



GESCHÄFTSBERICHT 2007

MISSION STATEMENT

Wir bieten unseren Partnern die besten Produkte, Prozesse und Services, um ihnen ein erfolgreiches Waschgeschäft zu ermöglichen. Als Markt-, Innovations- und Renditeführer wollen wir in allen Marktsegmenten über das beste Angebot verfügen. Schnelle und effiziente Prozesse, unternehmerisch denkende Mitarbeiter und eine solide Kapitalstruktur tragen dazu bei.

WashTec Ziele 2010:

Umsatz 310 bis 340 Mio. €

EBIT-Rendite 12–14%

KENNZAHLEN DES KONZERNS

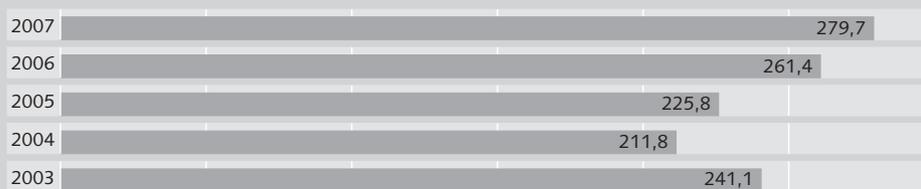
in Mio. €	2007	2006	2005	2004	2003
Umsatz	279,7	261,4	225,8	211,8	241,1
Inland	94,1	92,4	92,7	90,2	111,9
Ausland	185,6	169,0	133,1	121,6	129,2
EBITDA	36,0	32,6	26,1	21,4	-1,0
EBIT	28,9	24,9	19,4	9,1	-15,7
EBT	25,0	21,0	15,0	1,0	-23,9
Netto-Ergebnis	12,6	12,5	9,4	-3,2	-18,0
Ergebnis je Aktie €* Netto Cashflow	0,83	0,82	0,81	-0,42	-2,37
Investitionen (ohne Finanzierungsleasing)	21,6	22,4	23,7	18,1	0,0
Bilanzsumme	5,8	10,9	10,5	4,1	2,9
Eigenkapital	211,3	208,8	182,5	170,1	206,7
Mitarbeiter**	72,7	61,7	49,3	4,0	7,2
	1.529	1.412	1.309	1.361	1.600

*15,2 Mio., 2005: gewogener Durchschnitt 11,653 Mio. ** im Jahresdurchschnitt

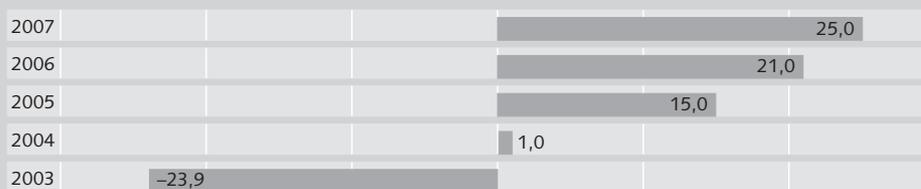
WASHTEC – EIN »HIDDEN CHAMPION«



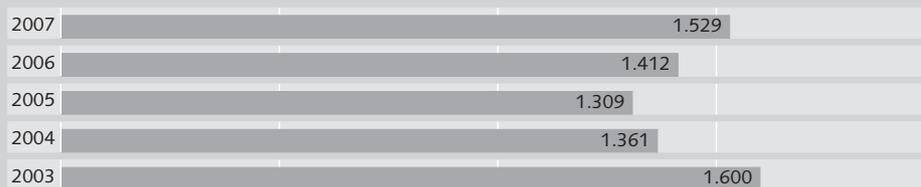
UMSATZ, ERGEBNIS, MITARBEITER



Umsatz in Mio. €



Ergebnis vor Steuern in Mio. €



Mitarbeiterentwicklung im Jahresdurchschnitt

WASHTEC PRODUKTPROGRAMM

Produkte (ca. 2/3 des Umsatzes)



Portalwaschanlagen



SB-Waschanlagen



Wasserauf-
bereitungssysteme



Nutzfahrzeug-
Waschanlagen



Waschstraßen

Service (ca. 1/3 des Umsatzes)

- Full Service
- Call-out Service
- Ersatzteile

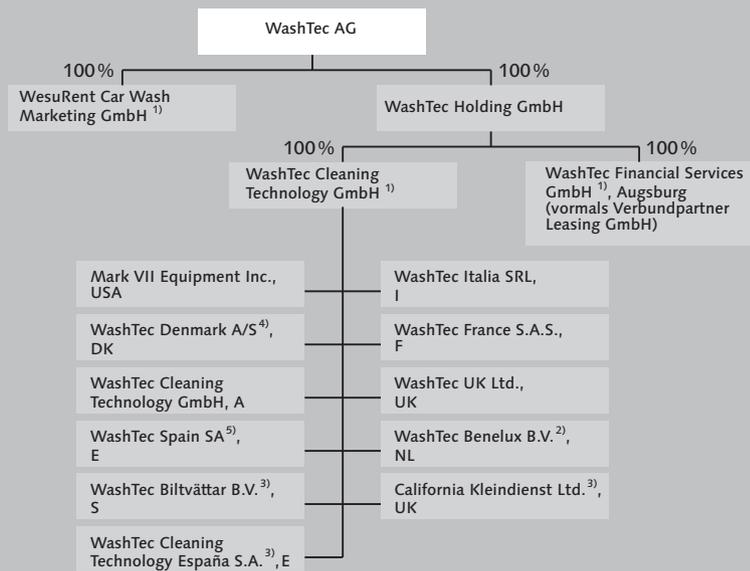
Facility Management

- WesuRent Carwash Marketing

Finanzierung

- WashTec Financial Services
(vormals VPL-Verbundpartner Leasing)

UNTERNEHMENSSTRUKTUR



1) Beherrschungs- und Ergebnisübernahmevertrag

2) Teilkonzern mit Benelux Carwash Management B.V., Zoetermeer, NL, WashTec Benelux Administrative B.V., Zoetermeer, NL und WashTec Benelux N.V., Brüssel, Belgien deren Ergebnisse in WashTec Benelux B.V., Zoetermeer, NL enthalten sind.

3) Gesellschaft ist derzeit inaktiv

4) inkl. Betriebsstätte Norwegen

5) inkl. Svitva Motors SA



WashTec – Leading Partner in Carwash Business

Die WashTec Gruppe ist mit rund 30.000 installierten Waschanlagen weltweit* der führende Anbieter von innovativen Lösungen rund um die Fahrzeugwäsche. Unser

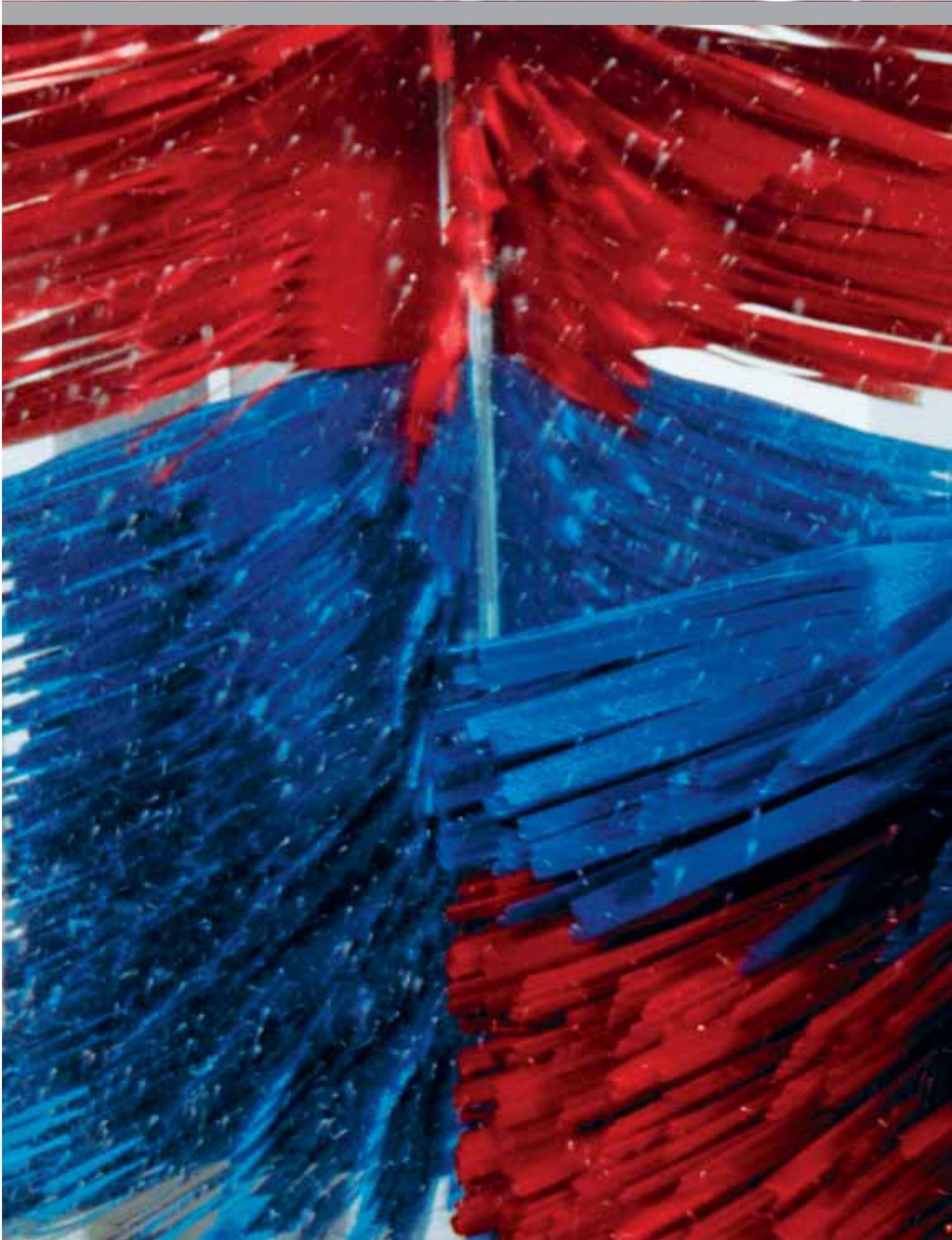
Angebot reicht von der Finanzierung über die Entwicklung, Produktion, Auslieferung und Installation von Fahrzeugwaschanlagen bis hin zum Service und dem Betrieb ganzer Waschanlagennetze. Als einziges börsenlistedes Unternehmen mit der mit Abstand größten installierten Basis, einem flächendeckenden Vertriebs- und Servicenetzwerk mit eigenen Gesellschaften in Europa und den USA sowie Vertriebspartnern in rund 60 Ländern, ist WashTec mit großem Abstand Marktführer.

Unsere Kunden sind weltweit agierende Mineralölgesellschaften sowie kleine und mittelständische Tankstellen, Autohäuser, selbstständige Betreiber von Autowaschanlagen, Supermarktketten und Großmärkte. Das Produktsortiment umfasst Portalwaschanlagen, Waschstraßen sowie Nutzfahrzeugwaschanlagen, Selbstbedienungs-Waschplätze und Abwasseraufbereitungsanlagen.

Wir haben auf unserem ersten Investorentag in Augsburg im September die Ziele des Unternehmens bis zum Geschäftsjahr 2010 kommuniziert. Die Erweiterung unseres Angebotspektrums rund um die Fahrzeugwäsche in Verbindung mit länderspezifischen Strategien für alle Fokuspärkte weltweit sind neben Effizienzprojekten wesentliche Bestandteile unserer Strategie.

Wir wollen bis 2010 unsere Umsätze auf über 310 Mio. Euro und unsere EBIT-Rendite auf 12–14% steigern. In diesem Geschäftsbericht möchten wir Ihnen die Bestandteile der Carwash Value Chain und auch die Strategien für die Fokuspärkte vorstellen. Viel Spaß beim Lesen!

* Portalanlagen, Waschstraßen, Nutzfahrzeugwaschanlagen und SB-Waschplätze



WashTec – Leading Partner in Car Wash Business

An unsere Aktionäre	4
Der Vorstand	7
Bericht des Aufsichtsrats	8
Highlights 2007	12
Carwash Value Chain	14
Strategie 2010	26
Strategische Leitlinien	31
Nachhaltigkeitsbericht	32
Zur WashTec Aktie	44
Corporate Governance bei WashTec	48

Gemeinsamer Lagebericht WashTec AG und Konzern

Geschäfts- und Rahmenbedingungen	60
Ertragslage	80
Vermögens- und Finanzlage	85
Nachtragsbericht	88
Chancen und Risiken der Konzernentwicklung	89
Prognosebericht	97
Bilanzeit	99

Jahres- und Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	101
Konzern-Bilanz	102
Konzern-Kapitalflussrechnung	104
Aufstellung der erfassten Aufwendungen und Erträge	105
Konzernanhang der WashTec AG	106
Bestätigungsvermerk	164
Jahresabschluss der WashTec AG (Kurzfassung HGB)	166

Weitere Informationen

WashTec weltweit	168
Glossar	174



Thorsten Krüger
Sprecher des Vorstands

AN UNSERE AKTIONÄRE

**Sehr geehrte Aktionäre, Geschäftspartner,
Mitarbeiter und Freunde unseres Hauses,**

WashTec – »a hidden Champion«?

*2007 – ein erfolgreiches Jahr
für WashTec*

Auf der inneren Umschlagseite unseres diesjährigen Geschäftsberichtes sehen Sie, was WashTec auszeichnet: Die führende Marktstellung, ein einzigartiges Servicenetzwerk und der bei weitem größte langjährige Kundenstamm als Grundlage für unseren zukünftigen erfolgreichen Geschäftsverlauf mit hohen Erwartungen an Rendite und Cashflow. Wir freuen uns, Ihnen auch dieses Jahr von einem erfolgreichen Geschäftsjahr der WashTec AG berichten zu können – einem Geschäftsjahr bei dem Umsatz und Ertrag erneut gegenüber den Vorjahren gesteigert werden konnten.

Schwerpunkte 2007:

- *Stärkung Vertrieb und Service USA*
- *Akquisition Spanien*
- *Markteinführung
NEW SoftWash, MaxiWash
Vario und SoftLine Express*

Die uns für 2007 selbst gesteckten Ziele haben wir erreicht: Bei einem Umsatz von 279,7 Mio. € mit einem EBIT von 28,9 Mio. € beträgt unsere Rendite 10,3% – das entspricht einem Umsatzwachstum von 7% und einer Steigerung der EBIT-Rendite um 0,8 Prozentpunkte gegenüber 2006. Nach einem etwas verhaltenen ersten Halbjahr hat sich der Umsatz – wie erwartet – im 2. Halbjahr dynamisch entwickelt. Allein im letzten Quartal lag das Umsatzwachstum bei über 10%. Vor allem die Wachstumsmärkte in Süd- und Osteuropa und die USA haben zu dieser positiven Entwicklung beigetragen. In den europäischen Kernmärkten lagen die Umsätze auf Vorjahresniveau. Damit sind wir weiterhin mit weitem Abstand die Nummer eins in Europa und der größte Anbieter weltweit.

Wir haben die Ende 2006 vorgestellten Produkte wie z. B. die Portalwaschanlage NEW SoftWash, die Nutzfahrzeugwaschanlage MaxiWash Vario oder die Waschstraße SoftLine Express erfolgreich im Markt eingeführt, unsere Aktivitäten in Südeuropa mit der Übernahme unseres spanischen Vertriebspartners verstärkt und in den USA unsere Tochter Mark VII nach Abschluss der Integration und Reorganisation auf weiteres Wachstum ausgerichtet. Gleichzeitig wurden weitere Projekte wie z. B. Einkaufsaktivitäten in Asien gestartet, um die Effizienz der Gruppe zukünftig weiter zu steigern.

Die Geschäftsentwicklung unserer neuen Tochtergesellschaft in Spanien, wo wir Anfang des Jahres unseren Vertriebspartner mit Sitz in Barcelona übernommen hatten, war positiv. Im Rahmen der Ausweitung des Betreibergeschäfts konnten wir im In- und Ausland neue Standorte im Namen unserer Kunden in Betrieb nehmen – weitere sind in der Realisierung. Wir stellen zunehmend fest, dass unsere Kunden uns als Komplettanbieter wahrnehmen und dieses Angebot vermehrt nachfragen. Damit ändert sich unser Profil vom Maschinen- und Servicelieferanten zum Komplettanbieter – und darauf richten wir uns verstärkt aus.

Zwei Jahre nach der Akquisition von Mark VII haben wir deutliche Fortschritte in Nordamerika gemacht. Unser Umsatz in den USA ist gegenüber dem Vorjahr um rund 23 % gestiegen, in Dollar sogar um 35 %. Maßgeblich hierfür waren unsere Aktivitäten zur Stärkung der Vertriebs- und Servicestrukturen. Im Nordosten der USA, in Texas, Tennessee und Michigan haben wir eigene Aktivitäten aufgenommen. Im zweiten Halbjahr haben wir mit der Einführung der neuentwickelten Waschstraße SoftLine Express im Markt gezeigt, dass wir konsequent an der Produkterweiterung und -erneuerung bei Mark VII arbeiten. Die erfolgreiche Umsetzung der Integrations- und Reorganisationsprojekte 2006 zeigte in 2007 erste Resultate, insbesondere im Bereich der Fertigung.

Neben unseren erfolgreich abgeschlossenen Projekten gibt es Bereiche, in denen wir weitere Potentiale identifiziert haben, die es zukünftig zu realisieren gilt. Dies gilt z. B. für den Bereich Working Capital bei den Beständen. Weitere Effizienz- und Kostenoptimierungsprojekte in allen Bereichen sind gestartet.

Weitere Effizienzsteigerungspotentiale identifiziert

Enttäuschend war die Kursentwicklung der WashTec Aktie trotz des erfreulichen Geschäftsverlaufes. Eine negative Kursperformance 2007 und dem Trend der Märkte folgende anhaltend schwache Kursentwicklung zu Beginn des Jahres 2008 spiegelt unserer Meinung nach nicht den erfolgreichen Geschäftsverlauf und tatsächlichen Wert von WashTec wider. Wir haben daher unsere Investor Relations Aktivitäten weiter verstärkt und im Rahmen unseres ersten Investorentages im September in Augsburg unsere Mittelfristzielsetzung – bis 2010 ein jährliches Umsatzwachstum von 4–7 % bei einer Steigerung der EBIT-Rendite auf 12–14% zu erreichen – kommuniziert.

Mittelfristziele auf erstem Investorentag kommuniziert

Die Perspektiven für die WashTec AG sind gut: Das Geschäft der Fahrzeugwäsche ist attraktiv und gewinnt – insbesondere in den Wachstumsmärkten – weiter an Bedeutung; wir sind in allen Fokusbörsen mit eigenen Organisationen oder Vertriebspartnern aktiv; durch unser komplettes Serviceangebot und langjährige Kundenbeziehungen erwirtschaften wir verlässlich wiederkehrende Umsätze.

In diesem Geschäftsbericht stellen wir Ihnen das komplette Leistungsspektrum rund um die »Carwash Value Chain« vor. Unser Verständnis als Marktführer ist, nicht nur Produkte und Serviceleistungen anzubieten, sondern für unsere Kunden von Finanzierungsmodellen über Marketingdienstleistungen bis hin zum Betrieb ganzer Netze, ein komplettes Leistungsspektrum vorzuhalten. Der weitere Ausbau dieses umfassenden Angebots rund um die Fahrzeugwäsche für unsere nationalen und internationalen Kunden stellt einen wesentlichen Bestandteil unserer Strategie dar. Die Verantwortlichen der Fokusbörsen Nord- und Westeuropa, USA, Zentral- und Osteuropa sowie Asien stellen Ihnen ihre Strategien in diesem Geschäftsbericht selbst vor.

Wir danken unseren Aktionären, Mitarbeitern und Geschäftspartnern für Ihre Unterstützung im vergangenen Jahr und würden uns freuen, wenn Sie unsere Aktivitäten auch in Zukunft mit Aufmerksamkeit und Interesse verfolgen.

Unsere Zielsetzung 2010: ein Umsatz von über 310 Mio. € bei einer EBIT-Rendite von mehr als 12 % – mehr dazu im Kapitel »Strategie 2010«.

WashTec, »a hidden champion«? Beurteilen Sie selbst.

Thorsten Krüger
Sprecher des Vorstands

Christian Bernert
Vorstand



Thorsten Krüger (Dipl.-Ing.), *1964

Sprecher des Vorstands

Vertrieb, Service, Marketing und Entwicklung

Thorsten Krüger ist Diplom-Ingenieur Maschinenbau. Er begann seine berufliche Laufbahn nach dem Studium bei der Jungheinrich AG, Hamburg, und ging von dort in die Wap-Reinigungssysteme GmbH, Bellenberg. Er war vor seiner Bestellung zum Vorstand der WashTec AG im Juli 2003 Geschäftsführer der Alto Deutschland GmbH und gleichzeitig Mitglied der Konzernführung der Alto-Gruppe, Dänemark, einem internationalen Hersteller von Reinigungsgeräten. Bei der Alto-Gruppe war er zuletzt europaweit für Logistik, Produktion und Einkauf zuständig.

Christian Bernert (BBA/MBA), *1969

Finanzen, Supply Chain, EDV, Recht, Personal

Christian Bernert startete seine berufliche Laufbahn als Internal Auditor bei Henkel-Ecolab, im Anschluss war er weltweit für General Electric (GE) tätig, zuletzt als Leiter Finanzen für GE Energy Products in Deutschland. Bis 2005 war er bei WashTec als Leiter Finanzen und Controlling maßgeblich an der Restrukturierung der WashTec Gruppe beteiligt und nach der Akquisition von Mark VII Equipment Inc., USA, als CEO der US-Gesellschaft tätig. Er ist seit Januar 2007 CFO der WashTec AG.



Michael Busch,
Vorsitzender des Aufsichtsrats

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

**Sehr geehrte Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,**

*Die Arbeit des Aufsichtsrats
zeichnet sich durch Effizienz
und Fachkompetenz aus*

der Aufsichtsrat hat sich im Geschäftsjahr 2007 über den Gang der Geschäfte und die Lage der Unternehmensgruppe regelmäßig auf Grundlage schriftlicher und mündlicher zeitnaher Berichterstattung durch den Vorstand informiert und die Geschäftsführung des Vorstands der Gesellschaft überwacht. Dem Aufsichtsrat wurde und wird monatlich schriftlich vom Vorstand über den Geschäftsverlauf berichtet. Auf Anforderung gab es daneben zusätzliche Berichte des Vorstands. Der Aufsichtsrat hat von seinem Recht Gebrauch gemacht, weitere Unterlagen der Gesellschaft einzusehen. Die Unternehmensplanung und die Strategie des Unternehmens wurden eingehend im Rahmen von Sitzungen behandelt und mit dem Vorstand beraten. Der Aufsichtsrat hat sich dabei ausführlich mit der Wachstumsstrategie der WashTec Gruppe und der mittel- und langfristigen strategischen Ausrichtung des Unternehmens beschäftigt. Im Anschluss erhielt der Aufsichtsrat vom Vorstand eine schriftliche Darstellung der verabschiedeten Strategie- und Unternehmensplanung. Der Aufsichtsrat gewann damit einen detaillierten Einblick in alle wichtigen geschäftlichen Ereignisse und Entwicklungen der WashTec Gruppe. Geschäfte, zu denen die Zustimmung des Aufsichtsrats erforderlich war, wurden überprüft, mit dem Vorstand behandelt und entschieden.

Wesentliche Themen der Aufsichtsratssitzungen des Geschäftsjahres 2007 waren:

- die Erörterung des Ergebnisses des Konzerns und der Tochtergesellschaften im abgelaufenen Geschäftsjahr, der Stand des Risikomanagementsystems, Beschlussfassung gemäß § 124 III AktG über die Beschlussvorschläge des Aufsichtsrats zu den Tagesordnungspunkten der Hauptversammlung am 22. Mai 2007;
- die Vorbereitung und Umsetzung der Beschlüsse der Hauptversammlung über die Ausgabe eines Aktienoptionsprogramms für Vorstand und Führungskräfte sowie eines Aktienrückkaufprogramms;

- die Beratung und Beschlussfassung zur Einführung eines langfristig orientierten Incentiv-Programms für leitende Angestellte;
- der Vergleich des Geschäftsverlaufs mit den budgetierten Zahlen sowie die jeweiligen Zwischenabschlüsse, die Erörterung des Geschäftsverlaufs insbesondere des Fokusmarkts USA, Entwicklung und Ausrichtung der Bereiche Supply Chain und Service; Beschlussfassungen über Akquisitionen und Investitionen sowie zur Gründung einer Gesellschaft in China;
- die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens u. a. durch den Abschluss eines Ergänzungstarifvertrages zur Anhebung der wöchentlichen Arbeitszeit und äquivalente Verzichtes leitender Mitarbeiter;
- die Erörterung und Verabschiedung der Unternehmensplanung und Mittelfristplanung und die Diskussion der strategischen Wachstumsfelder und -möglichkeiten. Außerdem wurden die Position der WashTec Gruppe im Vergleich zu ihren Wettbewerbern und die zukünftige strategische Ausrichtung mit dem Vorstand besprochen. Schwerpunktthemen waren die verstärkte Ausrichtung als Full-Service Anbieter und der damit verbundene Ausbau der WesuRent-Aktivitäten, die strategische Ausrichtung in den USA sowie die Erschließung des Fokusmarktes Asien;
- der Bericht über die Compliance Organisation und die Effizienzprüfung des Aufsichtsrats (näheres siehe Corporate Governance Bericht).

Schwerpunkte 2007:

- *aktueller Geschäftsverlauf*
- *Entwicklung und strategische Ausrichtung des Fokusmarkts USA*
- *Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens*
- *strategische Ausrichtung und Mittelfristplanung*

Bei Bedarf wurden im Rahmen außerordentlicher Sitzungen Berichte über Geschäfte erörtert, die für die Rentabilität oder Liquidität der Gesellschaft von Bedeutung sein können. Im Geschäftsjahr 2007 haben insgesamt neun ordentliche und außerordentliche Sitzungen des Aufsichtsrats stattgefunden, davon zwei als Conference Calls. Darüber hinaus wurde ein Beschluss im Umlaufverfahren gefasst. In jedem Quartal fand mindestens eine Sitzung statt. Sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrats haben an allen Sitzungen teilgenommen.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats hat mit dem Vorstand auch außerhalb der Sitzungen des Aufsichtsrats in diversen Einzelgesprächen die Lage der Gesellschaft und ihre weitere Entwicklung erörtert. Ein Mitglied des Aufsichtsrats zeichnet aufgrund seiner besonderen Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren für den Bereich Finanzen verantwortlich; ein anderes Mitglied ist innerhalb des Aufsichtsrats aufgrund seiner Expertise für die Bereiche Supply Chain, Entwicklung und den Fokusmarkt Asien zuständig. Auch diese beiden Mitglieder des Aufsichtsrats standen mit dem Vorstand außerhalb von Sitzungen in Kontakt. Alle drei Aufsichtsratsmitglieder haben über ihre Einzelgespräche mit dem Vorstand anschließend im Plenum ausführlich berichtet.

Corporate Governance

Im Berichtszeitraum sind Interessenkonflikte von Aufsichtsratsmitgliedern nicht aufgetreten. Die Zusammenarbeit im Aufsichtsrat zeichnete sich durch Effizienz und Fachkompetenz aus. Eine detaillierte Darstellung der Corporate Governance befindet sich im Geschäftsbericht auf den nachfolgenden Seiten.

Der Aufsichtsrat besteht – adäquat zur Größe der Gesellschaft – aus drei Mitgliedern. Aufsichtsratsausschüsse sind angesichts der Größe des Aufsichtsrats nicht erforderlich. Die Vergütung der Vorstands- und der Aufsichtsratsmitglieder wird im Rahmen des Corporate Governance Berichts sowie im Anhang zum Konzernabschluss auf den Seiten 48–54 und 106–163 näher dargelegt.

Änderungen in Vorstand und Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat hat Christian Bernert, der seit 2002 als Leiter Finanzen für die WashTec Gruppe tätig war und zuletzt die Integration von Mark VII Equipment Inc. in Arvada (USA) verantwortet hatte, mit Wirkung vom 1. Januar 2007 bis zum 31. Dezember 2009 zum Finanzvorstand der Gesellschaft bestellt. Jürgen Lauer, bis 31. Dezember 2006 Finanzvorstand der Gesellschaft, wurde durch Beschluss des Amtsgerichts Augsburg vom 2. Januar 2007 zum neuen Mitglied des Aufsichtsrats bestellt.

Der Aufsichtsrat dankt Alexander von Engelhardt für seine Tätigkeit. Er hat sich um die WashTec AG außerordentlich verdient gemacht.

Im Rahmen der Hauptversammlung 2007 fand die turnusgemäße Neuwahl der Aufsichtsratsmitglieder statt. Der langjährige Aufsichtsratsvorsitzende der WashTec AG, Alexander von Engelhardt, stand aus Altersgründen für eine Wiederwahl nicht zur Verfügung. Der Aufsichtsrat dankt Alexander von Engelhardt ausdrücklich für seine erfolgreiche Tätigkeit für die WashTec AG. Er hat maßgeblich zu der erfolgreichen Restrukturierung und Neuausrichtung der WashTec Gruppe beigetragen. Alexander von Engelhardt hat sich um die WashTec AG außerordentlich verdient gemacht.

Der bisherige stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende Michael Busch wurde von der Hauptversammlung erneut als Mitglied des Aufsichtsrats und im Rahmen der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt. Jürgen Lauer wurde ebenfalls von der Hauptversammlung bestätigt und nimmt die Rolle des stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden wahr. Als drittes Mitglied wurde Roland Lacher gewählt. Aufgrund seiner Expertise zeichnet er innerhalb des Aufsichtsrats für die Bereiche Supply Chain und Entwicklung verantwortlich. Außerdem betreut er die Entwicklung des Fokusmarkts Asien innerhalb des Aufsichtsrats.

Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss der WashTec AG sowie der Konzernabschluss und der zusammengefasste Lagebericht der WashTec AG und des Konzerns zum 31. Dezember 2007 sind von der durch die Hauptversammlung zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer gewählten Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, geprüft und jeweils mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Ernst & Young prüfte auch die Jahresabschlüsse der wesentlichen Tochtergesellschaften. Der Aufsichtsrat hat die Schwerpunkte der Prüfung festgelegt und den Abschlussprüfer demgemäß beauftragt. Der Abschlussprüfer berichtete dem Aufsichtsrat direkt über die Ergebnisse der Jahresabschlussprüfung.

Im Rahmen der Prüfung des Jahresabschlusses der WashTec AG hatte der Abschlussprüfer auch zu beurteilen, ob die Einrichtung eines Überwachungssystems durch den Vorstand erfolgt ist, damit mögliche existenzbedrohende Risiken rechtzeitig erkannt werden. Zum Überwachungssystem erklärt der Abschlussprüfer, dass der Vorstand die nach § 91 Abs. 2 Aktiengesetz geforderten Maßnahmen getroffen hat und dass diese geeignet sind, Entwicklungen, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden können, frühzeitig zu erkennen. Der Aufsichtsrat hat sich mit dem Risikomanagement der WashTec AG detailliert beschäftigt und hält dieses für effizient und aussagefähig.

Allen Mitgliedern des Aufsichtsrats lagen der geprüfte Jahresabschluss der WashTec AG, der geprüfte Konzernabschluss, der zusammengefasste Lagebericht der WashTec AG und des Konzerns zum 31. Dezember 2007 sowie der Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns rechtzeitig zur eigenen Prüfung vor. Die geprüften Abschlüsse, der zusammengefasste Lagebericht und der Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns waren Gegenstand der bilanzfeststellenden Aufsichtsratssitzung am 19. März 2008. Im Rahmen dieser Aufsichtsratssitzung wurde vom Vorstand ein Bericht über die Ergebnisentwicklung der Gesellschaft abgegeben.

Die Abschlussprüfer nahmen an den entsprechenden Sitzungen teil und haben dem Aufsichtsrat über die Ergebnisse ihrer Prüfung und über ihre Prüfungsschwerpunkte berichtet. Alle Fragen der Mitglieder des Aufsichtsrats wurden eingehend beantwortet. Der Aufsichtsrat hat das Prüfungsergebnis des Abschlussprüfers zustimmend zur Kenntnis genommen und hat den Jahresabschluss der Aktiengesellschaft, den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht sowie den Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns selbst geprüft. Nach dem abschließenden Ergebnis dieser Prüfung durch den Aufsichtsrat ergaben sich keine Einwände. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der WashTec AG und den Konzernabschluss in seiner bilanzfeststellenden Sitzung gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss der WashTec AG festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns hat sich der Aufsichtsrat angeschlossen.

Das Geschäftsjahr 2007 war für die WashTec AG und die gesamte Unternehmensgruppe erneut ein erfolgreiches Jahr. Die WashTec Gruppe konnte ihre Position als führender Anbieter von innovativen Lösungen rund um die Fahrzeugwäsche weltweit weiter ausbauen. Das Unternehmen steht auf einer soliden wirtschaftlichen Basis und ist gut gerüstet, um in den kommenden Jahren neue Potentiale für Wachstum und Effizienzsteigerung zu realisieren.

Der Aufsichtsrat dankt allen Mitarbeitern und dem Vorstand für die erfolgreiche Tätigkeit.

Augsburg, im März 2008



Michael Busch
Vorsitzender des Aufsichtsrats

2007 war für die WashTec AG erneut ein erfolgreiches Jahr. WashTec steht auf einer soliden Basis und ist gut gerüstet, um in den nächsten Jahren neue Potentiale für Wachstum und Effizienzsteigerung zu realisieren.



HIGHLIGHTS 2007

Q1

- Stabile Geschäftsentwicklung
Umsatz bei 60,3 Mio. €
(Vorjahr: 59,5 Mio. €),
Anstieg des EBIT auf 2,6 Mio. €
(Vorjahr: 1,1 Mio. €)
- Erwerb des Vertriebspartners in
Spanien, Start des Rollouts der
neu entwickelten Maschinen
NEW SoftWash und MaxiWash
- Erfolgreicher Start in den USA,
Präsentation der ersten gemein-
sam entwickelten Waschstraße
SoftLine Express
- Start der europaweiten Umset-
zung des Logistikkonzepts mit
schrittweiser Direktbelieferung
im europäischen Ausland

Q2

- Umsatz bei 129,3 Mio. € (Vor-
jahr 125,9 Mio. €); Wachstum
vor allem in Süd- und Osteuropa
sowie den USA, EBIT bei
8,6 Mio. € (Vorjahr 7,8 Mio. €)
- Anhaltend positive Geschäfts-
entwicklung in Nordamerika,
weiterer Ausbau des US-Direkt-
geschäfts
- Abschluss eines Ergänzungs-
tarifvertrages mit Anhebung der
regelmäßigen wöchentlichen
Arbeitszeit auf 37 Std. ab 2008
- Neuwahl des Aufsichtsrats;
Hauptversammlung beschließt
reguläres Aktienoptionspro-
gramm sowie Aktienrückkauf-
programm



Q3

- Dynamische Umsatzentwicklung; Umsatz nach neun Monaten erstmals über 200 Mio. € (200,1 Mio. €, Vorjahr 190,2 Mio. €); EBIT bei 17,2 Mio. € (Vorjahr: 13,2 Mio. €)
- Überproportionales Wachstum in den Kernmärkten Europas, anhaltend positive Entwicklung in den USA. Übernahme des Händlers in Texas und Start eigener Aktivitäten im Nordosten der USA
- Ausgabe von 767.000 Aktienoptionen und Start Aktienrückkaufprogramm
- Kommunikation der Ziele 2010 auf erstem Investorentag in Augsburg mit Gästen aus Deutschland, Frankreich, Italien, Großbritannien und der Schweiz

Q4

- Umsatz Q4 bei 79,6 Mio. €, EBIT bei 11,7 Mio. €, Nettobankverschuldung auf 46,2 Mio. € per 31.12. gesenkt
- Inbetriebnahme der zweiten Referenzstandorte der hydraulischen Waschstraße SoftLine Express in Deutschland und den USA
- Verleihung des SRI-Pass-Status als nachhaltiges Investment



- Eigenkapitalforum: Analystenkonferenz und Durchführung mehrerer One on Ones, Roadshows in London, Edinburgh, Zürich, Stockholm, Kopenhagen und Mailand



Bereitstellungskosten

Grund und Gebäude
(z. B. Miete)

Fahrzeug-
waschanlage

Finanzierung

Betriebskosten

Service

Betriebskosten
(Wasser,
Energie,
Chemie)

Betrieb



STANDORT, GEBÄUDE

Die Planung für eine Fahrzeugwaschanlage beginnt mit der Suche nach dem richtigen Standort. Lage, Grundstücksgröße und Wettbewerbssituation sind die entscheidenden Faktoren bei der Grundstückssuche. Portalwaschanlagen werden in der Regel an Tankstellen eingesetzt, Waschstraßen und SB-Anlagen kommen infrage, wenn Waschpotential und die Grundstücksgröße eine solche Investition zulassen.

Ein idealer Standort liegt in der Regel an Straßen mit einem hohen Verkehrsaufkommen, in der Umgebung von Einkaufszentren oder großem eigenen Einzugsbereich. Die Standorte werden entweder gekauft oder langfristig gemietet.

In Europa – mit Ausnahme von Südeuropa – und den USA werden Fahrzeugwaschanlagen in der Regel in Waschhallen installiert.





WASCHANLAGE

Die Investition in eine Waschanlage ist abhängig von der individuellen Standort- und Potentialanalyse:

- Ermittlung des geplanten oder bereits existierenden Waschpotentials am Standort
- Berücksichtigung der allgemeinen Konkurrenzsituation in der Umgebung. Dazu wird abhängig vom geplanten Maschinentyp (Washstraße oder Portalwaschanlage) ein größerer oder kleinerer Einzugsbereich in Betracht gezogen
- Ermittlung des Jahreswaschpotentials von Waschanlagenbenutzern in der betrachteten Region sowie der erzielbaren Waschpreise unter Berücksichtigung der Kaufkraft

Aus den Ergebnissen der Analyse und den potentiellen Waschumsätzen ergibt sich die Empfehlung hinsichtlich Anlagentyp (Portalanlage, Washstraße) und -ausstattung. Das Investment in eine Portalanlage beginnt bei 30.000 € und geht bis zu 100.000 €. Die Investition in eine Washstraße, mit der bis über 100 Fahrzeuge in der Stunde gewaschen werden können, kann über 200.000 € betragen.



Bereitstellungskosten

Grund und Gebäude
(z. B. Miete)

Fahrzeug-
waschanlage

Finanzierung

Betriebskosten

Service

Betriebskosten
(Wasser,
Energie,
Chemie)

Betrieb







FINANZIERUNG

Die Investition in eine Fahrzeugwaschanlage erfolgt in der Regel über eine Finanzierung durch Dritte. Die WashTec Financial Services GmbH, eine Gesellschaft der WashTec Gruppe, unterstützt den Kunden bei der Auswahl der richtigen Finanzierung. Die jeweils bevorzugte Finanzierungsart kann aufgrund länderspezifischer Gegebenheiten unterschiedlich sein:

- Leasing mit Vollamortisation
- Leasing mit Teilamortisation
- Leasing inklusive Vollwartung
- Kreditfinanzierung

Bereitstellungskosten

Grund und Gebäude
(z. B. Miete)

Fahrzeug-
waschanlage

Finanzierung

Betriebskosten

Service

Betriebskosten
(Wasser,
Energie,
Chemie)

Betrieb



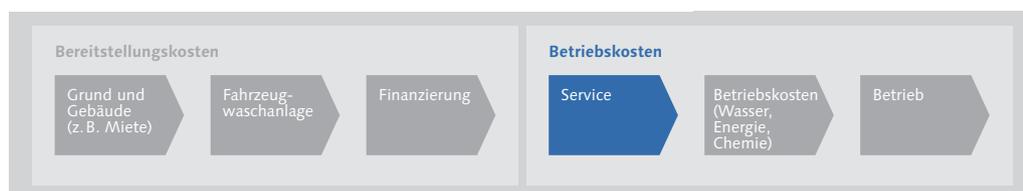


SERVICE

Nur eine Maschine mit einer hohen Verfügbarkeit erwirtschaftet Profite. Deshalb ist die Servicequalität für den Betreiber der Maschine ein wesentliches Kriterium für seinen Geschäftserfolg. WashTec verfügt mit mehr als 500 eigenen Servicetechnikern in Europa und mehr als 300 Technikern bei Vertriebspartnern über das mit weitem Abstand flächendeckendste Servicenetzwerk und ist in der Lage, Verfügbarkeiten von über 98% anzubieten. Abhängig von den Serviceanforderungen des Kunden gibt es verschiedene Arten von Serviceleistungen:

- Ersatzteillieferung und Service nach Auftrag
- Inspektionswartungsvertrag: Regelmäßige Wartungen aller Verschleißteile und Komponenten
- Vollwartung: Wartung der Anlage in allen Belangen während der gesamten Einsatzzeit zu fixen monatlichen Beträgen, oft in Verbindung mit Leasing.

Die Kosten für Instandhaltung und Service sind abhängig von Wartungsart und Alter der Maschine.









BETRIEBSKOSTEN

Die wesentlichen Betriebskosten der Anlagen resultieren aus dem Verbrauch von Energie, Wasser und Chemie im Rahmen der Wäschen.

Der Verbrauch von Wasser ist abhängig vom Einsatz von Wasserrückgewinnungsanlagen und kann bei Verwendung von Wasserrückgewinnungsanlagen um bis zu 90% reduziert werden.

Energiekosten stellen in einigen Märkten einen bedeutenden Anteil der Betriebskosten dar.

Die richtige Auswahl und der richtige Einsatz von Chemie sind ein wesentlicher Beitrag zur Erzielung eines optimalen Waschergebnisses. Art und Dosierung hängen vom gewählten Programm ab. Mit hochwertigen Programmen, wie z. B. Heißwachs oder Unterbodenwäsche, kann das Waschergebnis für den Endverbraucher deutlich verbessert und der Umsatz für den Betreiber erhöht werden.



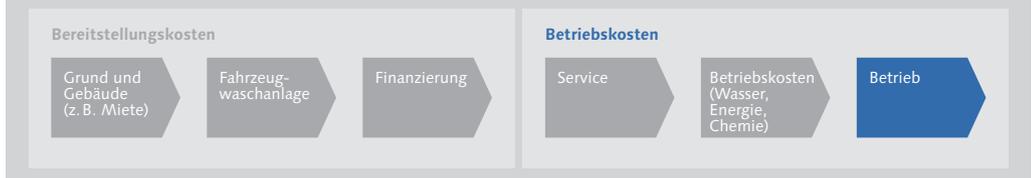


BETRIEB

Der Betrieb einer Portalwaschanlage an einer Tankstelle erfolgt in der Regel ohne den Einsatz von zusätzlichem Personal. Der Verkauf der Wäschen erfolgt durch das Kassenpersonal der Tankstelle. Bei Waschstraßen erfolgen Verkauf und Vorwäsche meist durch das Personal des Betreibers vor Ort.

Die Sauberkeit der Waschhallen, der Zustand der Anlagen und die Durchführung von Marketingmaßnahmen müssen regelmäßig kontrolliert werden. Die WashTec Tochtergesellschaft Wesu-Rent Carwash Marketing GmbH bietet Kunden die Durchführung regelmäßiger Trainings bis zum Betrieb ganzer Waschanlagenetze im Namen und für Rechnung der Mineralölgesellschaften oder Netzbetreiber an.





STRATEGIE 2010

Unsere Ziele für die kommenden Jahre sind klar formuliert: Bis 2010 wollen wir unseren Umsatz auf 310 bis 340 Mio. € und die EBIT-Rendite auf 12 bis 14% steigern.

Wie wollen wir diese Ziele erreichen?

WashTec will in allen wichtigen Märkten weltweit eine führende Position als Komplettanbieter im Fahrzeugwaschgeschäft einnehmen. Daher bleiben unsere wesentlichen Wachstumsregionen auch in den kommenden Jahren die USA sowie Süd- und Osteuropa. Mit den erfolgreichen Neueinführungen der vergangenen Jahre bieten wir unseren Kunden das modernste Produktportfolio aller Wettbewerber. Auf dieser Basis werden wir unser Leistungsspektrum rund um die Fahrzeugwäsche weiter ausbauen. Darüber hinaus bieten verschiedenste Bereiche noch genug Potential zur Verbesserung unserer Strukturen und Systeme. Mit der Umsetzung laufender und neuer Programme zur Effizienzsteigerung wollen wir kontinuierlich unsere Rendite steigern.

Strategie basierend auf Wachstums- und Effizienzprojekten

- *länderspezifische Strategien für alle Fokusbörsen*
- *Effizienzsteigerung durch State of the Art Prozesse*

Ziele

Ausbau der Angebote rund um die Fahrzeugwäsche	Marktführer in Fokusbörsen	Effizienz
<ul style="list-style-type: none"> ■ Chemie ■ Leasing ■ Betrieb 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Nord- und Westeuropa: Marktführerschaft in Kernbörsen behaupten ■ USA: Marktführerschaft erlangen ■ Zentral- und Osteuropa: mit den Börsen wachsen ■ Südeuropa: Marktanteile hinzugewinnen 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ausbau der globalen Einkaufstätigkeiten mit Schwerpunkt Asien ■ Optimierte Logistik durch State of the Art-Systeme und Prozesse ■ Weiterentwicklung der kundenorientierten Service- und Wartungsprozesse

Nordamerika: Marktführerschaft übernehmen

Auf dem US-amerikanischen Markt ist bei etwa gleichem Fahrzeugbestand wie in Europa eine geringere Anzahl von Waschanlagen installiert – der Markt für Fahrzeugwaschanlagen wächst. In Verbindung mit einem im Vergleich zu Europa geringem Marktanteil von WashTec, bedeutet dies für uns enormes Wachstumspotential. Der Schlüssel zu höheren Umsätzen ist neben Produktinnovationen vor allem die Verbesserung der Marktausschöpfung durch eine erhöhte regionale Präsenz bei den Kunden. Deshalb liegt einer unserer Schwerpunkte darauf, unser Vertriebs- und Servicenetz weiter zu stärken und auszubauen. Wir gehen davon aus, dass sich der noch fragmentierte Anbietermarkt in der Zukunft noch konsolidieren wird. Somit kann der Ausbau des Vertriebs- und Service-Netztes auch durch Akquisitionen erfolgen. Unser Ziel ist es, 2010 eine führende Stellung im US-Markt einzunehmen.

USA: Ziel Marktführerschaft

Mit einer speziell für den amerikanischen Markt entwickelten Waschstraße, die wir im vergangenen Jahr anlässlich der ICA, der USA-weit größten Branchenmesse, in Las Vegas vorgestellt haben, haben wir mit der Produkterneuerung für den amerikanischen Markt begonnen. Wir werden in den nächsten Jahren weitere innovative Produkte sowohl im Bereich Bürsten- wie auch Hochdruckanlagen, in den USA einführen. Mit einem modernen und komplementären Angebot haben wir ideale Voraussetzungen für weiteres Wachstum, insbesondere da unser Produkt-Know-how aus Europa eine ideale Ergänzung zum nordamerikanischen Markt-Know-how unserer Tochter Mark VII Equipment Inc. darstellt.

In Amerika liegt unser Fokus derzeit noch auf dem US-Markt. Mittelfristig wollen wir auch in Kanada und Lateinamerika aktiver werden. Diese Märkte werden wir in den kommenden Jahren genauer analysieren.

Nord- und Westeuropa: Marktposition behaupten

Der nord- und westeuropäische Fahrzeugwaschmarkt ist geprägt von einer hohen Dichte von installierten Waschanlagen, die regelmäßig ausgetauscht werden – ein stabiler Austauschmarkt mit stabilen wiederkehrenden Umsätzen sowohl im Maschinen- wie auch im Servicegeschäft. Als Marktführer mit unserem hohen Anteil an der installierten Basis haben wir die besten Voraussetzungen, unsere Marktposition zu behaupten und unseren Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb zu verteidigen. Unser Anspruch ist, unseren Kunden mit innovativen Produkten, Prozessen und Serviceleistungen ein profitables Waschgeschäft zu ermöglichen. Das bedeutet für uns, unseren Kunden zukünftig noch mehr Möglichkeiten für den erfolgreichen Waschbetrieb aus einer Hand anzubieten. Dazu werden wir unser Angebot z. B. im Bereich des Betreibergeschäfts oder der Financial Services weiter ausbauen und – wenn gewünscht – auch diversifizieren, um unseren Kunden weitere Produkte entlang der Wertschöpfungskette ihres Fahrzeugwaschbetriebs anzubieten. Auch die Waschanlagen selber werden weiterentwickelt, in Funktionalität und Design laufend den Marktanforderungen angepasst und optimal auf die Anforderungen einzelner Kundensegmente abgestimmt.

Ausbau der Angebote rund um die Fahrzeugwäsche

Südeuropa: führende Marktposition erreichen

Südeuropa: weitere Marktanteile hinzugewinnen

Der südeuropäische Markt wird zurzeit noch von den lokalen Anbietern Istobal (Spanien) und Ceccato (Italien) dominiert. Als Marktführer wollen wir auch in diesen Märkten eine führende Stellung erreichen. Mit der Übernahme eines lokalen Herstellers in Italien 2006 und unseres Händlers in Spanien Anfang 2007 konnten wir unsere Marktpräsenz in den letzten zwei Jahren bereits deutlich erhöhen. Mit der 2007 eingeführten Portalwaschanlage NEW SoftWash haben wir unser Produktportfolio auch für diese Märkte erweitert.

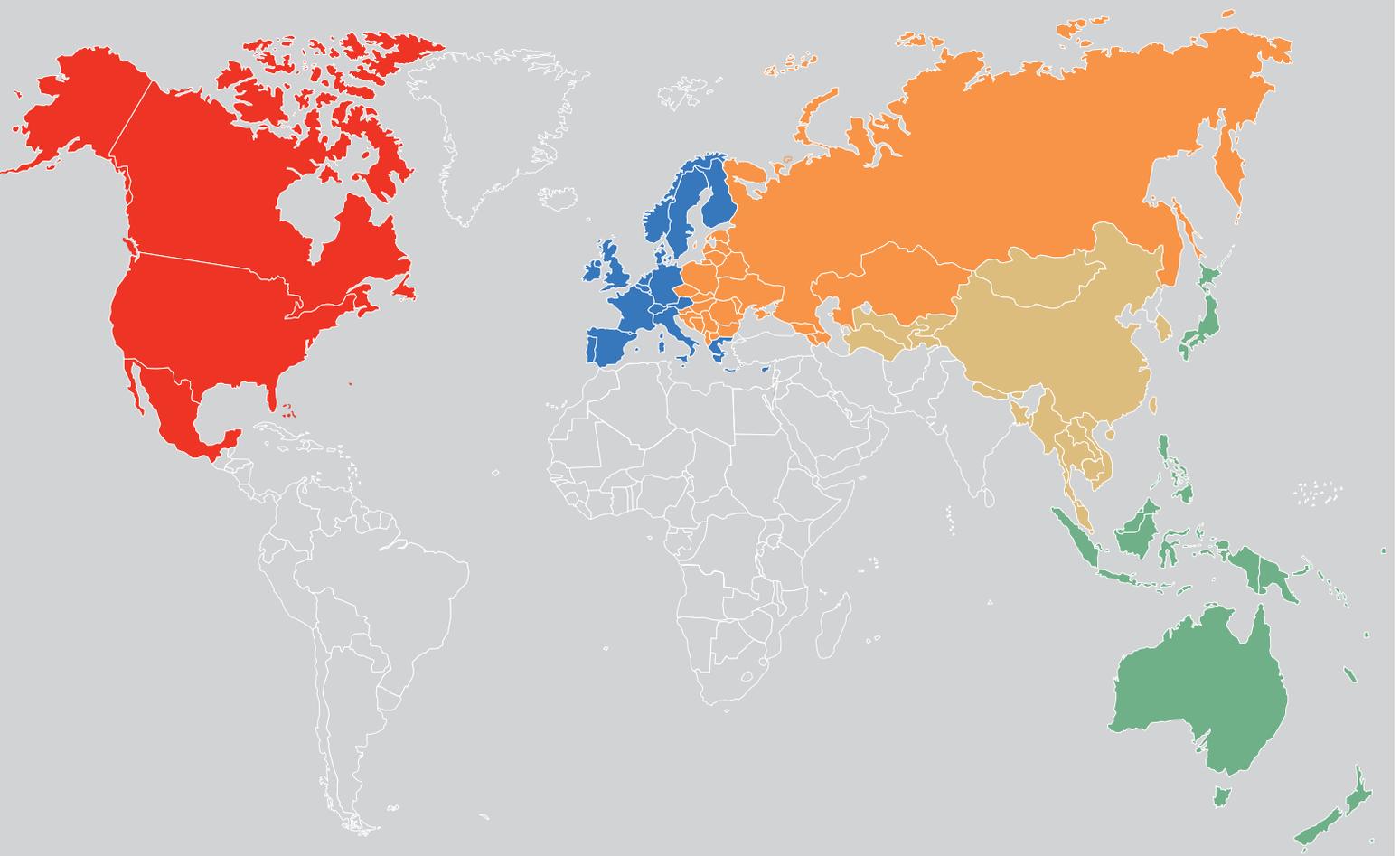
Zentral- und Osteuropa: mit dem Markt wachsen

In den sich entwickelnden zentral- und osteuropäischen Märkten wächst der Fahrzeugbestand weitaus stärker als in Westeuropa. Die zunehmende Wirtschaftskraft in Verbindung mit höheren Lohnniveaus wird zu einer wachsenden Nachfrage nach automatisierter Autowäsche führen. Neben den allgemeinen ökonomischen Faktoren bestätigt uns das zunehmende Engagement der großen regionalen Mineralölgesellschaften: Sie investieren verstärkt in den Ausbau ihrer Tankstellennetze – und planen an vielen Standorten gleichzeitig die Errichtung von Waschanlagen. Dies bedeutet für uns starkes Wachstumspotential. Um die Chancen, die der Markt bietet, zu nutzen, werden wir in den kommenden Jahren unser Händlernetz weiter entwickeln und enger knüpfen und gleichzeitig die Potentiale für eigene Vertriebs- und Serviceaktivitäten analysieren. Parallel dazu bauen wir unser Key Account Management aus, um den regionalen Mineralölgesellschaften, die verstärkt ins Waschgeschäft einsteigen wollen, eine professionelle Betreuung zu bieten. Unser Ziel ist, als Marktführer in allen großen Märkten von Zentral- und Osteuropa am Wachstum überproportional zu partizipieren.

Asien-Pazifik: Handwäsche dominiert

Asien-Pazifik: unter Beobachtung

Während einzelne Märkte im Bereich der automatisierten Fahrzeugwäsche bereits erschlossen sind (wie z. B. Japan, Australien und Neuseeland), dominiert in weiten Teilen Asiens noch immer die Handwäsche; vereinzelt finden sich aber schon lokale Low-Tech-Anbieter. Da die Fahrzeugbestände sprunghaft wachsen, ist mittelfristig mit einem steigenden Bedarf an maschineller Wäsche zu rechnen – daneben treiben zunehmendes Umweltbewusstsein, Kapazitätsengpässe bei der Handwäsche und steigende Kosten der Ressource Wasser die automatische Wäsche voran. Wir wollen dort unsere Präsenz mit adäquaten Produkten mittelfristig aufbauen.

**NAFTA**

- Ausbau der Marktanteile
- Technologietransfer aus Europa
- Ausbau der Vertriebs- und Serviceaktivitäten

Nord-/Westeuropa

- Erhalt der Marktführerschaft und Ausbau der Angebotspalette
- kontinuierliche Optimierung der Produkte mittels fortlaufender Innovationen
- Ausbau der Marktanteile in Südeuropa

Zentral-/Osteuropa

- Wachsen mit dem Markt
- Ausbau des Key Account Managements mit Fokus auf lokale Mineralölgesellschaften
- Entwicklung des Händlernetzwerks

Asien

- Ausbau der Sourcing-Aktivitäten
- Sondieren des Marktes

Pazifik

- Weiterer Ausbau des Geschäfts in Australien und Neuseeland

Rest der Welt

- Regionale Betreuung durch selbständige Vertriebspartner

Komplettlösungen: Märkte noch umfassender bearbeiten

Unser Anspruch lautet: »The World Leading Partner in Car Wash Business«. Heute deckt WashTec mit seinem Kerngeschäft Vertrieb und Service von Anlagen erst einen Teil des weltweiten Geschäfts mit der Fahrzeugwäsche ab. Wir werden deshalb unseren Ansatz als Komplettanbieter künftig noch offensiver verfolgen: Wir wollen der erste und umfassende Ansprechpartner unserer Kunden für alle Aspekte der Fahrzeugwäsche sein – und das geht über die Lieferung der passenden Anlage und deren Wartung weit hinaus. Zusätzliche Wertschöpfungsstufen von Leasingangeboten, über Verbrauchsartikel bis hin zum Betrieb von Waschanlagen für unsere Kunden werden weiterentwickelt und aktiv angeboten. Insbesondere in den Kernmärkten Europas, in denen WashTec bereits über hohe Marktanteile verfügt, ist der Ausbau des Leistungsspektrums ein wichtiges Element der Strategie 2010.

Effizienzprogramme: Kosten und Prozesse optimieren

Steigerungen bei Material- und Lohnkosten sind auch für uns eine ständige Herausforderung. Mit verschiedenen Effizienzprojekten arbeiten wir kontinuierlich an der Optimierung unserer Kostenstrukturen, um die Profitabilität und Wettbewerbsfähigkeit von WashTec weiter zu verbessern und gleichzeitig unser Angebot und die Qualität dem Kunden gegenüber zu steigern. Dies umfasst alle Bereiche wie z. B. Logistik und Service, sowie Produktion und Einkauf.

Eine global aufgestellte Sourcing Organisation inklusive eines Teams in Asien sorgt dafür, dass wir uns auf allen Beschaffungsmärkten bedienen. Laufende Design-to-Cost-Maßnahmen fließen neben den Produktverbesserungen ständig in unsere Produkte ein, um Kostenoptimierungen an unseren Produkten zu erzielen.

Eine hohe Maschinenverfügbarkeit bei unseren Kunden ist das primäre Ziel für den Servicebereich und damit die wesentliche Voraussetzung für künftigen Erfolg – aufgrund unserer Maschinenqualität und des flächendeckenden Servicenetzwerks haben wir einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil. Mit verbesserten Systemen und Prozessen wollen wir sowohl unsere Qualität dem Kunden gegenüber weiter steigern, als auch rationeller und effizienter werden.

Die Zukunft bei WashTec bleibt spannend! Wir sind überzeugt, dass wir mit den oben beschriebenen Projekten unsere strategische Zielsetzung für 2010 erreichen.

Die Mittelfrist-Strategie von WashTec, basierend auf Wachstum und Effizienz



Unsere strategischen Leitlinien

■ **Kundenfokus**

WashTec ist Partner der Kunden für ihren profitablen und kostenoptimierten Waschanlagenbetrieb. Langfristige Kundenbindung aufgrund der höchstmöglichen Verfügbarkeit und Qualität der Anlagen, verbunden mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis, ist immer unser Ziel.

■ **Komplettlösungen**

WashTec strebt nach optimalen Umsetzungen der Kundenanforderungen in allen Marktsegmenten. Wir bieten intelligente und umfassende Lösungen rund um das gesamte Waschgeschäft, basierend auf langjähriger Marktkenntnis.

■ **Schnelle und messbare Kernprozesse**

Klar definierte Prozesse und Managementsysteme zeichnen WashTec aus. Schnelle und kosteneffiziente Umsetzung der Kundenanforderungen wird damit möglich.

■ **Mitarbeiter**

Unternehmerisch denkende Mitarbeiter gestalten die strategische Ausrichtung des Unternehmens mit. Den Ethik-Kodex verwenden sie dabei als verbindliche Richtschnur.

■ **Wachstum**

WashTec strebt Wachstum in Kern- und Entwicklungsmärkten durch optimierte Ausschöpfung von Marktpotentialen an. Verbesserte Vertriebsstrukturen, kombiniert mit einem umfassenden Produktportfolio, unterstützen dieses Ziel.

■ **Umwelt und Sicherheit**

WashTec legt hohe Priorität auf Umwelt- und Gesundheitsschutz sowie Arbeitssicherheit in allen Bereichen. Alle Mitarbeiter und Lieferanten sind zur Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben und weiter zur kontinuierlichen Verbesserung verpflichtet.

■ **Finanzielle Solidität**

Solide Bilanzstrukturen, hohe Cashflows und die Renditeführerschaft in der Car Wash-Industrie bilden die Basis für die erfolgreiche Zukunft des Unternehmens.

Thorsten Krüger
Vorstandssprecher

Christian Bernert
Vorstand

NACHHALTIGKEITSBERICHT

Nachhaltigkeit als Werttreiber und Wettbewerbsvorteil

Nur ein Geschäftsmodell, bei dem wir zufriedene Kunden langfristig an uns binden und damit kontinuierlich positive Erträge erzielen, sichert den nachhaltigen Geschäftserfolg von WashTec. Wir berichten in unserem Nachhaltigkeitsbericht über unsere Maßnahmen in den Bereichen Ökonomie, Ökologie und Personal.

Ökonomie – Kundenzufriedenheit

Unser Ziel ist, unseren Kunden jederzeit die bestmöglichen Produkte und Prozesse sowie den bestmöglichen Service für ein erfolgreiches Fahrzeugwaschgeschäft anzubieten.

Um zu überprüfen, inwieweit wir diesem Ziel gerecht werden, führen wir permanent Kundenzufriedenheitsbefragungen durch, in denen wir die Zufriedenheit mit unseren Produkten (z. B. hinsichtlich Qualität, Preis-Leistungs-Verhältnis, Einweisung in die Bedienung) und unserem Kundenservice (z. B. hinsichtlich Qualität, Reaktionszeit, Freundlichkeit) überprüfen. Sie haben ergeben, dass unsere Kunden mit der von uns erbrachten Leistung durchgehend sehr zufrieden sind. Die Gesamtzufriedenheit der Kunden mit WashTec gem. der jüngsten Umfrage in Deutschland (Dez. 2007) liegt bei 2,1 (bewertet nach Schulnoten). Im Rahmen der Umfrage wurden über 2.500 Serviceeinsätze und Maschineninstallationen bei über 1.000 Kunden ausgewertet. Besonders zufrieden sind unsere Kunden mit den Bereichen »Inbetriebnahme der Anlage« (Note 1,3) und »Freundlichkeit und Kompetenz der Mitarbeiter« (Note 1,9). Keine Einzelbewertung ist schlechter als 2,3.

Ökologie

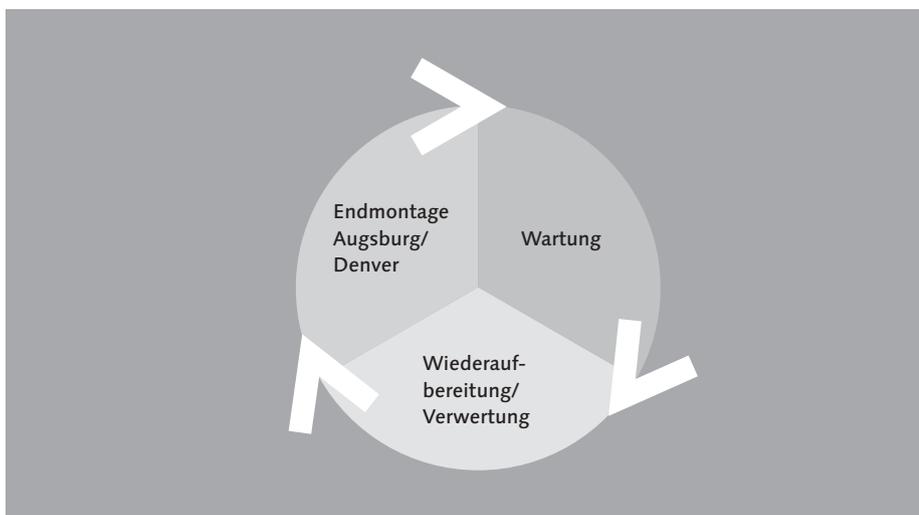
WashTec wirtschaftet mit der Maßgabe, Ressourcen so effizient wie möglich einzusetzen und mit den umweltfreundlichen WashTec Produkten einen weiteren Beitrag zum schonenden Einsatz der zur Verfügung stehenden Ressourcen zu leisten.

1. Umweltschutz

WashTec ist seit dem Jahr 2000 ISO 14001 zertifiziert, in dem weltweit anerkannte Anforderungen an ein Umweltmanagementsystem festgelegt sind. Regelmäßig werden gruppenweite Umweltziele festgelegt und Maßnahmen zu deren Erreichung verabschiedet, die in Projekten realisiert und gemessen werden. Zielerreichung und Umweltmanagementsystem werden regelmäßig überprüft und in einem jährlichen Management Review dargestellt.

Ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess dient als Mittel zur Erreichung der jeweils vom Unternehmen definierten Ziele in Bezug auf die eigene Umweltleistung.

Bei WashTec findet die Endmontage in zwei Produktionsstätten in Deutschland und den USA statt. Die Wertschöpfung bei WashTec erfolgt überwiegend durch Blechbearbeitung mit einem modernen Maschinenpark und in Form der Endmontage von Baugruppen. Daher kommt es bei der Produktion zu keinem wesentlichen Ausstoß von Schadstoffen. Anschließend werden die Produkte bei unseren Kunden durch über 500 eigene Servicetechniker, Subkontraktoren und Techniker unserer Vertriebspartner installiert und später am Standort gewartet. Die Servicetechniker sind mit speziell ausgerüsteten Servicevans ausgestattet, mit denen sie die Anlagen besuchen und in denen das entsprechende Equipment vom Werkzeug über Ersatzteile bis zur Sicherheitsausrüstung installiert ist. Die Nutzungsdauer einer Fahrzeugwaschanlage beträgt 5 bis 10 Jahre. Am Ende der Nutzungsdauer einer Anlage wird die Anlage fachgerecht demontiert und wiederaufbereitet oder fachgerecht verwertet.



*Fokus bei WashTec:
Endmontage,
kein wesentlicher Ausstoß von
Schadstoffen in der Produktion*

Daraus resultieren in der WashTec Ökobilanz die wesentlichen Ansätze in folgenden Bereichen:

■ Energie

Den größten Anteil am gesamten Energiebedarf bei WashTec haben die Kraftstoffe für die Fahrzeugflotte mit 61% sowie die Wärmeerzeugung mit 25%. Der Strom, den WashTec für die Unternehmenszentrale und den Hauptproduktionsstandort in Augsburg bezieht, wird zu 22% aus regenerativen Energien gewonnen. Dieser Wert liegt deutlich über dem bundesweiten Schnitt (11%). Dadurch trägt WashTec dazu bei, radioaktive Abfälle und den Ausstoß von CO₂ zu verringern. Seit 2007 werden alle von WashTec neu angeschafften Diesel-Fahrzeuge mit Partikelfiltern ausgerüstet. Dadurch kann der Ausstoß an Partikeln je Fahrzeug um bis zu 99% gesenkt werden.

■ Reststoffe

Insgesamt fielen bei WashTec z. B. in Deutschland im Jahr 2007 durch Rücknahmen von Altanlagen und Produktionsabfälle 2.900 Tonnen Reststoffe an. Diese werden systematisch sortenrein erfasst. Durch die konsequente Trennung der verwertbaren Reststoffe (z. B. Metalle und Bleche) konnten aus dem Verkauf dieser Reststoffe im Jahr 2007 Erlöse in Höhe von 529 T€ erzielt werden. Demontierte Anlagen werden entweder wiederaufbereitet oder von beauftragten Dienstleistern fachgerecht verwertet.

Umweltziele 2006/2007 und 2008/2009

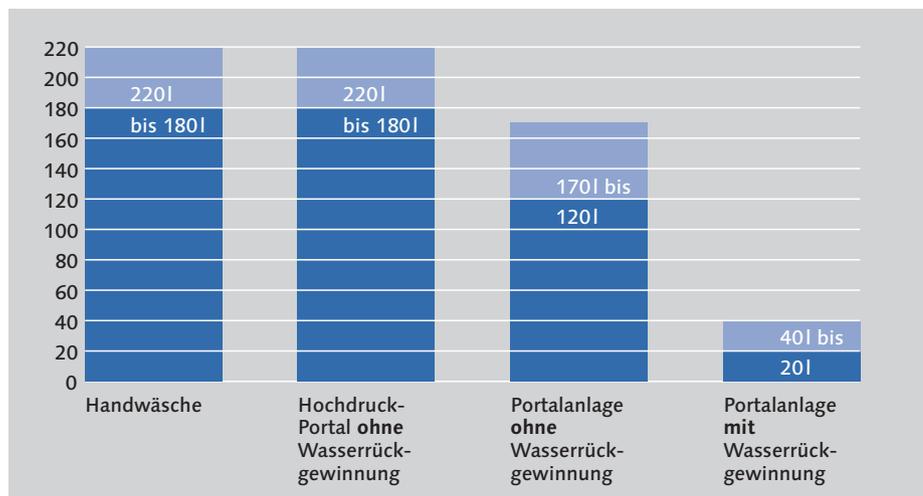
Ziel	Maßnahme	Erfolg
Verringerung der Wärmeverluste an Gebäuden und Heizung um 25%	Verbesserte Wärmedämmung der Werksgebäude; Einbau von Schnellaufforen mit Luftschleibern und Umluft zur Reduzierung von Zugluft; Modernisierung von Heizungsanlagen	Senkung der Wärmeverluste um 37%
Reduzierung des Energiebedarfs für die Druckluftversorgung um 20%	Erneuerung des Kältetrockners; Neu-Einstellung der Kompressoren; Abdichtung des Systems; Einbau von zeitgesteuerten Ventilen	Reduzierung des Energiebedarfs um 45%
Reduzierung des Kraftstoffverbrauchs und des CO ₂ -Ausstoßes der WashTec Fahrzeugflotte in Deutschland	Einsatz verbrauchsärmerer Fahrzeuge sowie optimierte Disposition und Routenplanung infolge der Ausrüstung der Fahrzeuge mit GPS. Seit 2007 werden alle von WashTec neu angeschafften Diesel-Fahrzeuge mit Partikelfiltern ausgerüstet. Dadurch kann der Ausstoß an Partikeln je Fahrzeug um bis zu 99% gesenkt werden	In Realisierung

2. Umweltschutz durch WashTec Produkte

Die WashTec AG engagiert sich mit ihrem Geschäftsmodell für nachhaltigen Umweltschutz und trägt mit ihren Produkten aktiv zum Umweltschutz bei.

Bei der maschinellen Fahrzeugwäsche bleiben Wasser und sonstige Stoffe, wie z. B. Shampoo und Öle, in einem geschlossenen Kreislauf und können so nicht ins Erdreich oder das Grundwasser gelangen. Der Einsatz von Wasseraufbereitungsanlagen trägt dazu bei, den Verbrauch von Frischwasser bei der Fahrzeugwäsche erheblich zu verringern: auf 20–40 Liter pro Wäsche gegenüber 180–220 Litern pro Wäsche ohne Aufbereitungsanlage. WashTec bietet mechanische, biologische und chemische Wasseraufbereitungsanlagen für alle Fahrzeugwaschanlagen an.

WashTec Anlagen erfüllen alle zur Zeit gültigen umweltrechtlichen Vorschriften und bieten eine umweltschonende, weil Frischwasser sparende, Alternative für die hier verbotene Autowäsche von Hand. Auch in Märkten mit niedrigeren Umweltstandards oder erhöhter Wasserknappheit erwartet WashTec eine zunehmende Regulierung. Dies bedeutet weiteres Potential für die umweltfreundliche maschinelle Fahrzeugwäsche mit Wasseraufbereitungsanlagen. In Nordeuropa werden die umweltpolitischen Auflagen bereits jetzt immer strenger und auch in anderen Ländern wird ein Verbot der Autowäsche von Hand diskutiert. In Skandinavien hat WashTec bereits »Nordic White Swan« Umweltpreise für besonders umweltschonende Wasseraufbereitungsanlagen bzw. Fahrzeugwaschanlagen erhalten.



Bei Einsatz einer Wasserrückgewinnungsanlage kann der Frischwasserverbrauch pro Wäsche um bis zu 90 % gesenkt werden.

Wir gehen davon aus, dass sich die Anforderungen an die Wasseraufbereitung bzw. Wasserrückgewinnung angesichts der Verknappung der Ressource Wasser weiter erhöhen werden. Dafür sind wir mit unseren Produkten bestens gerüstet.

3. WashTec als nachhaltiges Investment

Aufgrund des nachhaltigen Geschäftsmodells ist die WashTec Aktie Anlagebestandteil von Investmentfonds, die sich auf nachhaltiges Investment fokussieren. WashTec hat im Jahr 2007 den »SRI Pass-Status« als nachhaltiges Investment (Sustainable & Responsible Investment) erhalten.



Personal und Soziales

1. WashTec Ethik-Kodex

Seit 2005 gilt für alle Unternehmen der WashTec Gruppe ein einheitlicher Ethik-Kodex, der als ein zentrales Element von den Mitarbeitern die Einhaltung aller Gesetze und Richtlinien (Compliance) fordert. Er enthält darüber hinaus die wesentlichen Richtlinien für den Umgang der Mitarbeiter untereinander sowie für den Umgang mit Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern, Beratern und den öffentlichen Behörden. Die Führungskräfte der WashTec Gruppe legen mit ihrer Unterzeichnung jährlich ein Bekenntnis zur Einhaltung der Richtlinien ab. Verstöße werden verfolgt.

Der Code of Ethics steht unter www.washtec.de zum Download zur Verfügung.

2. Employee Handbooks

In allen ausländischen Tochtergesellschaften der WashTec Gruppe werden zudem die wichtigsten Bestimmungen im Zusammenhang mit Beschäftigungsverhältnissen in sogenannten »Employee Handbooks« geregelt. Sie enthalten z. B. Regelungen zur Gleichbehandlung, zur Handhabung von Mitarbeiter-Beschwerden, zum Umgang der Mitarbeiter untereinander sowie allgemeine Regelungen zur Ausgestaltung des Beschäftigungsverhältnisses.

3. Internal Compliance Audits

Alle Abteilungen und Gesellschaften der WashTec Gruppe werden regelmäßig in Form eines internen Compliance Audits auf die Einhaltung aller anwendbaren internen und externen Richtlinien und Bestimmungen überprüft. Auftretende Abweichungen sollen so frühzeitig erkannt und korrigiert werden.

4. Ausbildung und Personalentwicklung

Personalentwicklung spielt bei WashTec eine wichtige Rolle. WashTec bietet allen Mitarbeitern die Möglichkeit, an internen und externen Weiterbildungsmaßnahmen teilzunehmen. Sie beinhalten z. B. Fremdsprachenkurse, Kurse in den gängigen Office Programmen aber auch Six-Sigma Schulungen. Für die Fortbildung der Mitarbeiter wird jährlich ein eigenes Budget geplant.

Ein Großteil der Mitarbeiter der WashTec Gruppe in den Tochtergesellschaften sind die Servicetechniker, die die Fahrzeugwaschanlagen installieren und regelmäßig warten. WashTec Servicetechniker sind in besonderem Maße dem Thema Sicherheit verpflichtet. Schwerpunkt der regelmäßigen Trainings- und Zertifizierungsmaßnahmen sind Schulungen zum Verhalten an der Tankstelle bei Vorbereitung und Durchführung von Maßnahmen an der Station bei Inbetriebnahme, Wartung und Service. Die Einhaltung der Sicherheitsvorschriften wird in regelmäßigen Audits überwacht.

Der Hauptsitz des Unternehmens ist in Deutschland. Hier bietet das Unternehmen die Ausbildung zum Mechatroniker sowie, in Kooperation mit der Berufsakademie Stuttgart, die BA-Studiengänge »Wirtschaftsingenieurwesen« und »Maschinenbau« an. Zudem sind kontinuierlich zahlreiche Diplomanden und studentische Praktikanten bei WashTec tätig.

Insgesamt lernen bei WashTec in Deutschland im langjährigen Durchschnitt 20 Auszubildende, was einer Ausbildungsquote von gut 2% entspricht.

5. Mitarbeiterzufriedenheit

Die Mitarbeiter von WashTec bilden eine wichtige Grundlage für unseren wirtschaftlichen Erfolg. Die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter z. B. in Deutschland spiegelt sich in der geringen Mitarbeiterfluktuation sowie einer langen durchschnittlichen Betriebszugehörigkeit wider.

In Deutschland wurde im Rahmen von Mitarbeiterbefragungen in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Augsburg letztmals im Jahr 2006 eine Mitarbeiterzufriedenheitsanalyse durchgeführt. Abhängig von den Ergebnissen der Befragung wurden entsprechende Maßnahmen, wie z. B. der Ausbau der Schulungsangebote für Mitarbeiter, veranlasst.

6. Sicherheit und Gesundheit

Durch regelmäßige Schulungen zur Arbeitssicherheit, die ergonomische Ausgestaltung von Arbeitsplätzen sowie ärztliche Vorsorgeuntersuchungen, z. B. im Rahmen der regelmäßig in Deutschland angebotenen »WashTec Gesundheitstage«, leistet WashTec einen Beitrag zur Gesundheit der Mitarbeiter.

WashTec verfügt zudem im Rahmen der SCC-Zertifizierung über ein ausgeprägtes Arbeitssicherheits- und Gesundheitsschutz-Management-System. WashTec Servicetechniker sind in besonderem Maße dem Thema Sicherheit verpflichtet. Schwerpunkt der regelmäßigen Trainings- und Zertifizierungsmaßnahmen sind Schulungen zum Verhalten an der Tankstelle bei Vorbereitung und Durchführung von Maßnahmen an der Station bei Inbetriebnahme, Wartung und Service. So haben z. B. sämtliche WashTec Servicetechniker in Deutschland an einem von WashTec finanzierten Fahrsicherheits-training teilgenommen. Die Einhaltung der Sicherheitsvorschriften wird in regelmäßigen internen und externen Audits überwacht.

Im Rahmen der mit dem Werksstrukturkonzept verbundenen Reorganisation der Fertigungsabläufe und Investitionen in die Produktionsstandorte Augsburg und Denver wurde besonderer Wert auf ergonomische Abläufe und Werkzeuge gelegt. Hinsichtlich der Ergonomie der Arbeitsplätze werden z. B. in der Fertigung Hebebühnen und -werkzeuge eingesetzt, um die körperlichen Belastungen der dort tätigen Mitarbeiter zu verringern.

Die Zahl der Arbeitsunfälle bei WashTec konnte in den vergangenen Jahren insgesamt deutlich reduziert werden.

7. Arbeitsplatzsicherung

WashTec produziert den Großteil seiner Anlagen am Standort Deutschland. Durch einen zwischen WashTec, dem Betriebsrat und Vertretern der IG Metall abgeschlossenen Ergänzungstarifvertrag für die WashTec Gruppe in Deutschland, der u.a. die schrittweise Erhöhung der regelmäßigen wöchentlichen Arbeitszeit auf 37 Stunden vorsieht, konnte eine Sicherung der Arbeitsplätze für den Standort Deutschland bis Ende 2010 erreicht werden.

Die Arbeitsverträge der internationalen Mitarbeiter der WashTec Gruppe und Beteiligung entsprechen den jeweiligen landesrechtlichen Vorschriften.

Auch einige der dargestellten Umweltschutzmaßnahmen (z.B. die Senkung der Energiekosten) stellen als Investition in die Zukunft einen Beitrag zur Erhaltung des Produktionsstandorts Deutschland dar.

8. Gesellschaftliches Engagement – der Bunte Kreis

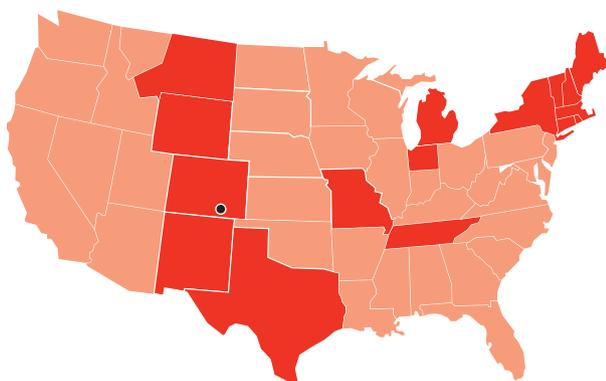
Die Geburt eines behinderten Kindes, ein Herzfehler oder die Diagnose Krebs, ein Unfall oder eine Erbkrankheit betreffen immer die ganze Familie und verändern das Leben schlagartig.

Der Bunte Kreis e.V., in Augsburg entstanden 1991, hilft mit rund 70 Fachkräften in einer Situation wie dieser umfassend: psychisch und sozial, medizinisch und finanziell. Die Nachsorgeschwestern und der psychosoziale Dienst organisieren einen schützenden Kreis um die Familie. Sie sind rund um die Uhr telefonisch erreichbar. Im Durchschnitt können Patienten dadurch schneller aus der Kinderklinik entlassen werden und die Zahl der Wiedereinweisungen sinkt.

Einen Teil der Nachsorgekosten tragen die Krankenkassen, zudem fördern der Bezirk und das Bayerische Sozialministerium diese Arbeit. Zusätzlich ist der Bunte Kreis aber auch auf Spenden von Privatpersonen und Unternehmen angewiesen.

Aus diesem Grund unterstützt WashTec den Bunte Kreis seit 1996 kontinuierlich als einer der Hauptsponsoren.





■ Direktverkauf ■ Händler ● Produktionsstätte Denver, USA

MARK VII: PLATTFORM FÜR WACHSTUM IN DEN USA

»Nach der erfolgreichen Integration und Reorganisation von Mark VII liegt unser Fokus auf der Stärkung unseres Vertriebs- und Servicenetzwerks. Wir haben 2007 eigene Aktivitäten in Texas, Neu England, Tennessee und Missouri aufgenommen. Unser Ziel 2010 ist, Marktführer in den USA zu werden. Mit der bereits neu entwickelten und eingeführten Waschstraße Soft-Line Express, der neuen Maschinengeneration im Bereich Portalanlagen und dem besten Serviceangebot werden wir dieses Ziel erreichen.«

Murray Kennedy, CEO Mark VII Equipment USA



NAFTA

- PKW-Bestand 190 Mio. Stck.*
- Akzeptanz der maschinellen Wäsche mittel*
- Gesamtmarkt 2007 (Wäsche x Preis) 2,5 Mrd. €*

↗ 3–4% jährliches Wachstum

* Quelle: WashTec Marktforschung (Schätzung)

Berechnung des Marktvolumens und -potentials

- PKW-Bestand – Industrieminformationen
- Akzeptanz der maschinellen Wäsche – Annahme basierend auf Kernetreibern je Markt
- Gesamtmarkt: WashTec Marktforschung



Murray Kennedy





ASIEN: AUFBAU EINER SOURCING-ORGANISATION

»Der asiatische Markt wird zwar heute noch von Handwäsche dominiert, die Wirtschaft allerdings boomt; alle Indikatoren wie z. B. die Anzahl neu zugelassener Fahrzeuge sprechen dafür, dass dieser Markt mittelfristig für WashTec interessant wird. Kurzfristig wollen wir im Rahmen unserer Global Sourcing Initiative verstärkt Komponenten aus Asien beziehen. Wir haben 2007 die Gründung einer lokalen Präsenz in China vorbereitet und prüfen die ersten Muster. Die weitere Optimierung unserer Einkaufsaktivitäten stellt einen wesentlichen Bestandteil unserer Projekte zur Effizienzsteigerung dar.«

*Ewald Plönich, Head of Supply Chain,
Leiter Projekt Asien*



Asien (ohne Japan)

- PKW-Bestand 62 Mio. Stck.*
- Akzeptanz der maschinellen Wäsche gering*
- Gesamtmarkt 2007 (Wäsche x Preis) 0,3 Mrd. €*

↗ **>10 % jährliches Wachstum**

*Quelle: WashTec Marktforschung (Schätzung)



Ewald Plönich



Christian Bernert
Mitglied des Vorstands

ZUR WASHTEC AKTIE

Das Börsenjahr 2007

Getrieben von einer positiven Konjunktorentwicklung hatte das Börsenjahr 2007 mit einem Anstieg aller deutschen Indizes auf neue Höchststände sehr positiv gestartet. Infolge der Subprime Krise in den USA, des schwachen US-Dollars und des Anstiegs der Ölpreise im letzten Quartal, verloren jedoch alle Leitindizes und schlossen zum Jahresende unterhalb ihrer Höchststände mit einem Plus von 1.386 Punkten bzw. 20,7% (DAX) ab. Auch im ersten Quartal 2008 waren die Aktienmärkte aufgrund der Unsicherheiten in Bezug auf das weltweite und vor allem das amerikanische Wirtschaftswachstum stark unter Druck. Small Cap-Werte waren überproportional von den Kursrückgängen betroffen.

Stammdaten der WashTec Aktie

ISIN	DE0007507501
Stückaktien	15,2 Mio.
Grundkapital	40 Mio. €
Marktsegment	Prime Standard
Bloomberg-/Reuters-Kürzel	WSU/WSUG.DE

Die WashTec AG hatte zum Ende des vergangenen Geschäftsjahres 15.200.000 nennwertlose Stückaktien ausgegeben; die Aktien notieren im Prime Standard.

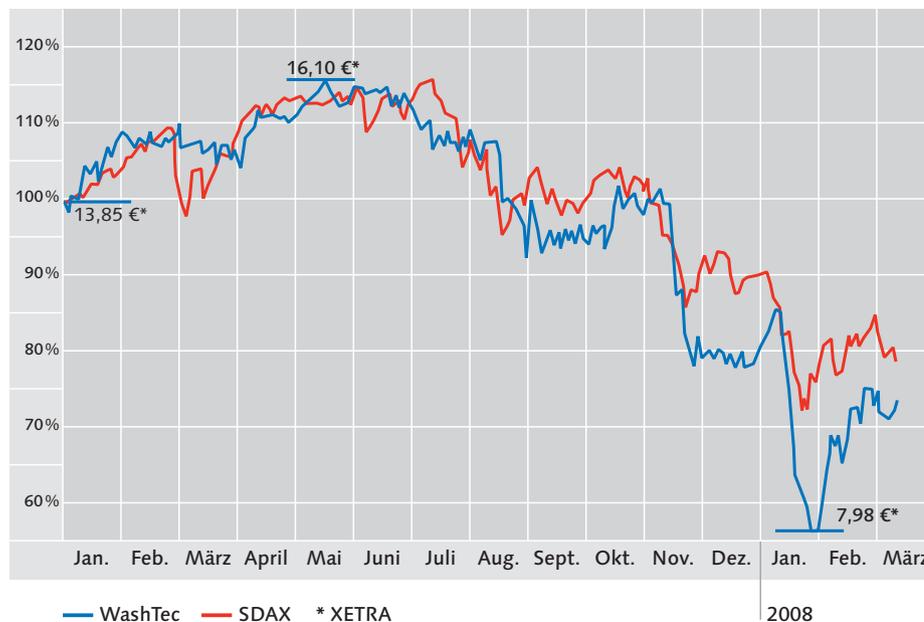
WashTec Kursentwicklung 2007

Die Aktie der WashTec AG entwickelte sich im Lauf des Jahres zunächst seitwärts. Dem Trend der Märkte folgend sank der Aktienkurs jedoch ab November auf einen Tiefstkurs von 10,90 € und schloss zum Jahresende bei 11,25 €. Daraus ergibt sich für das Gesamtjahr – gemessen am Eröffnungskurs am ersten Handelstag des Geschäftsjahres von 13,85 € – eine Kursperformance von –19%. Im Rahmen der allgemeinen Unsicherheit der Märkte und Kursverlusten vor allem bei Nebenwerten fiel der Kurs der WashTec Aktie auf einen Tiefstkurs von 7,98 € im ersten Quartal 2008. Per 6. März 2008 notierte die Aktie bei 9,58 €. Die Kursperformance der WashTec Aktie spiegelt den operativen Erfolg des Unternehmens nach Ansicht des Managements nicht wider.

Kursentwicklung 2007 nicht zufrieden stellend

Das Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahres entsprach den Erwartungen des Managements und der Analysten, die den Wert der Aktie aufgrund der erwarteten weiteren Steigerung der Ergebnisse weit höher ansetzen und die WashTec Aktie daher zum Kauf empfehlen. Mit einer weiterhin positiven Unternehmensperformance und der Fortführung der ausführlichen Investor Relations Aktivitäten soll der Aktienkurs wieder ein Niveau erreichen, das die Performance und die Zukunftsaussichten von WashTec angemessen widerspiegelt.

Kursentwicklung der WashTec Aktie 2007 im Vergleich zum SDAX (indiziert)



Kursverlauf spiegelt operative Unternehmensperformance nicht wider

Aktionärsstruktur

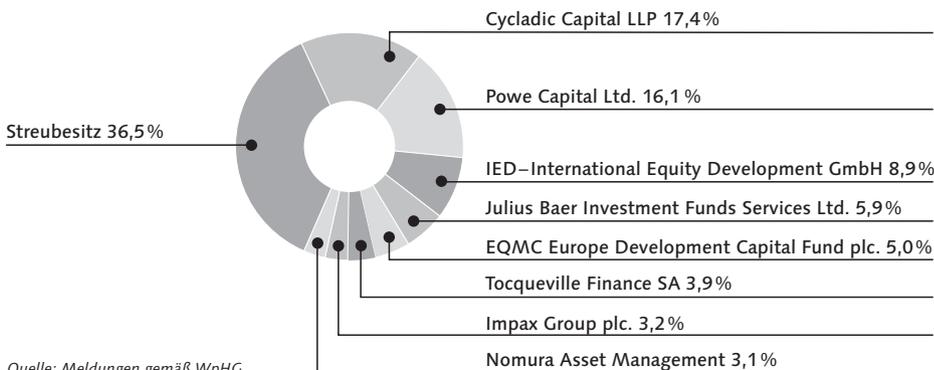
Großteil der WashTec Aktien im Besitz institutioneller Investoren

Die Aktien der WashTec AG befinden sich zum weit überwiegenden Teil im Besitz institutioneller Investoren. Der Freefloat gemäß Definition der Deutschen Börse beträgt 100%. Im Berichtszeitraum haben sich folgende Änderungen der Aktionärsstruktur ergeben:

Cycladic Capital gab im Januar 2007 eine Bestandsmeldung ab, dass ihr Stimmrechtsanteil 21,0% beträgt, im Januar 2008 meldete Cycladic, dass ihr Stimmrechtsanteil auf 17,4% gesunken ist. Threadneedle Asset Management Limited hat ihre Beteiligung von 11,1% im Lauf des dritten Quartals unterhalb der Meldegrenze reduziert. Powe Capital Mangement erhöhte seine Beteiligung auf 16,1%. Julius Baer Investment Funds Services und Tocqueville Finance haben im Verlauf des Geschäftsjahres 2007 gemeldet, dass ihre Anteile 5,9 bzw. 3,9% betragen. Im Januar 2008 hat EQMC Europe Development Capital Fund gemeldet, dass ihr Anteil 3,1% beträgt und hat diesen im Februar 2008 auf 5,0% aufgestockt. Nomura Asset Management meldete im Januar 2008, dass ihr Anteil 3,1% beträgt.

Die Liquidität der Aktie bleibt weiter zu gering, um die Aufnahmekriterien für den SDAX zu erfüllen. Mit der Mandatierung eines zweiten Designated Sponsors und aktiver Investor Relations Arbeit soll der Handel der WashTec Aktie weiter erhöht werden. Ziel bleibt, eine Aufnahme in den SDAX zu erreichen und damit die Aktie für weitere Aktionärskreise zu erschließen.

Aktionärsstruktur zum 12.02.2008



Aktive Investor Relations

Die aktive Investor Relations Arbeit wurde auch in 2007 fortgeführt. Neben der ausführlichen Quartalsberichterstattung wurden die Aktionäre der WashTec AG mit zahlreichen Presse- und Ad Hoc-Mitteilungen über alle wichtigen Ereignisse zeitnah und laufend informiert. Im September fand der erste »WashTec Investorentag« in Augsburg statt, an dem den Gästen aus Deutschland, Italien, Frankreich, Großbritannien und der Schweiz ein detaillierter Einblick in die Produktion und weitere Strategie des Unternehmens gegeben wurde.

Die WashTec Aktie wird von einer Reihe unabhängiger und renommierter Analysten gecovered. Berenberg, Cazenove, HSBC Trinkaus & Burkhardt, HVB Unicredit, MM Warburg und Merrill Lynch berichten kontinuierlich über das Unternehmen. Zum Ende des Berichtsjahres haben 5 Analysten die WashTec Aktie zum Kauf empfohlen.

Breites Research Coverage durch Berenberg Bank, Cazenove, HSBC Trinkaus & Burkhardt, HVB Unicredit, Merrill Lynch und MM Warburg

Im Geschäftsjahr 2007 hat der Vorstand das Unternehmen auf zahlreichen Roadshows institutionellen Investoren im In- und Ausland vorgestellt. Daneben haben vermehrt Investoren die Gelegenheit wahrgenommen, sich in Augsburg vor Ort persönlich ein Bild des Unternehmens zu machen. Auf der German Investment Conference der HVB Unicredit im September und dem Eigenkapitalforum der Deutschen Börse im November hat der Vorstand das Unternehmen in Analystenkonferenzen einer breiten Öffentlichkeit präsentiert.

Presse und Fernsehen haben aufgrund der positiven operativen Entwicklung des Unternehmens und anlässlich der Bilanzpressekonferenz, Hauptversammlung und aufgrund von Hintergrundgesprächen mit dem Vorstand kontinuierlich über die WashTec AG berichtet. Der Geschäftsbericht der WashTec AG wurde zum zweiten Mal in Folge in die »Edition Deutsche Standards – beispielhafte Geschäftsberichte« aufgenommen. Wir arbeiten weiter daran, dass die Berichterstattung über WashTec und die WashTec Aktie ein ständiger Bestandteil der Wirtschaftspresse wird.

Aktuelle Daten zur Washtec Aktie ebenso wie ausführliche Informationen über die WashTec Gruppe und ihre Produkte finden Sie unter www.washtec.de. Hier sind sämtliche Berichte, Pressemitteilungen, Präsentationen sowie weitere Hintergrundinformationen über das Unternehmen als Download abrufbar.

Kenndaten der WashTec Aktie

		2007	2006	2005	2004
Jahresschlusskurs	€	11,25	13,84	10,85	3,10
Jahreshöchstkurs	€	16,10	16,20	11,00	4,65
Jahrestiefstkurs	€	10,90	10,65	3,10	1,26
Jahresanfangskurs	€	13,85	10,65	3,10	1,26
Anzahl der Aktien am 31.12.	Mio. Stück	15,2	15,2	15,2	7,6
Marktkapitalisierung am 31.12.	Mio. €	169,98	210,37	164,9	23,6
Entwicklung über das Jahr	%	-19	30	350	146
Ergebnis je Aktie	€	0,83	0,82	0,81*	-0,42**

*gewogener Durchschnitt der ausgegebenen Aktien 11,653 Mio.

** ausgegebene Aktien 7,6 Mio.

CORPORATE GOVERNANCE BEI WASHTEC

Corporate Governance Bericht

Vorstand und Aufsichtsrat der WashTec AG identifizieren sich mit den Zielen des Deutschen Corporate Governance Kodex, eine verantwortungsvolle, transparente und auf nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes gerichtete Unternehmensführung und -kontrolle zu fördern.

Vorstand und Aufsichtsrat haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut intensiv mit dem Corporate Governance Kodex befasst.

Die WashTec AG erfüllt nahezu alle Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 14. Juni 2007 (»Kodex«). Abweichungen von einzelnen Empfehlungen des Kodex wurden in der Entsprechenserklärung vom 13. Dezember 2007 durch Vorstand und Aufsichtsrat offen gelegt.

Wir haben uns nach sorgfältiger Abwägung entschieden, nicht alle Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex umzusetzen. Stattdessen verfolgen wir unseren Weg weiter, Corporate Governance dort konsequent anzuwenden, wo sie der Größe, Art und Struktur unseres Unternehmens gerecht wird.

Die WashTec AG erfüllt nahezu alle Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Abweichungen wurden in der Erklärung vom 13. Dezember 2007 offen gelegt.

Unternehmens- und Führungsstruktur

Im Jahr 2007 hat das Unternehmen mit der Akquisition seines bisherigen exklusiven Vertriebspartners in Spanien mit Sitz in Barcelona und mit der Übernahme von Händlern bzw. mit dem Start eigener Aktivitäten in Teilmärkten der USA seine Vertriebs- und Serviceaktivitäten in den Fokuspunkten Südeuropa und USA der Strategie entsprechend weiter verstärkt.

Im Übrigen fanden keine Änderungen in der Organisationsstruktur des Unternehmens statt. Die Zuständigkeiten im Vorstand und in der ersten Führungsebene blieben unverändert.

Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng zusammen. Interessenkonflikte von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern, die dem Aufsichtsrat gegenüber offen zu legen sind, traten nicht auf. Die unabhängige Beratung und Überwachung des Vorstands durch den Aufsichtsrat ist gewährleistet.

Aktionäre und Hauptversammlung

Die WashTec AG berichtet ihren Aktionären im Rahmen der Finanzberichtserstattung quartalsweise ausführlich über die Geschäftsentwicklung sowie über die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Im Rahmen der Investor-Relations Aktivitäten finden regelmäßig Gespräche mit Analysten sowie institutionellen Anlegern statt.

Die ordentliche Hauptversammlung der WashTec AG findet innerhalb der ersten fünf Monate eines Geschäftsjahres statt. Wir bieten unseren Aktionären als Service an, von der Gesellschaft benannte, an die Weisung der jeweiligen Aktionäre gebundene Stimmrechtsvertreter bereits vor der Hauptversammlung zu bevollmächtigen.

Die WashTec AG hat 2007 alle für die Hauptversammlung relevanten Unterlagen im Internet in deutscher und englischer Sprache zur Verfügung gestellt. Damit bietet der Internet-Auftritt der WashTec AG auch in Bezug auf die Hauptversammlung eine umfassende Informationsplattform für nationale und internationale Investoren. Die WashTec AG verzichtet auf die Übertragung der Hauptversammlung im Internet. Der entsprechenden Anregung des Kodex in Ziffer 2.3.4 wird aufgrund der damit verbundenen Kosten nicht entsprochen.

Vorstand

Der aus zwei Mitgliedern bestehende Vorstand der WashTec AG legt in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat die Grundsätze der Unternehmenspolitik fest und ist für die strategische Ausrichtung des Unternehmens verantwortlich. Er ist dabei an das Unternehmensinteresse gebunden und orientiert sich an der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts. Er informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für die Gesellschaft und den Konzern relevanten Fragen der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage und des Risiko-Managements.

Akquisitionen in Spanien und den USA, im übrigen keine Änderung in der Organisationsstruktur

*Wechsel im Vorstand zum
01.01.2007*

Seit 1. Januar 2007 ist Christian Bernert als Vorstand für die Bereiche Finanzen, EDV, Recht, Personal und Supply Chain verantwortlich, nachdem sein Vorgänger, Jürgen Lauer, zum Jahresende 2006 auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand ausgeschieden war. Thorsten Krüger, seit 2003 Mitglied des Vorstands der WashTec AG, zeichnet für die Bereiche Vertrieb, Service, Marketing und Entwicklung verantwortlich. Er fungiert außerdem als Sprecher des Vorstands.

Vergütungsbericht

*Hauptversammlung 2006 hat
beschlossen, auf individualisier-
te Offenlegung der Vergütung
der Vorstände für die Geschäfts-
jahre 2006 und 2007 zu ver-
zichten*

Die Hauptversammlung 2006 hat mit 93,3% der Stimmen beschlossen, auf die in § 285 Satz 1 Nr. 9 Buchst. a Satz 5 bis 9 und § 314 Abs. 1 Nr. 6 Buchst. a Satz 5 bis 9 HGB verlangten Angaben, insbesondere also auf die individualisierte Angabe der Vergütung der Vorstandsmitglieder für die Geschäftsjahre 2006 und 2007, zu verzichten.

Die vom Aufsichtsrat festgelegte Vergütung der Vorstandsmitglieder berücksichtigt die Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die Leistung des Vorstands insgesamt sowie die wirtschaftliche Lage, den Erfolg und die Zukunftsaussichten der Gesellschaft und des Konzerns unter Einbeziehung des Vergleichsumfelds. Der Aufsichtsrat überprüft die Angemessenheit sowohl der Struktur des Vergütungssystems als auch der Vergütung des Vorstands insgesamt und der einzelnen Vorstandsmitglieder jährlich.

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder setzt sich aus fixen und variablen Bestandteilen zusammen. Daneben wird den Vorständen ein Dienstwagen zur Verfügung gestellt sowie ein Mietzuschuss gewährt. Die variablen Vergütungsbestandteile enthalten jährlich wiederkehrende, an den geschäftlichen Erfolg gebundene Komponenten, sowie Bestandteile mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter. Abweichend von der Anregung in Ziffer 4.2.3 des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 14. Juni 2007 (Kodex) sind keine einmaligen variablen Vergütungsbestandteile enthalten. Der Aufwand der Vergütung in 2007 belief sich auf T€ 874 (vergleichbare Zahl Vorjahr T€ 1.057).

Zur Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter bestand und bestehen außerdem individualvertraglich vereinbarte Aktienoptionspläne. Die Bedingungen der Aktienoptionspläne sahen und sehen keine Begrenzungsmöglichkeit für außerordentliche, nicht vorhergesehene Entwicklungen vor (Ziff. 4.2.3 des Kodex). Die Hauptversammlung vom 22. Mai 2007 hat ein reguläres Optionsprogramm für Vorstand und erste Führungsebene des Unternehmens beschlossen.

Am 23. Juli 2007 wurden 767.000 Optionen zu einem Ausgabepreis von 15,34 € an den Vorstand und die erste Führungsebene ausgegeben. Dabei entfallen 600.000 Optionen auf den Vorstand und 167.000 Aktienoptionen auf 12 Mitglieder der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands. Die amtierenden Vorstände haben im Gegenzug auf bestehende Ansprüche aus einem laufenden virtuellen Aktienoptionsprogramm verzichtet. Die Optionen können bei einer Aktienkurssteigerung um 20% nach einer Wartefrist von zwei Jahren erstmals ausgeübt werden. Der beizulegende Zeitwert der Aktienoptionen beträgt Mio. 1,8 €. Der Aufwand in 2007 belief sich auf

441 T€. Die Berechnung des beizulegenden Zeitwerts erfolgte mittels des Binominalmodells zum Ausgabezeitpunkt. Dem Berechnungsmodell liegt ein risikoloser Zinssatz i. H. v. 4,72%, eine angenommene Volatilität von 22,8%, eine Dividendenrendite von 2%, ein Aktienkurs zum Ausgabezeitpunkt von 15,00 € und eine antizipierte Laufzeit von 2 Jahren zugrunde. Den Angaben des Aktienkurses sowie der Volatilität liegen jeweils Veröffentlichungen namhafter deutscher Banken zugrunde. Die Details und weitere Erläuterungen zu den Aktienoptionen sind unter der Anhangangabe 9 Personalaufwand dargestellt.

Mit dem Vorstand wurde eine Vergütung in Höhe von 50% der zuletzt von ihm bezogenen kurzfristig fälligen Vergütung, als Gegenleistung für die Ausübung eines vertraglich vereinbarten Wettbewerbsverbots, nach Beendigung seines Dienstverhältnisses vertraglich vereinbart.

Darüber hinaus wurde im Zusammenhang mit der Beendigung des Dienstverhältnisses, in bestimmten Fällen, Mitgliedern des Vorstandes eine Abfindung in Höhe eines fixen Jahresgehaltes zugesagt. Die bestehenden Vorstandsverträge sahen und sehen, abweichend von den Anregungen in Ziffer 4.2.3 des Kodex, keine generelle Begrenzung von Abfindungen (Abfindungs-Cap) auf max. zwei Jahresvergütungen für den Fall der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit vor. Auch für den Fall der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit infolge eines Change of Control ist eine Begrenzung auf max. 150% des Abfindungs-Caps nicht vorgesehen.

Keine der Zusagen war in 2007 aufwandswirksam.

Seit 2003 werden den Vorstandsmitgliedern keine Pensionen und Pensionszusagen mehr gewährt.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht angemessen zur Größe des Unternehmens aus drei Mitgliedern.

Jürgen Lauer, bis 31. Dezember 2006 Finanzvorstand der Gesellschaft, wurde durch Beschluss des Amtsgerichts Augsburg vom 2. Januar 2007 zum neuen Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Er trat an die Stelle von Robert A. Osterrieth, der sein Mandat gemäß § 8.5 der Satzung der WashTec AG zum 31. Dezember 2006 niedergelegt hatte. Zum neuen stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden wurde im Januar 2007 Michael Busch gewählt. Im Rahmen der Hauptversammlung 2007 fand die turnusmäßige Neuwahl der Aufsichtsratsmitglieder statt. Der langjährige Aufsichtsratsvorsitzende der WashTec AG, Alexander von Engelhardt, stand aus Altersgründen für eine Wiederwahl nicht zur Verfügung. Der bisherige stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende Michael Busch wurde von der Hauptversammlung erneut in den Aufsichtsrat und im Rahmen der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt. Jürgen Lauer wurde ebenfalls von der Hauptversammlung bestätigt und nimmt die Rolle des stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden wahr. Als drittes Mitglied wurde Roland Lacher in den Aufsichtsrat gewählt. Auf die vom Kodex in Ziff. 5.4.6 angeregte Flexibilisierung der Bestellperioden des Aufsichtsrats wurde und wird verzichtet.

Neuwahl des gesamten Aufsichtsrats durch die Hauptversammlung im Mai 2007

Innerhalb des Aufsichtsrats ist jedes Mitglied aufgrund seiner Expertise für ein besonderes Ressort zuständig

Die Arbeit des Aufsichtsrats zeichnet sich durch Effizienz und Fachkompetenz aus. Jedes Mitglied des Aufsichtsrats ist im Rahmen der Gesamtverantwortung des Aufsichtsrats für ein besonderes Ressort zuständig. Michael Busch zeichnet aufgrund seiner Expertise, neben seinen Pflichten als Aufsichtsratsvorsitzender, für die Bereiche Vertrieb & Marketing verantwortlich. Jürgen Lauer übernimmt im Aufsichtsrat die Rolle des »Financial Expert«. Roland Lacher zeichnet aufgrund seiner Expertise innerhalb des Aufsichtsrats für die Bereiche Supply Chain und Entwicklung verantwortlich. Außerdem betreut er die Entwicklung des Fokusmarkts Asien innerhalb des Aufsichtsrats.

Der Aufsichtsrat hat die im Jahr 2004 erstmals angewendeten Methoden zur Evaluierung seiner eigenen Arbeit weiterentwickelt. Hieraus gewonnene Erkenntnisse sind in die laufende Arbeit des Jahres 2007 eingeflossen (Ziffer 5.6 des Kodex). Die Selbstevaluierung wird auch im nächsten Geschäftsjahr fortgesetzt.

Entsprechend der Größe des Organs wurden und werden keine Ausschüsse gebildet (Ziff. 5.3. des Kodex). Der Aufsichtsrat überwacht und berät den Vorstand bei der Führung der Geschäfte und erörtert die Geschäftsentwicklung und Planung sowie die Unternehmensstrategie und deren Umsetzung. Wesentliche Geschäfte, wie zum Beispiel größere Akquisitionen und Finanzmaßnahmen, sind an seine Zustimmung gebunden.

Die Vergütung des Aufsichtsrats ist gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 15. Juni 2005 in § 8.16 der Satzung der WashTec AG festgelegt. Sie besteht aus fixen und variablen Vergütungsbestandteilen. Die einfache fixe Vergütung für ein ordentliches Mitglied des Aufsichtsrats beträgt 10.000 €. Für das Geschäftsjahr 2007 beträgt die einfache variable Vergütung 34.400 €. Gemäß § 8.16 der Satzung der WashTec AG erhält der Aufsichtsratsvorsitzende das Doppelte, der stellvertretende Vorsitzende das Eineinhalbfache der fixen und variablen Vergütung.

Das Unternehmen hat an die Mitglieder des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2007 für persönlich erbrachte Leistungen keine Vergütung gezahlt bzw. Vorteile gewährt z. B. im Rahmen von Beratungsverträgen (Ziff. 5.4.7 des Kodex).

Vergütung des Aufsichtsrats

€ (gerundet)	fix	variabel
Michael Busch (stv. Vorsitzender bis 22.05.07, Vorsitzender ab 22.05.07)	18.068	62.156
Jürgen Lauer (stv. Vorsitzender ab 22.05.07)	13.068	44.956
Roland Lacher (ab 22.05.07)	6.137	21.111
Alexander von Engelhardt (Vorsitzender bis 22.05.07)	7.726	26.578

Die für die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands abgeschlossene D&O-Versicherung sieht keinen Selbstbehalt vor (Ziff. 3.8 des Kodex). Verantwortungsvolles Handeln ist für Aufsichtsrat und Vorstand eine selbstverständliche Pflicht. Wir gehen davon aus, dass ein Selbstbehalt die Motivation und den Einsatz des Aufsichtsrats und des Vorstands nicht weiter erhöhen würde. Die auf den Aufsichtsrat entfallende Prämie für die D&O-Versicherung wird von den Mitgliedern des Aufsichtsrats selbst getragen.

Transparenz

Das Unternehmen hat die Grundsätze seines Handelns in den strategischen Leitlinien und im WashTec Code of Ethics, der unter www.washtec.de abgerufen werden kann, niedergelegt. Gruppenweit haben alle Führungskräfte ihr Bekenntnis zum Code of Ethics mit einer Unterschrift dokumentiert. Dieses Bekenntnis zum Ethik-Kodex wird jährlich erneuert.

Sämtliche Führungskräfte haben ihr Bekenntnis zum WashTec Code of Ethics mit ihrer Unterschrift dokumentiert

Das Insiderverzeichnis wird laufend gepflegt. Die im Insiderverzeichnis geführten Personen werden regelmäßig über die damit entstehenden Pflichten informiert. Soweit Geschäfte von Führungspersonen (sog. Directors' Dealings) zu vermeiden sind, werden diese veröffentlicht. 2007 kam es zu keinen Meldungen. Zudem werden die betroffenen Personen bei WashTec regelmäßig über ihre Pflichten in Bezug auf Directors' Dealings informiert.

Der Aktienbesitz der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder wird sowohl im Geschäftsbericht als auch im Internet unter www.washtec.de veröffentlicht (Ziffer 6.6 des Kodex). Derzeit hat kein Mitglied des Aufsichtsrats oder des Vorstands Aktien der Gesellschaft in seinem Besitz.

Im Rahmen des »Jährlichen Dokuments« gemäß § 10 WpPG werden alle kapitalmarktrechtlichen Veröffentlichungen der WashTec AG in den vorausgegangenen 12 Monaten dem Publikum einmal jährlich zusammengefasst auf der Internetseite der Gesellschaft zur Verfügung gestellt.

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Die Beratungen des Aufsichtsrats zum geprüften Jahres- und Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2007 fanden im Beisein des Abschlussprüfers statt. Ferner nahm der Abschlussprüfer an den Aufsichtsratssitzungen teil, in denen die Empfehlungen des Aufsichtsrats diskutiert und die Abschlüsse gebilligt bzw. festgestellt wurden. Die WashTec AG hat 2007 sämtliche Empfehlungen des Kodex hinsichtlich der Veröffentlichungszeiträume für Konzernabschluss und Zwischenberichte eingehalten. Nachfolgend ist die von Vorstand und Aufsichtsrat der WashTec AG am 13. Dezember 2007 abgegebene Entsprechenserklärung abgedruckt. Nicht mehr aktuelle Erklärungen zur Corporate Governance sind für einen Zeitraum von fünf Jahren über die Internetseite der Gesellschaft zugänglich.

WashTec AG
Vorstand und Aufsichtsrat

WashTec AG, Augsburg

Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

Vorstand und Aufsichtsrat erklären, dass die WashTec AG den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 12. Juni 2006 seit der Abgabe ihrer letzten Entsprechenserklärung am 13. Dezember 2006 bis zum 20. Juli 2007 sowie in der Fassung des Kodex vom 14. Juni 2007 seit dem 21. Juli 2007 entsprochen hat und entspricht. Hiervon galten und gelten die nachfolgend aufgeführten Ausnahmen:

- Die von der Gesellschaft für Vorstand und Aufsichtsrat abgeschlossene D&O-Versicherung sah und sieht keinen Selbstbehalt vor (Ziff. 3.8 des Kodex). Die auf den Aufsichtsrat entfallende Prämie für die D&O-Versicherung wird von den Mitgliedern des Aufsichtsrats selbst getragen.
- Im Rahmen der Vorstandsvergütung bestanden und bestehen für die Vorstandsmitglieder Aktienoptionspläne als Bestandteil des Dienstvertrages auf individualvertraglicher Basis. Begrenzungsmöglichkeiten für außerordentliche, nicht vorhergesehene Entwicklungen waren und sind nicht vorgesehen (Ziff. 4.2.3 des Kodex).
- Da der Aufsichtsrat der Gesellschaft aus nur drei Mitgliedern bestand und besteht, wurden und werden keine Ausschüsse gebildet (Ziff. 5.3.1 und 5.3.2 des Kodex sowie 5.3.3 des Kodex n.F.).

Augsburg, den 13. Dezember 2007

WashTec AG
Vorstand und Aufsichtsrat

Weitere Informationen zur Corporate Governance finden Sie im Geschäftsbericht 2007 S. 48 ff. sowie in den Geschäftsberichten der Vorjahre und im Internet unter www.washtec.de.





NORD- UND WESTEUROPA: MARKTFÜHRERSCHAFT BEHAUPTEN

»Unsere Tochtergesellschaften in den Kernmärkten Europas (mit Deutschland) tragen rund 87% zum Umsatz der WashTec Gruppe bei. Die Töchter in den nord- und westeuropäischen Märkten sind in ihren jeweiligen Teilmärkten Marktführer. Stabile Austauschmärkte mit einer hohen installierten Basis in Verbindung mit hohen Serviceanteilen führen zu stabilen wiederkehrenden Umsätzen und hohen Cashflows.

In Spanien und Italien, wo die lokalen Wettbewerber dominieren, wollen wir mittelfristig ebenfalls eine führende Stellung im Markt einnehmen.«

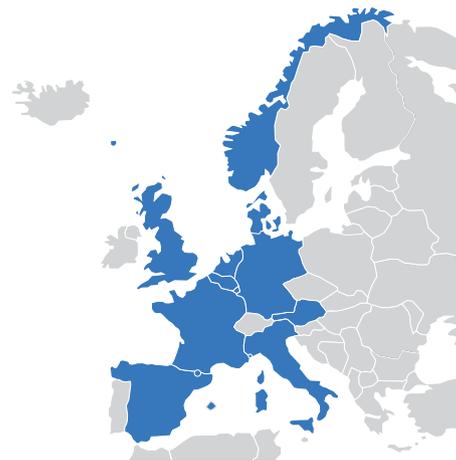
Bernd von Doering, Geschäftsführer WashTec Cleaning Technology GmbH

Nord- und Westeuropa (EU 15+)

- PKW-Bestand 206 Mio. Stck.*
- Akzeptanz der maschinellen Wäsche hoch*
- Gesamtmarkt 2007 (Wäsche x Preis) 3,3 Mrd. €*

➤ 1–2% jährliches Wachstum

*Quelle: WashTec Marktforschung (Schätzung)





Bernd von Doering



ZENTRAL- UND OSTEUROPA: MIT DEM MARKT WACHSEN

»Die Wirtschaft in Zentral- und Osteuropa wächst, die Kaufkraft steigt und damit das maschinelle Fahrzeugwaschgeschäft. Wir haben vor zwei Jahren gemeinsam mit der Gründung der Tochter in Österreich eine Organisation speziell mit Fokus auf Zentral- und Osteuropa aufgebaut und arbeiten an der Entwicklung von Kunden, Vertriebspartnern und Märkten mit dem Ziel, auch in dieser Zukunftsregion die Position des Marktführers zu erlangen. Regionale Mineralölgesellschaften spielen bei der Entwicklung des Geschäfts in den Fokusmärkten eine bedeutende Rolle, sie werden von unserem zentralen Key Account Management und eigenen Repräsentanten vor Ort betreut. Die Entwicklung der Netze der großen zentral- und osteuropäischen Mineralölgesellschaften nach west-europäischen Standards bedeutet für uns enormes Potential«.

Hans-Peter Zurwesten, Geschäftsführer WashTec Cleaning Technology GmbH

Zentral- und Osteuropa

- PKW-Bestand 62 Mio. Stck.*
- Akzeptanz der maschinellen Wäsche gering*
- Gesamtmarkt 2007 (Wäsche x Preis) 0,3 Mrd. €*

↗ **> 10 % jährliches Wachstum**

* Quelle: WashTec Marktforschung (Schätzung)



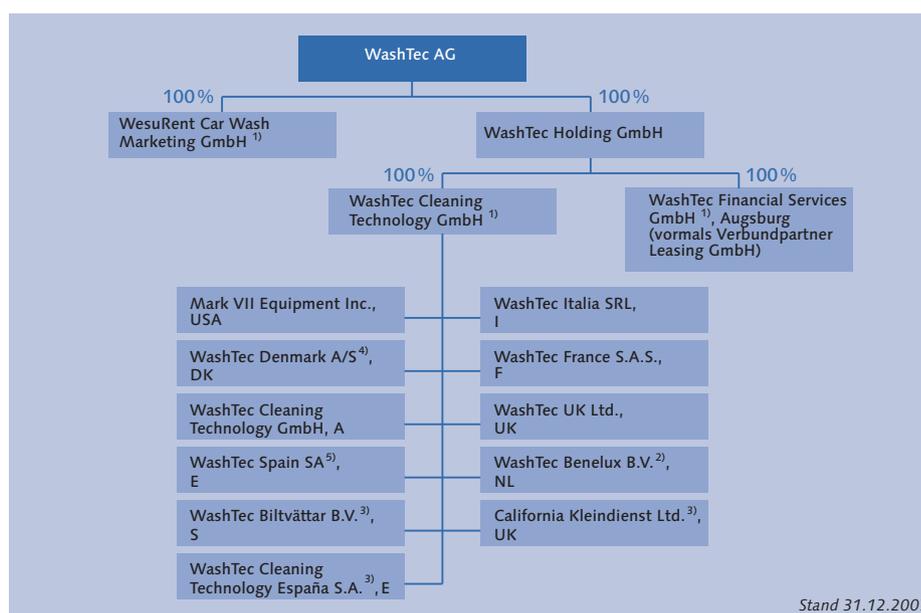


Hans-Peter Zurwesten

GEMEINSAMER LAGEBERICHT WASHTEC AG UND KONZERN 2007

1. Geschäfts- und Rahmenbedingungen

1.1 Organisationsstruktur der WashTec Gruppe



1) Beherrschungs- und Ergebnisübernahmevertrag

2) Teilkonzern mit Benelux Carwash Management B.V., Zoetermeer, NL, WashTec Benelux Administrative B.V., Zoetermeer, NL und WashTec Benelux N.V., Brüssel, Belgien deren Ergebnisse in WashTec Benelux B.V., Zoetermeer, NL enthalten sind.

3) Gesellschaft ist derzeit inaktiv

4) inkl. Betriebsstätte Norwegen

5) inkl. Svitta Motors SA

WashTec AG

Die WashTec AG übernimmt als Konzernobergesellschaft Aufgaben der strategischen Unternehmensführung, strategischen Ausrichtung und Unternehmenssteuerung für alle nachgegliederten Tochterunternehmen.

Da die Gesellschaft selbst nicht operativ tätig ist, resultiert ihre Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ausschließlich aus der wirtschaftlichen Entwicklung der Tochtergesellschaften, auf die im Folgenden besonders eingegangen wird. Die folgenden Ausführungen beziehen sich daher im Wesentlichen auf den Konzern. Auf die AG wird, soweit erforderlich, besonders eingegangen. Tochtergesellschaften der WashTec AG sind die WashTec Holding GmbH und die WesuRent Car Wash Marketing GmbH.

WashTec Holding GmbH

Die operativen Beteiligungen der WashTec Gruppe sind mit Ausnahme der WesuRent Car Wash Marketing GmbH unter der WashTec Holding GmbH mit Sitz in Augsburg zusammengefasst. Zwischen der WashTec Holding GmbH und der WashTec Financial Services GmbH (früher: VPL Verbundpartner Leasing GmbH) bzw. der WashTec Cleaning Technology GmbH bestehen Ergebnisabführungsverträge, nicht aber zwischen der WashTec Holding GmbH und der WashTec AG.

WashTec Cleaning Technology GmbH

In der WashTec Cleaning Technology GmbH mit Sitz in Augsburg wird der größte Teil des operativen Geschäfts abgewickelt. Hier erfolgen Entwicklung, Herstellung, Vertrieb und Service der wesentlichen Produkte der WashTec Gruppe. Von hier aus werden die Tochtergesellschaften und die selbständigen Vertriebspartner im Ausland beliefert und betreut. Der größte Teil der Wertschöpfung, die überwiegend aus der Endmontage von vorgefertigten Komponenten besteht, erfolgt am Produktionsstandort Augsburg. Darüber hinaus verfügt die Gesellschaft über einen weiteren Produktionsstandort in Recklinghausen, der sich mit der Fertigung von Steuerungen befasst.

In der WashTec Cleaning Technology GmbH, Augsburg, wird der größte Teil des operativen Geschäfts abgewickelt

Ausländische Tochtergesellschaften

Die WashTec Gruppe ist in allen wesentlichen Märkten Europas und Nordamerikas mit eigenen Tochtergesellschaften vertreten. Tochtergesellschaften in den USA, Spanien, Großbritannien, Frankreich, Belgien, Dänemark/Norwegen, Österreich, Italien und den Niederlanden übernehmen Vertrieb und Service für WashTec Produkte. Darüber hinaus entwickelt und produziert die Tochtergesellschaft in den USA Fahrzeugwaschanlagen überwiegend für den amerikanischen Markt. Die Tochtergesellschaft in Italien produziert Komponenten der Waschstraßenlinie SoftLine Express.

WashTec Financial Services GmbH

Die frühere VPL Verbundpartner Leasing GmbH wurde im März 2007 in WashTec Financial Services GmbH umbenannt. Sie bietet den Kunden der WashTec Gruppe individuelle Instrumente zur Finanzierung von WashTec Produkten an.

Die Aktivitäten aller oben genannten Gesellschaften sind im Konzernanhang im Segment Cleaning Technology zusammengefasst (Anhang Rnr. 7).

WesuRent Carwash Marketing GmbH

Die WesuRent Carwash Marketing GmbH übernimmt für Großkunden, wie zum Beispiel Mineralölgesellschaften, die Finanzierung und den Betrieb von Waschanlagen in deren Namen und auf deren Rechnung. Zusätzlich bietet die Gesellschaft zahlreiche andere Dienstleistungen wie z. B. Rentabilitäts- und Standortanalysen an. Zwischen der WashTec AG und der WesuRent Car Wash Marketing GmbH besteht ein Ergebnisabführungsvertrag. Die Aktivitäten der WesuRent werden im Konzernanhang im Segment Systemgeschäft dargestellt (Anhang Rnr. 7).

1.2 Angaben gem. §§ 289 IV, 315 IV HGB – Erläuternder Bericht des Vorstands

Nachfolgender Text enthält sowohl Angaben nach § 289 Abs. 4 bzw. § 315 Abs. 4 HGB als auch den erläuternden Bericht des Vorstands §§ 120 Abs. 3 Satz 2 und 175 Abs. 2 Satz 1 AktG.

§ 315 IV Nr. 1 HGB »Gezeichnetes Kapital«

Das gezeichnete Kapital in Höhe von € 40.000.000 ist eingeteilt in 15.200.000 Stückaktien, die auf den Inhaber lauten und die jeweils die gleichen Rechte – insbesondere gleiche Stimmrechte – gewähren. Unterschiedliche Aktiengattungen bestehen nicht. Dem Vorstand sind keine Beschränkungen, die die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, bekannt. Aktien mit Kontrollbefugnis verleihenden Sonderrechten bestehen nicht.

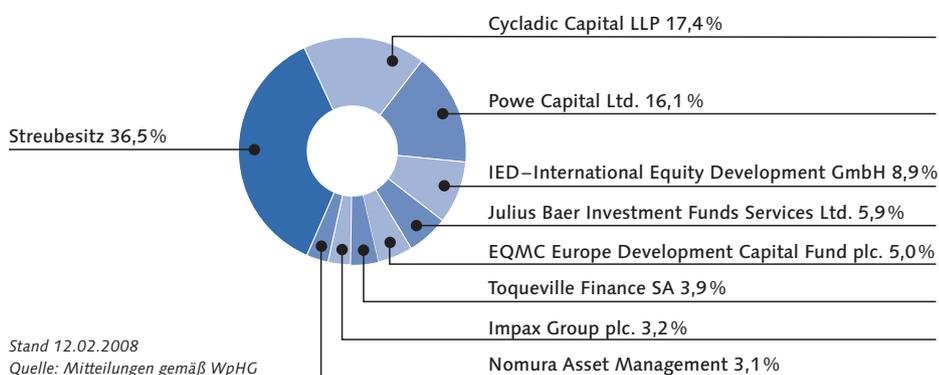
§ 315 IV Nr. 2 HGB

Gemäß § 71b AktG stehen der Gesellschaft bzgl. der im Rahmen des laufenden Rückkaufprogramms erworbenen eigenen Aktien keine Rechte zu.

§ 315 IV Nr. 3 HGB »Direkte und indirekte Beteiligungen am Kapital«

Die Aktien der Gesellschaft befinden sich nach Kenntnis des Vorstands zu ca. 36,5 % im Streubesitz. Direkte und indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten, halten nach Kenntnis des Vorstands die Cycladic Capital LLP (17,4 %) sowie die Powe Capital Ltd. (16,1 %).

Der aktuelle Stimmrechtsbesitz (Stand 12.02.2008) der Gesellschaft stellt sich wie folgt dar (§ 315 IV Nr. 3 HGB):



Das gezeichnete Kapital der WashTec AG in Höhe von 40 Mio. € ist eingeteilt in 15,2 Mio. nennwertlose Stückaktien

Angaben gem. §§ 315 IV Nr. 4 HGB, 315 IV Nr. 5 HGB sind für die WashTec AG nicht einschlägig.

§ 315 IV Nr. 6 HGB »Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und Satzungsänderungen«

Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach den §§ 84, 85 AktG sowie § 7 der Satzung in der Fassung vom 21.06.2007. Gemäß § 7 Abs. 1 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die Zahl der Mitglieder des Vorstands bestimmt der Aufsichtsrat. Der Vorstand der Gesellschaft besteht derzeit gemäß der Satzung der Gesellschaft in Verbindung mit der gültigen Geschäftsordnung des Vorstands aus zwei Mitgliedern, von denen einer vom Aufsichtsrat zum Sprecher des Vorstands bestellt wurde. Für die Bestellung und Abberufung einzelner oder sämtlicher Mitglieder des Vorstands sieht die Satzung keine Sonderregelungen vor. Die Bestellung und Abberufung liegt in der Zuständigkeit des Aufsichtsrats. Dieser bestellt Vorstandsmitglieder für eine maximale Amtszeit von fünf Jahren. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils für höchstens fünf Jahre, ist zulässig.

Satzungsänderungen erfolgen nach den §§ 179, 133 AktG sowie § 9.9 und § 9.10 der Satzung in der Fassung vom 21.06.2007. Die Satzung hat nicht von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, weitere Erfordernisse für Satzungsänderungen aufzustellen. § 9.9 der Satzung senkt im Rahmen des gesetzlich Zulässigen die gesetzlichen Mehrheitserfordernisse ab. Der Aufsichtsrat ist zu lediglich formalen Änderungen der Satzung ermächtigt.

§ 315 IV Nr. 7 HGB »Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe und zum Rückkauf von Aktien«

Genehmigtes Kapital (§ 5.1 der Satzung der WashTec AG)

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 15. Juni 2005 wurde der Vorstand ermächtigt, bis zum 15. Juni 2010, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, das Grundkapital der Gesellschaft durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Sach- oder Bareinlage einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt € 20.000.000 zu erhöhen und den Inhalt der Aktienrechte, Einzelheiten der Kapitalerhöhung sowie die Bedingungen der Aktienausgabe, insbesondere den Ausgabebetrag festzulegen. Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen. Die Aktien können auch von einem oder mehreren, durch den Vorstand bestimmten, Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären anzubieten (mittelbares Bezugsrecht). Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats in gewissen, in § 5.1 der Satzung der WashTec AG festgelegten Fällen, auszuschließen. Der Vorstand hat von diesen Ermächtigungen bislang keinen Gebrauch gemacht. Weitere Einzelheiten zum genehmigten Kapital I sind im Anhang unter Rnr. 23 beschrieben.

Das genehmigte Kapital soll es der Gesellschaft ermöglichen, schnell und flexibel auf Wachstumsmöglichkeiten und Möglichkeiten am Kapitalmarkt reagieren zu können.

*Genehmigtes Kapital:
Bedingte Kapitalerhöhung bis
zu 20 Mio. € bis 15. Juni 2010*

Bedingtes Kapital (§ 5.2 der Satzung der WashTec AG)

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 22. Mai 2007 wurde das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu € 2.105.264 durch Ausgabe von bis zu 800.000 Stück auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital I). Die bedingte Kapitalerhöhung dient ausschließlich zum Zweck der Gewährung von bis zu 800.000 Bezugsrechten (»Aktienoptionen«) an Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft sowie an weitere Führungskräfte der Gesellschaft und nachgeordneter verbundener Unternehmen (die »Bezugsberechtigten«). Die Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Aktienoptionen nach Maßgabe der nachfolgenden Bestimmungen ausgegeben werden und die Bezugsberechtigten von ihrem Recht auf Bezug neuer Aktien Gebrauch machen.

Vorstand und Aufsichtsrat haben am 23. Juli 2007 von der Ermächtigung der Hauptversammlung Gebrauch gemacht und 767.000 Optionen zu einem Ausgabepreis von € 15,34 ausgegeben. Einzelheiten zu dem Optionsprogramm sind im Vergütungsbericht des Corporate Governance Berichts sowie im Anhang unter Rnr. 36 angegeben.

Rückkauf

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 22. Mai 2007 wurde der Vorstand ermächtigt, bis zum 21. November 2008 eigene Aktien bis zu 10 % des derzeitigen Grundkapitals von € 40.000.000 zu anderen Zwecken als dem Handel in eigenen Aktien zu erwerben.

Von dieser Ermächtigung hat der Vorstand am 17. September 2007 Gebrauch gemacht und beschlossen bis 21. November 2008 bis zu 800.000 eigene Aktien über die Börse zu erwerben. Der Aktienrückkauf erfolgt u. a., um die ausgegebenen Aktienoptionen zu bedienen und somit eine mögliche Verwässerung zu vermeiden. Per 31.12.2007 hat die Gesellschaft 46.765 Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von € 12,90 erworben. Die Bedingungen des Aktienrückkaufs sind im Anhang unter Rnr. 23 detailliert dargestellt. Der aktuelle Stand des Aktienrückkaufprogramms kann jeweils unter www.washtec.de »Investor Relations« abgerufen werden.

§ 315 IV Nr. 8 + 9 HGB »Wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen«

Einzelne Verträge der WashTec Gruppe sehen außerordentliche Kündigungsmöglichkeiten im Falle eines Change-of-Control vor. Im Fall einer Übernahme kann es außerdem zu einem Wechsel im Management kommen. Weiterhin können die Vorstandsmitglieder ihren Dienstvertrag mit einer Frist von 12 Monaten kündigen, sofern und sobald ein institutioneller Investor direkt oder indirekt mehr als 50 % der Stimmrechte an der Gesellschaft erworben hat. Zurechnungsvorschriften des § 22 WpHG gelten entsprechend.

Bei den dargestellten Regelungen handelt es sich um solche, die der Gesetzeslage entsprechen und bei vergleichbaren börsennotierten Unternehmen üblich sind. Sie dienen nicht dem Zweck der Erschwerung etwaiger Übernahmeveruche.

*Laufendes Rückkaufprogramm
wird fortgeführt*

1.3. Produktprogramm der WashTec Gruppe

Das Produktprogramm umfasst Portalwaschanlagen, Nutzfahrzeugwaschanlagen, SB-Waschplätze und Waschstraßen sowie dazugehörige Peripheriegeräte und Wasseraufbereitungssysteme. Daneben bietet WashTec umfassende Serviceangebote über die gesamte Laufzeit der vertriebenen Produkte an. Hauptumsatzträger sind die Portalwaschanlagen und der Service.

*Vollständiges Produktportfolio;
Hauptumsatzträger: Portalanlagen und Service*

Produkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Portalwaschanlagen ■ SB-Waschanlagen ■ Nutzfahrzeug-Waschanlagen ■ Waschstraßen ■ Wasseraufbereitungssysteme
Service	<ul style="list-style-type: none"> ■ Full Service ■ Call-out Service ■ Ersatzteile
Facility Management	<ul style="list-style-type: none"> ■ WesuRent Carwash Marketing
Finanzierung	<ul style="list-style-type: none"> ■ WashTec Financial Services GmbH

Das Produktprogramm gliedert sich in die Segmente Premium, Classic und Basic, um den unterschiedlichen Bedürfnissen der Kunden hinsichtlich Waschzahlen und Ausstattung der Maschinen optimal gerecht zu werden.

Ziel des Unternehmens ist es, leistungsstarke und innovative Produkte in allen Segmenten anzubieten. Die auf der Messe automechanika 2006 vorgestellten Produkte wie die Portalanlage NEW SoftWash, die Nutzfahrzeugwaschanlage MaxiWash Vario und die Waschstraßenlinie SoftLine Express wurden im Jahr 2007 erfolgreich in den Märkten eingeführt. Die Portalanlage NEW SoftWash hat die SoftCare Bravo im Basic Segment der Portalanlagen, die MaxiWash Vario die vorherigen Nutzfahrzeugwaschanlagenmodelle abgelöst.

Die folgende Abbildung zeigt eine Übersicht der von der WashTec Gruppe angebotenen Produkte.

	Anwendung	Portalwaschanlagen	Waschstraßen	Nutzfahrzeugwaschanlagen
Premium	Für besonders viele Wäschen, mit hohen Anforderungen an Waschergebnis, Ausstattung und Programmvierfalt	SoftCare Takt SoftCare Juno	Förderbandkette über 25 m Softline Linear Softline Express	MaxiWash Express
Classic	Für professionelle Betreiber mit mittleren bis hohen Anforderungen an Optionen und Anzahl der Wäschen	SoftCare Pro SoftCare Evo	Förderbandkette 15 bis 25 m Softline Linear	MaxiWash Vario
Basic	Segment für Standorte mit geringeren Waschzahlen oder geringeren Anforderungen an Optionen (z. B. Autohäuser)	NEW SoftWash	Förderbandkette unter 25 m	MaxiWash Vario

Die amerikanische Tochtergesellschaft Mark VII Equipment Inc. bietet ein speziell auf den amerikanischen Markt ausgerichtetes Produktportfolio, bestehend aus bürsenlosen Hochdruckportalwaschanlagen »Aqua Jet GT«, Portalwaschanlagen »Soft-Wash« sowie Waschstraßen und SB-Anlagen, an. Mark VII hat außerdem 2007 eine neue, speziell für den amerikanischen Markt entwickelte Waschstraße auf Basis hydraulischer Komponenten vorgestellt und im Markt eingeführt.

1.4 Produktion und Logistik

*Endmontage in Augsburg,
Deutschland und Denver, USA*

Die WashTec Gruppe produziert ihr gesamtes Produktprogramm in Deutschland am Stammsitz des Unternehmens in Augsburg. Maschinen die hauptsächlich im amerikanischen Markt vertrieben werden, werden in Denver, USA gefertigt. Daneben besteht ein weiterer Produktionsstandort für Steuerungen in Recklinghausen, die Tochtergesellschaft in Italien fertigt Waschstraßenkomponenten der Waschstraßenlinie SoftLine Express.

Die Zielsetzungen unseres Supply Chain Managements sind:

- Kundenzufriedenheit durch Produktqualität und Lieferung »In-Time«
- Zeitnahe Anpassungen an Änderungen im Markt
- Optimierte Lagerbestände bei maximaler Lieferfähigkeit
- Kostenvorteile durch effiziente Güterflüsse, Produktions- und Lieferprozesse

Die Wertschöpfung besteht vorwiegend aus der Endmontage von zum Großteil bereits vorgefertigten Komponenten. Nach der umfassenden Reorganisation der Produktion der Portalanlagen in Zusammenhang mit der Zusammenlegung der Werke in Augsburg und der Reorganisation der Produktion in den USA werden sämtliche Produkte unter Anwendung neuer Fertigungsmethoden produziert. Darüber hinaus werden in einigen Tochtergesellschaften marktspezifische Endmontagen oder Anpassungen, wie z. B. der Zusammenbau von Einplatz-SB-Anlagen, vorgenommen.

Mit Lieferanten von Kernkomponenten sind langfristige Liefervereinbarungen abgeschlossen. Zur Optimierung der Bestandsführung der WashTec Gruppe werden gängige Methoden, wie Just-In-Time-Liefervereinbarungen und Kanban-Systeme, genutzt.

In der Supply Chain-Organisation der Gruppe sind alle Organisationseinheiten von der Auftragsklärung (Prüfung der Verfügbarkeit der Einzelteile) über den Bezug der Teile und Auftragsdurchlauf in der Produktion bis zur Auslieferung der Anlagen unter einheitlicher Verantwortung zusammengefasst. Die europäische Ersatzteilversorgung erfolgt zentral aus dem Lager eines externen Logistikdienstleisters in Eppertshausen nahe Aschaffenburg.

Die Vorräte stiegen 2007 aufgrund der Ausweitung des Direktvertriebs in Südeuropa und den USA sowie infolge der temporären doppelten Lagerführung im Rahmen der Umstellung der Ersatzteillogistik in Europa von 34,0 Mio. € auf 39,5 Mio. € an. Durch den Abschluss des europäischen Ersatzteillogistikprojekts sollen die Vorräte unterproportional zu den Umsätzen steigen.

1.5 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die konjunkturellen Rahmenbedingungen in Deutschland und Europa sind zwar noch positiv, haben sich allerdings im letzten Quartal 2007 aufgrund der Immobilien- und Kreditkrise in den USA eingetrübt. Für 2008 gehen die Experten für Europa von einer sich abschwächenden aber weiterhin positiven Konjunktur aus. Für die USA wird erwartet, dass sich das Wirtschaftswachstum weiter abschwächt. In Zentral- und Osteuropa sowie Asien sind, ausgehend von einem niedrigeren Niveau, anhaltend überproportionale Zuwachsraten zu verzeichnen.

Die konjunkturellen Rahmenbedingungen haben auf das Investitionsverhalten der wesentlichen WashTec Kunden in den stabilen Austauschmärkten nur bedingt Einfluss. In sich entwickelnden Märkten wie z. B. in Zentral- und Osteuropa oder Asien stellen der Anstieg des verfügbaren Pro-Kopf-Einkommens, steigende Lohnkosten und steigende PKW-Zahlen Indikatoren und Treiber für die maschinelle Fahrzeugwäsche dar.

Ersatzinvestitionen in Fahrzeugwaschanlagen werden in der Regel abhängig vom Maschinenalter sowie den erzielten Waschzahlen getroffen. Waschzahlen sind nur zum Teil von der allgemeinen wirtschaftlichen Lage abhängig. Das Wetter und sprunghafte Veränderungen der Benzinpreise haben ebenfalls temporären Einfluss auf die Waschzahlen.

Daneben ist die Höhe der Investitionsbudgets der Mineralölgesellschaften ein wesentlicher Umsatztreiber für WashTec. Insgesamt hat sich das Investitionsverhalten der Kunden gegenüber dem Vorjahr nicht wesentlich verändert.

Sowohl in Europa als auch in den USA entsprach das Investitionsverhalten im Gesamtjahr den Erwartungen. Die Immobilien- und Subprime-Krise, sowie der Anstieg der Rohölpreise haben das Investitionsverhalten in 2007 nicht wesentlich beeinflusst.

Konjunkturelle Rahmenbedingungen haben nur geringen Einfluss auf Investitionsverhalten in stabilen Austauschmärkten

PKW-Verkauf (Mio.)	Wachstum in % p.a. 2005–2020	2020	2010	2005	2000
Triade (G7/EU 15)	+0,5%	41	39	38	38
Neue Märkte	+6,3%	33	21	17	11
Welt	+2,3%	74	60	55	49
Neue Märkte %-Anteil Welt		45%	35%	31%	22%
Wachstumspotential: Neue Märkte: Knapp 100% Wachstum von 2005 bis 2020		Wichtigste Neue Märkte: ■ China ■ Russland ■ Indien			

Quelle: B&D Forecast

*Kein wesentlicher Einfluss
von Wechselkursrisiken*

Die Zahl der zugelassenen Fahrzeuge wächst weltweit weiterhin moderat an. In Zentral- und Osteuropa sowie Asien sind überdurchschnittliche Wachstumsraten zu verzeichnen.

Die Kursentwicklung des Euro hat im Jahr 2007 den Geschäftsverlauf der WashTec Gruppe nicht wesentlich negativ beeinflusst. WashTec schließt den Großteil seiner Verträge in Euro ab. Die Abwertung des US-Dollars zum Euro hat, abgesehen von der Finanzierung der Aktivitäten von Mark VII, USA, die über das deutsche Bankenkonsortium erfolgt und überwiegend über Cross Currency Swaps abgesichert ist, nur geringen Einfluss auf das operative Geschäft von WashTec. Nahezu alle Produkte für den amerikanischen Markt werden in den USA gefertigt. Aus Europa werden nur Komponenten geliefert, deren Anteil am Materialeinstand bei Mark VII gering ist.

1.6 Rechtliche Rahmenbedingungen

Die WashTec Gruppe unterliegt in jedem Land, in dem sie tätig ist, den dort jeweils anwendbaren Gesetzen und Vorschriften in Bezug auf ihren Geschäftsbetrieb. Hierzu gehören insbesondere Vorschriften über technische Sicherheit und zum Schutz der Umwelt, Vorschriften über die Anmeldung, Registrierung und Kennzeichnung sowie zum Umgang mit Chemikalien, Bauvorschriften, arbeitsrechtliche Vorschriften sowie Vorschriften zum Arbeitsschutz und zur Arbeitssicherheit. Die wichtigsten derzeit relevanten Bestimmungen des deutschen Rechts sind nachfolgend dargestellt:

Fahrzeugwaschanlagen dürfen in Deutschland nicht an allen Standorten errichtet und betrieben werden. Vielmehr sind bauplanungsrechtliche Vorschriften zu beachten, z. B. sind Errichtung und Betrieb einer Waschanlage in Wohngebieten ausgeschlossen. Bei gemischter Flächennutzung ist eine Waschanlage nur dann zulässig, wenn nachbarrechtliche Interessen nicht entgegenstehen. Dazu kommen straßenrechtliche Besonderheiten (z. B. darf die Waschanlage die Sicherheit des Straßenverkehrs nicht beeinträchtigen). Kommunale Satzungen verbieten in Deutschland die Fahrzeugwäsche von Hand auf Privatgrundstücken oder Straßen.

Daneben spielt die Einhaltung umweltrechtlicher Vorschriften eine maßgebliche Rolle. Dabei sollen vor allem Umweltrisiken während des Waschvorganges vermieden werden. Die Reinigung eines Autos wird in der Regel mittels pH-neutraler biologisch abbaubarer Reinigungssubstanzen durchgeführt. Anforderungen an das Einleiten von Abwässern ergeben sich aus landesrechtlichen Bestimmungen und aus den Regelungen des Wasserhaushaltsgesetzes. Zudem besteht bei jedem Waschvorgang die geringe Gefahr des Ausflusses von Benzin oder Öl. Anhang 49 zur Abwasserverordnung regelt, dass »Abwässer« aus Waschanlagen in einem Kreislauf geführt werden müssen, z. B. durch den Einsatz von Wasseraufbereitungsanlagen.

Der Betrieb einer Autowaschanlage ist in Deutschland zeitlich nicht unbegrenzt möglich. Aufgrund der Sonn- und Feiertagsgesetze der einzelnen Bundesländer sind Beschränkungen möglich, die sich von Bundesland zu Bundesland, teilweise sogar auf kommunaler Ebene, unterscheiden.

In anderen Ländern, in denen die WashTec Gruppe ihre Produkte vertreibt, sind die gesetzlichen Vorschriften bezüglich der Fahrzeugwäsche in der Regel derzeit noch weniger streng als in Deutschland. Die Durchsetzung der bestehenden Vorschriften bzw. deren freiwillige Einhaltung seitens der Bevölkerung ist je nach Land oder Kommune unterschiedlich.

Nach Ansicht des Vorstands wird die steigende Bedeutung der Ressource Wasser dazu führen, dass die Vorschriften zur Regelung des Verbrauchs von Frischwasser und zum Verbot der Handwäsche zukünftig auch international vermehrt an Bedeutung gewinnen.

1.7 Qualitäts- und Umweltmanagement

Grundlage für die technische Marktführerschaft sind qualitativ hochwertige Produkte. Qualität, Sicherheit und Umweltschutz sind Bestandteil der WashTec Unternehmensphilosophie. Jeder WashTec Mitarbeiter ist für die Qualität im Rahmen seiner Aufgaben verantwortlich. Das Qualitätsmanagement stellt die Einhaltung der Qualitätsvorgaben und strategischen Ziele sicher.

WashTec Prozesse

Managementprozesse	Strategische Planung Operative Planung	Führungs- und Entwicklungssystem Qualitätsmanagement
Innovationsprozesse	Produktmanagement Produktentwicklung	
Kundenprozesse	Vertrieb Sales	Supply Chain Service
Supportprozesse	Marketing IT-Systeme Finanzen/Controlling Strategischer Service	Instandhaltung Recht/Investor Relations Human Resources Umwelt/Arbeitssicherheit

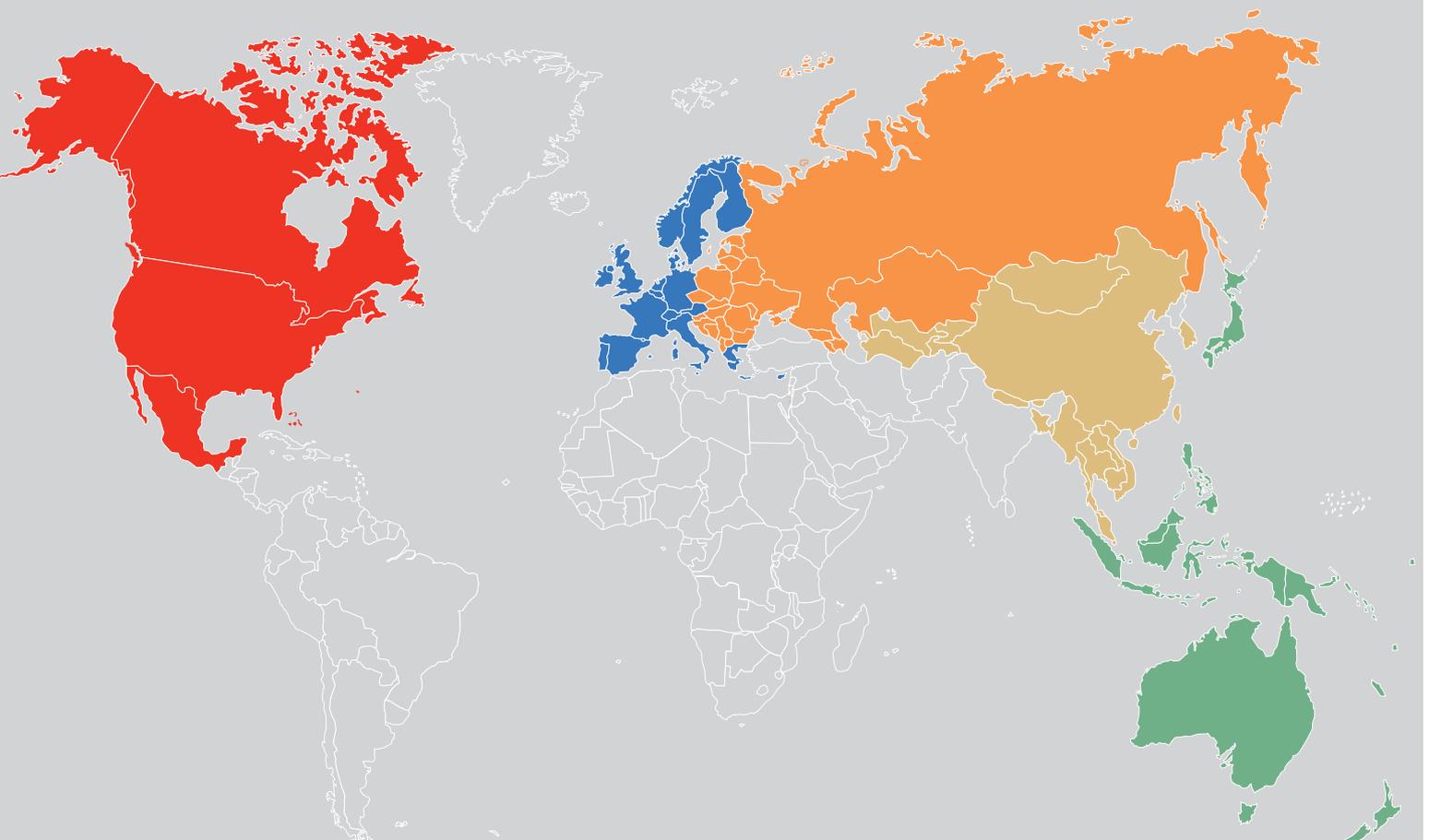
WashTec bietet für alle Anlagen biologische, mechanische und chemische Wasseraufbereitungsanlagen an, um eine umweltfreundliche Fahrzeugwäsche sicherzustellen. WashTec hat ein umfassendes Managementsystem für Qualität, Umwelt, Sicherheit und Gesundheitsschutz, das in regelmäßigen Abständen durch den TÜV geprüft wird. WashTec erfüllt damit international anerkannte Normen und ist DIN ISO 9001, 14001 und SCC zertifiziert.

Managementsystem Zertifizierung / Norm	Inhalte
Qualität DIN ISO 9001:2000	Sicherstellung der Prozesse vom Vertrieb über Engineering und Produktion bis zum Service. Weiterführende systematische Qualitätsverbesserungen werden durch regelmäßige gezielte Analysen und präventive Maßnahmen erreicht.
Umwelt DIN ISO 14001:2004	Berücksichtigung der Umweltaspekte über den ganzen Lebenszyklus der Waschanlagen. Umweltschutz wird z. B. durch die Materialauswahl der Waschanlagen, die Ressourcen schonenden Produktionsmethoden und das umweltgerechte Verhalten der Mitarbeiter in die Praxis umgesetzt.
Arbeitssicherheit/ Gesundheitsschutz SCC (Safety Certification Contractors)	Schaffung von sicheren und ergonomischen Arbeitsplätzen. Dazu gehört u. a. die Umsetzung und Kontrolle der technischen, organisatorischen und persönlichen Schutzmaßnahmen mit dem Schwerpunkt der Service- und Montagetätigkeiten.

1.8 Markt

Der globale Markt für Fahrzeugwaschanlagen untergliedert sich – abhängig von dem Entwicklungsgrad der Märkte in mehrere Teilmärkte.

Der globale Markt für Fahrzeugwaschanlagen untergliedert sich – abhängig von dem Entwicklungsgrad der Märkte – in mehrere Teilmärkte. Nord- und Westeuropa stellen den am weitesten entwickelten Markt mit der höchsten Anzahl installierter Fahrzeugwaschanlagen dar. Als stabiler Austauschmarkt ist er gekennzeichnet durch ein hohes Maß an Reinvestitionen. Die Austauschzyklen bei Portalwaschanlagen betragen in der Regel zwischen fünf und zehn Jahren. Die USA sind – gemessen am Volumen – etwas geringer entwickelt, das Marktwachstum liegt allerdings oberhalb des Niveaus von Nord- und Westeuropa. Die rückläufige Konjunktur in den USA zeigt im Geschäftsjahr 2007 keine negativen Auswirkungen auf den amerikanischen Waschmarkt. Während in Europa zu annähernd 100 % Bürstenportalanlagen eingesetzt werden, werden in den USA im Bereich Portalanlagen zu rund 70 % bürstenlose Hochdruckportalanlagen verkauft. Neben Portalwaschanlagen nehmen Waschstraßen in den USA im Vergleich zu Europa einen größeren Marktanteil ein. Zentral- und Osteuropa sowie Asien sind Teilmärkte, in denen die maschinelle Fahrzeugwäsche noch nicht das Niveau der stabilen Märkte erreicht hat. Infolge niedriger Lohnkosten sind diese Märkte bislang überwiegend von Handwäsche geprägt. Die Gesellschaft geht davon aus, dass mit der steigenden Anzahl an Fahrzeugen, der Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens und der zunehmenden Investitionstätigkeit in Tankstellennetze nach europäischem Vorbild sowie dem steigenden Umweltbewusstsein mittelfristig auch der Markt für Fahrzeugwaschanlagen zunehmend an Bedeutung gewinnen wird. Ausgehend von einer niedrigen Basis installierter Anlagen sind in diesen Märkten überdurchschnittliche Wachstumsraten zu verzeichnen. Obwohl die WashTec Gruppe ihre Produkte über Tochtergesellschaften oder Vertriebspartner – mit Ausnahme einzelner Märkte in Japan, Afrika und Südamerika – weltweit vertreibt, erzielte die Gruppe rund 87 % des Gesamtumsatzes 2007 in Europa (einschließlich Deutschland). Deshalb stellt Europa noch die bei weitem wichtigste Absatzregion für die WashTec Gruppe dar. WashTec ist in den Kernmärkten in Nord- und Westeuropa und einigen Regionen der USA mit eigenen Tochtergesellschaften vertreten und mit unabhängigen Vertriebspartnern in insgesamt 60 Ländern präsent.



Wachstumspotential in Ausrüstung

■ NAFTA

Zweitgrößter Markt weltweit
 Fragmentierter Markt: viele z. T. regional ausgerichtete
 kleine Wettbewerber und Kunden

■ Nord- und Westeuropa

Höchstentwickelter Austauschmarkt
 Höchste Anforderungen an Service und Technologie
 Hohe Kaufkraft der Mineralölgesellschaften: hoher Preisdruck

■ Zentral- und Osteuropa

Wachsende Anzahl von PKWs
 Mineralölgesellschaften investieren in Tankstellennetzwerke
 Wachstumspotential von einem niedrigen Niveau aus

■ Asien

Hauptsächlich manuelle Autowäsche
 Schnell wachsende Anzahl an PKWs
 Mineralölgesellschaften beginnen zu investieren
 Wachstumspotential mittel- bis langfristig

■ Pazifik (Australien, Neuseeland, Japan)

Japan – großer und stabiler, aber geschlossener Markt
 Australien, Neuseeland wachsendes Marktvolumen

Kundengruppen

Die Kunden der WashTec Gruppe sind zum überwiegenden Teil Betreiber von Waschanlagen, die Fahrzeugwäsche an ihren Standorten anbieten und damit einen Teil ihres Unternehmensergebnisses erzielen. Zu diesen Kunden zählen weltweit agierende Mineralölgesellschaften, Einzelbetreiber und Betreiberketten von Tankstellen bzw. Waschanlagen und Supermarktketten. Weitere Kundengruppen bieten Fahrzeugwäsche als kostenlose Dienstleistung für ihre Kunden an oder waschen eigene Fahrzeuge zur Werterhaltung ihrer Fahrzeugflotten. Zu diesen Kundengruppen zählen Autohäuser und Werkstätten, Speditionen und Verkehrsbetriebe.

Fahrzeugwäsche als eigenes Geschäft	Fahrzeugwäsche als eigener Service oder zur Wartung der eigenen Flotte
<ul style="list-style-type: none"> ■ Mineralölgesellschaften ■ Betreiberketten ■ Tankstellen, Tankstellennetze ■ Supermärkte ■ Selbstständige Betreiber 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Speditionen ■ Autovermietungen ■ Autohäuser ■ Firmen und städtische Betriebe mit eigener Flotte

Wettbewerb

Nord- und Westeuropa

Der europäische Markt für Fahrzeugwaschanlagen ist geprägt von wenigen Anbietern. WashTec ist nach eigenen Erhebungen Marktführer und verfügt über die bei weitem größte installierte Basis von über 20.000 Anlagen in Europa. Die wesentlichen europäischen, wenn auch – gemessen an Umsatz und installierter Basis – im Vergleich zu WashTec deutlich kleineren, Wettbewerber sind die Otto Christ AG (Deutschland), Ceccato SPA (Italien) und Istobal SA (Spanien). Der Marktanteil von WashTec war, bedingt durch eine aktive Bereinigung des Produktportfolios im Rahmen des Restrukturierungsprogramms, in den Jahren 2003 und 2004 leicht zurückgegangen.

Zentral- und Osteuropa

Die Wettbewerbssituation in Zentral- und Osteuropa entspricht im Wesentlichen der westeuropäischen Struktur. Dazu kommen einige kleinere Wettbewerber in einzelnen Teilmärkten. Die Gesellschaft geht davon aus, dass sie eine führende Marktposition in Zentral- und Osteuropa einnimmt.

USA

Der amerikanische Markt ist im Vergleich zu Europa stark fragmentiert und geprägt von einer Vielzahl kleinerer oft regional ausgerichteter Anbieter. Die Gesellschaft geht davon aus, dass kurz- bis mittelfristig ein Konsolidierungsprozess einsetzen wird. Die größten Wettbewerber im Bereich Bürsten-Waschanlagen sind Ryko, bzw. im Bereich bürstenloser Reinigungssysteme PDQ.

Wesentliche Wettbewerber in Europa:

- Otto Christ AG, D
- Ceccato SPA, I
- Istobal SA, E

Asien

Auf dem asiatischen Markt wird die Fahrzeugreinigung vor allem durch professionelle Handwäscher durchgeführt. Im Bereich der maschinellen Fahrzeugwäsche ist diese Region stark fragmentiert und geprägt von lokalen kleineren Herstellern.

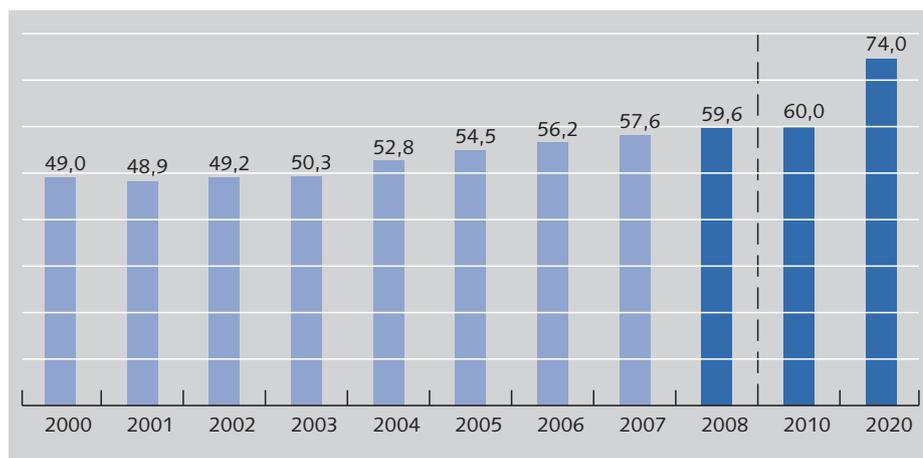
Pazifik (Japan, Neuseeland, Australien)

In Japan und Korea gibt es dominante lokale Hersteller, die national ausgerichtet sind. Der japanische Markt wird von nationalen Herstellern bedient, europäische Hersteller sind dort nicht vertreten. Die Märkte in Australien und Neuseeland wachsen noch leicht, sämtliche europäischen und die wesentlichen amerikanischen Wettbewerber sind über Vertriebspartner präsent.

Wesentliche Markttreiber

■ Ökonomie: Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens und Anstieg der Anzahl zugelassener Fahrzeuge

Steigende Pro-Kopf-Einkommen führen zu erhöhten Löhnen und damit höheren Kosten der Handwäsche bei einem gleichzeitigen Anstieg der Fahrzeuge. Die Zahl der zugelassenen Fahrzeuge steigt weltweit weiter an; insbesondere in Osteuropa und Asien sind überdurchschnittliche Wachstumsraten zu verzeichnen. Diese Faktoren könnten – bedingt durch die gesamtwirtschaftliche Entwicklung und eine Änderung des Konsumentenverhaltens gerichtet auf zunehmende automatische Fahrzeugwäsche – neue Impulse für das Fahrzeugwaschgeschäft geben. Gleichzeitig steigt die Attraktivität und Profitabilität automatischer Fahrzeugwäschen.



Weltweiter PKW-Markt
in Mio. Fahrzeugen
Quelle: B&D Forecast

■ Technologie: zunehmende Anforderungen an Geschwindigkeit, Komfort und Qualität

Automatische Fahrzeugwäsche erzielt im Vergleich zur Handwäsche deutlich bessere Waschergebnisse. Dazu kommt, dass die Wäsche in einer Fahrzeugwaschanlage deutlich weniger Zeit in Anspruch nimmt als manuelle Wäsche. Steigende Ansprüche an Waschergebnisse in Verbindung mit geringeren Warte- und Durchlaufzeiten führen zu einer gesteigerten Akzeptanz der maschinellen Wäsche.

■ Ökologie: zunehmende Verschärfung und Umsetzung von Umweltschutzvorschriften

Die Bedeutung von Wasser als begrenzte und teure Ressource und das Umweltbewusstsein nehmen weltweit zu. Der geschlossene Kreislauf bei der maschinellen Wäsche und der in Verbindung mit Wasseraufbereitungsanlagen deutlich reduzierte Wasserverbrauch sowie die Vermeidung der Verunreinigung des Grundwassers durch Schmierstoffe und Autochemie sind Treiber für die Installation von Fahrzeugwaschanlagen.

Frischwasserverbrauch

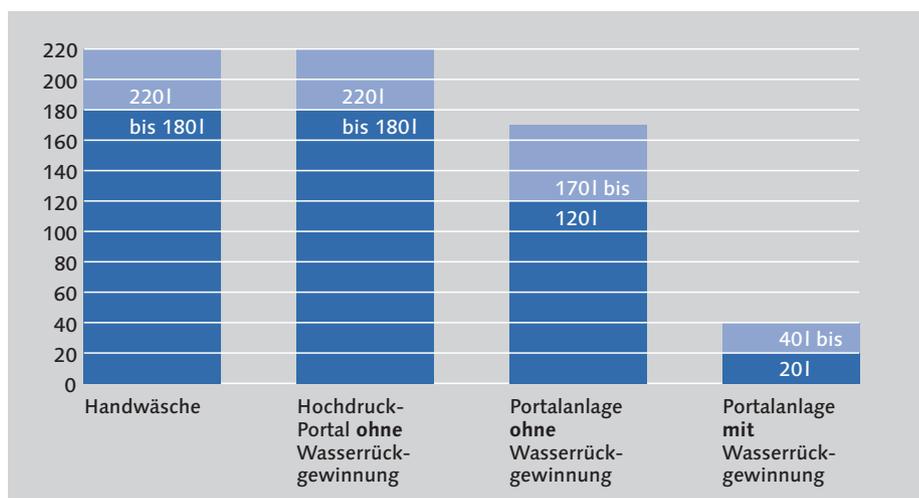
(in Liter pro Wäsche)

Quellen:

www.tankstellenmesse.de,

WashTec Schätzung,

www.bremen.net



Wesentliche Faktoren für die künftige Stellung von WashTec als Marktführer

■ Installierte Maschinenbasis und flächendeckendes Servicenetzwerk

Die hohe installierte Basis in Verbindung mit dem flächendeckenden eigenen Servicenetzwerk sind wesentliche Faktoren für den künftigen Geschäftserfolg in den im Wesentlichen von Reinvestitionen geprägten Märkten in Westeuropa. WashTec verfügt mit rund 20.000 installierten Portalanlagen in den Kernmärkten in Europa und über 30.000 installierten Waschanlagen (Portalanlagen, Waschstraßen, Nutzfahrzeugwaschanlagen) weltweit über die mit Abstand größte installierte Maschinenbasis. Über 500 eigene Servicetechniker in Europa und den USA stellen das mit Abstand größte flächendeckende Servicenetzwerk dar.

■ Vertriebsstruktur mit Key-Account-Management

Eine speziell auf die Bedürfnisse der wesentlichen Kunden ausgerichtete Vertriebsstruktur mit einer zentralen Key-Account-Organisation für Großkunden und eigenen Vertriebs- und Servicegesellschaften in den Kernmärkten stellt sicher, dass länderübergreifende Rahmenabkommen kundengerecht umgesetzt werden können.

■ Produktsortiment und Entwicklungskompetenz

WashTec versteht sich als Innovationsführer. Mit einer zentralen Forschungs- und Entwicklungsabteilung in Augsburg sowie einer Entwicklungsabteilung in Denver, USA speziell für Produkte im amerikanischen Markt ist die Gesellschaft in der Lage, schnell und flexibel auf Kundenwünsche einzugehen. Die von WashTec vertriebenen Produktfamilien sind mit Abstand die jüngsten Maschinengenerationen im Markt.

1.9 Steuerungssysteme des Unternehmens

Für das Überwachungs- und Steuerungssystem werden im Wesentlichen die folgenden Instrumentarien genutzt:

- Monatliche erweiterte Vorstandssitzung mit Bereichsverantwortlichen
- Regelmäßige internationale Gruppen-Meetings mit allen Verantwortungsträgern der operativen Gesellschaften
- Strategie und Jahresplanung inklusive Investitionsplanung, Produktions- und Kapazitätsplanung
- Regelmäßiges Reporting und Prognoserechnungen, laufende Marktanalyse
- Umsatz-, Absatz-, Auftrags- und Marktanteilsanalysen

Wesentliche Kennzahlen zur Planung und Steuerung des Unternehmens

- EBIT-Rendite, Regelmäßige Analyse der Betriebsergebnisse
- Rotertragsanalysen
- Working Capital, insbesondere Forderungen und Vorräte
- Eigenkapitalquote und Verschuldungsgrad
- Cashflow-Kennzahlen, Cashflow aus operativer Tätigkeit

Mehrwahresvergleich wesentlicher Kennzahlen zur Planung und Steuerung

		2007	2006	2005
EBIT-Rendite (EBIT/Umsatz)	in %	10,3	9,5	8,6
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Bilanzsumme)	in %	34,4	29,6	27,0
EBITDA/Nettozinsaufwand		9,3	8,3	5,9
Cashflow aus operativer Tätigkeit	in Mio. €	21,6	22,4	23,7

1.10 Forschung und Entwicklung

WashTec versteht sich als Innovationsführer und wurde für seine Innovation »3D Car Scan-Verfahren« mehrfach ausgezeichnet. Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der WashTec Gruppe sind darauf ausgerichtet, das bestehende Produktangebot fortzuentwickeln, neue Waschsysteme zu entwickeln und die individuellen Anforderungen der Kunden an Design und Programmabläufe ihrer Anlagen zeitnah und effizient umzusetzen. Da die Technologie für Fahrzeugwaschanlagen relativ ausgereift ist, zielen Forschungsanstrengungen, auch auf Komponentenebene, insbesondere auf schnellere Durchlaufzeiten, Lack schonende Behandlung, die Anpassung der Waschanlagen an immer unterschiedlichere Autoformen, hohe Verfügbarkeit der Anlagen und die Erfüllung der Kundenwünsche nach einer erhöhten Bedienerfreundlichkeit bei der Fahrzeugwäsche. In Workshops mit Kunden werden deren spezielle Wünsche für die Entwicklung neuer Waschtechnologien erfasst. Durch die Optimierung von Produktionsverfahren sollen die Qualität der Produkte erhöht und ihre Produktionskosten gesenkt werden.

WashTec versteht sich als Innovationsführer

Entwicklungsprojekte werden im Rahmen eines strategischen Produktausschusses mit Vertretern von Produktmanagement, Einkauf, Vertrieb, Produktion und Service verabschiedet und über den gesamten Entwicklungsprojektablauf begleitet. Ein technischer Produktausschuss mit Experten aus dem In- und Ausland ist für die Erarbeitung neuer technologischer Lösungen und Konzepte verantwortlich.

Beispiele aus den Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen von WashTec

- Die patentierte Doppelportalanlage SoftCare Juno, die zur Zeit schnellste Portalwaschanlage am Markt.
- Das Lack schonende Waschmaterial SofTecs®, das – im Gegensatz zur herkömmlichen Polyethylen-Bürste oder anderen Waschmaterialien – keine Spuren auf dem Fahrzeug hinterlässt.
- Die eigenentwickelten und -produzierten Steuerungen für den Betrieb von Waschanlagen.
- 3D Car Scan, mit dem erstmals die Kontur der Fahrzeuge vollständig erfasst wird.
- Die im Jahr 2006 entwickelten und im Jahr 2007 im Markt eingeführten Waschanlagen NEW SoftWash, SoftLine Express und MaxiWash Vario.

WashTec kooperiert in den Bereichen Forschung und Entwicklung mit verschiedenen Instituten und Hochschulen.

Der Schutz eigener Innovationen durch Patente hat für WashTec hohe Priorität. Die WashTec Gruppe ist im Besitz von mehr als 60 aktiven, d. h. erteilten bzw. angemeldeten Erfindungen bzw. Patentfamilien. Diese Erfindungen teilen sich in über 400 Einzelanmeldungen auf. Kernpunkt der Patentstrategie der WashTec Gruppe ist ein weitgehender Schutz von Innovationen, die Alleinstellungsmerkmale beinhalten. WashTec verfügt über eine zentrale Forschungs- und Entwicklungsabteilung in Augsburg mit rund 40 Mitarbeitern. Daneben arbeitet die Forschungs- und Entwicklungsabteilung bei spezifischen Projekten mit unabhängigen Dienstleistern zusammen.

Die aktivierten Entwicklungskosten der Gruppe betragen 2007 0,9 Mio. € (Vorjahr 1,0 Mio. €). Dazu kamen nicht aktivierte Aufwendungen in Höhe von 0,8 Mio. € (Vorjahr 0,5 Mio. €).

Mehrjahresvergleich aktivierter Entwicklungskosten/Entwicklungsaufwendungen

in Mio. €	2007	2006	2005	2004
Aktivierete Entwicklungskosten	0,9	1,0	0,2	0,4
Nicht aktivierte Entwicklungskosten	0,8	0,5	0,3	0,2
Gesamte Kosten	1,7	1,5	0,5	0,6

Mehr als 60 aktive Patentfamilien

1.11 Mitarbeiter

Die Zahl der Mitarbeiter nahm im Wesentlichen in Folge der Akquisition in Spanien und der Stärkung des Direktvertriebs in den USA zum 31. Dezember 2007 um 110 auf 1.561 zu. In der Mitarbeiterstatistik für 2007 sind erstmals die Mitarbeiter von WashTec Spanien enthalten. Der Personalaufwand betrug im Geschäftsjahr 85,9 Mio. € (Vorjahr 85,5 Mio. €). Die WashTec Gruppe in Deutschland ist an die Tarifverträge der IG Metall gebunden. Im Jahr 2007 wurde mit den Vertretern der IG Metall ein Ergänzungstarifvertrag abgeschlossen, der eine sukzessive Erhöhung der regelmäßigen wöchentlichen Arbeitszeit auf 37 Stunden ohne Lohnausgleich gegen Abgabe einer Standortzusage bis 2010 vorsieht.

	31.12.2007	31.12.2006	Veränderung
Vertrieb und Service	907	816	91
Produktion, Technik und Entwicklung	483	475	8
Finanzen und Verwaltung	171	160	11
Summe	1.561	1.451	110

Anzahl der Mitarbeiter nach Funktionen zum Stichtag

Sämtliche leitenden Mitarbeiter haben Verträge mit fixen und variablen Vergütungsbestandteilen. Die variablen Vergütungsbestandteile sind an die Erreichung des Konzern-Betriebsergebnisses sowie die Erreichung individuell vereinbarter Ziele gekoppelt. Die Mitglieder der ersten Führungsebene nehmen zudem an dem von der Hauptversammlung 2007 beschlossenen Aktienoptionsplan teil. Daneben besteht ein Bonusprogramm für die Mitglieder der ersten Führungsebene, das an die Erreichung der Mittelfristzielsetzungen geknüpft ist.

2007	1.529
2006	1.412
2005	1.309
2004	1.361
2003	1.600

Mitarbeiterentwicklung im Jahresdurchschnitt

Vergütungsbericht Vorstandsbezüge

Der Vergütungsbericht fasst die Grundsätze zusammen, die auf die Festlegung der Vergütung des Vorstands der WashTec AG Anwendung finden und erläutert Höhe sowie Struktur der Vorstandseinkommen. Außerdem werden Grundsätze und Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats beschrieben sowie Angaben zum Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat gemacht. Der Vergütungsbericht richtet sich nach den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex und beinhaltet Angaben, die nach den Erfordernissen des deutschen Handelsrechts Bestandteil des Lageberichts nach § 315 Abs. 2 Nr. 4 HGB sind.

Die Hauptversammlung 2006 hat mit 93,3% der Stimmen beschlossen, auf die in § 285 Satz 1 Nr. 9 Buchst. a Satz 5 bis 9 und § 314 Abs. 1 Nr. 6 Buchst. a Satz 5 bis 9 HGB verlangten Angaben, insbesondere also auf die individualisierte Angabe der Vergütung der Vorstandsmitglieder für die Geschäftsjahre 2006 und 2007, zu verzichten.

Die vom Aufsichtsrat festgelegte Vergütung der Vorstandsmitglieder berücksichtigt die Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die Leistung des Vorstands insgesamt sowie die wirtschaftliche Lage, den Erfolg und die Zukunftsaussichten der Gesellschaft und des Konzerns unter Einbeziehung des Vergleichsumfelds. Der Aufsichtsrat überprüft die Angemessenheit sowohl der Struktur des Vergütungssystems als auch der Vergütung des Vorstands insgesamt und der einzelnen Vorstandsmitglieder jährlich.

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder setzt sich aus fixen und variablen Bestandteilen zusammen. Daneben wird den Vorständen ein Dienstwagen zur Verfügung gestellt sowie ein Mietzuschuss gewährt. Die variablen Vergütungsbestandteile enthalten jährlich wiederkehrende, an den geschäftlichen Erfolg gebundene Komponenten, sowie Bestandteile mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter. Abweichend von der Anregung in Ziffer 4.2.3 des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 14. Juni 2007 (Kodex) sind keine einmaligen variablen Vergütungsbestandteile enthalten. Der Aufwand der Vergütung in 2007 belief sich auf T€ 874 (vergleichbare Zahl Vorjahr T€ 1.057).

Zur Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter bestand und bestehen außerdem individualvertraglich vereinbarte Aktienoptionspläne. Die Bedingungen der Aktienoptionspläne sahen und sehen keine Begrenzungsmöglichkeit für außerordentliche, nicht vorhergesehene Entwicklungen vor (Ziff. 4.2.3 des Kodex). Die Hauptversammlung vom 22. Mai 2007 hat ein reguläres Optionsprogramm für Vorstand und erste Führungsebene des Unternehmens beschlossen.

Die Vergütung der Vorstände setzt sich aus fixen und variablen Bestandteilen zusammen. Daneben besteht ein Aktienoptionsprogramm.

Am 23. Juli 2007 wurden 767.000 Optionen zu einem Ausgabepreis von 15,34 € an den Vorstand und die erste Führungsebene ausgegeben. Dabei entfallen 600.000 Optionen auf den Vorstand und 167.000 Aktienoptionen auf 12 Mitglieder der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands. Die amtierenden Vorstände haben im Gegenzug auf bestehende Ansprüche aus einem laufenden virtuellen Aktienoptionsprogramm verzichtet. Die Optionen können bei einer Aktienkurssteigerung um 20 % nach einer Wartefrist von zwei Jahren erstmals ausgeübt werden. Der beizulegende Zeitwert der Aktienoptionen beträgt 1,8 Mio. €. Der Aufwand in 2007 belief sich auf 441 T€. Die Berechnung des beizulegenden Zeitwerts erfolgte mittels des Binominalmodells zum Ausgabezeitpunkt. Dem Berechnungsmodell liegt ein risikoloser Zinssatz i. H. v. 4,72 %, eine angenommene Volatilität von 22,8 %, eine Dividendenrendite von 2 %, ein Aktienkurs zum Ausgabezeitpunkt von 15,00 € und eine antizipierte Laufzeit von 2 Jahren zugrunde. Den Angaben des Aktienkurses sowie der Volatilität liegen jeweils Veröffentlichungen namhafter deutscher Banken zugrunde. Die Details und weitere Erläuterungen zu den Aktienoptionen sind unter der Anhangangabe 9 Personalaufwand dargestellt.

Ausgabe von 767.000 Aktienoptionen für Vorstände und Mitarbeiter der ersten Managementebene im Juli 2007

Mit dem Vorstand wurde eine Vergütung in Höhe von 50 % der zuletzt von ihm bezogenen kurzfristig fälligen Vergütung, als Gegenleistung für die Ausübung eines vertraglich vereinbarten Wettbewerbsverbots, nach Beendigung seines Dienstverhältnisses vertraglich vereinbart.

Darüber hinaus wurde im Zusammenhang mit der Beendigung des Dienstverhältnisses, in bestimmten Fällen, Mitgliedern des Vorstandes eine Abfindung in Höhe eines fixen Jahresgehaltes zugesagt. Die bestehenden Vorstandsverträge sahen und sehen, abweichend von den Anregungen in Ziffer 4.2.3 des Kodex, keine generelle Begrenzung von Abfindungen (Abfindungs-Cap) auf max. zwei Jahresvergütungen für den Fall der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit vor. Auch für den Fall der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit infolge eines Change of Control ist eine Begrenzung auf max. 150 % des Abfindungs-Caps nicht vorgesehen.

Keine der Zusagen war in 2007 aufwandswirksam.

Seit 2003 werden den Vorstandsmitgliedern keine Pensionen und Pensionszusagen mehr gewährt.

2. Ertragslage

2.1 Wesentliche Projekte der WashTec Gruppe 2007

■ Akquisition und Integration von Motor Mediterraneo, Spanien

Im Januar hat WashTec seinen spanischen Vertriebspartner übernommen. Damit ist WashTec auch im Fokusmarkt Spanien mit einer eigenen Vertriebs- und Serviceorganisation präsent und will in diesem Fokusmarkt mittelfristig eine führende Marktstellung einnehmen.

Motor Mediterraneo S.A., mit Sitz in Barcelona und einer Niederlassung in Madrid, war seit 1964 Händler der WashTec Gruppe in Spanien. Die Gesellschaft wurde im Geschäftsjahr planmäßig integriert, die Geschäftsentwicklung im Jahr 2007 war positiv.

■ Ausweitung des Direktvertriebs in den USA

Der Fokus der Tochtergesellschaft in den USA lag nach der Akquisition, Integration und Reorganisation im laufenden Geschäftsjahr auf der Stärkung der Vertriebs- und Serviceaktivitäten. In Texas, Missouri, Tennessee und im Nordosten der USA wurden eigene Aktivitäten aufgenommen.

■ Erfolgreiche Produkteinführungen

Die im Rahmen der Messe automechanika 2006 vorgestellten Produkte NEW SoftWash, eine Portalanlage speziell für das Basic Segment, die Nutzfahrzeugwaschanlage MaxiWash Vario und die hydraulische Waschstraße SoftLine Express wurden planmäßig im In- und Ausland eingeführt.

■ Ausbau des Systemgeschäfts

Im Rahmen des internationalen Ausbaus des Systemgeschäfts wurde eine Kooperationsvereinbarung mit dem niederländischen Tankstellenbetreiber Argos Oil abgeschlossen. In den Niederlanden werden Standorte entsprechend dem Wesu-Rent Modell im Namen und für Rechnung des Kunden betrieben.

■ Ergänzungstarifvertrag

WashTec hat mit dem Betriebsrat und Vertretern der IGMetall einen Ergänzungstarifvertrag für die WashTec Gruppe in Deutschland abgeschlossen. Er sieht die schrittweise Erhöhung der regelmäßigen wöchentlichen Arbeitszeit auf 37 Stunden ohne Lohnausgleich und den Verzicht auf tarifabhängige Sonderzahlungen bis Ende 2010 vor. Im Gegenzug hat WashTec eine Standortzusage bis Ende 2010 abgegeben.

■ Ausgabe Aktienoptionsprogramm und Aktienrückkauf

Infolge der Beschlüsse der Hauptversammlung hat WashTec ein Aktienoptionsprogramm für den Vorstand und die erste Führungsebene der Gesellschaft (Volumen 767.000 Optionen) ausgegeben. Die Optionen wurden zu einem Ausgabepreis von 15,34 € gewährt, die Wartefrist beträgt zwei Jahre, die Ausübung kann erfolgen sofern der Aktienkurs um über 20% innerhalb der Wartefrist gestiegen ist. Im September hat die Gesellschaft beschlossen, das Aktienrückkaufprogramm umzusetzen und bis November 2008 bis zu 800.000 Aktien der Gesellschaft zu erwerben.

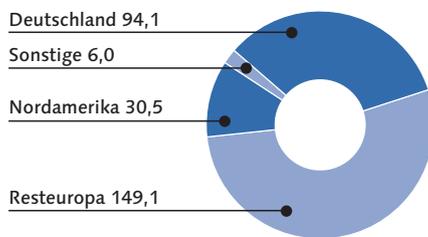
*Erfolgreiche Integration
des spanischen Händlers*

2.2 Unternehmenssituation und Geschäftsverlauf

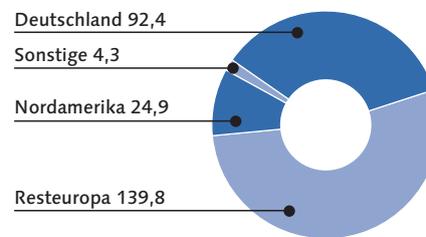
Der Umsatz der WashTec Gruppe lag mit 279,7 Mio. € um 7,0% über dem Vorjahreswert von 261,4 Mio. €. Das Umsatzwachstum in Höhe von 18,3 Mio. € (konsolidiert) resultiert im Wesentlichen aus der positiven Entwicklung der amerikanischen Tochtergesellschaft und der positiven Entwicklung in Süd- und Osteuropa. Sämtliche Produktbereiche im Bereich Maschinen wie auch der Service entwickelten sich positiv. Die Portalanlagen SoftCare Bravo und NEW SoftWash wie auch die neu im Markt eingeführte Nutzfahrzeugwaschanlage MaxiWash Vario trugen zur positiven Umsatzentwicklung bei. Die temporäre Investitionszurückhaltung von Großkunden in Europa im ersten Halbjahr, löste sich im verbleibenden Jahr auf, die Umsatzrückstände konnten im zweiten Halbjahr aufgeholt werden.

*Umsatzanstieg um 7%
auf 279,7 Mio. €*

In Deutschland lag der Umsatz mit 94,1 Mio. € um 1,7 Mio. € leicht über dem Niveau des Vorjahres. Der Umsatzanstieg im restlichen Europa in Höhe von 9,3 Mio. € auf 149,1 Mio. € resultiert im Wesentlichen aus der positiven Geschäftsentwicklung in Süd- und Osteuropa.



Gesamt 2007: 279,7 Mio. €



Gesamt 2006: 261,4 Mio. €

*Umsatz nach Regionen
in Mio. €*

Die Umsätze der Mark VII Equipment Inc., USA, (Stand Alone) lagen mit 30,5 Mio. € um 5,6 Mio. € über dem Vorjahr (2006: 24,9 Mio. €). Das Umsatzwachstum resultiert aus der anhaltend positiven Entwicklung der Bürstenportalanlagen sowie dem Ausbau des Direktgeschäfts. Durch die Abwertung des US-Dollars gegenüber dem Euro ist der in US-Dollar ausgewiesene Umsatzanstieg in Nordamerika (+35,0%) allerdings deutlich höher als in Euro (+22,5%). Die Kursentwicklung des Euro hat im Jahr 2007 den Geschäftsverlauf der WashTec Gruppe nicht wesentlich negativ beeinflusst. WashTec schließt den Großteil seiner Verträge in Euro ab. Die Abwertung des US-Dollars zum Euro hat, abgesehen von der Finanzierung der Aktivitäten von Mark VII, USA, die über das deutsche Bankenkonsortium erfolgt und überwiegend über Cross Currency Swaps ausgeglichen werden, lediglich geringen Einfluss auf das operative Geschäft von WashTec. Nahezu alle Produkte für den amerikanischen Markt werden in den USA gefertigt. Aus Europa werden nur Komponenten geliefert, deren Anteil am Materialeinstand bei Mark VII gering ist. Der Effekt aus Währungseinflüssen ist für das Ergebnis von Mark VII nicht wesentlich.

Jahr	Umsatz (Mio. €)
2007	279,7
2006	261,4
2005	225,8
2004	211,8
2003	241,1

Umsatz in Mio. €

Das Segment Cleaning Technology, in dem die Umsätze aus dem Verkauf und Service von Waschanlagen und Zubehörprodukten dargestellt werden, erzielte 2007 einen Umsatz von 279,5 Mio. € (2006: 261,2 Mio. €). Der Umsatz im Segment Systemgeschäft, der im wesentlichen das Geschäft der Tochtergesellschaft WesuRent Car Wash Marketing beinhaltet, lag bei 3,5 Mio. € um 0,2 Mio. € unter Vorjahr (2006: 3,7 Mio. €). Hier konnten die Umsatzverluste der Wintermonate, in denen die milden und regnerischen Wetterverhältnisse in Deutschland sich ungünstig auf die Waschzahlen ausgewirkt hatten, im Jahresverlauf zum großen Teil wieder aufgeholt werden. Da im Segment Cleaning Technology der Hauptteil der Umsätze und Erträge der WashTec Gruppe generiert wird, wird im Folgenden auf das Segment Systemgeschäft nur eingegangen, sofern erforderlich.

Zum Stichtag 31. Dezember 2007 lag der Auftragsbestand der WashTec Gruppe über dem Niveau des Vorjahres. Da die Aufträge von WashTec in der Regel innerhalb von sechs bis zehn Wochen abgeschlossen werden, ist der Auftragsbestand für die mittel- bis langfristige Geschäftsentwicklung nur von untergeordneter Bedeutung.

Ertragslage

Entwicklung der Ertragslage

		2007	2006	Veränderung
EBITDA	Mio. €	36,0	32,6	3,4
EBIT	Mio. €	28,9	24,9	4,0
EBIT um Sondereinflüsse bereinigt	Mio. €	28,3	28,7	-0,4

Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)

Anstieg der EBIT-Rendite auf 10,3 %

Die EBIT-Rendite für das Gesamtjahr stieg auf 10,3 % (Vorjahr 9,5 %).

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg auf 28,9 Mio. € (2006: 24,9 Mio. €). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus dem Ergebnisanstieg (EBIT) im Segment Cleaning Technology (unkonsolidiert) von 26,0 Mio. € im Vorjahr auf 29,2 Mio. € 2007. Das EBIT des Segments Systemgeschäft blieb trotz des Umsatzrückgangs stabil bei 0,7 Mio. € (Vorjahr 0,7 Mio. €). Das um Einmaleffekte bereinigte Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern lag bei 28,3 Mio. € (2006: 28,7 Mio. €) nach Abzug eines positiven Sondereffekts von saldiert 0,6 Mio. € (Vorjahr -3,7 Mio. €). Der Sondereffekt 2007 resultiert vor allem aus der Endabwicklung der ehemaligen kanadischen Tochtergesellschaft. In 2006 war der Sondereffekt vor allem auf die Phantom Stocks zurückzuführen. Der Rückgang des um Sondereffekte bereinigten Ergebnisses resultiert im Wesentlichen aus Anlaufkosten in Verbindung mit der Stärkung der Vertriebs- und Serviceaktivitäten in den USA und Südeuropa, sowie höheren Kosten in der operativen Infrastruktur.

Wesentliche Einflussfaktoren auf die Materialaufwandsquote sind die gestiegenen Umsatzanteile von Mark VII und den südeuropäischen Gesellschaften, die aufgrund unterschiedlicher Vertriebsstrukturen und Marktgegebenheiten geringere Margen als die WashTec Gruppe in den Kernmärkten in Europa erzielen. 2007 führten die genannten Einflussfaktoren dazu, dass die Materialquote (vom Umsatz) sich von 44,2 % auf 45,2 % erhöht hat. Steigende Rohmaterialpreise konnten zum großen Teil mit der Realisierung von Projekten in den Bereichen Einkauf und Design to Cost kompensiert werden. 2008 soll die Materialquote infolge der Realisierung von weiteren Projekten im Wesentlichen stabil bleiben.

Der Personalaufwand stieg leicht von 85,5 Mio. € auf 85,9 Mio. €. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der gestiegenen Mitarbeiterzahl der WashTec Gruppe infolge der Ausweitung der Vertriebs- und Service-Netzwerke in Südeuropa und den USA. Beim Vergleich mit dem Vorjahr ist außerdem zu berücksichtigen, dass im Personalaufwand des Vorjahrs Aufwendungen für Phantom Stocks in Höhe von 4,6 Mio. € enthalten waren. Die Phantom Stocks wurden im laufenden Jahr durch die Ausgabe eines neuen Optionsprogramms abgelöst (Anhang Rnr. 9). Durch das Optionsprogramm entsteht ein jährlicher Aufwand von ca. 0,9 Mio. €. In 2007 belief sich der anteilige Aufwand auf 0,4 Mio. €. Im laufenden Geschäftsjahr wurde ein Ergänzungstarifvertrag für die Tarifmitarbeiter in Deutschland abgeschlossen, der eine schrittweise Anhebung der wöchentlichen Arbeitszeit von 35 Stunden auf 37 Stunden ohne Lohnausgleich vorsieht. Für 2008 wird mit einem Anstieg der Personalkosten in Höhe der Inflation gerechnet. An Beiträgen zur Sozialversicherung wurden 12,1 Mio. € (2006: 12,2 Mio. €) geleistet. Die Personalaufwandsquote (vom Umsatz) sank aufgrund des Wegfalls der Phantom Stocks bei gestiegenen Umsätzen von 32,7 % auf 30,7 %.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen bedingt durch Strukturkosten in Zusammenhang mit der Übernahme und Integration von *Motor Mediterraneo S.A.*, Spanien bzw. der Stärkung der Vertriebs- und Serviceaktivitäten in den USA sowie Anlauf- und Planungskosten für weitere Projekte im Bereich Wachstum und Effizienz auf 38,8 Mio. € (2006: 35,4 Mio. €). (Aufgliederung siehe Anhang Rnr. 10.)

Die Abschreibungen sanken auf 7,2 Mio. € (Vorjahr 7,7 Mio. €). Der Rückgang ist vor allem durch Rückgänge bei Finance Lease bedingt.

Das negative Finanzergebnis blieb stabil bei 3,9 Mio. € (Vorjahr 3,9 Mio. €). Der Rückgang der Bankverbindlichkeiten wurde durch das steigende Zinsniveau kompensiert.

Das Segment Systemgeschäft erzielte im laufenden Jahr ein Betriebsergebnis (EBIT) von 0,7 Mio. € (Vorjahr 0,7 Mio. €).

Ergebnis vor Steuern in Mio. € (EBT) und Konzernjahresüberschuss*Ergebnis vor Steuern in Mio. €*

2007					25,0
2006					21,0
2005					15,0
2004				1,0	
2003		-23,9			

Nach Abzug des Finanzergebnisses errechnet sich ein Ergebnis vor Steuern (EBT) in Höhe von 25,0 Mio. € (2006: 21,0 Mio. €). Die Steuern in Höhe von 12,4 Mio. € (2006: 8,5 Mio. €) setzen sich aus der Nutzung latenter Steuerguthaben und laufendem Steueraufwand zusammen. Sie beinhalten eine Sonderabschreibung auf aktivierte Verlustvorträge in Höhe von 3,2 Mio. € infolge der im Juli in Kraft getretenen Steuerreform in Deutschland, nach der die Gruppen-Steuerquote ab 2008 von 40 % auf ca. 32 % sinkt.

Ergebnis pro Aktie auf 0,83 € verbessert

Daraus ergibt sich ein Jahresergebnis von 12,6 Mio. € (2006: 12,5 Mio. €). Das Ergebnis je Aktie verbesserte sich von 0,82 € auf 0,83 € (Basis 15,2 Mio. Aktien). Bereinigt um die Sonderabschreibung auf aktivierte Verlustvorträge verbesserte sich das Ergebnis je Aktie auf 1,04 €.

Bei den Steuern vom Einkommen und Ertrag handelt es sich um latente Steuern aufgrund von Verlustvorträgen bei deutschen Gesellschaften sowie Cash-Steuern. Die latenten Steuern in Deutschland werden mit einem Steuersatz von 30,9 % (Vorjahr 39,2 %) ermittelt. Darüber hinaus wurden wie bereits beschrieben 3,2 Mio. € aktivierte latente Steuern abgeschrieben.

Die übrigen Steuern betreffen Tochtergesellschaften im Ausland bzw. Steuerzahlungen aufgrund der Mindestbesteuerung in Deutschland.

Im Gesamtjahr 2007 hat sich die Ertragslage des Unternehmens mit einem Umsatzanstieg von 261,4 Mio. € auf 279,7 Mio. € bei einem Ergebnisanstieg vor Steuern von 21,0 Mio. € auf 25,0 Mio. € im Rahmen der Erwartungen entwickelt. Die Umsatzrentabilität sank aufgrund der Sonderabschreibung auf Verlustvorträge leicht von 4,8 % auf 4,5 %. Das Unternehmen strebt zukünftig eine weitere nachhaltige Steigerung der Umsatzrentabilität an und erwartet für das Geschäftsjahr 2008 eine deutliche Steigerung des Ergebnisses je Aktie.

3. Vermögens- und Finanzlage

3.1. Vermögenslage

Vermögens- und Finanzlage		2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Anlagevermögen	Mio. €	100,0	100,0	78,5	75,1	81,6	94,0	99,6
Forderungen,								
sonstige Vermögenswerte	Mio. €	46,4	44,6	35,1	31,8	49,6	57,4	74,4
Vorräte	Mio. €	39,5	34,0	29,0	30,2	37,2	39,3	42,0
aktive latente Steuern	Mio. €	16,9	24,8	30,1	30,9	33,3	27,4	25,2
Zahlungsmittel und -äquivalente	Mio. €	6,0	3,0	6,9	0,8	3,8	4,9	3,8
sonstige	Mio. €	2,5	2,4	2,9	1,3	1,2	1,3	1,1
Eigenkapital	Mio. €	72,7	61,7	49,3	4,0	7,2	25,5	40,1
Rückstellungen								
inkl. Ertragssteuerschulden	Mio. €	28,3	31,3	42,8	34,4	34,4	19,8	16,6
Verbindlichkeiten	Mio. €	102,4	108,9	84,0	127,1	162,6	178,0	189,3
Rechnungsabgrenzungsposten	Mio. €	7,9	6,9	6,4	4,6	2,5	1,0	0,1
Bilanzsumme	Mio. €	211,3	208,8	182,5	170,1	206,7	224,3	246,1

Geringfügiger Anstieg der Bilanzsumme aufgrund Erhöhung des Nettoumlaufvermögens

Die Bilanzsumme der WashTec Gruppe stieg von 208,8 Mio. € auf 211,3 Mio. €. Das Anlagevermögen blieb trotz der Zugänge infolge der Akquisition von Motor Mediterraneo, Spanien aufgrund planmäßiger Abschreibungen exakt auf dem Vorjahresniveau von 100,0 Mio. €. Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Die Abschreibungen werden nach der linearen Methode auf die voraussichtliche Nutzungsdauer pro rata temporis vorgenommen. Immaterielle Vermögenswerte werden regelmäßig einem Impairmenttest unterzogen.

Im Anlagevermögen der WashTec Gruppe ist der Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 53,6 Mio. € (Vorjahr 51,9 Mio. €) enthalten. Die Erhöhung ist im Wesentlichen bedingt durch die Akquisition von Motor Mediterraneo, Spanien. Nachdem der Goodwill entsprechend IFRS 3 in Verbindung mit IAS 36 seit 2005 nicht mehr planmäßig abgeschrieben werden darf, unterzieht die Geschäftsleitung den aktivierten Goodwill jährlich einem Werthaltigkeitstest. Basis für die Werthaltigkeitsprüfung für Geschäfts- und Firmenwerte ist die Mittelfristplanung 2008 bis 2012 auf Konzernebene. Derzeit ist bei konservativer Unternehmensprognose kein Abwertungsbedarf erkennbar.

Im Anlagevermögen sind als wesentliche weitere Positionen Grundstücke und Gebäude in Höhe von 21,5 Mio. €, Maschinen und Kraftfahrzeuge aus Finanzierungsleasing in Höhe von 8,4 Mio. € sowie immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 8,0 Mio. € enthalten.

Die Forderungen und sonstigen Vermögenswerte erhöhten sich aufgrund des erhöhten Geschäftsvolumens von 44,6 Mio. € auf 46,4 Mio. €. Die Vorräte stiegen infolge der Ausweitung des Direktvertriebs in Südeuropa und den USA, einer temporären doppelten Lagerführung infolge der Umstellung der Ersatzteillogistik in Europa sowie erhöhter Fertigwarenbestände von 34,0 Mio. € auf 39,5 Mio. €. Durch den Abschluss des europäischen Ersatzteillogistikprojekts sollen die Vorräte unterproportional zu den Umsätzen steigen.

Die aktivierten latenten Steuern auf Verlustvorräte, die im Wesentlichen auf Verluste der California Kleindienst Gruppe aus der Zeit vor der Verschmelzung mit Wesumat im Jahr 2000 und die Restrukturierungsaufwendungen der Jahre 2002 und 2003 zurückzuführen sind, sanken aufgrund von Abschreibungen infolge der Steuerreform sowie des positiven Ergebnisses von 24,8 Mio. € zum Jahresende 2006 auf 16,9 Mio. € zum 31.12.2007. Sie werden trotz der Mindestbesteuerung in Deutschland aufgrund der erwarteten zukünftigen Ergebnisse über einen Zeitraum von weniger als 5 Jahren aufgebraucht werden.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente stiegen aufgrund hoher Zahlungseingänge zum Stichtag von 3,0 Mio. € auf 6,0 Mio. € an.

Das kurzfristige Vermögen inkl. der als zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte lag zum 31. Dezember 2007 bei 94,4 Mio. € nach 84,0 Mio. € im Vorjahr.

Das Eigenkapital konnte infolge der positiven Ergebnisentwicklung von 61,7 Mio. € auf 72,7 Mio. € erhöht werden. Mit einer Eigenkapitalquote von 34,4% verfügt WashTec über eine solide Kapitalstruktur.

In der AG lag das Eigenkapital bei 133,8 Mio. € (2006: 134,1 Mio. €). Daraus ergibt sich eine Eigenkapitalquote von 98,0% (2006: 97,0%).

Die Netto-Bankverschuldung (Bankverschuldung abzüglich Bankguthaben) zum 31.12.2007 lag bei 46,0 Mio. € (31.12.2006: 54,2 Mio. €) deutlich unter Vorjahr. Der Gesamtzinsdeckungsgrad (EBITDA/Nettozinsaufwand) lag zum Jahresende bei 9,3 (Vorjahr 8,3).

Die Rückstellungen sanken vor allem infolge von Inanspruchnahmen von 31,3 Mio. € auf 28,3 Mio. €. Die Rückstellungen setzen sich im Wesentlichen aus Rückstellungen für Personal, Altersteilzeit und Produkte zusammen. Eine Aufgliederung der Rückstellungen ergibt sich aus dem Konzernanhang Rnr. 28. Wesentliche Kennzahlen in Zusammenhang mit der Finanz- und Vermögenslage sind die unter 1.9 beschriebenen Kennzahlen wie Verschuldungsgrad und Eigenkapitalquote.

*Netto-Bankverschuldung
auf 46,0 Mio. € reduziert*

3.2 Finanzmanagement

Wesentliches Ziel des Finanzmanagements ist die Optimierung des Free Cashflow. Die Finanzierung der WashTec Gruppe erfolgt über ein der WashTec Cleaning Technology GmbH gewährtes mehrjähriges syndiziertes Konsortialdarlehen, das 2011 fällig wird. Die wesentlichen Verbindlichkeiten der Gesellschaft bestehen in Euro. Der Basiszinssatz der Darlehen aus dem Jahr 2006 ist variabel und orientiert sich am EURIBOR. Zur Verringerung des Risikos aus einer allgemeinen Zinserhöhung und zur Verbesserung der Planungssicherheit wurde der variable Zinssatz mittels dreier Zinsswaps für 65 % der Darlehen abgesichert. Daneben werden Wechselkursrisiken für den Dollarraum über einen Cross-Currency Swap reduziert.

Der Konzern verfügt am 31. Dezember 2007 über eine Kreditlinie von insgesamt 82,2 Mio. €. Die nicht in Anspruch genommene Kreditlinie, die für die künftige betriebliche Tätigkeit und zur Erfüllung von Verpflichtungen eingesetzt werden könnte, beläuft sich zum Stichtag auf 24,5 Mio. €. Die Nutzung der nicht in Anspruch genommenen Kreditlinien ist großteils nur unter bestimmten Voraussetzungen möglich und bedarf der vorherigen Genehmigung durch das Bankenkonsortium (weitere Erläuterungen siehe Konzernanhang Rnr. 29). Die Tochtergesellschaft WesuRent Carwash Marketing finanziert ihre Maschineninvestitionen über Sale – und Leaseback Transaktionen, die im Anhang unter Randnummer 30 dargestellt sind.

3.3 Kapitalflussrechnung

Im Berichtsjahr wurde in der Konzern-Kapitalflussrechnung eine weitere Aufgliederung zur Verbesserung der Transparenz vorgenommen. Des Weiteren wurde die Darstellung der gezahlten und erhaltenen Zinsen geändert. Sie wurden im Berichtsjahr vom Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit zum Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit umgegliedert.

Der Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit (Netto-Cashflow) lag bei 21,6 Mio. € (2006: 22,4 Mio. €). Insbesondere im letzten Quartal generierte das Unternehmen einen hohen operativen Cashflow aufgrund der Steigerung des operativen Ergebnisses. Im Bereich des Nettoumlaufvermögens konnten zwar die Forderungsstruktur und die Höhe der Schulden aus Lieferungen und Leistungen verbessert werden, im Bereich Vorräte und übriges Nettoumlaufvermögen kam es jedoch im Gegenzug zu einem Aufbau, so dass der Netto-Cashflow um 0,8 Mio. € unter dem Vorjahreswert liegt.

Netto-Cashflow bei 21,6 Mio. €

Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 7,6 Mio. € (2006: 24,9 Mio. €). Ausschlaggebend für 2007 waren im Wesentlichen die Akquisitionen von Motor Mediterraneo und in den USA (5,0 Mio. €) sowie Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen (5,8 Mio. €). Im Vorjahr war die Akquisition von Mark VII Equipment Inc. die wesentliche Ursache für die Auszahlungen für den Erwerb von Tochterunternehmen in Höhe von 17,0 Mio. €. Dazu kamen Mittelzuflüsse in Höhe von 3,2 Mio. € aus dem Verkauf von Gegenständen des Anlagevermögens (2006: 3,0 Mio. €).

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit belief sich auf –9,5 Mio. € (2006: –2,8 Mio. €). Die Entwicklung des Mittelabflusses resultiert hauptsächlich aus Zinszahlungen, der Rückführung von Darlehen sowie der Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Stichtag nahmen um 4,5 Mio. € auf 5,9 Mio. € zum Stichtag 31.12.2007 zu.

Die Gesellschaft war zu jeder Zeit in der Lage, ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen.

3.4 Investitionen

Wie in Punkt 3.3 dargestellt, betrug der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit 7,6 Mio. € (2006: 24,9 Mio. €). Die Schwerpunkte der Investitionstätigkeit der WashTec Gruppe im Jahr 2007 lagen im Erwerb der Händler in Spanien und den USA sowie Ersatzinvestitionen in Europa, während im Vorjahr Mark VII Equipment in den USA erworben wurde.

4. Nachtragsbericht

Nach dem Bilanzstichtag haben keine Ereignisse stattgefunden.

5. Chancen und Risiken der Konzernentwicklung

Die WashTec Gruppe ist im Rahmen ihrer internationalen Geschäftstätigkeit Chancen und Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit ihrem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Um diesen Risiken kontrolliert begegnen zu können, unterliegen wesentliche Geschäftsprozesse einem internen Kontroll- und Überwachungssystem, das Risiken frühzeitig erkennen und erforderliche Gegenmaßnahmen rechtzeitig einleiten soll. Die Risikoidentifikation ist aufgrund der sich ständig ändernden Verhältnisse und Anforderungen eine kontinuierliche Aufgabe, die fest in die täglichen Arbeitsabläufe integriert ist.

Risikomanagement

Ein mehrstufiges System zur Identifizierung und Überwachung sämtlicher bestandsgefährdender Risiken ist installiert, dessen Aufgabe es ist, auf Basis einer kurz- und mittelfristigen Prognose die Gefährdung durch zukünftige Ereignisse zu erkennen, um die notwendigen Schritte zu einer angemessenen Bewältigung in einem geordneten Verfahren einzuleiten.

Sämtliche geschäftlichen Risiken werden den Unternehmensabläufen gegenübergestellt, analysiert und quantifiziert. Die Risikosteuerung erfolgt über Definition und Einleitung geeigneter Gegenmaßnahmen. Auf Risikoerfassungsbögen werden sämtliche identifizierten Risiken regelmäßig von den Bereichsverantwortlichen gemeldet und abgefragt. Der Stand der Umsetzung wird in regelmäßigen Abständen über das Risikomanagementsystem nachgehalten.

Im Rahmen der Risikoüberwachung wurden keine bestandsgefährdenden Risiken festgestellt.

Überwachungs- und Steuerungssystem

Für das Überwachungs- und Steuerungssystem werden im Wesentlichen die folgenden weiteren Instrumentarien genutzt:

- Erweiterte Vorstandssitzung
- Management-Meeting
- Jahresplanung
- Prognoserechnung
- Monats- und Quartalsreporting
- Strategischer Produktausschuss
- Strategische Marketinggruppe
- Technischer Produktausschuss
- Investitionsplanung
- Produktions- und Kapazitätsplanung
- Interne Revision
- Debitorenmanagement
- Versicherungen
- Risikobeauftragter
- Einkaufs- und Lieferantenmanagement
- Personalplanung und -entwicklung

Diese Einrichtungen und Instrumentarien bilden die Grundlage für das bestehende Risiko-Management.

Geschäftliche Risiken

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2007 bestehen folgende Chancen wie auch Risiken, die einen erheblichen Einfluss auf die weitere Entwicklung der WashTec Gruppe haben könnten. Im Vergleich zum Vorjahr kam es nicht zu wesentlichen Änderungen in der Risikostruktur. Laufende Kostenoptimierung und der erfolgreiche Anlauf neuer Vertriebs- und Serviceaktivitäten gewinnen für den zukünftigen erfolgreichen Geschäftsverlauf zunehmend an Bedeutung.

Klima und Umwelteinflüsse

Eine Veränderung der Klima- und Umweltbedingungen kann positive wie auch negative Auswirkungen auf das Autowaschverhalten und somit auf das Geschäft der WashTec haben.

Risiken

Eine zunehmende Überlastung der Verkehrswege, hohe Kosten für Treibstoffe und das Verbot von Fahrten in Innenstädten sowie Mautgebühren und ein gestiegenes Umweltbewusstsein können dazu führen, dass PKWs weniger bewegt werden, um die Umwelt zu schonen. Dies kann zu weniger Autowäschen und somit zu geringeren Investitionen in Autowaschanlagen führen. Eine Veränderung der Klima- und Umweltbedingungen kann darüber hinaus Auswirkungen auf das Autowaschverhalten und somit auf das Geschäft der WashTec haben. Mildere Winter bedeuten weniger Streusalz, weniger Autowäschen und somit möglicherweise eine längere Lebensdauer von Waschanlagen und Verzögerungen bzw. Rückgänge bei der Investition von Fahrzeugwaschanlagen.

Chancen

Die Verknappung und zunehmende Kosten der Ressource Wasser können zu einer Zunahme der maschinellen Wäschen führen, bei denen in Verbindung mit einer Wasseraufbereitungsanlage eine Reduzierung des Frischwasserverbrauchs von mindestens 150 Liter/Wäsche bei Handwäsche bzw. Anlagen ohne Rückgewinnung um 90 % möglich ist. Die Gesellschaft geht davon aus, dass die gesetzlichen Vorschriften dem Beispiel einiger Länder in Nord- und Mittelwesteuropa in denen Fahrzeugwäsche nur in Verbindung mit einer Wasserrückgewinnungsanlage erlaubt ist, folgend, auch in anderen Ländern verstärkt werden. Dies kann zu einer Zunahme von Fahrzeugwaschanlagen führen.

Laufende Kostenoptimierung

Risiken

Die Weiterführung der laufenden Projekte und die Definition neuer Kostensenkungsmaßnahmen ist eine wesentliche Voraussetzung für den weiteren Erfolg des Unternehmens. Nur bei nachhaltiger Optimierung der Kostenstrukturen wird das Unternehmen auch in Zukunft seine führende Position im Markt behaupten und auch am

*Chancen und Risiken
der Konzernentwicklung:*

- *Klima- und Umwelteinflüsse*
- *laufende Kostenoptimierung*
- *Aufbau neuer Vertriebs- und Serviceorganisationen*

Hochlohnstandort Deutschland einen Produktionsstandort mit guter Ergebnissituation aufrechterhalten können. Die laufenden und neu aufgesetzten Projekte sollen dazu führen, dass die Kostenstruktur des Unternehmens kontinuierlich verbessert wird.

Chancen

In der Vergangenheit vorgenommene Effizienzprojekte haben die Profitabilität und Wettbewerbsfähigkeit der WashTec Gruppe nachhaltig verbessert. Diese Programme zeigen weiterhin positive Effekte und werden fortgeführt. Sofern alle Projekte vollumfänglich realisiert werden, können die Kostenstrukturen und Ergebnisse der WashTec Gruppe weiter deutlich verbessert werden und zu einer weiteren Steigerung der positiven Unternehmensperformance führen.

Aufbau neuer Vertriebs- und Serviceorganisationen sowie Produktentwicklung

Risiken

Mit dem Aufbau von neuen Vertriebs- und Servicegesellschaften, der zunehmenden horizontalen Diversifikation und der Entwicklung neuer Produkte können spezielle Risiken für WashTec verbunden sein. Sämtliche strategischen Investitionen, einschließlich der Investitionen im Hinblick auf den Aufbau von Vertriebs- und Serviceaktivitäten, basieren auf der Analyse von Markterfordernissen und einer entsprechenden Investitionsrechnung. Es kann jedoch nicht ausgeschlossen werden, dass diese Analysen bzw. Investitionsrechnungen der Gesellschaft im Nachhinein nicht wie geplant eintreffen oder umgesetzt werden können.

Sämtliche strategischen Investitionen erfolgen auf Basis von Marktanalysen und Investitionsrechnungen

Eine Erweiterung der Vertriebsorganisation durch Akquisition von Unternehmen bzw. Unternehmensteilen erfordert im Regelfall die Aufnahme zusätzlichen Fremdkapitals. Eine Fehleinschätzung bzw. Fehlbewertung der Zielunternehmen könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe belasten.

Ferner könnte WashTec Risiken im Zusammenhang mit Anlaufverlusten bei der Gründung neuer Vertriebs- und Serviceorganisationen oder im Rahmen der Übernahme von Vertriebspartnern (z. B. im Zusammenhang mit Personalkosten und sonstigen betrieblichen Aufwendungen für die neue Infrastruktur) ausgesetzt sein.

Chancen

Ein positiver Anlauf und die erfolgreiche Integration erworbener Vertriebs- und Serviceorganisationen können zu einer Verbesserung der Marktstellung und Ergebnisse der WashTec Gruppe führen. Die erfolgreiche Erweiterung der Produktpalette verbunden mit der Einführung neuer Produkte und eine intensiviertere Marktausschöpfung können zu einem Ausbau der Marktanteile und erhöhten Gewinnen führen.

Durch die Erschließung neuer Märkte durch vertikale und horizontale Erweiterung des Leistungsspektrums sowie durch mögliche weitere Akquisitionen besteht für WashTec weiterhin die Chance, seine Stellung als Full-Service-Provider auszubauen. Im Rahmen der strategischen Planung wurden für alle weltweiten Fokusbereiche länderspezifische Strategien entwickelt.

Geschäft

Risiken

Eine instabile politische Lage bzw. Terroranschläge können zu einem rückläufigen Konsumverhalten führen. Falls Markt- und Konjunkturschwankungen sowie sprunghaft ansteigende Ölpreise ein reduziertes Nachfrageverhalten auslösen, könnte dies zu erheblichen Umsatzeinbußen führen. Auch ein Investitionsstopp einzelner Mineralölgesellschaften oder die Listung anderer Lieferanten in Folge einer Neuausschreibung von Rahmenlieferabkommen mit Mineralölgesellschaften können erhebliche Umsatzeinbußen auslösen.

Im Zusammenhang mit einer rückläufigen Nachfrage können sich Risiken aus einem preisaggressiven Wettbewerb ergeben, der zu Margendruck in einzelnen Marktsegmenten führen kann.

Preissteigerungen bei Zulieferern aufgrund gestiegener Rohstoffpreise, wie z. B. eine Erhöhung der Stahlpreise, können zu einer Erhöhung der Herstellkosten und einer Senkung der Rohertragsmargen führen. Gegenläufige Effekte aus Projekten zur Senkung der Einkaufspreise können die Effekte der Preissteigerungen aber gegebenenfalls wieder aufheben.

Die WashTec AG hat eine systematische und intensive Marktbeobachtung installiert. So können bei negativen konjunkturellen Entwicklungen oder Marktschwankungen schnell Gegenmaßnahmen ergriffen werden. Ertragsrisiken aus rückläufiger Nachfrage oder Risiken aus Preisverfall werden durch Maßnahmen hinsichtlich der kontinuierlichen Verbesserung der Produkte, Optimierung des Angebotsprogramms und Anpassung der Einkaufskonditionen sowie Kapazitätsanpassungsmöglichkeiten durch Einsatz von Leiharbeitern und die Vereinbarung von Jahresarbeitszeitmodellen minimiert.

Chancen

Eine Verjüngung bei der Alterstruktur des Waschanlagenbestandes bei Kunden oder Erhöhung der eigenen Marktanteile kann zu positiven Sondereffekten führen. Mittels der zunehmend globalen Einkaufsaktivitäten können auch zukünftig weitere Effizienzpotentiale bei der Beschaffung und Produktion einzelner Komponenten realisiert werden.

Innovationen

Risiken

WashTec verfügt über eine große Anzahl von Patenten und über verschiedene Lizenzen, die für das Geschäft der Gruppe von erheblicher Bedeutung sind.

Auch wenn Patente kraft Gesetzes eine Vermutung für ihre Wirksamkeit entfalten, bedeutet die Erteilung eines Patents nicht zwangsläufig, dass das Patent wirksam ist oder etwaige Patentansprüche durchsetzbar sind. Dies gilt insbesondere für die asiatischen Märkte. Ein unzureichender Schutz oder die tatsächliche Verletzung des geistigen Eigentums kann die Fähigkeit der WashTec Gruppe einschränken, die erzielten Technologievorsprünge gewinnbringend zu nutzen oder zu einer Minderung zukünftiger

Geschäftsrisiken:

- Investitionsstopps bei Großkunden
- zunehmender Wettbewerb
- Preissteigerungen bei Zulieferern

tiger Erträge führen. Ferner kann nicht ausgeschlossen werden, dass WashTec Patente Dritter verletzt, da Wettbewerber, ebenso wie WashTec, zahlreiche Erfindungen als Patent anmelden und Patentschutz erhalten.

Innovationen des Wettbewerbs sowie die Entwicklung neuer substituierender Innovationen von Branchen außerhalb des Autowaschgeschäfts, wie zum Beispiel die Entwicklung schmutzpartikelabweisender Autolacke mit einem »Lotus-Effekt« können die Nachfrage nach WashTec Produkten nachhaltig beeinflussen. Die Entwicklungsabteilung von WashTec beobachtet die Weiterentwicklung der Fahrzeuglacke kontinuierlich. Aus heutiger Sicht ist kurz- und mittelfristig kein nachhaltiger Einfluss auf das Fahrzeugwaschgeschäft zu erwarten.

Chancen

Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der WashTec Gruppe sind darauf ausgerichtet, das bestehende Produktangebot fortzuentwickeln, neue Waschsysteme zu entwickeln und die individuellen Anforderungen der Kunden an Design und Programmabläufe ihrer Anlagen zeitnah und effizient umzusetzen.

Durch WashTec entwickelte Innovationen wurden bereits mehrfach auf Fachmessen ausgezeichnet und konnten anschließend erfolgreich auf dem Markt platziert werden. Die durch die permanenten Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten entwickelten neuen Waschsysteme können nicht nur die Anforderungen der Bestandskunden, sondern auch die von Neukunden erfüllen.

Finanzielle Risiken

Im Rahmen der Erweiterung der Finanzierung der WashTec Gruppe wurden im August 2006 die von einem Bankenkonsortium zur Verfügung gestellten Darlehen und Kreditlinien auf bis zu 96 Mio. € erweitert. Die Bedingungen der Konsortialdarlehen beschränken den finanziellen und operativen Spielraum der WashTec Gruppe. So ist die WashTec Gruppe verpflichtet, während der Laufzeit der Konsortialdarlehen bestimmte Finanzkennzahlen einzuhalten. Beim Eintritt bestimmter, im Kreditvertrag aufgeführter, Ereignisse wie z. B. einem Change of Control oder einer Verletzung wesentlicher Vertragspflichten sind außerordentliche Kündigungsmöglichkeiten vorgesehen.

Der Basiszinssatz der Darlehen aus dem Jahr 2006 ist variabel und orientiert sich am EURIBOR. Zur Verringerung des Risikos aus einer allgemeinen Zinserhöhung und zur Verbesserung der Planungssicherheit wurde der variable Zinssatz mittels Zinsswaps für mindestens 50% der Darlehen abgesichert. Sollte jedoch das allgemeine Zinsniveau wider Erwarten unter den Absicherungskurs sinken, entgeht der WashTec Gruppe die Chance einer niedrigeren Zinsbelastung. Dies war per 31.12.2007 nicht der Fall.

Durch den Ausbau der weltweiten Aktivitäten ist WashTec zunehmend Fremdwährungsrisiken und Zinsrisiken ausgesetzt. Zur Vermeidung der daraus entstehenden Risiken bedient sich WashTec Instrumenten wie z. B. Zinsswaps. WashTec ist bestrebt, internationale Verträge (Tender, Händlerverträge) in Euro abzuschließen. Daneben werden Wechselkursrisiken für den Dollarraum weitgehend über einen Cross-Currency-Swap abgesichert.

Neuentwicklungen im Bereich Autolacke wie z. B. Lotuseffekt können Einfluss auf künftiges Waschverhalten haben.

Die Zinsswaps sichern mindestens 50% der Zinsrisiken des Konsortialdarlehens ab. Der beizulegende Zeitwert beträgt zum 31.12.2007 0,4 Mio. € (2006: 0,7 Mio. €) und ist unter den kurzfristigen Vermögenswerten bzw. im Eigenkapital erfasst, da es sich um ein Sicherungsinstrument in Form eines Cashflow-Hedges handelt.

Zinsrisiko

Das Risiko von Schwankungen der Marktzinssätze, dem der Konzern ausgesetzt ist, resultiert überwiegend aus dem verzinslichen Darlehen mit einem variablen Zinssatz. Um die variabel verzinslichen Cashflows des Darlehens vor Schwankungen der Marktzinssätze abzusichern, wurden Zinsswaps abgeschlossen, bei denen der Konzern den variablen Zinssatz aus dem Darlehen mit einem vertraglich vereinbarten, fixen Zinssatz mit dem Vertragspartner tauscht.

Währungsrisiko

Durch US-Dollar-Transaktionen bedingt durch die Tochtergesellschaft Mark VII Equipment Inc. können sich Änderungen des USD/€-Wechselkurses wesentlich auf die Konzernbilanz auswirken. Die Gesellschaft hat einen Cross-Currency-Swap abgeschlossen, bei dem der Konzern 10 Mio. USD in 8,4 Mio. € zum 31.12.2008 tauschen kann. Operative Risiken, die sich aus weiteren einzelnen Transaktionen in Fremdwährung ergeben, sind aufgrund ihres geringen Umfangs für den Konzern unwesentlich.

Liquiditätsrisiko

Die jederzeitige Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit der WashTec Gesellschaften ist ein wichtiges Unternehmensziel. Mittels der implementierten Cash-Management-Systeme, wie beispielsweise einer monatlich rollierenden Konzernliquiditätsplanung auf Jahresbasis, werden mögliche Engpässe rechtzeitig transparent gemacht und angemessene Schritte ausgelöst. Nicht ausgenutzte Kreditlinien stellen die Liquiditätsversorgung sicher.

Kreditrisiken

Der Konzern schließt Geschäfte ausschließlich mit kreditwürdigen Dritten ab. Um das Delkreder-Risiko möglichst gering zu halten wird, sofern die Bonität der Kunden nicht erstklassig ist, sehr stark mit Beschränkungen des Bestellrahmens gearbeitet. Bei regionalen Neukunden fordert die Gesellschaft einen Bonitäts- oder Finanzierungsnachweis. Es wird davon ausgegangen, dass durch Wertberichtigungen für Forderungsausfälle das tatsächliche Risiko abgedeckt ist. Im Konzern bestehen keine wesentlichen Konzentrationen von Kreditrisiken. Eine Konzentration des Kreditrisikos wird angenommen, wenn ein einzelner Kunde bzw. eine Mineralölgesellschaft mehr als 15% des Umsatzes ausmacht. Im Geschäftsjahr 2007 war dies nicht der Fall.

Steuerrisiken

Die WashTec Gruppe hat einen wesentlichen Anteil der Verlustviträge in den deutschen Gesellschaften bilanziert.

Zins- und Währungsrisiken werden über Zins- und Cross-Currency-Swaps reduziert.

Weitere Änderungen der Steuergesetze hinsichtlich der Höhe der Steuersätze oder der Nutzbarkeit der Verlustvorträge können zu Aufwendungen aus der Neubewertung der aktivierten latenten Steuerforderungen und damit zu negativen Auswirkungen auf das Konzern-Eigenkapital bzw. das Ergebnis je Aktie führen.

Übernahmerisiken

Spiegelt die Bewertung des Unternehmens an der Börse über einen längeren Zeitraum den inneren Wert des Unternehmens nicht angemessen wider, besteht das Risiko einer Übernahme.

Im Falle einer Übernahme kann die bestehende Strategie der WashTec Gruppe geändert werden, bestehende Verlustvorträge können unter bestimmten Voraussetzungen verloren gehen.

Einzelne Verträge der WashTec Gruppe sehen außerordentliche Kündigungsmöglichkeiten im Fall eines Change of Control vor. Im Falle einer Übernahme kann es außerdem zu einem Wechsel im Management kommen.

Lieferantenrisiken

Für das Vormaterial existieren Lieferanten-Terminrisiken, Produkt-Verfügbarkeitsrisiken, Qualitätsrisiken und Einkaufspreisrisiken. Die Abhängigkeit von Lieferanten macht es notwendig, ein konsequentes Lieferanten- und Einkaufsmanagement einzusetzen. Hierfür existiert ein klares System zur Lieferanteneinschätzung, das nur zuverlässige Zulieferer mit entsprechender Qualität zulässt.

Materialeinsatzrisiken

Die Ermittlung der Materialeinsätze erfolgt bei der WashTec Gruppe auf Basis von Standardkostenverfahren. Unterjährige Veränderungen von Einkaufspreisen, Rabatten usw. werden manuell nachgehalten und führen unterjährig zu einer Anpassung der Materialquote im Financial Reporting. WashTec arbeitet am Einsatz einer automatischen Ist-Kosten-Abrechnung der Materialeinsätze anhand von Stücklisten mit permanenter Inventur.

Investitionsrisiken

Für die Genehmigung von Investitionen und sonstigen Ausgaben besteht im Unternehmen eine ausführliche Richtlinie. In der Richtlinie werden Obergrenzen und Personenkreise für Ausgaben definiert. Größere Investitionen werden in einem Jahresinvestitionsplan zusammengefasst und vom Aufsichtsrat genehmigt.

Qualitäts- und Prozessrisiken

Im Zusammenhang mit der Einführung neuer Produkte im Markt sowie der Umstellung interner Prozesse und Einführung neuer EDP-Systeme können Qualitäts- und Prozessrisiken auftreten. Darüber hinaus ist WashTec sehr hohen Anforderungen an HSSE (Health, Safety, Security, Environment) ausgesetzt. Grobe Verstöße einzelner Mitarbeiter könnten zum Verlust von Großaufträgen führen und damit die Vermögens- und Ertragslage des Unternehmens nachhaltig verschlechtern. Mit der Zertifizierung und der laufenden Qualitätskontrolle wird sichergestellt, dass alle Prozesse im Unternehmen laufend überprüft und dokumentiert werden.

Kapazitätsrisiken

Ein Nachfragerückgang führt in der Regel zu Kapazitätsanpassungen im Prozessablauf. Mit Hilfe von internen Marktbeobachtungen und einer laufenden Produktions- und Kapazitätsplanung versucht WashTec, Kapazitätsrisiken so weit wie möglich im Voraus zu erkennen. Kurzfristige Kapazitätsanpassungen werden durch den gezielten Einsatz von Leiharbeitern und flexible Jahresarbeitszeitsysteme verbunden mit einer geringen Fertigungstiefe ermöglicht.

Risikocontrolling

Sämtliche operativen Risiken werden permanent von Management, Controlling und Vorstand analysiert, diskutiert und in Form der monatlichen Ergebnisdaten dokumentiert. Neben dem Umsatz und sämtlichen Aufwandsarten werden der Cashflow, die Mitarbeiterentwicklung sowie wesentliche Bestandteile des Umlaufvermögens und die Bilanz dargestellt. Aus den Zahlen ergeben sich Risikoeinschätzungen hinsichtlich des laufenden Geschäfts und Optionen in Bezug auf zukünftige Geschäfte. Durch die regelmäßigen Gespräche und Kontakte im Rahmen von Kundenbesuchen der Vertriebs- und Servicemitarbeiter werden die Konkurrenzsituation und der Kundenbedarf transparent.

Nach Überzeugung des Vorstands stellen die erkannten Risiken die erfolgreiche Fortführung des Unternehmens nicht in Frage.

6. Prognosebericht

Konjunktur und Markt

Der Vorstand der WashTec AG erwartet für die Jahre 2008 und 2009 ein stabiles konjunkturelles Umfeld in Europa. In Amerika wird ein weiteres Abflachen der Konjunktur erwartet. Das Investitionsverhalten von Mineralölgesellschaften und Autohäusern sowie Einzelbetreibern wird sich aus heutiger Sicht in Europa kaum verändern. Das Austauschgeschäft dominiert weiterhin die Kernmärkte Westeuropas. In Osteuropa ist ein dynamischeres Marktwachstum zu erwarten und in Amerika wird von einem leichten Marktwachstum der installierten Basis ausgegangen. Der asiatische Markt wird mittel- bis langfristig an Bedeutung zunehmen.

WashTec Unternehmensentwicklung

Die Gesellschaft strebt bis zum Geschäftsjahr 2010 ein jährliches Umsatzwachstum von 4–7 % und eine Steigerung der EBIT-Rendite auf 12–14 % an (EBIT-Rendite 2007: 10,3 %).

Ziele 2010:

- Umsatz 310–340 Mio. €
- EBIT-Rendite 12–14 %

Die Mittelfristplanung ergibt sich aus der Bottom-up-Planung der Bereiche. Das Segment Cleaning Technology trägt mit Projekten zur Umsatz- und Ergebnissteigerung den Großteil des geplanten Wachstums bei.

WashTec will in allen wesentlichen globalen Märkten eine führende Position als Full-Service-Provider rund um die Fahrzeugwäsche einnehmen. Dabei sind auch weitere Akquisitionen möglich. Im Rahmen der strategischen Planung wurden für alle wesentlichen Märkte weltweit länderspezifische Strategien verabschiedet. Fokusbereiche bleiben die USA und Süd- sowie Zentral- und Osteuropa, die einen wesentlichen Beitrag zum Wachstum liefern sollen. Mittel- und langfristig bietet auch der Markt in Asien weiteres Wachstumspotential.

Die Erweiterung des Leistungsspektrums ist insbesondere in den Kernmärkten Europas mit hohen Marktanteilen und stabilen Umsätzen ein wichtiger Bestandteil der Strategie. Sie beinhaltet u. a. den Ausbau der Angebote rund um den Betrieb von Fahrzeugwaschanlagen, wie z. B. Chemie, Finanzierung oder Marketingunterstützung. Daneben sollen Effizienzprojekte, wie Einkauf von Komponenten in Asien, die Profitabilität und Wettbewerbsfähigkeit von WashTec weiter erhöhen.

In Südeuropa werden die Aktivitäten der Tochtergesellschaften in Italien und Spanien weiter intensiviert. In Zentral- und Osteuropa sollen mit speziell auf die Bedürfnisse der Kunden und Vertriebspartner ausgerichteten Angeboten am Marktwachstum partizipiert und Marktanteile hinzugewonnen werden. Im Rahmen des-Key-Account Managements wurde eine eigene Repräsentanz in Russland eingerichtet.

Die Gesellschaft in den USA soll mittelfristig eine führende Stellung im amerikanischen Markt einnehmen. Sie geht davon aus, dass der Markt sich kurz- bis mittelfristig konsolidieren wird. Die Vertriebs- und Serviceaktivitäten werden weiter gestärkt. Dabei sind auch weitere Akquisitionen vor allem in Vertriebs- und Servicenetzwerke möglich. Im Jahr 2008 soll eine neue Generation von Bürsten- und Hochdruckportalanlagen im Markt eingeführt werden.

Im Bereich Effizienz- und Kostensenkungsmaßnahmen wurden verschiedene Projekte in allen Bereichen gestartet. Wesentliche Projekte sind der Ausbau der Einkaufsaktivitäten mittels der WashTec Organisation in China sowie gruppenweite Projekte zur Steigerung der Effizienz insbesondere im Service.

Schwerpunkte der Investitionstätigkeit bleiben Investitionen in die internationale Stärkung der Vertriebs- und Serviceorganisationen sowie Investitionen in integrierte Systeme zur Steigerung der gruppenweiten Effizienz.

Das Unternehmen strebt 2008 eine weitere Steigerung der Umsatzrentabilität an und erwartet für das Geschäftsjahr eine deutliche Steigerung des Ergebnisses pro Aktie.

Augsburg, den 19. Februar 2008

Thorsten Krüger
(Sprecher)

Christian Bernert

BILANZEID

»Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.«

Der Vollständigkeit halber wird darauf hingewiesen, dass im Falle einer Verpflichtung zur Erstellung eines Jahresfinanzberichts gem. § 37v Abs. 1 und 2 WpHG zusätzlich die Vorgaben der §§ 264 Abs. 2 Satz 3 und 289 Abs. 1 Satz 5 HGB (Einzelabschluss) zu beachten sind.

JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSS WASHTEC AG

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

		01.01. bis 31.12.2007	01.01. bis 31.12.2006
	Anhang	€	€
Umsatzerlöse	7	279.713.441	261.365.031
Sonstige betriebliche Erträge	8	5.387.990	3.243.214
Veränderung des Bestandes an unfertigen Erzeugnissen		2.843.357	5.127.907
Materialaufwand			
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren		107.751.766	99.400.941
Aufwendungen für bezogene Leistungen		18.708.276	16.202.560
		126.460.042	115.603.501
Personalaufwand	9	85.859.648	85.456.487
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen		7.173.300	7.660.187
Sonstige betriebliche Aufwendungen	10	38.822.436	35.423.290
Sonstige Steuern		756.183	677.145
Gesamte betriebliche Aufwendungen		259.071.609	244.820.610
Betriebsergebnis		28.873.179	24.915.542
Finanzertrag		983.805	538.059
Finanzaufwand		4.879.159	4.460.956
Finanzergebnis	11	-3.895.354	-3.922.897
Ergebnis vor Steuern		24.977.825	20.992.645
Ertragsteueraufwand	12	-12.402.368	-8.490.937
Konzernjahresergebnis		12.575.457	12.501.708
Ergebnisvortrag		-22.733.831	-35.235.539
Ausschüttung an Aktionäre		0	0
Konzernbilanzverlust		-10.158.374	-22.733.831
Durchschnittliche Anzahl der Aktien		15.191.939	15.200.000
Ergebnis je Aktie (unverwässert entspricht verwässert)	13	0,83	0,82

KONZERNBILANZ

Aktiva		31.12.2007	31.12.2006
	Anhang	€	€
Langfristiges Vermögen			
Sachanlagen	14	38.348.702	38.470.353
Immaterielle Vermögenswerte	15	61.558.817	61.214.914
Finanzanlagen	16	25.284	172.529
Sonstige Vermögenswerte	20	0	32.000
Aktive latente Steuern	18	16.909.792	24.839.303
Gesamtes langfristiges Vermögen		116.842.595	124.729.099
Kurzfristiges Vermögen			
Vorräte	19	39.482.758	34.020.443
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20	42.534.754	41.842.221
Sonstige Vermögenswerte	20	3.899.092	2.761.587
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	22	6.027.720	3.045.395
Rechnungsabgrenzungsposten	21	1.388.960	1.326.630
Gesamtes kurzfristiges Vermögen		93.333.284	82.996.276
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	17	1.110.428	1.110.428
Gesamte Aktiva		211.286.307	208.835.803

Passiva		31.12.2007	31.12.2006
	Anhang	€	€
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	23	40.000.000	40.000.000
Kapitalrücklage	24	44.617.194	44.337.746
Eigene Anteile	25	-604.342	0
Sonstige Rücklagen und Währungskurseffekte	26	-1.170.294	124.123
Verlustvortrag		-22.733.831	-35.235.539
Konzernjahresergebnis		12.575.457	12.501.708
		72.684.184	61.728.038
Langfristige Schulden			
Verzinsliche Darlehen	29	44.879.292	48.225.873
Finanzierungsleasingschulden	30	5.282.417	5.049.037
Rückstellungen für Pensionen	27	6.632.615	6.704.418
Sonstige langfristige Rückstellungen	28	4.945.731	6.769.481
		61.740.055	66.748.809
Kurzfristige Schulden			
Verzinsliche Darlehen	29	7.168.120	9.024.417
Finanzierungsleasingschulden	30	2.705.186	1.899.298
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	31	6.122.406	5.951.449
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	31	12.604.574	11.388.506
Schulden aus Steuern und Abgaben	31	4.080.467	5.380.589
Schulden im Rahmen der sozialen Sicherheit	31	699.148	253.724
Ertragsteuerschulden		5.306.203	5.415.801
Sonstige Schulden	25	18.887.808	21.735.201
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	28	11.403.243	12.380.907
Rechnungsabgrenzungsposten	32	7.884.913	6.929.064
		76.862.068	80.358.956
Gesamte Passiva		211.286.307	208.835.803

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

	2007	2006
Anhang	T€	T€
Ergebnis vor Steuern	24.978	20.993
Überleitung zwischen Ergebnis vor Steuern und Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit		
<i>Zahlungsunwirksam:</i>		
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen	7.173	7.660
Gewinn/Verlust aus Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-505	-1.093
Aufwendungen für aktienbasierte Vergütung mit Eigenkapitalinstrumenten	441	0
Sonstige Gewinne und Verluste	1.621	1.407
Finanzerträge	-984	-538
Finanzaufwendungen	4.879	4.461
Veränderung der Rückstellungen	-2.413	-2.381
<i>Veränderung des Nettoumlaufvermögens:</i>		
Zu-/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.950	-3.142
Zu-/Abnahme der Vorräte	-5.718	-3.400
Zu-/Abnahme der Schulden aus Lieferungen und Leistungen	-406	2.187
Veränderung übriges Nettoumlaufvermögen	-4.821	-143
Gezahlte Ertragsteuer	-4.617	-3.616
Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit (Netto Cashflow)	21.577	22.395
Auszahlungen für die Investitionen in das Anlagevermögen (ohne Finanzierungsleasing)	-5.782	-10.938
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	3.179	2.996
Auszahlungen für Erwerb von Tochterunternehmen abzüglich erworbene Zahlungsmittel	-4.981	-16.964
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-7.584	-24.906
Rückführung Nachrangdarlehen	0	-1.836
Nettoaufnahme/-Rückführung von Darlehen	-4.355	4.692
Erhaltene Zinsen	984	538
Gezahlte Zinsen	-4.426	-4.461
Tilgung der langfristigen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-1.670	-1.705
Mittelzu-/abfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-9.467	-2.772
Nettozu-/abnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	4.526	-5.284
Wechselkursbedingte Änderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-168	-3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	1.569	6.856
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember	5.927	1.569
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6.028	3.045
kurzfristige verzinsliche Darlehen	-101	-1.476

ENTWICKLUNG DES KONZERNEIGENKAPITALS

T€	Gezeichnetes Kapital Anhang 23	Kapitalrücklage Anhang 24	Eigene Anteile Anhang 25	Sonstige Rücklagen Anhang 26	Währungskurseffekte Anhang 26	Verlustvortrag	Gesamt
Stand 31. Dezember 2005	40.000	44.338	0	-692	871	-35.236	49.281
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen				569	-352		217
Steuern auf direkt im Eigenkapital erfasste Transaktionen				-272			-272
Konzernjahresergebnis						12.502	12.502
Stand 31. Dezember 2006	40.000	44.338	0	-395	519	-22.734	61.728
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen				-512	-893		-1.405
Steuern auf direkt im Eigenkapital erfasste Transaktionen		-161		110			-51
Aktienbasierte Vergütung		441					441
Erwerb/Ausgabe eigener Aktien			-604				-604
Konzernjahresergebnis						12.575	12.575
Stand 31. Dezember 2007	40.000	44.618	-604	-797	-374	-10.159	72.684

AUFSTELLUNG DER ERFASSTEN AUFWENDUNGEN UND ERTRÄGE

	2007	2006
	T€	T€
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von zu Sicherungszwecken eingesetzten Finanzinstrumenten	-365	878
Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochterunternehmen und Währungsveränderungen	-893	-352
Währungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in Tochterunternehmen	-783	-602
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Pensionszusagen	636	293
Latente Steuern auf direkt mit Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	110	-272
Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	-1.295	-55
Ergebnis nach Steuern	12.575	12.502
Summe aus Periodenergebnis und erfolgsneutral erfasster Wertänderungen der Periode	11.280	12.447

Weitere Ausführungen zum Eigenkapital im Konzernanhang. Der Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses

KONZERNANHANG DER WASHTEC AG (IFRS) 2007

Allgemeine Erläuterungen

1. Allgemeine Angaben zum Konzern

Der Konzernjahresabschluss der WashTec Gruppe für das Geschäftsjahr 2007 ist am 19. Februar 2008 aufgestellt und dem Aufsichtsrat zur Prüfung vorgelegt worden. Er soll nach der Aufsichtsratsitzung am 19. März 2008 durch den Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben werden. Der Konzernabschluss und Konzernlagebericht sind über den elektronischen Bundesanzeiger und das Unternehmensregister zugänglich sowie auf unserer Website www.washtec.de abrufbar.

Das oberste Mutterunternehmen der WashTec Gruppe lautet auf WashTec AG und ist im Handelsregister der Stadt Augsburg unter HRB 81 eingetragen.

Der Sitz der Gesellschaft ist in der Argonstraße 7 in 86153 Augsburg, Deutschland.

Die Anteile der Gesellschaft werden öffentlich gehandelt.

Unternehmensgegenstand der WashTec AG, als oberstes Mutterunternehmen, ist der Erwerb, das Halten und der Verkauf von Anteilen an anderen Gesellschaften, und die Einnahme der Funktion einer Holdinggesellschaft in der WashTec Unternehmensgruppe.

Der Unternehmensgegenstand des WashTec Konzerns umfasst darüber hinaus Entwicklung, Herstellung, Vertrieb und Service von Produkten zur Fahrzeugwäsche sowie die Vermietung und alle damit verbundenen Serviceleistungen und Finanzierungslösungen zum Betrieb von Fahrzeugwaschanlagen.

2. Grundlagen für die Aufstellung des Konzernabschlusses

Der Konzernabschluss der WashTec AG (als oberstes Mutterunternehmen) ist nach den am Abschlussstichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standard Board (IASB) unter Berücksichtigung der Interpretationen aufgestellt. Er steht im Einklang mit den für das Geschäftsjahr 2007 in der Europäischen Union anzuwendenden Rechnungslegungsstandards und wurde in Verbindung mit § 315a HGB um bestimmte Angaben sowie den Konzernlagebericht ergänzt.

Die Voraussetzungen des § 315a HGB für eine Befreiung von der Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach deutschem Handelsrecht sind erfüllt.

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter der Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Hiervon ausgenommen sind derivative Finanzinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Die Buchwerte der in der Bilanz erfassten Vermögenswerte und Schulden, die Grundgeschäfte im Rahmen von Absicherungen der beizulegenden Zeitwerte darstellen und ansonsten zu Anschaffungskosten bilanziert werden, werden aufgrund von Änderungen der beizulegenden Zeitwerte, die den abgesicherten Risiken zugerechnet werden, angepasst. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte entsprechend kaufmännischer Rundung auf tausend Euro (T€) auf- oder abgerundet.

3. Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss umfasst den Abschluss der WashTec AG und ihrer Tochterunternehmen zum 31. Dezember eines jeden Geschäftsjahres. Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Tochtergesellschaften werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d. h. ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Alle konzerninternen Salden, Transaktionen, Erträge, Aufwendungen, unrealisierte Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen werden in voller Höhe eliminiert.

In den Konzernabschluss der WashTec AG sind zum 31. Dezember 2007 neben der Muttergesellschaft folgende Konzernunternehmen konsolidiert:

Konsolidierte Unternehmen	Anteil am Kapital %	Eigenkapital 31.12.07 in T€	Gewinn/Verlust für 2007 in T€
Inländische Beteiligungsgesellschaften			
WashTec Cleaning Technology GmbH, Augsburg ¹⁾	100	29.846	0
WashTec Holding GmbH, Augsburg ²⁾	100	74.071	19.152
WesuRent Car Wash Marketing GmbH, Augsburg ²⁾	100	51	0
WashTec Financial Services GmbH, Augsburg ^{1) 6)}	100	62	0
Ausländische Beteiligungsgesellschaften			
WashTec France S.A.S., St. Jean de Braye, Frankreich	100	1.572	1.151
Mark VII Equipment Inc., Arvada, USA	100	6.379	0
WashTec SRL, Casale, Italien	100	29	-925
WashTec UK Ltd., Great Dunmow, Großbritannien	100	3.646	1.305
California Kleindienst Limited, Wokingham, Großbritannien ⁵⁾	100	0	0
WashTec A/S, Hedehusene, Dänemark ⁴⁾	100	3.345	752
WashTec Cleaning Technology GmbH, Wien, Österreich	100	585	-37
WashTec Spain S.A., Barcelona, Spanien ⁷⁾	100	1.770	573
WashTec Cleaning Technology España S.A., Bilbao, Spanien ⁵⁾	100	1	0
WashTec Benelux B.V., Zoetermeer, Niederlande ³⁾	100	4.023	392
WashTec Biltvättar AB, Helsingborg, Schweden ⁵⁾	100	178	0

¹⁾ Ergebnisübernahme durch die WashTec Holding GmbH

²⁾ Ergebnisübernahme durch die WashTec AG

³⁾ Teilkonzern mit Benelux Carwash Management B.V., Zoetermeer, NL. WashTec Benelux Administratie B.V., Zoetermeer, NL und WashTec Benelux N.V., Brüssel, Belgien deren Ergebnisse in WashTec Benelux B.V., Zoetermeer, NL enthalten sind.

⁴⁾ inkl. Betriebsstätte Norwegen

⁵⁾ Gesellschaft ist derzeit inaktiv

⁶⁾ vormals VPL Verbundpartner Leasing GmbH, Augsburg

⁷⁾ Teilkonzern mit Svitta Motor, S.L.

4. Wesentliche Schätzungen und Annahmen

In bestimmten Fällen wird die Anwendung schätz- und prämissensensitiver Bilanzierungsgrundsätze notwendig. Diese beinhalten komplexe und subjektive Bewertungen sowie Schätzungen, aufgrund aktueller Kenntnisse von Sachverhalten, die sich von Natur aus durch Ungewissheit auszeichnen und Veränderungen unterliegen können. Schätz- und prämissensensitive Bilanzierungsgrundsätze können sich im Zeitablauf verändern und die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beeinflussen. Die Schätzungen beziehen sich im Wesentlichen auf die Festlegung von wirtschaftlichen Nutzungsdauern, Bemessung der Rückstellungen und die Realisierbarkeit aktiver latenter Steuern sowie Annahmen zu zukünftigen Zahlungsströmen und Abzinsungssätzen. Durch die mit diesen Annahmen und Schätzungen verbundene Unsicherheit könnten jedoch Ergebnisse entstehen, die in der Zukunft zu erheblichen Anpassungen des Buchwerts der betroffenen Vermögenswerte oder Schulden führen.

Wertminderungen von nicht-finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht-finanzieller Vermögenswerte vorliegen. Der Geschäfts- und Firmenwert und andere immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden mindestens einmal jährlich sowie bei Vorliegen entsprechender Anhaltspunkte auf Wertminderung überprüft. Sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte werden auf Werthaltigkeit untersucht, wenn Hinweise vorliegen, dass der Buchwert den erzielbaren Betrag übersteigt.

Die Bewertung des Veräußerungspreises abzüglich Veräußerungskosten von nicht-finanziellen Vermögenswerten erfolgt anhand der Discounted-Cashflow-Methode. Hierbei werden die künftigen Cashflows und die Entwicklung der Zinsen anhand geeigneter Business- und Marktinformationen geschätzt und ein angemessener Abzinsungssatz gewählt, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln. Für weitere Einzelheiten wird auf die Anhangangabe 5.2 verwiesen.

Entwicklungskosten

Entwicklungskosten werden entsprechend der in Anhangangabe 5.2 dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethode aktiviert. Die erstmalige Aktivierung der Kosten beruht auf der Einschätzung des Managements, dass die technische und wirtschaftliche Realisierbarkeit nachgewiesen ist; dies ist i. d. R. dann der Fall, wenn ein Produktentwicklungsprojekt einen bestimmten Meilenstein in einem bestehenden Projektmanagementmodell erreicht hat.

Aktive latente Steuern

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, sodass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Die Schätzungen des Managements beziehen sich auf die Höhe des zu versteuernden Einkommens sowie den erwarteten Eintrittszeitpunkt.

Weitere Einzelheiten sind unter der Anhangangabe 18 zu den aktiven latenten Steuern zu finden.

Aktienbasierte Vergütung

Die Bewertung der an Mitarbeiter gewährten Aktienoptionen hat gemäß IFRS 2 am Tag der Ausgabe zum beizulegenden Zeitwert der entsprechenden Eigenkapitalinstrumente zu erfolgen. Die Bewertung erfolgt anhand eines geeigneten Bewertungsmodells, welches Annahmen hinsichtlich des Ausübungszeitpunkts der Optionen, der Volatilität der Aktie und Dividendenzahlungen erfordert. Die Annahmen und die angewandten Verfahren sind in der Anhangangabe 9 ausgewiesen.

Pensionen und andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Der Aufwand aus Pensions- sowie Altersteilzeitverpflichtungen wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen in Bezug auf die Abzinsungssätze, künftige Lohn- und Gehaltssteigerungen, die Sterblichkeit und die künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Weitere Details werden hierzu bei den Pensionsrückstellungen sowie sonstigen Rückstellungen für Altersteilzeit dargestellt.

5. Allgemeine Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen, soweit im Folgenden nichts anderes angegeben ist, grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden.

5.1 Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der Konzern hat im Geschäftsjahr 2007 die nachfolgend aufgelisteten neuen und überarbeiteten IFRS-Standards und Interpretationen angewandt. Aus der Anwendung dieser neuen oder überarbeiteten IFRS-Standards und Interpretationen ergaben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Ertrags- oder Finanzlage des Konzerns. Sie führten lediglich zu zusätzlichen Angaben.

- IAS 1 Änderung – Darstellung des Abschlusses
- IFRS 7 Finanzinstrumente – Angaben
- IFRIC 8 Anwendungsbereich von IFRS 2
- IFRIC 9 Neubeurteilung eingebetteter Derivate
- IFRIC 10 Zwischenberichterstattung und Wertminderung

Aus der **Änderung des IAS 1** resultieren neue Angaben, die es den Abschlussadressaten ermöglichen, die Ziele, Methoden und Prozesse des Konzerns zum Kapitalmanagement zu beurteilen. Die Änderung ist verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2007 beginnen. Die erstmalige Änderung hat zu erweiterten Anhangangaben geführt. Die neuen Angaben werden in der Anhangangabe 33 dargestellt.

Der **IFRS 7 Finanzinstrumente – Angaben** verlangt Angaben, die es dem Abschlussadressaten ermöglichen, die Bedeutung der Finanzinstrumente für die Finanzlage und die Ertragskraft des Konzerns sowie die Art und das Ausmaß der aus diesen Finanzinstrumenten resultierenden Risiken zu beurteilen. Die hieraus resultierenden neuen Angaben ziehen sich durch den ge-

samten Abschluss durch. Aus der Anwendung ergaben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Die betreffenden Vergleichsinformationen wurden angepasst.

IFRIC 8 fordert die Anwendung von IFRS 2 für alle Transaktionen, bei denen ein Unternehmen einige oder alle erhaltenen Güter oder Dienstleistungen nicht spezifisch identifizieren kann. Dies gilt insbesondere, wenn die Gegenleistung für durch das Unternehmen gewährte Eigenkapitalinstrumente geringer zu sein scheint als der beizulegende Zeitwert. Da im Konzern Eigenkapitalinstrumente lediglich an Mitarbeiter im Rahmen eines Mitarbeiteraktienoptionsplans ausgegeben werden, und die Gegenleistungen spezifisch identifizierbar sind, hatte die Anwendung dieser Interpretation keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Gemäß **IFRIC 9 – Neubeurteilung eingebetteter Derivate** muss das Unternehmen einen Vertrag über ein strukturiertes Instrument stets zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses daraufhin beurteilen, ob ein eingebettetes Derivat vorliegt. Eine Neubewertung ist nur zulässig bei einer erheblichen Änderung von Vertragsbedingungen, wenn es dadurch zu einer signifikanten Änderung der Zahlungsströme kommt. Da der Konzern keine vom Basisvertrag zu trennenden, eingebetteten Derivate aufweist, hatte diese Interpretation keine Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im **IFRIC 10 – Zwischenberichterstattung und Wertminderung** wird geregelt, dass ein im Rahmen eines Zwischenabschlusses erfasster Wertminderungsaufwand für den Geschäfts- oder Firmenwert, für gehaltene Eigenkapitalinstrumente oder finanzielle Vermögenswerte, die zu Anschaffungskosten bilanziert werden, im Folgeabschluss nicht rückgängig gemacht werden darf. Da der Konzern in der Vergangenheit keine derartigen Berichtigungen des erfassten Wertminderungsaufwands vorgenommen hat, hatte diese Interpretation keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Ferner haben das IASB und das IFRIC weitere nachfolgend aufgelistete Standards und Interpretationen verabschiedet, die im Geschäftsjahr 2007 noch nicht verpflichtend anzuwenden sind bzw. von der EU noch nicht anerkannt sind. Zum 31. Dezember 2007 erfolgte keine frühzeitige Anwendung dieser Standards durch WashTec.

- IFRS 8 Geschäftssegmente
- IAS 23 Fremdkapitalkosten
- IFRIC 11 IFRS 2 – Geschäfte mit eigenen Aktien und Aktien von Konzernunternehmen
- IFRIC 12 Vereinbarungen von Dienstleistungskonzessionen
- IFRIC 13 Kundenbonusprogramme
- IFRIC 14 IAS 19 – Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestfinanzierungsvorschriften und ihre Wechselwirkung

IFRS 8 – Geschäftssegmente wurde im November 2006 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Nach IFRS 8 haben Unternehmen die Segmentinformationen auf der Grundlage der Informationen anzugeben, die der obersten Entscheidungsinstanz für das operative Geschäft zur Verfügung stehen. Nach Feststellung des Konzerns entsprechen die operativen Segmente gemäß IFRS 8 den nach IAS 14 identifizierten Geschäftssegmenten. Die Auswirkung dieses Standards auf andere Segment-

angaben ist noch nicht abschließend geklärt worden. Da der Standard die Angabepflichten betrifft, werden sich aus der Anwendung im Geschäftsjahr 2009 keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns ergeben.

Der überarbeitete Standard **IAS 23 – Fremdkapitalkosten** wurde im März 2007 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Der Standard fordert eine Aktivierung von Fremdkapitalkosten, die einem qualifizierten Vermögenswerts zugerechnet werden können. Ein qualifizierter Vermögenswert ist ein Vermögenswert, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen. Entsprechend den Übergangsvorschriften des Standards wird der Konzern dieses prospektiv anwenden. Demnach werden Fremdkapitalkosten ab dem 1. Januar 2009 auf qualifizierte Vermögenswerte aktiviert. Für bisher angefallene Fremdkapitalkosten, die sofort aufwandswirksam erfasst wurden, ergeben sich hieraus keine Änderungen.

Gemäß **IFRIC 11 – IFRS 2 – Geschäfte mit eigenen Aktien und Aktien von Konzernunternehmen** sind Vereinbarungen, nach denen Mitarbeitern Rechte an Eigenkapitalinstrumenten eines Unternehmens gewährt werden, auch dann als aktienbasierte Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente zu bilanzieren, wenn das Unternehmen die Instrumente von einem Dritten erwirbt oder wenn die Anteilseigner die benötigten Eigenkapitalinstrumente bereitstellen. IFRIC 11 ist erstmalig verpflichtend für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. März 2007 beginnen, anzuwenden. Diese Bilanzierungsmethode wird keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.

Die **IFRIC-Interpretation 12** wurde im November 2006 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnen. Die Interpretation regelt die bilanzielle Behandlung von im Rahmen von Dienstleistungskonzessionen übernommenen Verpflichtungen und erhaltenen Rechten im Abschluss des Konzessionsnehmers. Die in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen sind keine Konzessionsnehmer im Sinne von IFRIC 12. Diese Interpretation wird daher keine Auswirkung auf den Konzern haben.

Die **IFRIC-Interpretation 13** wurde im Juni 2007 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2008 beginnen. Gemäß dieser Interpretation sind den Kunden gewährte Vorteile (Prämien) als eigener Umsatz separat von der Transaktion zu bilanzieren, im Rahmen derer sie gewährt wurden. Daher wird ein Teil des beizulegenden Zeitwerts der erhaltenen Gegenleistung den gewährten Vorteilen (Prämien) zugeordnet und passivisch abgegrenzt. Die Umsatzrealisierung erfolgt in der Periode, in der die gewährten Vorteile (Prämien) ausgeübt werden oder verfallen. Da der Konzern derzeit keine Kundenbonusprogramme aufgelegt hat, werden aus dieser Interpretation keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss erwartet.

Die **IFRIC-Interpretation 14** wurde im Juli 2007 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnen. Diese Interpretation gibt Leitlinien zur Bestimmung des Höchstbetrags des Überschusses aus einem leistungsorientierten Plan, der nach IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer als Vermögenswert aktiviert werden darf. Da der Konzern nur über ein geringes Planvermögen für drei Einzelzusagen verfügt, werden aus dieser Interpretation keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage erwartet.

5.2 Die wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden im Konzern werden im Folgenden zusammengefasst:

Fremdwährungsumrechnung

Der Konzernabschluss wird in Euro, der funktionalen und der Darstellungswährung des Konzerns, aufgestellt. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns legt seine eigene funktionale Währung fest. Die im Abschluss des jeweiligen Unternehmens enthaltenen Posten werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung bewertet. Monetäre Vermögenswerte und Schulden in fremder Währung werden zu jedem Stichtag unter Verwendung des Stichtagskurses in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Währungsdifferenzen werden erfolgswirksam erfasst. Hiervon ausgenommen sind Währungsdifferenzen aus Fremdwährungskrediten, soweit sie zur Sicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb eingesetzt werden. Diese werden bis zur Veräußerung der Nettoinvestition direkt im Eigenkapital und erst bei deren Abgang im Periodenergebnis erfasst. Aus diesen Währungsdifferenzen entstehende latente Steuern werden ebenfalls direkt im Eigenkapital erfasst. Nicht monetäre Posten, die zu historischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet wurden, werden mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles umgerechnet. Nicht-monetäre Posten, die mit ihrem beizulegenden Zeitwert in einer Fremdwährung bewertet werden, werden mit dem Kurs umgerechnet, der zum Zeitpunkt der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts gültig war. Jegliche im Zusammenhang mit dem Erwerb eines ausländischen Geschäftsbetriebs entstehenden Geschäfts- oder Firmenwerte und jegliche am beizulegenden Zeitwert ausgerichteten Anpassungen der Buchwerte der Vermögenswerte und Schulden, die aus dem Erwerb dieses ausländischen Geschäftsbetriebs resultieren, werden als Vermögenswerte und Schulden des ausländischen Geschäftsbetriebs bilanziert und zum Stichtagskurs umgerechnet.

Die funktionale Währung der ausländischen Geschäftsbetriebe ist die jeweilige Landeswährung.

Zum Bilanzstichtag werden die Vermögenswerte und Schulden der Tochterunternehmen, mit einer anderen funktionalen Währung als Euro, zum Stichtagskurs umgerechnet. Die Umrechnung der Erträge und Aufwendungen dieser Tochterunternehmen erfolgt zum gewichteten Durchschnittskurs des Geschäftsjahres.

Umrechnungsdifferenzen hieraus werden als separater Bestandteil im Eigenkapital erfasst. Bei Veräußerung eines ausländischen Geschäftsbetriebs wird der im Eigenkapital für diesen ausländischen Geschäftsbetrieb erfasste kumulative Betrag erfolgswirksam aufgelöst.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Die Kosten für den Ersatz eines Teils einer Sachanlage werden im Zeitpunkt ihres Anfalls in den Buchwert dieser Sachanlage einbezogen, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind. In die Herstellungskosten der selbsterstellten Anlagen werden neben den direkt zurechenbaren Kosten auch anteilige Material- und Fertigungsgemeinkosten und Abschreibungen einbezogen (IAS 16). Zinsen für Fremdkapital werden nicht in die Herstellungskosten einbezogen (IAS 23). Alle anderen War-

tungs- und Instandhaltungskosten werden sofort erfolgswirksam erfasst. Die Abschreibungen werden nach der linearen Methode auf die voraussichtliche Nutzungsdauer pro rata temporis vorgenommen. Die Buchwerte der Sachanlagen werden auf Wertminderung überprüft, sobald Indikatoren dafür vorliegen, dass der Buchwert eines Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag übersteigt.

Die planmäßigen Abschreibungen für Anlagen werden nach folgenden Nutzungsdauern bemessen:

Anlagen	Nutzungsdauer
Gebäude	20 bis 50 Jahre
Technische Anlagen und Maschinen	5 bis 8 Jahre
Finanzierungsleasing	6 bis 10 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 8 Jahre

Eine Sachanlage wird entweder bei Abgang ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung des Vermögenswerts kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird.

Die aus der Ausbuchung des Vermögenswerts resultierenden Gewinne oder Verluste werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Periode, in der der Vermögenswert ausgebucht wird, erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Restwerte, Nutzungsdauer und Abschreibungsmethoden werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und bei Bedarf angepasst.

Anlagevermögen oder Geschäftsbereiche werden als zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche gemäß IFRS 5 ausgewiesen, wenn ihr Buchwert vielmehr durch die Veräußerung als durch die weitere Nutzung zu erzielen sein wird. Diese Voraussetzung wird erst als erfüllt angesehen, wenn die Veräußerung sehr wahrscheinlich ist und der Vermögenswert zur sofortigen Veräußerung bereitsteht. Das Management muss den Verkauf beschlossen haben und der Verkauf sollte innerhalb eines Jahres nach Qualifizierung als »zur Veräußerung stehend« beabsichtigt sein. Die Bewertung erfolgt anhand des niedrigeren der beiden Werte aus dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten oder Buchwert.

Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwert

Unternehmenszusammenschlüsse werden unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den Anteil des Konzerns an den beizulegenden Zeitwerten der identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden des erworbenen Unternehmens bemessen.

Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Zum Zweck des Wertminderungstests wird der im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene Geschäfts- oder Firmenwert ab dem Erwerbszeitpunkt den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugeordnet, die von den Synergieeffekten aus dem Unternehmenszusammenschluss profitieren sollen. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des erworbenen Unternehmens diesen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet werden.

Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte beinhalten neben dem Geschäfts- und Firmenwert erworbene Patente, Technologien und aktivierte Entwicklungskosten sowie Lizenzen, deren Nutzungsdauer mit fünf bis acht Jahren angenommen wird.

Immaterielle Vermögenswerte, die nicht im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben werden, werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt. Die immateriellen Vermögenswerte werden in den Folgeperioden mit ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Kosten für selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden mit Ausnahme von aktivierungsfähigen Entwicklungskosten erfolgswirksam in der Periode erfasst, in der sie anfallen.

Es wird zwischen immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter und solchen mit unbestimmter Nutzungsdauer differenziert. In der Berichtsperiode verfügte der Konzern ausschließlich über Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer.

Immaterielle Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben und auf eine mögliche Wertminderung überprüft, sofern ein Anhaltspunkt dafür vorliegt, dass der immaterielle Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Die Abschreibungsdauer und die Abschreibungsmethode werden im Fall von immateriellen Vermögenswerten mit einer bestimmten Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Die aufgrund von Änderungen der erwarteten Nutzungsdauer oder des erwarteten Verbrauchs des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens des Vermögenswerts erforderlichen Änderungen der Abschreibungsmethode und der Abschreibungsdauer werden als Änderungen von Schätzungen behandelt.

Gewinne oder Verluste aus der Ausbuchung immaterieller Vermögenswerte werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Periode, in der der Vermögenswert ausgebucht wird, erfolgswirksam erfasst.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Forschungskosten werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie anfallen. Entwicklungskosten eines Projekts werden nur dann als immaterieller Vermögenswert aktiviert, wenn der Konzern sowohl die technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des immateriellen Vermögenswerts, die eine interne Nutzung oder einen Verkauf des Vermögenswerts ermöglicht, als auch die Absicht, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen und ihn zu nutzen oder zu

verkaufen, nachweisen kann. Ferner muss der Konzern die Erwirtschaftung eines künftigen wirtschaftlichen Nutzens durch den Vermögenswert, die Verfügbarkeit von Ressourcen für Zwecke der Fertigstellung des Vermögenswerts und die Fähigkeit, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zuzurechnenden Ausgaben zuverlässig ermitteln zu können, belegen.

Die Entwicklungskosten werden nach ihrem erstmaligen Ansatz unter Anwendung des Anschaffungskostenmodells, d. h. zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen, bilanziert. Die Abschreibung beginnt mit dem Abschluss der Entwicklungsphase und ab dem Zeitpunkt, ab dem der Vermögenswert genutzt werden kann. Die Abschreibung erfolgt über den Zeitraum, über den künftiger Nutzen zu erwarten ist. Während der Entwicklungsphase wird jährlich ein Werthaltigkeitstest durchgeführt.

Wertminderung von nicht-finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern beurteilt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Liegen solche Anhaltspunkte vor oder ist eine jährliche Überprüfung eines Vermögenswerts auf Werthaltigkeit erforderlich, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags des jeweiligen Vermögenswerts vor. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Der erzielbare Betrag ist für jeden einzelnen Vermögenswert zu bestimmen, es sei denn, ein Vermögenswert erzeugt keine Cashflows, die weitestgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind. Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag, ist der Vermögenswert wertgemindert und wird auf seinen erzielbaren Betrag abgeschrieben. Zur Ermittlung des Nutzungswerts werden die erwarteten künftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffekts und der spezifischen Risiken des Vermögenswerts widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Verkaufskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt.

Für Vermögenswerte, mit Ausnahme des Geschäfts- oder Firmenwerts, wird zu jedem Bilanzstichtag eine Überprüfung vorgenommen, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand nicht mehr besteht oder sich verringert hat. Wenn solche Anhaltspunkte vorliegen, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags vor. Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand wird nur dann rückgängig gemacht, wenn sich seit der Erfassung des letzten Wertminderungsaufwands eine Änderung in den Schätzungen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags herangezogen wurden. Ist dies der Fall, so wird der Buchwert des Vermögenswerts auf seinen erzielbaren Betrag erhöht. Dieser Betrag darf jedoch nicht den Buchwert übersteigen, der sich nach Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen ergeben würde, wenn in den früheren Jahren kein Wertminderungsaufwand für den Vermögenswert erfasst worden wäre. Eine Wertaufholung wird im Periodenergebnis erfasst.

Für bestimmte Vermögenswerte sind zusätzlich folgende Kriterien zu berücksichtigen:

Geschäfts- oder Firmenwert

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts vorliegen. Die Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte wird mindestens einmal jährlich überprüft. Eine Überprüfung findet ebenfalls dann statt, wenn Ereignisse oder Umstände darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte.

Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit bestimmt, der der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet wurde. Sofern der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit den Buchwert dieser Einheit unterschreitet, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. Ein für den Geschäfts- oder Firmenwert erfasster Wertminderungsaufwand darf in den nachfolgenden Berichtsperioden nicht aufgeholt werden. Der Konzern nimmt die jährliche Überprüfung des Geschäfts- oder Firmenwerts auf Werthaltigkeit zum 31. Dezember vor.

Finanzielle Vermögenswerte

Grundsätzlich sind finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 entweder als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Kredite und Forderungen, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen oder als zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen klassifiziert. Die finanziellen Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von anderen Finanzinvestitionen als solchen, die als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert sind, werden darüber hinaus Transaktionskosten berücksichtigt, die direkt dem Erwerb des Vermögenswerts zuzurechnen sind.

Die Designation der finanziellen Vermögenswerte in die Bewertungskategorien erfolgt bei ihrem erstmaligen Ansatz. Umwidmungen werden, sofern diese zulässig und erforderlich sind, zum Ende des Geschäftsjahres vorgenommen.

Alle marktüblichen Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden am Handelstag, d. h. am Tag, an dem der Konzern die Verpflichtung zum Kauf oder Verkauf des Vermögenswerts eingegangen ist, bilanziell erfasst. Marktübliche Käufe und Verkäufe sind Käufe oder Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten, die die Lieferung der Vermögenswerte innerhalb eines durch Marktvorschriften oder -konventionen festgelegten Zeitraums vorschreiben.

Derzeit verfügt der Konzern lediglich über finanzielle Vermögenswerte der Kategorien »Kredite und Forderungen« in Form von Forderungen und finanzielle Vermögenswerte als »zur Veräußerung gehalten«.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte

Die Gruppe der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte enthält die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte und finanzielle Vermögenswerte, die beim erstmaligen Ansatz als zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft werden.

Finanzielle Vermögenswerte werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung in der nahen Zukunft erworben werden. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme solcher Derivate, bei denen es sich um eine Finanzgarantie handelt oder die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind. Gewinne oder Verluste aus finanziellen Vermögenswerten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst.

Zum Zeitpunkt, an dem der Konzern zum ersten Mal Vertragspartei wird, ermittelt er, ob eingebettete Derivate getrennt vom Basisvertrag zu bilanzieren sind. Eine Neubeurteilung erfolgt nur bei einer erheblichen Änderung von Vertragsbedingungen, wenn es dadurch zu einer signifikanten Änderung der Zahlungsströme, die sich sonst aus dem Vertrag ergeben hätten, kommt.

Kredite und Forderungen

Kredite und Forderungen sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Nach der erstmaligen Erfassung werden die Kredite und Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Kredite und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind sowie im Rahmen von Amortisationen.

Beizulegender Zeitwert

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinvestitionen, die auf organisierten Märkten gehandelt werden, wird durch den am Bilanzstichtag notierten Marktpreis (Geldkurs) bestimmt. Der beizulegende Zeitwert von Finanzinvestitionen, für die kein aktiver Markt besteht, wird unter Anwendung von Bewertungsmethoden ermittelt. Zu den Bewertungsmethoden gehören die Verwendung der jüngsten Geschäftsvorfälle zwischen sachverständigen, vertragswilligen und unabhängigen Geschäftspartnern, der Vergleich mit dem aktuellen beizulegenden Zeitwert eines anderen, im Wesentlichen identischen Finanzinstruments, die Analyse von diskontierten Cashflows sowie die Verwendung anderer Bewertungsmodelle.

Fortgeführte Anschaffungskosten

Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen sowie Kredite und Forderungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Diese werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich etwaiger Wertberichtigungen und unter Berücksichtigung von Disagien und Agien beim Erwerb ermittelt und beinhalten Transaktionskosten und Gebühren, die ein integraler Teil des Effektivzinssatzes sind.

Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswerts oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten vorliegt.

Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden

Bestehen objektive Anhaltspunkte dafür, dass eine Wertminderung bei zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierten Vermögenswerten eingetreten ist, ergibt sich die Höhe des

Wertminderungsverlusts als Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows (mit Ausnahme erwarteter künftiger, noch nicht eingetretener Kreditausfälle), abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts, d. h. dem bei erstmaligem Ansatz ermittelten Effektivzinssatz. Der Buchwert des Vermögenswerts wird unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos reduziert. Der Wertminderungsverlust wird ergebniswirksam erfasst.

Verringert sich die Höhe der Wertberichtigung in den folgenden Berichtsperioden und kann diese Verringerung objektiv auf einen nach der Erfassung der Wertminderung aufgetretenen Sachverhalt zurückgeführt werden, wird die früher erfasste Wertberichtigung rückgängig gemacht. Der neue Buchwert des Vermögenswerts darf jedoch die fortgeführten Anschaffungskosten zum Zeitpunkt der Wertaufholung nicht übersteigen. Die Wertaufholung wird erfolgswirksam erfasst.

Liegen bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen objektive Hinweise dafür vor, dass nicht alle fälligen Beträge gemäß den ursprünglich vereinbarten Rechnungskonditionen eingehen werden (wie z. B. Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz oder signifikante finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners), wird eine Wertminderung unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos vorgenommen. Eine Ausbuchung der Forderungen erfolgt, wenn sie als uneinbringlich eingestuft werden.

Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet.

Kosten, die angefallen sind, um Vorräte an ihren derzeitigen Ort zu bringen und in ihren derzeitigen Zustand zu versetzen, werden wie folgt bilanziert:

- Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe: Anschaffungskosten bei Anwendung der gleitenden Durchschnittsmethode
- Fertige und unfertige Erzeugnisse: Material- und Fertigungseinzelkosten sowie angemessene Teile der Gemeinkosten basierend auf der normalen Kapazität der Produktionsanlagen ohne Berücksichtigung von Fremdkapitalkosten

Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und der geschätzten Vertriebskosten.

Eigene Anteile

Der Konzern erwirbt eigene Anteile; diese werden direkt vom Eigenkapital abgesetzt. Der Kauf, Verkauf oder die Einziehung von eigenen Anteilen werden nicht erfolgswirksam erfasst.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

In der Bilanz abgebildete Zahlungsmittel umfassen den Kassenbestand und Bankguthaben mit einer ursprünglichen Laufzeit von weniger als drei Monaten.

Der Finanzmittelfonds in der Konzern-Kapitalflussrechnung wird entsprechend der obigen Definition abgegrenzt und umfasst auch die in Anspruch genommenen Kontokorrentkredite.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Verzinsliche Darlehen

Verzinsliche Darlehen werden bei der erstmaligen Erfassung mit den Anschaffungskosten bewertet. Sie werden nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet designiert.

Nach der erstmaligen Erfassung werden die verzinslichen Darlehen unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn die Schulden ausgebucht werden sowie im Rahmen von Amortisationen.

Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten

Finanzielle Vermögenswerte

Ein finanzieller Vermögenswert (bzw. ein Teil eines finanziellen Vermögenswerts oder ein Teil einer Gruppe ähnlicher finanzieller Vermögenswerte) wird ausgebucht, wenn vertragliche Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem finanziellen Vermögenswert erloschen sind.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die dieser Verbindlichkeit zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt, gekündigt oder erloschen ist.

Wird eine bestehende finanzielle Verbindlichkeit durch eine andere finanzielle Verbindlichkeit desselben Kreditgebers mit substanziell verschiedenen Vertragsbedingungen ausgetauscht oder werden die Bedingungen einer bestehenden Verbindlichkeit wesentlich geändert, wird ein solcher Austausch oder eine solche Änderung als Ausbuchung der ursprünglichen Verbindlichkeit und Ansatz einer neuen Verbindlichkeit behandelt. Die Differenz zwischen den jeweiligen Buchwerten wird erfolgswirksam erfasst.

Rückstellungen

Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn der Konzern eine gegenwärtige (gesetzliche oder faktische) Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses besitzt, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet (wie z. B. bei einem Versicherungsvertrag), wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert erfasst, sofern der Zufluss der Erstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellung wird in der Gewinn- und Verlustrechnung abzüglich der Erstattung ausgewiesen. Ist der aus der Diskontierung resultierende Zinseffekt wesentlich, werden Rückstellungen zu einem Zinssatz vor Steuern abgezinst, der, sofern im Einzelfall erforderlich, die für die Schuld spezifischen Risiken widerspiegelt. Im Falle einer Abzinsung wird die durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellungen als Finanzaufwendungen erfasst.

Rückstellungen für Pensionen werden nach der Projected-Unit-Credit-Methode berechnet (IAS 19). Nach dieser Methode werden nicht nur die am Stichtag bekannten Renten und erworbenen Anwartschaften, sondern auch künftig zu erwartende Steigerungen von Gehältern und Renten berücksichtigt.

Entsprechend des IAS 19 wurden die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste unmittelbar und in voller Höhe im Eigenkapital erfasst. Weitere Einzelheiten sind in der Anhangangabe 27 dargestellt.

Aktienbasierte Vergütung

Als Entlohnung für die geleistete Arbeit erhalten Führungskräfte des Konzerns eine aktienbasierte Vergütung in Form von Eigenkapitalinstrumenten (sog. Transaktion mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente).

Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente

Kosten aus der Gewährung der Eigenkapitalinstrumente werden mit dem beizulegenden Zeitwert dieser Eigenkapitalinstrumente zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bemessen. Der beizulegende Zeitwert wird unter Anwendung eines geeigneten Optionspreismodells ermittelt.

Die Erfassung von aus der Gewährung der Eigenkapitalinstrumente resultierenden Aufwendungen und die korrespondierende Erhöhung des Eigenkapitals erfolgt über den Zeitraum, in dem die Ausübungs- bzw. Leistungsbedingungen erfüllt werden müssen (sog. Erdienungszeitraum). Dieser Zeitraum endet am Tag der ersten Ausübungsmöglichkeit, d. h. dem Zeitpunkt, an dem der betreffende Mitarbeiter unwiderruflich bezugsberechtigt wird. Die an jedem Bilanzstichtag bis zum Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit ausgewiesenen kumulierten Aufwendungen aus der Gewährung der Eigenkapitalinstrumente reflektieren den bereits abgelaufenen Teil des Erdienungszeitraums sowie die Anzahl der Eigenkapitalinstrumente, die nach bestmöglicher Schätzung des Konzerns mit Ablauf des Erdienungszeitraums tatsächlich ausübbar werden. Der im Periodenergebnis erfasste Ertrag oder Aufwand entspricht der Entwicklung der zu Beginn und am Ende des Berichtszeitraums erfassten kumulierten Aufwendungen.

Für Vergütungsrechte, die nicht ausübbar werden, wird kein Aufwand erfasst. Hiervon ausgenommen sind Vergütungsrechte, für deren Ausübbarkeit bestimmte Marktbedingungen erfüllt sein müssen. Diese werden unabhängig davon, ob die Marktbedingungen erfüllt sind, als ausübbar betrachtet, vorausgesetzt, dass alle sonstigen Leistungsbedingungen erfüllt sind.

Werden die Bedingungen einer Vergütungsvereinbarung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente geändert, so werden Aufwendungen mindestens in der Höhe erfasst, in der sie angefallen wären, wenn die Vertragsbedingungen nicht geändert worden wären. Das Unternehmen erfasst außerdem die Auswirkungen von Änderungen, die den gesamten beizulegenden Zeitwert der aktienbasierten Vergütungsvereinbarung erhöhen oder mit einem anderen Nutzen für den Arbeitnehmer verbunden sind, bewertet zum Zeitpunkt der Änderung.

Wird eine Vergütungsvereinbarung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente annulliert, wird diese so behandelt, als ob sie am Tag der Annullierung ausgeübt worden wäre. Der bislang noch nicht erfasste Aufwand wird sofort erfasst. Wird die annullierte Vergütungsvereinbarung jedoch durch eine neue Vergütungsvereinbarung ersetzt und wird die neue Vergütungsvereinbarung am Tag ihrer Gewährung als Ersatz für die annullierte Vergütungsvereinbarung deklariert, werden die annullierte und die neue Vergütungsvereinbarung wie eine Änderung der ursprünglichen Vergütungsvereinbarung bilanziert.

Transaktionen mit Barausgleich

Die Kosten, die aufgrund von Transaktionen mit Barausgleich entstehen, werden zunächst unter Anwendung eines geeigneten Berechnungsmodells (Black-Scholes-Formel) mit dem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bewertet (zu Einzelheiten siehe Anhangangabe 9). Der beizulegende Zeitwert wird über den Zeitraum bis zum Tag der ersten Ausübungsmöglichkeit erfolgswirksam unter Erfassung einer korrespondierenden Schuld verteilt. Die Schuld wird zu jedem Bilanzstichtag und am Erfüllungstag neu bemessen. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden erfolgswirksam erfasst.

Passive Rechnungsabgrenzungsposten

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten dienen der periodengerechten Ertragsverteilung von Umsatzerlösen aus Wartungsverträgen.

Leasingverhältnisse

Im Segment Systemgeschäft werden von der WashTec Cleaning Technology GmbH gefertigte Maschinen an eine Leasinggesellschaft veräußert und von der WesuRent zurückgeleast, um sie anschließend für und im Namen der Kunden gegen waschzahlabhängige Nutzungsentgelte zu betreiben. Die Verträge zwischen der Leasinggesellschaft und WesuRent werden nach IAS 17 als Finanzierungsleasing, die Verträge zwischen der WesuRent und dem Kunden als Operating Lease behandelt, da WesuRent alle wesentlichen wirtschaftlichen Risiken trägt. Weitere Finanzierungsleasingverträge betreffen Kraftfahrzeuge der WashTec Cleaning Technology GmbH.

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasinggeschäft enthält, wird auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung zum Zeitpunkt des Abschlusses der Vereinbarung getroffen und erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt.

Konzern als Leasingnehmer

Finanzierungs-Leasingverhältnisse, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken am Leasinggegenstand auf den Konzern übertragen werden, führen zur Aktivierung des Leasinggegenstands zum Zeitpunkt des Abschlusses des Leasingverhältnisses. Der Leasinggegenstand wird mit seinem beizulegenden Zeitwert oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist, angesetzt. Leasingzahlungen werden derart in Finanzaufwendungen und den Tilgungsanteil der Restschuld aufgeteilt, dass über die Laufzeit des Leasingverhältnisses ein konstanter Zinssatz auf die verbliebene Leasingschuld entsteht. Finanzaufwendungen werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Ist der Eigentumsübergang auf den Konzern am Ende der Laufzeit des Leasingverhältnisses nicht hinreichend sicher, so werden die aktivierten Leasingobjekte über den kürzeren der beiden Zeiträume aus erwarteter Nutzungsdauer und Laufzeit des Leasingverhältnisses vollständig abgeschrieben.

Leasingzahlungen für Operating-Leasingverhältnisse werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Konzern als Leasinggeber

Leasingverhältnisse, bei denen nicht im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken vom Konzern auf den Leasingnehmer übertragen werden, werden als Operating-Leasingverhältnis klassifiziert. Anfängliche direkte Kosten, die bei den Verhandlungen und Abschluss eines Operating-Leasingvertrags entstehen, werden dem Buchwert des Leasinggegenstands hinzugerechnet und über die Laufzeit des Leasingverhältnisses korrespondierend zu den Mieterträgen als Aufwand erfasst. Bedingte Mietzahlungen werden in der Periode als Ertrag erfasst, in der sie erwirtschaftet werden.

Steuern

Tatsächliche Ertragsteuern

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende und die früheren Perioden werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten.

Tatsächliche Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung, sondern im Eigenkapital erfasst.

Latente Steuern

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der Verbindlichkeitsmethode auf zum Bilanzstichtag bestehende temporäre Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz sowie auf steuerliche Verlustvorträge.

Latente Steuerschulden werden für alle zu versteuernden temporären Differenzen erfasst, mit Ausnahme der:

- latente Steuerschuld aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts oder eines Vermögenswerts oder einer Schuld aus einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und
- latente Steuerschuld aus zu versteuernden temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen stehen, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Latente Steueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede, noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und nicht genutzten Steuergutschriften in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuergutschriften verwendet werden können, mit Ausnahme von:

- latenten Steueransprüchen aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld aus einem Geschäftsvorfall entstehen, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und

- latenten Steueransprüchen aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Gemeinschaftsunternehmen stehen, wenn es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden und kein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die temporären Differenzen verwendet werden können.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann.

Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftig zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruchs ermöglicht.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, die in der Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, voraussichtlich Gültigkeit erlangen werden. Dabei werden die Steuersätze (und Steuergesetze) zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten. Zukünftige Steuersatzänderungen sind am Bilanzstichtag zu berücksichtigen, sofern materielle Wirksamkeitsvoraussetzungen im Rahmen eines Gesetzgebungsverfahrens erfüllt sind. Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung, sondern ebenfalls im Eigenkapital erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf die Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjekts beziehen und von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

Umsatzsteuer

Umsatzerlöse, Aufwendungen und Vermögenswerte werden nach Abzug der Umsatzsteuer erfasst, mit Ausnahme folgender Fälle:

- Wenn die beim Kauf von Vermögenswerten oder Dienstleistungen angefallene Umsatzsteuer nicht von der Steuerbehörde eingefordert werden kann, wird die Umsatzsteuer als Teil der Herstellungskosten des Vermögenswerts bzw. als Teil der Aufwendungen erfasst.
- Forderungen und Schulden werden mitsamt dem darin enthaltenen Umsatzsteuerbetrages angesetzt.

Der Umsatzsteuerbetrag, der von der Steuerbehörde erstattet oder an diese abgeführt wird, wird in der Konzernbilanz unter Forderungen bzw. Schulden erfasst.

Finanzinstrumente und Sicherungsbeziehungen

Originäre Finanzinstrumente

Die wesentlichen durch den Konzern verwendeten Finanzinstrumente – mit Ausnahme derivativer Finanzinstrumente – umfassen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Bankdarlehen, Schulden aus Lieferungen und Leistungen und Finanzierungs-Leasingverhältnisse. Der Hauptzweck dieser Finanzinstrumente ist die Finanzierung der Geschäftstätigkeit des Konzerns.

Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsbeziehungen

Der Konzern verwendet derivative Finanzinstrumente in Form von Zinsswaps und Cross-Currency-Swaps, um sich gegen Zins- und Währungsrisiken abzusichern. Diese derivativen Finanzinstrumente werden zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zum beizulegenden Zeitwert angesetzt und in den Folgeperioden mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Derivative Finanzinstrumente werden als Vermögenswerte angesetzt, wenn ihr beizulegender Zeitwert positiv ist, und als Schulden, wenn ihr beizulegender Zeitwert negativ ist.

Gewinne oder Verluste aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von derivativen Finanzinstrumenten, die nicht die Kriterien für die Bilanzierung als Sicherungsbeziehungen erfüllen, werden sofort erfolgswirksam erfasst. Der beizulegende Zeitwert von Zinsswapkontrakten wird unter Bezugnahme auf die Marktwerte ähnlicher Instrumente ermittelt.

Zum Zwecke der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen werden Sicherungsinstrumente wie folgt klassifiziert:

- als Absicherung des beizulegenden Zeitwerts, wenn es sich um eine Absicherung des Risikos einer Änderung des beizulegenden Zeitwerts eines bilanzierten Vermögenswerts oder einer bilanzierten Schuld oder einer nicht bilanzierten festen Verpflichtung (außer Währungsrisiko) handelt;
- als Absicherung von Cashflows, wenn es sich um eine Absicherung des Risikos von Schwankungen der Cashflows handelt, das dem mit einem bilanzierten Vermögenswert, einer bilanzierten Schuld oder mit einer höchstwahrscheinlich eintretenden künftigen Transaktion verbundenen Risiko oder dem Währungsrisiko einer nicht bilanzierten festen Verpflichtung zugeordnet werden kann, oder
- als Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb.

Zu Beginn der Absicherung werden sowohl die Sicherungsbeziehung als auch die Risikomanagementzielsetzungen und -strategien des Konzerns im Hinblick auf die Absicherung formal festgelegt und dokumentiert. Die Dokumentation enthält die Festlegung des Sicherungsinstruments, des Grundgeschäfts oder der abgesicherten Transaktion sowie die Art des abgesicherten Risikos und eine Beschreibung, wie das Unternehmen die Wirksamkeit des Sicherungsinstruments bei der Kompensation der Risiken aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts oder der Cashflows des gesicherten Grundgeschäfts ermittelt. Derartige Sicherungsbeziehungen werden hinsichtlich der Erreichung einer Kompensation der Risiken aus Änderungen des

beizulegenden Zeitwerts oder der Cashflows als in hohem Maße wirksam eingeschätzt. Sie werden fortlaufend dahin gehend beurteilt, ob sie tatsächlich während der gesamten Berichtsperiode, für die die Sicherungsbeziehung definiert wurde, hoch wirksam waren.

Sicherungsgeschäfte, die die strengen Kriterien für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen erfüllen, werden wie folgt bilanziert:

Absicherung von Cashflows (Cashflow Hedges)

Der effektive Teil des Gewinns oder Verlusts aus einem Sicherungsinstrument wird direkt im Eigenkapital erfasst, während der ineffektive Teil sofort erfolgswirksam erfasst wird. Die im Eigenkapital erfassten Beträge werden in der Periode in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht, in der die abgesicherte Transaktion das Periodenergebnis beeinflusst, z. B. dann, wenn abgesicherte Finanzerträge oder -aufwendungen erfasst werden oder wenn ein erwarteter Verkauf durchgeführt wird.

Wird mit dem Eintritt der vorgesehenen Transaktion oder der festen Verpflichtung nicht länger gerechnet, werden die zuvor im Eigenkapital erfassten Beträge in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht. Wenn das Sicherungsinstrument ausläuft oder veräußert, beendet oder ausgeübt wird, ohne dass ein Ersatz oder ein Überrollen des Sicherungsinstruments in ein anderes Sicherungsinstrument erfolgt, verbleiben die bislang im Eigenkapital erfassten Beträge solange als gesonderter Posten im Eigenkapital, bis die vorgesehene Transaktion oder feste Verpflichtung eingetreten ist.

Ertragsrealisierung

Erträge werden erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen an den Konzern fließen wird und die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann. Erträge sind zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung zu bemessen. Rabatte, Skonti sowie Umsatzsteuern und andere Abgaben bleiben unberücksichtigt. Darüber hinaus setzt die Ertragsrealisierung die Erfüllung nachfolgend aufgelisteter Ansatzkriterien voraus:

Umsätze aus dem Verkauf von Maschinen, Zubehör, Waren und Dienstleistungen sind realisiert, wenn die geschuldete Lieferung oder Leistung erbracht worden ist bzw. die maßgeblichen Chancen und Risiken auf den Erwerber übergegangen sind. Dies ist in der Regel bei Abnahme bzw. Versand oder Abholung von Fertigerzeugnissen oder Waren der Fall.

Erträge aus Wartungsverträgen werden erfasst wenn die Leistung erbracht ist.

Umsätze aus dem Systemgeschäft (Mieteinnahmen) werden erst mit der Ausführung der jeweiligen Autowäsche realisiert, auch wenn die Waschanlage zuerst an eine externe Leasinggesellschaft veräußert wurde, da dieser Verkauf gem. IAS 17 als »Sale and Lease-back«-Transaktion behandelt wird.

Zinserträge werden erfasst, wenn die Zinsen entstanden sind (unter Verwendung der Effektivzinsmethode, d. h. des Kalkulationszinssatzes, mit dem geschätzte künftige Zahlungsmittelzuflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswerts abgezinst werden).

Segmentberichterstattung

In der Segmentberichterstattung werden entsprechend den Regeln von IAS 14 die Jahresabschlussdaten nach Segmenten und Regionen dargestellt. Die Segmentierung erfolgt in die Bereiche Cleaning Technology (Entwicklung, Konstruktion, Produktion, Verkauf und Service von automatischen Reinigungssystemen für Fahrzeuge) und Systemgeschäft (Systemlösungen für den Betrieb von Fahrzeugwaschanlagen). Nähere Erläuterungen zu den Segmenten und Bereichen sind unter Abschnitt 7 beschrieben.

Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Im Berichtsjahr wurde eine erweiterte Aufgliederung zur Verbesserung der Transparenz in der Konzern-Kapitalflussrechnung vorgenommen. Des Weiteren wurde eine Darstellungsänderung der gezahlten und erhaltenen Zinsen vorgenommen. Diese wurden im Berichtsjahr vom Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit zum Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit umgliedert.

6. Unternehmenszusammenschlüsse

Mit Vertrag vom 12. Dezember 2006 wurde die Übernahme von 100 % der Anteile der spanischen Gesellschaft Motor Mediterraneo S.A. beschlossen. Der Vertrag wurde unter aufschiebender Bedingung geschlossen. Die Beherrschung über die Gesellschaft wurde am 11. Januar 2007 mit der Erfüllung der Vertragsbedingungen erlangt.

Motor Mediterraneo S.A., mit Sitz in Barcelona und einer Niederlassung in Madrid, war seit 1964 exklusiver Händler der WashTec Gruppe in Spanien. Das Unternehmen vertreibt, installiert und wartet mit über 30 Mitarbeitern Fahrzeugwaschanlagen. Motor Mediterraneo erzielte in den vergangenen Jahren Umsätze von rund Mio. € 7 und erwirtschaftet nachhaltig positive Nettoergebnisse.

Als Kaufpreis wurde ein Betrag von Mio. € 6,3 vertraglich vereinbart. Der Kaufpreis enthält einen Einbehalt, der unter bestimmten Bedingungen zur Auszahlung gelangt. Die Akquisition enthält einen Zahlungsmittelerwerb i. H. v. Mio. € 2,9.

Im Zusammenhang mit der Akquisition fielen unter anderem T€ 160 Anschaffungsnebenkosten für Due Diligence und andere Transaktionskosten an, davon bereits T€ 145 in 2006. Es wurden Due Diligence Prüfungen für alle wesentlichen Bereiche, wie z. B. für rechtliche, wirtschaftliche, IT- und Marktrisiken, durchgeführt. Die gesamten Anschaffungskosten für die Akquisition, unter Berücksichtigung der bedingten Kaufpreiszahlung, beliefen sich auf Mio. € 6,2. Unter Beachtung der erworbenen Zahlungsmittel ergibt sich für die Akquisition ein Zahlungsmittelabfluss i. H. v. Mio. € 3,3.

Die auf den Kaufpreis entfallenden Beträge der Vermögenswerte und Schulden lassen sich gem. IFRS 3 wie folgt in Marktwerten und Buchwerten darstellen:

Motor Mediterraneo in T€	fair value	Buchwerte
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.880	2.880
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.306	2.306
Sonstige Forderungen	577	787
Vorräte	557	557
Sachanlagevermögen	12	28
Immaterielle Vermögenswerte	685	116
Goodwill (erworben)	543	543
Lieferverbindlichkeiten	-1.596	-1.596
Sonstige Schulden	-2.381	-2.476
Eigenkapital	3.583	3.145

Der Geschäfts- und Firmenwert i. H. v. Mio. € 2,6 umfasst den beizulegenden Zeitwert der erwarteten Synergien; zuzüglich dem erworbenen Goodwill i. H. v. Mio. € 0,5 ergibt sich aus dem Unternehmenszusammenschluss ein gesamter Geschäfts- und Firmenwert i. H. v. Mio. € 3,1.

Im Konzernergebnis ist seit dem Erwerbszeitpunkt ein Ergebnis i. H. v. T€ 573 sowie Umsatzerlöse i. H. v. T€ 9.075 enthalten.

Mit Vertrag vom 1. Juli 2007 wurden im Rahmen eines Asset Purchase Agreement sämtliche Assets der CJT Carwash Systems, INC. (AquaPro), Texas übernommen. CJT Carwash Systems, INC. mit Sitz in Allen, Texas, war seit 2000 exklusiver Händler von Mark VII Equipment Inc. Das Unternehmen vertreibt, installiert und wartet mit 29 Mitarbeitern Fahrzeugwaschanlagen. CJT Carwash Systems erzielte in den vergangenen Jahren Umsätze von rund Mio. € 4,4 und erwirtschaftete nachhaltig positive Ergebnisse. Als Kaufpreis wurde ein Betrag von Mio. € 1,1 vereinbart. Darüber hinaus sind keine weiteren Anschaffungskosten angefallen.

Die auf den Kaufpreis entfallenden Beträge der Vermögenswerte und Schulden lassen sich gem. IFRS 3 wie folgt in Markt- und Buchwerten darstellen:

CJT Carwash Systems in T€	fair value	Buchwerte
Zahlungsmittel	34	34
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	323	323
Vorräte	586	565
Sachanlagevermögen	183	169
Lieferverbindlichkeiten	-374	-408
Sonstige Schulden	-57	-57
Eigenkapital	695	626

Der Geschäfts- und Firmenwert i. H. v. Mio. € 0,4 umfasst den beizulegenden Zeitwert der erwarteten Synergien. Im Konzernergebnis ist seit dem Erwerbszeitpunkt ein Ergebnis i. H. v. Mio. € 0,2 sowie Umsatzerlöse i. H. v. Mio. € 2,0 enthalten. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn stattgefunden, hätten sich die Umsatzerlöse auf ca. Mio. € 4,6 und das Ergebnis auf ca. Mio. € 0,4 belaufen.

Unternehmenszusammenschluss im Jahr 2006

Mit Wirkung zum 1. Januar 2006 wurden alle wesentlichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten von Mark VII Equipment Inc., USA übernommen. Mark VII Equipment Inc. ist ein führender US-amerikanischer Hersteller von Fahrzeugreinigungssystemen. Die wichtigsten Produkte des Unternehmens sind bürstenlose Hochdruck-Waschanlagen, die in Arvada, Colorado, entwickelt und produziert werden.

Der Kaufpreis inklusive Anschaffungsnebenkosten betrug Mio. € 20,6. Die auf den Kaufpreis entfallenden Beträge der Vermögenswerte und Schulden lassen sich gem. IFRS 3 wie folgt in Marktwerten und Buchwerten darstellen:

Mark VII Equipment Inc. in T€	fair value	Buchwerte
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.850	4.933
Sonstige Vermögenswerte	198	198
Vorräte	2.644	3.003
Sachanlagevermögen	784	438
Immaterielle Vermögenswerte	1.117	0
Lieferverbindlichkeiten	-2.436	-2.436
Rückstellungen	-4.135	-2.029
Langfristige Verbindlichkeiten	-100	-100
Rechnungsabgrenzung	-41	-41
Eigenkapital	2.881	3.966

7. Erläuterungen zur Segmentberichterstattung

Entsprechend den Regeln von IAS 14 (Segment Reporting) sind einzelne Jahresabschlussdaten nach Geschäftsbereichen und Regionen segmentiert darzustellen, wobei sich die Aufgliederung an der internen Berichterstattung orientiert. Durch die Segmentierung sollen Ertragskraft und Erfolgsaussichten der einzelnen Aktivitäten des Konzerns transparent gemacht werden. Geschäftssegmente bilden das primäre Format für die Segmentberichterstattung des Konzerns. Die geographischen Segmente stellen das sekundäre Segmentsberichtsformat dar.

Die Geschäftsbereiche erfassen folgende Aktivitäten:

Der Geschäftsbereich **Cleaning Technology** umfasst die Entwicklung, Konstruktion, Produktion, Verkauf und Service für automatische Reinigungssysteme für Fahrzeuge.

Im Geschäftsbereich **Systemgeschäft** werden Systemlösungen für den Betrieb von Fahrzeugwaschanlagen angeboten. Gefertigte Maschinen werden an eine Leasinggesellschaft veräußert und dann zurück geleast, um sie anschließend an Kunden, insbesondere große Betreibergruppen oder Mineralölgesellschaften, im Rahmen ihres Betreibermodells weiter zu vermieten. In der Regel sind diese Verträge mit einer Laufzeit von fünf bis zehn Jahren ausgestattet.

Das Systemgeschäft ist im Wesentlichen in der **WesuRent Car Wash Marketing GmbH**, Augsburg, zusammengefasst. Alle anderen Gesellschaften wurden dem Geschäftsbereich Cleaning Technology zugeordnet.

Die Geschäftsbereiche des WashTec Konzerns sind weltweit tätig und werden in folgende Regionen untergliedert: Deutschland, übriges Europa, Nordamerika und übrige Länder (Sons-tige). Die geographischen Segmente des Konzerns werden nach dem Standort der Vermögens-werte des Konzerns bestimmt. Verkäufe an die externen Kunden, die in den geographischen Segmenten angegeben werden, werden entsprechend dem geographischen Standort der Kun-den den einzelnen Segmenten zugewiesen.

Alle segmentierten Daten der Geschäftsbereiche werden in Übereinstimmung mit der internen Steuerung vor Konsolidierung dargestellt. Zur Überleitung auf die Konzernzahlen werden die konzerninternen Posten in einer gesonderten Spalte eliminiert.

Die Verrechnungspreise mit den einzelnen Konzernunternehmen werden nach dem »arm's length«-Prinzip vorgenommen und halten dem Drittvergleich stand. Sie tragen gleichzeitig den marktspezifischen und wirtschaftlichen Anforderungen in den einzelnen Regionen Rechnung.

Nach Geschäftsbereichen

Sämtliche außerplanmäßigen Effekte sind im Geschäftsbereich der Cleaning Technology enthalten.

in T€	Cleaning Technology		Systemgeschäft		Konsolidierung		Konzern	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Umsatzerlöse	279.465	261.167	3.525	3.727	-3.277	-3.529	279.713	261.365
davon mit Dritten	276.188	257.638	3.525	3.727	0	0	279.713	261.365
davon mit anderen Segmenten	3.277	3.529	0	0	-3.277	-3.529	0	0
Sonstige Erträge	5.386	3.196	2	47	0	0	5.388	3.243
Betriebsergebnis	29.204	26.029	738	651	-1.069	-1.765	28.873	24.916
Finanzertrag	984	538	0	0	0	0	984	538
Finanzaufwand	-4.634	-4.236	-245	-225	0	0	-4.879	-4.461
Ergebnis aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	24.485	20.567	493	426	0	0	24.978	20.993
Ertragsteueraufwand	-12.402	-8.491	0	0	0	0	-12.402	-8.491
Konzernergebnis	12.082	12.076	493	426	0	0	12.575	12.502
Eigenkapital	72.633	61.677	51	51	0	0	72.684	61.728
Segmentsschulden	132.579	143.938	6.025	3.235	-2	-65	138.602	147.108
Segmentvermögen	205.426	205.546	5.860	3.290	0	0	211.286	208.836
Investitionen Sachanlagevermögen (inkl. Finanzierungsleasing)	5.199	7.746	2.165	2.462	0	0	7.364	10.208
Investitionen immaterielle Vermögenswerte	5.933	22.633	0	0	0	0	5.933	22.633
Planmäßige Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen	-6.366	-6.423	-807	-1.237	0	0	-7.173	-7.660
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	1.110	1.110	0	0	0	0	1.110	1.110

Die Konzern-Umsatzerlöse gliedern sich innerhalb unserer Geschäftsbereiche in folgende Verkaufsbereiche:

Geschäftsbereich Cleaning Technology	2007		2006		Veränderung	
	Dritte	Andere Segmente	Dritte	Andere Segmente	Dritte	Andere Segmente
Neumaschinen	177.566	2.137	167.281	2.344	10.285	-207
Ersatzteile, Service	81.286	1.140	75.530	1.185	5.756	-45
Gebrauchtmaschinen	4.115	0	3.824	0	291	0
Chemie	9.547	0	7.043	0	2.504	0
Zubehör und Sonstiges	3.674	0	3.960	0	-286	0
Gesamt	276.188	3.277	257.638	3.529	18.550	-252
Geschäftsbereich Systemgeschäft						
Vermietung von Anlagen	3.525	0	3.727	0	-202	0
Gesamt	3.525	0	3.727	0	-202	0
Konsolidierung	0	-3.277	0	-3.529	0	252
Konzern	279.713	0	261.365	0	18.348	0

Nach Regionen

Die Konzern-Vermögenswerte gliedern sich innerhalb unserer Geschäftsbereiche in folgende Regionen:

2007 in T€	Deutschland	Übriges Europa	Nordamerika	Konzern
Buchwert Sachanlagen	32.380	4.061	1.908	38.349
Investitionen Sachanlagen (inkl. Finanzierungsleasing)	4.720	1.642	1.002	7.364
Buchwert immaterielle Vermögenswerte	44.807	1.418	15.334	61.559
Investitionen immaterielle Vermögenswerte	3.811	1.333	788	5.932
Segmentvermögen	133.128	50.049	28.109	211.286

2006 in T€	Deutschland	Übriges Europa	Nordamerika	Konzern
Buchwert Sachanlagen	33.364	3.609	1.498	38.471
Investitionen Sachanlagen (inkl. Finanzierungsleasing)	7.044	1.352	1.812	10.208
Buchwert immaterielle Vermögenswerte	43.673	1.034	16.508	61.215
Investitionen immaterielle Vermögenswerte	4.307	52	18.274	22.633
Segmentvermögen	138.915	44.515	25.404	208.836

In den übrigen Ländern verfügt der Konzern über kein Vermögen, da keine eigenen Vertriebsgesellschaften bestehen. Die Umsätze mit übrigen Ländern werden über die WashTec Cleaning Technology GmbH oder unabhängige Händler abgedeckt.

Die Konzern-Umsatzerlöse wurden in folgenden Regionen erzielt:

in T€	2007	2006	Veränderung
Deutschland	94.139	92.390	1.749
Übriges Europa	149.062	139.759	9.303
Nordamerika	30.543	24.925	5.618
Übrige Länder ¹⁾	5.969	4.291	1.678
Gesamt	279.713	261.365	18.348

¹⁾ vor allem Asien und Australien

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

8. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge i. H. v. T€ 5.388 (Vorjahr T€ 3.243) enthalten im Wesentlichen Erträge aus der Weiterveräußerung von zurückgekauften Leasingfahrzeugen und Verkauf von Sachanlagen i. H. v. T€ 547 (Vorjahr T€ 1.322), Erträge aus der Bewertung von Derivaten i. H. v. T€ 903 (Vorjahr T€ 0) und Erträge aus der Endabwicklung der ehemaligen kanadischen Tochtergesellschaft i. H. v. T€ 472 (Vorjahr T€ 0).

9. Personalaufwand

Der erfasste Personalaufwand stellt sich wie folgt dar:

in T€	2007	2006
Löhne und Gehälter	72.590	68.157
Sozialversicherungsbeiträge	12.104	12.195
Aufwendungen für Altersversorgung und Altersteilzeit	1.287	546
Aufwand für aktienbasierte Vergütung mit Eigenkapitalinstrumenten	441	0
Aufwand für aktienbasierte Vergütung durch Barausgleich	-562	4.558
Gesamt	85.860	85.456

Die aktienbasierten Vergütungspläne werden im Folgenden dargestellt.

Im Rahmen der Ausgabe von Aktienoptionen im Juli 2007 verzichteten die amtierenden Vorstände auf ihre gesamten Ansprüche aus dem virtuellen Aktienoptionsprogramm.

Für ein ehemaliges Vorstandsmitglied existiert unverändert ein virtuelles Aktienoptionsprogramm mit Laufzeitende 31. Dezember 2008. Der Plan sieht aktienkursabhängige Zahlungen (Aktienkurs abzüglich € 15,43 (Exercise Price) multipliziert mit 116.667 Stück) vor. Der Aktienkurs errechnet sich aus dem Durchschnittskurs des Xetra, jeweils 17 Uhr, für die 10 Handelstage nach der Veröffentlichung des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2008. Gemäß Aktienoptionsprogramm wird die Zahlung in 2009 fällig.

Die Rückstellung zum 31. Dezember 2007, berechnet mit dem Black-Scholes Option Pricing Model, berücksichtigt einen Aktienkurs in Höhe von € 11,20 (Vorjahr € 13,84), eine durchschnittliche Volatilität des letzten Jahres von 24,87 % (Vorjahr 33,18 %) und einen risikofreien Zinssatz von 4,6 % (Vorjahr 4,0 %). Den Angaben des Aktienkurses sowie der Volatilität liegen jeweils Veröffentlichungen namhafter deutscher Banken zugrunde. Die Rückstellungen für virtuelle Aktienoptionen im Geschäftsjahr 2007 betragen T€ 38 (Vorjahr T€ 600).

Nachfolgende Tabelle veranschaulicht die Anzahl sowie die Entwicklung der virtuellen Aktienoptionen während des Geschäftsjahres:

in T€	2007	2006
Zu Beginn der Berichtsperiode ausstehend	233.340	0
In der Berichtsperiode gewährt	70.833	233.340
In der Berichtsperiode ausgeübt	0	0
In der Berichtsperiode verzichtet	187.506	0
In der Berichtsperiode verfallen	0	0
Zum Ende der Berichtsperiode ausstehend	116.667	233.340
Zum Ende der Berichtsperiode ausübbar	0	0

Am 23. Juli 2007 wurden 767.000 Optionen zu einem Ausgabepreis von € 15,34 an den Vorstand und die erste Führungsebene ausgegeben. Bis zum Jahresende wurden keine Optionen kaduziert oder ausgeübt. Ferner sind keine Optionen bis zum Ende der Berichtsperiode verfallen. Zum 31. Dezember 2007 waren daher 767.000 Optionen ausstehend, aber noch nicht ausübbar. Die Erfüllung der Optionen erfolgt grundsätzlich durch Eigenkapitalinstrumente. Sie können bei einer Aktienkurssteigerung um 20% nach einer Wartefrist von zwei Jahren erstmals ausgeübt werden. Die Optionen verfallen, sofern die Aktienkurssteigerung innerhalb der Wartefrist nicht eintritt. Sie haben vom Ausgabebetrag an eine Laufzeit von insgesamt 5 Jahren und verfallen ersatz- und entschädigungslos wenn sie während der Laufzeit nicht ausgeübt werden bzw. ausgeübt werden können. Die Berechnung des beizulegenden Zeitwerts erfolgte mittels des Binominalmodells zum Ausgabezeitpunkt. Dem Berechnungsmodell liegt ein risikoloser Zinssatz i. H. v. 4,72%, eine aus der Vergangenheit ermittelte Volatilität von 22,8%, eine Dividendenrendite von 2%, ein Aktienkurs zum Ausgabezeitpunkt von 15,00 € und eine antizipierte Laufzeit von 2 Jahren zugrunde. Der durchschnittliche beizulegende Zeitwert der während des Geschäftsjahres gewährten Optionen betrug Mio. € 1,8 (Vorjahr Mio. € 0). Der Aufwand in 2007 belief sich auf T€ 441. Den Angaben des Aktienkurses sowie der Volatilität liegen jeweils Veröffentlichungen namhafter deutscher Banken zugrunde.

Die Vertragsrestlaufzeit für die zum 31. Dezember 2007 ausstehenden Aktienoptionen beträgt 4,5 Jahre (Vorjahr 0 Jahre).

Die Anzahl der Mitarbeiter nach Funktionen zum Stichtag hat sich wie folgt entwickelt:

Durchschnittliche Mitarbeiterzahl	2007	2006	Veränderung
Vertrieb und Service	907	816	91
Produktion, Technik und Entwicklung	483	475	8
Finanzen und Verwaltung	171	160	11
Summe	1.561	1.451	110

10. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gliedern sich wie folgt:

in T€	2007	2006
Kraftfahrzeugkosten	7.245	6.834
Reisekosten	3.786	3.679
Rechts- und Beratungskosten	3.343	2.547
Werbung und Messekosten	2.858	3.199
Zeitarbeitskräfte	2.654	2.386
Instandhaltung/Reparaturen	2.404	2.602
Kosten Datenverarbeitung	2.074	1.875
Mieten/Operating Lease ohne Kfz	2.074	1.689
Kommunikationskosten	2.021	2.013
Operating Lease Kfz	1.465	801
Versicherungen	1.160	983
Bürobedarf	1.044	1.025
Wechselkursdifferenzen	702	560
Honorare, Lizenzen und Entwicklungskosten	768	506
Fort- und Weiterbildungskosten	708	1.032
Produkthaftpflicht	480	429
Öffentlichkeitsarbeit	383	421
Aufwendungen für eigene Patente und Schutzrechte	381	311
Verlust Anlagenabgänge	42	229
Verschiedene Verwaltungskosten/sonstige Kosten	3.230	2.302
Gesamt	38.822	35.423

Honorar des Abschlussprüfers

Im Berichtsjahr entstand folgender Honoraraufwand für die Leistungen des Abschlussprüfers (Ernst & Young AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft, München):

Honorare des Abschlussprüfers in T€	2007	2006
Abschlussprüfung	257	210
Konzernabschlussprüfung	28	25
Sonstige Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen	19	7
Gesamt	304	242

11. Finanzergebnis

in T€	2007	2006
Zinsswaps- und Währungsswaps	823	363
Erträge aus Bankzinsen und ähnliche Erträge	161	175
Finanzertrag	984	538
verzinsliche Darlehen	3.909	3.513
Zinsswaps- und Währungsswaps	400	316
Aufwendungen aus Finanzierungsleasing	297	340
Aufwendungen Finanzierungskosten und ähnliche Aufwendungen	273	292
Finanzaufwand	4.879	4.461
Finanzergebnis	-3.895	-3.923

12. Ertragsteueraufwand

Die Position betrifft sowohl laufende als auch latente Steuern.

Folgende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung vom erwarteten zum tatsächlich ausgewiesenen Steueraufwand. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird das Ergebnis vor Ertragsteuern mit dem Konzernsteuersatz von 39,2 % (Vorjahr 39,2%) multipliziert. Der effektive Steuersatz der WashTec Gruppe beträgt 49,7% (Vorjahr: 40,4%).

in T€	Steueraufwand 2007	Steueraufwand 2006
Erwarteter Ertragsteueraufwand	9.791	8.229
Steuerabweichungen in Folge unterschiedlicher Steuersätze im Ausland	-121	-226
Auswirkungen aus dem Nichtansatz von latenten Steuerforderungen	245	0
Auswirkung Nutzung Verlustvorträge aus nicht angesetzten latenten Steuern	-894	-97
Dividende	0	40
Nicht abziehbare Aufwendungen Auslandsbeteiligungen	0	120
Aktivierung Körperschaftsteuerguthaben	0	-385
Aufzinsung Körperschaftsteuerguthaben	-16	0
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	161	179
Nicht abzugsfähige Dauerschuldzinsen	252	239
Anpassung Konzernsteuersatz auf 39,2%	0	545
Anpassung Konzernsteuersatz auf 30,87%	3.179	0
Sonstige	-195	-153
Tatsächlicher Ertragsteueraufwand	12.402	8.491

Die Zusammensetzung des Steueraufwands ist wie folgt:

in T€	Steueraufwand 2007	Steueraufwand 2006
Latenter Steueraufwand	7.894	4.875
Tatsächlicher Steueraufwand	4.508	3.616
Steuern vom Einkommen und Ertrag	12.402	8.491

13. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie ergibt sich gemäß IAS 33 aus der Division des Konzernergebnisses nach Steuern durch die gewichtete Anzahl der durchschnittlich ausstehenden Aktien.

Bei der Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie wird das den Inhabern von Stammaktien des Mutterunternehmens zuzurechnende Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien, die sich während des Jahres im Umlauf befinden, geteilt.

Bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie wird das den Inhabern von Stammaktien des Mutterunternehmens zuzurechnende Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien, die sich während des Jahres im Umlauf befinden, zuzüglich der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der Stammaktien, welche sich aus der Umwandlung aller potenziellen Stammaktien mit Verwässerungseffekt in Stammaktien ergeben würden, geteilt.

Die Berechnung stellt sich wie folgt dar:

Ermittlung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie für die Jahre 2007 und 2006

in T€ bzw. Stk.	2007	2006
Konzernjahresergebnis	12.575	12.502
Durchschnittliche gewichtete ausstehende Anzahl der Aktien	15.191.939	15.200.000
Ergebnis je Aktie (unverwässert = verwässert)	0,83 €	0,82 €

Die ausgegebenen Aktienoptionen mit Erfüllung durch Eigenkapitalinstrumente sind »nicht im Geld« und die virtuellen Aktienoptionen werden in bar ausgeglichen, deshalb verwässern die Optionen das Ergebnis je Aktie nicht.

Der Jahreshauptversammlung am 8. Mai 2008 wird für das Berichtsjahr keine Dividende vorgeschlagen.

Erläuterungen zur Konzernbilanz

14. Sachanlagen

Die Entwicklung des Sachanlagevermögens stellt sich wie folgt dar:

	Grundstücke, grundstücks- gleiche Rechte und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Finanzie- rungs- leasing	Geleistete Anzahlungen	Summe
<i>Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten</i>						
1. Januar 2006	39.855	14.587	13.399	14.008	1.759	83.608
Zugänge	2.786	1.131	2.017	2.994	496	9.424
Zugänge aus Unternehmenserwerb	109	0	675	0	0	784
Abgänge	87	622	2.147	1.943	0	4.799
Umbuchungen	-760	1.172	-7	0	-1.741	-1.336
Währungsumrechnungseffekte	15	15	-56	0	0	-26
31. Dezember 2006	41.918	16.283	13.881	15.059	514	87.655
Zugänge	1.803	1.065	1.027	3.246	28	7.169
Zugänge aus Unternehmenserwerb	0	0	195	0	0	195
Abgänge	5.194	2.218	1.255	779	0	9.446
Umbuchungen	286	89	116	0	-491	0
Währungsumrechnungseffekte	-157	-86	-181	-1	0	-425
31. Dezember 2007	38.656	15.133	13.783	17.525	51	85.148
<i>Abschreibungen und Wertminderungen</i>						
1. Januar 2006	17.709	11.652	10.564	7.479	0	47.404
Abschreibung des Jahres	1.631	677	1.331	2.285	0	5.924
Wertminderung	0	0	0	0	0	0
Abgänge	-8	565	1.829	1.562	0	3.948
Umbuchungen	-239	3	10	0	0	-226
Währungsumrechnungseffekte	16	13	2	0	0	31
31. Dezember 2006	19.125	11.780	10.078	8.202	0	49.185
Abschreibung des Jahres	1.274	859	1.162	1.646	0	4.941
Wertminderung	0	0	0	0	0	0
Abgänge	3.186	2.121	1.133	677	0	7.117
Umbuchungen	0	-190	190	0	0	0
Währungsumrechnungseffekte	-92	-42	-76	0	0	-210
31. Dezember 2007	17.121	10.286	10.221	9.171	0	46.799
<i>Nettobuchwert</i>						
31. Dezember 2007	21.535	4.847	3.562	8.354	51	38.349
31. Dezember 2006	22.793	4.503	3.803	6.857	514	38.470
1. Januar 2006	22.146	2.935	2.835	6.529	1.759	36.204

Finanzierungsleasing

Buchwerte in T€	2007	2006
Waschanlagen Sale-and-Lease-Back	7.280	5.231
Finanzierungsleasing Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.074	1.626
Gesamt	8.354	6.857

Unter den Sachanlagen werden unter dem Posten »Finanzierungsleasing« Vermögenswerte (Maschinen und Kraftfahrzeuge) ausgewiesen, die dem Konzern gemäß IAS 17 zuzurechnen sind.

Die auf Maschinen bezogenen Sale-and-Lease-Back-Verträge haben in der Regel eine Kaufoption am Ende der Laufzeit sowie die Möglichkeit zur Vertragsverlängerung. Preisanpassungen sind während der Laufzeit nicht möglich.

Die Sale-and-Lease-Back-Transaktionen sind überwiegend im Rahmen des Betreibergeschäftes bei der WesuRent Car Wash Marketing GmbH getätigt worden. Die von der WashTec Cleaning Technology GmbH gefertigten Maschinen werden an eine Leasinggesellschaft veräußert und von der WesuRent Car Wash Marketing GmbH zurückgeleast, um sie ihrerseits an Kunden, insbesondere große Betreibergruppen oder Mineralölgesellschaften, im Rahmen ihres Betreibermodells weiter zu vermieten. In der Regel sind die Lease-Back-Verträge mit einer Laufzeit von ca. 5 Jahren ausgestattet, während die Verträge der WesuRent Car Wash Marketing GmbH mit ihren Kunden eine Laufzeit von bis zu 10 Jahren haben. Die Maschinen aus den Sale-and-Lease-Back-Transaktionen werden dazu eingesetzt, Mieterträge aus einem Operate-Leasing-Verhältnis mit Kunden zu erzielen.

Die Mieterträge werden auf Basis der getätigten Wäschen ermittelt. Die Erlöse hieraus beliefen sich in 2007 auf T€ 3.525 (Vorjahr T€ 3.727).

Finanzierungsleasing Betriebs- und Geschäftsausstattung beinhaltet Leasingverträge für Fahrzeuge. Sie haben in der Regel eine Leasingdauer von 3–5 Jahren.

Im Berichtsjahr wurden im Segment Cleaning Technology keine außerplanmäßigen Abschreibungen (Vorjahr T€ 586) vorgenommen.

15. Immaterielle Vermögenswerte

	Patente, Lizenzen und ähnliche Rechte			Geschäfts- und Firmenwert	Geleistete Anzah- lungen	Summe
	selbsterstellt	erworben	Summe			
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten						
1. Januar 2006	4.000	4.367	8.367	58.699	1.138	68.204
Zugänge	974	3.009	3.983	0	376	4.359
Zugänge aus Unternehmenserwerb	0	1.006	1.006	17.268	0	18.274
Abgänge	0	0	0	0	0	0
Umbuchungen	0	685	685	453	-1.138	0
Währungsumrechnungseffekte	0	-103	-103	-1.822	0	-1.925
31. Dezember 2006	4.974	8.964	13.938	74.598	376	88.912
Zugänge	942	791	1.733	0	126	1.859
Zugänge aus Unternehmenserwerb	0	685	685	3.389	0	4.074
Abgänge	0	1.951	1.951	0	8	1.959
Umbuchungen	0	236	236	0	-236	0
Währungsumrechnungseffekte	0	-55	-55	-1.643	0	-1.698
31. Dezember 2007	5.916	8.670	14.586	76.344	258	91.188
Abschreibungen und Wertminderungen						
1. Januar 2006	1.360	1.879	3.239	22.735	0	25.974
Abschreibung des Jahres	543	1.193	1.736	0	0	1.736
Wertminderung	0	0	0	0	0	0
Abgänge	0	0	0	0	0	0
Umbuchungen	0	0	0	0	0	0
Währungsumrechnungseffekte	0	-13	-13	0	0	-13
31. Dezember 2006	1.903	3.059	4.962	22.735	0	27.697
Abschreibung des Jahres	669	1.563	2.232	0	0	2.232
Wertminderung	0	0	0	0	0	0
Abgänge	0	253	253	0	0	253
Umbuchungen	0	0	0	0	0	0
Währungsumrechnungseffekte	0	-47	-47	0	0	-47
31. Dezember 2007	2.572	4.322	6.894	22.735	0	29.629
Nettobuchwert						
31. Dezember 2007	3.344	4.348	7.692	53.609	258	61.559
31. Dezember 2006	3.070	5.905	8.976	51.863	376	61.215
1. Januar 2006	2.640	2.488	5.128	35.964	1.138	42.230

Buchwerte in T€	2007	2006
Patente und Technologien	1.469	2.948
Lizenzen	2.880	2.957
Entwicklungskosten	3.344	3.070
Sonstige, geleistete Anzahlungen ohne Firmenwert	258	376
Gesamt	7.951	9.351

Die Patente beinhalten im Wesentlichen die in 2006 erworbene Technologie für die Produktion hydraulischer Waschstraßen. Die Nutzungsdauer hierfür wurde analog der Patente auf 8 Jahre festgelegt.

Unter den Lizenzen werden im Wesentlichen die Lizenzen für das ERP-System SAP sowie entsprechende Anschaffungsnebenkosten ausgewiesen. Die Nutzungsdauer für die SAP-Lizenzen wurde mit 7 Jahren linear festgelegt. Am 31. Dezember 2012 werden diese Lizenzen voll abgeschrieben sein.

Die immateriellen Vermögenswerte enthalten aktivierte Entwicklungskosten für die neue Portalanlagen-Generation in Höhe eines Buchwerts von T€ 3.344 (Vorjahr T€ 3.070). Der Zugang der aktivierten Entwicklungskosten beträgt im Berichtsjahr T€ 942 (Vorjahr T€ 974). Die aktivierten Entwicklungskosten haben eine voraussichtliche Nutzungsdauer von 8 Jahren und werden linear über diesen Zeitraum abgeschrieben.

Darüber hinaus sind T€ 768 (Vorjahr T€ 506) Forschungs- und Entwicklungskosten angefallen, die nicht aktiviert wurden, da die Kriterien zur Aktivierung gem. IAS 38 nicht erfüllt waren.

Geschäfts- und Firmenwert

Die gesamten Firmen- und Geschäftswerte mit einem Buchwert von T€ 53.609 (Vorjahr T€ 51.863) sind der »Cash Generating Unit« Cleaning Technology zuzuordnen.

Die Werthaltigkeitsprüfung für Geschäfts- und Firmenwerte wird regelmäßig für die »Cash Generating Unit« Cleaning Technology auf Grundlage der Berechnung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten durchgeführt. Basis für die Werthaltigkeitsprüfung für Geschäfts- und Firmenwerte ist die Mittelfristplanung 2008 bis 2012 auf Konzernebene.

Der Mittelfristplanung liegen im Wesentlichen die folgenden Annahmen zugrunde, die aus der langjährigen Erfahrung des »Key Managements« sowie aus den mittelfristigen Strategien für die einzelnen Märkte resultieren. Weitergehende Informationen standen dem Management durch externe Marktstudien zur Verfügung. Die Kernannahmen lassen sich wie folgt darstellen:

- moderate Umsatzsteigerung
- Kostensteigerungen von 2–3%
- Lohn- und Gehaltskostensteigerungen von ca. 2,5% p. a.
- Kostenreduzierung durch Reorganisations- und Effizienzprojekte

Zur Diskontierung wurde ein Zinssatz im Planungszeitraum von 7,1% bis 7,9% (Vorjahr 6,9% bis 7,8%) und ein Langfristwachstum in der ewigen Rente von 0,5% (Vorjahr 0,5%) zugrunde gelegt.

In die Ermittlung des Diskontierungzinssatzes geht ein gewichteter Fremdkapitalzinssatz von 5,78% (Vorjahr 5,20%) und der gewichtete Eigenkapitalzinssatz ein. Dem Eigenkapitalzinssatz liegt ein risikofreier Zins von durchschnittlich 4,60% (Vorjahr 4,00%) sowie ein Beta-Faktor von 0,81 (Vorjahr 0,81) zugrunde.

Im Berichtsjahr ergibt sich aufgrund der positiven Entwicklung der WashTec Gruppe kein Abschreibungsbedarf.

16. Finanzanlagen

	Beteiligungen	Sonstige Ausleihungen	Anzahlungen auf Finanzanlagen	Summe
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten				
1. Januar 2006	160	26	0	186
Zugänge	0	5	144	149
Zugänge aus Unternehmenserwerb	0	0	0	0
Abgänge	0	3	0	3
Umbuchungen	0	0	0	0
Währungsumrechnungseffekte	0	0	0	0
31. Dezember 2006	160	28	144	332
Zugänge	0	0	0	0
Zugänge aus Unternehmenserwerb	0	0	0	0
Abgänge	0	3	144	147
Umbuchungen	0	0	0	0
Währungsumrechnungseffekte	0	0	0	0
31. Dezember 2007	160	25	0	185
Abschreibungen und Wertminderungen				
1. Januar 2006	160	0	0	160
Abschreibung des Jahres	0	0	0	0
Wertminderung	0	0	0	0
Abgänge	0	0	0	0
Umbuchungen	0	0	0	0
Währungsumrechnungseffekte	0	0	0	0
31. Dezember 2006	160	0	0	160
Abschreibung des Jahres	0	0	0	0
Wertminderung	0	0	0	0
Abgänge	0	0	0	0
Umbuchungen	0	0	0	0
Währungsumrechnungseffekte	0	0	0	0
31. Dezember 2007	160	0	0	160
Nettobuchwert				
31. Dezember 2007	0	25	0	25
31. Dezember 2006	0	28	144	172
1. Januar 2006	0	26	0	26

Bei den sonstigen Ausleihungen handelt es sich ausschließlich um geleistete Kautionen. Im Vorjahr beinhalteten die Anzahlungen Anschaffungsnebenkosten i. H. v. T€ 144 für die Akquisition der Motor Mediterraneo S. A.

17. Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte

Nach erfolgreicher Zusammenlegung der Produktionsstandorte wird weiterhin beabsichtigt, nicht mehr genutzte Grundstücke und Gebäude zu veräußern.

Im August 2007 wurde ein Kaufvertrag für Grundstücke und Gebäude in der Gubener Straße in Augsburg, Deutschland, geschlossen. Diese waren bis zum Halbjahr 2007 i. H. v. T€ 2.017 als zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte ausgewiesen. Der Verkaufspreis betrug T€ 2.036. Unter Berücksichtigung der Verkaufsnebenkosten wurde ein Gewinn i. H. v. T€ 3 erzielt, welcher in der Gewinn- und Verlustrechnung unter dem Posten sonstige betriebliche Erträge erfasst wurde.

Am 19. Oktober 2006 wurde ein Kaufvertrag mit Auflassung für Grundstücke und Gebäude in der Argonstraße in Augsburg, Deutschland geschlossen. Der Vertrag beinhaltet aufschiebende Bedingungen, die mit Ablauf des Geschäftsjahres 2007 noch nicht erfüllt waren. Es erfolgt weiterhin ein Ausweis separat in der Bilanz gem. IFRS 5 als zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte, da die Bedingungen des Kaufvertrags voraussichtlich im ersten Quartal 2008 erfüllt werden. Der aus dem Verkauf erzielbare Veräußerungspreis wird voraussichtlich T€ 1.650 betragen. Der Buchwert des Grundstücks sowie der Gebäude beträgt zum 31. Dezember 2007 unverändert T€ 1.110.

18. Aktive latente Steuern

Der Saldo der aktiven latenten Steuern i. H. v. T€ 16.910 (Vorjahr T€ 24.839) resultiert im Wesentlichen aus latenten Steuerforderungen auf voraussichtlich nutzbare steuerliche Verlustvorträge.

Es bestehen T€ 51.379 (Vorjahr T€ 63.202) körperschaftsteuerliche Verlustvorträge und T€ 46.161 (Vorjahr T€ 59.132) gewerbesteuerliche Verlustvorträge in Deutschland sowie T€ 9.309 (Vorjahr T€ 8.620) steuerliche Verlustvorträge im Ausland. Diese wurden zur Bildung aktiver latenter Steuern herangezogen, soweit die Nutzung der Verlustvorträge mit hinreichender Sicherheit gewährleistet ist. Daraus resultieren aktive latente Steuern aus Verlustvorträgen i. H. v. T€ 17.876 (Vorjahr T€ 26.826), davon in Deutschland T€ 15.108 (Vorjahr T€ 24.278) und T€ 2.768 (Vorjahr T€ 2.548) im Ausland.

Darüber hinaus bestehen T€ 4.225 körperschaftsteuerliche und T€ 4.464 gewerbesteuerliche Verlustvorträge in Deutschland, die nicht zur Bildung aktiver latenter Steuerforderungen herangezogen wurden.

Soweit die Realisierbarkeit von aktiven latenten Steuern nicht hinreichend sicher erscheint, wurden keine aktiven latenten Steuern gebildet. Deshalb wurden im Berichtsjahr ausländische Verlustvorträge i. H. v. T€ 874 (Vorjahr T€ 150) nicht angesetzt. Dies entspricht nicht aktivierten latenten Steuern i. H. v. T€ 288 (Vorjahr T€ 49).

Es wurden aktive latente Steuern auf Verlustvorträge in Höhe von T€ 263 (Vorjahr T€ 241) bei der WashTec Cleaning Technology GmbH, Wien, gebildet, obwohl die Gesellschaft im Berichtsjahr einen steuerlichen Verlust erwirtschaftet hat. Bei der Gesellschaft wird, trotz konservativer Ergebnisplanung, mit einem Verbrauch des Verlustvortrages innerhalb der nächsten fünf Jahre gerechnet.

Der überwiegende Teil der Verlustvorträge unterliegt keiner zeitlichen Begrenzung hinsichtlich der Nutzung. Lediglich T€ 1.808 Verlustvorträge sind begrenzt bis einschließlich 2011 nutzbar.

Aufgrund der deutschen Unternehmenssteuerreform sind im Berichtsjahr latente Steuern i. H. v. T€ 3.179 aufwandswirksam abgewertet und i. H. v. T€ 16 direkt im Eigenkapital erfasst worden.

Es wurden per Saldo T€ 110 (Vorjahr T€ –272) latente Steuern direkt im Eigenkapital erfasst.

Die Realisierbarkeit der Verlustvorträge ist auf Basis der internen Mittelfristplanung 2008 bis 2012 mit hinreichender Sicherheit gewährleistet.

Latente Steuern werden entsprechend der so genannten bilanzorientierten Verbindlichkeiten-Methode (Liability Method) auf Basis eines Steuersatzes von 30,87 % (Vorjahr 39,2 %) berechnet. Der Steuersatz reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der Unternehmenssteuerreform und der damit verbundenen Reduzierung des Körperschaftsteuersatzes auf 15 %.

Die latenten Steuerforderungen haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

In T€	01.01.07	Veränderung	Veränderung Steuerquote	31.12.07
Steuerliche Verlustvorträge	26.826	–4.789	–4.161	17.876
Steuerliche Unterschiede				
IFRS- zu Steuerbilanz	1.172	698	–173	1.697
Zwischengewinneliminierung	2.505	75	–218	2.362
Pensionen	574	–240	–71	263
Gesamt	31.077	–4.256	–4.623	22.198

Die latenten Steuerschulden haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

Unterschiede zwischen IFRS/Steuerbilanz in T€	01.01.07	Veränderung	Veränderung Steuerquote	31.12.07
Grundstücks- und Gebäudeaufwertung	–3.609	149	735	–2.725
Lineare Abschreibung	–537	–45	124	–458
Leasing	–18	–154	36	–136
Pauschalwertberichtigung	–51	3	10	–38
Vorratsvermögen	–409	–356	163	–602
Entwicklungskosten	–1.204	74	240	–890
Sicherungsgeschäfte	–554	–212	163	–603
Sonstige	144	63	–43	164
Gesamt	–6.238	–478	1.428	–5.288

Nach gegenseitiger Aufrechnung von Forderungen und Schulden ergeben sich die folgenden, im konsolidierten Jahresabschluss ausgewiesenen Beträge:

in T€	2007	2006
Latente Steuerforderungen	22.198	31.077
Latente Steuerschulden	-5.288	-6.238
Gesamt	16.910	24.839

19. Vorräte

in T€	2007	2006
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe inkl. Waren (Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten)	25.132	21.415
Unfertige Erzeugnisse (Bewertung zu Herstellungskosten)	4.392	4.534
Fertige Erzeugnisse (Bewertung zu fortgeführten Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert)	9.958	8.057
Geleistete Anzahlungen	1	14
Gesamte Vorräte (bewertet zum niedrigeren Wert aus fortgeführten Anschaffungs-/Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert)	39.483	34.020

Im Berichtsjahr beliefen sich die Wertberichtigungen auf das Vorratsvermögen auf T€ 1.384 (Vorjahr: T€ 942).

20. Forderungen und sonstige Vermögenswerte

in T€	2007	2006
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	42.535	41.842
Kurzfristige Forderungen gegenüber dem Finanzamt	761	524
Kurzfristige sonstige Vermögenswerte	3.138	2.238
Langfristige sonstige Vermögenswerte	0	32
Gesamt	46.434	44.636
davon:		
langfristig	0	32
kurzfristig	46.434	44.604

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben in der Regel eine Fälligkeit zwischen 0 und 90 Tagen netto. Ab dem Tage der Überfälligkeit werden dem Kunden Verzugszinsen in Rechnung gestellt. Wertminderungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden auf einem gesonderten Konto für Wertberichtigungen vorgenommen. Wird die Forderung als uneinbringlich eingestuft, wird der entsprechende wertgeminderte Vermögenswert ausgebucht. Eine Wertberichtigung auf Portfolio-Basis wird nicht vorgenommen.

Zum 31. Dezember 2007 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Nennwert von T€ 2.508 (Vorjahr T€ 2.769) wertgemindert. Die Entwicklung des Wertberichtigungskontos stellt sich wie folgt dar:

In T€	2007	2006
Stand 1. Januar	2.769	3.497
Zugang aus Unternehmenszusammenschlüssen	424	213
Aufwandswirksame Zuführungen	388	305
Verbrauch	-308	-663
Auflösung	-748	-646
Ertrag aus ausgebuchten Forderungen	10	63
Diskontierungseffekte	0	0
Wechselkurseffekte	-27	0
Stand 31. Dezember	2.508	2.769

Die Analyse der überfälligen, nicht wertgeminderten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember stellt sich wie folgt dar:

In T€	2007	2006
Weder überfällige noch wertberichtigte Forderungen	31.064	31.984
Überfällige Forderungen, die nicht einzelwertberichtigt sind, davon		
weniger als 30 Tage	6.751	6.387
30–120 Tage	3.970	2.786
120–365 Tage	720	671
mehr als 365 Tage	30	14
Gesamt	11.471	9.858
Buchwert	42.535	41.842

Hinsichtlich des weder wertgeminderten noch in Zahlungsverzug befindlichen Bestands der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deuten zum Abschlussstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

Kurzfristige sonstige Vermögenswerte

Die kurzfristigen sonstigen Vermögenswerte von insgesamt T€ 3.138 (Vorjahr T€ 2.238) umfassen als größte Position Forderungen aus derivativen Finanzinstrumenten i. H. v. T€ 1.953 (Vorjahr T€ 1.414) und Reisekostenvorschüsse i. H. v. T€ 179 (Vorjahr T€ 216). Der Anstieg der sonstigen Vermögenswerte resultiert im Wesentlichen aus einem Anstieg des Marktwerts bestehender Sicherungsinstrumente und derivativer Finanzinstrumente. Weiterführende Angaben zu Sicherungsinstrumenten und Derivaten sind unter Anhangangabe 34 Finanzinstrumente dargestellt.

21. Rechnungsabgrenzungsposten

Die Rechnungsabgrenzungsposten ergeben sich aus der Abgrenzung von vorausbezahlten Wartungspauschalen sowie aus Vorauszahlungen von Versicherungsprämien und Steuern.

22. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

in T€	2007	2006
Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand	6.028	3.045

Guthaben bei Kreditinstituten werden mit variablen Zinssätzen für täglich kündbare Guthaben verzinst. Der beizulegende Zeitwert der Zahlungsmittel beträgt T€ 6.028 (Vorjahr T€ 3.045).

Die Kapitalflussrechnung zeigt, wie sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (Kassenbestände, Guthaben bei Kreditinstituten bis zu 3 Monaten Fälligkeit und Kontokorrentkredite) des WashTec Konzerns im Berichtsjahr verändert haben. Dabei wurden die Zahlungsströme entsprechend IAS 7 nach den betrieblichen Tätigkeiten im Mittelfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit, der Investitionstätigkeit und der Finanzierungstätigkeit gegliedert.

Für Zwecke der Konzern-Kapitalflussrechnung setzt sich der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zum 31. Dezember wie folgt zusammen:

in T€	2007	2006
Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand	6.028	3.045
Kontokorrentkredite	-101	-1.476
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.927	1.569
Kontokorrentkredite	-101	-1.476
Kurzfristige Finanzschulden gegenüber Kreditinstituten	-7.067	-7.548
Kurzfristig variabel verzinsliche Darlehen	-7.168	-9.024

Zu den Erläuterungen zu den verzinslichen Darlehen wird auf Anhangangabe 29 verwiesen.

Eigenkapital

23. Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital in Höhe von Mio. € 40 ist eingeteilt in 15.200.000 Stückaktien und ist voll eingezahlt.

Die durchschnittlich gewichtete Anzahl der im Umlauf befindlichen Anteile beträgt zum 31. Dezember 2007 15.191.939 Aktien (Vorjahr 15.200.000 Aktien).

in Tausend Stück	31. Dez. 2007	31. Dez. 2006
Stammaktien	15.200	15.200
Davon im Umlauf befindliche Aktien	15.153	15.200

	31. Dez. 2007	31. Dez. 2006
Anzahl Aktien in tausend Stück	15.200	15.200
Nennwert in € je Aktie	2,63	2,63
Anzahl der zurückgekauften Aktien in tausend Stück	47	0
Durchschnittlicher Nennwert in € je zurückgekauften Aktien	2,63	0

Genehmigtes Kapital

Genehmigtes Kapital I: Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 15. Juni 2005 wurde der Vorstand ermächtigt, bis zum 15. Juni 2010, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, das Grundkapital der Gesellschaft durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Sach- oder Bareinlage einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt Mio. € 20 zu erhöhen und den Inhalt der Aktienrechte, die Einzelheiten der Kapitalerhöhung sowie die Bedingungen der Aktienausgabe, insbesondere den Ausgabebetrag, festzulegen.

Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen. Die Aktien können auch von einem oder mehreren, durch den Vorstand bestimmten, Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären anzubieten (mittelbares Bezugsrecht). Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats in gewissen, in § 5.1. der Satzung der WashTec AG festgelegten Fällen, auszuschließen. Der Vorstand hat von dieser Ermächtigung bislang keinen Gebrauch gemacht.

Bedingtes Kapital

Gemäß § 218 Aktiengesetz erhöht sich das bedingte Kapital einer Aktiengesellschaft im gleichen Verhältnis wie das durch eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln erhöhte Grundkapital.

Bedingtes Kapital I: Das Grundkapital der Gesellschaft wird um bis zu € 2.105.264 durch Ausgabe von bis zu Stück 800.000 Aktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital I). Die bedingte Kapitalerhöhung dient ausschließlich dem Zweck der Gewährung von bis zu 800.000 Bezugsrechten (»Aktioptionen«) an Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft sowie weitere Führungskräfte der Gesellschaft und nachgeordneter verbundener Unternehmen nach Maßgabe des Beschlusses

der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 22. Mai 2007. Jede einzelne Aktienoption berechtigt zum Bezug einer Aktie der Gesellschaft zu dem nach Maßgabe des vorgenannten Hauptversammlungsbeschlusses ermittelten Ausübungspreises. Die Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Aktienoptionen ausgegeben und ausgeübt werden. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie infolge der Ausübung von Optionen ausgegeben werden, am Gewinn teil. Werden die neuen Aktien nach Ablauf eines Geschäftsjahres, jedoch vor der Aufsichtsratssitzung ausgegeben, in der über den Gewinnverwendungsbeschluss für das abgelaufene Geschäftsjahr Beschluss gefasst wird, so nehmen sie auch am Gewinn des abgelaufenen Geschäftsjahres teil. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten festzulegen, soweit die Festlegung nicht durch die Hauptversammlung erfolgt ist. Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, die Fassung der Satzung entsprechend der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung anzupassen.

24. Kapitalrücklage

Im Wesentlichen resultiert die Kapitalrücklage aus der Einbringung der California Kleindienst Holding GmbH in die WashTec AG zum 1. Januar 2000 i. H. v. T€ 26.828 und in Höhe von T€ 18.019 abzüglich T€ 1.774 Kapitalerhöhungskosten – aus dem Agio der Kapitalerhöhung im August 2005.

25. Eigene Anteile

	31. Dez. 2007	31. Dez. 2006
Wert eigene Anteile in T€	604	0
Anzahl eigene Anteile	46.765	0

26. Sonstige Rücklagen und Währungskurseffekte

Hierunter fallen insbesondere die Bilanzierung versicherungsmathematischer Gewinne und Verluste im Bereich der Pensionsrückstellungen, die Abbildung von Cashflow-Hedges sowie die Darstellung von Währungsveränderungen.

Der Konzern verwendet derivative Finanzinstrumente in Form von Zinsswaps um sich gegen Zinsrisiken abzusichern. Der Zeitwert dieser Swaps zum 31. Dezember 2007 ist als kurzfristige Forderung ausgewiesen. Der gem. IAS 39 direkt im Eigenkapital auszuweisende Betrag – unter Berücksichtigung latenter Steuern – belief sich auf T€ –365 (Vorjahr T€ 878).

Im Vorjahr wurde ein Cross-Currency-Swap zu Sicherungszwecken gehalten. Im Berichtsjahr wurde auf die Designation als Sicherungsinstrument verzichtet da die Effektivität nicht die Definitionen von IAS 39.88 erfüllt.

Am 16. Dezember 2004 hat das IASB eine Änderung von IAS 19 »Leistungen an Arbeitnehmer« veröffentlicht, entsprechend der die sofortige erfolgswirksame Verrechnung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten mit dem Eigenkapital zulässig ist. In Anwendung dieser Regelung wurden im Berichtsjahr versicherungsmathematische Gewinne i. H. v. T€ 636 (Vorjahr, versicherungsmathematische Gewinne, i. H. v. T€ 293) erfasst. Mit dem Eigenkapital sind insgesamt versicherungsmathematische Verluste i. H. v. T€ 637 (Vorjahr T€ 1.273) verrechnet.

Die Rücklage für Währungskurseffekte dient der Erfassung von Differenzen aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochterunternehmen.

27. Rückstellungen für Pensionen

Die Rückstellungen betreffen vor allem die WashTec Cleaning Technology GmbH, Augsburg und werden für Verpflichtungen aus Anwartschaften und laufenden Leistungen an aktive und ehemalige Mitarbeiter und deren Hinterbliebene gebildet. Entsprechend der Versorgungsordnung werden Altersrente (ab 63 Jahre), vorzeitige Altersrente und Invalidenrente gewährt. Voraussetzung für die Leistung ist eine Dienstzeit von 10 Jahren, wobei Dienstjahre frühestens ab dem 30. Lebensjahr berücksichtigt werden. Die monatliche Altersrente ergibt sich aus einem Fixbetrag multipliziert mit der Anzahl der anrechnungsfähigen Dienstjahre. Darüber hinaus kommen einzelvertragliche Regelungen zur Anwendung. Der Rückstellungsbewertung von leistungsorientierten Versorgungsplänen liegt die Projected-Unit-Credit-Methode gemäß IAS 19 zugrunde. Die Höhe der Rückstellung wurde nach versicherungsmathematischen Methoden berechnet. Dabei wurde ein Abzinsungsfaktor von 5,5 % (Vorjahr 4,5 %) angenommen. Die jährlichen Gehalts- und Lebenskostensteigerungsraten wurden unverändert zum Vorjahr mit 1,5 % bewertet. Als biometrische Rechnungsgrundlage wurden die »Richttafeln 2005 G« von Prof. Klaus Heubeck verwendet. Die Fluktuationswahrscheinlichkeit wurde alters- und geschlechtsspezifisch geschätzt.

Die Anzahl der Leistungsempfänger betrug zum 31. Dezember 2007 219 Mitarbeiter (Vorjahr 213 Mitarbeiter).

Die in der Bilanz ausgewiesenen Beträge ergeben sich wie folgt:

in T€	2007	2006
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtungen	6.633	6.704

Seit dem Geschäftsjahr 2005 werden sämtliche versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste mit dem Eigenkapital verrechnet.

In den Geschäftsjahren 2006 und 2007 haben sich die Pensionsrückstellungen wie folgt entwickelt:

in T€	2007	2006
Stand 1. Januar	6.704	7.238
Abgang	0	-297
Gezahlte Renten	-293	-354
Zuführung	872	410
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	-650	-293
Stand 31. Dezember	6.633	6.704

Der in der Gewinn- und Verlustrechnung enthaltene Aufwand aus der Dotierung der Pensionsrückstellung setzt sich wie folgt zusammen:

in T€	2007	2006
Dienstzeitaufwand der Berichtsperiode	306	53
Zinsaufwand	566	357
Pensionsaufwendungen	872	410

Beträge der laufenden und der vorangegangenen vier Berichtsperioden stellen sich wie folgt dar:

in T€	2007	2006	2005	2004	2003
Leistungsorientierte Verpflichtung (Barwert)	6.633	6.704	7.238	5.575	5.546

Der Konzern rechnet für das Geschäftsjahr 2008 mit Zahlungen i. H. v. T€ 351 zuzüglich dem Arbeitgeberanteil zur Sozialversicherung.

Das Planvermögen für 3 einzelvertragliche Zusagen für Verpflichtungen aus Anwartschaften und laufenden Leistungen an aktive und ehemalige Mitarbeiter und deren Hinterbliebene stellt sich wie folgt dar:

in T€	2007	2006
Planvermögen (Barwert)	334	258

Die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens stellen sich wie folgt dar:

in T€	
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum 1. Januar 2007	258
Erwartete Rendite	11
Arbeitgeberbeiträge	21
Gezahlte Leistungen	30
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	14
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum 31. Dezember 2007	334

Die erwarteten Gesamterträge aus Planvermögen werden auf der Grundlage von zu diesem Zeitpunkt gängigen Markterwartungen für den Zeitraum, über den die Verpflichtung erfüllt wird, berechnet.

Nachfolgend werden die Grundannahmen zur Ermittlung der Pensionsverpflichtungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses dargestellt:

Der Bewertung liegt ein Abzinsungssatz i. H. v. 5,5%, erwartete Erträge aus dem Planvermögen i. H. v. 4,5%, ein Gehaltstrend von 1,5% sowie ein Rententrend von 1,5% zugrunde.

28. Sonstige Rückstellungen

in T€	Alters-	Gewähr-	Rückkauf-	Restruk-	virtuelle	Übrige	Gesamt	
	teilzeit	leistung	verpflich-	turierung	Aktien-		2007	2006
	2007	2007	tungen	etc.	optionen			
	2007	2007	2007	2007	2007	2007	2007	2006
Stand 1. Januar	3.301	6.332	5.373	1.819	600	1.725	19.150	28.090
Zuführung	38	3.995	550	57	0	1.521	6.161	4.269
Inanspruchnahme	-826	-3.676	-1.520	-528	0	-516	-7.066	-11.923
Auflösung	0	-523	-12	-57	-562	-455	-1.609	-1.315
Währungsdifferenz	0	-107	-142	0	0	-12	-261	51
Aufwand aus der Aufzinsung und Effekte aus der Änderung des Abzinsungsfaktors	-26	0	0	0	0	0	-26	-22
Stand 31. Dezember	2.487	6.021	4.249	1.291	38	2.263	16.349	19.150
- kurzfristig	732	6.021	1.096	1.291	0	2.263	11.403	-
- langfristig	1.755	0	3.153	0	38	0	4.946	-
Rückstellungen in 2006								
- kurzfristig	786	6.332	1.719	1.819	0	1.725	-	12.381
- langfristig	2.515	0	3.654	0	600	0	-	6.769

Die Rückstellung für Altersteilzeit wurde entsprechend IAS 19 »Leistungen an Arbeitnehmer« berechnet. Dabei wurde ein Zinssatz von 4,0% (Vorjahr 3,0%) und ein jährlicher Gehaltstrend von 2% berücksichtigt.

Die Rückstellung für Gewährleistungsverpflichtungen wurde anhand der Erfahrungen aus vergangenen Jahren gebildet. Die Bewertung wird auf Basis von Erfahrungswerten für Reparaturen und Reklamationen in der Vergangenheit vorgenommen. Es ist zu erwarten, dass der Großteil dieser Kosten innerhalb des nächsten Geschäftsjahres und der gesamte passivierte Betrag innerhalb des entsprechenden Gewährleistungszeitraums nach dem Bilanzstichtag anfallen werden. Die den Berechnungen der Gewährleistungsrückstellung zugrunde liegenden Annahmen basieren auf dem aktuellen Absatzniveau und den aktuell verfügbaren Informationen über Reklamationen für die verkauften Produkte innerhalb des Gewährleistungszeitraums.

Die Rückstellung für Restrukturierungsmaßnahmen i. H. v. T€ 1.291 (Vorjahr T€ 1.819) beinhaltet im Wesentlichen Pläne zur Effizienzsteigerung für einzelne Bereiche inkl. entsprechender Personalmaßnahmen.

Die Rückstellung für Rückkaufverpflichtungen wird rollierend ermittelt und berücksichtigt die vertragliche Verpflichtung zum Rückkauf von vormals an Mineralölgesellschaften verkaufte Maschinen. Diese Verpflichtungen sind in der Regel durch Avale gesichert. Weitergehende Erläuterungen zu den virtuellen Aktienoptionen sind bei den Angaben zum Personalaufwand (Anhangangabe 9) zu finden.

Die übrigen Rückstellungen von T€ 2.263 (Vorjahr T€ 1.725) betreffen vor allem Rückstellungen für Prozessrisiken (T€ 1.595, Vorjahr T€ 1.285) sowie Produkthaftpflicht (T€ 220, Vorjahr T€ 137).

29. Verzinsliche Darlehen

in T€	2007	2006
Kurzfristige verzinsliche Darlehen	7.168	9.024
Langfristige verzinsliche Darlehen	44.879	48.226
Gesamt verzinsliche Darlehen	52.047	57.250

Der Konzern verfügt am 31. Dezember 2007 über eine Kreditlinie von insgesamt Mio. € 82,2 (Vorjahr Mio. € 92,0). Die Kreditlinie beinhaltet ein variabel verzinsliches Darlehen, eine Kreditlinie für zukünftige Akquisitionen sowie eine Betriebsmittelkreditlinie. Die Betriebsmittelkreditlinie besteht aus mehreren Kontokorrentkreditlinien und einer revolving Kreditlinie, die auch für die Ausstellung von Avalen verwendet wird. Zum 31. Dezember 2007 beträgt die Inanspruchnahme für Avale Mio. € 5,7. Die nicht in Anspruch genommene Kreditlinie, die für die künftige betriebliche Tätigkeit und zur Erfüllung von Verpflichtungen eingesetzt werden könnte, beläuft sich zum Stichtag auf Mio. € 24,5. Die Nutzung der nicht in Anspruch genommenen Kreditlinien ist großteils nur unter bestimmten Voraussetzungen möglich und bedarf der vorherigen Genehmigung durch das Bankenkonsortium.

Das variabel verzinsliche Darlehen wird regulär mit jährlich ca. Mio. € 7,5 getilgt. Der zum Laufzeitende noch ausstehende Betrag ist endfällig. Bei der Strukturierung der Finanzierung wurde ein Disagio berechnet, das gem. IAS 39 mittels der Effektivzinsmethode berücksichtigt wird. Die im Zinsaufwand erfassten Beträge für die Amortisation des Disagios belaufen sich auf T€ 452 (Vorjahr T€ 505).

Die Zinssätze für das verzinsliche Darlehen, für die in Anspruch genommene Kreditlinie für zukünftige Akquisitionen und die in Anspruch genommene revolving Kreditlinie sind variabel und an die Entwicklung des EURIBOR sowie von einer an die operative Performance des Unternehmens gebundenen Zinsmarge abhängig. Die Zinsmarge kann sich zwischen 0,8% und 2,9% bewegen und wird quartalsweise bestimmt. Die Kosten für herausgelegte Avale richtet sich nach der Zinsmarge abzüglich eines Abschlags i. H. v. 0,3%.

Die Verzinsung des Kontokorrentkredites wird bei Inanspruchnahme durch die geltenden Konditionen der entsprechenden Kreditinstitute bestimmt. Die Zinssätze betragen im Berichtsjahr zwischen 5,0% und 6,75%.

Zur Sicherung der gewährten Betriebsmittelkreditlinie wurden wesentliche Vermögenswerte der deutschen Gesellschaften der WashTec Gruppe, u. a. die Forderungen, Vorräte und Markenrechte abgetreten oder verpfändet. Sie sind durch die Marktwerte der zu Sicherungszwecken gegebenen Vermögenswerte abgedeckt.

Die folgende Tabelle zeigt die Buchwerte der als Sicherung begebenen Vermögenswerte. Diese sind jeweils zu 100% besichert.

Gestellte Sicherheiten in T€	Buchwert 2007	Buchwert 2006
Markenrechte, Patente, Lizenzen	6.888	8.404
Grundstücke	12.827	23.115
Vorräte	20.491	18.308
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11.958	14.522

in T€	2007	2006
Gewichteter, effektiver Durchschnittszinssatz	5,6 %	5,2 %

30. Schulden aus Leasingverhältnissen

Finanzierungsleasing

Der Konzern hat Finanzierungs-Leasingverträge und Mietkaufverträge für verschiedene technische Anlagen abgeschlossen. Die künftigen Mindestleasingzahlungen aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen mit einer Laufzeit zwischen 1 und 5 Jahren (T€ 5.283, Vorjahr T€ 5.049) können auf deren Barwert wie folgt übergeleitet werden:

in T€	Barwert	Nominal-Wert	Barwert	Nominal-Wert
	2007	2007	2006	2006
Laufzeit < 1 Jahr	2.705	3.073	1.899	2.168
Laufzeit 1–5 Jahre	5.283	6.026	5.049	5.452
Summe Mindestleasingzahlungen	7.988	9.099	6.948	7.620
Abzüglich des Zinsanteils		1.111		672
Barwert der Mindestleasingzahlung		7.988		6.948

Die Leasingsschulden betreffen vor allem Fahrzeugleasing sowie Vermietung von Waschanlagen im Systemgeschäft.

Die Mindestleasingzahlungen für diese Finanzierungsleasingsschulden belaufen sich auf:

in T€	2007	2006
Leasingzahlungen fällig	9.099	7.620
davon bis 1 Jahr	3.073	2.168
davon über 1 Jahr bis 5 Jahre	6.026	5.452
davon über 5 Jahre	0	0
Zinszahlungen	1.111	672
Barwert Leasing	7.988	6.948
davon bis 1 Jahr	2.705	1.899
davon über 1 Jahr bis 5 Jahre	5.283	5.049
davon über 5 Jahre	0	0

Operating Lease

Aus Leasing- und Mietverträgen (Operating Lease) bestehen zum Stichtag folgende Verpflichtungen unter den angegebenen Fälligkeiten in T€:

Jahr	bis 1 Jahr	1–5 Jahre	über 5 Jahre	Gesamt
2007	5.188	7.204	93	12.485
2006	3.653	5.615	0	9.268

Dabei handelt es sich im Wesentlichen um Leasing von Servicefahrzeugen. Die Verträge sehen eine unkündbare Laufzeit zwischen 3 und 4 Jahren vor.

Zum Bilanzstichtag bestanden aus Sicht des WashTec Konzerns Eventualschulden im Wesentlichen aus Vertragserfüllungsverpflichtungen und für potentielle Aufwendungen aus dem Rückkauf von Maschinen i. H. v. T€ 917 (Vorjahr T€ 868).

Weitere wesentliche vertragliche Verpflichtungen wie z. B. aus dem Erwerb von Sachanlagen oder immateriellen Vermögenswerten bestehen zum Stichtag nicht.

31. Schulden

in T€	2007	2006
Schulden aus Lieferungen und Leistungen (Laufzeit < 1 Jahr)	12.605	11.389
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen (Laufzeit < 1 Jahr)	6.122	5.951
Schulden aus Steuern und Abgaben (Laufzeit < 1 Jahr)	4.080	5.381
Schulden im Rahmen der sozialen Sicherheit (Laufzeit < 1 Jahr)	699	254
Sonstige Schulden (Laufzeit < 1 Jahr)	18.888	21.735
Gesamt	42.394	44.710
davon kurzfristig (< 1 Jahr)	42.394	44.710
davon langfristig (> 1 Jahr)	0	0

Die grundsätzlichen Fälligkeiten der Schulden aus Lieferungen und Leistungen, Steuern und Abgaben und im Rahmen der sozialen Sicherheit belaufen sich auf bis zu 90 Tage.

Die Schulden aus Steuern und Abgaben betreffen im Wesentlichen abzuführende Umsatzsteuer.

Die sonstigen Schulden mit einer Laufzeit von unter 1 Jahr beinhalten kreditorische Debitoren i. H. v. T€ 300 (Vorjahr T€ 301), Schulden gegenüber Mitarbeitern z. B. für Urlaub, Überstunden, Reisekosten etc. i. H. v. T€ 9.496 (Vorjahr T€ 8.867) und Schulden gegenüber Berufsgenossenschaften i. H. v. T€ 326 (Vorjahr T€ 588). Darüber hinaus beinhalten die sonstigen Schulden abgegrenzte Schulden i. H. v. T€ 5.909 (Vorjahr T€ 6.861) die sich im Wesentlichen aus fehlenden Rechnungen für bereits erbrachte Leistungen, sowie für zu erstellende Gutschriften im Bereich Service ergeben.

32. Rechnungsabgrenzungsposten

Der Rechnungsabgrenzungsposten i. H. v. T€ 7.885 (Vorjahr T€ 6.929) wurde im Wesentlichen für die periodengerechte Verteilung der Umsätze auf die geschlossenen Wartungsverträge gebildet.

33. Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements

Die sich aus den Finanzinstrumenten ergebenden wesentlichen Risiken des Konzerns umfassen zinsbedingte Cashflowrisiken sowie Liquiditäts-, Währungs- und Kreditrisiken.

Unternehmenspolitik ist es, diese Risiken soweit wie möglich zu vermeiden bzw. zu begrenzen. Alle Sicherungsmaßnahmen werden im Wesentlichen zentral koordiniert bzw. durchgeführt. Beispielsweise ermittelt WashTec monatlich alle Positionen, die dem Zins- und Währungsrisiko unterliegen, bewertet die Eintrittswahrscheinlichkeit von negativen Entwicklungen für die Gesellschaft und trifft gegebenenfalls Entscheidungen zur Vermeidung oder Verminderung der entsprechenden Zins- und/oder Währungspositionen. Weiterhin verfügt WashTec über eine monatlich rollierende Konzernliquiditätsplanung auf Jahresbasis, mit Hilfe derer die aktuelle und zukünftige Liquiditätssituation zeitnah gemanagt werden kann.

Im Folgenden werden alle Risikoarten, denen der Konzern ausgesetzt ist, einzeln beschrieben und die Strategien und Verfahren zur Steuerung dieser Risiken dargestellt.

Zinsrisiko

Das Risiko von Schwankungen der Marktzinssätze, dem der Konzern ausgesetzt ist, resultiert überwiegend aus dem verzinslichen Darlehen mit einem variablen Zinssatz.

Um die variabel verzinslichen Cashflows des Darlehens vor Schwankungen der Marktzinssätze abzusichern, wurden Zinsswaps abgeschlossen, bei denen der Konzern den variablen Zinssatz aus dem Darlehen mit einem vertraglich vereinbarten, fixen Zinssatz mit dem Vertragspartner tauscht. Mit diesen Zinsswaps wird die zugrunde liegende Verpflichtung abgesichert. Zum 31. Dezember 2007 waren unter Berücksichtigung bestehender Zinsswaps ca. 65 % (Vorjahr ca. 63 %) des Konsortialdarlehens festverzinslich.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Sensitivität des Konzernergebnisses vor Steuern (aufgrund der Auswirkungen auf das variabel verzinsliche Darlehen unter Berücksichtigung der bestehenden Zinssicherungen) gegenüber einer nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich möglichen Änderung der Zinssätze. Alle anderen Variablen bleiben konstant. Auswirkungen auf das Konzerneigenkapital bestehen nicht.

2007	Erhöhung/Verringerung in Basispunkten	Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern in T€
Euribor	10	-18
	15	-27
	-10	18
	-15	27
2006	Erhöhung/Verringerung in Basispunkten	Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern in T€
Euribor	10	-30
	15	-45
	-10	30
	-15	45

Währungsrisiko

Durch US-Dollar-Transaktionen bedingt durch die Tochtergesellschaft Mark VII Equipment Inc. können sich Änderungen des USD/EUR-Wechselkurses wesentlich auf die Konzernbilanz auswirken. Um dieses Währungskursrisiko abzusichern, wurde ein Cross-Currency-Swap abgeschlossen, bei dem der Konzern 10 Mio. USD in 8,4 Mio. € zum 31.12.2008 tauschen kann.

Operative Risiken, die sich aus weiteren einzelnen Transaktionen in Fremdwährung ergeben, sind aufgrund ihres geringen Umfangs für den Konzern unwesentlich.

Die folgende Tabelle zeigt die Sensitivität des Konzernergebnisses vor Steuern (aufgrund der Änderung von beizulegenden Zeitwerten der monetären Vermögenswerte und Schulden) und des Eigenkapitals des Konzerns (aufgrund der Absicherung einer Nettoinvestition) gegenüber einer nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich möglichen Wechselkursänderung des US-Dollar zum Euro. Alle anderen Variablen bleiben konstant.

2007	Kursentwicklung des USD	Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern in T€	Auswirkungen auf das Eigenkapital in T€
	5 %	95	334
	-5 %	-129	-336
2006	Kursentwicklung des USD	Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern in T€	Auswirkungen auf das Eigenkapital in T€
	5 %	-235	378
	-5 %	196	-380

Liquiditätsrisiko

Die jederzeitige Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit der WashTec Gesellschaften ist ein wichtiges Unternehmensziel. Mittels der implementierten Cash-Management-Systeme, wie beispielsweise einer monatlich rollierenden Konzernliquiditätsplanung auf Jahresbasis, werden mögliche Engpässe rechtzeitig transparent gemacht und angemessene Schritte ausgelöst. Nicht ausgenutzte Kreditlinien stellen die Liquiditätsversorgung sicher. Die Kreditlinien zur Betriebsmittelfinanzierung sind von den Konsortialbanken der WashTec Gruppe auf der Basis einer gesamtschuldnerischen Haftung der WashTec Cleaning Technology GmbH, als Darlehensnehmer, unter Mithaftung anderer Konzerngesellschaften eingeräumt worden. Nähere Ausführungen sind unter Punkt 29 Verzinliche Darlehen aufgeführt. Die Finanzierung der WashTec Gruppe erfolgt im Wesentlichen über die WashTec Cleaning Technology GmbH, die als wichtigste operative Gesellschaft auch über den größten Finanzierungsbedarf verfügt.

Die folgende Tabelle zeigt alle zum 31. Dezember 2007 vertraglich fixierten Zahlungen für Tilgungen, Rückzahlungen und Zinsen aus bilanzierten finanziellen Verbindlichkeiten. Es werden die nicht diskontierten Cashflows für die nächsten Geschäftsjahre angegeben.

Einbezogen wurden alle Instrumente, die am 31. Dezember 2007 im Bestand waren und für die bereits Zahlungen vereinbart waren. Fremdwährungsbeträge wurden jeweils mit dem Stichtagskurs umgerechnet. Die variablen Zinszahlungen aus den Finanzinstrumenten, vor allem aus dem Darlehen, wurden unter Zugrundelegung der zuletzt vor dem 31. Dezember 2007 gefixten Zinssätze ermittelt. Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind immer dem frühesten Zeitraster zuzuordnen. Die Angaben erfolgen auf Basis der vertraglichen, nicht abgezinsten Zahlungen.

Finanzielle Schulden in T€	31.12.2007	täglich fällig	bis 3 Monate	Cashflows		2009 – 2011
				3–12 Monate	2008	
Schulden gegenüber Kreditinstituten	53.181	0	101	7.455	7.556	45.625
Schulden aus Finanzierungsleasing	9.099	0	768	2.305	3.073	6.026
Schulden aus Lieferungen u. Leistungen	12.605	0	12.605	0	12.605	0
Sonstige finanzielle Schulden	18.888	0	13.296	5.592	18.888	0

Finanzielle Schulden in T€	31.12.2006	täglich fällig	bis 3 Monate	Cashflows		2008 – 2010
				3–12 Monate	2007	
Schulden gegenüber Kreditinstituten	58.836	1.476	0	8.000	9.476	49.360
Schulden aus Finanzierungsleasing	7.620	0	542	1.626	2.168	5.452
Schulden aus Lieferungen u. Leistungen	11.389	0	11.389	0	11.389	0
Sonstige finanzielle Schulden	21.735	0	15.215	6.521	21.735	0

Kreditrisiken

Der Konzern schließt Geschäfte ausschließlich mit kreditwürdigen Dritten ab. Um das Delkreder-Risiko möglichst gering zu halten wird, sofern die Bonität der Kunden nicht erstklassig ist, sehr stark mit Beschränkungen des Bestellrahmens gearbeitet. Bei regionalen Neukunden fordert die Gesellschaft einen Bonitäts- oder Finanzierungsnachweis. Es wird davon ausgegangen, dass durch Wertberichtigungen für Forderungsausfälle das tatsächliche Risiko abgedeckt ist.

Im Konzern bestehen keine wesentlichen Konzentrationen von Kreditrisiken. Eine Konzentration des Kreditrisikos wird angenommen, wenn ein einzelner Kunde bzw. eine Mineralölgesellschaft mehr als 15% des Umsatzes ausmacht. Im Geschäftsjahr 2007 war dies nicht der Fall.

Bei sonstigen finanziellen Vermögenswerten des Konzerns, wie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente und bestimmte Finanzinstrumente, entspricht das maximale Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten dem Buchwert dieser Instrumente.

Kapitalsteuerung

Vorrangiges Ziel der Kapitalsteuerung des Konzerns ist es sicherzustellen, dass es zur Unterstützung seiner Geschäftstätigkeit und zur Maximierung des Shareholder Value ein hohes Bonitätsrating und eine gute Eigenkapitalquote aufrechterhält. Der Konzern steuert seine Kapitalstruktur und nimmt Anpassungen vor unter Berücksichtigung des Wandels der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Der Konzern überwacht sein Kapital mit Hilfe geeigneter Finanzkennzahlen.

Der Konzern überwacht sein Kapital mit Hilfe eines Verschuldungsgrades, der dem Verhältnis von Netto-Finanzschulden zu einem operativen Betriebsergebnis gemäß Definition des Vertrags zum verzinslichen Darlehen entspricht. Gemäß den Richtlinien darf der so definierte Verschuldungsgrad einen Wert von 2,4 zum 31.12.2007 nicht überschreiten. Die Netto-Finanzschulden umfassen verzinsliche Darlehen, Schulden aus Finanzierungsleasing abzüglich Zahlungsmittel.

Darüber hinaus muss das Eigenkapital des WashTec Konzerns zum 31. Dezember 2007 mindestens Mio. € 62 betragen.

Diese Covenants sind zum Bilanzstichtag eingehalten.

34. Finanzinstrumente

Die nachfolgende Tabelle zeigt Buchwerte und beizulegende Zeitwerte sämtlicher im Konzernabschluss erfasster Finanzinstrumente:

In T€	Buchwert	beizulegender Zeitwert	Buchwert	beizulegender Zeitwert
	2007	2007	2006	2006
Finanzielle Vermögenswerte				
Zahlungsmittel	6.028	6.028	3.045	3.045
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	42.535	42.535	41.842	41.842
Derivative Finanzinstrumente	1.953	1.953	1.414	1.414
Sonstige Vermögenswerte	178	178	254	254
Finanzielle Schulden				
Kontokorrentkredite	101	101	1.476	1.476
Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing	7.988	7.988	6.948	6.948
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	12.605	12.605	11.389	11.389
Variabel verzinsliches Darlehen	51.946	51.946	55.774	55.774

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen und Schulden aus Lieferungen und Leistungen sowie der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente entspricht aufgrund der kurzen Laufzeiten dem jeweiligen Buchwert. Der beizulegende Zeitwert der derivativen Finanzinstrumente, Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing und Darlehen wurde durch Abzinsung der erwarteten künftigen Cashflows unter Verwendung von marktüblichen Zinssätzen ermittelt.

Die Buchwerte jeder Klasse von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

Klassen in T€	2007	2006
zu fortgeführten AK		
Finanzielle Vermögenswerte		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6.028	3.045
Kredite und Forderungen	45.673	44.079
Finanzielle Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12.605	11.389
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	52.047	57.250
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	7.988	6.948
Sonstige Verbindlichkeiten	18.888	21.735
Zum Marktwert		
Derivate in Sicherungsbeziehungen	447	1.414
Sonstige		
Verbindlichkeiten aus Pensionsverpflichtungen	6.632	6.704

Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsbeziehungen

Der Konzern verfügt über derivative Finanzinstrumente, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden. Deren Zweck besteht in der Absicherung gegen Zins- und Währungsrisiken, die aus der Geschäftstätigkeit des Konzerns und seiner Finanzierungsquellen resultieren.

Entsprechend der konzerninternen Richtlinie wird grundsätzlich kein Handel mit Derivaten betrieben.

Im Berichtsjahr wurden derivative Finanzinstrumente zu Sicherungszwecken in Form von Zinsswaps und Währungsswaps gehalten. Gem. IFRS sind derivative Finanzinstrumente am Abschlussstichtag jeweils zum Marktwert zu bewerten und werden als Vermögenswerte angesetzt, wenn ihr Marktwert positiv ist, und als Schulden, wenn ihr Marktwert negativ ist. Der positive Wert der derivativen Finanzinstrumente wurde unter den kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen.

Zu Beginn der Absicherung werden sowohl die Sicherungsbeziehung als auch die Risikomanagementzielsetzungen und -strategien des Konzerns im Hinblick auf die Absicherung formal festgelegt und dokumentiert. Die Dokumentation enthält die Festlegung des Sicherungsinstruments, des Grundgeschäfts oder der abgesicherten Transaktion sowie die Art des abgesicherten Risikos und eine Beschreibung, wie das Unternehmen die Wirksamkeit des Sicherungsinstruments bei der Kompensation der Risiken ermittelt. Derartige Sicherungsbeziehungen werden hinsichtlich der Effektivität einer Kompensation der Risiken aus Änderungen des Marktwerts oder der Cashflows als in hohem Maße wirksam eingeschätzt und diese Effektivität wird fortlaufend überprüft.

Absicherung von Cashflows

Zum 31. Dezember 2007 bestehen drei Zinsswaps, die als Sicherungsbeziehungen qualifizieren und der Absicherung der variablen, an den EURIBOR gebundenen Zinssätze des Darlehens vor Zinsschwankungen dienen. Auf die eingesetzten Swap-Kontrakte zahlt das Unternehmen fixe Zinsen auf die ausgereichte Darlehenssumme und erhält im Gegenzug dafür variable Zinsen auf denselben Kapitalbetrag. Die vertraglich festgelegten Zinssätze der Swaps betragen 2,46 %, 3,77 % und 4,58 %, der variable Zinssatz bemisst sich am EURIBOR. Die Verträge enden am 31. Dezember 2008 bzw. 31. Dezember 2009, wobei die Cashflows aus den Zinsswaps über die Laufzeit verteilt erwartet werden.

Die Sicherungsbeziehung wird als hoch effektiv eingestuft. Der effektive Teil der Sicherungsbeziehung wird im Eigenkapital unter den sonstigen Rücklagen erfasst. Zum 31. Dezember 2007 beträgt der auszuweisende Betrag – unter Berücksichtigung von latenten Steuern – T€ –365 (Vorjahr T€ 878). Die im Eigenkapital aufgelaufenen Beträge werden in den Geschäftsjahren in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht, in denen das Grundgeschäft erfolgswirksam wird. Im Geschäftsjahr belief sich dieser Betrag auf T€ 823 (Vorjahr T€ 363).

Zum 31. Dezember 2007 sind ca. 65 % der Darlehenssumme gegen Zinsrisiken abgesichert. Der beizulegende Zeitwert der Zinsswaps beträgt zum 31. Dezember 2007 T€ 447 (Vorjahr T€ 722) und ist unter den kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen.

Sonstige Angaben

35. Entsprechenserklärung nach § 161 AktG

Die WashTec AG hat für 2007 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und den Aktionären unter www.washtec.de zugänglich gemacht.

Der Vorstand hat den Konzernabschluss am 19. Februar 2008 verabschiedet und umgehend dem Aufsichtsrat zur Prüfung zugeleitet.

Die Feststellung des Jahresabschlusses und Billigung des Konzernabschlusses ist für die Aufsichtsratsitzung am 19. März 2008 vorgesehen.

36. Angaben zu den Organen der Gesellschaft

Vorstand

Thorsten Krüger, Weißenhorn

Sprecher des Vorstands

Vertrieb, Marketing, strategischer Service und Entwicklung

Christian Bernert, Augsburg

Finanzen, Personal, EDV, Recht und Supply Chain

Vergütung

Die Hauptversammlung 2006 hat mit 93,3% der Stimmen beschlossen, auf die in § 285 Satz 1 Nr. 9 Buchst. a Satz 5 bis 9 und § 314 Abs. 1 Nr. 6 Buchst. a Satz 5 bis 9 HGB verlangten Angaben, insbesondere also auf die individualisierte Angabe der Vergütung der Vorstandsmitglieder für die Geschäftsjahre 2006 und 2007, zu verzichten.

Die vom Aufsichtsrat festgelegte Vergütung der Vorstandsmitglieder berücksichtigt die Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die Leistung des Vorstands insgesamt sowie die wirtschaftliche Lage, den Erfolg und die Zukunftsaussichten der Gesellschaft und des Konzerns unter Einbeziehung des Vergleichsumfelds. Der Aufsichtsrat überprüft die Angemessenheit sowohl der Struktur des Vergütungssystems als auch der Vergütung des Vorstands insgesamt und der einzelnen Vorstandsmitglieder jährlich.

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder setzt sich aus fixen und variablen Bestandteilen zusammen. Daneben wird den Vorständen ein Dienstwagen zur Verfügung gestellt sowie ein Mietzuschuss gewährt. Die variablen Vergütungsbestandteile enthalten jährlich wiederkehrende, an den geschäftlichen Erfolg gebundene Komponenten, sowie Bestandteile mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter. Abweichend von der Anregung in Ziffer 4.2.3 des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 14. Juni 2007 (Kodex) sind keine einmaligen variablen Vergütungsbestandteile enthalten. Der Aufwand der Vergütung in 2007 belief sich auf T€ 874 (vergleichbare Zahl Vorjahr T€ 1.057).

Zur Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter bestand und bestehen außerdem individualvertraglich vereinbarte Aktienoptionspläne. Die Bedingungen der Aktienoptionspläne sahen und sehen keine Begrenzungsmöglichkeit für außerordentliche, nicht vorhergesehene Entwicklungen vor (Ziff. 4.2.3 des Kodex). Die Hauptversammlung vom 22. Mai 2007 hat ein reguläres Optionsprogramm für Vorstand und erste Führungsebene des Unternehmens beschlossen.

Am 23. Juli 2007 wurden 767.000 Optionen zu einem Ausgabepreis von 15,34 € an den Vorstand und die erste Führungsebene ausgegeben. Dabei entfallen 600.000 Optionen auf den Vorstand und 167.000 Aktienoptionen auf 12 Mitglieder der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands. Die amtierenden Vorstände haben im Gegenzug auf bestehende Ansprüche aus einem laufenden virtuellen Aktienoptionsprogramm verzichtet. Die Optionen können bei einer Aktienkurssteigerung um 20% nach einer Wartefrist von zwei Jahren erstmals ausgeübt werden. Der beizulegende Zeitwert der Aktienoptionen beträgt Mio. 1,8 €. Der Aufwand in 2007 belief sich auf 441 T€. Die Berechnung des beizulegenden Zeitwerts erfolgte mittels des Binominalmodells zum Ausgabezeitpunkt. Dem Berechnungsmodell liegt ein risikoloser Zinssatz i. H. v. 4,72%, eine angenommene Volatilität von 22,8%, eine Dividendenrendite von 2%, ein Aktienkurs zum Ausgabezeitpunkt von 15,00 € und eine antizipierte Laufzeit von 2 Jahren zugrunde. Den Angaben des Aktienkurses sowie der Volatilität liegen jeweils Veröffentlichungen namhafter deutscher Banken zugrunde. Die Details und weitere Erläuterungen zu den Aktienoptionen sind unter der Anhangangabe 9 Personalaufwand dargestellt.

Mit dem Vorstand wurde eine Vergütung in Höhe von 50% der zuletzt von ihm bezogenen kurzfristig fälligen Vergütung, als Gegenleistung für die Ausübung eines vertraglich vereinbarten Wettbewerbsverbots, nach Beendigung seines Dienstverhältnisses vertraglich vereinbart.

Darüber hinaus wurde im Zusammenhang mit der Beendigung des Dienstverhältnisses, in bestimmten Fällen, Mitgliedern des Vorstandes eine Abfindung in Höhe eines fixen Jahresgehaltes zugesagt. Die bestehenden Vorstandsverträge sahen und sehen, abweichend von den Anregungen in Ziffer 4.2.3 des Kodex, keine generelle Begrenzung von Abfindungen (Abfindungs-Cap) auf max. zwei Jahresvergütungen für den Fall der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit vor. Auch für den Fall der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit infolge eines Change of Control ist eine Begrenzung auf max. 150% des Abfindungs-Caps nicht vorgesehen.

Keine der Zusagen war in 2007 aufwandswirksam.

Seit 2003 werden den Vorstandsmitgliedern keine Pensionen und Pensionszusagen mehr gewährt.

Aktienanteile des Vorstands	Anteile 2007	Anteile 2006
Thorsten Krüger	0	0
Christian Bernert (ab 1. Januar 2007)	0	0

Aufsichtsrat

Michael Busch (Vorsitzender ab 22.05.2007),
selbständiger Unternehmensberater und Geschäftsführer der Cobe Consult GmbH, Berlin
Mitglied des Aufsichtsrats in folgenden Gesellschaften:

- Kampa AG, Minden
- Hamatech AG, Kahl am Main (neuer Sitz) (stellvertretender Vorsitzender)
- Sto AG, Stühlingen (bis 27.06.2007)
- J.N. Köbig GmbH, Mainz (Mitglied des Beirats, bis 20.06.2007)
- Schimmel Verwaltungsgesellschaft mbH, Braunschweig (Vorsitzender des Beirats)

Jürgen Lauer (ab 01.01.2007, stellvertretender Vorsitzender ab 22.05.2007),
Dipl.-Betriebswirt und MBA sowie Geschäftsführer der JüLa Beteiligungs GmbH, Weißenhorn

Alexander von Engelhardt (Vorsitzender bis 21.05.2007),
Dipl.-Ing. und selbstständiger Kaufmann, Kronberg

Roland Lacher (ab 22.05.2007),
Dipl.-Ing. und selbständiger Kaufmann, Gelnhausen-Meerholz
Mitglied des Aufsichtsrats in folgenden Gesellschaften:

- Singulus Technologies AG, Kahl am Main (Aufsichtsratsvorsitzender)
- OPTIXX AG/Kriens – Schweiz, Mitglied des Verwaltungsrats (Vizepräsident)

Die Bezüge des Aufsichtsrats beinhalten einen fixen Vergütungsbestandteil und einen variablen Anteil, abhängig vom Ergebnis je Aktie ermittelt gem. IAS 33. Insgesamt belaufen sich die Bezüge auf T€ 200 (Vorjahr T€ 196) und gliedern sich wie folgt:

in T€	Fix	Variabel	Summe
Michael Busch	18,1	62,2	80,3
Jürgen Lauer	13,1	44,9	58,0
Roland Lacher	6,1	21,1	27,2
Alexander von Engelhardt	7,7	26,6	34,3
Gesamt	45,0	154,8	199,8

Aktienanteile des Aufsichtsrats	Anteile 2007	Anteile 2006
Michael Busch	0	0
Jürgen Lauer (ab 1. Januar 2007)	0	0
Roland Lacher (ab 22.05.2007)	0	0
Alexander von Engelhardt (bis 22.05.2007)	0	0

37. Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

Für ein ehemaliges Mitglied des Vorstandes sind in 2007 Aufwendungen als Gegenleistung für die Ausübung eines vertraglich vereinbarten Wettbewerbsverbots i. H. v. insgesamt T€ 251 angefallen. Darüber hinaus besteht ein virtuelles Aktienoptionsprogramm mit Laufzeitende 31. Dezember 2008. Die Rückstellung für die virtuellen Aktienoptionen beträgt zum 31.12.2007 T€ 38 (Vorjahr T€ 600).

Weitere Erläuterungen zum virtuellen Aktienoptionsplan sind unter der Anhangangabe 9 Personalaufwand dargestellt.

Die WashTec Cleaning Technology GmbH erwarb in 2006 eine Technologie zur Produktion hydraulischer Waschstraßen von einem anschließend übergangsweise für die WashTec Gruppe tätigen Geschäftsführer einer ausländischen Tochtergesellschaft. Der Kaufpreis enthielt vertraglich vereinbarte Earnout-Ziele. In 2007 wurde mit dem Geschäftsführer eine Vereinbarung über das Dienstverhältnis sowie der Earnout-Ziele geschlossen.

Die Bedingungen der Transaktion entsprechen denen wie unter fremden Dritten.

38. Angaben nach dem Bilanzstichtag

Es sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag bekannt.

Augsburg, am 19. Februar 2008
WashTec AG

Thorsten Krüger

Christian Bernert

BESTÄTIGUNGSVERMERK

Zu dem Konzernabschluss, dem Jahresabschluss – über dessen Prüfung wir gesondert Bericht erstatten – und dem Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns haben wir folgenden zusammengefassten Bestätigungsvermerk erteilt:

»Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung der WashTec AG, Augsburg, sowie den von ihr aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Anhang, Kapitalflussrechnung und Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen – und ihren Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2007 bis 31. Dezember 2007 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung des Jahresabschlusses nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften sowie die Aufstellung des Konzernabschlusses und des Berichts über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung sowie den von ihr aufgestellten Konzernabschluss und ihren Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns abzugeben.

Wir haben unsere Jahres- und Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft und des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, in Jahres- und Konzernabschluss und dem Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahres- und Konzernabschlusses sowie des Berichts über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft und entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns steht in Einklang mit dem Jahresabschluss und dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.«

München, den 29. Februar 2008

Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Broschulat	Schönhofer
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

JAHRESABSCHLUSS DER WASHTEC AG (KURZFASSUNG HGB)

BILANZ DER WASHTEC AG

Aktiva	31.12.2007	31.12.2006
	€	€
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände	1.749	0
Sachanlagen	23.838	18.381
Finanzanlagen	124.674.653	124.674.653
	124.700.240	124.693.034
Umlaufvermögen		
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	10.733.342	13.103.758
Sonstige Vermögenswerte	405.315	387.603
	11.138.657	13.491.361
Wertpapiere		
Eigene Anteile	604.342	0
Flüssige Mittel	39.139	0
	643.481	0
Rechnungsabgrenzungsposten	20.834	38.762
Summe Aktiva	136.503.212	138.223.157

Passiva	31.12.2007	31.12.2006
	€	€
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	40.000.000	40.000.000
Kapitalrücklage	89.531.151	89.089.761
Gewinnrücklage		
Rücklage für eigene Anteile	604.342	0
Bilanzgewinn	3.656.314	5.021.366
	133.791.807	134.111.127
Rückstellungen		
Steuerrückstellungen	125.670	122.710
Sonstige Rückstellungen	963.027	1.877.571
	1.088.697	2.000.281
Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	3
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	67.532	135.386
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	642.963	65.092
Sonstige Verbindlichkeiten	912.213	1.911.268
	1.622.708	2.111.749
Summe Passiva	136.503.212	138.223.157

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER WASHTEC AG

	31.12.2007	31.12.2006
	€	€
Umsatzerlöse	1.376.735	5.457.734
Sonstige betriebliche Erträge	624.406	1.288.912
	2.001.141	6.746.646
Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	1.685.094	5.983.836
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	78.396	58.488
davon für Altersversorgung € 47.329 (Vj. € 25.557)	1.763.490	
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen	7.324	4.483
Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.189.072	1.257.559
	-2.959.886	-7.304.366
	-958.745	-557.720
Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen	110.156	651.235
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	98.709	3.677
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-7.867	-852
	200.998	654.060
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-757.747	96.340
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-2.963	384.926
Jahresfehlbetrag/Jahresüberschuss	-760.710	481.266
Gewinnvortrag	5.021.366	4.540.100
Einstellung in die Rücklage für eigene Aktien	-604.342	0
Bilanzgewinn	3.656.314	5.021.366

WEITERE INFORMATIONEN

Tochtergesellschaften**Belgien**

WashTec Benelux
Humaniteitslaan 415
B-1190 Brüssel
Tel. 0032 2 376 00 35
Fax 0032 2 376 98 51
washtec@sdt.be

Dänemark

WashTec A/S
Guldalderen 10
DK-2640 Hedehusene
Tel. 00 45 70 10 15 33
Fax 00 45 70 10 15 36
wt@washtec.dk

Frankreich

WashTec France S.A.S.
84, Avenue Denis Papin
F-45 808 St. Jean de Braye Cedex
Tel. 00 33 2 38 60 70 60
Fax 00 33 2 38 60 70 71
washtec@washtec.fr

Großbritannien

WashTec UK Ltd.
Unit 14 A Oak Industrial Estate
Chelmsford Rd.
Great Dunmow
Essex CM 6 1 XN
Tel. 00 44 1371 87 88 00
Fax 00 44 1371 87 88 10
info@washtec-uk.com

Italien

WashTec Srl.
Via Achille Grandi 16/E
I-15033 Casale Monferrato
Tel. 0039 01 42 41 87 75
Fax 0039 01 42 45 37 04
gmeschi@washtec.it

Niederlande

WashTec Benelux
Industrieterrein Lansinghage
Radonstraat 9
NL-2718 SV Zoetermeer
Tel. 00 31 79 368 37 20
Fax 00 31 79 368 37 25
info@washtec.nl

Norwegen

WashTec Bilvask
Bedriftsveien 6
N-0950 Oslo
Tel. 0047 22 91 81 80
Fax 0047 22 16 17 17
a.ingebretsen@washtec.no

Österreich

WashTec Cleaning Technology
GmbH
Wehlistraße 27 b
A-1200 Wien
Tel. 00 43 1 334 30 65 127
Fax 00 43 1 334 30 65 150
hzurwesten@washtec.de

Spanien

WashTec Spain, S.A.
Josep Taradellas 100-102
E-08 029 Barcelona
Tel. 00 34 93 363 78 78
Fax 00 34 93 363 78 79
gherbst@washtec.es

USA

Mark VII Equipment Inc.
5981 Tennyson Street
CO-80003 Arvada
Tel. 001 303 432 49 10
Fax 001 303 423 01 39
markvii@markvii.net

Vertriebspartner**Ägypten**

Ferrum Egypt
8 M. Youssef Selim Street
Kairo
Tel. 0020 2 633 97 97
Fax 0020 2 633 97 97
korayemferrum@yahoo.com

Algerien

TopNet
Hai Ain Al-Soltane
Les Vergers/Birkhadern
Algier
Tel. 00213 21 541 570
Fax 00213 21 541 573
mourad@topnet-dz.com

Argentinien

Ingeser
Oleodinamicos S. A.
Catulo Castillo 3142
Ciudad de Buenos Aires
Tel. 0054 11 4912 3000
Fax 0054 11 4912 3000
ingeser@arnet.com.ar

Armenien

s. Georgien

Australien

Car Kleen Australia Pty. Ltd.
1,33 Maddox Street
P.O. Box 6038
AUS-Alexandria NSW 2015
Tel. 00 61 28 994 5000
Fax 00 61 28 394 5099
aw@carkleen.com.au

Bahrain

E. K. Kanoo Company B.S.C.
Bld No. 1572 Road No. 4631
Block No 646
BRN-Nwaidrat, Sanad
Tel. 00 973 1748 48 08
Fax 00 973 1748 48 47
skalibhat@ekkanoo.com.bh

Bosnien-Herzegowina

Tehnounion Sarajevo doo
Alipasina br. 8
71000 Sarajevo
Bosna i Hercegovina
Tel. 00387 33 668 108
Fax 00387 33 444 000
akirlic@tehnounion.ba

Bulgarien

Euromarket Industrial
Autoservice Equipment J.S. Co
51 Andrei Liaptchev blvd.
Mladost-1
1784 Sofia, Bulgaria
Tel. 00 359 2 97 67 302
Fax 00 359 2 97 67 312
automotive@embrd.net

China

KW-TEC
car wash equipment
Shanghai Office
Rm 904, Bldg. 1
539 East Xinjian Rd.
201100 Shanghai, China
Tel. 00 86 21 64 12 44 69
Fax 00 86 21 64 14 11 42
steffen.wetzel@kw-tec.com

Estland

MC Rolls/Balti Rehviseadmete A/S
Pärnu maantee 232e
11314 Tallinn
Estonia
Tel. 00372 6 599 545
Fax 00372 6 599 546
info@mcrrolls.ee

Finnland

MC RollsProWash Oy
Juhtatie 2
FIN-00 750 Helsinki
Tel. 00 358 9 350 81 00
Fax 00 358 9 350 81 049
mikael.lindholm@mcrrolls.fi

Georgien

PMC Ltd.
24 Mosashivili str. (1st floor)
0179 Tbilisi
Georgien
Tel. 00995 32 22 77 37
Fax 00995 32 95 29 09
gkorinteli@yahoo.com

Griechenland

Impeco
Commercial and Industrial S.A.
Panagi Tsalderi 17-19
GR-176 76 Kallithea Athen
Tel. 00 30 2 10 923 45 22
Fax 00 30 2 10 921 64 78
impeco@hol.gr

Guadeloupe

SODM
26, rue Henri Becquerel
Z.I. de Jarry
97122 Baie Mahault
Guadeloupe
Tel. 00590 590 26 71 29
Fax 00590 590 56 09 14
gerard.darnis@gbh.fr

Hongkong

Titan International Ltd.
Hong Kong/China
Unit 1, 13/F, Wong's Ind. Bldg.
368-370 Sha Tsui Road
Tsuen Wan
Hong Kong
Tel. 00852 2549 48 88
Fax 00852 2549 52 22
mgt@titanhk.com

Indien

Power Exports Pvt. Ltd.
General Import & Export
88, New Grain Market
Khanna 141 401
State Punjab
India
Tel. 00 91 16 28 50 20 57
Fax 00 91 16 28 50 56 60
Powerxpo@sify.com

Indonesien

P.T. Jagat Sentosa Adijaya
Corporation
Jalan Majapahit No. 28 C-D
Jakarta 10160
Indonesia
Tel. 0062 21 380 69 02
Fax 0062 21 380 46 36

Iran

Parizan Sanat
No. 150 Azadi Ave
13117 Teheran
Iran
Tel. 0098 21 6603 45 15
Fax 0098 21 6600 70 57
hb@parizansanat.com

Irland

WashTec Ireland Ltd.
Unit 72A
Western Parkway Business Park
Ballymount Road
Dublin 12
Ireland
Tel. 00353 1 429 42 94
Fax 00353 1 822 44 45
dbergin@wesumat.ie

Israel

Laak-Hary Ltd.
2, Shpindel Street
Givat Shmuel (Orli) 51905
Israel
Tel. 00 972 3 53 22 082
Fax 00 972 3 53 21 447
toyuvall@yahoo.com

Kanarische Inseln

Dican Auto D.M., SL
C/Ferrallista n°11
Polignono Industrial Salinetas,
Parcela 36
E-35219 Telde
Las Palmas – Gran Canaria
Islas Canarias – Espana
Tel. 00 34 902 11 77 16
Fax 00 34 928 132 354
cmp@dicanauto.com

Kasachstan

Lamed Ltd.
155/1, Tazhibayevoi Str.,
Almaty, 480060
Republic of Kazakhstan
Tel. 007 3272 50 21 21
Fax 007 3272 49 65 60
mandrusov@lamed.kz

Kolumbien

Agriclean Ltda
A.A. 101925
Bogota
Colombia
Tel. 0057 1 86 10 615
Fax 0057 1 86 21 337
agriclean@etb.net.co

Korea

ROHÉ Korea Corporation
302-12 Chamsilbon-Dong
Songpa-Gu
ROK-Seoul
Tel. 00 82 2 425 22 24
Fax 00 82 2 412 22 24
rohe@chol.com

Korsika

Ets A. Lavios
Lot. St Francois n°34
Boite Postale 76
F-20290 Borgo
Tel. 00 33 4 95 36 29 75
Fax 00 33 4 95 36 74 66
armand.lavios@libertysurf.fr

Kroatien

Auto enigma d.o.o.
Ivana Sopica 10
10431 Sv. Nedelja
Croatia
Tel. 00 385 1 561 74 74
Fax 00 385 1 561 32 19
auto.enigma@zg.t-com.hr

Lettland

JSC »Cosmica«
P.O. Box 2068
LT-3000 Kaunas
Tel. 00 370 7 302080
Fax 00 370 7 302090
tomas.bitinaitis@cosmicaservisas.lt

Libanon

Ste. Michel A. Cordahi Fils
Avenue Charles Malik
Centre DéDé, 1er étage
16 6920 Beyrouth-Achrafieh
Libanon
Tel. 009611 20 02 69
Fax 009611 20 27 04
mcf@terra.net.lb

Litauen

Cosmica Servisas Ltd.
H. ir O. Mionkovskiu 87,
LT-3018, Kaunas, Lithuania
Tel. 00 370 37 302 080
Fax 00 370 37 302 090
tomas.bitinaitis@cosmicaservisas.lt

Luxemburg

spk s.a.
6A, rue du commerce
L-3895 Foetz
Tel. 0035 2226 55 11 22
Fax 0035 2226 55 13 22
spk@pt.lu

Malta

Anton Cuschieri Import-Export
2, Auqarius Building, 16, Valley Str.
Mosta MST 04
Malta
Tel. 00356 21 42 34 14
Fax 00356 21 41 11 96
antcus@digigate.net

Malaysia

Far East Motors
Ground Floor, Bangunan O'Connor
Lot No 13, Jalan 223
MAL-46 100 Petaling Jaya,
Selangor Darul Ehsan
Tel. 00 60 3 79 57 53 96
Fax 00 60 3 79 57 32 80
jckooi1@streamyx.com

Marokko

Matam
209, Boulevard Moulay Ismail
Route de Rabat
Casablanca
Marokko
Tel. 00 212 2 240 40 24
Fax 00 212 2 240 40 21
p.lancry@matam.ma

Martinique

Autonickel
Imm. Les Amandiers,
ZI de la Lezarde
97232 Le Lamentin
Martinique
Tel. 00 596 596 57 21 74
Fax 00 596 596 51 74 96
autonickel@wanadoo.fr

Neu Kaledonien

Soprotec Equipements Véhicules
SARL
Complexe Usine Center
Rond point de Doniambo, BP 8747
98807 Nouméa Cédex
Nouvelle Calédonie
Tel. 00687 26 90 89
Fax 00687 26 37 87
soprotec.ev@canl.nc

Neuseeland

Car Kleen New Zealand Ltd.
Unit E 1066 Great South Road
Penrose
Auckland
New Zealand
Tel. 00 64 9 276 19 60
Fax 00 64 9 276 19 62
cknz@xtra.co.nz

Oman

Hani Oilfield Supplies & Services
LLC
P.O. Box 1618,
112 Oman
Tel. 0096-82 45 62 477
Fax 0096-82 45 64 703
Siham@shakysgrp.com

Philippinen

Power-Check Inc.
B-14 Commonwealth Avenue
Old Balara, Diliman
RP-Quezon City
Tel. 00 63 2 932 31 75
Fax 00 63 2 932 63 24
power-check@pltdsl.net

Polen

PHU Mayco-WashTec
ul. Wadowicka 8H
PL-30-415 Kraków
Tel. 0048 12 269 18 00
Fax 0048 12 269 19 00
jan.olszewski@washtec.pl

Portugal

Neoparts Lda.
Av. Infante D. Henrique, Lote 35
P-1800-218 Lisboa
Tel. 00 351 21 855 83 25
Fax 00 351 21 855 83 20
isabel.juliao@neoparts.pt

Neoparts Lda.

Zona Industrial
Rua do Outeiro, Pavilhao 5
P-4470 Maia
Tel. 00 351-21-395 00 40
Fax 00 351-21-397 05 49

Qatar

Qatar Trading Company
Ibn. Dirhem Street, 25B Ring Road
Q-Doha
Tel. 00 974 443 11 66
Fax 00 974 432 86 42
qtc@qatar.net.qa

Réunion

Cadis, Groupe Caillé
ZAC 2000,
14, rue Claude Shappe
97420 Le Port
Tel. 00 262 262 55 27 00
Fax 00 262 262 55 23 49
pierre.Baillif@caille.com

Rumänien

SC WAPO Service SRL
Str. Aleea Capidava nr. 14-18,
sector 2, Bucharesti
Romania
Tel. 0040 21-241 25 97
Fax 0040 21-241 25 97
costin.poiana@wapo.ro

ACIS Petrolservice Srl.
Str. Gábor Áron Nr. 20
Vlahita-535800
Romania
Email: jszocs@acis.ro
Tel. 00 40 266 246 154
Fax 00 40 266 246 154
tamas@acis.ro

Russland

ACIS
Avtomotornaja, 2
125438 Moskau
Russland
Tel. 00 74 95 456 45 11
Fax 00 74 95 784 60 90
info@acis.ru

Schweden

WashTec Sverige AB
Sagvagen 40
S-184 40 Akersberga
Tel. 00 46 8 540 6 09 80
Fax 00 46 8 540 832 09
mail@washtec.se

Schweiz

ESA Einkaufsorganisation
des Schweizerischen Auto-
und Motorfahrzeuggewerbes
Maritzstraße 47
CH-3401 Burgdorf
Tel. 00 41 34 429 00 21
Fax 00 41 34 429 03 28
info@esa.ch

Serbien-Montenegro

Tecon Sistem
Proleterske solidarnosti 21b
11070 Novi Beograd
Serbia & Montenegro
Tel. 00381 11 311 66 50
Fax 00381 11 311 66 50
tecon@eunet.yu

Singapur

Kims Marketing Pte Ltd.
18 Tuas Avenue 9
Singapore 639 177
Tel. 0065 68 96 8000
Fax 0065 68 61 9909
kimin@kimsgroup.com.sg

Slowakische Republik

Tensumat a.s.
Frana Mojtu 1
SLK-949 01 Nitra
Tel. 00421 37 77 223 92
Fax 00421 37 77 220 56
tensumat@tensumat.sk

Slowenien

Masljeva ulica 3
SI-1230 Domzale
Slowenien
Tel. 00386 1 513 50 07
Fax 00386 1 513 52 93
caba.gere@tehnounion.si

Thailand

Inter Auto Process Co., Ltd.
647/12 Ramkhamhaeng Road
Huamark, Bangkok
Bangkok 10240
Thailand
Tel. 0066 2 735 23 84
Fax 0066 2 735 23 85
wesuasia@ksc.th.com

Tschechische Republik

WashTec CZ, spol. S.r.o.
U Trati 1440/48
100 00 Praha 10
CZ-Strasnice
Tel. 00420 2 7402 1231
Fax 00420 2 7402 1238
washtec@washtec.cz

Tunesien

EIP Industrie
Route MC 130
2042 Cité Ettahrir – Tunis
Tel. 00 216 71 516 053
Fax 00 216 71 518 806
eip.industrie@planet.tn

U.A.E.

Al Futtaim Motors
p.o. Box 11052
Dubai
U.A.E
Tel. 00 971 4 285 98 81
Fax 00 971 4 285 75 68
mike.waterhouse@alfuttaim.ae

Ukraine

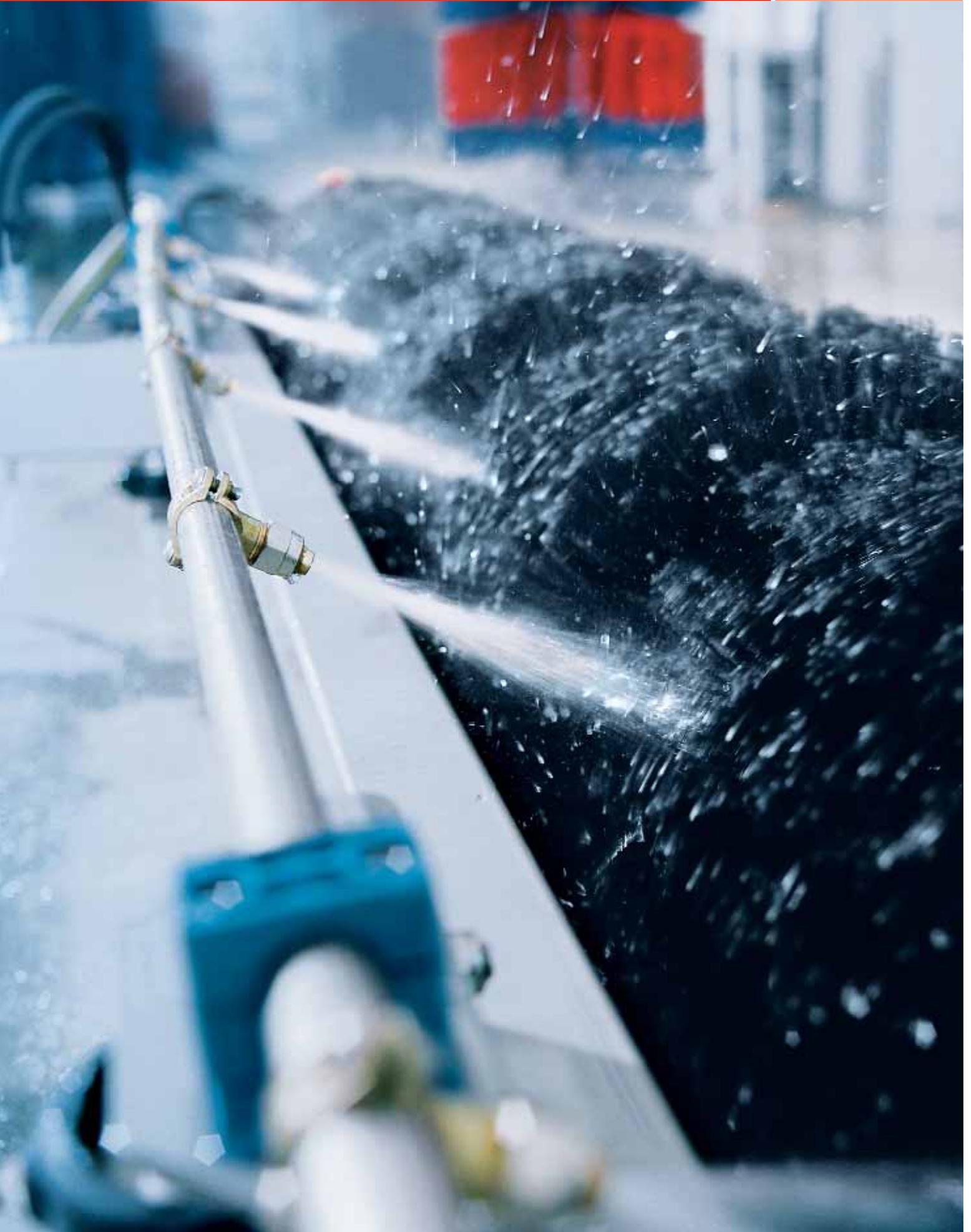
DP Acis Ukraina
Chervonogvardeisky side str. 8
02002 Kiev
Ukraine
Tel. +38-044 5735594
Fax +38-044 5741863
info@acis.kiev.ua

Ungarn

Acis Benzinkuttechnika
Gyar u 2.
H-2040 Budaörs
Tel. 0036 23 503 962
Fax 0036 23 503 961
vigh@acis.hu

Weißrussland

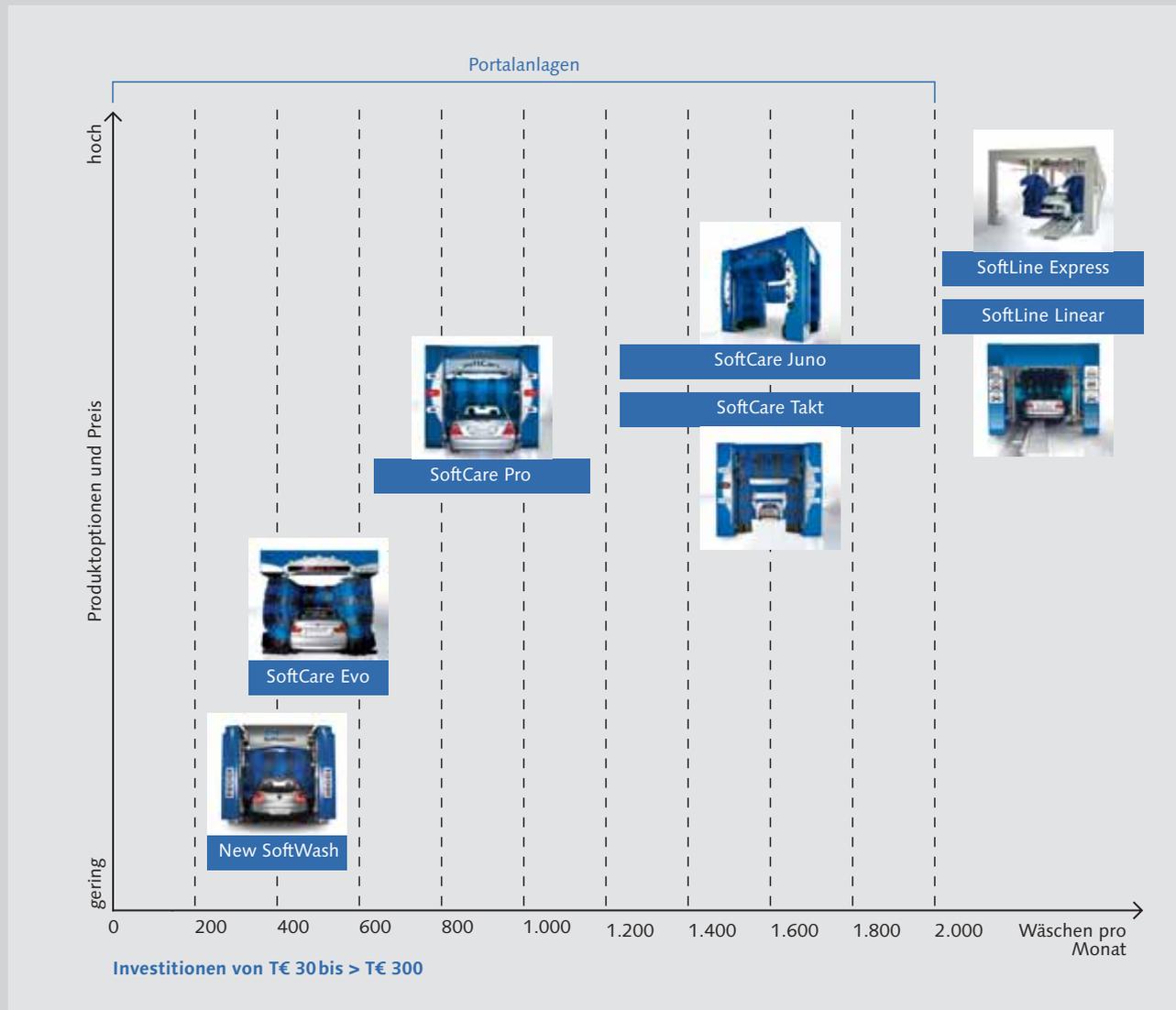
Akvatechnika
Dolgobrodskaja str. 14
Minsk 220037
Republic of Belarus
Tel. 00375 17 230 87 31
Fax 00375 17 230 87 31
aquatechnika@tut.by



Anlagevermögen	Vermögenswerte, die dazu bestimmt sind, dauerhaft dem Geschäftsbetrieb zu dienen
automechanika	Weltgrößte Fachmesse für den Tankstellen- und Ausrüsterbereich. Findet alle zwei Jahre in Frankfurt am Main, Deutschland statt
Cashflow	Zahlungswirksamer Saldo aus Mittelzufluss und Mittelabfluss
Corporate Governance	Die verantwortliche und auf eine langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensleitung und -kontrolle
DAX	Deutscher Aktienindex. Die Berechnung erfolgt aufgrund der gewichteten Kurse von 30 Standardwerten deutscher Aktien höchster Qualität
Designated Sponsor	Bank, die die Betreuungspflichten für eine Aktie übernimmt: sie verpflichtet sich, verbindliche Preislimits für den An- und Verkauf von Aktien zu stellen und ermöglicht damit einen fortlaufenden Handel im XETRA-System der Deutschen Börse
DRSC	Abkürzung für »Deutsches Rechnungslegungs Standard Committee« e.V. Nationales Gremium, das u. a. die Entwicklung von Empfehlungen (Standards) zur Anwendung internationaler Grundsätze über die Konzernrechnungslegung nach HGB verfolgt
EBITDA	Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation)
EBIT	Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Earnings before interest and taxes)
EBT	Ergebnis vor Steuern (Earnings before taxes)
Eigenkapital	Mittel, die dem Unternehmen von den Eigentümern durch Einzahlung und/oder Einlage bzw. aus einbehaltenen Gewinnen zur Verfügung gestellt werden
Eigenkapitalrendite	Verhältnis Jahresüberschuss zu Eigenkapital
Free Float	Teil des Aktienkapitals, der sich im Streubesitz befindet
Fremdkapital	Zusammenfassende Bezeichnung für die auf der Passivseite der Bilanz auszuweisenden Rückstellungen, Verbindlichkeiten und passivischen Rechnungsabgrenzungsposten
FuE	Abkürzung für Forschung und Entwicklung
General Standard	Seit 1. Januar 2003 existierendes Börsensegment der deutschen Börse für börsennotierte Unternehmen des amtlichen Handels, siehe auch Prime Standard
Goodwill	Positiver Unterschied zwischen Marktwert und dem Reinvermögen eines erworbenen Unternehmens
HGB	Abkürzung für Handelsgesetzbuch
IAS/IFRS	International Accounting Standards. Vom International Accounting Standards Board (IASB) erarbeitete international anwendbare Standards für die externe Berichterstattung von Unternehmen mit dem Ziel, eine weltweite Harmonisierung der Rechnungslegung zu erreichen.

Kapitalflussrechnung	Betrachtung der Liquiditätsentwicklung/Zahlungsströme unter Berücksichtigung der Mittelherkunft- und Mittelverwendungseffekte innerhalb des Geschäftsjahres
KGV	Wichtige Kennzahl zur Beurteilung der Ertragskraft und -entwicklung eines Unternehmens im Vergleich zu einem oder mehreren anderen, auch Price-Earning-Ratio (PER) genannt. Es stellt das Verhältnis zwischen dem Gesamtgewinn, bezogen auf eine einzige Aktie und dem Kurs dieser Aktie her. Je niedriger das KGV, um so besser.
Konsolidierung	Konzernabschluss, der so aufgestellt ist, als ob alle Konzernunternehmen unselbstständige Teilbetriebe einer unternehmerischen Einheit wären. Dementsprechend sind sich zahlenmäßig niederschlagende Beziehungen zwischen Konzernunternehmen eliminiert.
KonTraG	Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich
Latente Steuern	Zeitlich begrenzte Differenzen zwischen errechneten Steuern auf nach Handels- und Steuerbilanz ausgewiesenen Ergebnissen mit dem Ziel, den Steueraufwand entsprechend dem handelsrechtlichen Ergebnis auszuweisen
Marktkapitalisierung	Marktpreis eines börsennotierten Unternehmens. Er errechnet sich aus dem Kurswert der Aktie multipliziert mit der Gesamtzahl der Aktien.
Nettoverschuldung	Saldo aus zinstragenden Aktiv- und Passivpositionen (Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Wechselverbindlichkeiten abzüglich der Wertpapiere des Umlaufvermögens und der liquiden Mittel)
Patronatserklärung	Verpflichtungserklärung – z.B. einer Muttergesellschaft zugunsten der Tochtergesellschaft – gegenüber einer Bank als Kreditsicherheit
Prime Standard	Zum 1. Januar 2003 entstand für Aktien und aktienvertretende Zertifikate – neben dem General Standard mit den gesetzlichen Mindestanforderungen des Amtlichen Marktes oder Geregelten Marktes – das neue Segment Prime Standard mit einheitlichen Zulassungsfolgepflichten. Der Prime Standard ist auf Unternehmen zugeschnitten, die sich auch gegenüber internationalen Investoren positionieren wollen. Sie müssen über das Maß des General Standard hinaus hohe internationale Transparenzanforderungen erfüllen.
Rechnungsabgrenzungsposten	Zahlungen im Berichtszeitraum, deren Ergebnisauswirkung einen Zeitraum nach dem Bilanzstichtag betreffen
Risikomanagement	Systematische Vorgehensweise, um potentielle Risiken zu identifizieren, zu bewerten und Maßnahmen zur Risikohandhabung auszuwählen und umzusetzen
SDAX	SDAX ist der Auswahlindex für 50 kleinere Unternehmen, so genannte Smallcaps, die den im MDAX® enthaltenen Werten hinsichtlich Orderbuchumsatz und Marktkapitalisierung folgen.
Tochterunternehmen	Alle Unternehmen, die unmittelbar oder mittelbar von einer Muttergesellschaft aufgrund einer Mehrheitsbeteiligung und/oder einer einheitlichen Leitung beherrscht werden
Umlaufvermögen	Vermögenswerte, die dazu bestimmt sind, kurzfristig dem Geschäftsbetrieb zu dienen
Verbundene Unternehmen	Vgl. Tochterunternehmen
Xetra-Handelssystem	Elektronisches Börsenhandelssystem

Investition in Abhängigkeit der potentiellen Waschzahlen



FINANZKALENDER 2008

Geschäftsbericht 2007	31. März 2008
Hauptversammlung	8. Mai 2008, Augsburg
3-Monatsbericht	Mai 2008
6-Monatsbericht	August 2008
9-Monatsbericht	November 2008
Eigenkapitalforum, Analystenkonferenz	10.–12. November 2008, Frankfurt am Main

Impressum

Herausgeber WashTec AG
Argonstraße 7
D-86153 Augsburg

Konzept/Gestaltung Büro Benseler
Text WashTec AG

Druck/Litho Biering Mediahaus
Papier Umschlag: Invercote
Innenteil: PhoenixMotion

Auflage 1.000 Stck. deutsch
1.000 Stck. englisch



WashTec AG
Argonstraße 7
D-86153 Augsburg
Telefon +49 821 55 84-0
Telefax +49 821 55 84-1410