

**ascom**

2	Bericht des Verwaltungsratspräsidenten und des CEO
6	Wireless Solutions
7	Security Solutions
8	Special Products
9	Kennzahlen in der Übersicht
10	Bilanzen
11	Erfolgsrechnungen
12	Mittelflussrechnungen
13	Veränderung des Eigenkapitals
14	Segmentberichterstattung
15	Anmerkungen zum konsolidierten Halbjahresabschluss
19	Bericht der Revisionsstelle
20	Termine und Kontakte

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

**Ascom erreichte im ersten Halbjahr 2006 erste Wachstumsergebnisse mit einem um 6% gestiegenen Auftragseingang von CHF 353,7 Mio. und einem um 10% höheren Auftragsbestand. Die eingeleiteten Massnahmen zur Stärkung der Innovationsleistung für Produkte und Lösungen und die Stärkung des Vertriebs trugen wesentlich zu dieser positiven Entwicklung bei. Das Wachstum beim Auftragseingang ist insbesondere auf die Division Wireless Solutions zurückzuführen, die in der Berichtsperiode einen Zuwachs beim Auftragseingang von 10% und beim Auftragsbestand eine Steigerung von 27% verzeichnete. Ascom erreichte einen konsolidierten Umsatz von CHF 329,8 Mio. Der EBIT belief sich auf CHF 6,4 Mio. und der Reingewinn aus den weitergeführten Geschäftsbereichen erreichte CHF 4,2 Mio. Der Konzerngewinn betrug im ersten Halbjahr 2006 CHF 4,8 Mio. Nach der Rückführung flüssiger Mittel in Form einer Nennwertrückzahlung und Dividendenausschüttung im ersten Halbjahr 2006 weist Ascom weiterhin eine starke Bilanz aus, mit einer Eigenkapitalquote von rund 40%.**

Im ersten Halbjahr 2006 hat Ascom erneut wichtige Ziele in der Umsetzung der Unternehmensstrategie und der Fokussierung auf Mission-Critical Communication erreicht. Ascom hat während 2005 für die Division Wireless Solutions drei wesentliche Massnahmen formuliert, um das Wachstum zu beschleunigen: Innovation, Stärkung des Vertriebs und Verstärkung des Managements. Die erfolgreiche Umsetzung dieser Massnahmen hat dazu geführt, dass der Auftragseingang bei Wireless Solutions im Direktkundengeschäft während dem ersten Halbjahr 2006 um 18% gesteigert werden konnte. Aufgrund des weiterhin rückläufigen Geschäfts mit dem OEM-Hauptkunden lag der Gesamtumsatz der Division jedoch auf ähnlichem Niveau wie im ersten Halbjahr 2005. Der erhöhte Auftragseingang und der Auftragsbestand bestätigen Ascom in der eingeschlagenen Wachstumsstrategie von Wireless Solutions.

Bei Security Solutions lagen die Prioritäten insbesondere auf der Bereinigung der Projektschwierigkeiten im Bereich Traffic Security, die sich während der zweiten Jahreshälfte 2005 signifikant negativ auf das Ergebnis der Division ausgewirkt hatten. Von sechs dieser schwierig laufenden Projekte konnten zwischenzeitlich vier abgeschlossen werden (den Abschluss

eines weiteren Projektes erwarten wir in Kürze). Dadurch werden im Bereich Traffic Security nun wieder Kapazitäten in der Entwicklung frei, die für neue Geschäfte eingesetzt werden können. Das Ergebnis der Division war während der ersten Jahreshälfte 2006 in Bezug auf die operativen Margen durch diese Projektsituationen nach wie vor belastet. Demgegenüber haben die Bereiche Public Safety, Defence und Systems & Solutions (innerhalb Telecom Operations) die Erwartungen übertroffen.

Bei der Innovation hat Ascom wichtige Schritte des in 2005 begonnenen Innovationsprogramms in der ersten Jahreshälfte 2006 umgesetzt. Wireless Solutions konnte im März 2006 erfolgreich VoWiFi-Systeme im Markt USA einführen und im Juni 2006 erfolgte die Einführung von ersten IP-DECT-Lösungen auf den europäischen Märkten. Security Solutions hat im Bereich Telecom Operations das neue Produkt «QVoice Symphony» eingeführt und erhielt für dieses Produkt bereits erste Projektaufträge. Weiter führte auch die Produkt-Plattform Strategie auf Basis openTAS® zu interessanten Aufträgen in internationalen Märkten.

Ascom hat die Kostenstruktur des Konzerns erneut verbessert. Mit gezielten Massnahmen wurden die IT Kosten gesenkt und die Kosten im Bereich Corporate an die Grösse des Unternehmens angepasst. Die industrielle Effizienz wurde durch Einsparungen bei Security Solutions am Standort Hombrechtikon (Schweiz) und durch Produktionsverbesserungen bei Wireless Solutions am Standort Herrljunga (Schweden) erhöht. Zudem wurden weitere Massnahmen ergriffen, wie die Straffung des Produktportfolios bei Wireless Solutions und eine deutliche Reduktion der Qualitätskosten im gesamten Unternehmen, um die industrielle Basis zu stärken.

Die Devestitionen wurden konsequent und zügig vorangetrieben. Die Geschäftsaktivitäten Network Integration Deutschland und Powerline Communications wurden veräussert und für Manufacturing Frankreich (Ascodi Industries SA) konnte im Juli 2006 eine Verkaufsvereinbarung unterzeichnet werden. Die restlichen zum Verkauf gehaltenen, nicht betriebsnotwendigen Liegenschaften in der Schweiz konnten im Juni und Juli 2006 verkauft werden. Damit ist ein grosser Teil unseres Geschäftsportfolios bereinigt und die klare strategische Ausrichtung von Ascom auf Mission-Critical Communication wird immer deutlicher.

An der ordentlichen Generalversammlung vom 6. April 2006 wurde der Antrag des Verwaltungsrates auf Ausschüttung von flüssigen Mitteln im Wert von CHF 180 Mio. durch Aktien-Nennwertrückzahlung und zusätzlichen CHF 10,1 Mio. durch Dividendenzahlung von den Aktionären genehmigt. Die Auszahlung dieser Beträge erfolgte im ersten Halbjahr 2006. Ascom verfügt über eine schuldenfreie und gesunde Bilanz und weist per 30. Juni 2006 flüssige Mittel und Wertschriften von CHF 110,6 Mio. aus.

### **Analyse der Halbjahresergebnisse**

Ascom verzeichnete im Berichtszeitraum einen um insgesamt 6% höheren Auftragseingang von CHF 353,7 Mio., nach CHF 333,1 Mio. im Vorjahr. Mit den **weitergeführten Geschäftsbereichen** Wireless Solutions, Security Solutions und Special Products erwirtschaftete Ascom im ersten Semester 2006 einen konsolidierten Umsatz von insgesamt CHF 329,8 Mio. Im Vorjahreszeitraum lag der Umsatz bei CHF 334,0 Mio. Der EBIT war mit CHF 6,4 Mio. (einschliesslich einem Gewinn von CHF 1,2 Mio. aus Liegenschaftsverkäufen) tiefer als im ersten Halbjahr 2005. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Vergleichszahl vom Vorjahr (CHF 18,9 Mio.) auch höhere Sondereffekte von insgesamt CHF 12,0 Mio. aus den Veräusserungen vergangener Jahre (CHF 6,1 Mio.) und einmalige Gewinne aus dem Verkauf von Liegenschaften (CHF 5,9 Mio.) beinhaltet. Mit den weitergeführten Geschäftsbereichen wurde im ersten Halbjahr 2006 ein Reingewinn von CHF 4,2 Mio. erreicht.

Die Division **Wireless Solutions** konnte aufgrund ihrer führenden Marktposition und den Impulsen aus der Einführung neuer IP-basierter Produkte und VoWiFi Lösungen den Auftragseingang im ersten Semester 2006 um 10% auf CHF 153,1 Mio. steigern. Der Umsatz entsprach mit CHF 137,2 Mio. ungefähr dem Vorjahresniveau. Im Direktgeschäft konnte ein Umsatzwachstum von 7% erreicht werden, wohingegen im OEM-Geschäft ein Umsatzrückgang von 30% verzeichnet werden musste. Das Betriebsergebnis belief sich im ersten Halbjahr 2006 auf CHF 10,6 Mio. nach CHF 13,7 Mio. im Vorjahr. Auch als Folge eines straffen Kostenmanagements konnte dennoch ein unveränderter EBIT von CHF 8,2 Mio. erzielt werden.

**Security Solutions** weist für den Berichtszeitraum einen Auftragseingang von CHF 97,4 Mio. aus, gegenüber CHF 97,1 Mio. im Vorjahr. Der Umsatz erreichte CHF 95,0 Mio. (CHF 112,2 Mio. im Vorjahr). Dies ist auf tiefere Umsätze bei Telco Net Services zurückzuführen (als Folge des Insourcing eines Grosskunden im ersten Halbjahr 2005), sowie auf die beschriebenen Projektsituationen bei Traffic Security und die zeitliche Verschiebung zwischen Auftragseingang und Umsatz bei gewissen Aufträgen im Bereich Defence. Im ersten Halbjahr 2006 hat Security Solutions die Investitionen in der Entwicklung und bei Marketing & Vertrieb erhöht. Grössere Einsparungen konnten bei den Verwaltungskosten realisiert werden, wodurch ein positives Betriebsergebnis von CHF 2,3 Mio. und auf EBIT-Stufe nahezu ein Break-even Ergebnis ausgewiesen wurde.

Mit den unter **Special Products** zusammengefassten Geschäftsaktivitäten, Network Integration Italien, Payphones, Manufacturing Frankreich, Toll Frankreich und Hongkong sowie Liegenschaften wurde im ersten Halbjahr 2006 ein Umsatz von CHF 89,7 Mio. und ein Betriebsergebnis von CHF (1,3) Mio. erwirtschaftet. Network Integration Italien und Payphones wiesen stabile Ergebnisse auf. Der EBIT betrug im ersten Halbjahr 2006 CHF (1,4) Mio. (Vorjahr CHF 3,9 Mio.). Der Unterschied auf EBIT-Stufe ist, wie bereits erläutert, hauptsächlich auf unterschiedlich hohe einmalige Gewinne aus Liegenschaftsverkäufen zurückzuführen.

Die **aufgegebenen Geschäftsbereiche** steuerten im ersten Halbjahr 2006 einen Gewinn in Höhe von CHF 0,6 Mio. bei.

Insgesamt wies Ascom im ersten Semester 2006 einen **Konzerngewinn** von CHF 4,8 Mio. aus (Vorjahr CHF 50,6 Mio.). Der Konzerngewinn des Vorjahres enthielt einen Reingewinn von CHF 30,4 Mio. aus den aufgegebenen Geschäftsbereichen (vor allem durch einmalige Gewinne aus dem Verkauf von Geschäftsdivisionen), sowie höhere Sondereffekte auch aus Devestitionen früherer Jahre und einen Gewinn aus Liegenschaftsverkäufen im Gesamtbetrag von CHF 12,0 Mio.

### Ascom – ein Unternehmen – eine Marke – eine Strategie

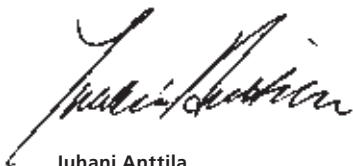
Mit der Konzentration auf die Divisionen Wireless Solutions und Security Solutions haben wir ein einheitliches Unternehmen mit einer klaren Struktur geformt. Unser Ziel ist es, nachhaltig und profitabel zu wachsen. Daher hat Ascom eine Unternehmensstrategie formuliert, die sich auf folgende Pfeiler abstützt: **Mission-Critical Communication** – unsere Produkte und Lösungen kommen dort zum Einsatz, wo für unsere Kunden umfassende Überwachung, schnellere Reaktion, höchste Sicherheitsstandards und eine absolut fehlerfreie Datenübermittlung zwingend notwendig sind. **Organisches Wachstum** – innovative Produkte und Lösungen sind für uns der Schlüssel für eine nachhaltige Entwicklung von Ascom. Darüber hinaus wollen wir unser organisches Wachstum durch strategisch sinnvolle Akquisitionen verstärken und dadurch unsere Marktposition weiter ausbauen. **Erhöhte operative Effizienz und konsequentes Kostenmanagement** – eine schlanke Organisationsstruktur und kurze, effiziente Informationswege ermöglichen es uns, rasch und flexibel im Markt zu agieren.

Um unsere Unternehmensstrategie erfolgreich umzusetzen und unsere Ziele mittel- und langfristig erreichen zu können, haben wir im ersten Halbjahr 2006 einen Prozess lanciert, mit dem wir die Marke Ascom stärken wollen. Die Marke Ascom steht für eine Unternehmenskultur, die auf vier gemeinsamen Markenwerten beruht: **Verantwortung** – Zuverlässigkeit, Rechtschaffenheit und Vertrauenswürdigkeit sind die Merkmale unseres Handels. **Kompetenz** – klare Kundenorientierung, höchste Qualität und beste Leistung sind Zeichen unserer Kompetenz. **Talent** – die individuellen Fähigkeiten und das Fachwissen unserer Mitarbeitenden sind für den Erfolg von Ascom von unschätzbarem Wert. **Ambition** – maximale Kundenzufriedenheit bei attraktiven Margen für Ascom ist unser oberstes Ziel.

An diesen vier Werten orientieren sich die Bereiche und alle Mitarbeitenden von Ascom. Gemeinsam werden wir alles daran setzen, die Marke Ascom noch stärker bei unseren Kunden und in unseren Absatzmärkten zu positionieren.

### Ausblick

Aus heutiger Sicht gehen wir davon aus, dass sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für unser Geschäft nicht wesentlich verändern werden. Für die zweite Jahreshälfte 2006 erwarten wir daher ein besseres Ergebnis und streben gleichzeitig unverändert an, bis Mitte 2007 für die unter Special Products verbleibenden Aktivitäten neue Eigentümer zu finden.



**Juhani Anttila**  
Präsident des Verwaltungsrates



**Rudolf Hadorn**  
Chief Executive Officer

## Wireless Solutions

in Mio. CHF	1. Halbjahr 2006	1. Halbjahr 2005
Auftragseingang	153,1	139,5
Auftragsbestand	74,0	59,8
<b>Umsatz</b>	<b>137,2</b>	<b>137,6</b>
Betriebsergebnis	10,6	13,7
<b>EBIT</b>	<b>8,2</b>	<b>8,2</b>
EBITDA	12,3	16,3
Anzahl Mitarbeitende	1 159	1 180

### Finanzielles und Highlights

Im ersten Halbjahr 2006 konnte Wireless Solutions mit einem starken Auftragseingang klare Erfolge der Wachstumsstrategie realisieren. Der Auftragseingang stieg im Vorjahresvergleich um 10% auf CHF 153,1 Mio. Im direkten Kundengeschäft über eigene Tochtergesellschaften (exkl. Aufträge von OEM-Partnern) verzeichnete die Division einen Anstieg um rund 18% und in den USA konnte sogar eine Steigerung von 38% erreicht werden. Die Fokussierung des Vertriebs auf das direkte Kundengeschäft in ausgewählten Segmenten sowie Massnahmen zur Steigerung der Vertriebsleistung werden damit klar unterstrichen.

Der Umsatz blieb im ersten Halbjahr 2006 mit CHF 137,2 Mio. weitgehend unverändert. Die Verkaufserlöse im direkten Kundengeschäft, dieser Teil trug über 85% zum Gesamtumsatz bei, stiegen jedoch um 7% auf CHF 120,4 Mio. Die Umsätze mit dem OEM-Hauptkunden waren weiterhin rückläufig, währenddem sich Umsätze mit kleineren OEM-Partnern positiv entwickelten (total OEM-Umsatz nahm um 30% ab). Auf ihren Absatzmärkten verzeichnete die Division in Grossbritannien, den Niederlanden und den USA hervorragende Wachstumswerte. Auch in Belgien, Norwegen und in der Schweiz entwickelte sich der Absatz sehr gut.

Das im Jahr 2005 begonnene Innovationsprogramm konnte mit der erfolgreichen Markteinführung von VoWiFi-Systemen (Voice over Wireless LANs) in den USA im März 2006 und mit der Einführung von IP-DECT-Lösungen (Internet Protocol basierte Digital Enhanced Cordless Telephony) auf den europäischen Märkten im Juni 2006 erfolgreich umgesetzt werden. Damit hat Ascom erneut seine Innovationskraft unter Beweis gestellt. Die neuen Produktgenerationen dürften in den kommenden Jahren für eine höhere Nachfrage und zusätzliches Wachstum sorgen.

Das Betriebsergebnis lag mit CHF 10,6 Mio. im ersten Halbjahr 2006 unter dem Vorjahresergebnis von CHF 13,7 Mio. Der unterschiedliche Umsatz-Mix und erhöhte Kosten für die erstmalige Produktion bei der Aufstockung und Einführung der neuen Produkte haben zu diesem Ergebnis geführt. Auch durch verschiedene Effizienzsteigerungen konnte im ersten Halbjahr 2006 ein EBIT von CHF 8,2 Mio. erwirtschaftet werden (unverändert gegenüber dem Vorjahreszeitraum).

Verschiedene Markterfolge im ersten Halbjahr 2006 verdeutlichen die starke Position von Ascom im Bereich von mobilen On-Site Kommunikationslösungen. Neben namhaften Spitälern hat eine grosse englische Warenhauskette Ascom den Auftrag erteilt, sämtliche Kaufhäuser ihres Unternehmens mit Ascom-Lösungen auszurüsten. Zudem wurde das Ascom i75 VoWiFi-Handset nach der erfolgreichen Markteinführung in den USA als erstes VoWiFi-Handset von Cisco Systems zertifiziert für das CCX-Program (Cisco Compatible Extensions) für anwendungsspezifische Geräte. Gleichzeitig ist es Ascom gelungen, als weltweit erster Anbieter Bluetooth Technologie in DECT Handsets für professionelle Anbieter zu integrieren.

### Ausblick

Mit der guten Auftragslage im direkten Kundengeschäft aus dem ersten Halbjahr 2006 und der Anerkennung der hohen technischen Qualität der Ascom-Lösungen sind gute Voraussetzungen für das Umsatzwachstum in der zweiten Jahreshälfte geschaffen. Zudem wurden Massnahmen ergriffen, um das OEM-Geschäft zu stabilisieren, sodass die Division für das Gesamtjahr 2006 unverändert ein Umsatzwachstum von rund 5% erwartet. Auf EBIT-Stufe wird weiterhin eine Marge zwischen 8–10% für 2006 angestrebt.

## Security Solutions

in Mio. CHF	1. Halbjahr 2006	1. Halbjahr 2005
Auftragseingang	97,4	97,1
Auftragsbestand	113,3	98,6
<b>Umsatz</b>	<b>95,0</b>	<b>112,2</b>
Betriebsergebnis	2,3	3,5
<b>EBIT</b>	<b>(0,1)</b>	<b>(0,3)</b>
EBITDA	1,3	1,9
Anzahl Mitarbeitende	796	863

### Finanzielles und Highlights

Ascom Security Solutions erzielte im ersten Semester 2006 einen Auftragseingang von CHF 97,4 Mio. Vor allem im Vergleich zur zweiten Jahreshälfte 2005 konnte die Dynamik beim Auftragseingang in den Segmenten Traffic Security, Public Safety und Telecom Operations deutlich erhöht werden. Traffic Security verstärkte die Verkaufsaktivitäten in Deutschland, Österreich und Tschechien und führte auf den europäischen Märkten die neuen IP-basierten Notrufsysteme «NIS ROAD» und «NIS RAIL» für Strasse und Schiene ein. Zudem erhielt Traffic Security Projektaufträge von Bahnbetreibern in Grossbritannien für die Lieferung von IP-basierten Notrufsystemen und interaktiven Helpoints. Ein wichtiger Auftrag für die Ausweitung des Tunnelfunkgeschäfts ist die Lieferung des Tunnelfunksystems für die Westumfahrung Zürich. Diese Kommunikationslösung wird in drei Projektabschnitten zwischen 2006 und 2009 realisiert.

Im Bereich Public Safety konnten aufgrund eines installierten Referenzprojekts in Norwegen für IP-basierte Alarm- und Mobilisationssysteme neue Kunden in Polen, Finnland und Tschechien für ähnliche Lösungen gewonnen werden. Zudem bilden zwei neue Aufträge der Stadtverwaltung Prag für das digitale Kommunikations- und Sicherheitssystem der Stadt eine solide Basis für die Geschäftsaktivitäten von Ascom in Tschechien.

Der Bereich Defence entwickelte sich in der Schweiz sehr gut. In Finnland blieb die Geschäftsentwicklung unter den Erwartungen, da Kundenentscheidungen zu Projektverzögerungen führten. Die Bestellung der Schweizer Armee eines ersten mobilen Mehrzweckleitsystems MELEIS in Serienausführung war für die Division ein wichtiger Auftrag. Das System kommt in Camps bei «Peace Support Operations» im Ausland zum Einsatz.

Im Bereich Telecom Operations hat Mobile Test Solutions durch die erfolgreiche Markteinführung des neuen Produkts «QVoice Symphony» neuen Schwung in einem kompetitiven Marktumfeld erhalten. Erste Aufträge konnten für das Produkt bereits entgegengenommen werden. Gleichzeitig wurden die Geschäftsaktivitäten in Russland, Asien und Afrika ausgeweitet. Systems & Solutions verzeichnete ebenfalls ein sehr gutes erstes Halbjahr 2006 und erhielt sowohl in der Schweiz, in Deutschland und auch in Japan namhafte Aufträge.

Security Solutions erreichte im ersten Halbjahr 2006 einen Umsatz von CHF 95,0 Mio. Durch umgesetzte Massnahmen bezüglich Projekte bei Traffic Security, IT Kosten, Personalaufwendungen und weitere Effizienzsteigerungen konnten die operativen Kosten reduziert werden, sodass ein positives Betriebsergebnis von CHF 2,3 Mio. erreicht wurde. Auf EBIT-Stufe wurde ein Ergebnis von CHF (0,1) Mio. erzielt (CHF (0,3) Mio. im Vorjahr).

Ascom beweist seine Innovationskraft durch das Produkt-Plattformkonzept, das 2005 eingeführt wurde. Für die neuen IP-basierten Informationssysteme «NIS Rail» und «NIS Road» werden verschiedene Komponenten verwendet, die ebenfalls in der «OpenAccess Node» Plattform für den Bereich Defence zum Einsatz kommen. Auf der gleichen Technologie basiert der «ECS Dispatcher», ein neues Angebot für den Public Safety Markt. Mit diesem Plattformkonzept verbessert Ascom die Marktposition zusehends.

### Ausblick

Die Probleme im Bereich Traffic Security sind im wesentlichen gelöst. Mit den ergriffenen Massnahmen und dem guten Auftragsbestand erwartet Security Solutions eine weitere Verbesserung der Resultate im zweiten Halbjahr. Für das Gesamtjahr 2006 rechnet die Division mit einem Umsatz in der Grössenordnung des Vorjahres und mit einem leicht positiven Ergebnis auf Stufe EBIT.

## Special Products

in Mio. CHF	1. Halbjahr 2006	1. Halbjahr 2005
Auftragseingang	95,5	104,2
Auftragsbestand	77,6	73,0
<b>Umsatz</b>	<b>89,7</b>	<b>95,2</b>
Betriebsergebnis	(1,3)	(0,2)
<b>EBIT</b>	<b>(1,4)</b>	<b>3,9</b>
EBITDA	(0,4)	5,3
Anzahl Mitarbeitende	545	554

### Finanzielles und Highlights

Ascom hat im ersten Halbjahr 2006 zügig weitere Bereinigungen des Business Portfolios vollzogen. Network Integration Deutschland und Powerline Communications (siehe Aufgegebene Geschäftsbe- reiche) wurden im ersten Quartal 2006 verkauft. Für die Aktivitäten von Manufacturing Frankreich (Ascodi Industries SA) wurde Ascom von NCF, einer franzö- sischen Industriegruppe, im Juli 2006 ein unwider- rufliches Angebot unterbreitet. Ascom wird dieses Angebot annehmen und erwartet den Vollzug der Transaktion per Ende September 2006. Die restlichen zum Verkauf gehaltenen, nicht betriebsnotwendigen Liegenschaften in der Schweiz konnten im Juni und Juli 2006 allesamt verkauft und das Liegenschaftsver- kaufsprogramm erfolgreich abgeschlossen werden.

Per 30. Juni 2006 umfasst Special Products die Geschäftsaktivitäten Payphones, Network Integration Italien, Toll, Manufacturing Frankreich sowie Liegen- schaften. Für Network Integration Italien und Toll laufen Verhandlungen mit neuen potenziellen Eigen- tümern. Ascom erwartet weitere Verkäufe aus dem restlichen Portfolio bis Ende 2006.

Insgesamt erzielte Special Products im ersten Halb- jahr 2006 einen Auftragseingang von CHF 95,5 Mio. und erwirtschaftete einen Umsatz von CHF 89,7 Mio. Das Betriebsergebnis betrug CHF (1,3) Mio. im Vergleich zu CHF (0,2) Mio. in der Vorjahresperiode. Auf Stufe EBIT wurde im ersten Halbjahr 2006 ein Ergebnis von CHF (1,4) Mio. ausgewiesen, gegenüber CHF 3,9 Mio. im Vorjahr. Die Veränderung ist haupt- sächlich darauf zurückzuführen, dass in den beiden Vergleichsperioden unterschiedlich hohe einmalige Gewinne aus dem Verkauf von nicht betriebsnotwen- digen Immobilien enthalten sind (2006: CHF 1,2 Mio.;

2005: CHF 5,9 Mio.). Die Bereiche Network Integra- tion Italien und Payphones verzeichneten beim EBIT stabile Ergebnisse.

Der Bereich **Network Integration Italien** er- zielte einen Umsatz von CHF 43,9 Mio. Damit konnte die Geschäftseinheit den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr (CHF 43,7 Mio.) auf einem respektablem Niveau halten, trotz einem anhaltend rezessiven und schwierigen Marktumfeld, gekennzeich- net von Be- schaffungsumstellungen des Hauptkunden mit seinen Zulieferern und erheblichem Wettbewerbsdruck. Ascom Italien entwickelte vermehrt Absatz im Mid- Market und setzte mehr Consulting ab. Beim EBIT erzielte die Geschäftseinheit im ersten Halbjahr 2006 ein Break-even Ergebnis (CHF 0,1 Mio. im Vorjahr).

Die Geschäftseinheit **Payphones** erhielt im ersten Halbjahr 2006 einen Grossauftrag in Mexiko für die Lieferung von über 17 000 Payphones mit dazugehö- renden Unterhaltsleistungen. Der Umsatz stieg um rund 3% auf CHF 13,2 Mio. Durch die noch wett- bewerbsfähigere Kostenstruktur von Payphones konnte erneut ein EBIT von CHF 0,9 Mio. (CHF 0,5 Mio. im Vorjahr) erzielt werden. Ascom erhielt in der Berichtsperiode auch den Auftrag für ein nationales Payphones System in Russland und hat damit die Basis für mögliche Folgegeschäfte gelegt.

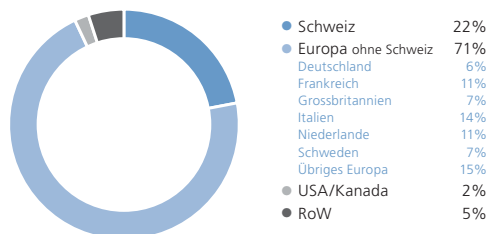
Neue Gehäusety- pen aus China (deutliche Kos- tenreduktion), ein effizienter Vertrieb und die Stärke des zentralen Payphones Managementsystems er- lauben es, sich in dem sehr hart umkämpften Markt weiterhin zu behaupten. Im 2. Halbjahr 2006 wird Ascom E-Government Terminals am Markt einführen und damit dem Payphones Geschäft sukzessive eine erweiterte Geschäftsbasis in den etablierten Märkten ermöglichen.



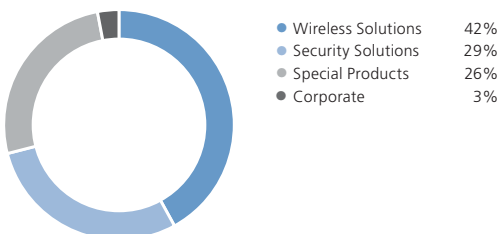
## Kennzahlen in der Übersicht

in Mio. CHF	1. Halbjahr 2006	1. Halbjahr 2005
Auftragseingang	353,7	333,1
Auftragsbestand	264,7	226,9
Umsatz	329,8	334,0
Betriebsergebnis	3,8	6,7
Gewinn aus betrieblicher Tätigkeit (EBIT)	6,4	18,9
Personalaufwand	144,2	206,6
Abschreibungen	7,0	12,3
Konzerngewinn	4,8	50,6
Nettomittelfluss aus Geschäftstätigkeit	(7,9)	28,6
Nettomittelfluss aus Investitionstätigkeit	29,9	7,6
Nettomittelfluss aus Finanzierungstätigkeit	(190,5)	(116,2)
Investitionen in Sachanlagen	6,8	8,9
Forschungs- und Entwicklungskosten	17,2	17,3
Bilanzsumme	508,2	761,8
Anlagevermögen	82,6	103,9
Anlagevermögen in % der Bilanzsumme	16,3%	13,6%
Umlaufvermögen	425,6	657,9
Umlaufvermögen in % der Bilanzsumme	83,7%	86,4%
Warenvorräte und angefangene Arbeiten	70,7	70,0
Eigenkapital	202,2	385,3
Eigenkapital in % der Bilanzsumme	39,8%	50,6%
Kurzfristiges Fremdkapital	256,8	319,2
Langfristiges Fremdkapital	49,2	57,3
Fremdkapital	306,0	376,5
Fremdkapital in % der Bilanzsumme	60,2%	49,4%
Flüssige Mittel und zu Handelszwecken gehaltene Finanzanlagen abzüglich verzinsliche Verbindlichkeiten	110,6	279,1
Anzahl Mitarbeitende	2 517	2 629

## Umsatz nach Regionen



## Umsatz nach Segmenten



## Kurzfassung der konsolidierten Bilanzen

in Mio. CHF		30.06.2006	31.12.2005	30.06.2005
<b>Aktiven</b>	Sachanlagen	42,8	46,8	62,7
	Immaterielle Werte	28,3	34,7	29,8
	Übriges Anlagevermögen	11,5	22,4	24,6
	<b>Anlagevermögen</b>	<b>82,6</b>	<b>103,9</b>	<b>117,1</b>
	Warenvorräte und angefangene Arbeiten	70,7	70,0	78,8
	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	145,8	169,1	121,7
	Übriges Umlaufvermögen	63,6	48,4	127,8
	Flüssige Mittel und zu Handelszwecken gehaltene Finanzanlagen	110,6	281,1	131,3
	Zum Verkauf gehaltene Aktiven	34,9	89,3	151,4
	<b>Umlaufvermögen</b>	<b>425,6</b>	<b>657,9</b>	<b>611,0</b>
	<b>Total Aktiven</b>	<b>508,2</b>	<b>761,8</b>	<b>728,1</b>
<b>Passiven</b>	<b>Total Eigenkapital</b>	<b>202,2</b>	<b>385,3</b>	<b>287,8</b>
	<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>49,2</b>	<b>57,3</b>	<b>70,5</b>
	Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zum Verkauf gehaltene Aktiven	29,4	66,8	71,7
	Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	227,4	252,4	298,1
	<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>256,8</b>	<b>319,2</b>	<b>369,8</b>
	<b>Total Fremdkapital</b>	<b>306,0</b>	<b>376,5</b>	<b>440,3</b>
	<b>Total Passiven</b>	<b>508,2</b>	<b>761,8</b>	<b>728,1</b>
	Flüssige Mittel und zu Handelszwecken gehaltene Finanzanlagen abzüglich verzinsliche Verbindlichkeiten	110,6	279,1	128,1
	Frei verfügbare flüssige Mittel	110,5	278,9	133,9

Die zum Verkauf gehaltenen Aktiven und Passiven sind in der Anmerkung 3 dargestellt.

Der Rückgang in den zum Verkauf gehaltenen Aktiven und Passiven (CHF 54 Mio.) ist hauptsächlich auf die Veräusserung von Transport Revenue zurückzuführen. Die vertragskonforme Verrechnung der Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber dem Käufer ACS resultierte in einem Cash-Zufluss von rund CHF 10 Mio.

Manufacturing France wird per 30. Juni 2006 neu als zum Verkauf gehaltenes Aktivum gezeigt, was zu einer Erhöhung dieser Aktiven von CHF 13 Mio. und der damit verbundenen Verbindlichkeiten von CHF 10 Mio. führt.

Die Reduktion der flüssigen Mittel und des Eigenkapitals resultiert unter anderem aus der Nennwertrückzahlung von CHF 180 Mio. sowie der Dividendenausschüttung von CHF 10 Mio.

Der Rückgang der kurzfristigen Verbindlichkeiten rührt aus einer Reduktion der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von CHF 25 Mio. her.

## Kurzfassung der konsolidierten Erfolgsrechnungen

in Mio. CHF	1. Halbjahr 2006	1. Halbjahr 2005	Jahr 2005
Auftragseingang	353,7	333,1	701,3
Auftragsbestand	264,7	226,9	241,4
Umsatz	329,8	334,0	688,6
Kosten der verkauften Produkte	(228,5)	(225,7)	(466,3)
<b>Bruttogewinn</b>	<b>101,3</b>	<b>108,3</b>	<b>222,3</b>
<i>in % vom Umsatz</i>	<i>30,7%</i>	<i>32,4%</i>	<i>32,3%</i>
Marketing und Vertrieb	(58,2)	(56,8)	(112,1)
Forschung und Entwicklung	(17,2)	(17,3)	(36,3)
Verwaltung	(22,1)	(27,5)	(51,1)
<b>Betriebsergebnis<sup>1</sup></b>	<b>3,8</b>	<b>6,7</b>	<b>22,8</b>
<i>in % vom Umsatz</i>	<i>1,2%</i>	<i>2,0%</i>	<i>3,3%</i>
Abschreibungen immaterielle Werte	(0,8)	(5,9)	(5,3)
Sonstige Erträge/(Aufwendungen), netto	3,4	18,1	17,2
<b>Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT)</b>	<b>6,4</b>	<b>18,9</b>	<b>34,7</b>
<i>in % vom Umsatz</i>	<i>1,9%</i>	<i>5,7%</i>	<i>5,0%</i>
Finanz(aufwand)/-ertrag, netto	0,9	(2,1)	(6,7)
Anteil am Ergebnis der assoziierten Gesellschaft	–	0,4	0,3
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>7,3</b>	<b>17,2</b>	<b>28,3</b>
<i>in % vom Umsatz</i>	<i>2,2%</i>	<i>5,1%</i>	<i>4,1%</i>
Steuern	(3,1)	3,0	1,2
<b>Gewinn weitergeführte Geschäftsbereiche</b>	<b>4,2</b>	<b>20,2</b>	<b>29,5</b>
<i>in % vom Umsatz</i>	<i>1,3%</i>	<i>6,0%</i>	<i>4,3%</i>
Gewinn aufgegebene Geschäftsbereiche	0,6	30,4	115,3
<b>Konzerngewinn</b>	<b>4,8</b>	<b>50,6</b>	<b>144,8</b>
Gewinn pro Aktie in CHF			
Konzern	0,13	1,41	4,04
Weitergeführte Geschäftsbereiche	0,12	0,56	0,82
Konzern verwässert	0,13	1,41	4,01
Weitergeführte Geschäftsbereiche verwässert	0,12	0,56	0,82
EBITDA weitergeführte Geschäftsbereiche in Mio. CHF	13,4	31,2	56,5
Investitionen in Sachanlagen in Mio. CHF	6,8	8,9	21,7

### <sup>1</sup> Vor Abschreibungen immaterieller Werte und sonstigen (Aufwendungen)/Erträgen

Der Zuwachs im Auftragseingang stammt vorwiegend von Wireless Solutions (CHF 13,6 Mio.) und konnte den Rückgang in anderen Divisionen mehr als kompensieren. Security Solutions und Special Products zeigen einen leichten Umsatzrückgang (CHF –22,7 Mio.), während Wireless Solutions stabil bleibt.

Die Abnahme der Bruttomarge (–1,7%) wurde hauptsächlich von Wireless Solutions verursacht, ebenso die Reduktion (CHF –5,1 Mio.) der Abschreibungen immaterieller Werte. Die Abschreibung auf Software ist nicht Teil der Abschreibung immaterieller Werte. Sie wurde direkt dem Betriebsergebnis belastet. Die Abnahme der Verwaltungskosten (CHF –5,4 Mio.) stammt vorwiegend von Security Solutions.

Für das erste Halbjahr 2006 hat die patronale Vorsorgestiftung der Ascom Holding AG reglementskonform unter Verwendung eines Teils der dafür gebildeten Reserven die Arbeitgeberbeiträge an die Pensionskassen der Ascom (Schweiz) AG übernommen. Die Personalkosten der Ascom (Schweiz) AG wurden dadurch um CHF 3 Mio. entlastet.

Die Abnahme der sonstigen Erträge (CHF –14,7 Mio.) besteht u.a. aus einer Reduktion des einmaligen Ertrags aus Liegenschaftsverkäufen (CHF –4,7 Mio.) zusammen mit verminderten Auflösungen von Rückstellungen betreffend Veräusserungen von Teilbereichen in früheren Geschäftsjahren (CHF –5,6 Mio.).

Der Steuerertrag der Vorperiode beinhaltet die Auflösung einer Verbindlichkeit für latente Steuern in der Höhe von netto CHF 4,9 Mio. Der Gewinn von aufgegebenen Geschäftsbereichen ist in Anmerkung 3 dargestellt.

## Kurzfassung der konsolidierten Mittelflussrechnungen

in Mio. CHF	1. Halbjahr 2006	1. Halbjahr 2005	Jahr 2005
<b>Mittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens</b>	<b>16,7</b>	<b>28,0</b>	<b>61,1</b>
Veränderung Warenvorräte und angefangene Arbeiten	(0,7)	(8,0)	7,8
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	22,9	47,3	8,0
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(21,0)	(12,6)	(1,3)
Übriges, ohne flüssige Mittel	(9,0)	17,3	22,1
<b>Mittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>8,9</b>	<b>72,0</b>	<b>97,7</b>
Bezahlte Restrukturierungskosten	(5,9)	(10,0)	(13,7)
Bezahlte Garantie- und Gewährleistungskosten	(2,8)	(3,2)	(2,5)
Bezahlte übrige zurückgestellte Kosten	(6,7)	(20,1)	(24,9)
Sonstige Erträge/(Aufwendungen)	(0,7)	10,3	8,6
Vereinnahmte/(Bezahlte) Zinsen	1,0	(8,3)	(8,0)
Übriger Finanzaufwand/(-ertrag)	(0,2)	(1,1)	(5,9)
Bezahlte Steuern	(1,5)	(11,0)	(10,3)
<b>Nettomittelfluss aus Geschäftstätigkeit</b>	<b>(7,9)</b>	<b>28,6</b>	<b>41,0</b>
(Erwerb)/Veräusserung von konsolidierten Gesellschaften und Teilbereichen	15,4	–	145,7
(Erwerb)/Veräusserung von Anlagevermögen	4,2	3,5	(0,1)
Übriges	10,3	4,1	0,2
<b>Nettomittelfluss aus Investitionstätigkeit</b>	<b>29,9</b>	<b>7,6</b>	<b>145,8</b>
<b>Nettomittelfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>(190,5)</b>	<b>(116,2)</b>	<b>(122,9)</b>
<b>(Abnahme)/Zunahme der flüssigen Mittel</b>	<b>(168,5)</b>	<b>(80,0)</b>	<b>63,9</b>
<b>Frei verfügbare flüssige Mittel am Ende der Berichtsperiode</b>	<b>110,5</b>	<b>133,9</b>	<b>278,9</b>

Der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit für das erste Halbjahr 2006 enthält netto CHF 13,8 Mio. aus den Veräusserungen von Transport Revenue (CHF 10,3 Mio.) und Network Integration in der Schweiz (CHF 3,5 Mio.), beides nicht weitergeführte Geschäftsbereiche.

Der Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit im ersten Halbjahr 2006 enthält die Nennwertrückzahlung in Höhe von CHF 180 Mio. (siehe Anmerkung 4).

Die Rückzahlung der 200-Mio.-CHF-Anleihe im Geschäftsjahr 2005 erfolgte zu CHF 103 Mio. aus frei verfügbaren flüssigen Mitteln und zu CHF 97 Mio. aus Verrechnung mit dem Sicherstellungskonto (Escrow).

### Kurzfassung der Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals

in Mio. CHF	Den Aktionären der Muttergesellschaft zuweisbares Eigenkapital						Minderheiten	Total
	Aktienkapital	Eigene Aktien	Gesetzliche und Spezialreserven	Übrige Reserven	Gewinnvortrag	Währungsumrechnungsreserve		
<b>Stand 01.01.2005</b>	<b>198,0</b>	<b>(4,4)</b>	<b>21,9</b>	<b>0,4</b>	<b>89,2</b>	<b>(59,2)</b>	<b>-</b>	<b>245,9</b>
Währungsumrechnung	-	-	-	-	-	2,2	-	2,2
Konzerngewinn	-	-	-	-	50,6	-	-	50,6
Total berücksichtigter Ertrag/Aufwand	-	-	-	-	-	-	-	52,8
Kosten anteilsbasierter Vergütung	-	-	-	0,3	-	-	-	0,3
Dividende	-	-	-	-	(9,9)	-	-	(9,9)
Kauf eigener Aktien	-	(2,9)	-	-	-	-	-	(2,9)
Ausübung Option	-	1,5	-	-	-	-	-	1,5
<b>Stand 30.06.2005</b>	<b>198,0</b>	<b>(5,8)</b>	<b>21,9</b>	<b>0,7</b>	<b>129,9</b>	<b>(57,0)</b>	<b>-</b>	<b>287,7</b>
Währungsumrechnung	-	-	-	-	-	4,5	-	4,5
Konzerngewinn	-	-	-	-	94,2	-	-	94,2
Total berücksichtigter Ertrag/Aufwand	-	-	-	-	-	-	-	98,7
Kosten anteilsbasierter Vergütung	-	-	-	0,4	-	-	-	0,4
Dividende	-	-	-	-	-	-	-	-
Kauf eigener Aktien	-	(1,7)	-	-	-	-	-	(1,7)
Ausübung Option	-	0,1	-	-	-	-	-	0,1
Kauf Minderheitsanteile	-	-	-	-	-	-	0,1	0,1
<b>Stand 31.12.2005</b>	<b>198,0</b>	<b>(7,4)</b>	<b>21,9</b>	<b>1,1</b>	<b>224,1</b>	<b>(52,5)</b>	<b>0,1</b>	<b>385,3</b>
Währungsumrechnung	-	-	-	-	-	(1,4)	-	(1,4)
Konzerngewinn	-	-	-	-	4,8	-	-	4,8
Total berücksichtigter Ertrag/Aufwand	-	-	-	-	-	-	-	3,4
Kosten anteilsbasierter Vergütung	-	-	-	0,7	-	-	-	0,7
Aktienkapitalreduktion	(180,0)	1,6	-	-	(0,1)	-	-	(178,5)
Dividende	-	-	-	-	(10,1)	-	-	(10,1)
Kauf eigener Aktien	-	(0,5)	-	-	-	-	-	(0,5)
Verkauf eigener Aktien	-	0,1	-	-	-	-	-	0,1
Ausübung Option	-	1,8	-	-	-	-	-	1,8
<b>Stand 30.06.2006</b>	<b>18,0</b>	<b>(4,4)</b>	<b>21,9</b>	<b>1,8</b>	<b>218,7</b>	<b>(53,9)</b>	<b>0,1</b>	<b>202,2</b>

## Kurzfassung Kennzahlen nach Segmenten

in Mio. CHF, 1. Halbjahr	Wireless Solutions		Security Solutions		Special Products		Corporate		Total weitergeführte Bereiche	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Auftragseingang	153,1	139,5	97,4	97,1	95,5	104,2	11,3	5,4	357,3	346,2
Umsatz	137,2	137,6	95,0	112,2	89,7	95,2	11,4	4,8	333,3	349,8
davon mit anderen Segmenten	–	–	–	–	3,8	14,4	–	–	3,8	14,4
Bruttogewinn	62,6	66,3	28,5	30,1	11,0	13,6	(0,8)	(1,4)	101,3	108,6
<i>in % vom Umsatz</i>	45,6%	48,2%	30,0%	26,8%	12,3%	14,3%	n/a	n/a	30,4%	31,0%
Betriebsergebnis	10,6	13,7	2,3	3,5	(1,3)	(0,2)	(7,8)	(10,2)	3,8	6,8
<i>in % vom Umsatz</i>	7,7%	10,0%	2,4%	3,1%	n/a	n/a	n/a	n/a	1,2%	1,9%
Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT)	8,2	8,2	(0,1)	(0,3)	(1,4)	3,9	(2,6)	(0,3)	4,1	11,5
<i>in % vom Umsatz</i>	6,0%	6,0%	n/a	n/a	n/a	4,1%	n/a	n/a	1,2%	3,3%
EBITDA	12,3	16,3	1,3	1,9	(0,4)	5,3	(2,1)	0,3	11,1	23,8
Investitionen inkl. Akquisitionen	3,1	3,6	1,3	1,2	2,3	0,5	0,1	3,6	6,8	8,9
Anzahl Mitarbeitende	1 159	1 180	796	863	545	554	17	32	2 517	2 629

in Mio. CHF, 1. Halbjahr	Devestierte Bereiche <sup>1</sup>		Konsolidierung		Total Ascom	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Auftragseingang	–	–	(3,6)	(13,1)	353,7	333,1
Umsatz	–	–	(3,5)	(15,8)	329,8	334,0
davon mit anderen Segmenten	–	–	(3,8)	(14,4)	–	–
Bruttogewinn	–	–	–	(0,3)	101,3	108,3
<i>in % vom Umsatz</i>	–	–	–	–	30,7%	32,4%
Betriebsergebnis	–	(0,1)	–	–	3,8	6,7
<i>in % vom Umsatz</i>	–	–	–	–	1,2%	2,0%
Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT)	–	–	–	–	6,4	18,9
<i>in % vom Umsatz</i>	–	–	–	–	1,9%	5,7%
EBITDA	–	–	–	–	13,4	31,2
Investitionen inkl. Akquisitionen	–	–	–	–	6,8	8,9
Anzahl Mitarbeitende	–	–	–	–	2 517	2 629

<sup>1</sup> nicht weitergeführte Aktivitäten vor 1. Januar 2005 (Datum der Erstanwendung von IFRS 5)

## Weitere Angaben zum Segment Special Products

in Mio. CHF, 1. Halbjahr	NI Italien <sup>2</sup>		Payphones		Übrige <sup>3</sup>		Total Special Products		
	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	
Auftragseingang	49,2	54,2	20,3	19,8	26,0	30,2	95,5	104,2	
Umsatz	43,9	43,7	13,2	12,8	32,6	38,7	89,7	95,2	
davon mit anderen Segmenten	–	–	–	–	3,8	14,4	3,8	14,4	
Bruttogewinn	6,8	7,8	5,1	4,8	(0,9)	1,0	11,0	13,6	
<i>in % vom Umsatz</i>	15,5%	17,8%	38,6%	37,5%	n/a	2,6%	12,3%	14,3%	
Betriebsergebnis	0,6	0,8	0,5	0,8	(2,4)	(1,8)	(1,3)	(0,2)	
<i>in % vom Umsatz</i>	1,4%	1,8%	3,8%	6,3%	n/a	n/a	n/a	n/a	
Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT)	–	0,1	0,9	0,5	(2,3)	3,3	(1,4)	3,9	
<i>in % vom Umsatz</i>	n/a	0,2%	6,8%	3,9%	n/a	8,5%	n/a	4,1%	
EBITDA	0,1	0,3	1,2	1,2	(1,7)	3,8	(0,4)	5,3	
Investitionen inkl. Akquisitionen	0,3	0,1	–	–	2,0	0,4	2,3	0,5	
Anzahl Mitarbeitende	137	138	102	105	306	311	545	554	

<sup>2</sup> umfasst Aktivitäten von Network Integration in Italien

<sup>3</sup> umfasst im Wesentlichen Aktivitäten von Manufacturing France, Toll France, Hongkong und Real Estate

## Anmerkungen zum konsolidierten Halbjahresabschluss per 30. Juni 2006

### 1. Allgemeines

Der vorliegende ungeprüfte konsolidierte Halbjahresabschluss der Ascom Holding AG und ihrer Tochtergesellschaften umfasst die Zeitperiode vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2006 und wurde in Übereinstimmung mit dem International Accounting Standard zur Zwischenberichterstattung (IAS 34) erstellt. Der vorliegende Halbjahresabschluss enthält eine Aktualisierung der bereits offengelegten Informationen und sollte deshalb zusammen mit dem Jahresabschluss per 31. Dezember 2005 gelesen werden.

Ascom ist in Bereichen tätig, in denen keine ausgesprochen saisonalen Schwankungen vorhanden sind. Die Erstellung des konsolidierten Zwischenabschlusses erfordert gewisse Annahmen, welche die ausgewiesenen Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Erträge und Aufwendungen sowie die Eventualverpflichtungen im Zeitpunkt der Bilanzierung beeinflussen. Ergeben sich zu einem späteren Zeitpunkt Abweichungen zu solchen Einschätzungen und Annahmen, die vom Management im Zeitpunkt der Bilanzierung nach bestem Wissen getroffen wurden, werden die ursprünglichen Einschätzungen und Annahmen in jener Berichtsperiode entsprechend angepasst, in der sich die Gegebenheiten geändert haben.

Dieser Zwischenbericht kann gewisse zukunftsgerichtete Aussagen zu den Geschäftsaktivitäten, der Entwicklung und der Wirtschaftlichkeit des Konzerns beinhalten. Solche Aussagen können von einer Anzahl von Risiken, Unsicherheiten und anderen wichtigen Faktoren abhängen, welche dazu führen können, dass die tatsächlichen Entwicklungen und Resultate erheblich von den in diesem Dokument gemachten Aussagen abweichen.

PricewaterhouseCoopers AG hat eine Review des konsolidierten Halbjahresabschlusses durchgeführt. Der Bericht über die Review des verkürzten konsolidierten Halbjahresabschlusses per 30. Juni 2006 befindet sich auf Seite 19.

### 2. Angewandte Rechnungslegungsgrundsätze

Die für den konsolidierten Halbjahresabschluss angewandten Grundsätze der Rechnungslegung stimmen mit jenen des konsolidierten Jahresabschlusses per 31. Dezember 2005 überein.

Per 1. Januar 2006 hat das International Accounting Standards Board (IASB) diverse International Financial Reporting Standards (IFRSs) revidiert oder eingeführt. Im vorliegenden Halbjahresabschluss wurden die folgenden für Ascom relevanten per 1. Januar 2006 revidierten oder neuen Standards erstmals umgesetzt oder verändert angewandt:

- IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer
- IAS 21 Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse
- IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung

Die Anwendung dieser neuen Standards hatte keine wesentliche Auswirkung auf diesen Halbjahresbericht. Die Gruppe hat beschlossen, die bisher angewandte Methode zur Behandlung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten weiterhin zu benutzen (IAS 19).

### 3. Wesentliche Transaktionen und operative Veränderungen

#### Veräusserung von Manufacturing France

Am 4. Juli 2006 gab Ascom den Erhalt eines unwiderruflichen Angebots der französischen Industriegruppe Network Concept Finances SAS bezüglich des Erwerbs der verbliebenen Aktivitäten von Manufacturing France (Ascodi Industries SAS) zu deren Buchwert bekannt. Ascom hat inzwischen die Genehmigung der Arbeitnehmervertretungen von Ascodi und Ascom SA in Frankreich für diese Transaktion erhalten und erwartet die Unterzeichnung und den Vollzug des entsprechenden Vertrages bis 30. September 2006.

### Veräusserung von Liegenschaften

Am 27. Juni 2006 gab Ascom den Verkauf des nicht mehr betriebsnotwendigen Produktionsareals in der Ziegelmatte in Solothurn an Ypsomed bekannt. Der Verkaufspreis in Höhe von CHF 12,45 Mio. führte zu einem Buchgewinn von CHF 1,2 Mio. nach den von Ascom erhobenen Gebühren und Kommissionen, die hauptsächlich für die umweltgerechte Reinigung benötigt wurden. Im Rahmen dieser Transaktion wurden gegenüber dem Käufer die üblichen Zusicherungen und Gewährleistungen abgegeben.

### Veräusserung von Network Integration Deutschland, Powerline Communications, Mediacrypt

Im Laufe des Veräusserungsprogramms für die Division Network Integration hat Ascom das Deutschland-Geschäft an die Quam-Equity GmbH verkauft und die üblichen Zusicherungen und Gewährleistungen abgegeben. Der aus dieser Transaktion entstandene Verlust betrug CHF 0,8 Mio.

Ferner wurde Powerline Communications an die Current Communications Group/Maryland (USA) veräussert. Dabei erhielt Ascom eine gebührenfreie und nicht übertragbare Lizenz für spezifisches Powerline-Know-how für ihre eigene Geschäftspalette. Der mit dieser Transaktion erzielte Gewinn betrug CHF 1,0 Mio.

Am 29. Juni 2006 stimmte Ascom der Beendigung des bestehenden Joint Ventures mit der Kudelski SA zu. Ascom verkaufte ihre 50%-ige Beteiligung an der Mediacrypt AG zum Buchwert an Kudelski, dem nahezu einzigen Kunden der Mediacrypt AG. Dabei erhielt Ascom eine gebührenfreie, weltweite und nicht übertragbare Lizenz für spezifisches Idea- und Ideanext-Know-how für ihre eigene Geschäftspalette.

### Tumsan: Anpassung der Akquisitionskosten

Die immateriellen Vermögenswerte reduzierten sich auf Grund der Anpassung künftiger Eventualzahlungen infolge der Neubewertung des aktuellen und prognostizierten Geschäftsergebnisses auf CHF 5,8 Mio. Eine Überprüfung des Buchwerts per 30. Juni 2006 ergab keine dauernde Wertminderung.

### Zum Verkauf gehaltene Aktiven und Passiven

	in Mio. CHF	Liegen- schaften	Network Integration <sup>1</sup>	Transport Revenue	Manufactu- ring France	30.6.2006
<b>Aktiven</b>	Sachanlagen	19,6	–	–	3,7	23,3
	Immaterielle Werte	–	–	–	0,1	0,1
	Übriges Anlagevermögen	–	–	–	3,9	3,9
	<b>Anlagevermögen</b>	<b>19,6</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>7,7</b>	<b>27,3</b>
	Warenvorräte und angefangene Arbeiten	–	0,2	–	0,8	1,0
	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	–	2,1	0,1	3,6	5,8
	Übriges Umlaufvermögen	–	–	–	0,3	0,3
	Flüssige Mittel und zu Handelszwecken gehaltene Finanzanlagen	–	–	–	0,5	0,5
	<b>Umlaufvermögen</b>	<b>–</b>	<b>2,3</b>	<b>0,1</b>	<b>5,2</b>	<b>7,6</b>
	<b>Total Aktiven</b>	<b>19,6</b>	<b>2,3</b>	<b>0,1</b>	<b>12,9</b>	<b>34,9</b>
<b>Passiven</b>	<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>–</b>	<b>0,8</b>	<b>1,8</b>	<b>0,2</b>	<b>2,8</b>
	<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>–</b>	<b>4,9</b>	<b>12,0</b>	<b>9,7</b>	<b>26,6</b>
	<b>Total Passiven</b>	<b>–</b>	<b>5,7</b>	<b>13,8</b>	<b>9,9</b>	<b>29,4</b>

<sup>1</sup> umfasst Aktivitäten von Network Integration Schweiz, Belgien und Deutschland



## Weitere Angaben zu den aufgegebenen Geschäftsbereichen

in Mio. CHF	Network Integration <sup>1</sup>	Powerline Communi- cations	Transport Revenue	1. Halbjahr 2006
Auftragseingang	2,8	0,1	–	2,9
Umsatz	3,1	–	–	3,1
<b>Bruttogewinn</b>	<b>0,2</b>	–	–	<b>0,2</b>
<i>in % vom Umsatz</i>	<i>6,5%</i>	–	–	<i>6,5%</i>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>(0,4)</b>	–	–	<b>(0,4)</b>
<i>in % vom Umsatz</i>	<i>n/a</i>	–	–	<i>n/a</i>
Gewinn aus Veräusserung	(0,1)	1,0	(0,1)	0,8
<b>Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT)</b>	<b>(0,5)</b>	<b>1,0</b>	<b>0,1</b>	<b>0,6</b>
<i>in % vom Umsatz</i>	<i>n/a</i>	<i>n/a</i>	<i>n/a</i>	<i>19,4%</i>
EBITDA	(0,5)	1,0	0,1	0,6
Anzahl Mitarbeitende	5	–	–	5

in Mio. CHF	Network Integration <sup>1</sup>	Powerline Communi- cations	Transport Revenue	1. Halbjahr 2005
Auftragseingang	51,8	0,5	148,4	200,7
Umsatz	65,6	1,6	112,4	179,6
<b>Bruttogewinn</b>	<b>14,6</b>	<b>0,3</b>	<b>34,4</b>	<b>49,3</b>
<i>in % vom Umsatz</i>	<i>22,3%</i>	<i>18,8%</i>	<i>30,6%</i>	<i>27,4%</i>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>(1,7)</b>	<b>(1,0)</b>	<b>14,1</b>	<b>11,4</b>
<i>in % vom Umsatz</i>	<i>n/a</i>	<i>n/a</i>	<i>12,5%</i>	<i>6,3%</i>
Gewinn aus Veräusserung	21,7	–	–	21,7
<b>Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT)</b>	<b>18,3</b>	<b>0,4</b>	<b>12,7</b>	<b>31,4</b>
<i>in % vom Umsatz</i>	<i>27,9%</i>	<i>25,0%</i>	<i>11,3%</i>	<i>17,5%</i>
EBITDA	19,2	0,5	14,1	33,8
Anzahl Mitarbeitende	144	9	729	882

in Mio. CHF	Network Integration <sup>1</sup>	Powerline Communi- cations	Transport Revenue	Jahr 2005
Auftragseingang	67,8	1,1	348,5	417,4
Umsatz	83,0	3,7	231,2	317,9
<b>Bruttogewinn</b>	<b>19,3</b>	<b>1,8</b>	<b>63,5</b>	<b>84,6</b>
<i>in % vom Umsatz</i>	<i>23,3%</i>	<i>48,6%</i>	<i>27,5%</i>	<i>26,6%</i>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>(1,6)</b>	<b>(1,6)</b>	<b>25,7</b>	<b>22,5</b>
<i>in % vom Umsatz</i>	<i>n/a</i>	<i>n/a</i>	<i>11,1%</i>	<i>7,1%</i>
Gewinn aus Veräusserung	21,0	–	76,5	97,5
<b>Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT)</b>	<b>16,1</b>	<b>(0,1)</b>	<b>101,5</b>	<b>117,5</b>
<i>in % vom Umsatz</i>	<i>19,4%</i>	<i>n/a</i>	<i>43,9%</i>	<i>37,0%</i>
EBITDA	17,9	–	103,3	121,2
Anzahl Mitarbeitende	35	9	–	44

<sup>1</sup> umfasst Aktivitäten von Network Integration in der Schweiz inkl. Divisionsleitung, Belgien und Deutschland

#### 4. Dividendenausschüttung und Veränderungen bei den Eigenkapitaltiteln

Die ordentliche Generalversammlung vom 6. April 2006 hat die Ausschüttung einer Dividende von CHF 10,1 Mio. beschlossen, welche anschliessend ausbezahlt wurde.

Die ordentliche Generalversammlung vom 6. April 2006 hat zusätzlich eine Nennwertrückzahlung in Höhe von CHF 5,0 pro Namenaktie genehmigt. Diese wurde am 28. Juni 2006 ausbezahlt, in einer Gesamtsumme von CHF 180 Mio.

Gemäss Beschluss des Verwaltungsrates vom 6. April 2006 wurden am 1. März 2006 insgesamt 111 000 Optionen neu emittiert und dem Top-Management zugeteilt. Die Optionen berechtigen zum Kauf einer Ascom Namenaktie zum Ausübungspreis von CHF 19,75 und haben eine Laufzeit bis am 28. Februar 2010. Die Ausübung der Optionen ist an eine Markthürde sowie an eine Sperrfrist bis am 29. Februar 2008 geknüpft.

Am 30. Juni 2006 hat der Verwaltungsrat beschlossen, den Ausübungspreis aller ausstehenden Optionen mit sofortiger Wirkung um CHF 5 zu reduzieren. Dies geschah auf Grund der Nennwertrückzahlung von CHF 5 pro Aktie.

Von den bestehenden Optionsplänen sind in der Berichtsperiode insgesamt 209 670 Optionen ausgeübt worden.

#### 5. Eventualverbindlichkeiten

Seit 31. Dezember 2005 haben die Garantien im Rahmen der Geschäftstätigkeit um CHF 44,8 Mio. auf CHF 191,8 Mio. abgenommen. Es bestehen keine Hinweise, dass diese Garantien zu Verpflichtungen führen werden.

#### 6. Wesentliche Ereignisse nach dem Ende der Zwischenberichtsperiode

Im Juli 2006 hat Ascom ihr verbleibendes Portfolio an Liegenschaften in der Schweiz zum Buchwert an Yennora Continental S.A. verkauft. Das Portfolio wird als zum Verkauf gehaltene Aktiven gezeigt und enthält nicht betriebsnotwendige Liegenschaften in Solothurn (Weissenstrasse), Flamatt, Estavayer le Lac und Lausanne Entre Bois.

#### 7. Zeitpunkt der Freigabe zur Veröffentlichung

Der Verwaltungsrat hat den Zwischenabschluss am 29. August 2006 genehmigt und für die Veröffentlichung an der Pressekonferenz am 5. September 2006 freigegeben.

#### Kurse für Fremdwährungsumrechnung in CHF

Einheit	Durchschnitt 1. Halbjahr 2006	Durchschnitt 1. Halbjahr 2005	Durchschnitt 2005	Stichtag 30.06.2006	Stichtag 31.12.2005	Stichtag 30.06.2005
US-Dollar	1,286	1,184	1,234	1,243	1,316	1,270
Britisches Pfund	2,275	2,232	2,256	2,268	2,261	2,318
Euro	1,564	1,546	1,547	1,560	1,559	1,542

#### Aktieninformationen

	30.06.2006	31.12.2005	30.06.2005
Anzahl Namenaktien nom. CHF 5,50 in Mio.	–	36,0	36,0
Anzahl Namenaktien nom. CHF 0,50 in Mio.	36,0	–	–
Börsenkurs pro Namenaktie (Höchst/Tief) in CHF	20,65/12,80 <sup>1</sup>	22,95/16,55	23,70/15,80
Börsenkapitalisierung in Mio. CHF	461	671	605

<sup>1</sup> Die Nennwertrückzahlung wurde am 28. Juni 2006 ausbezahlt.



**Bericht an den Verwaltungsrat der Ascom Holding AG, Bern  
über die Review des verkürzten konsolidierten Halbjahresabschlusses  
per 30. Juni 2006**

In Ihrem Auftrag haben wir eine Review (prüferische Durchsicht) des verkürzten konsolidierten Halbjahresabschlusses (Kurzfassung der konsolidierten Bilanzen, Kurzfassung der konsolidierten Erfolgsrechnungen, Kurzfassung der konsolidierten Mittelflussrechnungen, Kurzfassung der Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals und Anmerkungen zum konsolidierten Halbjahresabschluss auf den Seiten 10 bis 18) der Ascom Holding AG für das am 30. Juni 2006 abgeschlossene Halbjahr vorgenommen.

Für den verkürzten konsolidierten Halbjahresabschluss ist der Verwaltungsrat verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, aufgrund unserer Review einen Bericht über den verkürzten konsolidierten Halbjahresabschluss abzugeben.

Unsere Review erfolgte nach dem Schweizer Prüfungsstandard 910 sowie dem International Standard on Review Engagements 2400. Danach ist eine Review so zu planen und durchzuführen, dass wesentliche Fehlaussagen im verkürzten konsolidierten Halbjahresabschluss erkannt werden, wenn auch nicht mit derselben Sicherheit wie bei einer Prüfung. Eine Review besteht hauptsächlich aus der Befragung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie analytischen Prüfungshandlungen in Bezug auf die dem verkürzten konsolidierten Halbjahresabschluss zugrunde liegenden Daten. Wir haben keine Prüfung durchgeführt und geben aus diesem Grund kein Prüfungsurteil ab.

Bei unserer Review sind wir nicht auf Sachverhalte gestossen, aus denen wir schliessen müssten, dass der verkürzte konsolidierte Halbjahresabschluss nicht korrekt erstellt wurde und nicht in allen wesentlichen Belangen dem International Accounting Standard 34 «Interim Financial Reporting» entspricht.

PricewaterhouseCoopers AG

Handwritten signature of Stephen W. Williams in black ink.

Stephen W. Williams

Handwritten signature of Stefan Benkert in black ink.

Stefan Benkert

Zürich, 29. August 2006

14. März 2007 Bilanzmedienkonferenz 2007

16. April 2007 Generalversammlung 2007

## Kontaktadressen

### Ascom Konzernzentrale

Ascom (Schweiz) AG  
Belpstrasse 37 | CH-3000 Bern 14  
T +41 31 999 11 11 | F +41 31 999 23 00  
ask-ascom@ascom.com | www.ascom.com

### Ascom Konzern Medienstelle

Ascom (Schweiz) AG  
Daniel Lack, Generalsekretär und Pressesprecher  
Belpstrasse 37 | CH-3000 Bern 14  
T +41 31 999 43 44 | F +41 31 999 21 17  
media@ascom.com | www.ascom.com

### Ascom Konzern Finanzen und

#### Investor Relations

Ascom (Schweiz) AG  
Alberto Romaneschi, Chief Financial Officer  
Belpstrasse 37 | CH-3000 Bern 14  
T +41 55 254 69 00 | F +41 55 254 69 21  
investor@ascom.com | www.ascom.com

## Erklärung über zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Halbjahresbericht enthält auf die Zukunft bezogene Aussagen über Ascom, die mit Unsicherheiten und Risiken behaftet sein können. Der Leser muss sich daher bewusst sein, dass solche Aussagen von den zukünftigen tatsächlichen Ereignissen abweichen können. Bei den zukunftsbezogenen Aussagen handelt es sich um Projektionen möglicher Entwicklungen. Sämtliche auf die Zukunft bezogenen Aussagen beruhen auf Daten, die Ascom zum Zeitpunkt der Erstellung des Halbjahresberichts vorlagen.

Dieser Halbjahresbericht liegt auch in englischer Sprache vor. Das Original in deutscher Sprache ist verbindlich.

Den Halbjahresbericht der Ascom Gruppe finden Sie auch im Internet unter <http://www.ascom.com/report>

## Impressum

**Herausgeberin** Ascom (Schweiz) AG, Bern  
**Konzeption** Tolxdorff & Eicher Consulting, Horgen  
**Konzeption Finanzbericht** Ascom Corporate Finance, Bern  
**Design** MetaDesign Suisse AG, Zürich  
**Übersetzung** CLS Communication AG, Zürich  
**Druck** NZZ Fretz AG, Schlieren

© Ascom Holding AG 2006

### **Korrigenda**

Auf Seite 9 beziehen sich die Bilanzpositionen 2005 auf den 31. Dezember 2005.

---

### **Amendment**

On page 9 balance sheet positions 2005 reflect 31 December 2005.