



GESCHÄFTSBERICHT 2006

MISSION STATEMENT

Wir bieten unseren Kunden hervorragende Produkte und Services, um ihnen ein erfolgreiches und profitables Fahrzeugwaschgeschäft 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.

KENNZAHLEN DES KONZERNS

in Mio. €	2006	2005	2004	2003	2002
Umsatz	261,4	225,8	211,8	241,1	235,5
Inland	92,4	92,7	90,2	111,9	99,6
Ausland	169,0	133,1	121,6	129,2	135,9
EBITDA	32,6	26,1	21,4	-1,0	5,5
EBIT	24,9	19,4	9,1	-15,7	-7,5
EBT	21,0	15,0	1,0	-23,9	-16,1
Netto Ergebnis	12,5	9,4	-3,2	-18,0	-14,1
Ergebnis je Aktie €*	0,82	0,81	-0,42	-2,37	-1,85
Netto Cashflow	-5,3	65,8	18,1	0,0	8,4
Investitionen	13,9	12,3	7,2	4,2	10,8
Bilanzsumme	208,8	182,5	170,1	206,7	224,3
Eigenkapital	61,7	49,3	4,0	7,2	25,5
Mitarbeiter**	1.412	1.309	1.361	1.600	1.688

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

WASHTEC GESTERN, HEUTE UND MORGEN

2007 ff: Nachhaltiges Wachstum und Ergebnisverbesserung

- Organisches Wachstum
 - Ost- und Südeuropa/USA
- Anorganisches Wachstum
 - Spanien und weitere potenzielle Akquisitionen
- verstärkte Ausrichtung als Anbieter von Komplettlösungen
- fortlaufende Innovationen
- Produktivitätssteigerung
 - Global Sourcing
 - Prozessoptimierung

2006: Einleitung Wachstumsphase

- Neuausrichtung der Vertriebsstrukturen in Deutschland und Osteuropa
- Akquisition USA und Revitalisierung Italien
- Produktportfolio in allen Bereichen erneuert, Innovationsgrad erhöht
- Rollout SAP und Reorganisation der übrigen Produktionsbereiche

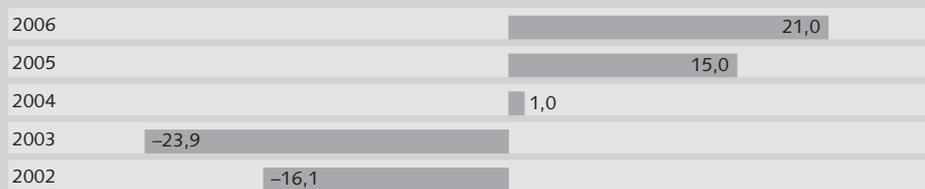
2004/2005: Konsolidierungsphase

- Restrukturierung
 - Realisierung von > 25 Mio. € Kostensenkungspotenzial
 - Definition weiterer Kostensenkungspotenziale
- Steigerung der Innovationsdynamik
 - SoftCare-Portfolio komplett
- Prozesserneuerung
 - Einführung SAP Werkszusammenführung und Reorganisation der Portalproduktion Augsburg

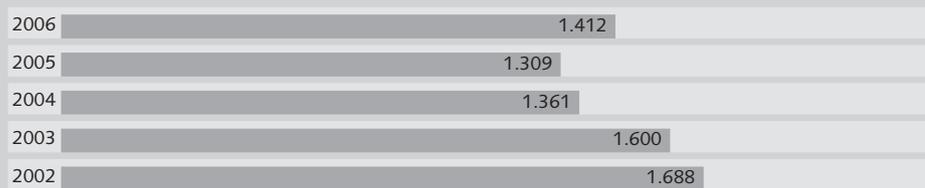
UMSATZ, ERGEBNIS, MITARBEITER



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

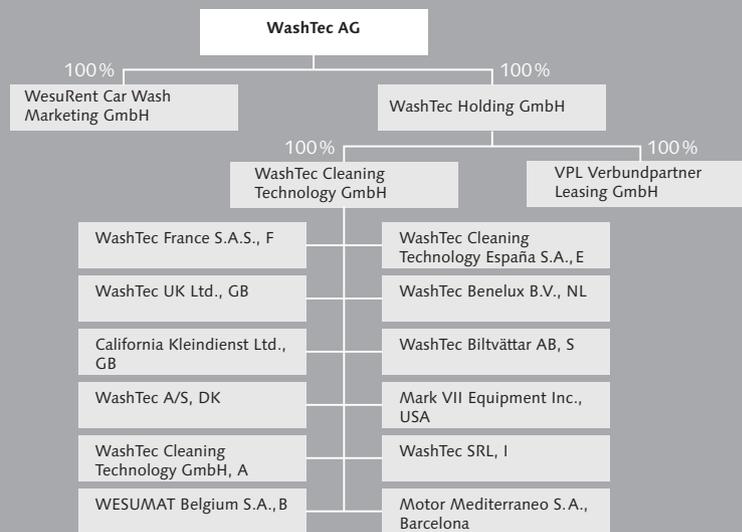
Facility Management

- WesuRent Carwash Marketing

Finanzierung

- VPL-Verbundpartner Leasing

UNTERNEHMENSSTRUKTUR



Stand Februar 2007

»AHEAD OF ITS TIME« – DER ZEIT VORAUS



Die WashTec Gruppe ist mit rund 30.000 installierten Waschanlagen weltweit* der führende Anbieter von Lösungen rund um die Fahrzeugwäsche. Als einziges börsennotiertes Unternehmen mit der bei weitem 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 Ab-

stand Marktführer. Unser Angebot reicht von der Finanzierung über die Entwicklung, Produktion, Auslieferung und Installation von Fahrzeugwaschanlagen bis hin zum Service und dem Betrieb ganzer Waschanlagennetze.

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

Mit einem erfolgreichen Messeauftritt auf der *automechanika* in Frankfurt im September hat die WashTec Gruppe in 2006 ihre Stellung als führender Anbieter von innovativen Lösungen rund um die Fahrzeugwäsche weltweit unter Beweis gestellt: Wir haben auf unserem mehr als 1.000 m² großen Messestand 17 Innovationen präsentiert. Impressionen von der Messe und die dort gezeigten Innovationen – von einer komplett neuen Portalwaschanlage für das Basic Segment bis zum 3D Car Scan, für den WashTec mit dem Innovation Award ausgezeichnet wurde – und die nationalen und internationalen Mitglieder der WashTec Familie wollen wir Ihnen in diesem Geschäftsbericht vorstellen.

* Portalanlagen, Waschstraßen, Nutzfahrzeugwaschanlagen und SB-Waschplätze

INHALT

WashTec – Leading Partner in Car Wash Business

An unsere Aktionäre	4
Der Vorstand	7
Bericht des Aufsichtsrats	8
Highlights 2006	12
Strategie –	
WashTec Global Car Wash Solutions	14
Strategische Leitlinien	18
Nachhaltigkeit als Werttreiber und	
Wettbewerbsvorteil	20
Zur WashTec Aktie	26
Corporate Governance bei WashTec	30

Gemeinsamer Lagebericht WashTec AG und Konzern

Geschäfts- und Rahmenbedingungen	42
Ertragslage	57
Vermögens- und Finanzlage	62
Nachtragsbericht	65
Risikobericht	66
Prognosebericht	72

Jahres- und Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	79
Konzern-Bilanz	80
Entwicklung des Anlagevermögens 2006	82
Entwicklung des Anlagevermögens 2005	84
Konzern-Kapitalflussrechnung	86
Aufstellung der erfassten Aufwendungen und Erträge	87
Konzernanhang der WashTec AG	88
Organe der Gesellschaft	128
Bestätigungsvermerk	132
Jahresabschluss der WashTec AG (Kurzfassung HGB)	134

Weitere Informationen

WashTec weltweit	139
Glossar	142



Thorsten Krüger
Sprecher des Vorstands

AN UNSERE AKTIONÄRE

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

*2006 – ein erfolgreiches Jahr
für WashTec*

2006 – ein ereignis- und erfolgreiches Jahr für WashTec! Wie die Ergebnisse verdeutlichen, trägt unsere Strategie Früchte und zeigt, dass nach der Rückkehr zu einem renditestarken Unternehmen noch weiteres Potenzial für WashTec, insbesondere durch globales Wachstum, zu erschließen ist.

Schwerpunkte 2006:

- *Akquisition und Integration von Mark VII Equipment Inc., USA*
- *Investitionen in das Vertriebsnetz in Südeuropa*
- *Vorstellung von 17 Innovationen auf der automechanika 2006*
- *Realisierung von Projekten zur Effizienzsteigerung*

Unser Umsatz stieg im vergangenen Jahr um knapp 16% von 225,8 auf 261,4 Mio. €; über die Hälfte unserer Umsatzerlöse stammt inzwischen aus dem Auslandsgeschäft. Das Vorsteuerergebnis (EBT) erhöhte sich um 40,0% von 15,0 auf 21,0 Mio. €. Die EBIT-Marge konnte ebenfalls gegenüber dem Vorjahr von 8,6% auf 9,5% gesteigert werden. Wir sind sehr stolz auf diese Ergebnisse, zeigen sie doch, dass wir die richtigen Schwerpunkte im Auf- und Ausbau der Märkte, bei der Entwicklung unseres Produktspektrums und im Bereich Effizienzsteigerung gesetzt haben. Die Integration von Mark VII Equipment Inc. in den USA, Investitionen in die Stärkung der Vertriebs- und Serviceorganisationen in Südeuropa, unser Auftritt bei der *automechanika*, der weitere Aus- und Umbau am Standort Augsburg: Alle Punkte unserer Agenda für das Jahr 2006, die wir Ihnen im letzten Geschäftsbericht vorgestellt haben, sind abgearbeitet und bilden nun eine solide Grundlage für die weitere Unternehmensentwicklung.

Vorbereitung auf weiteres Wachstum

In Nordamerika haben wir Anfang 2006 die Mark VII Equipment LLC übernommen und plangemäß im Laufe des vergangenen Geschäftsjahres in die WashTec Gruppe integriert. Die Produktion wurde reorganisiert und die Fertigung der Portalanlage SoftWash ist angelaufen. Der Absatz der Bürstenanlage SoftWash hat deutlich zugenommen. Insgesamt lag der Absatz allerdings deutlich unter unseren Erwartungen. Dies resultierte vor allem aus der allgemeinen Investitionszurückhaltung im Markt.

Bei der erfolgreichen Markterschließung in Südeuropa sind wir wesentlich voran gekommen. In Italien haben wir im Mai des Jahres unsere Aktivitäten mit der Übernahme von sieben Mitarbeitern und dem Erwerb einer Technologie zur Produktion hydraulischer Waschstraßen verstärkt. Der Absatz in Italien wächst aktuell im hohen zweistelligen Bereich. Mit der Übernahme unseres exklusiven Vertriebspartners in Spanien zu Beginn des Jahres 2007 sind wir in einem weiteren Fokusmarkt mit einer eigenen Vertriebs- und Serviceorganisation präsent. Mit den richtigen Produkten und einer optimierten Marktbearbeitung durch das von uns installierte Management wollen wir mittelfristig eine führende Stellung im spanischen Markt erreichen.

Auch unsere Wachstumsstrategie in Osteuropa bestätigt sich zusehends. Das zeigt sich unter anderem an der deutlich gestiegenen Anzahl der Messebesucher aus dieser Region anlässlich der *automechanika*. Unsere Vertriebspartner vor Ort sind bereit und motiviert, ihren jeweiligen Markt gemeinsam mit uns zu entwickeln – wie die positive Entwicklung dieses Vertriebsgebietes zeigt. Unsere Tochtergesellschaft in Wien, von der aus ein Teil unserer Osteuropa-Aktivitäten gesteuert wird, verzeichnete bereits ein Jahr nach ihrem Start einen zweistelligen Umsatzanstieg.

Seit 2006 ist WashTec »Shell Category Captain« und damit Partner von Shell für das Waschgeschäft an über 2.000 Standorten in ganz Europa. Damit sind wir erstmals zentraler Ansprechpartner der Tankstellenpächter für alle Leistungen rund um die Fahrzeugwäsche, angefangen bei der Finanzierung, über Lieferung und Wartung der Maschinen, bis hin zur Hallenreinigung, Chemielieferung und -befüllung sowie Marketingunterstützung. Mit dieser Partnerschaft erweitern wir unser Leistungsspektrum und gehen einen wichtigen Schritt in Richtung vertikale Integration.

Produkt- und Marktinitiativen: »Ahead of its time – der Zeit voraus«: Unter diesem Motto hat WashTec auf der *automechanika* 17 Neuheiten auf der weltweit wichtigsten Messe unserer Branche im September vorgestellt.

»Ahead of its time – der Zeit voraus«
Gewinn des Innovation Award
und Vorstellung Portalwaschanlage New SoftWash auf der *automechanika*

Die Portalanlage NEW SoftWash ergänzt unser Produktportfolio im Basissegment und ist damit insbesondere für die süd- und osteuropäischen Märkte interessant. Sie ist speziell für Standorte mit geringeren Anforderungen an Anzahl der Wäschen und Programmviefalt konzipiert und gleichzeitig sehr variabel in der Ausstattung, um auch höheren Anforderungen gerecht zu werden. Die neue robuste Waschstraßenlinie »Softline Express« auf Basis hydraulischer Komponenten oder die neuentwickelte Nutzfahrzeugwaschanlage MaxiWash Vario sind nur zwei Beispiele der zahlreichen weiteren Produktneuvorstellungen in allen Produktbereichen.

Die wohl größte Aufmerksamkeit auf der Messe zog unsere Innovation und Konzeptstudie, das »3D Car Scan«-Verfahren für Autowaschanlagen, auf sich: Es erfasst die exakten Maße und Karosserieformen des Fahrzeugs. So können Auf- und Anbauten wie Dachgepäckträger oder Spoiler erkannt und während des Waschvorgangs gezielt umsteuert werden. Für diese Innovation sind wir von der Messe mit dem »Innovation Award 2006« ausgezeichnet worden. Für uns der Beweis, dass wir der Innovationsführer unserer Branche sind und gleichzeitig Ansporn für weitere Innovationen.

Effizienzsteigerung:

- Werkstrukturkonzept Phase II abgeschlossen
- Rollout SAP
- Europalogistikkonzept

Kostenreduzierung und Effizienzsteigerung: Wir starten in das Jahr 2007 mit deutlich effizienteren Produktionsabläufen. Der weitere Umbau des Standorts Augsburg ist abgeschlossen, die neue zentrale Fertigungshalle für Nutzfahrzeugwaschanlagen, Waschstraßen und SB-Technik steht und ist bereits in Betrieb. Ein wichtiger Schritt in Richtung einfacher und transparenter Prozesse auf allen Produktionsstufen.

Die gruppenweite Einführung von SAP geht entsprechend der Planungen voran. In Deutschland wurden weitere Module aktiv geschaltet. Im Ausland laufen die Vorbereitungen für den gruppenweiten Rollout. Das Ziel ist eine einheitliche, integrierte und zukunftsorientierte EDV-Systemlandschaft, die uns weitere Effizienzsteigerungen ermöglichen wird.

Im Herbst vergangenen Jahres hat WashTec einen Dreijahres-Rahmenvertrag mit der damals noch unter TNT Global Logistics firmierenden CEVA Logistics abgeschlossen. Im Rahmen der neuen Kooperation wird die gesamte europäische Ersatzteillogistik Schritt für Schritt auf den neuen Dienstleister übertragen. CEVA liefert seit Jahresbeginn aus regionalen Satellitenlagern sukzessive auch bei unseren Tochtergesellschaften direkt zu den Kundenstandorten. Dadurch verringern wir die Gemeinkosten und das Working Capital in den Tochtergesellschaften; gleichzeitig verbessert sich die Lieferbereitschaft.

Wir haben in 2006 an zahlreichen weiteren Projekten intensiv gearbeitet. Im August konnten wir mit unserem Bankenkonsortium unter Führung der HVB die bestehende Finanzierung der WashTec Gruppe erweitern und optimieren. Sowohl unsere Handlungsfreiheit als auch die Konditionen haben sich deutlich verbessert.

Durch Wachstum und Effizienzsteigerung ist es uns gelungen, in 2006 das Ergebnis abermals zu steigern. Wir möchten uns an dieser Stelle bei allen Mitarbeitern und Geschäftspartnern bedanken, die zu dem Erfolg dieses Jahres beigetragen haben. Danken möchten wir auch Ihnen, unseren Aktionären, die sich an umfangreichen Umplatzierungen im ersten Quartal des Jahres beteiligt haben. Nach der Umplatzierung hat der Free Float der Aktie deutlich zugenommen. Ein wichtiger Schritt für unser Ziel, in den SDAX aufgenommen zu werden.

Für die zukünftige Entwicklung von WashTec halten wir an unserer Strategie fest, unsere Marktstellung in allen Märkten auszubauen. Wir wollen unseren Kunden ein erfolgreiches Waschgeschäft ermöglichen. Hierfür werden wir weiterhin innovative Produkte und Lösungen entwickeln. Aus dieser Strategie ergibt sich auch unsere Zielsetzung für 2007, bei einer EBIT-Rendite von über 10% bis 12% weiter im Umsatz zu wachsen. Mittelfristig können sich Wachstum und EBIT-Rendite stärker entwickeln.

Wir freuen uns, wenn Sie auch weiterhin die Entwicklung von WashTec begleiten.

Thorsten Krüger
Sprecher des Vorstands

Christian Bernert
Vorstand



Thorsten Krüger (Dipl.-Ing.), *1964

Sprecher des Vorstands

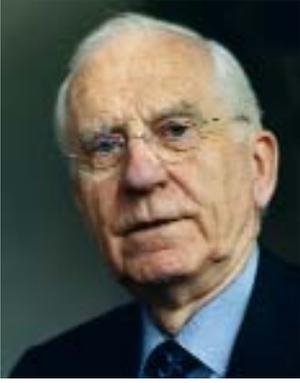
Vertrieb, Service, Marketing und Entwicklung

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. Von 2002 bis 2005 war er bei WashTec als Leiter Finanzen und Controlling maßgeblich an der Restrukturierung der WashTec Gruppe beteiligt und seit der Akquisition von Mark VII Equipment Inc., USA, als CEO der US-Gesellschaft tätig. Er ist seit Januar 2007 CFO der WashTec AG.



Alexander von Engelhardt,
Vorsitzender des Aufsichtsrats

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

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

Der Aufsichtsrat gewann einen detaillierten Einblick in alle wichtigen geschäftlichen Ereignisse und Entwicklungen der WashTec Gruppe. Geschäfte, zu denen die Zustimmung des Aufsichtsrats erforderlich ist, wurden überprüft, mit dem Vorstand behandelt und entschieden.

der Aufsichtsrat hat sich im Geschäftsjahr 2006 über den Gang der Geschäfte und die Lage der Unternehmensgruppe regelmäßig auf Grund schriftlicher und mündlicher, zeitnaher Berichterstattung durch den Vorstand informiert sowie die Geschäftsführung des Vorstands der Gesellschaft überwacht. Dem Aufsichtsrat wurde 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, im Anschluss erhielt der Aufsichtsrat vom Vorstand eine schriftliche Darstellung der verabschiedeten Strategie- und Unternehmensplanung. Der Aufsichtsrat gewann 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. Dazu gehörten im Geschäftsjahr 2006 insbesondere die Akquisitionen und Sachanlageinvestitionen in USA, Italien und Spanien sowie die verbesserte Finanzierung der WashTec Gruppe, die Umsetzung des europäischen Logistikkonzepts und Beschlüsse über Investitionen und Veräußerungen. Bei Bedarf wurden im Rahmen außerordentlicher Sitzungen Berichte über Geschäfte erörtert, die für die Rentabilität oder Liquidität der Gesellschaft von Bedeutung sein konnten.

Im Geschäftsjahr 2006 haben insgesamt acht ordentliche und außerordentliche Sitzungen des Aufsichtsrats stattgefunden, davon zwei als Conference Calls. In jedem Quartal fand mindestens eine Sitzung statt. Dabei wurden die laufenden Geschäfte, die Unternehmensplanung, der Vergleich des Geschäftsverlaufs mit den budgetierten Zahlen, die jeweiligen Zwischenabschlüsse, der Stand des Risikomanagementsystems sowie die Erweiterung der Finanzierung der WashTec AG eingehend behandelt. Außerdem wurden die Position der WashTec Gruppe im Vergleich zu ihren Wettbewerbern und die zukünftige strategische Ausrichtung mit dem Vorstand besprochen. Der Aufsichtsrat hat sich ausführlich mit der Wachstumsstrategie der WashTec Gruppe beschäftigt und sich vor Ort einen Eindruck über die wesentlichen Tochtergesellschaften verschafft. Der Aufsichtsrat hat auch über die Geltendmachung von Ansprüchen von Tochtergesellschaften der WashTec AG gegenüber ehemaligen Organmitgliedern dieser Tochtergesellschaften beraten und hat dem Abschluss der Verfahren aufgrund entsprechender Empfehlungen des Rechtsbeistandes der Gesellschaft durch Vergleiche zugestimmt. Ein weiteres Thema einer Sitzung war die Effizienzprüfung des Aufsichtsrats und Auswertung der überarbeiteten Fragebögen (näheres siehe Corporate Governance Bericht). Sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrats haben an allen Sitzungen teilgenommen.

Der Aufsichtsrat hat sich ausführlich mit der Entscheidung über die Investitionen in USA, Spanien und Italien beschäftigt.

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 hat den Schwerpunkt seiner Tätigkeit im Bereich Marketing und Vertrieb. Auch diese beiden Mitglieder des Aufsichtsrats standen mit dem Vorstand auch 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.

Die Zusammenarbeit im Aufsichtsrat zeichnete sich durch Effizienz und Fachkompetenz aus.

Der Aufsichtsrat wurde bereits 2004 – adäquat zur Größe der Gesellschaft – auf drei Mitglieder reduziert. Aufsichtsratsausschüsse waren infolge dieser Reduzierung nicht mehr erforderlich. Die Geschäftsordnungen von Vorstand und Aufsichtsrat wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr entsprechend den Vorgaben des Corporate Governance Kodex, der laufenden Rechtsprechung und erfolgter Satzungsänderungen überarbeitet und aktualisiert.

Die Vergütung der Vorstands- und der Aufsichtsratsmitglieder wird im Rahmen des Corporate Governance Berichts sowie im Anhang zum Konzernabschluss auf den Seiten 30–35 und 128–129 näher dargelegt.

Wechsel in Vorstand und Aufsichtsrat

*Robert A. Osterrieth zum
31.12.2006 ausgeschieden,
Jürgen Lauer zum Mitglied des
Aufsichtsrates bestellt. Christian
Bernert mit Wirkung ab
01.01.07 als CFO der Gesell-
schaft bestellt.*

Änderungen in Vorstand und Aufsichtsrat

Jürgen Lauer, Finanzvorstand der Gesellschaft, hat sein Amt auf eigenen Wunsch mit Wirkung zum 31. Dezember 2006 niedergelegt. Der Aufsichtsrat hat Christian Bernert, der bereits seit 2002 als Leiter Finanzen für die WashTec Gruppe tätig war und die Integration von Mark VII Equipment Inc. in Arvada (USA) verantwortet hat, mit Wirkung vom 1. Januar 2007 bis zum 31. Dezember 2009 zum neuen Vorstand der Gesellschaft bestellt.

Robert A. Osterrieth, der stellvertretende Vorsitzende und »Financial Expert« im Aufsichtsrat, hat sein Mandat gemäß § 8.5 der Satzung der WashTec AG zum 31. Dezember 2006 niedergelegt. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Osterrieth ausdrücklich für seine langjährige und erfolgreiche Tätigkeit für das Unternehmen.

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 übernimmt an Stelle von Herrn Osterrieth die Rolle des »Financial Expert« im Aufsichtsrat. Zum neuen stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden wurde Michael Busch gewählt.

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 2006 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 seine besonderen Feststellungen.

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.

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 2006 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 20. März 2007. Der Aufsichtsrat hat die Angaben und Erläuterungen des Vorstands im Lagebericht nach § 315 IV HGB geprüft und sich zu Eigen

gemacht. Im Rahmen dieser Aufsichtsratssitzung wurde vom Vorstand auch ein Bericht über die Rentabilität der Gesellschaft abgegeben.

Die Abschlussprüfer nahmen an der Sitzung 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.

Erläuterung der Angaben des zusammengefassten Lageberichts zu Übernahmehindernissen

Die amtierenden und ein ehemaliges Vorstandsmitglied haben aus ihren Dienstverträgen einen Anspruch auf eine Sondervergütung, die sich an der Entwicklung des Börsenkurses der Aktie der Gesellschaft orientiert. Die Sondervergütung wird nach der Veröffentlichung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2008 ermittelt und fällig. Falls ein Erwerber vor diesem Zeitpunkt mehr als 50 % aller Stückaktien der Gesellschaft erwirbt, wird die Sondervergütung anhand des Durchschnittspreises pro Aktie, bzw. – falls die Aktien der Gesellschaft zum Ermittlungszeitpunkt nicht mehr an einer öffentlichen Börse gehandelt werden – in Abhängigkeit des Gewinns und der zinstragenden Verbindlichkeiten ermittelt und nach dem Zeitpunkt des Erwerbs fällig. Weiterhin können die Vorstandsmitglieder ihren Dienstvertrag mit einer Frist von 12 Monaten kündigen, sofern und sobald ein industrieller Investor direkt oder indirekt mehr als 50 % der Stimmrechte an der Gesellschaft erworben hat. Zurechnungsvorschriften des § 22 WpHG gelten entsprechend.

Das Geschäftsjahr 2006 war für die WashTec AG und die gesamte Unternehmensgruppe ein erfolgreiches Jahr. Nachdem das Unternehmen in 2005 auf eine solide Basis gestellt werden konnte, lag der Fokus im abgelaufenen Geschäftsjahr auf den den Akquisitionen und Sachanlageinvestitionen in USA und Italien sowie Spanien zu Beginn des Jahres 2007. Zukünftig soll die Ausrichtung des Unternehmens als führender globaler Anbieter von Lösungen rund um die Fahrzeugwäsche weiter vorangetrieben werden.

2006 war für die WashTec AG ein erfolgreiches Jahr, in dem die Voraussetzungen für nachhaltiges Wachstum geschaffen wurden.

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

Augsburg, im März 2007



Alexander von Engelhardt
Vorsitzender des Aufsichtsrats



automechanika, Frankfurt

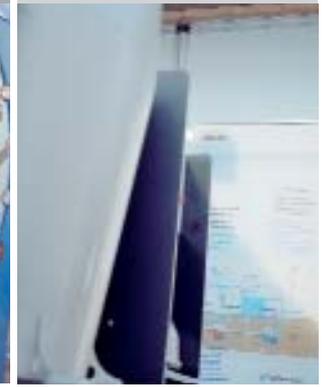
HIGHLIGHTS 2006

Q1

- Erfolgreiche Produkt- und Marktoffensive, Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahr um 9,7 Mio. € auf 59,5 Mio. €
- Erwerb und planmäßiger Start der Integration von Mark VII Equipment Inc., USA:
Rationalisierungsmaßnahmen identifiziert und eingeleitet
- Symposium für russische Mineralölgesellschaften in Augsburg
- Erfolgreiche Platzierung von rund 40% der Aktien der WashTec AG an eine breite Anzahl institutioneller Investoren; Freefloat und Liquidität der Aktie deutlich erhöht

Q2

- Vorsteuerergebnis (EBT) bei 6,0 Mio. € (2005: 4,9 Mio. €, +22,4%)
- Intensivierte Bearbeitung des italienischen Marktes und Ergänzung des Produktprogramms der WashTec Gruppe
- Start der Produktion der Portalwaschanlage SoftWash in Arvada, USA
- Sämtliche Hauptversammlungsbeschlüsse mit großer Mehrheit verabschiedet



Q3

- Umsatzanstieg um 29,2 Mio. € auf 190,2 Mio. € ; Vorsteuerergebnis (EBT) bei 13,2 Mio. € (Vorjahr: 10,8 Mio. €)
- Erfolgreicher Messeauftritt auf der *automechanika*: Präsentation von 17 Innovationen, Gewinn des »Innovation Award« für den 3D Car Scan; Besucher aus mehr als 50 Ländern
- Erweiterung der WashTec Finanzierung mit Bankenkonsortium unter Führung der HVB führen zu erhöhtem Handlungsspielraum bei verbesserten Konditionen

Q4

- Änderung im Vorstand der WashTec AG, Jürgen Lauer, CFO, legt sein Amt zum 31.12.2006 nieder, Christian Bernert ab 01.01.2007 zum Vorstand bestellt
- Werksstrukturkonzept Phase II mit Optimierung der übrigen Produktionsbereiche am Standort Augsburg plangemäß abgeschlossen
- Start des Rollouts der Portalwaschanlage NEW-SoftWash im Basic Segment
- Teilnahme am Eigenkapitalforum: Analystenkonferenz und Durchführung mehrerer One on Ones, Roadshows in London, Paris, Edinburgh und Zürich



Thorsten Krüger im Gespräch mit einem RTL-Journalisten

STRATEGIE

Unsere Strategie basiert auf drei Säulen:

- *Auf- und Ausbau von Märkten*
- *Neue Produkte und Erweiterung des Produktspektrums*
- *Effizienzsteigerung und Prozessoptimierung*

WashTec – Global Car Wash Solutions

Auch in den kommenden Jahren wollen wir unsere Position als Marktführer im weltweiten Car Wash-Geschäft stärken und ausbauen. Unsere Strategie ruht wie in den Vorjahren auf den drei Säulen Auf- und Ausbau von Märkten, Gestaltung unserer Produkte und Erweiterung des Produktspektrums sowie Maßnahmen zur Effizienzsteigerung.

Die wichtigsten Rahmenbedingungen für das Car Wash-Geschäft sind ein wachsender Fahrzeugbestand und steigender Wohlstand der Bevölkerung. Fahrzeugabsatz und -bestand werden nach einer Studie des Marktforschungsinstituts J. D. Power in allen Regionen der Welt zunehmen. Besonders deutlich wird dies in den Emerging Markets: Hier erwarten die Experten Anstiege von 6 bis 7 % pro Jahr und damit nahezu eine Verdoppelung des Fahrzeugabsatzes in 12 bis 15 Jahren. In Westeuropa und Nordamerika wird der Fahrzeugbestand in den kommenden Jahren voraussichtlich um ca. 1 bis 2 % p. a. steigen, auch die Wirtschaft wächst im Vergleich – ausgehend von einem relativ hohen Wohlstand der Bevölkerung – langsamer als in den Emerging Markets.

Steigende Material- und Lohnkosten bedeuten eine konstante Herausforderung für WashTec. Auch künftig werden für uns daher Projekte im Mittelpunkt stehen, mit denen wir Kostensteigerungen bei Rohstoffen und Löhnen kompensieren können. Global Sourcing und die effiziente Gestaltung der Prozesse im Unternehmen sind der Schlüssel dafür.

Europa – moderates Wachstum

In den europäischen Kernmärkten sind wir mit Marktanteilen von über 40 % klarer Marktführer. Um in diesen Märkten weiter zu wachsen, verfolgen wir – zusätzlich zur Einführung neuer und innovativer Produkte und Komponenten – regionalspezifische Strategien, um Lösungen anzubieten, die unsere Kunden rund um die Fahrzeugwäsche benötigen.

Regionalspezifische Lösungen für eine optimierte Marktaus-schöpfung in den Kernmärkten

In Süd- und Osteuropa wollen wir weiter wachsen. Nach dem Ausbau unserer Aktivitäten in Italien und Spanien sind wir unserer Strategie entsprechend auch in diesen Fokusmärkten mit eigenen Vertriebs- und Serviceorganisationen präsent. Wir wollen mittelfristig in diesen Märkten, die gleichzeitig die Heimatmärkte von zwei Wettbewerbern sind, eine führende Stellung einnehmen. In Osteuropa wollen wir organisch wachsen. Das Potenzial ist vorhanden: In diesen Märkten ist es wichtig, gemeinsam mit unseren Partnern vor Ort das Car Wash-Geschäft voranzutreiben. Genau darauf richten wir unsere Organisation mehr und mehr aus.

Insbesondere mit der 2006 neu vorgestellten Portalwaschanlage NEW SoftWash sind wir für Süd- und Osteuropa auch produktseitig gut gerüstet.

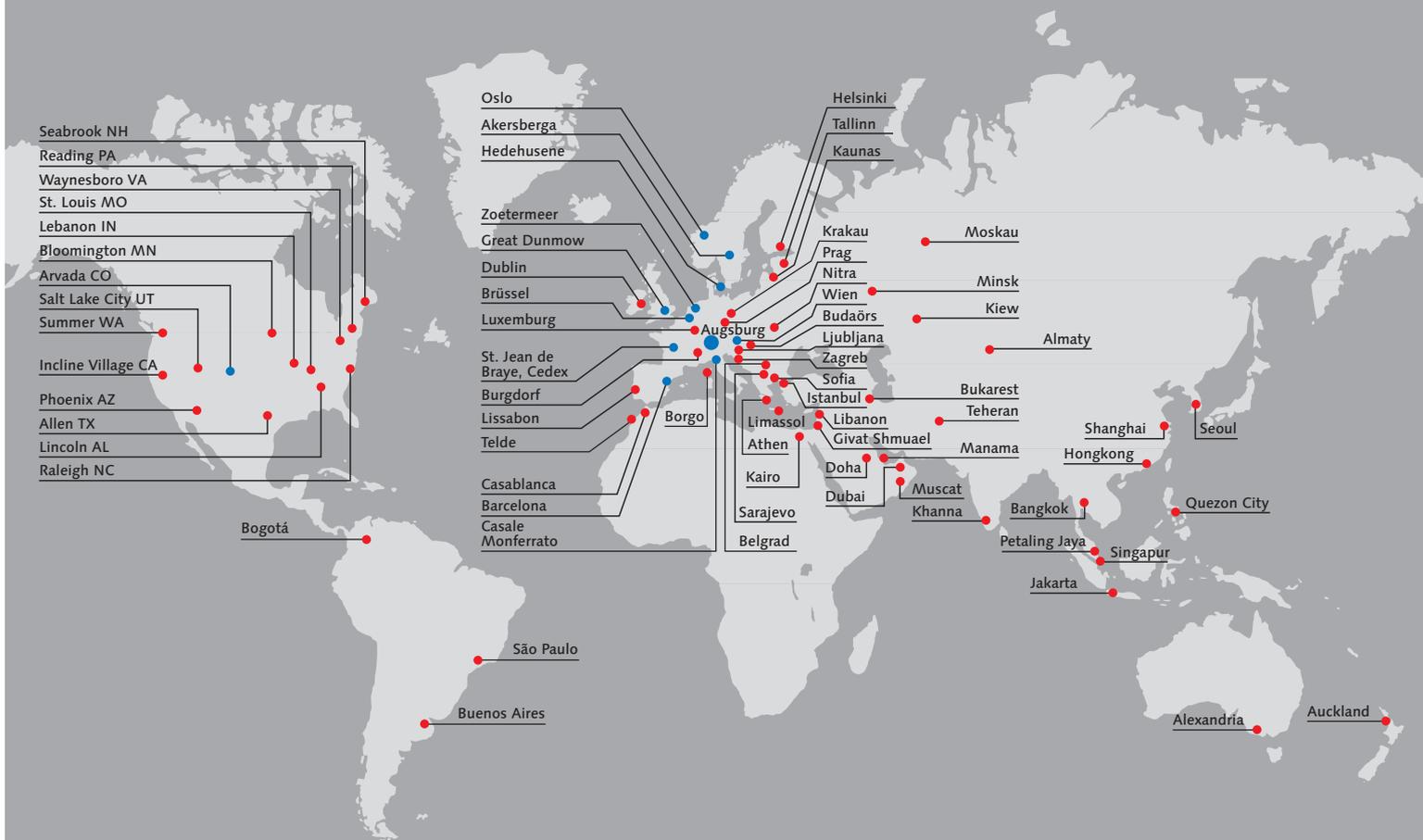
USA – nach Integration in die Wachstumsphase

Nach der Integration von Mark VII Equipment Inc. wollen wir das attraktive Marktvolumen im nordamerikanischen Markt für uns erschließen. Der Fahrzeugbestand ist in den USA nahezu auf europäischem Niveau, die Zahl der Waschanlagen jedoch im Vergleich geringer. Studien gehen davon aus, dass der Markt für Waschanlagen wieder wachsen wird.

Um vermehrt am hohen Volumen des US-Marktes zu partizipieren und Marktanteile zu gewinnen, werden wir an der Qualität der Vertriebskanäle und des Service arbeiten. Das bestehende Händlernetz gilt es partnerschaftlich weiter zu entwickeln und parallel dazu den Einsatz von Direktvertrieb und -service zu prüfen. Daneben arbeiten wir weiter an der Realisierung von Projekten zur Effizienzsteigerung. Die bereits zum großen Teil abgeschlossene Reorganisation der Produktion in Arvada ist ein Beispiel dafür. Die in 2006 abgeschlossenen Projekte sollen ab 2007 zu verbesserten Ergebnissen beitragen.

Wie in Europa werden wir uns auch in den USA künftig darauf konzentrieren, die Produktsegmente abzurunden. Mit unserem komplementären Produktangebot aus berührungslosen Anlagen von Mark VII Equipment Inc. und Bürstenwaschanlagen der WashTec Marke Softwash sind wir schon heute in der Lage, alle Kundenpräferenzen gleichermaßen zu bedienen. Daneben gibt es weiteres Marktpotenzial für die Entwicklung neuer, speziell auf den US-Markt ausgerichteter Waschanlagen wie z. B. Waschstraßen.

USA: Optimierung der Vertriebs- und Servicekanäle



- Stammsitz
- Tochtergesellschaften
- Vertriebspartner

In den USA ist Mark VII über die gezeigten Vertriebspartner hinaus mit weiteren 17 Händlern vertreten

Asien – mittel- bis langfristiges Wachstumspotenzial

In Asien ist das Marktpotenzial aufgrund der niedrigen Löhne, des noch relativ geringen Fahrzeugbestands und der hohen Bedeutung der Handwäsche insgesamt noch begrenzt. Allerdings bietet die gesamte Region mittel- bis langfristig großes Wachstumspotenzial, da die Fahrzeugneuerkäufe sprunghaft ansteigen. Wesentliche Treiber für die maschinelle Wäsche werden der Kapazitätsbedarf an Wäschen und das zunehmende Umweltbewusstsein sein. Daneben bietet der Markt auch auf dem Gebiet der Beschaffung und Produktion interessante Möglichkeiten. Wir werden daher den Aufbau lokaler Sourcing-Organisationen ebenso wie Vertriebs- und Serviceaktivitäten mit speziell auf diesen Markt ausgerichteten Produkten prüfen.

Verstärkte Ausrichtung als Anbieter von Komplettlösungen

»The Worldwide Leading Partner in CarWash Business« – diesen Anspruch wollen wir künftig noch wörtlicher nehmen als bisher: Gerade in stabilen Märkten mit hohen Marktanteilen ist nachhaltiges Wachstum nur bei einer verstärkten Ausrichtung als ganzheitlicher Anbieter rund um das Car Wash-Geschäft möglich. Wir wollen weltweit der erste Ansprechpartner für unsere Kunden in Sachen Autowäsche sein, ihnen also verstärkt nicht nur die erforderliche Hardware liefern und deren Wartung übernehmen, sondern ihnen unser Know-how rund um den Betrieb des Autowaschgeschäfts zur Verfügung stellen – das gesamte Autowaschgeschäft aus einer Hand. Unser Angebot als Anbieter von Komplettlösungen beinhaltet sowohl das Equipment, den Service und die Finanzierung als auch das Management. Dass wir uns bereits auf diesem Weg befinden, zeigen die heute bereits zahlreichen Aktivitäten rund um unser Stammgeschäft.

Das Car Wash-Geschäft

- Finanzierung
- Maschinen
- Service
- Marketing
- Chemie
- Betrieb

Steigerung der Effizienz und des Unternehmenswertes

Wir gehen davon aus, dass steigende Rohstoffpreise und Personalkosten in Verbindung mit einer erhöhten Wettbewerbsintensität auch weiterhin durch Effizienzsteigerung und Kostensenkungsmaßnahmen aufgefangen werden müssen. Neben den bereits eingeleiteten Maßnahmen zur Effizienzsteigerung, wie z. B. in der Produktion und Logistik, mit der Einführung einheitlicher, zukunftsorientierter EDV-Systeme und einem globalen Einkauf werden laufend und auch zukünftig weitere Projekte definiert und umgesetzt. Dabei sehen wir in der schlanken Gestaltung der Prozesse und Abläufe ebenso noch Potenzial wie in der Weiterentwicklung der Komponenten unserer Waschanlagen.

Aktienrückkaufprogramm, um hohe Cashflows künftig flexibel einsetzen zu können

Wir erwarten, dass ein erfolgreicher Geschäftsverlauf und eine stabile Ergebnisentwicklung auch zukünftig zu einer weiteren Steigerung des Unternehmenswertes beitragen werden. Mit dem Beschluss zur Genehmigung eines Aktienrückkaufprogramms auf der Hauptversammlung 2007 wollen wir die Möglichkeit schaffen, unsere hohen Cashflows künftig auch für Aktienrückkäufe einsetzen zu können.

WashTec strebt in 2007 ein moderates organisches Wachstum bei einer EBIT-Rendite von 10–12 % an. Mittelfristig können sich Wachstum und EBIT-Rendite stärker entwickeln.

Ziele

Kostenreduzierung und Effizienzsteigerung	Ausbau der Marktführerschaft und Aufbau neuer Wachstumsmärkte	Neue Produkte und Erweiterung des Produktspektrums
<p>Nachhaltige Verbesserung der Kostenstrukturen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aufbau einer Sourcing-Organisation in Asien ■ zukunftsorientierte, gruppenweite EDV-Plattform ■ Europa-Logistikkonzept ■ weitere Projekte zur Effizienzsteigerung und Prozessoptimierung 	<p>Europa</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ regionalspezifische Strategien zur Erschließung neuer Wachstumsmärkte <p>Südeuropa</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Ausbau der Marktanteile in den Fokuspunkten Italien und Spanien <p>Osteuropa</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Entwicklung der Vertriebspartner und Ausbau des Key Accounts 	<p>USA</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Ausbau der Vertriebskanäle und der Servicequalität ■ Erweiterung des Produktportfolios im Bereich Waschstraßen <p>Anbieter von Komplettlösungen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ gezielte Erweiterung des Produktspektrums rund um die Fahrzeugwäsche

Strategische 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 werden damit möglich.

■ **Mitarbeiter**

Unternehmerisch denkende Mitarbeiter gestalten die strategische Ausrichtung des Unternehmens mit.

■ **Wachstum**

WashTec strebt Wachstum in Kern- und Entwicklungsmärkten durch optimierte Ausschöpfung von Marktpotenzialen 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 sind zur kontinuierlichen Verbesserung verpflichtet.

■ **Finanzielle Solidität**

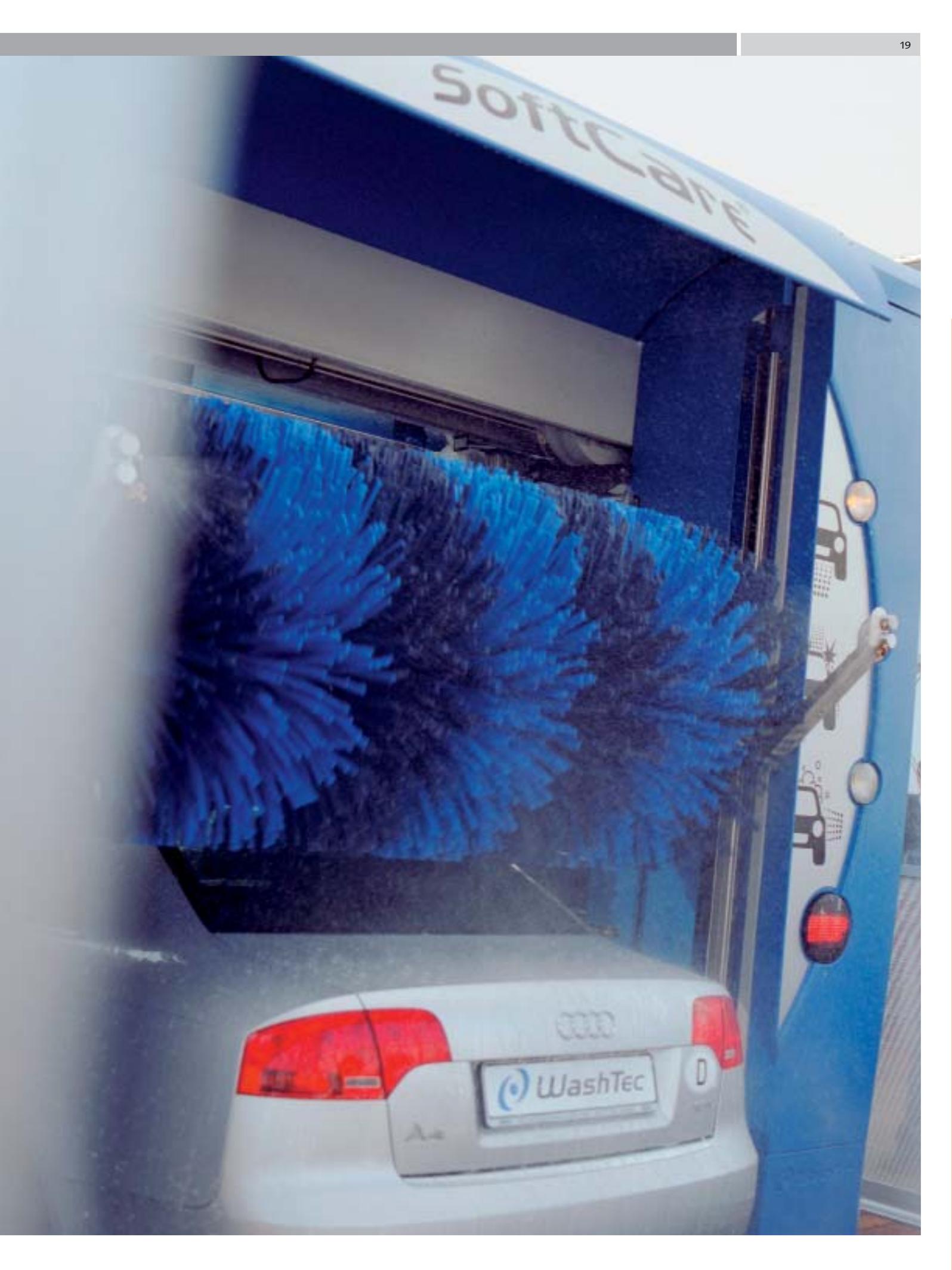
Solide Bilanzstrukturen, hohe Cashflows und die Renditeführerschaft in der Car Wash-Industrie bilden die Basis für die erfolgreiche Zukunft des Unternehmens.



Thorsten Krüger
Vorstandssprecher



Christian Bernert
Vorstand



Nachhaltigkeit als Werttreiber und Wettbewerbsvorteil

Die WashTec AG engagiert sich mit ihrem nachhaltigen Geschäftsmodell für den Umweltschutz. Bei der maschinellen Fahrzeugwäsche bleiben Wasser und sonstige Stoffe, wie chemische Waschmittel und Öle, in einem geschlossenen Kreislauf und können so nicht ins Erdreich gelangen. Wasseraufbereitungsanlagen tragen dazu bei, den Verbrauch von Frischwasser erheblich zu verringern – auf bis zu 10 Liter pro Wäsche gegenüber bis zu 150 Liter pro Wäsche ohne Aufbereitungsanlage. WashTec bietet mechanische, biologische und chemische Wasseraufbereitungsanlagen für alle Fahrzeugwaschanlagen an.

In Deutschland erfüllen unsere Anlagen alle relevanten umweltrechtlichen Vorschriften und bieten eine umweltschonende, weil Frischwasser sparende Alternative für die hier verbotene Handwäsche von Autos. Auch in Märkten mit niedrigeren Umweltstandards oder steigender Wasserknappheit erwarten wir eine zunehmende Regulierung. Dies bedeutet weiteres Potenzial für die maschinelle Fahrzeugwäsche und Wasseraufbereitungsanlagen. In Nordeuropa werden die umweltpolitischen Auflagen bereits immer strenger und auch in anderen Ländern wird ein Handwäscheverbot diskutiert. In Skandinavien hat WashTec bereits »White Swan«-Umweltpreise für besonders umweltschonende Wasseraufbereitungsanlagen bzw. Fahrzeugwaschanlagen erhalten.

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.



Costin Poiana, Rumänien



Arild Ingebretsen, Norwegen



Steve Jeffs, USA



Lars Sanstad, Norwegen



Rob Gabreels, Niederlande



Illona Kurova und Genady Udalov, Weißrussland

Mikael Lindholm, Finnland

Wasseraufbereitungsanlage AquaX





Josef Schwab, Deutschland



Mikael Knoffer, Dänemark und Thomas Schindler, Deutschland



AHEAD OF ITS TIME



3D CarScan-Technologie: Die von WashTec entwickelte 3D CarScan-Technologie erfasst mittels Laserlichtschnitt-Verfahren die exakten Konturen eines Fahrzeugs und nutzt diese Daten zur optimalen Steuerung von Wäschern und Trocknern.

Auf einem Bildschirm werden dreidimensional die exakten Konturen des Fahrzeugs abgebildet, die Bürste »sieht« erstmalig die exakten Linien wie auch Unterbrechungen aufgrund von Auf- oder Anbauten.

Sonderkarosserieformen und Anbauten können gezielt behandelt bzw. umsteuert werden, so dass herkömmliche Sonderwaschprogramme weitgehend überflüssig werden.

Auf der *automechanika* wurde unsere 3D Car-Scan-Technologie mit dem Innovation Award ausgezeichnet.



Herbert Schüller, Deutschland



Nikolina Babic, Kroatien



John Dempsey, Irland



AHEAD OF ITS TIME

Die **NEW SoftWash** wurde auf der *automechanika* vorgestellt. Sie ist die speziell für das Basic Segment mit geringeren Anforderungen an Programmvielfalt und Wäsche neu entwickelte Portalwaschanlage, die die SoftCare Bravo ablösen wird. Kompakt, variabel, günstig – das sind die Hauptattribute der neuen Portalanlage NEW SoftWash.

Bei der NEW SoftWash können erstmals auch bei einer Maschine im unteren Preissegment verschiedene Designvarianten gewählt werden.

Die NEW SoftWash soll im Rahmen des internationalen Rollouts verstärkt in Süd- und Osteuropa zum Einsatz kommen.



Ewald Plönich, Deutschland

Günther Kollmer, Deutschland

Manuel Springhorn, Deutschland



Christian Bernert
Mitglied des Vorstands

ZUR WASHTEC AKTIE

*Performance aller Indizes
überdurchschnittlich*

Das Börsenjahr 2006

Das Börsenjahr 2006 hat mit einem Anstieg aller deutschen Indizes und einem Plus von mehr als 20 % beim DAX 30 sowie 31 % beim SDAX erneut die bereits hohen Erwartungen der Analysten übertroffen und damit abermals positiv überrascht. Auch die Aktienmärkte in den anderen Ländern Europas und den USA haben deutliche Zuwächse verzeichnen können. DAX und SDAX sackten zwar im Mai ab, im zweiten Halbjahr 2006 konnten die Indizes die vorübergehende Schwäche aufholen und schlossen zum Jahresende auf historischen Höchstständen.

Stammdaten der WashTec Aktie

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

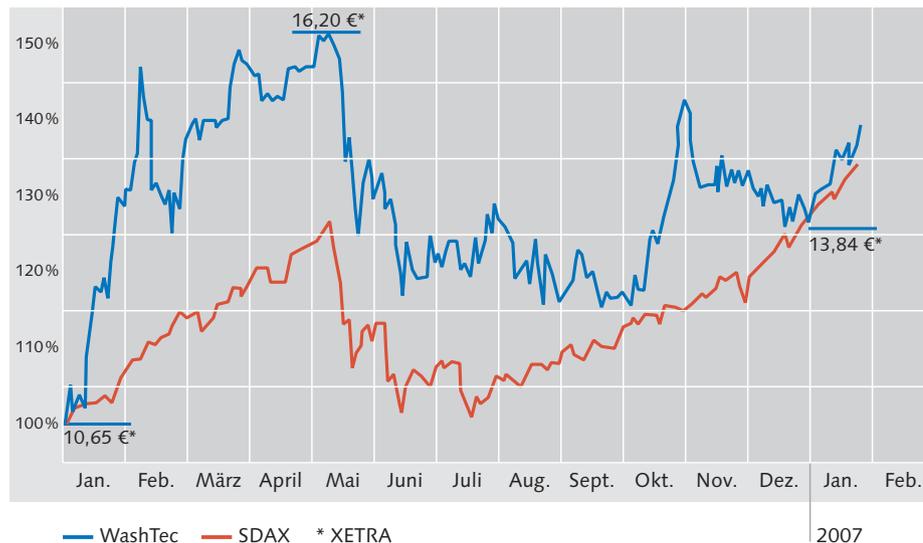
Die WashTec AG hatte zum Ende des vergangenen Geschäftsjahres 15.200.000 nennwertlose Stückaktien ausgegeben; die Aktien notieren im Prime Standard.

WashTec Kursentwicklung 2006

Die Aktie der WashTec AG hat sich ab Beginn des Jahres überdurchschnittlich auf bis zu 16,20 € (XETRA) im Mai entwickelt. Nach dem allgemeinen Kursrückgang der Märkte im Mai konnte sich die Aktie in der zweiten Jahreshälfte nicht mehr den Märkten entsprechend weiterentwickeln und schloss zum Jahresende bei 13,84 €. Daraus ergibt sich für das Gesamtjahr – gemessen am Eröffnungskurs am ersten Handelstag des Geschäftsjahres von 10,65 € – eine Kursperformance von 30 %.

Performance für das Gesamtjahr bei 30 %

Kursentwicklung der WashTec Aktie 2006 im Vergleich zum SDAX (indiziert)



Aktionärsstruktur in Bewegung

Im Laufe des Berichtsjahres haben sich grundlegende Verschiebungen in der Aktionärsstruktur ergeben: Die zu Beginn des Jahres erfolgten Umplatzierungen haben zu einer Erhöhung des Freefloat gemäß Definition der Deutschen Börse auf 100 % geführt.

Streubesitz zu Beginn des Jahres 2006 deutlich erhöht. Ziel ist die Aufnahme in den SDAX.

Am 14. Februar 2006 haben die Aktionäre Edelmar Vermögensverwaltung GmbH, Achernar Vermögensverwaltung GmbH und Augias Vermögensverwaltung GmbH ihre langjährigen Beteiligungen an der WashTec AG in Höhe von insgesamt 37,3 % im Rahmen einer Platzierung an verschiedene institutionelle Anleger veräußert. Threadneedle Asset Management Limited meldete, dass ihr Stimmrechtsanteil am 14. Februar 2006 die Meldegrenze überschritten hat und 11,1 % beträgt.

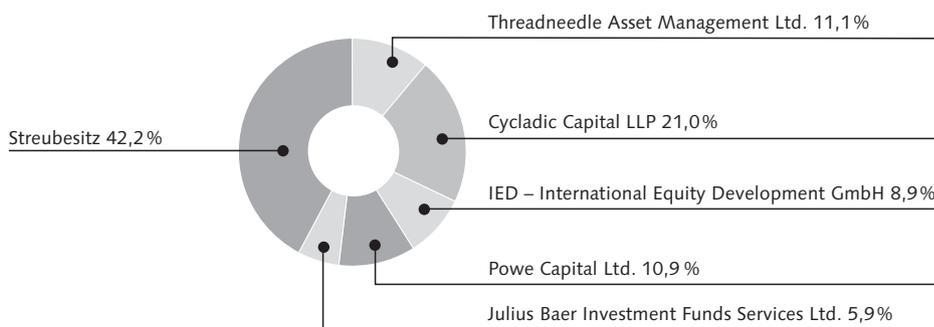
Powe Capital hat im November 2006 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil 10 % überschritten hat und nunmehr 10,9 % beträgt.

Cycladic Capital hat im Januar 2007 eine Bestandsmeldung abgegeben, dass ihr Anteilsbesitz 21,0 % beträgt. Julius Baer hat im Februar 2007 gemeldet, dass ihr Stimmrechtsanteil nunmehr 5,9 % beträgt.

Mit dem erhöhten Freefloat und der damit verbundenen gestiegenen Marktkapitalisierung erfüllt die WashTec AG bereits ein Kriterium für die Aufnahme in den SDAX. Auch die Liquidität der Aktie stieg im Anschluss an die Platzierung in der ersten Jahreshälfte deutlich an, nahm aber – dem Kursrückgang folgend – in der zweiten Jahreshälfte wieder ab, so dass das Unternehmen zum Jahresende gemäß dem Ranking der Deutschen Börse noch nicht alle Kriterien für eine Aufnahme in den SDAX erfüllen konnte. Ziel des Unternehmens ist, mittelfristig alle Kriterien für eine Aufnahme in den SDAX zu erfüllen.

Free Float gemäß der Definition der Deutschen Börse beträgt 100 %

Aktionärsstruktur zum 09.02.07



Quelle: Meldungen gemäß WpHG

Aktive Investor Relations

Auch in 2006 haben wir unsere Investor Relations Aktivitäten weiter intensiviert. 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.

Die Wahrnehmung von WashTec durch den Kapitalmarkt ist deutlich gestiegen. Berenberg, Cazenove, HSBC Trinkaus & Burkhard, HVB Unicredit, MM Warburg und Merrill Lynch berichten kontinuierlich über das Unternehmen.

Wir haben im Januar 2006 an der SRI Konferenz der HSBC Trinkaus & Burkhard in Frankfurt teilgenommen und dort zahlreichen Sustainability-Investoren das Unternehmen vorgestellt. Im Mai hat der Vorstand das Unternehmen auf der Capital Goods Konferenz der Commerzbank präsentiert. Im November 2006 haben wir am Eigenkapitalforum der Deutschen Börse teilgenommen und dort in einer Analystenpräsentation und mehreren One-on-Ones, das Unternehmen und die Strategie für die kommenden Jahre vorgestellt. Das Jahr 2006 war außerdem geprägt von zahlreichen Roadshows in Frankfurt, London, Amsterdam, Paris, Edinburgh, Mailand, Wien und Zürich. Auf der *automechanika* im September und anlässlich von Besuchen unseres Firmensitzes in Augsburg haben zahlreiche Investoren die Gelegenheit wahrgenommen, sich einen persönlichen Eindruck über das Produktportfolio des Unternehmens zu verschaffen.

Auch Wirtschaftspresse und Fernsehen haben aufgrund der positiven operativen Entwicklung des Unternehmens und anlässlich der Akquisition von Mark VII Equipment Inc., der Bilanzpressekonferenz, der Verleihung des Innovation Award und von Hintergrundgesprächen mit dem Vorstand im vergangenen Geschäftsjahr häufiger und ausführlicher über die WashTec AG berichtet als in den Vorjahren. Wir arbeiten weiter daran, dass die Berichterstattung über WashTec und die WashTec Aktie ein ständiger Bestandteil der Wirtschaftspresse wird.

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

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

		2006	2005	2004	2003
Jahresschlusskurs	€	13,84	10,85	3,10	1,26
Jahreshöchstkurs	€	16,20	11,00	4,65	2,60
Jahrestiefstkurs	€	10,65	3,10	1,26	0,80
Jahresanfangskurs	€	10,65	3,10	1,26	1,40
Anzahl der Aktien am 31.12.	Mio. Stück	15,2	15,2	7,6	7,6
Marktkapitalisierung am 31.12.	Mio. €	210,37	164,9	23,6	9,6
Entwicklung über das Jahr	%	30	350	146	-10
Ergebnis je Aktie	€	0,82	0,81*	-0,42**	-2,37**

* gewogener Durchschnitt der ausgegebenen Aktien 11,653 Mio.

** ausgegebene Aktien 7,6 Mio.

CORPORATE GOVERNANCE BEI WASHTEC

Corporate Governance Bericht

Die WashTec AG erfüllt nahezu alle Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Abweichungen wurden in der Erklärung vom 13. Dezember 2006 offen gelegt.

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 intensiv mit dem Corporate Governance Kodex, insbesondere infolge der Neufassung vom 12. Juni 2006, befasst.

Die WashTec AG erfüllt nahezu alle Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 12. Juni 2006 (»Kodex«). Abweichungen von einzelnen Empfehlungen des Kodex wurden in der Entsprechenserklärung vom 13. Dezember 2006 durch Vorstand und Aufsichtsrat offen gelegt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2006 hat die WashTec AG die Anwendung der Corporate Governance Grundsätze entsprechend der neuen Fassung des Kodex weiter ausgebaut.

Wir haben uns nach sorgfältiger Abwägung entschieden, nicht alle Änderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex aus dem Jahr 2006 umzusetzen. Stattdessen verfolgen wir unseren Weg weiter, Corporate Governance dort konsequent anzuwenden, wo sie der Größe, Art und Struktur unseres Unternehmens gerecht wird.

Unternehmens- und Führungsstruktur

Im Jahr 2006 hat das Unternehmen mit mehreren Akquisitionen seine Vertriebs- und Serviceaktivitäten verstärkt. Im Februar 2006 übernahm WashTec die Mark VII Equipment LLC, Arvada, Colorado, USA im Rahmen eines Asset Deals.

In Italien wurden im Mai des Jahres die Aktivitäten mit der Übernahme von sieben Mitarbeitern eines lokalen Anbieters verstärkt. Zur Ergänzung des Produktportfolios wurde zudem eine Technologie für Waschstraßen übernommen. Zu Beginn des Jahres 2007 hat WashTec die Anteile ihres exklusiven Vertriebspartners in Spanien, Motor Mediterraneo S.A., mit Sitz in Barcelona, gekauft.

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

Die Geschäftsordnungen von Vorstand und Aufsichtsrat wurden den Neuerungen im Corporate Governance Kodex und der aktuellen Rechtsprechung entsprechend überarbeitet und aktualisiert.

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 nach wie vor gewährleistet.

Aktionäre und Hauptversammlung

Als besonderen Service bieten wir unseren Aktionären an, von der Gesellschaft benannte, an die Weisung der jeweiligen Aktionäre gebundene Stimmrechtsvertreter bereits vor der Hauptversammlung zu bevollmächtigen.

Die WashTec AG hat 2006 alle für die Hauptversammlung relevanten Unterlagen im Internet in deutscher und auch in englischer Sprache zur Verfügung gestellt. Damit bietet der Internet-Auftritt der WashTec AG auch in Bezug auf die Hauptversammlung eine umfassende Informationsplattform nicht nur für nationale, sondern auch für 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.

Geschäftsordnungen von Vorstand und Aufsichtsrat entsprechend Empfehlungen des Corporate Governance Kodex und aktueller Rechtsprechung überarbeitet und aktualisiert

Internet-Auftritt als umfassendes Informationsforum für nationale und internationale Investoren rund um die Hauptversammlung

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.

*Wechsel im Vorstand zum
01.01.2007*

Der für die Bereiche Finanzen, EDV, Recht, Personal und Supply Chain verantwortliche Vorstand, Herr Jürgen Lauer, ist zum Jahresende 2006 auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand ausgeschieden. Seine Nachfolge hat mit Wirkung zum 1. Januar 2007 Herr Christian Bernert angetreten.

Vergütungsbericht

Die Hauptversammlung 2006 hat mit 93,3 % 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.

*Hauptversammlung 2006 hat
beschlossen, auf individualisierte
Offenlegung der Vergütung der
Vorstände 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. Der Aufwand der kurzfristig fälligen Vergütung in 2006 belief sich auf T€ 1.057 (vergleichbare Zahl Vorjahr T€ 559). Zur Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter bestand und bestehen außerdem individualvertraglich vereinbarte virtuelle Aktienoptionspläne (Phantom Stocks). Die Bedingungen der virtuellen Aktienoptionspläne sahen und sehen keine Begrenzungsmöglichkeit für außerordentliche, nicht vorhergesehene Entwicklungen vor.

Der erste virtuelle Optionsplan hatte eine Laufzeit bis 31.12.2005. Der Plan hat aktienkursabhängige Barzahlungen an die Berechtigten (Aktienkurs abzüglich € 1,00 mal 525.000) vorgesehen. Der Aktienkurs errechnete sich aus dem Durchschnittskurs des Xetra, jeweils 17 Uhr, für die 10 Handelstage nach der Veröffentlichung des Jahresabschlusses zum 31.12.2005. Bei vorzeitigem Ausscheiden stand den Vorständen die Zahlung nur zeitanteilig zu. Um der Verwässerung durch die Kapitalerhöhung entgegenzuwirken, wurde für die zu dieser Zeit amtierenden Vorstandsmitglieder zusätzlich ein zweiter virtueller Aktienoptionsplan [Aktienkurs abzüglich € 5,00 (Ausgabekurs der Kapitalerhöhung) mal 350.000] mit den gleichen Konditionen hinsichtlich der Aktienkursberechnung und Auszahlung wie denen des ersten Planes, aufgesetzt.

Die Vorstände verzichteten gegenüber der Gesellschaft zugunsten von Mitarbeitern auf einen Teil der aktienbasierten Vergütung. Der verbleibende Betrag in Höhe von T€ 7.998 war im April 2006 zur Zahlung fällig. Um die Liquiditätssituation der Gesellschaft gleichmäßig zu belasten, wurden nachträglich Teilzahlungen per Juni, September und Dezember verabredet. Zum Ausgleich wurden die vorgenannten Teilbeträge mit 4 % verzinst.

Seit Auslaufen der alten Programme existiert ein neues virtuelles Aktienoptionsprogramm für Vorstandsmitglieder mit Laufzeitende 31.12.2008. Der Plan sieht aktienkursabhängige Zahlungen an die Berechtigten (Aktienkurs abzüglich Endpreis des ersten Programms in Höhe von 15,43 € multipliziert mit bis zu maximal 750.000) vor. Der Aktienkurs errechnet sich aus dem Durchschnittskurs des XETRA, jeweils 17 Uhr, für die 10 Handelstage nach der Veröffentlichung des Jahresabschlusses zum 31.12.2008. Bei vorzeitigem Ausscheiden steht den Vorständen die Zahlung nur zeitanteilig zu. Gemäß Aktienoptionsprogramm wird die Zahlung in 2009 fällig.

Die Rückstellung zum 31.12.2006, berechnet mit dem Black-Scholes Option Pricing Model, berücksichtigt einen Aktienkurs in Höhe von € 13,84, eine durchschnittliche Volatilität des letzten Jahres von 33,18 % und einen risikofreien Zinssatz von 4 %. Den Angaben des Aktienkurses sowie der Volatilität liegen jeweils Veröffentlichungen namhafter deutscher Banken zugrunde. Die Rückstellungen für Phantom Stock im Geschäftsjahr 2006 betragen T€ 600.

In 2007 ist für die amtierenden Vorstandsmitglieder die Übertragung des bestehenden virtuellen Optionsprogramms in ein »reguläres« Optionsprogramm bei einem Verzicht auf die Ansprüche aus dem laufenden Programm geplant. Ein entsprechender Beschlussvorschlag wird der ordentlichen Hauptversammlung im Mai 2007 vorgelegt.

Dem Vorstand wurde eine Vergütung nach Beendigung seines Dienstverhältnisses in Höhe von 50 % der zuletzt von ihm bezogenen kurzfristig fälligen Vergütung als Gegenleistung für die Ausübung eines Wettbewerbsverbots zugesagt. Darüber hinaus wurde im Zusammenhang mit der Beendigung des Dienstverhältnisses, in bestimmten Fällen, Mitgliedern des Vorstandes eine Abfindung in Höhe eines fixen Jahresgehaltes zugesagt. Keine der Zusagen war in 2006 aufwandswirksam.

Seit 2003 werden den Vorstandsmitgliedern keine Pensionen mehr gewährt.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht angemessen zur Größe des Unternehmens aus drei Mitgliedern, die jeweils für unterschiedliche Ressorts zuständig sind. Die Arbeit des Aufsichtsrats zeichnet sich durch Effizienz und Fachkompetenz aus. Entsprechend der Größe des Organs wurden und werden keine Ausschüsse gebildet (Ziff. 5.3.1 und 5.3.2 des Kodex).

Neuwahl des gesamten Aufsichtsrats durch die Hauptversammlung im Mai 2007

Herr Robert A. Osterrieth, »Financial Expert« und stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats, hat sein Amt zum Jahresende 2006 gemäß § 8.5 der Satzung der WashTec AG niedergelegt. Herr Jürgen Lauer wurde durch das Registergericht Augsburg als drittes Aufsichtsratsmitglied bestellt und übernimmt die Stelle des Financial Experts im Aufsichtsrat.

Herr Alexander von Engelhardt, Vorsitzender des Aufsichtsrats, wird sein Amt mit Ablauf der Hauptversammlung aufgrund des Überschreitens der von der Gesellschaft entsprechend der Empfehlungen in Ziff. 5.4.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex vorgesehenen Altersgrenze niederlegen.

Im Rahmen der nächsten ordentlichen Hauptversammlung am 22. Mai 2007 steht der gesamte Aufsichtsrat zur Neuwahl an.

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 2006 beträgt die einfache variable Vergütung 33.600 €. Gemäß § 8.16 der Satzung der WashTec AG erhält der Aufsichtsratsvorsitzende das Doppelte, der stellvertretende Vorsitzende das Eineinhalbfache der fixen und variablen Vergütung.

Aufsichtsratsmitglieder	Fixe Vergütung in €	Variable Vergütung in €
Alexander von Engelhardt (Vorsitzender)	20.000	67.200
Robert A. Osterrieth (stv. Vorsitzender)	15.000	50.400
Michael Busch	10.000	33.600

Das Unternehmen hat an die Mitglieder des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2006 für persönlich erbrachte Leistungen keine Vergütung gezahlt bzw. Vorteile gewährt (Ziff. 5.4.7 des Kodex).

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 2006 eingeflossen (Ziffer 5.6 des Kodex). Die kritische Selbstevaluierung wird auch im nächsten Geschäftsjahr fortgesetzt.

Die für die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands abgeschlossene D & O-Versicherung sieht keinen Selbstbehalt vor. 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 niedergelegt. Gruppenweit haben alle Führungskräfte ihr Bekenntnis zum Code of Ethics mit einer Unterschrift dokumentiert.

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

Das bestehende Insiderverzeichnis wurde weitergeführt und laufend gepflegt. Alle hiervon betroffenen Neueintritte wurden in das Verzeichnis aufgenommen und die jeweiligen Mitarbeiter über die Gesetzeslage aufgeklärt und informiert.

Soweit Geschäfte von Führungspersonen (sog. Directors' Dealings) zu vermelden sind, werden diese veröffentlicht. In 2006 kam es zu keinen Meldungen.

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 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 zusammengefasst auf der Internetseite der Gesellschaft zur Verfügung gestellt.

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Die Beratungen des Aufsichtsrats zum geprüften Jahres- und Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2006 fanden im Beisein des Abschlussprüfers statt. Ferner nahm der Abschlussprüfer an der Aufsichtsratssitzung teil, in der die Empfehlungen des Aufsichtsrats diskutiert und die Abschlüsse gebilligt bzw. festgestellt wurden.

Die WashTec AG hat in 2006 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 2006 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 2. Juni 2005 seit der Abgabe ihrer letzten Entsprechenserklärung am 13. Dezember 2005 bis zum 24. Juli 2006 sowie in der Fassung des Kodex vom 12. Juni 2006 seit dem 25. Juli 2006 entsprochen hat und entspricht. Hiervon galten und gelten die nachfolgend aufgeführten Ausnahmen:

1. 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.
2. Im Rahmen der Vorstandsvergütung bestanden und bestehen für die Vorstandsmitglieder sog. virtuelle 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).
3. Die Vergütung der Vorstandsmitglieder wurde im Konzernabschluss nicht nach Komponenten aufgeteilt ausgewiesen. Ebenso erfolgte keine individualisierte Angabe der Vergütung der Vorstandsmitglieder (Ziff. 4.2.4 des Kodex a.F.). Von der durch das Gesetz über die Offenlegung der Vorstandsvergütung (VorstOG) vom 3. August 2005 eingeführten Rechtspflicht zu einem nach Komponenten aufgeteilten, individualisierten Ausweis ist die Gesellschaft durch Beschluss der Hauptversammlung vom 31. Mai 2006 für die Geschäftsjahre 2006 und 2007, längstens aber bis zum 30. Mai 2008, befreit.
4. 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).

Augsburg, den 13. Dezember 2006

WashTec AG
Vorstand und Aufsichtsrat

Weitere Informationen zur Corporate Governance der WashTec AG sowie die jeweils aktuellen und vorhergehenden Entsprechenserklärungen finden Sie unter www.washtec.de.



Sergey Leukhin, Russland



Erik Müller und Wolfgang Dick, Deutschland



Bernhard Heinz, Deutschland

Waschstraßenmodule der Softline Linear





Bob de Witt, USA



Adrian Usec, Rumänien



Guy Freeman, Neuseeland

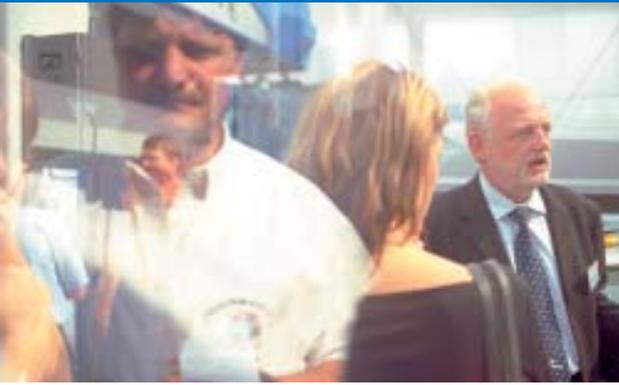


Mikael Knofer, Dänemark und Craig Cambell, USA

AHEAD OF ITS TIME

Aquajet GT: Im Gegensatz zu Europa, wo im Bereich Portalanlagen ausschließlich Bürstenportalanlagen eingesetzt werden, machen in USA bürstenlose Hochdruckreinigungsportalanlagen rund 70 % des Marktvolumens aus. Die auf der *automechanika* vorgestellte Aquajet GT 300 ist die von der zu Beginn des Jahres 2006 akquirierten US-Tochtergesellschaft Mark VII Equipment Inc., USA produzierte Anlage für das Basic-Segment bürstenloser Portalanlagen.

Daneben assembled und vertreibt Mark VII Equipment Inc. Bürstenportalwaschanlagen der Marke Softwash in den USA.



Roland Kreische, Deutschland



Dennis Bergin, Irland



JR Park, Korea



Caba Gere, Slowenien



Steve Robinson, USA



Rudi Steiner, Finland



CK Lee, Korea



Kurt Zoss und Daniel Zulauf, Schweiz

AHEAD OF ITS TIME

Die auf der *automechanika* vorgestellte Nutzfahrzeugwaschanlage **MaxiWash Vario** bildet die neue Plattform für die unterschiedlichen Anforderungen der Kunden wie Speditionen, Logistikunternehmen, kommunale Verkehrsbetriebe oder Firmenfuhrparks. Sie löst die MaxiWash Intro im Basic Segment und MaxiWash Pro im Classic Segment ab. Basierend auf einem Grundmodell kann die Anlage exakt mit den Leistungsmerkmalen ausgestattet werden, die zu den verschiedenen LKW-Typen und -aufbauten passen.

Sie eignet sich damit sowohl für professionelle Anbieter mit mittleren bis hohen Anforderungen an Optionen und Anzahl der Wäschen als auch für Standorte mit geringeren Waschzahlen und Anforderungen an die Optionen.



Jochen Schraff, Deutschland

Nada Goldstein, Kroatien

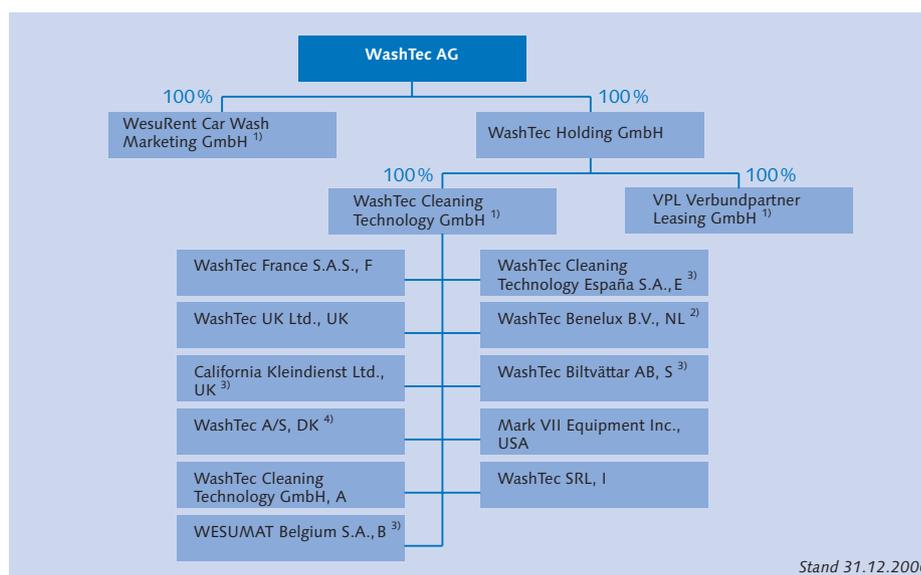


Thomas Schindler und Hans-Peter Popp, Deutschland

GEMEINSAMER LAGEBERICHT WASHTEC AG UND KONZERN

1. Geschäfts- und Rahmenbedingungen

1.1 Organisationsstruktur der WashTec Gruppe



1) Beherrschungs- und Ergebnisübernahmevertrag

2) Teilkonzern mit California Kleindienst 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

WashTec AG

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

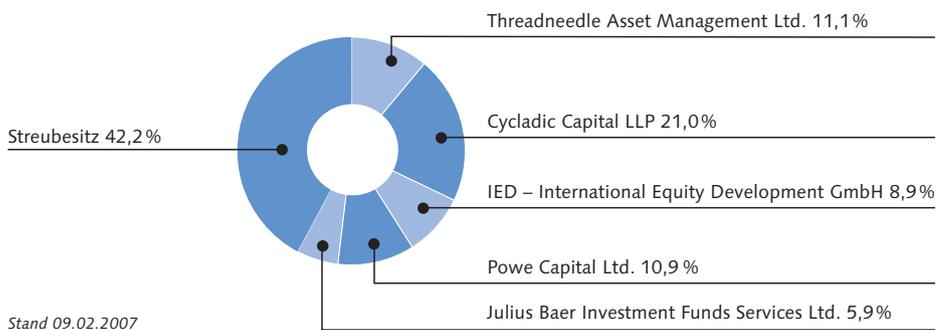
Der Vorstand der Gesellschaft besteht gemäß der Satzung der Gesellschaft in Verbindung mit der gültigen Geschäftsordnung des Vorstands aus zwei Mitgliedern, von denen einer vom Aufsichtsrat zum Sprecher des Vorstands bestellt wurde. Die Mitglieder des Vorstands werden gemäß § 7.2 der Satzung der Gesellschaft vom Aufsichtsrat bestellt und abberufen.

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft ist gemäß § 9.10 der Satzung der WashTec AG außerdem berechtigt, rein formale Änderungen der Satzung vorzunehmen. Weitergehende Änderungen der Satzung bedürfen gemäß § 9.9 der Zustimmung durch die Hauptversammlung.

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft beträgt 40,0 Mio. € und ist eingeteilt in 15.200.000 nennwertlose Stückaktien. Daneben besteht genehmigtes Kapital von bis zu 20 Mio. € sowie ein bedingtes Kapital I und II, bei dem die Voraussetzungen zu einer Erhöhung des Kapitals jedoch nicht mehr vorliegen. Darüber hinausgehende Ermächtigungen des Vorstands, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen, bestehen nicht.

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft beträgt 40,0 Mio. € und ist eingeteilt in 15.200.000 nennwertlose Stückaktien. Daneben besteht genehmigtes Kapital von bis zu 20 Mio.

Der aktuelle Stimmrechtsbesitz der Gesellschaft stellt sich wie folgt dar:



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 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.

Die WashTec Gruppe ist in allen wesentlichen Märkten Europas und Nord-Amerika mit eigenen Tochtergesellschaften vertreten.

Ausländische Tochtergesellschaften

Die WashTec Gruppe ist in allen wesentlichen Märkten Europas und Nord-Amerika mit eigenen Tochtergesellschaften vertreten. Tochtergesellschaften in den USA, Großbritannien, Frankreich, Belgien, Dänemark/Norwegen, Österreich, Italien und den Niederlanden übernehmen Vertrieb und Service für die WashTec Produkte. Darüber hinaus entwickelt und produziert die Tochtergesellschaft in den USA Fahrzeugwaschanlagen überwiegend für den amerikanischen Markt. Die Tochtergesellschaft in Italien produziert seit Mai 2006 Komponenten der Waschstraßenlinie Softline Express.

VPL Verbundpartner Leasing GmbH

Die VPL Verbundpartner Leasing GmbH 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. 37).

WesuRent Car Wash Marketing GmbH

Die WesuRent Car Wash 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 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. 37).

1.2. 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.

Produkte (ca. 2/3 des Umsatzes)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Portalwaschanlagen ■ SB-Waschanlagen ■ Nutzfahrzeug-Waschanlagen ■ Waschstraßen ■ Wasseraufbereitungssysteme
Service (ca. 1/3 des Umsatzes)	<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"> ■ VPL Verbundpartner Leasing

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. In 2006 wurde das Produktportfolio im Bereich Portalanlagen um die NEW SoftWash im Produktsegment Basic erneuert, die die SoftCare Bravo ersetzen wird. Daneben wurden auf der Messe *automechanika* weitere Innovationen wie die Nutzfahrzeugwaschanlage MaxiWash Vario, die Waschstraßenlinie Softline Express sowie verschiedene Innovationen auf Komponentenebene wie das 3D Car Scan Verfahren vorgestellt.

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 Juno SoftCare Takt	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 und geringeren Anforderungen an Optionen (Dienstleister wie z. B. Autohäuser)	SoftCare Bravo NEW Softwash	Förderbandkette unter 25 m	MaxiWash Vario

Erneuerung des Produktportfolios:

- Waschstraße Softline Express
- Portalwaschanlage
NEW SoftWash
- Nutzfahrzeugwaschanlage
MaxiWash Vario

Die amerikanische Tochtergesellschaft Mark VII Equipment Inc. bietet ein speziell auf den amerikanischen Markt ausgerichtetes Produktportfolio, bestehend aus bürstenlosen Hochdruckportalwaschanlagen »Aqua Jet GT«, Portalwaschanlagen »Softwash« sowie Waschstraßen und SB-Anlagen, an.

1.3 Produktion und Logistik

Reorganisation aller Produktionsbereiche in 2006 abgeschlossen

Die WashTec Gruppe produziert ihre Anlagen in Deutschland weitgehend an einem Standort in Augsburg und einem weiteren kleinen Produktionsstandort für Steuerungen in Recklinghausen. 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 werden seit Dezember 2006 auch die übrigen Produktionsbereiche wie Waschstraßen- und Nutzfahrzeugfertigung unter Anwendung neuer Fertigungsmethoden in einer neuen Halle am Standort Augsburg produziert.

Die Tochtergesellschaft in Italien produziert seit Mitte des Jahres Waschstraßenkomponenten der Waschstraßenlinie Softline Express. Von der Tochtergesellschaft Mark VII Equipment Inc., USA, werden Anlagen im Wesentlichen für den amerikanischen Markt 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 2006 aufgrund des deutlich erhöhten Umsatzvolumens von 29,0 Mio. € auf 34,0 Mio. € an. In Verbindung mit der Realisierung der europaweiten Ersatzteillogistik wird eine Optimierung der Lagerbestände erwartet.

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

1.4 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die Weltwirtschaft entwickelte sich 2006 insgesamt positiv, die Konjunktur in Westeuropa zog gegenüber dem Vorjahr an. In Osteuropa und Asien sind weiter ausgehend von einem niedrigeren Niveau überproportionale Zuwachsraten zu verzeichnen.

Ob das von WashTec Kunden betriebene Waschgeschäft profitabel ist, hängt in erster Linie von deren mit der Fahrzeugwäsche erzielten Umsätzen ab.

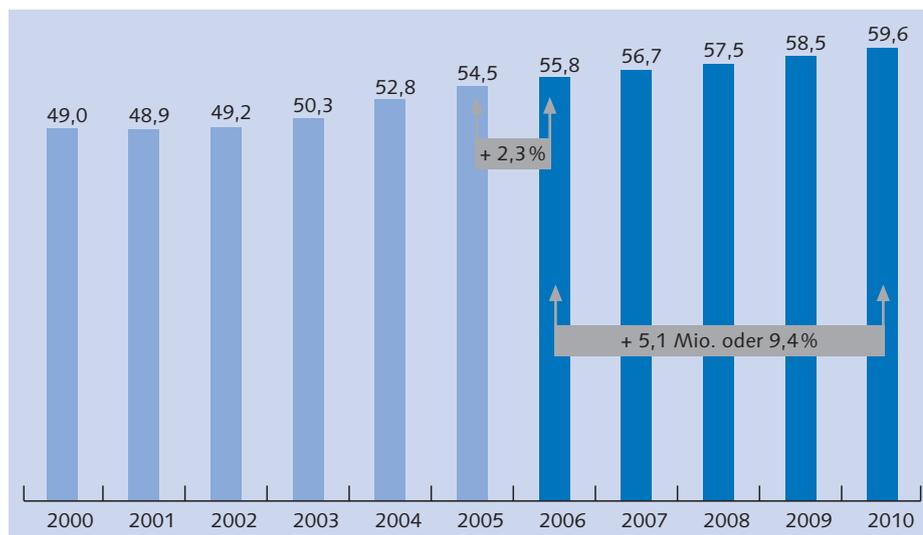
Die konjunkturellen Rahmenbedingungen haben auf das Investitionsverhalten der wesentlichen WashTec Kunden jedoch nur bedingt Einfluss. Ob das von WashTec Kunden betriebene Waschgeschäft profitabel ist, ist in erster Linie von deren mit der Fahrzeugwäsche erzielten Umsätzen abhängig. Darüber hinaus ist die Höhe der Investitionsbudgets der Mineralölgesellschaften ein wesentlicher Umsatztreiber für WashTec. Insgesamt hat sich das Investitionsverhalten der Kunden gegenüber dem Vorjahr nicht wesentlich verändert. Die Großkunden orderten in der Regel abhängig von der Alterstruktur der Maschinen im Rahmen der freigegebenen Investitionsbudgets.

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

Weiterhin weltweiter Anstieg der Zahl zugelassener Fahrzeuge; überproportionale Wachstumsraten in Asien und Osteuropa

In den USA waren die konjunkturellen Rahmenbedingungen ebenfalls positiv. Die aufgrund der Erhöhung der Ölpreise überproportional gestiegenen Benzinpreise führten jedoch bei der überwiegend mittelständischen Kundenstruktur zu einer Kaufzurückhaltung.

PKW-Markt weltweit in Mio. Fahrzeugen



Quelle: B&D-Forecast

1.5 Rechtliche Rahmenbedingungen

Vorschriften zur Regelung des Verbrauchs von Frischwasser und zum Verbot der Handwäsche

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 Wäsche 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 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 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 werden die Vorschriften zur Regelung des Verbrauchs von Frischwasser und zum Verbot der Handwäsche zukünftig auch international vermehrt an Bedeutung gewinnen.

1.6 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

Integrierte Prozesse für eine erhöhte Effizienz und optimale Marktbearbeitung

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 <i>DIN ISO 9001:2000</i>	Sicherstellung der Prozesse vom Vertrieb über Engineering und Produktion bis zum Service. Weiterführende systematische Qualitätsverbesserungen werden durch regelmäßig gezielte Analysen und präventive Maßnahmen erreicht.
Umwelt <i>DIN ISO 14001:2004</i>	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 <i>SCC (Safety Certification Contractors)</i>	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.

1.7 Markt

*Westeuropa:
Stabiler Reinvestitionsmarkt*

*Osteuropa:
Marktwachstum von niedriger
Basis*

*USA:
Wieder leichtes Marktwachstum
nach Rückgang 2006*

*Asien (ohne Japan):
mittel- bis langfristig Wachstumsmarkt von niedriger Basis*

Obwohl die WashTec Gruppe ihre Produkte über Tochtergesellschaften oder Vertriebspartner – mit Ausnahme einzelner Märkte in Japan und Südamerika – weltweit vertreibt, erzielte die Gruppe rund 90 % des Gesamtumsatzes in 2006 in Europa (einschließlich Deutschland). Deshalb stellt Europa noch die bei weitem wichtigste Absatzregion für die WashTec Gruppe dar. WashTec ist in den Kernmärkten in Westeuropa und den USA mit eigenen Tochtergesellschaften vertreten und ist mit unabhängigen Vertriebspartnern in insgesamt 60 Ländern präsent.

Der Markt für Fahrzeugwaschanlagen in Westeuropa ist im Wesentlichen ein stabiler Reinvestitionsmarkt. Die Austauschzyklen bei Portalwaschanlagen betragen in der Regel zwischen fünf und zehn Jahren. In Osteuropa sind – ausgehend von einem niedrigen Niveau – überproportionale Wachstumsraten zu verzeichnen.

Der Markt in den USA war in 2006 in den ersten beiden Quartalen aufgrund der stark gestiegenen Benzinpreise rückläufig und hat sich erst im weiteren Jahresverlauf stabilisiert. Die Gesellschaft geht davon aus, dass er ab 2007 wieder leicht wächst. Während in Europa zu annähernd 100 % Bürstenportalanlagen eingesetzt werden, werden in USA zu rund 70 % bürstenlose Hochdruckportalanlagen verkauft. Neben Portalwaschanlagen nehmen Waschstraßen im Vergleich zu Europa einen größeren Marktanteil ein.

	USA	Europa
Installierte Portalanlagen	> 35.000	> 50.000
Verkaufte Hochdruckportalanlagen	70%	0%
Verkaufte Bürstenportalanlagen	30%	100%
Bestand PKW und Vans in Mio.	255	260
Anzahl signifikanter Wettbewerber	> 20	4
Marktvolumen	↗	→

Source: WashTec estimate

Der Markt für Fahrzeugwaschanlagen in Asien (ohne Japan) ist 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.

Kundengruppen

Die Kunden der WashTec Gruppe sind zum überwiegenden Teil Betreiber von Waschanlagen, die Fahrzeugwäsche an ihren Standorten anbieten und damit einen wesentlichen Beitrag zu ihrem Unternehmensergebnis 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

Im Bereich Portalwaschanlagen für PKW sind die Hauptabnehmer der WashTec Gruppe internationale Mineralölgesellschaften. Weitere Abnehmer sind im Wesentlichen sonstige Tankstellen, Autohäuser, Supermarktketten und Großmärkte.

Wettbewerb

Der europäische Markt für Fahrzeugwaschanlagen ist geprägt von wenigen Anbietern. WashTec ist nach eigenen Erhebungen Marktführer und verfügt über eine 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. Die Gesellschaft geht davon aus, dass es ihr in den Jahren 2005 und 2006 gelungen ist, ihre Marktanteile auszubauen.

Der amerikanische Markt ist im Vergleich zu Europa stark fragmentiert und geprägt von einer Vielzahl kleinerer Anbieter. Die größten Wettbewerber im Bereich Bürstenwaschanlagen sind Ryko, bzw. im Bereich bürstenloser Reinigungssysteme PDQ. Mark VII Equipment Inc. ist nach Erhebungen von WashTec die Nummer 3 im amerikanischen Markt.

Der asiatische Markt ist bislang stark fragmentiert und geprägt von lokalen kleineren Herstellern. In Japan und Korea gibt es dominante lokale Hersteller, die jedoch national ausgerichtet sind.

Wesentliche Markttreiber

Wesentliche Markttreiber:

- Anstieg der Anzahl zugelassener Fahrzeuge
- Hohe Profitabilität des »Car Wash«-Geschäfts
- Zunehmende Verschärfung und Umsetzung von Umweltschutzvorschriften

- **Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens und Anstieg der Anzahl zugelassener Fahrzeuge**
Die Zahl der zugelassenen Fahrzeuge steigt weltweit weiter an; insbesondere in Osteuropa und Asien sind überdurchschnittliche Wachstumsraten zu verzeichnen. Die Dichte der PKW pro Fahrzeugwaschanlage liegt in Südeuropa noch deutlich oberhalb des europäischen Durchschnitts. Diese Faktoren könnten – bedingt durch die gesamtwirtschaftliche Entwicklung und eine Änderung des Konsumentenverhaltens gerichtet auf zunehmende automatische Fahrzeugwäsche – neue Impulse für das Fahrzeugwaschgeschäft geben.
- **Die hohe Profitabilität des »Car Wash-Geschäfts« für die Anlagenbetreiber**
Investitionen in neue Anlagen amortisieren sich, in Abhängigkeit vom Standort, zum Teil sehr kurzfristig.
- **Die zunehmende Verschärfung und Umsetzung von Umweltschutzvorschriften**
Die Bedeutung von Wasser als begrenzter und teurer Ressource und das Umweltbewusstsein nehmen auch in süd- und osteuropäischen Ländern bzw. den USA und Asien zu. Der geschlossene Kreislauf bei der maschinellen Wäsche und der in Verbindung mit Wasseraufbereitungsanlagen deutlich reduzierte Wasserverbrauch sind Treiber für die Installation von Fahrzeugwaschanlagen.

Wesentliche Faktoren für die künftige Stellung von WashTec als Marktführer

Basis für unsere Marktführerschaft:

- Vertriebsstruktur mit Key Account Management
- Produktsortiment und Entwicklungskompetenz
- Installierte Maschinenbasis und flächendeckendes Servicenetzwerk

- **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 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.
- **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. Rund 500 eigene Servicetechniker in Europa stellen das mit Abstand größte flächendeckende Servicenetzwerk dar.

1.8 Steuerungssysteme des Unternehmens

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

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

Wesentliche Kennzahlen zur Planung und Steuerung des Unternehmens

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

1.9 Forschung und Entwicklung

WashTec versteht sich als Innovationsführer und wurde im Jahr 2006 für seine Innovation »3D Car Scan Verfahren« mit dem Innovation Award der *automechanika* 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.

Zielsetzung Innovationsführerschaft mit Gewinn des Innovation Award 2006 bestätigt

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 Waschanlage am Markt.
- Das lackschonende 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.

3D Car Scan: Gewinn des Innovation Award 2006

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

Der Schutz eigener Innovationen durch Patente hat für WashTec hohe Priorität. Die WashTec Gruppe ist im Besitz von mehr als 50 aktiven, d.h. erteilten bzw. angemeldeten Erfindungen bzw. Patentfamilien. Diese Erfindungen teilen sich in über 300 Einzelpatente bzw. nationale Anmeldungen 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.

Die aktivierten Entwicklungskosten der Gruppe für die neue Portalanlagen-Generation betragen in 2006 1,0 Mio. € (Vorjahr 0,2 Mio. €).

1.10 Mitarbeiter

Die Zahl der Mitarbeiter nahm in Folge der Übernahme von Mitarbeitern in USA, dem Aufbau in Italien und der damit verbundenen Stärkung der Vertriebs- und Serviceorganisation zum 31. Dezember 2006 um 195 auf 1.451 zu. In der Mitarbeiterstatistik für 2006 sind erstmals 154 Mitarbeiter der Mark VII Equipment Inc., USA enthalten.

Anzahl der Mitarbeiter nach Funktionen zum Stichtag

	31.12.2006	31.12.2005	Veränderung
Vertrieb und Service	816	721	95
Produktion, Technik und Entwicklung	475	371	104
Finanzen und Verwaltung	160	164	-4
Summe	1.451	1.256	195

Anstieg der Mitarbeiterzahlen im Wesentlichen durch Akquisitionen bedingt

Der Personalaufwand betrug im Geschäftsjahr 85,5 Mio. € (Vorjahr 80,0 Mio. €).

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.

Mitarbeiterentwicklung im Jahresdurchschnitt

2006	1.412
2005	1.309
2004	1.361
2003	1.600
2002	1.688

Vergütungsbericht Vorstandsbezüge

Die Hauptversammlung 2006 hat mit 93,3 % 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. Der Aufwand der kurzfristig fälligen Leistungen beläuft sich auf T€ 1.057 (vergleichbare Zahl Vorjahr T€ 559). Zur Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter bestand und bestehen für die zum maßgeblichen Zeitpunkt amtierenden Vorstandsmitglieder individualvertraglich vereinbarte virtuelle Aktienoptionspläne (Phantom Stocks). Die Bedingungen der virtuellen Aktienoptionspläne sahen und sehen keine Begrenzungsmöglichkeit für außerordentliche, nicht vorhergesehene Entwicklungen vor.

Der erste virtuelle Optionsplan hatte eine Laufzeit bis 31.12.2005. Der Plan hat aktienkursabhängige Barzahlungen an die Berechtigten (Aktienkurs abzüglich € 1,00 mal 525.000) vorgesehen. Der Aktienkurs errechnete sich aus dem Durchschnittskurs des Xetra, jeweils 17 Uhr, für die 10 Handelstage nach der Veröffentlichung des Jahresabschlusses zum 31.12.2005. Bei vorzeitigem Ausscheiden stand den Vorständen die Zahlung nur zeitanteilig zu. Um der Verwässerung durch die Kapitalerhöhung in 2005 entgegenzuwirken, wurde für die zu dieser Zeit amtierenden Vorstandsmitglieder zusätzlich ein zweiter virtueller Aktienoptionsplan [Aktienkurs abzüglich € 5,00 (Ausgabekurs der Kapitalerhöhung) mal 350.000] mit den gleichen Konditionen, hinsichtlich der Aktienkursberechnung und Auszahlung wie die des ersten Planes aufgesetzt.

Die Vorstände verzichteten gegenüber der Gesellschaft, zugunsten von Mitarbeitern auf einen Teil der aktienbasierten Vergütung.

Der verbleibende Betrag i. H. v. T€ 7.998 war im April 2006 zur Zahlung fällig. Um die Liquiditätssituation der Gesellschaft gleichmäßig zu belasten, wurden nachträglich Teilzahlungen per Juni, September und Dezember verabredet. Zum Ausgleich wurden die vorgenannten Teilbeträge mit 4 % verzinst. Für dieses aktienbasierte Programm bestand im Vorjahr eine Rückstellung i. H. v. T€ 5.353.

Seit Auslaufen der alten Programme existiert ein neues virtuelles Aktienoptionsprogramm für Vorstandsmitglieder mit Laufzeitende 31. Dezember 2008. Der Plan sieht aktienkursabhängige Zahlungen an die Berechtigten (Aktienkurs abzüglich Endpreis des ersten Programms in Höhe von € 15,43 multipliziert mit bis zu maximal 750.000) 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. Bei vorzeitigem Ausscheiden steht den Vorständen die Zahlung nur zeitanteilig zu. Gemäß Aktienoptionsprogramm wird die Zahlung in 2009 fällig.

Die Rückstellung zum 31. Dezember 2006, berechnet mit dem Black-Scholes Option Pricing Model, berücksichtigt einen Aktienkurs in Höhe von € 13,84, eine durchschnittliche Volatilität des letzten Jahres von 33,18 % und einen risikofreien Zinssatz von 4 %. Den Angaben des Aktienkurses sowie der Volatilität liegen jeweils Veröffentlichungen namhafter deutscher Banken zugrunde. Die Rückstellungen für virtuelle Aktienoptionen im Geschäftsjahr 2006 betragen T€ 600.

In 2007 ist für die amtierenden Vorstandsmitglieder die Übertragung des bestehenden virtuellen Optionsprogramms in ein »reguläres« Optionsprogramm geplant.

In 2007 ist für die amtierenden Vorstandsmitglieder die Übertragung des bestehenden virtuellen Optionsprogramms in ein reguläres Optionsprogramm bei einem Verzicht auf die Ansprüche aus dem laufenden Programm geplant. Ein entsprechender Beschlussvorschlag wird der ordentlichen Hauptversammlung im Mai 2007 vorgelegt.

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 zugesagt.

Darüber hinaus wurde im Zusammenhang mit der Beendigung des Dienstverhältnisses, in bestimmten Fällen, Mitgliedern des Vorstandes eine Abfindung in Höhe eines fixen Jahresgehaltes zugesagt. Keine der Zusagen war in 2006 aufwandswirksam

Seit 2003 werden den Vorstandsmitgliedern keine Pensionen mehr gewährt.

2. Ertragslage

2.1 Wesentliche Projekte der WashTec Gruppe 2006

Im Geschäftsjahr 2006 stand der Fokus der Gesellschaft neben der Optimierung der Prozesse auf der Fokussierung der Organisation auf dynamisches Wachstum.

■ **Akquisition und Integration Mark VII Equipment Inc., USA**

Die Gesellschaft, die bürstenlose Portalwaschanlagen für den amerikanischen Markt entwickelt und herstellt und bis zur Übernahme als Vertriebspartner für Portalanlagen von WashTec für die USA tätig war, wurde zu Beginn des Jahres übernommen. Im Rahmen der Integration wurde das Assembly der SoftWash Portalanlagen nach Arvada verlegt, die Produktion reorganisiert und restrukturiert. Gleichzeitig wurde eine Analyse der vorhandenen Vertriebs- und Servicekanäle vorgenommen.

■ **Italien**

In Italien wurden die Vertriebs- und Serviceaktivitäten weiter verstärkt. Seit Mai werden in der Tochtergesellschaft Komponenten der Waschstraßenlinie Softline Express produziert.

■ **Österreich/Osteuropa**

Die Tochtergesellschaft in Österreich hat im ersten Jahr nach dem Anlauf der eigenen Aktivitäten ein zweistelliges Umsatzwachstum erzielt. Mit Veranstaltungen wie einem Symposium für russische Mineralölgesellschaften oder der Einführung von »Osteuropa« Tagen für die osteuropäischen Vertriebspartner wurden die Grundlagen für künftiges Wachstum in dieser Region gelegt.

■ **Innovationen**

Auf der weltweit größten Branchenmesse *automechanika* im September hat die Gesellschaft 17 Innovationen vorgestellt und ihr Produktportfolio weiter verjüngt.

■ **Werksstrukturprojekt Phase II**

Nach der Reorganisation der Produktion im Bereich Portalanlagen wurde in 2006 auch die Produktion der übrigen Bereiche reorganisiert und in einer neuen Halle zusammengefasst.

■ **Erweiterung der Finanzierung**

Im Zuge der Erweiterung der bestehenden Finanzierung konnte das Unternehmen die bestehende Rahmenvereinbarung mit dem Bankenkonsortium unter Führung der HVB verbessern. Dies gewährt dem Unternehmen erhöhte Handlungsfreiheit bei gleichzeitig verbesserten Konditionen. Mit der Erweiterung der Finanzierung erhält die Gesellschaft die Möglichkeit, zukünftig Akquisitionen aus bestehenden Linien zu finanzieren.

Die EBIT-Marge im Gesamtjahr lag bei 9,5%.

- *Akquisition und Integration Mark VII Equipment Inc., USA*
- *Italien: Verstärkung der vertriebs- und Serviceaktivitäten*
- *Österreich/Osteuropa: Bearbeitung des Wachstumsmarkts Osteuropa*
- *Innovationen: Verjüngung des Produktportfolios*
- *Werksstrukturprojekt Phase II*
- *Erweiterung der Finanzierung*
- *Logistikkonzept*

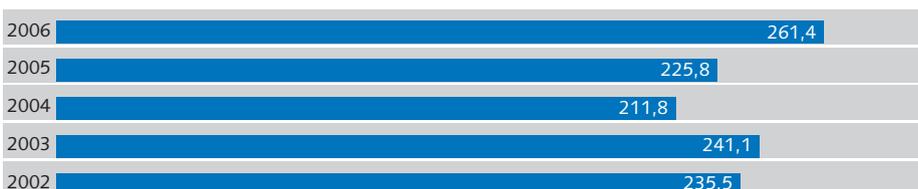
Logistikkonzept

Die Gesellschaft hat mit TNT Logistics (nunmehr CEVA) eine mehrjährige Rahmenvereinbarung zur europaweiten Abwicklung der Ersatzteillogistik abgeschlossen, die seit dem dritten Quartal 2006 umgesetzt wird. Im Rahmen der Umsetzung sollen sukzessive auch die europaweiten Lieferungen an Kunden bzw. Servicetechniker vor Ort direkt erfolgen. Die Realisierung des Konzeptes soll zu verbesserter Lieferfähigkeit bei einer gleichzeitigen Reduzierung der Bestände führen.

2.2 Unternehmenssituation und Geschäftsverlauf

Der Umsatz der WashTec Gruppe lag mit 261,4 Mio. € um 15,8% über dem Vorjahreswert von 225,8 Mio. €. Dieses Umsatzwachstum resultiert in Höhe von 23,1 Mio. € (konsolidiert) aus der Akquisition in den USA und im Übrigen im Wesentlichen aus der anhaltend positiven Entwicklung im Bereich Portalanlagen nach den Ergänzungen der SoftCare Familie. Auch der Bereich Waschstraßen konnte gegenüber dem Vorjahr zulegen. Der Umsatz im Bereich Service stieg ebenfalls gegenüber dem Vorjahr an.

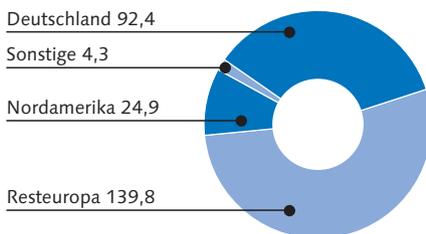
Umsatz in Mio. €



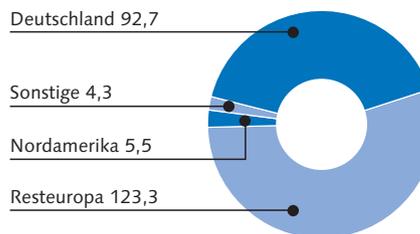
Der Umsatz der WashTec Gruppe lag mit 261,4 Mio. € um 15,8% über dem Vorjahreswert von 225,8 Mio. €.

In Deutschland lag der Umsatz bei 92,4 Mio. € leicht unter dem Niveau des Vorjahres. Der Umsatzanstieg in Höhe von 16,5 Mio. € im restlichen Europa resultiert aus der anhaltend positiven Geschäftsentwicklung der eigenen Vertriebs- und Serviceorganisationen in den Kernmärkten und dem Ausbau der Aktivitäten in Osteuropa.

Umsatz nach Regionen in Mio. €



Gesamt 2006: 261,4 Mio. €



Gesamt 2005: 225,8 Mio. €

Die Umsätze der Mark VII Equipment Inc., USA, (Stand Alone) lagen mit 24,9 Mio. € um 6,8 Mio. € unter dem Vorjahr. Der Umsatzrückgang bei Mark VII Equipment Inc. resultiert überwiegend aus einem schwachen Geschäftsverlauf in den ersten beiden Quartalen des Geschäftsjahres 2006, nachdem es infolge der stark gestiegenen Benzinpreise in den USA zu einer Kaufzurückhaltung bei den vor allem mittelständisch geprägten Kunden gekommen war. Beim Vergleich mit dem Vorjahr ist zu berücksichtigen, dass die Umsätze von Mark VII Equipment Inc. Stand Alone vor der Übernahme zu Beginn des Geschäftsjahres 2006 in den Umsätzen der WashTec Gruppe noch nicht enthalten waren. Der Umsatz Nordamerika des Geschäftsjahres 2005 beinhaltet die Umsätze der zum Jahresende geschlossenen Tochtergesellschaft SSI Corp. Kanada und die Lieferungen von WashTec an Mark VII Equipment Inc. als exklusiven Vertriebspartner.

Das Segment Cleaning Technology erzielte in 2006 einen Umsatz von 260,0 Mio. € (Vorjahr 222,5 Mio. €). Der Umsatz im Segment Systemgeschäft lag stabil bei 3,7 Mio. € (Vorjahr 3,6 Mio. €). 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 2006 lag der Auftragseingang in der WashTec Gruppe (inklusive Mark VII Equipment Inc.) über dem Niveau des Vorjahres.

Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)

Die EBIT-Marge für das Gesamtjahr stieg auf 9,5 % (Vorjahr 8,6 %).

Anstieg der EBIT-Marge von 8,6 % auf 9,5 %

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg auf 24,9 Mio. € (2005: 19,4 Mio. €) gegenüber dem Vorjahr an. Dies resultiert im Wesentlichen aus dem Ergebnisanstieg im Segment Cleaning Technology (unkonsolidiert) von 18,9 Mio. € im Vorjahr auf 25,4 Mio. € in 2006. Das EBIT des Segments Systemgeschäft blieb stabil bei 0,7 Mio. € (Vorjahr 0,6 Mio. €).

Die Einflussfaktoren auf die Materialaufwandsquote ergaben sich aus dem geänderten Produkt- und Regionenmix. Mark VII Equipment Inc. verfügt über eine Vertriebsstruktur mit selbständigen Vertriebspartnern und erzielt daher geringere Rohertragsmargen. In 2006 führten die genannten Einflussfaktoren dazu, dass die Materialquote (vom Umsatz) sich von 40,3 % auf 44,2 % erhöht hat. Mit den Projekten in den Bereichen Einkauf und Design to Cost konnten die gestiegenen Kosten im Materialbereich in 2006 weitgehend kompensiert werden. Auch in 2007 soll die Materialquote infolge der Realisierung von Projekten zur Kompensation steigender Rohstoffpreise im Wesentlichen stabil bleiben.

Anstieg der Materialaufwandsquote im Wesentlichen durch geänderten Produkt und Regionenmix

Der Personalaufwand stieg von 80,0 Mio. € auf 85,5 Mio. € an. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Akquisition in USA.

Im Personalaufwand 2006 sind variable Gehaltsbestandteile für Vorstände der Gesellschaft in Höhe von 4,6 Mio. € (Vorjahr 5,7 Mio. €) enthalten, die sich an der positiven Aktienkursentwicklung orientieren (»Phantom Stock Vergütung«, siehe Anhang »Gesellschaftsorgane« und Vergütungsbericht im Corporate Governance Bericht).

An Beiträgen zur Sozialversicherung wurden 12,2 Mio. € (2005: 11,9 Mio. €) geleistet. Im Bereich Aufwendungen für Altersversorgung kam es infolge der Anpassung von Rückstellungen für Altersteilzeit zu einem Rückgang der Aufwendungen auf 0,5 Mio. € (Vorjahr 2,2 Mio. €). Die Personalaufwandsquote (vom Umsatz) sank von 35,4 % auf 32,7 %.

In 2007 wird im Personalaufwand eine Entlastung aus der geplanten Übertragung des bestehenden virtuellen Optionsprogramms in ein »reguläres« Optionsprogramm erwartet. Infolge der Übernahme von Vertriebspartnern wie z. B. der Übernahme von Motor Mediterraneo in Spanien kann es im Gegenzug zu einer Erhöhung der Mitarbeiterzahl kommen. Aufgrund der zu erwartenden Tarifsteigerungen und infolge der gestiegenen Mitarbeiterzahl wird sich der Personalaufwand erhöhen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen aufgrund von Sonderaufwendungen für die alle zwei Jahre stattfindende Messe *automechanika* und Aufwand durch die Konsolidierung von Mark VII Equipment Inc., USA auf 37,7 Mio. € (2005: 31,9 Mio. €). (Aufgliederung siehe Anhang Rnr. 31.) Im Jahr 2007 werden im sonstigen betrieblichen Aufwand keine wesentlichen Sonderaufwendungen erwartet.

Die Abschreibungen stiegen auf 7,7 Mio. € (Vorjahr 6,7 Mio. €) leicht an. Außerplanmäßige Abschreibungen aufgrund der veränderten Nutzung von Grundstücken und Gebäuden waren in einer Höhe von 0,6 Mio. € erforderlich (2005: 0,5 Mio. €).

Das negative Finanzergebnis konnte aufgrund geänderter Konditionen infolge der Erweiterung der Finanzierung trotz der Erhöhung der Inanspruchnahme infolge der Akquisition von Mark VII Equipment Inc. von 4,4 Mio. € auf 3,9 Mio. € gesenkt werden.

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

Nach Abzug des Finanzergebnisses errechnet sich ein Ergebnis vor Steuern (EBT) in Höhe von 21,0 Mio. € (2005 15,0 Mio. €). Die Steuern in Höhe von 8,5 Mio. € setzen sich aus der Nutzung latenter Steuerguthaben und laufendem Steueraufwand zusammen (Vorjahr 5,6 Mio. €). Daraus ergibt sich ein Jahresergebnis von 12,5 Mio. € (2005: 9,4 Mio. €). Das Ergebnis je Aktie verbesserte sich von 0,81 € (2005 Basis 11,653 Mio. Aktien) auf 0,82 € (Basis 15,2 Mio. Aktien, Vorjahr auf Basis 15,2 Mio. Aktien 0,62 €).

Ergebnis vor Steuern in Mio. €

2006	21,0
2005	15,0
2004	1,0
2003	-23,9
2002	-16,1

Anstieg des EBT
von 15,0 auf 21,0 Mio. €

Bei den Steuern vom Einkommen und Ertrag handelt es sich um latente Steuern aufgrund von Verlustvorträgen bei deutschen Gesellschaften und Cash Steuern. Die latenten Steuern werden mit einem Steuersatz von 39,2 % (Vorjahr 40,0 %) ermittelt. Die übrigen Steuern betreffen Tochtergesellschaften im Ausland bzw. Steuerzahlungen aufgrund der Mindestbesteuerung in Deutschland.

Entwicklung der Ertragslage

		2006	2005	Veränderung
EBITDA	Mio. €	32,6	26,1	6,5
EBIT	Mio. €	24,9	19,4	5,5
EBT	Mio. €	21,0	15,0	6,0
Periodenergebnis	Mio. €	12,5	9,4	3,1
Ergebnis je Aktie*	€	0,82	0,81	0,01

* auf Basis 15,2 Mio. Aktien in 2006, 11,7 Mio. Aktien in 2005

Eine Änderung der Steuerquote infolge der Umsetzung des Gesetzes zur Unternehmenssteuer in 2007 kann zu einer einmaligen Teilabschreibung der aktivierten Verlustvorträge führen, die sich negativ auf das Ergebnis pro Aktie für das Geschäftsjahr auswirken wird.

Bereinigtes Ergebnis (Konzernjahresüberschuss) in Mio. €

		2006	2005
Konzernjahresüberschuss inklusive Mark VII Equipment Inc.	Mio. €	12,5	9,4
Konzernjahresüberschuss Mark VII Equipment Inc.	Mio. €	-0,5	0
Konzernjahresüberschuss ohne Mark VII Equipment Inc.	Mio. €	13,0	9,4

Im Gesamtjahr 2006 hat sich die Ertragslage des Unternehmens mit einem Umsatzanstieg von 225,8 Mio. € auf 261,4 Mio. € bei einem Ergebnisanstieg von 9,4 Mio. € auf 12,5 Mio. € (Konzernjahresüberschuss) sehr zufrieden stellend entwickelt. Die Umsatzrentabilität stieg von 4,2 % auf 4,8 % an.

3. Vermögens- und Finanzlage

3.1. Vermögenslage

Anstieg des Anlagevermögens
infolge der Akquisition

Vermögens- und Finanzlage		2006	2005	2004	2003	2002	2001
Anlagevermögen	Mio. €	100,0	78,5	75,1	81,6	94,0	99,6
Forderungen, sonstige VG	Mio. €	44,6	35,1	31,8	49,6	57,4	74,4
Vorräte	Mio. €	34,0	29,0	30,2	37,2	39,3	42,0
aktive latente Steuern	Mio. €	24,8	30,1	30,9	33,3	27,4	25,2
Liquide Mittel	Mio. €	3,0	6,9	0,8	3,8	4,9	3,8
sonstige	Mio. €	2,4	2,9	1,3	1,2	1,3	1,1
Eigenkapital	Mio. €	61,7	49,3	4,0	7,2	25,5	40,1
Rückstellungen	Mio. €	31,3	38,7	34,4	34,4	19,8	16,6
Verbindlichkeiten	Mio. €	108,9	88,4	127,1	162,6	178,0	189,3
Rechnungsabgrenzungsposten	Mio. €	6,9	6,4	4,6	2,5	1,0	0,1
Bilanzsumme	Mio. €	208,8	182,5	170,1	206,7	224,3	246,1

Die Bilanzsumme der WashTec Gruppe stieg von 182,5 Mio. € auf 208,8 Mio. €. Dies resultiert insbesondere aus einem Anstieg des Anlagevermögens infolge der Investitionen in den USA und Italien sowie Investitionen im Zusammenhang mit dem Bau der neuen Fertigungshalle im Rahmen des Werksstrukturkonzepts, der SAP Einführung sowie einem Anstieg der Forderungen infolge des gestiegenen Geschäftsvolumens.

Das Anlagevermögen stieg im Wesentlichen aufgrund der Akquisition von Mark VII Equipment Inc. von 78,5 Mio. € auf 100,0 Mio. €. Die Forderungen und sonstigen Vermögenswerte stiegen im Wesentlichen aufgrund des erhöhten Geschäftsvolumens von 35,1 Mio. € auf 44,6 Mio. € an, die Vorräte stiegen von 29,0 Mio. € auf 34,0 Mio. €. In Verbindung mit der Realisierung der europaweiten Ersatzteillogistik wird eine Optimierung der Lagerbestände erwartet.

Im Anlagevermögen sind als weitere wesentliche Vermögenswerte der WashTec Gruppe der Goodwill in Höhe von 51,9 Mio. € (Vorjahr 36,0 Mio. €) enthalten.

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. Derzeit ist bei konservativer Unternehmensprognose kein Abwertungsbedarf erkennbar.

Die aktivierten latenten Steuern auf Verlustvorträge, die im Wesentlichen auf Verluste der California Kleindienst aus der Zeit vor der Verschmelzung mit Wesumat in 2000 und die Restrukturierungsaufwendungen der Jahre 2002 und 2003 entfallen, werden trotz der Mindestbesteuerung in Deutschland aufgrund der erwarteten zukünftigen Ergebnisse über einen Zeitraum von weniger als 5 Jahren aufgebraucht werden.

Das kurzfristige Vermögen lag zum 31. Dezember 2006 bei 83,0 Mio. € nach 72,5 Mio. € im Vorjahr.

Das Eigenkapital konnte infolge der positiven Ergebnisentwicklung von 49,3 Mio. € auf 61,7 Mio. € deutlich erhöht werden. Mit einer Eigenkapitalquote von 29,6% verfügt WashTec über eine solide Kapitalstruktur.

Eigenkapitalquote 29,6%

In der AG lag das Eigenkapital bei 134,1 Mio. € (2005: 133,6 Mio. €). Daraus ergibt sich eine Eigenkapitalquote von 97,0% (2005: 94,2%) der Bilanzsumme.

Durch die Erweiterung der Finanzierung im August 2006 wurden die Betriebsmittelkreditlinien auf 96 Mio. € erhöht. Aufgrund der mehrjährigen Konsortialdarlehen werden 48,2 Mio. € unter den langfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die Netto-Bankverschuldung (Bankverschuldung abzüglich Bankguthaben) zum 31.12.2006 lag, vor allem wegen der Akquisition in USA, bei 54,2 Mio. € (31.12.2005: 44,2 Mio. €). Der Gesamtzinsdeckungsgrad (EBITDA/Nettozinsaufwand) lag zum Jahresende bei 8,3 (Vorjahr 6,0).

Die Netto-Bankverschuldung zum 31.12.2006 lag bei 54,2 Mio. € (Vorjahr 44,2 Mio. €).

Die Rückstellungen sanken von 38,7 Mio. € auf 31,3 Mio. €. Wesentlicher Grund für den Rückgang ist die Inanspruchnahme von Rückstellungen für ausgelaufene virtuelle Aktienoptionsprogramme, die in 2006 zur Auszahlung kamen. Die Rückstellungen setzen sich im Wesentlichen aus Rückstellungen für Personal, Altersteilzeit, Produkte und sonstige betriebliche Aufwendungen zusammen. Eine Aufgliederung der Rückstellung ergibt sich aus dem Konzernanhang Rnr. 22.

3.2 Finanzmanagement

Wesentliches Ziel des Finanzmanagements ist die Optimierung des Free Cashflow zur Finanzierung des angestrebten Wachstums. Die Finanzierung der WashTec Gruppe erfolgt über ein der WashTec Cleaning Technology GmbH gewährtes mehrjähriges syndiziertes Konsortialdarlehen. Die wesentlichen Verbindlichkeiten der Gesellschaft bestehen in Euro. Der Basiszinssatz der neuen Darlehen 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 zweier Zinsswaps für mindestens 50% der Darlehen abgesichert. Daneben werden Wechselkursrisiken für den Dollarraum über einen Cashflow Hedge abgesichert.

Zum Jahresende verfügte die Gesellschaft über zweckgebundene nicht ausgeschöpfte Kreditlinien in Höhe von 33,3 Mio. € inkl. flüssiger Mittel in Höhe von 3,0 Mio. € (weitere Erläuterungen siehe Konzernanhang Rnr. 23).

Vorstand und Aufsichtsrat beabsichtigen der Hauptversammlung im Mai 2007 die Genehmigung eines Aktienrückkaufprogramms vorzuschlagen, um zu erwartende künftige überschüssige Cashflows auch für Aktienrückkäufe nutzen zu können.

3.3 Kapitalflussrechnung

Der Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit lag bei 21,5 Mio. € (2005: 25,5 Mio. €). Dies ist in erster Linie auf die Steigerung des operativen Ergebnisses und Veränderungen des Nettoumlaufvermögens zurückzuführen.

Der Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit ist auf die Aufnahme langfristiger Kredite in Höhe von 12,3 Mio. € zur Finanzierung des Kaufes von Mark VII Equipment Inc. sowie die gegenläufigen Effekte zur Tilgung des Nachrangdarlehens (1,8 Mio. €), Rückführung von Bankverbindlichkeiten aus laufendem Cashflow und einen Mittelabfluss aus Finanzierungsleasing zurückzuführen.

In Summe ergibt sich somit eine Netto-Abnahme von Zahlungsmitteln in Höhe von 5,3 Mio. €.

3.4 Investitionen

Die Investitionen betragen insgesamt 13,9 Mio. € (ohne Akquisitionen; 2005: 12,3 Mio. €). Die Schwerpunkte der Investitionstätigkeit der WashTec Gruppe lagen in der Entwicklung neuer Produkte und der Umsetzung des Werksstrukturkonzepts. Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit betrug 27,9 Mio. € (2005: 11,6 Mio. €) wovon 17,0 Mio. € infolge der Akquisition von Mark VII Equipment Inc. abgeflossen sind.

Investitionen in Mio. €

2006	13,9
2005	12,3
2004	7,2
2003	4,2
2002	10,8

Das Investitionsprogramm aus der Reorganisation in Deutschland und USA ist weitgehend abgeschlossen. In 2007 sind Investitionen insbesondere in die weitere Stärkung von Vertrieb und Service geplant.

4. Nachtragsbericht

Am 9. Januar 2007 hat die WashTec AG bekannt gegeben, dass sie die Anteile ihres exklusiven Vertriebspartners Motor Mediterraneo S.A. in Spanien übernommen hat.

Übernahme des spanischen Vertriebspartners im Januar 2007

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

Spanien, mit einer anhaltend dynamischen allgemeinerwirtschaftlichen Entwicklung, ist einer der Kernmärkte für Fahrzeugwaschanlagen in Europa. WashTec will künftig mit der eigenen Vertriebs- und Serviceorganisation am spanischen Marktwachstum partizipieren und zusätzlich seine Marktanteile ausbauen.

Der vereinbarte Kaufpreis liegt im Bereich eines unteren einstelligen Millionen Euro Betrages (cash free – debt free). Die Finanzierung dieser Akquisition erfolgt durch das bestehende Bankensyndikat der WashTec Gruppe.

5. Risikobericht

Internes Kontroll- und Überwachungssystem zur frühzeitigen Erkennung von Risiken und rechtzeitigen Einleitung erforderlicher Gegenmaßnahmen

Die WashTec Gruppe ist im Rahmen ihrer internationalen Geschäftstätigkeit 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 Prognose die Gefährdung durch zukünftige Ereignisse zu erkennen, um die notwendigen Schritte zu einer angemessenen Bewältigung in einem geordneten Verfahren einzuleiten.

Überwachungs- und Steuerungssystem

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

- Erweiterte Vorstandssitzung
- Informationskreis-Meeting
- Jahresplanung
- Prognoserechnung
- Monats- und Quartalsreporting
- Strategischer 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.

Risiken

Geschäftliche Risiken

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2006 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.

Laufende Kostenoptimierung

Die Weiterführung der neu identifizierten 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 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. Sofern alle Projekte vollumfänglich realisiert werden, können die Kostenstrukturen und Ergebnisse der WashTec Gruppe weiter deutlich verbessert werden.

Aufbau neuer Vertriebs- und Serviceorganisationen sowie Produktentwicklung

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 sich diese Analysen bzw. Investitionsrechnungen der Gesellschaft im Nachhinein als falsch erweisen oder dass der Aufbau eigener Funktionen nicht wie geplant oder nicht rechtzeitig erfolgt.

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 oder im Rahmen der Übernahme von Vertriebspartnern (z. B. im Zusammenhang mit Personalkosten, Finanzleasing für neue Dienst- und Servicefahrzeuge usw.) ausgesetzt sein.

Risiken in Zusammenhang mit Anlaufverlusten bei Übernahme von Vertriebspartnern

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 intensivierete Marktausschöpfung können zu einem Ausbau der Marktanteile und erhöhten Roherträgen führen.

Risiken aus dem operativen Geschäft

Falls Markt- und Konjunkturschwankungen 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 kann erhebliche Umsatzeinbußen auslösen. Die Auflösung von Investitionsstaus kann in Folge zu positiven Sondereffekten führen.

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. Eine Schwäche des US-Dollars kann auf die Rohertragsmarge ebenfalls negativen Einfluss haben, da davon auszugehen ist, dass die Abgabepreise dann mittelfristig entsprechend angepasst werden müssen.

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.

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.

Bankenkonsortium stellt mehrjährige Darlehen und Kreditlinien in Höhe von bis zu 96 Mio. € zur Verfügung

Der Basiszinssatz der neuen Darlehen 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 31.12.2006 nicht der Fall.

Durch den Ausbau der weltweiten Aktivitäten ist WashTec zunehmend Fremdwährungsrisiken und Zinswährungsrisiken ausgesetzt. Zur Vermeidung der daraus entstehenden Risiken bedient sich WashTec Instrumente wie Currency Swaps, Hedges, Forwards etc.

Währungsrisiken durch Lieferungen außerhalb des EU-Raumes werden im Wesentlichen durch Forward Contracts minimiert. WashTec ist bestrebt, ihre internationalen Verträge (Tender, Händlerverträge) in Euro abzuschließen. Daneben werden Wechselkursrisiken für den Dollarraum weitgehend über einen Cashflow-Hedge abgesichert.

WashTec ermittelt monatlich alle Positionen, die dem Zins- und Währungsrisiko unterliegen, bewertet die Eintrittswahrscheinlichkeit von negativen Entwicklungen für die Gesellschaft und trifft gegebenenfalls Entscheidungen zur Vermeidung, Verminderung oder Verlagerung der entsprechenden Zins- und / oder Währungspositionen. Im Geschäftsjahr wurden derivative Finanzinstrumente in Form von Zinsswaps zur Absicherung von Zinsrisiken aus dem Konsortialdarlehen sowie ein Cross-Currency-Swap gehalten.

Die Zinsswaps sichern mindestens 50% der Zinsrisiken des Konsortialdarlehens ab. Der beizulegende Zeitwert beträgt zum 31.12. 2006 T€ 722 (Vorjahr T€ 411) und ist unter den kurzfristigen Vermögenswerten bzw. im Eigenkapital erfasst, da es sich um ein Sicherungsinstrument in Form eines Cashflow-Hedges handelt.

Der abgeschlossene Cross-Currency-Swap sichert das Währungskursrisiko aus einem an Mark VII Equipment Inc. ausgereichten Darlehen in USD ab.

Steuerrisiken

Die WashTec Gruppe hat einen wesentlichen Anteil der Verlustvorträge in den deutschen Gesellschaften bilanziert. Bei einer Umsetzung der geplanten Reform der Unternehmenssteuer soll der Körperschaftsteuersatz von 25 auf 15% und die Gewerbesteuerermesszahl von 5% auf 3,5% sinken und der Zinsabzug auf 30% des Gewinns vor dem Zinsergebnis beschränkt werden. 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

Im Falle einer Übernahme kann die bestehende Strategie der WashTec Gruppe geändert werden.

Übernahmehindernisse

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. Die amtierenden und ein ehemaliges Vorstandsmitglied haben aus ihren Dienstverträgen einen Anspruch auf eine Sondervergütung, die sich an der Entwicklung des Börsenkurses der Aktie der Gesellschaft orientiert. Die Sondervergütung wird nach der Veröffentlichung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2008 ermittelt und fällig. Falls ein Erwerber vor diesem Zeitpunkt mehr als 50% aller Stückaktien der Gesellschaft erwirbt, wird die Sondervergütung anhand des Durchschnittspreises pro Aktie, bzw. – falls die Aktien der Gesellschaft zum Ermittlungszeitpunkt nicht mehr an einer öffentlichen Börse gehandelt werden – in Abhängigkeit des Gewinns und der zinstragenden Verbindlichkeiten ermittelt und nach dem Zeitpunkt des Erwerbs fällig. Weiterhin können die Vorstandsmitglieder ihren Dienstvertrag mit einer Frist von 12 Monaten kündigen, sofern und sobald ein industrieller Investor direkt oder indirekt mehr als 50% der Stimmrechte an der Gesellschaft erworben hat. Zurechnungsvorschriften des § 22 WpHG gelten entsprechend.

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.

Investitionsrisiken

Für das Genehmigen 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 HSE (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 2007 und 2008 ein stabiles konjunkturelles Umfeld. Das Investitionsverhalten von Mineralölgesellschaften und Autohäusern sowie Einzelbetreibern wird sich aus heutiger Sicht kaum verändern. Das Austauschgeschäft dominiert weiterhin die Kernmärkte Westeuropas. In Osteuropa ist ein dynamischeres Marktwachstum zu erwarten und in Amerika wird von einem wieder leichteren Marktwachstum ausgegangen. Der asiatische Markt nimmt mittel- bis langfristig an Bedeutung zu.

WashTec Unternehmensentwicklung

Schwerpunkte der künftigen Unternehmensentwicklung sind die Identifikation und Realisierung von nachhaltigem internationalem Wachstum, sowie die strategische Differenzierung über innovative Produkte und Dienstleistungen. Das Unternehmen wird auch zukünftig laufend weitere Effizienz- und Kostensenkungsmaßnahmen anstoßen, um bei steigenden Rohmaterial- und Personalkosten sowie einer zunehmenden Wettbewerbssituation sowohl Umsätze als auch Ergebnis zukünftig steigern zu können.

Die Produkt- und Marktoffensive wird fortgesetzt. Fokusbereiche bleiben die USA sowie Süd- und Osteuropa. Mittel- und langfristig bietet auch der Markt in Asien weiteres Wachstumspotenzial. Innovative Produkte und der verstärkte Ausbau der Ausrichtung als Full Service Provider sollen zum organischen Wachstum in den gesättigten Märkten mittelfristig beitragen.

In Südeuropa werden die Aktivitäten der neuen Tochtergesellschaften in Italien und Spanien weiter intensiviert. In Osteuropa sollen mit speziell auf die Bedürfnisse der Kunden und Vertriebspartner ausgerichteten Angeboten am Marktwachstum partizipiert und Marktanteile hinzugewonnen werden. Das Unternehmen geht davon aus, dass das Marktvolumen in Osteuropa mittel- bis langfristig dem Volumen von Deutschland entsprechen wird.

In den USA liegt der Fokus nach der Integration von Mark VII Equipment Inc. auf Wachstum bei einer gleichzeitigen Steigerung der Ergebnisse. In 2007 werden die Vertriebs- und Serviceorganisationen partnerschaftlich mit unserem Händlernetz weiterentwickelt sowie Projekte zur Entwicklung neuer USA-spezifischer Produkte gestartet. Die in 2006 abgeschlossenen Projekte sollen ab 2007 zu verbesserten Ergebnissen führen.

Schwerpunkte der künftigen Unternehmensentwicklung:

- Identifikation und Realisierung von Möglichkeiten für nachhaltiges Wachstum
- Strategische Differenzierung über innovative Produkte und Dienstleistungen.
- Effizienzsteigerung und Prozessoptimierung

Im Bereich Effizienz- und Kostensenkungsmaßnahmen wurden verschiedene Projekte in allen Bereichen gestartet. Laufende Projekte sind die Umsetzung des europaweiten Logistikkonzepts sowie der Aufbau einer Einkaufsorganisation in Asien, mit der WashTec in den Markt eintreten und mittelfristig über eine Vertriebsstruktur am dort zu erwartenden Marktwachstum überproportional teilnehmen will.

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 für das Geschäftsjahr 2007 vor dem Hintergrund eines stabilen Marktumfelds ein moderates organisches Umsatzwachstum bei einer EBIT-Rendite zwischen 10% und 12% an. Sowohl für das Segment Cleaning Technology wie auch das Segment Systemgeschäft ist ein Umsatzwachstum geplant. Akquisitionen und der Aufbau neuer Märkte und Produkte schaffen Potenzial für weiteres Wachstum, können allerdings die relative EBIT-Rendite in der Anlaufphase belasten.

Ziel ist die nachhaltige Steigerung der Umsätze bei einer EBIT-Marge von 10% bis 12%

Mittelfristig können sich Wachstum und EBIT-Rendite stärker entwickeln. Neue Märkte und innovative Produkte, vor allem in Osteuropa und den USA, bieten mittelfristig Potenzial für höhere Umsatz- und Ergebnisziele als in 2007.

Vorstand und Aufsichtsrat beabsichtigen, der Hauptversammlung die Genehmigung eines Aktienrückkaufprogramms vorzuschlagen, sowie das laufende virtuelle Aktienoptionsprogramm in ein »reguläres« Aktienoptionsprogramm zu überführen.

Ziel des Unternehmens bleibt die Aufnahme in den SDAX.

Der Vorstand



Klaus Jans, Deutschland



John Hogan, Großbritannien



John Hogan und Claudia Jochum, Deutschland

AHEAD OF ITS TIME

SoftCare Evo: Die SoftCare Evo ist die WashTec Portalanlage für das untere Classic Segment. Die besondere Wirtschaftlichkeit der Maschine für professionelle Wäsche ergibt sich aus der Reduzierung des Optionsumfangs auf das Wesentliche.

Auf der *automechanika* 2006 wurde ein Upgrade der SoftCare Evo vorgestellt. Mit der optionalen LED-Anzeige können erstmals individuelle Textanzeigen dargestellt werden. Die Portalanlage wurde darüber hinaus um die Optionen schwenkbare Dachdüse und konturfolgenden Hochdruck erweitert und ist damit ideal für Betriebe, die ihre Rendite durch attraktives Zusatzgeschäft erweitern möchten.

Sie ist besonders geeignet für Betreiber mit mittleren bis hohen Anforderungen an Optionen und Anzahl der Wäschen.

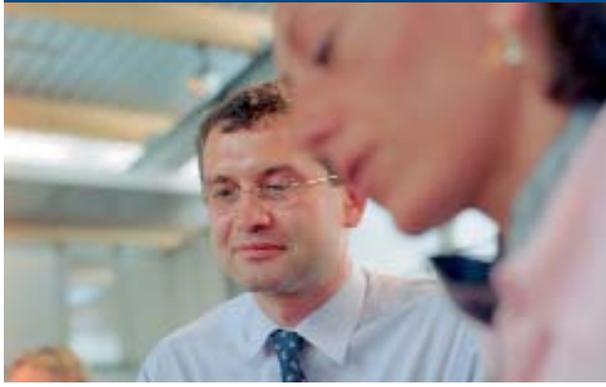


Helga Streza, Deutschland





Claudia Jochum, Deutschland



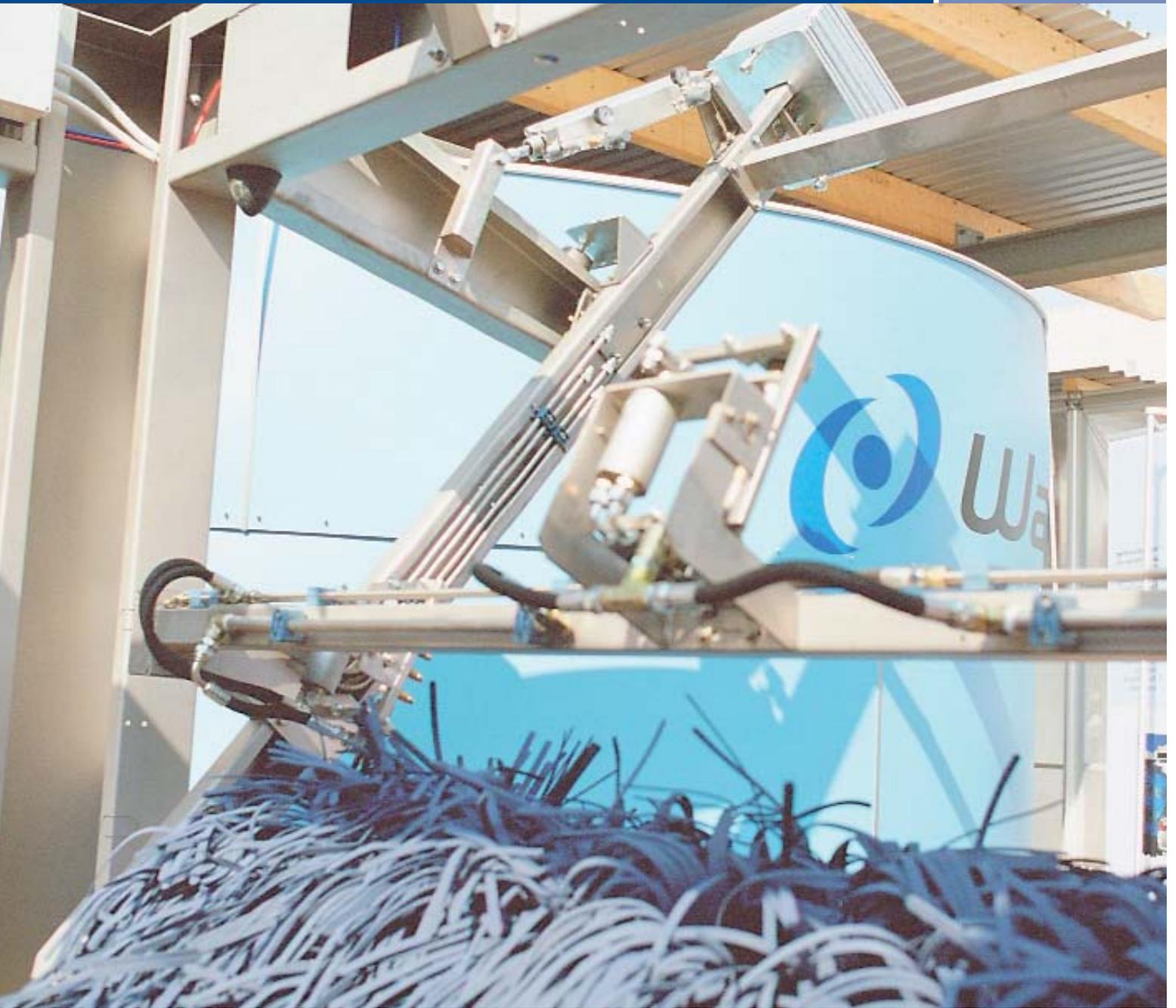
Waldemar Koziar, Tschechien und Laly Castan, Deutschland



AHEAD OF ITS TIME

SoftLine Express: Im Bereich Waschstraßen hat sich in den letzten Jahren ein neues Premiumsegment im Bereich hochvolumige Waschstraßen mit Durchsätzen bis zu 100 PKW/h etabliert.

Die SoftLine Express rundet in Ergänzung der Waschstraßenlinie Softline Linear das Waschstraßenprogramm von WashTec in diesem Bereich ab. Das modulare System beinhaltet ein vollständiges Aggregateprogramm in Hydrauliktechnologie und ist speziell auf den Betrieb mit höchsten Bandgeschwindigkeiten ausgerichtet. Mit der SoftLine Express können in Stoßzeiten bis zu 150 PKW pro Stunde gewaschen werden.



Harry Zöller, Deutschland

Wolfgang Dietsch, Deutschland

Gianluca Meschi, Italien

JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSS WASHTEC AG

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

		01.01. bis 31.12.2006	01.01. bis 31.12.2005
	Anhang	€	€
Umsatzerlöse	27	261.365.031	225.787.387
Erhöhung (Verminderung) des Bestandes an unfertigen Erzeugnissen/Leistungen		5.127.907	-1.356.860
Andere aktivierte Eigenleistungen		635.884	172.802
Sonstige betriebliche Erträge	28	4.898.725	4.857.617
Gesamt		272.027.547	229.460.946
Materialaufwand			
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren		99.400.941	74.093.863
Aufwendungen für bezogene Leistungen		16.202.560	16.906.673
	29	115.603.501	91.000.536
Personalaufwand			
Löhne und Gehälter		72.714.963	65.775.075
Soziale Abgaben		12.194.910	11.939.557
Aufwendungen für Altersversorgung		546.614	2.240.102
	30	85.456.487	79.954.734
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen		7.660.187	6.745.125
Sonstige betriebliche Aufwendungen	31	37.714.685	31.915.101
Sonstige Steuern		677.145	463.360
Gesamte betriebliche Aufwendungen		247.112.005	210.078.856
Betriebsergebnis		24.915.542	19.382.090
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		538.059	310.361
Zinsen und ähnliche Aufwendungen		4.460.956	4.680.779
Finanzergebnis	32	-3.922.897	-4.370.418
Ergebnis aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit/Ergebnis vor Steuern		20.992.645	15.011.672
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	33	-8.490.937	-5.588.245
Konzernjahresergebnis		12.501.708	9.423.427
Durchschnittliche Anzahl der Aktien		15.200.000	11.653.333
Ergebnis je Aktie (unverwässert = verwässert)	34	0,82	0,81

KONZERNBILANZ

Aktiva		31.12.2006	31.12.2005
	Anhang	€	€
Langfristiges Vermögen			
Immaterielle Vermögenswerte			
Patente, Lizenzen und ähnliche Rechte		8.975.318	5.127.139
– davon erworben		5.904.815	2.487.120
– davon selbsterstellt		3.070.503	2.640.019
Geschäfts- oder Firmenwert		51.863.381	35.964.069
Geleistete Anzahlungen		376.215	1.138.164
	7	61.214.914	42.229.372
Sachanlagen			
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten		22.793.146	22.146.299
Technische Anlagen und Maschinen		4.503.835	2.935.329
Finanzierungsleasing		6.857.275	6.528.879
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		3.802.592	2.834.644
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau		513.505	1.758.648
	8	38.470.353	36.203.799
Finanzanlagen			
Sonstige Ausleihungen		28.125	26.182
Anzahlungen auf Finanzanlagen		144.404	0
	9	172.529	26.182
		99.857.796	78.459.353
Sonstige Vermögenswerte	13	32.000	70.000
Aktive latente Steuern	11	24.839.303	30.110.780
Gesamtes langfristiges Vermögen		124.729.099	108.640.133
Kurzfristiges Vermögen			
Vorräte			
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe		15.052.080	14.131.700
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen		4.533.897	1.631.194
Fertige Erzeugnisse		8.056.864	5.831.660
Waren		6.363.363	5.708.551
Geleistete Anzahlungen		14.239	1.696.477
	12	34.020.443	28.999.582
Kurzfristige Forderungen und sonstige Vermögenswerte (Laufzeit unter 1 Jahr)			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14	41.842.221	33.387.802
Forderungen gegenüber dem Finanzamt		523.698	269.801
Sonstige Vermögenswerte	15	2.237.889	1.420.325
	13	44.603.808	35.077.928
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten		3.045.395	6.908.601
Rechnungsabgrenzungsposten	16	1.326.630	1.507.588
Gesamtes kurzfristiges Vermögen		82.996.276	72.493.699
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	10	1.110.428	1.341.046
Bilanzsumme		208.835.803	182.474.878

Der Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses

Passiva		31.12.2006	31.12.2005
	Anhang	€	€
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	17	40.000.000	40.000.000
Kapitalrücklagen	18	44.337.746	44.337.746
Sonstige Rücklagen	19	124.123	178.696
Verlustvortrag		-35.235.539	-44.658.966
Konzernjahresergebnis		12.501.708	9.423.427
		61.728.038	49.280.903
Langfristige Schulden			
Langfristige Verbindlichkeiten			
Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und ähnlichen Instituten	23	48.225.873	43.534.242
sonstige	25	5.049.037	5.987.497
		53.274.910	49.521.739
Langfristige Rückstellungen			
Rückstellungen für Pensionen	20	6.704.418	7.237.780
sonstige langfristige Rückstellungen	22	6.769.481	8.910.193
		13.473.899	16.147.973
Gesamte langfristige Schulden		66.748.809	65.669.712
Gesamte kurzfristige Schulden			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Wandeldarlehen	24	0	51.129
Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	23	9.024.417	7.588.219
erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	25	5.951.449	5.551.683
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	25	11.388.506	6.962.384
sonstige Verbindlichkeiten aus Steuern und Abgaben	25	5.380.589	3.255.347
sonstige Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	25	253.724	783.452
sonstige Verbindlichkeiten	25	23.634.499	14.460.564
		55.633.184	38.652.778
Kurzfristige Rückstellungen			
Steuerrückstellungen	21	5.415.801	3.329.883
sonstige kurzfristige Rückstellungen	22	12.380.907	19.179.642
		17.796.708	22.509.525
Rechnungsabgrenzungsposten	29	6.929.064	6.361.960
Summe kurzfristige Schulden		80.358.956	67.524.263
Bilanzsumme		208.835.803	182.474.878

Der Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses

ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS IN DER ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2006

	Anschaffungs- und Herstellungskosten						31.12.2006
	01.01.2006	Währungs-	Zugänge	Business	Abgänge	Umbuchung	
	T €	differenz T €	T €	Combination T €	T €	T €	
Immaterielle Vermögenswerte							
Patente, Lizenzen und ähnliche Rechte	8.367	-103	3.983	1.006	0	685	13.938
– davon erworben	4.367	-103	3.009		0	685	7.958
– davon selbsterstellt	4.000	0	974		0	0	4.974
Geschäfts- und Firmenwert	58.699	-1.822	0	17.268	0	453	74.598
Geleistete Anzahlungen	1.138	0	376	0	0	-1.138	376
	68.204	-1.925	4.359	18.274	0	0	88.912
Sachanlagen							
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	39.855	15	2.786	109	87	-760	41.918
Technische Anlagen und Maschinen	14.587	15	1.131	0	622	1.172	16.283
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	13.399	-56	2.017	675	2.147	-7	13.881
Finanzierungs-Leasing	14.008	0	2.994	0	1.943	0	15.059
Geleistete Anzahlungen	1.759	0	496	0	0	-1.741	514
	83.608	-26	9.424	784	4.799	-1.336	87.655
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte							
	5.867	0	0	0	5.867	1.336	1.336
Finanzanlagen							
Beteiligungen	160	0	0	0	0	0	160
Sonstige Ausleihungen	26	0	5	0	3	0	28
Anzahlungen auf Finanzanlagen	0	0	144	0	0	0	144
	186	0	149	0	3	0	332
Anlagevermögen	157.865	-1.951	13.932	19.058	10.669	0	177.903

Aufgelaufene Abschreibungen							Restbuchwerte	
01.01.2006	Währungs- differenz	Zugänge	Außerplanm. Zugänge	Abgänge	Umbuchung	31.12.2006	31.12.2006	31.12.2005
T €	T €	T €	T €	T €	T €	T €	T €	T €
3.239	-12	1.736	0	0	0	4.963	8.975	5.128
1.879	-12	1.193		0	0	3.060	5.904	2.488
1.360	0	543		0	0	1.903	3.071	2.640
22.735	0	0	0	0	0	22.735	51.863	35.964
0	0	0	0	0	0	0	376	1.138
25.974	-12	1.736	0	0	0	27.698	61.215	42.230
17.709	16	1.045	586	-8	-239	19.125	22.793	22.146
11.652	12	677	0	565	3	11.779	4.504	2.935
10.564	2	1.331	0	1.829	10	10.078	3.803	2.835
7.479	0	2.285	0	1.562	0	8.202	6.857	6.529
0	0	0	0	0	0	0	514	1.759
47.404	30	5.338	586	3.948	-226	49.184	38.470	36.204
4.526		0	0	4.526	226	226	1.110	1.341
160	0	0	0	0	0	160	0	0
0	0	0	0	0	0	0	28	26
0	0	0	0	0	0	0	144	0
160	0	0	0	0	0	160	172	26
78.064	18	7.074	586	8.474	0	77.108	100.591	79.801

ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS IN DER ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2005

	Anschaffungs- und Herstellungskosten					31.12.2005
	01.01.2005	Währungs- differenz	Zugänge	Abgänge	Umbuchung	
	T €	T €	T €	T €	T €	T €
Immaterielles Vermögen						
Patente, Lizenzen und ähnliche Rechte	5.551	19	1.785	105	1.117	8.367
– davon erworben	1.698	19	1.612	79	1.117	4.367
– davon selbsterstellt	3.853		173	26	0	4.000
Geschäfts- und Firmenwert	61.561	0	0	2.862	0	58.699
Geleistete Anzahlungen	1.562	0	695	0	–1.119	1.138
	68.674	19	2.480	2.967	–2	68.204
Sachanlagen						
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	38.265	180	2.132	1.050	328	39.855
Technische Anlagen und Maschinen	13.178	137	2.267	549	–446	14.587
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	12.274	137	1.873	1.550	665	13.399
Finanzierungs-Leasing	14.487	–1	1.831	2.309	0	14.008
Geleistete Anzahlungen	612	0	1.692	0	–545	1.759
	78.816	453	9.795	5.458	2	83.608
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	5.867	0	0	0	0	5.867
Finanzanlagen						
Beteiligungen	161	0	0	1	0	160
Sonstige Ausleihungen	11	0	15	0	0	26
Anzahlungen auf Finanzanlagen	0	0	0	0	0	0
	172	0	15	1	0	186
Anlagevermögen	153.529	472	12.290	8.426	0	157.865

Aufgelaufene Abschreibungen							Restbuchwerte		
01.01.2005	Währungs- differenz	Zugänge	Außerplanm. Zugänge	Abgänge	Umbuchung	31.12.2005	31.12.2005	31.12.2004	
T €	T €	T €	T €	T €	T €	T €	T €	T €	
2.392	4	845	53	54	-1	3.239	5.128	3.159	
1.537	4	335	53	49	-1	1.879	2.488	161	
855		510		5	0	1.360	2.640	2.998	
25.597	0	0	0	2.862	0	22.735	35.964	35.964	
0	0	0	0	0	0	0	1.138	1.562	
27.989	4	845	53	2.916	-1	25.974	42.230	40.685	
17.216	28	974	0	528	19	17.709	22.146	21.049	
11.596	41	714	319	435	-583	11.652	2.935	1.582	
10.130	41	1.173	0	1.345	565	10.564	2.835	2.144	
7.029	0	2.470	0	2.020	0	7.479	6.529	7.458	
0	0	0	0	0	0	0	1.759	612	
45.971	110	5.331	319	4.328	1	47.404	36.204	32.845	
4.417		109	0	0	0	4.526	1.341	1.450	
73	0	0	87	0	0	160	0	88	
0	0	0	0	0	0	0	26	11	
0	0	0	0	0	0	0	0	0	
73	0	0	87	0	0	160	26	99	
78.450	114	6.285	459	7.244	0	78.064	79.801	75.079	

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

	2006	2005
	T€	T€
Operatives Ergebnis (EBIT)	24.916	19.382
Zins- und Dividenden-Einnahmen	538	310
Zinsausgaben	-4.461	-4.681
Ausgaben Ertragssteuer	-3.616	-3.579
Endkonsolidierung SSI	0	1.182
Kosten der Kapitalerhöhung	0	-1.774
Abschreibungen Anlagevermögen	7.660	6.745
Veränderung langfristige Rückstellungen	-2.381	548
Gewinn/Verlust Abgang Gegenstände des Anlagevermögens	-1.093	-481
Brutto Cashflow	21.563	17.652
Zu-/Abnahme der Vorräte	-2.458	1.237
Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-3.483	-4.949
Zunahme Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.187	1.233
Veränderung übriges Netto-Umlaufvermögen	3.657	10.327
Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit (Netto Cashflow)	21.465	25.499
Auszahlungen für die Investitionen in das Anlagevermögen	-13.932	-12.286
Akquisition Mark VII Equipment Inc.	-16.964	0
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	2.996	727
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-27.900	-11.559
Korrektur von Währungskurseffekten	-3	0
Kapitalerhöhung	0	38.018
Nettoaufnahme langfristiger Kredite	4.692	50.739
Tilgung Mezzanine-Darlehen	-1.836	-36.099
Tilgung der langfristigen Verbindlichkeiten aus Finance Lease	-1.705	-802
Mittelzu-/abfluss aus der Finanzierungstätigkeit	1.151	51.856
Nettozu-/abnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	-5.287	65.796
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 01.01.	-6.856	-58.940
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31.12.	-1.569	-6.856
Guthaben bei Kreditinstituten	3.045	6.909
kurzfristige Bankverbindlichkeiten	-1.476	-53

AUFSTELLUNG DER ERFASSTEN AUFWENDUNGEN UND ERTRÄGE

	2006	2005
	T€	T€
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von zu Sicherungszwecken eingesetzten Finanzinstrumenten	276	411
Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochterunternehmen und Währungsveränderungen	250	-429
Währungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in Tochterunternehmen	-602	0
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Pensionszusagen und ähnlichen Verpflichtungen	293	-1.566
Latente Steuern auf direkt mit Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	-272	462
Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	-55	-1.122
Ergebnis nach Steuern	12.502	9.423
Summe aus Periodenergebnis und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen der Periode	12.447	8.301

Konzernanhang der WashTec AG (IFRS) für das Geschäftsjahr 2006

Allgemeine Erläuterungen

1. Allgemeine Angaben zum Konzern

Der Konzernjahresabschluss der WashTec Gruppe für das Geschäftsjahr 2006 soll nach der Aufsichtsratsitzung am 20. März 2007 vom Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben werden.

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.

Der Konzernabschluss wird, soweit nicht anders angegeben, in Euro dargestellt. Die Beträge werden auf ganze Euro gerundet, bzw. in T€ dargestellt.

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 Gruppe.

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

2. Rechnungslegung

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 des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) aufgestellt. Er steht im Einklang mit der EU-Verordnung 1606/2002 vom 19. Juli 2002 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.

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.

In den Konzernabschluss der WashTec AG sind zum 31. Dezember 2006 neben der Muttergesellschaft folgende Konzernunternehmen konsolidiert:

Konsolidierte Unternehmen	Anteil am Kapital %	Eigenkapital/ Fehlbetrag T€	Gewinn/ Verlust T€
Inländische Beteiligungsgesellschaften			
WashTec Cleaning Technology GmbH, Augsburg ¹⁾	100	29.846	0
WashTec Holding GmbH, Augsburg	100	54.919	19.545
WesuRent Car Wash Marketing GmbH, Augsburg ²⁾	100	51	0
VPL Verbundpartner Leasing GmbH, Augsburg ¹⁾	100	62	0
Ausländische Beteiligungsgesellschaften			
WashTec France S.A.S., St. Jean de Braye, Frankreich	100	421	-575
Wesumat Belgium S.A., Ohain (Lasne), Belgien ⁵⁾	100	38	0
WashTec UK Ltd., Great Dunmow, Großbritannien	100	2.560	727
California Kleindienst Limited, Wokingham, Großbritannien ⁵⁾	100	0	0
WashTec A/S, Hedehusene, Dänemark ⁴⁾	100	2.558	1.495
WashTec Cleaning Technology GmbH, Wien, Österreich	100	122	-282
WashTec Cleaning Technology España S.A., Madrid, Spanien ⁵⁾	100	1	0
WashTec Benelux B.V., Zoetermeer, Niederlande ³⁾	100	3.632	285
WashTec Biltvättar AB, Helsingborg, Schweden ⁵⁾	100	178	0
Mark VII Equipment Inc., Arvada, USA ⁶⁾	100	7.137	-454
WashTec SRL, Casale, Italien	100	-789	-32

¹⁾ Ergebnisübernahme durch die WashTec Holding GmbH

²⁾ Ergebnisübernahme durch die WashTec AG

³⁾ Teilkonzern mit California Kleindienst Administrative 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⁾ vorher Wesumat Inc., Buffalo, USA

4. Konsolidierungsmethoden

Für Zwecke der Konsolidierung werden die nationalen Abschlüsse der Tochterunternehmen entsprechend der bei dem Mutterunternehmen angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden angepasst. Alle konzerninternen Salden, Transaktionen, Erträge, Aufwendungen, Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen, die im Buchwert von Vermögenswerten enthalten sind, werden in voller Höhe eliminiert.

Kapitalkonsolidierung

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt gem. IFRS 3. Die Aktiva und Passiva werden im Zeitpunkt der Erstkonsolidierung mit den ermittelten Zeitwerten übernommen. Der Unterschiedsbetrag zwischen den Anschaffungskosten für die erworbenen Beteiligungen und dem jeweiligen Anteil an den übernommenen Aktiva und Passiva werden, soweit vorhanden, durch die Aufdeckung stiller Reserven zugeordnet. Danach verbleibende aktive Unterschiedsbeträge werden um passivisch abgegrenzte latente Steuern auf die stillen Reserven erhöht und um aktive latente Steuern auf erworbene steuerliche Verlustvorträge gemindert. Der verbleibende Betrag wird als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert.

Schuldenkonsolidierung

Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften wurden eliminiert.

Zwischengewinneliminierung

Die Vorräte wurden im Konzernabschluss zu Konzernherstellungskosten bzw. zu Konzernanschaffungskosten bewertet. Zwischengewinne in Höhe von T€ 4.389 (Vorjahr T€ 3.056) wurden im vorliegenden Abschluss eliminiert. Bei der Ermittlung des Höchstwertes der Konzernherstellungskosten sind die anteiligen zurechenbaren Kosten der produktbezogenen allgemeinen Verwaltung berücksichtigt worden.

Aufwands- und Ertragskonsolidierung

In der Konzerngewinn- und Verlustrechnung wurden die Umsatzerlöse und sonstigen betrieblichen Erträge aus den Leistungen zwischen den einbezogenen Unternehmen mit den entsprechenden Aufwendungen der Empfänger der Lieferungen und Leistungen verrechnet.

5. Währungsumrechnung gem. IAS 21

Der Konzernabschluss wird in Euro, der funktionalen und der Darstellungswährung der Gesellschaft, 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 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 entstehende Geschäftswerte oder Firmenwerte und jegliche am beizulegenden Zeitwert ausgerichtete 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 ergebnisneutral im Eigenkapital erfasst. Bei Veräußerung eines ausländischen Geschäftsbetriebs wird der im Eigenkapital für diesen ausländischen Geschäftsbetrieb erfasste kumulative Betrag erfolgswirksam aufgelöst.

Die Rücklage für Wahrungskursveranderungen in Höhe von T€ 250 (Vorjahr T€ –429) dient der Erfassung von Differenzen aufgrund der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochterunternehmen. Darüber hinaus wurden die Währungskurseffekte aus den Nettoinvestitionen in ausländische Tochterunternehmen erstmalig i. H. v. T€ 602 ausgewiesen.

Für die Währungsumrechnung wurden bezüglich der relevanten Währungen der Länder, die nicht an der Europäischen Wahrungunion teilnehmen, folgende Wechselkurse zugrunde gelegt:

Wechselkurse in €	Durchschnitt		Stichtag	
	2006	2005	2006	2005
Währung				
Ein US-Dollar	0,79	0,81	0,76	0,84
Ein Britisches Pfund	1,47	1,46	1,48	1,45
100 Dänische Kronen	13,41	13,42	13,42	13,41
100 Norwegische Kronen	12,44	12,50	12,17	12,52

6. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen, soweit im Folgenden nichts anderes angegeben ist, grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden. Die Jahresabschlüsse der WashTec AG sowie der in- und ausländischen Tochtergesellschaften werden gemäß IAS 27 nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen aufgestellt.

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

Die **Immateriellen Vermögenswerte** beinhalten erworbene Patente und Technologien sowie Lizenzen, deren Nutzungsdauer mit fünf bis acht Jahren angenommen wird. Alle diese immateriellen Vermögenswerte sind zu Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger linearer Abschreibungen bewertet.

Nach IAS 38 (Immaterielle Vermögenswerte) sind **Forschungskosten** nicht und **Entwicklungskosten** nur bei Vorliegen bestimmter, genau bezeichneter Voraussetzungen aktivierungsfähig. Eine Aktivierung erfolgt immer dann, wenn die Entwicklungstätigkeit mit hinreichender Wahrscheinlichkeit zu zukünftigen Finanzmittelzuflüssen führt, die über die laufenden Kosten hinaus auch die entsprechenden Entwicklungskosten abdecken. Zusätzlich müssen hinsichtlich des Entwicklungsprojektes und des zu entwickelnden Produkts verschiedene Kriterien nach IAS 38 kumulativ erfüllt sein. Die Entwicklungskosten entfallen bei der WashTec ausschließlich auf die Neu- und Weiterentwicklung von Waschsystemen, für welche die technische Realisierbarkeit sichergestellt und die Marktnachfrage durch den Umsatz entsprechender Vergleichsprodukte nachgewiesen ist. Somit sind die Voraussetzungen für eine Aktivierung bei der WashTec gegeben. Die Abschreibung erfolgt grundsätzlich linear über 8 Jahre sofern keine Indikatoren für eine außerplanmäßige Abschreibung vorliegen.

Geschäfts- und Firmenwerte unterliegen der Bilanzierung gem. IFRS 3 in Verbindung mit IAS 36. Gem. diesen Standards ist für Immaterielle Vermögenswerte mit einer unbestimmten Nutzungsdauer keine planmäßige Abschreibung mehr vorgesehen. Infolgedessen werden jährlich Werthaltigkeitstest für die Geschäfts- und Firmenwerte auf zahlungsmittelgenerierender Einheiten durchgeführt, um mögliche außerplanmäßige Abschreibungen zu identifizieren. Sofern Ereignisse es erfordern, werden auch häufigere Überprüfungen der Werthaltigkeit der Geschäfts- und Firmenwerte vorgenommen.

Eine Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit auf die sich der Geschäfts- oder Firmenwert bezieht, bestimmt. Liegt der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit unter ihrem Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst.

Zur Schätzung des Nutzungswerts (»Value in Use«) nach IAS 36 werden die voraussichtlichen zukünftigen Cashflows aus der zahlungsmittelgenerierenden Einheit geschätzt und darüber hinaus mit einem angemessenen Abzinsungssatz bewertet, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln.

Unternehmenszusammenschlüsse werden gemäß IFRS 3 nach der Erwerbsmethode behandelt. Dabei werden die identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden in voller Höhe mit ihren beizulegenden Zeitwerten zum Zeitpunkt des Erwerbs bilanziert. Minderheitsanteile werden folglich in Höhe ihres Anteils an den beizulegenden Zeitwerten der Vermögenswerte und Schulden angesetzt.

Geschäfts- oder Firmenwerte aus einem Unternehmenszusammenschluss 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 erworbenen, identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden bemessen.

Die **Sachanlagen**, die Gebäude sowie die Geschäftsausstattung betreffen, sind zu Anschaffungskosten abzüglich aufgelaufener Abschreibungen bewertet. 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). Reparaturkosten werden sofort als Aufwand verrechnet. 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.

Der erzielbare Betrag ergibt sich grundsätzlich aus dem »Value in Use«. Soweit, insbesondere als Folge des Werkstrukturkonzepts, der voraussichtliche »Value in Use« unter den erzielbaren Veräußerungswert gesunken ist, kommt der voraussichtlich erzielbare Veräußerungswert abzüglich der noch zu erwartenden Veräußerungskosten zum Ansatz.

Im **Segment Systemgeschäft** werden von der WashTec Cleaning Technology GmbH gefertigte Maschinen an eine Leasinggesellschaft veräußert und von der WesuRent zurückgeleast, um sie anschließend an Kunden gegen waschzahlabhängige Nutzungsentgelte weiterzuvermieten. Die Verträge zwischen der Leasinggesellschaft und WesuRent werden nach IAS 17 als **Finance Lease**, die Verträge zwischen der WesuRent und dem Kunden als **Operating Lease** behandelt, da WesuRent alle wesentlichen wirtschaftlichen Risiken trägt. Die Maschinen werden dementsprechend bei WesuRent aktiviert und über sechs bis zehn Jahre abgeschrieben. Die Leasingverbindlichkeiten werden mit dem Barwert der Leasingraten angesetzt. Weitere Finanzierungsleasingverträge betreffen Kraftfahrzeuge der WashTec Cleaning Technology GmbH.

Die **Finanzanlagen** betreffen sonstige Ausleihungen und geleistete Anzahlungen. Die sonstigen Ausleihungen stellen ausgereichte Darlehen i. S. v. IAS 32 dar. Diese sind zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

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.

Die Bewertung der **Vorräte** erfolgt zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten bei Anwendung der gleitenden Durchschnitts-Methode oder niedrigeren Nettoveräußerungswerten am Bilanzstichtag. Die Herstellungskosten (IAS 2) umfassen alle zurechenbaren Kosten, nicht jedoch Kosten der allgemeinen Verwaltung und Vertriebskosten. Zinsen wurden nicht aktiviert (IAS 23). Nicht gängige Bestände wurden anhand eines marktwertorientierten Verfahrens entsprechend abgewertet.

Die **Forderungen und sonstigen Vermögenswerte** sind zu Nennbeträgen abzüglich erkennbarer Einzelwertberichtigungen angesetzt. Wertberichtigungen werden vorgenommen auf Forderungen, deren Ausfall droht. Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn mit einer Zahlung nicht mehr gerechnet wird.

Finanzinstrumente im Sinne des IAS 32 sind sämtliche Verträge, die zur Erfassung eines finanziellen Vermögenswerts bei einer Gesellschaft und einer finanziellen Schuld oder eines Eigenkapitalinstruments bei einer anderen Gesellschaft führen. Die finanziellen Vermögenswerte des Unternehmens beinhalten im Wesentlichen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie derivative Finanzinstrumente mit einem positiven Marktwert. Die finanziellen Schulden des Unternehmens umfassen vor allem Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, aus Finanzierungsleasing sowie aus Lieferungen und Leistungen.

Finanzielle Vermögenswerte und Schulden werden in die folgenden Kategorien unterteilt: erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte, Schulden und Forderungen, bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinstrumente (held to maturity) und zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (available for sale). Die Klassifizierung hängt von dem jeweiligen Zweck ab, für den die Finanzinstrumente erworben wurden. Das Management bestimmt die Klassifizierung der Finanzinstrumente beim erstmaligen Ansatz und überprüft die Klassifizierung zu jedem Stichtag.

Finanzinstrumente werden grundsätzlich zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet, sofern für einzelne finanzielle Vermögenswerte und Schulden nichts anderes dargestellt ist.

Gem. IFRS sind **derivative Finanzinstrumente** am Abschlussstichtag jeweils zum Marktwert zu bewerten und entsprechend als kurzfristige Forderungen oder Verbindlichkeiten auszuweisen. Im Berichtsjahr wurden derivative **Finanzinstrumente** in Form von **Zinsswaps und Cross-Currency Swaps** gehalten. Der positive Wert der Finanzinstrumente wurde unter den kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen. Die Effektivität zur Absicherung von Zahlungsstromschwankungen aus dem Grundgeschäft wird als hoch eingeschätzt. Sie wird laufend überprüft. Sicherungsgeschäfte im WashTec Konzern, die die strengen Kriterien für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen erfüllen, werden wie folgt bilanziert:

Sicherungsgeschäfte werden als Cashflow-Hedge klassifiziert, wenn es sich um eine Absicherung des Risikos von Cashflow-Schwankungen handelt, die einem mit einem erfassten Vermögenswert, einer erfassten Schuld oder einer vorhergesehenen Transaktion verbundenen Risiko zugeordnet werden kann und Auswirkungen auf das Periodenergebnis haben könnte. Der effektive Teil des Gewinns oder Verlusts aus einem Sicherungsinstrument wird direkt im Eigenkapital erfasst, während der ineffektive Teil erfolgswirksam erfasst wird. Die im Eigenkapital erfassten Beträge werden in der Periode in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, in der die abgesicherte Transaktion das Periodenergebnis beeinflusst, z. B. in einer Periode in der abgesicherte Finanzerträge oder -aufwendungen erfasst werden oder in der ein vorhergesehener Verkauf oder Kauf durchgeführt wird. Handelt es sich bei dem abgesicherten Grundgeschäft um die Anschaffungskosten eines nicht-finanziellen Vermögenswerts oder einer

nicht-finanziellen Schuld, so werden die im Eigenkapital erfassten Beträge dem ursprünglich erfassten Buchwert des nicht-finanziellen Vermögenswerts oder der nicht-finanziellen Schuld hinzugerechnet. Wird mit dem Eintritt der vorhergesehenen Transaktion nicht länger gerechnet, werden die zuvor im Eigenkapital erfassten Beträge im Periodenergebnis erfasst. Wenn das Sicherungsinstrument ausläuft oder veräußert, beendet oder ohne Ersatz oder ein Überrollen eines Sicherungsinstruments in ein anderes Sicherungsinstrument ausgeübt wird oder wenn der Konzern die Designation eines Sicherungsinstruments zurückzieht, verbleiben die zuvor ausgewiesenen Beträge solange als gesonderter Posten im Eigenkapital bis die vorhergesehene Transaktion eingetreten ist. Wird mit dem Eintritt der erwarteten Transaktion nicht mehr gerechnet, so wird der Betrag ergebniswirksam erfasst.

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden nach der Projected-Unit-Credit-Methode berechnet (IAS 19). Bei diesem Anwartschaftsbarwertverfahren 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 werden nachfolgend unter Punkt 23 beschrieben.

Passive latente Steuern und sonstige Rückstellungen werden gebildet, soweit eine aus einem vergangenen Ereignis resultierende Verpflichtung gegenüber einem Dritten besteht, die künftig wahrscheinlich zu einem Vermögensabfluss führt und sich diese Vermögensbelastung zuverlässig schätzen lässt.

Aktienbasierte Vergütungen (virtuelle Aktienoptionen) werden gem. IFRS 2 bilanziert.

Es erhielten nur Mitglieder des Vorstands diese Art der variablen Vergütung mit Anreizwirkung. Die Vereinbarungen mit den betreffenden Mitgliedern des Vorstands sehen eine Barzahlung und keine Leistungen in Form von Eigenkapitalinstrumenten vor.

Die Kosten, die aufgrund von Transaktionen mit Barausgleichen entstehen, werden unter Anwendung der Black-Scholes-Formel mit dem beizulegenden Zeitwert erstmalig zum Zeitpunkt ihrer Gewährung unter Berücksichtigung der Vertragsbedingungen, zu denen die Instrumente gewährt wurden, bewertet. Dieser beizulegende Zeitwert wird aufwandswirksam verbucht, wobei eine entsprechende Rückstellung erfasst wird. Die Rückstellung wird an jedem Bilanzstichtag bis einschließlich zum Erfüllungstag neu bewertet. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden dabei ergebniswirksam erfasst.

Die in den **Schulden** enthaltenen Rückstellungen berücksichtigen gemäß IAS 37 alle erkennbaren Risiken und ungewisse Verpflichtungen in Höhe ihres wahrscheinlichen Eintritts. Eine Rückstellung wird bilanziert, wenn die Gesellschaft aus einem Ereignis in der Vergangenheit eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung hat und ein Abfluss von wirtschaftlichen Ressourcen zur Erfüllung dieser Verpflichtung wahrscheinlich ist sowie eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist.

Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet, 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 die 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. Verbindlichkeiten sind zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

Verzinsliche Darlehen werden zur fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode gem. IAS 39.47 bewertet und bilanziert.

Bei der erstmaligen Erfassung von Darlehen werden diese mit dem beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Schulden ausgebucht werden sowie im Rahmen von Amortisationen.

Fremdkapitalkosten werden in Übereinstimmung mit IAS 23.7 direkt in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind.

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

Die tatsächlichen Ertragssteuern 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 Betrag werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten.

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 Umsatzsteuerbetrags angesetzt.

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

Latente Steuern werden gemäß IAS 12 auf unterschiedliche Wertansätze von Aktiva und Passiva in IFRS- und Steuerbilanzen, auf Konsolidierungsvorgänge und auf realisierbare Verlustvorräte berechnet, aktivische Steuerabgrenzungen nur insoweit, als die damit verbundenen Steuergutschriften bzw. -minderungen wahrscheinlich eintreten. Die Gesellschaft bilanziert somit die Auswirkungen aus latenten Steuern, die aus temporären Differenzen zwischen dem Buchwert eines Vermögenswertes oder einer Schuld in der IFRS-Bilanz und seinem Steu-

erwert resultieren. Dabei wird davon ausgegangen, dass sich diese temporären Differenzen umkehren und in voller Höhe genutzt werden können. Wenn die erwarteten künftigen Ergebnisse einer Gesellschaft die Realisierung der Steuerminderung nicht wahrscheinlich erscheinen lassen, werden angemessene Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern vorgenommen. Der Ausweis der latenten Steuern erfolgt in einer gesonderten Position.

Die latenten Steuern werden auf der Basis der Steuersätze ermittelt, die in den einzelnen Ländern zum Realisationszeitpunkt erwartet werden. Es gelten die zum Bilanzstichtag gültigen bzw. verabschiedeten steuerlichen Vorschriften. Die Steuersätze für latente Steuern im Konzern betragen für die deutschen Gesellschaften 39,2% (Vorjahr 40%). Die Gesellschaft unterliegt der Gewerbesteuer, der Körperschaftsteuer und dem Solidaritätszuschlag.

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 Steuern und 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 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 als »Sale and Lease-back«-Transaktion behandelt wird.

Zeitraumbezogene Aufwendungen und Erträge werden nur berücksichtigt, soweit sie auf das Berichtsjahr entfallen.

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 Punkt 37 beschrieben.

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 Bemessung der Rückstellungen und die Realisierbarkeit aktiver latenter Steuern sowie Annahmen zu zukünftigen Zahlungsströmen und Abzinsungssätzen.

Der Konzern überprüft mindestens einmal jährlich, ob der **Geschäfts- oder Firmenwert** eine Wertminderung erfahren hat. Dies erfordert eine Schätzung der Nutzungswerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist. Zur Schätzung des Nutzungswerts muss die Unternehmensleitung die voraussichtlichen künftigen Cashflows der zahlungsmittelgenerierenden Einheit schätzen und darüber hinaus einen angemessenen Abzinsungssatz wählen. Siehe hierzu Angaben zum Geschäfts- und Firmenwert.

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 Eintrittszeitpunkt.

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

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. Weitere Details werden hierzu bei den Pensionsrückstellungen sowie sonstigen Rückstellungen für Altersteilzeit dargestellt.

Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden mit folgenden Ausnahmen:

Bilanzierung der Absicherung erwarteter konzerninterner Transaktionen (veröffentlicht im April 2005). Diese Neuregelung des IAS 39 gestattet es, das Währungskursrisiko einer mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretenden künftigen konzerninternen Transaktion als Grundgeschäft eines Cashflow Hedge im Konzernabschluss zu designieren, sofern die Transaktion auf eine andere Währung lautet als die funktionale Währung des Unternehmens, das diese Transaktion abwickelt, und das Währungsrisiko sich auf die konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung auswirkt. Dieser Sachverhalt entstand erstmalig im Jahr 2006, weshalb die Anwendung dieser Änderung keine Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des 31. Dezember 2005 hat.

Der Konzern hat die Änderungen von **IAS 21 Währungsumrechnung** erstmals zum 1. Januar 2006 angewandt. Infolgedessen werden alle Umrechnungsdifferenzen aus einem monetären Posten, der Teil einer Nettoinvestition des Konzerns in einem ausländischen Geschäftsbetrieb

ist, als separater Bestandteil des Eigenkapitals im Konzernabschluss erfasst. Dies gilt unabhängig davon, auf welche Währung der monetäre Posten lautet. Die Anwendung dieses Standards hatte keinen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zum 31. Dezember 2006 und zum 31. Dezember 2005.

Im Berichtsjahr wurde eine **Darstellungsänderung** nach IAS 8 hinsichtlich abgegrenzter Schulden vorgenommen. Diese waren im Vorjahr als Rückstellung ausgewiesen und werden im Berichtsjahr zu den sonstigen Verbindlichkeiten gegliedert, da dies ein zuverlässigeres Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zulässt. Die Umgliederung betrifft abgegrenzte Schulden von T€ 6.861 (Vorjahr T€ 4.143), die sich im Wesentlichen aus fehlenden Rechnungen für bereits erbrachte Leistungen sowie für zu erstellende Gutschriften im Bereich Service ergeben. Des Weiteren wurde eine weitere Darstellungsänderung in der Kapitalflussrechnung bezüglich des Ausweises der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente vorgenommen. Im Vorjahr wurden hierunter die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten mit Fälligkeit von bis zu einem Jahr und Bankguthaben ausgewiesen. Dies betrifft kurzfristige Bankverbindlichkeiten im Vorjahr i. H. v. T€ 7.588. Im Berichtsjahr werden unter den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten nur Bankguthaben sowie Kontokorrente mit einer Fälligkeit von bis zu 3 Monaten ausgewiesen, da dies ein zuverlässigeres Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ergibt.

Erläuterungen zur Konzernbilanz

Anlagevermögen

Die Zusammensetzung und Entwicklung des Anlagevermögens ist aus dem beigelegten Konzernanlagespiegel ersichtlich.

7. Immaterielle Vermögenswerte

Buchwerte in T€	2006	2005
Patente und Technologien	2.948	546
Lizenzen	2.957	1.942
Entwicklungskosten	3.071	2.640
Sonstige geleistete Anzahlungen ohne Firmenwert	376	685
Gesamt	9.351	5.813

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 entsprechender 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€ 3.071 (Vorjahr T€ 2.640). Der Zugang der aktivierten Entwicklungskosten beträgt im Berichtsjahr T€ 974 (Vorjahr T€ 173). Die aktivierten Entwicklungskosten haben eine voraussichtliche Nutzungsdauer von 8 Jahren und werden linear über diesen Zeitraum abgeschrieben.

Darüber hinaus sind T€ 506 (Vorjahr T€ 282) Forschungs- und Entwicklungskosten angefallen, die nicht aktiviert wurden, da die Kriterien zur Aktivierung gem. IAS 38 nicht erfüllt waren.

Die gesamten Firmen- und Geschäftswerte mit einem Buchwert von T€ 51.863 (Vorjahr T€ 35.964) setzen sich zum 31. Dezember 2006 wie folgt zusammen und sind der »Cash Generating Unit« Cleaning Technology zuzuordnen:

Geschäfts- und Firmenwerte zum 31.12.2006 in T€	Anschaffungskosten	Abschreibungen kumuliert bis Dez. 2005	Zugänge	Währungsdifferenz kumuliert bis Dez. 2006	Buchwert Dez. 2006
California-Kleindienst-Gruppe, Augsburg	43.644	10.910	0	0	32.734
VPL Verbundpartner Leasing GmbH, Augsburg	3.068	1.262	0	0	1.806
Ibing GmbH, Recklinghausen	4.061	3.543	0	0	518
Wesumat Benelux B.V., Niederlande	829	135	0	0	694
Wesumat France S.A., Frankreich	276	143	0	0	133
WashTec A/S, Dänemark	314	235	0	0	79
WashTec France S.A.S., Frankreich	56	56	0	0	0
Wesumat Fahrzeugwaschanlagen GmbH, Augsburg	6.317	6.317	0	0	0
Wesumat Biltvättar AB, Schweden	134	134	0	0	0
Mark VII Equipment Inc., USA	453	0	17.268	-1.822	15.899
Gesamt	59.152	22.735	17.268	-1.822	51.863

Die Werthaltigkeitsprüfung für Geschäfts- und Firmenwerte wurde für die zwei »Cash Generating Units« Cleaning Technology und Systemgeschäft auf Grundlage des »Value in Use« durchgeführt. Basis für die Werthaltigkeitsprüfung für Geschäfts- und Firmenwerte ist die Mittelfristplanung 2007 bis 2011 auf Konzernebene.

Eine außerplanmäßige Abschreibung aufgrund eines Impairmenttests wird vorgenommen, wenn der Barwert der erwarteten Zahlungsmittelüberschüsse kleiner als der Nettobuchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit einschließlich des Geschäfts- oder Firmenwertes ist. Im Berichtsjahr ergibt sich aufgrund der positiven Entwicklung der WashTec Gruppe kein Abschreibungsbedarf.

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 »Weighted Average Cost of Capital« im Planungszeitraum von 4,88 % bis 5,35 % (Vorjahr 4,60 % bis 5,00 %) und ein Langfristwachstum in der ewigen Rente von 0,5 % (Vorjahr 0,5 %) zugrunde gelegt.

In die Ermittlung des WACC geht ein gewichteter Fremdkapitalzinssatz von 5,2% und der gewichtete Eigenkapitalzinssatz ein. Dem Eigenkapitalzinssatz liegt ein risikofreier Zins von durchschnittlich 4% sowie ein Beta-Faktor von 0,3 zugrunde.

8. Sachanlagen

Die Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten betreffen folgende Gesellschaften:

in T€	2006	2005
WashTec Cleaning Technology GmbH, Deutschland	21.197	20.991
WashTec UK Ltd., Großbritannien	358	422
WashTec Bilvask A/S, Dänemark	322	343
WashTec France S.A.S., Frankreich	340	304
Mark VII Equipment Inc., USA	505	0
Sonstige	71	86
Gesamt	22.793	22.146

Auf den Grundstücken bei der WashTec Cleaning Technology GmbH sind Grundschulden von nominal T€ 31.649 (Vorjahr T€ 36.486) und bei WashTec Bilvask A/S von nominal T€ 942 eingetragen. Die Reduzierung der Grundschulden resultiert aus dem Verkauf des Grundstücks in Schöllkrippen.

Finanzierungsleasing

Buchwerte in T€	2006	2005
Maschinen Sale-and-Lease-Back	5.231	3.945
Finanzierungsleasing, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.626	2.584
Gesamt	6.857	6.529

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 zurück geleast, 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. 6 Jahren ausgestattet, während die Verträge der WesuRent Car Wash Marketing GmbH mit ihren Kunden eine Laufzeit von ca. 10 Jahren haben. Die Mieterträge werden auf Basis der getätigten Wäschen ermittelt. Die Erlöse hieraus beliefen sich in 2006 auf T€ 3.727 (Vorjahr T€ 3.579).

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

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
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 8 Jahre

Im Segment Cleaning Technology war eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe von T€ 586 (Vorjahr T€ 459) vorzunehmen, da der durchgeführte Impairmenttest einen »value in use« von Null ergab. Darin ist mit T€ 331 die Abschreibung eines Gebäudes enthalten, das in Folge von Umstrukturierungen im Rahmen des Werkstrukturkonzepts im derzeitigen Zustand nicht mehr genutzt werden kann und abgerissen werden muss.

9. Finanzanlagen

Bei den sonstigen Ausleihungen handelt es sich ausschließlich um geleistete Kauttionen. Die Anzahlungen umfassen Anschaffungsnebenkosten i. H. v. T€ 144 der nach dem Bilanzstichtag durchgeführten Akquisition der Gesellschaft Motor Mediterraneo S.A., mit Sitz in Barcelona.

10. Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte

Im Rahmen des Werkstrukturkonzepts und der damit verbundenen Zusammenlegung von Produktionsstandorten ist beabsichtigt, die nicht mehr genutzten Grundstücke und Gebäude zu veräußern.

Die im Vorjahr als zur Veräußerung gehalten ausgewiesenen Grundstücke und Gebäude in Schöllkrippen, Deutschland, wurden im März und April 2006 verkauft. Daraus ergab sich ein Ertrag i. H. v. T€ 194 der unter den sonstigen Erträgen ausgewiesen ist.

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 voraussichtlich bis Ende 2007 erfüllt sein werden. Der Ausweis erfolgt gem. IFRS 5, als zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte, separat in der Bilanz. Der aus dem Verkauf erzielbare Veräußerungspreis wird voraussichtlich T€ 1.650 betragen. Der Buchwert des Grundstücks sowie der Gebäude beträgt zum 31. Dezember 2006 T€ 1.110. Beide Grundstücke waren unter dem Segment der Cleaning Technology ausgewiesen.

11. Aktive latente Steuern

Der Saldo der aktiven latenten Steuern von T€ 24.839 (Vorjahr T€ 30.111) resultiert im Wesentlichen aus latenten Steuerforderungen auf nutzbare steuerliche Verlustvorträge.

Es bestehen T€ 63.202 (Vorjahr T€ 80.802) körperschaftsteuerliche Verlustvorträge und T€ 59.132 (Vorjahr T€ 78.271) gewerbsteuerliche Verlustvorträge in Deutschland sowie T€ 8.620 (Vorjahr T€ 8.163) 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 in Höhe von T€ 26.826 (Vorjahr T€ 31.736), davon in Deutschland T€ 24.278 (Vorjahr T€ 29.406) und T€ 2.548 (Vorjahr T€ 2.330) im Ausland.

Die Realisierbarkeit der Verlustvorträge ist auf Basis der internen Mittelfristplanung 2007 bis 2011 mit hinreichender Sicherheit gewährleistet.

Latente Steuern werden entsprechend der sogenannten Verbindlichkeiten-Methode (Liability Method) auf Basis eines Steuersatzes von 39,2% (Vorjahr 40%) berechnet. Der Steuersatz reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr aufgrund einer Senkung des Gewerbesteuerhebesatzes.

Die latenten Steuerforderungen haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

in T€	1. Jan. 2006	Veränderung Steuerquote	Veränderung	31. Dez. 2006
Steuerliche Verlustvorträge	31.736	-589	-4.321	26.826
Zeitliche Unterschiede IFRS zu Steuerbilanz	2.085	-31	-882	1.172
Zwischengewinneliminierung	1.521	-30	1.014	2.505
Pensionen	746	-15	-157	574
Gesamt	36.088	-665	-4.346	31.077

Die latenten Steuerverbindlichkeiten haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

zeitliche Unterschiede zwischen IFRS/HGB in T€	1. Jan. 2006	Veränderung Steuerquote	Veränderung	31. Dez. 2006
Grundstücks- und Gebäudeaufwertung	-3.846	77	160	-3.609
Lineare Abschreibung	-494	10	-53	-537
Leasing	-121	2	101	-18
Pauschalwertberichtigung	-52	1	0	-51
Vorratsvermögen	-244	5	-170	-409
Entwicklungskosten	-1.056	21	-169	-1.204
Sicherungsgeschäfte	-164	3	-393	-554
Sonstige	0	0	144	144
Gesamt	-5.977	119	-380	-6.238

Latente Steuerforderungen und -verbindlichkeiten werden gegeneinander aufgerechnet, soweit es ein Aufrechnungsrecht gibt und die Steuerforderungen und -verbindlichkeiten gegenüber der gleichen Steuerbehörde bestehen. Die folgenden Beträge, die sich nach der gegenseitigen Aufrechnung von Forderungen und Verbindlichkeiten ergeben, werden im konsolidierten Jahresabschluss ausgewiesen:

in T€	2006	2005
Latente Steuerforderungen	31.077	36.088
Latente Steuerverbindlichkeiten	-6.238	-5.977
Gesamt	24.839	30.111

Soweit die Realisierbarkeit von aktiven latenten Steuern nicht hinreichend sicher erscheint, wurden keine aktiven latenten Steuern gebildet. Im Berichtsjahr wurde ein Verlustvortrag i. H. v. T€ 150 (Vorjahr T€ 136), nicht angesetzt. Dies entspricht nicht aktivierten latenten Steuern i. H. v. T€ 49 (Vorjahr T€ 44).

Es wurden aktive latente Steuern auf Verlustvorträge in Höhe von T€ 270 (Vorjahr T€ 200) bei der WashTec Cleaning Technology GmbH, Wien und in Höhe von T€ 980 bei der WashTec France gebildet, obwohl beide Gesellschaften im Berichtsjahr einen steuerlichen Verlust erwirtschaftet haben. Bei beiden Gesellschaften wird, trotz konservativer Ergebnisplanung, mit einem Verbrauch des Verlustvortrages innerhalb der nächsten fünf Jahre gerechnet.

12. Vorräte

in T€	2006	2005
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe inkl. Waren	21.415	19.840
Unfertige Erzeugnisse	4.534	1.631
Fertige Erzeugnisse	8.057	5.832
Geleistete Anzahlungen	14	1.697
Gesamt	34.020	29.000

Der Anstieg der Vorräte resultiert im Wesentlichen aus einem hohen Bestand an unfertigen und fertigen Erzeugnissen zum Jahresende.

Im Berichtsjahr beliefen sich die Wertberichtigungen auf das Vorratsvermögen auf T€ 942 (Vorjahr T€ 433). Der Buchwert der zum Nettoveräußerungswert und nicht zu Anschaffungskosten angesetzten Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe belief sich auf T€ 3.521 (Vorjahr T€ 3.202).

13. Forderungen und sonstige Vermögenswerte

in T€	2006	2005
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Restlaufzeit < 1 Jahr)	41.842	33.388
Kurzfristige Forderungen gegenüber dem Finanzamt	524	270
Kurzfristige sonstige Vermögenswerte	2.238	1.420
Langfristige sonstige Vermögenswerte	32	70
Gesamt	44.636	35.148
davon:		
langfristig	32	70
kurzfristig	44.604	35.078

Die sonstigen langfristigen Vermögenswerte repräsentieren ein Händlerdarlehen. Das Darlehen wird mit 3 % verzinst und wird voraussichtlich bis 2008 getilgt sein.

14. Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in T€	2006	2005
Bruttobestand	44.611	36.886
Wertberichtigungen	-2.769	-3.498
Nettobestand	41.842	33.388

Der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen resultiert im Wesentlichen aus der Umsatzsteigerung, der Rückgang der Wertberichtigungen auf Forderungen resultiert aus einem verbesserten Forderungsmanagement.

15. Kurzfristige sonstige Vermögenswerte

Die kurzfristigen sonstigen Vermögenswerte von insgesamt T€ 2.238 (Vorjahr T€ 1.420) umfassen als größte Position Forderungen aus Sicherungsgeschäften T€ 1.414 (Vorjahr T€ 411) und Reisekostenvorschüsse in Höhe von T€ 216 (Vorjahr: T€ 212). Der Anstieg der sonstigen Vermögenswerte resultiert im Wesentlichen aus neu abgeschlossenen Sicherungsinstrumenten sowie einem Anstieg des Marktwerts bestehender Sicherungsinstrumente.

Zur Absicherung von Zins- und Währungsrisiken bestehen Zinsswaps und ein Cross-Currency-Swap. Die Zinsswaps sichern mehr als 50 % der Zinsrisiken des Konsortialdarlehens ab. Der beizulegende Zeitwert beträgt zum 31. Dezember 2006 T€ 722 (Vorjahr T€ 411) und ist unter den kurzfristigen Vermögenswerten bzw. im Eigenkapital erfasst, da es sich um ein Sicherungsinstrument in Form eines Cashflow-Hedges handelt. Der Zinssatz des Darlehens ist variabel und von der Entwicklung des EURIBOR abhängig. Zum 31. Dezember 2006 sind Mio. € 36 durch den Tausch des variablen Zinssatzes EURIBOR mit einem festen Zinssatz in Höhe von 2,46 % und 3,77 % p.a. abgedeckt. Die Verträge enden am 31. Dezember 2008 und 31. Dezember 2009, wobei die Cashflows aus den Zinsswaps über die Laufzeit verteilt erwartet werden.

Der abgeschlossene Cross-Currency-Swap sichert das Währungskursrisiko aus einem in USD ausgereichten Darlehen in Höhe von Mio. USD 10 ab. Das Darlehen ist am 31. Dezember 2008 endfällig. Der Marktwert des Cross-Currency-Swaps beträgt zum 31. Dezember 2006 T€ 692.

Die Währungskursverluste aus der Bewertung der Darlehensforderung zum Stichtag wurden erfolgswirksam in der Berichtsperiode erfasst und in entsprechender Höhe durch die ertragswirksam erfasste Forderung aus dem Cross-Currency-Swap ausgeglichen. Die verbleibende Differenz i. H. v. T€ 89 wurde erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

16. Rechnungsabgrenzungsposten

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

Eigenkapital

17. Gezeichnetes Kapital

Entwicklung des Eigenkapitals T€	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Verlust- vortrag	Sonstige Rücklagen	Währungs- kurseffekte	Gesamt
Stand 31. Dezember 2004	20.000	27.384	-44.659	0	1.300	4.025
Kapitalerhöhung	20.000	18.019				38.019
Kosten der Kapitalerhöhung		-1.774				-1.774
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen				-1.154	-429	-1.583
Steuern auf direkt im Eigenkapital erfasste Transaktionen		709		462		1.171
Konzernjahresergebnis			9.423			9.423
Stand 31. Dezember 2005	40.000	44.338	-35.236	-692	871	49.281
Direkt im Eigenkapital erfasstes Ergebnis				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	-22.734	-395	519	61.728

Das gezeichnete Kapital in Höhe von € 40.000.000 ist eingeteilt in 15.200.000 Stückaktien und ist voll eingezahlt bzw. durch Sacheinlage erbracht.

Die Anzahl der im Umlauf befindlichen Anteile hat sich im Geschäftsjahr nicht verändert und beträgt 15.200.000 Aktien.

	31. Dez. 2006	31. Dez. 2005
Anzahl Aktien in tausend Stück	15.200	15.200
Nennwert in € je Aktie	2,63	2,63

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 € 20.000.000,00 zu erhöhen und den Inhalt der Aktienrechte, die Einzelheiten der Kapitalerhöhung sowie die Bedingungen der Aktienaussgabe, 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: Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Juni 2001 wurde – infolge der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln – das Bedingte Kapital I von € 511.292 um € 15.024 auf € 526.316 erhöht. Das Grundkapital der Gesellschaft wird damit um bis zu € 526.316, eingeteilt in 200.000 Aktien im Nennbetrag von € 2,63 bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, als die Gläubiger von Wandelschuldverschreibungen, die aufgrund des Beschlusses der Hauptversammlung vom 17. Oktober 1997 ausgegeben wurden, von ihrem Wandlungsrecht Gebrauch machen und dies nach Maßgabe der Wandlungsbedingungen für die Wandlung benötigt wird.

Zum Jahresende waren keine Wandelschuldverschreibungen mehr ausstehend. Damit sind die Voraussetzungen für eine Erhöhung des bedingten Kapitals I nicht mehr gegeben.

Bedingtes Kapital II: Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Juni 2001 wurde – infolge der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln – das Bedingte Kapital II von € 1.175.971 um € 34.555 auf € 1.210.526 erhöht. Die in der außerordentlichen Hauptversammlung vom 22. Dezember 1999 beschlossene bedingte Kapitalerhöhung II erlaubt, das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu € 1.210.526 zur Ausgabe von bis zu Stück 460.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem auf jede Stückaktie entfallenden anteiligen Betrag des Grundkapitals von € 2,63 bedingt zu erhöhen. Die bedingte Kapitalerhöhung dient ausschließlich der Gewährung von Optionsrechten an Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft und Mitglieder der Geschäftsführung der mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen sowie an Mitarbeiter (einschließlich leitender Angestellter) der Gesellschaft und der mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen. Den Aktionären steht kein Bezugsrecht auf die Optionsrechte zu. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie die Inhaber der ausgegebenen Optionsrechte von ihren Optionsrechten Gebrauch machen. In den Geschäftsjahren 2000 bis 2004 haben der Vorstand und Aufsichtsrat Stück 20.000 Optionsrechte zu einem Ausübungspreis von € 8,95 pro Aktie an leitende Angestellte ausgegeben.

Die Optionsberechtigten haben kein Entgelt für die Einräumung der Optionsrechte zu leisten. Die Optionsrechte können erst nach Ablauf einer Sperrfrist von zwei Jahren gestaffelt innerhalb von drei Jahren ausgeübt werden, letztmalig zum 18. September 2005. Die Optionsberechtigten haben von ihrem Ausübungsrecht bis Ablauf des Geschäftsjahres 2005 keinen Gebrauch gemacht.

Damit sind die Optionsrechte erloschen.

18. Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage enthält das Agio aus durchgeführten Kapitalerhöhungen. Im Wesentlichen resultiert sie aus der Einbringung der California Kleindienst Holding GmbH in die WashTec AG zum 1. Januar 2000 und in Höhe von T€ 18.019 – abzüglich T€ 1.774 Kapitalerhöhungskosten – aus der Kapitalerhöhung im August 2005 sowie in Höhe von T€ 709 aus Steuern auf direkt im Eigenkapital erfasste Transaktionen.

19. Sonstige Rücklagen

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 und Cross-Currency-Swaps, um sich gegen Zins- und Währungskursrisiken abzusichern. Der Zeitwert dieser Swaps zum 31. Dezember 2006 ist als kurzfristige Forderung ausgewiesen. Der gem. IAS 39 direkt im Eigenkapital auszuweisende Betrag – unter Berücksichtigung latenter Steuern – belief sich auf T€ 276 (Vorjahr T€ 411).

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€ 293 (Vorjahr versicherungsmathematische Verluste i. H. v. T€ 1.566) erfasst. Mit dem Eigenkapital sind insgesamt versicherungsmathematische Verluste in Höhe von T€ 1.273 (Vorjahr T€ 1.566) verrechnet.

20. 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 4,5% (Vorjahr 4,0%) angenommen. Die jährlichen Gehalts- und Lebenskostensteigerungsraten wurden unverändert 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 2006 213 Mitarbeiter (Vorjahr 213 Mitarbeiter).

Die in der Bilanz ausgewiesenen Beträge ergeben sich wie folgt:

in T€	2006	2005
Barwert der nicht finanzierten Verpflichtungen	6.704	7.238

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

In den Geschäftsjahren 2005 und 2006 haben sich die Pensionsrückstellungen wie folgt entwickelt:

in T€	2006	2005
Stand 1.1.	7.238	5.575
Abgang	-297	0
Gezahlte Renten	-354	-349
Zuführung	410	446
Versicherungsmathematische Verluste	-293	1.566
Stand 31.12.	6.704	7.238

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

in T€	2006	2005
Dienstzeitaufwand der Berichtsperiode	53	33
Zinsaufwand	357	413
Pensionsaufwendungen	410	446

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

in T€	2006	2005	2004	2003	2002
Leistungsorientierte Verpflichtung (Barwert)	6.704	7.238	5.575	5.546	5.487

Der Konzern rechnet für das Geschäftsjahr 2007 mit Zahlungen in Höhe von T€ 354 zuzüglich dem Arbeitgeberanteil zur Sozialversicherung.

21. Steuerrückstellungen

Die Steuerrückstellungen von T€ 5.416 (Vorjahr T€ 3.330) resultieren im Wesentlichen aus Ertragsteuern.

22. Sonstige Rückstellungen

	Rückstellungen						Gesamt	
	Alters- teilzeit	Gewähr- leistung	Rückkauf- verpflich- tungen	Restruk- turierung	Virtuelle Aktien- optionen	Übrige	2006	2005
in T€	2006	2006	2006	2006	2006	2006	2006	2005
Stand 1.1.	4.909	5.265	6.069	3.123	6.331	2.393	28.090	22.334
Zuführung	0	2.339	458	71	600	801	4.269	12.499
Inanspruchnahme	-728	-1.072	-1.209	-1.219	-6.331	-1.364	-11.923	-5.594
Auflösung	-858	-195	0	-156	0	-106	-1.315	-1.205
Währungsdifferenz	0	-5	55	0	0	1	51	56
Aufwand aus der Aufzinsung und Effekte aus der Änderung des Abzinsungsfaktors	22						22	
Stand 31.12.	3.301	6.332	5.373	1.819	600	1.725	19.150	28.090
davon kurzfristig (< 1 Jahr)	787	6.332	1.719	1.819	0	1.725	12.382	
davon langfristig (> 1 Jahr)	2.515	0	3.654	0	600	0	6.769	
Rückstellungen in 2005								
davon kurzfristig (< 1 Jahr)	828	5.265	1.239	3.123	6.331	2.393	19.179	
davon langfristig (> 1 Jahr)	4.081	0	4.830	0	0	0	8.911	

Die Rückstellung für Altersteilzeit wurde entsprechend der Stellungnahme des Hauptfachausschusses des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW RS HFA 3) vom 18. November 1998 berechnet. Dabei wurde ein Zinssatz von 3,0% (Vorjahr 3,0%) und ein jährlicher Gehaltstrend von 2% berücksichtigt.

Die Rückstellung für Gewährleistungsverpflichtungen wurde anhand der Erfahrungen aus vergangenen Jahren gebildet. Darüber hinaus wurde für bereits bekannt gewordene Garantiefälle eine Rückstellung passiviert.

Für die in 2006 bekannt gemachten Restrukturierungsmaßnahmen zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit bestehen Rückstellungen i. H. v. T€ 1.819.

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 zur Vorstandsvergütung zu finden.

Die übrigen Rückstellungen von T€ 1.725 (Vorjahr T€ 2.393) betreffen vor allem Rückstellungen für Prozessrisiken (T€ 1.285, Vorjahr T€ 1.202), Mietzahlungen (T€ 47, Vorjahr T€ 717) sowie Produkthaftpflicht (T€ 137, Vorjahr T€ 135).

23. Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

in T€	2006	2005
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	9.024	7.588
Langfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	48.226	43.534
Gesamt	57.250	51.122

Im Rahmen einer Erweiterung der Finanzierung wurde die Kreditlinie der Gesellschaft auf T€ 96.000 erhöht. Damit wurden auch die Rahmenbedingungen des Kreditvertrags zugunsten der WashTec Cleaning Technology GmbH verbessert und die Laufzeit bis zum 31. Juli 2011 verlängert. Unter anderem beinhaltet die Erweiterung der Linie Mio. € 15 die ausschließlich für künftige Akquisitionen der Gesellschaft zu verwenden sind.

Das Darlehen wird regulär mit jährlich 8 Mio. € getilgt. Der zum Laufzeitende noch ausstehende Betrag ist endfällig. Bei der Finanzierungserweiterung wurde ein Disagio berechnet, das gem. IAS 39 direkt von den Verbindlichkeiten abgezogen wurde. Die im Zinsaufwand erfassten Beträge für die Amortisation des Disagios belaufen sich auf T€ 505 (Vorjahr T€ 254).

Der Zinssatz des Darlehens ist 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.

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

	2006	ab Juli 2005	bis Juni 2005
Gewichteter, effektiver Durchschnittzinssatz	5,2%	5,6%	7,1%

24. Wandeldarlehen

Das Wandeldarlehen wurde im Berichtsjahr vollständig abgelöst. Zum Jahresende besteht aus der Ablösung noch eine Zahlungsverpflichtung i. H. v. T€ 30.

25. Schulden

in T€	2006	2005
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (Laufzeit < 1 Jahr)	11.388	6.962
erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen (Laufzeit < 1 Jahr)	5.951	5.552
Verbindlichkeiten aus Steuern und Abgaben (Laufzeit < 1 Jahr)	5.381	3.255
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit (Laufzeit < 1 Jahr)	254	783
sonstige Verbindlichkeiten (Laufzeit < 1 Jahr)	23.634	14.460
sonstige Verbindlichkeiten (Laufzeit 1–5 Jahre)	5.049	5.987
Gesamt	51.657	36.999
davon kurzfristig (< 1 Jahr)	46.608	31.012
davon langfristig (> 1 Jahr)	5.049	5.987

Die Verbindlichkeiten aus Steuern und Abgaben enthalten neben Lohnsteuer für den Monat Dezember 2006 im Wesentlichen noch abzuführende Umsatzsteuer.

In den sonstigen Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit unter 1 Jahr (T€ 23.634, Vorjahr T€ 14.460) und mit einer Laufzeit zwischen 1 und 5 Jahren (T€ 5.049, Vorjahr T€ 5.987) sind Finanzierungs-Leasing-Verbindlichkeiten mit Barwerten in folgender Höhe enthalten:

in T€	Barwert	Nominal-Wert	Barwert	Nominal-Wert
	2006	2006	2005	2005
Laufzeit unter 1 Jahr	1.899	2.168	2.145	2.258
Laufzeit zwischen 1–5 Jahre	5.049	5.452	4.161	4.604
Gesamt	6.948	7.620	6.306	6.862

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

Die Mindest-Leasing-Zahlungen für diese Finanzierungs-Leasing-Verbindlichkeiten belaufen sich auf:

in T€	2006	2005
Leasingzahlungen fällig	7.620	6.862
davon bis 1 Jahr	2.168	2.258
davon über 1 Jahr	5.452	4.604
Zinszahlungen	672	556
Barwert-Leasing	6.948	6.306
davon bis 1 Jahr	1.899	2.145
davon über 1 Jahr	5.049	4.161

Die sonstigen Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von unter 1 Jahr beinhalten neben dem Anteil der kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten, kreditorische Debitoren mit T€ 301 (Vorjahr T€ 513), Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern in Höhe von T€ 8.867 (Vorjahr T€ 6.917) und Verbindlichkeiten gegenüber Berufsgenossenschaften von T€ 588 (Vorjahr T€ 605) sowie Verbindlichkeiten aus variablen Anteilen von Kaufpreiszahlungen i. H. v. T€ 3.836 (Vorjahr T€ 0). Darüber hinaus beinhalten die sonstigen Verbindlichkeiten abgegrenzte Schulden von T€ 6.861 (Vorjahr T€ 4.143) die sich im Wesentlichen aus fehlenden Rechnungen für bereits erbrachte Leistungen sowie für zu erstellende Gutschriften im Bereich Service ergeben.

Die sonstigen Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von 1 bis 5 Jahren beinhalten den langfristigen Teil der Finanzierungs-Leasing-Verbindlichkeiten mit T€ 5.049 (Vorjahr T€ 4.161).

26. Rechnungsabgrenzungsposten

Der Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von T€ 6.929 (Vorjahr T€ 6.362) wurde im Wesentlichen für die periodengerechte Verteilung der Umsätze auf die geschlossenen Wartungsverträge gebildet.

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

27. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse von T€ 261.365 (Vorjahr T€ 225.787) beinhalten T€ 184.452 (Vorjahr T€ 153.957) aus dem Verkauf von Maschinen und Zubehör, T€ 75.530 (Vorjahr T€ 68.525) aus Service und Ersatzteilleistungen sowie T€ 3.727 (Vorjahr T€ 3.579) aus Lease-/Mieteinnahmen für Waschanlagen. Die Verträge sehen keine Mindestleasingzahlungen, sondern ausschließlich waschzahlabhängige Zahlungen vor.

28. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge von T€ 4.899 (Vorjahr T€ 4.858) enthalten im Wesentlichen Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und Wertberichtigungen auf Forderungen in Höhe von T€ 2.280 (Vorjahr T€ 1.898), Erträge aus der Weiterveräußerung von Leasingfahrzeugen und Verkauf von Sachanlagen in Höhe von T€ 1.322 (Vorjahr T€ 676), sonstige Erträge aus Leasinggeschäften in Höhe von T€ 0 (Vorjahr T€ 693) und Wechselkursgewinne in Höhe von T€ 11 (Vorjahr T€ 186).

29. Materialaufwand

in T€	2006	2005
Aufwendungen für Roh-, Hilfs-, Betriebsstoffe und bezogene Waren	99.401	74.094
Aufwendungen für bezogene Leistungen	16.203	16.907
Gesamt	115.604	91.001

30. Personalaufwand

Die Personalkosten beinhalten im Berichtsjahr Aufwendungen für die virtuelle Aktienoptionen T€ 4.558 (Vorjahr T€ 5.746).

Die Anzahl der Mitarbeiter hat sich konzernweit im Jahresdurchschnitt wie folgt entwickelt:

Durchschnittliche Mitarbeiterzahl	2006	2005
Gewerbliche Mitarbeiter	769	792
Angestellte	643	517
Gesamt	1.412	1.309

Im Personalaufwand sind Pensionszahlungen an eine Unterstützungskasse für ehemalige Vorstände in Höhe von T€ 0 (Vorjahr T€ 45) enthalten.

31. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gliedern sich wie folgt:

in T€	2006	2005
Kraftfahrzeugkosten	6.834	6.485
Reisekosten	3.679	2.709
Werbung und Messekosten	3.199	1.628
Instandhaltung/Reparaturen	2.602	2.525
Rechts- und Beratungskosten	2.547	2.645
Zeitarbeitskräfte	2.386	2.018
Kommunikationskosten	2.013	1.724
Kosten Datenverarbeitung	1.875	1.555
Mieten/Operating Lease ohne KFZ	1.689	1.189
Fort- und Weiterbildungskosten	1.032	499
Bürobedarf	1.025	676
Versicherungen	983	843
Operating Lease Kfz	801	0
Wechselkursdifferenzen	571	194
Honorare, Lizenzen und Entwicklungskosten	506	282
Zuführung zu Wertberichtigungen auf Forderungen	437	2.247
Produkthaftpflicht	429	200
Öffentlichkeitsarbeit	421	242
Aufwendungen für eigene Patente und Schutzrechte	311	228
Verlust Anlagenabgänge	229	196
verschiedene Verwaltungskosten/sonstige Kosten	4.146	3.830
Gesamt	37.715	31.915

Die in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigten Aufwendungen für das Honorar des Abschlussprüfers (Ernst & Young AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft, München) im Geschäftsjahr 2006 setzen sich wie folgt zusammen:

Honorare des Abschlussprüfers in T€	2006	2005
Abschlussprüfung	210	207
Konzernabschlussprüfung	25	25
sonstige Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen	7	21
Gesamt	242	253

32. Finanzergebnis

T€	2006	2005
Zinsen und ähnliche Erträge	538	310
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-4.461	-4.680
Finanzergebnis	-3.923	-4.370

Die Zinsen und ähnlichen Aufwendungen beinhalten, neben den Darlehenszinsen, anteilig amortisierte Beträge der vorab gezahlten Bankgebühren in Höhe von T€ 505 (Vorjahr T€ 254) auf die Konsortialdarlehen. Weitere Ausführungen sind unter Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten dargestellt.

33. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Position betrifft sowohl laufende als auch latente Steuern.

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung vom erwarteten zum tatsächlichen ausgewiesenen Steueraufwand. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird das Ergebnis vor Ertragsteuern mit dem Konzernsteuersatz von 39,2% (Vorjahr 40,0%) multipliziert.

in T€	Bemessungs- grundlage 2006	Steuer- aufwand 2006	Bemessungs- grundlage 2005	Steuer- aufwand 2005
Erwarteter Ertragsteueraufwand	20.993	8.229	15.012	6.005
Steuerabweichungen in Folge unterschiedlicher Steuersätze im Ausland	0	-226	0	-92
Auswirkungen aus dem Nichtansatz von latenten Steuerforderungen	0	0	0	-671
Auswirkung Nutzung Verlustvorträge aus nicht angesetzten latenten Steuern	0	-97	0	0
Dividende	101	40	0	0
Nicht abziehbare Aufwendungen				
Auslandsbeteiligungen	305	120	3.580	1.432
Aktivierung Körperschaftsst.-Guthaben	0	-385	0	0
Nicht abzugsfähige Aufwendungen betr. Wertaufholung von Beteiligungen	0	0	132	54
Steuerneutraler Effekt				
Entkonsolidierung SSI	0	0	-3.344	-1.338
nicht abzugsfähige Aufwendungen	457	179	0	0
Nicht abzugsfähige Dauerschuldzinsen	1.812	239	1.467	193
Anpassung Konzernsteuersatz auf 39,2%	0	545	0	0
Sonstige	0	-153	10	4
Tatsächlicher Ertragsteueraufwand	23.668	8.491	16.857	5.587

Die Zusammensetzung des Steueraufwands ist wie folgt:

in T€	Steueraufwand 2006	Steueraufwand 2005
Latenter Steueraufwand	4.875	2.009
Tatsächlicher Steueraufwand	3.616	3.579
Steuern vom Einkommen und Ertrag	8.491	5.588

Darüber hinaus wurden per Saldo T€ –272 (Vorjahr T€ 1.171) latente Steuern direkt im Eigenkapital erfasst.

34. 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. Die Berechnung stellt sich wie folgt dar:

Ermittlung des Ergebnisses je Aktie	2006	2005
Konzernjahresergebnis in T€	12.502	9.423
Gewogener Durchschnitt der ausgegebenen Aktien	15.200.000	11.653.333
Ergebnis je Aktie in €	0,82	0,81

Die ausgegebenen virtuellen Aktienoptionen werden in Bar ausgeglichen und verwässern das Ergebnis je Aktie nicht. Aus diesem Grund entspricht das verwässerte Ergebnis je Aktie dem unverwässerten.

Dividende je Aktie

Der Jahreshauptversammlung am 22. Mai 2007 wird für das Berichtsjahr keine Dividende vorgeschlagen.

35. Ergänzende Angaben zur Kapitalflussrechnung

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€	2006	2005
Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand	3.045	6.909
Kontokorrentkredite	–1.476	–53
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.569	6.856
Kontokorrentkredite	–1.476	–53
kurzfristig variabel verzinsliche Darlehen	–7.548	–7.535
kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	–9.024	–7.588

36. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Haftungsverhältnisse

Zum Bilanzstichtag bestanden aus Sicht des WashTec Konzerns Eventualschulden im Wesentlichen aus Vertragserfüllungsverpflichtungen und für potenzielle Aufwendungen aus dem Rückkauf von Maschinen in Höhe von T€ 868 (Vorjahr T€ 750).

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

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
2006	3.653	5.615	0	9.148
2005	2.377	1.866	549	4.792

Dabei handelt es sich im Wesentlichen um Leasing von Servicefahrzeugen. Die Verträge sehen eine Laufzeit zwischen 3 und 5 Jahren vor. Sie beinhalten in der Regel Klauseln über Verlängerungs- und Kaufoptionen sowie Preisanpassungsklauseln.

Sicherungspolitik

Die wesentlichen durch den Konzern verwendeten Finanzinstrumente – mit Ausnahme derivativer Finanzinstrumente – umfassen Bankdarlehen und Kontokorrentkredite, Finanzierungsleasingverhältnisse sowie Schulden aus Lieferungen und Leistungen. Der Hauptzweck dieser Finanzinstrumente ist die Finanzierung der Geschäftstätigkeit des Konzerns. Der Konzern verfügt über verschiedene finanzielle Vermögenswerte wie zum Beispiel Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen, die unmittelbar aus seiner Geschäftstätigkeit resultieren.

Desweiteren verfügt der Konzern auch über derivative Finanzinstrumente. Hierzu gehören vor allem Zinsswaps und Cross-Currency-Swaps.

Zweck dieser derivativen Finanzinstrumente ist die 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.

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.

Währungs- und Zinsrisiko

Das Risiko von Schwankungen der Marktzinssätze, dem der Konzern ausgesetzt ist, resultiert überwiegend aus den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten mit einem variablen Zinssatz.

Durch US-Dollar-Transaktionen bedingt durch die Tochtergesellschaft Mark VII Equipment Inc. können sich Änderungen des USD/EUR-Wechselkurses wesentlich auf die Konzern-Bilanz auswirken.

WashTec ermittelt monatlich alle Positionen, die dem Zins- und Währungsrisiko unterliegen, bewertet die Eintrittswahrscheinlichkeit von negativen Entwicklungen für die Gesellschaft und trifft gegebenenfalls Entscheidungen zur Vermeidung, Verminderung der entsprechenden Zins- und/oder Währungspositionen. Im Geschäftsjahr wurden derivative Finanzinstrumente in Form von Zinsswaps zur Absicherung von Zinsrisiken aus dem Konsortialdarlehen sowie ein Cross-Currency-Swap zur Absicherung von Währungskursrisiken gehalten.

Liquiditätsrisiko

Die jederzeitige Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit der WashTec Gesellschaften ist ein wichtiges Unternehmensziel. Mittels der implementierten Cash-Management-Systeme 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 Darlehensnehmerin, unter Mithaftung der WashTec Holding GmbH und der WashTec AG eingeräumt worden. 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.

Kreditrisiken

Das theoretische maximale Ausfallrisiko bei den originären Finanzinstrumenten entspricht dem Wert aller Forderungen abzüglich der Verbindlichkeiten gegenüber denselben Schuldern. WashTec ist bestrebt, das Delkredere-Risiko möglichst gering zu halten. In diesem Bereich wird, sofern die Bonität der Kunden nicht erstklassig ist, sehr stark mit Beschränkungen des Bestellrahmens gearbeitet. Bei Neukunden fordert die Gesellschaft einen Bonitäts- oder Finanzierungsnachweis. Wir gehen davon aus, dass durch Wertberichtigungen für Forderungsausfälle das tatsächliche Risiko abgedeckt ist.

Im Konzern bestehen keine wesentlichen Konzentrationen von Kreditrisiken.

Finanzinstrumente

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

Buchwert in T€	Zeitwert	Buchwert	Zeitwert	Buchwert
	2006	2006	2005	2005
Finanzielle Vermögenswerte				
Zahlungsmittel	3.045	3.045	6.908	6.908
derivative Finanzinstrumente	1.414	1.414	411	411
Schuldscheindarlehen	0	0	74	74
Finanzielle Verbindlichkeiten				
Kontokorrentkredite	1.476	1.476	383	383
Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing	6.948	6.948	6.306	6.306
Wandelschuldverschreibung	0	0	51	51
variabel verzinsliche Darlehen	55.774	55.774	50.739	50.739

Der beizulegende Zeitwert der derivativen Finanzinstrumente und Darlehen wurde durch Abzinsung der erwarteten künftigen Cashflows unter Verwendung von marktüblichen Zinssätzen ermittelt.

Zinsänderungsrisiko

in T€	Bis 1	1-2	2-3	4-5	Summe
	Jahr	Jahre	Jahre	Jahre	
variabel verzinsliche Darlehen	8.000	8.000	8.000	33.360	57.360
Kontokorrentkredite	1.476	0	0	0	1.476

Der Zinssatz der variablen Verbindlichkeiten wird in Abständen von weniger als einem Jahr angepasst.

Sicherungsbeziehungen

Absicherung von Cashflows

Die Zinsswaps sichern mehr als 50% der Zinsrisiken des Konsortialdarlehens ab. Die Sicherungsbeziehung wird als hoch effektiv eingestuft. Der beizulegende Zeitwert beträgt zum 31. Dezember 2006 T€ 722 (Vorjahr T€ 411) und ist unter den kurzfristigen Vermögenswerten bzw. im Eigenkapital erfasst, da es sich um ein Sicherungsinstrument in Form eines Cashflow-Hedges handelt. Der Zinssatz des Darlehens ist variabel und an die Entwicklung des EURIBOR gebunden. Zum 31. Dezember 2006 sind Mio. € 36 durch den Tausch des variablen Zinssatzes EURIBOR mit einem festen Zinssatz in Höhe von 2,46% und 3,77% p. a. abgedeckt. Die Verträge enden am 31. Dezember 2008 und 31. Dezember 2009, wobei die Cashflows aus den Zinsswaps über die Laufzeit verteilt erwartet werden.

Absicherung einer Netto-Investition in einem ausländischen Geschäftsbetrieb

Der abgeschlossene Cross-Currency-Swap sichert das Währungskursrisiko aus einem in USD ausgereichten Darlehen in Höhe von Mio. USD 10 ab. Das Darlehen ist am 31. Dezember 2008 endfällig. Der Marktwert des Cross-Currency-Swaps beträgt zum 31. Dezember 2006 T€ 692. Die Währungskursverluste aus der Bewertung der Darlehensforderung zum Stichtag wurden erfolgswirksam in der Berichtsperiode erfasst und in entsprechender Höhe durch die ertragswirksam erfasste Forderung aus dem Cross-Currency-Swap ausgeglichen. Die verbleibende Differenz i. H. v. T€ 89 wurde erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

37. 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.

Die Geschäftsbereiche erfassen die folgenden Aktivitäten:

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

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 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 (Sonstige).

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	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Umsatzerlöse	259.982	222.482	3.727	3.579	-2.344	-274	261.365	225.787
sonstige Erträge	4.852	4.853	47	5			4.899	4.858
Betriebsergebnis	25.436	18.924	651	595	-1.172	-137	24.916	19.382
Erträge aus Zinsen und Finanzanlagen	538	310	0	0			538	310
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-4.236	-4.495	-225	-186			-4.461	-4.681
Ergebnis aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	20.566	14.603	426	409			20.993	15.012
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag							-8.491	-5.588
Konzernjahresergebnis							12.502	9.423
Eigenkapital	61.677	49.230	51	51	0	0	61.728	49.281
Schulden	137.009	123.726	3.235	3.159	-65	-53	140.179	126.832
Anlagevermögen	96.568	75.153	3.290	3.306	0	0	99.858	78.459
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	1.110	1.341	0	0	0	0	1.110	1.341
Umlaufvermögen	82.666	72.298	307	386	-161	-287	82.812	72.397
Investitionen	9.828	6.915	2.462	320	0	0	12.290	7.235
Abschreibungsaufwand	-6.423	-5.453	-1.237	-1.292	0	0	-7.660	-6.745
Nicht zahlungswirksame Aufwendungen/ Erträge ohne Abschreibungen	-1.182	2.830	0	0	0	0	-1.182	2.830

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

in T€	2006	2005
Geschäftsbereich Cleaning Technology		
Neumaschinen	169.625	145.803
Ersatzteile, Service	75.530	68.525
Gebrauchtmaschinen	3.824	2.037
Chemie	7.043	4.072
Zubehör und Sonstiges	3.960	2.045
Gesamt	259.982	222.482
Geschäftsbereich Systemgeschäft		
Vermietung von Anlagen	3.727	3.579
Gesamt	3.727	3.579
Konsolidierung	-2.344	-274
Gesamt	261.365	225.787

Nach Regionen

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

2006 in T€	Deutschland	Übriges Europa	Nordamerika	Konzern
Buchwert Sachanlagen	33.364	3.609	1.498	38.471
Investitionen Sachanlagen	7.042	1.352	1.813	10.207
Buchwert immaterielle Vermögenswerte	43.673	1.034	16.508	61.215
Investitionen immaterielle Vermögenswerte	4.307	53	18.274	22.634
Sonstige Aktiva Positionen	61.879	39.873	7.399	109.390
Investitionen Sonstiges Anlagevermögen	149	0	0	149
Bilanzsumme	138.915	44.515	25.404	208.835

2005 in T€	Deutschland	Übriges Europa	Nordamerika	Konzern
Buchwert Sachanlagen	32.883	3.321	0	36.204
Investitionen Sachanlagen	8.111	1.684	0	9.795
Buchwert immaterielle Vermögenswerte	41.520	709	0	42.229
Investitionen immaterielle Vermögenswerte	1.982	498	0	2.480
Sonstige Aktiva-Positionen	66.425	37.602	15	104.042
Investitionen Sonstiges Anlagevermögen	15	0	0	15
Bilanzsumme	140.828	41.632	15	182.475

Die Konzern-Umsatzerlöse wurden in folgenden Regionen erzielt:

in T€	2006	2005	Veränderung
Deutschland	92.390	92.748	-358
Übriges Europa	139.759	123.258	16.501
Nordamerika	24.925	5.484	19.441
Übrige Länder ¹⁾	4.291	4.297	-6
Gesamt	261.365	225.787	35.578

¹⁾ vor allem Asien und Australien

Unternehmenszusammenschluss im Jahr 2006

Mit Wirkung zum 1. Januar 2006 wurden alle wesentlichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten von Mark VII, 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 beläuft sich zwischenzeitlich auf ca. 23 Mio. USD. Davon wurde von den Verkäufern eine Stundung des Kaufpreises i. H. v. 1,85 Mio. USD gewährt, die 2007 zur Zahlung fällig wird. Der Kaufpreis wurde aus Eigenmitteln sowie aus Fremdmitteln durch Aufnahme eines Darlehens bezahlt.

Im Zusammenhang mit der Akquisition fielen ca. T€ 1.000 Anschaffungsnebenkosten für Due Diligence und andere Transaktionskosten an. Es wurden Due Diligence Prüfungen für alle wesentlichen Bereiche, wie z. B. für rechtliche, wirtschaftliche, IT- und Marktrisiken durchgeführt.

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

Der Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 17,7 Mio. € umfasst den beizulegenden Zeitwert der erwarteten Synergien.

Im Konzernergebnis ist ein Jahresergebnis i. H. v. T€ –454 sowie Umsatzerlöse i. H. v. T€ 24.925 enthalten.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag und vor Feststellung der Bilanz

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 Kontrolle über die Gesellschaft wurde Anfang 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 inhabergeführte Unternehmen vertreibt, installiert und wartet mit über 30 Mitarbeitern Fahrzeugwaschanlagen. Motor Mediterraneo erzielte in den vergangenen Jahren Umsätze von rund 7 Mio. € und erwirtschaftet nachhaltig positive Nettoergebnisse.

Als Kaufpreis wurde ein Betrag von 6,3 Mio. € vereinbart, dabei wurden Zahlungsmittel i. H. v. ca. 3,7 Mio. € übernommen.

Im Zusammenhang mit der Akquisition fielen unter anderem T€ 145 Anschaffungsnebenkosten für Due Diligence und andere Transaktionskosten an. Es wurden Due Diligence Prüfungen für alle wesentlichen Bereiche, wie z. B. für rechtliche, wirtschaftliche, IT- und Marktrisiken, durchgeführt.

Es ergibt sich ein vorläufiger Firmenwert i. H. v. 1 Mio. €.

Vom Kaufpreis entfallen nach vorläufiger Einschätzung folgende Beträge auf Vermögenswerte und Schulden:

Motor Mediterraneo in Mio. €	Buchwerte
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3,7
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2,4
Vorräte	1,1
Goodwill	0,4
Lieferverbindlichkeiten	1,7
Sonstige Verbindlichkeiten	0,1

Eine Bewertung der Vermögenswerte und Schulden nach fair value liegt derzeit nicht vor.

Organe der Gesellschaft

Vorstand

Thorsten Krüger, Weißenhorn

Sprecher des Vorstands

Vertrieb, Marketing, strategischer Service und Entwicklung

Jürgen Lauer, Weißenhorn

Finanzen, Personal, EDV, Recht und Supply Chain

Herr Lauer schied am 31. Dezember 2006, auf eigenen Wunsch, aus dem Vorstand aus und übernahm eine Position im Aufsichtsrat.

Christian Bernert, Augsburg, übernahm ab 1. Januar 2007 als Vorstandsmitglied die Ressorts von Herrn Lauer.

Vergütung

Die Hauptversammlung 2006 hat mit 93,3 % 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. Der Aufwand der kurzfristig fälligen Leistungen beläuft sich auf T€ 1.057 (vergleichbare Zahl im Vorjahr T€ 559). Zur Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter bestand und bestehen für die zum maßgeblichen Zeitpunkt amtierenden Vorstandsmitglieder individualvertraglich vereinbarte virtuelle Aktienoptionspläne (Phantom Stocks). Die Bedingungen der virtuellen Aktienoptionspläne sahen und sehen keine Begrenzungsmöglichkeit für außerordentliche, nicht vorhergesehene Entwicklungen vor.

Der erste virtuelle Optionsplan hatte eine Laufzeit bis 31.12.2005. Der Plan hat aktienkursabhängige Barzahlungen an die Berechtigten (Aktienkurs abzüglich € 1,00 mal 525.000) vorgesehen. Der Aktienkurs errechnete sich aus dem Durchschnittskurs des Xetra, jeweils 17 Uhr, für die 10 Handelstage nach der Veröffentlichung des Jahresabschlusses zum 31.12.2005. Bei vorzeitigem Ausscheiden stand den Vorständen die Zahlung nur zeitanteilig zu. Um der Verwässerung durch die Kapitalerhöhung in 2005 entgegenzuwirken, wurde für die zu dieser Zeit amtierenden Vorstandsmitglieder zusätzlich ein zweiter virtueller Aktienoptionsplan [Aktienkurs abzüglich € 5,00 (Ausgabekurs der Kapitalerhöhung) mal 350.000] mit den gleichen Konditionen,

hinsichtlich der Aktienkursberechnung und Auszahlung wie die des ersten Planes aufgesetzt. Die Vorstände verzichteten gegenüber der Gesellschaft, zugunsten von Mitarbeitern auf einen Teil der aktienbasierten Vergütung.

Der verbleibende Betrag i. H. v. T€ 7.998 war im April 2006 zur Zahlung fällig. Um die Liquiditätssituation der Gesellschaft gleichmäßig zu belasten, wurden nachträglich Teilzahlungen per Juni, September und Dezember verabredet. Zum Ausgleich wurden die vorgenannten Teilbeträge mit 4% verzinst. Für dieses aktienbasierte Programm bestand im Vorjahr eine Rückstellung i. H. v. T€ 5.353.

Seit Auslaufen der alten Programme existiert ein neues virtuelles Aktienoptionsprogramm für Vorstandsmitglieder mit Laufzeitende 31. Dezember 2008. Der Plan sieht aktienkursabhängige Zahlungen an die Berechtigten (Aktienkurs abzüglich Endpreis des ersten Programms in Höhe von € 15,43 multipliziert mit bis zu maximal 750.000) 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. Bei vorzeitigem Ausscheiden steht den Vorständen die Zahlung nur zeitanteilig zu. Gemäß Aktienoptionsprogramm wird die Zahlung in 2009 fällig.

Die Rückstellung zum 31. Dezember 2006, berechnet mit dem Black-Scholes Option Pricing Model, berücksichtigt einen Aktienkurs in Höhe von € 13,84, eine durchschnittliche Volatilität des letzten Jahres von 33,18% und einen risikofreien Zinssatz von 4%. Den Angaben des Aktienkurses sowie der Volatilität liegen jeweils Veröffentlichungen namhafter deutscher Banken zugrunde. Die Rückstellungen für virtuelle Aktienoptionen im Geschäftsjahr 2006 betragen T€ 600.

In 2007 ist für die amtierenden Vorstandsmitglieder die Übertragung des bestehenden virtuellen Optionsprogramms in ein »reguläres« Optionsprogramm bei einem Verzicht auf die Ansprüche aus dem laufenden Programm geplant. Ein entsprechender Beschlussvorschlag wird der ordentlichen Hauptversammlung im Mai 2007 vorgelegt.

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 zugesagt.

Darüber hinaus wurde im Zusammenhang mit der Beendigung des Dienstverhältnisses, in bestimmten Fällen, Mitgliedern des Vorstandes eine Abfindung in Höhe eines fixen Jahresgehaltes zugesagt. Keine der Zusagen war in 2006 aufwandswirksam.

Seit 2003 werden den Vorstandsmitgliedern keine Pensionen mehr gewährt.

Aktienanteile des Vorstands	Anteile 2006	Anteile 2005
Thorsten Krüger	0	0
Jürgen Lauer (bis 31. Dezember 2006)	0	0
Christian Bernert (ab 1. Januar 2007)	0	0

Related Party Transactions

Die Zahlungen aus Beraterverträgen an Aufsichtsratsmitglieder betragen in 2006 T€ 0 (Vorjahr T€ 15). Zum Bilanzstichtag bestehen keine Beraterverträge mit Aufsichtsratsmitgliedern. Ein ehemaliges Vorstandsmitglied verzichtete aufgrund einer Vergleichsvereinbarung mit der Gesellschaft auf seine Pensionsansprüche gegenüber der WashTec AG und leistete darüber hinaus Zahlungen i. H. v. T€ 1.078. Mit einem weiteren ehemaligen Vorstandsmitglied wurde im Berichtsjahr wegen noch ausstehender Bonuszahlungen ein Vergleich über reduzierte Forderungen von T€ 55 geschlossen und ausbezahlt.

Für ein ehemaliges Organmitglied bestand in 2005 eine zeitanteilige Rückstellung für aktienbasierte Vergütung i. H. v. T€ 978. Es handelte sich hierbei um das gleiche Programm wie das der amtierenden Vorstände. Im Berichtsjahr wurde hierfür eine Zahlung i. H. v. T€ 1.430 geleistet.

Die WashTec Cleaning Technology GmbH erwarb eine Technologie zur Produktion hydraulischer Waschstraßen von einem übergangsweise für die WashTec Gruppe tätigen Geschäftsführer einer ausländischen Tochtergesellschaft, zu einem Preis von maximal T€ 2.000 bei Erreichung vertraglich vereinbarter Earnout-Ziele. Die Bedingungen der Transaktion entsprechen denen, wie unter fremden Dritten.

Aufsichtsrat

Alexander von Engelhardt (Vorsitzender), Dipl.-Ing. und selbstständiger Kaufmann, Kronberg
Mitglied des Aufsichtsrats in folgenden Gesellschaften:

- Singulus Technologies AG, Kahl/Main (Vorsitzender bis 23. Juni 2006)
- Tarkett Sommer AG, Frankenthal (bis 31. Dezember 2006)

Robert A. Osterrieth (stellvertretender Vorsitzender bis 31. Dezember 2006),
lic. oec. HSG und Investment Adviser, London

Director der German Venture Managers (2000) Limited, Hamilton, Bermuda

Mitglied des Aufsichtsrats in folgenden Gesellschaften:

- Pari Capital AG, München

Michael Busch (stellvertretender Vorsitzender ab 1. Januar 2007), selbstständiger Unternehmensberater und Geschäftsführer der Cobe Consult GmbH, Berlin

Mitglied des Aufsichtsrats in folgenden Gesellschaften:

- Rinol AG, Renningen (Vorsitzender), Mitglied bis 31. Juli 2006
- Kampa AG, Minden (davon stellvertretender Vorsitzender bis 9. Februar 2007)
- Hamatech AG, Sternenfels (stellvertretender Vorsitzender seit 22. Januar 2007)
- Sto AG, Stühlingen
- Schimmel Verwaltungsgesellschaft mbH, Braunschweig
(Vorsitzender des Beirats seit 1. Januar 2007)
- J.N. Köbig GmbH, Mainz (Mitglied des Beirats)

Jürgen Lauer, (ab 1. Januar 2007)

Geschäftsführer der JüLa Beteiligungs GmbH

Die Bezüge des Aufsichtsrats beinhalten einen variablen Anteil, abhängig vom Ergebnis je Aktie ermittelt gem. IAS 33. Insgesamt belaufen sich die Bezüge auf T€ 196 (Vorjahr T€ 193).

Aktienanteile des Aufsichtsrats	Anteile 2006	Anteile 2005
Alexander von Engelhardt	0	0
Robert A. Osterrieth (bis 31. Dezember 2006)	0	0
Michael Busch	0	0
Jürgen Lauer (ab 1. Januar 2007)	0	0

Erklärung gem. § 161 AktG zum Corporate Governance Kodex

Die WashTec AG hat für 2006 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und den Aktionären unter www.WashTec.de zugänglich gemacht.

Der Vorstand hat den Konzernabschluss am 15. Februar 2007 verabschiedet und umgehend dem Aufsichtsrat zur Prüfung zugeleitet.

Die Feststellung des Jahresabschlusses und Billigung des Konzernabschlusses ist für die Aufsichtsratssitzung am 20. März 2007 vorgesehen.

Augsburg, am 15. Februar 2007

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 2006 bis 31. Dezember 2006 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 im 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 19. März 2007

Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Broschulat	Schönhofer
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

JAHRESABSCHLUSS DER WASHTEC AG (KURZFASSUNG HGB)

BILANZ DER WASHTEC AG

Aktiva	31.12.2006	31.12.2005	Veränderung
	€	€	2005/2006
Anlagevermögen			
Immaterielle Vermögenswerte	0	0	0
Sachanlagen	18.381	4.645	13.736
Finanzanlagen	124.674.653	124.674.653	0
	124.693.034	124.679.298	1.374
Umlaufvermögen			
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	13.103.758	17.057.356	-3.953.598
Sonstige Vermögenswerte	387.603	131.746	255.857
	13.491.361	17.189.102	-3.697.741
Rechnungsabgrenzungsposten	38.761	21.856	-21.856
Summe Aktiva	138.223.156	141.890.256	-3.667.100

Passiva	31.12.2006	31.12.2005	Veränderung
	€	€	2005/2006
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	40.000.000	40.000.000	0
Kapitalrücklage	89.089.761	89.089.761	0
Bilanzgewinn	5.021.366	4.540.100	481.266
	134.111.127	133.629.861	481.266
Rückstellungen			
Rückstellungen für Pensionen	0	223.740	-223.740
Steuerrückstellungen	122.710	123.110	-400
Sonstige Rückstellungen	1.877.572	6.742.559	-4.864.987
	2.000.282	7.089.409	-5.089.127
Verbindlichkeiten			
Anleihen	0	51.129	-51.129
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	1	-1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	135.386	309.190	-164.804
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	65.092	287.288	-222.196
Sonstige Verbindlichkeiten	1.911.269	532.378	-1.378.891
	2.111.747	1.170.986	940.761
Summe Passiva	138.223.156	141.890.256	-3.667.100

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER WASHTEC AG

	31.12.2006	31.12.2005	Veränderung
	€	€	2005/2006
Umsatzerlöse	5.457.734	6.067.730	-609.996
Sonstige betriebliche Erträge	1.288.912	296.645	992.267
	6.746.646	6.364.375	382.271
Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	5.983.836	6.516.141	-532.305
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	58.488	39.836	18.652
davon für Altersversorgung EUR 25.557 (Vj. EUR 5.128)			
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen	4.483	3.045	1.438
Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.257.559	2.747.876	-1.490.317
	-7.304.366	-9.306.898	2.002.532
	-557.720	-2.942.523	2.384.803
Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen	651.235	594.814	56.421
Ausschüttung verbundene Unternehmen	0	3.000.000	-3.000.000
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	3.677	10.868	-7.191
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-852	-1.023	171
	654.060	3.604.659	-2.950.599
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	96.340	662.136	-565.796
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-384.926	1.499	-386.425
Sonstige Steuern	0	0	0
	-384.926	-1.499	-386.425
Jahresüberschuss	481.266	660.637	-179.371
Gewinnvortrag	4.540.100	3.879.463	660.637
Bilanzgewinn	5.021.366	4.540.100	481.266



Arthur Wessels, Niederlande



Miss Gupta, Indien

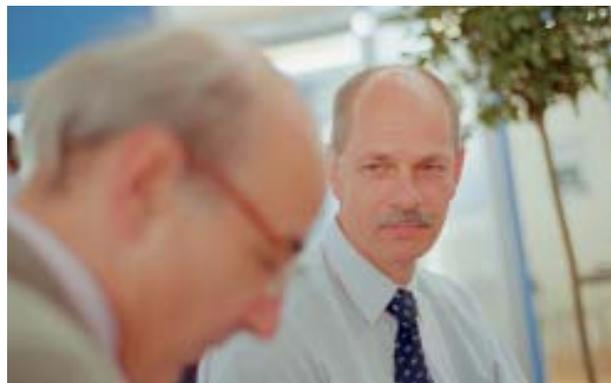
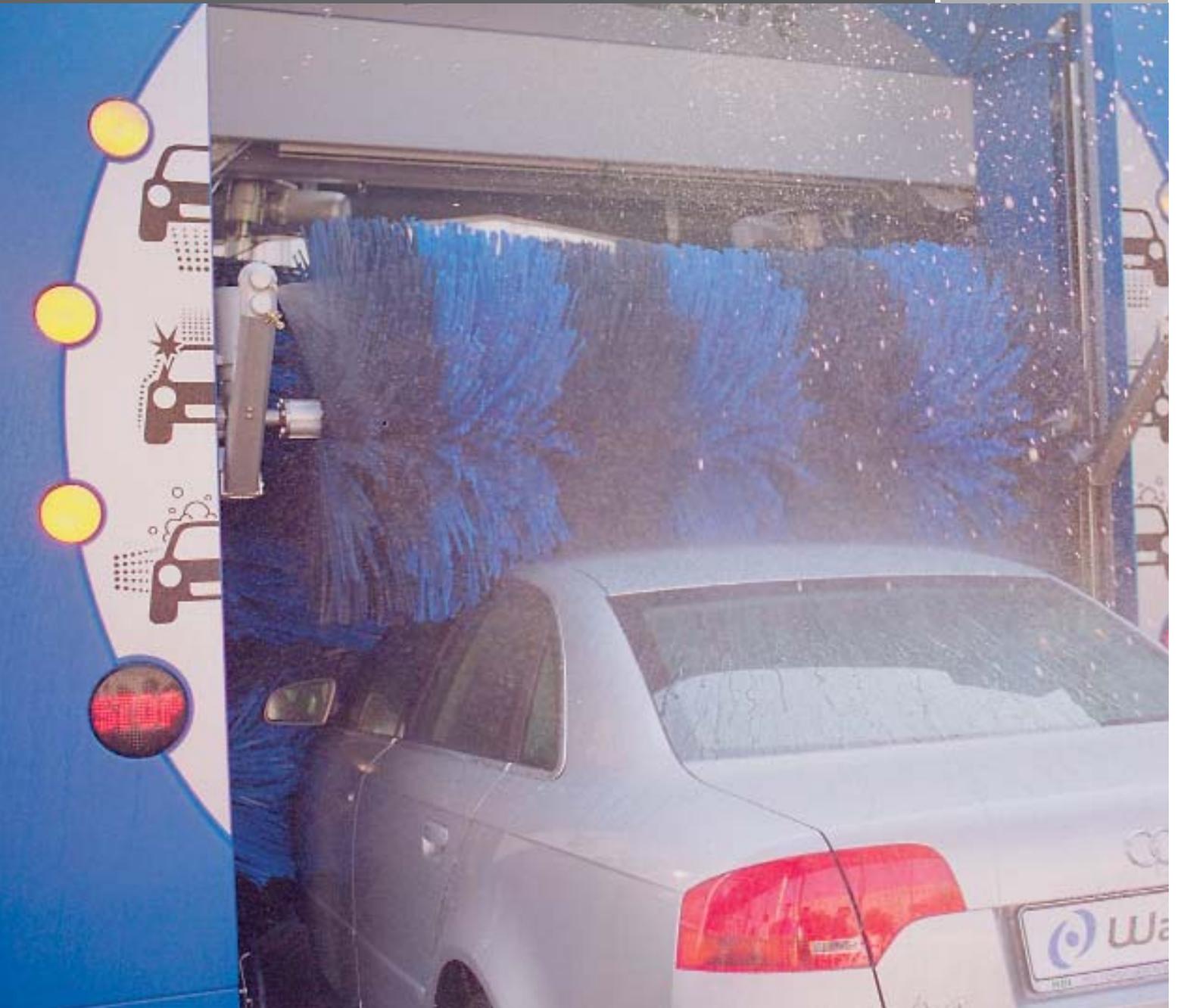


Alfred Zach, Österreich

AHEAD OF ITS TIME

SoftCare® Juno: Die patentierte Doppelportalanlage SoftCare® Juno ist die zur Zeit schnellste Waschanlage im Markt und deckt damit das Premiumsegment mit hohen Anforderungen an Programmvielfalt und Anzahl an Wäschen ab. Durch den optimierten Einsatz von 4 Wäschern und 6 Trocknern schafft die Doppelportalanlage bis zu 18 Autos pro Stunde und erreicht somit bis zu 50% mehr Durchgänge als andere Portalwaschanlagen in Standardwaschhallen.

Die SoftCare® Juno ist die ideale Lösung für alle Betriebe, die bei einer hohen Kundenfrequenz und begrenzten Platzverhältnissen die Rendite Ihres Waschgeschäfts maximieren wollen: Top-Standorte mit mehr als 1.200 Wäschen pro Monat.



Gerhard Stadler, Österreich

Jan Olszewski, Polen

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 65 120
Fax 00 43 1 334 30 65 150
hzurwesten@washtec.de

Spanien

Motor Mediterraneo S.A.
Josep Taradellas 100-102
E-08 029 Barcelona
Tel. 00 34-93-363 78 78
Fax 00 34-93-405 32 94
mm@motormediterraneo.com

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./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 61-411-705-726
Fax 00 61-2-8394-5099
info@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, Bulgarien
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 Rolls
Juhtatie 2
FIN-00 750 Helsinki
Tel. 00 358-9-350 81 00
Fax 00 358-9-350 81 049
rudi.steiner@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
27th floor
Pacific Plaza
410, des Voeux Road West
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 6600 52 01
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 1 822 44 42
Fax 00353 1 822 44 45
dbergin@wesumat.ie

Israel

Laak-Hary Ltd.
2, Shpindel Street
Givat Shmuel (Orli) 51905
Israel
Tel. 00972-3-53 22 082
Fax 00972-3-53 21 447
toyuvai@yahoo.com

Kanarische Inseln

Dican Auto D.M., SL
C/Ferrallista n° 11
Poligono 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

Too Wekatrans Asiarcargo
Zheltoksan 103/27
Almaty – Kasachstan
Tel. 007 32 72 72 26 54
Fax 007 32 72 61 49 49
head@asiarcargo.kz

Lamed Ltd.

155/1, Tazhibayevoy Str.,
Almaty, 480060
Republic of Kazakhstan
Tel. 007 3272 50 21 21
Fax 007 3272 49 65 60
lamed@alakaz.com

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

Forticar d.o.o.
Savska 41
10000 Zagreb
Tel. 00 385-1-61 76 98 0
Fax 00 385-1-61 76 64 5
nada.goldstein-basic@zghntnet.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

APL
70, Rue de Cessange
L-1320 Luxemburg
Tel. 0035-248-1811
Fax 0035-249-1103
cfe@apl.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 23
MAL-46 100 Petaling Jaya
Selangor Darul Ehsan
Tel. 00 60-3-79 57 53 96
Fax 00 60-3-7957 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
Tel. 00 596 596 57 21 74
Fax 00 596 596 51 74 96
autonickel@wanadoo.fr

Moldavien

Rous Rait Srl
1, Valea Apelor street,
Chisinau, Moldavien
Tel. 00373 22 23 80 58
dlipcanu@yahoo.co.uk

Neu Kaledonien

Soprotec Equipements Véhicules
SARL
Complexe Usine Center
Rond point de Doniambo, BP 8747
98807 Nouméa Cédex
Tel. 00687 26 90 89
Fax 00687 26 90 89
soprotec.ev@canl.nc

Neuseeland

Car Kleen New Zealand Ltd.
9B 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

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@pldtdsl.net

Polen

PHU Mayco-WashTec
ul. Wadowicka 8H
PL-30-415 Kraków
Tel. 0048-12 269 18 00
Fax 0048-12-269 19 00
mayco@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.co

Rumänien

SC WAPO Service SRL
Str. Aleea Capidava nr. 14-18,
sector 2, Bucharesti
Romania
Tel./Fax 0040 21-241 25 97
costin.poiana@wapo.ro

Russland

ACIS
Avtomotornaja,2
125438 Moskau
Russland
Tel. 0074-95 456 45 11
Fax 0074-95 784 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./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

Slowakei

Tensumat a.s.
Frana Mojtu 1
SLK-949 01 Nitra
Tel. 00421-37-77 23 92
Fax 00421-37-77 20 56
tensumat@tensumat.sk

Slowenien

Tehnounion Opremo d.o.o.
Devova ulica 18
SI-1000 Ljubljana
Slowenien
Tel. 00386-1-513 50 78
Fax 00386-1-513 52 95
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
wesuasiam@ksc.th.com

Tschechien

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

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
M Raskovoi 19
02002 Kiev
Ukraine
Tel. 0038-044 517 42 81
Fax 0038-044 490 61 66
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

Acis Benzinkuttechnika

Gyar u 2.
H-2040 Budaörs
Tel. 0036-23 503 962
Fax 0036-23 503 961
vigh@acis.hu

Venezuela

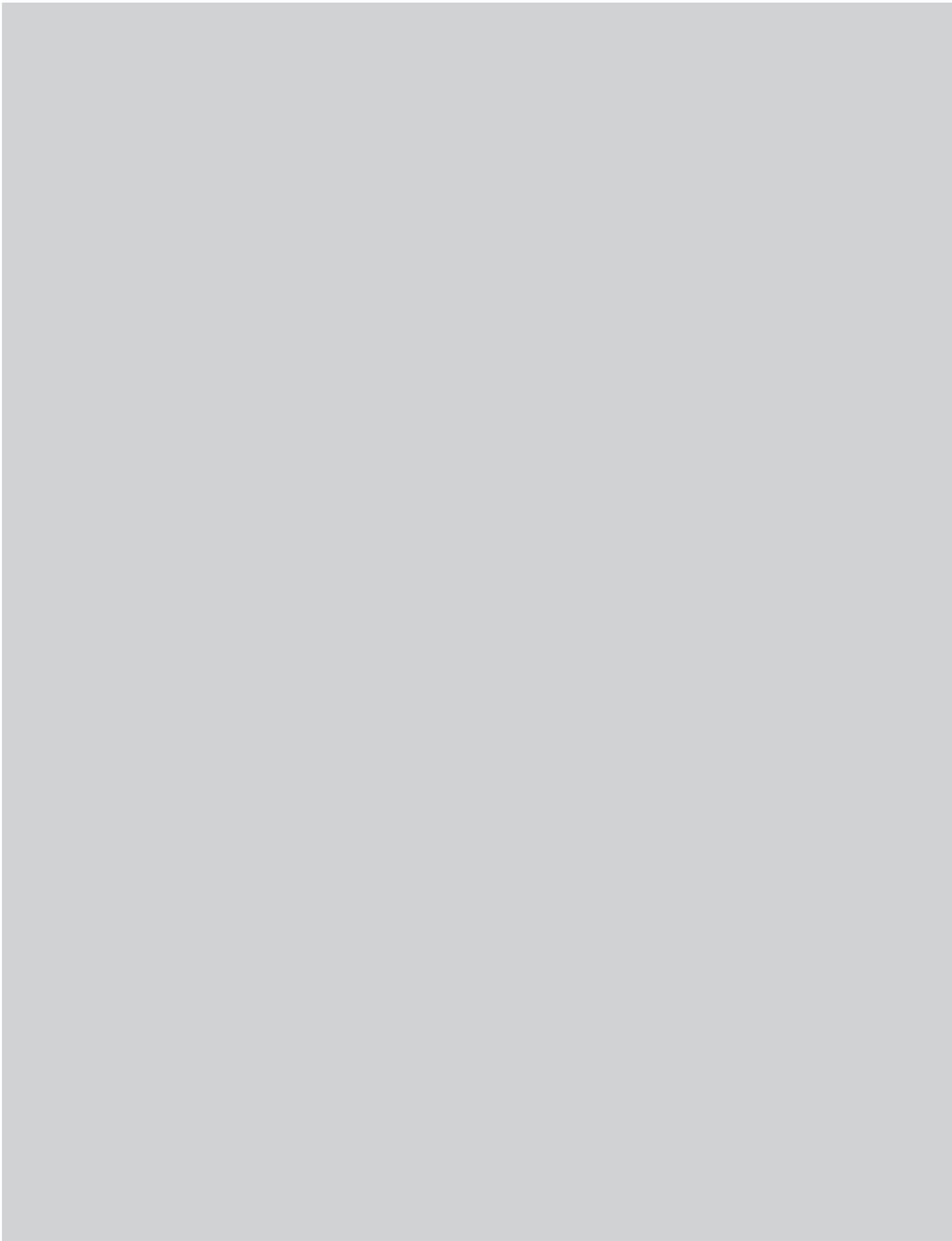
Grupo 21 C.A.
Urb. Altos de La Pena,
calle Principal,
Qta. Cuarzo, Lomas de la Mariposa
Sector El Faro, Edo Miranda-Z.P.
1060
Venezuela

Weißrussland

Akvatechnika
Dolgobrodskaja str. 14
Minsk 220037
Republic of Belarus
Tel./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 potenzielle 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



FINANZKALENDER 2007

Geschäftsbericht 2006	30. März 2007
Hauptversammlung	22. Mai 2007, Augsburg
3-Monatsbericht	Mai 2007
6-Monatsbericht	August 2007
9-Monatsbericht	November 2007
Eigenkapitalforum, Analystenkonferenz	12.–14. November 2007, Frankfurt am Main

Impressum

Herausgeber	WashTec AG Argonstraße 7 D-86153 Augsburg
Konzept/Gestaltung	Büro Benseler
Text	WashTec AG
Fotografie	Gerd Grimm WashTec AG
Druck/Litho	Biering Mediahaus
Papier	Umschlag: Invercote Innenteil: PhoenixMotion
Auflage	2.000 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

