

ZAHLEN & FAKTEN — FACTS & FIGURES

ZUMTOBEL AG

*GESCHÄFTS-
BERICHT*

ANNUAL REPORT

2004/05

Fünfjahresübersicht

Five-Year Overview

	2000/2001	2001/2002	2002/2003	2003/2004	2004/2005 in Mio EUR
Umsatz Net sales	1 335,4	1 240,3	1 186,5	1 142,2	1 129,2
EBITDA EBITDA	117,2	111,1	91,1	111,4	126,2
in % vom Umsatz in % of net sales	8,8%	9,0%	7,7%	9,8%	11,2%
EBIT EBIT	-89,9	-39,1	14,5	59,2	83,6
in % vom Umsatz in % of net sales	-6,7%	-3,2%	1,2%	5,2%	7,4%
Jahresergebnis Net income	-196,4	-99,2	-38,2	12,6	29,1
in % vom Umsatz in % of net sales	-14,7%	-8,0%	-3,2%	1,1%	2,6%
EK-Rendite *) Equity Yield *)	< 0	< 0	< 0	8,2%	17,7%
Bilanzsumme Total assets	1 373,6	1 183,5	1 080,7	1 057,3	1 023,0
Nettoverbindlichkeiten Net debt	702,7	668,9	494,2	447,1	397,1
Eigenkapital Equity	164,8	74,0	129,0	147,2	173,6
in % der Bilanzsumme in % of assets	12,0%	6,3%	11,9%	13,9%	17,0%
Investitionen Capital expenditure	74,4	55,3	35,1	34,8	45,9
Mitarbeiter (FTE) zum Bilanzstichtag Employees (FTE) at financial year-end	9 135	8 656	7 892	7 643	7 000
Umsatz pro Mitarbeiter (in EUR 1 000) Sales per employee (in EUR 1,000)	146,2	143,3	150,3	149,4	161,3

*) auf durchschnittliches EK im GJ
on average Equity in FY

Inhalt

Fünfjahresübersicht	2
Konzernlagebericht	4–10
Gewinn- und Verlustrechnung	17
Bilanz	18/19
Cash Flow Statement	20/21
Anlagespiegel	22/23
Auszug aus dem Konzernanhang	24–29
Projekte, Events, Produkte 2004/05	35–42
Corporate-Governance-Bericht	43–45
Konsolidierungskreis	49/50
Organe der Zumtobel AG	51
Bericht des Abschlussprüfers	52
Internationaler Adressenindex	54–59
Impressum	58

Contents

Five-Year Overview	2
Group Management Report	11–16
Profit & Loss Statement	17
Balance Sheet	18/19
Cash Flow Statement	20/21
Assets	22/23
Excerpt from the Notes to the Consolidated Financial Statements	30–34
Projects, Events, Products 2004/05	35–42
Corporate Governance Report	46–48
Scope of Consolidation	49/50
Corporate Bodies of Zumtobel AG	51
Audit Report	53
International Address Index	54–59
Imprint	58

Konzernlagebericht 2004/05

Zumtobel AG

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Im Berichtszeitraum hat sich das Wachstum der Weltwirtschaft deutlich abgeschwächt, dabei waren die einzelnen Regionen von der Verlangsamung in unterschiedlichem Ausmaß betroffen. Während sich die Expansion in den USA und in einzelnen Schwellenländern weiter fortsetzte, schwächte sich die Konjunktur im Euroraum vor allem im zweiten Kalender-Halbjahr 2004 deutlich ab.

Maßgeblich für die abnehmende Dynamik in Europa war der Außenhandel, der vor allem unter der Aufwertung des Euro zum Dollar und dem Anstieg der Rohölpreise litt. So war vor allem in Deutschland im zweiten Kalender-Halbjahr 2004 ein stagnierendes Bruttoinlandsprodukt (nach OECD 0,0% in 3/2004, -0,1% in 4/2004) zu verzeichnen, eine relativ schwache Entwicklung war in den Kernmärkten Österreich (0,8% und 0,3%) und der Schweiz (0,4% und -0,1%) zu beobachten.

Wirtschaftliches Umfeld für die Leuchtenindustrie

Die für die Leuchtenindustrie maßgebliche Bauwirtschaft verzeichnete im Berichtszeitraum weiterhin eine schlechte Entwicklung. So vermeldet Euroconstruct zwar für Gesamteuropa für das Kalenderjahr eine leichte Zunahme von 0,6%, für die deutschsprachigen Kernmärkte der Zumtobel Gruppe jedoch rückläufige Entwicklungen (Deutschland -5,2%, Schweiz -2,1%, Österreich -0,7%). Dies führte zu starkem Preisdruck in der Lichtindustrie. Der resultierende Ergebnisdruck wurde zudem durch den Anstieg der Energie- und Rohstoffpreise vor allem für Rohöl, Kunststoffe und Metalle weiter verstärkt. Positivere Entwicklungen gab es in einzelnen europäischen Märkten wie Großbritannien sowie in den Wachstumsmärkten China und Südostasien.

Die Lichtindustrie war im Berichtszeitraum folglich von einer rückläufigen Entwicklung, vor allem in Deutschland und Österreich, geprägt. So berichtet

der Zentralverband der Elektroindustrie in Deutschland (ZVEI) für das Jahr 2004 einen Rückgang von 6%, welcher sich im ersten Quartal 2005 auf gleichem Niveau fortsetzte. Der Fachverband für die Elektro- und Elektronikindustrie (FEEI) für Österreich meldet für 2004 einen Rückgang von 2%. Dagegen waren vor allem in den skandinavischen Märkten und in Großbritannien zum Teil signifikante Wachstumstendenzen erkennbar. Nach Angaben der Lighting Industry Federation (LIF) setzte sich das bereits Mitte 2003 begonnene Wachstum des britischen Lichtmarktes bis in das erste Quartal 2005 deutlich fort. Insgesamt bot die Leuchtenbranche in Europa somit kein einheitliches Bild, sondern ist nach wie vor von extremen regionalen Unterschieden geprägt. Positive Tendenzen zeigten sich in Asien aufgrund des anhaltend hohen Wachstums in China, weiters in Osteuropa wegen der EU-Erweiterung und in den USA wegen der allgemein guten Wirtschaftslage.

Unternehmensstrategie

Geprägt vom dem weiterhin schwierigen wirtschaftlichen Umfeld stand das abgelaufene Geschäftsjahr 2004/05 im Zeichen der weiteren Konsolidierung und Neuausrichtung der Zumtobel Gruppe.

Restrukturierung der Fertigung erfolgreich fortgesetzt

Wesentliche Bedeutung kommt in diesem Zusammenhang der zu Jahresbeginn 2004 geschaffenen gemeinsamen Produktions- und Logistikplattform „International Lighting Technologies“ für die beiden Leuchtenmarken Zumtobel Staff und Thorn zu. Die Konzentration von Produktion, Beschaffung, Logistik und Entwicklung des Leuchtenteilkonzerns (Zumtobel Lighting Group ZLG) leistet einen wesentlichen Beitrag zu nachhaltiger Effizienzsteigerung und Wettbewerbsfähigkeit der Zumtobel Gruppe. So wurde im Berichtszeitraum das Werk

in Vejen (Dänemark) geschlossen und die Produktionskapazitäten an die Standorte Landskrona (SE), Lemgo (D), Dornbirn (A), Les Andelys (F) und Spennymoor (UK) verlagert. Ebenso wurde das Werk im französischen Belleville verkauft. Von diesen Maßnahmen erwarten wir mittelfristig ein nachhaltiges Kosteneinsparungsvolumen in Höhe von EUR 7 Mio pro Jahr und eine stärkere Auslastung der verbleibenden Produktionskapazitäten. Die zukünftige Konzentration der Werke nach Schlüsseltechnologien wird außerdem zur Effizienzsteigerung beitragen.

Mit dem Ziel, die Fertigungstiefe weiter zu reduzieren und dadurch Kosteneinsparungen zu realisieren, wurden im Berichtsjahr die Einkaufsaktivitäten der International Lighting Technologies weiter ausgebaut. So wurden in der Slowakei und in Guangzhou (CN) jeweils ein „International Purchasing Office“ eingerichtet, um von dort aus ein regionales Netzwerk an neuen Zulieferfirmen aufzubauen.

Aufgrund der positiven Entwicklung im chinesischen und südostasiatischen Markt und der daraus resultierenden gestiegenen Produktionsvolumina im Werk in Guangzhou (CN) wurde im Berichtszeitraum die Schließung des bisherigen Werkes und der Neubau eines neuen, deutlich größeren Werks in Guangzhou beschlossen und eingeleitet. Die neue Fabrik wird im Herbst 2005 ihren Betrieb aufnehmen und vorrangig die lokalen Märkte bedienen, aber auch zunehmend geeignete Komponenten für die europäischen Märkte fertigen. Im Laufe des Berichtsjahrs wurden außerdem Planungen für einen Produktionsstandort in Osteuropa begonnen.

Im Zuge der Reorganisation der Zumtobel Gruppe haben wir im vergangenen Geschäftsjahr zudem die Bereiche Reiss, OEM-Produktion in Tettang (D), und unser Lichtmanagement-Geschäft Luxmate – nun als Produktlinie der Marke Zumtobel Staff – in den Konsolidierungskreis unseres Leuchten-Teilkonzerns ZLG integriert.

Auch im Teilkonzern TridonicAtco wurde Ende Oktober 2004 mit dem Werk in Sydney ein Standort geschlossen. Der unerwartet rasche Technologiewechsel in Australien von magnetischen auf elektronische Transformatoren erforderte rasches Gegensteuern. So wurde die Produktion auf nunmehr einen Standort in Melbourne (AUS) konzen-

triert und ein weiterer Teil der Produktion nach China und Malaysia verlagert. Unter neuem Management bei TridonicAtco Australien wurden die für den Turnaround notwendigen markt- und produktionsorientierten Maßnahmen eingeleitet.

Schärfung der Markenprofile

Der Erfolg der Zumtobel Gruppe im Markt beruht maßgeblich auf den drei starken, international positionierten Marken des Konzerns, Zumtobel Staff und Thorn im Leuchtengeschäft und TridonicAtco im Bereich Lichtkomponenten. Das vergangene Geschäftsjahr stand markenstrategisch vor allem im Zeichen einer weiteren Differenzierung unserer beiden Leuchtenmarken, mit dem Ziel ein maximales Spektrum an Kundenzielgruppen in den definierten Marktsegmenten zu erreichen, um damit langfristig eine möglichst optimale Marktbearbeitung sicherzustellen. Für die Marke Zumtobel Staff lagen dabei die Schwerpunkte auf der weiteren Internationalisierung der Marke, der Stärkung des Portfolios vor allem in den Bereichen Shop & Retail, professionelle Bürobeleuchtung und Lichtsteuerung sowie der Intensivierung des Angebots für Elektriker und Elektroplaner. Thorn konnte im Berichtsjahr die Repositionierung der Marke im Mid- bis High-Tier-Segment erfolgreich fortsetzen und damit an historische Wurzeln anknüpfen. Zudem wurde der Markenauftritt für alle Märkte weiter vereinheitlicht und die Marketingfunktionen zunehmend zentralisiert. Einen wesentlichen Beitrag zum überzeugenden Markenauftritt von Thorn wird künftig auch die neu entwickelte „Thorn Design Philosophy“ leisten, die in technologischer und ästhetischer Hinsicht ein Leitfaden für die Entwicklung neuer Thorn-Produkte ist.

Auch TridonicAtco konnte im Berichtsjahr den internationalen Markenauftritt weiter stärken. Maßgeblich dazu beigetragen haben die Umfirmierungen von Knobel, Ennenda, und Elektroterminal, Innsbruck, in TridonicAtco Schweiz und Tridonic Connection Technology. Nicht zuletzt stellt das Kunstprojekt „Light Faces“ für unseren Geschäftsbericht einen Beitrag zur Kommunikation der Kernwerte und Positionierung der drei Marken Zumtobel Staff, Thorn und TridonicAtco dar. In den jeweiligen Begleittexten zu den Marken findet der Leser zudem weiterführende Informationen

zu Referenzprojekten, Neuprodukten und wesentlichen Marketingaktivitäten im Berichtszeitraum.

Weitere Konzentration auf Kernkompetenzen

Im Rahmen der verstärkten Konzentration auf die Kernkompetenzen im Leuchtengeschäft wurde – nach dem Outsourcing der IT-Infrastruktur zu Jahresbeginn 2004 – eine Mehrheitsbeteiligung am unternehmenseigenen Werkzeugbau mit Wirkung zum 1. April 2005 im Rahmen eines Management Buy-out (MBO) an das bestehende Führungsteam, die Herrn Eberle und Steurer, veräußert. Die Anforderung der Zumtobel AG, auch in Zukunft eigens für Zumtobel entwickelte Schlüsseltechnologien wie z.B. dünnwandiger Spritzguss oder Mikrotechnologie exklusiv nutzen zu können, wurde durch langfristige Exklusivverträge abgesichert.

Weichenstellung für Wachstum

Neben der Optimierung von Prozessen und Kostenstrukturen stellte die Identifikation und Entwicklung von Wachstumsinitiativen einen weiteren Schwerpunkt der strategischen Entwicklung der Zumtobel Gruppe dar. Aufgrund der schwierigen Marktsituation vor allem in den westeuropäischen Kernländern beruht die Wachstumsstrategie der Zumtobel Gruppe auf langfristig wirkenden Investitionen in neue Technologien und neue Anwendungsbereiche sowie die verstärkte Erschließung neuer Wachstumsmärkte. So stellt z.B. die LED-Technologie ein außerordentliches Innovationspotential für die Lichtindustrie dar. Die Zumtobel Gruppe, seit dem Jahr 2002 mit Tridonic Optoelectronics bereits in diesem Bereich aktiv, hat deshalb ihre LED-Aktivitäten im Berichtsjahr weiter ausgebaut: Im März 2005 unterzeichnete TridonicAtco einen Joint-Venture-Vertrag mit dem japanischen Chip-Hersteller Toyoda Gosei zur Gründung eines Unternehmens für die Entwicklung und Herstellung hochleistungsfähiger LED-Komponenten. Mittelfristig soll das Joint Venture, das seit Mai 2005 als „Lexedis Lighting GmbH“ firmiert, am Standort Jennersdorf (A) mit rund 90 hoch spezialisierten Mitarbeitern einen Jahresumsatz von ca. EUR 50 Mio erwirtschaften. Weitere Wachstumsinitiativen in den Bereichen neue Märkte und neue Applikationen wurden mit Beginn des laufenden Geschäftsjahres initiiert (vgl. Ausblick).

Umsatzentwicklung

Umsatzstabilisierung trotz hohen Preisdrucks

Insgesamt schloss der Konzern das Geschäftsjahr mit einem Jahresnettoumsatz von EUR 1 129,2 Mio und damit 1,1% unter Vorjahr ab. Erfreulich dabei ist, dass die zuletzt rückläufige Entwicklung in den wichtigen westeuropäischen Märkten (82% des Konzernumsatzes) gestoppt und trotz weiter insgesamt schwacher Märkte erstmals seit dem Geschäftsjahr 2000/2001 wieder ein Umsatzzuwachs von 1% gegenüber Vorjahr erreicht wurde. Während in Österreich und Deutschland die Umsätze nochmals leicht zurückgingen, entwickelte sich der Leuchtenabsatz in den Regionen Großbritannien/Irland, Skandinavien und in der Schweiz besonders gut. Beim Teilkonzern TridonicAtco trugen insbesondere die schweizerische Tochter in Ennenda und die Zuwächse in der LED-Sparte zur guten Umsatzentwicklung in Europa bei. Damit konnten wir unsere Position als Marktführer in Europa behaupten und in einzelnen Märkten auch weiter ausbauen. Auch das China-Geschäft ist weiter gewachsen. Angesichts des weiterhin hohen Preisdrucks in unseren Kernmärkten erweist sich unsere Strategie der Konzentration auf Innovation als gemeinsamer Nenner aller unserer drei Marken als immer wichtiger. Insofern ist besonders erfreulich, dass wir im vergangenen Geschäftsjahr den Neuproduktanteil im Umsatz auf nunmehr beinahe ein Drittel steigern konnten. Dabei hat die Marke Thorn den Anteil der Neuproduktumsätze um rund 14% und TridonicAtco diesen um 13% erhöhen können.

Sondersituation Australien

Die Marktsituation in Australien war sowohl für das Leuchtengeschäft als auch für den Bereich Komponenten äußerst schwierig. Der Leuchtenabsatz ging um EUR 4 Mio zurück. Besonders enttäuschend waren die durch Technologiewechsel, chinesische Billigimporte und die Aufwertung des AUD verursachten Umsatzeinbrüche bei der australischen Tridonic-Tochter Atco. Hier musste ein Rückgang im Umsatz von EUR 20 Mio hingenommen werden, was die Stabilisierung oder Zuwächse in den übrigen Märkten geschmälert und letztlich den Rückgang des Konzernumsatzes verursacht hat.

UMSATZSTRUKTUR IN MIO EUR	2003/04	2004/05
Zumtobel Staff ¹⁾	428,7	433,2
Thorn ¹⁾	471,7	475,6
Teilkonzern Zumtobel Lighting Group ^{2) 3)}	888,2	876,6
Teilkonzern TridonicAtco ²⁾	321,3	315,4
Zumtobel Konzern	1 142,2	1 129,2

1) vor Teilkonzernkonsolidierungseffekten

2) vor Konzernkonsolidierungseffekten

3) inkl. Luxmate

Ergebnisentwicklung

Erneut verbessertes Ergebnis

Trotz der leicht rückläufigen Umsatzentwicklung konnte das EBITDA auf EUR 126,2 Mio (nach 111,4 im Vorjahr) erhöht werden. Unterstützt wurde dies durch die erstmalige Aktivierung von Kosten für Entwicklung und eigenerstellte Software gemäß IAS 38, was sich mit EUR 11,2 Mio niederschlug und sich entsprechend in der auf EUR 45,9 Mio (VJ 34,7) erhöhten Investitionssumme (CAPEX) wiederfindet.

Dadurch und aufgrund deutlich geringerer Abschreibung (EUR –10,5 Mio) entwickelte sich das EBIT überproportional gut und konnte von EUR 59,2 Mio auf EUR 83,6 Mio gesteigert werden. Das Jahresergebnis konnte mit EUR 29,1 Mio gegenüber Vorjahr (12,6) mehr als verdoppelt werden.

Kostenreduzierung fortgesetzt

Die in dem bereits im Geschäftsjahr 2002/03 initiierten Effizienzsteigerungsprogramm „Fast Forward“ angestrebten Ertragsverbesserungen konnten mehr als realisiert und durch diszipliniertes Kostenverhalten weiter optimiert werden. Die Gross-Profit-Marge erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr von 37,5% vom Umsatz auf 37,8%. Dabei konnten Materialkostenerhöhungen durch Reduzierung der Produktionsfixkosten kompensiert werden. Ebenso konnten geplante Mehraufwendungen in den Bereichen Vertrieb und Forschung & Entwicklung durch Einsparungen bei Verwaltungskosten und sonstigen Kosten ausgeglichen werden.

Restrukturierungskosten durch außerordentliche Erlöse weitgehend kompensiert

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden für Restrukturierungen Aufwendungen in Höhe von EUR 19,5 Mio getätigt. Im Zusammenhang mit diesen Restrukturierungsmaßnahmen erfolgten Verkäufe von Anlagevermögen, die außerordentliche Erträge von EUR 17,9 Mio einbrachten und die Kosten weitgehend kompensieren konnten.

Cash Flow Statement

Working Capital weiter reduziert

Das Working Capital konnte zum Bilanzstichtag auf 21,4% vom Nettoumsatz gegenüber dem Vorjahr (22,7%) weiter verbessert werden und insbesondere im Bereich der überfälligen Forderungen konnten erfreuliche Fortschritte erzielt werden.

Verkauf von nicht betriebsnotwendigem Vermögen

Nach dem IT-Outsourcing vom vergangenen Berichtsjahr wurde nun auch der Verkauf des Rechenzentrumsgebäudes vollzogen. Ebenso wurden weitere Gebäude (Wohnimmobilien Dornbirn, Gewerbeimmobilien Vejen, Wien und Sydney) veräußert. Weiter wurden Beteiligungen an nicht mehr operativ tätigen Beteiligungszweigen veräußert. Insgesamt wurde aus Veräußerungen ein außerordentlicher Erlös von EUR 32,6 Mio erzielt.

Der Cash Flow aus dem operativen Geschäft lag für das abgelaufene Geschäftsjahr bei EUR 92,6 Mio. Daraus wurden über die planmäßigen Tilgungen hinaus freiwillige vorzeitige Rückzahlungen von Bankverbindlichkeiten in Höhe von EUR 17,4 Mio geleistet.

Erläuterungen zur Bilanz

Die Nettoverbindlichkeiten wurden um EUR 50 Mio auf nunmehr EUR 397 Mio reduziert. Das Eigenkapital erhöhte sich auf EUR 173,6 Mio (Eigenkapitalquote 2004/05 17,0% gegenüber Vorjahr 13,9%). Die Verbesserung der Bilanzkennzahlen führte entsprechend den Vereinbarungen im Akquisitionskreditvertrag zu einer weiteren Reduzierung der Zinsmargen. Durch die geringere Verschuldung ging der Nettozinsaufwand schließlich um EUR 1,03 Mio zurück.

Die bestehende Betriebsmittelkreditlinie musste im abgelaufenen Jahr wiederum kaum in Anspruch genommen werden und konnte nach dem Bilanzstichtag sogar auf EUR 90 Mio reduziert werden. Die Finanzierung im Konzern wurde im Wesentlichen durch operativen Cash Flow sowie die erfolgreiche Tätigkeit der Zumtobel Pool AG abgedeckt. Zur Absicherung von Währungs-, Zinssatzänderungs- und Rohstoffrisiken wurden im Konzern derivative Finanzinstrumente eingesetzt. Mit Wirkung ab 1. Mai 2005 wurde eine Kreditversicherung für bestimmte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgeschlossen.

Personalentwicklung

Der Personalbestand der Unternehmensgruppe hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr von 7 644 FTE auf 7 000 FTE um 8,4% verringert. Dies resultiert in erster Linie aus der Schließung unserer Fabrikationsstandorte Belleville, Vejen und Sydney. Darüber hinaus haben wir über natürliche Fluktuation die Mitarbeiterzahlen im Bereich der „Back Office“-Funktionen den wirtschaftlichen Gegebenheiten angepasst. In den Vertriebsorganisationen haben wir uns hingegen personell verstärkt, um durch Intensivierung der Marktbearbeitung die Grundlagen für das geplante Wachstum in neuen und bestehenden Märkten zu schaffen.

STICHTAGSWERT	2003/04	2004/05
Teilkonzern Zumtobel Lighting Group	5 897	5 380
Teilkonzern TridonicAtco	1 703	1 572
Zumtobel AG & andere	44	48
Zumtobel Konzern	7 644	7 000

Ein Schwerpunkt der strategischen Personalarbeit in der Zumtobel Gruppe ist weiterhin das „Leadership Development Program“. Angelegt ist das LDP als systematischer und fortlaufender Prozess, der alle Ebenen der Zumtobel Gruppe – von den Abteilungen und Unternehmensstandorten über die Teilkonzerne bis hin zur Konzernholding – umfasst. Es hat zum Ziel, frühzeitig potentiellen Fach- und Führungskräftenachwuchs vorzubereiten. Das LDP konnte im Berichtsjahr in der gesamten Gruppe implementiert werden. Greifbare Erfolge sind durch die verstärkte interne Besetzung von offenen Posi-

tionen dokumentiert. Erstmals ist es gelungen, in nennenswertem Umfang Mitarbeiter über die Grenzen der Teilkonzerne in weiterführende Aufgabebereiche zu entwickeln. In diesem Zusammenhang sind die Auslandseinsätze spürbar angestiegen.

Im Bereich der Managementvergütung hat sich die Einführung des „Stock Option Program“ (SOP) bewährt. Die Attraktivität, an der Steigerung des Unternehmenswertes teilzuhaben, hat sich sowohl bei Neueinstellungen als auch bei der Bindung der Führungskräfte ans Unternehmen gezeigt.

Im Bereich der Aus- und Weiterbildung wurde weiter investiert. Das modulare und praxisorientierte Fortbildungsprogramm des Lichtlösungsberaters bei Zumtobel Staff haben wir ausgebaut und bieten es mittlerweile international an. TridonicAtco hat sich schwerpunktmäßig auf den Bereich Qualität konzentriert und im ganzen Teilkonzern ein umfassendes Six-Sigma-Programm mit entsprechend breit angelegten Schulungsmaßnahmen implementiert. Thorn hat im Berichtsjahr das Mitarbeiterbeurteilungsinstrument des 360-Grad-Feedbacks nach erfolgreichen Erfahrungen auf der Management-Ebene in weiteren Bereichen der Organisation eingeführt. Die Schwerpunkte der Personalentwicklung bei International Lighting Technologies lagen in der Fortsetzung verschiedenster Lean- und Kaizen-Programme, in deren Rahmen umfassende Mitarbeiterschulungen stattfanden.

Investitionen

Bereinigt um die Effekte aus IAS 38 beliefen sich die Investitionen in der Zumtobel Gruppe im Geschäftsjahr 2004/05 auf EUR 34,7 Mio. Dies entspricht einem leichten Anstieg im Vergleich zum Vorjahr. Neben kontinuierlichen Investitionen in neue Werkzeuge und Anlagen an allen Produktionsstandorten stellte der Beginn der Bautätigkeit für das neue Werk in China einen Schwerpunkt der Investitionstätigkeit im Leuchtengeschäft dar. Im Teilkonzern TridonicAtco gingen wesentliche Investitionen in den weiteren Ausbau der Elektronikfertigung an den Standorten in Dornbirn (A) und Ennenda (CH) sowie in die Optimierung der Magnetikfertigung in Fürstfeld (A). Außerdem wurde die „Chip-on-Board“-Produktion der Firma Tridonic Optoelectronics am Standort Jennersdorf (A) erweitert.

Forschung & Entwicklung

Im Bereich F & E lagen die Aufwendungen gemäß der strategischen Fokussierung technologischer Innovationen mit EUR 28,9 Mio im Berichtsjahr nochmals leicht über Vorjahr (EUR 28,7 Mio), wobei hiervon EUR 8,1 Mio gemäß IAS 38 aktiviert wurden. Der Schwerpunkt für F & E lag in beiden Teilkonzernen auf der Entwicklung neuer, innovativer Produkte. So berichtet die Entwicklungsabteilung der International Lighting Technologies für die Leuchtenmarke Zumtobel Staff den Abschluss wesentlicher Entwicklungsprojekte: die Reinraumleuchte „Clean“, bei der erstmals im größeren Umfang Klebtechnik und Magnetverschlüsse eingesetzt werden konnten, sowie die Strahlerfamilie „Vivo“ – eine Entwicklung mit dem Designbüro EOOS. Die neuen Strahler, die in stark verkürzter Entwicklungszeit entstanden, verfügen über ein innovatives Gelenk mit eingebauter Arretierung, um den Strahler auch während des Betriebs neu auszurichten. Ausgebaut wurde die Downlight-Serie „2Light“, die mit wegweisendem Reflektorsplitting die Innovationskraft von Zumtobel Staff unterstreicht. Für alle Downlight-Serien sind seit dem vergangenen Geschäftsjahr zudem silberbeschichtete Kunststoffreflektoren erhältlich, die im Vergleich zur konventionellen Aluminiumbeschichtung den Lichtwirkungsgrad um bis zu 20% erhöhen. Im Bereich Lichtsteuerung lag der Schwerpunkt auf der Entwicklung intelligenter, arbeitsplatzbezogener Systemlösungen.

Für die Marke Thorn konzentrierte sich die Entwicklungstätigkeit auf drei zentrale Projekte: So wurde mit dem neuen Programm „Rivers“ – einer Serie von Wand- und Deckenleuchten in fünf formalen Ausprägungen – das größte Entwicklungsprojekt der letzten Jahre für die Marke Thorn erfolgreich abgeschlossen und in den Markt eingeführt. Mit „Concavia“ wurde zudem eine neue Hallenreflektorleuchte entwickelt. Im Bereich Außenleuchten wurde das Portfolio um die neue Straßenleuchte „Jet“ ergänzt, die speziell für die wachsenden Märkte in Zentral- und Osteuropa entwickelt wurde. Die Forschungsaktivitäten für das Leuchtengeschäft konzentrierten sich im Berichtsjahr auf die Fortsetzung der Projekte für mikrostrukturierte, lichtlenkende Oberflächen und LED-Applikationen.

Für den Teilkonzern TridonicAtco sind im Bereich Forschung und Entwicklung drei Projekte hervorzuheben, in deren Rahmen jeweils neue Geräteplattformen entstanden: So wurde auf Basis einer neuen, eigenentwickelten Asic-Technologie die Dimming-Plattform „Helios“ entwickelt, die sich durch besondere Energieeffizienz und weitreichende Möglichkeiten in der Lichtsteuerung auszeichnet. Des Weiteren zu nennen ist das innovative Sicherheits-Zündgerät „ZRM powerPULSE“, das durch das digitale Puls-Pause-Zündprinzip verkürzte Wiederzündzeitpunkte ermöglicht und Störzeiten im Zündbetrieb minimiert. Mit der elektronischen Vorschaltgeräte-Familie für Hochdrucklampen „PCI BO11“ wurde außerdem ein neues Produkt speziell für Downlights und Schienensysteme eingeführt. Dieses zeichnet sich durch ein deutlich kleineres Gehäuse, flimmerfreieres Licht, höhere Farbstabilität und deutlich reduzierte Wiederzündzeit aus.

Zukunftsweisende Forschungsaktivitäten fanden bei TridonicAtco erneut am Standort Jennersdorf im Bereich lichtemittierender Dioden (LED) statt. Schwerpunkte dabei waren die Umstellung auf neuartige Vergussmaterialien der LEDs zur Erhöhung der Lebensdauer sowie eine weitere Steigerung der Weißlichtqualität. Durch Optimierungen der Prozesse, Materialien und der Linsenstruktur wurde im vergangenen Jahr erstmals ein Toleranzellipse-MacAdam-Wert von 5 erreicht. Damit nimmt TridonicAtco weltweit eine führende Rolle in der Weißlichthomogenität ein. Zudem konnte das Thermomanagement für High-Power-LEDs signifikant verbessert werden. Alle drei Entwicklungen konnten bereits in einem neuen Produkt umgesetzt werden: die „EOS“-High-Power-LED mit 40-Grad-Linse wurde im Berichtsjahr erfolgreich in den Markt eingeführt.

Ausblick

Für das Geschäftsjahr 2005/06 geht die Zumtobel Gruppe weiterhin von einem schwierigen Marktumfeld, vor allem in Zentraleuropa, aus. Auch im neuen Geschäftsjahr werden die bereits eingeleiteten Maßnahmen zur Steigerung der Ertragskraft fortgesetzt und durch weitere Programme unterstützt. So wurde mit Geschäftsjahresbeginn das konzernweite Projekt „Salomon“ gestartet, das eine nachhaltige Prozess- und Kostenverbesserung

in den Bereichen Vertrieb, Logistik und Verwaltung zum Ziel hat. Weiterhin gilt es, die Werkstruktur weiter zu optimieren und die Zukaufsaktivitäten, vor allem für das Leuchtengeschäft, weiter auszubauen. Strategische Schritte werden dabei die vermehrte Einbindung von Zuliefererkapazitäten aus Osteuropa und Asien sowie die Inbetriebnahme eines eigenen Werks in Osteuropa sein.

Gleichzeitig sollen die eigene Marktposition gestärkt und die Innovationsführerschaft aller Marken der Zumtobel Gruppe ausgebaut werden: Dazu wurden Wachstumsinitiativen mit Investitionen und Vertriebsaktivitäten in ausgewählte Märkte (China, Südostasien, Zentral- und Osteuropa, Spanien und Portugal, USA) und neue Applikationen (u.a. Portfolio-Erweiterung Außenbeleuchtung, Lichtsteuerungssysteme, Produkte für Hotel & Wellness) ins Leben gerufen. Besondere Bedeutung kommt hier dem LED Joint Venture Lexedis Lighting in Jenersdorf sowie der Intensivierung von LED-Leuchtenapplikationen zu.

Das Management erwartet für das Geschäftsjahr 2005/06 nur ein moderates Umsatzwachstum. Aufgrund fehlender Marktdynamik sowie von Anlaufkosten für die genannten Wachstumsinitiativen können im neuen Geschäftsjahr nur geringe Ergebnisverbesserungen erwartet werden, die im Wesentlichen von weiter konsequenten Kostensenkungen getragen werden sollen.

Nach dem Bilanzstichtag sind keine berichtenswerten Ereignisse eingetreten.

Dornbirn, im Juni 2005

Dr. Andreas J. LUDWIG e.h.

Dipl. Wirtsch.-Ing. Thomas SPITZENPFEIL e.h.

Group Management Report 2004/05

Zumtobel AG

Macroeconomic Environment

During the period under review, growth in the global economy slowed significantly, although individual regions were affected to varying degrees by the slowdown. While expansion continued in the USA and in individual emerging markets, the economy in the eurozone weakened significantly, especially in the second half of 2004.

Foreign trade was the key factor underlying the slowdown in Europe, impacted primarily by the strength of the euro against the dollar and the rise in crude oil prices. Germany was severely affected, with GDP growth grinding to a halt in the second half of 2004 (0.0% in 3/2004, -0.1% in 4/2004, OECD figures), while relatively weak growth was recorded in the Zumtobel Group's core markets Austria (0.8% and 0.3%) and Switzerland (0.4% and -0.1%).

Economic Environment for the Lighting Industry

The construction industry, which largely determines the fortunes of the lighting industry, continued to fare poorly during the period under review. While Euroconstruct reported a slight 0.6% increase for Europe as a whole during 2004, all of the Zumtobel Group's core German-speaking markets were in decline (Germany -5.2%, Switzerland -2.1%, Austria -0.7%). This translated into strong downward pressure on prices in the lighting industry. The resulting squeeze on profits was further exacerbated by increases in energy and raw materials prices – especially for crude oil, plastics and metals. More positive developments were recorded in individual European markets such as the UK, and in the growth markets of China and South-East Asia.

The overall trend in the lighting industry during the financial year under review was therefore negative, especially in Germany and Austria. The German Electrical and Electronic Manufacturers' Association (ZVEI) reported a decline of 6% for

the year 2004, which continued at the same rate during the first quarter of 2005. The Association of the Austrian Electrical and Electronics Industries (FEEI) reported a market decline of 2% in 2004. By contrast, other markets – notably Scandinavia and the UK – experienced what was in part significant growth during the year. According to the Lighting Industry Federation (LIF) the current growth phase in the British lighting industry, which began back in mid-2003, continued uninterrupted through to the first quarter of 2005. Overall, therefore, the European lighting sector did not present a uniform picture but continued to exhibit stark differences from one region to the next. Positive trends were apparent in Asia, driven by continuing high growth rates in China, in Eastern Europe on account of the expansion of the EU, and in the USA, reflecting the overall strength of the economy.

Corporate Strategy

Amidst an economic environment that remained highly challenging, at the Zumtobel Group financial 2004/05 was again dominated by ongoing consolidation and strategic redirection.

Production restructuring continues successfully

A key role in the consolidation and redirection process is played by International Lighting Technologies, the joint production and logistics platform created for the Zumtobel Staff and Thorn lighting brands early in 2004. The resultant concentration of production, procurement, logistics and development activities for the Zumtobel Lighting Group (ZLG) subgroup makes a significant contribution to achieving sustainable improvements in the efficiency and competitiveness of the Zumtobel Group as a whole. As part of this strategy, during the year under review, the plant in Vejen (Denmark) was closed and its production capacity transferred to Group plants at Landskrona (SE), Lemgo (D), Dornbirn (A), Les Andelys (F) and

Spennymoor (UK). The plant at Belleville in France was also sold. We anticipate that these measures will generate ongoing annual cost savings of EUR 7 million in the medium term, as well as more efficient usage of production capacity elsewhere in the Group. The future concentration of Group plants in line with key technologies will also help to boost efficiency.

International Lighting Technologies continued to expand its purchasing operation during the year under review with the aim of further reducing the depth of production and making cost savings. As part of this strategy, International Purchasing Offices were established in Slovakia and in Guangzhou (CN) to act as bases for building regional networks of new supplier companies.

In response to growth in the Chinese and South-East Asian markets and the resulting increase in production volumes at the Guangzhou plant, during 2004/05, the Group decided to replace the existing factory building with a new, considerably larger facility in Guangzhou. This process is now well under way: the new factory is set to begin production in the autumn of 2005 and will primarily serve local markets, although it will increasingly be producing suitable components for European markets as well. During the financial year, the planning process for a production plant in Eastern Europe also got under way.

As part of the reorganisation of the Zumtobel Group, a number of operations – Reiss, OEM production in Tettngang (D), and the Luxmate lighting management businesses (now a product line of the Zumtobel Staff brand) – were integrated into the scope of consolidation of our lighting subgroup ZLG.

The TridonicAtco subgroup also closed a plant during the year under review – the closure of the Sydney plant coming in late October 2004. The changeover from magnetic to electronic transformer technology in Australia was unexpectedly swift and called for a rapid response on our part. We chose to concentrate local production at a single plant in Melbourne, and transferred some of the remaining capacity to China and Malaysia. The new management at TridonicAtco Australia has put in place the necessary market- and production-oriented strategies to turn this business around.

Clearer brand definition

Zumtobel Group's success in the marketplace is largely founded on the strength of its three international brands: Zumtobel Staff and Thorn in the luminaire business and TridonicAtco in the lighting components sector. In terms of brand strategy the past financial year was primarily dedicated to achieving a clearer differentiation between our two lighting brands, with the aim of reaching the widest possible spectrum of target customer groups within our defined market segments and thereby optimising our market base for the long term. For the Zumtobel Staff brand the key issues here related to the ongoing internationalisation of the brand and the strengthening of its portfolio – especially in the retail, professional office lighting and lighting management sectors – as well as developing a stronger offer for electricians and electrical consultants. During the year under review, Thorn successfully continued its repositioning in the mid-to-high-end segment, reconnecting with the brand's traditional roots. At the same time work continued on streamlining the public image across all markets, and marketing operations were further centralised. The newly developed Thorn Design Philosophy is set to make a significant contribution to strengthening the brand's image in the marketplace, while also providing technological and aesthetic guidelines for the development of new Thorn products.

TridonicAtco, too, was able to raise its international profile during the past financial year. A key factor here was the renaming of Knobel in Ennenda and Elektroterminal in Innsbruck as TridonicAtco Schweiz and Tridonic Connection Technology respectively. And last but not least, the "Light Faces" project for our Annual Report helps to communicate the core values and positioning of the Zumtobel Staff, Thorn and TridonicAtco brands. The texts accompanying the images for each of the brands provide further information on key projects, new products and major marketing activities during the year under review.

Further concentration on core competencies

As part of Zumtobel's ongoing concentration on its core competencies in the lighting business, and following the outsourcing of the IT infrastructure early in 2004, a majority stake in the

Group's toolmaking division was sold to the current management team (H. Eberle and J. Steurer) in a management buyout, with effect from April 1, 2005. Long-term exclusivity contracts were drawn up to ensure that Zumtobel AG retains exclusive rights to key technologies – such as thin-wall injection moulding and microtechnologies – that were developed on its behalf.

Laying foundations for future growth

Alongside the optimisation of processes and cost structures, another key element of the Zumtobel Group's growth strategy for the future involves identifying and developing new growth opportunities. Given the difficult market conditions prevailing in its Western European core markets in particular, the Zumtobel Group's growth strategy is based on investing in new technologies and applications with long-term potential and on increasing its presence in new growth markets. LED technology, for example, offers enormous innovative potential for the lighting industry. The Zumtobel Group has been active in this field with Tridonic Optoelectronics since 2002, and expanded its LED activities further during the year under review: in March 2005 TridonicAtco signed a joint venture agreement with Japanese chip manufacturer Toyoda Gosei to establish a company for the development and production of high-performance LED components. The joint venture, Lexedis Lighting GmbH, based in Jennersdorf (A), started up in May 2005. In the medium term the company will employ some 90 highly specialised staff and is expected to post annual sales of around EUR 50 million. Further growth initiatives in new markets and applications were launched at the start of the current financial year (see Outlook).

Consolidated Sales

Stable sales despite pressure on prices

In financial 2004/05, the Group recorded consolidated sales totalling EUR 1,129.2 million, 1.1% down on the previous year. Underlying this overall result is a major improvement: the negative trend in the Group's key Western European markets (which account for 82% of Group turnover) has been halted and despite the ongoing weakness of these markets the Zumtobel Group achieved turn-

over growth of 1% compared with the previous year – the first increase in sales here since 2000/01. Austria and Germany saw slight decreases in sales once again, but luminaire sales in the UK and Ireland, Scandinavia and Switzerland performed particularly well. Within the TridonicAtco subgroup, the Swiss subsidiary in Ennenda and growth in the LED segment were the driving factors behind good sales growth in Europe. As a result we were able to maintain our position as European market leader and extend this position in specific markets. Our business in China also saw further growth. In view of the unremitting price pressure in our core markets, our strategy of concentrating on innovation as the common denominator of all our three brands is proving more and more important. In this respect it is particularly gratifying that the proportion of sales attributable to new products increased to nearly one third in the year under review. Thorn increased its proportion of new product sales by around 14% and TridonicAtco by 13%.

Australia – a special case

The market situation both for the lighting industry and for the components sector was extremely difficult during the year under review. Lighting sales fell by EUR 4 million. The sharp drop in sales at Australian Tridonic subsidiary Atco was especially disappointing – reflecting the switchover in technologies, cheap imports from China and the strength of the Australian dollar. The result was a EUR 20 million slump in overall sales, which diminished the impact of stable or growing sales in other markets and ultimately accounted for the overall decline in consolidated sales.

BREAKDOWN OF SALES IN EUR MILLIONS	2003/04	2004/05
Zumtobel Staff ¹⁾	428.7	433.2
Thorn ¹⁾	471.7	475.6
Zumtobel Lighting Group subgroup ^{2) 3)}	888.2	876.6
TridonicAtco subgroup ²⁾	321.3	315.4
Zumtobel Group	1,142.2	1,129.2

1) before effects of subgroup consolidation

2) before effects of group consolidation

3) incl. Luxmate

Development of Earnings

Earnings continue to grow

Despite a slight downturn in sales, earnings (EBITDA) increased to EUR 126.2 million (2003/04: 111.4 million). This was supported by the first-time capitalisation of development costs and the costs of software produced in-house, in accordance with IAS 38. Together these amounted to EUR 11.2 million and are carried under investments (CAPEX) which increased to EUR 45.9 million (2003/04: 34.7 million).

As a result of this measure and on account of a marked drop in depreciation (EUR –10.5 million), EBIT developed disproportionately well, rising from EUR 59.2 million to EUR 83.6 million in the year under review. At EUR 29.1 million, net income for the year was more than twice the previous year's figure (EUR 12.6 million).

Costs continue to fall

The improvements in earnings targeted under the Fast Forward efficiency enhancement programme triggered back in financial 2002/03 were more than realised in the year under review and were further optimised through disciplined cost-conscious behaviour. The gross profit margin increased from 37.5% of sales in the previous year to 37.8% in financial 2004/05. Increases in the cost of materials were offset by reductions in production overheads. At the same time, the budgeted increases in expenditure in the Sales and Research & Development sectors were also balanced out by savings in administration and other costs.

Restructuring costs largely offset by extraordinary revenue

In the course of the year under review, restructuring costs amounted to EUR 19.5 million. The sale of fixed assets in conjunction with these restructuring measures realised extraordinary revenue of EUR 17.9 million, thereby largely offsetting the related costs.

Cash Flow Statement

Further reduction in working capital

On the balance sheet date, working capital stood at an improved 21.4% of net sales compared

to 22.7% one year earlier. Gratifying progress was made in particular in terms of overdue receivables.

Sale of non-essential assets

Following the outsourcing of IT activities in the previous financial year, the computer centre building was also sold off in the year under review. Other buildings, including residential property in Dornbirn and commercial property in Vejen, Vienna and Sydney, were also sold. In addition, the company disposed of its interests in branches in which it no longer operates. In all, these disposals generated extraordinary revenue of EUR 32.6 million.

In the year under review, operational cash flow totalled EUR 92.6 million. In addition to funding scheduled repayments, this was used to finance voluntary premature redemption of bank loans in the amount of EUR 17.4 million.

Notes to the Financial Statements

Net liabilities were reduced by EUR 50 million to stand at EUR 397 million. Equity capital increased to EUR 173.6 million (2004/05 capital ratio: 17.0%, against 13.9% in 2003/04). In accordance with the provisions of the acquisition loan agreement, this improvement in key financial indicators led to a further reduction in interest margins. Finally, the drop in indebtedness led to a fall of EUR 1.03 million in net interest paid.

Once again in the year under review there was almost no need to call upon the agreed line of operating capital, which the Group was also able to reduce to EUR 90 million after the balance sheet date. The bulk of the Group's operations were financed out of operational cash flow and by the successful activities of Zumtobel Pool AG.

The Group employed financial derivatives in order to hedge against currency, interest rate and raw materials risks. With effect from 1 May 2005 credit insurance was taken out to cover specific trade receivables.

Human Resource Trends

In the year under review, the size of the Group workforce fell from 7,644 full-time equivalent (FTE) employees to 7,000 FTE which equates to a drop of 8.4%. This was primarily due to the closure of our production sites in Belleville, Vejen and Sydney. In addition, by means of natural fluc-

tuation we have adapted the number of employees in back office functions to the economic circumstances. At our sales organisations, by contrast, employee numbers were increased to enable us to intensify our marketing efforts and thereby lay the foundations for our planned growth in new and existing markets.

EMPLOYEES ON BALANCE SHEET DATE	2003/04	2004/05
Zumtobel Lighting Group subgroup	5 897	5 380
TridonicAtco subgroup	1 703	1 572
Zumtobel AG & others	44	48
Zumtobel Group	7 644	7 000

The Leadership Development Programme (LDP) remains a key focus of our strategic human resources work at the Zumtobel Group. The LDP is designed as a systematic and continuous process that embraces all levels of the Zumtobel Group, from the various departments and sites to the subgroups and the holding company. The aim of the programme is to prepare potential specialists and executives in good time for their future roles. In the year under review the LDP was implemented across the Group. Results are visible in the higher proportion of vacancies filled by internal candidates. For the first time we also succeeded in training a number of employees at cross-subgroup level in preparation for higher levels of responsibility. In this context there has been a tangible rise in overseas assignments.

In the field of management compensation, the introduction of a Stock Option Programme (SOP) has begun to bear fruit. The attraction of participating in increases in the value of the company has proven an influential factor in both recruiting and retaining executives.

Further investments were made in vocational training and continuous development. The modular and practice-oriented training programme for lighting solutions consultants at Zumtobel Staff has been expanded and is now also available at international level. TridonicAtco has focused its activities on the quality sector and introduced a comprehensive Six Sigma programme across the subgroup with a suitably broad range of training courses. At Thorn, successful results with the use of 360-degree appraisals at management level have led to the process being introduced in other parts of the organisation in the

course of the year under review. The focus of human resource development activities at International Lighting Technologies, meanwhile, was on the continuation of a wide array of lean and kaizen programmes, including extensive staff-training measures.

Investments

Adjusted for the effects of IAS 38, investments at the Zumtobel Group in financial 2004/05 totalled EUR 34.7 million. This represents a slight year-on-year increase. In addition to ongoing investments in tools and equipment at all production plants, investment activities in the luminaire business focused not least on the commencement of building activities for the new plant in China. At the TridonicAtco subgroup the focus of investment activities was on the further expansion of electronic control gear production at the Dornbirn (A) and Ennenda (CH) sites, as well as on the optimisation of magnetic ballast production in Fürstenfeld (A). In addition, Tridonic Optoelectronics expanded its chip-on-board production operations at the Jennersdorf (A) site.

Research & Development

In line with the strategic focus on technological innovations, expenditure in the R & D sector showed a slight increase, rising from EUR 28.7 million in financial 2003/04 to EUR 28.9 million in the year under review, of which EUR 8.1 million were capitalised in accordance with IAS 38. At both subgroups the focus of R & D was on the development of new and innovative products. Thus, the development function at International Lighting Technologies reported the conclusion of substantial development projects for the Zumtobel Staff luminaire brand. These included the clean-room luminaire “Clean”, which features the first extensive application of bonding technology and magnetic closures, as well as the “Vivo” family of spotlights, developed in conjunction with the EOOS design bureau. The products of a substantially shorter development cycle, the new “Vivo” spotlights feature an innovative articulated joint with built-in position lock that enables them to be redirected without switching off. The “2Light” range of downlights was also expanded, its pioneering reflector-splitting technology underlining the innovative capabilities of Zumtobel Staff. Also in the year under review, silver-coated plastic reflectors became available for all downlight

ranges, offering an increase in light output of as much as 20% compared to conventional aluminium coating. In the lighting controls sector activities centred on the development of intelligent task area system solutions.

For the Thorn brand, development activities were focused on three core projects: with the new “Rivers” range – a series of five designs of wall and ceiling luminaires – the largest development project of recent years for the Thorn brand was successfully completed and the series launched onto the market. In addition, a new high-bay luminaire by the name of “Concavia” was created. In the outdoor sector, the brand’s portfolio was extended by the advent of a new street light called “Jet”, specially developed for the Central and Eastern European markets. Research activities for the luminaire business in the year under review were concentrated on continuing projects dealing with microstructured light-guiding surfaces and LED applications.

At the TridonicAtco subgroup, research and development activities were primarily channelled into three projects, each of which led to the generation of new control gear platforms: the new dimming platform “Helios” is based on innovative Asic technology developed in-house and features outstanding energy efficiency and extensive lighting control options. The innovative safety ignitor “ZRM powerPULSE” uses the principle of digital pulse-break ignition to make for shorter re-strike times and minimise interference during ignition. And the “PCI BO11” electronic control gear family for high-pressure lamps is a new product specially designed for downlights and track systems that not only features a far smaller housing but also delivers flicker-free light, high colour stability and much shorter re-strike times.

Pioneering research activities in the light-emitting diode (LED) sector took place once again at TridonicAtco’s Jennersdorf facility in the year under review. The focus was on conversion to new kinds of casting materials for the LEDs to prolong their service lives and achieve a further improvement in white light quality. By optimising processes, materials and lens structure, during the past financial year for the first time a value of 5 was obtained for the MacAdam tolerance ellipse. That puts TridonicAtco among the world leaders in white light homogeneity. Moreover, the brand also achieved a significant improvement

in the thermal management of power LEDs. All three developments have already been put into practice in a new product: the powerLED “EOS” with 40-degree emission, which was successfully launched in the year under review.

Outlook

In financial 2005/06, the Zumtobel Group is expecting the difficult market environment to prevail, particularly in Central Europe. The measures already introduced to boost profitability will be continued in the new financial year and supported by additional programmes. Thus as the financial year began, the Group-wide “Salomon” project kicked off, designed to introduce sustainable improvements in process quality and costs in the sales, logistics and administration sectors. Optimisation of production plant structures remains a target along with expanding outsourcing operations, particularly for the luminaire business. Strategic steps here will include the increasing integration of supplier capacities from Eastern Europe and Asia, and the setting up of a Group-owned plant in Eastern Europe.

At the same time the Zumtobel Group will be out to strengthen its own market position and extend the innovation leadership of all its brands. To this end the Group has triggered growth initiatives through investments and sales activities in selected markets (China, South-East Asia, Central and Eastern Europe, Spain, Portugal, and the USA) and generated new applications, not least through the expansion of its portfolio of outdoor lighting products, lighting control systems, and products for the hospitality and wellness sector. The LED joint venture Lexedis Lighting in Jennersdorf and the more intensive use of LEDs in luminaire applications will play an important part here.

Management is forecasting only moderate sales growth for financial 2005/06. Given the lack of impetus from the marketplace and the start-up costs of the above-mentioned growth initiatives, we can only expect modest improvements in earnings in the current financial year, and these will be largely generated by continuing and consistent cost economies.

No events of material significance occurred after the balance sheet date.

Dornbirn, June 2005

Dr Andreas J. LUDWIG
Dipl. Wirtsch.-Ing. Thomas SPITZENPFEIL

Gewinn- und Verlustrechnung Zumtobel Konzern

Income Statement Zumtobel Group

	2004/2005 TEUR	in %	2003/2004 TEUR	in %	Veränderung Change
Umsatzerlöse Net sales	1 129 169	100,0	1 142 216	100,0	-1,1 %
Kosten der umgesetzten Leistung Cost of goods sold	-702 014	-62,2	-714 145	62,5	1,7 %
Bruttoergebnis vom Umsatz Gross profit	427 156	37,8	428 071	37,5	-0,2 %
Vertriebskosten Selling expenses	-253 577	-22,5	-245 994	-21,5	-3,1 %
Verwaltungskosten Administrative expenses	-69 619	-6,2	-77 378	-6,8	-10,0 %
Forschungs- und Entwicklungskosten Research & Development expenses	-20 811	-1,8	-28 712	-2,5	-27,5 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen Other operating expenses	2 172	0,2	-5 379	-0,5	> 100 %
Betriebsergebnis vor außergewöhnlichem Ergebnis Operating profit before exceptionals	85 320	7,6	70 607	6,2	20,8 %
Außergewöhnliches Ergebnis Exceptional expense and income	-1 688	-0,1	-11 398	-1,0	85,2 %
Betriebsergebnis Operating profit (EBIT)	83 632	7,4	59 208	5,2	41,2 %
Zinsergebnis Interest expense and income	-33 681	-3,0	-35 535	-3,1	5,2 %
Übrige finanzielle Aufwendungen und Erträge Other financial expense and income	-11 939	-1,1	-5 751	-0,5	< 100 %
davon Ergebnisanteile von assoziierten Unternehmen thereof share of the profit or loss of associates	-2 164	-0,2	578	-0,5	< 100 %
Finanzergebnis Finance result	-45 620	-4,0	-41 286	-3,6	-10,5
Ergebnis vor Ertragssteuern Profit before tax	38 012	3,4	17 923	1,6	> 100 %
Ertragssteuern Tax	-8 873	-0,8	-5 291	-0,5	67,7 %
Jahresergebnis Profit or loss	29 139	2,6	12 632	1,1	> 100 %
davon den Minderheitengeschaftern zuordenbar Profit or loss attributable to minority interest	789	0,1	1 295	0,1	39,1 %
davon den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuordenbar Profit or loss attributable to equity holders of the parent	28 351	2,5	11 337	1,0	> 100 %

Bilanz

Balance Sheet

	30. April 2005 TEUR	in %	30. April 2004 TEUR	in %	Veränderung Change
AKTIVA ASSETS	1 023 000	100	1 057 344	100	-3,2%
Kurzfristiges Vermögen Current assets	497 987	48,7	510 270	48,3	-2,4%
Flüssige Mittel Cash and cash equivalents	99 870	9,8	103 952	9,8	-3,9%
Wertpapiere Current financial assets	18	0,0	1 305	0,1	-98,7%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Trade receivables	235 577	23,0	233 724	22,1	0,8%
Übrige Forderungen und Vermögensgegenstände Other receivables and assets	23 798	2,3	22 934	2,2	3,8%
Vorräte Inventories	138 724	13,6	148 354	14,0	-6,5%
Langfristiges Vermögen Non-current assets	525 012	51,3	547 074	51,7	-4,0%
Immaterielle Vermögensgegenstände Intangible assets	16 762	1,6	4 716	0,4	>100
Firmenwerte Goodwill	283 442	27,7	283 442	26,8	0,0%
Sachanlagen Tangible assets	196 716	19,2	223 604	21,1	-12,0%
Anteile an assoziierten Unternehmen Investments in associated companies	5 105	0,5	3 614	0,3	41,3%
Finanzanlagen Other financial assets	1 326	0,1	7 684	0,7	-82,7%
Übrige Forderungen und Vermögensgegenstände Other receivables and assets	13 078	1,3	15 697	1,5	-16,7%
Latente Steuern Deferred tax assets	8 584	0,8	8 317	0,8	3,2%

	30. April 2005 TEUR	in %	30. April 2004 TEUR	in %	Veränderung Change
PASSIVA EQUITY AND LIABILITIES	1 023 000	100	1 057 344	100,0	-3,2%
Kurzfristige Verbindlichkeiten Current liabilities	318 531	31,1	329 146	31,1	-3,2%
Rückstellungen für Ertragssteuern Provision for taxes	37 781	3,7	38 606	3,7	-2,1%
Übrige Rückstellungen Other provisions	26 437	2,6	30 237	2,9	-12,6%
Finanzschulden Current borrowings	44 314	4,3	47 120	4,5	-6,0%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Trade payables	122 918	12,0	112 404	10,6	9,4%
Übrige Verbindlichkeiten Other liabilities	87 080	8,5	100 779	9,5	-13,6%
Langfristige Verbindlichkeiten Non-current liabilities	530 859	51,9	581 039	55,0	-8,6%
Rückstellungen für Pensionen Provisions for pensions	25 018	2,4	26 534	2,5	-5,7%
Übrige Rückstellungen Other provisions	39 316	3,8	39 181	3,7	0,3%
Finanzschulden Non-current borrowings	452 664	44,2	503 901	47,7	-10,2%
Übrige Verbindlichkeiten Other liabilities	1 002	0,1	1 582	0,1	-36,6%
Latente Steuern Deferred taxes	12 858	1,3	9 840	0,9	30,7%
Eigenkapital Equity	173 610	17,0	147 159	13,9	18,0%
Kapital der Hauptgesellschafter Equity of the holders of the parent	169 088	16,5	142 466	13,5	18,7%
Grundkapital Issued share capital	92 023	9,0	92 023	8,7	0,0%
Kapitalrücklagen Capital reserves	232 452	22,7	232 452	22,0	0,0%
Gewinnrücklagen Retained earnings	-183 738	-18,0	-193 347	-18,3	5,0%
Jahresergebnis Profit or loss for the year	28 351	2,8	11 337	1,1	>100
Kapital der Minderheitengesellschafter Minority interest	4 522	0,4	4 694	0,4	-3,7%

Cash Flow Statement Zumtobel Konzern

Cash Flow Statement Zumtobel Group

	2004/2005 TEUR	2003/2004 TEUR
Betriebsergebnis Operating profit (EBIT)	83 632	59 208
Abschreibungen und Amortisierungen Amortisation and depreciation	42 531	52 186
Sonstige unbare Bewegungen und Umgliederungen Other non-cash transactions and reclassifications	-18 981	-2 640
Cash Flow aus dem operativen Ergebnis Gross cash flow	107 181	108 754
Vorräte Inventories	2 258	14 238
Lieferforderungen Receivables	-4 644	-6 687
Lieferverbindlichkeiten Payables	6 938	-1 825
Erhaltene Anzahlungen Advance payments received	1 854	2 757
Veränderung des Working Capital Increase/decrease in working capital	6 407	8 483
Langfristige Rückstellungen Non-current provisions	-343	-402
Kurzfristige Rückstellungen Current provisions	-3 344	-4 306
Sonstige lang- und kurzfristige Forderungen und Verbindlichkeiten Other current and non-current receivables and payables	-12 195	2 277
Veränderung der sonstigen operativen Positionen Increase/decrease in other operating items	-15 881	-2 431
Steuern Tax	-5 084	-10 386
Cash Flow aus dem operativen Geschäft Cash flow from operating activities	92 623	104 421

	2004/2005 TEUR	2003/2004 TEUR
Einzahlungen aus Anlagenabgängen Proceeds from the sale of assets	18 838	12 726
Auszahlungen aus Anlagenzugängen Capital expenditure	– 45 922	– 34 781
Veränderung von lang- und kurzfristigen Finanzanlagen Increase/decrease in current and non-current financial assets	6 821	– 12 482
Veränderung von Minderheitenanteilen Increase/decrease in minority interests	0	– 114
Veränderung liquider Mittel aus Konsolidierungskreisänderungen Cash flow from changes in the consolidation range	14 194	– 89
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit Cash flow from investing activities	– 6 069	– 34 739
Veränderung der lang- und kurzfristigen Schulden Increase/decrease in current and non-current borrowings	– 58 520	– 19 977
Kapitalerhöhungen Capital increase	0	60
Dividendenzahlungen an Minderheiten Dividend payments to minority shareholders	– 1 036	– 1 092
Dividendenzahlungen an Eigentümer Dividend payments to shareholders	0	0
Zinsen Interest	– 32 624	– 33 397
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit Cash flow from financing activities	– 92 180	– 54 407
Sonstige Veränderungen des Eigenkapitals Other changes to equity	267	550
Einfluss von Wechselkursänderungen auf den Finanzmittelbestand Effect of exchange rate changes on cash and cash equivalents	– 854	531
Veränderung des Finanzmittelbestandes Change in cash and cash equivalents	– 6 213	16 357
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode Cash and cash equivalents at the beginning of the period	80 370	64 013
Finanzmittelbestand am Ende der Periode Cash and cash equivalents at the end of the period	74 157	80 370
Veränderung Change	– 6 213	16 357

Immaterielle Vermögensgegenstände

Intangible Assets

ANSCHAFFUNGSKOSTEN VALUE AT COST	Patente, Lizenzen und Ähnliche Patents, licences and similar	Entwicklungskosten und Ähnliche Development costs and similar	Firmenwerte Goodwill	Summe Total
April 2004 April 2004	28 752	490	559 261	588 502
Währungsumrechnung Currency translation	- 74	16	0	- 58
Konsolidierungskreisänderung Change of consolidation range	- 172	- 43	0	- 215
Zugänge Additions	3 269	11 235	0	14 503
Abgänge Disposals	- 1 304	0	0	- 1 304
Umbuchungen Reclassifications	1 218	43	0	1 261
April 2005 April 2005	31 690	11 740	559 261	602 689
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN ACCUMULATED DEPRECIATION				
April 2004 April 2004	- 24 493	- 33	- 275 820	- 300 346
Währungsumrechnung Currency translation	61	1	0	62
Konsolidierungskreisänderung Change of consolidation range	115	14	0	128
Zugänge Additions	- 2 361	- 219	0	- 2 580
Abgänge Disposals	1 154	0	0	1 154
Umbuchungen Reclassifications	- 896	- 10	0	- 906
April 2005 April 2005	- 26 420	- 248	- 275 820	- 302 487
Nettobuchwert April 2004 Net book value April 2004	4 259	457	283 442	288 158
Nettobuchwert April 2005 Net book value April 2005	5 270	11 492	283 442	300 204

Sachanlagen

Fixed Assets

ANSCHAFFUNGSKOSTEN VALUE AT COST	Land und Gebäude Land and buildings	Fabrikanlagen und Maschinen Plant and machinery	Sonstiges Anlagevermögen Other equipments	Anlagen in Bau und gel. Anzahlungen Construction in progress and advance payments made	Summe Total
April 2004 April 2004	189 937	375 372	105 097	7 016	677 421
Währungsumrechnung Currency translation	-312	-576	-345	-37	-1 270
Konsolidierungskreisänderung Change of consolidation range	-556	-1 617	-328	-18	-2 519
Zugänge Additions	2 587	12 372	5 293	11 166	31 418
Abgänge Disposals	-20 568	-50 596	-19 845	-7	-91 016
Umbuchungen Reclassifications	-1 604	-1 525	11	-9 894	-13 013
April 2005 April 2005	169 483	333 430	89 883	8 227	601 021
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN ACCUMULATED DEPRECIATION					
April 2004 April 2004	-65 145	-301 922	-86 751	0	-453 818
Währungsumrechnung Currency translation	101	421	277	0	799
Konsolidierungskreisänderung Change of consolidation range	501	1 314	313	0	2 127
Zugänge Additions	-6 657	-25 965	-7 353	-1	-39 976
Abgänge Disposals	6 705	48 078	19 117	0	73 900
Umbuchungen Reclassifications	1 875	8 295	2 488	0	12 659
April 2005 April 2005	-62 618	-269 778	-71 909	-1	-404 307
Nettobuchwert April 2004 Net book value April 2004	124 792	73 450	18 346	7 016	223 604
Nettobuchwert April 2005 Net book value April 2005	106 864	63 652	17 974	8 226	196 716

Auszug aus dem Konzernanhang

1. Berichterstattung nach International Financial Reporting Standards (IFRS)

Der Konzernabschluss ist in Anwendung von § 245a HGB nach den Vorschriften der am Abschlussstichtag gültigen Richtlinien des International Accounting Standards Board (IASB) erstellt. Sämtliche Richtlinien wurden uneingeschränkt und vollständig angewandt. Er steht in Übereinstimmung mit den Richtlinien der Europäischen Union zur Konzernrechnungslegung (Richtlinie 83/349/EWG).

Den Jahresabschlüssen der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen liegen einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze zu Grunde. Von allen wesentlichen einbezogenen Gesellschaften liegen von einem unabhängigen Wirtschaftsprüfer testierte Jahresabschlüsse vor. Die Jahresabschlüsse der im Rahmen der Vollkonsolidierung einbezogenen Unternehmen wurden auf der Grundlage historischer Anschaffungs- und Herstellungskosten zum Stichtag des Konzernabschlusses aufgestellt. Die Darstellung der Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt nach dem Umsatzkostenverfahren.

2. Konsolidierungsgrundsätze

Die *Kapitalkonsolidierung* bei voll- bzw. quotenkonsolidierten verbundenen Unternehmen erfolgt nach den Grundsätzen von IFRS 3 und IAS 27. Danach ist im Rahmen der Erwerbsmethode eine Verrechnung der Anschaffungskosten der Beteiligung mit dem anteiligen neubewerteten Eigenkapital des Tochterunternehmens zum Erwerbzeitpunkt vorzunehmen. Eine Differenz zwischen den Anschaffungskosten und dem anteilig auf den Erwerber entfallenden neubewerteten Eigenkapital wird, soweit identifizierbar, den Vermögensgegenständen zugerechnet; nach der Zurechnung verbleibende Firmenwerte, die dem Veräußerer nicht näher identifizierbare Marktchancen und Entwicklungspotentiale abgeben, werden aktiviert.

Diese werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern im Rahmen des Werthaltigkeitstests gemäß IAS 36 mindestens einmal jährlich mit der entsprechenden zahlungsmittelgenerierenden Einheit auf Werthaltigkeit zu testen.

Die *Quotenkonsolidierung* von Gemeinschaftsunternehmen erfolgt anteilmäßig nach den gleichen Grundsätzen.

Die *Equity-Methode* wird bei assoziierten Unternehmen angewendet, die eine Beteiligungshöhe zwischen 20 und 50 % aufweisen. Es gelten hier die gleichen Eigenkapitalkonsolidierungsgrundsätze wie im Rahmen der Voll- und Quotenkonsolidierung, wobei als Basis die jeweils letzten verfügbaren Jahresabschlüsse dienen. Die at-equity bewerteten Unternehmen werden mit dem anteilmäßigen Eigenkapital übernommen, wobei dann der Buchwert zum Abschlussstichtag um das anteilige Periodenergebnis abzüglich erhaltener Gewinnausschüttungen, allfälliger wesentlicher Zwischengewinne und Abschreibungen auf Firmenwerte angepasst wird. Sämtliche Fortschreibungskomponenten werden in einem Erfolgsposten in der Konzerngewinn- und -verlustrechnung berücksichtigt. Bei den nach der Equity-Methode angesetzten Unternehmen werden die lokalen Bewertungsmethoden bzw. Bilanzstichtage bei unwesentlichen Abweichungen beibehalten.

Im Rahmen der *Schuldenkonsolidierung* werden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Forderungen mit den korrespondierenden Verbindlichkeiten aufgerechnet. Die *konzerninternen Aufwendungen und Erträge* werden im Rahmen der Aufwands- und Ertragskonsolidierung eliminiert. Zwischenergebnisse aus Anlagenerstellung, Anlagenübertragungen im Konzern sowie auf Konzernvorräten werden eliminiert, soweit sie nicht von untergeordneter Bedeutung sind.

3. Währungsumrechnung

Bei der Umrechnung der in ausländischer Währung aufgestellten Abschlüsse der einbezoge-

nen Gesellschaften wird das Konzept der funktionalen Währung angewendet. Bei sämtlichen Gesellschaften ist dies die jeweilige Landeswährung, da die Gesellschaften ihr Geschäft in finanzieller, wirtschaftlicher und organisatorischer Hinsicht selbständig betreiben. Die Vermögensgegenstände und die Verbindlichkeiten werden mit dem Devisenmittelkurs zum Bilanzstichtag umgerechnet. In der Gewinn- und Verlustrechnung werden die Aufwendungen und Erträge mit den Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Der sich daraus ergebende Unterschiedsbetrag wird ergebnisneutral im Eigenkapital verrechnet.

Die wichtigsten Währungen für die Umrechnung der Jahresabschlüsse der Tochtergesellschaften in EUR stellen sich wie folgt dar:

1 EUR entspricht	DURCHSCHNITTSKURSE Gewinn- und Verlustrechnung		STICHTAGSKURS Bilanz	
	APRIL 05	APRIL 04	APRIL 05	APRIL 04
	AUD	1,7084	1,6795	1,6560
CHF	1,5383	1,5513	1,5370	1,5511
GBP	0,6833	0,6923	0,6775	0,6737
USD	1,2658	1,1846	1,2950	1,1947

4. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Ertragsrealisierung

Umsätze aus dem Verkauf von Gütern und Dienstleistungen werden realisiert, wenn der Konzern die wesentlichen Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum aus dem Verkauf verbunden sind, auf den Käufer überträgt. Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam. *Zinserträge* sind zeitproportional unter Berücksichtigung der Effektivverzinsung des Vermögenswertes erfasst. *Dividendenerträge* sind mit der Entstehung des Rechtsanspruches auf Zahlung erfasst.

Fertigungsaufträge

Die Bilanzierung von kundenspezifischen Fertigungsaufträgen erfolgt nach der „percentage of completion“-Methode, um periodengerecht den

Fortschritt von Projektaufträgen widerzuspiegeln. Unter der Voraussetzung der verlässlichen Ermittlung von Auftragserlösen, Auftragskosten und dem Fertigstellungsgrad erfolgt eine Gewinnrealisierung entsprechend dem Fertigungsfortschritt bzw. in Höhe der geleisteten Teillieferungen. Bei Ermittlung des Gesamtergebnisses von Fertigungsaufträgen werden Sicherheitsabschläge in Form von Risikovorsorgen berücksichtigt.

Kurzfristige und langfristige Vermögensgegenstände

Vermögenswerte bzw. Schulden, deren Realisierung bzw. Tilgung innerhalb von zwölf Monaten erwartet bzw. fällig wird, gelten als kurzfristig. Alle anderen Vermögensgegenstände und Schulden gelten als langfristig.

Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen

Erworbene und selbstgeschaffene materielle und immaterielle Vermögensgegenstände (Entwicklungskosten) werden mit den Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige lineare oder nutzungsbedingte (aktivierte Entwicklungskosten) Abschreibungen, angesetzt. Forschungsaufwendungen sind nicht aktiviert. Die Herstellungskosten enthalten neben Einzelkosten angemessene Teile der Material- und Fertigungsgemeinkosten. Aufwendungen der allgemeinen Verwaltung und des Vertriebs werden nicht aktiviert. Zinsaufwendungen werden nicht aktiviert, sondern in der zuzurechnenden Periode als Aufwand ausgewiesen.

Selbstgeschaffene immaterielle Vermögensgegenstände wie Entwicklungsprojekte werden nur dann aktiviert, wenn die zusätzlichen Ansatzkriterien des IAS 38 erfüllt sind – insbesondere die erhöhten Anforderungen an die Beurteilung der Wahrscheinlichkeit eines zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens sowie die Ermittlung des erzielbaren Betrags nach IAS 36. Forschungskosten werden nicht aktiviert.

Nachträgliche Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden aktiviert, wenn diese die allgemeinen Ansatzvorschriften gemäß IAS 16, d.h. die Wahrscheinlichkeit eines Nutzenzuflusses sowie deren verlässliche Messbarkeit, erfüllen. Regelmäßige Reparatur- und Servicekosten werden aufwandswirksam erfasst.

Bei Stilllegung oder Verkauf von Sachanlagen wird der Gewinn oder Verlust aus der Differenz zwischen dem Verkaufserlös und dem Restbuchwert und den sonstigen Erträgen ausgewiesen, sofern es sich um jährlich wiederkehrende Vorgänge handelt. Ansonsten erfolgt ein Ausweis im außergewöhnlichen bzw. nicht wiederkehrenden Bereich der Gewinn- und Verlustrechnung. Der lineare Abschreibungsaufwand wird auf Basis der folgenden Nutzungsdauern errechnet:

	ABSCHREIBUNGSPROZENTSATZ
Immaterielle Vermögensgegenstände	10–25 %
Gebäude	2–3,3 %
Technische Anlagen und Maschinen	20–14,3 %
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	14,3–33,3 %

Firmenwerte repräsentieren den Überschuss der Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs über den beizulegenden Zeitwert der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden und sind gemäß IFRS 3 nicht planmäßig zu amortisieren.

Alle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens werden auf außergewöhnliche Abschreibungen überprüft, wenn Indikatoren eine Wertminderung andeuten. Sind solche Indikationen für eine mögliche Wertminderung gegeben, erfolgt eine Ermittlung des so genannten erzielbaren Betrags (recoverable amount), welcher der höhere aus dem Barwert der zukünftigen Einzahlungsüberschüsse oder einem möglichen Einzelveräußerungs- bzw. Liquidationswert darstellt. Liegen diese unter dem Buchwert des Vermögensgegenstandes, so erfolgt eine außerplanmäßige Abschreibung auf den erzielbaren Betrag.

An jedem einer außerplanmäßigen Abschreibung folgenden Abschlussstichtag erfolgt eine Beurteilung, ob die Gründe dafür weggefallen sind oder sich deren Auswirkungen verringert haben. In solchen Fällen erfolgt eine entsprechende Zuschreibung.

Selbstgeschaffene immaterielle Vermögensgegenstände mit einer unbegrenzten Lebensdauer sowie solche, die zum Bilanzstichtag noch nicht einsatzbereit sind, sowie Firmenwerte sind jährlich einem

Impairment Test zu unterziehen. Firmenwerte, die aufgrund einer Wertminderung einmal abgeschrieben wurden, werden gemäß IFRS 3 nicht mehr zugeschrieben.

Bilanzierung von Leasingverhältnissen

Anfallende Mietzahlungen aus einem Operating-Leasingverhältnis werden über die Laufzeit des Leasingverhältnisses linear in der Erfolgsrechnung ausgewiesen. Finanzierungsleasing wird zum Zeitpunkt des Beginns des Leasingvertrages kapitalisiert und unter den Sachanlagen ausgewiesen. Jede Zahlung wird in einen Zins- und Amortisationsanteil aufgeteilt, um eine konstante Verzinsung der Verpflichtung zu erreichen. Die Zinsanteile fließen während der Leasingperiode in die Erfolgsrechnung ein, die Amortisierung findet über die Abschreibung Berücksichtigung.

Vorräte

Vorratsbestände werden zum niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten (basierend auf der Durchschnittspreismethode) bzw. Nettoveräußerungswert bewertet. Bei Fertigwaren, Ware in Arbeit und Halbfabrikaten wird ein entsprechender Anteil der fixen und variablen Fertigungs- und Materialgemeinkosten in die Anschaffungs- oder Herstellungskosten unter der Annahme einer Normalauslastung einbezogen. Fremdkapitalzinsen und Verwaltungs- und Vertriebsgemeinkosten sind nicht Bestandteil der Herstellungskosten. Für Bestandsrisiken, die sich aus der Lagerdauer bzw. aus verminderter Verwertbarkeit ergeben, werden angemessene und konzern-einheitliche Abschläge berücksichtigt, die sich an der Umschlagsdauer orientieren.

Forderungen

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind zum Nennbetrag angesetzt. Für erkennbare Risiken werden konzern-einheitliche Wertberichtigungen vorgenommen, die sich nach der Überfälligkeit der einzelnen Forderung richten. Für die Dotierung der Einzelwertberichtigung auf unzweifelhafte Forderungen werden angewendet:

	WERTBERICHTIGUNGSSATZ
Überfällig 61–90 Tage	20%
Überfällig 91–180 Tage	30%
Überfällig > 180 Tage	50%

Zweifelhafte Forderungen werden nach individuellen Gesichtspunkten berichtigt, jedoch mindestens zu 60%. Neben den Einzelwertberichtigungen werden noch Pauschalwertberichtigungen von 1% der Forderungen gebildet.

Fremdwährungsforderungen aus den Einzelabschlüssen werden zum Stichtagskurs am Bilanzstichtag bewertet. Langfristige Forderungen werden mit dem abgezinsten Barwert angesetzt.

Rückstellung für Aktienoptionspläne

Bei der Bewertung von „share-based payments“ gemäß IFRS 2 sind eigenkapitalbasierte Entgelte grundsätzlich zum Marktwert im Jahresabschluss zu erfassen. Bei „cash-settled share-based payments“ verpflichtet sich das Unternehmen zu Zahlungen, deren Höhe an der Wertentwicklung von Unternehmensanteilen bemessen wird. Die erbrachten Dienst- bzw. Arbeitsleistungen werden in Form von virtuellen Eigenkapitalinstrumenten abgegolten. Solche Transaktionen werden über eine Rückstellung erfasst. Die erfolgsmäßige Darstellung erfolgt im Personalaufwand.

Der Wert der echten und der virtuellen Eigenkapitalinstrumente wird zum Zeitpunkt der Gewährung ermittelt. Nicht kapitalmarktbezogene Ausgabebedingungen (z.B. Festlegung einer Sperrfrist, bis zu deren Ende die Mitarbeiter im Unternehmen verbleiben müssen, um über gewährte Anteile frei verfügen zu können, oder das Erreichen von bestimmten Erfolgszielen) sind bei der Bewertung zu berücksichtigen, d.h. über den Anwartschaftszeitraum zu verteilen.

Rückstellungen für Leistungen an Arbeitnehmer

Kurzfristig fällige Leistungen fallen innerhalb von zwölf Monaten nach Ende des Geschäftsjahres an und werden in voller Höhe erfolgsmindernd angesetzt. Daraus resultierende Schuld- oder Abgrenzungsposten sind mit dem Nominalwert unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses umfassen langfristige Vorsorgen für Pensionen und Abfertigungen.

Leistungsorientierte Pläne

Der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung am Abschlussstichtag wird nach versicherungsmathematischen Grundsätzen mit der Methode der laufenden Einmalprämien (projected unit credit method) ermittelt. Der so ermittelte Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung wird als defined benefit obligation (DBO) bezeichnet. Diese Methode geht davon aus, dass der Arbeitnehmer jährlich gewissermaßen einen zusätzlichen gleichen Teil des gesamten Anspruches verdient. Dabei wird in Zinsaufwand, das ist der Betrag, um den sich die Verpflichtung über das Jahr alleine durch das Näherrücken der Zahlungen erhöht hat, und Dienstzeitaufwand, das sind im betreffenden Jahr neu erdiente Ansprüche, getrennt. Der Zinssatz zur Abzinsung der künftigen Leistungen ist ein aktueller Marktzinssatz. Die Annahmen über die Höhe der Leistungen berücksichtigen erwartete künftige Gehaltssteigerungen oder Gehaltstrends sowie zugesagte Leistungen. Änderungen in den Ansprüchen können auf der Neuzusage einer Leistung oder der Änderung bestehender Leistungsansprüche beruhen, welche als nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand ausgewiesen werden. Die Bewertung erfolgt zu jedem Bewertungsstichtag mit den aktuellen besten Schätzannahmen, die sich von einem Stichtag zum anderen ändern können. Die wertmäßigen Auswirkungen aus der Veränderung der Schätzannahmen werden als versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste bezeichnet. Zur Glättung von Schwankungen in den versicherungsmathematischen Gewinnen oder Verlusten wird bei den Pensionsverpflichtungen die Korridormethode angewendet, wobei die den Korridor übersteigenden Gewinne und Verluste über die Restarbeitszeit verteilt werden. Bei Abfertigungen erfolgt eine sofortige erfolgswirksame Erfassung der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste. Planvermögen sind Vermögensgegenstände, die von einem Fonds gehalten werden und die mit der Pensionsverpflichtung saldiert werden. Die Bewertung wird jährlich von anerkannten

Aktuaren durchgeführt. Während der Zinsaufwand sowie die Erträge aus Planvermögen im Finanzergebnis ausgewiesen sind, sind die anderen Komponenten im Betriebsergebnis ausgewiesen. Die Amortisierung der versicherungsmathematischen Ergebnisse erfolgt nach Überwiegen, d.h. entsprechend der Herkunft, entweder im Finanzergebnis oder im Personalaufwand.

Beitragsorientierte Pläne

Bei einem beitragsorientierten Plan wird die Verpflichtung des Unternehmens durch die zu entrichtenden Beiträge an Fonds bestimmt. Die Beiträge sind als Aufwand der Periode angesetzt.

Sonstige Rückstellungen

Sonstige Rückstellungen werden angesetzt, wenn eine gegenwärtige Verpflichtung als Folge früherer Ereignisse besteht. Ferner muss eine Wahrscheinlichkeit von größer 50% bestehen, dass ein Abfluss von Ressourcen notwendig ist, um die Verpflichtung zu begleichen, sowie eine zuverlässige Schätzung des Betrages der Verpflichtung möglich sein; ansonsten erfolgt ein Ausweis unter den Eventualverpflichtungen.

Kosten für Restrukturierungen werden in dem Jahr in der Erfolgsrechnung erfasst, in dem der Konzern rechtlich oder wirtschaftlich zur Zahlung verpflichtet wird.

Rückstellungen für Garantiefälle werden zum einen nach individuellen Gesichtspunkten auf Einzelfallbasis gebildet. Zum anderen erfolgt nach konzern-einheitlichen Richtlinien eine Bildung von pauschalen Garantierückstellungen. Als deren Basis gelten die angefallenen Garantieaufwände im Verhältnis zum Umsatz der letzten drei Jahre. Sonstige langfristige Rückstellungen sind mit dem Barwert angesetzt.

Ertragssteuern

Nach IAS 12 werden alle temporären Bewertungs- und Bilanzierungsdifferenzen zwischen Steuerbilanz und IFRS-Bilanz in die latente Steuerabgrenzung einbezogen. Für die Abgrenzung werden – unter Beachtung des lokalen Steuersatzes des betroffenen Konzernunternehmens – die bei der Auflösung der Unterschiedsbeträge erwarteten künftigen Steuersätze angewendet.

Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten werden mit dem Rückzahlungsbetrag, dem Nennwert bzw. dem höheren zum Bilanzstichtag beizulegenden Wert angesetzt. Fremdwährungsverbindlichkeiten aus den Einzelabschlüssen werden zum Stichtagskurs am Bilanzstichtag bewertet. Langfristige Verbindlichkeiten werden mit dem Barwert bilanziert.

Finanzinstrumente

Unter die Definition des Finanzinstruments gemäß IAS 39 fallen alle originären und derivativen Instrumente wie Wertpapiere, Forderungen (siehe auch oben), Verbindlichkeiten (siehe auch oben), Eigenkapitalinstrumente und Derivate.

Die Bewertung der aktiven Instrumente richtet sich nach deren Klassifizierung (gehalten bis zur Endfälligkeit, vom Unternehmen ausgereichte Kredite und Forderungen, gehalten zu Handelszwecken oder gehalten zur Veräußerung). Letztere zwei werden mit den Marktwerten angesetzt, wobei Veränderungen der Marktwerte erfolgswirksam erfasst werden. Passive Finanzinstrumente werden grundsätzlich mit den fortgeschriebenen Anschaffungskosten bewertet. Eine Ausnahme bilden hier Finanzinstrumente, die zu Handelszwecken gehalten werden; diese sind mit dem beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Die Ermittlung der beizulegenden Werte erfolgt mittels Bankbestätigungen.

Wertänderungen vom Zeitwert von derivativen Instrumenten, die sich als Cash Flow Hedge qualifizieren und hoch wirksam sind, werden im Eigenkapital verbucht (Hedge Accounting). Resultiert eine zukünftige Transaktion oder eine feste Verpflichtung in der Erfassung eines Vermögenswertes oder einer Verbindlichkeit, dann werden die früher ins Eigenkapital verbuchten Gewinne oder Verluste aus dem Eigenkapital entfernt und bei der Erstbewertung der Anschaffungskosten berücksichtigt. Wenn ein Sicherungsgeschäft verfällt oder aufgelöst wird oder die Absicherung nicht mehr die Kriterien für Hedge Accounting unter IAS 39 erfüllt, verbleibt der aufgelaufene Gewinn oder Verlust im Eigenkapital, bis sich die seinerzeit geplante Transaktion in der Erfolgsrechnung wiederfindet.

Fremdwährungsgeschäfte

Fremdwährungsgeschäfte werden mit dem aktuellen Kurs am Tag der Abwicklung bilanziert. Zum Bilanzstichtag werden monetäre Aktiven und Passiven unter Verwendung des Stichtagskurses umgerechnet. Realisierte und unrealisierte Gewinne und Verluste werden in Abhängigkeit der jeweiligen Transaktion (operativ oder finanziell) im operativen oder finanziellen Ergebnis ausgewiesen.

Ermessensentscheidungen und Schätzungen

Die Erstellung des Konzernabschlusses – wie die Bestimmung der Niederstwerte im Anlage- und Umlaufvermögen, die Festlegung des wahrscheinlichsten Erfüllungsbetrages von Rückstellungen, die Ermittlung von Nutzungswerten im Rahmen der Abzinsung von künftigen Cash Flows oder die Optionswertbestimmung mit Hilfe des Black-Scholes-Modells – ist durch Schätzunsicherheiten, Annahmen und Interpretationen charakterisiert, die den zum Bilanzstichtag besten Wissensstand über den jeweiligen Sachverhalt im Sinne des true and fair view widerspiegeln. Die sich tatsächlich einstellenden Werte können von diesen Schätzungen abweichen. Zum Bilanzstichtag sind keine bedeutenden Fälle bekannt, die zu einer wesentlichen Abweichung eines Buchwertes eines Vermögenswertes oder einer Schuld innerhalb des nächsten Geschäftsjahres führen können.

Außergewöhnliches Ergebnis

Gemäß IAS 1 sind innerhalb des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit Posten gesondert anzugeben, wenn diese hinsichtlich ihrer betragsmäßigen Höhe, Art oder Seltenheit relevant für die Erklärung der Ertragskraft sind. Es handelt sich hierbei insbesondere um nicht wiederkehrende, einmalige Ereignisse wie Restrukturierungen, wesentliche Prozesskosten, Anlagenverkäufe im Zusammenhang mit Restrukturierungsprojekten, Auflösung von Rückstellungen und Wertminderungen von Vermögensgegenständen.

Excerpt from the Notes to the Consolidated Financial Statements

1. Reporting in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS)

The consolidated financial statements were prepared in accordance with § 245a of the Austrian Commercial Code and the provisions of the International Accounting Standards Board (IASB) that were valid as of the balance sheet date. All guidelines were applied in full and without limitation. These consolidated financial statements meet the guidelines of the European Union for group accounting (Guideline 83/349/EWG).

Financial statements audited by independent certified public accountants are available for all major companies included in the consolidation. The individual financial statements of companies included in the consolidation were prepared as of the same balance sheet date as the consolidated financial statements. The income statement was prepared according to the cost of sales method.

2. Basis of consolidation

For subsidiaries included using the full or proportional consolidation method, the principles set forth in IFRS 3 and IAS 27 are used to *eliminate the investment and equity*. In accordance with the purchase method, the acquisition price of an investment is offset against the applicable revalued share of equity in the subsidiary at the point of purchase. Any difference between the acquisition price and the identifiable applicable and revalued share of equity is credited to assets; goodwill remaining after the allocation, which represents market and development opportunities for the seller that cannot be identified more closely, is capitalised. This goodwill is not amortised on a regular basis, but subject to an impairment test with the relevant cash-generating unit at least once each year in accordance with IAS 36.

The *proportional consolidation* of joint ventures is based on the same principles.

The *equity method* is used for associated companies

in which a 20–50% stake is owned. The same principles that form the basis for the consolidation of equity under the full and proportional methods also apply here, whereby the last available annual financial statements serve as the starting point for calculations. Companies valued at equity are consolidated based on the proportional share of equity, whereby the carrying value as of the balance sheet date is adjusted to reflect the proportional share of profit or loss for the reporting period less any distribution of profits, major interim profits and impairment charges to goodwill. All adjustment items are recognised to the consolidated income statement. For companies consolidated at equity, the local valuation methods as of the balance sheet date are maintained if the differences are immaterial.

During the *consolidation of liabilities*, trade receivables and miscellaneous receivables are netted out with the corresponding liabilities. *Revenue and expenses arising from transactions between Group companies* are eliminated during the consolidation. *Interim profits* from inventories as well as the production and transfer of fixed assets between Group companies are eliminated unless they are not immaterial.

3. Foreign Currency Translation

The functional currency method is used to translate the financial statements of foreign companies included in the consolidation. The local currency represents the functional currency for all companies because these entities operate independently from a financial, economic, and organisational standpoint. Assets and liabilities are translated using the average rate as of the balance sheet date. On the income statement, revenues and expenses are translated using the average exchange rate for the year. Any resulting differences are charged or credited to equity with no effect on the profit and loss account.

The major currencies for the translation of subsidiary financial statements into the euro are as follows:

1 EUR equals	AVERAGE EXCHANGE RATE		RATE ON BALANCE SHEET DATE	
	Income statement April 05	April 04	Balance sheet April 05	April 04
AUD	1.7084	1.6795	1.6560	1.6577
CHF	1.5383	1.5513	1.5370	1.5511
GBP	0.6833	0.6923	0.6775	0.6737
USD	1.2658	1.1846	1.2950	1.1947

4. Accounting and Valuation Methods

Revenue recognition

Revenue from the sale of goods and services is realised when the Group transfers the major risks and opportunities associated with ownership to the buyer. Operating expenses are recognised when a service is used or an expense is incurred. *Interest income* is recognised proportionately over time in accordance with the effective interest paid on the asset. *Dividend income* is recognised when a legal claim to payment arises.

Construction contracts

Custom-order production contracts are recorded in accordance with the percentage-of-completion method in order to correctly match the progress on these contracts to specific accounting periods. Income is realised in keeping with the stage of completion or partial deliveries under the condition that revenues, costs and the degree of completion can be reliably estimated. In determining the outcome of a production contract, provisions for risk are created to reflect uncertainty.

Current and non-current assets

Assets and liabilities whose realisation or payment is expected within twelve months are classified as current. All other assets and liabilities are classified as non-current.

Intangible and tangible assets

Tangible and intangible assets that are acquired or developed by the company (development costs) are carried at acquisition or production cost, less ordinary straight-line or usage-based (capital-

ised development costs) amortisation and depreciation. Research expenses are not capitalised. Production costs include direct expenses as well as an appropriate part of material and manufacturing overheads. General selling and administrative expenses are not capitalised. Interest expense is not capitalised, but recorded as an expense in the appropriate period.

Internally generated intangible assets, such as development projects, are only capitalised if the additional criteria set forth in IAS 38 are met – in particular the increased requirements for determining the probability of a future economic benefit as well as the determination of realisable value in accordance with IAS 36. Research costs are not capitalised.

Subsequent acquisition or production expenditures are capitalised if they meet the general requirements set forth in IAS 16, e.g. the probability of a future economic benefit and the reliable measurement of this benefit. Regular repair and service costs are recognised to the income statement.

When tangible assets are retired or sold, the gain or loss on the difference between the net proceeds on sale and carrying value is recognised as income or expense unless this transaction represents an annually occurring event. If not, the item is shown under the extraordinary or non-recurring section of the income statement.

Straight-line amortisation and depreciation is based on the following useful lives:

	AMORTISATION / DEPRECIATION RATE
Intangible assets	10 – 25 %
Buildings	2 – 3.3 %
Technical equipment and machinery	20 – 14.3 %
Other equipment, furniture, fixtures and office equipment	14.3 – 33.3 %

Goodwill represents any excess cost of an acquisition over the fair value of identifiable assets and liabilities acquired by the company. In accordance with IFRS3, goodwill is not amortised on a regular basis.

Non-current assets are assessed to determine the possible need for an extraordinary write-down when there are signs of impairment. If such indications are given, the recoverable amount of the asset is

determined as the present value of the future net selling price or the higher sale or liquidation value. If the recoverable amount is less than the carrying value, an impairment charge is recorded to reduce the asset to this recoverable amount.

On each balance sheet date after the recording of an impairment charge, the asset is assessed to determine whether the reasons for this charge no longer exist or have decreased. If any such indication exists, the asset is written up to the recoverable amount.

Internally generated intangible assets with indefinite useful life or which are not ready for use at the balance sheet date as well as goodwills are subject to an impairment test. In accordance with IFRS 3, no write-ups are made to goodwill that was previously reduced through an impairment charge.

Leases

Payments arising from operating leases are recognised to the income statement on a straight-line basis over the term of the lease. Finance leases are capitalised at the start of the lease, and recorded under non-current assets. Each payment is apportioned between a finance charge and amortisation of the outstanding liability to produce a constant periodic rate of interest on the remaining balance of the liability. The finance charge is recognised to the income statement for the lease period and the reduction in the liability is shown under amortisation.

Inventories

Inventories are recorded at the lower of purchase or production cost (based on the average price method), or net selling price. Purchase or production cost for finished goods and work in process includes direct expenses plus an appropriate part of variable manufacturing and material overheads based on the normal use of capacity. Interest expense and administrative and selling overheads are not included in production cost. Risks arising from the length of storage or impaired usability are reflected in appropriate discounts that are standardised for the Group, and are based on inventory turnover.

Receivables

Receivables and other assets are carried at nominal value. Recognisable risks are reflected in

standard Group valuation adjustments, which reflect the length of time an individual receivable is overdue. Individual valuation adjustments to non-doubtful receivables are based on the following rates:

	VALUATION ADJUSTMENT
Overdue 61 – 90 days	20%
Overdue 91 – 180 days	30%
Overdue > 180 days	50%

Doubtful receivables are adjusted according to individual criteria, but at least by 60%. In addition to individual valuation adjustments, lump-sum valuation adjustments are created equal to 1% of receivables.

Foreign exchange receivables from individual company financial statements are valued by applying the exchange rate in effect on the balance sheet date. Non-current receivables are stated at the discounted present value.

Provision for stock option plans

For the valuation of share-based payments as defined in IFRS 2, equity-based compensation must generally be recorded in the annual financial statements at market value. In the case of cash-settled share-based payments, the company commits to payments that are based on the further development of business segments. Services and work performed is remunerated in the form of virtual equity instruments. These transactions are recorded through a provision and recognised to the income statement through personnel expenses.

The value of real and virtual equity instruments is determined when these instruments are granted. Issue conditions that are not related to capital markets (e.g. a blocked period during which employees must remain with the company in order to dispose freely over the granted shares, or the realisation of certain performance goals) must be included in the valuation, e.g. distributed over the entitlement period.

Provisions for benefits to employees

Short-term obligations are due and payable within twelve months after the end of a business year, and are recognised in their entirety

to the income statement. Any resulting liabilities or provisions are carried at nominal value under other liabilities.

Post-employment benefits include long-term provisions for pensions and severance compensation.

Defined benefit plans

The present value of defined benefit plans is calculated as of each balance sheet date in accordance with actuarial principles based on the projected unit credit method. The present value of these commitments represents the defined benefit obligation (DBO). The projected unit credit method assumes that employees earn an equal portion of their total entitlement each year. It separates the interest cost, or the amount by which the obligation has increased during a particular year because benefits have moved closer to settlement, from service cost or new entitlements that have arisen during a particular year. The interest rate used to discount future obligations is a current market rate. Assumptions used to measure the amount of obligations include expected future increases in salaries or wages as well as benefit commitments. The introduction of new benefits or change to existing benefits is reported as past service cost. Defined benefit plans are valued as of each valuation date based on current best assumptions, which may change from one valuation date to the next. The effects of changes in valuation assumptions are reported as actuarial gains or losses. The corridor method is used to smooth fluctuations in actuarial gains or losses on pension obligations, whereby gains or losses that exceed the corridor are distributed over the remaining employment period. Actuarial gains or losses on severance compensation benefits are recognised immediately to the income statement. Plan assets comprise assets that are held by a fund, which are netted out with pension obligations. Valuation is performed annually by recognised actuaries. Interest cost and income are reported under financial results, while the other components are shown under operating results. Depending on their origin the amortisation of actuarial results is either recognised under the financial results or under personnel expenses.

Defined contribution plans

Under a defined contribution plan, a company pays fixed contributions to a fund. These contributions are recognised as an expense in the period incurred.

Other provisions

Other provisions are created to reflect current obligations that result from past events. The probability that an outflow of resources will be required to meet such obligations must exceed 50%, and a reliable estimate of the total obligation must be possible; in other cases, the item must be reported as a contingent liability.

Restructuring costs are charged to the income statement of the year in which the Group incurs a legal or economic obligation to pay such expenses.

Provisions for guarantees are created on an individual basis as required by specific circumstances. Lump-sum provisions for guarantees are also created in accordance with standard Group guidelines. The basis for calculation are the incurred warranty costs in relation to the sales of the last three years. Other non-current provisions are recorded at their present value.

Income taxes

In accordance with IAS 12, all temporary valuation and accounting differences between the financial statements prepared for tax purposes and IFRS financial statements are included in the provision for deferred taxes. This accrual is based on the tax rate expected to apply during the period when the difference will reverse in the future, in accordance with local tax law applicable to the relevant company.

Liabilities

Liabilities are stated at repayment amount, nominal value, or the higher value as of the balance sheet date. Foreign currency liabilities from the individual company financial statements are translated by applying the average rate on the balance sheet date. Non-current liabilities are recorded at present value.

Financial instruments

IAS 39 defines financial instruments as all primary and derivative instruments such as secur-

ities, receivables (also see above), liabilities (also see above), equity instruments, and derivatives. Financial assets are valued according to their classification: held to maturity, loans and receivables originated by the enterprise, held for trading or available for sale. The latter two categories are carried at market value, whereby increases or decreases in market value are recognised to the income statement. Financial liabilities are generally carried at amortised cost. An exception to this rule is formed by financial instruments that are held for trading; these instruments are carried at fair value. The determination of fair value is based on bank confirmation.

Increases or decreases in the fair value of derivative instruments that qualify as a cash flow hedge and are highly effective, are credited or charged to equity (hedge accounting). If a future transaction or firm commitment leads to the recognition of an asset or liability, any gains or losses recognised in equity are removed from equity and included in the initial measurement of acquisition cost. If a hedge expires, is terminated or no longer fulfills the criteria for hedge accounting under IAS 39, any accumulated gains or losses remain in equity until the planned transaction is recognised to the income statement.

Foreign currency transactions

Foreign currency transactions are recorded by applying the exchange rate in effect on the date of the transaction. Monetary assets and liabilities are translated using the closing rate in effect on the balance sheet date. Realised and unrealised gains and losses are reported under operating or financial results, depending on the characteristics of the transaction.

Discretionary decisions and estimates

The preparation of consolidated financial statements – including the determination of the lowest value for non-current and current assets, the most probable settlement value for provisions, the values in use for discounting future cash flows or determining the value of options with the Black-Scholes model – is characterised by the uncertainty associated with estimates, assumptions and inter-

pretations that reflect the best knowledge of the relevant circumstances as of the balance sheet date in the sense of a true and fair view. The actual figures, which become known at a later date, may differ from these estimates. As of the balance sheet date, no major circumstances were known that could lead to a material variance from the carrying value of an asset or a liability during the next business year.

Exceptional results

In accordance with IAS 1, results outside the ordinary activities of a company must be disclosed separately if these items are of a size, nature or incidence that their disclosure is relevant to explain the performance of the company. In particular, these items include non-recurring events such as restructuring, significant expenses for legal proceedings, the sale of non-current assets in connection with restructuring projects, the reversal of provisions and impairment charges to assets.

Licht und Architektur: Referenzprojekte 2004/2005

Light and Architecture: Reference Projects 2004/2005



A1 Concept Store Vienna/A

Architects:
EOOS, VIENNA/A
Lighting technology:
ZUMTOBEL STAFF



Air France Industries Blagnac/F

Architects:
INGÉNIÉRIE STUDIO
Lighting design:
THORN
Lighting technology:
THORN



Arachon Wine Cellar Horitschon/A

Architects:
PROF. WILHELM HOLZBAUER AND
MAG. DIETER IRRESBERGER
Lighting design:
THORN
Lighting technology:
THORN



Bannauer Steg Bennau/CH

Lighting design and illumination:
FLORA LEUCHTEN AG, HERISAU/CH
Lighting components:
TRIDONIC.ATCO



Brown Center Baltimore/USA

Architects:
ZIGER/SNEAD LLP & CHARLES BRICK-
BAUER, BALTIMORE/USA
Lighting design:
GLENN SHRUM, IALD, ZIGER/SNEAD
LLP, BALTIMORE/USA
AND THE LIGHTING PRACTICE,
PHILADELPHIA/USA
Lighting technology:
ZUMTOBEL STAFF



Burda Hochhaus Offenburg/D

Architects:
INGENHOVEN UND PARTNER
ARCHITEKTEN, DÜSSELDORF/D
Lighting design:
TROPP LIGHTING DESIGN,
FELDAFING/D
Lighting technology:
ZUMTOBEL STAFF



“Garden of Light” Hampton Court Flower Show 2004, Surrey / UK

Lighting design:
JONATHAN GITTINS,
TORUNN SAKSVIKRONNING
Lighting components:
TRIDONIC.ATCO



Haus der Gegenwart Munich / D

Architects:
ALLMAN, SATTLER, WAPPNER
Lighting technology:
ZUMTOBEL STAFF
Lighting components:
TRIDONIC.ATCO
Photo credit: Haus der Gegenwart GmbH



Hotel Dorint Bayerpost “Light sculpture” Munich / D

Architects for building extension:
ANGERER AND HADLER
Light sculpture lighting solution:
SEMPERLUX AG, BERLIN / D
Lighting components:
TRIDONIC.ATCO
Photo credit: Semperlux AG



Millennium Centre Cardiff / UK

Architects:
CAPITA PERCY THOMAS
Lighting design:
JONATHAN ADAMS OF CAPITA
PERCY THOMAS AND ARUP
Lighting technology:
THORN



Peugeot Design Centre Paris / F

Architects:
JACQUES RIPAUT
Lighting design:
JAMES TURRELL AND
ROGER NARBONI-CONCEPTO
Lighting technology:
THORN



PostGiro Office Oslo / NO

Lighting design:
ELCONSULTTEAM
Lighting technology:
THORN



**Rolls-Royce Motor
Cars Ltd.
Goodwood / GB**
Architects:
GRIMSHAW, LONDON/GB
Lighting technology:
ZUMTOBEL STAFF



**Rondo1
Warsaw / PL**
Architects:
SKIDMORE, OWINGS & MERRILL LLP
(SOM)
Lighting design:
LUXMAT, WARSAW / PL
Lighting technology:
TRIDONIC.ATCO
Photo credit: LUXMAT, Warsaw



**Sazka Arena
Prague / CR**
Architects:
ATELIER ATIP
Lighting design:
THORN
Lighting technology:
THORN



**St. Catherines Hospital
Doncaster / UK**
Lighting design:
THORN
Lighting technology:
THORN



**Telindus High-Tech
Institute
Leuven-Heverlee / B**
Architects:
JO CREPAIN ARCHITECT NV,
ANTWERPEN / B
Lighting design:
INGENIUM NV, BRUGGE / B
Lighting technology:
ZUMTOBEL STAFF



**The Christies Beach
Foreshore
Adelaide / AU**
Lighting design:
CRAIG JAMES – THE CITY
OF ONKAPARINGA COUNCIL
AND THORN LIGHTING
ADELAIDE DESIGN TEAM
Lighting technology:
THORN

Daten und Ereignisse: Chronik 2004/2005

Events and Encounters: Diary 2004/2005



9th–12th June 2004
TRIDONIC.ATCO
Guangzhou International Lighting
Exhibition, Guangzhou/CN



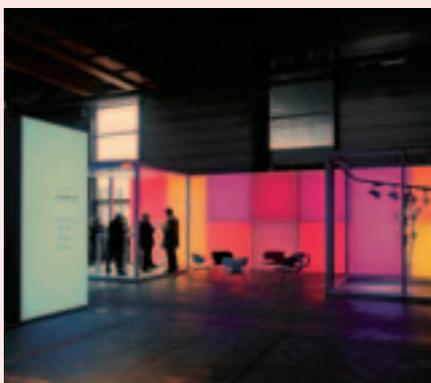
**23rd September 2004 –
29th April 2005**
ZUMTOBEL STAFF
Braun Design exhibition
Dieter Rams – “less but better”
at Zumtobel Staff
Lemgo Lighting Forum, Lemgo/D



1st–10th October 2004
TRIDONIC.ATCO
Interlight Fair, Istanbul/TR



2nd November 2004
ZUMTOBEL STAFF
Panel discussion “The City by Night”
at Maag Event Hall, Zurich/CH



6th November 2004
ZUMTOBEL STAFF
Designers' Saturday, Langenthal/CH

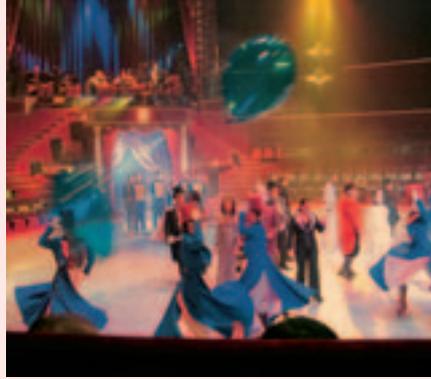


1st–4th December 2004
TRIDONIC.ATCO
Interlight Fair, Moscow/RUS



6th–10th December
2004

THORN
Elec 2004 Paris / F
Fair for Electricians



20th January 2005

THORN
Launch of the “RIVERS” collection
at the famous Cirque d’hiver Bouglione,
Paris / F



31st January 2005

TRIDONIC.ATCO
Opening event “Haus der Gegenwart”,
Munich / D
CEO Walter Ziegler (far left),
Bill Gates (Microsoft – 3rd from left)
and Helmut Panke (CEO BMW – far right)
Photo credit: Frank Ossenbrink



19th–23rd February
2005

ZUMTOBEL STAFF
EuroShop – Retail Trade Fair
in Düsseldorf / D



14th March 2005

TRIDONIC.ATCO
Signing of the joint venture agreement
between TridonicAtco and Toyoda Gosei
from left:
Roland Michal (COO, TridonicAtco),
Stefan Tasch (Managing Director, Tridonic Optoelectronics),
Andreas J. Ludwig (CEO, Zumtobel Group),
Yuzo Saito (Executive Vice President, Toyoda Gosei),
Tokio Horigome (Chairman of the Board, Toyoda Gosei),
Koichi Ota (Director, Toyoda Gosei),
Takashi Matsuura (President, Toyoda Gosei)



16th March 2005

THORN
Opening of the Thorn Lighting
Application Studio, London / UK



12th April 2005

ZUMTOBEL STAFF

Light Night Event at the Center
for Architecture in New York / USA

left to right:

Heiner Gantenbrink, Architect Tadao Ando, Karin Zumtobel



25th–29th April 2005

THORN

Elfact 2005, Gothenburg / SE
Fair for Electricians



25th–29th April 2005

TRIDONIC.ATCO

Elfact 2005, Gothenburg / SE
Fair for Electricians



29th April 2005

ZUMTOBEL STAFF

25th anniversary of the
Deutsche Bank Collection
at Deutsche Guggenheim, Berlin / D
Architect:

ZAHA HADID

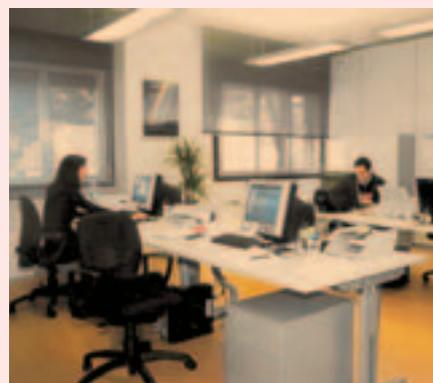


30th April / 1st May 2005

TRIDONIC.ATCO

“Day of Light” at TridonicAtco
Schweiz to mark the change of name,
Ennenda / CH

Ruedi Hug, Managing Director

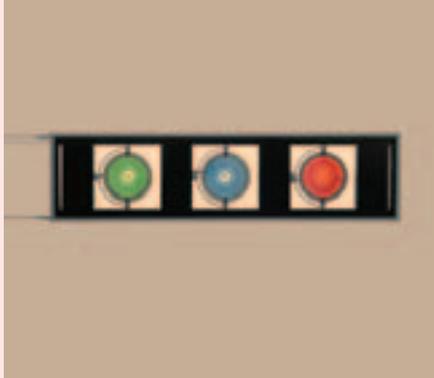


1st May 2005

TRIDONIC.ATCO

Opening of the new subsidiary
TridonicAtco Italia in Padova / I

Licht und Technologie Light and Technology



Cardan Spirit

ZUMTOBEL STAFF

Flexible surface-mounted and recessed luminaire for accented illumination

Design:

JEAN-MICHEL WILMOTTE



Concavia

THORN

Innovative and robust range of hybrid luminaires



Helio Disc

ZUMTOBEL STAFF

Task area luminaire in organic transparent design

Design:

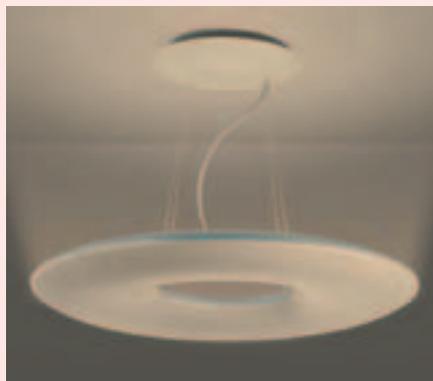
HADI TEHERANI AG



Jet

THORN

Compact aluminium IP65 street lantern



Line XS

THORN

A comprehensive range of modern and minimalist luminaires



Low-profile electronic control gear

TRIDONIC.ATCO

Low-profile electronic control gear with a 21-mm cross-section



Circle control point

ZUMTOBEL STAFF/LUXMATE

Creates lighting moods and controls brightness and blinds

Design:

WILFRIED WÜNSCH



Optus IV

THORN

A modern lighting solution for office and educational environments



PC Industry

TRIDONIC.ATCO

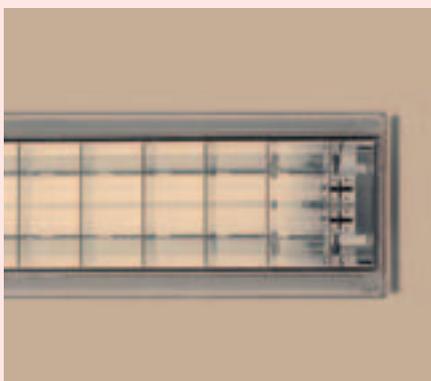
Electronic ballasts, geared to heavy duty



PCI Twin

TRIDONIC.ATCO

Two-lamp electronic control gear, ideal for high-pressure discharge lamps



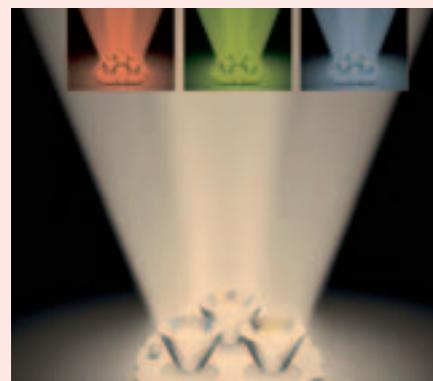
Perlucé

ZUMTOBEL STAFF

A closed lighting system for better protection and ease of maintenance

Design:

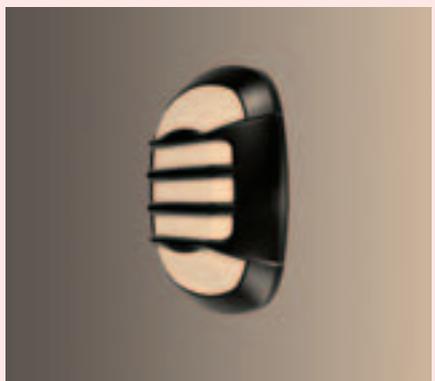
STUDIO AMBROZUS



PowerLED EOS

TRIDONIC.ATCO

High-quality light: the new powerLED EOS modules



Rivers

THORN

Collection of five contemporary luminaire ranges, including wall- and ceilingmounted versions



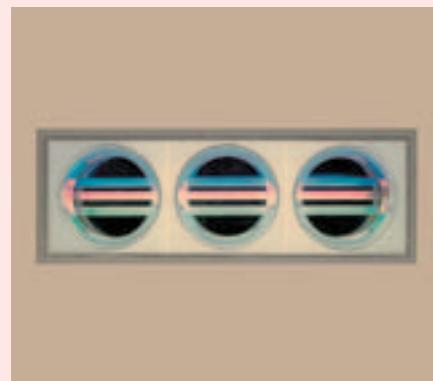
Vivo

ZUMTOBEL STAFF

Spotlight system with intuitive freedom of movement

Design:

EOOS



2Light

ZUMTOBEL STAFF

Downlight system with additive RGB colour combinations

Design:

HARTMUT S. ENGEL

Corporate-Governance-Bericht 2004/05

1. Corporate Governance in der Zumtobel Gruppe

Für die Zumtobel Gruppe ist *Corporate Governance* ein umfassendes Regelwerk zur Führung und Überwachung eines Unternehmens mit dem Ziel der nachhaltigen Steigerung und Absicherung des Unternehmenswertes. Dabei sollen Transparenz und Kommunikation gefördert und die Rechte aller Stakeholder gleichermaßen sichergestellt werden.

Durch die Akquisition der Thorn Lighting Group im Jahre 2000 und das erfolgreiche Wachstum des Komponenten-Geschäfts hat sich die Zumtobel Gruppe von einem lokalen Anbieter mit regionaler Marktpräsenz zu einem internationalen Konzern mit drei Marken, Zumtobel Staff, Thorn und Tri-donicAtco, weiterentwickelt.

Im Zuge der Internationalisierung kommt der Entwicklung und Implementierung einer eigenen Corporate-Governance-Struktur in der Zumtobel Gruppe eine bedeutende Rolle zu. Als internationaler Konzern orientiert sich Zumtobel dabei an internationalen Standards und Best Practices, im besonderen Maße an dem seit Oktober 2002 bestehenden und im Februar 2005 aktualisierten Österreichischen *Corporate Governance Kodex*.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden dabei wesentliche Beiträge zur Anpassung, Weiterentwicklung und Stärkung der Corporate Governance in der Zumtobel Gruppe geleistet.

Die Zumtobel Gruppe als nicht börsennotierter Konzern orientiert sich bei der Ausgestaltung der eigenen Corporate-Governance-Struktur an den Leitlinien und Empfehlungen des Österreichischen Corporate Governance Kodex und hat z.B. wesentliche und auf das Unternehmen und seine private Eigentümerstruktur anwendbare Bestimmungen dieses Kodex in die Überarbeitung der neuen Geschäftsordnungen für den Aufsichtsrat und den Vorstand der Zumtobel AG sowie der Teilkonzern-Aufsichtsräte und -Geschäftsführungen einfließen lassen.

Die Corporate-Governance-Struktur der Zumtobel Gruppe umfasst neben den Geschäftsordnungen und den für alle Mitarbeiter verbindlichen Konzernrichtlinien (Corporate Policies) auch das Vision Statement, die Unternehmenswerte sowie den zurzeit in Ausarbeitung befindlichen Verhaltenskodex (Code of Conduct). Flankiert wird diese Corporate-Governance-Struktur durch interne Kontrollsysteme und die an den Vorstand und an das Audit Committee berichtende Konzernrevision.

2. Organe der Zumtobel AG

Die Zumtobel AG ist gemäß österreichischem Recht nach dem dualistischen System strukturiert: Der Vorstand ist für die Führung des Unternehmens verantwortlich. Ein völlig getrenntes Organ, der Aufsichtsrat, nimmt die Kontrollfunktion wahr.

Aufsichtsrat der Zumtobel AG

Der Aufsichtsrat der Zumtobel AG hat folgende Ausschüsse gebildet, in denen Spezialfragen eingehend behandelt werden, um danach im Gesamtaufsichtsrat diskutiert zu werden:

Audit Committee

(Bilanz- bzw. Prüfungsausschuss)

- Prüfung des Jahresabschlusses der Zumtobel AG und des Konzern-Jahresabschlusses zur Vorlage an den Aufsichtsrat
- Ausarbeitung eines Vorschlags für die Wahl des Abschlussprüfers
- Festlegung der Prüfungsschwerpunkte des Corporate Internal Audit (Konzernrevision)

Operations Committee

- Überwachung operativer Verbesserungen sowie der wesentlichen Konzernprojekte
- Prüfung des Jahresbudgets inkl. Investitions- und Finanzplanung für den Gesamtkonzern zur Vorlage an den Gesamtaufsichtsrat

Kein Aufsichtsrat hat verwandtschaftliche Beziehungen zu den Vorständen und es lagen keine Interessenskonflikte vor.

Der Aufsichtsrat hat im abgelaufenen Geschäftsjahr 4-mal getagt.

Vorstand der Zumtobel AG

Der Vorstand handelt in seinen Entscheidungen in Zusammenarbeit und Abstimmung mit dem Aufsichtsrat gemäß dem Grundgedanken guter Corporate Governance im Sinne einer nachhaltigen Steigerung und Absicherung des Unternehmenswertes.

Die Mitglieder des Vorstandes tragen gemeinsam die Verantwortung für den Erfolg und die langfristige Ausrichtung der Zumtobel AG bzw. der Zumtobel Gruppe. Jedes Mitglied des Vorstandes führt den ihm durch den Geschäftsverteilungsplan übertragenen Vorstandsbereich in eigener Verantwortung, jedoch immer unter Berücksichtigung der in der Geschäftsordnung definierten Gesamtverantwortung des Vorstands als Kollektivorgan.

Geschäftsverteilung des Vorstands zum Bilanzstichtag 30.04.2005:

Vorstandsvorsitzender

Vertrieb, Marketing, Operations,
Forschung & Entwicklung,
interne und externe Kommunikation,
Investor Relations, Human Resources,
Strategie & Corporate Development

Finanzvorstand

Controlling, Rechnungswesen, Treasury,
Tax & Legal, IT, Internal Audit,
Insurance Management, Facility Management

3. Ausbau der Corporate Governance in der Zumtobel Gruppe

Im Geschäftsjahr 2004/05 wurden wichtige Weichen für die weitere strategische Ausrichtung der Zumtobel Gruppe als Global Player in der Lichtindustrie gestellt. In der neuen *Organisationsstruktur* der Zumtobel Gruppe fungiert die Zumtobel AG als Management-Plattform für die operativen Einheiten, die durch die Marken Zumtobel Staff, Thorn und TridonicAtco am Markt agieren. Die zur Nutzung maximaler Synergien neu geschaffene interne Organisationseinheit „International Lighting Technologies“ (ILT) ist die

gemeinsame Entwicklungs-, Produktions-, Einkaufs- und Logistik-Plattform der Leuchtenmarken Zumtobel Staff und Thorn.

Begleitet wurden die Umstrukturierungen durch die *Überarbeitung der Geschäftsordnungen* für die Aufsichtsräte, Vorstände und Teilkonzern-Geschäftsführungen. In den neuen Geschäftsordnungen wurden wesentliche Bestimmungen des Österreichischen Corporate Governance Kodex umgesetzt.

Durch die konsequente Neu- und Weiterentwicklung verschiedener *Corporate Policies* im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde zudem ein verbindlicher Rahmen definiert, der den operativen Einheiten der Zumtobel Gruppe als Basis für eigenständige Entscheidungen dient.

Die Corporate Policies sind für alle Mitarbeiter der Zumtobel Gruppe verbindlich und sind im Intranet verfügbar.

Darüber hinaus wurde ein Projekt zur umfassenden Dokumentation von Rollen und Verantwortungen in der Zumtobel Gruppe, das so genannte *Role Manual*, gestartet. Das neue, Intranet-basierende Role Manual bietet allen Mitarbeitern der Zumtobel Gruppe transparente und leicht nachvollziehbare Informationen zum organisatorischen Aufbau der Zumtobel Gruppe sowie zu den Zuständigkeiten der verschiedenen Funktionen im Konzern.

Als Folge der weiteren Internationalisierung der Zumtobel Gruppe wurden auch die Unternehmensvision sowie die grundlegenden Unternehmenswerte überarbeitet und an die neuen Gegebenheiten und Strukturen angepasst.

Die Vision der Zumtobel Gruppe lautet:

Zumtobel Group: The World Authority on Lighting

Wir haben eine gemeinsame Vision: Wir wollen weltweit die anerkannte Autorität in der Lichtindustrie sein.

Als Gruppe führender Leuchtenmarken und -hersteller bieten wir professionelle ganzheitliche Lichtlösungen, Leuchten, Lichtmanagement und Lichtkomponenten für Anwendungen im Innen- und Außenbereich. Geleitet von Innovation und Qualität in allen unseren Geschäftsprozessen ist es unser Ziel, weltweit die erste Wahl unserer Kunden zu sein. Wir übertreffen die Erwartungen unserer Kunden mit höchstem Anspruch an Qualität und Service im vollen Bewusstsein unserer Verantwortung für Umwelt und Gesellschaft.

Begleitend zu dieser neuen Vision wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr auch die *Unternehmenswerte* weiterentwickelt. Sie sollen allen Mitarbeitern in der Zumtobel Gruppe Orientierung

und Ausrichtung auf die gemeinsamen Ziele vermitteln. Die Unternehmenswerte sind mit der Unternehmensvision verbunden und nach vier zentralen Aspekten strukturiert:

- Engagement für unsere Kunden
- Engagement für unsere Mitarbeiter
- Engagement für optimale Geschäftsprozesse
- Engagement für Werteorientierung

Im laufenden Geschäftsjahr werden die neuen Werte über verschiedene interne Medien und im Rahmen von Informationsveranstaltungen an alle Mitarbeiter weitergegeben. Sie werden zudem die Grundlage für alle Mitarbeiter-Beurteilungen im Rahmen des jährlichen Mitarbeiter-Fördergesprächs bilden.

Die Zumtobel Gruppe hat im September 2004, als erstes Unternehmen in Österreich, die Anti-Korruptions-Initiative „PACI“ („Partnering Against Corruption Initiative“) des Weltwirtschaftsforums unterzeichnet. Es wurde eine konzernweite Arbeitsgruppe eingesetzt, um auf Basis des PACI-Rahmenwerks konkrete Maßnahmen zu einer effektiven Implementierung der Initiative im Unternehmen zu entwickeln.

Dieses Projekt bildet einen Teilbereich des neuen *Code of Conduct*, des konzernweiten Verhaltenskodex, der neben der Korruptionsbekämpfung auch allgemeine ethische Prinzipien für sämtliche Geschäftsvorgänge umfasst. Dieser Verhaltenskodex wird Ende Januar 2006 allen Mitarbeitern der Zumtobel Gruppe weltweit zur Verfügung stehen.

4. Weitere Entwicklung der Corporate Governance in der Zumtobel Gruppe

Im laufenden Geschäftsjahr 2005/06 sind unter anderem folgende Aktivitäten zur Weiterentwicklung der Corporate Governance geplant:

- Entwicklung und Implementierung eines Enterprise Risk Management
- Erarbeitung zusätzlicher Corporate Policies sowie kontinuierliche Weiterentwicklung bestehender Policies
- Veröffentlichung der Unternehmenswerte und des Code of Conduct mit begleitenden Schulungs- und Informationsmaßnahmen für das Management und alle Mitarbeiter der Zumtobel Gruppe

Corporate Governance Report 2004/05

1. Corporate governance at the Zumtobel Group

For the Zumtobel Group, corporate governance means a comprehensive code of practice governing the management and supervision of a company and designed to ensure and safeguard the sustainable growth of the value of the company. Good corporate governance aims to foster transparency and communication, and protects the rights of all stakeholders without preference.

Through the acquisition of Thorn Lighting Group in 2000 and the successful growth of its components business, the Zumtobel Group has developed from a local supplier with a regional market presence into an international enterprise with three brands: Zumtobel Staff, Thorn and TridonicAtco.

In the course of the internationalisation process, the development and implementation of corporate governance structures at the Zumtobel Group has an important part to play. As an international enterprise, the Zumtobel Group aligns its activities with international standards and best practices, and in particular with the Austrian *Code of Corporate Governance* introduced in October 2002 and revised in February 2005.

During the past financial year, substantial efforts were made to adapt, improve and strengthen corporate governance at the Zumtobel Group.

As an unlisted company, when shaping its corporate governance guidelines the Zumtobel Group took its lead from the guidelines and recommendations in the Austrian Code of Corporate Governance. Thus, for example, the company took key provisions of this code that were applicable to the Zumtobel Group and its private ownership structure, and incorporated them into its revised Rules of Internal Procedure for the Supervisory Board and the Management Board of Zumtobel AG and for the supervisory and the management boards of its subgroups.

In addition to these Rules of Internal Procedure, the corporate governance structures of the Zum-

tobel Group include the Corporate Policies, which are binding for all employees, the Corporate Vision Statement, the Corporate Values, and the Code of Conduct, which is currently being drawn up. These governance structures are supported by an internal systems of checks and balances and by the Corporate Internal Audit function which reports to the Management Board and to the Audit Committee.

2. The corporate bodies of Zumtobel AG

In compliance with Austrian law, Zumtobel AG operates a two-tier management system: the Management Board is responsible for the executive management of the company. An entirely separate body, the Supervisory Board, performs a monitoring role.

The Supervisory Board of Zumtobel AG

The Supervisory Board of Zumtobel AG has formed the following committees to handle specific issues in depth, in preparation for discussion by the full Supervisory Board:

Audit Committee

- Inspection of the annual financial statements of Zumtobel AG and the consolidated financial statements of the Zumtobel Group, and reporting to the Supervisory Board
- Making a recommendation concerning the selection of independent auditors
- Definition of the focus of activities of the Corporate Internal Audit function

Operations Committee

- Monitoring of operational improvements and of key Group projects
- Inspection of the annual budget, including investment and financial planning for the entire Group, and reporting to the Supervisory Board

No member of the Supervisory Board is related to any member of the Management Board, and there were no conflicts of interest between the two bodies in the year under review, during which the Supervisory Board held four meetings.

The Management Board of Zumtobel AG

In line with the basic principles of good corporate governance and in the interests of ensuring and safeguarding the sustainable growth of the value of the company, in its decision making the Management Board acts in collaboration and consultation with the Supervisory Board.

The members of the Management Board bear joint responsibility for the success and the long-term direction of Zumtobel AG and the Zumtobel Group. Each member of the Management Board manages the field assigned to him in the business distribution plan at his own responsibility, while at the same time always taking account of the collective responsibility of the Management Board laid down in the Rules of Internal Procedure.

Distribution of business among the Management Board on balance sheet date 30.04.2005:

Chief Executive Officer

Sales, Marketing, Operations,
Research & Development,
Internal and External Communications,
Investor Relations, Human Resources,
Strategy & Corporate Development

Chief Financial Officer

Controlling, Accounting, Treasury,
Tax & Legal, IT, Internal Audit,
Insurance Management, Facility Management

3. Expansion of corporate governance at the Zumtobel Group

In financial 2004/05, several major steps were taken to set the stage for the strategic redirection of the Zumtobel Group as a global player in the lighting industry. In the new *organisational structure* of the Zumtobel Group, Zumtobel AG acts as a management platform for the Group's operational units, which appear in the marketplace as the Zumtobel Staff, Thorn and TridonicAtco brands. The newly created International Lighting Technologies (ILT) unit is designed to enable

maximum use of synergies and constitutes the common development, production, purchasing and logistics platform of the two luminaire brands Zumtobel Staff and Thorn.

The restructuring measures were accompanied by the *revision of the Rules of Internal Procedure* for members of the Supervisory Boards, the Management Board and the management boards of the subgroups. The new Rules of Internal Procedure take up key provisions of the Austrian Code of Corporate Governance.

The consistent development and enhancement of various *Corporate Policies* in the year under review also led to the definition of a binding framework which provides the operational units of the Zumtobel Group with a basis for their independent decision-making processes. The Corporate Policies are binding for all Zumtobel Group employees and can be consulted on the company intranet.

In addition, a project was triggered that targets the comprehensive documentation of roles and responsibilities within the Zumtobel Group. The resultant intranet-based *Role Manual* offers all Zumtobel Group employees transparent and readily comprehensible information on the organisational structures of the Zumtobel Group, as well as on the responsibilities of the various functions within the Group.

Following the further internationalisation of the Zumtobel Group, the Corporate Vision and the fundamental Corporate Values were also reviewed and adapted to the revised circumstances and structures.

The vision of the Zumtobel Group runs:

Zumtobel Group: The World Authority on Lighting

**We have a common vision:
We aim to be the world authority
on lighting.**

As a group of leading lighting brands and companies, we provide complete professional lighting solutions, luminaires, lighting management and lighting components for indoor and outdoor applications. Driven by innovation and quality in all our business processes, we aim to be the first-choice global partner for our customers. As we exceed the expectations of our customers, we offer best-in-class products and services while remaining fully aware of our responsibility to the environment and society.

To accompany this new vision, during the past financial year we also revised the *Corporate Values* of the Zumtobel Group. These values are designed to provide all Zumtobel Group employees with orientation and direction as they pursue our common goals. The Corporate Values are linked to the Corporate Vision, and structured in line with four central aspects:

- Commitment to our customers
- Commitment to our employees
- Commitment to business excellence
- Commitment to integrity

In the current financial year the values will be communicated to all employees via various internal media and in the course of information events. They will also form the basis for the annual performance appraisals of all employees.

In September 2004, the Zumtobel Group became the first company in Austria to sign up to the Partnering Against Corruption Initiative (PACI) initiated by the World Economic Forum. A Group-wide working party was set up to develop concrete measures based on the PACI framework document to ensure effective implementation of the initiative across the company.

This project covers one section of the Group's *Code of Conduct* which, along with guidelines for combating corruption, also includes general ethical principles that apply to all business transactions. By the end of January 2006, the Code of Conduct will be available to all Zumtobel Group employees worldwide.

4. Ongoing enhancement of corporate governance at the Zumtobel Group

In the current financial year 2005/06, we plan to conduct a number of activities targeting the enhancement of corporate governance, including:

- Development and implementation of enterprise risk management
- Formulation of additional Corporate Policies and continuous improvement of existing policies
- Publication of the Corporate Values and the Code of Conduct with accompanying training and information activities for management and all Zumtobel Group employees

Konsolidierungskreis

Scope of Consolidation

NR. NO.	GESELLSCHAFTEN COMPANY	Land Country	Anteil % Share in %
1	TridonicAtco Oceania Holding	Australia	100
2	ATCO Controls Pty. Limited	Australia	100
3	ATCO Industrial Pty. Limited	Australia	100
4	ATCO Controls (QLD) Pty. Ltd.	Australia	100
5	TridonicAtco Pty. Ltd.	Australia	100
6	Atco Electronic Controls Pty. Ltd.	Australia	100
7	Atco Finance Pty. Ltd.	Australia	100
8	Thorn DNT Airfield Lighting Pty. Ltd.	Australia	100
9	Thorn Lighting Pty. Ltd.	Australia	100
10	Zumtobel Staff Lighting Pty. Limited	Australia	100
11	Multilux Pty. Limited	Australia	100
12	Conlux Pty. Limited	Australia	66,7
13	Staff / Conlux Administration Pty. Limited	Australia	83,3
14	Zumtobel Staff GmbH	Austria	100
15	Zumtobel Staff Österreich Vertriebs-GmbH	Austria	100
16	Zumtobel Aktiengesellschaft	Austria	100
17	ZS Licht GmbH	Austria	100
18	Zumtobel Trust GmbH	Austria	100
19	Zumtobel Holding GmbH	Austria	100
20	TridonicAtco GmbH & Co. KG	Austria	100
21	TridonicAtco connection technology GmbH & Co. KG	Austria	100
22	Tridonic Optoelectronics GmbH	Austria	95
23	TridonicAtco GmbH	Austria	100
24	TridonicAtco Holding GmbH	Austria	100
25	TridonicAtco connection technology GmbH	Austria	100
26	Thorn Licht GesmbH	Austria	99,9
27	Z Werkzeugbau GmbH	Austria	30
28	N.V. Zumtobel Benelux S.A.	Belgium	100
29	Jetstream Technologies (Shenzen) Co. Ltd.	China	80
30	TridonicAtco Hong Kong Limited	China	80
31	Thorn Lighting CLK Ltd.	China	100
32	Thorn Lighting (Hong Kong) Limited	China	70
33	Thorn Lighting (Guangzhou) Limited	China	70
34	Thorn Lighting (Tianjin) Co. Limited	China	49
35	Thorn Lighting CS Spol SRO	Czech Republic	99,9
36	Thorn Lighting AS	Denmark	100
37	Thorn Lighting Oy	Finland	100
38	Zumtobel Staff France S.A.R.L.	France	100
39	TridonicAtco France S.A.R.L.	France	100
40	Thorn Europhane S.A.	France	99,9
41	Zumtobel Staff GmbH	Germany	100
42	Zumtobel Staff Deutschland Vertriebs-GmbH	Germany	100
43	Zumtobel Staff electronic GmbH	Germany	100
44	Zumtobel Staff GmbH & Co. KG	Germany	100
45	Zumtobel Staff Holding GmbH	Germany	100
46	Reiss International GmbH	Germany	100
47	TridonicAtco Deutschland GmbH	Germany	100

NR. NO.	GESELLSCHAFTEN COMPANY	Land Country	Anteil % Share in %
48	Luxmate GmbH	Germany	100
49	Luxmate WSW GmbH	Germany	100
50	Zumtobel Staff Lighting Limited	Great Britain	100
51	TridonicAtco UK Limited	Great Britain	100
52	Luxmate Limited	Great Britain	100
53	TLG Holdings Limited	Great Britain	100
54	Thorn Lighting Limited	Great Britain	100
55	Thorn Lighting International Limited	Great Britain	50
56	Thorn Lighting Holdings Limited	Great Britain	100
57	Thorn Lighting Group	Great Britain	50
58	Rewath Limited	Great Britain	100
59	Wengen – One Limited	Great Britain	100
60	Wengen – Three Limited	Great Britain	100
61	Wengen – Two Limited	Great Britain	100
62	Wengen – Five Limited	Great Britain	100
63	Wengen – Four Limited	Great Britain	100
64	Thorn Lighting (Ireland) Limited	Ireland	100
65	Zumtobel Staff Illuminazione S.r.L.	Italy	100
66	TridonicAtco Italia srl	Italy	100
67	Thorn Europhane Spa.	Italy	99,9
68	TridonicAtco Sdn. Bhd.	Malaysia	100
69	Thorn Lighting Manufacturing Industries Sdn. Bhd.	Malaysia	70
70	Thorn Lighting (Mauritius) Holdings Limited	Mauritius	70
71	Thorn Lighting (Mauritius) International Limited	Mauritius	100
72	Thorn Lighting Asian Holdings BV	Netherlands	70
73	ATCO Controls Limited	New Zealand	100
74	Auckland Transformer Company Limited	New Zealand	100
75	Thorn Lighting (NZ) Limited	New Zealand	100
76	Zumtobel Staff Belysning AS	Norway	100
77	Thorn Lighting AS	Norway	100
78	Thorn Lighting Holdings AS	Norway	100
79	Thorn Lighting (Philippines) Inc.	Philippines	70
80	Thorn Lighting Polska Sp ZOO	Poland	100
81	Thorn Lighting (Singapore) Pte. Limited	Singapore	70
82	ATCO Controls (Singapore) Pte. Limited	Singapore	100
83	Zumtobel Staff Tigovina D.D.	Slovenia	100
84	Tridonic S.A.	South Africa	50
85	Luxmate S.L.	Spain	100
86	Staff Ibérica S.A.	Spain	50
87	Thorn Lighting Nordic Aktiebolag	Sweden	100
88	Thorn Lighting Aktiebolag	Sweden	100
89	Hans-Agne Jakobsson AB	Sweden	100
90	TLG Sweden Holdings AB	Sweden	100
91	Zumtobel Staff AG	Switzerland	100
92	Zumtobel Pool AG	Switzerland	100
93	TridonicAtco Schweiz AG	Switzerland	100
94	Thorn Lighting Asia (BVI) Limited	Taiwan	70
95	ATCO Controls (ME) FZCO	UAE	70
96	Thorn Gulf Limited Liability Company	UAE	49
97	Zumtobel Staff Americas Inc.	USA	100
98	Lemgo Realty Corp.	USA	100
99	Tridonic Inc.	USA	100
100	Zumtobel Staff Lighting Inc.	USA	100

Angaben über Organe Zumtobel Konzern Information of the Board of the Zumtobel Group

Aufsichtsrat Supervisory Board

KR Dipl.-Ing. Jürg Zumtobel
Vorsitzender seit 1. September 2003
Chairman since 1 September 2003

Dipl.-Ing. Fritz Zumtobel
Erster Stellvertreter des Vorsitzenden
First Vice-Chairman

Johannes P. Huth
Zweiter Stellvertreter des Vorsitzenden
Second Vice-Chairman

KR Walter M. Dünser
Mitglied
Member

Dkfm. Dr. Wolf Klinz
Mitglied
Member

Reinhard Gorenflos
Mitglied
Member

Vom Betriebsrat entsandt Supervisory Board

Hubert Buyle

Ludwig Auer
ab 9. November 2004
as of 9 November 2004

Herbert Kaufmann
ab 9. November 2004
as of 9 November 2004

Stefan Meusburger
bis 9. November 2004
until 9 November 2004

Gerlinde Winkel
bis 9. November 2004
until 9 November 2004

Vorstand Management of the Board

Dr. Andreas Ludwig
bestellt bis 30. April 2006
until 30 April 2006

Dipl. Wirtsch.-Ing. Thomas Spitzenfeil
bestellt bis 30. April 2007
until 30 April 2007

Dornbirn, im Juni 2005

Der Vorstand
Management of the Board
Dr. Andreas Ludwig e.h.
Dipl. Wirtsch.-Ing. Thomas Spitzenfeil e.h.

Bericht des Abschlussprüfers und Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der Zumtobel Aktiengesellschaft zum 30. April 2005 nach den Vorschriften der IFRS des IASB aufgestellten Konzernabschluss geprüft. Für diesen Konzernabschluss ist die Unternehmensleitung verantwortlich. Unsere Verantwortung besteht in der Abgabe eines Prüfungsurteils zu diesem Konzernabschluss auf der Grundlage unserer Abschlussprüfung.

Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der International Standards on Auditing der IFAC durchgeführt. Diese Standards erfordern, die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass ein hinreichend sicheres Urteil darüber abgegeben werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Die Prüfung schließt eine stichprobengestützte Prüfung der Nachweise für Beträge und Angaben im Konzernabschluss ein. Sie umfasst ferner die Beurteilung der angewandten Rechnungslegungsgrundsätze und der wesentlichen durch die Unternehmensleitung vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtaussage des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichende Grundlage für unser Prüfungsurteil abgibt.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen ein getreues Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 30. April 2005 sowie der Ertragslage und der Zahlungsströme für das abgelaufene Geschäftsjahr in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards.

Wir bestätigen, dass der Konzernlagebericht mit dem Konzernabschluss in Einklang steht und dass die gesetzlichen Voraussetzungen für die Befreiung von der Verpflichtung zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach österreichischem Recht erfüllt sind.

Wien, am 24. Juni 2005

Auditor Treuhand GmbH
Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft

Dr. Gottfried SPITZER e.h.
ppa. Mag. Michaela RATH e.h.
Wirtschaftsprüfer

Audit Report and Opinion

We have audited the consolidated financial statements of Zumtobel Aktiengesellschaft as of 30 April 2005, which were prepared in accordance with the provisions of IFRS as issued by the IASB. These financial statements are the responsibility of the group's management. Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audit.

We conducted our audit in accordance with the International Standards on Auditing issued by the IFAC. These standards require us to plan and perform the audit to obtain reasonable assurance of whether the financial statements are free of material misstatements. The audit includes the examination, on a test basis, of evidence supporting the amounts and disclosures in the consolidated financial statements. The audit also includes an assessment of the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as an evaluation of the overall financial statement presentation. We believe that our audit provides a reasonable basis for our opinion.

In our opinion the consolidated financial statements present, in all material respects, a true and fair view of the asset and financial status of the group as of 30 April 2005 as well as the earnings position and cash flows for the year then ended in agreement with International Financial Reporting Standards.

We certify that the group management report agrees with the consolidated financial statements, and that the legal requirements are met to exempt the group from the obligation to prepare consolidated financial statements under Austrian law.

Vienna, 24 June 2005

Auditor Treuhand GmbH
Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft

Gottfried SPITZER
Michaela RATH
Certified Public Accountants

Adressenindex International

International Address Index

Headquarters

Zumtobel AG
Höchster Straße 8
6850 Dornbirn
Austria
Tel.: +43 (5572) 509-0
Fax: +43 (5572) 509-601
info@zumtobel.co.at
www.zumtobel.com

Thorn Lighting Holdings Limited
Silver Screens, Elstree Way
Borehamwood
Hertfordshire, WD6 1FE
United Kingdom
Tel.: +44 (0) 20 8732 9800
Fax: +44 (0) 20 8732 9801
www.thornlighting.com

TridonicAtco GmbH & Co KG
Färbergasse 15
6851 Dornbirn
Austria
Tel.: +43 (5572) 395-0
Fax: +43 (5572) 20176
info@tridonicatco.com
www.tridonicatco.com

Zumtobel Staff GmbH
Schweizer Straße 30
Postfach 72
6851 Dornbirn
Austria
Tel.: +43 (5572) 390-0
Fax: +43 (5572) 22 826
www.zumtobelstaff.com

Sales Offices / Production Sites / Joint Ventures

Atco Controls Pty. Ltd.
Private Bag No. 9
130 Melrose Drive
3043 Tullamarine, Victoria
Australia
Tel.: +61 (3) 9339 0200
Fax: +61 (3) 9330 3595
enquiries@tridonicatco.com.au
www.tridonicatco.com.au

Atco Controls (India) Pvt. Ltd.
38B Nariman Bhavan
Nariman Point
400 021 Mumbai
India
Tel.: +91 (22) 2202 5528
Fax: +91 (22) 2202 2304
sales@atcocontrols.com

Atco Controls Ltd.
Airport Oaks Mangere
PO Box 107044
9 Aintree Ave
Auckland
New Zealand
Tel.: +64 (9256) 2310
Fax: +64 (9256) 0109
sales@tridonicatco.co.nz
www.tridonicatco.co.nz

Atco Controls (ME) FZCO
PO Box 17972
Jebel Ali – Dubai
United Arab Emirates
Tel.: +971 (4) 8833664
Fax: +971 (4) 8833665
atcouae@tridonicatco.ae
www.tridonicatco.ae

Jetstream Lighting Technology Shenzhen Co. Ltd.
Silicon Valley Power Industry Zone
Building A-11/3.-4. Fl.
Mei Long Road/Longhua Town
Shenzhen 518109
P.R. China
Tel.: +86 (755) 29824026
Fax: +86 (755) 29824027
www.tridonicatco.com

Lexedis Lighting GmbH
Technologiepark 10
8380 Jennersdorf
Austria
Tel.: +43 (3329) 9010-840-30
Fax: +43 (3329) 9010-840-1

Reiss International GmbH
Prinz-Eugen-Straße 9
88069 Tettang
Germany
Tel.: +49 (7542) 985-0
Fax: +49 (7542) 985-355
www.reissint.de

Thorn Lighting Pty. Limited
13 Cooper Street
PO Box 18
Smithfield, NSW 2164
Australia
Tel.: +61 (2) 9604 4300
Fax: +61 (2) 9604 4588
info@thornlight.com.au
www.thornlight.com.au

Thorn DNT Airfield Lighting Pty. Limited
PO Box 548
Unit 2, 7-9 Newcastle Road
Bayswater
Melbourne, Victoria 3153
Australia
Tel.: +61 (3) 9720 3233
Fax: +61 (3) 9720 8233
enquiries@thornairfield.com
www.thornairfield.com

Thorn Licht GesmbH
Erzherzog Karl-Straße 57
1220 Wien
Austria
Tel.: +43 (1) 202 66 11
Fax: +43 (1) 202 66 11 12
office@thorn.at
www.thorn.at

Thorn Lighting CS, spol.
Jaselska 6
Praha 6
160 00 Czech Republic
Tel.: +42 (02) 2431 5252
Fax: +42 (02) 3332 6313
thorn@thornlight.cz
www.thornlight.cz

Thorn Lighting AS
Albuen 44
6000 Kolding
Denmark
Tel.: +45 (7696) 3600
Fax: +45 (7696) 3601
www.thornlight.dk

Thorn Lighting Oy
Eesti Filiaal
Tatari 23/25
10116 Tallin
Estonia
Tel.: +372 656 3505
Fax: +372 656 3227
ando@thorn.ee

Thorn Lighting Oy
Airport Plaza Business Park
Ayritie 12A
01510 Vantaa
Finland
Tel.: +358 (9) 549 222
Fax: +358 (9) 549 22300
asiakaspalvelu@thornlight.fi
www.thornlight.fi

Thorn Europhane S.A.
156 Boulevard Haussmann
Cedex 08
75379 Paris
France
Tel.: +33 (1) 49 53 6262
Fax: +33 (1) 49 53 6240
www.thorn.fr

Thorn Europhane S.A.
Route de Paix
27700 Les Andelys
France
Tel.: +33 (23) 2214800
Fax: +33 (23) 2214888

Thorn Lighting Hungary Kft.
West Gate Business Park
Torokbalint
2045 To Park
Hungary
Tel.: +36 (23) 501 570
Fax: +36 (23) 418 120

Thorn Lighting (Ireland) Limited
320 Harold's Cross Road
Dublin 6W
Ireland
Tel.: +353 (1) 4922 877
Fax: +353 (1) 4922 724
enq.dublin@thornlight.com

Thorn Europhane Spa.

Via G Di Vittorio, 2
Cadriano di Granarolo
40057 Bologna
Italy
Tel.: +39 (051) 763391
Fax: +39 (051) 763088
info@thornlighting.it
www.thornlighting.it

Thorn Lighting Oy

Skolas Street 21-216
Riga LV 1010
Latvia
Tel.: +37 (7) 332 660
Fax: +37 (7) 332 660

Thorn Lighting Oy

Representative Office
Kalvariju Street 1
Vilnius 09310
Lithuania
Tel.: +370 (5) 2 750 701
Fax: +370 (5) 2 731 480

Thorn Lighting (NZ) Limited

399 Rosebank Road
P O Box 71134
Rosebank
Auckland 7
New Zealand
Tel.: +64 (9) 828 7155
Fax: +64 (9) 828 7591

Thorn Lighting AS

Industriveien 11
PO Box 63
Skytta 1483
Norway
Tel.: +47 (6706) 2233
Fax: +47 (6706) 0351
s.kvernberg@thornlight.no

Thorn Lighting Polska Sp.z.o.o.

Ul. Gazowa 26A
Wroclaw 50-513
Poland
Tel.: +48 (71) 7833 740
Fax: +48 (71) 3366 029
thorn@thornlight.pl
www.thornlight.pl

Thorn Lighting (Guangzhou) Limited

No. 1 Yi Heng Road
Eastern Section, GETDD
Guangzhou 510760
P.R. China
Tel.: +86 (20) 3228 2706
Fax: +86 (20) 3228 1777
gz.info@thorn.com.hk

Thorn Lighting (Guangzhou) Ltd. Beijing Branch

Room 519
China World Tower 1
China World Trade Centre
Beijing 100004
P.R. China
Tel.: +86 (10) 6505 4601
Fax: +86 (10) 6505 4603
bj.info@thorn.com.hk

Thorn Lighting (Guangzhou) Ltd.

Room 2609, Union Building
100 Yan An Road East
Shanghai 200002
P.R. China
Tel.: +86 (21) 6323 5111
Fax: +86 (21) 6373 1626
sh.info@thorn.com.hk

Thorn Lighting (Guangzhou) Ltd. Wuhan

Representative Office
18E, Credit Cooperative Building
No. 618 Jianshe Road
Hankou
Wuhan 430015
P.R. China
Tel.: +86 (27) 8549 7316
Fax: +86 (27) 8549 7309
wh.info@thorn.com.hk

Thorn Lighting (Hong Kong) Ltd.

Unit 4301
Level 43
Tower I, Metroplaza
223 Hing Fong Road
Kwai Chung N.T.
Hong Kong
P.R. China
Tel.: +852 (2578) 4303
Fax: +852 (2887) 0247
info@thorn.com.hk

Thorn Lighting (Hong Kong) Ltd. Macau Branch

Room 306
3/F Marine Garden
876 Avenida da Amizade
Macau
P.R. China
Tel.: +853 (702) 971
Fax: +853 (702) 970
mo.info@thorn.com.hk

Thorn Lighting (Tianjin) Company Limited

332 Hongqi Road
Tianjin 300190
P.R. China
Tel.: +86 (22) 8369 2303
Fax: +86 (22) 8369 2302
marketing@thorntj.com.cn

Thorn Lighting (Tianjin) Ltd. Shenyang

Room 1606
Golden International Mansion
No. 355 Zhongshan Road
Shenhe District 110014
P.R. China
Tel.: +86 (24) 2281 8078
Fax: +86 (24) 2281 8126
sy.info@thorn.com.hk

Thorn Lighting

Novoslobodskaya Str. 21
office 406 Business Center
“Novoslobodskaya 21”
Moscow 103030
Russia
Tel.: +7 (95) 956 59 39
Fax: +7 (95) 956 59 40
office.moscow@thorn.ru
www.thorn.ru

Thorn Lighting

Representative Office
Europa House
1 Artilleriiskaya
St Petersburg 191104
Russia
Tel.: +7 (812) 118 8112
Fax: +7 (812) 118 8119
office.petersburg@thorn.ru
www.thorn.ru

Thorn Lighting (Singapore) Pte Ltd.

5 Kaki Bukit Crescent
04-02 Koyotech Building
416238 Singapore
Singapore
Tel.: +65 (6844) 5800
Fax: +65 (6745) 7707
info@thornlight.com.sg
www.thornlight.com.sg

Thorn Lighting AB

Industrigatan
PO Box 305
261 23 Landskrona
Sweden
Tel.: +46 (418) 520 00
Fax: +46 (418) 520 80
thorn@thornlight.se
www.thornlight.se

Thorn Lighting Ltd. Dubai

Al Shoala Building
Office 301, Block E
PO Box 1200
Deira
Dubai
United Arab Emirates
Tel.: +971 (4294) 0181
Fax: +971 (4294) 8838
tlluae@emirates.net.ae

Thorn Gulf LLC

Al Shoala Building
Office 301/2, Block E
PO Box 1200
Deira
Dubai
United Arab Emirates
Tel.: +971 (4294) 8938
Fax: +971 (4294) 8838
thorng@emirates.net.ae

Thorn Lighting Limited

Silver Screens
Elstree Way
Borehamwood
Hertfordshire, WD6 1FE
United Kingdom
Tel.: +44 (20) 8732 9800
Fax: +44 (20) 8732 9801
brochures@thornlight.com
www.thornlighting.co.uk

Thorn Lighting Limited

Merrington Lane Industrial Estate
Spennymoor
Durham, DL16 7UR
United Kingdom
Tel.: +44 (1388) 420042
Fax: +44 (1388) 420156

Thorn Lighting Holdings Limited

Registered Office
20 Farrington Road
London, EC1M 3AP
United Kingdom
Tel.: +44 (0) 20 7831 7393
Fax: +44 (0) 20 7405 6736

Thorn Lighting Limited

Registered Office
20 Farrington Road
London, EC1M 3AP
United Kingdom
Tel.: +44 (20) 7065 0458
Fax: +44 (20) 7065 0650

Thorn Lighting International

Registered Office
20 Farrington Road
London, EC1M 3AP
United Kingdom
Tel.: +44 (20) 7065 0458
Fax: +44 (20) 7065 0650

Thorn Lighting Overseas

Registered Office
20 Farrington Road
London, EC1M 3AP
United Kingdom
Tel.: +44 (20) 7065 0458
Fax: +44 (20) 7065 0650

Thorn Lighting Pension Trustees Limited

Registered Office
20 Farrington Road UK
London, EC1M 3AP
United Kingdom
Tel.: +44 (20) 7065 0458
Fax: +44 (20) 7065 0650

TridonicAtco Australia Pty Ltd.

17-23 Bryant Street
PO Box 287
2211 Padstow
Australia
Tel.: +61 (2) 9783 7700
Fax: +61 (2) 9792 2725
enquiries@tridonicatco.com.au
www.tridonicatco.com.au

TridonicAtco GmbH & Co KG
Head Office
Färbergasse 15
6851 Dornbirn
Austria
Tel.: +43 (5572) 395-0
Fax: +43 (5572) 20176
info@tridonicatco.com
www.tridonicatco.com

TridonicAtco GmbH & Co KG
Werk Fürstenfeld
Jahnstraße 11
8280 Fürstenfeld
Austria
Tel.: +43 (3382) 55410
Fax: +43 (3382) 55410-22
info@tridonicatco.com
www.tridonicatco.com

**TridonicAtco Connection
Technology GmbH & Co. KG**
Archenweg 58
6020 Innsbruck
Austria
Tel.: +43 (512) 3321
Fax: +43 (512) 3321-82
office@tridonicatco-ct.com
www.tridonicatco-ct.com

**Tridonic Optoelectronics
GmbH**
Technologiepark 10
8380 Jennersdorf
Austria
Tel.: +43 (3329) 9010-840-30
Fax: +43 (3329) 9010-840-1

**TridonicAtco
Deutschland GmbH**
Industriestraße 25
Postfach 1229
89269 Vöhringen
Germany
Tel.: +49 (7306) 9662-0
Fax: +49 (7306) 9662-15
vertrieb.deutschland@tridonicatco.com
www.tridonicatco.com

TridonicAtco France
34 Rue de l'Expansion
67150 Erstein Gare
France
Tel.: +33 (3) 88 59 62 70
Fax: +33 (3) 88 59 62 75
info@tridonic.fr
www.tridonicatco.com

TridonicAtco Italia srl
Viale Regione Veneto, 19
35127 Padova
Italy
Tel.: +39 (049) 89 45 127
Fax: +39 (049) 87 04 715
vendite.italia@tridonicatco.com
www.tridonicatco.it

**TridonicAtco (Malaysia)
Sdn Bhd**
No. 1, Jalan Canggih 9
Taman Perindustrian Cemerlang
81800 Ulu Tiram,
Johor Darul Takzim
Malaysia
Tel.: +60 (7 863) 1300
Fax: +60 (7 863) 3700
amypeck@tridonicatco.com.my

TridonicAtco Schweiz AG
Obere Allmeind 2
8755 Ennenda
Switzerland
Tel.: +41 (55) 6454747
Fax: +41 (55) 6454700
vertrieb.schweiz@tridonicatco.com
www.tridonicatco.ch

TridonicAtco (S.E.A) Pte. Ltd.
39 Kaki Bukit View
Kaki Bukit Techpark II
415968 Singapore
Singapore
Tel.: +65 (6292) 8148, 67491880
Fax: +65 (6293) 3700
atcosin@tridonicatco.com.sg

Tridonic SA (Pty) Ltd.
Cnr. Pooke & Ester Roads
Athlone, Industria, Box 123
7766 Gatesville
South Africa
Tel.: +27 (21) 637-8000
Fax: +27 (21) 637-4501
trimail@tridonic.co.za

TridonicAtco UK Limited
Thomas House
Hampshire International
Business Park
Crockford Lane, Chineham
Basingstoke, RG 24 8LB
United Kingdom
Tel.: +44 (1256) 374300
Fax: +44 (1256) 374200
enquiries@uk.tridonic.co.at

TridonicAtco UK Limited
Merrington Lane Industrial Estate
Spennymoor, DL16 7UR
United Kingdom
Tel.: +44 (1388) 825500
Fax: +44 (1388) 825501
enquiries@uk.tridonic.co.at
www.tridonicatco.com

**Wengen-Four Limited
Holdings Limited**
20 Farringdon Road
London, EC1M 3AP
United Kingdom
Tel.: +44 (20) 7065 0458
Fax: +44 (20) 7065 0650

**Zumtobel Staff
(Australia) Pty. Ltd.**
2 Wella Way
Somersby, NSW 2250
Australia
Tel.: +61 (2) 43403200
Fax: +61 (2) 43402108
info@zumtobelstaff.com.au
www.zumtobelstaff.com.au

Zumtobel Staff (Queensland)
170 Robertson St
Fortitude Valley, QLD 4006
Australia
Tel.: +61 (7) 36660955
Fax: +61 (7) 36660244
sleflay@zumtobelstaff.com.au

Zumtobel Staff Sales (Sydney)
235 Cope St
Waterloo, NSW 2017
Australia
Tel.: +61 (2) 43403200
Fax: +61 (2) 43402108
zss@zumtobelstaff.com.au

Zumtobel Staff (Victoria)
31 Coventry St
South Melbourne, VIC 3205
Australia
Tel.: +61 (3) 96863000
Fax: +61 (3) 96863007
palldridge@zumtobelstaff.com.au

Zumtobel Staff GmbH
Schweizer Straße 30
Postfach 72
6851 Dornbirn
Austria
Tel.: +43 (5572) 390-0
Fax: +43 (5572) 22 826
www.zumtobelstaff.com

Zumtobel Staff GmbH
Schmelzhütterstrasse 26
A-6850 Dornbirn
Austria
Tel.: +43 (5572) 599-0
Fax: +43 (5572) 599-699
luxmate@luxmate.co.at
www.luxmate.com

**Zumtobel Staff Österreich
Vertriebs-GmbH**
Management
Lassallestraße 7a
1020 Wien
Austria
Tel.: +43 (1) 258 26 01-0
Fax: +43 (1) 258 26 01-51
info@zumtobelstaff.at
www.zumtobelstaff.at

**Zumtobel Staff Österreich
Vertriebs-GmbH**
Erlosenstraße 37
6850 Dornbirn
Austria
Tel.: +43 (5572) 390-0
Fax: +43 (5572) 390-378
bzdornbirn@zumtobelstaff.co.at

**Zumtobel Staff Österreich
Vertriebs-GmbH**
Grabenstraße 23
8010 Graz
Austria
Tel.: +43 (316) 47 15 91
Fax: +43 (316) 47 15 91-12
bzgraz@zumtobelstaff.co.at

**Zumtobel Staff Österreich
Vertriebs-GmbH**
Dr. Ferdinand-Kogler-Straße 30
6020 Innsbruck
Austria
Tel.: +43 (512) 34 35 34-0
Fax: +43 (512) 34 35 34-35
bzinnsbruck@zumtobelstaff.co.at

**Zumtobel Staff Österreich
Vertriebs-GmbH**
Schleppeplatz 6
9020 Klagenfurt
Austria
Tel.: +43 (463) 342 13-0
Fax: +43 (463) 342 13-75
bzklagenfurt@zumtobelstaff.co.at

**Zumtobel Staff Österreich
Vertriebs-GmbH**
Hafenstraße 43
4020 Linz
Austria
Tel.: +43 (732) 77 50 10-0
Fax: +43 (732) 77 50 10-30
bzlinz@zumtobelstaff.co.at

**Zumtobel Staff Österreich
Vertriebs-GmbH**
Ginzkeyplatz 3
5020 Salzburg
Austria
Tel.: +43 (662) 62 41 24-0
Fax: +43 (662) 62 41 24-21
bzsaltzburg@zumtobelstaff.co.at

**Zumtobel Staff Österreich
Vertriebs-GmbH**
Showroom
Jasomirgottstraße 3-5
1010 Wien
Austria
Tel.: +43 (1) 532 10 47-0
Fax: +43 (1) 532 10 47-45
lifwien@zumtobelstaff.co.at

**Zumtobel Staff Österreich
Vertriebs-GmbH**
Sales Office for Vienna
Lower Austria and Burgenland
Lassallestraße 7a
1020 Wien
Austria
Tel.: +43 (1) 258 26 01-0
Fax: +43 (1) 258 26 01-45
bzwien@zumtobelstaff.co.at

Zumtobel Staff Österreich Vertriebs-GmbH
Sales Office for Czech Republic and Slovakia
Lassallestraße 7a
1020 Wien
Austria
Tel.: +43 (1) 258 26 01-0
Fax: +43 (1) 258 26 01-51
bzslowenien@zumtobelstaff.co.at
bzslowakei@zumtobelstaff.co.at

Zumtobel Staff Benelux N.V.
Rijksweg 47 – KMO Zone
Pullaar
2870 Puurs
Belgium
Tel.: +32 (3) 860.93.93
Fax: +32 (3) 886.25.00
info@zumtobelstaff.be
www.zumtobelstaff.be

Zumtobel Staff Benelux S.A.
Route de Gembloux 89
5002 Namur
Belgium
Tel.: +32 (81) 71.92.42
Fax: +32 (81) 71.92.40
info@zumtobelstaff.be
www.zumtobelstaff.be

Zumtobel Staff France Sarl
156 bd Haussmann
75008 Paris
France
Tel.: +33 (1) 56.33.32.50
Fax: +33 (1) 56.33.32.59
info@zumtobelstaff.fr
www.zumtobelstaff.fr

Zumtobel Staff France
15 rue de l'Orangerie
69300 Caluire et Cuire
France
Tel.: +33 (4) 78 30 72 64
Fax: +33 (4) 78 30 72 64
info@zumtobelstaff.fr
www.zumtobelstaff.fr

Zumtobel Staff France
7, rue du Parc "Valparc"
67205 Oberhausbergen
France
Tel.: +33 (3) 88.13.78.10
Fax: +33 (3) 88.13.78.14
info@zumtobelstaff.fr
www.zumtobelstaff.fr

Zumtobel Staff Deutschland Vertriebs-GmbH
Sales Office
Grevenmarschstraße 74-78
32657 Lemgo
Germany
Tel.: +49 (5261) 212-0
Fax: +49 (5261) 212-77 77 or 9000
www.zumtobelstaff.de

Zumtobel Staff Deutschland Vertriebs-GmbH
Sales Office and Showroom
Rotherstraße 16
10245 Berlin
Germany
Tel.: +49 (30) 72 39 77-0
Fax: +49 (30) 7 21 81 13

Zumtobel Staff Deutschland Vertriebs-GmbH
Sales Office
Hauert 18
44227 Dortmund
Germany
Tel.: +49 (231) 97 53 52-0
Fax: +49 (231) 97 53 52-62

Zumtobel Staff Deutschland Vertriebs-GmbH
Showroom Frankfurt / Mannheim
Neue Mainzer Straße 31
60311 Frankfurt
Germany
Tel.: +49 (69) 2648890
Fax: +49 (69) 26488980

Zumtobel Staff Deutschland Vertriebs-GmbH
Sales Office
Konrad-Zuse-Straße 3
07745 Jena
Germany
Tel.: +49 (3641) 62 30-10
Fax: +49 (3641) 62 30-20

Zumtobel Staff Deutschland Vertriebs-GmbH
Sales Office Düsseldorf
Europark Fichtenhain A 13a
47807 Krefeld
Germany
Tel.: +49 (2151) 33 640-0
Fax: +49 (2151) 33 640-99

Zumtobel Staff Deutschland Vertriebs-GmbH
Sales Office Hannover
Grevenmarschstraße 74-78
32657 Lemgo
Germany
Tel.: +49 (5261) 212 76 70
Fax: +49 (5261) 212 76 55

Zumtobel Staff GmbH & Co. KG
Sales Office / Production Site
Grevenmarschstraße 74-78
32657 Lemgo
Germany
Tel.: +49 (5261) 212-0
Fax: +49 (5261) 212-90 00

Zumtobel Staff Deutschland Vertriebs-GmbH
Sales Office
Landsberger Straße 404
81241 München
Germany
Tel.: +49 (89) 54 6146-0
Fax: +49 (89) 58 06 80-8

Zumtobel Staff Deutschland Vertriebs-GmbH
Sales Office Hamburg
Oststraße 122
22844 Norderstedt
Germany
Tel.: +49 (40) 53 53 81-0
Fax: +49 (40) 53 53 81-99

Zumtobel Staff Deutschland Vertriebs-GmbH
Sales Office
Heideloffstraße 23
90478 Nürnberg
Germany
Tel.: +49 (911) 4 30 54-0
Fax: +49 (911) 4 30 54-20

Zumtobel Staff Deutschland Vertriebs-GmbH
Sales Office
Zettachring 6
70567 Stuttgart
Germany
Tel.: +49 (711) 72 72 21-0
Fax: +49 (711) 72 72 21-21

Zumtobel Staff GmbH
Achtzehn-Morgen-Weg 2-4
61250 Usingen
Germany
Tel.: +49 (6081) 1026-110
Fax: +49 (6081) 1026-121

Zumtobel Staff Deutschland Vertriebs-GmbH
Sales Office Bremen
Gutenbergstraße 13 a
28844 Weyhe-Dreye
Germany
Tel.: +49 (4203) 81 59-0
Fax: +49 (4203) 81 59-81

Zumtobel Staff Illuminazione S.r.l.
Sales Office
Via Isarco 1/B
"Loewe Center"
39040 Varna
Italy
Tel.: +39 (0472) 27 33 00
Fax: +39 (0472) 83 85 51
infovarna@zumtobelstaff.it
www.zumtobelstaff.it

Zumtobel Staff Illuminazione S.r.l.
Sales Office and Showroom
Via G.B. Pirelli, 26
20124 Milano
Italy
Tel.: +39 (02) 66745-1
Fax: +39 (02) 66745-777
infomilano@zumtobelstaff.it
www.zumtobelstaff.it

Zumtobel Staff Benelux S.A.
Rue de Luxembourg 177
8077 Bertrange
Luxembourg
Tel.: +352/26.44.03.50
Fax: +352/26.44.03.51
info@zumtobelstaff.lu
www.zumtobelstaff.lu

Zumtobel Staff Benelux N.V.
Zinkstraat 24-26
4823 AD Breda
Netherlands
Tel.: +31 (76) 541.76.64
Fax: +31 (76) 541.54.98
info@zumtobelstaff.nl
www.zumtobelstaff.nl

Zumtobel Staff Benelux N.V.
Luzernestraat 45
2153 GM Nieuw Vennepe
Netherlands
Tel.: +31 (252) 628.070
Fax: +31 (252) 628.079
info@zumtobelstaff.nl
www.zumtobelstaff.nl

Zumtobel Staff Belysning AS
Industriveien 11
1481 Hagan
Norway
Tel.: +47 (670) 62230
Fax: +47 (670) 62269
firmapost@zumtobelstaff.no

Zumtobel Staff GmbH
Przedstawicielstwo w Polsce
ul. Zuga 14/2
01-806 Warszawa
Poland
Tel.: +48 (22) 635 6499
Fax: +48 (22) 865 1530
rudzinski@zumtobelstaff.pl

Zumtobel Staff
T5-2-152 Tayuan Diplomatic
Compound
No. 1 Xin Dong Road
Chaoyang District
100600 Beijing
P.R. China
Tel.: +86 (10) 8532 3886
Fax: +86 (10) 8532 3889
ivy@zumtobelstaff.com.hk

Zumtobel Staff China
Room 2610
1 Grand Gateway Office Building
No.1 Hong Qiao Road
200030 Shanghai
P.R. China
Tel.: +86 (21) 6323 0800
Fax: +86 (21) 6373 1626
ronald@zumtobelstaff.com.hk

Zumtobel Staff Hong Kong

Unit 4319-20, Level 43
Tower 1, Metroplaza
223 Hing Fong Road
Kwai Chung N.T.
Hong Kong
P.R. China
Tel.: +85 250 30466
Fax: +85 250 30177

Zumtobel Staff Official

Representative Office
Office 2111/Skakovaya-17
125040 Moscow
Russia
Tel.: +7 (095) 945 3633
Fax: +7 (095) 945 1694
andrey.fedenev@zumtobelstaff.co.at

Zumtobel Staff

Birger Jarlgatan 57
11356 Stockholm
Sweden
Tel.: +46 (8) 26 26 50
Fax: +46 (8) 26 56 05
info@zumtobelstaff.se

Zumtobel Staff AG

Thurgauerstraße 39
8050 Zürich
Switzerland
Tel.: +41 (44) 305.35.35
Fax: +41 (44) 305.35.36
www.zumtobelstaff.ch

Zumtobel Staff AG

Dornacherstraße 210
Postfach
4002 Basel
Switzerland
Tel.: +41 (61) 338.91.20
Fax: +41 (61) 338.91.21
www.zumtobelstaff.ch

Zumtobel Staff AG

Bolligenstraße 52
3006 Bern
Switzerland
Tel.: +41 (31) 335.29.29
Fax: +41 (31) 335.29.28
www.zumtobelstaff.ch

Zumtobel Staff SA

Chemin du Château-Bloch 10
1219 Le Lignon (Genève)
Switzerland
Tel.: +41 (22) 970.06.95
Fax: +41 (22) 970.06.99
www.zumtobelstaff.ch

Zumtobel Staff AG

Zürichstraße 44
Postfach 6581
6004 Luzern
Switzerland
Tel.: +41 (41) 410.14.10
Fax: +41 (41) 410.14.30
www.zumtobelstaff.ch

Zumtobel Staff SA

Via delle Scuole 28, C.P. 117
6963 Pregassona (Lugano)
Switzerland
Tel.: +41 (91) 942.61.51
Fax: +41 (91) 942.25.41
www.zumtobelstaff.ch

Zumtobel Staff SA

Ch. des Fayards 2
Z.I. Ouest B
1032 Romanel-sur-Lausanne
Switzerland
Tel.: +41 (21) 648.13.31
Fax: +41 (21) 647.90.05
www.zumtobelstaff.ch

Zumtobel Staff AG

Fürstenlandstraße 107
9014 St. Gallen
Switzerland
Tel.: +41 (71) 278.80.40
Fax: +41 (71) 278.80.48
www.zumtobelstaff.ch

**Zumtobel Staff GmbH
Representative Office**

No. 5 Kaki Bukit Crescent #04-03
416238 Singapore
Singapore
Tel.: +65 (0) 6848 2560
Fax: +65 (0) 6234 4972
info@zumtobelstaff.com.sg

Zumtobel Staff d.o.o.

Dunajska cesta 159
1000 Ljubljana
Slovenia
Tel.: +386 (1) 5609820
Fax: +386 (1) 5609866
bzslowenien@zumtobelstaff.co.at
www.zumtobelstaff.si

Zumtobel Staff Lighting Ltd.

Unit 4, The Argent Centre
Pump Lane
Hayes/Middlesex UB3 3BL
United Kingdom
Tel.: +44 (0) 20 8589 1800
Fax: +44 (0) 20 8756 4800
enquiries@uk.zumtobelstaff.co.at
www.zumtobelstaff.co.uk

Zumtobel Staff Lighting Inc.

3300 Route 9W
Highland, NY 12528-2630
United States
Tel.: +1 (800) 448 4131
Fax: +1 (800) 845 6289
zsli@zumtobelstaff.com
www.zumtobelstaff.us

Zumtobel Staff Lighting Inc.

141 Lanza Avenue
Building 16 D
Garfield, NJ 07026
United States
Tel.: +1.973-340-8900
Fax: +1.973-340-9898
zsli@zumtobelstaff.com
www.zumtobelstaff.us

Impressum Imprint

Herausgeber
Publisher
ZUMTOBEL AG, DORNBIRN

Gesamtverantwortung
For the Publisher
ASTRID KÜHN,
Corporate
Communications
Zumtobel AG

Konzept
Concept
STUDIO ACHERMANN,
ZÜRICH:
BEDA ACHERMANN
MARKUS BUCHER

Text
Copy
OLIVER FIEDLER
ASTRID KÜHN

Koordination Finanzen
Coordination Financials
CHRISTIAN HOGENMÜLLER,
THOMAS MAYER,
Zumtobel AG

Artwork
STUDIO ACHERMANN:
ADRIAN EHRT
FRANZISKA KÖNIG
PATRICK ROPPEL

Koordination Redaktion
Editor's office Coordination
RÜHMUT A. FENKART,
Zumtobel AG

Übersetzung
Translation
PAUL BOOTHROYD
DONNA SCHILLER

Lektorat
Proofreading
LEKTORAMA, ZÜRICH

Koordination Herstellung
Production Coordination
LORENZ MAYER-KAUPP,
Zumtobel Staff

Lithografie
Pre Press
FITZ FEINGRAFIK,
Lustenau

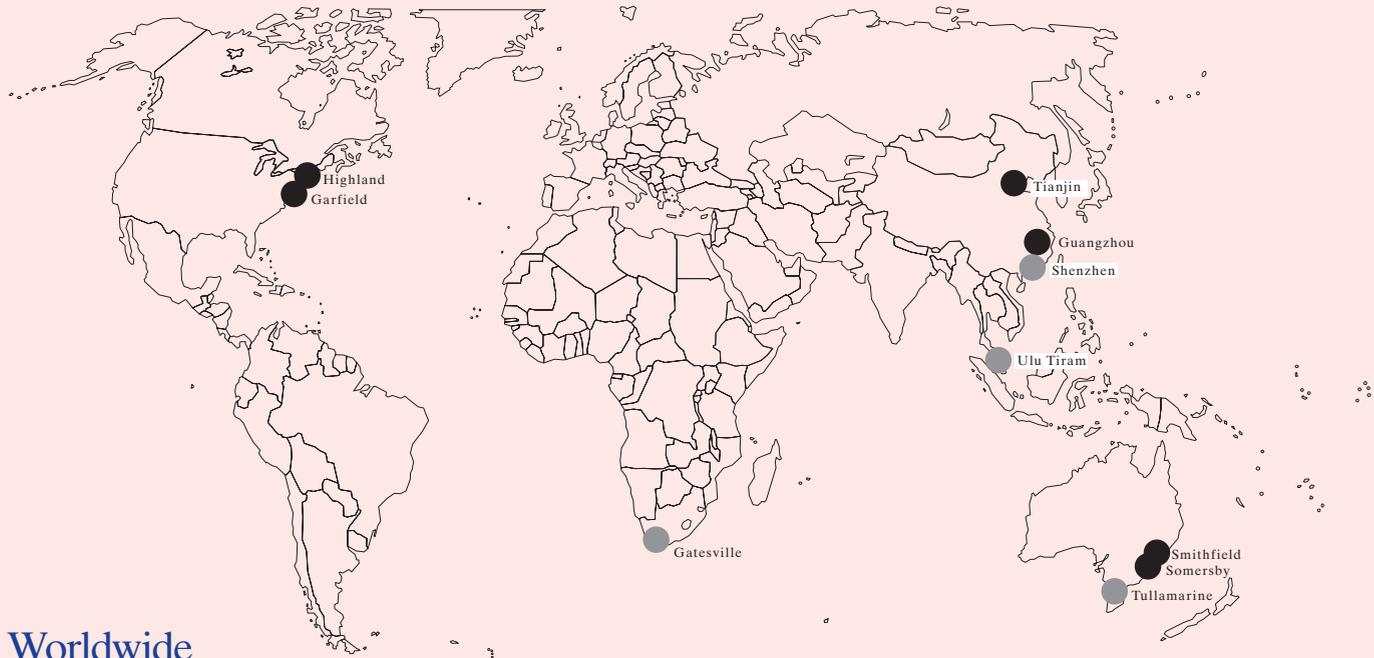
Druck
Printing
GRAPHISCHE BETRIEBE
EBERL, Immenstadt

Auflage
Circulation
8 000

©2005 Zumtobel AG

Übersicht Produktionsstandorte Overview of Production Sites

● International Lighting Technologies (ILT) ● TridonicAtco



Worldwide

Atco Controls Pty. Ltd.
Tullamarine, Australia

Thorn Lighting Pty. Limited
Smithfield, Australia

Zumtobel Staff (Australia) Pty. Ltd.
Somersby, Australia

Jetstream Lighting Technology Shenzhen Co. Ltd.
Shenzhen, P.R. China

Thorn Lighting (Guangzhou) Limited
Guangzhou, P.R. China

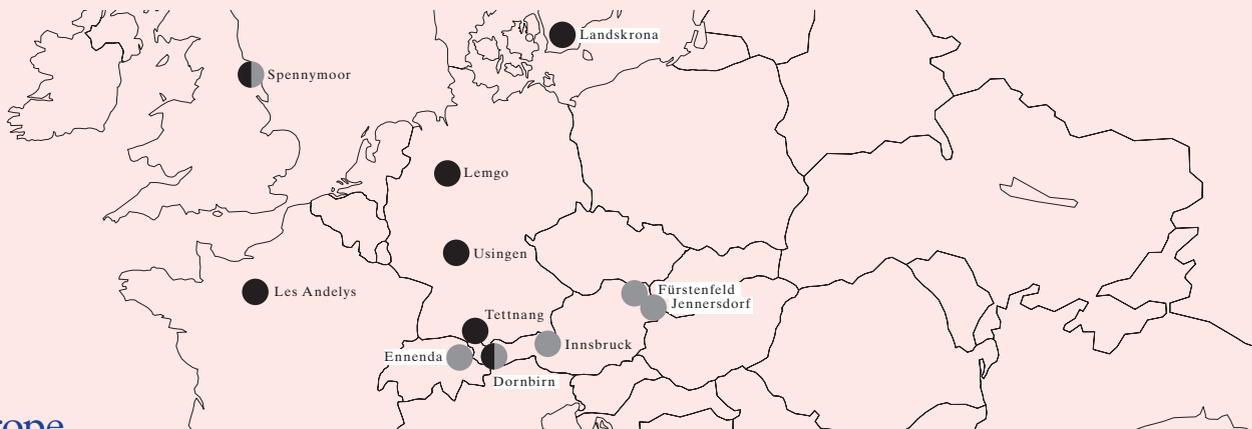
Thorn Lighting (Tianjin) Company Limited
Tianjin, P.R. China

TridonicAtco (Malaysia) Sdn Bhd
Ulu Tiram, Malaysia

Tridonic SA (Pty.) Ltd.
Gatesville, South Africa

Zumtobel Staff Lighting Inc.
Garfield, NJ, United States

Zumtobel Staff Lighting Inc.
Highland, NY, United States



Europe

Lexedis Lighting GmbH
Jennersdorf, Austria

TridonicAtco GmbH & Co KG
Dornbirn, Austria

TridonicAtco GmbH & Co KG
Fürstenfeld, Austria

TridonicAtco connection technology GmbH & Co. KG
Innsbruck, Austria

Tridonic Optoelectronics GmbH
Jennersdorf, Austria

Zumtobel Staff GmbH
Dornbirn, Austria

Thorn Europhane
Les Andelys, France

Zumtobel Staff GmbH & Co. KG
Lemgo, Germany

Reiss International GmbH
Tettngang, Germany

Zumtobel Staff GmbH
Usingen, Germany

Thorn Lighting AB
Landskrona, Sweden

Thorn Lighting Limited
Spennymoor, United Kingdom

TridonicAtco UK Limited
Spennymoor, United Kingdom

TridonicAtco Schweiz AG
Ennenda, Switzerland

WWW.ZUMTOBEL.COM

*ZUMTOBEL AG
HÖCHSTER STRASSE 8, 6850 DORNBIRN, AUSTRIA
TEL.: +43 (5572) 509-0, FAX: +43 (5572) 509-601*