



Atmosphäre für Erfolge schaffen

Unser Bericht über das Jahr 2006

Kurzporträt der Messer Gruppe

Messer ist der größte eigentümergeführte Industriegasespezialist und in über 30 Ländern in Europa sowie in China, Vietnam, Algerien und Peru mit mehr als 60 operativen Gesellschaften aktiv. Die internationalen Aktivitäten werden aus Sulzbach bei Frankfurt am Main gelenkt, die Steuerung der technischen Zentralfunktionen Logistik, Engineering und Produktion sowie Technologie Management erfolgt aus Krefeld.

Von Acetylen bis Xenon bietet die Messer Gruppe ein Produktportfolio, das als eines der größten im Markt gilt – das Unternehmen produziert Industriegase wie Sauerstoff, Stickstoff, Argon, Kohlendioxid, Wasserstoff, Helium, Schweißschutzgase, Spezialgase, medizinische Gase und viele verschiedene Gasgemische.

In modernsten Kompetenzzentren für Forschung und Entwicklung entwickelt die Messer Gruppe Anwendungstechnologien für den Einsatz von Gasen in fast allen Industriebranchen, in der Lebensmitteltechnik, Medizin sowie Forschung und Wissenschaft.

www.messergroup.com

Gibt es einen glücklicheren Moment, als das Ja-Wort? Adam Otrzonsek erlebte ihn im November 2006, als seine Freundin Natalia seinen Heiratsantrag annahm.

Adam Otrzonsek, Logistik Spezialgase, Messer Polska



Dr. Christoph Erdmann, Leiter Vertrieb On Site Europa, Messer Group

Das Eröffnungsspiel der Fußball-WM und der neunte Geburtstag seines Sohnes Phillip waren für Dr. Christoph Erdmann gleich zwei gute Gründe zum Feiern.

Bei einem Urlaub in der Sahara erlebte José Enrique Alonso wie abwechslungsreich, lebendig und faszinierend eine scheinbar öde Wüste sein kann.

José Enrique Alonso, Verkäufer Flaschengase, Messer Carbuos



Friedrich Moser, Technologie Manager Food, Messer Group

25 Jahre bei Messer – auf diese stolze Dienstzeit durfte Friedrich Moser 2006 zurückblicken. Er tat dies unter anderem durch eine Festrede und genoss seinen Ehrentag mit Leidenschaft.

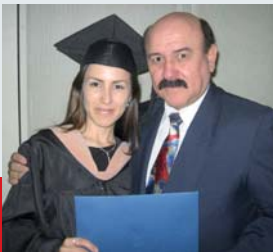
2006

Atmosphäre für Erfolge schaffen

Atmosphäre ist für Messer in doppelter Hinsicht von Bedeutung: Zum einen gewinnen wir aus ihr unsere Produkte, sprich Gase wie Sauerstoff, Stickstoff, Helium oder Argon. Zum anderen legen wir großen Wert auf eine betriebliche Atmosphäre, die es jedem Einzelnen ermöglicht, seine Fähigkeiten voll einzusetzen.

Die Mitarbeiter von Messer sind Menschen, die diese besondere Atmosphäre zu schätzen wissen und die in ihrem Beruf und ihrer Freizeit gleichermaßen engagiert und aktiv sind. Darauf sind wir stolz und haben alle Mitarbeiter aufgerufen uns zu sagen, was ihre ganz persönlichen Highlights im Jahr 2006 waren.

Die Resonanz war beeindruckend. Sie reichte von stimmungsvollen Momentaufnahmen während der Fußball-WM über Urlaube und Geschäftsreisen bis hin zu Jubiläen und Familienzuwachs. Und sie zeigte, wie sehr sich die Menschen, die für Messer arbeiten, mit ihrem Unternehmen identifizieren. Wir nehmen dies als Verpflichtung, bei Messer auch zukünftig eine Atmosphäre für Erfolge zu schaffen – für unsere Mitarbeiter und unsere Kunden.



Julio Olaechea, Manager Administration und Human Resources, Messer Gases del Peru

Einer der schönsten Momente des Jahres 2006 war für Julio Olaechea, seiner ältesten Tochter Lucia zum bestandenen Studium zu gratulieren.

Die ersten Stehversuche seiner sieben Monate alten Tochter waren für Wang Jianjiang ein unvergessliches Erlebnis.

Wang Jianjiang, Abteilung Verkauf, Messer China



4	Vorwort
7	Kennzahlen auf einen Blick
8	Bericht des Aufsichtsrates
9	Atmosphäre für Erfolge schaffen
30	Berichte aus den Ländern – Osteuropa
48	Berichte aus den Ländern – Westeuropa
56	Berichte aus den Ländern – Peru
58	Berichte aus den Ländern – Asien
62	Konzernlagebericht
80	Konzernanhang
84	Impressum

Liebe Geschäftspartner und Kunden, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

ein weiteres bewegtes Jahr in der Unternehmensgeschichte von Messer ist zu Ende gegangen. Wir haben wieder einmal Kraft, Mut und Zuversicht bewiesen und unsere Geschäfte profitabel und Wert steigernd weiter entwickelt.



Ob in der Pharma-, Chemie-, Papier- und Elektroindustrie, in der Medizin, im Umweltschutz oder im Nahrungsmittelbereich – Gase werden überall als Hilfsmittel eingesetzt. Nur wenige wissen, dass uns dieses flüchtige Produkt quasi in allen Lebenslagen begleitet. In fast 300 Anwendungen kommen unsere Gase bei unseren Kunden zum Einsatz. Bei ihrer Herstellung achten wir auf Effizienz, Umweltschutz und eine kurze Bauzeit der Produktionsanlagen. Als Familienunternehmen können wir uns voll und ganz auf unsere Kernmärkte konzentrieren und unsere über einhundertjährige Erfahrung dazu nutzen, neue Märkte zu erschließen und auszubauen.

Die erfolgreiche Übernahme der BOC Gruppe durch die Linde AG war das größte Ereignis in der Industriegasebranche im Jahr 2006. Erste Früchte dieser spektakulären Transaktion konnten wir ernten, indem wir unsere Heliumversorgung durch die vom Europäischen Kartellamt auferlegte Übernahme eines Linde-Vertrages mit Cryor in Russland auf eigene und sichere Beine stellten. Die Strategie der Messer Gruppe sieht vor, weitere Maßnahmen einzuleiten, die die Unabhängigkeit des Unternehmens langfristig sichern. Dazu gehören sowohl die Fokussierung auf langfristige Verträge mit unseren Kunden und Partnern als auch der konsequente Ausbau unserer Produktionsanlagen.

Im Januar gründete Messer Group zusammen mit unserem chinesischen Partner Hangzhou HangYang die Cryogenic Engineering GmbH in Frankfurt. Zweck dieses Joint-Ventures ist die Planung und der Vertrieb von Luftzerlegungsanlagen in Europa und im Mittleren Osten. Die ersten von HangYang nach Europa gelieferten Anlagen gingen bereits erfolgreich in Betrieb: ein Stickstoff-Generator für Bosch in Ungarn, ein zweiter für Julon in Slowenien sowie die doppelsäulige Luftzerlegungsanlage für U.S.Steel in Smederevo, Serbien. Weitere Projekte werden in 2007 fertig gestellt.

Auch in China gingen im laufenden Jahr neue Anlagen in Betrieb: ein Stickstoff-Generator in Leshan, Provinz Sichuan, die zweite Luftzerlegungsanlage in Foshan, eine Wasserstoff-PSA-Anlage sowie eine Luftzerlegungsanlage in Zhangjiagang. Der Bau der fünften Luftzerlegungsanlage in Xiangtan macht gute Fortschritte. Unseren Liefervertrag mit Chengdu Iron & Steel konnten wir erneuern. Neben der Übernahme einer bestehenden Luftzerlegungsanlage werden wir in 2007 die Gasversorgung des Stahlwerkes um eine weitere neue Anlage ergänzen. Mit dem Chiphersteller Intel in Chengdu kamen wir zum Vertragsabschluss. Die Belieferung wird in 2007 aus einer bestehenden Anlage, die nach Chengdu versetzt wird, erfolgen. Für das für die EXPO 2010 enteignete Gelände in Shanghai erhielten wir im laufenden Jahr eine Kompensation. Einige Teile der dort betriebenen Anlagen haben wir übernommen und werden diese an anderen Standorten wieder aufbauen.

In Peru wurde unser Hauptkunde SiderPeru von dem brasilianischen Stahlhersteller Gerdau übernommen. Gerdau betreibt mehrere Stahlwerke in Lateinamerika sowie in USA und Spanien und rangiert weltweit an dreizehnter Stelle. Mit den bereits angekündigten Investitionen in Chimbote wird auch der Gasbedarf steigen, so dass wir hoffen, unsere Luftzerlegungsanlage nun bald auf kontinuierlichen Betrieb umstellen zu können.

Im Bereich Spezialgase haben wir unsere Werke in Lenzburg, Mitry-Mory, Gumpoldskirchen und Machelen ausgebaut. Neue Füllwerke für technische Gase sind in Dänemark und Frankreich im Bau.

Die IT-Bereiche beider Unternehmensgruppen der Familie Messer – von Messer Group und der Messer Eutectic Castolin Gruppe (MEC) – wurden in der neuen Gesellschaft Messer Information Services GmbH zusammengefasst. Im Sommer erfolgte der Umzug in das neu errichtete Rechenzentrum in Groß-Umstadt. Bei Messer Group wurde das SAP-Harmonisierungs-Projekt neu gestartet und bei MEC das IT-System Baan in weiteren Ländern implementiert.

Das Medizingeschäft wurde durch den Erwerb des Homecare Providers OxysphAir in Belgien erweitert. Außerdem übernahmen wir das industrielle Flaschengasgeschäft von ACP in Belgien.

Wir danken unseren Kunden und Partnern und besonders unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der ganzen Messer Gruppe. Sie alle helfen uns, unsere Vision zu erreichen.



Stefan Messer, CEO



Dr. Hans-Gerd Wienands, CFO

Stefan Messer
CEO der Messer Gruppe,
Sulzbach/Krefeld,
Deutschland



In Saas-Fee, umrahmt von den Viertausender-Gipfeln der Schweizer Alpen, genoss Stefan Messer seit längerer Zeit wieder einen Winterurlaub. Die Aufforderung, langsam zu agieren, dürfte ihm als Unternehmer schwer gefallen sein.

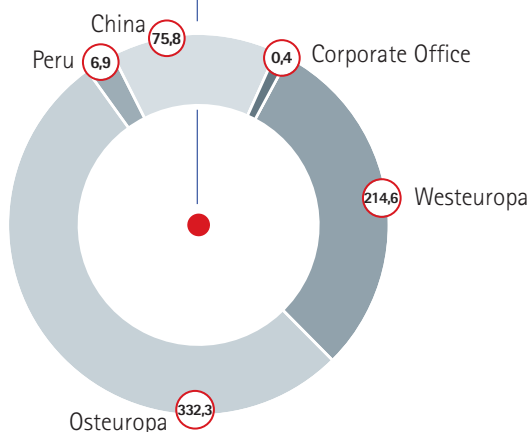
„Der Skiurlaub mit meiner Familie war eine herrliche Abwechslung.“

Kennzahlen der Messer Gruppe auf einen Blick

Umsatz	630 Mio. €
EBITDA	144 Mio. €
EBITDA-Marge	23 %
Investitionen	153 Mio. €
Mitarbeiter	4.247

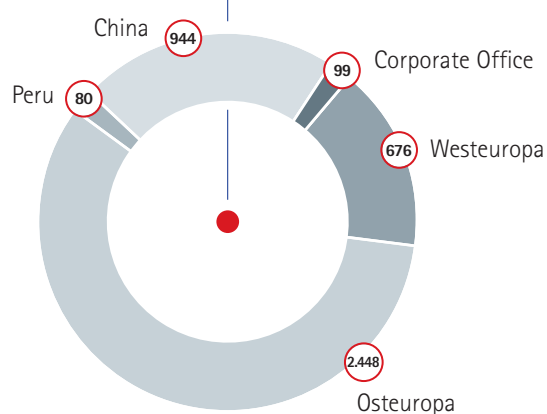
Umsatz (konsolidiert) 2006 nach Regionen in Mio. €

630 Umsatz gesamt

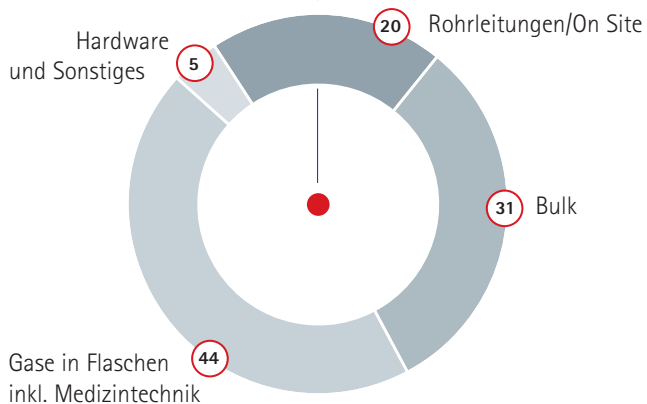


Anzahl der Mitarbeiter 2006 nach Regionen

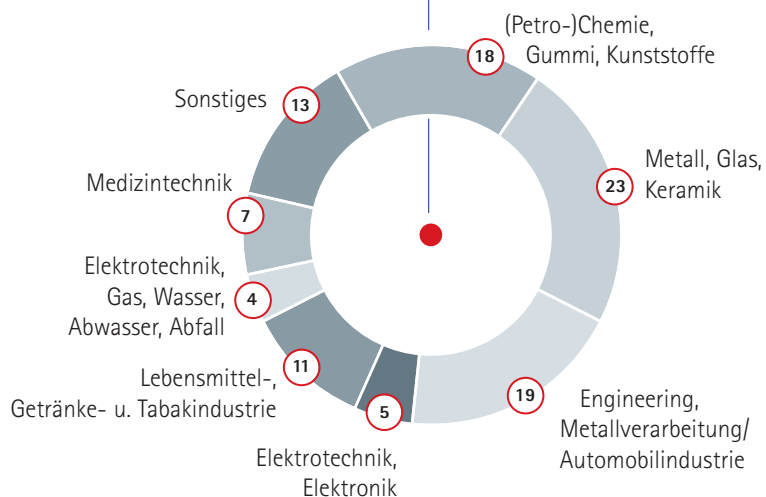
4.247 Mitarbeiter gesamt



Umsatz 2006 nach Lieferformen in %



Umsatz 2006 nach Branchen in %



Bericht des Aufsichtsrates



Aufsichtsrat der Messer Group GmbH:

Dr. Jürgen Heraeus
Vorsitzender

Dr. Bodo Lüttge
stellv. Vorsitzender

Dr. Alexander Dibelius
(bis 31. August 2006)

Dr. Jürgen Großmann
(seit 1. September 2006)

Dr. Karl-Gerhard Seifert

Peter Wilhelm
Storm van's Gravesande

Geschäftsentwicklung und Projekte

Der Aufsichtsrat hat während der Berichtszeit die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und die Geschäftsführung beratend begleitet. Die Geschäftsführung hat ihm im Rahmen der turnusmäßigen Sitzungen am 21. Februar, 26. April und 9. September 2006 sowie am 11. Januar 2007 über die Geschäftsentwicklung und die Situation des Unternehmens mündlich und schriftlich berichtet.

Der Aufsichtsrat wurde zudem über wichtige Geschäftsvorfälle und Entscheidungen informiert. Zustimmungspflichtige Rechtsgeschäfte wurden ihm zur Entscheidung vorgelegt.

Der Aufsichtsrat hat sich im Plenum davon überzeugt, dass die Buchführung, der Jahresabschluss der Messer Group GmbH und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2006 sowie der Lagebericht der Messer Group GmbH und der Messer Gruppe von der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft AG, Frankfurt am Main, geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen wurden. Die Prüfberichte wurden in der Aufsichtsratsitzung am 2. Mai 2007 unter Hinzuziehung der Wirtschaftsprüfer besprochen. Der Aufsichtsrat hatte keine Einwände und stimmt dem Ergebnis des Abschlussprüfers zu.

Der Aufsichtsrat dankt der Geschäftsführung sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Messer Gruppe für ihren Einsatz und die erfolgreiche Arbeit im Geschäftsjahr 2006.

Sulzbach, den 2. Mai 2007

Der Aufsichtsrat

Dr. Jürgen Heraeus
Vorsitzender

Atmosphäre für Erfolge schaffen

Strategie zur Erreichung der Vision

Wir haben im Jahr 2006 damit begonnen, unser Unternehmensleitbild mit Leben zu erfüllen. Das Unternehmensleitbild, bestehend aus einer Vision, einer Mission und den Unternehmenswerten, entstand anlässlich der Führungskräftekonferenz 2005 in Kroatien und wurde als „Vertrag von Dubrovnik“ von allen Geschäftsführern und Verantwortlichen der zentralen Abteilungen akzeptiert und unterzeichnet. Im Rahmen der jährlichen Unternehmenskonferenz, die im Jahr 2006 in Tallinn, Estland, stattfand, wurde eine Strategie entwickelt, die die Erreichung unserer Vision zum Ziel hat. Auf diese Strategie setzen auch in den folgenden Jahren Maßnahmen auf, die von der Messer Gruppe stringent umgesetzt werden. Diese Maßnahmen betreffen das Handeln jedes einzelnen Mitarbeiters und dienen gleichzeitig der Identifikation der Mitarbeiterschaft aller Gesellschaften mit dem Unternehmen.

Wechsel im Aufsichtsrat der Messer Group GmbH

Zum 31. August 2006 endete das Aufsichtsratsmandat von Dr. Alexander C. Dibelius, Managing Director und Head of Central and Eastern Europe von Goldman Sachs. Bis zur Neugründung der Messer Gruppe im Mai 2004 war Alexander Dibelius nicht nur Sprecher der Finanzinvestoren, sondern auch Berater der Familie Messer. Er verstand es, diese Funktionen im Interesse beider Partner auszuüben. Ihm verdankt Messer die erfolgreiche Restrukturierung und die Rückführung des Unternehmens in die Hände der Familie.

Zum 1. September 2006 wurde Dr.-Ing. Jürgen Großmann, seit 1997 Alleingesellschafter und Geschäftsführer der Georgsmarienhütte Holding GmbH (GMH), in den Aufsichtsrat berufen.

Verantwortung für Qualifikation und Weiterbildung

Als besondere Weiter- und Fortbildungsmaßnahme bietet Messer seit 2006 einen internationalen Mitarbeiteraustausch innerhalb der Messer Gruppe an. Um sich fachlich und interkulturell weiterzubilden und auszutauschen, erhalten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Möglichkeit, über einen Zeitraum von bis zu sechs Monaten in ihrer Funktion in einer anderen Gesellschaft von Messer zu arbeiten. Der Austausch fördert nicht nur die bessere länderübergreifende Zusammenarbeit innerhalb der Gruppe, sondern auch das gegenseitige Verständnis.

Die Messer Welt – gemeinsam sind wir noch stärker

Das Jahr der Fußballweltmeisterschaft hat deutliche Spuren hinterlassen: Deutschland stand vier Wochen lang im Brennpunkt der Weltöffentlichkeit und konnte mit der hervorragenden Organisation und Durchführung der Spiele positiv punkten. Ein Ruck – getragen von Sportlichkeit und Fairness – ging durch die Welt.



Während des Mitarbeiteraustauschs in China lernte Frank Hopfenbach eine gänzlich neue Kultur kennen.

Atmosphäre für Erfolge schaffen



László Kapás,
Technologie-
Manager Food,
Messer Hungarogáz

Für László Kapás und seine Tochter war der Messer-Familientag in Budapest eine tolle Sache mit viel Spiel und Spaß.



Monika Lammertz,
Technologie-
Managerin Food,
Messer Group

Ein Besuch in Florenz beeindruckte Monika Lammertz. Die Stadt am Arno mit dem berühmten Dom und der Medici-Villa wird sie irgendwann wieder besuchen.



Sun Yongning,
Abteilungsleiter Vertrieb
und Produktion,
Messer China

Mit dem Spiel auf der „Cucurbit“-Flöte, dem traditionellen Instrument der Provinz Yunnan, pflegt Sun Yongning das kulturelle Erbe seiner Heimat.

In diesem aufstrebenden Umfeld konnten wir auch im Jahr 2006 unsere Aktivitäten unter dem gemeinsamen Dach der Messer World erfolgreich weiter entwickeln. Mit der Messer Gruppe und MEC haben wir im Geschäftsjahr mit einem Umsatzwachstum von 10 Prozent bzw. 20 Prozent zum ersten Mal die Grenze von einer Milliarde Euro überschritten. Zur MEC Gruppe gehören die Unternehmen Castolin Eutectic, Messer Cutting & Welding sowie BIT Analytical Instrument. Castolin Eutectic ist ein Partner für Verschleißschutz, Reparatur und Verbindungstechnik. Messer Cutting & Welding bietet die ganze Palette des thermischen Schneidens und ist ein Spezialist für Autogentechnik und Gasversorgungssysteme. BIT Analytical Instruments ist ein spezialisierter Auftragsfertiger von medizintechnischen Präzisionsinstrumenten.

Part of the Messer World

Der Unternehmensteil Castolin Eutectic feierte in diesem Jahr sein 100-jähriges Bestehen. Castolin hat eine erfolgreiche Unternehmenstradition aufzuweisen, die im Jahr 1906 von der Familie Wassermann begonnen wurde. In mehreren Auslandsgesellschaften der Gruppe fanden dazu Kunden- und Mitarbeiterereignisse statt.



Komplett in Rot gekleidet:
das Team von Castolin Eutectic in 2006.

Die Tochtergesellschaft BIT Analytical Instruments in Schwalbach feierte in diesem Jahr ihr 30-jähriges Bestehen. Dieser Bereich für medizinische Präzisionsgeräte wurde 1976 gegründet. Heute ist BIT ein unabhängiges Unternehmen, das für viele Diagnostik-Firmen Instrumente fertigt.

Zusammen mit Messer Cutting & Welding (MCW), Groß-Umstadt, warben wir auf der Messe EuroBlech 2006 in Hannover mit den Slogans „Messer Gases – Competence that welds together“ (Messer) und „Your Cutting World under control“ (MCW). Was auf der Messe Schweißen & Schneiden 2005“ erfolgreich begonnen hatte, wurde damit weitergeführt: Nicht nur Kunden sollen von der Zusammenarbeit profitieren. Darum entscheiden sich immer mehr Messer-Gesellschaften für einen gemeinsamen Gang an die Öffentlichkeit.

Messer ist eine starke Marke, die in Deutschland und vielen anderen Ländern an Wert gewinnt. Eine gesunde Atmosphäre ist der Garant für unseren Erfolg.



Gemeinsame Messeauftritte stärken die Marke Messer und sind ein wichtiges Zeichen an die Öffentlichkeit.

Das Leitbild der Messer Gruppe



Vision

Unsere Vision

Messer ist eine bedeutende Industriegasegruppe in den Kernregionen Europa und China.

Messer ist und bleibt ein unabhängiges Familienunternehmen.

Mit unseren Partnern und verbundenen Gesellschaften für Verschleiß-, Verbindungs- und Schneidtechnik sowie Präzisionsgeräte erfüllen wir Kundenwünsche kompetent, innovativ und zuverlässig.

Das macht uns für unsere Kunden und Mitarbeiter zur ersten Wahl.

Unsere Mission

Als traditionsreiches inhabergeführtes Familienunternehmen agieren wir zukunftsorientiert in unseren Kernmärkten und nutzen unsere Erfahrung und Kompetenz für den Ausbau neuer Märkte.

Von Acetylen bis Xenon bieten wir unseren Kunden ein Produktportfolio, das als eines der größten im Markt gilt – das Unternehmen produziert Industriegase wie Sauerstoff, Stickstoff, Argon, Kohlendioxid, Wasserstoff, Helium, Schweißschutzgase, Spezialgase, medizinische Gase und viele verschiedene Gasgemische. Abgerundet wird die Produktpalette durch unsere exzellenten Dienstleistungen und hochqualitativen technischen Ausrüstungen.

In modernsten Kompetenzzentren entwickeln wir gemeinsam mit unseren Kunden Anwendungstechnologien für den Einsatz von Gasen in fast allen Industriebranchen, in der Lebensmitteltechnik, Medizin sowie Forschung und Wissenschaft.

Das Engagement unserer Mitarbeiter, unsere Flexibilität und die Kundennähe durch unsere Präsenz in den lokalen Märkten machen uns zum bevorzugten Partner.

Durch unternehmerisches Handeln, vorausschauendes Denken und eine kontinuierliche Verbesserung unserer Prozesse steigern wir den Mehrwert für unsere Kunden und sichern langfristig den gemeinsamen Erfolg.

Mit einer soliden Finanzierung und durch angemessene Gewinne garantieren wir unsere Eigenständigkeit und nachhaltiges Wachstum.

Unsere Werte

Kundenorientierung

Wir konzentrieren uns auf die individuellen Anforderungen unserer Kunden und helfen ihnen, ihre Wettbewerbsposition und Leistungsfähigkeit zu stärken.

Mitarbeiterorientierung

Wir bilden aus, entwickeln und fördern motivierte, leistungsfähige und integere Mitarbeiter. Wir erwarten Eigeninitiative, Teamarbeit und Verantwortlichkeit.

Verantwortliches Handeln

Wir nehmen unsere soziale Verantwortung gegenüber unseren Mitarbeitern und der Gesellschaft wahr:

- Sicherheit: wir verpflichten uns dem Schutz unserer Mitarbeiter und der sicheren Herstellung, Nutzung und Behandlung unserer Produkte.
- Gesundheit: wir setzen Arbeitsstandards zur Sicherstellung von Gesundheit und Wohlbefinden des Einzelnen.
- Umwelt: als Mitglied der Gesellschaft achten wir auf den Schutz der Umwelt.

Unternehmerische Verantwortung

Durch verantwortlichen Umgang mit unseren Ressourcen und durch den Einsatz der Talente unserer Mitarbeiter steigern wir langfristig den Wert des Familienunternehmens.

Exzellenz

Fachliche Kompetenz, Innovation, schnelle Entscheidungen und Flexibilität bestimmen unser Handeln.

Vertrauen und Respekt

Unsere Zusammenarbeit basiert auf Verlässlichkeit, Aufrichtigkeit, Transparenz und offener Kommunikation.

Wir respektieren und achten die kulturellen und gesellschaftlichen Gepflogenheiten und Unterschiede in den Ländern, in denen wir arbeiten.



Mission



Werte

Atmosphäre für Erfolge schaffen

Corporate Social Responsibility

Soziales Unternehmertum in den Ländern, in denen wir tätig sind



Adolf Messer



Dr. Hans Messer

Der Name Messer steht seit Generationen für soziales Unternehmertum. Das beweisen auch die von der Familie Messer ins Leben gerufenen Stiftungen. Die Adolf Messer Stiftung unterstützt in erster Linie Ausbildung und Wissenschaft. Die Dr. Hans Messer Sozialstiftung hilft mit Spenden unschuldig in Not geratenen Menschen weltweit. Ihre Einnahmequellen stammen aus Erträgen des Stiftungskapitals und aus Spenden von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, wie aus Betriebsjubiläen, runden Geburtstagen oder ähnlichen Anlässen.

Neues Fahrzeug für Mobile Kinderkrankenpflege

Seit 1979 besteht die Mobile Kinderkrankenpflege der Diakonischen Werke für Frankfurt/Main, die sich auf die Betreuung akut oder chronisch kranker Kinder spezialisiert hat.

Die häusliche Kinderkrankenpflege umfasst das

gesamte Spektrum der Pädiatrie und wird von Kinderkrankenschwestern mit mehrjähriger Berufserfahrung und Zusatzqualifikationen durchgeführt. Mobilität ist die wichtigste Grundlage für die neun Kinderkrankenschwestern, die auch an Wochenenden und Feiertagen im Frankfurter Stadtgebiet für die Mobile Kinderkrankenpflege im Einsatz sind. Bisher standen sieben Fahrzeuge für den mobilen Einsatz zur Verfügung. Die Dr. Hans Messer Sozialstiftung hat im Jahr 2006 die Mittel für die Anschaffung des achten Fahrzeuges bereitgestellt.



Frau Erika Sivinski (l.), Einrichtungsleiterin der „Mobilen Kinderkrankenpflege“ in Frankfurt, und Petra Messer (r.) bei der Übergabe des neuen Fahrzeuges.

Kinderarmut in Deutschland – Zeit für Kinder Der Begriff Kinderarmut hat in Deutschland eine andere Bedeutung als in einem Schwellen- oder Entwicklungsland. Es fehlt den betroffenen deutschen Familien nicht an den elementarsten Dingen wie Essen und Trinken, auch haben sie alle ein Dach über dem Kopf. Die Kinderarmut in Deutschland lässt sich vielmehr an mangelnder Zuwendung, schlechter Bildung und unausgewogener Ernährung festmachen. Jedes zehnte Kind lebt hierzulande in relativer Armut. 40 Prozent der Kinder von Alleinerziehenden in Deutschland sind arm. Die Dr. Hans Messer Sozialstiftung unterstützt die Petra Lustenberger Stiftung in Frankfurt/Main. Diese hat eine Begegnungsstätte ins Leben gerufen, in der sich wöchentlich Kinder aus benachteiligten Familien treffen und von Fachkräften betreut werden.

Dr. Hans Messer Sozialstiftung spendet papierloses EEG-Gerät Die Dr. Hans Messer Sozialstiftung stiftete im September 2006 der Abteilung für Neurologie im Sankt Katharinen-Krankenhaus in Frankfurt/Main, Deutschland, ein papierloses EEG-Gerät im Wert von rund 26.000 Euro. Das Gerät schreibt die abgeleiteten Gehirnströme nicht wie herkömmlich auf Papier, sondern zeichnet sie elektronisch auf. So kann jeder behandelnde Arzt auf seinem Rechner das Ergebnis auswerten, wenn nötig sogar zeitgleich.



Petra Messer (m.) übergab ein papierloses EEG-Gerät an das Sankt Katharinen-Krankenhaus in Frankfurt/Main.

Dabei kann er die Einstellungen variabel verändern, d.h. er kann sich unterschiedliche Verschaltungen ansehen, um zu einer schnellen und eindeutigen Diagnose zu gelangen. Nötig ist dies bei neurologischen Beschwerden wie Krampfanfällen, Epilepsie, bei Durchblutungsstörungen, Kopfschmerzen und Schwindel oder nach einem Schlaganfall.

Dr. Hans Messer war von 1993 bis zu seinem Tod 1997 Beiratsvorsitzender der Gesellschaft der Katharinen-schwestern. Der 1996 gegründete Freundeskreis des Sankt Katharinen-Krankenhauses e.V., der sich mit ärztlichen Vorträgen, Ausstellungen und Konzerten bei Patienten und Freunden großer Beliebtheit erfreut, ging ebenfalls auf seine Initiative und Unterstützung zurück.

Mikropartikel-Forscher Martin Ebert erhält den Adolf-Messer-Preis Dass Aerosole, z. B. Feinstäube, Dieselruß und Zigarettenrauch der Gesundheit schaden, hat sich mittlerweile herumgesprochen. Aber Aerosolpartikel in der Luft beeinflussen auch das Klima. Dennoch sind ihre physikalischen und chemischen Eigenschaften noch unzureichend erforscht. Dr. Martin Ebert vom Institut für Angewandte Geowissen-



Stefan Messer (l.) überreicht Martin Ebert den Adolf-Messer-Preis 2006, verliehen durch die Technische Universität Darmstadt, Deutschland.

schaften der TU Darmstadt wurde im Jahr 2006 für seine grundlegenden Forschungen auf diesem Gebiet mit dem mit 50.000 Euro dotierten Wissenschaftspreis der Adolf Messer Stiftung geehrt. Der 1970 geborene Wissenschaftler hat an der TU Darmstadt Chemie studiert, in Materialwissenschaft promoviert und arbeitet nach einem längerem wissenschaftlichen USA-Aufenthalt derzeit an seiner Habilitation. Sein besonderes Verdienst liegt in der umfassenden chemischen und mineralogischen Charakterisierung atmosphärischer Aerosolpartikel, sehr kleiner Mikropartikel, die überall in der Luft vorkommen. Seine Arbeiten, sowohl im Zusammenhang mit dem globalen Klimawandel als auch im Hinblick auf negative gesundheitliche Auswirkungen von atmosphärischen Aerosolpartikeln, haben internationale Bedeutung.

Ergebnisse seiner Arbeit haben direkte Anwendungen in der Umweltpolitik gefunden und sind Grundlage für Maßnahmen zur Reduzierung der Feinstaubbelastung.

Adolf-Messer-Stiftungspreis in Frankfurt an Astrid Stobbe Die Archäobotanikerin Dr. Astrid Stobbe erhielt in 2006 den Preis der Johann-Wolfgang-Goethe-Universität für ihre Arbeit „Untersuchungen zur klimabedingten Änderung in der Landnutzung während der letzten 3000 Jahre am Beispiel der Wetterau.“ Die Wissenschaftlerin untersucht in der Abteilung Vor- und Frühgeschichte des Instituts für Archäologische Wissenschaften fossilen Blütenstaub, aus dessen Zusammensetzung sich einerseits die Dynamik früherer Naturzustände abliest und andererseits die Wechselbeziehungen des prähistorischen Menschen und seiner Umwelt. Mit dem Adolf-Messer-Stiftungspreis wird ihr Forschungsprojekt „Klima-Mensch-Umwelt/ Untersuchungen zu klimabedingten Änderungen in der Landnutzung während der letzten 3000 Jahre am Beispiel Wetterau“ gefördert. Ziel des Projekts ist es, ein Modell zu entwickeln, mit dem sich quantifizieren lässt, welche Auswirkungen Klimaeinflüsse auf Veränderungen in der Landschaft und ihr Nutzungspotenzial haben. Damit lassen sich sowohl anthropogene Einflüsse auf das Klima als auch gesellschaftliche Reaktionen auf Klimaänderungen feststellen. In jedem Jahr werden Projekte in interdisziplinärer Grundlagenforschung gefördert, die mit dem Preisgeld von 25.000 Euro realisiert werden können. Der Preis richtet sich an promovierte Nachwuchswissenschaftler aus den Naturwissenschaften.

Atmosphäre für Erfolge schaffen

Engagement für humanitäre und soziale Zwecke in Europa und China

Soziale Partnerschaften in Osteuropa Gebrauchte Computer und Drucker spendete die bulgarische Gesellschaft **Messer Chimco Gas** an staatliche Behörden in Bulgarien, wie das Amt für Technische Sicherheit. Viele der Behörden befinden sich in strukturschwachen Gebieten, daher sind finanzielle Mittel für Büroausstattungen sehr knapp. In Bosnien-Herzegowina spendete **Messer Sarajevo Plin** in vielen kleineren Aktionen rund 1.200 Euro für humanitäre Zwecke, wie zum Beispiel an die Hilfsorganisation für Behinderte „Svejtlo“ in Sarajevo, und klinisches Equipment an das Klinische Zentrum in Tuzla. In Griechenland spendete **Messer Hellas** 1.650 Euro für Forschungszwecke, etwa an das Nationale Forschungszentrum für die Entwicklung von Medikamenten zur Heilung parasitärer Erkrankungen.



Dr. Tamás Sült (r.), leitender Chefarzt der Kinderchirurgie des ungarischen Kinderkrankenhauses Madarász, erklärt György Habsburg (m.), Vorsitzender des ungarischen Roten Kreuzes und des Aufsichtsrates von Messer in Ungarn, und Johann Ringhofer, Geschäftsführer von Messer Hungarogáz, die Funktion des Operationsinstruments.

In Ungarn engagierte sich **Messer Hungarogáz** im Jahr 2006 für gemeinnützige und humanitäre Zwecke mit insgesamt rund 67.000 Euro. Aus Anlass des 100-jährigen Jubiläums der Industriegase in Ungarn spendete die ungarische Messer-Gesellschaft an die Kinderklinik Madarász in Budapest über 18.000 Euro. Dies ermöglichte dem Krankenhaus die Anschaffung eines Gerätes zur Operation von Gesichtsschädelverletzungen bei Kindern. Damit lassen sich gebrochene Knochen rekonstruieren. Mehr als 23.000 Kinder mit schweren Gesichtsschädelverletzungen operierte das Budapester Kinderkrankenhaus in den letzten zehn Jahren. Eine Zuwendung von mehr als 1.000 Euro erhielt der ungarische Krankenverein für Sauerstofftherapie zur Unterstützung der Behandlung von Patienten. Der Krankenverein ist auch wichtiger Partner im Home Care-Bereich von Messer in Ungarn. Das Krankenhaus in Mosdós erhielt rund 400 Euro zum Kauf von medizinischen Geräten. Mit einer Spende von 600 Euro förderte Messer die Stiftung „Édes gyermekünk“ und das

Diabeteszentrum des Krankenhauses „Pál“ zur Unterstützung zuckerkranker Kinder. Messer Hungarogáz half auch der Stiftung „Menedék“, die sich um Obdachlose und Asylsuchende und den Ausbau von Kinderheimen kümmert. Die Stiftung „Katastrophenschutz“, Partner von Messer Hungarogáz, erhielt eine Spende in Höhe von circa 300 Euro. Damit finanzierte die Stiftung einen Jugendwettbewerb für Katastrophenschutz. Der Selbstverwaltung Eger übergab Messer Hungarogáz rund 1.300 Euro für gemeinnützige Zwecke, wie für den Bau eines Abwasserkanals.

Als Sponsor unterstützte **Messer Romania Gaz** den Verband „Second Chance“ in Rumänien mit einer Spende in Höhe von 5.000 Euro. „Second Chance“ veranstaltete für die Familien in der rumänischen Gemeinde Berceni ein Weihnachtsfest. Da eine Familie in dieser Region mit einem durchschnittlichen Einkommen von weniger als 30 US-Dollar im Monat auskommen muss, war die Freude über ein Weihnachtsessen und Geschenke für die Kinder sehr groß. Darüber hinaus spendete Messer Romania Gaz an „Second Chance“ weitere 11.000 Euro für sanitäre Einrichtungen für einen Kindergarten in Corlatesti.



Freuten sich am meisten über das Weihnachtsfest von „Second Chance“: die Kinder der rumänischen Gemeinde Berceni.

Messer Tehnogas in Serbien spendete im Jahr 2006 in 37 Aktionen rund 24.000 Euro an soziale Einrichtungen, wie Krankenhäuser, Schulen und Universitäten, Sportvereine und an humanitäre Organisationen. Die größte Spende in Höhe von 6.500 Euro leistete Messer Tehnogas zur Unterstützung serbischer Ärzte zur Teilnahme und Austausch am diesjährigen Internationalen Chirurgischen Kongress in Singapur. An den Weltkongress für Infektionskrankheiten vergab Messer Tehnogas rund 1.400 Euro.

Das Klinische Zentrum in Podgorica wurde mit 2.500 Euro unterstützt. Kleinere Geldspenden gingen unter anderem an die Gesellschaft für Gehirnparalyse, das Rote Kreuz, das Kinder-Gesundheitsinstitut, die Gesellschaft der Kriegsinvaliden, das Kinderdorf in Kraljevo und an die Musikschule „Milan Skendžić“. Rund 10.700 Euro spendete **Messer Technogas** in der Tschechischen Republik zur Unterstützung von Schulen und Sportvereinen in der Region rund um Vratimov.

Aktivitäten in Asien geprägt von sozialer Verantwortung Als internationales Unternehmen und Investor spendete **Messer China** in Zusammenarbeit mit der lokalen Organisation „Yunnan Jugend-Entwicklungs-Stiftung“ an die Landgemeinde Foshan Village 2.560.000 Rinninbi für den Neubau einer Grundschule mit Übernachtungsmöglichkeiten. Mit dem „Yunnan Hope School-Projekt“ soll Kindern aus den Landgemeinden ein Schulbesuch ermöglicht werden. In Zusammenarbeit mit der Dr. Hans Messer Sozialstiftung spendete **Messer Vietnam Industrial Gases** in Vietnam zweimal circa 17.000 Euro für die Anschaffung von Sauerstoffgeräten für das Binh Duong Hospital und für ein Krankenhaus in der Hauptstadt Hanoi. Die Sauerstoffgeräte kommen in beiden Kliniken auf den Frühgeborenen-Stationen zum Einsatz.



„Victory!“ – die Kinder haben gewonnen, in diesem Fall besonders durch die Unterstützung von Dr. Werner Hickel (oben, 2. v. l.) und Li Yun (ganz rechts) von Messer China, die das Schulprojekt in Yunnan begleiteten.

Atmosphäre für Erfolge schaffen

Unternehmenskommunikation

Das neue Leitbild zum Leben erweckt Das neue Unternehmensleitbild von Messer zu kommunizieren war einer der Schwerpunkte zu Beginn des Jahres 2006. In 27 Sprachen wurden Vision, Mission und Werte auf Postern, Broschüren sowie in den Internet- und Intranetseiten der Messer Gruppe veröffentlicht. In der internationalen Mitarbeiterzeitschrift Messenger dienten speziell gekennzeichnete Berichte aus den Tochtergesellschaften als „Beweise“ dafür, dass die Werte des Unternehmens über alle Grenzen hinweg verstanden und gelebt wurden.

Imagekampagne mit neuen Werbeanzeigen Mit neu entwickelten Fachanzeigen wurde die Werbekampagne von Messer weiter ausgebaut. Leckere Brötchen durch Kühlen mit CO₂, fehlerfreies Löten von Elektronikbaugruppen unter N₂, glasklares Trinkwasser mit CO₂ ... in den Fachanzeigen stehen die Anwendungen von Industriegasen im Vordergrund. Die neue Fachanzeigenkampagne setzt auf ungewöhnliche und aufmerksamkeitsstarke Bildmotive. Sie führt die Idee der bekannten Außenwerbung weiter, Produktnamen und Anwendungen miteinander zu verbinden. Dabei ist sie international verständlich und lässt Bild- und Textaussage miteinander verschmelzen.

Corporate Intranet im neuen Design Mit der erfolgreich durchgeführten Überarbeitung des Intranets erhielt die Kommunikationsplattform für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Messer Gruppe nicht nur ein frischeres Design, sondern auch neue und neu strukturierte Inhalte.

Mit Kommunikation Synergien schaffen

Rund 30 Pressesprecher aus 26 Gesellschaften der Messer Gruppe nutzten das Jahresmeeting der Unternehmenskommunikation zur Stärkung von Kooperation und Synergien. Schwerpunkt war ein gemeinsames Aufbauseminar zur Krisenkommunikation, das die Inhalte des neuen internationalen Krisenplanes behandelte.

Kunden über „on air“ bestens informiert Die erste Ausgabe von „on air“, dem neuen internationalen Kundenmagazin von Messer, wurde im Dezember 2006 veröffentlicht. Es erscheint viermal jährlich in den Sprachen Deutsch, Englisch und Ungarisch und bietet Themen aller Anwendungsbereiche von Industriegasen.

Wir sind eine Gruppe im World Wide Web Die Anpassung der Internetseiten aller Gesellschaften in Europa und Asien an den Webauftritt von Messer Group konnte Ende 2006 erfolgreich abgeschlossen werden. Erstmals wurden alle Internetseiten der Messer-Gesellschaften aus 20 Ländern vereinheitlicht.



Sicherheit, Gesundheit, Umweltschutz und Qualität (SHEQ)

Vielfältige Aufgaben in Angriff genommen

Ein zentrales Ereignis war das SHEQ-Treffen, auf dem neben den Grundaufgaben für 2006 auch eine erste Vision für die zukünftige Arbeitsorganisation vorgestellt wurde. Weitere SHEQ-Aktivitäten umfassten vor allem die SAP-Harmonisierung, eine Risikoanalyse für Messer Suomi, die Teilnahme am EIGA-Treffen und der Unternehmenskonferenz in Tallinn sowie die Ausführung der ersten beiden SHE-Audits. Im Bereich Kommunikation konnten die SHEQ-Intranet-Seiten aktualisiert und der erste Safety Newsletter veröffentlicht werden.

Arbeitsunfälle minimal angestiegen, aber unter Wettbewerbsniveau

In den ersten drei Quartalen 2006 ereigneten sich 13 Arbeitsunfälle, die zu 286 Ausfalltagen führten. Daraus ergibt sich eine Unfallrate von 2,2 Arbeitsunfällen pro Million Arbeitsstunden, was im Vergleich zum Vorjahr (Unfallrate 2,0) eine leichte Verschlechterung bedeutet. Gleichzeitig sanken aber die durch Unfälle verursachten Ausfalltage drastisch. Daraus lässt sich schließen, dass 2006 vermehrt auch kleinere Unfälle gemeldet wurden.

Im Wettbewerbsumfeld liegt Messer nach wie vor gut: Für die ersten drei Quartale 2006 nannte die EIGA eine Unfallrate von 3,2 für alle Gaseunternehmen; für die fünf größten Gaseunternehmen lag dieser Wert bei 2,4.

Erstmalig wurde auch eine Statistik für Beinaheunfälle aufgestellt. Davon gab es in 2006 14, wobei die Ursache in erster Linie menschliches Versagen war.

Besorgniserregend ist leider die Anzahl von Unfällen im Straßenverkehr, bei denen Transportfahrzeuge für Flüssiggase oder Flaschen beteiligt waren. Die meisten Unfälle geschahen in China, je ein weiterer in Rumänien und Serbien. Dabei kam eine Person ums Leben.

EIGA bestätigt „ausgezeichnete Sicherheit“

Auf dem EIGA Summer Meeting 2006 in Bergen, Norwegen, erhielten Unternehmen von Messer insgesamt neun Sicherheitsauszeichnungen: Zweimal den „Gold Safety Award“ (für Messer Croatia Plin, Dugi Rat und Messer Croatia Plin, Kutina), drei „Silver Safety Awards“ (für Messer Polska, Police; Messer Aligaz Sanayi Gazları, Manisa und Messer Odra Gas, Vratimov) sowie viermal den „Bronze Safety Award“ (für Messer Croatia Plin, Slavoski Brod; Messer Technogas, Kladno; Messer Sarajevo Plin, Rajlovac und Messer Aligaz Sanayi Gazları, Yakacik).

Atmosphäre für Erfolge schaffen



Silvana Fontanesi,
Kundenbetreuung,
Messer Italia

Eine überaus stimmungsvolle Weihnachtsfeier erlebte Silvana Fontanesi mit ihren Kollegen von Messer Italia in Brugine.

Arbeit des SHEQ-Komitees und Ausblick auf 2007

Das neu gegründete SHEQ-Komitee hat primär die Aufgabe, die Arbeit von Corporate SHEQ international zu gestalten. Ein wichtiges Ziel ist dabei die Integration von Fachleuten von Messer. Darüber hinaus nimmt das SHEQ-Komitee eine Beratungsfunktion wahr.

Für 2007 hat sich der Bereich SHEQ klare Ziele gesetzt. Sie reichen von der Revidierung des SHE-Handbuches über die vereinfachte Nutzung der SHEQ-Intranet-Seiten und der Ausarbeitung eines Systems zur SHEQ-Leistungsmessung bis hin zur Ausführung von insgesamt zehn SHE-Audits, primär in den neuen Werken.

Technologie-Entwicklung

Gezielte Investitionen für unternehmensweite Innovationen

In 2006 war die Innovationstätigkeit der Mitarbeiter von Messer unverändert hoch: 22 neue Erfindungen im Bereich der Gaseanwendungen konnten für das vergangene Jahr verzeichnet werden. Viele davon stammten aus Frankreich und Österreich, was die erfolgreiche Arbeit der Entwicklungszentren in Gumpoldskirchen und Mitry-Mory widerspiegelt. Insgesamt kann Messer Group seit ihrem Start im Jahre 2004 bereits 69 Patentanmeldungen vorweisen, die in Deutschland, Europa und China vorgenommen wurden.

Infrastruktur nochmals ausgebaut

Im vergangenen Jahr wurden die Technischen Zentren, die 2005 in Betrieb gingen, weiter ausgebaut.

Das Technikum Gumpoldskirchen, Österreich, mit dem Schwerpunkt Metallurgie, erhielt einen erweiterten Brenner-Teststand, um zusätzliche Analysensysteme zur Charakterisierung von Brennerspezifikationen sowie weitere Kundenversuche und Entwicklungsarbeiten durchführen zu können.

In Mitry-Mory, Frankreich, wurde das Technikum mit dem Schwerpunkt Lebensmitteltechnik um eine neue Gefrier-trocknungsanlage ergänzt. Sie macht Kundenversuche zum CryoDry-Verfahren nun auch unter produktionsnahen Bedingungen möglich.



Das Technikum in Gumpoldskirchen hat einen neuen Brenner-Versuchsstand.



CryoDry-Pellets



Harald Windhövel,
Leiter Ingenieurtechnik,
Messer Group

Für Harald Windhövel war 2006 ein beruflicher Meilenstein: Er feierte sein 25-jähriges Dienstjubiläum und durfte sich über zahlreiche Gratulanten freuen.



Silvia Argilaga,
Fakturierung Bulk- und
Flaschenkunden,
Messer Carbueros

Der Höhepunkt des Jahres 2006 war für Silvia Argilaga ihr Sizilien-Urlaub, in dem sie auch das Fischerdorf Cefalù an der Nordküste besuchte.

Anwendungen und Verfahren

Sauerstoff/Luft-Mischbrenner „Oxipyr Air“ zur NO_x-Reduzierung Für alle Verbrennungsprozesse werden immer niedrigere NO_x-Abgaswerte gefordert. Der neu entwickelte und zum Patent angemeldete Mischbrenner „Oxipyr Air“ kommt dieser Forderung nach: Er ermöglicht eine flammenlose Verbrennung mit Luft und Sauerstoff sowie eine kontinuierliche Einstellung eines O₂-Gehaltes zwischen 21 und 100 Prozent. Damit ist er speziell für das Schmelzen von Nichteisenmetallen (T < 1500 °C) in Drehtrommel- und Herdöfen interessant. Hintergrund: Bei Ofentemperaturen von 1100 °C liegen die NO_x-Werte bei Verbrennungen mit reiner Luft, reinem Sauerstoff oder einer 21- bis 50-prozentigen Sauerstoffanreicherung der Luft zwischen 10 und 120 ppm und damit weit unter den geforderten Grenzwerten.

Simulationen machen Verbrennungsumstellung wirtschaftlicher Sollen Glaswannen von der Verbrennung mit Luft auf eine Verbrennung mit Sauerstoff umgestellt werden, geschieht dies meist auf der Basis von vorangegangenen Versuchen. Messer geht einen neuen Weg: Simulationen sollen helfen, wichtige Parameter wie Temperaturprofile, Abgasmengen und Abgaszusammensetzung im Vorfeld zu bestimmen, um das Umstellungsergebnis hinsichtlich Brennstoffeinsparung und Produktionssteigerung beurteilen zu können. Bei einer 25 t-Glaswanne führte eine solche Simulation zu einer Brennstoffeinsparung von 20 Prozent bei einer Produktionssteigerung von 26 Prozent. Auch Vergleiche von Simulationsergebnissen und realen Messungen an einer Ofenanlage ergaben gute Übereinstimmungen.

Snow Center für Trockeneis-Schnee weiter verbessert Eine gleichmäßige Befüllung der Container, die kontrollierte Abgasführung und schnelle automatisierte Füllzyklen machen die Handhabung des Kühlmediums CO₂ für unsere Kunden noch einfacher. Die neue „Oto2Snow“-Technologie ist damit besonders für Kunden aus den Bereichen Industrie, Medizin/Pharmazie und Lebensmitteltechnik geeignet, weil hier oft eine zuverlässige und wirtschaftliche Kühlung von wärmeempfindlichen, hochwertigen Produkten gefragt ist.

Neue Generation des Siber-Systems für die Transportkühlung Die seit vielen Jahren erfolgreiche Siber-Technologie zur Transportkühlung konnte nochmals verbessert werden. So wurde die Anlage zur Befüllung der Transportcontainer mit Trockeneis-Schnee automatisiert und noch benutzerfreundlicher gestaltet. Eine weitere wesentliche Verbesserung ist die Befüllung bei geschlossenen Containertüren. Sie sorgt für kürzere Füllzeiten und eine vereinfachte Handhabung, was die Wirtschaftlichkeit für den Anwender weiter erhöht.



Atmosphäre für Erfolge schaffen



DuoCondex ist ein Verfahren zum Recycling von Kühlschränken.



Viele Stoffe lassen sich mit dem kryogenen Mahlverfahren von Messer zu Pulver zerkleinern.

DuoCondex zur kryogenen Abgasreinigung Das neu entwickelte DuoCondex-System bewährte sich jetzt auch in der Praxis. Eine erste Einheit wurde in eine Kühltank-Recycling-Anlage der Firma MeWa (Deutschland) integriert, die im Dezember bei ElektroRecycling in Slovenská L'upca (Slowakei) erfolgreich in Betrieb ging.

Erdreichgefrieren mit „verlorenen“ Lanzen Das Erdreichgefrieren ist ein bewährtes Verfahren, um den Baugrund für Baumaßnahmen zu stabilisieren. Häufig erfolgt die Kühlung dabei mit flüssigem Stickstoff, der über Lanzen in den Boden eingetragen wird. Durch eine neue Verfahrensweise können jetzt auch so genannte „verlorene“ Lanzen für dieses Verfahren eingesetzt werden. Diese sind so ausgelegt, dass sie nach Ausbildung des Frostkörpers im Erdreich verbleiben, ohne die Bohr- und Vortriebsarbeiten zu behindern oder die Baumaschinen zu beschädigen.

Das zum Patent angemeldete Verfahren wurde bereits auf einer Baustelle der Firma Porr in Österreich erfolgreich eingesetzt und erhielt auf dem österreichischen Tunneltag 2006 den Innovationspreis.

Feinpulver für hochwertige Instrumententafeln Auto-Instrumententafeln sind häufig mit Feinpulvern beschichtet, die aus thermoplastischem Polyurethan (TPU) bestehen. Um die Herstellung dieser Pulver zu optimieren, wurden im Messer-Kaltmahltechnikum ausgiebige Versuche durchgeführt. Dabei galt es, verschiedene Kaltmahlverfahren und Prozessparameter hinsichtlich Produktqualität und Wirtschaftlichkeit zu prüfen bzw. miteinander zu vergleichen. So entstand ein Pulver mit definierter Korngrößenverteilung, das keine Weichmacher benötigt und – im Gegensatz zum gängigen PVC – nicht an die Windschutzscheibe diffundiert. Auf Basis der erarbeiteten Verfahrensparameter wurde eine große Kaltmahlanlage bei der Firma Geba (Österreich) errichtet.

Produktion und Anlagenbau

Erfolgreiche Inbetriebnahmen durch gemeinsames Engagement

2006 wurde vor allem von erfolgreichen Inbetriebnahmen geprägt: In Smederevo, Serbien, gingen große Luftzerlegungsanlagen und ein Verflüssigungskreislauf „ans Netz“, in Ungarn und Slowenien wurden zwei Generatoranlagen zur On Site-Versorgung für die Kunden Bosch und Julon gestartet.

Parallel konnte mit der Detailplanung sowie der Beschaffung von Komponenten für neue Projekte begonnen werden. Dies waren der bisher größte Stickstoff-Generator innerhalb der Messer Gruppe für den Kunden Zoltek in Ungarn, ein Generator zur Versorgung des österreichischen Unternehmens MIBA, eine neue Luftzerlegungsanlage mit Verflüssiger in El Morell, Spanien, und einige Anlagen im Non-Cryo-Bereich.



Bei Bosch wurde ein Stickstoff-generator in Betrieb genommen.



Brennand Hall, Projektmanager Engineering und Production, bei Montagearbeiten in Slowenien.

Diese Projekte hatten eine Gemeinsamkeit – enorme technische und organisatorische Herausforderungen, die gelöst werden mussten, um die Anlagen kosten- und energieoptimiert sowie termingerecht zu realisieren. Hier waren das Wissen und die Einsatzbereitschaft der Ingenieure aus dem Zentralbereich und den beteiligten Landesgesellschaften gefordert. Die länderübergreifende Zusammenarbeit, das gewachsene interkulturelle Verständnis untereinander und die Bereitschaft, neue Wege zu beschreiten, waren der Schlüssel zum Erfolg und ein wichtiger Garant für das weitere Wachstum der Messer Gruppe.

Medizin

Neue Marktchancen erarbeitet und genutzt



Der kroatische Gesundheitsminister Neven Ljubičić besuchte den Stand von Messer auf der Zagreber Messe.

Im Frühjahr 2006 präsentierte die Messer Gruppe erstmalig ihr breit gefächertes Produktspektrum für das Marktsegment Medizin auf der Messe „Medizin & Technik“ in Zagreb, Kroatien. Von medizinischen Gasen über den Sauerstoffkonzentrator bis hin zu entsprechenden Lagerungs- und Rehabilitations-Produkten konnten sich Interessenten über die Leistungen und das Know-how von Messer informieren. Auch der kroatische Gesundheitsminister Neven Ljubičić stattete dem Messer-Stand einen Besuch ab. Schöner Erfolg am Rande: Messer erhielt eine Auszeichnung für den schönsten und interessantesten Messestand.

Der erfolgreiche Messeauftritt und die dadurch ausgelöste Nachfrage führten dazu, dass schon Mitte des Jahres ein eigener Verkäufer für medizinische Produkte bei Messer Croatia Plin eingestellt wurde. Er wird neben Kroatien auch angrenzende Länder wie Bosnien-Herzegowina und Mazedonien betreuen.

Verstärktes Engagement im Home-Care-Bereich

Mitte des Jahres wurde mit dem belgischen Home-Care Provider „OxysphAir“ Kontakt aufgenommen, um eine engere Zusammenarbeit zu diskutieren. Dieses Projekt konnte im letzten Quartal erfolgreich abgeschlossen werden – Messer Belgium übernahm 51 Prozent von „OxysphAir“. So kann nunmehr der Auftritt im Home-Care-Bereich wesentlich verstärkt werden. Auch eine Weiterentwicklung in angrenzende Länder ist möglich.

Dass der Bereich Home-Care innerhalb der Messer Gruppe intensiviert werden sollte, wurde auch im Rahmen der Unternehmenskonferenz in Tallin unterstrichen. Mehrere Arbeitsgruppen stellten dabei unabhängig voneinander fest, dass Home-Care ein wichtiger Aspekt für die zukünftige Strategie der Messer Gruppe ist. Genutzt werden muss dabei die Chance, sich vom Komponentenanbieter zum Systemanbieter zu entwickeln, der neben medizinischen Gasen auch die zugehörige Hardware liefert.

Atmosphäre für Erfolge schaffen



Diana Buss,
Leiterin Corporate
Communications,
Messer Group

Ihr Urlaub in der Camargue war für Diana Buss das Highlight 2006. Die ganze Familie begleitete sie in den Süden Frankreichs.



Petra Zöllner,
Assistentin von
Stefan Messer,
Messer Group

„Du fühlst du träumst, du fühlst du glaubst du fliegst“, diese Zeile aus dem WM-Lied von Herbert Grönemeyer begleitete Petra Zöllner durch den Fußballsommer. Ihr schönster Fan-Moment: wissen, dass wir im Halbfinale sind.



Alicia Vilchez,
Assistentin Logistik,
Messer Gases del Peru

Am 1. Mai 2006 fand in Peru ein Fest zu Ehren der Jungfrau von Chapi statt. Alicia Vilchez konnte gleichzeitig den Geburtstag ihres kleinen Sohnes feiern.

Logistik und Versorgung

„Bottlenecks“ beim Flaschenankauf gemeistert

Die erst im Vorjahr gegründete Messer GasPack GmbH (MGP), die für das Bestandsmanagement, die Beschaffung und die Standardisierung von Flaschenparks sowie Tanks verantwortlich ist, hat 2006 an „Fahrt aufgenommen“. Durch den Beitritt der rumänischen Tochtergesellschaft zum 1. März 2006 wuchs die Zahl der MGP-Mitglieder auf 17 an. Die Abläufe werden inzwischen routiniert abgewickelt, wobei das Hauptaugenmerk auf der termingerechten Versorgung der Tochtergesellschaften mit Flaschen und Tanks liegt.

Im Vergleich zu 2005 war speziell in der zweiten Jahreshälfte 2006 eine deutliche Entspannung bei den Lieferungen zu verzeichnen. Gleichwohl erwies sich der Kauf von Flaschen als Herausforderung, da hier weiterhin ein weltweiter Lieferengpass bestand. Um der großen Nachfrage nach Flaschen gerecht zu werden, wurden erstmalig größere Zukäufe in den USA getätigt. Eine neu eingerichtete Datenbank (CYDIS) für das Bestandsmanagement der Flaschen optimiert die europaweite Versorgung der Länder mit Gasflaschen. Alle Tochtergesellschaften haben nunmehr einen direkten Zugang zum System, was die Zusammenarbeit zwischen den Ländern und der Zentralfunktion einfacher und transparenter gestaltet.

Für 2007 hat MGP unter anderem zum Ziel, die neuen Abfüllstandorte in Dänemark und Frankreich mit genügend Assets zu bestücken.

Erfolg versprechende Perspektiven bei Tanks, Bulks und Transporten

Der europaweite Bedarf der Gruppe an über 430 kryogenen Tanks konnte termingerecht gedeckt werden. Rahmenverträge mit Hauptlieferanten halfen, den Lieferfluss noch reibungsloser zu gestalten. Ein neuer Liefervertrag wurde ebenfalls unterzeichnet, zwei weitere Vertragsabschlüsse folgen Anfang 2007.



Messer GasPack versorgt alle Gesellschaften der Messer Gruppe mit Gasflaschen und Tanks.



In der Bulk-Logistik konnte Ende 2006 die Erneuerung der Tankwagen-Flotte in Europa fortgesetzt werden. Der vergrößerte Fuhrpark soll die Belieferung der Kunden weiter optimieren, zusätzlich ist für 2007 eine Verbesserung der Tourenplanung im Bulk-Bereich geplant. Dazu wird Messer in einzelnen Ländern ein neues Software-Bulk-Programm einführen.

Die aufwändigen Transporte von Anlagenteilen aus China und Europa nach Smederevo in Serbien konnten erfolgreich abgeschlossen werden, die neuen Luftzerleger haben ihren Betrieb bereits aufgenommen. Planungen für weitere Transporte nach Tarragona, Spanien, wo Messer ebenfalls einen Luftzerleger errichtet, sind in vollem Gange.

Kundenversorgung mit Helium langfristig gesichert

2006 gelang es, einen langfristigen Liefervertrag für flüssiges Helium mit dem russischen Lieferanten Cryor abzuschließen. Durch diesen Vertrag, dem die Europäische Wettbewerbskommission zustimmen musste, verfügt Messer über einen direkten Zugang zu einer der sichersten Heliumquellen der Welt. Messer betrachtet Helium als Kerngeschäft und strebt einen weiteren Ausbau des Geschäftes an.

Das aus Erdgas gewonnene Helium dient vor allem zum Kühlen von supraleitenden Magneten in Kernspintomographen und von Raketenantrieben. Es wird in Orenburg im Ural tiefkalt verflüssigt und in Messer-eigene Container gepumpt, die per Lkw zu den Helium-Abfüllwerken in Frankreich, der Schweiz und Österreich transportiert werden. Zur zusätzlichen Absicherung der Kundenversorgung wird Messer in Österreich 2007 einen 115.000-Liter-Speichertank in Betrieb nehmen.

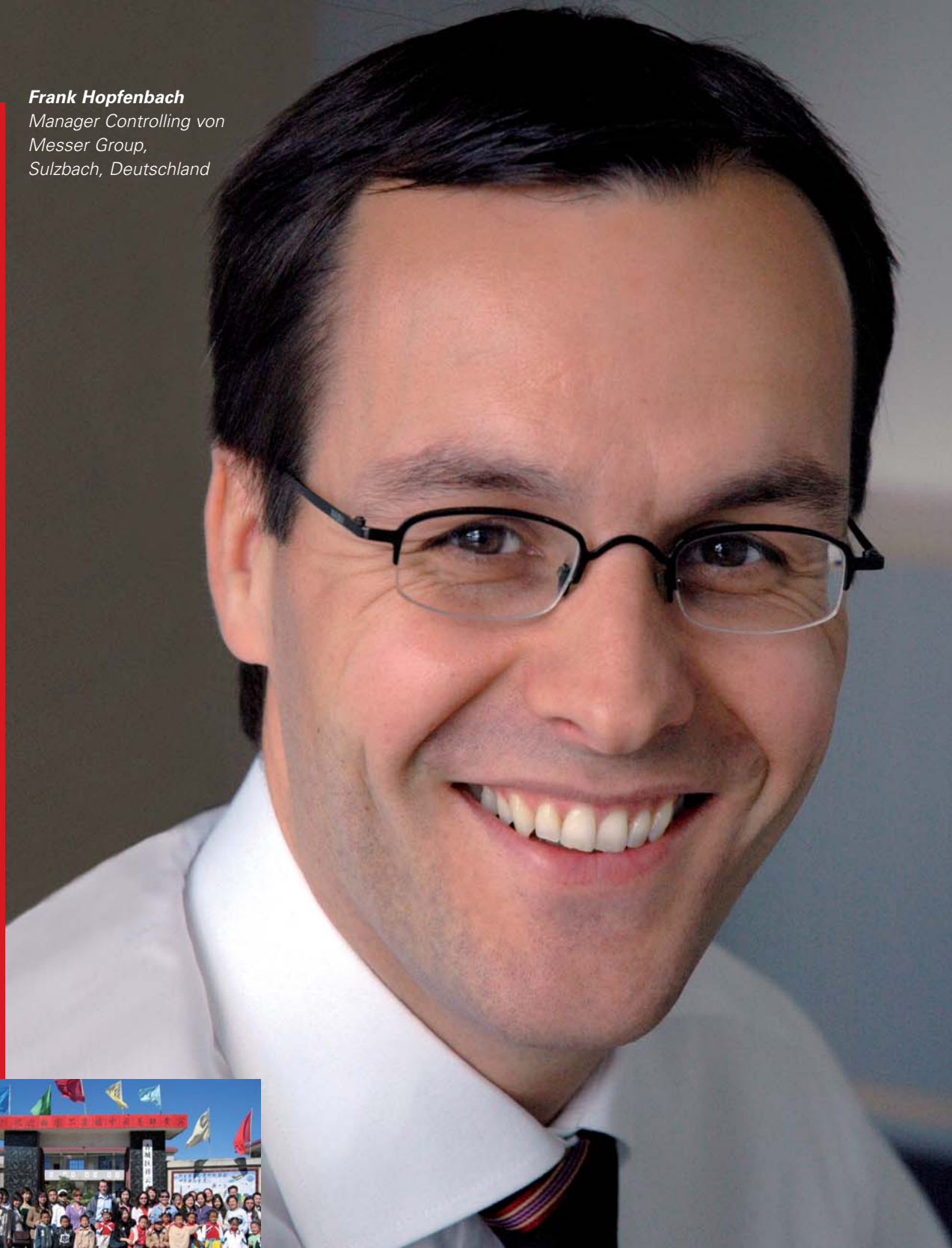
Recht und Versicherung

Unterstützung bei wichtigen Weichenstellungen

Wie in den Vorjahren begleitete die Konzernrechtsabteilung die Sitzungen des Aufsichtsrates und unterstützte die unterschiedlichen Zentralabteilungen in Sulzbach und Krefeld sowie die Geschäftsführungen von Messer Group und der Messer-Landesgesellschaften in allen rechtlich relevanten Angelegenheiten. So konnte maßgeblich zum Gelingen einiger Großprojekte wie Limes, dem Produktions-Joint-Venture mit Linde, beigetragen werden.

Anhängige Verfahren konnten zu Gunsten von Messer entschieden werden. Die finale Abwicklung des mit der Restrukturierung eingesetzten Prozesses ist einen wesentlichen Schritt weiter gekommen. Aller Voraussicht nach kann sie 2007 endgültig abgeschlossen werden.

Frank Hopfenbach
Manager Controlling von
Messer Group,
Sulzbach, Deutschland



Vier Monate verbrachte Frank Hopfenbach 2006 in China und erlebte einiges. Sein absolutes Highlight war – neben dem Verzehr eines frittierten Gänsefußes – der Besuch einer Grundschule, wo er versuchte, den Kindern westliche Essmanieren näherzubringen.

„Der Mitarbeiteraustausch mit meinem Kollegen Xu Qing war nicht nur beruflich eine tolle Erfahrung.“

Know-how gebündelt, Einsparungseffekte ausgebaut

Neu ist die Implementierung eines als Datenbank organisierten Knowledge-Managements, das eine optimierte rechtliche Unterstützung der zentralen und operativen Bereiche ermöglicht. Ebenfalls hervorzuheben ist die elektronische Beteiligungsverwaltung, durch die unterschiedliche Bereiche elektronischen Zugriff auf wesentliche Informationen der Messer-Gesellschaften erhalten.

Im November fand der erste unternehmensweite Juristentag in Sulzbach statt – eine ideale Plattform für Diskussionen und den Erfahrungsaustausch zwischen Juristen aus den verschiedenen Messer-Tochtergesellschaften. Vorträge zu den Themen Kartellrecht und Internationales Gesellschaftsrecht rundeten das Informationsangebot ab.

Nachdem 2005 die wesentlichen Versicherungsprogramme für die Jahre 2006 und 2007 festgeschrieben wurden, konnten nun auch Einsparungen in bisher nicht einbezogenen Sparten erzielt werden. Gleichzeitig wurde im Zusammenhang mit der Prämienbestimmung ein optimiertes Verfahren erarbeitet, das eine praktikable Ermittlung der Versicherungssummen erlaubt.

Revision

Positive Erfahrungen in allen Gesellschaften

Revisionen fanden 2006 in den Gesellschaften Messer France, Messer Tatrakas, Messer Austria, Messer Schweiz, Messer Italia, Messer Slovnaft und Messer Romania Gaz statt. Hierbei wurden die Einhaltung der Corporate Guidelines überprüft und stichprobenartige Belegkontrollen innerhalb der verschiedenen Prozesse durchgeführt. Bei Messer Slovenija fand eine anlassbezogene Revision statt.

Die untersuchten Länder kooperierten sehr gut und entwickelten oftmals gemeinsam mit dem Revisions-team neue Ideen. Die Empfehlungen aus den Revisionen wurden nach Prioritäten gestaffelt und umgesetzt. Als beste SAP-Organisation stellte sich dabei die Schweiz heraus, die mit hervorragend implementierten Prozessen überzeugte. Beste non-SAP-Organisation war Messer Romania Gaz, wo sich alle Mitarbeiter permanent dafür einsetzen, die Organisation zu optimieren. Auch 2007 werden wieder mindestens vier Gesellschaften einer regulären Revision unterzogen.



Atmosphäre für Erfolge schaffen



Dr. Leonardo Galli,
Leiter
Anwendungstechnik,
Messer Italia

Dr. Leonardo Galli hat einen schweren Gasfuß. Kein Wunder, dass er das alljährliche Rennen seines Kart-Clubs gewann.



Sándor Návay,
Service-Ingenieur,
Messer Hungarogáz

Es muss nicht gleich der Traumurlaub oder die Hochzeit sein – Sándor Návay genoss 2006 auch die kleinen Freuden des Lebens.



Christoph Launer,
Leiter Prozess-
optimierung,
Messer Group

Nicht nur über, sondern auch unter dem Meeresspiegel hat die griechische Insel Kreta ihre Reize, wie Christoph Launer bei einem Tauchgang erleben durfte.

Information Technologies

SAP-Harmonisierung konsequent weitergeführt

Im September 2006 startete die Weiterführung der SAP-Harmonisierung in der Messer Gruppe. Das Projekt, das im Mai 2005 begann, wurde wegen der strategischen Neuausrichtung der IT und des damit verbundenen Aufbaus eines Rechenzentrums in Groß-Umstadt, Deutschland, für ein Jahr ausgesetzt.

Die Strategie: Eines für alle

Die Anforderungen an das harmonisierte SAP-System waren klar definiert: Es soll mit einem Mandanten und mehreren Buchungskreisen auf dem neuesten SAP-Release „MySAP ERP 2005 (ECC 6.0)“ basieren und über ein europaweites Berechtigungskonzept verfügen. Grundlage dafür war ein definiertes, neu zu errichtendes Standard-Template, das für die gesamte Messer Gruppe gilt und an allen Standorten einsetzbar ist. Darüber hinaus sah das Projekt die Harmonisierung der Strukturen und Prozesse aller vorhandenen SAP-Systeme vor. Hiervon profitieren die 23 Gesellschaften der Messer Gruppe innerhalb Europas, die schon jetzt mit SAP arbeiten.

Teamwork für „Functional Design“ und „Customizing“

An der Weiterführung der SAP-Harmonisierung waren internationale Projektteams beteiligt. Jedes Team bestand aus rund 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Messer Gruppe, die in den Bereichen Finanzen/Controlling, Verkauf, Logistik, Einkauf, SHEQ, Produktion, Füllanlagen und Anlageninstandhaltung tätig sind. Zum Neustart des Projektes trafen sich die Projektteams an fünf europäischen Messer-Standorten. Die Zielsetzung lautete, die in der ersten Phase des Projektes erarbeiteten Unternehmensprozesse detailliert abzubilden. Dies war Voraussetzung, um die komplette Geschäftsabwicklung der Messer Gruppe im harmonisierten SAP-System transparent darstellen zu können. Die Ergebnisse dienten im nächsten Schritt zum Aufbau des „Functional Designs“ – einer Dokumentation zur Einstellung der Geschäftsprozesse in das System. Anfang 2007 erfolgt das so genannte „Customizing“, die Abbildung der Geschäftsprozesse in SAP. In weiteren Schritten wird mit der Installation des neuen SAP-Systems in den ersten Gesellschaften der Messer Gruppe begonnen.

Messer Information Services, Deutschland

Messer-Rechenzentrum in Betrieb Ihre Dienste und IT-Anwendungen stellt Messer Information Services seit Mai 2006 den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der beiden Schwestergesellschaften Messer Eutectic Castolin Gruppe und Messer Gruppe zur Verfügung. Der im September 2005 begonnene Aufbau eines gemeinsamen Rechenzentrums am Standort Groß-Umstadt, Deutschland, konnte in weniger als zehn Monaten realisiert werden.

Weiterführung strategischer IT-Projekte Besonders erfolgreich verlief die Zentralisierung der SAP-Server aus 23 operativen Gesellschaften der Messer Gruppe zu Messer Information Services. Rund 1000 SAP-Anwender aus 17 europäischen Ländern nutzen seitdem die Vorteile einer zentralen Plattform, wie eine erhöhte Ausfallsicherheit und das schnellere Bereitstellen von Updates.

Das Projekt „SAP-Harmonisierung“, das im Vorjahr wegen der Errichtung des Rechenzentrums ausgesetzt wurde, startete im September 2006 neu. Derzeit fließen die definierten und dargestellten Geschäftsprozesse in den zu errichtenden SAP-Prototypen ein.

Im Rahmen des Server Based Computing-Rollout schloss die für das Jahr 2006 geplante Implementierung der Server und IT-Anwendungen von Laborex-Sanescos medizinisch-technische Geräte GmbH, Österreich, und verschiedener Messer-Landesgesellschaften in die gemeinsame Server-Farm im Dezember 2006 erfolgreich ab.

Hohe Ausbildungsquote Soziale Verantwortung hat bei Messer Tradition. So stellte Messer Information Services 2006 drei Auszubildende für die Berufe des Fachinformatikers und des Informatikkaufmanns ein. Mit einer Ausbildungsquote von zehn Prozent liegt die IT-Gesellschaft sogar über der von Messer ins Leben gerufenen Initiative zur Förderung junger Menschen.



*Absolvieren eine Ausbildung bei Messer Information Services:
(v.l.) David Krause, Sebastian Ohl und Marc Strohbach.*

Atmosphäre für Erfolge schaffen



Rita Bai,
Senior Financial Analyst,
Messer China

Das gesicherte Absteigen an einer Mauer am Berg „Long Wang“ erforderte viel Mut und Ausdauer von Rita Bai.



Carlos Chacate,
Assistent
Marketing Vertrieb,
Messer Gases del Peru

Gemeinsam mit seinem 19-jährigen Sohn Bruno besuchte Carlos Chacate die „Face Stones“ von Marcahuasi, die in rund 4000 Metern Höhe liegen.



Vincent Boyet,
Mitarbeiter im
Labor St. Georges,
Messer France

Das Segeln auf einem Katamaran ist ein echtes Erlebnis. Vincent Boyet und seine Frau durften dabei sogar Delfine beobachten.

Cryogenic Engineering

Know-how und Wirtschaftlichkeit im Anlagenbau Am 23. Januar 2006 wurde Cryogenic Engineering GmbH als Gemeinschaftsunternehmen zwischen Messer Group und dem chinesischen Anlagenbauer von Tieftemperatur-Luftzerlegungsanlagen Hangzhou HangYang gegründet. Ziel dieses Joint Ventures ist es, schlüsselfertige kryogene Luftzerlegungsanlagen zu vermarkten. Die Anlagen von Cryogenic Engineering verbinden die langjährige Design- und Betriebserfahrung von Messer mit den wirtschaftlichen Fertigungskosten und der großen Fertigungskapazität von HangYang, die bei über 50 Anlagen pro Jahr liegt.

Cryogenic Engineering plant und baut Luftzerlegungsanlagen, Sauerstoff- und Stickstoff-Generatoren sowie Komponenten zur Effizienzsteigerung von Altanlagen.

In seinem Gründungsjahr konzentrierte sich das Unternehmen vor allem auf die Vorstellung des Firmennamens und des Produktportfolios. Gleichzeitig wurden Kontakte zu Interessenten von Luftzerlegungsanlagen in West- und Osteuropa, im Nahen Osten

Auf gutes Gelingen des Joint Ventures wurde im Januar angestoßen:
(v.l.) Dr. Frank Ruhland, Messer;
Mao ShaoRong, Zhy Shuoyan,
beide HangYang; Markus Müller,
Messer; Gerfried Schmidt,
Hui Wang, Cryogenic Engineering;
und Stefan Messer.



und in den früheren GUS-Ländern aufgebaut. So konnten mehr als 30 Angebote für Luftzerleger mit einer Sauerstoffkapazität von 1.000 bis 30.000 Normkubikmetern pro Stunde erstellt werden, größtenteils für Anlagen, die noch aktiv sind. Bei den Interessenten und Kunden handelt es sich primär um Betreiber so genannter Minimills, die in Lichtbogenöfen Stahlschrott zu neuem Stahl schmelzen. Aber auch kleine Gasfirmen, die ihre Produktionskapazität erweitern oder erneuern wollen, zeigten Interesse an den Leistungen von Cryogenic Engineering.

Das größte Investitionspotenzial liegt in den Märkten der GUS-Länder und im Nahen Osten, die ein überdurchschnittliches Wirtschaftswachstum aufweisen. Hier bestehen bereits gute Kontakte, die zu Kooperationen ausgebaut werden können; einige Verhandlungen über den Verkauf von Luftzerlegern stehen kurz vor dem Abschluss.



Herbert Herzog

Leiter Marketing und Kommunikation
bei Messer Austria,
Gumpoldskirchen, Österreich



Wenn die nächste Generation das Licht der Welt erblickt, werden aus Töchtern Mütter und aus Vätern Großväter. Herbert Herzog ist einer dieser frisch gebackenen „Opas“ und dementsprechend stolz auf Tochter Anne und Enkelsohn Ben.

„Opa? Zeit, erwachsen zu werden!“

Berichte aus den Ländern – Osteuropa

Messer Austria, Österreich

Positive Entwicklung trotz verschärften Wettbewerbs Vor dem Hintergrund eines verstärkten Wettbewerbs- und Preisdrucks kann mit einem Umsatzplus von drei Prozent gegenüber dem Vorjahr das Geschäftsjahr 2006 positiv gesehen werden. Der Marktanteil von Messer Austria blieb trotz einer insgesamt verhaltenen Nachfrage konstant, Steigerungen gab es aber in den Bereichen Lebensmittel, Luftfahrtindustrie und Automobilzulieferindustrie.

Neue Technik sichert mehr Unabhängigkeit Zum Jahresende wurden die wesentlichen Arbeiten für die Restgasverwertungsanlage am Standort Gumpoldskirchen abgeschlossen. Zur Sicherung der Produktverfügbarkeit wurde ein Heliumspeichertank mit einem Fassungsvermögen von 115.000 Litern installiert, die Fertigungsarbeiten finden im Frühjahr 2007 ihren Abschluss. Beide Projekte sind weitere große Schritte in Richtung Unabhängigkeit der Messer Gruppe.

Erfolge bei zahlreichen Projekten Aus dem in 2005 erfolgreich abgewickelten Projekt „Erdreichgefrieren“ für den Wiener U-Bahn-Bau ergaben sich 2006 weitere Folgeprojekte. Darüber hinaus profitierte Messer Austria vom Aufwind in der Luftfahrtindustrie: Die FACC Fischer Advanced Composite Components Aktiengesellschaft wird auch im neu erbauten Werk mit Stickstoff aus einer On Site-Anlage von Messer versorgt.

Im Bereich Automotive konnte bei einem Großkunden die bestehende On Site-Versorgung für weitere zehn Jahre gesichert und ein Vertrag über einen zweiten Stickstoffgenerator für neue Produktionslinien abgeschlossen werden. Folgeaufträge vergab auch der Lebensmittelgroßhändler C+C Pfeiffer. Das dort im letzten Jahr installierte Siber-System zur Transportkühlung von Lebensmitteln führte 2006 zur Nachrüstung weiterer vier Werke.

Die enge Zusammenarbeit mit der Anwendungstechnischen Abteilung führte zu einem neu entwickelten Verfahren der Zementkühlung. Das Verfahren wurde bei zwei österreichischen Kunden eingesetzt und ermöglicht eine zuverlässigere Temperatursteuerung des Betons bei geringerem Kühlmittelverbrauch.

Auch Coca-Cola ließ sich von der Leistungsfähigkeit von Messer Austria überzeugen: Ab Januar 2007 werden die drei Betriebe Markusquelle, Römerquelle und Coca-Cola mit jährlich 4900 Tonnen Kohlendioxid beliefert.

Beim Kunstharzhersteller CYTEC sorgen Gaseanwendungen seit 2006 für mehr Qualität in der Produktion. Für den Transport der Produkte wird statt Druckluft nunmehr Stickstoff in den Leitungssystemen eingesetzt. Den Stickstoff liefert Messer Austria direkt aus einer Membrananlage.



Eine neue Heliumquelle schafft Unabhängigkeit – der Speichertank steht in Österreich.



Gute Partner: Manfred Neuböck (r.), Vorstand Technik FACC, und Uwe Rosenow, Vertriebsleiter von Messer Austria.



Stickstoff wird zum Zementkühlen eingesetzt.



Berichte aus den Ländern – Osteuropa



Marcin Ruprecht,
Techniker,
Messer Polska

Für Marcin Ruprecht erfüllte sich 2006 einer seiner größten Träume: Er machte einen fünf-tägigen Tauchkurs im Roten Meer.



Krisztina Fehér,
Verkaufsassistentin,
Messer Hungarogáz

Als großer Schumi-Fan wollte Krisztina Fehér schon immer ein Foto von sich und ihrem Idol haben. 2006 hat es geklappt – fast zumindest.



Florin Popilian,
Netzwerk-Administrator,
Messer Romania

Gemeinsam mit seiner Verlobten bereiste Florin Popilian im Sommer 2006 die Karpaten. Am Balea-See fanden sie sogar noch Schnee.

Im Bereich Entwicklung den Vorsprung ausgebaut Schwerpunkte im Bereich Entwicklung waren die Fertigstellung des Technikums in Gumpoldskirchen, das einen Brennerfreistand und eine weitere Brennerversuchskammer erhielt, sowie die Brennerentwicklung zur NOx-Reduktion. Die erweiterten Versuchsmöglichkeiten trugen bereits Früchte in Form zweier innovativer, flammenloser Brennersysteme.

Weitere Forschungsaktivitäten waren die Zusammenarbeit mit der Montanuniversität Leoben am FFG-Projekt (FFG = Forschungsprojekt der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft) Sauerstoffbrenner-Entwicklung und die Erstellung von Simulationen für Verbrennungsprozesse mit dem Gaswärme-Institut e. V. in Essen, Deutschland. Darüber hinaus ermöglichte die Partnerschaft mit der RHI AG, einem führenden Hersteller von Feuerfestmaterial in der Metallindustrie, das Knüpfen von neuen Kontakten in diesem Segment.

Messer Polska, Polen

Standort Police modernisiert 2006 konnte Messer Polska mehrere neue Abfüllstellen für ArMix, N₂ und N₂ Mix am Standort Police nahe Stettin einrichten. Dies verbesserte sowohl die Produktqualität als auch die Arbeitsbedingungen, gleichzeitig erhöhte sich die Leistungsfähigkeit des Standortes.

Analytiklabore neu ausgestattet Eine umfassende Modernisierung erhielten die beiden Labore zur Qualitätskontrolle in Chorzów und Police. Zum Teil wurden die Einrichtungen komplett neu erbaut und mit modernen Analytikgeräten ausgestattet. Beide Labore ermöglichen nun die Entnahme und Untersuchung von Luftgasen bis zu einer Reinheit von 5.0, Kohlendioxid bis zu 4.5 und von Gasgemischen. Bei medizinischen Gasen können Analysen gemäß den Anforderungen der Europäischen Pharmacopoeia erfolgen, bei Lebensmittelgasen entspricht die Analyse der Direktive 96/77/EG.



Neue Abfüllstellen machen den Standort Police leistungsfähiger.



Umfassende Analysen ermöglichen die Labore in Chorzów und Police.



Ein Team mit dem Kunden (stehend v.l.): Mariusz Skóra (Leitung Ziehwerk, Śrubex S.A.), Roman Blachecki (Messer Polska), Günter Wagendorfer (Messer Austria), Dariusz Okas (Vertreter von Ebner in Polen). Hockend: Peter Stelzhammer (Ebner Österreich).

Gase optimieren Herstellungsprozesse Mit der Implementierung einer synthetischen Schutzatmosphäre konnte Messer Polska das Wärmebehandlungsverfahren der Firma Śrubex in Łańcut optimieren. Gleichzeitig wurde ein Fünf-Jahres-Vertrag über die Lieferung von Wasserstoff in Trailern und flüssigem Stickstoff unterzeichnet. Auch die Firma HCMŚ in Miasteczko Śląskie erteilte einen Auftrag für die Sauerstoffversorgung eines Schachtofens.

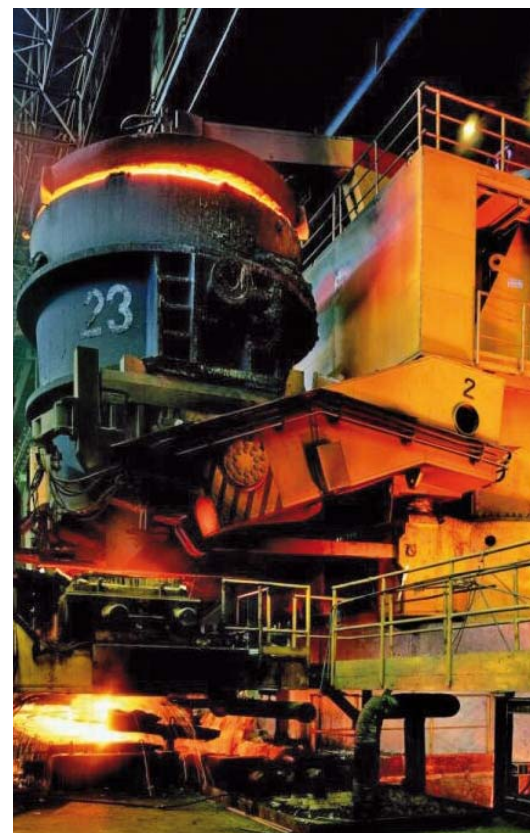
Mit dem Wasserwerk Toruń wurde die Lieferung von flüssigem Sauerstoff für die Ozonherstellung vereinbart. In zwei weiteren Wasserwerken starteten ebenfalls Versuche mit Ozon zur Wasserbehandlung.

Auch im Bereich Lebensmitteltechnik war Messer Polska erfolgreich: 14 Neuaufträge, unter anderem über flüssigen Stickstoff zum Frosten, unterstreichen das Wachstum dieser Branche.

Vollgas für die Automobilindustrie Mit Delphi Polska, einem international führenden Systemtechnologie-Anbieter von Komponenten für Automobile und Mobilelektronik, konnte ein Liefervertrag über flüssigen Stickstoff unterzeichnet werden. Delphi Polska setzt den Stickstoff primär in der Wärmebehandlung ein.

Ausgezeichnete Sicherheit Gleich zwei Auszeichnungen verlieh der Europäische Industriegasverband EIGA an Messer Polska: Eine goldene Auszeichnung für 1.500.000 unfallfreie Stunden am Standort Chorzów und eine bronzene Auszeichnung für den Standort Środa Śląska, der seit fünf Jahren unfallfrei war. Außerdem erhielt Messer Polska den Road Safety Award.

Gesamtversorgung für Flaschengase übernommen Mittal Steel Poland, der mit Abstand größte Stahlproduzent Polens, ist bereits seit einiger Zeit Kunde von Messer. So wird seit 2001 der Standort Huta Cedler mit flüssigem Stickstoff und Wasserstoff beliefert; das Stahlwerk Huta Sendzimira erhält seit 2005 Flaschengase. Anfang 2006 wurde diese Zusammenarbeit deutlich ausgeweitet: Messer Polska erhielt den Zuschlag für die Lieferung von Flaschengasen für alle polnischen Stahlwerke von Mittal Steel Poland. Entsprechende Lieferungen starteten am 16. Januar 2006. Die Zusammenarbeit verlief so positiv, dass der Liefervertrag im Dezember 2006 ausgeweitet wurde. Er gilt nun bis Ende 2007 und schließt die Versorgung einer weiteren Gesellschaft von Mittal Steel Polen, der Könningshütte in Chorzów, mit ein.



Tibor Mészáros

Techniker bei Messer Tatragas,
Šala, Slowakei



Am 5. September 2006 hat sich für Tibor Mészáros die Welt verändert: An diesem Tag kam sein Sohn Peter zur Welt. Der stolze Vater unterstützte seine Frau während der Geburt und durchschnitt anschließend die Nabelschnur.

„Die Geburt unseres zweiten Sohnes war eindeutig mein Highlight 2006.“

Messer Tatragas, Slowakei



Messer Tatragas erhielt den Zuschlag für die Wasserstoffversorgung von U.S.Steel.

Erfolge in der Metallurgie und Glasherstellung Für eine neue Anlage zur Blechherstellung, die das Unternehmen U.S.Steel in Betrieb nahm, erhielt Messer Tatragas den Zuschlag für die Wasserstoffversorgung und lieferte außerdem eine entsprechende Versorgungsanlage. Der Wasserstoff, der für die Herstellung der Ofenatmosphäre beim Blechglühen erforderlich ist, wird bis 2009 von Messer Tatragas bereitgestellt. Darüber hinaus wurde eine komplette Druckstation geliefert und installiert. Einen weiteren Auftrag über die Lieferung von 1.200.000 Kubikmeter flüssigem Stickstoff erteilte die Firma Bekaert Hlohovec für ihre Drahtwärmebehandlung. Demgegenüber benötigte der Glashersteller RONA Lednicke Rovne 1.200.000 Kubikmeter flüssigen Sauerstoff, um eine neue Technologie im Bereich Glaspolieren durchführen zu können.



Kühlschränke werden mit Stickstoff wieder verwertet.

Fleischgenuss aus dem Langtunnel Die Firma SMP Weisenhorn produziert feine Fleisch- und Wurstwaren. Ein von Messer Tatragas an den Standort Matuskovo gelieferter Langtunnel optimiert die Produktion weiter: Nach kurzem Anbraten werden die Schweinefiletstücke mit Stickstoff schockgefrostet, damit sie lange frisch und appetitlich bleiben. Messer Tatragas lieferte für dieses Projekt insgesamt 624.000 Kubikmeter flüssigen Stickstoff.

Moderne und ökologische Verarbeitung von Elektroabfall Ende 2006 nahm die Firma Elektorecycling in Slovenska Lupča eine neue Anlage für die Verwertung alter Kühlschränke in Betrieb. Durch die Duo-Condex-Technologie ist das Recyclingunternehmen in der Lage, die Freon-Werte in der Abluft deutlich unter den vorgeschriebenen Grenzwerten zu halten. Darüber hinaus lieferte Messer Tatragas auch flüssigen Stickstoff, der beim Ausfrieren der Kühlschränke und der Inertisierung der gesamten Verarbeitungseinrichtung benötigt wird.

Messer Croatia Plin, Kroatien



Messer Croatia erhielt die Genehmigung für die Herstellung medizinischer Gase.

Erfolgreiche Gaseversorgung im Unternehmensverbund Sowohl im eigenen Land als auch auf angrenzenden Märkten konnte Messer Croatia Plin eine optimale Gaseversorgung sicherstellen. Ein Beispiel dafür waren die erfolgreichen Lieferungen von flüssigem Sauerstoff an das Stahlwerk Zenica in Bosnien und Herzegowina, die in Zusammenarbeit mit den Schwestergesellschaften in Serbien und Ungarn realisiert wurden. Weitere Gaslieferungen erfolgten an mittelständische Unternehmen im Bereich Laserschneiden und an verschiedene Neukunden, die hochwertige Schutzgase für ihre Produktionen benötigten.

Genehmigungen für Medizingase erhalten Ein für Messer Croatia Plin besonders wichtiges Ereignis war die Erteilung von Produktions- und Verkaufsgenehmigungen für Medizingase. So überprüften das kroatische Gesundheitsministerium und die Zulassungsbehörde für Arzneimittel die Produktion von medizinischem Stickstoffoxydul sowie Sauerstoff, was auch die Luftzerlegungsanlage am Standort Dugi Rat einschloss. Darüber hinaus erhielt Messer Croatia Plin eine fünf Jahre lang gültige Verkaufsgenehmigung für medizinischen Sauerstoff und Stickstoffoxydul.



Berichte aus den Ländern – Osteuropa



Beáta Gerstmár,
Assistentin Verwaltung,
IT, Messer Hungarogáz

■
*Gibt es etwas cooleres
als eine lange Party-
nacht? Nicht für Beáta
Gerstmár, die mit Freun-
den aus Budapest und
Rom feierte.*



Laura Lucanu,
Personalentwicklerin,
Messer Romania

■
*Rund um eine Psycholo-
gie-Konferenz in Istanbul
lernte Laura Lucanu eine
fremde Kultur kennen.*



Dario Cazuola,
Mitarbeiter der
Logistikabteilung,
Messer Italia

■
*Vor der Küste von
Sharm el Sheik erlebte
Dario Cazuola im Juni
2006 einen perfekten
Tauchurlaub.*

Ausrichtung auf hohe Ansprüche der Lebensmittelbranche Um Gase und Know-how auch im Lebensmittelbereich anbieten zu können, arbeitete Messer Croatia Plin 2006 mit Hochdruck an der Einführung des HACCP-Systems. Im Dezember fand ein Vorzertifizierungsaudit seitens der Zertifizierungsgesellschaft BVQI statt, so dass die Zertifizierung nach HACCP im ersten Quartal 2007 erfolgt sein sollte.

Oxyfuel-Technologie erhitzt Glasofen Der Glashersteller Vetropack suchte während der Kaminreparatur an seinem Glasofen nach einer effizienten Erhitzungsalternative. Die Lösung waren Sauerstoffbrenner und die Oxyfuel-Technologie von Messer. Messer Croatia Plin lieferte und installierte für dieses Projekt die komplette Hardware und versorgte die Anlage 37 Tage lang mit insgesamt 2.100 Tonnen flüssigen Sauerstoff.



*Einen neuen Sauerstofftank
installierte Messer Croatia
Plin bei Vetropack.*

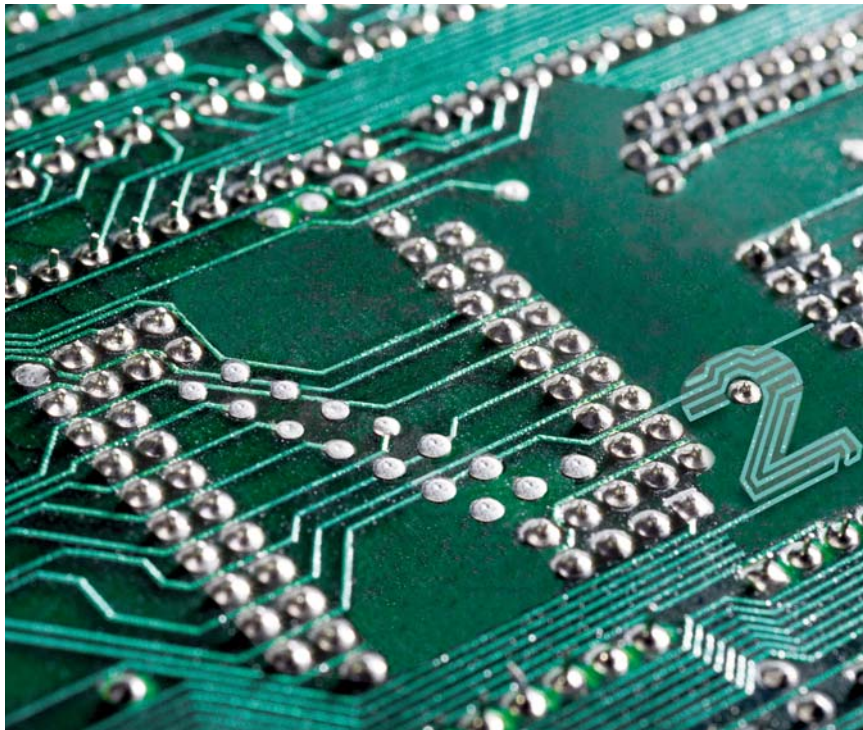
Messer Slovenija, Slowenien

Kleiner Luftzerleger für Julon Die Investition in die On Site-Anlage bei Julon wurde abgeschlossen und im Juli mit dem Probetrieb begonnen.

Erster Kunde für Kühlen bei Lebensmitteltransporten Das Jahr 2006 war für die Anwendungstechnik sehr erfolgreich, so dass ein Viertel mehr Gas an Kunden aller Industriebranchen geliefert werden konnte. Messer Slovenija lieferte Trockeneis in thermisch isolierten Behältern zum Kühlen bei Lebensmitteltransporten von Engrotuš Celje. Das Projekt war deshalb so wichtig, weil es sich um das erste in Osteuropa handelte und als Referenzobjekt dienen kann.



*Bei Julon wurde der kleinste
Luftzerleger der Messer
Gruppe installiert.*



Baugruppenfertigung mit Stickstoff.

Baugruppenfertigung unter Stickstoff In der Industrie wurde der Vorjahresbedarf um 41 Prozent überschritten. Noch immer war das Löten unter Stickstoff aktuell, wo trotz starken Wettbewerbs drei neue Projekte bei SG Automotive, Altel und Elrad International gewonnen werden konnten.

Resonanz in der Metallurgie In den Unternehmen Impol Valjarna und Noži Ravne wurden Wärmebehandlungen durchgeführt. Diese beiden Projekte fanden in der Metallurgiebranche die größte Resonanz.

Schweißen und Schneiden weiter vorne Beim Schweißen und Schneiden hat sich auch 2006 der Trend bezüglich des Plasmaschneidens und -schweißens fortgesetzt. In folgenden Unternehmen konnten Projekte in der Laserversorgung umgesetzt werden: WV Term,

Sirius Maribor, Metalia Trbovlje und Arsed. Beim Plasmaschneiden gewann Messer Slovenia Projekte bei MDM Ljubljana, KAL Mežica und ITAS-CAS.

Umweltzertifikat In naher Zukunft soll der Umweltstandard ISO 14000 eingeführt werden, womit die von unseren Kunden geforderten Umweltschutzbedingungen unserer Produkte gewährleistet werden.

Messer Aligaz, Türkei

Positive Geschäftsentwicklung Messer Aligaz konnte wegen des positiven Wirtschaftsklimas und der industriellen Entwicklung in der Türkei den Umsatz an Bulk- und Flaschengasen im Jahr 2006 steigern.

Bei Sicherheit an erster Stelle Von der EIGA, European Industrial Gases Association, wurde Messer Aligaz mit dem Goldenen und Silbernen Award für Unfallfreiheit ausgezeichnet.

Natalia Vinogradova
Sekretärin und ComManagerin
bei Elme Messer Gaas,
Tallinn, Estland



2006 besuchte Natalia Vinogradova zum ersten Mal in ihrem Leben Paris. Dabei lernte sie eine faszinierende Stadt, vor allem aber viele ihrer Kollegen aus der ganzen Welt kennen, die gemeinsam mit ihr am Kommunikationstreffen der Messer Gruppe teilnahmen.

**„Mein Highlight des Jahres?
Ganz klar das ComMeeting
in Paris.“**

Elme Messer Gaas, Estland, Lettland, Litauen, Ukraine, Russland (Kaliningrad)

Konjunktur im Baltikum ermöglicht sehr gute Geschäftsentwicklung 2006 war es möglich, den Umsatz der zur Messer Gruppe gehörenden Gesellschaften im Baltikum um mehr als 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu steigern. Das Gleiche gilt für das Ergebnis nach Steuern. Der Marktanteil der Messer Gruppe erhöhte sich auf etwa 35 Prozent.

Ein Grund für diese Entwicklung war die positive konjunkturelle Entwicklung in den baltischen Ländern – das Wirtschaftswachstum lag zwischen fünf und neun Prozent. Darüber hinaus bemühten sich die einzelnen Regierungen, zum Teil mit Hilfe der EU, infrastrukturelle Maßnahmen zu realisieren, um diese Entwicklung langfristig zu stabilisieren. Dennoch wird ein Beitritt in den Euro-Raum aufgrund der gegebenen Inflationsraten erst 2009 erfolgen.

Marktpotenziale nutzen, Produktwege verkürzen Bei der Entwicklung neuer Märkte konzentrierte sich Elme Messer Gaas besonders auf die Ukraine, die ein riesiges Potenzial bietet. Der ukrainische Markt wird dabei vom Standort Kharkov aus bearbeitet. Bei den Gaseanwendungen gehörten das Wellenlöten mit Stickstoff und die Abwasserneutralisation mit Kohlendioxid zu den meist nachgefragten Verfahren in der baltischen Region.

Die Wirtschaftlichkeit von Elme Messer Gaas wurde auch 2006 von umfangreichen Importen mit langen Transportwegen beeinträchtigt. Dies wird sich voraussichtlich erst 2009 mit der Inbetriebnahme einer Luftzerlegungsanlage bei Elme Messer Metalurgs grundlegend ändern.

Marktentwicklung und Investitionen Alle Gesellschaften von Elme Messer Gaas sind zwischenzeitlich nach ISO 9001 zertifiziert. Die Energiekosten sind derzeit noch etwas günstiger als in Westeuropa, allerdings ist ein Trend zur Anpassung an deren Niveau zu bemerken.

Die Entwicklung der Absatzmengen ist vor allem durch die Anwendungstechnik beachtlich gewachsen. Hier wird es durch die fortschreitende Umstellung von Kohlendioxid auf Mischgasschweißen, erfolgreiche Stickstoffverfahren und den vermehrten Kohlendioxid-Einsatz in der Abwasserneutralisation auch zukünftig Veränderungen geben.

In 2006 investierte Elme Messer Gaas rund 2,3 Mio. Euro in Tankfahrzeuge, Gasflaschen und Flaschenbündel, um die Versorgungslogistik für flüssige und gasförmige Produkte nachhaltig zu verbessern.



Abwasserneutralisation mit Kohlendioxid.



Elme Messer Gaas investierte in die Hardware zur besseren Versorgung mit Industriegasen.



Berichte aus den Ländern – Osteuropa



Tamás Bándy,
Werksleiter On Site,
Messer Hungarogáz

In der Nähe der Rudolfs-
hütte auf etwa 3000
Metern Seehöhe wären
Tamás Bándy und
sein Sohn am liebsten
„abgehoben“.



Wolfgang Pöschl,
Geschäftsführer,
Messer Schweiz

Im Rahmen seines
25-jährigen Firmen-
jubiläums freute sich
Wolfgang Pöschl
besonders über die
persönliche und
bewegende Laudatio
von Stefan Messer.



Frederico Mautino,
Manager Vertrieb
Medizinische Gase,
Messer Italia

Wo für andere der Weg
endet, beginnt er für
Frederico Mautino erst.
Im Sommerurlaub 2006
durchquerte er mit sei-
ner Familie so manches
Wasserloch.

Messer Technogas und MG Odra Gas, Tschechische Republik

Full Service für Spolchemie Spolchemie in Usti nad Labem wird von Messer Technogas mit flüssigem Stickstoff und Sauerstoff beliefert. Für die Inertisierung nutzt Spolchemie auch Stickstoff aus einer Messer-PSA-Anlage. 2006 intensivierte die tschechische Tochter auch die biologische Klärung mit Sauerstoff, wobei drei Injektionssysteme geliefert und in Betrieb genommen wurden.

Stickstoff in der Wärmebehandlung In der Härterei nutzt Grazziano Cervený Kostelec 1,3 Mio. Kubikmeter flüssigen Stickstoff.

Gestiegene Absätze im On Site- und Rohrleitungsgeschäft von MG Odra Gas Gemäß den vertraglichen Bestimmungen wurden die Stickstofflieferungen an den On Site-Kunden OKD, DPB a.s. in 2006 um 1.500 Normkubikmeter pro Stunde erhöht. Auch Mittal Steel in Ostrava zeigte einen anhaltend hohen Gasebedarf, speziell an Rohrleitungsgasen wie Sauerstoff.

Mit den OKD, DPB a.s. und Biocel Paskov konnten jeweils Verlängerungen der Versorgungsverträge abgeschlossen werden.

Richtlinien erfolgreich umgesetzt und überprüft Speziell bei medizinischen Gasen und Lebensmittelgasen stellt die EU hohe Anforderungen an die Produktion und Distribution. Diesen Forderungen wurde bei MG Odra Gas unter anderem durch eine Validierung der Prozesse und Steuerungssysteme im Bereich Luftzerlegungsanlagen und für das SF-Umfüllwerk, Rechnung getragen.

In Sachen Qualitätssicherung konnten gleich zwei Erfolge erzielt werden: Die Kontrollaudits gemäß ISO 9001 und ISO 14001 wurden erfolgreich durchgeführt.



Kläranlage Spolchemie
in Usti nad Labem.



Membrananlage –
N₂-Lieferungen für
On Site-Kunden OKD,
DPB.



MG Odra Gas wurde nach ISO 9001 und ISO 14001 zertifiziert.

Messer Chimco Gas, Bulgarien



Der neue Hauptsitz von Messer Chimco Gas verfügt über eine eigene Abfüllung.



Ferromix ist Teil der Produktpalette zum Schweißen und Schneiden.

Neuer Standort in der Hauptstadt Der neue Hauptsitz von Messer Chimco Gas in Sofia ist nicht nur Vertriebs- und Verwaltungszentrum, sondern verfügt über eine eigene Abfüllung und Logistiksysteme. So wurden Aktivitäten gebündelt und gleichzeitig sieben neue Arbeitsplätze geschaffen. Messer Chimco Gas investierte außerdem in Tanks, Tankwagen und Versorgungsequipment.

Produkte und Leistung im Fokus Im Bereich der Schweißgaseaktivitäten stabilisierte Messer Chimco Gas seine Position durch das Herstellen der Gasgemische Ferromix X4 sowie von flüssigem Argon und CO₂ direkt beim Kunden. Die Gesellschaft gewann drei Kryobanken als Kunden für flüssigen Stickstoff. An den Kunden Melexis wurde Hardware im Wert von 90.000 Euro verkauft, in 2007 schlossen sich Lieferungen von flüssigem Argon an.

Industriegaseverband gegründet Zusammen mit den Wettbewerbern der Branche hat Messer Chimco Gas den Industriegaseverband BIGA – Bulgarian Industrial Gases Association – gegründet.

Erfolgreiche Zertifizierungen Messer Chimco Gas konnte seine medizinischen Gase für weitere fünf Jahre als Medikament registrieren. Außerdem wurde das interne Audit für die ISO 9001:2000 Zertifizierung erfolgreich durchgeführt.

Messer Hungarogáz, Ungarn



Messer Hungarogáz feierte 100 Jahre Industriegase.



Bei Zoltek wurde ein zweiter Stickstoffgenerator in Betrieb genommen.

Ungarn feiert 100 Jahre Industriegase Die Industriegaseherstellung feierte in Ungarn 2006 ihr 100-jähriges Jubiläum. Aus diesem Anlass veranstaltete Messer Hungarogáz für seine Kunden, Partner und Mitarbeiter sowie für die interessierte Öffentlichkeit eine Vielzahl von Veranstaltungen. In Symposien, Kundentreffen und Mitarbeitererevents wurden neben wichtigen anwendungstechnischen Bereichen, Produkten und Dienstleistungen auch die Werte der Messer Gruppe präsentiert. Ein Höhepunkt des Jubiläums war die offizielle Jubiläumsparty, auf der mehr als 300 bedeutende Kunden und Partner zu Gast waren.



Neue Stickstoffgeneratoren für Zoltek und Bosch Zoltek gilt als einer der größten Kohlefaserhersteller Ungarns und ist gleichzeitig einer der größten On Site-Kunden von Messer Hungarogáz. 2006 konnte bei Zoltek ein zweiter Stickstoffgenerator unter Vertrag genommen werden, der eine Stundenkapazität von 4.500 Kubikmeter Stickstoff und 1.500 Kubikmeter Instrument-Luft (trockene Pressluft) besitzt und im Juni 2007 in Betrieb gehen wird.

Ebenfalls in 2006 nahm der neue Stickstoffgenerator bei Bosch in Hatvan planmäßig seinen Betrieb auf. Dabei gelang es, die für eine Stickstoffproduktion von 1.000 Normkubikmeter pro Stunde ausgelegte Anlage im Rahmen der geplanten Investitionskosten auszubauen. Die bei Cryogenic Engineering hergestellte Anlage arbeitet zur vollsten Zufriedenheit von Bosch.

Géza Gremesberger
Projekt- und Service-Ingenieur
bei Messer Hungarogáz,
Budapest, Ungarn



Sonne, Spaß und Schnee – wenn diese drei Dinge zusammentreffen ist Géza Gremesberger mit seiner siebenköpfigen Familie im Winterurlaub. Und dass man dabei nicht unbedingt Skier braucht, um schnell ins Tal zu kommen, beweist dieses Bild eindrucksvoll.

*„Den Berg hinunter,
dass der Schnee staubt –
das ist genau mein Ding.“*



Hankook, koreanischer Reifenhersteller, wählte Messer Hungarogáz als Partner.



Der japanische Hersteller von Russpartikelfiltern, Ibiden, bezieht Stickstoff.



Temperaturprüfung von Fertigerichten.



Ein Erdgas-Sauerstoff-Brenner für LightTech.

Stickstoff für die Reifenherstellung Hankook, ein bekannter koreanischer Reifenhersteller, wählte Messer Hungarogáz als Partner für die Gaseversorgung seiner ersten europäischen Produktionsanlage. Die neue Anlage befindet sich im ungarischen Dunaújváros und benötigt für die Jahresproduktion von etwa 10 Mio. Reifen rund fünf Mio. Kubikmeter Stickstoff. Diese Menge liefert Messer Hungarogáz bis zur Inbetriebnahme des neuen Stickstoffgenerators mit einer Kapazität von 1.250 Normkubikmetern pro Stunde vorerst flüssig.

Zweite PSA-Anlage für Ibiden in Betrieb genommen Noch im November 2005 konnte Messer Hungarogáz eine weitere Liefervereinbarung mit dem japanischen Konzern Ibiden abschließen. Ibiden ist weltweit führend in der Entwicklung von Dieselpartikelfiltern und erhielt im Rahmen des ersten Vertrages jährlich 4,8 Mio. Normkubikmeter Stickstoff. Im Juni 2006 konnte dann eine zweite PSA-Anlage in Betrieb genommen werden, so dass sich das Gesamtliefervolumen an Ibiden auf einen Wert von 3,1 Mio. Euro pro Jahr erhöhte.

Schonende Sauberkeit durch Schneestrahlen Das japanische Unternehmen Shinwa nutzt für die Reinigung und Entfettung von Kunststoffteilen Trockeneis. Dabei werden die zu reinigenden Flächen mit Kohlendioxid aus einer automatischen Schneepistole behandelt. Dieses Verfahren, das so genannte schonende Schneestrahlen, reinigt, ohne das Material abzunutzen. Ab 2006 liefert Messer Hungarogáz vertragsmäßig 1.000 Tonnen flüssiges Kohlendioxid für diese Anwendung.

Kühlverfahren mit flüssigem Stickstoff überzeugte Gastro-Unternehmen Gasztro-Futár-Honet, ein Zulieferer von tischfertigen Gerichten und Spezialist für den Betrieb von Kantinen, konnte als Kunde für die Belieferung mit flüssigem Stickstoff gewonnen werden. Den Ausschlag für diese erfolgreiche Akquisition gab ein Besuch mit dem Neukunden im Betrieb von Slov-Gast in Bratislava, wo Kühlverfahren mit Stickstoff bereits erfolgreich eingesetzt werden. Gasztro-Futár-Honet wird jährlich rund 600.000 Kubikmeter flüssigen Stickstoff erhalten.

Schweißplätze durch komplettes Gaseversorgungssystem ausgebaut Mit der Akquisition von Bombardier Transportation Hungary konnte Messer Hungarogáz einen großen Erfolg im Bereich Schweißen und Schneiden erzielen. Bombardier Transportation war im Flaschengeschäft bereits Kunde von Messer und konnte – gegen starke Konkurrenz – nun auch für die Flüssiggasversorgung gewonnen werden. Insgesamt wurden 100 Schweißplätze mit einem kompletten Gasversorgungssystem ausgestattet.

Erdgas-Sauerstoff-Brenner verbessert Glasqualität LightTech, ein Hersteller von Solarien und Solariumröhren, suchte nach einer Möglichkeit, die Qualität seiner speziellen Germizidlampenröhren zu erhöhen. Dies war im vorhandenen sechs Quadratmeter großen Ofen unter Einsatz eines Erdgas-Luft-Brenners und der Luftvorwärmung mittels Rekuperator nicht möglich. Messer Hungarogáz lieferte einen Erdgas-Sauerstoff-Brenner, der nicht nur die Glasqualität verbesserte, sondern gleichzeitig den Ergasverbrauch um circa 50 Prozent senkte.

Schmelzversuch mit Erdgas-Sauerstoff-Brennern Gemeinsam mit General Electric in Zalaegerszeg führte Messer Hungarogáz im Dezember 2006 einen dreiwöchigen Schmelzversuch mit Erdgas-Sauerstoff-Brennern durch. Eingesetzt wurden die Brenner in zwei Schmelzöfen, in denen Vitritglas, das schwarze Glas in der Fassung von Glühbirnen, produziert wird. Hier konnte Messer Hungarogáz



Berichte aus den Ländern – Osteuropa



Monica Dobrin,
Verkaufsassistentin,
Messer Romania

Die ganze Familie zu einem Fest zusammenzuführen – dieses schöne Ereignis erlebte Monica Dobrin. Anlass waren der Geburtstag ihrer Mutter und die Geburt ihrer Nichte wenige Tage zuvor.



Mesud Ramić,
Maschinenbau-Ingenieur
Anwendungstechnik,
Messer Sarajevo Plin

Auf einem Sommerfest lief Ensar Ali, der jüngere Sohn von Mesud Ramić, zum ersten Mal ganz selbstständig.



László Bíró,
Leiter
Anwendungstechnik,
Messer Hungarogáz

László Bíró erlebte direkt vor Ort, wie der Dschungel die Stadt Ankor im heutigen Kambodscha zurückeroberte. Auch der Film „Tomb Raider“ wurde hier gedreht.

voll überzeugen und erhielt den Auftrag, den Praxisversuch auf weitere sechs Monate auszudehnen. Hintergrund des Schmelzversuches war es, die Glasqualität zu erhöhen und gleichzeitig den Energiebedarf der Schmelzöfen zu senken.

Sauerstoff unterbindet unangenehme Gerüche In einzelnen Gebieten von Gödöllő, einer Stadt nahe Budapest, traten speziell im Sommer Geruchsbelästigungen auf. Grund dafür war Fäulnis in den Abwasserleitungen. Messer Hungarogáz reichernte das Abwasser des Klärwerks mit Sauerstoff an, worauf sich schon nach einem Tag eine deutliche Verbesserung der Luft einstellte. Auch wirtschaftlich erwies sich die Sauerstoffbegasung als optimale Lösung.

Beseitigung von Bodenbelastungen Auf dem Gelände eines ehemaligen Alaunerde-Werks war der Boden mit Lauge verschmutzt worden. Die deshalb notwendige Bodensanierung unterstützte Messer Hungarogáz mit der Lieferung und Anwendung von flüssigem Kohlenwasserstoff. Während der Bodensanierung wurde das ausgepumpte Grundwasser mit Mineralsäure weitestgehend neutralisiert und durch Lanzen zusätzlich gasförmiges Kohlendioxid unter das Grundwasserniveau gepresst. Das Kohlendioxid reduzierte den pH-Wert des belasteten Wassers auf besonders umweltfreundliche Art.



Kohlensäure hilft bei der Bodensanierung.

Forschungsverträge abgeschlossen Mit der Universität Corvinus und einer weiteren technischen Universität schloss Messer Hungarogáz Forschungsverträge ab. Forschungsgegenstand sind einerseits die technologische Optimierung der kryogenen Lebensmittelfrostung und die Reduzierung der Keimung von Kartoffeln bei Etylenverwendung sowie andererseits die Bogen-Lötschweißung von Dünnblechen mit Überzug.

Messer Sarajevo Plin und Messer Mostar Plin, Bosnien-Herzegowina

Messer Sarajevo Plin übertrifft Geschäftsplanung Die geschäftliche Entwicklung von Messer Sarajevo Plin fiel für 2006 sehr positiv aus: Die hochgesteckten Planungsziele für den Verkauf von flüssigen Gasen wurden nicht nur erreicht, sondern sogar übertroffen. Auch der Verkauf von Flaschengasen lag 15 Prozent über Plan. Vor diesem Hintergrund konnte Messer Sarajevo Plin seine Position auf dem heimischen Markt weiter stabilisieren.



Messer Sarajevo Plin stärkte die Position in Bosnien-Herzegowina.

Einsatz für Kunden Die Versorgung von Mittal Steel Zenica mit großen Mengen Sauerstoff und Argon wurde auch 2006 fortgesetzt. Messer Sarajevo Plin lieferte innerhalb von zehn Monaten 12 Mio. Kubikmeter Sauerstoff und 263.000 Kubikmeter Argon. Mit der Firma Polihem Tuzla konnte ein Vertrag über die Lieferung von 1200 Tonnen Stickstoff unterzeichnet werden. Im Bereich Flaschengase war es möglich, viele neue Kunden, wie Strolit Odzak, das Kohlenbergwerk Kakanj und Novi Most B. Krupa, zu gewinnen.

Messer Mostar Plin mit gleichbleibender Entwicklung Messer Mostar Plin litt unter dem kontinuierlichen Gaspreisverfall, der durch neue Wettbewerber weiter verschärft wurde. Hinzu kamen landespolitische Probleme, die die wirtschaftliche Entwicklung bremsen. Der Umsatz ging gegenüber dem Vorjahr leicht zurück, die geschäftliche Situation ist aber insgesamt positiver.

Qualitätssicherung und Hardware-Investitionen Messer Mostar Plin arbeitet bereits seit einigen Jahren gemäß dem Qualitätsmanagementsystem ISO 9001:2000. Im September 2006 fand ein Prüfungsaudit durch einen externen Prüfer statt, das mit Erfolg absolviert werden konnte.

Die Gesamtinvestition betrug in 2006 rund 170.000 Euro, es wurden größtenteils neue Sauerstofftanks und Gasflaschen angeschafft.

Messer Romania Gaz, Rumänien (Messer Group Romania, Rumänien)

Profitables Wachstum in allen Bereichen Messer Group Romania konnte in allen Bereichen profitabel wachsen und den Umsatz um etwa 25 Prozent steigern. Der Marktanteil der Messer-Gesellschaften in Rumänien lag bei rund 12 Prozent, was gegenüber 2005 eine Verbesserung von einem Prozent bedeutet. Diese Entwicklung gelang durch das Wirtschaftswachstum in Rumänien und die Akquisition wichtiger Kunden im Bereich Kohlendioxid, wie beispielsweise der Brauerei Heineken.

Luftzerlegungsanlage Smederevo GMP zertifiziert, Fuhrpark verjüngt

Durch die Zertifizierung der neuen Luftzerlegungsanlage in Smederevo, Serbien, können deren Produkte, wie Lebensmittelgase und medizinische Gase, nunmehr europaweit eingesetzt werden. Dies stärkt nicht nur den Standort Rumänien, sondern die Messer Gruppe insgesamt. Neue Speicherbehälter, Stahlflaschen und Fahrzeuge optimieren den Transport.

Stickstoffgenerator für staatliche Kohleminen Einen größeren Auftrag konnte Messer Romania Gaz für die staatlichen Kohleminen ausführen: Bei Petrosani wurde ein mobiler Stickstoff-Generator errichtet.

2007 wird Messer Group Romania etwa 3,8 Mio. Euro in einen neuen Hauptsitz für die rumänischen Gesellschaften investieren. Ein hochmodernes Abfüllwerk für Gasflaschen ermöglicht dann die Vervollständigung der Produktpalette um hochreine Flaschengase und sichert die nötigen Kapazitäten für das erwartete Wachstum. Am neuen Standort sind Hauptquartier, Technisches Zentrum und Lager unter einem Dach.



Die Brauerei Heineken bezieht in Rumänien Kohlendioxid.



Bergarbeiter profitieren von einem erhöhten Sicherheitsstandard mit Stickstoff.



Paula Sterian

Geschäftsführungsassistentin,
Corporate Controlling & Communications
bei Messer Romania, Bukarest,
Rumänien



Wenn Paula Sterian Urlaub macht, dann zieht es sie fast immer in die Berge. Die wildromantische Landschaft, die klare Luft und die vielen Freizeitmöglichkeiten faszinieren die Naturliebhaberin immer wieder aufs Neue.

„Ausspannen in den Bergen – für mich immer wieder ein Ereignis.“

Messer Vardar Tehnogas, Mazedonien



Messer Vardar Tehnogas ist ein erfolgreiches mazedonisches Unternehmen.

Mazedonische Metallindustrie gewonnen Die mazedonische Tochtergesellschaft konnte ihre Ergebnisse im Geschäftsjahr 2006 im Gegensatz zum Vorjahr noch steigern. Mit den neuen Kunden aus der Metallindustrie, die Unternehmen Fiord in Kavadarci und Iskra DS Construction in Kunanovo, stärkt Messer Vardar Tehnogas seine Position.

Wein mit Gasen behandeln Die größte Weinkellerei in Mazedonien, Tikves in Kavadarci, behandelt seit 2006 ihre Produkte mit Gasen von Messer.

Messer Vardar Tehnogas wurde seitens der Wirtschaftskammer der Republik Mazedonien als eines der besten Unternehmen in Mazedonien vorgeschlagen und dafür mit einer Auszeichnung geehrt.

Messer Tehnogas, Serbien



Die neue Produktionsanlage bei Messer Tehnogas wurde feierlich eingeweiht.

Gesicherte Versorgung des Balkans mit Industriegasen Im serbischen Smederevo haben die Messer Gruppe und der chinesische Spezialist für den Bau großtechnischer Produktionsanlagen für Industriegase Hangzhou HangYang im März die erste gemeinsam errichtete Luftzerlegungsanlage erfolgreich in Betrieb genommen. Die Anlage versorgt vor allem den Stahlproduzenten U.S.Steel Serbia, aber auch den gesamten Balkan mit Sauerstoff und Stickstoff. Als Vorreiter einer neuen Luftzerlegergeneration ist sie mit modernster Technologie ausgestattet und produziert zu niedrigsten Betriebskosten. Dabei wurde sie in einer Rekordzeit von nur elf Monaten errichtet. Messer investierte 44 Millionen Euro in die Produktionsanlage.

Europäische Vorgaben in Serbien erfüllt Messer Tehnogas erhielt das in der EU vorgeschriebene HACCP-Zertifikat für die sichere Produktion von Lebensmittelgasen vom Technischen Überwachungsverein München, Deutschland. Da Messer Tehnogas seine Gase, wie CO₂, Stickstoff, Argon und Lachgas, an die Lebensmittelindustrie und Messer-Gesellschaften in der benachbarten EU liefert, wurde die Zertifizierung erforderlich, obwohl Serbien noch nicht der EU beigetreten ist. Die Überprüfung des HACCP-Systems erfolgt jährlich.



MESSER

Franky Ferreira
Elektromechaniker
bei Messer France,
Mitry-Mory, Frankreich

”



Franky Ferreira liebt Herausforderungen und das Gefühl von Freiheit. Beides fand er bei einem Fallschirmsprung über Laon. Der freie Fall dauerte 10 Sekunden, Franky Ferreras Begeisterung hielt deutlich länger an.

„Der Fallschirmsprung aus 4000 Metern dauerte eine Minute – die beste Minute des Jahres.“

Berichte aus den Ländern – Westeuropa

Messer France, Frankreich



Bild links: Reinigen mit Trockeneispellets löst mehr und mehr herkömmliche Strahlverfahren ab. Bild rechts: Das DuoCondex-Verfahren ermöglicht die Abluftreinigung mit Stickstoff.

Gute Referenzen bei Technologien Bei Sanofi konnte Messer France eine Referenzanlage für das DuoCondex-Verfahren von Messer zur Abluftreinigung mit Stickstoff installieren. Außerdem wird das Reinigen von Oberflächen mit Trockeneispellets immer populärer, daher hat die französische Gesellschaft ein Produktionsnetzwerk für Trockeneis aufgebaut. Die neue Snowline-Technologie (bisheriger Name: Cook and Chill System) ist im CHR Krankenhauszentrum der Stadt Grenoble im Einsatz. Das System ermöglicht das Kühlen und Aufwärmen von vorgekochten Speisen. Dabei kamen die hochwertigen beheiz- und kühlbaren Spezialcontainer für die Zentralküche vom Hardwarepartner Electrocalorique zum Einsatz. Messer France lieferte zwei Befüllstationen für flüssiges Kohlendioxid. Die Anlage wurde Ende September erfolgreich in Betrieb genommen und dient als erste Referenzanlage in diesem Bereich.

Ausbau der Produktionsstärke Der Ausbau der Produktionsanlage für Kohlendioxid in Lavéra hat im Jahr 2006 bereits begonnen. Messer France erweiterte auch sein Netz von Abfüllanlagen mit dem Bau eines Werks in Folschviller im Osten von Frankreich zwischen Saarbrücken und Metz. Die Inbetriebnahme der neuen Anlage ist für April 2007 vorgesehen. Neueste Technologien, wie Filtrac, das von Messer France entwickelte Automatisierungsprogramm für Abfüllanlagen, sowie Babel, ein System zur Rückverfolgbarkeit der Flaschen und deren Inhalte, kommen zum Einsatz. 20 neue Mitarbeiter werden unter Anwendung der von Messer France mittlerweile überall verbreiteten 300-bar-Technologie bis zu 300.000 Flaschen pro Jahr abfüllen. Mit diesem neuen Abfüllwerk sichert Messer France die Versorgung seiner Kunden in Nord- und Ostfrankreich. Langfristig können von Folschviller aus auch Kunden in den Nachbarländern versorgt werden.



Babel ist ein Tracking-System zur lückenlosen Verfolgbarkeit von Gasflaschen.

Joint Venture zwischen Messer und Linde in Frankreich Limes, Joint Venture zwischen den Industriegaseherstellern Linde und Messer, wird etwa 20 Millionen Euro in eine Produktionsanlage für Luftgase in Saint Herblain bei Nantes investieren. Die Inbetriebnahme der Anlage wird voraussichtlich im vierten Quartal 2008 erfolgen und etwa 20 neue Arbeitsplätze in der bretonischen Region schaffen.

Die Luftzerlegungsanlage wird mit einer Produktionskapazität von 300 Tonnen Stickstoff, Sauerstoff und Argon pro Tag ausgelegt. Die Anlage ist mit modernster Technologie ausgestattet. Das ermöglicht das Gewinnen von hochreinem Sauerstoff für Laseranwendungen, von Stickstoff, der allen qualitativen und gesetzlichen Anforderungen für den Einsatz in der Lebensmittelindustrie entspricht, und von Argon, das vor allem zum Schweißen benötigt wird. Viele der im Westen von Frankreich angesiedelten Produktionsbetriebe werden von der Luftgasequelle profitieren können, die die Versorgungssicherheit von Industriegasen wesentlich erhöhen wird.



Im Dezember wurden die Joint-Venture-Verträge für Limes unterzeichnet.



Berichte aus den Ländern – Westeuropa



Benno Brinlinger,
Verkäufer,
Messer Schweiz

Benno Brinlinger wurde 2006 stolzer Vater. Mit Söhnchen Lennart ging es gleich in den Winterurlaub, wo sich der Kleine im rosa Skidress als Mädchen „tarnte“.



Attilio Mantrovani,
Bereichsmanager,
Messer Italia

Tennis ist die große Leidenschaft von Attilio Mantrovani und seinen Kindern. Wenn sie nicht selbst spielen, besuchen sie gerne Turniere, wie hier den Davis Cup.



Antje Aubert,
Geschäftsführungs-
assistentin,
Messer France

Die Auswahl des eigenen Brautkleids ist wohl für jede Frau ein absolutes Highlight. Antje Aubert erlebte es Ende 2006.

Messer Carburos, Spanien

Vertragsverlängerungen bei On Site und Pipeline Der bestehende On Site-Vertrag mit Carburos Metálicos (Air Products) zur Lieferung von 14.500 Nm³ gasförmigem Sauerstoff und 15.000 Nm³ gasförmigem Stickstoff pro Stunde wurde um 15 Jahre verlängert. Im Bereich Pipeline-Versorgung konnten ebenfalls Verträge verlängert werden, so zum Beispiel mit Terquimsa, Dow Chemical, Repsol Química und Bayer Polímeros. Mit den Reedereien Aarús Marítima und Transmar gewann Messer Carburos darüber hinaus zwei Neukunden für gasförmigen Stickstoff. Insgesamt stieg der Sauerstoff- und Stickstoff-Umsatz via Pipeline gegenüber 2005 um rund sechs Prozent an. Der Gesamtumsatz an gasförmigen Sauerstoff und Stickstoff erhöhte sich um annähernd vier Prozent.

Erfolgreiche Akquisitionen im Bulk-Geschäft Gleich mehrere Neukunden konnten für die Gaseversorgung im Bulk-Bereich gewonnen werden: Colorrobia España, die flüssigen Sauerstoff zur Anreicherung bei der Keramikherstellung nutzen; Hochland, die mit flüssigem Stickstoff, Sauerstoff und Kohlendioxid zum Gefrieren von Lebensmitteln und zur Abwasseraufbereitung beliefert werden, sowie die NISA Gruppe, die medizinischen Sauerstoff in Krankenhäusern in Sevilla und Madrid einsetzt und damit der erste Großkunde für medizinische Gase für Messer in Spanien ist.

Weitere Neukunden sind Congelados Olot (flüssiger Stickstoff zum Gefrieren von Lebensmitteln), Consorcio d'Aigües de Tarragona (Kohlendioxid zur Trinkwasseraufbereitung in einem Wasserwerk) und Proma Hispania (flüssiges Argon und Kohlendioxid zum Schweißen in der Automobilherstellung).

Forschungsprojekt mit der Universität Tarragona Einen Schwerpunkt im Bereich Forschung und Entwicklung bildete 2006 ein Projekt aus dem Bereich Lebensmitteltechnologie: Untersucht wurde die Aufrechterhaltung organischer und chemischer Qualitätsmerkmale von kalt gepresstem Olivenöl unter Schutzatmosphäre. Die Untersuchungen fanden in enger Zusammenarbeit mit der Sektion für Organische Chemie der Universität Tarragona statt.



Consorcio d'Aigües de Tarragona setzt flüssiges Kohlendioxid zur Wasseraufbereitung ein.



Zur Keramikherstellung nutzt Colorrobia España flüssigen Sauerstoff.

Messer Italia, Italien



In Brugine, nahe Padua, nahm Messer Italia eine 300-bar-Füllanlage in Betrieb.

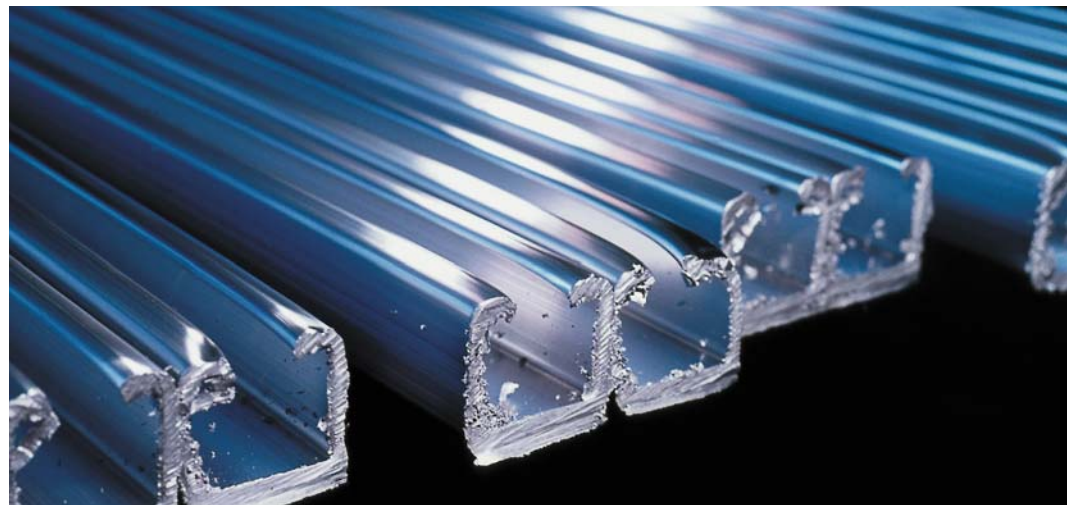
Umsatzzuwächse auf breiter Front 2006 konnte Messer Italia die Umsätze gegenüber dem Vorjahr um 12 Prozent steigern. Im Bulk-Geschäft war trotz der Schwierigkeiten auf der Beschaffungsseite eine Umsatzsteigerung von zwei Prozent möglich. Besonders erfreulich entwickelte sich das Flüssiggasgeschäft für Sauerstoff, Stickstoff und Kohlendioxid. Im Flaschengeschäft war eine Zuwachsrate von neun Prozent zu verzeichnen, wozu besonders Argon und Argonmischgase sowie Gase für die Lebensmittelindustrie beitrugen.

Eine überproportionale Wachstumsrate konnte im Medizin-Segment erzielt werden. Hier lag der Umsatz 45 Prozent über dem Vorjahresniveau.

Neue 300-bar-Füllanlage Im Dezember 2006 wurde eine neue, vollautomatisierte 300-bar-Füllanlage in Brugine, nahe Padua, in Betrieb genommen. Die Anlage wurde von der Schwestergesellschaft Messer France, Frankreich, bezogen und ist Teil eines Werks, das technische und medizinische Gase abfüllt. Mit den Gasen werden vor allem Kunden im Nordosten Italiens versorgt. Das Medizingasgeschäft konnte im Jahre 2006 besonders im Bereich der Versorgung mit Kleincontainern fuer LOX med. SANOX weiterhin planmäßig ausgebaut werden.

Zertifizierte Qualität Neben der ISO-Zertifizierung für das Flüssigkohlendioxid-Geschäft erfolgte im November 2006 die ISO 9001-Zertifizierung für die Abfüllung und den Verkauf von Medizingasen, Lebensmittelgasen und technischen Gasen in Flaschen und kryogenen Behältern. Weiterhin erfolgte die Zertifizierung für Dienstleistungen im Bereich der Sauerstofftherapie und zugehöriger Geräte. Die Zertifizierung wurde von der Schweizer Firma Quality Service Schaffhausen AG durchgeführt.

Erfolgreiche Marktentwicklungen Im Bereich Anwendungstechnik konnten 2006 entscheidende Erfolge erzielt werden. Besonders die Verfahren Aluminiumstrangpressen „INCAL“, Transportkühlung und Lebensmittelanwendungen verzeichneten ein großes Kundeninteresse.



Dr. Dorian Mazzini
Büroleiter bei Messer Italia,
Castelnuovo Berardenga,
Italien



Im April 2006 erhielt Dr. Dorian Mazzini den Dokortitel in klassischer Philologie. Die Verleihung des Titels durch den Präsidenten der Prüfungskommission wird er wohl nie vergessen.

„Die Ernennung zum Doktor der klassischen Philologie war eine große Ehre für mich.“

Messer Schweiz, Schweiz



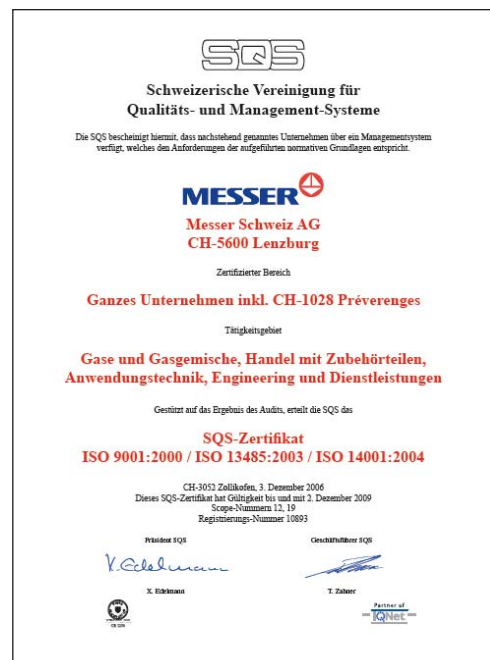
Messer Schweiz nahm eine Abfüllanlage für 300-bar-Produkte in Betrieb.

Marktchancen für Umsatzsteigerung genutzt Das Geschäftsjahr 2006 verlief für Messer Schweiz sehr erfreulich – der Umsatz konnte um acht Prozent gesteigert werden, auch das Planergebnis wurde übertroffen. Der Wettbewerb hat sich, vor allem auf der Preisebene, weiter verschärft. Besonders nach medizinischen und Schweißschutzgasen ist die Nachfrage stark gestiegen.

Neue Abfüllanlagen bringen Unabhängigkeit Im Rahmen des Projekts „Independence“ zur Sicherung der Unabhängigkeit von Messer konnten eine Abfüllanlage für 300-bar-Produkte sowie eine Abfüllung für Schwefeldioxid-Gemische und PbB-Spezialgase in Betrieb genommen werden. So konnte der Markt für diese Produkte weiter entwickelt werden, dasselbe gilt für die Aktivitäten im präventiven Brandschutz und für On Site-Anlagen im Weinbau.

Gute Resultate bei Qualitätssicherung und Akquisition Neben der Einführung von Qualitätssicherungssystemen nach DIN beziehungsweise ISO stand das Jahr 2006 im Zeichen der Rezertifizierung durch die SQS bezüglich ISO 9001, 14001, 13485 und Anh. II.3 der Richtlinie 93/42/EWG. Alle konnten erfolgreich abgeschlossen werden.

Nicht weniger erfreulich ist das Ergebnis der Neukunden-Akquisition: Messer Schweiz gewann insgesamt zehn neue Bulk-Kunden und sechs Aufträge für On Site-Anlagen.



Alle Rezertifizierungen der Schweizer Gesellschaft waren erfolgreich.



Berichte aus den Ländern – Westeuropa



Sohn von Antonio Almansa, Techniker, Messer Carburos

Im wahrsten Sinne des Wortes märchenhaft fand Antonio Almansa die Begegnung seines Sohnes Oupman mit Schneewittchen.



François Mas, Kundendiensttechniker, Messer France

François Mas besuchte die französische Insel Mont-Saint-Michel mit dem berühmten Benediktinerkloster, in dem bis heute Mönche leben.



Stefano Cardinale, Verkäufer, Messer Italia

Über einen erfolgreichen „Beutezug“ freuten sich Stefano Cardinale (l.) und seine beiden Freunde im Sommer 2006.

Messer Benelux, Belgien und Niederlande

Messer Benelux macht sich stark für Patienten Seit dem 1. Oktober 2006 hält die belgische Messer-Tochter die Mehrheit der Anteile an OxysphAir, in Belgien als Home-Care-Spezialist bekannt. OxysphAir liefert seit 1999 medizinische Geräte an Patienten von Lungenheilkundenzentren, die nicht stationär versorgt werden. Bereits seit 2001 hat Messer in Belgien als Sublieferant den medizinischen Sauerstoff bereitgestellt. Messer Benelux stärkte durch die Akquisition weiter seine bereits herausragende Position im Bereich Home Care.



Messer Benelux hält die Mehrheit der Anteile an OxysphAir.

Kohlendioxid für Gewächshäuser In den Niederlanden versorgen die Energiekonzerne die Gewächshäuser des Landes nicht mehr nur mit Gas und Strom, sondern wandeln sich zu Komplettanbietern. Energielieferant Essent hat sich für Messer als Partner für CO₂-Lieferungen entschieden. Die Lieferungen werden auf 5.000 Tonnen geschätzt und beginnen im Mai 2007.



Kohlendioxid wird in Gewächshäusern gezielt eingesetzt.

In Belgien hat Typhoon Messer als Partner erwählt, um den Markt für Gartenbau mit alternativen Energiequellen zu bearbeiten. Der Holzheizungslieferant möchte die Verbrennung primärer Brennstoffe durch ökologisch fundierte Verbrennungssysteme ersetzen. Das geschätzte Potenzial liegt pro Kunde bei 1.000 Tonnen CO₂.

Für gutes Papier Ein ganz neuer Geschäftszweig ist die Papierindustrie. Bereits drei Kunden, Smurfit, Stora-Enso und Sappi, konnten für die Anwendung von CO₂ zur Neutralisation des Prozesswassers gewonnen werden. Andere Additive können so vermieden und die Papierqualität erhöht werden.

Nanotubes – kleine Röhrchen für große Anwendung

Nanocyl betreibt in Wallonien ein Forschungszentrum für Nanotubes und begann jüngst die Produktion der mikrofeinen Röhrchen aus Kohlenstoff. Messer Benelux versorgt Nanocyl dazu mit 200.000 Normkubikmetern flüssigem Stickstoff. Die Nanotubes werden unter anderem zur Festigung vieler Materialien eingesetzt.

Messer Danmark, Dänemark

Erster Anbieter für 300-bar-Flaschengase Im Dezember 2005 fiel die Entscheidung für die Investition in ein neues Abfüllwerk für 300-bar-Flaschengase. Ende 2006 war das Werk am selbst gewählten Produktionsstandort Kolding kurz vor der Fertigstellung und Inbetriebnahme. Die 300-bar-Technologie hat für den Verbraucher vor allem wirtschaftliche Vorteile, denn sie bietet mehr Inhalt und dadurch längere Nutzungszeiten der Gasflaschen bei gleicher Flaschengröße. Gleichzeitig führt Messer ein neues Flaschenventil ein, das die Gasentnahme sicher und einfach macht.

Zwischen Jutland und Fünen hat Messer Danmark ein Netzwerk von Vertriebspartnern etabliert, das bereits vor der Eröffnung der neuen Abfüllstation tätig wurde.

Im Dezember war das neue Abfüllwerk in Kolding kurz vor der Inbetriebnahme.



Jhon Escalante

Manager Kundenservice bei
Messer Gases del Peru,
Callao, Peru

”



Um die Lagerräume eines Öltankers im Pazifik mit Stickstoff zu inertisieren, mussten Jhon Escalante und sein Team immer wieder zwischen Hafen und Tanker pendeln. Für alle eine große berufliche und private Herausforderung.

„Zu erleben, wie alle an Bord an einem Strang zogen, war außergewöhnlich.“

Berichte aus den Ländern – Peru

Messer Gases del Peru, Peru



Messer Gases del Peru lieferte Stickstoff bis auf den Pazifischen Ozean.

Bei Sider Peru, dem größten Pipelinekunden von Messer Gases del Peru, wurde nach einer Umstrukturierung das brasilianische Unternehmen Gerdau zum Hauptanteilseigner. Gerdau ist einer der größten Stahlhersteller der Welt. Das steigerte die Nachfrage nach Produkten aus der Luftzerlegungsanlage von Messer in Chimbote.

Stickstoffinertisierung für Öltanker im Pazifischen Ozean Neben dem Bergbau und verschiedenen Anwendungen in der Industrie stellt auch der Ölsektor ein Betätigungsfeld von Messer Gases del Peru dar. Die peruanische Gesellschaft hält seit langem Beziehungen zum Kunden Petro-Tech. Messer transportierte flüssigen Stickstoff zu einem Öltanker von Petro-Tech mitten im Pazifischen Ozean, mit dem die Lageräume erfolgreich inertisiert wurden.

Stickstoff für große Reifen in Bergwerken Nach mehrjähriger Zusammenarbeit mit dem Kunden Barrick Misquichilca in Huaraz beschloss man dort, die Betriebskosten in den Goldbergwerken durch eine Befüllung der riesigen Reifen von Mining Trucks mit Stickstoff zu senken. Das verlängert nicht nur die Lebensdauer der Reifen um 15 Prozent, sondern erhöht auch die Sicherheit.



Die riesigen Reifen von Mining Trucks werden mit Stickstoff befüllt.



Jann Xu

Assistentin Finanzen
im Corporate Office von
Messer China, Shanghai, China



In der „Hope Primary School“, die im Dequin-Distrikt der Provinz Yunnan liegt, erfüllte sich für Jann Xu ein Lebenstraum: einmal als Lehrerin in einer Schulklasse zu arbeiten. Die Kinder hatten ganz offensichtlich Spaß an ihrem „Unterricht“.

„Es war ein wunderschönes Erlebnis, gemeinsam mit Kindern zu lernen und Spaß zu haben.“

Berichte aus den Ländern – Asien

Messer China, China



Eine neue Wasserstoffanlage in Zhangjiagang.

Ostchina verzeichnet leichtes Wachstum Trotz der Schließung der SMG-Produktion wuchs der lokale Handelsumsatz geringfügig. Der Umsatz in Wujiang stieg durch die Helium-Abfüllstation sogar stark an. In Zhangjiagang gingen eine neue Wasserstoffanlage mit einer Kapazität von 4.000 Normkubikmetern pro Stunde und eine neue Luftzerlegungsanlage in Betrieb, die in dieser Region für weiteres Wachstum sorgen werden.

Hohes Umsatzniveau in Südchina Aufgrund der starken Nachfrage in Xianggang wurden die Luftzerlegungsanlagen voll ausgelastet. Dies trug dazu bei, dass die Umsätze rund 14 Prozent über Plan lagen. Eine weitere Produktionsanlage für das Stahlwerk befindet sich im Bau und wird voraussichtlich im Oktober 2007 in Betrieb gehen. Die Anlage am Standort Foshan ist weiterhin voll ausgelastet und wird seit Ende 2006 von einer weiteren Luftzerlegungsanlage ergänzt, die der wachsenden Nachfrage im lokalen Markt Rechnung trägt.



Auch eine Luftzerlegungsanlage ging in Zhangjiagang in Betrieb.

Erweiterte Produkt-Versorgung in Sichuan Bedingt durch die starke Gasnachfrage des Großkunden CSST konnten die Projektverhandlungen über die Erweiterung der On Site-Zusammenarbeit am Standort Chenggang abgeschlossen werden. Der Vertrag mit CSST sieht die Errichtung einer zusätzlichen Luftzerlegungsanlage vor. Am Standort des Kunden CSSC wurde die existierende Anlage vertragsgemäß abgebaut und nach Chengdu umgesetzt, nachdem dort ein neuer Pipeline-Kunde akquiriert werden konnte.

Yunnan erzielt Umsatzsteigerung Das in der Region erzielte Umsatzwachstum stammt vorrangig aus der Realisierung einer neuen Produktionsanlage in Yuxi, die 2005 in Betrieb genommen wurde. Das Pipeline-Geschäft mit dem Kunden Kungang in Anning blieb stabil, während die Pipeline-Lieferung an die Flachglasfabrik in Kunming aufgrund der Generalüberholung der alten Produktionslinie zurück ging. Die Anlagen zur Flüssigproduktion waren voll ausgelastet, die Preise entwickelten sich stabil.



Die Luftzerlegungsanlage in Yuxi gilt als eine der „schönsten“ in der Messer Welt.



Berichte aus den Ländern – Asien



Wilmer Huertas Gilio,
Operator,
Messer Gases del Peru

■ Wilmer Huertas Gilio überquerte den „Cordillera Blanca“ gleich zweimal – im Sommer und im Winter. Dabei erlebte er zwei völlig unterschiedliche Landschaften.



Betsy Liu,
Geschäftsführungs-
assistentin,
Messer China

■ Die Begegnung mit einem Aborigene war das Highlight des Urlaubs von Betsy Liu, den sie mit ihrem Mann in Australien verbrachte.



Rosio Cifelli,
Geschäftsführungs-
assistentin,
Messer Gases del Peru

■ Auch schwierige Phasen lassen sich im Kreis von Arbeitskollegen und Freunden besser meistern. Diese wertvolle Erfahrung durfte Rosio Cifelli 2006 machen.



Luo Cheng,
Abteilung Verkauf,
Messer China

■ Der Blick vom 5.270 Meter hohen Gipfel des „Second Girl“, der in der Provinz Sichuan liegt, war für Luo Cheng ein unbeschreibliches Erlebnis.

Zahlreiche neue Anlagen in Betrieb genommen

In Foshan ging im September 2006 die zweite Flüssiganlage für 180 Tonnen am Tag in Betrieb, drei Monate später nahm in Zhangjiagang eine Flüssiganlage für 420 Tonnen am Tag den Betrieb auf, um den Bedarf des benachbarten Chemieparks zu decken. An den Standorten Wujiang und Chengdu wurden neue Abfüllstationen für Spezialgase errichtet. Erweiterungen wurden bei YMG an den Verdichtungsanlagen für Argon und Sauerstoff-Pufferanlagen vorgenommen, um den gestiegenen Bedarf an Pipeline-Gas in Yuxi zu decken.



In Foshan wurde eine zweite Luftzerlegungsanlage eingeweiht.

Aktuelle Projekte sind die Umlagerung eines Verflüssigers für 60 Tonnen und der Bau einer neuen Flaschenfüllanlage, die bis Mitte 2007 abgeschlossen sein sollen.

Erfolgreiche Vertragsabschlüsse Im September konnte ein Vertrag über die Pipeline-Versorgung mit Stickstoff und CDA mit Dow Corning unterzeichnet werden. Ebenfalls erfolgreich verliefen die Vertragsverhandlungen mit Vopak über die Pipeline-Versorgung mit Stickstoff, ein Vertrag wurde im Dezember 2006 unterzeichnet.

Darüber hinaus konnte ein neuer Kunde aus dem Elektronikbereich für Lieferungen von gasförmigem Argon gewonnen werden.



Messer Vietnam und Messer HaiPhong, Vietnam

Seit 1997 ist Messer in Vietnam aktiv. Auf dem dynamischen Markt setzt sich das Unternehmen mit Innovationen durch. »Messer HaiPhong Industrial Gases« (MHP) arbeitet im Norden, »Messer Vietnam Industrial Gases« (MVN) versorgt den Süden des Landes, das mit rund 82 Millionen etwa so viele Einwohner wie Deutschland hat.

Zusammen haben die beiden Gesellschaften bereits mehr als 300 Industriekunden und Vertriebspartner gewonnen. Als besonderer Erfolg gilt, dass Messer von vietnamesischen Kunden als einer der sichersten und zuverlässigsten Lieferanten wahrgenommen wird. Das ist ein Grund für die lang laufenden Liefervereinbarungen, die MHP mit internationalen Unternehmen wie Yamaha Motor, Honda Motor oder Kyoei Manufacturing abschließen konnte. Auch im Süden liegt einer der Schwerpunkte auf der Lieferung von Argon und Gasgemischen für die Metallverarbeitung. MVN vertreibt außerdem Spezialgase und unterhält ein eigenes Analysenlabor für spezielle Gase und Gasgemische. Im Frühjahr 2006 wurde auf mehr als 14.000 Quadratmetern zudem die neue Abfüllstation im Vietnam Singapore Industrial Park in der Nähe von Ho Chi Minh Stadt in Betrieb genommen.



Konzernlagebericht

Der von der Messer Group GmbH, Sulzbach/Taunus, nach den internationalen Reporting Standards (IFRS) aufgestellte Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Anhang – sowie der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2006 wurde von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft AG geprüft und mit Datum vom 2. März 2007 mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Im Folgenden werden Auszüge aus dem Konzernabschluss 2006 wiedergegeben. Der vollständige Konzernabschluss 2006 kann jederzeit im Bundesanzeiger eingesehen werden.

1. Organisation der Messer Group

Die Messer Group GmbH („Gesellschaft“) mit Sitz in Sulzbach/Taunus fungiert als Management Holding der Messer Gruppe („Messer Group“, „Konzern“). Die Produkte, Dienstleistungen und Technologien werden unter dem geschützten Namen „Messer“ vertrieben.

Die Messer Group verfügt ferner über eigene Standorte in den wesentlichen Märkten Europas (mit Ausnahme von Deutschland und Großbritannien) sowie China, Vietnam, Algerien und Peru. Im abgeschlossenen Geschäftsjahr 2006 konnten wir unsere Präsenz in Ost- und Westeuropa durch Akquisitionen erweitern. Innerhalb der Messer Group existieren technische Kompetenzzentren, die in 2006 ausgebaut wurden: Messer verfügt in Deutschland über Expertenteams für alle Gasetechnologien sowie ein hochspezialisiertes Technikum für Anwendungen wie Kaltmahlen, Recycling und Kryotechnik und ein Technikum für Entwicklungen rund um das Gebiet Schweißen und Schneiden. In Österreich befindet sich unser Technikum für Anwendungsverfahren in den Bereichen Industrie, Metallurgie, Wärmebehandlung und Brenntechnologie. Der Schwerpunkt des französischen Technikums liegt in Verfahren für die Branchen Lebensmittel, Pharmazie und Biotechnologie.

Auch das zweite vollständige Geschäftsjahr der Messer Group konnte erfolgreich abgeschlossen werden. Für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 stieg der Konzernumsatz um 10 % auf T€ 629.973. Wir konnten auch als Messer Group unsere Marktstellung in den für uns derzeit im Fokus liegenden Ländern und Märkten behaupten bzw. ausbauen.

2. Wirtschaftliche Entwicklung

Wirtschaftliches Umfeld

Der hohe Ölpreis galt als größtes Risiko für die Weltwirtschaft 2006, gefolgt von Gefahren, die vom Terrorismus sowie militärischen Konflikten in Schlüsselregionen wie dem Nahen Osten ausgehen. Dennoch hat sich die Weltwirtschaft in 2006 positiv entwickelt – die Wachstumsraten sind höher als in 2005.

Die USA sind ihrer wirtschaftlichen Führungsrolle gerecht geblieben, nennenswert sind aber die positiven wirtschaftlichen Entwicklungen der asiatischen Region, besonders in China. Es wird davon ausgegangen, dass die chinesische Wirtschaft weiterhin treibende Kraft des Wachstums der Weltwirtschaft bleibt. Die Wirtschaft des Euro-Raumes befand sich 2006 in einem Aufschwung, vor allem dank des starken Außenhandels. Im Laufe des Jahres verlangsamte sich die Expansion vor dem Hintergrund des aufgewerteten Euro. Auch Osteuropa zeigte sich wieder wachstumsstark.

Wesentliche Entwicklungen

Nachfolgend stellen wir die wesentlichen Entwicklungen und Trends für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2006 dar.

Veränderung des Betriebsvermögens

Im Laufe des Geschäftsjahres wurden Maßnahmen zur Reduzierung des kurzfristigen Betriebsvermögens, bestehend aus Vorräten sowie Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, durchgeführt. So konnte das kurzfristige Betriebsvermögen im Vergleich zum Vorjahr bei gestiegenen Umsatzerlösen und somit höheren Forderungen um 16% gesenkt werden und beläuft sich zum 31. Dezember 2006 auf T€ 56.942 (31. Dezember 2005: T€ 67.572).

Refinanzierung

Die im Vorjahr erfolgte vollständige Refinanzierung der Messer Group zeigte im aktuellen Geschäftsjahr ihre Wirkung mit einem um T€ 4.313 verbesserten Zinsergebnis. Tilgungen erfolgten planmäßig.

Investitionen

Unsere Investitionen folgen klaren Grundsätzen, wonach nur in Bereiche investiert wird, die unsere Produktversorgung sichern und Chancen auf profitables Wachstum bieten. Die Investitionen, ohne Effekte aus Erstkonsolidierung, lagen im Geschäftsjahr weltweit bei Mio. € 153 und entsprechen damit 24% des Jahresumsatzes. Wie im Vorjahr floss ein großer Teil der Investitionen in das On Site-Geschäft und den Bau von Luftzerlegern, um die Ertragskraft und Wettbewerbsfähigkeit der Messer Group zu erhöhen und zu sichern.

Im serbischen Smederevo konnte eine Luftzerlegungsanlage erfolgreich in Betrieb genommen werden. Die Anlage versorgt vor allem einen ortsansässigen Stahlproduzenten mit Sauerstoff und Stickstoff sowie weitere Kunden auf dem Balkan mit dem Edelgas Argon. Als Vorreiter einer neuen Luftzerlegergeneration ist sie mit modernster Technologie ausgestattet und produziert zu sehr niedrigen Betriebskosten. Dabei wurde sie in einer Rekordzeit von nur elf Monaten errichtet. Sie weist eine hohe Energieeffizienz auf und entlastet so die Umwelt von CO₂-Emissionen. Mit der neuen Anlage baut Messer seine Position auf dem Balkan aus und untermauert seine Marktführerschaft in Serbien.

Bei unserer Tochtergesellschaft in Spanien konnte mit dem Bau einer neuen Luftzerlegungsanlage begonnen werden. Diese soll langfristig das bestehende Wachstumspotenzial innerhalb des existierenden Rohrleitungssystems in Tarragona und des lokalen Flüssigmarktes sichern. In China wird mit der Erstellung weiterer Luftzerlegungsanlagen der stetige Bedarfsanstieg unserer Kunden bzw. Joint Venture-Partner abgedeckt und unsere Marktstellung zugleich ausgebaut.

Veränderung des Konsolidierungskreises

Die von der Elme Messer Ukraine Holding kontrollierten Tochtergesellschaften in der Ukraine wurden erstmalig in den Konzern einbezogen. Messer ist Pionier in dieser Region, von der in Zukunft Wachstum erwartet wird. Ebenso wurde die zum Ende des Geschäftsjahres 2005 erworbene Gesellschaft Progas AD in Montenegro erstkonsolidiert.

Darüber hinaus haben wir am 30. September 2006 die Mehrheit an der OxysphAir S.P.R.L., einem belgischen Home Care Provider, erworben. So konnten wir unseren Auftritt im Bereich der medizinischen Gase verstärken.

Am 23. Januar 2006 wurde die Cryogenic Engineering GmbH als Gemeinschaftsunternehmen zwischen dem chinesischen Anlagenbauer von Luftzerlegungsanlagen Hangzhou Hangyang Co. Ltd. und der Messer Group GmbH gegründet. Ziel dieses Joint Ventures ist es, schlüsselfertige kryogene Luftzerlegungsanlagen an die Messer Group, aber auch an Drittkunden zu vermarkten. Die Produkte sind die wirtschaftliche Symbiose aus langjähriger Design- und Betreibererfahrung von Messer und einer verfügbaren Produktionskapazität von mehr als 50 Anlagen pro Jahr von Hangzhou Hangyang Co. Ltd. Die Produktpalette erstreckt sich auf Luftzerlegungsanlagen, Sauerstoff- und Stickstoffgeneratoren und Ertüchtigung von Altanlagen durch den Einbau effizienterer Komponenten. Der Schwerpunkt der Aktivitäten liegt in den Märkten in West- und Osteuropa – ausgenommen sind aufgrund des bis Mai 2007 bestehenden Wettbewerbsverbots Deutschland und Großbritannien.

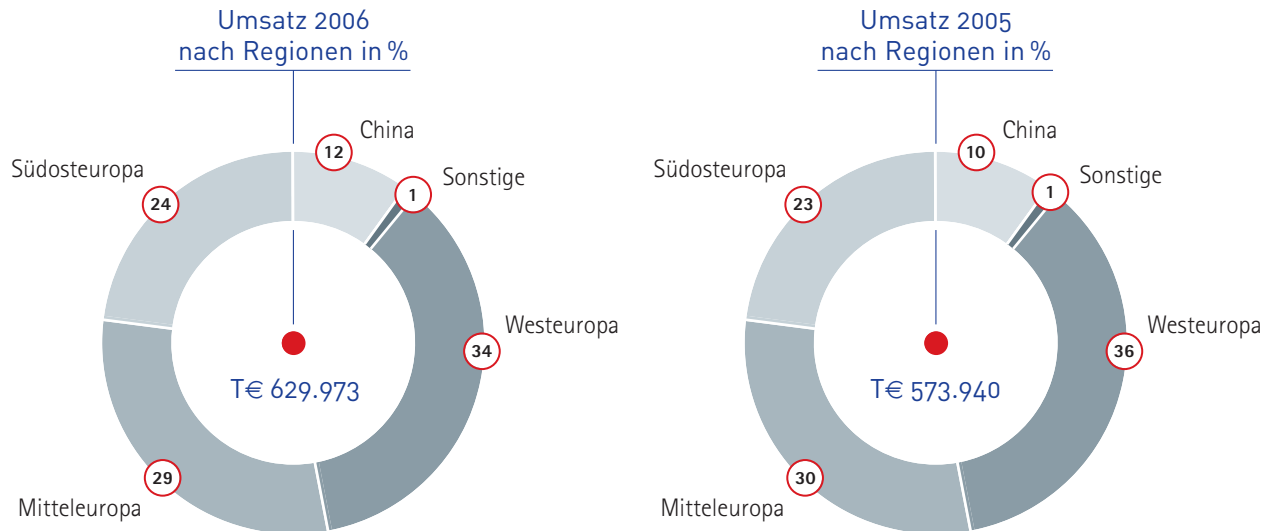
Die von Messer Tatragas spol s.r.o. gehaltenen 51% der Anteile an der slowakischen Gesellschaft Progas spol s.r.o. wurden am 10. Februar 2006 an die Progas – Lager und Abfüllgesellschaft mbH, Gelsenkirchen, Deutschland, veräußert. Die Messer Schweiz AG hat zu Beginn des Jahres 2006 ihre Anteile an der Messer Schweißtechnik AG an ein Unternehmen der Messer Eutectic Castolin-Gruppe (MEC Gruppe) verkauft. Aufgrund fehlender Synergien mit anderen Landesgesellschaften der Messer Group wurden unsere Geschäftsaktivitäten in Finnland zum 31.10.2006 an die Oy AGA AB, ein Unternehmen der Linde AG, veräußert.

3. Wirtschaftliche Lage

Der allgemeine Aufschwung der Weltwirtschaft, unsere gute Marktposition in vielen Ländern und der Boom in China schlugen sich auch in der wirtschaftlichen Lage der Messer Group nieder. Die Währungen der meisten neuen EU-Mitgliedsstaaten stabilisierten sich im Laufe des Jahres.

Ertragslage

Im Geschäftsjahr 2006 erzielte der Konzern weltweit einen Umsatz von T€ 629.973, der sich wie folgt auf die verschiedenen Regionen verteilt:



Das Ergebnis wurde im Geschäftsjahr 2006 durch die stark gestiegenen Energie-, Rohstoff- und Produktbezugskosten negativ beeinflusst. Die Messer Group verzeichnete im abgelaufenen Geschäftsjahr teilweise signifikante Produktengpässe in Europa im Wesentlichen durch voll ausgelastete Produktionsanlagen. Dem begegnen wir durch den Ausbau unserer Produktionskapazitäten. Der Markt ist gekennzeichnet durch starken Wettbewerb zwischen den internationalen Gaseanbietern und einer nicht unbedeutenden Anzahl von kleinen und unabhängigen Anbietern. Erfreulicherweise konnten die Allgemeinen Verwaltungskosten, die im Vorjahr durch Sondereinflüsse geprägt waren, im Berichtsjahr gesenkt werden.

In **Westeuropa** konnten Umsatzerlöse in Höhe von T€ 214.607 erzielt werden. Dies sind 34% des Gesamtumsatzes und entspricht einer Steigerung von 3% im Vergleich zum Vorjahr.

Das Geschäft verlief in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich.

Messer France S.A.S. wurde im Geschäftsjahr 2006 durch Produktengpässe vor allem im CO₂- und Argonbereich beeinträchtigt. In Folschviller wurde mit dem Bau eines weiteren 300-bar-Abfüllwerks begonnen.

Konzernlagebericht

Messer Italia S.p.A. profitierte in 2006 von einer überproportionalen Wachstumsrate im Medizingeschäft, die durch einen Anstieg im Durchschnittspreis für medizinischen Sauerstoff bedingt ist. Ursächlich dafür ist ein im Februar 2006 zwischen den Gasegesellschaften und den Gesundheitsbehörden erreichter Kompromiss in einem langjährigen Rechtsstreit. Die Versorgung der Kunden im nordöstlichen Italien ist im Berichtsjahr durch die Inbetriebnahme einer vollautomatisierten 300-bar-Abfüllanlage verbessert worden. Eine ähnliche Anlage konnte auch bis zum Ende des Geschäftsjahres 2006 bei Messer Danmark A/S errichtet werden.

In der Schweiz konnte Messer seine Position insbesondere als kompetenter Anbieter für Spezialgase stärken.

In Spanien wurden vor allem das Flaschengasgeschäft weiter ausgebaut sowie langfristige Vertragsverlängerungen mit wichtigen Rohrleitungskunden vereinbart.

In den Benelux-Ländern lag der Schwerpunkt im Geschäftsjahr 2006 auf dem Ausbau des Medizingasgeschäfts. Mit dem Erwerb der Mehrheitsanteile an Oxysphair S.P.R.L. konnte vor allem der Home-Care-Bereich ausgebaut werden.

In **Mitteleuropa** wurden T€ 183.832 der Umsatzerlöse erwirtschaftet. Dies entspricht 29 % des Gesamtumsatzes. Der Umsatz konnte in dieser Region um 9 % gesteigert werden.

In Österreich verlief das Geschäftsjahr 2006 zufriedenstellend. Zum Jahresende waren die wesentlichen Arbeiten für die Restgasverwertungsanlage am Standort Gumpoldskirchen abgeschlossen. In dem Technikum mit dem Schwerpunkt Metallurgie wurde der Brenner-Teststand um eine Brennkammer, um zusätzliche Analysen zur Charakterisierung der Brennerspezifikationen durchzuführen, sowie um Brenneranlagen zur Durchführung von Kundenversuchen erweitert.

In Tschechien konnte die gute Marktstellung trotz Produktengpässen und einem von Jahr zu Jahr stärker werdenden Wettbewerb gesichert werden. Wie in Tschechien konnten in der Slowakei neue Verträge, vor allem mit ausländischen Investoren, abgeschlossen werden, die die ausbaufähigen und wachsenden Märkte in Mittel- und Osteuropa betreten.

In Polen konnte dank neuer Abfüllanlagen die Produktionsqualität und -leistung weiter gesteigert werden. Technische Investitionen in Messgeräte zur Qualitätskontrolle konnten die Effektivität der Herstellung sichern. Dies ist vor allem im medizinischen Gasebereich und im Bereich der Lebensmittelgase von hoher Wichtigkeit.

Unsere Tochtergesellschaften im Baltikum und der Ukraine befinden sich zur Zeit in einem organisatorischen Konsolidierungsprozess. Bestehende Gesellschaften werden zusammengelegt, um alle vorhandenen Ressourcen bestmöglich zu nutzen und Kosten zu senken.

Die Region **Südosteuropa** hat im Geschäftsjahr 2006 mit Umsatzerlösen von T€ 148.491 24% des Gesamtumsatzes und damit eine Steigerung um 14% gegenüber 2005 erzielt.

Der sukzessive Eintritt der osteuropäischen Länder in die Europäische Union bietet auch für unser Geschäft zusätzliche Chancen. Andererseits wird der Preisdruck auch in dieser Region zunehmend stärker. Unsere Firmen in Osteuropa wachsen stetig, so dass viele operative Einheiten nach lokalem Gesellschaftsrecht als „Große“ Gesellschaften gelten. Dennoch werden die jahrelang erprobten Bestandteile unseres Geschäftsmodells wie regionale Kundenbetreuung, aktive Marktpräsenz und ständiger Kontakt zu den Kunden beibehalten, um schnell auf sich ändernde Marktverhältnisse reagieren zu können.

In Kroatien haben Institutionen der technischen Überwachung das Qualitätsmanagement in drei Werken geprüft und nach der Norm DIN EN ISO 9001-2000 zertifiziert. Andere Werke konnten erfolgreich rezertifiziert werden. Im Medizingeschäft haben das kroatische Gesundheitsministerium und die Zulassungsbehörde für Arzneimittel zahlreiche Genehmigungen zur Produktion und zum Verkauf erteilt.

In Serbien konnte der Bau eines zweiten Luftzerlegers erfolgreich abgeschlossen werden. Dieser ermöglicht zugleich die Gewinnung von Argon für die Messer Group. Die Anlage ist bereits voll ausgelastet. Zur Absicherung unseres hohen Marktanteils wurde die Mehrheit an der ProGas A.D., Montenegro, sowie einer Gesellschaft im Kosovo erworben.

Unsere Aktivitäten in Ungarn haben sich gut entwickelt. Der Umsatz konnte gesteigert werden und vor allem die Geschäftsentwicklung im On Site-Bereich verlief erfreulich. Alle Anlagen konnten ohne bedeutende Unterbrechungen betrieben und im Laufe des Geschäftsjahres zwei Stickstoffwerke in Betrieb gesetzt werden. Mit einem langjährigen Kunden wurde die Inbetriebnahme einer zweiten Anlage und ein langfristiger Liefervertrag vereinbart. Während des ganzen Jahres 2006 führte Messer Hungarogáz für seine Kunden, Partner und Mitarbeiter sowie für die interessierte ungarische Öffentlichkeit rund um das 100-jährige Jubiläum der Produktion von Industriegasen in Ungarn eine Vielzahl von Veranstaltungen durch. In Symposien, Kundentreffen und Mitarbeiterevents wurden nicht nur die Entwicklung der Industriegasebranche, die wichtigsten anwendungstechnischen Bereiche, Produkte und Dienstleistungen, sondern auch die Werte der Messer Group präsentiert.

Trotz weiterem Wachstum in Osteuropa sehen sich die Länder einer geringen Investitionssteigerung, einer teureren Administration und zum Teil komplizierten staatlichen Ordnungen gegenüber. Die Entwicklung von Arbeitsplätzen verläuft schleppend und bremst damit das mögliche Wachstum in einigen Ländern. Der Wettbewerb wird in allen Ländern von Jahr zu Jahr intensiver.

Konzernlagebericht

Die Wirtschaft in **China** ist auch im Geschäftsjahr 2006 in allen Bereichen weiter stark gewachsen. Die durchschnittliche Nachfrage nach industriellem Gas ist im Vergleich zum Vorjahr um 20% gestiegen. Dies drückt sich auch in den Zahlen unserer chinesischen Tochtergesellschaften aus. Die Messer Group verfügt in der Region China über 13 operative Gesellschaften. Damit ist Messer in den industriellen Kernregionen Chinas umfassend vertreten. Dort wird gezielt in alle Wachstumsbranchen investiert. Im Geschäftsjahr 2006 konnte in China ein Umsatz von T€ 75.770 erzielt werden. Dies entspricht einer Steigerung von 27%. Die guten Ergebnisse konnten vor allem durch eine erfolgreiche Ausschöpfung der bestehenden Marktpotenziale erzielt werden. Neben der Stahlindustrie, die sich einem nahezu gesättigten Markt gegenüber sieht, gewinnt die Chemische- und Elektronikindustrie weiterhin an Bedeutung.

Für die gesamte **Messer Group** ergab sich im Geschäftsjahr 2006 ein Jahresüberschuss vor Anteilen anderer Gesellschafter von T€ 33.498. Bei einem Bruttoergebnis vom Umsatz von T€ 342.015 (54% der Umsatzerlöse) wurde ein Betriebsergebnis von T€ 51.071 (8% der Umsatzerlöse) erzielt. Das Betriebsergebnis ist vor allem durch Abwertungen von Geschäfts- und Firmenwerten in Höhe von T€ 13.560 einmalig negativ beeinflusst. Der Gewinn vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter ist hauptsächlich durch ein negatives Zinsergebnis in Höhe von T€ 12.851 belastet. Dieser ergebnismindernde Effekt konnte zum Teil durch ein positives Beteiligungsergebnis kompensiert werden.

Aus der beschriebenen Entwicklung resultierte ein Konzernjahresergebnis, nach Abzug von Minderheiten, von T€ 23.096, das auf Vorjahresniveau liegt.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme beläuft sich zum 31. Dezember 2006 auf T€ 1.447.051. Dabei macht das gesamte langfristige Vermögen wie im Vorjahr 81% aus, 19% entfallen auf kurzfristige Vermögenswerte. Den größten Anteil bildet das Anlagevermögen, das sich im Geschäftsjahr 2006 um 5% erhöht hat. Dabei wurden die getätigten Investitionen durch die Abschreibungen der Geschäfts- und Firmenwerte zum Teil kompensiert. 5% der Bilanzsumme entfallen auf Bankguthaben.

Die Eigenkapitalquote ist mit 60% unverändert. Die Brutto-Finanzschulden belaufen sich auf 23% der Bilanzsumme und verringerten sich im Vergleich zum Vorjahr um T€ 29.251 durch Tilgungen und positive Währungseinflüsse des in US\$ abgeschlossenen USPP. Die Nettoverschuldung hat sich von T€ 263.249 um T€ 9.234 auf T€ 254.015 verringert. Der negative Marktwert der Cash Flow Hedges führt zu höheren sonstigen Verbindlichkeiten als im Vorjahr.

Finanzlage

Die Liquiditätslage der Messer Group ist aufgrund des stabilen Cash Flows, der bestehenden und nicht ausgenutzten Kreditlinien in Höhe von Mio. € 128,9 und hoher Zahlungsmittel ausreichend gesichert.

Kapitalflussrechnung

Beträge in T€, sofern nicht anders angegeben

	1.1. - 31.12. 2006	1.1. - 31.12. 2005 ¹⁾
Gewinn vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	46.771	39.138
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	126.714	120.396
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit	(123.230)	(98.122)
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit	(24.584)	(58.826)
Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(21.100)	(36.552)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	92.332	129.361
Währungsumrechnungsergebnis der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.083	(477)
am Ende der Periode	72.315	92.332

¹⁾ Die Zahlen des Jahres 2005 wurden in Folge der Erstanwendung von IFRIC 4 angepasst.

Der **Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit** lag mit T€ 126.714 um T€ 6.318 über dem Vorjahreswert. Der Gewinn vor Steuern stieg um T€ 7.633. Der Anstieg der Vorräte, der Forderungen und der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stand im Zusammenhang mit dem gestiegenen Umsatzvolumen.

Der **Cash Flow aus Investitionstätigkeit** ist um T€ 25.108 angestiegen. Dieser Mittelabfluss spiegelt vor allem die gestiegenen Investitionen in Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände im Umfang von T€ 146.719 im Vergleich zum Vorjahr (T€ 94.826) wider. Diesen Abflüssen standen hauptsächlich Erlöse aus den Abgängen von Beteiligungen in Höhe von T€ 22.371 (Vorjahr T€ 2.873) gegenüber.

Der **Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit** zeigte mit T€ -24.584 einen um T€ 34.242 deutlich niedrigeren Mittelabfluss als im Vorjahr (T€ -58.826). Im Geschäftsjahr 2005 wurde die Kapitalrücklage um T€ 51.300 reduziert. Im Rahmen der im August 2005 stattgefundenen Refinanzierung wurden zum damaligen Zeitpunkt Finanzmittel aufgenommen. Aus der Aufnahme und erfolgten Tilgung von Finanzschulden im Geschäftsjahr 2006 resultierte ein Nettoabfluss von T€ 5.765.

Im Geschäftsjahr 2007 benötigen wir Kapital zur Finanzierung der operativen Geschäftstätigkeit, zur planmäßigen Durchführung von Investitionen sowie für die Rückzahlung fälliger Darlehen und Zinsen. Diese Ausgaben werden sich aus dem Cash Flow des laufenden Geschäfts, verfügbaren Zahlungsmitteln und freien Kreditlinien erfüllen lassen. Die hervorragende Positionierung in den verschiedenen Märkten und der Ausbau von neuen Märkten werden es ermöglichen, die solide Entwicklung unserer Finanzlage weiter voranzutreiben.

4. Sonstige Angaben

Logistik und Versorgung

Die in 2005 gegründete Gesellschaft Messer GasPack GmbH, Krefeld („GasPack“), die für das Bestandsmanagement, d. h. die Beschaffung und die Standardisierung des Flaschenparks und der Tanks verantwortlich ist, hat in 2006 an Fahrt aufgenommen. Um alle Tochtergesellschaften termingerecht mit Flaschen und Tanks zu versorgen und um der großen Nachfrage nach Flaschen nachzukommen, wurden auch Zukäufe in den USA getätigt. Der von der GasPack verwaltete Flaschenbestand ist auf 1,5 Mio. Flaschen angestiegen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr führte die Gesellschaft eine Datenbank für das Bestandsmanagement der Flaschen ein und verfügt somit über die Möglichkeit, die europaweite Versorgung der Länder mit Gasflaschen zu optimieren. Die Tochtergesellschaften haben ebenfalls Zugang zu diesem System, so dass die Zusammenarbeit zwischen den Ländern und der Gesellschaft vereinfacht und transparenter wurde. Der europaweite Bedarf der Gruppe über 430 kryogene Tanks konnte termingerecht gedeckt werden. Rahmenverträge mit unseren Hauptlieferanten helfen, den Lieferfluss noch reibungsloser zu gestalten.

In der Bulk-Logistik wird die Erneuerung der Tankwagen-Flotte in Europa fortgeführt. Ein vergrößerter Fuhrpark ermöglicht der Messer Group eine weitere Optimierung bei der Belieferung der Kunden. In 2007 soll auch die Tourenplanung weiter verbessert werden. Dazu wird im kommenden Geschäftsjahr eine neue Software eingeführt.

In 2006 gelang es der Messer Group, einen langfristigen Liefervertrag über flüssiges Helium mit einem russischen Lieferanten abzuschließen. Das aus Erdgas gewonnene Helium wird vor allem zur Kühlung von Kernspintomographen eingesetzt. Zur zusätzlichen Absicherung der kontinuierlichen Kundenversorgung mit Helium wird die Messer Austria GmbH im kommenden Jahr einen 115.000-l-Speichertank in Betrieb nehmen.

Unternehmenskultur

Nachhaltiges unternehmerisches Handeln ist zentraler Bestandteil unserer Geschäftspolitik und trägt dazu bei, unseren langfristigen Erfolg zu sichern. Unser Ansatz berücksichtigt die Faktoren Umwelt, Mensch und Gesellschaft sowie den wirtschaftlichen Erfolg.

Das im Vorjahr von allen Führungskräften in einem Vertrag festgehaltene Leitbild begleitet alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei ihrer Arbeit. Das Leitbild besteht aus einer Vision, einer Mission und den Unternehmenswerten.

Im Rahmen einer in 2006 gemeinsam mit den Führungskräften der Messer Group durchgeführten Unternehmenskonferenz wurde auf der Basis des Leitbildes die zukünftige Strategie der Messer Group definiert und fortentwickelt. Im Geschäftsjahr 2007 werden daraus konkrete Handlungen und Maßnahmen für unsere operative Tätigkeit abgeleitet werden.

Innerhalb der Messer Group basiert die Zusammenarbeit auf Verlässlichkeit, Aufrichtigkeit, Transparenz und offener Kommunikation. Die kulturellen und gesellschaftlichen Gepflogenheiten und Unterschiede in den Ländern, in denen wir vertreten sind, werden respektiert und geachtet.

Soziales Unternehmertum bringt soziales Engagement und Verantwortung mit sich. Die Messer Group engagiert sich finanziell für soziale Einrichtungen und Projekte: So wurde im Rahmen der Jubiläumsfeier zum 100-jährigen Bestehen der Industriegaseproduktion in Ungarn von Messer Hungarogáz eine Spende an eine ungarische Stiftung für Kinder überreicht, die an ein Kinderkrankenhaus in Budapest weitergeleitet wurde. Eine chinesische Gesellschaft hat Geld gespendet, um für eine Landgemeinde eine Grundschule zu erbauen. Die der Messer Group nahe stehende Adolf Messer Stiftung unterstützt in erster Linie Ausbildung und Wissenschaft durch die Förderung wissenschaftlicher Projekte und Einrichtungen. Die ebenso nahe stehende Dr. Hans Messer Sozialstiftung hilft mit Spenden unschuldig in Not geratenen und kranken Menschen.

Andere wichtige Vorgänge des Geschäftsjahres

Im Geschäftsjahr wurden zahlreiche Investitionen für die Verbesserung und Entwicklung von Anwendungsverfahren für Gase, hauptsächlich aber in Anlagen für neue Produkte, Ersatz- und Erhaltungsmaßnahmen sowie Kapazitätserweiterungen getätigt. Ziel der Investitionsstrategie der Gruppe ist die Herstellung einer unabhängigen Produktversorgung und damit verbunden die Wertsteigerung des Unternehmens durch profitables Wachstum. Den erforderlichen finanziellen Handlungsspielraum hierfür verdanken wir vor allem den Erträgen aus dem operativen Geschäft sowie einer vorausschauenden Finanzierungspolitik.

Aufgrund der immer höheren umweltpolitischen Anforderungen werden stetig neue Ideen entwickelt und bestehende Verfahren modifiziert. Im vergangenen Geschäftsjahr hat Messer in vielen Bereichen neue umweltverträgliche Verfahren und Technologien entwickelt.

Unsere Mitarbeiter

In 2006 beschäftigte die Gruppe weltweit durchschnittlich 4.246 Mitarbeiter im Vergleich zu 4.005 im Jahr zuvor. Dabei kommt die Erhöhung vor allem aus dem Wachstumsmarkt China. Der Anstieg in Osteuropa ist vor allem durch Änderungen im Konsolidierungskreis bedingt.

Der Erfolg der Messer Group hängt von dem umfassenden Wissen und der langjährigen Erfahrung sowie der hohen Motivation, dem ausgeprägten Leistungswillen und dem tatkräftigen Einsatz ihrer Mitarbeiter ab. Die dazu notwendige Bereitschaft der Beschäftigten steigern wir mit Hilfe von leistungs- und erfolgsabhängigen Einkommenskomponenten und Entlohnungssystemen, in- und externen Weiterbildungsmaßnahmen sowie mit Sozial- und Förderungssystemen. Qualifizierte und talentierte Mitarbeiter sollen sich umfassend einbringen können. Wir sind uns bewusst, dass Leistungsträger kurzfristig nur sehr schwer ersetzt werden können. Nachwuchsförderung und Karriereplanung, um motivierte, talentierte und aufstrebende Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen zu binden, stehen auf der Tagesplanung der Personalführung.

Um schon früh mit der Mitarbeiterförderung anzufangen, engagiert sich die Messer Group in besonderem Maße für die Ausbildung junger Menschen.

Sicherheit, Umweltschutz und Qualität

Sicherheit, Umweltschutz und Qualität sind in den Leitlinien der Messer Group fest verankert und haben höchste Priorität. So verpflichtet sich die Messer Group dem Schutz der Mitarbeiter und der sicheren Herstellung, Nutzung und Behandlung ihrer Produkte. Die eingesetzten Arbeitsstandards stellen die Gesundheit und das Wohlbefinden des Einzelnen sicher. Die Umwelt ist immer zu schützen. Die eingesetzten Arbeitsstandards werden kontinuierlich verbessert, so dass jegliche Gefahr für Mensch und Umwelt vermieden wird. Nur in einem sicheren und gesunden Geschäftsumfeld, in dem wir den Anforderungen und Bedürfnissen unserer Kunden und Mitarbeiter sowie den vorgegebenen Gesetzen gerecht werden, kann es zukünftig gelingen, alle Ziele auf dem Gebiet der Arbeitssicherheit zu erreichen.

Mit dem neuen zum Patent angemeldeten DuoCondex®-Verfahren zur Abluftreinigung hat Messer Aufträge in der Slowakei und in Frankreich gewonnen. Die EU-Grenzwerte zur Reinhaltung der Luft, auf die die Umsetzung des Kyoto-Protokolls Einfluss genommen hat, können damit bei Recyclingprozessen und in der Chemischen Industrie nicht nur eingehalten, sondern oft unterschritten werden. Das von Messer entwickelte Verfahren nutzt die extreme Kälte von flüssigem Stickstoff zum einfachen Ausfrieren und Wiedergewinnen von FCKW oder Lösemitteln in Abgasen.

Die Unfallquote liegt mit 2,2 Arbeitsunfällen pro Million geleisteter Arbeitsstunden unter dem internationalen Durchschnitt der Gaseindustrie von 3,3, aber höher als im Vorjahr. Dies liegt vor allem an vielen kleineren Unfällen. Dennoch ist die Anzahl an Ausfalltagen geringer als im Vorjahr. In 2006 hat die Messer Group zehn Sicherheitsauszeichnungen entgegennehmen können. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden in zwei Tochtergesellschaften interne SHEQ („Safety, Health, Environment and Quality“) Audits durchgeführt, eine europäische Richtlinie implementiert und ein Sicherheitskomitee gegründet. Um die Unfallquote wieder zu senken, werden wir in 2007 weitere interne SHEQ Audits durchführen sowie das Verantwortungsbewusstsein der Mitarbeiter stärken. Die bestehenden Anwendungstools sollen vereinfacht und die Dokumentation verbessert werden. Wir sind davon überzeugt, dass Sicherheit und Umweltschutz in den kommenden Jahren noch stärker als bisher in den Fokus der Industrieaktivitäten rücken werden.

Das unternehmensweite Bekenntnis zur Umwelt findet sich auch in den zertifizierten Managementsystemen nach ISO 9001, ISO 14000, ISO 14001 und ISO 17025. Sie dienen als Werkzeug, um die Beziehungen zu den Kunden, Mitarbeitern und der Umwelt ständig weiter zu entwickeln und zu vertiefen.

IT-Umfeld der Messer Group

Seit Mitte 2006 erfolgt die IT-Betreuung der Messer Group durch die Messer Information Services GmbH, ein Gemeinschaftsunternehmen mit der MEC-Gruppe. Diese Gesellschaft stellt als IT-Dienstleister das komplette Anforderungsspektrum innerhalb beider Konzerne zur Verfügung. Nachdem zum Jahresende 2005 die bautechnischen Maßnahmen für den Umbau des Rechenzentrums in Groß-Umstadt abgeschlossen werden konnten, erfolgten die Installation des technischen Equipments sowie der Umzug aller Server und Anwendungen ab Januar 2006 sukzessive.

Im September 2006 startete die Weiterführung der SAP-Harmonisierung, das bisher größte IT-Projekt innerhalb der Messer Group. Das Projekt wurde im Mai 2005 wegen der strategischen Neuausrichtung der IT und des damit verbundenen Aufbaus des Rechenzentrums für ein Jahr ausgesetzt. Ziel des Projektes ist der Aufbau eines harmonisierten SAP-Systems mit einem Mandanten und mehreren Buchungskreisen auf dem neuesten SAP-Release mit einem europaweiten Berechtigungskonzept. Grundlage des harmonisierten Systems bildet ein für den europäischen Teil der Messer Group definiertes und zu errichtendes Standard-Template, das an allen Standorten der Group einsetzbar sein wird. Darüber hinaus sieht das Projekt die Harmonisierung der Strukturen und Prozesse aller vorhandenen SAP-Systeme vor. Hiervon profitieren 23 Gesellschaften der Messer Group innerhalb Europas, die derzeit schon mit SAP arbeiten. Internationale Projektteams, bestehend aus rund 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Konzerns aus den Bereichen Finance/Controlling, Verkauf, Logistik, Einkauf, SHEQ, Produktion, Füllanlagen und Anlageninstandhaltung, trafen sich zum Neustart des Projektes an fünf europäischen Messer-Standorten. Ziel der Meetings war, die in der Phase I des Projektes erarbeiteten Unternehmensprozesse zu detaillieren, um in einem durchgängigen SAP-System die komplette Geschäftsabwicklung der Messer Group transparent darzustellen. Die Ergebnisse bilden die Ausgangspunkte einer Dokumentation zur Einstellung der Geschäftsprozesse in das System sowie die Abbildung dieser Prozesse in SAP. Ab April 2007 soll mit der Installation des neuen SAP-Systems in den ersten Gesellschaften der Messer Group begonnen werden.

5. Künftige Entwicklung

Ausblick

Die Rahmenbedingungen für unser Geschäft werden sich aller Voraussicht nach in 2007 nicht wesentlich ändern. Für 2007 wird erwartet, dass die Weltwirtschaft eine bessere Entwicklung erfährt als noch Mitte 2006 prognostiziert. Die USA werden auf absehbare Zeit Weltwirtschaftsführer bleiben, auch wenn mit einer Verlangsamung des US-Wachstums in den nächsten Jahren zu rechnen ist. Europa bleibt ein weltweiter Konjunkturmotor, obwohl an vielen Stellen Reformbedarf besteht. Das Wachstumstempo wird durch das von der EZB vorgegebene höhere Zinsniveau gedrosselt. Angesichts verbesserter Ertragslagen, steigender Kapazitätsauslastungen und nach wie vor günstigen Finanzierungsbedingungen wird sich das Wachstum im Euro-Raum beschleunigen, so dass der Standort EU mit seinen Vorteilen bei Infrastruktur und Bildung attraktiv bleibt. Durch das Zusammenwachsen von Europa werden viele grenzübergreifende Transaktionen leichter und demnach kostengünstiger.

Konzernlagebericht

Die Wirtschaft in China wird weiter einen Prozess hin zu einer „normalen“ Wirtschaft durchlaufen, verbunden mit einer Schwerpunktverlagerung vom Export zur Binnenkonjunktur.

Innerhalb der uns gegebenen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden wir sowohl in neuen als auch in den Märkten wachsen, in denen die Messer Group mit einer festen Marktposition verankert ist. Unsere Präsenz in West- und Osteuropa wollen wir ausbauen. Wir arbeiten mit aller Kraft daran, in den Wachstumsregionen Chinas weitere Marktanteile zu gewinnen. Der Bereich Home-Care soll innerhalb der Messer Group intensiviert werden. Dies betrifft nicht nur den Bereich der medizinischen Gase, sondern auch die zugehörige Hardware, so dass Messer in diesem Gebiet von einem Komponenten- zu einem Systemanbieter wird. Neben dem Medizingasengeschäft erwarten wir starke Wachstumsraten im Lebensmittelbereich. Unseren Branchenmix, der die Abhängigkeit von einer einzelnen Branche und deren wirtschaftlicher Lage verringert, werden wir ausgewogener gestalten, indem wir Branchen „erobern“.

Nachdem das Gründungsjahr der Cryogenic Engineering GmbH vor allem ein Jahr der Markteinführung des Firmennamens und der Produkte gewesen ist, sollen die bereits in 2006 abgegebenen Angebote abschließend verhandelt werden. Insbesondere die Märkte in den ehemaligen GUS Ländern und im Nahen Osten zeigen überdurchschnittliches Wachstum und die Bereitschaft zu Neuinvestitionen. Die Cryogenic Engineering GmbH wird sich als Lieferant von qualitativ hochwertigen Anlagen zu wirtschaftlichen Preisen im Markt etablieren.

Die vergangenen Jahre haben gezeigt, dass die Gründung von Gemeinschaftsunternehmen und die Zusammenarbeit mit Partnern wichtige Investitionen sind, um unsere Position auf dem Markt und damit das exogene Wachstum zu stärken. Um auch für endogenes Wachstum die Voraussetzungen weiter zu verbessern, wird die Messer Group in den kommenden Geschäftsjahren in allen Landesgesellschaften Investitionen tätigen. Ein großer Anteil geht dabei in den Bau neuer Luftzerlegungsanlagen in Spanien, Polen, Frankreich und China.

Auch für die Zukunft gehen wir von einer positiven Entwicklung im operativen Geschäft aus. Da die Luftzerlegungsanlagen im Jahre 2006 voll ausgelastet waren, sehen wir weiteres Wachstumspotenzial in einer optimierten Auslastung der Abfüllwerke und in der CO₂-Produktion.

Im Rahmen unserer Mittelfristplanung 2007 und 2008 wollen wir nicht nur den Umsatz organisch weiter steigern, sondern gleichzeitig auch die Rentabilität der Messer Group nachhaltig erhöhen. Um dies zu erreichen, werden wir eine Verbesserung der operativen Margen in unseren Märkten anstreben, u. a. durch Senkung der Transportkosten durch eine weiter optimierte Versorgung unserer Kunden sowie einem zielgerichteten Ausbau unserer Produktionskapazitäten.

Die Entwicklung der wesentlichen Finanzkennzahlen der Messer Group streben wir für die Jahre 2007 und 2008 wie folgt an:

	2007	2008
Umsatzwachstum ²⁾	4 %	7 %
EBITDA-Marge	22,1 %	23,4 %
CapEx / Umsatz	27 %	22 %
Kurzfristiges Betriebsvermögen / Umsatz	12,8 %	13,2 %
Finanzschulden / Bilanzsumme	25,5 %	26,9 %

²⁾ Ohne Bereinigung von Währungseffekten und Änderungen im Konsolidierungskreis.

Wesentliche Chancen und Risiken der künftigen Entwicklung

Als internationaler Anbieter von Industriegasen stehen wir sowohl Chancen als auch Risiken gegenüber, die untrennbar mit unternehmerischem Handeln verbunden sind. Dabei ist es vornehmlich die Aufgabe aller, die Chancen erfolgreich wahrzunehmen und zugleich die Risiken zu begrenzen. Die künftige Ergebnisentwicklung ist von der Entwicklung im operativen Gasgeschäft und der Konjunktur abhängig. Im Einzelnen können insbesondere folgende Risiken wesentliche Bedeutung für die Geschäftsentwicklung sowie Vermögens-, Finanz- und Ertragslage erlangen:

- Das Geschäft mit industriellen Gasen unterliegt einem starken Wettbewerb, der im Rahmen der Globalisierung zugenommen hat. Das wettbewerbsintensive Umfeld kann die zukünftigen Ergebnisse und Mittelzuflüsse vermindern. Dies wird sich durch die Einbeziehung mehrerer osteuropäischer Länder in die EU sowie den dortigen aggressiven Markteintritt von Wettbewerbern verstärkt.
- Wir beliefern eine große Bandbreite von Industrien und Branchen (Stahlerzeugung und Metallverarbeitung, Chemische Industrie, Petrochemie, Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie, Gesundheitswesen und Glasindustrie) auf der Basis langfristiger Lieferverträge mit einer Laufzeit von bis zu 15 Jahren. Ein signifikanter Rückgang der Marktnachfrage in einigen dieser Industrien und Branchen kann die zukünftige Entwicklung des Ergebnisses nachteilig beeinflussen. Die Umsatzerlöse der Messer Group sind jedoch nicht nennenswert von einzelnen Kunden abhängig.
- Die Messer Group ist in vielen Ländern tätig und daher den lokalen politischen, sozialen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und den daraus resultierenden Geschäftsrisiken ausgesetzt.

Konzernlagebericht

- Mit der Expansion in einigen Märkten steigen die Anforderungen an unsere Infrastruktur. Betriebsunterbrechungen bei Kunden versuchen wir zu vermeiden, indem die Anlagen regelmäßig gewartet und überwacht werden. Für den Fall, dass ein Schaden eintritt, verfügen wir über Not- und Ausfallpläne sowie Instrumente, um die finanziellen Folgen einer Betriebsunterbrechung bei unseren Kunden zu mindern. Die Messer Group arbeitet daran, die Lieferstärke so auszubauen, dass auch in Notfällen die Versorgungssicherheit ihrer Kunden gewährleistet ist.
- Die weiterhin angespannte Situation im Nahen Osten und der zunehmende Energiebedarf, vor allem in China, lassen steigende Öl- und Energiepreise mit den entsprechenden Auswirkungen auf die Preise der von dem Konzern benötigten Betriebsstoffe sowie auf die Vorprodukte befürchten. Obwohl die Messer Group oftmals einen Teil der Kostensteigerungen an ihre Kunden weitergeben kann, können Preissteigerungen bei Energiekosten die Rentabilität der Gruppe belasten.
- Die Messer Group ist zur Begleichung von Verpflichtungen aus der Fremdkapitalaufnahme auf Zahlungsmittel aus dem laufenden Geschäft angewiesen. Dies ist in erheblichem Umfang von einem positiven operativen Cash Flow abhängig.
- Der Konzern hat positive Geschäfts- und Firmenwerte bilanziert. Die Anwendung des IAS 36, d. h. die Durchführung so genannter Impairment Tests, kann außerplanmäßige Abschreibungen auf Firmenwerte erfordern, wenn sich die Geschäftsaussichten einer Tochtergesellschaft gegenüber dem ursprünglichen Bewertungszeitpunkt deutlich verschlechtern.
- Unternehmen sehen sich immer wieder mit den Behauptungen konfrontiert, dass gewerbliche Schutzrechte oder gesetzliche Pflichten verletzt, fehlerhafte Produkte geliefert oder die Umweltschutzauflagen nicht eingehalten wurden. Ungeachtet der Erfolgsaussichten derartiger Ansprüche können im Zusammenhang mit deren Abwehr hohe Kosten entstehen. Die Messer Group wehrt sich in solchen Angelegenheiten energisch mit Unterstützung interner und externer Experten.
- Die Informationstechnologie nimmt einen immer wichtiger werdenden Teil unserer täglichen Arbeit ein. Unser in Deutschland gelegenes Rechenzentrum ermöglicht es uns, eine moderne und leistungsfähige Infrastruktur zu schaffen und die Geschäftsprozesse zu verbessern. Durch diese Konzentration sind wir anfälliger für Betriebsunterbrechungen geworden, verursacht durch Elementarschäden oder menschliches Versagen. Um dies zu vermeiden, besitzt unser Rechenzentrum ein eigenes IT-Risikomanagement.
- Die Integration neuer Länder in die EU birgt insofern Risiken, dass eine Vielzahl der bisher staatlichen Betriebe unter Vorgaben der EU und des Internationalen Währungsfonds privatisiert und restrukturiert werden müssen. Die Anzahl und die Höhe der bisher gewährten Staatszuschüsse könnten sich drastisch reduzieren, so dass es in diesen Ländern zu zahlreichen Stilllegungen und Fusionen mit negativem Einfluss auf unseren Umsatz kommen wird. Es ist damit zu rechnen, dass es zu einem verstärkten Preisdruck kommen wird.

- Unsere Geschäftstätigkeit in vielen Ländern unterliegt länderspezifischen Umweltgesetzen und -vorschriften, beispielsweise zu Luftemission, Grundwasserverschmutzung, Gebrauch und Behandlung gefährlicher Substanzen sowie Bodenuntersuchung und -entgiftung. Daraus entstehen immer wieder Haftungsrisiken aus dem laufenden wie auch aus dem in der Vergangenheit liegenden Geschäftsbetrieb. Vor allem die neuen und an die EU-Richtlinien angepassten Umweltauflagen in den neuen EU-Mitgliedsstaaten machen es erforderlich, unsere derzeit bestehenden hohen Umweltstandards den neuen Verpflichtungen anzupassen. Konsequenzen daraus könnten höhere Produktionskosten und Anpassungen im Produktionsprozess sein. Das abgeschlossene Geschäftsjahr 2006 zeigt aber, dass die Integration von strengeren Umweltvorschriften zu einem effizienteren Produktionsprozess und einem qualitativ höheren Produkt führt.

Die oben genannten Risiken sind nicht die einzigen Risiken, denen wir ausgesetzt sind. Zum heutigen Zeitpunkt unbekannt oder als unwesentlich erachtete Risiken können sich bei veränderten Rahmenbedingungen gegebenenfalls nachteilig auf die Messer Group auswirken. Dennoch sehen wir zurzeit für die Messer Group keine wesentlichen gesamtwirtschaftlichen Risiken. Für den Konzern waren im Geschäftsjahr 2006 keine Risiken erkennbar, die einzeln oder in ihrer Gesamtheit einen wesentlichen Einfluss auf den Fortbestand des Unternehmens haben könnten. Diese drohen auch nicht in absehbarer Zukunft.

Chancen ergeben sich für die Messer Group aus den insgesamt günstigen Rahmenbedingungen der Weltwirtschaft und unserer Präsenz in den Wachstumsbranchen und dynamischen Märkten. Die positive Entwicklung der für uns relevanten Märkte wird zu einer anhaltenden Nachfrage nach unseren Produkten führen – mit der Chance auf eine anhaltende gute Geschäftsentwicklung der Messer Group. Mit unseren Investitionen nehmen wir die Chance wahr, auf den steigenden Wettbewerb zu reagieren und unsere Marktposition zu erhalten. Die Möglichkeiten, die sich aus der Internationalisierung und vor allem der EU-Osterweiterung ergeben, nehmen wir durch gezielten Ausbau unserer Standorte in diesen Ländern wahr. Dadurch erreichen wir einen Zugang zu neuen Märkten, die Wachstumspotenzial besitzen. Die Anzahl der europaweit oder sogar weltweit geltenden Standards für umweltverträgliches Verhalten steigt. Die Messer Group unterstützt dies durch die konsequente Entwicklung von neuen und innovativen Konzepten (z. B. CO₂-Verwertung).

Risikomanagement

Das Risikomanagement der Messer Group ist ein wesentlicher Bestandteil aller Entscheidungen und Geschäftsprozesse. Durch die Management-Struktur und die Reporting-Prozesse ist gewährleistet, dass nicht nur bestandsgefährdende Entwicklungen, sondern bereits Entwicklungen, die zur Gefährdung von kurzfristigen Unternehmenszielen (wie z. B. EBITDA oder Cash Flow) führen können, zeitnah und regelmäßig an die maßgeblichen Stellen berichtet werden. Dadurch wird das Management in die Lage versetzt, rechtzeitig Maßnahmen gegen etwaige geschäftliche und/oder finanzwirtschaftliche Risiken ergreifen zu können. In den einzelnen Tochtergesellschaften sind Risikomanager benannt, die die lokalen Berichtsabläufe sicherstellen. Zur Gewährleistung der Gesamtübersicht erstellt der Risikomanager der Messer Group in Zusammenarbeit mit den lokalen Verantwortlichen jeweils zu Jahresbeginn einen gruppenweiten Risikobericht, der mit der Geschäftsführung und dem Aufsichtsrat der Messer Group erörtert wird.

Konzernlagebericht

Für potenzielle Schadensfälle und Haftungsrisiken hat die Messer Group adäquate Versicherungen abgeschlossen, die sicherstellen, dass sich mögliche finanzielle Folgen durch eintretende Risiken in Grenzen halten bzw. gänzlich ausgeschlossen werden. Der Umfang dieser Versicherungen wird laufend optimiert. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat eine Anpassung des Versicherungsschutzes an die konkreten Bedürfnisse der Landesgesellschaften stattgefunden.

Im Geschäftsjahr 2006 fand in zahlreichen Gesellschaften der Messer Group eine interne Revision statt. Hierbei wurden die Einhaltung der Corporate Guidelines und in Stichproben Beleg-Kontrollen innerhalb der verschiedenen Prozesse durchgeführt. Die Empfehlungen aus der Revision wurden priorisiert und noch im Geschäftsjahr umgesetzt. Auch in 2007 werden wieder Gesellschaften der Messer Group einer regulären Revision unterzogen.

Durch die Reorganisation des IT-Bereiches wurde die Möglichkeit genutzt, modernste Technologien einzusetzen und so das Risiko im Bereich der elektronischen Datenverarbeitung zu minimieren. Der unberechtigte Zugriff auf Daten und Systeme sowie ein wesentlicher Datenverlust sind nahezu ausgeschlossen. Effizienz, Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit der Systeme werden ständig überwacht. Das Sicherheitskonzept umfasst des Weiteren eine detaillierte Notfallplanung.

Steuerliche und wettbewerbsrechtliche Regelungen können ebenfalls Unternehmensrisiken beinhalten. Die Gesellschaft lässt sich deshalb umfassend von internen und externen Fachleuten beraten.

Finanzielle Risiken

Finanzielle Risiken können in der Messer Group primär durch Wechselkurs- und Zinssatzänderungen entstehen.

Das Management der Zinssatzänderungs-, Währungs- und Liquiditätsrisiken erfolgt durch die zentrale Finanzabteilung („Group Treasury“) anhand der vom Management vorgegebenen Richtlinien. Group Treasury ermittelt und bewertet die Finanzrisiken und sichert sie ab. Die Treasury-Richtlinien enthalten Grundsätze für das generelle Risikomanagement sowie Einzelregelungen bestimmter Bereiche, wie das Wechselkursrisiko, das Zinssatzänderungsrisiko, den Einsatz derivativer Finanzinstrumente und die Anlage überschüssiger Liquidität.

Die Erträge und der betriebliche Cash Flow sind im Wesentlichen unabhängig von Änderungen der Marktzinsen, da der Konzern keine bedeutenden verzinslichen Vermögensgegenstände besitzt. Variabel verzinsliche Kredite werden teilweise mit Hilfe von Zins Swaps und Zins Caps abgesichert („Cash Flow-Sicherungsgeschäfte für künftige Zinszahlungen“). Dadurch erfolgt wirtschaftlich eine Umwandlung von Krediten mit variablen Zinssätzen in solche mit festen Zinssätzen bzw. Zinsobergrenzen. Im Rahmen der Zins Swaps wird in bestimmten Abständen die Differenz zwischen festen Vertragszinssätzen und variablen Zinssätzen, die unter Bezugnahme auf einen vereinbarten Betrag ermittelt wird, ausgeglichen. Bei Zins Caps erfolgt ein Ausgleich zu den jeweils vereinbarten Terminen nur bei Überschreiten der Cap-Grenze. Am Bilanzstichtag bestehen ausschließlich derivative Finanzinstrumente, die mit renommierten internationalen Finanzinstituten abgeschlossen wurden. Ein Währungs- bzw. Zinssatzänderungsrisiko wird somit als gering eingeschätzt.

Das Management geht davon aus, dass in einer Gesamtbewertung der Risikosituation des Unternehmens die Risiken begrenzt und überschaubar sind und den Fortbestand der Messer Group nicht gefährden.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 15. Februar 2007 haben wir 26% unserer 51%-Beteiligung an Messer Industrial Gases Pvt. Ltd., Sri Lanka, veräußert. Der Kaufvertrag sieht vor, dass unsere verbleibenden 25% innerhalb der nächsten 18 Monate verkauft werden.

Am 7. Februar 2007 wurden wir aus der gegenüber der Air Liquide Deutschland GmbH gestellten Garantie zur Freistellung von bestehenden Gewährleistungsverpflichtungen aus einem früheren Exportgeschäft eines ehemaligen assoziierten Unternehmens der Messer Griesheim GmbH in Höhe von T€ 6.756 freigestellt.

Dank an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Die Geschäftsführung dankt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die hohe Leistungsfähigkeit, kreativen Ideen und das persönliche Engagement im Geschäftsjahr 2006. Ihr Einsatz hat entscheidend zu den Erfolgen der Messer Group im Jahr 2006 beigetragen.

Die Geschäftsführung hat nach bestem Wissen den Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Messer Group so dargestellt, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird und die für die zukünftige Entwicklung wesentlichen Chancen und Risiken angemessen beurteilt und erläutert werden.

Sulzbach, 2. März 2007

MESSER GROUP GMBH

Konzernanhang

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006

Beträge in T€, sofern nicht anders angegeben

	1.1. - 31.12.2006	1.1. - 31.12.2005 ¹⁾
Umsatzerlöse	629.973	573.940
Umsatzkosten	(287.958)	(256.387)
Bruttoergebnis vom Umsatz	342.015	317.553
Vertriebskosten	(212.588)	(195.750)
Allgemeine Verwaltungskosten	(64.999)	(67.965)
Sonstige betriebliche Erträge	13.723	14.499
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(10.631)	(9.268)
Abwertung immaterieller Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens	(2.889)	(1.802)
Abwertung Geschäfts- und Firmenwerte	(13.560)	(5.270)
Betriebsergebnis	51.071	51.997
Erträge/(Aufwendungen) aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	3.687	(1.638)
Sonstiges Beteiligungsergebnis	6.288	3.700
Zinsergebnis	(12.851)	(17.164)
Sonstiges Finanzergebnis	(1.424)	2.243
Finanzergebnis	(4.300)	(12.859)
Gewinn vor Steuern	46.771	39.138
Steueraufwand	(13.273)	(5.966)
Jahresüberschuss	33.498	33.172
Davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	23.096	23.367
Anteile anderer Gesellschafter	10.402	9.805

¹⁾ Die Zahlen des Jahres 2005 wurden in Folge der Erstanwendung von IFRIC 4 angepasst.

Konzernbilanz zum 31. Dezember 2006

Beträge in T€, sofern nicht anders angegeben

	31.12.2006	31.12.2005¹⁾
AKTIVA		
Immaterielle Vermögenswerte	525.364	540.907
Sachanlagen	600.591	532.835
Anteile an assoziierten Unternehmen	17.143	10.421
Beteiligungen und Sonstige Finanzanlagen	13.391	19.198
Latente Steuerguthaben	7.941	9.352
Sonstige langfristige Forderungen und Vermögenswerte	11.606	9.454
Langfristige Vermögenswerte	1.176.036	1.122.167
Vorräte	24.132	24.063
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	130.313	117.610
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	261	3.979
Andere Forderungen und sonstige Vermögenswerte	43.994	31.656
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	72.315	92.332
Kurzfristige Vermögenswerte	271.015	269.640
Bilanzsumme	1.447.051	1.391.807
PASSIVA		
Stammkapital und Kapitalrücklage	697.451	697.451
Sonstige Rücklagen	5.905	5.905
Gewinnrücklagen	57.385	34.018
Jahresüberschuss	23.096	23.367
Neubewertungsrücklage	1.050	(199)
Erfolgsneutrale Währungsumrechnung	13.957	6.861
	798.844	767.403
Anteile anderer Gesellschafter	69.829	61.828
Eigenkapital	868.673	829.231
Rückstellungen für Leistungen an Arbeitnehmer	16.632	14.922
Sonstige Rückstellungen	13.151	12.608
Langfristige Finanzschulden	278.330	311.519
Latente Steuerverbindlichkeiten	46.583	45.276
Sonstige Verbindlichkeiten	378	345
Langfristige Schulden	355.074	384.670
Sonstige Rückstellungen	12.936	14.306
Finanzschulden	48.000	44.062
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	97.503	74.101
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	64.865	45.437
Kurzfristige Schulden	223.304	177.906
Bilanzsumme	1.447.051	1.391.807

¹⁾ Die Zahlen des Jahres 2005 wurden in Folge der Erstanwendung von IFRIC 4 angepasst.

Konzernanhang

Zusammenfassung aller im Eigenkapital erfassten Erträge und Aufwendungen

Beträge in T€, sofern nicht anders angegeben

	1.1. - 31.12.2006	1.1. - 31.12.2005 ¹⁾
Unterschiedsbetrag aus Währungsanpassungen ausländischer Tochterunternehmen	7.259	25.008
Veränderung der Marktwerte derivativer Finanzinstrumente	5.690	(5.755)
Abgrenzung latenter Steuern	(558)	1.820
Verrechnung unrealisierter Gewinne/(Verluste) bei zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	(3.883)	3.736
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	8.508	24.809
Ergebnis nach Steuern	33.498	33.172
Insgesamt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	42.006	57.981
Davon Minderheitenanteile	10.565	13.253
Davon Anteilseigner des Mutterunternehmens	31.441	44.728

¹⁾ Die Zahlen des Jahres 2005 wurden in Folge der Erstanwendung von IFRIC 4 angepasst.

Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2006

Beträge in T€, sofern nicht anders angegeben

	1.1. - 31.12.2006	1.1. - 31.12.2005¹⁾
Gewinn vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	46.771	39.138
Gezahlte Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(12.636)	(13.562)
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	91.966	82.744
Abschreibungen auf langfristige finanzielle Vermögenswerte	255	5.351
Sonstige nicht einzahlungswirksame Erträge	(13.627)	(839)
Veränderung des Wertes der Anteile an assoziierten Unternehmen	(2.694)	4.079
Zinsergebnis	12.851	17.164
Sonstiges Finanzergebnis	1.424	(2.243)
Veränderungen der Vorräte	(1.948)	(1.103)
Veränderungen der Forderungen und sonstigen Vermögenswerte	(24.136)	(5.572)
Veränderungen der Rückstellungen	782	(165)
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten	27.706	(4.596)
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	126.714	120.396
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(146.719)	(94.826)
Investitionen in Beteiligungen und sonstige langfristige Vermögenswerte	(10.954)	(10.461)
Erwerb von Anteilen anderer Gesellschafter	—	(7.939)
Erlöse aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	7.535	7.848
Erlöse aus Abgängen von Beteiligungen	22.371	2.873
Zinsen und ähnliche Erträge	4.537	4.383
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit	(123.230)	(98.122)
Kapitalveränderungen	—	(51.300)
Einzahlungen aus langfristigen Finanzschulden	1.160	33.356
Nettotilgung von Finanzschulden	(5.765)	(16.270)
Ausschüttungen auf Anteile anderer Gesellschafter	(5.822)	(3.081)
Einzahlungen anderer Gesellschafter	3.802	—
Gezahlte Zinsen und ähnliche Aufwendungen	(17.477)	(18.678)
Sonstiges Finanzergebnis	(482)	(2.853)
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit	(24.584)	(58.826)
Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(21.100)	(36.552)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	92.332	129.361
Währungsumrechnungsergebnis der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.083	(477)
am Ende der Periode	72.315	92.332

¹⁾ Die Zahlen des Jahres 2005 wurden in Folge der Erstanwendung von IFRIC 4 angepasst.

Impressum

Herausgeber

Messer Group GmbH
Limespark
Otto-Volger-Straße 3c
65843 Sulzbach/Taunus
Deutschland

Telefon +49 (0) 61 96 – 77 60-0
Telefax +49 (0) 61 96 – 77 60-501

www.messergroup.com

Ansprechpartner

Messer Group GmbH
Diana Buss
Corporate Communications

Telefon +49 (0) 61 96 – 77 60-361
Telefax +49 (0) 61 96 – 77 60-515

diana.buss@messergroup.com

Beiträge

Die Beiträge zum vorliegenden Geschäftsbericht wurden von der Geschäftsführung der Messer Group GmbH und der Tochtergesellschaften und Mehrheitsbeteiligungen sowie den Verantwortlichen der Zentralen Funktionen erstellt. Diese sind:

Dr. Uwe Bechtolf, Corporate Controlling
Michael Beck, Medical
Erhard Bingel, Business Development
Diana Buss, Corporate Communications
Dr. Andreas Donnerhack, Application Technology
Dr. Jürgen Herrmann, Human Resources
Michael Holy, Internal Audit

Andrea Lange, Corporate Accounting
Danilo Ritlop, SHEQ
Dr. Frank Ruhland, Production & Engineering
Ulrich Schlegel, Logistics/Sourcing/Filling Plants
Winfried Schmidt, Group Treasury
Dr. Christof Spennath, Group Legal
Jürgen Zöllner, Information Technologies

Mitglieder des Executive Committees der Messer Gruppe

Stefan Messer	Johann Ringhofer
Dr. Hans-Gerd Wienands	Dr. Frank Ruhland
Dr. Uwe Bechtolf	Ulrich Schlegel
Erhard Bingel	Winfried Schmidt
Dr. Andreas Donnerhack	Helmut Schneider
Helge Kreiker	Adolf Walth

Konzept, Kreation, Realisierung

Brinkmann GmbH
Die Agentur für Kommunikation
Krefeld
info@agenturbrinkmann.de

Übersetzung

(der vorliegende Bericht ist auch in englischer Sprache verfügbar)
Greg Vanes, München
Context Language and Media Services GmbH, Köln

Druck

H.J. Himmels Druck GmbH + Co.KG
Heinsberg
himmelsdruckerei@aol.com



www.messergroup.com

Part of the Messer World 