

ascom

Solutions in time

**Herzlich willkommen zur ordentlichen Generalversammlung
vom 19. April 2005**

Agenda

- **Fokussierung und Erneuerung von Ascom** Juhani Anttila
Verwaltungsratspräsident
- **Finanzielle Ergebnisse 2004** Juhani Anttila
Verwaltungsratspräsident
- **Ziele und Ausblick 2005** Rudolf Hadorn
CEO
- **Strategieumsetzung** Juhani Anttila
Verwaltungsratspräsident
- **Tagesordnung** Juhani Anttila
Verwaltungsratspräsident

Fokussierung und Erneuerung von Ascom

Juhani Anttila
Verwaltungsratspräsident

Fokussierung und Erneuerung von Ascom 2002-2004

- Nach einem Verlust von CHF (396) Mio. und einer Nettoverschuldung von CHF (631) Mio. im Geschäftsjahr 2001 beschliessen die aktiven Aktionäre, anlässlich der Generalversammlung 2002 Änderungen im Verwaltungsrat vorzunehmen. J. Anttila wird zum Präsidenten des Verwaltungsrates gewählt
- Juni 2002: Der neue Verwaltungsrat beschliesst angesichts der hohen operativen Verluste, zu hoher Kosten und sinkender Liquidität eine radikale Fokussierungsstrategie.
- Der Verwaltungsrat übernimmt im Verlaufe von 2002 eine führende Rolle, um die Umsetzung tatsächlich zu gewährleisten.
- Ende 2002: Zusammenführung der Aufgaben von Chairman und CEO.
- Verwaltungsrat und operative Geschäftsleitung handeln als EIN Team. Der Verwaltungsrat verfolgt das Ziel, eine normale Führungsstruktur (Trennung der Aufgaben von Chairman und CEO) herbeizuführen, sobald das Überleben der Gesellschaft gewährleistet ist.
- Juni 2002: Entscheidungen sind in allen wesentlichen Teilen innerhalb von 48 Monaten umzusetzen.
- Erstes Halbjahr 2004: Nettogewinn von CHF 22 Mio. und Nettoliquidität von CHF 87 Mio.

Fokussierung und Erneuerung von Ascom 2002-2004

- Das **Engagement des Verwaltungsrates** äusserte sich 2002-2004 wie folgt:
2002: 50 Sitzungen
2003: 21 Sitzungen
2004: 15 Sitzungen
- **Gemeinsame Anstrengung** der aktiven Aktionäre, des Verwaltungsrates, der operativen Geschäftsleitung, aller Mitarbeitenden, der Banken, Behörden und Kunden.
- Ascom ist bereit zum **Aufbruch in eine neue Phase**, mit Fokus auf profitables Wachstum und weitere Internationalisierung.

Zeitablauf 2002-2004

- **2001 Diversifiziertes Unternehmensportfolio**
 - Nettoverlust: CHF (396) Mio.
 - Nettoverschuldung: CHF (631) Mio.
- **2002 Radikale Fokussierung, um zu überleben**
 - Fokussierung auf Wireless Solutions, Security Solutions, Network Integration, Transport Revenue
 - Nettoverlust: CHF (281) Mio.
 - Nettoverschuldung: CHF (264) Mio.
- **2003 Umsetzungsjahr: 'Make or break'**
 - Nettoverlust: CHF (68) Mio.
 - Nettoliquidität: CHF 55 Mio.
- **2004 Abschluss des Turnaround**
 - Nettogewinn: CHF 47 Mio.
 - Nettoliquidität: CHF 127 Mio.

Ergebnisse der Fokussierungsentscheidungen vom Juni 2002

- **Aktienkurs war auf dem tiefsten Stand von CHF 1,65 und ist heute um ein Mehrfaches höher**
- **Nettogewinn stieg von CHF (396) Mio. in 2001 auf CHF 47 Mio. in 2004 – Verbesserung von CHF 443 Mio.**
- **Nettoverschuldung verbesserte sich von CHF (631) Mio. auf eine Nettoliquidität von CHF 127 Mio. in 2004 – Verbesserung von CHF 758 Mio.**
- **Betriebsgewinn stieg in den im Juni 2002 festgelegten Kernsegmenten von CHF 19 Mio. in 2002 auf CHF 95 Mio. in 2004 – Verbesserung von CHF 76 Mio.**

Finanzielle Ergebnisse 2004 der Ascom Gruppe

Juhani Anttila
Verwaltungsratspräsident

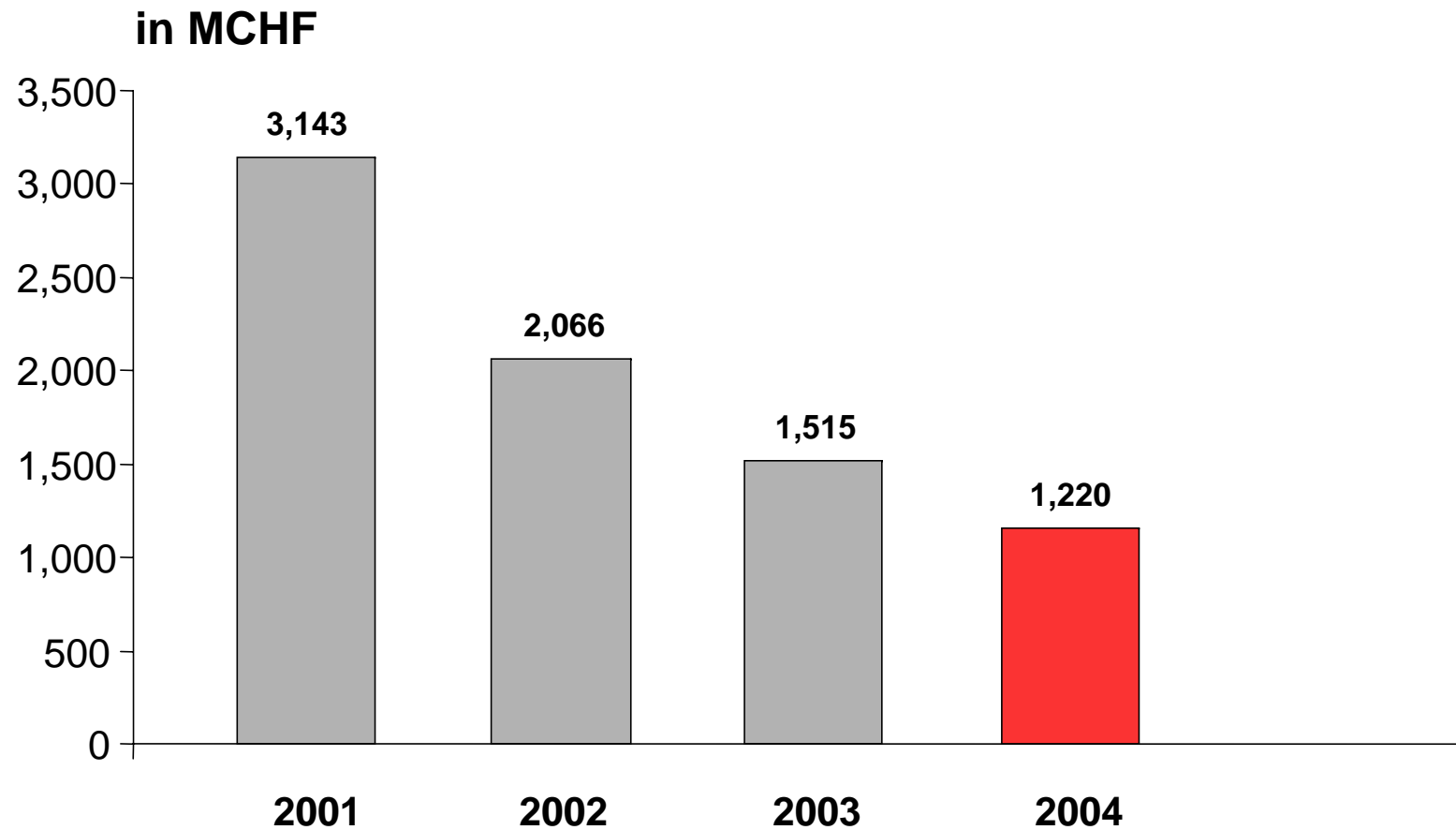
Ascom Gruppe 2004

Finanzieller Turnaround abgeschlossen und solide Ergebnisse erzielt

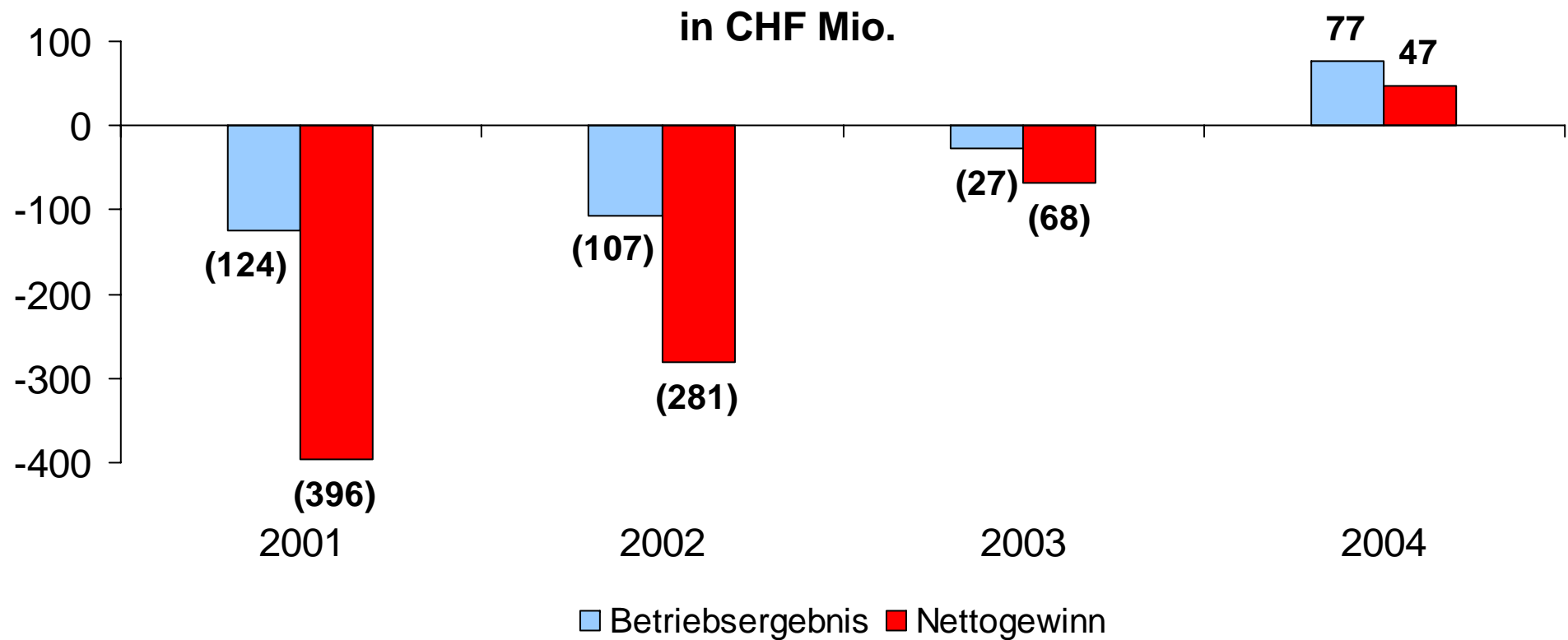
- Fortgeführte Aktivitäten mit Nettoumsatzwachstum von 3% gegenüber 2003, +15% im Vergleich zum 1. Hj. 2004
- Starke Verbesserung der Brutto- und der operativen Marge
 - Bruttomarge von 29% versus 23%; operative Marge von 6% versus (2)%
- Konzerngewinn von CHF 47 Mio. nach Konzernverlust von CHF (68) Mio. im Geschäftsjahr 2003 – nach drei Jahren hoher Verluste
- Nettomittelfluss aus Geschäftstätigkeit in Höhe von CHF 45 Mio.
- Flüssige Mittel von CHF 309 Mio. per 31. Dezember 2004; Rückzahlung der Obligationenanleihe über CHF 200 Mio. zum Fälligkeitszeitpunkt am 3. Februar 2005

Umsatz 2001-2004

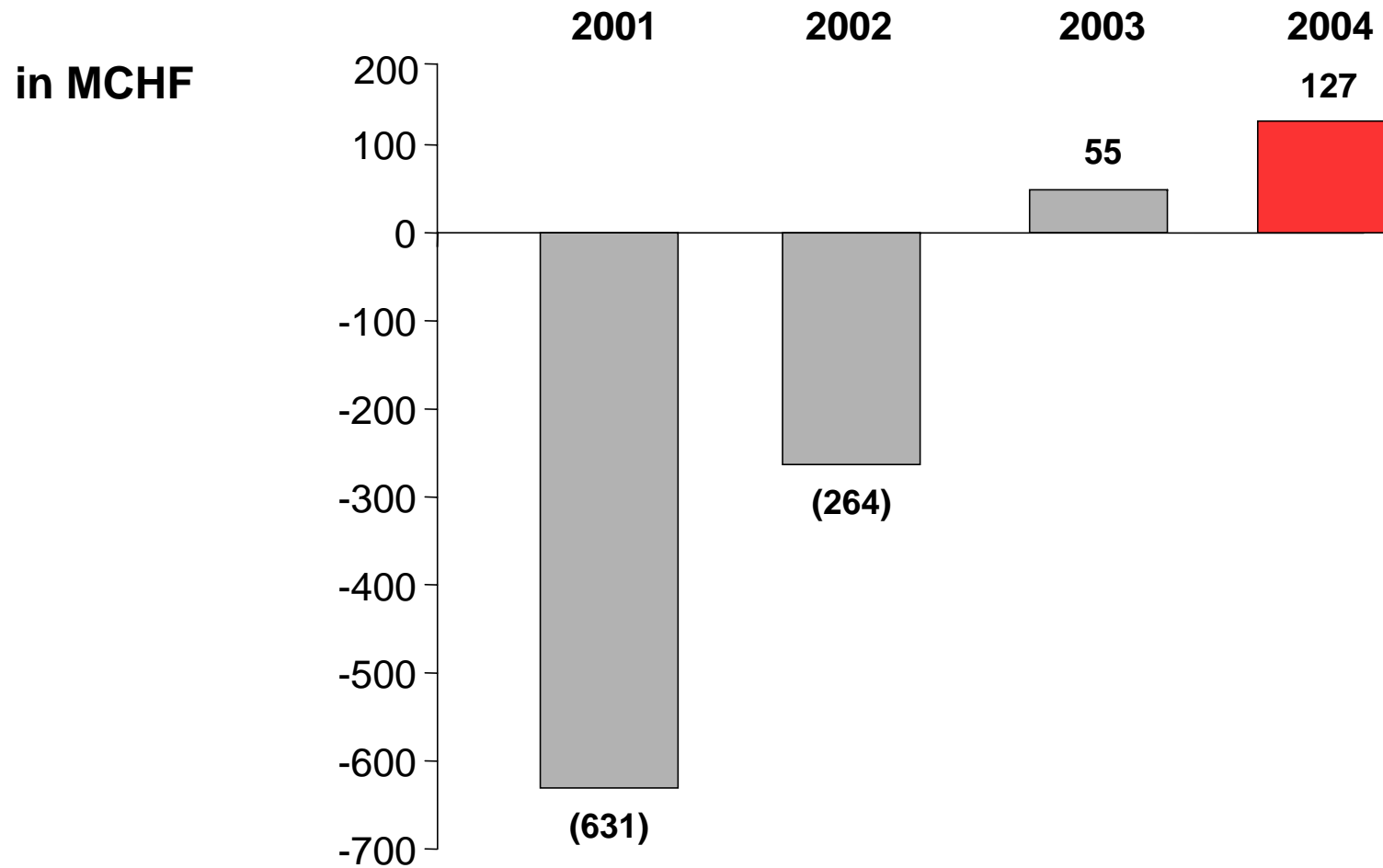
Erträge aus devestierten Aktivitäten von 1,577 MCHF



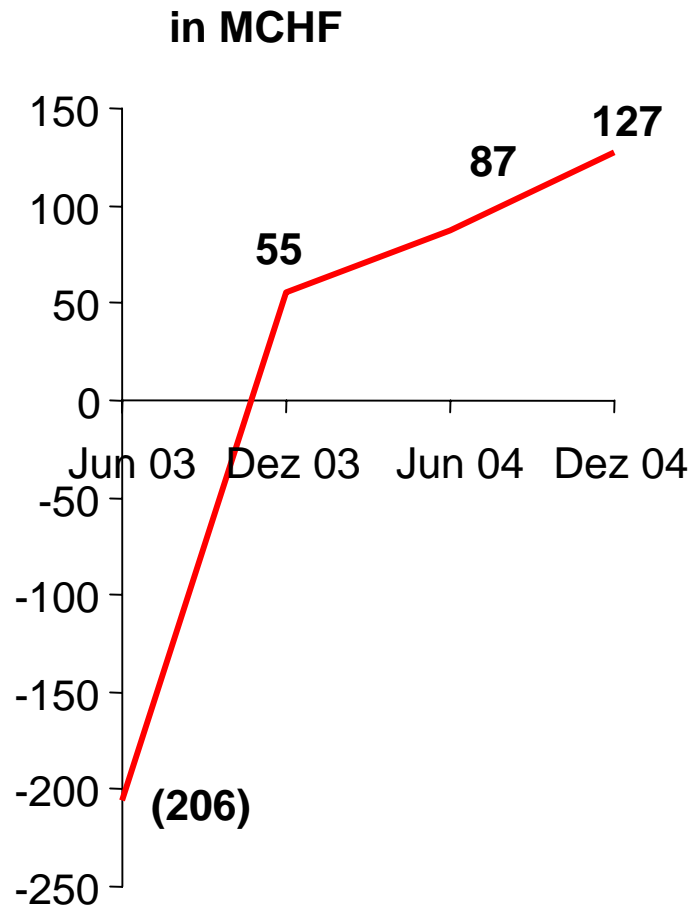
Betriebsergebnis 2001-2004 – Von hohen Verlusten zum gewinnträchtigen Unternehmen



Nettoliquidität 2001-2004



Nettoliquidität um 131% gestiegen (geg. Vorjahr)



MCHF	Dez 04	Jun 04	Dez 03
Obligationen- anleihe	(200)	(200)	(200)
Verbindlichkeiten	(11)	36)	(56)
Hypotheken	(2)	(2)	(3)
Sonstige Verbindlichkeiten	(5)	(5)	(7)
Brutto- Verbindlichkeiten	(218)	(244)	(266)
Flüssige Mittel	309	306	306
Wertschriften	35	25	15
Nettoliquidität	127	87	55

Erfolgsrechnung (IFRS)

MCHF	FY 2004	FY 2003	Δ 04/03
Auftragseingang	1242	1619	(377)
Nettoumsatz	1220	1515	(295)
Bruttogewinn	356	341	15
<i>Bruttomarge</i>	29.2%	22.5%	6.7%
Funktionskosten	(279)	(368)	89
Betriebsergebnis	77	(27)	104
<i>Betriebsgewinnmarge</i>	6.3%	(1.8)%	8.1%
Abschreibung von immat. Vermögenswerten	(13)	(19)	6
Sonstige (Aufwendungen)/Erträge	(1)	1	(2)
EBIT	63	(45)	108

Erfolgsrechnung

MCHF	2004	2. Hj. 04	1. Hj. 04	2003	Δ 04/03
EBIT	63	33	30	(45)	108
Netto-Finanzzertrag/(-aufwand)	(13)	(8)	(5)	(13)	0
Anteil am Ergebnis d. Tochtergesell.	1	1	0	0	1
Ertragssteuern	(4)	(1)	(3)	(10)	6
Konzerngewinn	47	25	22	(68)	115
Memo: EBITDA	107	56	51	33	74
EPS (CHF)	1,31	0,69	0,62	(2,50)	3,81
Anzahl Mitarbeitende	3877	3877	4228	4842	(965)

Bilanz

	31. Dez. 2004		30. Juni 2004		31. Dez. 2003	
	Mio. CHF	%	Mio. CHF	%	Mio. CHF	%
MCHF						
Anlagevermögen	167	18	186	19	223	20
Flüssige Mittel und Wertschriften	344	36	331	34	321	29
Vorräte	108	11	143	15	147	13
Sonstiges Umlaufvermögen	336	35	318	32	417	38
Total Aktiven	955	100	978	100	1108	100
Eigenkapital	246	26	223	23	203	18
Minderheitsanteile	-	-	1	-	1	-
Langfristige Verbindlichkeiten	90	9	106	11	331	30
Kurzfristige Verbindlichkeiten	619	65	648	66	573	52
Total Passiven	955	100	978	100	1108	100

Bilanz

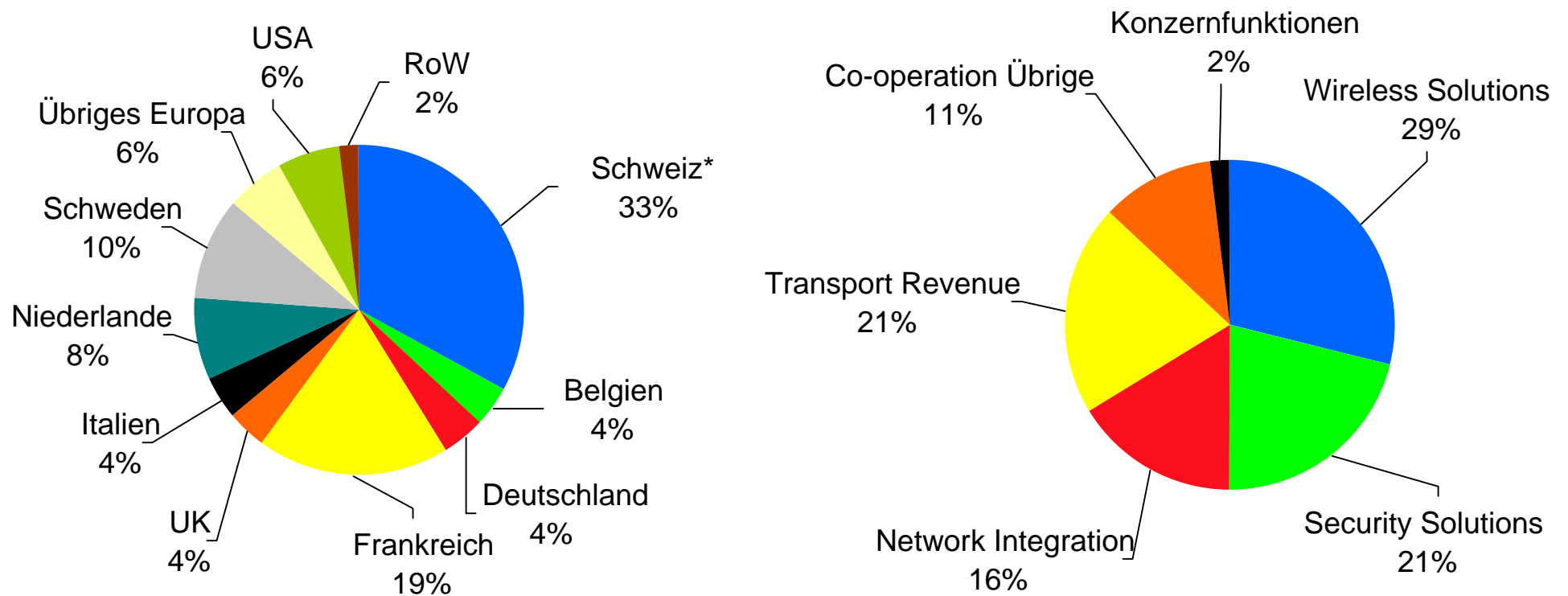
	31. Dez. 2004	30. Juni 2004	31. Dez. 2003
MCHF	Mio. CHF	Mio. CHF	Mio. CHF
Verzinsliche Verbindlichkeiten	206	213	31
Rückstellungen	58	70	124
Andere	355	365	418
Total kurzfristige Verbindlichkeiten	619	648	573
Verzinsliche Verbindlichkeiten	12	31	236
Rückstellungen	48	54	66
Andere	30	21	29
Total langfristige Verbindlichkeiten	90	106	331
Total Fremdkapital	709	754	904

Anhaltend positiver, operativer Cashflow

MCHF	2004	2. Hj. 04	1. Hj. 04	2003	Δ 04/03
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit vor Veränderungen im NWC	100	62	38	48	52
Veränderungen im NWC	27	3	24	97	n/a
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	127	65	62	145	(18)
Nettomittelfluss aus Geschäftstätig.	45	25	20	54	(9)
Nettomittelfluss aus Investitionstätigkeit	13	10	3	178	(165)
Nettomittelfluss aus Finanzierungstätig.	(87)	(55)	(32)	(209)	122
Veränd. frei verfügbare flüssige Mittel	(30)	(21)	(9)	22	(52)

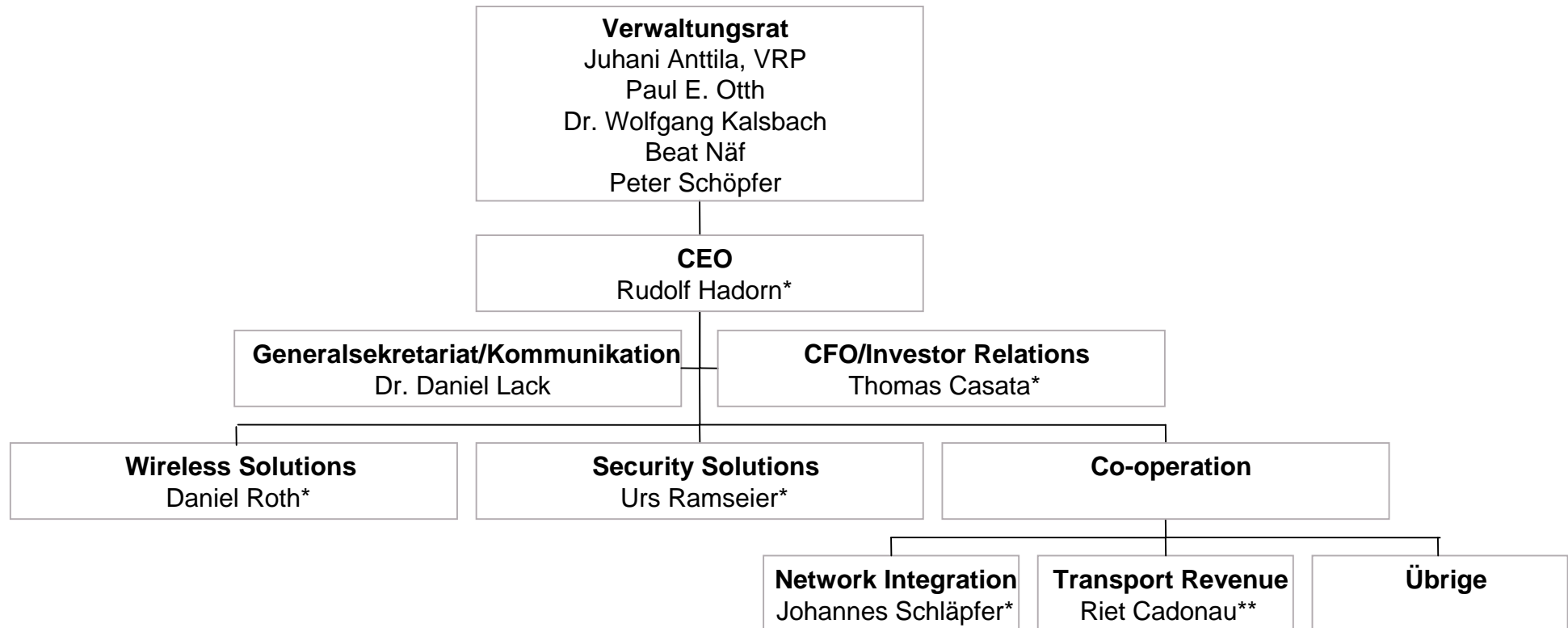
Personalbestand per 31. Dezember 2004

3877 Mitarbeitende



*141 Lehrlinge, 11% der Belegschaft in der Schweiz

Konzernstruktur



* Mitglied der Konzernleitung

** Stellvertreter des CEO

Wireless Solutions 2004

MCHF	2004	2003	Δ 04/03 in %
Auftragseingang	283	272	4
Umsatz	273	271	1
Betriebsergebnis	39	33	18

- **Segment- und lösungsorientiertere Geschäftsausrichtung**
 - Starker Gesundheitssektor – Krankenhäuser und Altenpflege
 - Investitionen in Marketing und Weiterbildung zur Fokussierung auf 'Solution Selling'
 - Sampson Regional Medical Center in den USA: dreijährige Partnerschaft
 - Referenzprojekt für andere Krankenhäuser und Gesundheitseinrichtungen
- **Industrielösungen für Kunden wie**
 - IKEA (Grossbritannien), Carrefour (Frankreich), VEAG und Pumpspeicher-Kraftwerk Goldisthal (Deutschland)
- **Operative Marge weiter auf mehr als 14% verbessert (12% in 2003)**
- **Innovation und neue Produkte**
 - Upgrade der gesamten DECT-Handset-Range und Start des VoWLAN-Entwicklungsprogrammes

Security Solutions 2004

MCHF	2004	2003	Δ 04/03 in %
Auftragseingang	226	309	(27)
Umsatz	260	248	5
Betriebsergebnis	19	18	6

- **Erfolgreiche Neupositionierung – wachsendes Auslandsgeschäft dank neuer Aufträge im Bereich öffentliche Sicherheit** (z.B. London Underground, ICE-Bahnhof Flughafen Köln-Bonn, Notrufsysteme für Autobahn zum Flughafen CDG, Paris) und **Tumsan-Akquisition (Finnland) im Segment Verteidigungskommunikation**
- **Starke Performance in den Bereichen Verkehrssicherheit und Telekommunikation**
- **Auftragseingang unter Vorjahresergebnis wegen Grossauftrag im Segment Verteidigungskommunikation (CHF 50 Mio.) in 2003 und Internationalierungsprozess**
- **Nettoumsatzwachstum von 5% (geg. Vorjahr), insbesondere im Bereich Verkehrs- und öffentliche Sicherheit, aber Rückgang bei Verteidigungskommunikation**
- **Betriebsergebnis bei 7%; Verbesserung im 2. Hj. 2004 (höheres Volumen, geringere einmalige Auflösung von Garantierückstellungen)**

Transport Revenue 2004

MCHF	2004	2003	Δ 04/03 in %
Auftragseingang	308	279	10
Umsatz	241	267	(10)
Betriebsergebnis	23	7	229

- **Weltweit starker Auftragseingang: Grossaufträge, zumeist aus dem 2. Hj. 2004, werden 2005 und in den Folgejahren zu einem über dem Marktdurchschnitt liegenden Nettoumsatzwachstum führen**
 - **Öffentlicher Personenverkehr (Fare Collection)**
 - Norwegische Staatsbahnen (NSB), Stadt Venedig, Stadt Toulouse, Paris (Optile: Busnetz), Athen für die Olympischen Spiele (1. Hj.)
 - **Parking-Anlagen (Parking)**
 - Atlanta Hartsfield-Jackson International Airport, St. Raphael (1. Hj.), Teneriffa, Korea
 - **Mautstellen (Toll)**
 - Dublin Port Tunnel (1. Hj.), Autobahn Rouen-Alençon (1. Hj.), Forth Road Bridge Edinburgh, Santo Domingo (1. Hj.)
- **Verbesserte Margen aufgrund des Abschlusses von Altprojekten, hervorragender Projektabwicklung und Kostenmanagement**

Network Integration 2004

MCHF	2004	2003	Δ 04/03 in %
Auftragseingang	268	254	6
Umsatz	268	235	14
Betriebsergebnis	14	5	180

- **Stark verbesserte finanzielle Entwicklung**

- Wachstum über Marktdurchschnitt: Nettoumsatz stieg um 14% auf CHF 268 Mio.
- Betriebsergebnis erhöhte sich um 180% auf CHF 14 Mio.

- **Deutliche Ausweitung der internationalen Aktivitäten**

- Marktführerschaft in Italien, starke Positionen in der Schweiz und in Belgien weiter gefestigt
- Ausbau der internationalen Kundenbasis, die einen Anteil von 20% am Netto-Gesamtumsatz hat
- Europaweite Erfahrung mit konvergenter Kommunikation in eigenen Kompetenzzentren, z. B. Sprachlabors, Call- und Netzwerkbetriebszentren
- Europaweites Netzwerk von Erfüllungspartnern (14 Länder)

Corporate Governance 2004

- **Erfolgreicher Turnaround dank gemeinsamer Anstrengung der aktiven Aktionäre, des Verwaltungsrates, der Konzernleitung, aller Mitarbeitenden, der Banken, Behörden und Kunden.**
- **Intensive Zusammenarbeit der Ascom Führung: 15 Verwaltungsratssitzungen, 12 Sitzungen der Konzernleitung, zahlreiche Ausschuss-Sitzungen**
- **Personalunion von Chairman & CEO nach erfolgreichem Abschluss des Restrukturierungsprozess aufgehoben.**
- **Klare Trennung zwischen operativer Leitung und Verwaltungsratspräsidium seit 1.6.2004.**

Ziele und Ausblick 2005


Rudolf Hadorn
CEO

Kriterien der Unternehmensausrichtung von Ascom

- **Fokus auf Nischenmärkte**, in denen Ascom in ausgewählten geographischen Märkten und Kundensegmenten eine starke Marktposition erreicht
- Fundiertes **Technologie- und Anwendungs-Know-how** als Plattform für zukünftige Entwicklungen
- **Geschäftsfelder**, die sich an Markttrends orientieren und nachhaltige Wachstumsmöglichkeiten bieten – wie drahtlose Mobilität und steigende Nachfrage nach öffentlichen Sicherheitssystemen
- Global ausgerichtete **Geschäftsfelder**, in denen erstklassige Lösungen entwickelt und in andere Länder importiert werden können
- **Geringe Kapitalbindung und Investitionen** – Investitionen werden hauptsächlich in Personal, technisches Know-how und Anwendungen getätigt
- **Vermeidung substanzieller Kapitalbindung** in dem Geschäftsmodell

Was bedeuten diese Kriterien konkret ?

- **Konzentration** auf Wireless Solutions und Security Solutions als Wachstumsfirma mit zweistelligen operativen Gewinnmargen und längerfristig zweistelligen Wachstumsraten
- **Profitables eigenes (organisches) Wachstum** durch Erschliessung geografischer und vertikaler Marktsegmente (Europa, USA – Gesundheitswesen, Industrie, Verkehr und öffentliche Sicherheit)
- **Ausschöpfung von Wachstumspotenzialen** durch Stärkung des Geschäftsmodells mit innovativen Lösungen und stärkerer Vertriebsaktivität
- **Akquisitives Wachstum**: Kurzfristig keine Grossakquisitionen, da erst solides eigenes Wachstum und weitere Stärkung des Geschäftsmodells wichtig sind; kleinere Übernahmen zur technologischen oder geografischen Ergänzung werden in Erwägung gezogen
- Nachhaltiges **Kostenmanagement** und Erhöhung der **Produktivität**

A large red arrow pointing downwards, indicating a flow or continuation of the message.

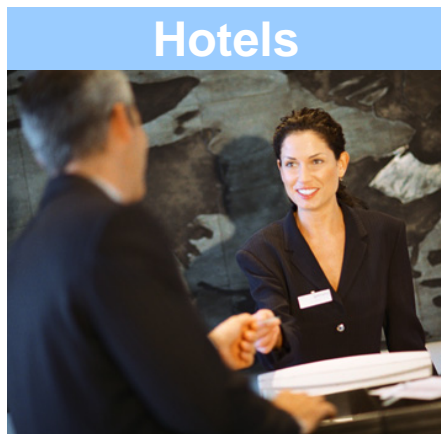
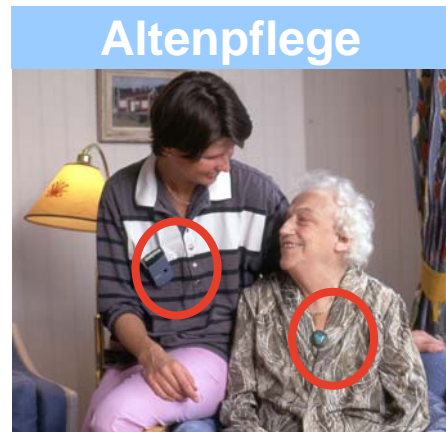
Organisches Wachstum unterstützt durch selektive, kleinere Akquisitionen mit starker Ertragsorientierung

Marktpositionen

Divisionen	Position in 2004*
Wireless Solutions	Nr. 1 (NL,UK,SE,CH,NO)
Security Solutions - Öffentliche Sicherheit und Verkehrssicherheit - QVoice (Testsystem für mobile Netzwerke)	Nr. 1 (CH) Nr. 2 (CH, AT) Nr. 1 (weltweit)
Network Integration (Business Communication)	Nr. 1 (IT) Nr. 2 (CH) Nr. 3 (BE)
Transport Revenue - Gebühreneinzugssysteme - Parkingsysteme für Flughäfen	Nr. 3 (weltweit) Nr. 2 (weltweit) Nr. 1 (USA)

*gem. Schätzungen Ascom

Wireless Solutions – Kundensegmente



Drahtlose Kommunikation vor Ort ermöglicht schnelle Reaktionen

Intelligente Systemintegration in bestehende Umgebungen

Wireless Solutions – Wachstumsausrichtung

Ausgangssituation

- Überzeugendes, umfassendes Portfolio mit erprobter Technologie für Schlüsselfunktionalitäten im Bereich Kommunikation und Messaging
- Spezialisiert auf Nischenmärkte, überlegene Qualität im Vergleich zum Wettbewerb
- Solide Kundenbasis in zahlreichen europäischen Märkten
- Vorhandene Organisation bietet Potenzial für organisches Wachstum

Wachstumschancen

- Vertikale Marktchancen:
 - Krankenhaus-/Altenpflegemarkt benötigen Lösungen zur Steigerung der Betriebs- und Prozesseffizienz
 - Industrielle Märkte brauchen Lösungen, welche zur Verbesserungen der Produktion und Senkung der operativen Kosten beitragen
- Geografische Marktchancen:
 - Hohes Wachstumspotenzial in Westeuropa und in den USA
- Innovationsprogramm:
 - IP-DECT und VoWLAN

Wireless Solutions – Nächste Schritte

- Erreichen von profitabilem, organischem Wachstum von zunächst 4-5%
- Vertrieb und Projektabwicklung durch Personalaufbau stärken
- Lösungsverkauf in den vertikalen Zielmärkten steigern
- Geografischer Fokus:
 - Wachstum durch Nutzung der bestehenden Kundenbasis in Westeuropa
 - Starke Konzentration auf das Industriesegment, insbesondere in Deutschland
 - Ausbau der US-Aktivitäten (Schwerpunkt auf Krankenhäuser, Altenpflege und zunehmend auf Industriesegment, Einführung VoWLAN als Schlüsseltechnologie)
- Kleinere, wertsteigernde Akquisitionen zur:
 - Festigung des technologischen Vorsprungs
 - Durchdringung neuer, vielversprechender Regionen und Erschliessung einer neuen, attraktiven Kundenbasis

Security Solutions – Kundensegmente

Homeland Security

- Armee
- Zivilschutz
- Polizei
- Feuerwehr
- Rettungsdienste
- Grenzschutz
- Lokale und nationale Regierungen
- Private Sicherheitsorganisationen



Verkehrssicherheit

- Eisenbahnunternehmen
- Autobahnunternehmen
- Flughäfen
- Busunternehmen

Telekommunikation

- Telekomunternehmen
- Infrastrukturbetreiber

Security Solutions – Wachstumsausrichtung

Aktuelle Situation

- **Homeland Security**
 - Technisch wettbewerbsfähige Command & Control Plattformen (öffentliche Sicherheit) und C4I-Qualifikationen sowie guter Leistungsausweis im Bereich Defence (CH)
- **Verkehrssicherheit**
 - Technisch überzeugende Command & Control Plattformen
 - Ausgeprägte Kompetenz in Projektmanagement
- **Telekommunikation**
 - Carrier Products mit QVoice als weltweit führendem Produkt und Supplier Business mit starker Know-how-Basis

Wachstumschancen

- Internationale Expansion des Segments **Verkehrssicherheit** innerhalb des westeuropäischen Eisenbahn-/Transportmarktes
- Durchdringung bestehender Märkte sowie Erschliessung internationaler Märkte (z.B. Osteuropa) im Bereich **öffentliche Sicherheit** mit Schwerpunkten in Überwachungs- und Identifikationslösungen, die im Markttrend liegen
- Expansion des Geschäftsfeldes **Verteidigungskommunikation** (Skandinavien, Baltikum) mit dem erworbenen Know-how von Tumsan (Akquisition)
- Starke Investitionen in QVoice (Carrier Products) fördern **Telekommunikations**-Absatz

Security Solutions – Nächste Schritte

- **Verkehrssicherheit**
 - Internationaler Vertrieb v.a. der Fahrgastinformationslösungen im westeuropäischen Eisenbahn-/Transportmarkt
- **Homeland Security**
 - Internationaler Vertrieb von Lösungen für öffentliche Sicherheit über die bestehenden und neu zugeordneten Tochtergesellschaften in CH, D, A, CZ, PL, SF und dem Partner in der GUS
 - Einsatz bestehender Kommunikationsplattformen und Integration von Fremdtechnologien in Sicherheitslösungen
 - Verteidigungskommunikation: Aufrechterhaltung der Marktposition in der Schweiz, Expansion nach Skandinavien und in die baltischen Staaten auf Basis bestehender Lösungen, erweitert um die Greenbox-Technologie (Defence)
- **Telekommunikation**
 - Bedeutendes, laufendes F&E-Programm zur weiteren Verbesserung des marktführenden QVoice-Produkts
 - Steigerung der weltweiten Vertriebsanstrengungen (einschl. USA und Asien)

Finanzielle Zielstellungen 2005

- **Umsatzziel:**

- Erreichung von vorerst moderatem, organischen Umsatzwachstum von 4-5% für Wireless Solutions und Security Solutions in der Höhe des Marktwachstums

- **Ertragsziele:**

- Halten der Profitabilität von Wireless Solutions während der kommenden Wachstumsphase. Ertragssteigerung bei Security Solutions im Rahmen der Transformationsfortschritte auf das mittelfristige Ziel von 8-10% vom Betriebsergebnis:

- Wireless Solutions 2005: Betriebsergebnis 12-14%, EBIT 9-11%*
- Security Solutions 2005: Betriebsergebnis 6-7%, EBIT 4-5%*
- Ascom 2005 (ohne Co-operation): EBIT 8-10%

* beinhaltet Abschreibungen immaterieller Werte und auf die Divisionen verteilte Trademark-/Managementaufwendungen

Strategieumsetzung

Juhani Anttila
Verwaltungsratspräsident

Strategieumsetzung

- **Ascom muss mittelfristig als globales Wachstumsunternehmen mit 2-stelliger operativer Rendite positioniert werden.**
- **Verkauf der nicht zum Kerngeschäft gehörenden Unternehmensteile.**

Schlüsselfaktoren für ein Wachstumsunternehmen

- **Talent-Management**
- **Aktives Innovations- und Technologiemanagement innerhalb von Ascom und Ausschöpfung der hochqualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie der technischen Universitäten/Forschungseinrichtungen in der Schweiz und im Ausland**
- **Ausbau der Lösungskompetenz durch noch besseres Verständnis der echten Anforderungen und Nutzen der Kunden**
- **Verbesserung der Unternehmensabläufe**

Aktuelle Verkaufsprozesse

- **Transport Revenue und Network Integration (Business Communication)**
 - Ascom sucht nach Best-Ownership-Lösungen/-Verkäufen (Kunden-, Mitarbeiter- und Finanzbezogen)
 - Beide Divisionen sind profitabel, Transport Revenue mit gutem Geschäftsgang
 - Sorgfaltsprüfungen und Verhandlungen mit einer Reihe von Interessenten

- **Devestitionerlöse**, die nicht zur Finanzierung des organischen Wachstums und selektiver, kleiner, wertsteigernder Akquisitionen benötigt werden, fließen in angemessener Weise an die Aktionäre zurück.

Tagesordnung

Juhani Anttila
Verwaltungsratspräsident

1. Jahresbericht und Jahresrechnung 2004 der Ascom Holding AG – Bericht der Revisionsstelle

Antrag des Verwaltungsrates:

- **Genehmigung des Jahresberichtes und der Jahresrechnung 2004**

2. Konzernrechnung 2004 – Bericht des Konzernrechnungsprüfers

Antrag des Verwaltungsrates:

- **Genehmigung der Konzernrechnung 2004**

3. Verwendung des Bilanzgewinnes 2004

Antrag des Verwaltungsrates:

	CHF
Verlustvortrag aus dem Vorjahr	(18 506 916)
Jahresgewinn 2004	30 202 546
Bilanzgewinn	11 695 630

Zuweisung an gesetzliche Reserve	600 000
Ausschüttung einer Dividende von 5% auf dem Aktienkapital von CHF 198 Mio.	(9 900 000)
Vortrag auf neue Rechnung	1 195 630

4. Entlastung des Verwaltungsrates

Antrag des Verwaltungsrates:

- **Erteilung der Entlastung**

5. Wahlen – Verwaltungsrat (5.1)

Antrag des Verwaltungsrates:

- **Wiederwahl der Herren**
 - **Dr. Wolfgang Kalsbach**
 - **Paul E. Otth**

für eine Amtsdauer von drei Jahren, d.h. bis zur ordentlichen Generalversammlung 2008.

- **Neuwahl der Herren**
 - **Dr. J. T. Bergqvist**
 - **Dr. Rolf A. Meyer**
 - **Dr. Axel Paeger**

für eine Amtsdauer von drei Jahren, d.h. bis zur ordentlichen Generalversammlung 2008.

5. Wahlen – Revisionsstelle und Konzernrechnungsprüfer (5.2)

Antrag des Verwaltungsrates:

- **Wiederwahl der PricewaterhouseCoopers AG für ein weiteres Jahr**

6. Verschiedenes

ascom

Solutions in time

**Herzlichen Dank und auf Wiedersehen
an der Generalversammlung 2006**