



GESCHÄFTSBERICHT 2006

IFCO
RPC | PALLET | SYSTEMS



02	Kennzahlen IFCO SYSTEMS
04	Brief an die Aktionäre
06	Management
07	Firmenkultur
08	Vision & Mission
10	Unser Geschäft
12	RPC-Management-Services
24	Pallet-Management-Services
30	Corporate
32	Gesellschaftsrechtliche und operative Struktur
34	Bericht des Supervisory Board
46	Die IFCO SYSTEMS Aktie
48	Finanzberichterstattung
50	Diskussion und Analyse des Managements
50	Berichtsgrundlagen
51	Konzernberichterstattung – Überblick
54	Segmentberichterstattung
54	RPC-Management-Services
56	Pallet-Management-Services
58	Corporate
60	Zusammenfassung
61	Überleitungen zu wichtigen Kennzahlen
62	Cash Flow
64	Liquiditäts- und Kapitalressourcen
65	Risikomanagement
67	Akquisitionen und Verkäufe
67	Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten
67	Rechtsstreitigkeiten
67	Ausblick
68	Vorgänge nach Ablauf des Geschäftsjahres
69	Zusammenfassung der Geschäftsjahre 2002 – 2006
70	Bericht der unabhängigen Abschlussprüfer
71	IFCO SYSTEMS N.V. und Tochtergesellschaften Konzernbilanz
72	IFCO SYSTEMS N.V. und Tochtergesellschaften Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
73	IFCO SYSTEMS N.V. und Tochtergesellschaften Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals
74	IFCO SYSTEMS N.V. und Tochtergesellschaften Konzern-Kapitalflussrechnung
75	Konzernanhang
105	Vorsichtshinweis
106	Adressregister
108	Finanzkalender
	Impressum

Kennzahlen IFCO SYSTEMS

In Tausend US-Dollar (ausgenommen Beträge je Aktie)	US GAAP			IFRS		Veränderung
	2002	2003	2004	2005	2006	
Umsatz	360.990	399.154	471.859	576.274	647.236	12,3%
Bruttogewinn vom Umsatz	50.542	61.793	84.227	116.209	108.966	(6,2%)
Bruttogewinnspanne	14,0%	15,5%	17,9%	20,2%	16,8%	
EBITDA	45.955	55.816	74.897	98.407	96.274	(2,2%)
EBITDA-Marge	12,7%	14,0%	15,9%	17,1%	14,9%	
EBIT	16.333	25.915	43.137	70.495	62.289	(11,6%)
EBIT-Marge	4,5%	6,5%	9,1%	12,2%	9,6%	
Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern	20.689	9.609	28.921	46.562	44.437	(4,6%)
Jahresüberschuss (-fehlbetrag)	(35.575)	10.821	32.137	40.905	37.287	(8,8%)
Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten – unverwässert*	0,45	0,27	0,65	0,98	0,71	(27,2%)
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit**	26.719	51.141	88.764	95.344	92.282	(3,2%)
Investitionsausgaben aus laufender Geschäftstätigkeit inklusive Akquisitionsausgaben	20.691	32.699	66.068	83.947	101.300	20,7%
Return on Capital Employed (ROCE)***	8,0%	14,4%	20,4%	27,2%	18,4%	
Eigenkapital	110.103	119.828	154.917	201.469	233.858	16,1%
Bilanzsumme	445.526	517.791	610.933	630.481	698.341	10,8%
Anzahl der Mitarbeiter aus fortgeführten Aktivitäten (zum jeweiligen Bilanzstichtag)	2.979	2.922	3.082	4.074	4.054	(0,5%)

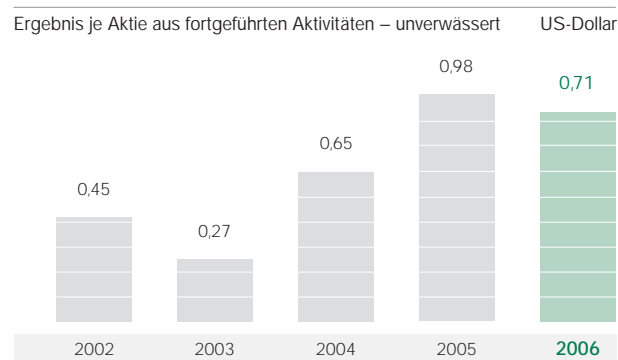
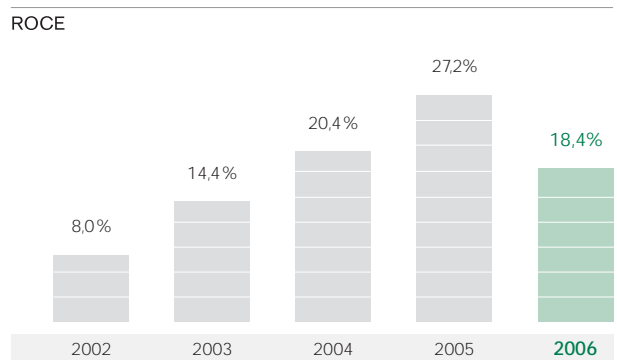
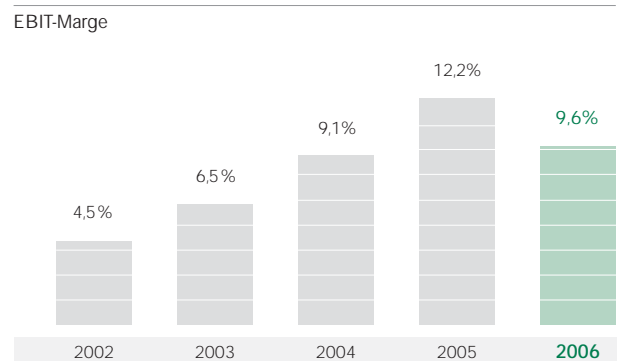
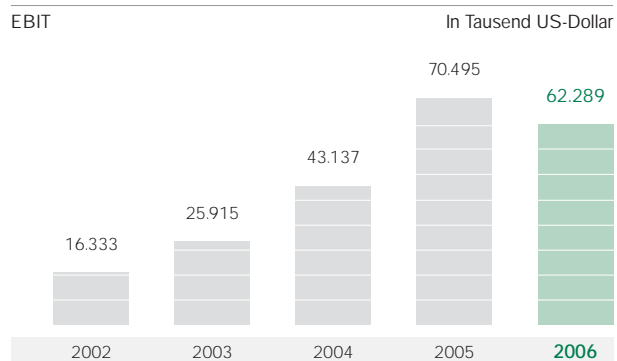
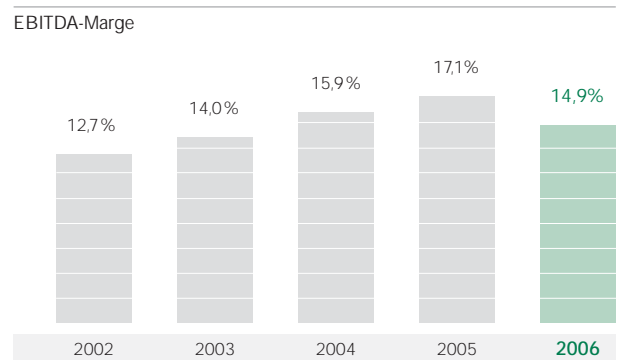
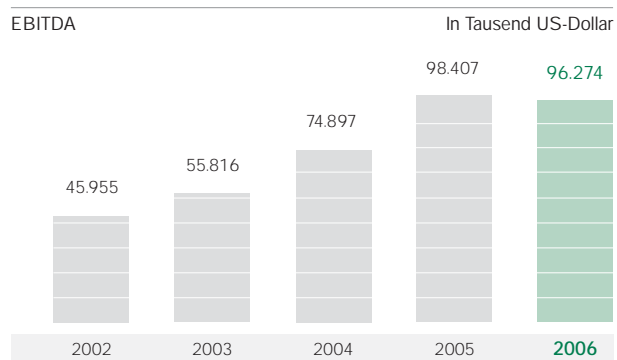
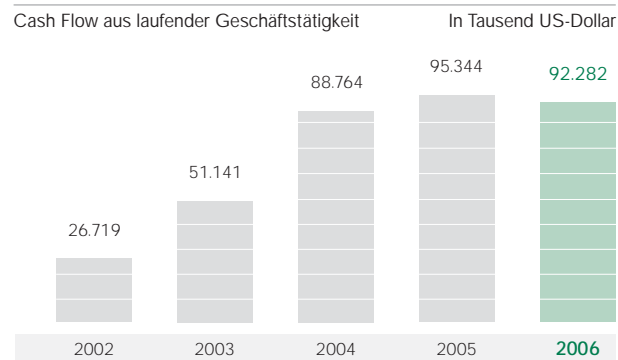
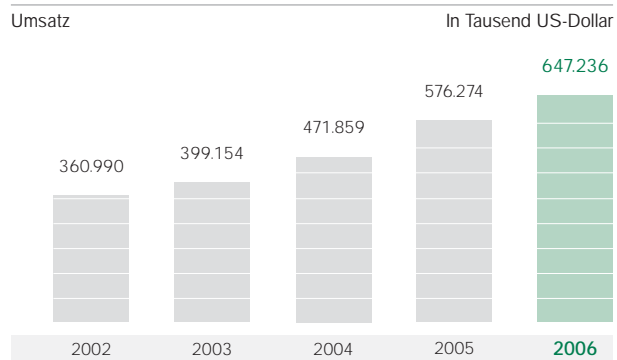
* Für Vergleichszwecke wurde für 2002 die durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien, die für die Berechnung des Ergebnisses je Aktie verwendet werden, um (1) den 10 zu 1 Aktiensplit und (2) die Ausgabe neuer Aktien im Zusammenhang mit der Restrukturierung – beides erfolgte 2002 – angepasst.

** Nach IFRS berechnete Cash Flows werden vor Zinsen und Ertragssteuern angegeben.

*** Zur Erläuterung dieser Position siehe Finanzberichterstattung – Konzernberichterstattung.

Bis 2004 erstellte IFCO SYSTEMS die Konzernberichterstattung gemäß den in den USA geltenden Rechnungslegungsgrundsätzen (US-GAAP). Im 1. Quartal 2005 führte das Unternehmen anstelle von US-GAAP die International Financial Reporting Standards (IFRS) ein. Diese wurden auch rückwirkend zum

1. Januar 2004 angewendet. Somit basieren die hier ausgewiesenen Angaben für die Jahre 2002 und 2003 auf US-GAAP, während die Daten für die Jahre 2004 bis 2006 gemäß IFRS aufbereitet wurden.



Brief an die Aktionäre



IFCO SYSTEMS war 2006 mit großen Herausforderungen konfrontiert. Nach einem äußerst erfolgreichen Jahr 2005, setzten wir im ersten Quartal 2006 unseren Wachstumskurs mit Rekordergebnissen beim Umsatz und der Profitabilität fort. Dies war ein gutes Anzeichen, dass unser Unternehmen auf Kurs für ein weiteres erfolgreiches Jahr war.

Am 19. April 2006 wurden einige Standorte und Anlagen unseres Pallet-Management-Services-Geschäfts in den USA von der US Immigration and Customs Enforcement („ICE“) und weiteren Behörden inspiziert. Das ICE nahm einige unserer Mitarbeiter fest, vermeintliche illegale Einwanderer, die im Rahmen des US-Einwanderungsgesetzes nicht über eine Arbeitserlaubnis in den USA verfügen. Weder unser Unternehmen oder Tochterfirmen noch Officers oder Directors wurden angezeigt oder in einer Anzeige oder Anklageschrift erwähnt. Dennoch wurden bestimmte US-Töchter zum Gegenstand anhaltender Untersuchungen auf Bundesebene.

Diese Entwicklungen beunruhigten uns zutiefst. Daher haben wir sofort eine unabhängige Anwaltskanzlei mit einer gründlichen internen Untersuchung beauftragt. Wir kooperieren mit den Regierungsbehörden und haben erhebliche Schritte unternommen, um unsere Programme zur Einhaltung der US Beschäftigungsgesetze weiter zu verbessern.

Diese Entwicklungen entsprechen in keiner Weise der Unternehmensphilosophie von IFCO SYSTEMS. Wir setzen uns für eine schnelle Lösung dieses Problems ein und sind zuversichtlich, dass sich im Bereich Pallet-Management-Services im Jahresverlauf 2007 eine weitere Erholung abzeichnen wird.

Obwohl unser Gesamtergebnis 2006 von den Folgen des ICE-Vorfalles negativ beeinflusst wurde, konnte der konsolidierte Umsatz im Vergleich zu 2005 um 12,3% gesteigert werden. Das EBITDA sank um 2,2% im Vergleich zu 2005 aufgrund des Produktions- und Profitabilitätsrückgangs im Bereich Pallet-Management-Services. Trotz Umsatzsteigerungen im Geschäftsbereich Pallet-Management-Services in Höhe von 7,6% im Vergleich zu 2005 mussten wir einen deutlichen Rückgang des EBITDA von 50,1% verbuchen.

In unserem weltweiten Geschäftsbereich RPC-Management-Services konnte eine äußerst positive Entwicklung verzeichnet werden.

In Europa konnten wir in diesem Geschäftsbereich in allen unseren geografischen Märkten die Geschäftstätigkeit ausbauen und in jedem Land Umsatzzuwächse verbuchen. Ein weiterer Ausbau des RPC-Marktanteils bei unseren Einzelhandelskunden und vielversprechende Aussichten für die Gewinnung neuer Einzelhändler machen uns zuversichtlich, dass sich das Wachstum auch 2007 fortsetzen wird.

Die erfolgreiche Übernahme des RPC-Anlagevermögens eines US-Wettbewerbers sowie die abgeschlossene Markteinführung unseres neuen, branchenführenden Behälters führte 2006 zu einer Verdopplung unserer RPC-Umsätze in den USA. Durch dieses Wachstum wurde die Marktführerschaft von IFCO SYSTEMS weiter ausgebaut und unsere Rolle als treibende Kraft auf dem RPC-Markt in den USA gestärkt. Wir sind hoch erfreut über das enorme Wachstumspotenzial dieses Marktes und arbeiten mit großem Engagement daran, den Marktanteil unserer RPCs im amerikanischen Lebensmittelhandel deutlich zu steigern.

Investitionen in Höhe von 101,3 Millionen US-Dollar im Jahr 2006, deren Finanzierung ausschließlich durch unsere solide Liquiditätsbasis erfolgte, bilden die ideale Basis für einen weiteren Ausbau unserer Geschäftstätigkeit 2007. Wir danken insbesondere unseren Mitarbeitern, deren unermüdlicher Einsatz für IFCO SYSTEMS die Basis für unseren erneuten Erfolg im Geschäftsjahr 2006 gebildet hat. Besonderer Dank gilt unseren Mitarbeitern in den USA, die großen Einsatz und Leistung gezeigt haben, um die Folgen des ICE-Vorfalles im April 2006 zu überwinden. Des Weiteren möchten wir uns bei unseren Kunden, Lieferanten und anderen Geschäftspartnern bedanken, die uns erneut ihr Vertrauen geschenkt haben.

Schließlich möchten wir uns bei unseren Aktionären bedanken, die ihr Vertrauen in die Fähigkeiten und Chancen unseres Unternehmens unterstrichen und sowohl uns als auch unsere strategischen Entscheidungen unterstützten um den Unternehmenswert von IFCO SYSTEMS weiter zu steigern.

Wir sind sehr motiviert angesichts der sich uns bietenden Perspektiven und erwarten 2007 ein weiteres Wachstumsjahr.

Karl Pohler
Chief Executive Officer

Management



Karl Pohler
Chief Executive Officer



Michael W. Nimtsch
Chief Financial Officer



Wolfgang Orgeldinger
Chief Operating Officer



David S. Russell
President, IFCO SYSTEMS North America

➔ **Unser Managementstil ist ziel- und ergebnisorientiert, unter gleichzeitiger Gewährung von unternehmerischen Freiräumen für jeden unserer Mitarbeiter.**

Firmenkultur

Unsere Firmenkultur ist geprägt durch flache Organisationsstrukturen. Dies sichert eine offene und lösungsorientierte Kommunikation über alle Ebenen hinweg. Unser Managementstil ist ziel- und ergebnisorientiert, unter gleichzeitiger Gewährung von unternehmerischen Freiräumen für unsere Mitarbeiter. Zudem beziehen die Open Door Policy und die offene Informationspolitik unsere Mitarbeiter unmittelbar in das Firmengeschehen ein.

Als global ausgerichtetes Unternehmen ist es notwendig, über Länder- und Sprachgrenzen hinweg zu denken und unsere Strategien entsprechend auszurichten. Da wir jedoch jedem einzelnen Land und den individuellen Markt- und Kundenbedürfnissen gerecht werden wollen, sind wir flexibel genug, unsere globale Strategie den Bedürfnissen der lokalen Märkte anzupassen.

Unser Geschäftsmodell erfordert eine starke Bindung an die Kunden und Marktverhältnisse vor Ort. In diesem Sinne denken wir global und handeln lokal. Deshalb kommen unsere Mitarbeiter üblicherweise auch aus den jeweiligen Ländern und Regionen, in denen wir tätig sind. Sie sind durch den intensiven Kontakt zu unseren Kunden mit deren individuellen Bedürfnissen und Problemstellungen bestens vertraut und kennen die unterschiedlichen Kulturen der verschiedenen Märkte. Diese enge Bindung an unsere Kunden und deren Umfeld ist entscheidend für unseren langfristigen Erfolg.

Als Dienstleistungsunternehmen ist die Motivation, das unternehmerische Denken und die Qualifikation unserer Mitarbeiter die entscheidende Basis für unseren heutigen und zukünftigen

Unternehmenserfolg. Unsere Manager partizipieren deshalb über ein leistungsorientiertes Bonussystem und Aktienoptionsprogramm am Erfolg unseres Unternehmens. Dadurch schaffen wir den Anreiz zu noch mehr Eigeninitiative und Selbstverantwortung.

Im Mittelpunkt unserer Personalarbeit steht die laufende Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Durch regelmäßige Beurteilungs- und Entwicklungsgespräche wird der individuelle Weiterbildungsbedarf ermittelt und umgesetzt.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

IFCO SYSTEMS vertritt nachhaltig wirtschaftliche, soziale und umweltpolitische Standpunkte. Wir sind davon überzeugt, dass sich wirtschaftliche Aktivitäten und soziale Verantwortung nicht ausschließen, sondern vielmehr voneinander abhängig sind. Soziale Verantwortung ist daher für IFCO SYSTEMS ein äußerst wichtiger Bestandteil der Firmenidentität. Unsere Werte, Qualität, Transparenz, Respekt und Vertrauen sind unser Leitfaden im Umgang mit unseren Mitarbeitern, Stakeholdern, der Umwelt und der Gesellschaft.

Unser Engagement gilt der verbesserten Einhaltung unserer Richtlinien zur sozialen Verantwortung.

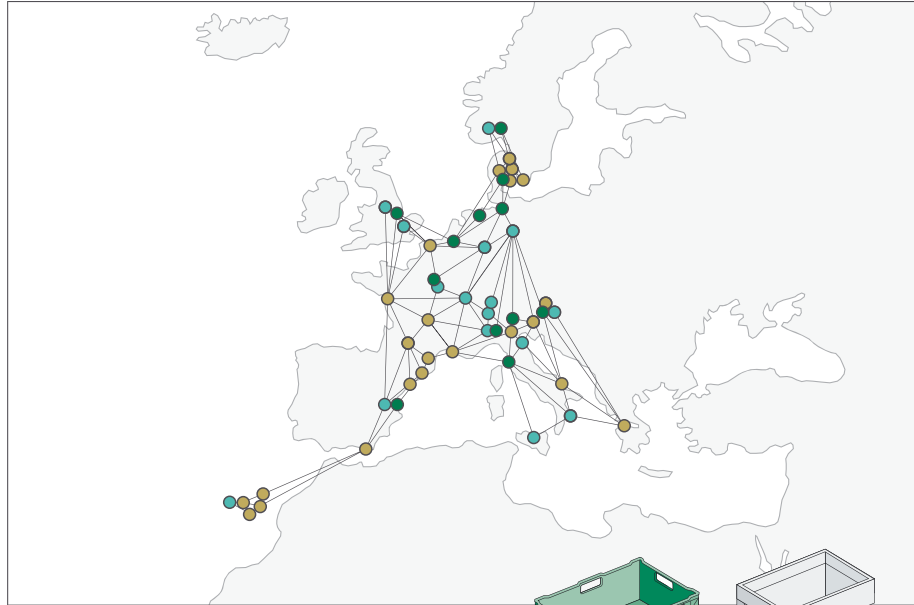
Vision

- ➔ Zuverlässigster weltweiter Anbieter von RPC- und Pallet-Management-Services.

Mission

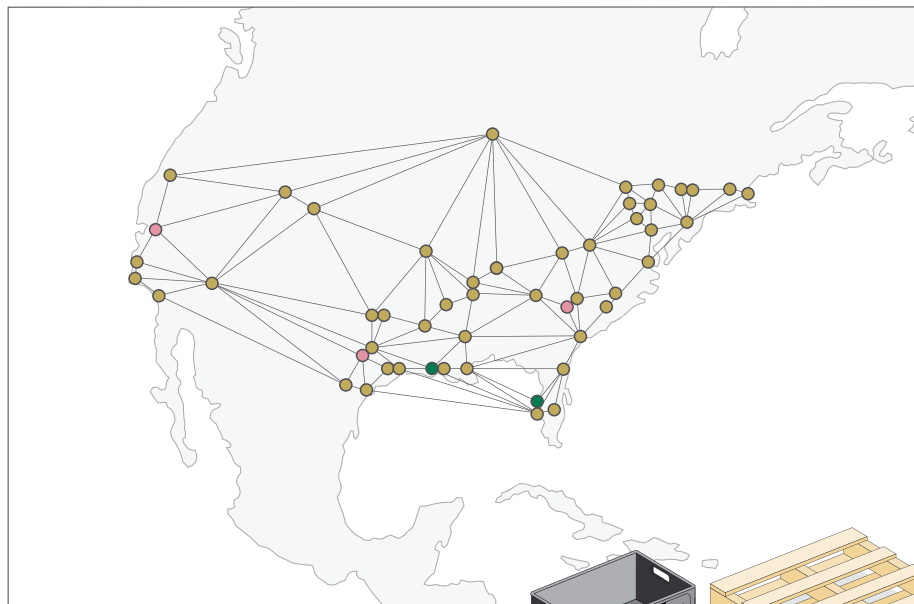
- ➔ IFCO SYSTEMS ist der weltweit führende Anbieter von Logistikdienstleistungen in den Bereichen RPC- und Pallet-Management-Services. Durch unsere ökonomisch sinnvollen und ökologisch wertvollen Lösungen setzen wir unter Einsatz unseres flächendeckenden Netzwerkes weltweit Standards.

Mit innovativen Systemlösungen optimieren wir den Warenfluss innerhalb der gesamten Lieferkette unserer Kunden. Damit senken wir nachhaltig die Logistikkosten unserer Kunden und tragen somit zur Erhöhung ihrer Wettbewerbsfähigkeit bei.



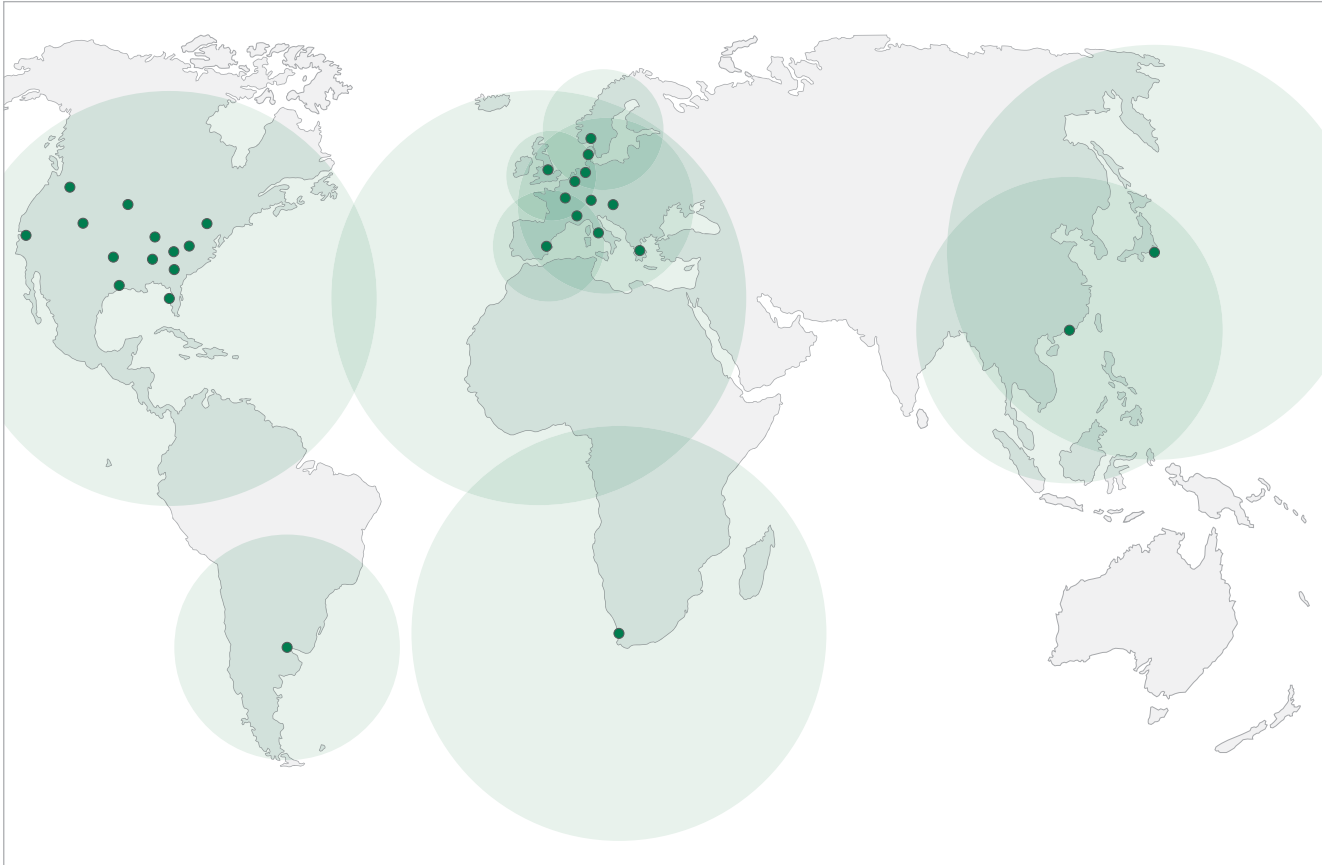
IFCO Systems Standorte Europa (RPC)

- Lagerdepot
- Waschdepot
- IFCO SYSTEMS Zentralen



IFCO SYSTEMS Standorte USA (RPC, Pallet)

- RPC Depot
- Pallet-Management-Services Depot
- IFCO SYSTEMS Zentralen



Argentinien	IFCO SYSTEMS Argentina, S.A.
Asien	IFCO SYSTEMS Asia Ltd.
Belgien	IFCO SYSTEMS Benelux
Dänemark	IFCO SYSTEMS Skandinavien A/S
Deutschland	IFCO SYSTEMS GmbH
Frankreich	IFCO SYSTEMS France S.A.S
Griechenland	IFCO SYSTEMS Hellas EPE
Großbritannien	IFCO SYSTEMS UK Ltd.
Italien	IFCO SYSTEMS Italia Sr. L.
Japan	IFCO Japan Inc.
Niederlande	IFCO SYSTEMS N.V.
Norwegen	IFCO SYSTEMS Norway
Österreich	IFCO SYSTEMS Österreich GmbH
Südafrika	IFCO SYSTEMS South Africa S.A.
Schweiz	IFCO SYSTEMS (Schweiz) GmbH
Spanien	IFCO SYSTEMS España Srl.
USA	IFCO SYSTEMS North America, Inc.

● IFCO SYSTEMS Standorte

Unser Geschäft

➔ IFCO SYSTEMS betreibt zwei Hauptgeschäftsbereiche, RPC-Management-Services in Europa und den USA und Pallet-Management-Services in Nordamerika.

Die gestiegene Marktdynamik und die zunehmende Globalisierung im Handel stellen immer höhere Anforderungen an die Leistungsfähigkeit der Logistikdienstleister. Heutzutage müssen immer mehr Produkte im weltweiten Handel intelligent, effizient und vor allem schnell transportiert werden. Dies stellt nicht nur höchste Ansprüche an das Logistikmanagement und die entsprechenden Transportbehälter, sondern eröffnet entsprechend positionierten Logistikdienstleistern auch große Wachstumschancen.

Wir haben Führungspositionen in Multi-Milliarden US-Dollar-Märkten, und verfügen über erhebliches Wachstumspotenzial in unseren bewährten Geschäftsbereichen RPC-Management-Services und Pallet-Management-Services in den USA. Mit unserem breiten Leistungsspektrum erfüllen wir auf individuelle, kundenorientierte Weise nahezu alle kundenspezifischen Anforderungen.

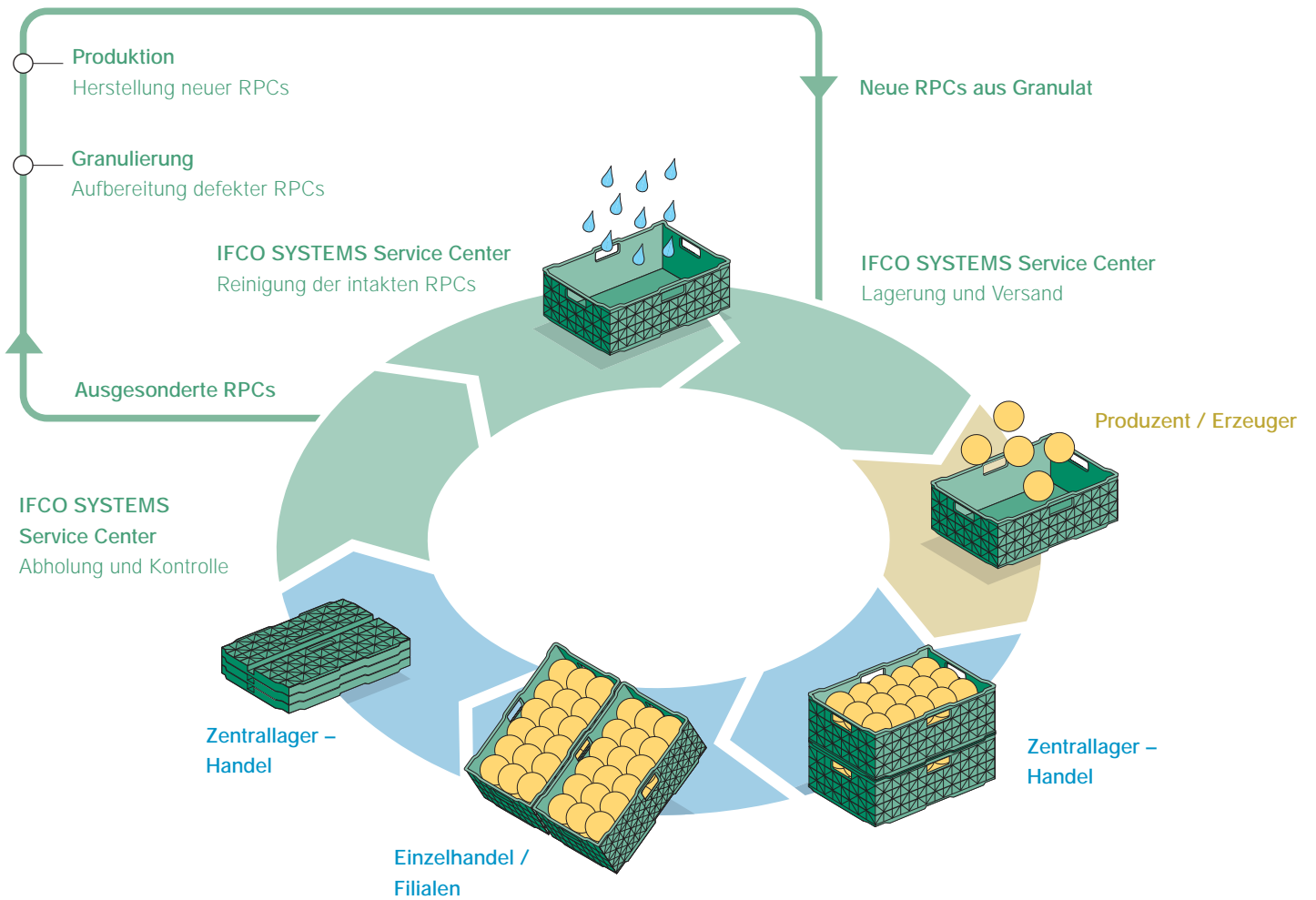
Die Markteintrittsbarrieren in beiden Geschäftsfeldern sind für Mitbewerber aufgrund der hohen finanziellen Investitionen in einen vergleichbaren RPC-Pool und den Aufbau einer flächen-deckenden Infrastruktur in Europa und den USA sehr hoch. Zudem verfügen wir über langjährig erworbene umfassende Marktkenntnisse sowie einzigartiges Know-how im Pool-Management und sind stolz, in beiden Geschäftsbereichen hoch qualifizierte und branchenerfahrene Manager zu beschäftigen.



RPC-Management-Services



Die Kernkompetenz von IFCO SYSTEMS ist das effiziente Management eines weltweiten Vermietpools von über 78 Millionen RPCs, die überwiegend für den Transport von Obst und Gemüse eingesetzt werden.



RPC Kreislauf

- ▶ Produzent / Erzeuger
- ▶ Handel
- ▶ IFCO SYSTEMS
- ▶ Wiederaufbereitungsprozess

RPC-Management-Services

In unseren Kernmärkten Europa und USA werden jährlich rund 175 Millionen Tonnen Obst und Gemüse produziert. Sie müssen vom Erzeuger in kurzer Zeit, ohne Qualitätsverlust – oft über Ländergrenzen hinweg – zum Endverbraucher gebracht werden. Zwischen der Ernte und dem Konsum des Produkts vergehen teilweise nur wenige Tage.

Einzelhandelskonzerne wie auch Erzeuger fordern deshalb flexible, effektive, kostengünstige und State-of-the-Art Lösungen für die Distribution ihrer Produkte. Dies stellt höchste Ansprüche an die Transportbehälter und deren logistische Nutzung vom Erzeuger bis zum Endverbraucher. Die RPCs und Servicesysteme von IFCO SYSTEMS sind bestens gerüstet, um diesen Ansprüchen gerecht zu werden.

Die Kernkompetenz von IFCO SYSTEMS ist das effiziente Management eines weltweiten Vermietpools von über 78 Millionen RPCs, die überwiegend für den Transport von Obst und Gemüse eingesetzt werden. Mit insgesamt 20 verschiedenen RPC-Größen in Europa und den USA decken wir alle Anforderungen ab, die an die Verpackung und den Transport für die unterschiedlichen Obst- und Gemüsesorten im Warenkreislauf vom Erzeuger bis zum Endverbraucher gestellt werden.

DER KREISLAUF

Um die RPCs für die Auslieferung an die Erzeuger vorzubereiten, sorgt IFCO SYSTEMS in Zusammenarbeit mit den Einzelhändlern für den Rücktransport der leeren und zusammengeklappten RPCs aus den Zentrallagern der Einzelhändler zu den IFCO SYSTEMS Service Centern. Dort wird jeder RPC einer kritischen Qualitätskontrolle unterzogen und anschließend sorgfältig, entsprechend den hohen Anforderungen der Lebensmittelhygiene, gereinigt. Nun stehen die RPCs für die Auslieferung an die Erzeuger bereit.

Als nächsten Schritt innerhalb des Kreislaufs bestellen die Erzeuger von Obst- und Gemüse bei IFCO SYSTEMS die gewünschte Anzahl an RPCs. Unsere Dienstleistung besteht darin, den Erzeugern die ihrem Produkt entsprechenden RPCs zur richtigen Zeit, am richtigen Ort und in der gewünschten Stückzahl bereitzustellen. Um diese Anforderungen zu erfüllen, hat IFCO SYSTEMS mit weltweit 44 Service Centern an strategisch wichtigen Standorten in unseren Schlüsselmärkten ein flächendeckendes Logistiknetz gespannt.

Die Lieferung der RPCs aus den IFCO SYSTEMS Service Centern an unsere Kunden wird von unseren Mitarbeitern systemunterstützt koordiniert, jedoch von international agierenden Speditionen ausgeführt. Nachdem der Erzeuger die RPCs mit seinen Waren befüllt hat, werden sie in die Zentrallager der Einzelhändler transportiert. Dort gehen sie in die Distributionskette ein und werden an die angeschlossenen Einzelhandelsgeschäfte, zum Verkauf der Waren an die Endverbraucher, geliefert.

Ein vollständiges Durchlaufen dieses Kreislaufs wird als ein Umlauf („Trip“) pro RPC bezeichnet. Um einen zügigen Rücklauf der leeren RPCs zu gewährleisten und um unsere Vermögenswerte zu schützen, arbeiten wir mit einem Pfandsystem in Europa und einem Clearing-System in den USA, das den gesamten Warenkreislauf vom Erzeuger bis zum Einzelhändler abdeckt. Mehr als 330 LKW-Ladungen RPCs werden tagtäglich von IFCO SYSTEMS koordiniert – von der Auslieferung bis zur Abholung der RPCs. Im Bereich RPC-Management-Services wurden 2006 Waren mit einem Gesamtgewicht von über 4 Millionen Tonnen transportiert.



IFCO SYSTEMS' NEUE RPC-GENERATION

In enger Zusammenarbeit mit den Herstellern unserer RPCs sowie unseren Kunden optimieren wir unsere RPCs bezüglich technischer Nutzungsfähigkeit, Stabilität und Design ständig weiter. Dadurch wird eine fortwährende Qualitätsverbesserung sichergestellt und die Erschließung neuer Anwendungsgebiete ermöglicht. Beispiele hierfür sind sowohl unsere neueste RPC-Generation in Europa, die „IFCO Green Plus“, als auch die völlig neue „State-of-the-Art“ Generation von RPCs, die auf dem amerikanischen Markt eingeführt wurde. So senkt unsere neue RPC-Generation beispielsweise die Verderbquote von Obst und Gemüse weiter und vermindert durch höhere Stabilität die Bruchraten deutlich. Aufgrund der geringeren Kistenhöhe wird im geschlossenen Zustand die Stapelmenge pro Palette nochmals deutlich erhöht und damit unsere Transportkosten gesenkt. Gleichzeitig ergeben sich geringere Arbeitskosten auf Seiten unserer Geschäftspartner.

IFCO SYSTEMS' RPCS – HOHE QUALITÄT KOMBINIERT MIT GERINGEN KOSTEN

Unsere Kompetenz im Logistik-Management und das Design unserer RPCs gewährleisten, dass die Waren unserer Kunden ihre hohe Qualität behalten, und reduzieren gleichzeitig die Kosten innerhalb der gesamten Lieferkette. Wir bieten Unterstützung bei der effizienten Organisation von Waren- und Produktkreisläufen und schaffen damit weitere Kostenvorteile für unsere Kunden.

Der Mehrwert für alle Beteiligten liegt in der Zufriedenheit unserer Kunden und den Vorteilen über die gesamte Lieferkette.

Unsere RPCs sind ressourcenschonend und leisten einen wirksamen Beitrag zur Erhaltung unserer Umwelt. Durch den Einsatz unserer Produkte tragen auch unsere Kunden zum Umweltschutz bei und umgehen gleichzeitig Entsorgungskosten.

Nachfolgend erläutern wir einige Vorteile unserer RPCs gegenüber traditionellen Verpackungen:

VORTEILE FÜR DEN ERZEUGER

Wirtschaftlichkeit

- Einmalige Mietgebühr pro Einsatz
- Just-in-Time-Lieferung
- Geringe Lageranforderungen, kurzfristige Aufträge möglich
- Geringe Kapitalbindung, kein Investitionsrisiko
- Erheblich weniger Transport- und Lagerschäden an Waren

Anwendung

- Standardverpackung der führenden Einzelhändler in Europa
- 20 verschiedene RPC-Typen (9 in Europa, 11 in den USA) für das gesamte Obst- und Gemüseangebot
- Effiziente Lagerung (256 bis 512 Behälter pro Palette)
- Einfache manuelle oder mechanische Handhabung
- Einfaches und sicheres Stapeln
- Markenwerbung durch Einsteckschilder oder Einlagen möglich

Waren

- Offene Wand- und Bodenstruktur führt zu geringerem Kühlaufwand und hält die Produkte bei der Lagerung und beim Transport frisch
- Optimaler Transportschutz durch Stabilität und abgerundete innere Ecken
- Hygienisch einwandfrei durch Reinigung nach jedem Einsatz



VORTEILE FÜR DEN EINZELHANDEL

Warenbeschaffung

- Optimale Transportverpackung für maximale Frische und Qualität der Waren während der gesamten Lieferkette
- Erheblich weniger Transport- und Lagerschäden an Waren
- Verfügbarkeit in ganz Europa/USA
- 20 verschiedene RPC-Typen (9 in Europa, 11 in den USA) für das gesamte Obst- und Gemüseangebot

Warenlogistik

- Standardverpackung mit den Ausmaßen 60 x 40 cm und 30 x 40 cm
- Kompatibel mit allen derzeit verwendeten Paletten (Europaletten, ISO-Paletten)
- Alle RPC-Typen sind untereinander kompatibel
- Optimale Stapelbarkeit für getrennte und gemischte Versand-einheiten
- Hervorragend geeignet für die Verwendung mit Ladevorrichtungen sowie Transporttechnologien und automatischen Lagersystemen
- Hohe Transportsicherheit beim Lader- oder LKW-Transport
- Ergonomisch ausgerichtet für optimale manuelle Handhabung (Griffe an allen Seiten, Stabilität)

Verkauf

- Perfektes Verkaufsdisplay
- Erhöhte Attraktivität der Obst und Gemüse-Abteilung durch einheitliche Behälter
- Geeignet für gekühlte und befeuchtete Lebensmittel
- Schneller und einfacher Austausch von leeren RPCs in der Obst- und Gemüseabteilung spart Zeit und Personalkosten
- Markenwerbung durch Einsteckschilder oder Einlagen möglich

Rücknahme

- Schnelle, platzsparende Rücknahme durch einfaches Falten der leeren RPCs, keine Abfallentsorgung
- Schont Umwelt und natürliche Ressourcen durch Wiederverwendbarkeit

Wirtschaftlichkeit

- Erheblich weniger Transport- und Lagerschäden an Waren
- Verringerte Personalkosten durch verbesserte Handhabung
- Verringerte Lagerkosten
- Keine Kosten für Abfallentsorgung
- Gesamteinsparungen von 18% im Vergleich zu Kartons (Studie des Fraunhofer Instituts)

Vorteile für die Umwelt

- Wiederverwendbares Verpackungssystem
- 100% wiederverwertbar
- Keine Abfallentsorgung beim Lebensmitteleinzelhändler

Die im Januar 2007 veröffentlichte Studie, „Nachhaltigkeit von Verpackungssystemen für Obst- und Gemüsetransporte in Europa basierend auf einer Lebenszyklusanalyse“ im Auftrag der Stiftung Initiative Mehrweg, betont verschiedene Vorteile im Bereich Umweltschutz, die sich bei der Verwendung von RPCs im Vergleich zu Karton ergeben.

GROSSE WACHSTUMSCHANCEN IN EUROPA UND DEN USA

Mit unserem Vermietgeschäft sind wir in Europa Marktführer bei einem geschätzten Marktanteil von 44% im Bereich klappbarer RPCs. Unsere Studien – basierend auf verfügbaren Marktdaten – haben ergeben, dass jährlich im europäischen Einzelhandel rund 4,8 Milliarden Transporte (Verpackungseinheiten) mit Obst oder Gemüse durchgeführt wurden. Hiervon sind nach unserer Schätzung ca. 2,9 Milliarden Transporteinheiten direkt für RPCs adressierbar. Nach unseren Schätzungen generierten die europäischen Poolbetreiber jedoch lediglich 570 Millionen Umläufe jährlich mit klappbaren RPCs. Im Jahr 2006 erzielte unser Geschäftsbereich RPC-Management-Services Umsätze in Höhe von 285,1 Millionen US-Dollar. Durch die stetige Ausweitung des Geschäftsvolumens mit unserer bereits bestehenden großen Kundenbasis als auch durch die Gewinnung neuer Kunden für unser System planen wir, dieses große Marktpotential kontinuierlich und langfristig zu erschließen.

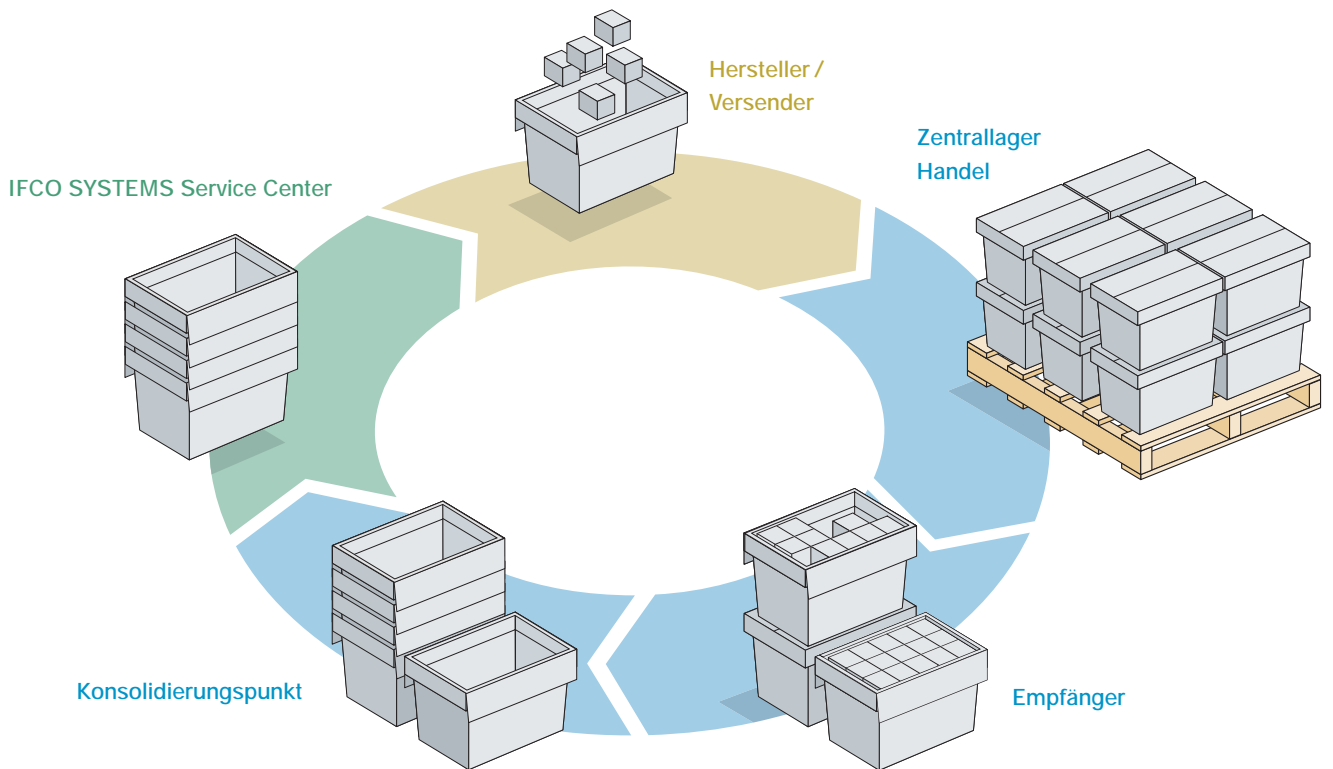
In Europa vertrauen heute bereits rund 6.000 Obst- und Gemüse-Erzeuger sowie mehr als 45 Einzelhändler wie beispielsweise Edeka, Rewe und Metro in Deutschland, COOP und Migros in der Schweiz, ATAC und Système U in Frankreich, Rinascente und Eurospin in Italien, Consum und El Arbol in Spanien, COOP und BAMA in Norwegen und Waitrose in Großbritannien auf unsere Logistikdienstleistungen.

Noch deutlicher fallen die erheblichen Wachstumschancen für RPCs im amerikanischen Markt aus. Mit geschätzten jährlichen 2,6 Milliarden Verpackungseinheiten für Obst und Gemüse ist dieser Markt einer der größten Einzelmärkte der Welt. IFCO SYSTEMS ist der Marktführer in den USA und verfügt über einen Marktanteil von etwa 60%. Obwohl die amerikanischen Anbieter von RPCs die Entwicklung des Marktes auch 2006 vorangetrieben haben, wurde die Verwendung von RPCs im Obst- und Gemüsehandel in den USA bisher noch nicht breitflächig umgesetzt. Jedoch haben sich der größte

amerikanische Einzelhändler, Wal-Mart, sowie die regionalen Einzelhändler Stater Bros Markets und HEB bereits für die Verwendung von RPCs entschieden und setzen dabei auch auf IFCO SYSTEMS. Darüber hinaus führte ein Bereich des Unternehmens The Kroger Co. 2006 ein wichtiges RPC-Pilotprojekt durch. Wir sind hocheifrig über die Entwicklungen des RPC-Modells bei neuen regionalen und nationalen Einzelhändlern im Jahr 2006 und erwarten 2007 weiteres Wachstum.

Angesichts des starken Supply-Chain-Focus des amerikanischen Einzelhandels erwarten wir eine zügige Durchdringung dieses Marktes mit Mehrwegbehältern.

Durch die von uns durchgeführten erheblichen Investitionen in unseren Vermietpool, in die Logistikinfrastruktur sowie durch verstärkte Marketing- und Vertriebsaktivitäten schaffen wir eine solide Grundlage, um unseren Marktanteil im Jahr 2007 auszubauen.



RPC Kreislauf – Industry Solutions

- Hersteller / Versender
- Kunde
- IFCO SYSTEMS

INDUSTRY SOLUTIONS

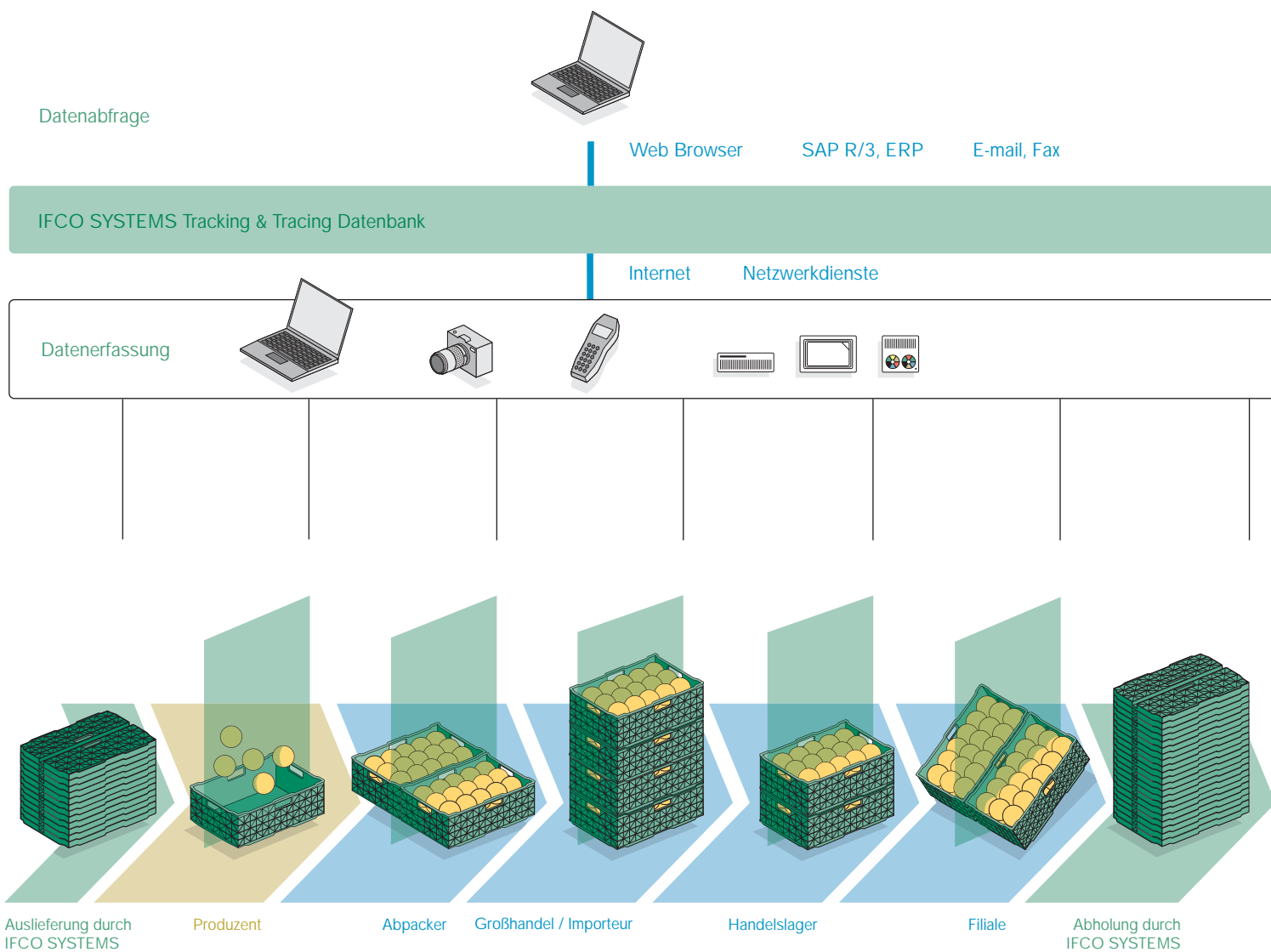
Neben der Lebensmittelindustrie sehen wir in nahezu allen anderen Industriebereichen großen Bedarf an Lösungen für Transport- und Behältermanagement.

Um dieser Nachfrage zu entsprechen, haben wir damit begonnen, ein spezielles Industry Solutions Team in Europa aufzubauen, welches Unternehmen maßgeschneiderte Serviceleistungen im Bereich wiederverwendbarer Transportbehälter anbietet. Unsere umfangreiche Logistikkompetenz und unser Know-how im Poolmanagement in der Lebensmittelindustrie bilden eine hervorragende Grundlage, diese Dienstleistungen auf weitere Industriebereiche zu übertragen.

Unser Dienstleistungsangebot unterstützt den verstärkten Outsourcing-Trend in Industrieunternehmen und erlaubt es den Unternehmen, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren und gleichzeitig von der Expertise eines Spezialisten für wiederverwendbare Transportbehälter zu profitieren. Das Leistungsspektrum von IFCO SYSTEMS deckt dabei alle Aspekte des Poolmanagements ab und unterstützt den kompletten Kreislauf. Wir beraten unsere Kunden bei der Auswahl der optimalen Transportbehälter, bei der Ermittlung der durch unsere Kunden anzuschaffenden optimalen Poolgröße, und wir stellen sicher, dass die benötigten Transportbehälter immer zur richtigen Zeit am richtigen Ort zur Verfügung stehen. Dies beinhaltet den Transport, die Lagerung, die Reinigung und gegebenenfalls die nötige Reparatur der Transportbehälter. Zudem bieten wir unseren Kunden weitere administrative Serviceleistungen an. Zusätzlich betreuen wir auch bereits bestehende Pools an Transportbehältern unserer Kunden.

Primär konzentrieren wir uns heute auf Dienstleistungen in der Transportlogistik zwischen Hersteller und Einzelhandel sowie auf das Transportsegment Express-Dienste. So haben wir bereits laufende Projekte im Bereich Filialdistribution im Einzelhandel, in der Ersatzteildistribution für die Automobilzulieferindustrie sowie in der Paketlogistik realisiert.





TRACKING & TRACING

Mit annähernd 350 Millionen Vermietungen im Jahr 2006 ist IFCO SYSTEMS einer der weltweit führenden Anbieter von RPCs. Eine lückenlose Kontrolle über unseren Pool und die Sicherstellung einer optimalen Nutzung und Auslastung sind deshalb von strategischer Bedeutung für uns. Wir legen deshalb großen Wert auf „Asset Control“ und damit auf die beständige Verfolgung unserer RPCs. Bereits heute verfügen wir über entsprechende Kontrollmechanismen, die wir ständig durch den Einsatz neuer Tracking & Tracing Technologien verbessern und automatisieren.

Tracking & Tracing Technologien gewinnen auch bei unseren Kunden eine immer größere Bedeutung. Gerade im Lebensmittelsektor wird die Rückverfolgbarkeit von Warenbewegungen durch steigende gesetzliche Anforderungen immer wichtiger. Darüber hinaus nehmen Tracking & Tracing Technologien eine immer wichtigere Rolle bei der Automatisierung und Optimierung von Logistikprozessen in der gesamten Lieferkette ein.

Vor dem Hintergrund dieser internen und externen Anforderungen hat IFCO SYSTEMS eine leistungsfähige Tracking & Tracing Lösung entwickelt. Das Kernstück dieses Systems ist eine webbasierte Tracking & Tracing Softwareanwendung, die Daten von unterschiedlichsten Identifikationstechnologien wie Barcode, Farbcode (Color Code) oder Transponder (RFID) verarbeiten kann. Diese Identifikationsmedien werden an den jeweiligen Transportbehältern angebracht und ermöglichen damit eine lückenlose Verfolgung der Produkte innerhalb der Lieferkette. Die Wahl der Identifikationstechnologie hängt von den individuellen Unternehmensanforderungen und der einzelnen Anwendung ab.

Wir gehen davon aus, dass sich die RFID (Radio Frequency Identification) Technologie in der Zukunft durchsetzen wird. Es gibt jedoch derzeit Anwendungsbereiche, für die diese Technologie noch nicht geeignet oder auf absehbare Zeit noch zu teuer

sein könnte. Die Lösung von IFCO SYSTEMS ist deshalb offen für unterschiedliche Technologien und lässt auch einen parallelen Einsatz unterschiedlicher Technologien oder einen späteren Wechsel zu. Mit dieser flexiblen Systemlösung ermöglichen wir zum einen bereits heute die Implementierung von Lösungen basierend auf Bar Code oder Color Code und zum anderen einen zukünftigen Übergang auf RFID.

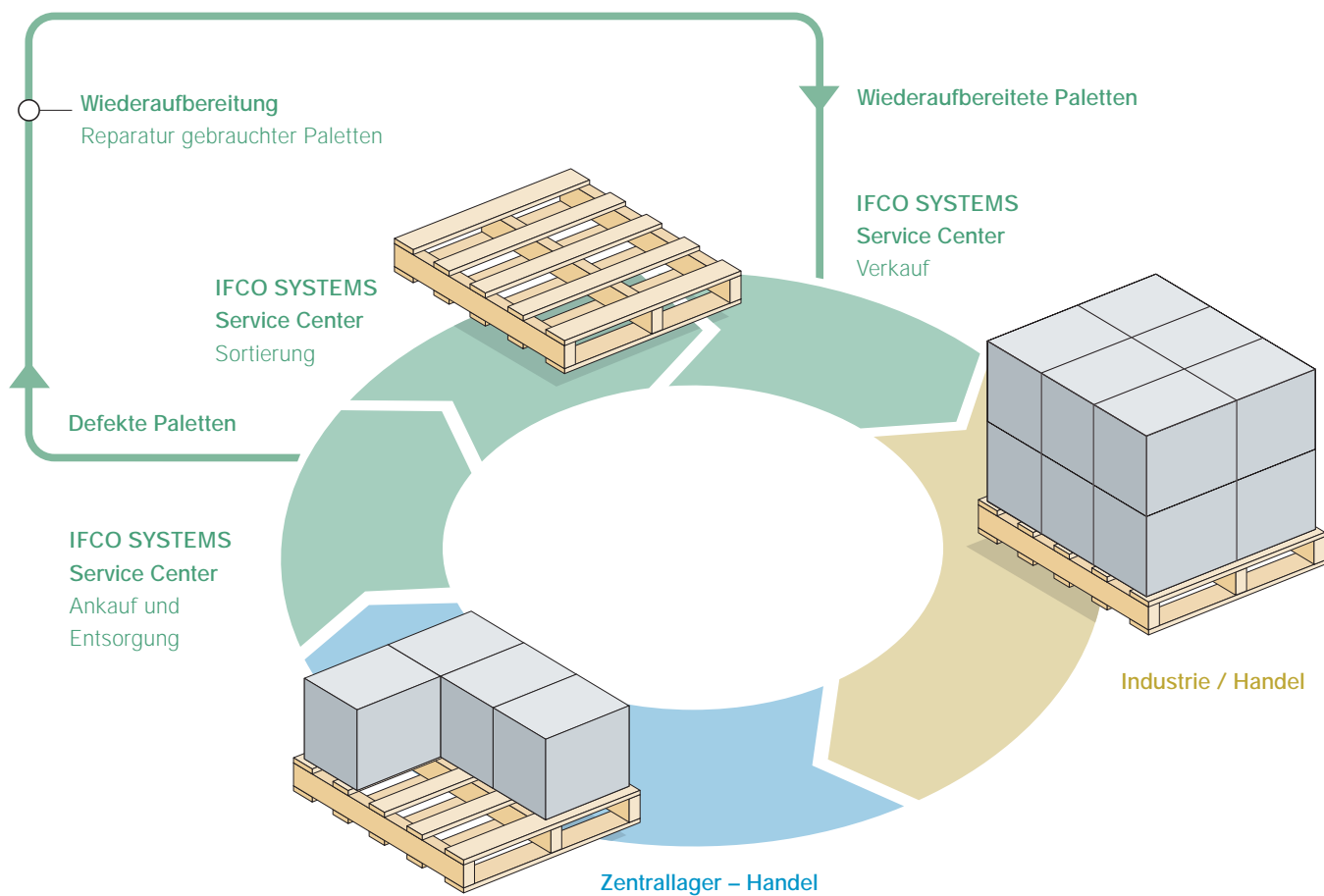
Nach einem erfolgreichen Pilotprojekt mit begrenztem Umfang mit einem Behälterpool für Fleisch in Europa hat IFCO SYSTEMS das Tracking & Tracing System in unserem RPC-Management-Services Geschäftsbereich in den USA eingeführt. Im Jahresverlauf 2006 wurden alle US-Behälter von IFCO SYSTEMS mit kombinierten Color Code- und Bar Code-Etiketten ausgestattet, um die Nachverfolgung eines jeden RPCs zu ermöglichen. Unsere Service Center in den USA wurden mit den für dieses Programm erforderlichen RPC-Lesegeräten ausgestattet. IFCO SYSTEMS kann nun die Bewegungen der RPCs von der Auslieferung bis zur Abholung nachverfolgen, um die „Asset Control“ sowie die Verwaltung und Nutzung der RPCs zu verbessern. Das System kann von unseren Kunden auf Wunsch angewendet werden. Derzeit wird die Implementierung des Systems für den umfangreicheren RPC-Betrieb in Europa ausgewertet.

IFCO
RPC | PALLET | SYSTEMS

Pallet-Management-Services



IFCO SYSTEMS ist das führende Pallet-Management-Services Unternehmen in Nordamerika, welches auf die Beschaffung, die Instandsetzung und den Vertrieb von Holzpaletten von und für Produktions- und Handelsunternehmen spezialisiert ist.



Paletten Kreislauf

- Handel / Industrie
- Handel / Zentrallager
- IFCO SYSTEMS
- Wiederaufbereitungsprozess

Pallet-Management-Services

IFCO SYSTEMS ist das führende Pallet-Management-Services Unternehmen in Nordamerika, welches auf die Beschaffung, die Instandsetzung und den Vertrieb von Holzpaletten von und für Produktions- und Handelsunternehmen spezialisiert ist. IFCO SYSTEMS ist der einzige Anbieter einer landesweiten Single-Source-Lösung für nationale Palettenanforderungen. In nahezu allen Branchen, in denen Produkte transportiert werden, sind Paletten im Einsatz. Wir schätzen, dass in den USA jedes Jahr etwa 2,1 Milliarden Holzpaletten im Umlauf sind. Im Jahr 2006 betragen die Umsätze auf dem US-Palettenmarkt rund 7,7 Milliarden US-Dollar – Tendenz weiter steigend.

DOMINIERENDER MARKTFÜHRER IN DEN USA

Der Palettenmarkt in den USA setzt sich aus dem Geschäft mit Neupaletten, der Vermietung von Paletten (Pooling), sowie der Wiederaufbereitung und dem Vertrieb von gebrauchten Paletten zusammen. IFCO SYSTEMS ist fokussiert auf die Wiederaufbereitung von Paletten und den damit in Zusammenhang stehenden Logistikdienstleistungen der entsprechenden Lieferkette. Unser vollumfassender Pallet-Management-Service beinhaltet neben der Beschaffung, der Reparatur, dem Versand und der Sortierung auch die Nachverfolgung und Rückholung der Paletten. Während der Marktanteil neuer Paletten abnimmt, legt das Geschäft mit Pallet-Management-Services kräftig zu. Heute werden schon 40% aller Paletten in den USA wiederaufbereitet – das entspricht einem Marktvolumen von ca. 3,0 Milliarden US-Dollar.

Dabei ist der US-Markt mit rund 3.000 vor allem lokal agierenden Marktteilnehmern stark fragmentiert. IFCO SYSTEMS ist der größte landesweit vertretene Anbieter von Pallet-Management-Services in den USA. Insgesamt unterhalten wir 137 Standorte: 56 Depots für die Palettenaufbereitung und 81 sonstige weitere Depots und Außenstellen, von denen sich viele nahe den Zentrallagern der Einzelhändler befinden. Zudem arbeiten wir mit 127 Partnerunternehmen zusammen

und können so unsere geographische Abdeckung noch weiter erhöhen. Unser nordamerikanisches Headquarter in Houston, Texas, nimmt dabei die Back Office Funktion für diesen Geschäftsbereich wahr. Mit dieser einzigartigen Marktpräsenz verfügt IFCO SYSTEMS über eine Alleinstellung und ist bei einem Marktanteil von über 12% mit weitem Vorsprung Marktführer. Zum Vergleich: Der nächstgrößte Anbieter hält einen landesweiten Marktanteil von schätzungsweise weniger als 1%.

Ähnlich überzeugend wie im RPC-Bereich sind auch unsere Wachstumschancen im amerikanischen Paletten-Markt. In den USA verfügen wir über ein einzigartiges, landesweites Netzwerk und stehen damit in Konkurrenz zu einem stark fragmentierten Markt. Damit verfügt IFCO SYSTEMS über einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil, der es uns erlaubt, großen Unternehmen und Einzelhändlern aus unterschiedlichsten Branchen und über Landesgrenzen hinweg Single-Source-Lösungen für Pallet-Management anzubieten. Einzelhändler wie Kmart und Target, Lebensmittelproduzenten wie PepsiCo, Purina Mills, Del Monte, Tyson Food und Pilgrims Pride, Mischkonzerne wie Cargill, der Logistikdienstleister Exel Logistics, Hersteller wie General Electric, Black & Decker, Georgia Pacific und Weyerhaeuser sowie der Technologiekonzern Dell nutzen bereits unser Angebot an Pallet-Management-Services. Unsere Kunden optimieren damit ihre Logistikprozesse, wobei sie durch verbesserte Effizienz in ihrer Lieferkette Kosteneinsparungen erzielen. Im Jahr 2006 erwirtschaftete unser Geschäftsbereich Pallet-Management-Services Umsätze in Höhe von 362,1 Millionen US-Dollar. Aufgrund unserer einzigartigen Stellung und Ausrichtung im Pallet-Management-Service-Markt und unserer wertsteigernden Dienstleistungsangebote glauben wir, unsere heute bereits marktführende Position auch in der Zukunft profitabel ausbauen zu können.



IFCO SYSTEMS PALETTE

Ähnlich wie im RPC-Segment kombinieren wir im Geschäftsbereich Pallet-Management-Services hochwertige Produkte mit innovativen und individuellen Serviceleistungen zum Nutzen unserer Kunden. Unser Kerngeschäft besteht darin, gebrauchte Paletten zu erwerben, diese nach exakten Standards instand zu setzen und sie dann wieder in die Lieferkette einzubringen. Nicht gemäß diesen Standards reparierbare Paletten werden in Einzelteile zerlegt. Diese Einzelteile werden für die Reparatur anderer Paletten, im Landschaftsbau oder als Brennmaterial verwendet, womit der bestmöglichen ökologischen Lösung für gebrauchte Holzmaterialien entsprochen wird.

IFCO SYSTEMS bietet eine breite Auswahl an Paletten verschiedenster Größen an – zu einem weitaus günstigeren Preis als beim Paletten-Neukauf. Anhand eines umfassenden Evaluierungsprozesses können wir unseren Kunden maßgeschneiderte und wirtschaftliche Lösungen anbieten. Mit einer Transportflotte von mehr als 4.500 Einheiten und unserem überregionalen Depotnetz gewährleisten wir eine termingerechte Bereitstellung der Paletten. IFCO SYSTEMS hat 2006 im Geschäftsbereich Pallet-Management-Services in den USA mehr als 100 Millionen Paletten sortiert, repariert und wieder in die Lieferkette eingebracht.

PALLET-MANAGEMENT-SERVICES – DIENSTLEISTUNGEN

Zur Unterstützung unseres Kerngeschäfts, der Beschaffung und dem Vertrieb von Paletten, haben wir unser Pallet-Management-Service Modell so implementiert, dass wir eine Vielzahl werterhöhender Dienstleistungen für Unternehmen unterschiedlichster Branchen anbieten können. Unsere Lösungen ermöglichen entscheidende Vorteile für Einzelhandelskonzerne, Lebensmittelproduzenten oder Industrieunternehmen. Mit dem Outsourcing der Pallet-Management-Services an IFCO SYSTEMS können sich unsere Kunden auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, anstatt sich mit der damit verbundenen Palettenlogistik beschäftigen zu müssen.

IFCO SYSTEMS bietet im Detail die folgende Auswahl an Logistik- und Managementservices an:

- **Paletten-Sortierung und -Instandsetzung:** Bei dieser kundenspezifischen Dienstleistung werden kundeneigene Paletten sortiert, wobei die beschädigten Paletten repariert und wieder in den Palettenkreislauf des Kunden zurückgeführt werden. Diese Dienstleistung bieten wir unseren Kunden entweder vor Ort oder in unseren IFCO SYSTEMS Depots an.
- **Distribution-Center-Management-Services:** Mit Distribution-Center-Management-Services bieten wir unseren Kunden umfangreiche und individuelle Pallet-Management-Services an, die alle Aspekte der Handhabung, Sortierung und Verfolgung von Paletten wie auch die Bewältigung von Karton- oder Folienabfall beinhalten.
- **Paletten-Rückführung:** Mit unserem Paletten-Rückführungs-Service sorgen wir dafür, dass unsere Kunden auch für ihre gebrauchten Paletten einen Gegenwert erhalten. Die Paletten werden dabei vom Zentrallager des Kunden oder deren Filialen abgeholt – wie es dem Kundenwunsch am besten entspricht. Unsere Kunden erhalten entweder eine Gutschrift für den zukünftigen Erwerb von IFCO SYSTEMS Paletten oder einen Barausgleich.

- **Kauf- und Verkaufsprogramme:** Dieser Service richtet sich an Kunden, die von Drittanbietern Paletten falscher Spezifikation erhalten haben. IFCO SYSTEMS erwirbt diese Paletten und gewährt Kunden eine Gutschrift für den Erwerb von IFCO SYSTEMS Paletten, die den richtigen Spezifikationen entsprechen.

Mit unserem InXchange™-Programm offerieren wir unseren Kunden die Möglichkeit, Paletten in einem beliebigen IFCO SYSTEMS-Depot anzuliefern und im Gegenzug dafür gebrauchsfertige Paletten in jedem beliebigen Depot des landesweiten IFCO SYSTEMS-Netzwerkes abzuholen. Darüber hinaus können Kunden über das webbasierte PalTrax™-System rund um die Uhr die Bewegungen ihrer Paletten überwachen und verfolgen.

Als Verpackungsspezialist bietet IFCO SYSTEMS zusätzlich maßgeschneiderte Verpackungen aus Holz und anderen Materialien für Kunden an, die beispielsweise aus der Gartenbau-branche, der Heizungs- und Kühlungsbranche sowie aus dem Bereich Fun- und Freizeitfahrzeuge kommen. Diese kostengünstigen Verpackungslösungen helfen, Produktbeschädigungen zu vermeiden, und verbessern die logistische Handhabung der Güter.

Mit unseren hohen Qualitätsstandards, unserem flächendeckenden Servicenetz und unseren hochentwickelten Logistik-Management-Systemen können sich unsere Kunden in Nordamerika darauf verlassen, die notwendige Anzahl hochwertiger Paletten rechtzeitig zur Verfügung zu haben.

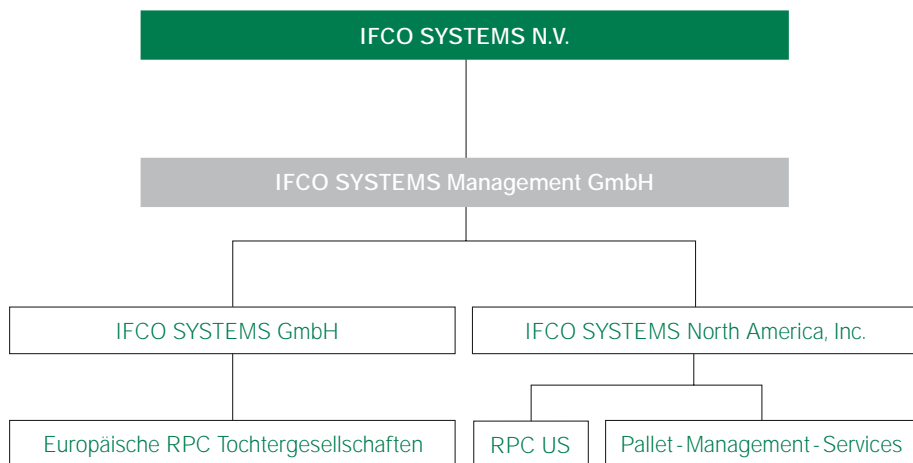
Corporate

Corporate

GESELLSCHAFTSRECHTLICHE UND OPERATIVE STRUKTUR

Gesellschaftsrechtliche Angaben

Unser Unternehmen firmiert unter dem eingetragenen Namen IFCO SYSTEMS N.V.. Es wurde am 31. März 1999 nach niederländischem Recht gegründet. Der eingetragene Sitz des Unternehmens mit der Hauptverwaltung befindet sich in Strawinskylaan 3051, 1077 ZX Amsterdam, Niederlande. Außerdem haben wir operative Zentralen in Pullach (Deutschland) und Houston, Texas (USA).



Wir sind eine Holdinggesellschaft mit mehreren operativen Tochtergesellschaften, wie oben dargestellt. Die Graphik gibt nicht die exakte und vollständige rechtliche Struktur von IFCO SYSTEMS wieder. Unsere wichtigsten direkten und indirekten Tochtergesellschaften sind in der nachstehenden Tabelle aufgeführt:

Tochtergesellschaft	Auf die Gesellschaft anwendbares Recht	Prozentuale Beteiligung	Direkte oder indirekte Beteiligung durch die IFCO SYSTEMS N.V.
IFCO SYSTEMS Management GmbH ⁽¹⁾	Deutschland	100,0%	Indirekt
IFCO SYSTEMS GmbH ⁽²⁾	Deutschland	100,0%	Indirekt
IFCO SYSTEMS North America, Inc. ⁽³⁾	Delaware (USA)	100,0%	Indirekt
Reusable Container Company LLC ⁽⁴⁾	Delaware (USA)	100,0%	Indirekt

⁽¹⁾ Diese Tochtergesellschaft ist ihrerseits selbst eine Holdinggesellschaft, die direkt oder indirekt das gesamte Stammkapital der IFCO SYSTEMS GmbH (indirekt), IFCO SYSTEMS North America, Inc. (direkt) und IFCO SYSTEMS Canada Inc. (direkt) hält. Die Geschäftsanschrift der IFCO SYSTEMS Management GmbH lautet Zugspitzstraße 7, 82049 Pullach, Deutschland. Der eingetragene Sitz ist München.

⁽²⁾ Die IFCO SYSTEMS GmbH hat Betriebsgesellschaften in Deutschland und in anderen - vor allem - europäischen Ländern. Die prozentuale Beteiligung an den europäischen Tochtergesellschaften liegt zwischen 98,0% und 100,0%. Die IFCO SYSTEMS GmbH hat außerdem einen Anteil von 99,0% an einer asiatischen Tochtergesellschaft, eine Beteiligung von 49,0% an einer argentinischen Gesellschaft und eine Beteiligung von 33,3% an einem japanischen Joint Venture. Die Geschäftsanschrift der IFCO SYSTEMS GmbH lautet Zugspitzstraße 7, 82049 Pullach, Deutschland. Der eingetragene Sitz ist München.

⁽³⁾ Der Betrieb des Geschäftsbereiches Pallet-Management-Services wird von direkten und indirekten 100%igen Tochtergesellschaften der IFCO SYSTEMS North America, Inc. wahrgenommen. Die eingetragene Anschrift der IFCO SYSTEMS North America, Inc. lautet 13100 Northwest Freeway, Suite 625, Houston, Texas 77040, USA.

⁽⁴⁾ Der Gesellschafter der Reusable Container Company LLC, der juristischen Einheit, über die wir unser RPC-Geschäft in den USA betreiben, ist IFCO SYSTEMS North America, Inc. Die eingetragene Anschrift der Reusable Container Company LLC ist 4343 Anchor Plaza Parkway, Suite 230, Tampa, Florida 33634, USA.

Bericht des Supervisory Board

Der Board of Managing Directors hat gemeinsam mit dem Executive Management Committee den Konzernabschluss für 2006 freigegeben und ihn dem Audit Committee zur Prüfung vorgelegt. Auf Grundlage der Empfehlung des Audit Committees hat der Supervisory Board den Konzernabschluss 2006 genehmigt. Er ist auf den Seiten 71 – 104 des vorliegenden Geschäftsberichts zu finden. Ernst & Young Accountants hat den Konzernabschluss geprüft. Der entsprechende Bericht ist auf Seite 70 zu finden.

CORPORATE GOVERNANCE

Eine solide Corporate Governance hat für IFCO SYSTEMS hohe Priorität. Das Vertrauen unserer Stakeholders ist von wesentlicher Bedeutung, wenn ihre Mitarbeit in und mit unserem Unternehmen effektiv sein soll. Die Grundsätze, auf denen unsere Corporate Governance beruht, sind professionelles kaufmännisches Verhalten, gesicherte Unternehmensführung, Einrichten und Aufrechterhalten geeigneter Kontrollen auf operativer und gesellschaftsrechtlicher Ebene, Integrität und Transparenz bei der Entscheidungsfindung unseres Executive Managements sowie dessen Überwachung.

Das Unternehmen hat einen Verhaltenskodex speziell zur Vermeidung von Interessenkonflikten des Supervisory Board, des Board of Managing Directors, des Executive Management Committee und der Mitarbeiter des Unternehmens eingeführt. Das Unternehmen hat ebenfalls eine Regelung für die Meldung von Verstößen gegen den Verhaltenskodex getroffen.

Als niederländisches Unternehmen folgen wir den Grundsätzen und Best Practices des niederländischen Corporate Governance Kodex, der seit dem 1. Januar 2004 in Kraft ist.

Der Board of Managing Directors und der Supervisory Board sind für die Corporate Governance-Struktur des Unternehmens und die Einhaltung des Corporate Governance Kodex verant-

wortlich. Diesbezüglich sind sie der Hauptversammlung rechen-schaftspflichtig.

Zur Umsetzung des oben genannten niederländischen Corporate Governance Kodex und um dem Willen der Aktionäre, die einstufige Board-Struktur in eine zweistufige umzuändern, Rechnung zu tragen, wurden 2005 einige Änderungen des Gesellschaftsvertrages des Unternehmens beschlossen.

AUFBAU DES BOARDS

Gesellschaftsvertrag

Zur Umsetzung des Corporate Governance Kodex und vor dem Hintergrund neuer Bestimmungen des niederländischen Bürgerlichen Gesetzbuches über Aktiengesellschaften hat die Hauptversammlung am 18. August 2005 unseren Gesellschaftsvertrag angepasst. Auch die bisherige einstufige Struktur der Unternehmensleitung (mit einem Board of Directors, bestehend aus einem Executive Director A sowie jeweils einem Non-Executive Director B und C) wurde in eine zweistufige Struktur (mit einem Board of Managing Directors und einem Supervisory Board) umgeändert. Die neuen Directors des Supervisory Board wurden am 18. August 2005 mit Wirkung zum 29. August 2005 gewählt.

Board of Managing Directors

Gemäß dem Gesellschaftsvertrag gilt Folgendes:

Der Board of Managing Directors ist für das Management des Unternehmens verantwortlich. Er besteht aus einem oder mehreren Managing Directors. Derzeit besteht der Board of Managing Directors aus zwei Managing Directors.

Die Managing Directors werden von der Hauptversammlung bestellt. Sie werden für einen Zeitraum von höchstens vier

(4) Jahren bestellt, mit der Maßgabe, dass das Mandat des jeweiligen Managing Director, sofern er nicht vorher zurücktritt, am Tag der ersten Hauptversammlung endet, die im vierten Jahr nach dem Jahr seiner Bestellung abgehalten wird. Es ist möglich, einen Managing Director für aufeinanderfolgende Zeiträume von jeweils maximal vier (4) Jahren und unter Einhaltung der im vorstehenden Satz genannten Bestimmungen wieder zu bestellen. Der Supervisory Board kann einen Zeitplan für den turnusmäßigen Wechsel der Managing Directors erstellen.

Der Board of Managing Directors tritt auf Antrag eines Managing Directors zusammen. In den Sitzungen des Board of Directors kann jeder Managing Director eine (1) Stimme abgeben. Alle Beschlüsse des Board of Directors werden mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst.

Der Board of Managing Directors hat dem Supervisory Board rechtzeitig alle Informationen bereitzustellen, die dieser zur Erfüllung seiner Pflichten benötigt.

Supervisory Board

Gemäß dem Gesellschaftsvertrag gilt Folgendes:

Das Unternehmen hat einen Supervisory Board, der aus mindestens drei (3) natürlichen Personen besteht. Die genaue Anzahl seiner Mitglieder wird von der Hauptversammlung festgelegt. Derzeit besteht der Supervisory Board aus sechs (6) natürlichen Personen.

Die Supervisory Board Directors werden von der Hauptversammlung für einen Zeitraum von höchstens vier (4) Jahren bestellt, mit der Maßgabe, dass das Mandat des jeweiligen Supervisory Board Director, sofern er nicht vorher zurücktritt, am Tag der ersten Hauptversammlung endet, die im vierten Jahr nach dem Jahr seiner Bestellung abgehalten wird. Am Ende seiner Amtszeit kann ein Supervisory Board Director unter

Einhaltung der Bestimmungen des voranstehenden Satzes wieder bestellt werden, jedoch mit der Einschränkung, dass ein Supervisory Board Director nicht für mehr als drei (3) aufeinanderfolgende Vier-Jahres-Zeiträume im Amt sein darf.

Die Aufgabe des Supervisory Board ist es, die Grundsatzentscheidungen des Board of Managing Directors und die allgemeine Ausrichtung des Unternehmens und seiner Tochtergesellschaften zu überwachen. Er berät den Board of Managing Directors und kann ihm Weisungen im Hinblick auf die allgemeine Finanz-, Sozial-, Wirtschafts-, Investitions-, Personal- und Umweltpolitik des Unternehmens erteilen.

Der Supervisory Board tritt auf Antrag eines Supervisory Directors oder des Board of Managing Directors zusammen. In den Sitzungen des Supervisory Board kann jeder Supervisory Director eine (1) Stimme abgeben. Alle Beschlüsse des Supervisory Board werden mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst.

Mitglieder des Board of Managing Directors

Name	Alter	Position
Karl Pohler	53	Managing Director
Douwe Terpstra	48	Managing Director

Karl Pohler war seit Dezember 2000 Director A des Unternehmens. Mit Einführung der zweistufigen Board-Struktur zum 29. August 2005 wurde er automatisch für einen Zeitraum von vier (4) Jahren ab diesem Datum Mitglied des Board of Managing Directors.

Herr Pohler hat u.a. auch folgende Positionen bekleidet:

- Chief Executive Officer des Unternehmens seit Dezember 2000;
- Geschäftsführer der IFCO SYSTEMS GmbH seit September 2000;
- Director von IFCO SYSTEMS North America seit Januar 2002.

Bevor Herr Pohler zu IFCO SYSTEMS kam, war er Vorstandsvorsitzender der Computer 2000 AG, München, sowie gleichzeitig European President der Computer 2000/Tech Data Corp. Von 1997 bis 1999 war er CEO der Sony Deutschland GmbH, Köln. 1993 bis 1996 war Herr Pohler der leitende Geschäftsführer der Computer 2000 Deutschland GmbH, München. 1980 bis 1992 war er in verschiedenen leitenden Positionen für die Digital Equipment GmbH, München, tätig.

Douwe HJ Terpstra wurde am 29. August 2005 für einen Zeitraum von vier (4) Jahren zum Mitglied des Board of Managing Directors bestellt. Er verfügt über große Erfahrung in der Strukturierung und Leitung internationaler Unternehmen. Seit 1993 ist Herr Terpstra für Fortis Intertrust tätig, einem der weltweit führenden Anbieter von Treuhand- und Unternehmensdiensten für Privat- und Firmenkunden. Fortis Intertrust ist aus der Fusion im Jahre 2002 von MeesPierson Trust und der Intertrust Group hervorgegangen. Bei Fortis Intertrust ist Herr Terpstra Executive Director und Mitglied des Managements.

Mitglieder des Supervisory Board

Name	Alter	Position	Nationalität
Dr. Bernd Malmström	65	Chairman (seit 26. September 2006)	Deutscher
Michael Phillips	44	Vice Chairman I	Kanadier
Christoph Schoeller	49	Vice Chairman II	Schweizer
Hervé Defforey	56		Franzose
Ralf Gruss	34		Deutscher
Dr. Philipp Gusinde	36	Chairman (bis 26. September 2006)	Deutscher

Die Mitglieder des Supervisory Board sollen eine angemessene Mischung aus Fachwissen und Erfahrung darstellen:

Dr. Bernd Malmström wurde im Dezember 2005 in den Supervisory Board bestellt. Am 26. September 2006 wurde er zum Chairman des Supervisory Board gewählt. Der promovierte Jurist studierte in Kiel und Freiburg. Dr. Malmström ist als Anwalt und Berater für die Deutsche Bahn AG tätig. Zuvor hatte er verschiedene leitende Positionen bei der Deutschen Bahn AG, der Stinnes AG, der Schenker-Rhenus-Gruppe und der VEBA AG inne. Dr. Malmström nimmt zudem Aufsichtsratsmandate bei folgenden Unternehmen wahr: BLG Logistics Group AG & Co. (Beirat), Deutsche Afrika-Linien GmbH & Co. KG (Beirat), Petrotec AG (Chairman des Supervisory Board), Fraport AG (Beirat), HHLA Intermodal GmbH, K+S Aktiengesellschaft, Lehnkering GmbH, Stinnes Corporation und Sulo GmbH (Beirat). Er wurde für eine Amtszeit von vier (4) Jahren in unseren Supervisory Board bestellt.

Michael Phillips war seit Dezember 2003 Director C unseres Board of Directors. Im August 2005 trat er von diesem Amt zurück und wurde im selben Monat zum Director und First Vice Chairman des Supervisory Board von IFCO SYSTEMS bestellt. Er studierte technische Chemie an der Queen's University in Kingston, Kanada, und hat einen MBA-Abschluss mit Auszeichnung von INSEAD. Nach Abschluss seines Studiums war Herr Phillips als Manager im Geschäftsbereich Plastikzusatzstoffe von Ciba Geigy Canada Ltd. tätig. Danach war er drei Jahre bei OTTO Holding Ltd. in Köln, einem der größten Abfallverwertungsunternehmen Deutschlands, als Geschäftsführer einer operativen Tochtergesellschaft. Herr Phillips ist derzeit als Director für Apax Partner tätig. Außerdem ist er Director von Xerium Technologies Inc., der Sulo GmbH, Tommy Hilfiger Sarl, der Müller Brot AG und der Anker Brot AG. Er wurde für eine Amtszeit von vier (4) Jahren in unseren Supervisory Board bestellt.

Christoph Schoeller war seit Dezember 2002 Vorsitzender des Board of Directors und seit März 2000 Director B. Im August 2005 trat er von diesen Funktionen zurück und wurde im selben Monat zum Director und Second Vice Chairman des Supervisory Board von IFCO SYSTEMS bestellt. 1992 gründete er gemeinsam mit seinem Bruder Martin Schoeller die IFCO SYSTEMS GmbH und MTS. Herr Schoeller war verantwortlich für die Markt- und Produktentwicklung von IFCO SYSTEMS Europe und MTS sowie für den Aufbau des Logistiknetzes. Herr Schoeller ist seit 1982 bei der Schoeller Group und derzeit einer ihrer Geschäftsführer. Von 1982 bis 1984 war er mit dem internationalen Verkauf und der Lizenzerteilung in der östlichen Hemisphäre befasst. Von 1985 bis 1988 konzentrierte sich Christoph Schoeller auf Produktentwicklung und Aufbau der Verkaufsorganisation. Von 1988 bis 1992 baute Herr Schoeller die Vertriebs- und Marketingorganisation der Schoeller Logistic Industries GmbH auf. Herr Schoeller saß in den Aufsichtsräten der Logistikunternehmen Trans-o-flex Schnell-Lieferdienst AG und Danzas Holding AG, bis letztere mit der Deutschen Post AG fusionierte. Außerdem ist Herr Schoeller stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats und Co-Vorsitzender des Führungsgremiums der Syntek Capital AG. Er wurde für eine Amtszeit von vier (4) Jahren in unseren Supervisory Board bestellt.

Ralf Gruss war seit Dezember 2003 Director C des Board of Directors. Im August 2005 trat er von diesem Amt zurück und wurde im selben Monat zum Director unseres Supervisory Board bestellt. Er studierte Finanzökonomie und Wirtschaftsingenieurwesen an der Universität Karlsruhe und schloss mit Auszeichnung ab. Außerdem studierte er Finanzökonomie und Betriebswirtschaft an der London School of Economics und der University of Massachusetts (Boston). Herr Gruss ist derzeit für Apax Partners tätig, wo er sich hauptsächlich mit Leveraged Transactions, Finanzdienstleistungen und Business-Services-Unternehmen befasst. Bevor er zu Apax Partners kam, arbeitete Herr Gruss als Projektmanager für Arthur D. Little International, Inc. Zudem sitzt er im Aufsichtsrat der Cable Holding S.A.R.L.

(bis 6. Februar 2006) und der LR Health & Beauty Systems GmbH. Herr Gruss wurde für eine Amtszeit von vier (4) Jahren in unseren Supervisory Board bestellt.

Hervé Defforey wurde im August 2005 zum Director des Supervisory Board bestellt. Er studierte Betriebswirtschaft/Ökonomie an der Universität St. Gallen (Schweiz). Er ist Operating Partner bei GRP Ventures, USA. Vor GRP Partners war Herr Defforey in verschiedenen leitenden Positionen für Carrefour S.A., Azucarrera EBRO S.A., die BMW AG, Chase Manhattan Bank N.A. und Nestlé tätig. Er sitzt zudem in den Verwaltungsräten von Aldata, Prepay Technologies and Ulta, Inc. und der X5 Retail Group (Chairman des Supervisory Board). Herr Defforey wurde für eine Amtszeit von vier (4) Jahren in unseren Supervisory Board bestellt.

Dr. Philip Gusinde war seit Dezember 2003 Director C unseres Board of Directors. Im August 2005 trat er von diesem Amt zurück und wurde im selben Monat zum Director and Chairman des Supervisory Board bestellt. Als Chairman trat er am 26. September 2006 zurück. Er absolvierte ein Wirtschaftsstudium an der Universität St. Gallen (Schweiz) und der Indiana University (USA), das er mit einem Prädikatsabschluss in Rechnungswesen und Controlling beendete. Zuvor hatte er erfolgreich eine zweijährige Ausbildung bei der Deutschen Bank durchlaufen. Während seiner anschließenden Promotion zum Thema Rechnungslegung nach IFRS war er als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität St. Gallen tätig. 2000 kam Herr Dr. Gusinde als Mitglied des Leveraged-Transactions-Teams zu Apax Partners. Sein Hauptbetätigungsfeld sind Investitionsmöglichkeiten im Business-Services-Sektor. Er wurde für eine Amtszeit von vier (4) Jahren in unseren Supervisory Board bestellt.

Herr Gusinde und **Herr Gruss** sind seit 2000 für die Apax Partners Beteiligungsberatung GmbH („Apax Partners“) tätig. Herr Phillips ist seit 1999 bei Apax Partners tätig. Zuvor war er von 1992 bis 1999 Mitarbeiter der Apax Partners & Co.

Beteiligungsberatung AG. Herr Phillips und Herr Gruss sind (seit dem 13. Juli 2006) Managing Directors von Apax Partners. Außerdem ist Herr Phillips Gesellschafter und Mitglied des Executive Committee von Apax Partners Worldwide LLP („Apax Worldwide“), mit dem Apax Partners einen Subinvestment-Beratungsvertrag unterhält. Apax Worldwide ist der Anlageberater von Apax Partners Europe Managers Limited („Apax Europe“). Apax Europe ist der diskretionäre Vermögensverwalter des Apex Europe V Fund, dem wirtschaftlichen Eigentümer von Cortese N.V. Weder Herr Gusinde noch Herr Gruss oder Herr Phillips sind Angestellte oder Directors von Apax Europe, dem Apax Europe V Fund oder Cortese N.V.

Interessenkonflikt der Mitglieder des Supervisory Board

Herr Schoeller ist berechtigt, den Sitzungen des Aufsichtsrats von Arca Systems N.V., dem RPC-Alleinlieferanten des Unternehmens, beizuwohnen. Jedoch beteiligt sich Herr Schoeller bei Sitzungen unseres Supervisory Board an keinerlei diesbezüglichen Diskussionen und/oder Entscheidungen.

Der Supervisory Board ist der Ansicht, dass das Unternehmen die Best-Practice-Bestimmung III.6 des Corporate Governance Kodex (Interessenkonflikt) erfüllt hat, und erkennt nur bei Herrn Schoeller einen Interessenkonflikt im Sinne des Corporate Governance Kodex, wie oben beschrieben.

Unabhängigkeit der Mitglieder des Supervisory Board

Im August 2005 veräußerte die Schoeller Logistic Systems GmbH ihre Anteile am Unternehmen an Island LP und nutzte die Erträge aus dieser Transaktion, um eine indirekte Beteiligung an Island LP zu erwerben. Infolge dieser Transaktion sowie aufgrund weiterer Beteiligungen hält Herr Schoeller indirekt 18,2% des Stammkapitals des Unternehmens. Daneben halten Herr Schoeller und einige Mitglieder seiner Familie direkt 0,7% des Stammkapitals des Unternehmens. Somit kann Herr Schoeller nach den Kriterien der Best-Practice-Bestimmung

III 2.2 des Corporate Governance Kodex nicht als unabhängig angesehen werden.

Der Supervisory Board ist der Ansicht, dass das Unternehmen die Best-Practice-Bestimmung III 2.1 des Corporate Governance Kodex (Unabhängigkeit der Mitglieder des Supervisory Board) erfüllt hat.

EXECUTIVE MANAGEMENT COMMITTEE

Der Board of Managing Directors hat – zusammen mit dem Selection and Appointment Committee – Executive Manager (das Executive Management Committee) bestellt, die das operative Geschäft des Unternehmens führen und steuern. Ihre Aufgabe ist es, die Interessen des Unternehmens zu fördern und den Wert des Unternehmens zu steigern. Sie sind ebenfalls dafür verantwortlich, die Ziele, Strategien, Grundsätze und geplanten Ergebnisse des Unternehmens umzusetzen bzw. zu erreichen. Des Weiteren leitet das Executive Management Committee die Erstellung der Quartals- und Jahresabschlüsse des Unternehmens. Das Executive Management Committee informiert den Board of Managing Directors regelmäßig, unverzüglich und umfassend über alle die Umsetzung der Unternehmensstrategie betreffenden Angelegenheiten, das operative und finanzielle Budget des Unternehmens und dessen Erreichung, die Struktur und Funktionsweise der internen Risikomanagement- und -kontrollsysteme, die Einhaltung der Gesetze und Vorschriften sowie die aus den Geschäftsaktivitäten des Unternehmens resultierenden Risiken. Wichtige Entscheidungen des Executive Management Committee bedürfen der vorherigen Genehmigung des Board of Managing Directors bzw. des Supervisory Board.

Die derzeitigen Mitglieder des Executive Management Committee, mit denen IFCO SYSTEMS Arbeitsverträge hat, sind:

Name	Alter	Position
Karl Pohler	53	Chief Executive Officer
Michael W. Nimtsch	49	Chief Financial Officer
Wolfgang Orgeldinger	49	Chief Operating Officer
David S. Russell	47	President, IFCO SYSTEMS North America

Karl Pohler: (siehe oben)

Michael W. Nimtsch wurde im Oktober 2000 zum Chief Financial Officer des Unternehmens bestellt. Außerdem wurde er im September 2000 Geschäftsführer der IFCO SYSTEMS GmbH. Darüber hinaus sitzt er in den Aufsichtsräten mehrerer Tochtergesellschaften von IFCO SYSTEMS. Bevor er in unser Unternehmen eintrat, war Herr Nimtsch als Chief Financial Officer der Hagemeyer Deutschland GmbH (früher ETG Fröschl GmbH & Co. KG) tätig, einem Elektrogroßhändler, bei dem er für Finanzen, Einkauf, ausländische Tochterunternehmen, Einzelhandel und Personal zuständig war. Während seiner Zeit bei dieser Firma stieg der Umsatz von 203,0 Millionen Euro (1991) auf 1,1 Milliarden Euro (2000). Vor seiner Tätigkeit bei der Hagemeyer Deutschland GmbH war Herr Nimtsch als Steuerberater und Wirtschaftsprüfer bei Deloitte & Touche sowie PricewaterhouseCoopers tätig. Er hat einen Abschluss in Betriebswirtschaft der Universität München.

Wolfgang Orgeldinger wurde im Januar 2002 Chief Operating Officer von IFCO SYSTEMS, nachdem er zuvor – ab Dezember 2000 – als Chief Information Officer, zuständig für E-Logistik und IT, fungiert hatte. Außerdem ist Herr Orgeldinger seit Februar 2001 Managing Director von IFCO SYSTEMS GmbH und sitzt im Supervisory Board von mehreren Tochtergesellschaften des Unternehmens. Vor dem Eintritt bei IFCO SYSTEMS war Herr Orgeldinger Mitglied des Executive

Board der Computer 2000 AG, dem führenden europäischen IT-Vertriebsunternehmen, zuständig für die europäische Logistik, IT, technische Dienste sowie den Konfigurations- und Montagebetrieb dieses Unternehmens. Von 1997 bis 1999 war Herr Orgeldinger Managing Director der Computer 2000 Deutschland GmbH. Zuvor hatte er dort bereits drei Jahre als Director für IT und Logistik gearbeitet. Bevor er zu Computer 2000 kam, war Herr Orgeldinger neun Jahre in verschiedenen Managementpositionen für Digital Equipment tätig, zuständig für Marketing, Verkauf, Consulting, IT und den operativen Betrieb.

David S. Russell wurde im Januar 2002 President von IFCO SYSTEMS North America, Inc. (Pallet-Management-Services und RPC-Geschäft USA). Er kam zu IFCO SYSTEM North America im Mai 2000 als Senior Vice President mit Zuständigkeit für Verkauf und Marketing sowie als General Manager für Pallet-Management-Services und das RPC-Geschäft in den USA. Vor dem Eintritt bei IFCO SYSTEMS war er ab März 1999 als Director sowie President und Chief Executive Officer von General Rental, Inc. tätig, einem in Privatbesitz befindlichen Unternehmen für Maschinenleasing in Pompano Beach, Florida. Von Oktober 1996 bis August 1998 war Herr Russell Vice President/General Manager von Ryder TRS, Inc., einem in Privatbesitz befindlichen Unternehmen mit börsennotierten Schuldverschreibungen mit Sitz in Denver, Colorado. Seit 1982 war Herr Russell in verschiedenen leitenden Managementpositionen beim börsennotierten Unternehmen Ryder System, Inc. tätig. Diese Funktion endete im Oktober 1996 mit dem Verkauf des Geschäftszweiges Consumer Truck Rental Division.

AKTIVITÄTEN DES SUPERVISORY BOARD

Der Supervisory Board trat 2006 insgesamt vierzehn (14) Mal zusammen, in allen Fällen außer einem gemeinsam mit dem Executive Management Committee und dem Board of Managing Directors.

Zu den dabei besprochenen Punkten gehörten diverse wiederkehrende Themen, wie z.B. die Unternehmensstrategie, die finanzielle Entwicklung des Unternehmens 2006, der Erwerb von CHEP US RPC, der Businessplan 2007, Fragen zu Aktienoptionen und zur Corporate Governance, darunter auch der Zeitplan für das Ausscheiden der Mitglieder des Supervisory Board, die Genehmigung des Profils des Supervisory Board und die Genehmigung der Geschäftsordnungen der Ausschüsse des Supervisory Board. Der Supervisory Board diskutierte nachdrücklich und wiederholt über die laufenden Überprüfungen und Nachforschungen des ICE und hielt diesbezüglich Rücksprache mit dem Rechtsberater des Unternehmens Baker & McKenzie.

Am 21. Februar 2007 kam der Supervisory Board mit den Abschlussprüfern zusammen, um den Konzernabschluss und die Einzelabschlüsse zu besprechen. Im Anschluss an die Diskussion genehmigte der Supervisory Board den Konzernabschluss und die Einzelabschlüsse für 2006.

Der Supervisory Board agiert und handelt in Übereinstimmung mit seiner Geschäftsordnung.

Der Supervisory Board, der Board of Managing Directors und das Executive Management Committee agieren und handeln in Übereinstimmung mit dem Ethikkode des Unternehmens.

Der Supervisory Board hat Ausschüsse eingerichtet, deren Pflichten, Zuständigkeiten und Verfahrensweisen in eigenen Geschäftsordnungen festgelegt sind (siehe unten).

Der Supervisory Board hat in Abwesenheit des Board of Managing Directors oder des Executive Management Committee über deren Arbeitsweise und die Arbeitsweise ihrer Mitglieder sowie über die Kompetenz und die Zusammensetzung des Supervisory Board diskutiert.

Der Supervisory Board hat über die Unternehmensstrategie und den Businessplan des Unternehmens sowie über die Geschäftsrisiken diskutiert. Die Besprechung – mit dem Board of Managing Directors und dem Executive Management Committee – über den Aufbau und die Anwendung der internen Risikomanagement- und -kontrollsysteme wurde an den Audit Committee delegiert.

AUSSCHÜSSE DES SUPERVISORY BOARD

Um die Vorgaben des niederländischen Corporate Governance Kodex sowie die Auflagen der Frankfurter Börse zu erfüllen, hat der Supervisory Board Ausschüsse (Committees) eingerichtet, deren Pflichten, Zuständigkeiten und Verfahrensweisen in eigenen Geschäftsordnungen festgelegt sind.

Audit Committee

Am 6. September 2005 hat der Supervisory Board eine Geschäftsordnung für das Audit Committee verabschiedet. Diese wurde am 20. November 2006 geändert.

Nach dieser Geschäftsordnung muss das Audit Committee aus mindestens drei Mitgliedern des Supervisory Board bestehen. Alle Mitglieder des Audit Committees müssen mit den Regeln des Finanzwesens vertraut sein, und mindestens ein Mitglied muss Finanzfachmann im Sinne der Best-Practice-Bestimmung III.3.2 des niederländischen Corporate Governance Code sein.

Die derzeitigen Mitglieder des Audit Committees sind Ralf Gruss (Vorsitzender), Hervé Defforey und Dr. Philipp Gusinde. Alle drei sind mit den Regeln des Finanzwesens vertraut. Herr Defforey ist ausgewiesener Finanzfachmann.

Gemäß seiner Geschäftsordnung tritt das Audit Committee so oft zusammen, wie er dies für erforderlich erachtet, mindestens jedoch vierteljährlich.

2006 ist das Audit Committee fünf (5) Mal zusammengetreten. Dabei wurden hauptsächlich die folgenden Themen behandelt: die Jahres- und Zwischenabschlüsse, die Veröffentlichung des Konzernergebnisses, die Ergebnisse der Abschlussprüfung, die Prüfungshonorare, die Planung der externen Prüfung, die Planung und die Ergebnisse der internen Revision, die internen Kontrollen sowie Steuerfragen.

Laut seiner Geschäftsordnung hat das Audit Committee folgende Aufgaben:

Zweck

Das Audit Committee unterstützt den Supervisory Board dabei, seiner gemäß niederländischem Gesellschaftsrecht gegenüber dem Unternehmen und seinen Stakeholders bestehenden Überwachungsverantwortung in Bezug auf folgende Aspekte gerecht zu werden: die Integrität der Jahresabschlüsse des Unternehmens; den Finanzberichterstattungsprozess; die internen Rechnungslegungs- und Finanzkontrollsysteme; die Leistung der unabhängigen Wirtschaftsprüfer des Unternehmens; die Qualifikation und Unabhängigkeit der unabhängigen Wirtschaftsprüfer; die Funktionsweise der internen Risikomanagement- und -kontrollsysteme; das System der internen Revision; die Bereitstellung von Finanzinformationen durch das Unternehmen; die Einhaltung der Empfehlungen der externen Wirtschaftsprüfer; die Steuerplanungsstrategien des Unternehmens; die Finanzierung des Unternehmens; die Informations- und Kommunikationstechnologiesysteme; die Einhaltung ethischer Regeln, Verhaltenskodexe sowie gesetzlicher und aufsichtsbehördlicher Auflagen durch das Unternehmen.

Pflichten und Zuständigkeiten

- Das Audit Committee ist in erster Linie dafür zuständig, das Finanzberichterstattungsverfahren des Unternehmens im Auftrag des Supervisory Board zu überwachen und über die Ergebnisse seiner Aktivitäten dem Supervisory Board zu berichten.

- Der Ausschuss sollte geeignete Maßnahmen ergreifen, um im Unternehmen den „Grundton“ für eine qualitativ hochwertige Finanzberichterstattung, einen angemessenen Umgang mit Geschäftsrisiken sowie ethisches Verhalten vorzugeben.
- Zu den wichtigsten Pflichten und Zuständigkeiten des Ausschusses zählt u.a. Folgendes:

Unabhängige Wirtschaftsprüfer

- Der Ausschuss ist direkt verantwortlich für die Empfehlung(en) im Hinblick auf die Bestellung, die Entlassung und den Wechsel (vorbehaltlich der Bestellung und/oder Bestätigung durch die Aktionäre), die Vergütung sowie die Überwachung der Tätigkeit der unabhängigen Wirtschaftsprüfer; dies beinhaltet auch die Beilegung von Meinungsverschiedenheiten zwischen Management und Prüfern bezüglich der Finanzberichterstattung. Der Ausschuss genehmigt vorab alle von den unabhängigen Wirtschaftsprüfern erbrachten Prüfungs- und prüfungsnahen Dienstleistungen.

Prüfungsplanung

- Der Ausschuss bespricht mit den internen Prüfern und den unabhängigen Wirtschaftsprüfern den Umfang und die Planung ihrer jeweiligen Prüfungen, einschließlich des Personalbedarfs und der angemessenen Vergütung.

Interne Kontrollen

- Der Ausschuss bespricht mit dem Management und den unabhängigen Wirtschaftsprüfern die Angemessenheit und Effektivität der Rechnungslegungs- und Finanzkontrollen, darunter die Grundsätze und Verfahren des Unternehmens zur Bewertung, Überwachung und Steuerung der Geschäftsrisiken sowie Programme zur Einhaltung gesetzlicher und ethischer Vorgaben. Der Ausschuss kommt regelmäßig separat mit dem Management und den unabhängigen Wirtschaftsprüfern zusammen, um Fragen und Angelegenheiten zu erörtern, die die Aufmerksamkeit des Ausschusses erfordern. Der Ausschuss muss den unabhängigen Wirtschaftsprüfern ausreichend Gelegenheit geben, unter vier

Augen mit den Ausschussmitgliedern zusammenzukommen. Der Ausschuss überprüft mit den unabhängigen Wirtschaftsprüfern eventuell bei der Abschlussprüfung aufgetretene Probleme oder Schwierigkeiten sowie die Reaktion des Managements.

Der Ausschuss überprüft die Stellungnahme des Managements zu seiner Beurteilung der Effektivität der internen Kontrollen bei Ende des jeweils letzten Geschäftsjahres und den Bericht der unabhängigen Wirtschaftsprüfer zur Stellungnahme des Managements.

Der Ausschuss kommt mit der internen Revision zusammen oder lädt sie zur Sitzung des Audit Committees ein, um die Angemessenheit und Effektivität der internen Rechnungslegungs- und Finanzkontrollen sowie der Steuerung der Geschäftsrisiken zu besprechen.

Überprüfung der Quartals- und Jahresabschlüsse

- Der Ausschuss überprüft mit dem Management und den unabhängigen Wirtschaftsprüfern die Zwischenabschlüsse und genehmigt sie vor Einreichung der jeweiligen Quartalsabschlüsse des Unternehmens.

Der Ausschuss prüft (genehmigt jedoch nicht) gemeinsam mit dem Management und den unabhängigen Wirtschaftsprüfern die Abschlüsse und Angaben, die in den Jahresabschluss und den Geschäftsbericht des Unternehmens aufgenommen werden sollen, und legt dem Supervisory Board eine diesbezügliche Empfehlung vor, einschließlich einer Beurteilung der Qualität – und nicht nur der Akzeptierbarkeit – der Rechnungslegungsgrundsätze, der Angemessenheit wesentlicher Beurteilungen und der Klarheit der in den Abschlüssen enthaltenen Angaben.

Veröffentlichung von Ergebnissen

- Der Ausschuss prüft und erörtert Pressemitteilungen über die Quartals- und Jahresergebnisse.

Aufsichtsbehördliche und Rechnungslegungsinitiativen

- Der Ausschuss erörtert gemeinsam mit dem Management und den unabhängigen Wirtschaftsprüfern die Auswirkungen, die aufsichtsbehördliche und Rechnungslegungsinitiativen sowie etwaige außerbilanzielle Strukturen, die in den Abschlüssen des Unternehmens zum Ausdruck kommen oder dessen Finanzlage bzw. Betriebsergebnis beeinflussen, auf das Unternehmen haben.

Risikobewertung und -management

- Der Ausschuss erörtert mit dem Management die größten finanziellen Risiken des Unternehmens sowie die Maßnahmen des Managements zur Überwachung und Steuerung derartiger Risiken, einschließlich der Grundsätze des Unternehmens zu Risikobewertung und -management.

Berichte

- Der Ausschuss überprüft mit dem Management und den unabhängigen Wirtschaftsprüfern die vom Unternehmen weitergegebenen Informationen über die Grundsätze und Verfahren des Ausschusses und/oder die vom Unternehmen an die unabhängigen Wirtschaftsprüfer für Prüfungen und prüfungsnahe Dienstleistungen gezahlten Entgelte.

REMUNERATION COMMITTEE

Mit Wirkung vom 6. September 2005 hat der Supervisory Board eine Geschäftsordnung für das Remuneration Committee verabschiedet. Diese wurde am 20. November 2006 geändert.

Die derzeitigen Mitglieder des Remuneration Committees sind: Michael Phillips (Vorsitzender), Ralf Gruss, Dr. Philipp Gusinde und Dr. Bernd Malmström (seit 20. November 2006).

Das Remuneration Committee berät den Supervisory Board und gibt ihm Empfehlungen zu den in seiner Zuständigkeit liegenden Vergütungsgrundsätzen des Unternehmens, einschließlich der

Vergütung des Executive Management Committee des Unternehmens. Außerdem beteiligt sich der Ausschuss auf Weisung des Supervisory Board an weiteren Maßnahmen in Bezug auf die Vergütung, darunter die jährliche Leistungsbeurteilung des Executive Management Committee.

Das Remuneration Committee ist 2006 vier (4) Mal zusammengetreten. Die Hauptthemen, die dabei besprochen wurden, waren die Gewährung von Aktienoptionen, der Executive Management-Bonus für 2005 und die Angemessenheit der Vergütung des Executive Management Committee im Allgemeinen.

Das Remuneration Committee hat u.a. folgende Zuständigkeiten:

Vergütungsgrundsätze

- Das Remuneration Committee überprüft die Ziele, Struktur, Kosten und Verwaltung sämtlicher Vergütungsgrundsätze und -programme im Rahmen der Vergütungspolitik des Unternehmens und in Bezug auf das Executive Management Committee des Unternehmens.

Aktionsoptionspläne

- Das Remuneration Committee prüft und gibt dem Supervisory Board Empfehlungen hinsichtlich der Politik und Pläne des Unternehmens bezüglich der Gewährung von Aktienoptionen oder anderer Aktienzuteilungen.
- Das Remuneration Committee überprüft alle Vorschläge des Board of Managing Directors über die Gewährung von Aktienzuteilungen.
- Die Gewährung von Aktienzuteilungen durch den Board of Managing Directors sollte dem Remuneration Committee zur Genehmigung vorgelegt werden, obwohl dieser die Möglichkeit haben sollte, bestimmte Arten und Umfänge von Optionsausgaben nach seinem Ermessen vorab zu genehmigen.

Executive Management

- Das Remuneration Committee verhandelt und genehmigt Arbeitsverträge, Änderungen von Beschäftigungsverhältnissen oder sonstige Vergütungsvereinbarungen, die zwischen dem Unternehmen und Mitgliedern seines Executive Management geschlossen werden sollen.
- Das Remuneration Committee überwacht die Angemessenheit der dem Executive Management Committee gezahlten Vergütung, einschließlich Grundgehalt, Leistungsprämien, Aktienoptionen, Aktienzuteilungen und anderer Vergütungsformen, darunter direkte und indirekte Boni und Leistungen.

Leistungsbeurteilungen

- Das Remuneration Committee beurteilt die Leistung des Executive Management Committee und teilt seine Beurteilung dem jeweiligen Mitglied des Executive Management Committee mit.

Selection and Appointment Committee

Die Mitglieder des Selection and Appointment Committees sind: Michael Phillips (Vorsitzender), Hervé Defforey, Ralf Gruss, Dr. Philipp Gusinde und Christoph Schoeller.

Das Selection and Appointment Committee unterstützt und überwacht den Supervisory Board im Zusammenhang mit dessen gegenüber den Aktionären, sonstigen Stakeholders und der Finanzwelt bestehende Verantwortung hinsichtlich der Auswahl und Ernennung der Managing Directors, der anderen Mitglieder des Executive Management Committee und der Mitglieder des Supervisory Board des Unternehmens.

Zu den Zuständigkeiten des Selection and Appointment Committees gehören auch die Nachfolgeplanung für das Management sowie die Kontrolle der Führungskräfteentwicklung.

Das Selection and Appointment Committee hat die Entscheidung des Supervisory Board, Herrn Malmström als weiteres Mitglied des Remuneration Committees zu bestellen, befürwortet.

VERGÜTUNGSBERICHT

Vergütung der Mitglieder des Board of Directors

2006 haben die Mitglieder des Board of Directors eine Vergütung von insgesamt 2,0 Millionen US-Dollar erhalten.

Den Mitgliedern des Board of Directors wurden seitens des Unternehmens weder Darlehen noch Betriebsrentenpläne gewährt.

Voraussichtlich wird die bisherige Vergütungspolitik 2007 unverändert beibehalten werden.

Arbeitsvertrag mit Herrn Karl Pohler

Karl Pohler ist an unser Unternehmen durch einen Arbeitsvertrag gebunden, der vorsieht, dass er als Chief Executive Officer und Mitglied des Executive Management Committee des Unternehmens fungiert. Sein Arbeitsvertrag enthält einen umfassenden Vergütungsplan mit Grundgehalt und Bonus. Wird ihm das Beschäftigungsverhältnis grundlos gekündigt, so hat er Anspruch auf Zahlung des ihm für die Restlaufzeit des Arbeitsvertrages zustehenden restlichen Grundgehaltes.

Dienstvertrag mit Herrn Douwe Terpstra

Die an Herrn Terpstra zu zahlende Vergütung ist in einem Dienstvertrag vom 1. September 2005 geregelt.

Vergütung der Mitglieder des Supervisory Board

Die Hauptversammlung genehmigte am 18. August 2005 eine Änderung der Vergütung der Directors des Supervisory Board.

Mit Wirkung vom Datum dieser Hauptversammlung darf keine Vergütung an zum damaligen Zeitpunkt bestellte Mitglieder des Supervisory Board gezahlt werden (und ist auch nicht gezahlt worden). Jedem Mitglied werden jedoch die geltend gemachten angemessenen Reisekosten erstattet, die ihm in Zusammenhang mit Sitzungen des Supervisory Board, Sitzungen von Ausschüssen des Supervisory Board oder auf sonstige Weise in Zusammenhang mit Tätigkeiten für den Supervisory Board entstanden sind.

Bei der Hauptversammlung vom 15. Dezember 2005 wurde Herr Bernd Malmström zum Mitglied des Supervisory Board bestellt. Als solcher hat er Anspruch auf eine vierteljährliche Vergütung von 20.000 Euro. Seit seiner Ernennung zum Chairman des Supervisory Board hat er Anspruch auf eine vierteljährliche Vergütung von 40.000 Euro. Die Vergütungsregelung für alle anderen Mitglieder des Supervisory Board, wie von der Hauptversammlung am 18. August 2005 genehmigt, gilt weiter wie bisher.

Für 2006 wurden den Mitgliedern des Supervisory Board folgende Vergütung gezahlt:

Name	Vergütung in US-Dollar	Auslagen- erstattung in US-Dollar	Ausgegebene Aktienoptionen
Dr. Bernd Malmström	129.030	6.295	–
Michael Phillips	–	3.111	–
Christoph Schoeller	–	21.426	–
Hervé Defforey	–	–	–
Ralf Gruss	–	8.437	–
Dr. Philipp Gusinde	–	9.757	–
Total	129.030	49.026	–

Den Mitgliedern des Supervisory Board wurden seitens des Unternehmens weder Darlehen noch Betriebsrentenpläne gewährt.

Voraussichtlich wird die bisherige Vergütungspolitik 2007 unverändert beibehalten werden.

DANKSAGUNG

Der Supervisory Board möchte sich beim Board of Managing Directors, dem Executive Management Committee und allen Mitarbeitern des Unternehmens für ihren unermüdlichen Einsatz im Jahr 2006 bedanken.

Amsterdam, den 21. Februar 2007

Der Supervisory Board

Die IFCO SYSTEMS Aktie

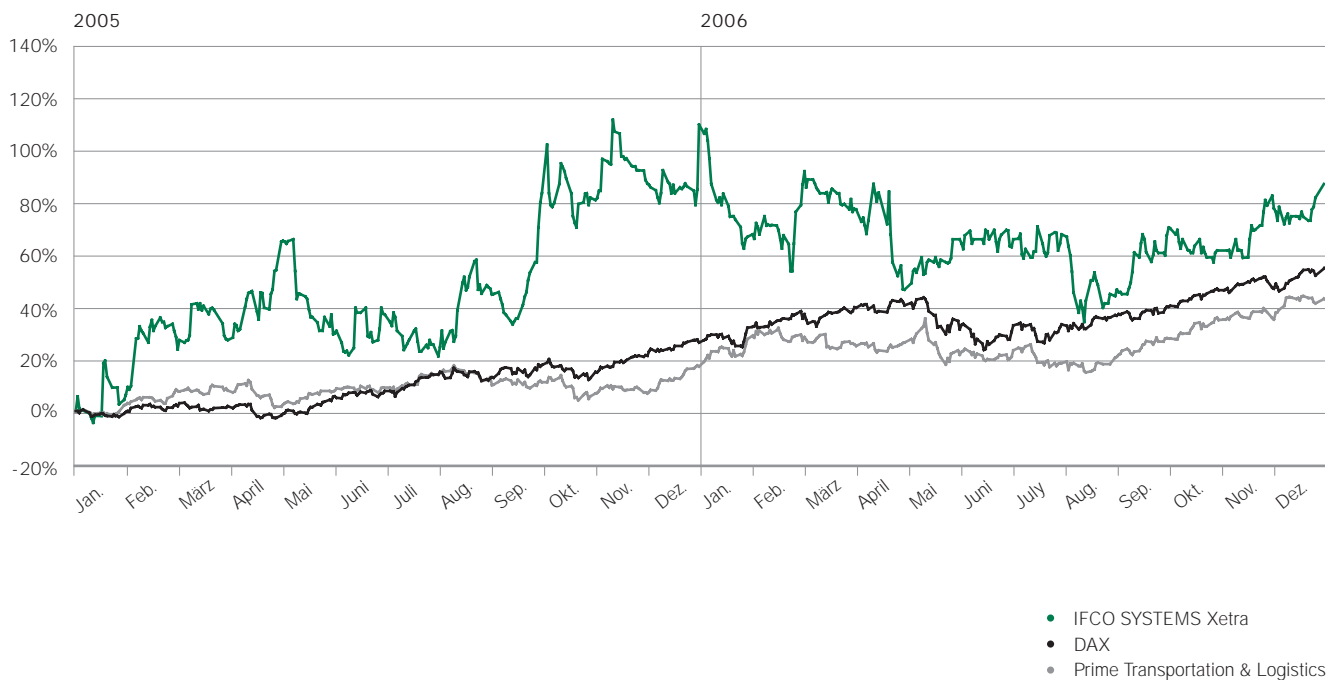
AKTIENKURSENTWICKLUNG

Die Aktie von IFCO SYSTEMS ist sowohl im Prime Standard der deutschen Börse als auch im Branchenindex „Transportation & Logistics“ notiert. Der Kurs der IFCO SYSTEMS Aktie (Tickersymbol: IFE1) fiel 2006 um 8,3% nach einem Gewinn von 104,8% in 2005. Am 29. Dezember 2006 notierte die IFCO SYSTEMS Aktie im Xetra-Handel mit einem Schlusskurs von € 11,00. Der Schlusskurs am 16. Februar 2007 betrug € 12,12.

	Hoch	Tief	Schluss
Erstes Quartal 2005	8,50	5,50	7,32
Zweites Quartal 2005	9,80	6,05	7,88
Drittes Quartal 2005	10,53	6,71	10,50
Viertes Quartal 2005	12,10	9,30	12,00
Erstes Quartal 2006	12,25	8,45	10,15
Zweites Quartal 2006	10,70	7,99	9,50
Drittes Quartal 2006	10,10	7,38	9,73
Viertes Quartal 2006	11,60	8,75	11,00

Folgende Aufstellung zeigt die historischen Kurse (in Euro) unserer Stammaktien im Xetra-Handel für die angegebenen Zeiträume:

2006 stieg der deutsche Aktienindex (DAX) um 22,0% und der Branchenindex „Transportation & Logistics“ um 21,8%



STAMMAKTIEN

Unsere Stammaktien, die zur Abgabe jeweils einer Stimme bei der Hauptversammlung berechtigen, haben einen Nennwert von 0,01 Euro je Inhaberstammaktie. Zum 31. Dezember 2006 waren 54.222.214 Stammaktien (45,8 Millionen zum 31. Dezember 2005) im Umlauf (siehe Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals). Rund 54,0 Millionen Inhaberstammaktien waren in unserem deutschen Aktienregister und etwa 0,2 Millionen Namensaktien in unserem New Yorker Aktienregister als im Umlauf befindlich ausgewiesen. Die Wertpapierkennziffer unserer Aktien lautet 157 670.

AKTIENRÜCKKAUF

Am 14. November 2006 beschloss der Board of Managing Directors von der bei der außerordentlichen Aktionärsversammlung am 24. Oktober 2006 erteilten Genehmigung zum Rückkauf von bis zu 1.606.336 Aktien des Unternehmens, sei es über die Börse oder von einem oder mehreren Einzelaktionären im Rahmen privater Transaktionen, Gebrauch zu machen. Die Genehmigung für den Rückkauf gilt bis April 2008. Der Kaufpreis darf nicht geringer als EUR 0,01 sein und den durchschnittlichen Kurs an der Frankfurter Börse über den Zeitraum der fünf Tage vor dem Kauftag nicht um mehr als 10% übersteigen. Die zurückgekauften Aktien dürfen lediglich zur Bedienung der Aktienoptionen des Aktienoptionsplans 2000 des Unternehmens vom 7. März 2000 verwendet werden. Da die Aktien auf Mitarbeiter des Unternehmens übertragen werden, wird sich das frei zirkulierende Aktienkapital nicht verringern.

Die Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG, München, ist ermächtigt worden, die Rückkäufe vom Aktienmarkt auszuführen, und wird eigenständig und ohne Einflussnahme seitens IFCO SYSTEMS N.V. über die Anzahl der jeweils zurückgekauften Aktien sowie den Kaufpreis und -zeitpunkt entscheiden.

Zum 16. Februar 2007 hatte IFCO SYSTEMS 381.080 Aktien zurückgekauft und 182.746 als eigene Aktien ausgewiesen.

OPTIONSSCHEINE

2002 wurden an bestimmte Anleger 4.393.095 Optionsscheine (Warrants) auf den Erwerb zusätzlicher Stammaktien des Unternehmens ausgegeben.

Gemäß § 6 der „Terms and Conditions“ der 4.393.095 Optionsscheine, die jeweils zum Bezug neuer auf den Inhaber lautender Stammaktien der IFCO SYSTEMS N.V. berechtigen, legten der Board of Managing Directors und der Supervisory Board von IFCO SYSTEMS N.V. am 20. Dezember 2005 das Umtauschverhältnis für die Optionsscheine fest. Es basiert auf dem täglich gewichteten durchschnittlichen Aktienkurs der IFCO SYSTEMS N.V.- Stammaktien im Bewertungszeitraum vom 19. September 2005 bis zum 12. Dezember 2005. Das auf diese Weise für die Optionsscheine ermittelte Umtauschverhältnis beträgt 1,9231 Stammaktien je Optionsschein, d.h. jeder Optionsschein berechtigt – unter Berücksichtigung der festgelegten Rundungsvorschriften – zum Bezug von 1,9231 Stammaktien der IFCO SYSTEMS N.V. Der Ausübungszeitraum für den Umtausch der Optionsscheine in IFCO SYSTEMS N.V.-Stammaktien begann am 9. Januar 2006 und endete am 7. Februar 2006.

Der Umtausch der Optionsscheine führte zur Ausgabe von 8.121.517 IFCO SYSTEMS N.V.-Stammaktien.

AKTIONÄRSSTRUKTUR

2006 hat es keine wesentlichen Änderungen in der Aktionärsstruktur des Unternehmens gegeben.

Zum 17. Februar 2007 werden nach wie vor 88,9% der Stammaktien von IFCO SYSTEMS von Island International Investment Limited Partnership (Island LP) gehalten, deren Managing General Partner Cortese N.V. (ein auf den Niederländischen Antillen ansässiges Unternehmen) ist. Wirtschaftliche Eigentümer von Cortese N.V. sind die Kommanditgesellschaften („limited partnerships“), die gemeinsam den Apax Europe V Fund bilden. Als Obergesellschaft dieser Kommanditgesellschaften gilt Apax Europe V GP Co. Limited, der General Partner von Apax Europe V GP L.P., der wiederum General Partner der Kommanditgesellschaften ist. Apax Europe V GP Co. Limited ist eine Gesellschaft mit eingetragenem Geschäftssitz in Guernsey.

Das Executive Management von IFCO SYSTEMS hält weiterhin indirekt 8,4% des Aktienkapitals von IFCO SYSTEMS.

Finanzberichterstattung

Finanzberichterstattung

DISKUSSION UND ANALYSE DES MANAGEMENTS

Berichtsgrundlagen

Um die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens für alle Stakeholders von IFCO SYSTEMS N.V. („IFCO SYSTEMS“ oder „das Unternehmen“) verständlich und nachvollziehbar zu machen und die Vorgaben der von der Europäischen Union übernommenen International Financial Reporting Standards (IFRS) zu erfüllen, legen wir unsere Geschäftszahlen sowohl auf Konzernebene als auch für die einzelnen Geschäftsbereiche entsprechend unserer Organisationsstruktur vor. Unsere wichtigsten Geschäftsbereiche, deren finanzielle Ergebnisse nachfolgend näher beschrieben werden, sind:

- RPC-Management-Services – unser Geschäftsbereich für das Management und die Vermietung von RPCs (Mehrweg-Plastikbehälter) in Europa und Nordamerika.
- Pallet-Management-Services – unser Geschäftsbereich für Pallet-Management-Services, Reparatur- und Wiederverwertungsdienstleistungen in den USA.
- Corporate – Einheit, die auf Konzernebene diverse Finanz-, Steuer-, interne Revisions- und Organisationsdienstleistungen für die einzelnen Geschäftsbereiche erbringt.

Die nachfolgende Erörterung und Analyse des Managements vermittelt die Entwicklung des Geschäftsjahres 2006 und gibt eine Zusammenfassung der geschäftlich wichtigen Ereignisse des Jahres, auch im Vergleich zum Geschäftsjahr 2005. Darüber hinaus werden wichtige betriebliche Faktoren und Themen wie Cash Flow, Liquidität, Kapitalressourcen und Risikomanagement erörtert. Die Darstellung endet mit dem Ausblick für das Geschäftsjahr 2007.

Neben der Ermittlung der zentralen Kennzahlen für den Cash Flow auf Ebene des Konzerns und der Geschäftsbereiche messen wir mit Hilfe der operativen Kennzahlen EBITDA und EBIT die Profitabilität unseres Geschäfts. Unser Management verwendet das EBITDA und EBIT als Messgrößen, da sie den operativen Betriebsgewinn vor bestimmten betriebsfremden Posten, wie etwa Nettofinanzierungskosten, Fremdwährungsgewinnen und -verlusten, eingestellten Geschäftsbereichen, aktienbasierten

Vergütungsaufwendungen und Ertragssteuern messen. Wir halten die Nichtberücksichtigung dieser Posten bei der Erfolgsmessung der Geschäftsbereiche für angemessen, da (1) diese Posten zentral und nicht von den Geschäftsbereichen verwaltet werden (siehe nachstehende Analyse der Corporate-Posten), (2) diese Posten nicht notwendigerweise etwas über die Betriebsergebnisse unserer Geschäftsbereiche aussagen und (3) die Betriebsergebnisse vor diesen Posten den Anlegern die gleiche Sicht auf die Geschäftsbereiche ermöglichen, wie sie dem Management zur Verfügung steht. Andere Unternehmen verwenden möglicherweise andere Kennzahlen oder ermitteln diese auf eine andere Weise. Ihre Zahlen sind mit unseren möglicherweise nicht vergleichbar. Weitere Details zur Berechnung des EBITDA und EBIT finden sich unter „Überleitungen zu wichtigen Kennzahlen“.

Die vorrangige funktionale Währung unseres Nordamerika-Geschäfts ist der US-Dollar, und die vorrangige funktionale Währung von IFCO SYSTEMS N.V. und der Mehrzahl unserer europäischen Standorte ist der Euro – die Währung des wirtschaftlichen Umfeldes, in dem sie hauptsächlich tätig sind. Diese funktionalen Währungen spiegeln den jeweiligen regionalen Währungseinfluss auf die Verkaufspreise von Waren und Dienstleistungen, die Einflüsse auf Personal-, Material- und andere Kosten sowie die Währung wider, in der liquide Mittel aus Finanzierungstätigkeiten erwirtschaftet werden.

Die Darstellungswährung des Unternehmens ist der US-Dollar, da der Umsatz und die damit verbundenen Kosten zum größten Teil in US-Dollar anfällt. Daher unterliegen die Aktiva, Passiva, Erträge und Aufwendungen unseres Unternehmens den Wechselkursschwankungen zwischen US-Dollar – der Darstellungswährung des Unternehmens auf Konzernebene – und dem Euro. Wechselkursschwankungen ergeben sich – in geringerem Umfang – auch dadurch, dass bestimmte Tochtergesellschaften in Ländern mit anderen funktionalen Währungen als dem Euro oder dem US-Dollar tätig sind.

Im Zeitraum von 2005 bis 2006 hat es starke Wechselkursschwankungen zwischen Euro und US-Dollar gegeben. Diese haben sich auf die Bilanz, den Cash Flow und – allerdings in deutlich geringerem Maße – auf die Gewinn- und Verlustrechnung ausgewirkt. Dementsprechend haben wir bestimmte Vergleichszahlen währungsbereinigt angegeben, wobei die Zahlen der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz für 2005 auf Basis des Wechselkurses von 2006 auf US-Dollar umgerechnet wurden. Sofern nicht anders angegeben, sind die in Tabellenform dargestellten Zahlen von 2005 nicht währungsbereinigt.

Seit dem 1. Quartal 2005 erstellen wir unsere Konzernabschlüsse nach IFRS.

Konzernberichterstattung – Überblick

Zahlen aus der Gewinn- und Verlustrechnung

In Tausend US-Dollar, außer den Beträgen je Aktie	2006	2005	% Veränderung
Umsatz	647.236	576.274	12,3%
Bruttogewinn vom Umsatz	108.966	116.209	(6,2%)
Bruttogewinnspanne	16,8%	20,2%	
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	56.054	48.938	14,5%
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % des Umsatzes	8,7%	8,5%	
EBITDA	96.274	98.407	(2,2%)
EBITDA-Marge	14,9%	17,1%	
EBIT	62.289	70.495	(11,6%)
EBIT-Marge	9,6%	12,2%	
Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern	44.437	46.562	(4,6%)
Jahresüberschuss	37.287	40.905	(8,8%)
Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten – unverwässert	0,71	0,98	(27,2%)
Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten – verwässert	0,70	0,81	(13,7%)
Ergebnis je Aktie – unverwässert	0,70	0,90	(22,0%)
Ergebnis je Aktie – verwässert	0,69	0,75	(7,6%)
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit ⁽¹⁾	92.282	95.344	(3,2%)
Investitionsausgaben aus fortgeführten Aktivitäten	101.300	83.947	20,7%
Return on Capital Employed (ROCE)	18,4%	27,2%	

Zahlen aus der Bilanz

In Tausend US-Dollar	31. Dezember 2006	31. Dezember 2005	% Veränderung
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	27.337	60.968	(55,2%)
Sachanlagen	325.359	243.701	33,5%
Gesamtverschuldung ⁽²⁾	177.499	153.881	15,3%
Nettoverschuldung ⁽³⁾	150.162	92.913	61,6%
Nettoverschuldung, währungsbereinigt	150.162	105.036	43,0%
Eigenkapital	233.858	201.469	16,1%
Anzahl Mitarbeiter aus fortgeführten Aktivitäten (zum jeweiligen Bilanzstichtag)	4.054	4.074	(0,5%)

⁽¹⁾ Der angegebene Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit versteht sich vor Zins- und Ertragssteuerzahlungen.

⁽²⁾ Gesamtverschuldung beinhaltet alle zinstragenden Verbindlichkeiten sowie kurz- und langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing.

⁽³⁾ Nettoverschuldung beinhaltet Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, alle zinstragenden Verbindlichkeiten sowie kurz- und langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing.

Operations

- Der Umsatz stieg dank anhaltender Zugewinne in unseren beiden Hauptgeschäftsbereichen um 12,3% auf 647,2 Millionen US-Dollar.
- Der Bruttogewinn vom Umsatz ging 2006 um 6,2% zurück, und die Bruttogewinnspanne fiel um 3,4 Prozentpunkte auf 16,8% (Vorjahr: 20,2%). Der Rückgang der Bruttogewinnspanne ist weitgehend auf die betrieblichen Auswirkungen der Überprüfungen und Nachforschungen des U.S. Immigration and Customs Enforcement (ICE) in einer Reihe von Pallet-Management-Services-Standorten Mitte April 2006 zurückzuführen. Dadurch bedingt, musste ein Teil des in diesem Bereich tätigen Personals ausgetauscht werden, was wiederum eine zeitweilig geringere Produktionskapazität mit sich brachte, da das neue Personal geschult werden musste. Zusätzlich hatten wir einen weniger effizienten Einsatz von Rohmaterial und höhere Transportkosten für die Auslieferung der bereitstehenden Fertigprodukte an unsere Kunden zu verzeichnen. Weitere Details hierzu sind dem Konzernanhang unter Rechtsstreitigkeiten zu entnehmen.
Die Bruttogewinnspanne der RPC-Management-Services ging 2006 in Europa wegen des gesunkenen Preisniveaus leicht und in den USA zeitweilig zurück, und zwar wegen der Übergangskosten im Zusammenhang mit der Konsolidierung des Waschdepots, die auf den Kauf der Aktiva von CHEP USA RPC Anfang 2006 folgte. Weitere Details hierzu finden sich in der Segmentberichterstattung für den Bereich RPC-Management-Services.
- Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten erhöhten sich um 14,5% auf 56,1 Millionen US-Dollar, hauptsächlich aufgrund der gestiegenen einmaligen Rechtskosten im Zusammenhang mit den Nachforschungen des ICE. Die höheren Kosten für Vertrieb und Verwaltungspersonal infolge des gestiegenen Geschäftsvolumens wurden ausgeglichen durch geringere Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen und geringere Rückstellungen für Bonuszahlungen. Ohne die einmaligen Rechtskosten im Zusammenhang mit dem ICE lagen die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten auf einem mit 2005 vergleichbaren Niveau, und ihr Anteil am Umsatz verringerte sich von 8,5% 2005 auf 7,6% 2006.
- Das EBITDA verringerte sich in 2006 um 2,2% auf 96,3 Millionen US-Dollar, und die EBITDA-Marge ging von 17,1% (Vorjahr) auf 14,9% zurück, hauptsächlich aufgrund der verminderten Profitabilität des Pallet-Management-Services-Bereichs.
- Das EBIT fiel um 11,6% auf 62,3 Millionen US-Dollar. Der stärkere Rückgang des EBIT im Vergleich zum EBITDA wurde hauptsächlich durch die beschleunigte Abschreibung der 2006 erworbenen Aktiva von CHEP USA RPC verursacht,

was teilweise durch die Effekte der geänderten Schätzung des Restwertes der RPCs des Unternehmens ausgeglichen wurde. Weitere Details zum geänderten Schätzverfahren finden sich im Konzernanhang.

- Der Jahresüberschuss verminderte sich 2006 um 8,8% oder 3,6 Millionen US-Dollar auf 37,3 Millionen US-Dollar, hauptsächlich aufgrund des durch die oben genannten Umstände bedingten Rückgangs des Gewinns aus der Geschäftstätigkeit, einer beträchtlich höheren Steuerrückstellung im Zusammenhang mit der Anpassung des RPC-Pools im 2. Quartal in Europa (weitere Details hierzu in der Segmentberichterstattung für den Bereich RPC-Management-Services) und des geringfügig höheren Zinsaufwandes infolge der höheren durchschnittlichen Niveaus an Finanzierungsleasingverpflichtungen sowie der regelmäßigen Inanspruchnahme unserer Working-Capital-Facility im Berichtsjahr. Diese Effekte wurden teilweise durch den Nettogewinn aus der Anpassung des RPC-Pools im 2. Quartal 2006 sowie einen geringeren Verlust aus Fremdwährungspositionen und eingestellten Geschäftsaktivitäten im Vergleich zu 2005 ausgeglichen.
- Ohne die Effekte der nicht fortgeführten Aktivitäten ist das Ergebnis je Aktie 2006 um 27,2% auf 0,71 US-Dollar (2005: 0,98 US-Dollar) gefallen.

Liquidität und Cash Flow

- Entsprechend dem Rückgang der Profitabilität des Unternehmens fiel der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit vor Berücksichtigung des Working Capital in 2006 um 9,2% auf 86,7 Millionen US-Dollar. Allerdings ergaben die auf Veränderungen des Working Capital zurückzuführenden Zu- und Abflüsse 2006 einen positiven Cash Flow von 5,6 Millionen US-Dollar, während diese Posten 2005 relativ konstant waren. Dementsprechend verringerte sich der Gesamt-Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit 2006 um lediglich 3,2% gegenüber 2005 – auf 92,3 Millionen US-Dollar.
- Unsere Investitionsausgaben erhöhten sich aufgrund des Erwerbs der Aktiva von CHEP USA RPC im 1. Quartal 2006 um 20,7% auf 101,3 Millionen US-Dollar. Ohne diese Übernahme verringerten sich die Investitionsausgaben 2006 – im Vergleich zu 2005 – um 7,1% oder 5,9 Millionen US-Dollar auf 78,0 Millionen US-Dollar.
- Der Barmittelbestand reduzierte sich zum 31. Dezember 2006 um 33,6 Millionen US-Dollar auf 27,3 Millionen US-Dollar. Hauptgrund hierfür war die Finanzierung des Kaufs der Aktiva von CHEP USA RPC aus den verfügbaren Barressourcen des Unternehmens.

- Infolge der oben genannten Faktoren erhöhte sich die Nettoverschuldung zum Ende 2006 im Vergleich zum selben Zeitpunkt 2005 um 57,2 Millionen US-Dollar auf 150,2 Millionen US-Dollar. Die währungsbereinigte Nettoverschuldung erhöhte sich lediglich um 45,1 Millionen US-Dollar.
- Zum 31. Dezember 2006 belief sich das Eigenkapital von IFCO SYSTEMS auf 233,9 Millionen US-Dollar oder 33,5% der gesamten Aktiva – gegenüber 201,5 Millionen US-Dollar und 32,0% zum 31. Dezember 2005.

Ergebnis je Aktie

Die Anzahl der im Umlauf befindlichen Stammaktien des Unternehmens erhöhte sich von 45,8 Millionen auf 54,2 Millionen, hauptsächlich wegen des im 1. Quartal 2006 erfolgten Umtauschs von Optionsscheinen, der auch zu einer Verringerung des Ergebnis je Aktie führte.

Return on Capital Employed

- Wir messen die Rendite des von uns in den einzelnen Geschäftssegmenten investierten Kapitals mittels des Return on Capital Employed (ROCE). Dieser ergibt sich aus der Division des EBIT der letzten zwölf Monate durch den durchschnittlichen Buchwert des eingesetzten Kapitals, das zur Finanzierung der betrachteten Geschäftseinheit während des betrachteten Zeitraums erforderlich wäre. Bei der Berechnung des ROCE berücksichtigen wir nur das EBIT und den durchschnittlichen Buchwert aus unseren fortgeführten Aktivitäten.
- Der ROCE aus fortgeführten Aktivitäten verringerte sich 2006 auf 18,4% – gegenüber 27,2% 2005, 20,4% 2004, 14,4% 2003 und 8,0% 2002. Der ROCE wurde 2006 durch unser niedriges EBIT und den erheblichen Anstieg des eingesetzten Kapitals, insbesondere für unseren RPC-Pool, negativ beeinflusst.

Segmentberichterstattung

RPC-Management-Services

In Tausend US-Dollar, außer Angaben zu RPCs	2006	2005	% Veränderung
Umsatz	285.113	239.763	18,9%
Bruttogewinn vom Umsatz	70.762	61.879	14,4%
Bruttogewinnspanne	24,8%	25,8%	
EBITDA	83.791	71.854	16,6%
EBITDA-Marge	29,4%	30,0%	
EBIT	54.789	47.155	16,2%
EBIT-Marge	19,2%	19,7%	
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	92.533	77.137	20,0%
Investitionsausgaben			
- RPCs	70.981	73.280	(3,1%)
- Sonstiges	28.254	5.717	394,2%
	99.235	78.997	25,6%
Sachanlagen: RPCs, netto	288.105	214.442	34,4%
Sonstige Sachanlagen, netto	17.145	12.366	38,6%
	305.250	226.808	34,6%
RPC-Trips (in Millionen)	348,2	299,2	16,4%
Größe des RPC-Pools (zum Jahresende, in Millionen, Pro-forma für 2005)	78,1	64,7	20,7%
Durchschnittliche RPC-Umschlagshäufigkeit, annualisiert (Pro-forma für 2006 und 2005)	4,88	5,00	(2,4%)
Anzahl Wasch- und Servicedepots	44	45	(2,2%)
Anzahl Mitarbeiter zum Jahresende	505	526	(4,0%)
Währungsbereinigt:			
Umsatz	285.113	243.295	17,2%
Bruttogewinn vom Umsatz	70.762	63.379	11,6%
EBITDA	83.791	73.628	13,8%
EBIT	54.789	48.822	12,2%

Umsatz

2006 stieg der Umsatz des Geschäftsbereiches RPC-Management-Services gegenüber dem Vorjahr um 18,9% auf 285,1 Millionen US-Dollar.

- Die Gesamtzahl Trips stieg 2006 um 16,4% auf 348,2 Millionen. Dieser Anstieg ist das Ergebnis folgender Faktoren:
 - In unserem traditionell starken europäischen Markt entwickelten sich Deutschland, die Schweiz, Italien und Großbritannien wiederum entsprechend unseren Erwartungen. In Spanien konnten wir darüber hinaus ein deutlich höheres Wachstum der Trip-Anzahl verzeichnen, hauptsächlich wegen der entsprechenden Entwicklung auf dem spanischen Binnenmarkt.
 - Die in den USA erreichte Anzahl Trips hat sich 2006 infolge des Erwerbs der Aktiva von CHEP USA RPC Ende des

1. Quartals 2006 und der höheren Durchdringung unserer bestehenden Kundenbasis in den USA nahezu verdoppelt. Dadurch sind wir mit unserem RPC-Management-Services-Geschäft in den USA eindeutig zum Marktführer geworden.

- In den USA haben wir 2006 die Auslieferung der neuen Behältergeneration abgeschlossen. Die verbesserte Qualität dieser neuen RPCs verschafft unseren Kunden und Systempartnern erhebliche Kostenvorteile und hat im Markt breite Akzeptanz gefunden.
- Unser durchschnittliches Preisniveau pro Trip weltweit stieg 2006 leicht an.
- Auf Pro-forma-Basis lag die annualisierte Umschlagshäufigkeit unseres weltweiten RPC-Pools 2006 bei 4,88 gegenüber 5,00 im Vorjahr. Wir geben die Poolgröße und die Umschlagshäufigkeit für 2005 auf Pro-forma-Basis an, um die Effekte der 2006 erfolgten Anpassung des europäischen RPC-Pools darzustellen (Zur Vergleichbarkeit mit 2006 ist der Pool von 2005 um den

Schwund bereinigt worden). Darüber hinaus wurden die Effekte des Erwerbs des Anlagevermögens von CHEP USA RPC eliminiert, um vergleichbare Umschlagraten für 2005 und 2006 zu erhalten.

Betriebskosten und Profitabilität

- Der von unserem Geschäftsbereich RPC-Management-Services erzielte Bruttogewinn vom Umsatz erhöhte sich 2006 durch Zuwächse in unseren wichtigsten geographischen Regionen um 14,4% auf 70,8 Millionen US-Dollar. Die erhöhte Anzahl Trips und das gestiegene durchschnittliche Preisniveau sowie die Effizienzsteigerungen in der Logistik haben den Anstieg der Transportkosten pro Trip infolge der gestiegenen Kraftstoffkosten und des erhöhten Abschreibungsaufwandes mehr als ausgeglichen. Letzterer erhöhte sich aufgrund der beschleunigten Abschreibung der Aktiva von CHEP USA RPC, die ihrerseits teilweise ausgeglichen wurde durch die geänderte Schätzung des Restwertes der RPC (siehe hierzu den Konzernanhang – Zusammenfassung der wesentlichen Rechnungslegungsgrundsätze).
- Die absoluten Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten des Geschäftsbereichs RPC-Management-Services nahmen absolut um 8,9% zu, hauptsächlich aufgrund der Investitionen in unsere nordamerikanische Vertriebsorganisation. Doch als Prozentsatz des Umsatzes fielen sie 2006 auf 6,0% (Vorjahr: 6,6%).
- Als Ergebnis der oben genannten Entwicklungen verbesserte sich das EBITDA unseres Geschäftsbereichs RPC-Management-Services 2006 um 16,6% auf 83,8 Millionen US-Dollar.
- Das EBIT unseres Geschäftsbereichs RPC-Management-Services erhöhte sich 2006 um 16,2% auf 54,8 Millionen US-Dollar. Der absolute Anstieg des EBIT war geringer als der des EBITDA. Dies ist hauptsächlich durch die beschleunigte Abschreibung der 2006 gekauften Aktiva von CHEP USA RPC bedingt, die teilweise ausgeglichen wurde durch die Effekte der geänderten Schätzung des Restwertes der RPC des Unternehmens. Weitere Details zum geänderten Schätzverfahren finden sich im Konzernanhang.

Liquidität und Cash Flow

- Der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit unseres Geschäftsbereichs RPC-Management-Services ohne Berücksichtigung des Working Capital erhöhte sich 2006 um 15,2% auf 82,4 Millionen US-Dollar. Zudem ergaben die auf Veränderungen des Working Capital zurückzuführenden Zu- und Abflüsse 2006 einen positiven Cash Flow von 10,1 Millionen US-Dollar. Dementsprechend erhöhte sich der Gesamt-Cash

Flow aus laufender Geschäftstätigkeit des Bereichs RPC-Management-Services 2006 um 20,0% gegenüber dem Vorjahr auf 92,5 Millionen US-Dollar.

- Unsere Investitionsausgaben erhöhten sich um 25,6% auf 99,2 Millionen US-Dollar aufgrund der Ausgaben für den Erwerb der Aktiva von CHEP USA RPC im 1. Quartal 2006. Ohne diese Übernahme haben sich die Investitionsausgaben 2006 gegenüber 2005 um 3,9% oder 3,0 Millionen US-Dollar auf 75,9 Millionen US-Dollar verringert. Der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit hat 2006 die Investitionsausgaben des Unternehmens – ohne Berücksichtigung der oben genannten Übernahme – abgedeckt.
- Wir sind der Auffassung, dass der zukünftige Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit unseres Geschäftsbereichs RPC-Management-Services ausreichen wird, um den Bedarf an Investitionsausgaben, den wir zur Unterstützung der Wachstumspläne dieses Geschäftsbereichs benötigen, zu decken.

Anpassung des RPC-Pools

Nach Abschluss des Upgrade-Programms des RPC-Pools und der Auslieferung der neuen RPC-Generation IFCO Green Plus in Europa forderte das Unternehmen die europäischen Kunden und Einzelhandelspartner auf, alle alten RPCs bis zum 19. Mai 2006 zurückzugeben. Gleichzeitig wies das Unternehmen darauf hin, dass bei Nichtrückgabe bis zu diesem Datum das gezahlte Pfand nicht erstattet werden könne.

Dies führte zu einer Anpassung des europäischen RPC-Pools und der verbuchten Pfandverbindlichkeiten für die alten nicht zurückgegebenen RPCs. Aufgrund der hinsichtlich des Behältertyps geänderten Kundennachfrage bieten wir für den gelben Pool keine Dienstleistungen mehr an. Auf der Grundlage von IAS 36 haben wir den Nettobuchwert dieses Pools abgeschrieben.

Die Anpassung des RPC-Pools hat folgende Auswirkungen auf die Gewinn- und Verlustrechnung (in Tausend US-Dollar):

Reduzierung des RPC-Pools	(12.765)
Abschreibung des gelben Pools	(1.477)
Pfandrückbuchung	25.638
Nettogewinn vor Steuern aus Anpassung des RPC-Pools	11.396
Ertragssteueraufwand	(4.776)
Nettogewinn aus Anpassung des RPC-Pools	6.620

Der Nettogewinn aus der Anpassung des RPC-Pools wurde bei der Berechnung des EBITDA als einmaliger Posten bewertet, ist in der Gewinn- und Verlustrechnung außerhalb des Betriebser-

gebnis dargestellt und als separater Posten in der zugehörigen Kapitalflussrechnung angegeben.

Als weiteres Ergebnis der Anpassung des RPC-Pools und zur genaueren Berechnung der Pool-Umschlaghäufigkeit hat das Unternehmen damit begonnen, die Größe seines RPC-Pools in regelmäßigen Abständen um einen geschätzten Schwund zu reduzieren.

Aufgrund einer weiteren Überprüfung im 2. Quartal im Zusammenhang mit der Anpassung des RPC-Pools ist das Unternehmen jetzt in der Lage, die durchschnittliche Nutzungsdauer eines gekauften RPC, unter Berücksichtigung von Bruch, Pool-Schwund und kaufmännischer Aspekte, genauer zu berechnen. Die Anpassung des RPC-Pools führte zu einer historischen Schwundrate pro Trip, die sich mit den früheren Schätzungen des Unternehmens deckt. Die ermittelte Nutzungsdauer eines gekauften RPC beträgt nach wie vor 8 Jahre.

Pallet-Management-Services

In Tausend US-Dollar	2006	2005	% Veränderung
Umsatz	362.123	336.511	7,6%
Bruttogewinn vom Umsatz	38.204	54.330	(29,7%)
Bruttogewinnspanne	10,6%	16,1%	
EBITDA	16.976	33.996	(50,1%)
EBITDA-Marge	4,7%	10,1%	
EBIT	11.970	30.792	(61,1%)
EBIT-Marge	3,3%	9,2%	
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	10.026	29.380	(65,9%)
Investitionsausgaben	1.636	4.648	(64,8%)
Sachanlagen	19.203	16.170	18,8%
Anzahl Service center	137	126	8,7%
Anzahl Mitarbeiter, zum Jahresende	3.545	3.544	0,0%

Umsatz

Der Umsatz unseres Geschäftsbereiches Pallet-Management-Services erhöhte sich 2006 um 7,6% gegenüber dem Vorjahr auf 362,1 Millionen US-Dollar. Der Umsatz entwickelte sich in 2006 langsamer als in 2005 infolge der Überprüfungen und Nachforschungen des ICE im April 2006. Diese führten zu zeitweilig reduzierten Umsätzen, da unsere operativen Einheiten auf Personal- und andere betriebliche Herausforderungen reagieren und ihre frühere Produktionskapazität erst wieder erreichen mussten.

Die Erfahrung aus der Vergangenheit hat uns gelehrt, dass die Entwicklung des gesamten Palettenmarktes eng an die inflationsbereinigte Entwicklung des US-Bruttosozialproduktes geknüpft ist. Dieses ist in den beiden letzten Jahren um durchschnittlich rund 3,3% gestiegen. Obwohl die ICE-Nachforschungen 2006 die Entwicklung unseres Geschäftes in seiner Gesamtheit gebremst haben, ist das Unternehmen doch der Ansicht, dass sich die zentralen Faktoren, die es dem Bereich Pallet-Management-Services in den vergangenen Jahren immer wieder ermöglicht haben, das allgemeine Marktwachstum zu übertreffen, nicht geändert haben. Diese zentralen Wachstumsfaktoren sind folgende:

- Wachstum bei den bestehenden national agierenden Kunden, durch die wir Zugriff sowohl auf gebrauchte Paletten als auch auf neue Palettenkunden erhalten. Dank seines umfassenden geographischen Netzes und seiner Branchenerfahrung ist das Unternehmen in der Lage, bestimmten Kunden und Geschäftspartnern Mehrwert-Dienstleistungen anzubieten.
- Ausbau unseres landesweiten Netzes zur Erschließung von Wachstumschancen in neuen Märkten – 2006 haben wir drei neue Depots für die Palettenaufbereitung eröffnet, so dass wir nun über insgesamt 56 Kundenservice-Standorte verfügen. Die Gesamtzahl unserer Service-Standorte erhöhte sich von 126 auf 137, da wir auch neue logistische Rückführungsbetriebe in den Zentrallagern unserer Einzelhandelspartner oder in deren Nähe eröffnet haben.
- Erweiterung unseres Serviceangebotes – Wir sind der Ansicht, dass uns unsere guten Branchenkenntnisse und unser weit gespanntes geographisches Netz in die Lage versetzen, neuen Marktbedürfnissen rechtzeitig und sachgerecht Rechnung tragen zu können.
- Unser durchschnittliches Preisniveau ist wieder geringfügig gestiegen.

Betriebskosten und Profitabilität

- Die Bruttogewinnmarge unseres Geschäftsfeldes Pallet-Management-Services war 2006 aufgrund folgender Faktoren erheblich niedriger:
 - Die Bruttogewinnmarge unseres Geschäftsfeldes Pallet-Management-Services ohne die Teildivision Crating-Management-Services fiel 2006 um 5,9 Prozentpunkte auf 10,7%. Wie schon vorstehend erwähnt, führten die ICE-Nachforschungen zur Entlassung eines erheblichen Anteils des Betriebspersonals in diesem Geschäftsbereich. Die Verringerung dieses zentralen Betriebsfaktors und unsere fortgesetzten Anstrengungen, neue Mitarbeiter einzustellen und zu schulen, sowie unser Fokus auf den Kundenservice und andere betriebliche Belange führten zu einer zeitweiligen Abnahme der Produktionskapazität und der Arbeitseffizienz an vielen unserer Standorte, insbesondere in den neueren Service-Standorten. Der gestörte Arbeitsablauf führte ebenfalls zeitweilig zu einer weniger effizienten Materialnutzung. Das Geschäftsfeld verzeichnete darüber hinaus erhöhte Frachtkosten durch Umlagerung von Beständen zwecks Bedienung unserer Kunden sowie verminderte Margen aufgrund der Entscheidung, bestimmte ungebrauchte Paletten zu verkaufen, um in unseren Betrieben angesichts der geringeren Produktionskapazität stabile Betriebsbedingungen aufrechtzuerhalten.
 - Auch die Teildivision Crating-Management-Services verzeichnete 2006 einen Rückgang bei Bruttogewinn und Bruttogewinnmarge, und zwar aufgrund höherer Verarbeitungskosten, die hauptsächlich aus nicht erwarteten Veränderungen bei den Anforderungen der Kunden dieser Teildivision sowie höheren Kraftstoff- und Transportkosten resultierten.
- Die gesamten Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten erhöhten sich 2006 um 30,1%, insbesondere aufgrund der erheblichen einmaligen Rechtskosten im Zusammenhang mit den ICE-Nachforschungen, aber auch infolge höherer Infrastrukturkosten, da der Ausbau unseres Kunden-Servicenetzes weiterging. Ohne die einmaligen Rechtskosten im Zusammenhang mit dem ICE erhöhten sich die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten gegenüber 2005 moderat um lediglich 1,8%. Ihr Anteil am Umsatz ging 2006 auf 7,0% (2005: 7,4%) zurück.
- Als Ergebnis der oben beschriebenen Entwicklung hat sich das EBITDA unseres Geschäftsfeldes Pallet-Management-Services 2006 um 50,1% auf 17,0 Millionen US-Dollar verringert.
- Das EBIT verringerte sich 2006 um 61,1% auf 12,0 Millionen US-Dollar.

Liquidität und Cash Flow

- Der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit vor Berücksichtigung des Working Capital fiel 2006 um 67,7% auf 10,4 Millionen US-Dollar. Zudem führte der auf Veränderungen des Working Capital zurückzuführende Cash Flow 2006 zu einem Mittelabfluss von 0,4 Millionen US-Dollar, hauptsächlich aufgrund des geringeren Niveaus bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderen betrieblichen Verbindlichkeiten. Dementsprechend verringerte sich der Gesamt-Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit des Geschäftsbereichs Pallet-Management-Services 2006 gegenüber dem Vorjahr um 65,9% auf 10,0 Millionen US-Dollar. Ohne die mit den ICE-Nachforschungen verbundenen Aufwendungen betrug die Abnahme des Cash Flow 41,8%.
- Der Geschäftsbereich Pallet-Management-Services setzte 2006 weiter auf den Erwerb bestimmter zuvor geleaster operativer Betriebsmittel; einige von ihnen wurden im Rahmen eines 2006 fortgesetzten Finanzierungsleasingprogramms erworben. Wir sind überzeugt, dass die Rentabilität dieser Investitionen langfristig über der des Leasings liegt.
- Wir sind der Auffassung, dass dieser Geschäftsbereich auch künftig mit relativ geringen Investitionen effektiv operieren können wird.

Corporate

In Tausend US-Dollar	2006	2005	% Veränderung
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	4.470	7.452	(40,0%)
Nettozinsaufwand	19.121	17.881	6,9%
Fremdwährungsverluste, netto	(2)	(2.488)	(99,9%)
Ertragssteueraufwand	6.485	2.006	223,3%
Ergebnis aus eingestellten Geschäftsbereichen	(665)	(3.651)	(81,8%)

Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten

Unsere Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten haben sich 2006 um 3,0 Millionen US-Dollar verringert, hauptsächlich aufgrund der geringeren Rückstellungen für Bonuszahlungen an das Management.

Nettozinsaufwand

Unsere Nettofinanzierungskosten haben sich 2006 erhöht, hauptsächlich infolge des im Vergleich zu 2005 stärkeren Euro, des höheren Niveaus an Finanzierungsleasingverbindlichkeiten und des Umstandes, dass wir unsere Working-Capital-Facility 2006 erstmalig regelmäßiger in Anspruch genommen haben.

Fremdwährungsverlust, netto

Unsere 2005 und 2006 verzeichneten Fremdwährungsverluste resultieren hauptsächlich aus der laufenden Neubewertung einer Fremdwährungs-Hedge-Vereinbarung, die wir im 4. Quartal 2003 abgeschlossen haben. Diese Vereinbarung ist am 31. Dezember 2006 ausgelaufen.

Ertragssteuern

Für 2006 und 2005 weicht der ausgewiesene konsolidierte Aufwand aus Ertragssteuern von dem Betrag ab, der durch die Anwendung der gesetzlich vorgeschriebenen Steuersätze auf unseren Gewinn vor Steuern zu ermitteln gewesen wäre. Dies ist hauptsächlich auf die Anwendung lokaler Steuervorschriften unserer einzelnen lokalen Tochtergesellschaften zurückzuführen. Diese gestatten uns gewisse steuerliche Abzüge, insbesondere die Abschreibung der RPCs und des Firmenwertes, zu höheren Sätzen als die, zu denen diese Posten im konsolidierten Jahresabschluss gemäß IFRS verbucht werden. Wir sind der Meinung, dass diese steuerlich höheren Aufwendungen bei der Berechnung der Ertragssteuer uns gemeinsam mit anderen Posten zum einen im Jahr 2006 in vielen unserer wichtigsten lokalen Steuersysteme den Ausweis eines steuerlichen Verlustes ermöglichen. Zum anderen wird das zu versteuernde Einkommen in anderen lokalen Steuersystemen so gering wie möglich gehalten. Darüber hinaus verfügten unsere europäischen und US-Geschäftszweige zum 31. Dezember 2006 über erhebliche steuerliche Verlustvorträge. 2006 wurden Ertragssteuerrückstellungen in Höhe von rund 4,8 Millionen US-Dollar im Zusammenhang mit dem Buchgewinn aus der Anpassung des RPC-Pools im 2. Quartal 2006 gebildet. Eine detailliertere Erörterung und Analyse dieses Posten ist im Konzernanhang zu finden.

Eingestellte Geschäftsbereiche

Im Februar 2002 haben wir den Verkauf des Großteils der Aktiva unseres Geschäftsbereichs Industrial Container an Industrial Container Services, Inc. (ICS) abgeschlossen.

Im 2. Quartal 2003 wurden zwei Gerichtsverfahren gegen das Unternehmen und einige seiner Tochtergesellschaften sowie mehrere Kunden, ICS und einige ICS-Töchter eingeleitet, die auf dem Vorwurf basieren, in einem unserer Fässer-Aufbereitungs-Standorte seien Mitte des Jahres 2001 bzw. davor umweltbelastende Stoffe, toxische Substanzen und Chemikalien freigesetzt worden. Derzeit kann das Unternehmen die eventuelle Berech-

tigung oder die Konsequenzen dieser Forderungen nicht genau einschätzen. Das Unternehmen wird diesen Vorwürfen energisch entgegentreten. Sollten es jedoch für das Unternehmen oder die Parteien, gegenüber denen das Unternehmen haftet, zu einem negativen Ausgang des Verfahrens kommen, könnten die Geschäftstätigkeit, die Liquidität, die Betriebsergebnisse und die Finanzlage des Unternehmens wesentlich beeinträchtigt werden. 2006 sind zusätzliche Netto-Rückstellungen in Höhe von 0,2 Millionen US-Dollar – ausgehend von der besten Schätzung des Managements – für die unversicherten Rechtskosten und sonstigen Kosten, die für die Verteidigung des Unternehmens gegen diese Klagen anfallen können, gebildet worden. 2005 waren Rückstellungen in Höhe von 2,6 Millionen US-Dollar vorgenommen worden. Im Juli 2006 wurden wir über eine Klage der Stadt Chicago gegen eine der Tochtergesellschaften des Unternehmens in Kenntnis gesetzt, in der diese aufgefodert wird, das Chicagoer Fasslager entweder abzureißen oder in einen für die Stadt Chicago angemessenen Zustand zu versetzen. Obwohl das Unternehmen bezüglich dieser Forderung noch mit der Stadt Chicago in Gesprächen steht, sind 2006 Rückstellungen in Höhe von rund 0,5 Millionen US-Dollar zur Deckung der geschätzten Abriss- und sonstigen Kosten gebildet worden, die sich letztendlich in diesem Zusammenhang ergeben könnten.

Im 2. Quartal 2005 erteilte der Board of Directors dem Executive Management die Genehmigung zum Verkauf des nicht-strategischen Geschäftsbereiches Pallet-Pooling in Kanada. Dieser Verkauf wurde im Juni 2005 endgültig abgeschlossen. Nach IFRS müssen die Betriebsergebnisse für alle Perioden vor der Veräußerung als Bestandteil der eingestellten Geschäftsbereiche in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung ausgewiesen werden. Dementsprechend werden die betrieblichen Erträge des Geschäftsbereichs Pallet Pooling für 2005 und der Veräußerungsverlust – zusammen insgesamt 1,5 Millionen US-Dollar – sowie das zugehörige Cash Flow-Ergebnis im vorliegenden Bericht durchgängig unter eingestellte Geschäftsbereiche ausgewiesen.

Zusammenfassung, aufgeschlüsselt nach fortgeführten Geschäftsbereichen

In Tausend US-Dollar	2006	2005	% Veränderung
Umsatz:			
RPC - Management - Services	285.113	239.763	18,9%
Pallet - Management - Services	362.123	336.511	7,6%
	647.236	576.274	12,3%
Bruttogewinn vom Umsatz:			
RPC - Management - Services	70.762	61.879	14,4%
Pallet - Management - Services	38.204	54.330	(29,7%)
	108.966	116.209	(6,2%)
EBITDA:			
RPC - Management - Services	83.791	71.854	16,6%
Pallet - Management - Services	16.976	33.996	(50,1%)
Zwischensumme Operations	100.767	105.850	(4,8%)
Corporate	(4.493)	(7.443)	(39,6%)
	96.274	98.407	(2,2%)
EBIT:			
RPC - Management - Services	54.789	47.155	16,2%
Pallet - Management - Services	11.970	30.792	(61,1%)
Zwischensumme Operations	66.759	77.947	(14,4%)
Corporate	(4.470)	(7.452)	(40,0%)
	62.289	70.495	(11,6%)
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit: ⁽¹⁾			
RPC - Management - Services	92.533	77.137	20,0%
Pallet - Management - Services	10.026	29.380	(65,9%)
Zwischensumme Operations	102.559	106.517	(3,7%)
Corporate	(10.277)	(11.173)	(8,0%)
	92.282	95.344	(3,2%)
Investitionsausgaben:			
RPC - Management - Services	99.235	78.997	25,6%
Pallet - Management - Services	1.636	4.648	(64,8%)
Zwischensumme Operations	100.871	83.645	20,6%
Corporate	429	302	42,1%
	101.300	83.947	20,7%
	31. Dezember 2006	31. Dezember 2005	
Mitarbeiter:			
RPC - Management - Services	505	526	(4,0%)
Pallet - Management - Services	3.545	3.544	0,0%
Zwischensumme Operations	4.050	4.070	(0,5%)
Corporate	4	4	0,0%
	4.054	4.074	(0,5%)

⁽¹⁾ Der angegebene Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit versteht sich vor Zins- und Ertragssteuerzahlungen.

Überleitungen zu wichtigen Kennzahlen

Neben der Ermittlung der zentralen Kennzahlen für den Cash Flow auf Konzernebene und auf Ebene der Geschäftsbereiche messen wir mit Hilfe der operativen Kennzahlen EBITDA und EBIT die Profitabilität unserer Geschäftsbereiche (siehe nachstehende Überleitung des Jahresüberschusses gemäß IFRS auf EBITDA und EBIT). Unser Management verwendet die zentralen Kennzahlen EBITDA und EBIT zur Unternehmenssteuerung, da sie den operativen Betriebsgewinn vor bestimmten nicht operativen Posten, wie etwa Nettofinanzierungskosten, Fremdwährungsgewinne und -verluste, eingestellte Geschäftsbereiche, aktienbasierte Vergütungen und Ertragssteuern, messen. Wir halten die Nichtberücksichtigung dieser Posten bei der Erfolgsmessung der Geschäftsbereiche für angemessen, da (1) diese Posten zentral und nicht von den Geschäftsbereichen verwaltet werden (siehe vorstehende Analyse der Corporate-Posten), (2) diese Posten nicht notwendigerweise aussagekräftig für die Betriebsergebnisse unserer Geschäftsbereiche sind und (3) die Betriebsergebnisse vor diesen Posten den Anlegern die gleiche Sicht auf die Geschäftsbereiche ermöglichen, wie sie dem Management zur Verfügung steht. Andere Unternehmen verwenden möglicherweise andere Kennzahlen oder ermitteln diese auf eine andere Weise, so dass deren Zahlen mit unseren möglicherweise nicht vergleichbar sind.

Überleitung des Jahresüberschusses auf EBITDA:

In Tausend US-Dollar	2006	2005
Jahresüberschuss	37.287	40.905
Nettofinanzierungskosten	19.121	17.881
Ertragssteueraufwand	6.485	2.006
Abschreibungen aus laufender Geschäftstätigkeit	33.706	27.733
Abschreibung auf andere Aktiva	279	179
Aktienbasierte Vergütungen	667	1.545
Fremdwährungsverluste	2	2.488
Einmalige Posten ⁽¹⁾	(1.938)	2.019
Ergebnis aus eingestellten Geschäftsbereichen	665	3.651
EBITDA	96.274	98.407

⁽¹⁾ Einmalige Posten aus dem Jahr 2005 bestehen in erster Linie aus (1) vom Geschäftsbereich Pallet-Management-Services gebildeten Umsatzsteuerrückstellungen, (2) einer Verringerung der Mehrwertsteuerrückstellungen für frühere Jahre in unserem Geschäftsbereich RPC-Management-Services, (3) Restrukturierungs- und Abfindungskosten und (4) der Auflösung einer Rückstellung aus 2004 aufgrund einer endgültigen Einigung 2005 mit einem unserer europäischen RPC-Einzelhändler. Die einmaligen Posten für 2006 bestehen in erster Linie aus der Anpassung des RPC-Pools, die teilweise durch die Rechtskosten im Zusammenhang mit den ICE-Nachforschungen ausgeglichen wird.

Überleitung des EBITDA auf EBIT:

In Tausend US-Dollar	2006	2005
EBITDA	96.274	98.407
Abschreibungen aus laufender Geschäftstätigkeit	(33.706)	(27.733)
Abschreibung auf andere Aktiva	(279)	(179)
EBIT	62.289	70.495

Cash Flow

In Tausend US-Dollar	2006	2005
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, zu Beginn der Periode	60.968	64.365
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Zahlungsmittel aus fortgeführten Aktivitäten ohne Veränderung des Working Capital und Ertragssteuerzahlungen	86.694	95.482
Veränderung des Working Capital	5.588	(138)
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit der fortgeführten Aktivitäten vor Ertragssteuerzahlungen	92.282	95.344
Gezahlte Ertragssteuern	(3.108)	(2.739)
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit der fortgeführten Aktivitäten	89.174	92.605
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit der eingestellten Geschäftsbereiche	(1.422)	(1.648)
	87.752	90.957
Cash Flow aus Investitionstätigkeit:		
Investitionen der fortgeführten Aktivitäten, inklusive Akquisitionsausgaben	(101.300)	(83.947)
Investitionen der eingestellten Geschäftsbereiche	–	(63)
	(101.300)	(84.010)
Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Sachanlagevermögens	–	190
Einzahlungen aus dem Abgang von eingestellten Geschäftsbereichen	–	8.274
	(101.300)	(75.546)
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit:		
Auszahlungen aus der Tilgung langfristiger Verbindlichkeiten	(187)	(247)
Nettozinszahlungen	(17.733)	(9.394)
Nettoauszahlungen aus der Tilgung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(5.204)	(3.435)
Nettoeinnahmen aus der Inanspruchnahme der Working Capital-Facility	3.500	–
Nettoauszahlungen für Rückkauf eigener Aktien	(3.838)	–
Einnahmen aus der Ausübung von Aktienoptionen	925	1.103
	(22.537)	(11.973)
Auswirkung von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.454	(6.835)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, zum Ende der Periode	27.337	60.968

Im Geschäftsjahr 2006 erzielte IFCO SYSTEMS aus den fortgeführten Aktivitäten im Vergleich zum Vorjahreswert von 95,3 Millionen US-Dollar einen Cash Flow in Höhe von 92,3 Millionen US-Dollar. Dieser Rückgang ist auf folgende Faktoren zurückzuführen:

- Der Jahresüberschuss unserer fortgeführten Aktivitäten nach Nettoauswirkung aller nicht zahlungswirksamen Bereinigungen, Nettofinanzierungskosten und Ertragssteuerzahlungen sowie vor Veränderung des Working Capital ergab 2006 einen positiven Cash Flow von 86,7 Millionen US-Dollar, was einer Abnahme um 9,2% gegenüber 2005 entspricht. Weitere Details hierzu sind der Konzernberichterstattung – Überblick und der Segmentberichterstattung zu entnehmen.
- Das Working Capital unserer fortgeführten Aktivitäten ergab 2006 Mittelzuflüsse in Höhe von 5,6 Millionen US-Dollar – gegenüber einem Mittelabfluss von 0,1 Millionen US-Dollar im Vorjahr.

Die Investitionen unserer fortgeführten Aktivitäten, die hauptsächlich für RPCs bestimmt sind, stiegen 2006 auf 101,3 Millionen US-Dollar (Vorjahr: 83,9 Millionen US-Dollar), in erster Linie aufgrund des Erwerbs der Aktiva von CHEP USA RPC. Ohne diese Übernahme betrugen sie 78,0 Millionen US-Dollar und verringerten sich damit gegenüber 2005 um 7,1%.

Mit Stand vom 31. Dezember 2006 sanken die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente des Unternehmens – gegenüber dem Stand vom 31. Dezember 2005 mit 61,0 Millionen US-Dollar – um 33,6 Millionen US-Dollar auf 27,3 Millionen US-Dollar, vor allem aufgrund der Finanzierung des Kaufpreises der Aktiva von CHEP USA RPC.

Liquiditäts- und Kapitalressourcen

Die nachstehende Aufstellung gibt einen Überblick über die Fälligkeitsstruktur unserer zinstragenden Verbindlichkeiten sowie über die Zahlungsmittel, Zahlungsmitteläquivalente und Nettoverschuldung mit Stand vom 31. Dezember 2006.

In Tausend US-Dollar	Fälligkeit der Zahlung innerhalb von				Summe
	1 Jahr	2-3 Jahren	4-5 Jahren	5+ Jahren	
Vorrangige besicherte Schuldverschreibungen ohne abgegrenzte Finanzierungskosten	–	–	140.091	–	140.091
Barwert der Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing	14.528	18.835	421	–	33.784
Sonstiges	3.546	78	–	–	3.624
Summe					177.499
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente					27.337
Nettoverschuldung					150.162

Weitere Details zu unseren Verbindlichkeiten und Liquiditätsquellen sind dem Konzernanhang zu entnehmen.

Sonstige vertragliche und geschäftliche Verpflichtungen

Die folgende Aufstellung gibt einen Überblick über unsere zukünftigen Verpflichtungen im Zusammenhang mit Mietleasing und unsere Mindestabnahmeverpflichtungen im Rahmen der europäischen RPC-Lieferverträge mit Stand vom 31. Dezember 2006.

In Tausend US-Dollar	Fälligkeit der Zahlung innerhalb von				Summe
	1 Jahr	2-3 Jahren	4-5 Jahren	5+ Jahren	
Mietleasingverpflichtungen	20.894	25.620	11.715	4.094	62.323
Mindestabnahmeverpflichtungen im Rahmen von RPC-Lieferverträgen	16.998	33.995	–	–	50.993
Summe	37.892	59.615	11.715	4.094	113.316

Weitere Details zu diesen Posten sind dem Konzernanhang zu entnehmen.

Zukünftige Liquiditätsaussichten

Unsere Liquiditätsquellen setzen sich derzeit aus den Zahlungsmitteln unserer Geschäftsbereiche, weiteren verfügbaren Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie aus Beträgen zusammen, die im Rahmen der Working Capital-Facility und bestimmter Factoring-Vereinbarungen abgerufen werden können. Am 16. Februar 2007 belief sich unsere Liquidität auf 35,0 Millionen US-Dollar. Wir sind der Auffassung, dass diese Liquiditätsquellen ausreichen, um unsere zukünftigen Kapitaldienstverpflichtungen und betrieblichen Investitionen entsprechend unseren Geschäftsplänen zu finanzieren.

Risikomanagement

Unsere internen Grundsätze für das Risikomanagement sind integraler Bestandteil der Planung und Umsetzung unserer Geschäftsstrategien. Wir verfügen über eine Vielzahl von internen Risikomanagement- und -kontrollsystemen, um ein Risiko, das wir eingehen, vorherzubestimmen, zu messen, zu beobachten und zu steuern. Die wichtigsten dieser Systeme sind unsere unternehmensweiten Verfahren für die strategische Planung, das Management-Reporting und die interne Revision. Wir erachten die vorhandenen Kontrollsysteme als angemessen und effektiv. Die Koordinierung dieser Prozesse und Verfahren zielt darauf ab, sicherzustellen, dass unser Executive Management und Supervisory Board rechtzeitig über alle wesentlichen Risiken informiert sind.

2006 hat das Unternehmen seine interne Revision vervollständigt, die nun die gesamten europäischen und amerikanischen Geschäftsbereiche abdeckt. Zudem ist der Posten eines Compliance-Officers geschaffen worden. Dieser überwacht das Compliance-Programm des Unternehmens.

Im Folgenden beschreiben wir die wichtigsten Risikokategorien, die unser Geschäft, unsere Finanzsituation und unsere Betriebsergebnisse wesentlich beeinflussen könnten. Die hier dargestellten Risiken sind nicht notwendigerweise die einzigen, mit denen wir konfrontiert sind. Weitere Risiken, die uns zum heutigen Zeitpunkt nicht bekannt sind oder die wir derzeit als weniger bedeutend einschätzen, könnten unserem Geschäft ebenfalls abträglich sein.

Wettbewerb

In allen Industriezweigen, in denen wir agieren, sind wir mit Wettbewerbern konfrontiert. Wir rechnen mit aggressiver Konkurrenz durch andere Anbieter von RPCs und Hersteller von herkömmlichen Verpackungen, insbesondere Kartonageproduzenten. Zudem gibt es relativ wenige Hindernisse, die dem Einstieg in die traditionelle Verpackungs- und Palettenbranche auf örtlicher oder regionaler Ebene entgegenstehen. Die Auswirkungen dieses Wettbewerbs könnten unsere Wachstumsmöglichkeiten einschränken, den Preisdruck auf unsere Produkte erhöhen oder unsere Geschäftszahlen anderweitig beeinträchtigen.

Der Markt für Paletten-Wiederaufbereitung ist stark fragmentiert und wettbewerbsintensiv, was zu starkem Preiswettbewerb führt. Es könnten neue Palettensysteme aus anderen Materialien als Holz, wie etwa Plastik, auf den Markt kommen, und damit ergäbe sich eine kosteneffiziente, langlebige Alternative zu

Holzpaletten. Zunehmender Wettbewerb durch Pallet-Pooling-Unternehmen oder Anbieter von Alternativen zu Holzpaletten könnte die Gewinnung und Bindung von Kunden erschweren und uns zu Preissenkungen zwingen, wodurch unsere Profitabilität abnehmen würde.

Einzelhandelsbeziehungen

Unser Geschäftsbereich RPC-Management-Services ist abhängig von den Beziehungen zu einer relativ kleinen Anzahl großer Einzelhändler. Sollte es nicht gelingen, diese Beziehungen aufrechtzuerhalten oder neue Beziehungen zu vergleichbaren Bedingungen aufzubauen, so würde dies unsere Möglichkeiten zur Aufrechterhaltung unserer Wettbewerbsfähigkeit in den Märkten, in denen wir agieren, beeinträchtigen.

Unser Geschäftsbereich Pallet-Management-Services bezieht die Mehrzahl seiner zur Wiederaufbereitung notwendigen Paletten von Unternehmen, die Paletten einsetzen. Hierzu gehören große und kleine Einzelhändler.

Der Verlust einer oder mehrerer dieser Kundenbeziehungen hätte erhebliche negative Auswirkungen auf unseren Umsatz, unsere Profitabilität und den Cash Flow.

Risiken des RPC-Management-Services-Pools

Trotz unserer Erfahrung im Behälter-Pooling und -Transport sowie der Haltbarkeit und Zuverlässigkeit der RPCs unterliegt unser RPC-Pool einem gewissen Schwund infolge unvorhersehbarer Verluste und Beschädigungen während der Transportvorgänge beim Vertrieb der Produkte. Erhöhte Verluste oder Schäden an den RPCs können unsere Kosten für den Erhalt des derzeitigen Pools des Geschäftsbereichs RPC-Management-Services steigern. Dadurch könnten zusätzliche Investitionsausgaben erforderlich werden, die eventuell unsere Profitabilität verringern könnten. Wir haben betriebliche, logistische und analytische Tools eingerichtet und geschaffen, um diese Risiken zu reduzieren und zu minimieren.

Zuliefererrisiko

Wir beziehen die in unserem Geschäftsbereich RPC-Management-Services eingesetzten RPCs ausschließlich von zwei Zulieferern im Rahmen von separaten Verträgen für die Geschäftsbereiche in Europa und den USA. Unser Geschäftsbereich RPC-Management-Services ist abhängig von der rechtzeitigen Anlieferung von RPCs zu angemessenen wirtschaftlichen Konditionen. Mit diesen Zulieferern unterhalten wir langfristige Geschäftsbeziehungen. Falls diese Zulieferer nicht mehr willens oder in der Lage sein sollten, uns RPCs zu liefern bzw. zu für uns

akzeptablen Bedingungen zu liefern, wäre es denkbar, dass es uns möglicherweise nicht gelingt, rechtzeitig oder zu vergleichbaren Kosten alternative Zulieferer zu finden. Dies würde unsere Fähigkeit einschränken, unsere Kunden rechtzeitig mit RPCs zu beliefern, und somit unsere Betriebsergebnisse negativ beeinflussen.

Kreditrisiko

Wir bieten einigen unserer Kunden im Rahmen unserer Verkäufe handelsübliche Finanzierungen an. Mit Bereitstellung dieser Finanzierung gehen wir eine Reihe allgemeiner Risiken ein, darunter Zahlungsverzug seitens der Kunden oder Schwierigkeiten beim Einzug der Forderungen. Wir steuern diese Kreditrisiken durch den Einsatz definierter Verfahren zur Einschätzung der Kreditwürdigkeit der Kunden sowie durch die hohe Fokussierung unseres Unternehmens auf den vollständigen, termingerechten Einzug der Forderungen.

Umweltrisiko

Unsere Geschäftstätigkeit unterliegt diversen Umweltgesetzen und -vorschriften, einschließlich Bestimmungen über Handhabung und Entsorgung von Abfallprodukten, über Kraftstofflagerung und Reinhaltung der Luft. Verstöße gegen diese Gesetze und Vorschriften können schwerwiegende Konsequenzen nach sich ziehen, darunter zivil- und strafrechtliche Bußgelder und Strafgebühren bis zur Einschränkung der Geschäftstätigkeit oder Stilllegung von Standorten. Wir überwachen und steuern diese Risiken durch strenge interne Verfahren und unser internes Management-Reporting-System. Weitere Details zu bestehenden Umweltfragen sind im Konzernanhang zu finden.

Fremdwährungsrisiko

Das Fremdwährungsrisiko ist das Risiko von wirtschaftlichen Verlusten durch ungünstige Veränderungen der Wechselkurse.

Die Veränderung der Wechselkurse beeinflusst die Umrechnung des Jahresabschlusses unserer internationalen Geschäftsbereiche in US-Dollar und Euro sowie die Vergleichbarkeit unseres Betriebsergebnisses gegenüber dem Vorjahr. Eine Wertsteigerung unserer Darstellungswährung (US-Dollar) gegenüber dem Euro mindert den im Jahresabschluss ausgewiesenen Umsatz und die Kosten für die Aktivitäten, die in einer anderen funktionalen Währung als dem US-Dollar abgewickelt werden. Umgekehrt erhöht ein Wertverlust des US-Dollar gegenüber dem Euro unseren Umsatz und die Kosten. Somit beeinflusst eine Wertsteigerung oder -minderung des US-Dollar gegenüber dem Euro unsere ausgewiesenen Ergebnisse. Unsere opera-

tiven Tochtergesellschaften in Ländern, die nicht Mitglied der Europäischen Währungsunion sind und somit den Euro nicht als Landeswährung eingeführt haben, verwenden ihre jeweilige Landeswährung als funktionale Währung.

2003 haben wir einen Devisenterminkontrakt abgeschlossen, um die Cash Flow-Schwankungen infolge von Änderungen der Wechselkurse bei bestimmten Transaktionen zwischen Konzerngesellschaften auszugleichen. Dieser Devisenterminkontrakt ist am 31. Dezember 2006 ausgelaufen.

Neben dem US-Dollar, unserer Berichtswährung, ist der Euro unsere zweite vorrangige funktionale Währung. Die folgende Aufstellung zeigt die Wertentwicklung des Euro gegenüber dem US-Dollar.

	Geschäftsjahr zum 31. Dezember		Durchschnitt des Geschäftsjahres	
	2006	2005	2006	2005
1 US-Dollar gegenüber 1 Euro	1,3197	1,1842	1,2560	1,2446

Das Unternehmen geht ein Wechselkursrisiko ein, sobald eine der operativen Tochtergesellschaften ein Kauf- oder Verkaufsgeschäft in einer anderen als ihrer eigenen funktionalen Währung abschließt. Unser Fremdwährungsrisiko entsteht aus auf Devisen lautenden Forderungen sowie aus festen Verpflichtungen zum zukünftigen Kauf von Dienstleistungen und Lieferungen in Währungen, die nicht die funktionale Währung der jeweiligen Tochtergesellschaft sind. Zudem unterliegt die unternehmensinterne Finanzierung zwischen IFCO SYSTEMS N.V. und IFCO SYSTEMS North America einem Währungsrisiko.

Zinsrisiko

Das Risiko von Änderungen der Marktzinssätze, dem das Unternehmen ausgesetzt ist, ist beschränkt und bezieht sich lediglich auf die Working Capital-Facility. Für den größten Teil der zinstragenden Verbindlichkeiten des Unternehmens (vorrangige besicherte Schuldverschreibungen) gelten feste Zinssätze.

Rohstoffpreisisiko

Hinsichtlich der verwendeten Rohstoffe unterliegen wir einem Marktrisiko, da Granulat einen wichtigen Bestandteil der Materialkosten unserer RPCs darstellt. In dem Maße, wie wir RPCs aus neuem, nicht gebrauchtem Granulat anstelle von recycelten kaufen, steigert jede Erhöhung der Kosten für neues Granulat die Herstellungskosten, was zu einer geringeren Rentabilität führt. Dieses Risiko besteht nicht, sofern wir unsere gestie-

genen Kosten an unsere Kunden durch entsprechende Preise weitergeben können. Es können Begrenzungen dahingehend bestehen, wie weit und wie schnell, wenn überhaupt, diese Kostensteigerungen an die Kunden weitergegeben werden können. Außerdem können Preiserhöhungen zu einem Umsatzrückgang führen.

Wir schließen keine Terminkontrakte auf den Rohstoffmärkten zur Absicherung unserer Abhängigkeit von den Granulatpreisen ab.

Akquisitionen und Verkäufe

Im März 2006 hat eine US-Tochtergesellschaft von IFCO SYSTEMS bestimmte Aktiva (RPCs und zugehörige Wasch- und Service-Depot Ausrüstungen) des RPC-Management-Services-Geschäfts von CHEP USA erworben.

Im 2. Quartal 2005 haben wir unseren nicht strategischen Geschäftsbereich Pallet Pooling in Kanada veräußert. Soweit nicht anders angegeben, wurden alle in diesem Geschäftsbericht enthaltenen Angaben der Gewinn- und Verlustrechnung und der Kapitalflussrechnung auf Konzernebene gemäß IFRS angepasst, um die Ergebnisse unserer fortgeführten Aktivitäten von den Ergebnissen der eingestellten Geschäftsbereiche zu trennen. Die Bilanzdaten vor der Veräußerung wurden dagegen nicht angepasst.

Forschung und Entwicklung

Zusammen mit unseren Zulieferern und Kunden im Geschäftsbereich RPC-Management-Services arbeiten wir stetig an Produktverbesserungen, um unsere RPCs bei niedrigeren Kosten je Trip langlebiger und leichter einsetzbar zu machen, sowie an der Entwicklung neuer Produkte. Diese Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen werden von den Zulieferern im Rahmen der jeweiligen Lieferverträge wahrgenommen und beinhalten für uns keine separaten Aufwendungen für Forschung und Entwicklung.

Wir sind dabei, eine Tracking & Tracing-Technologie zu entwickeln, um den Weg und Inhalt unserer RPCs, Paletten und sonstigen Beförderungsmittel verfolgen zu können. Nach unserer Auffassung kann eine solche Tracking & Tracing-Technologie die Lieferkettenplanung und die Auslastung der Anlagen verbessern, die Automatisierung der Lager- und Logistikprozesse ermöglichen und aktuellere Informationen für neue Preisstrategien und deren Umsetzung liefern. Bei jeder Technologie, die wir für Testreihen und die mögliche Umsetzung

auswählen, berücksichtigen wir stets diverse Faktoren, wie Effektivität vor Ort, Nutzerfreundlichkeit und Kosten.

Zum 31. Dezember 2006 haben wir Ausrüstungen und externe Aufwendungen im Zusammenhang mit Forschung und Entwicklung in Höhe von 3,7 Millionen US-Dollar aktiviert. In unserem RPC-Geschäftsbereich in den USA haben wir im Oktober 2005 mit der Umsetzung der Tracking & Tracing-Technologie begonnen.

Produktbedingt fallen im Geschäftsbereich Pallet-Management-Services keine wesentlichen Forschungs- oder Entwicklungskosten an.

Rechtsstreitigkeiten

Weitere Details hierzu sind dem Konzernanhang zu entnehmen.

Ausblick

Unser RPC-Management-Services-Geschäft hat sich weitestgehend entsprechend unseren Plänen und Erwartungen entwickelt. Diese Entwicklung ist hauptsächlich das Ergebnis unserer Fähigkeit, die Stärken und Chancen in jedem unserer Geschäftsbereiche und Märkte zu nutzen, wobei wir ein entsprechendes Risikomanagement betreiben. Dementsprechend werden wir in unserem RPC-Management-Services-Geschäft in Europa auf unsere Führungsposition und große Markterfahrung setzen, um unsere Marktentwicklungspläne weiter umzusetzen. In den USA erwarten wir eine weitere Steigerung der Marktdurchdringung für die RPCs und dass IFCO SYSTEMS 2007 entsprechend der Entwicklung der RPC-Durchdringung oder darüber wachsen wird.

Die starke Nachfrage nach unseren RPC-Management-Services und die positiven Reaktionen, die wir aus dem Markt zu unserem neuen RPC-Pool erhalten, bestärken uns darin, auch 2007 weiter in unseren RPC-Pool zu investieren. Dieses Wachstum wird weiter erhebliche Investitionen nach sich ziehen.

Das Pallet-Management-Services-Geschäft wurde 2006 durch die betrieblichen Auswirkungen der ICE-Nachforschungen erheblich beeinträchtigt. Der Wiederanschluss dieses Geschäftsbereichs an ein akzeptables Profitabilitätsniveau wird das Hauptgeschäftsziel für 2007 sein. Im Pallet-Management-Services-Geschäft erwarten wir für 2007 weiter Zuwächse im Geschäftsvolumen, obwohl der Umsatz Anfang 2007 unter dem des gleichen Zeitraums 2006 bleiben dürfte, da sich der Bereich

noch nicht vollständig von den Auswirkungen der ICE-Nachforschungen erholt hat. Wir sind der Ansicht, dass die Weiterentwicklung unseres „National Sales-Programms“ und unsere wachsende Palette von Mehrwert-Dienstleistungen es uns ermöglichen wird, unsere derzeitige führende Position in diesem Segment zu halten.

In absehbarer Zeit rechnen wir nicht mit einer wesentlichen Änderung unserer Gesamtstrategien, sondern dass die positive Geschäftsentwicklung – wie in den vergangenen Jahren – auch 2007 anhalten wird.

Wir gehen davon aus, dass die westeuropäischen Volkswirtschaften 2007 in ähnlichem Maß wie 2006 wachsen werden. Obwohl in den USA kürzlich eine gewisse Abkühlung zu verzeichnen war, rechnen wir damit, dass wir das prognostizierte Wirtschaftswachstum 2007 übertreffen werden können.

Wir sind der Auffassung, dass die oben genannten Trends 2007 zu steigenden Umsätzen und Betriebsgewinnen führen werden.

Unsere finanzielle Situation ist solide, und wir planen unsere Aktivitäten so, dass wir den Bedarf an Kapital, Betriebsmitteln und Schuldendienst aus unserem eigenen betrieblichen Cash Flow decken können.

Vorgänge nach Ablauf des Geschäftsjahres

Zwischen dem 31. Dezember 2006 und dem Zeitpunkt der Freigabe des Geschäftsberichtes 2006 haben sich keine Vorgänge ergeben, die nach Ansicht des Unternehmens einen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss bzw. Konzernanhang gehabt hätten.

Zusammenfassung der Geschäftsjahre 2002 – 2006

In Tausend US-Dollar	US GAAP			IFRS	
	2002	2003	2004	2005	2006
Gewinn- und Verlustrechnung – Eckdaten:					
Umsatz	360.990	399.154	471.859	576.274	647.236
Herstellungskosten des Umsatzes	310.448	337.361	387.632	460.065	538.270
Bruttoergebnis vom Umsatz	50.542	61.793	84.227	116.209	108.966
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	40.662	36.371	39.561	48.938	56.054
Aktienbasierte Vergütungen	–	–	1.857	1.545	667
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwert und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	1.143	950	246	179	279
Sonstige betriebliche Aufwendungen (Erträge), netto	1.023	1.101	550	(681)	(73)
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	7.714	23.371	42.013	66.228	52.039
Nettogewinn aus Anpassung des RPC-Pools	–	–	–	–	11.396
Nettozinsaufwand	(33.132)	(14.783)	(16.116)	(17.561)	(18.682)
Factoringkosten	(447)	(372)	(232)	(320)	(439)
Gewinn aus der Tilgung von Verbindlichkeiten	91.408	1.050	–	–	–
Fremdwährungsgewinne (-verluste)	(45.032)	(556)	2.638	(2.488)	(2)
Beteiligungsergebnis, netto	(9)	914	386	977	265
Sonstige (Aufwendungen) Erträge, netto	187	(15)	232	(274)	(140)
Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten vor Ertragssteuern und vor kumulativen Auswirkungen der Änderung der Rechnungslegungsvorschriften	20.689	9.609	28.921	46.562	44.437
Ertragssteuerertrag (-aufwand)	(1.294)	2.157	(37)	(2.006)	(6.485)
Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten vor kumulativen Auswirkungen der Änderung der Rechnungslegungsvorschriften	19.395	11.766	28.884	44.556	37.952
Nettoergebnis aus eingestellten Geschäftsbereichen	(15.113)	(945)	3.253	(3.651)	(665)
Kumulative Auswirkung der Änderung der Rechnungslegungsvorschriften	(39.857)	–	–	–	–
Jahresüberschuss (-fehlbetrag)	(35.575)	10.821	32.137	40.905	37.287
Sonstige Finanzdaten:					
Investitionen aus fortgeführten Aktivitäten, einschließlich Akquisitionsausgaben	20.691	32.699	66.068	83.947	101.300
Gesamte Verbindlichkeiten, einschließlich Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	124.410	162.092	172.499	153.881	177.499
Nettoverschuldung	104.751	105.303	108.134	92.913	150.162
Summe Aktiva	445.526	517.791	610.933	630.481	698.341
Eigenkapital	110.103	119.828	154.917	201.469	233.858

Bis 2004 erstellte IFCO SYSTEMS die Konzernberichterstattung gemäß den in den USA geltenden Rechnungslegungsgrundsätzen (US-GAAP). Im 1. Quartal 2005 führte das Unternehmen anstelle von US-GAAP die International Financial Reporting Standards (IFRS) ein und wandte sie rückwirkend zum 1. Januar 2004 an. Somit basieren die hier ausgewiesenen Angaben für 2002 und 2003 auf US-GAAP, während sich die Zahlen für 2004 bis 2006 gemäß IFRS verstehen.

BESTÄTIGUNGSVERMERK DER ABSCHLUSSPRÜFER

Bestätigungsvermerk Konzernabschluss

Wir haben den beigefügten Konzernabschluss 2006, der Bestandteil des Jahresabschlusses der IFCO SYSTEMS N.V., Amsterdam ist, – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2006, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das abgelaufene Geschäftsjahr – wie auch die Zusammenfassung der wesentlichen Rechnungslegungsgrundsätze und sonstige Erläuterungen geprüft.

Verantwortung der Unternehmensleitung

Die Unternehmensleitung trägt die Verantwortung für die Erstellung und die ordnungsgemäße Darstellung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, und Teil 9 des 2. Buchs des Niederländischen Bürgerlichen Gesetzbuches und für die Erstellung der Diskussion und Analyse des Managements gemäß Teil 9 des 2. Buchs des Niederländischen Bürgerlichen Gesetzbuches. Diese Verantwortung umfasst: die Konzeption, Implementierung und Aufrechterhaltung von für die Erstellung und die ordnungsgemäße Darstellung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollen, um sicherzustellen, dass der Konzernabschluss keine wesentlichen Fehler, ob absichtlich oder unabsichtlich verursacht, enthält, sowie die Auswahl und Anwendung angemessener Rechnungslegungsgrundsätze, die Vornahme von Schätzungen in der Rechnungslegung, die unter den gegebenen Umständen plausibel sind.

Verantwortung des Abschlussprüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss abzugeben. Wir haben unsere Prüfung gemäß den International Standards on Auditing vorgenommen. Nach diesen Standards müssen wir ethische Grundsätze einhalten und die Prüfung so planen und durchführen, dass wir hinreichende Sicherheit darüber erlangen, dass der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlern ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss zu erhalten. Die jeweils gewählten Prüfungshandlungen liegen im pflichtgemäßen Ermessen des Abschlussprüfers, zu der auch die Beurteilung

des Risikos von wesentlichen Fehlern, ob absichtlich oder unabsichtlich verursacht, im Konzernabschluss gehört. Bei der Beurteilung dieses Risikos berücksichtigt der Abschlussprüfer die für die Erstellung und die ordnungsgemäße Darstellung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollen, um seine Prüfungshandlungen festzulegen, die den Umständen angemessen sind, nicht aber um die Angemessenheit der internen Kontrollen des Unternehmens zu beurteilen. Eine Prüfung beinhaltet ebenfalls die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsgrundsätze, die Plausibilität der von der Unternehmensleitung vorgenommenen Schätzungen in der Rechnungslegung sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unsere Beurteilung bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung vermittelt der Konzernabschluss unter Beachtung der International Financial Reporting Standards, wie sie von der Europäischen Union anzuwenden sind, und von Teil 9 des 2. Buchs des Niederländischen Gesetzbuches ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögenslage der IFCO SYSTEMS N.V. zum 31. Dezember 2006 sowie der Finanz- und Ertragslage des Konzerns für das abgelaufene Geschäftsjahr.

Erklärung aufgrund weiterer gesetzlicher Bestimmungen beziehungsweise Vorschriften anderer regulatorischer Instanzen

Entsprechend der gesetzlichen Vorschrift in 2:393 sub 5, Teil e des Niederländischen Bürgerlichen Gesetzbuches bestätigen wir, im Rahmen unserer Zuständigkeit, dass die Diskussion und Analyse des Managements entsprechend 2:391 sub 4 des Niederländischen Bürgerlichen Gesetzbuches im Einklang mit dem Konzernabschluss steht.

Eindhoven, den 20. Februar 2007

für Ernst & Young Accountants
W.J. Spijker

IFCO SYSTEMS N.V. UND TOCHTERGESELLSCHAFTEN KONZERNBILANZ

In Tausend US-Dollar	Anhang	31. Dezember 2006	31. Dezember 2005
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte:			
Geschäfts- und Firmenwert	(5)	155.699	152.920
Sachanlagen, netto	(4)	325.359	243.701
Anteile an assoziierten Unternehmen	(14)	3.312	2.745
Aktive latente Steuern	(9)	10.653	6.841
Sonstige Vermögenswerte		1.005	547
Summe langfristige Vermögenswerte		496.028	406.754
Kurzfristige Vermögenswerte:			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(5)	145.635	135.386
Vorräte	(5)	13.694	13.641
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(5)	15.647	13.732
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		27.337	60.968
Summe kurzfristige Vermögenswerte		202.313	223.727
Summe Aktiva		698.341	630.481
Passiva			
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zurechenbarer Anteil am Eigenkapital:			
Stammaktien, Nominalwert 0,01€ je Aktie, 100.000.000 genehmigte Aktien; 54.222.214 und 45.756.030 ausgegeben und im Umlauf im Jahr 2006 bzw. 2005			
		583	482
Eigene Aktien		(1.798)	–
Kapitalrücklage		525.016	524.086
Sonstige Rücklagen	(5)	(2.360)	1.771
Gewinnrücklagen		(287.583)	(324.870)
Summe Eigenkapital	(5)	233.858	201.469
Langfristige Verbindlichkeiten:			
Verzinsliche Darlehen und Kredite, ohne kurzfristigen Teil	(8)	140.170	124.330
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing, ohne kurzfristigen Teil	(8)	19.256	17.998
Passive latente Steuern	(9)	4.455	2.796
Summe langfristige Verbindlichkeiten		163.881	145.124
Kurzfristige Verbindlichkeiten:			
Kurzfristiger Teil der verzinslichen Darlehen und Kredite	(8)	3.545	226
Kurzfristiger Teil der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(8)	14.528	11.327
Rückstellungen	(5, 11)	9.946	15.710
Pfandrückstellung	(5)	117.436	120.179
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		118.245	102.520
Ertragssteuerverbindlichkeiten		5.714	2.589
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(5)	31.188	31.337
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten		300.602	283.888
Summe Verbindlichkeiten		464.483	429.012
Summe Passiva		698.341	630.481

**IFCO SYSTEMS N.V. UND TOCHTERGESELLSCHAFTEN
KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG**

In Tausend US-Dollar, ausgenommen Angaben je Aktie	Anhang	Geschäftsjahr zum 31. Dezember	
		2006	2005
Umsatzerlöse:			
RPC-Management-Services		285.113	239.763
Pallet-Management-Services		362.123	336.511
Summe Umsatzerlöse		647.236	576.274
Herstellungskosten des Umsatzes:			
	(6)		
RPC-Management-Services		214.351	177.884
Pallet-Management-Services		323.919	282.181
Summe Herstellungskosten des Umsatzes		538.270	460.065
Bruttoergebnis vom Umsatz:			
RPC-Management-Services		70.762	61.879
Pallet-Management-Services		38.204	54.330
Summe Bruttoergebnis vom Umsatz		108.966	116.209
Vertriebskosten			
	(6)	11.782	9.229
Allgemeine Verwaltungskosten	(6)	44.272	39.709
Aktienbasierte Vergütungen	(6, 12)	667	1.545
Abschreibung anderer Aktiva	(6)	279	179
Sonstige betriebliche Erträge, netto		(73)	(681)
Betriebsergebnis		52.039	66.228
Nettogewinn aus Anpassung des RPC-Pools			
		11.396	–
Zinsaufwendungen			
		(19.332)	(18.373)
Zinserträge		650	812
Factoringkosten		(439)	(320)
Fremdwährungsverluste, netto		(2)	(2.488)
Beteiligungsergebnis, netto	(14)	265	977
Sonstige Verluste, netto		(140)	(274)
Ergebnis der Finanzierungstätigkeit		(18.998)	(19.666)
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern		44.437	46.562
Ertragssteueraufwand	(9)	(6.485)	(2.006)
Ergebnis vor eingestellten Geschäftsbereichen		37.952	44.556
Verlust aus eingestellten Geschäftsbereichen	(3)	(665)	(3.651)
Jahresüberschuss		37.287	40.905

IFCO SYSTEMS N.V. UND TOCHTERGESELLSCHAFTEN KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (FORTSETZUNG)

In Tausend US-Dollar, ausgenommen Angaben je Aktie	Anhang	Geschäftsjahr zum 31. Dezember	
		2006	2005
Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten – unverwässert		0,71	0,98
Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten – verwässert		0,70	0,81
Nettoergebnis je Aktie – unverwässert		0,70	0,90
Nettoergebnis je Aktie – verwässert		0,69	0,75
Der Berechnung des Nettogewinns zugrunde gelegte Aktien:	(7)		
Stammaktien ⁽¹⁾		53.198.989	45.508.810
Auswirkung verwässernder Aktienoptionen und des Umtauschs von Optionsscheinen im Jahr 2005		949.911	9.352.140
Verwässert		54.148.900	54.860.950

⁽¹⁾ Durchschnitt der während der Periode in Umlauf befindlichen Aktien

IFCO SYSTEMS N.V. UND TOCHTERGESELLSCHAFTEN ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS

In Tausend US-Dollar, ausgenommen Aktienbeträge	Stamm-	Eigene	Stamm-	Eigene	Kapital-	Gewinn-	Sonstige	Summe
	aktien	Aktien	aktien	Aktien	rücklage	rücklagen	Rücklagen	Eigenkapital
	Aktien	Aktien	Betrag	Betrag				
Stand am 1. Januar 2005	45.321.033	–	476	–	521.444	(365.775)	(1.228)	154.917
Aktienbasierte Vergütungen	–	–	–	–	1.545	–	–	1.545
Ausübung von Aktienoptionen durch Ausgabe von Stammaktien	434.997	–	6	–	1.097	–	–	1.103
Währungsumrechnungsdifferenzen	–	–	–	–	–	–	2.999	2.999
Jahresüberschuss	–	–	–	–	–	40.905	–	40.905
Stand am 31. Dezember 2005	45.756.030	–	482	–	524.086	(324.870)	1.771	201.469
Aktienbasierte Vergütungen	–	–	–	–	667	–	–	667
Ausübung von Aktienoptionen durch Ausgabe von Stammaktien	344.667	–	4	–	921	–	–	925
Rückkauf von eigenen Aktien	–	135.924 ⁽¹⁾	–	(1.798)	–	–	–	(1.798)
Ausübung von durch eigene Aktien finanzierten Aktienoptionen	–	–	–	–	(2.040)	–	–	(2.040)
Währungsumrechnungsdifferenzen	–	–	–	–	–	–	(4.131)	(4.131)
Ausübung von Optionsscheinen	8.121.517	–	97	–	(995) ⁽²⁾	–	–	(898)
Gegenwärtiger und künftiger Steuerabzug aus Ausübung von Aktienoptionen	–	–	–	–	2.377	–	–	2.377
Jahresüberschuss	–	–	–	–	–	37.287	–	37.287
Stand am 31. Dezember 2006	54.222.214	135.924	583	(1.798)	525.016	(287.583)	(2.360)	233.858

⁽¹⁾ 2006 hat das Unternehmen 334.258 eigene Aktien im Wert von 4,4 Millionen US-Dollar zurückgekauft. 198.334 davon wurden auf Mitarbeiter übertragen, um den 2000er Aktienoptionsplan des Unternehmens zu bedienen.

⁽²⁾ Die Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Umtausch der Optionsscheine, die am Ende des Geschäftsjahres 2005 (31. Dezember 2005) aktiviert worden waren, wurden 2006 dem Eigenkapital zugeordnet.

IFCO SYSTEMS N.V. UND TOCHTERGESELLSCHAFTEN KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

In Tausend US-Dollar	Geschäftsjahr zum 31. Dezember		
	Anhang	2006	2005
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit der fortgeführten Aktivitäten			
Jahresüberschuss		37.287	40.905
Berichtigungen für:			
Abschreibungen auf Gegenstände des Sachanlagevermögens		33.706	27.733
Abschreibung auf andere Aktiva	(6)	279	179
Aktienbasierte Vergütungen	(6)	667	1.545
Fremdwährungsverluste, netto		2	2.488
Ertragssteueraufwand	(9)	6.485	2.006
Beteiligungsergebnis	(14)	(265)	(977)
Verlust aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens		143	71
Zinsaufwendungen		19.332	18.373
Zinserträge		(650)	(812)
Factoringkosten		439	320
Verlust aus eingestellten Geschäftsbereichen	(3)	665	3.651
Anpassung des RPC-Pools		(11.396)	–
Zahlungsmittel aus fortgeführten Aktivitäten ohne Veränderung des Working Capital		86.694	95.482
Veränderung des Working Capital der fortgeführten Aktivitäten:			
Forderungen		(126)	(16.879)
Vorräte		642	(1.413)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		7.067	5.210
Pfandrückstellung		9.941	13.620
Sonstige Aktiva und Passiva		(11.936)	(676)
Veränderungen betriebsnotwendiger Aktiva und Passiva der fortgeführten Aktivitäten		5.588	(138)
Zahlungsmittel aus fortgeführten Aktivitäten vor Ertragssteuerzahlungen		92.282	95.344
Auszahlungen für Ertragssteuern		(3.108)	(2.739)
Zahlungsmittel aus laufender Geschäftstätigkeit der fortgeführten Aktivitäten		89.174	92.605
Mittelabfluss aus eingestellten Geschäftsbereichen		(1.422)	(1.648)
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit		87.752	90.957
Cash Flow aus Investitionstätigkeit:			
Auszahlungen für den Erwerb von RPCs		(70.981)	(73.280)
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen		(7.032)	(10.527)
Investitionen der fortgeführten Aktivitäten		(78.013)	(83.807)
Investitionen der eingestellten Geschäftsbereiche		–	(63)
Summe Investitionen		(78.013)	(83.870)
Akquisitionsausgaben		(23.287)	(140)
Einzahlungen aus dem Abgang von eingestellten Geschäftsbereichen		–	8.274
Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Sachanlagevermögens		–	190
Cash Flow aus Investitionstätigkeit		(101.300)	(75.546)
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit:			
Auszahlungen aus der Tilgung langfristiger Verbindlichkeiten		(187)	(247)
Auszahlungen für Zinsen		(17.733)	(9.394)
Einnahmen aus der Ausübung von Aktienoptionen		925	1.103
Auszahlungen aus der Tilgung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		(13.864)	(11.789)
Einzahlungen aus Sale-Leaseback-Transaktionen		8.660	8.354
Zufluss aus der Inanspruchnahme der Working-Capital-Facility	(8)	3.500	–
Nettoauszahlungen für Rückkauf eigener Aktien		(3.838)	–
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit		(22.537)	(11.973)
Auswirkung von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		2.454	(6.835)
Nettoabnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		(33.631)	(3.397)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, zu Beginn der Periode		60.968	64.365
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, zum Ende der Periode		27.337	60.968

KONZERNANHANG

(in Tausend US-Dollar, soweit nichts anderes angegeben ist, ausgenommen Beträge je Aktie)

1. Geschäft, Organisation und Berichtsgrundlage

Der Konzernabschluss von IFCO SYSTEMS N.V. (IFCO SYSTEMS oder „das Unternehmen“) zum 31. Dezember 2006 wurde am 16. Februar 2007 vom Board of Managing Directors und vom Executive Management freigegeben.

IFCO SYSTEMS N.V. ist die niederländische Holding-Gesellschaft der folgenden operativen Gesellschaften: IFCO SYSTEMS GmbH, deren Tochtergesellschaften (IFCO SYSTEMS Europe), IFCO SYSTEMS North America, Inc. und deren Tochtergesellschaften (IFCO SYSTEMS North America). Die Holding hat ihren Sitz in Strawinskylaan 3051, 1077 ZX Amsterdam (Niederlande). Die operative Hauptverwaltung für den europäischen Geschäftsbereich ist in München bzw. für den amerikanischen Geschäftsbereich in Houston, Texas (USA).

IFCO SYSTEMS Europe befasst sich im Geschäftsbereich RPC-Management-Services mit dem Management, Kauf, Vertrieb und der Vermietung von wiederverwendbaren Mehrwegbehältern (Reusable Plastic Container oder RPC) in Deutschland und anderen europäischen Ländern. Nach der Abholung und Reinigung der RPCs durch das Unternehmen werden die RPCs vorwiegend gegen eine einmalige Benutzungsgebühr an Erzeuger von Obst und Gemüse vermietet. Die Waren der Erzeuger werden in den RPCs an verschiedene Zwischenhändler und schließlich an den Einzelhandel geliefert, der die Waren an die Verbraucher verkauft. IFCO SYSTEMS Europe liefert die leeren RPCs an die Zentrallager der Produzenten und holt sie von regionalen Servicestationen der Lebensmitteleinzelhändler wieder ab. IFCO SYSTEMS North America betreibt dieses System von RPC-Management-Services über eine ihrer Tochtergesellschaften in den USA.

Neben RPC-Management-Services bietet IFCO SYSTEMS North America in den USA hauptsächlich Pallet-Management-Services an. Das breite Angebot an Pallet-Management-Services reicht von Beratungsdienstleistungen und umfassenden Pallet-Services-Programmen, darunter die Sortierung und Instandsetzung von Paletten entweder beim Kunden vor Ort oder in unseren Depots, bis hin zu Dienstleistungen im Bereich Rückführungslogistik und webbasierten Tracking-/Datenverwaltungs-Services.

Die vorrangige funktionale Währung unseres Nordamerika-Geschäfts ist der US-Dollar, und die vorrangige funktionale Währung von IFCO SYSTEMS N.V. und der meisten unserer europäischen Standorte ist der Euro – die Währung des wirtschaftlichen Umfelds, in dem sie hauptsächlich tätig sind. Diese funktionalen Währungen spiegeln den jeweiligen regionalen Währungseinfluss auf die Verkaufspreise von Waren und Dienstleistungen, die Einflüsse auf Personal-, Material- und andere Kosten sowie die Währung wider, in der liquide Mittel aus Finanzierungstätigkeiten erwirtschaftet werden.

Die Darstellungswährung des Unternehmens ist der US-Dollar, da der Hauptteil der Erträge und der zugehörigen Aufwendungen in US-Dollar anfällt. Daher unterliegen unsere Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Erträge und Aufwendungen Wechselkursschwankungen zwischen dem US-Dollar, unserer konzernweiten Darstellungswährung, und dem Euro. In geringerem Umfang können Wechselkursschwankungen auch deshalb eintreten, weil bestimmte Tochtergesellschaften in Ländern mit anderen funktionalen Währungen als dem Euro oder dem US-Dollar tätig sind.

2. Zusammenfassung der wesentlichen Rechnungslegungsgrundsätze

Übereinstimmungserklärung

Der Konzernabschluss des Unternehmens und aller seiner Tochtergesellschaften ist in Übereinstimmung mit den von der Europäischen Union übernommenen International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt worden.

Änderungen der Rechnungslegungsgrundsätze

Die angewandten Rechnungslegungsgrundsätze entsprechen denen, die auch im vorangegangenen Geschäftsjahr verwendet worden waren.

Der Konzern hat während des Jahres die folgenden geänderten IFRS-Standards und die IFRIC-Auslegung übernommen. Ihre Übernahme hatte keine Auswirkungen auf den Abschluss des Konzerns.

- IAS 21 Änderungen – Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse
- IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung
- IFRIC 4 Beurteilung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält

Künftige Änderungen der Rechnungslegungsgrundsätze

- IAS 1 Änderung – Darstellung des Abschlusses – ist veröffentlicht und am 1. Januar 2007 in Kraft getreten. Dieser Standard wird nicht vor dem 1. Januar 2007 angewendet. Nach IAS 1 muss das Unternehmen weitere Angaben machen, um es den Nutzern von Abschlüssen zu ermöglichen, die Ziele, Grundsätze und Prozesse der Verwaltung des Kapitals zu bewerten.
- IFRS 7 Finanzinstrumente – ist veröffentlicht und am 1. Januar 2007 in Kraft getreten. Dieser Standard wird nicht vor dem 1. Januar 2007 angewendet. Nach IFRS 7 sind zusätzliche Angaben erforderlich, um es den Nutzern zu ermöglichen, die Bedeutung der Finanzinstrumente des Unternehmens und die Art und den Umfang der sich aus ihnen ergebenden Risiken zu beurteilen.
- IFRS 8 Operative Segmente – ist veröffentlicht, aber noch nicht anerkannt (endorsed). Dieser Standard wird zum 1. Januar 2009 in Kraft treten. Nach IFRS 8 muss eine juristische Person Informationen offen legen, die es den Nutzern ihrer Abschlüsse ermöglichen, die Art und die finanziellen Auswirkungen der Geschäftsaktivitäten, die sie betreibt, und des wirtschaftlichen Umfeldes, in dem sie tätig ist, zu beurteilen.
- IFRIC 8 Anwendungsbereich von IFRS 2 - ist veröffentlicht und gilt für die am oder nach dem 1. Mai 2006 beginnenden Geschäftsjahre. Das Unternehmen wird diese IFRIC im Geschäftsjahr 2007 anwenden. Die IFRIC 8 kommt auf alle Transaktionen zur Anwendung, bei denen Eigenkapitalinstrumente zu einem Gegenwert ausgegeben werden, der geringer als der beizulegende Zeitwert zu sein scheint.
- IFRIC 9 Erneute Bewertung von eingebetteten Derivaten – ist veröffentlicht und gilt für die am oder nach dem 1. Juni 2006 beginnenden Geschäftsjahre. Das Unternehmen wird diese Auslegung im Geschäftsjahr 2007 anwenden. Nach der IFRIC 9 ist der Tag für die Beurteilung des Vorliegens eines eingebetteten Derivats derjenige, an dem eine juristische Person zuerst Vertragspartei wird, wobei eine erneute Bewertung erst bei einer Änderung des Vertrages zulässig ist, die den Cash Flow wesentlich ändert. Das Unternehmen ist noch dabei, die Auswirkungen dieser Auslegung zu prüfen, und geht davon aus, dass ihre Übernahme 2007 den Abschluss des Unternehmens nicht beeinflussen wird.
- IFRIC 10 Zwischenberichterstattung und Impairment – ist veröffentlicht, aber noch nicht anerkannt (endorsed). Diese IFRIC gilt für die am oder nach dem 1. November 2006 beginnenden Geschäftsjahre. Das Unternehmen wird sie im Geschäftsjahr 2007 anwenden. Nach der IFRIC 10 kann ein Unternehmen ein in einem früheren Zwischenzeitraum vorgenommenes Impairment für Geschäfts- oder Firmenwerte oder eine Investition in Eigenkapitalinstrumente oder finanzielle Vermögens-

werte, die zu Anschaffungskosten bilanziert werden, nicht rückgängig machen.

- IFRIC 11 IFRS 2 Geschäfte mit eigenen Aktien und Aktien von Konzernunternehmen – ist veröffentlicht, aber noch nicht anerkannt (endorsed). Diese IFRIC gilt für die am oder nach dem 1. März 2007 beginnenden Geschäftsjahre. Das Unternehmen wird sie im Geschäftsjahr 2008 anwenden. Nach der IFRIC 11 sind aktienbasierte Vergütungstransaktionen, bei denen eine juristische Person als Gegenleistung für die Gewährung von Eigenkapitalinstrumenten Leistungen erhält, als Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente (equity-settled) zu bilanzieren. Unter der Voraussetzung, dass die aktienbasierte Transaktion im Konzernabschluss der Muttergesellschaft als „equity-settled“ bilanziert ist, bewertet die Tochtergesellschaft die von ihren Mitarbeitern erhaltenen Leistungen entsprechend den Vorschriften, die für Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente (equity-settled) gelten.
- IFRIC 12 Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen – ist veröffentlicht, aber noch nicht anerkannt (endorsed). Diese IFRIC gilt für die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnenden Geschäftsjahre. Das Unternehmen wird sie im Geschäftsjahr 2008 anwenden. Die Infrastruktur, die unter den Anwendungsbereich dieser Auslegung fällt, ist nicht unter Sachanlagen des Unternehmens (operator) zu bilanzieren, da die vertragliche Dienstleistungsvereinbarung dem Unternehmen (operator) nicht die Kontrolle über die Nutzung der öffentlichen Infrastruktureinrichtung überträgt.

Das Unternehmen rechnet damit, dass die Übernahme der oben aufgeführten IFRS-Standards und IFRIC-Auslegungen in der Zeit ihrer Erstanwendung keinen wesentlichen Einfluss auf die Abschlüsse haben wird. Allerdings wird das Unternehmen nach IFRS 7 zusätzliche Angaben machen müssen, um es den Nutzern zu ermöglichen, die Bedeutung der Finanzinstrumente des Unternehmens und die Art und den Umfang der sich aus ihnen ergebenden Risiken zu beurteilen. Nach IAS 1 wird das Unternehmen weitere Angaben machen müssen, um es den Nutzern seiner Abschlüsse zu ermöglichen, die Ziele, Grundsätze und Prozesse der Verwaltung des Kapitals zu bewerten.

Konsolidierungsgrundsätze

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgte auf Basis historischer Anschaffungs- oder Herstellungskosten. Ausgenommen davon sind derivative Finanzinstrumente und aktienbasierte Vergütungen, die mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet wurden. Der Konzernabschluss umfasst die Abschlüsse des Unternehmens und seiner Tochtergesellschaften. Die

Abschlüsse der Tochtergesellschaften werden unter Zugrundelegung einheitlicher Rechnungslegungsgrundsätze für dieselben Berichtsperioden wie der Abschluss für die Muttergesellschaft erstellt. Alle konzerninternen Salden und Transaktionen wurden in voller Höhe eliminiert.

Die Tochtergesellschaften werden ab dem Zeitpunkt in den Konsolidierungskreis einbezogen, an dem das Unternehmen die Kontrolle erlangt, und scheiden ab dem Zeitpunkt, an dem das Unternehmen die Kontrolle nicht mehr ausübt, aus dem Konsolidierungskreis aus. Bei einem Verlust der Kontrolle über eine Tochtergesellschaft enthält der Konzernabschluss die Ergebnisse für den Teil des Berichtsjahres, während dessen das Unternehmen die Kontrolle noch ausübte.

Rechnungslegungsgrundsätze

Geschäfts- oder Firmenwert

Der Geschäfts- oder Firmenwert aus einem Unternehmenszusammenschluss wird bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als der Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den Anteil des Erwerbers an dem beizulegenden Nettowert der identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden bemessen. Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu den Anschaffungskosten abzüglich aller kumulierten Wertminderungsaufwendungen bewertet. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird nicht abgeschrieben, sondern einmal jährlich auf Wertminderung geprüft bzw. häufiger, falls Ereignisse oder veränderte Umstände darauf hinweisen, dass eine Wertminderung stattgefunden haben könnte.

Vom Erwerbszeitpunkt an wird der Geschäfts- oder Firmenwert jeder der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet, von denen erwartet wird, dass sie Nutzen aus den Synergien des Zusammenschlusses ziehen. Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, auf die sich der Geschäfts- oder Firmenwert bezieht, bestimmt. Liegt der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit unter ihrem Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst.

Geschäfts- und Firmenwerte sind den drei folgenden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet worden

- RPC-Management-Services Europa
- RPC-Management-Services USA
- Pallet-Management-Services

RPC-Management-Services Europa

Der erzielbare Betrag dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheit wurde auf Basis der Berechnung eines Nutzungswerts unter Verwendung von vom Management genehmigten Cash Flow-Prognosen für einen Zeitraum von fünf Jahren ermittelt. Der für die Cash Flow-Prognosen verwendete Abzinsungssatz vor Steuern beträgt 9,5% (2005: 11,8%). Die Cash Flows nach dem Zeitraum von fünf Jahren werden unter Verwendung einer Wachstumsrate von 1,8% (2005: 1,8%) extrapoliert, die auf der durchschnittlichen langfristigen Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts für die europäischen Länder basiert, in denen IFCO SYSTEMS tätig ist.

RPC-Management-Services USA

Der erzielbare Betrag dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheit wurde ebenfalls auf Basis der Berechnung eines Nutzungswerts unter Verwendung von vom Management genehmigten Cash Flow-Prognosen für einen Zeitraum von fünf Jahren ermittelt. Der für die Cash Flow-Prognosen verwendete Abzinsungssatz vor Steuern beträgt 12,1% (2005: 15,1%). Die Cash Flows nach dem Zeitraum von fünf Jahren werden unter Verwendung einer Wachstumsrate von 3,0% (2005: 3,1%) extrapoliert, die auf der durchschnittlichen langfristigen Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts für die USA basiert.

Pallet-Management-Services

Der erzielbare Betrag dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheit wurde auf Basis der Berechnung eines Nutzungswerts unter Verwendung von Cash Flow-Prognosen ermittelt, die auf vom Management für einen Zeitraum von fünf Jahren genehmigten Finanzplänen basieren. Der für die Cash Flow-Prognosen verwendete Abzinsungssatz vor Steuern beträgt 12,1% (2005: 15,1%). Cash Flows nach dem Zeitraum von fünf Jahren werden unter Verwendung einer Wachstumsrate von 3,0% (2005: 3,1%) extrapoliert, die auf der durchschnittlichen langfristigen Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts für die USA basiert.

	RPC-Management Services				Pallet-Management-Services		Total	
	Europa		USA					
	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Buchwert des Geschäfts- und Firmenwertes zum 31. Dezember	27.088	24.309	9.785	9.785	118.826	118.826	155.699	152.920

Grundannahmen für die Berechnung des Nutzungswerts:

Das Unternehmen hat die Cash Flow-Prognosen für den Zeitraum von fünf Jahren auf der Grundlage detaillierter Annahmen für jede zahlungsmittelgenerierende Einheit und deren spezifische Märkte erstellt. Das verwendete Modell entspricht dem, das vom Unternehmen in vorangegangenen Jahren verwendet wurde, und liefert eine Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz und Kapitalflussrechnung sowie Annahmen zu wichtigen Kennzahlen.

Die Berechnung des Nutzungswertes unterliegt den Annahmen für:

- den Marktanteil – Neben der Verwendung von Branchendaten zur Ermittlung der Wachstumsraten beurteilt das Management, wie sich die Position der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten gegenüber ihren Wettbewerbern über den Planzeitraum entwickeln kann;
- die Bruttomargen – Schlüsselfaktoren aller drei zahlungsmittelgenerierenden Einheiten sind die Logistikkosten (z.B. Transport, Reinigung, Arbeitskosten) und die Entwicklung der Materialkosten für die Pallet-Management-Services. Auf Basis der in früheren Perioden erzielten durchschnittlichen Werte werden diese Kosten unter Einbeziehung der erwarteten Effizienzverbesserungen und Kostenentwicklung im Zusammenhang mit Änderungen des Portfolios prognostiziert;
- den zukünftigen Investitionsbedarf für den RPC-Pool auf Basis der Trip-Steigerung bei durchschnittlicher Umschlaghäufigkeit und Instandsetzung zwecks Ersatz von Schwund und zerstörter Behälter.

Bei der Erstellung der Prognose hat das Management diese Faktoren und ihre eventuellen künftigen Auswirkungen sehr sorgfältig bewertet.

Das Unternehmen hat für die risikofreien Zinssätze deutsche EUR-Staatspapiere und gemischte EUR-Anleihen (Rating AAA) mit einer Laufzeit von 20 Jahren zugrunde gelegt. Zur Abdeckung der zusätzlichen Risiken ist IFCO SYSTEMS von angemessenen Marktisikoprämien und geschätzten Risikoprämien entsprechend der tatsächlichen Bewertung seiner Aktien ausgegangen. Der verwendete Betafaktor entspricht ebenfalls dem tatsächlichen Bond-Rating von IFCO SYSTEMS.

Bei dem vom Unternehmen durchgeführten Werthaltigkeitstest für das vierte Quartal 2006 und das Geschäftsjahr 2005 wurde keine Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwertes festgestellt.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Die Buchwerte der Sachanlagen werden auf Wertminderung entweder einmal jährlich oder dann geprüft, wenn Ereignisse oder veränderte Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert eines Vermögenswertes seinen erzielbaren Betrag übersteigt (je nachdem, was zuerst eintritt). Wenn solche Anzeichen vorliegen und die Buchwerte den geschätzten erzielbaren Betrag übersteigen, werden die Vermögenswerte oder zahlungsmittelgenerierenden Einheiten auf den erzielbaren Betrag abgeschrieben. Der erzielbare Betrag von Sachanlagen ist der höhere Betrag aus Nettoveräußerungspreis und Nutzungswert. Zur Ermittlung des Nutzungswertes werden die geschätzten zukünftigen Cash Flows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffektes und der spezifischen Risiken des Vermögenswertes wiedergibt, auf ihren Barwert abgezinst. Für einen Vermögenswert, der keine weitestgehend unabhängigen Mittelzuflüsse erzeugt, wird der erzielbare Betrag für die zahlungsmittelgenerierende Einheit ermittelt, zu der der Vermögenswert gehört.

Im Sachanlagevermögen einbegriffen sind die RPC-Pools des Unternehmens (deren Buchwert 2006 288,1 Millionen US-Dollar und 2005 214,4 Millionen US-Dollar betrug). Zur Bestimmung einer angemessenen Restnutzungsdauer für die Abschreibung der RPC-Miet-Pools berücksichtigt das Unternehmen historische Daten wie die technische Nutzungsdauer, die wirtschaftliche Nutzungsdauer, die Marktakzeptanz von Behältern mit langer Nutzungsdauer sowie Schwund. Daher schreibt das Unternehmen seine eigenen RPCs für Obst und Gemüse über 8 Jahre linear auf den Restbuchwert ab, während die anderen RPC-Pools und die vom Unternehmen erworbenen CHEP RPC-Aktiva über Zeiträume von 2 bis 8 Jahren abgeschrieben werden.

Mit Wirkung vom 1. Oktober 2006 hat das Unternehmen seine Schätzungen des Restbuchwertes der RPC-Pools auf Basis der Entwicklung des Wertes der granulierten RPCs angepasst. Dementsprechend ist der geschätzte Restbuchwert der RPCs erhöht worden, was dazu geführt hat, dass die Abschreibung im 4. Quartal 2006 mit 2,0 Millionen US-Dollar geringer ausgefallen ist als im Vergleichsquartal des Vorjahres. Ausgehend von den derzeitigen Sachanlagen schätzt das Unternehmen, dass der revidierte Restbuchwert in den kommenden Jahren einen verringerten Abschreibungsaufwand von rund 7,8 Millionen US-Dollar pro Jahr ergeben wird.

Da es vorkommt, dass RPCs irreparabel beschädigt oder anderweitig unbrauchbar werden, sorgt das Unternehmen für deren Verarbeitung zu Plastikgranulat und weist sie unter Vorräten aus. Im Rahmen des abgeschlossenen Programms zur Umstellung auf verbesserte RPCs hat das Unternehmen dem Lieferanten alte RPCs beigestellt und nur die Herstellungskosten und sonstige Anschaffungsnebenkosten für neue RPCs bezahlt.

Aufwendungen für Instandhaltung und Reparaturen werden zum Zeitpunkt ihrer Entstehung ergebniswirksam erfasst. Zugänge sowie Ersatz oder Verbesserungen, die die Kapazität erhöhen oder die Nutzungsdauer steigern, werden zu den ursprünglichen Anschaffungskosten des Vermögenswertes hinzugerechnet. Bei Veräußerung oder Abgang von Gegenständen des Sachanlagevermögens werden die jeweiligen Konten um die Anschaffungskosten und kumulierte Abschreibung bereinigt und der sich ergebende Buchgewinn oder -verlust unter „Sonstige Erträge (Aufwendungen), netto“ in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Beteiligungen

Juristische Personen, bei denen das Unternehmen zwischen 20,0% und 50,0% der Stimmrechte besitzt und einen erheblichen Einfluss ausübt, werden mittels der Equity-Methode konsolidiert. Juristische Personen, an denen das Unternehmen über 50,0% der Stimmrechte hält oder die vom Unternehmen beherrscht werden, werden in den Konzernabschluss einbezogen.

Das Unternehmen hält 33,3% eines japanischen RPC-Systemanbieters (IFCO-Japan) und 49,0% eines argentinischen RPC-Systemanbieters (IFCO-Argentinien). Die Geschäftsprozesse dieser Gesellschaften entsprechen im Wesentlichen denen der anderen Gesellschaften des Geschäftsbereichs RPC-Management-Services.

Das Unternehmen wendet die Equity-Methode zur Bilanzierung seiner Beteiligungen an IFCO-Japan und IFCO-Argentinien an und hat dementsprechend seinen proportionalen Anteil an deren Jahresergebnis verbucht. Er ist in der beiliegenden Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im Beteiligungsergebnis enthalten. Das Unternehmen ist nicht verpflichtet, den Geschäftsbetrieb von IFCO-Japan oder IFCO-Argentinien über ihre jeweilige Gesamtinvestition hinaus zu finanzieren.

Forderungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden nach dem Prinzip der verlustfreien Bewertung angesetzt. Wertberichtigungen wurden auf der Grundlage von Erfahrungswerten vorgenommen. Des Weiteren wurden Einzelwertberichtigungen für bestimmte Forderungen, die möglicherweise nicht in voller Höhe einbringlich sind, vorgenommen. Nicht einbringliche Posten werden über Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen ausgebucht.

Vorräte

Vorräte werden zum niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Dabei werden Anschaffungs- oder Herstellungskosten primär auf Basis des gewichteten Durchschnitts ermittelt. Die Anschaffungskosten der fertigen Erzeugnisse umfassen direkte Material- und Arbeitskosten sowie Gemeinkosten.

Investitionen und andere finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Finanzielle Vermögenswerte im Anwendungsbereich von IAS 39 werden entweder als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte, als Darlehen und Forderungen, als bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte, je nach Fall, klassifiziert. Beim erstmaligen Ansatz von finanziellen Vermögenswerten werden diese zum beizulegenden Zeitwert zuzüglich – im Falle von nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Investitionen – der direkt zurechenbaren Transaktionskosten angesetzt. Das Unternehmen berücksichtigt, ob ein Vertrag zu dem Zeitpunkt, an dem die juristische Person zuerst Vertragspartei wird, ein eingebettetes Derivat enthält. Die eingebetteten Derivate sind vom Basisvertrag getrennt, der nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird, wenn die Analyse ergibt, dass die wirtschaftlichen Merkmale und das Risiko der eingebetteten Derivate nicht eng mit denen des Basisvertrages verknüpft sind.

Das Unternehmen legt die Klassifizierung seiner finanziellen Vermögenswerte nach dem erstmaligen Ansatz fest und bewertet, wenn zulässig und angemessen, die vorgenommene Einstufung am Ende jedes Geschäftsjahres neu.

Alle Kassa-Käufe oder -Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden zum Handelstag angesetzt. Dieser ist der Tag, an dem sich das Unternehmen zum Kauf des Vermögenswerts verpflichtet. Kassa-Käufe oder -Verkäufe sind Käufe bzw. Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten, die die Übergabe des Vermögenswertes innerhalb einer marktüblichen Frist erfordern.

Erstmaliger Ansatz und Bewertung

Die finanziellen Vermögenswerte bestehen – abgesehen von Derivaten – ausschließlich aus Darlehen und Forderungen. Darlehen und Forderungen sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Nach dem erstmaligen Ansatz werden Darlehen und Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich Wertminderung bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis, wenn die Darlehen und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind, sowie im Rahmen von Amortisationen erfasst.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung abzüglich der direkt zurechenbaren Transaktionskosten bewertet. Nach dem erstmaligen Ansatz werden sie zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis, wenn die Verbindlichkeiten ausgebucht sind, sowie im Rahmen von Amortisationen erfasst.

Ausbuchung

Finanzielle Vermögenswerte

Ein finanzieller Vermögenswert (bzw. ein Teil eines finanziellen Vermögenswertes oder ein Teil einer Gruppe ähnlicher finanzieller Vermögenswerte) wird ausgebucht, wenn:

- die vertraglichen Rechte auf Cash Flows aus dem finanziellen Vermögenswert ausgelaufen sind;
- das Unternehmen die vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cash Flows aus dem finanziellen Vermögenswert zurückbehält, sich jedoch verpflichtet hat, die Cash Flows ohne wesentliche Verzögerung in voller Höhe an eine dritte Partei weiterzuleiten („Pass-through arrangement“); oder

- das Unternehmen seine vertraglichen Rechte auf Cash Flows aus dem finanziellen Vermögenswert übertragen hat und (a) im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, übertragen hat oder (b) im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, weder übertragen noch zurückbehalten, jedoch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen hat.

Wenn das Unternehmen seine vertraglichen Rechte auf Cash Flows aus einem Vermögenswert übertragen hat und im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum an dem Vermögenswert verbunden sind, weder übertragen hat noch zurückbehält, und auch die Verfügungsmacht an dem übertragenen Vermögenswert zurückbehält, erfasst das Unternehmen den übertragenen Vermögenswert weiter im Umfang seines fortbestehenden Engagements. Wenn das anhaltende Engagement der Form nach den übertragenen Vermögenswert garantiert, ist der Umfang des anhaltenden Engagements der niedrigeren aus dem ursprünglichen Buchwert des Vermögenswertes und dem Höchstbetrag der erhaltenen Gegenleistung, den das Unternehmen eventuell zurückzahlen müsste.

Wenn das anhaltende Engagement der Form nach eine geschriebene und/oder erworbene Option (einschließlich einer Option, die durch Barausgleich oder auf ähnliche Weise erfüllt wird) auf den übertragenen Vermögenswert ist, so ist der Umfang des anhaltenden Engagements des Unternehmens der Betrag des übertragenen Vermögenswertes, den das Unternehmen zurückkaufen kann. Im Fall einer geschriebenen Verkaufsoption (einschließlich einer Option, die durch Barausgleich oder auf ähnliche Weise erfüllt wird) auf einen Vermögenswert, der zu beizulegendem Zeitwert bewertet wird, ist der Umfang des fortbestehenden Engagements des Unternehmens allerdings auf den niedrigeren Betrag aus beizulegendem Zeitwert des übertragenen Vermögenswertes und Ausübungspreis der Option begrenzt.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die ihr zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt oder gekündigt oder erloschen ist.

Wird eine bestehende finanzielle Verbindlichkeit durch eine andere finanzielle Verbindlichkeit desselben Kreditgebers mit substantiell verschiedenen Vertragsbedingungen ersetzt oder werden die Bedingungen einer bestehenden Verbindlichkeit wesentlich geändert, wird eine solche Ersetzung oder eine solche Änderung als Ausbuchung der ursprünglichen Verbind-

lichkeit und Ansatz einer neuen Verbindlichkeit behandelt. Die Differenz zwischen den jeweiligen Buchwerten wird im Periodenergebnis erfasst.

Derivate

Das Unternehmen verwendet derivative Finanzinstrumente wie beispielsweise Devisenterminkontrakte, um sich gegen Währungsrisiken abzusichern. Diese derivativen Finanzinstrumente werden mit ihrem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die Bilanzierung von Änderungen des beizulegenden Zeitwerts eines derivativen Instruments hängt davon ab, ob dieses als Teil eines Sicherungsgeschäfts gilt und als solches klassifiziert wurde sowie von der Art des Sicherungsgeschäfts. Zu Beginn des Sicherungsgeschäfts ist das derivative Instrument vom Unternehmen entweder als Sicherungsgeschäft zur Absicherung des beizulegenden Zeitwerts, von Zahlungsströmen oder einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb zu klassifizieren. Diese Klassifizierung basiert auf dem abgesicherten Risiko.

Am 24. November 2003 schloss das Unternehmen einen Devisenterminkontrakt ab, um Liquiditätsschwankungen auszugleichen, die mit Wechselkursschwankungen für bestimmte konzerninterne Transaktionen verbunden sind. Zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses konnte der Devisenterminkontrakt nicht als Sicherungsgeschäft bilanziert werden, da sich Transaktionen zwischen Konzerngesellschaften nicht auf das Konzernergebnis auswirken. Somit werden die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts dieses Instruments in der beiliegenden Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung als eine Komponente des Fremdwährungsergebnisses ausgewiesen. Der Devisenterminkontrakt lief am 31. Dezember 2006 aus.

Der beizulegende Zeitwert dieses Instruments schwankte während der Laufzeit des Kontraktes mit den Veränderungen des Euro/US-Dollar-Wechselkurses. Das Unternehmen berechnete den beizulegenden Zeitwert seines Devisenderivats auf Grundlage der von Finanzinstituten zur Verfügung gestellten Informationen. Der beizulegende Zeitwert dieses Instruments betrug zum 31. Dezember 2005 rund 0,2 Millionen US-Dollar und ist in der beiliegenden Konzernbilanz unter „Sonstige kurzfristige Vermögenswerte“ berücksichtigt.

Eigene Aktien

Die vom Unternehmen zurückgekauften Stammaktien (eigene Aktien) sind vom Eigenkapital abgezogen worden. Keinerlei Gewinn oder Verlust ist in der Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung für den Kauf, den Verkauf, die Ausgabe oder die Rücknahme von unternehmenseigenen Eigenkapitalinstrumenten berücksichtigt worden.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Das Unternehmen betrachtet alle kurzfristig verfügbaren Wertpapiere, die mit einer Laufzeit von maximal drei Monaten gekauft werden, als Zahlungsmitteläquivalente. Die beigefügte Konzern-Kapitalflussrechnung spiegelt den Cash Flow für die fortgeführten Aktivitäten und die eingestellten Geschäftsbereiche des Unternehmens wider.

Abgegrenzte Finanzierungskosten

Gemäß IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ werden abgegrenzte Finanzierungskosten im Zusammenhang mit der Emission der Schuldtitel des Unternehmens in der Konzernbilanz mit diesen Verpflichtungen verrechnet.

Leasingverhältnisse

Finanzierungsleasingverhältnisse, bei denen im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum des Leasinggegenstandes verbunden sind, auf das Unternehmen übertragen werden, werden zu Beginn des Leasingverhältnisses zum beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstandes oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist, aktiviert. Leasingzahlungen werden so in ihre Bestandteile Finanzierungsaufwendungen und Tilgung der Leasingschuld aufgeteilt, dass der verbleibende Restbuchwert der Leasingschuld mit einem konstanten Zinssatz verzinst wird. Finanzierungsaufwendungen werden sofort ergebniswirksam erfasst.

Aktiviert Leasingobjekte werden über die geschätzte Nutzungsdauer des Vermögenswertes abgeschrieben.

Leasingverhältnisse, bei denen im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum des Leasinggegenstandes verbunden sind, beim Leasinggeber verbleiben, werden als Operating-Leasingverhältnisse klassifiziert. Anfängliche direkte Kosten, die bei den Verhandlungen eines Operating-Leasingvertrags entstehen, werden dem Buchwert des Leasinggegenstandes hinzugerechnet und über die Laufzeit des Leasingverhältnisses auf die gleiche Art und Weise wie Mieterträge als Aufwand erfasst. Leasingzahlungen für Operating-Leasingverhältnisse werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Rückstellungen

Rückstellungen werden angesetzt, wenn das Unternehmen aufgrund eines vergangenen Ereignisses eine gegenwärtige (gesetzliche oder faktische) Verpflichtung hat, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung

der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Sofern das Unternehmen für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet (wie z.B. bei einem Versicherungsvertrag), wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert nur dann erfasst, wenn die Erstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellung wird in der Gewinn- und Verlustrechnung nach Abzug der Erstattung ausgewiesen. Ist die Wirkung des Zinseffekts wesentlich, werden Rückstellungen durch Abzinsung der geschätzten zukünftigen Cash Flows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffektes und gegebenenfalls die für die Verbindlichkeit spezifischen Risiken widerspiegelt, abgezinst.

Pfandrückstellung

Das Unternehmen erhält Pfand von nicht amerikanischen Kunden bei der RPC-Auslieferung, das in der beiliegenden Konzernbilanz als Pfandrückstellung ausgewiesen wird. Dieses Pfand wird vom Unternehmen bei Rückgabe der RPCs erstattet.

Steuern

Laufende Ertragssteuern

Die laufenden Ertragssteuererstattungen und -aufwendungen für die laufende Periode und für frühere Perioden werden mit dem Betrag bewertet, mit dessen Erstattung seitens der Steuerbehörden bzw. mit dessen Zahlung an die Steuerbehörden gerechnet wird. Zur Berechnung dieses Betrages werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gültig oder angekündigt sind.

Laufende Ertragssteuern, die sich auf direkt im Eigenkapital erfasste Posten beziehen, werden im Eigenkapital und nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Latente Ertragssteuern

Die Bildung latenter Ertragssteuern erfolgt unter Anwendung der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode auf alle zum Bilanzstichtag bestehenden temporären Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswertes bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz.

Latente Ertragssteuerschulden werden für alle zu versteuernden temporären Differenzen erfasst, es sei denn, die latente Steuerschuld erwächst aus:

- dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwertes oder eines Vermögenswertes oder einer Verbindlichkeit bei einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammen-

schluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst; oder

- zu versteuernden temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochtergesellschaften und assoziierten Unternehmen stehen, und der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen kann gesteuert werden und es ist wahrscheinlich, dass sich die temporären Differenzen in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Latente Ertragssteueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Differenzen, noch nicht genutzten Steuergutschriften und steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße erfasst, wie es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten Steuergutschriften und steuerlichen Verlustvorträge verwendet werden können. Hierbei gelten folgende Ausnahmen:

- Latente Ertragssteueransprüche aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswertes oder einer Verbindlichkeit bei einem Geschäftsvorfall entstehen, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, werden nicht angesetzt.
- Latente Ertragssteueransprüche aus zu versteuernden temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochtergesellschaften und assoziierten Unternehmen stehen, werden nur in dem Umfang erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Differenzen in absehbarer Zeit umkehren werden und ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die temporären Differenzen verwendet werden können.

Der Buchwert der latenten Ertragssteueransprüche wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftiges zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruchs ermöglicht.

Latente Ertragssteueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, deren Gültigkeit für das Geschäftsjahr, in dem ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Verbindlichkeit erfüllt wird, erwartet wird. Dabei werden die Steuersätze (und Steuergesetze) zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gültig oder angekündigt sind.

Latente Ertragssteuern, die sich auf direkt im Eigenkapital erfasste Posten beziehen, werden im Eigenkapital und nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Latente Ertragssteueransprüche und -schulden werden miteinander verrechnet, wenn das Unternehmen einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steueransprüche gegen tatsächliche Ertragssteuerschulden hat und diese latenten Ertragssteueransprüche und -schulden sich auf Ertragssteuern beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde für dasselbe Steuersubjekt erhoben werden.

Umsatzsteuer

Umsatzerlöse, Aufwendungen und Vermögenswerte werden nach Abzug der Umsatzsteuer erfasst. Hierbei gelten folgende Ausnahmen:

- Wenn die beim Kauf von Gütern oder Dienstleistungen angefallene Umsatzsteuer nicht von den Steuerbehörden zurückgefordert werden kann, wird die Umsatzsteuer als Teil der Anschaffungskosten des Vermögenswertes bzw. als Teil der Aufwendungen erfasst; und
- Forderungen und Verbindlichkeiten werden mitsamt dem darin enthaltenen Umsatzsteuerbetrag angesetzt.

Der Nettobetrag der Umsatzsteuer, der von der Steuerbehörde erstattet oder an diese abgeführt wird, wird unter den Forderungen oder Verbindlichkeiten in der Bilanz erfasst.

Umsatzrealisation

Umsatzerlöse aus RPC-bezogenen Servicegebühren werden erfasst, wenn die Höhe der Erlöse verlässlich bestimmt werden kann, der wirtschaftliche Nutzen aus der Transaktion des Unternehmens zufließen wird, der Vollendungsgrad der Transaktion zum Bilanzstichtag verlässlich bestimmt werden kann sowie die mit der Vorbereitung des RPC für einen Trip verbundenen Dienstleistungen abgeschlossen sind und der RPC an den Erzeuger geliefert wurde.

Umsatzerlöse aus RPC-Mietgebühren werden linear über die durchschnittliche 30-tägige Vermietdauer des RPC erfasst.

Umsatzerlöse aus dem Verkauf von wieder aufbereiteten Paletten werden erfasst, wenn die mit dem Eigentum an den verkauften Waren verbundenen maßgeblichen Risiken und Chancen auf den Käufer übergegangen sind.

Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente

Aufwendungen für Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, die Mitarbeitern nach dem 7. November 2002 gewährt wurden, werden zum beizulegenden Zeitwert am Datum der Gewährung bewertet. Der beizulegende Zeitwert wird unter Verwendung eines angemessenen Optionspreismodells ermittelt.

Die Aufwendungen für Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente werden zusammen mit der entsprechenden Erhöhung des Eigenkapitals über den Zeitraum erfasst, in dem die Leistungs- und/oder Dienstleistungsbedingungen erfüllt werden. Dieser Zeitraum endet zu dem Zeitpunkt, ab dem der betreffende Mitarbeiter unwiderruflich bezugsberechtigt wird („Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit“). Die erfassten kumulierten Aufwendungen für Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente spiegeln zu jedem Berichtszeitraum bis zum Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit den Teil des bereits abgelaufenen Erdienungszeitraums sowie die Anzahl der Eigenkapitalinstrumente wider, die auf Grundlage der besten Schätzung des Unternehmens letztendlich unverfallbar werden. Der Betrag, der der Gewinn- und Verlustrechnung belastet oder gutgeschrieben wird, spiegelt die Entwicklung der am Anfang des Berichtszeitraums erfassten kumulierten Aufwendungen wider.

Für Vergütungsrechte, die letztendlich nicht unverfallbar werden, wird kein Aufwand erfasst. Hiervon ausgenommen sind Vergütungsrechte, für deren Unverfallbarkeit bestimmte Marktbedingungen erfüllt sein müssen. Diese werden unabhängig davon, ob die Marktbedingungen erfüllt sind, als unverfallbar betrachtet, sofern alle sonstigen Leistungsbedingungen erfüllt sind.

Der verwässernde Effekt der ausstehenden Optionen wird bei der Berechnung der Ergebnisse je Aktie als zusätzliche Verwässerung berücksichtigt.

Fremdwährungstransaktionen und -umrechnung

Der Konzernabschluss wird in US-Dollar, der Darstellungswährung des Unternehmens, aufgestellt. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns legt seine eigene funktionale Währung fest. Die im Abschluss der jeweiligen Unternehmen enthaltenen Posten werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung bewertet. Fremdwährungstransaktionen werden zunächst zum

am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kurs zwischen funktionaler Währung und Fremdwährung umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in einer Fremdwährung werden zum Bilanzstichtagskurs in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Währungsdifferenzen werden im Periodenergebnis erfasst. Nicht monetäre Posten, die zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet werden, werden mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles umgerechnet. Nicht monetäre Posten, die mit ihrem beizulegenden Zeitwert in einer Fremdwährung bewertet werden, werden mit dem Kurs umgerechnet, der zum Zeitpunkt der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts gültig war.

Die funktionale Währung der europäischen Tochtergesellschaften ist der Euro. Zum Bilanzstichtag werden die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten dieser Tochtergesellschaften zum Stichtagskurs in die Berichtswährung des Unternehmens umgerechnet. Erträge und Aufwendungen werden zum gewichteten Durchschnittskurs des Geschäftsjahres umgerechnet. Die bei der Umrechnung entstehenden Umrechnungsdifferenzen werden als separater Bestandteil des Eigenkapitals erfasst. Bei Veräußerung eines ausländischen Geschäftsbetriebes wird der im Eigenkapital für diesen ausländischen Geschäftsbetrieb erfasste kumulative Betrag erfolgswirksam aufgelöst.

Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie, reduziert um die eigenen Aktien, basiert auf der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der ausgegebenen Stammaktien. Dem verwässerten Ergebnis je Aktie wird die gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Stammaktien zuzüglich der verwässernden Auswirkung der ausgegebenen Stammaktienäquivalente zugrunde gelegt.

Verwendung von Schätzungen

Die Erstellung von Jahresabschlüssen in Übereinstimmung mit International Financial Reporting Standards (IFRS) sieht die Verwendung von Schätzungen und Annahmen des Managements für die Ermittlung der für Vermögenswerte und Verbindlichkeiten auszuweisenden Beträge, die Offenlegung der Eventualforderungen und -verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sowie für den Ausweis der Erträge und Aufwendungen während des Berichtszeitraums vor. Zu den wesentlichen vom Management vorgenommenen Schätzungen gehören die Abschreibungsdauer und Wertminderung der RPCs, der Zeitraum der Umsatzabgrenzung über den RPC-Kreislauf, die Höhe der zu erstattenden Pfandgelder, die Realisierbarkeit des Geschäfts- und Firmenwerts und der Planungshorizont für latente Ertragssteueransprüche in den kommenden Jahren.

Obwohl das Unternehmen alle wesentlichen Schätzungen, die sich auf den Konzernabschluss auswirken, regelmäßig überprüft und die geschätzten Auswirkungen von Anpassungen vor der Veröffentlichung berücksichtigt, werden die tatsächlichen Ergebnisse unweigerlich von diesen Schätzungen abweichen, und solche Abweichungen können für den Konzernabschluss von wesentlicher Bedeutung sein.

3. Eingestellte Geschäftsbereiche

Im Februar 2002 hat das Unternehmen den Verkauf eines Großteils der Vermögenswerte des Industrial-Container-Geschäftsbereichs an die Industrial Container Services, LLC (den Käufer) abgeschlossen.

2005 und 2006 hat das Unternehmen Nettorückstellungen in Höhe von 2,6 bzw. 0,2 Millionen US-Dollar gebildet, hauptsächlich für tatsächliche und geschätzte Rechtskosten sowie sonstige Kosten, die möglicherweise zur Verteidigung gegen die Klagen im Zusammenhang mit der ACME-Fässeraufbereitung in Chicago, Illinois, anfallen. Zum 31. Dezember 2006 betragen die Verbindlichkeiten des Unternehmens aus eingestellten Geschäftsbereichen rund 1,3 Millionen US-Dollar, vor allem aufgrund der erwarteten Rechtskosten zur Verteidigung gegen die erwähnten Klagen (siehe Konzernanhang – Rechtsstreitigkeiten). Diese sind in der Konzernbilanz in den Rückstellungen enthalten.

2005 erteilte der Board of Directors des Unternehmens dem Executive Management die Genehmigung zum Verkauf des nicht strategischen Pallet Pooling-Geschäfts in Kanada. Der Verkauf wurde im Juni 2005 abgeschlossen. Die Erlöse beliefen sich auf rund 8,8 Millionen US-Dollar, einschließlich 6,6 Millionen US-Dollar in bar und Schuldscheinen des Käufers über einen Gesamtbetrag von 2,2 Millionen US-Dollar. In Übereinstimmung mit der Schuldschein-Vereinbarung wurde dem Käufer aufgrund der Tilgung der Schuld vor dem 31. Dezember 2005 ein Nachlass in Höhe von rund 0,5 Millionen US-Dollar gewährt. Infolge des Einzugs des restlichen Schuldscheinbetrags erhielt das Unternehmen im Geschäftsjahr 2005 insgesamt rund 8,3 Millionen US-Dollar in bar aus dem Verkauf dieses Geschäftsbereichs. 2005 – vor der Veräußerung – erzielte der Geschäftsbereich Pallet Pooling einen Umsatz von 11,4 Millionen US-Dollar, einen operativen Gewinn von 0,4 Millionen US-Dollar sowie einen Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit von 0,5 Millionen US-Dollar.

Wie nach IFRS vorgeschrieben, sind die Betriebsergebnisse für alle Perioden vor der Veräußerung und der 2005 erfasste buchmäßige Veräußerungsverlust von rund 1,5 Millionen US-Dollar als Bestandteil der eingestellten Geschäftsbereiche in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung ausgewiesen.

4. Sachanlagen

Die Sachanlagen setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. US-Dollar	Geschätzte Nutzungsdauer in Jahren	Geschäftsjahr zum 31. Dezember	
		2006	2005
Grundstücke		832	832
Bauten und Einbauten	15-40	7.351	7.221
RPCs	2-8	400.273	323.419
Technische Anlagen und Maschinen	4-10	49.344	41.271
Betriebs- und Geschäftsausstattung	4-10	6.989	5.907
Sattelaufleger	5-6	18.314	12.290
		483.103	390.940
Abzüglich: kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen		(157.744)	(147.239)
		325.359	243.701

Veränderungen im Sachanlagevermögen im Geschäftsjahr 2006:

In Tausend US-Dollar	Grundstücke	Bauten	RPCs	Techn. Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Sattelaufleger	Summe
Nettobuchwert, 1. Januar 2006	832	3.468	214.442	16.713	1.186	7.060	243.701
Währungsumrechnungsgewinn	–	33	20.933	1.123	91	–	22.180
Zugänge	–	191	55.366	7.897	971	6.246	70.671
Kauf von CHEP	–	–	23.287	–	–	–	23.287
Abgänge	–	(79)	–	(66)	–	(20)	(165)
Umbuchung	–	(71)	–	(558)	(8)	(55)	(692)
Abschreibungen und Schwund	–	(910)	(25.923)	(3.911)	(582)	(2.297)	(33.623)
Nettobuchwert, 31. Dezember 2006	832	2.632	288.105	21.198	1.658	10.934	325.359
Anschaffungskosten	832	7.351	400.273	49.344	6.989	18.314	483.103
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen	–	(4.719)	(112.168)	(28.146)	(5.331)	(7.380)	(157.744)
Nettobuchwert, 31. Dezember 2006	832	2.632	288.105	21.198	1.658	10.934	325.359

Veränderungen im Sachanlagevermögen im Geschäftsjahr 2005:

In Tausend US-Dollar	Grund- stücke	Bauten	RPCs	Paletten- Pool	Techn. Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Sattel- auflieger	Summe
Nettobuchwert, 1. Januar 2005	870	4.389	186.992	4.668	15.017	1.485	2.152	215.573
Währungsumrechnungsverlust	–	(67)	(23.095)	–	(1.015)	(96)	–	(24.273)
Zugänge	–	438	73.190	–	9.302	523	5.727	89.180
Abgänge	(38)	(669)	(24)	(4.668)	(3.501)	(89)	(54)	(9.043)
Abschreibungen und Schwund	–	(623)	(22.621)	–	(3.090)	(637)	(765)	(27.736)
Nettobuchwert, 31. Dezember 2005	832	3.468	214.442	–	16.713	1.186	7.060	243.701
Anschaffungskosten	832	7.221	323.419	–	41.271	5.907	12.290	390.940
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen	–	(3.753)	(108.977)	–	(24.558)	(4.721)	(5.230)	(147.239)
Nettobuchwert, 31. Dezember 2005	832	3.468	214.442	–	16.713	1.186	7.060	243.701

Zusätzlich zu den in der 2005er Tabelle dargestellten Veränderungen ergab sich in Europa eine Verminderung der Anschaffungskosten und der kumulierten Abschreibungen für Behälter der alten Generation, die in den Jahren bis 2005 entsorgt wurden, in Höhe von 31,0 Millionen US-Dollar. Diese beiden Verringerungen hatten keine Auswirkung auf den Nettobuchwert der RPCs des Unternehmens.

Zusätzlich zu den in der 2006er Tabelle dargestellten Veränderungen ergab sich in Nordamerika eine Verminderung der Anschaffungskosten und der kumulierten Abschreibungen für Behälter der alten Generation, die bis Ende 2006 entsorgt wurden, in Höhe von 15,2 Millionen US-Dollar. Diese beiden Verringerungen hatten keine Auswirkung auf den Nettobuchwert der RPCs des Unternehmens.

Aufgrund der hinsichtlich des Behälertyps geänderten Kundennachfrage bieten wir für den gelben Pool keine Dienstleistungen mehr an. Auf der Grundlage von IAS 36 haben wir den Nettobuchwert dieses Pools wertgemindert. Hierfür ist ein Betrag von 1,5 Millionen US-Dollar in der Abschreibung der RPCs für 2006 enthalten. Dadurch reduziert sich der Buchwert auf den beizulegenden Zeitwert abzüglich Verkaufskosten, der auf dem Marktwert von Granulat basiert.

Zum 31. Dezember 2006 und 2005 entfallen für die obigen RPCs Anschaffungskosten in Höhe von 39,9 bzw. 36,8 Millionen US-Dollar sowie kumulierte Abschreibungen in Höhe von 7,2 bzw. 6,6 Millionen US-Dollar auf Finanzierungsleasingverträge.

Für die obigen Sattelaufleger entfallen zum 31. Dezember 2006 und 2005 Anschaffungskosten in Höhe von 12,3 bzw. 5,4 Millionen US-Dollar sowie kumulierte Abschreibungen in Höhe von 2,6 bzw. 0,5 Millionen US-Dollar auf Finanzierungsleasingverträge.

5. Angaben zu einzelnen Bilanzpositionen

Geschäfts- und Firmenwert

Die Veränderungen des Buchwerts für den Geschäfts- und Firmenwert sind für 2006 und 2005 wie folgt:

In Tausend US-Dollar	2006	2005
Eröffnungssaldo	152.920	155.874
Erhöhung (Verringerung) aufgrund von Fremdwährungseffekten	2.779	(2.954)
Endsaldo	155.699	152.920

Forderungen

Die Forderungen setzen sich im Wesentlichen wie folgt zusammen:

In Tausend US-Dollar	31. Dezember	
	2006	2005
Lieferungen und Leistungen	150.570	141.475
Abzüglich: Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen	(4.935)	(6.089)
	145.635	135.386

Die Wertberichtigungen des Unternehmens für zweifelhafte Forderungen beruhen auf den bestmöglichen Schätzungen von möglicherweise uneinbringlichen Beträgen und setzen sich wie folgt zusammen:

In Tausend US-Dollar	Geschäftsjahr zum 31. Dezember	
	2006	2005
Eröffnungssaldo	6.089	5.765
Abschreibungen	(2.543)	(1.821)
Zusätzliche Wertberichtigungen	782	2.705
Erhöhung (Verringerung) aufgrund von Fremdwährungseffekten	492	(641)
Sonstiges	115	81
Endsaldo	4.935	6.089

Vorräte

Die Hauptposten bei den Vorräten des Bereichs Pallet-Management-Services sind folgende:

In Tausend US-Dollar	31. Dezember	
	2006	2005
Rohstoffe (zum Anschaffungswert)	5.912	6.572
Fertige Erzeugnisse (zum Anschaffungswert)	7.782	7.069
Summe Vorräte	13.694	13.641

Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände

Hauptposten der sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenstände sind die europäischen Mehrwertsteueransprüche, die einen Saldo von 10,5 Millionen US-Dollar (2005: 7,8 Millionen US-Dollar) aufweisen. Aufgrund der kurzen Restlaufzeit entspricht der Buchwert nahezu dem beizulegenden Zeitwert.

Rückstellungen

In Tausend US-Dollar	Mitarbeiterbonus	Rechtliche Eventualver- bindlichkeiten	Selbstver- sicherungs- rücklagen	Eingestellte Geschäfts- bereiche	Restruk- turierung	Beratungs- honorare	Summe
Eröffnungssaldo	8.141	1.629	2.975	2.249	417	299	15.710
Bildung während des Geschäftsjahres	2.687	–	9.754	682	–	8.572	21.695
Inanspruchnahme	(8.557)	(1.357)	(8.667)	(1.491)	–	(6.934)	(27.006)
Nicht verwendete, aufgelöste Beträge	(660)	–	–	–	(185)	–	(845)
Effekte aus Wechselkursänderungen	247	118	–	–	27	–	392
Endsaldo	1.858	390	4.062	1.440	259	1.937	9.946

Der Mitarbeiterbonus für 2006 wird im März und April 2007 gezahlt.

Eine kurze Beschreibung der Rückstellungen für rechtliche Eventualverbindlichkeiten, Versicherung und eingestellte Geschäftsbereiche ist im Konzernanhang unter „Sonstige finanzielle Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten“ zu finden.

Eine Rückstellung in Höhe von 0,3 Millionen US-Dollar wird erfasst für den Umbau eines geschlossenen Waschdepots in Europa.

Pfandrückstellung

Das Unternehmen bildet für jeden in Europa im Umlauf befindlichen RPC eine Rückstellung von 1,50 Euro. Der Buchwert der Pfandrückstellung beträgt zum 31. Dezember 2006 117,4 Millionen US-Dollar (31. Dezember 2005: 120,2 Millionen US-Dollar) und basiert auf der Annahme, dass alle im Umlauf befindlichen RPCs wieder zurückgeführt werden.

Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

Die Hauptposten der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten sind folgende:

In Tausend US-Dollar	31. Dezember	
	2006	2005
Zinsverbindlichkeiten	7.537	6.754
Logistikrückvergütung	7.403	6.201
Sonstiges	16.248	18.382
	31.188	31.337

Aufgrund der kurzen Restlaufzeit entspricht der Buchwert der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten wie auch der Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten nahezu dem beizulegenden Zeitwert.

Rücklage für die Ausübung der Optionsrechte

Gemäß Artikel 20.3 unseres Gesellschaftsvertrags hat der Board of Managing Directors zunächst einen Betrag in Höhe von fünfzigtausend Euro (50.000 Euro) in Bezug auf die Zahlung des Ausgabebetrages für die bei Ausübung der Optionsrechte („Warrants“) zu gewährenden Aktien (0,01 Euro je Aktie) – siehe auch „Die IFCO SYSTEMS Aktie“ – aus den Gewinnen in eine Rücklage einzustellen, die ausschließlich für die Zahlung des Ausgabebetrages für die bei Ausübung der Warrants zu gewährenden Aktien an die Inhaber der Warrants verwendet wird (die „Rücklage für die Ausübung der Optionsrechte“).

Gemäß dieser Bestimmung wurden zum 31. Dezember 2005 50.000 Euro in die Gewinnrücklage des Unternehmens eingestellt.

Am 20. Dezember 2005 wurde beschlossen, dass der Umtausch der Optionsrechte zur Ausgabe von bis zu 8.448.360 Stammaktien von IFCO SYSTEMS N.V. führen soll. Daher wurde bei der außerordentlichen Hauptversammlung am 9. Januar 2006 von den Aktionären von IFCO SYSTEMS N.V. einstimmig die Erhöhung der Rücklage für die Ausübung der Optionsrechte von 50.000 Euro auf 90.000 Euro durch Zuführung eines Betrags von 40.000 Euro aus der bestehenden freien Kapitalrücklage (Gewinnrücklage) in die Rücklage für die Ausübung der Optionsrechte gemäß Artikel 20.3 der Satzung von IFCO SYSTEMS N.V. beschlossen.

Die mit dem Umtausch der Optionsscheine verbundenen Aufwendungen wurden 2005 mit 0,7 Millionen US-Dollar aktiviert. 2006 wurden diese aktivierten Aufwendungen dem Eigenkapital zugeordnet. Die Verringerung des Eigenkapitals, die sich 2006 aus dem Umtausch der Optionsscheine ergeben hat, beträgt 0,9 Millionen US-Dollar, wie in der beiliegenden Aufstellung über die Entwicklung des Eigenkapitals angegeben.

Sonstige Rücklagen

Sonstige Rücklagen, die in der Aufstellung über die Eigenkapitalentwicklung ausgewiesen sind, stehen im Zusammenhang mit Währungsdifferenzen.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage umfasst im Wesentlichen den Kapitalüberschuss aus der Ausgabe von Aktien. Für die Verwendung der Kapitalrücklage bestehen keine Beschränkungen.

6. Angaben zu einzelnen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung

In Tausend US-Dollar	Geschäftsjahr zum 31. Dezember	
	2006	2005
In die Herstellungskosten des Umsatzes wurden einbezogen:		
Planmäßige Abschreibung	32.839	26.810
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	108.959	98.024
Kosten für Vorräte, die als Aufwand erfasst worden sind	160.855	142.473
In die Vertriebskosten wurden einbezogen:		
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	8.068	7.410
In die allgemeinen Verwaltungskosten wurden einbezogen:		
Planmäßige Abschreibung	867	923
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	18.166	20.234

Der in der Gewinn- und Verlustrechnung enthaltene Aufwand für aktienbasierte Vergütungen ist den allgemeinen Verwaltungskosten zuzurechnen.

Die in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesene Abschreibung auf andere Aktiva ist den allgemeinen Verwaltungskosten zuzurechnen.

7. Ergebnis je Aktie

Die folgende Aufstellung zeigt die bei der Berechnung des unverwässerten und verwässerten Ergebnisses je Aktie zugrunde gelegten Beträge:

In Tausend US-Dollar	2006	31. Dezember 2005
Den Inhabern von Stammaktien der Muttergesellschaft zuzurechnendes Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	37.952	44.556
Den Inhabern von Stammaktien der Muttergesellschaft zuzurechnender Verlust aus eingestellten Geschäftsbereichen	(665)	(3.651)
Den Inhabern von Stammaktien der Muttergesellschaft zuzurechnendes Ergebnis	37.287	40.905

	2006	31. Dezember 2005
Gewichtete durchschnittliche Anzahl Stammaktien zur Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie	53.198.989	45.508.810
Verwässerungseffekt:		
Aktionsoptionen	949.911	1.230.623
Optionsaktien	–	8.121.517
Gewichtete durchschnittliche Anzahl Stammaktien, bereinigt um den Verwässerungseffekt	54.148.900	54.860.950

In der vorstehenden Berechnung der verwässernden Aktien ist die potenzielle Ausgabe neuer Aktien aufgrund der Ausübung von Aktienoptionen und im Vorjahr des Umtausches von Optionsscheinen berücksichtigt.

Zwischen dem Berichtsdatum und dem Datum der Genehmigung des Konzernabschlusses des Unternehmens hat es keine weiteren Transaktionen mit Stammaktien oder potenziellen Stammaktien gegeben.

8. Verbindlichkeiten

Vorrangige besicherte Schuldverschreibungen

Am 10. Oktober 2003 hat das Unternehmen im Rahmen einer Privatplatzierung vorrangige besicherte Schuldverschreibungen („Guaranteed Senior Secured Notes“) im Nominalwert von 110,0 Millionen Euro begeben, die mit 10 3/8% verzinst werden. Diese vorrangigen besicherten Schuldverschreibungen werden am 15. Oktober 2010 fällig; es handelt sich um vorrangige besicherte Schuldverschreibungen von IFCO SYSTEMS, die hinsichtlich des Ranges anderen bereits bestehenden oder künftigen vorrangigen besicherten Schuldverschreibungen gleichgestellt sind. Die Zinsen in Höhe von 10 3/8% p.a. sind vom Ausgabedatum an halbjährlich nachschüssig jeweils am

30. Juni und 31. Dezember zahlbar. Tilgungsleistungen für die vorrangigen besicherten Schuldverschreibungen sind erst bei Fälligkeit am 15. Oktober 2010 fällig. Die vorrangigen besicherten Schuldverschreibungen werden durch ein erster-rangiges Pfandrecht an im Wesentlichen allen Vermögensgegenständen des Unternehmens gesichert, mit Ausnahme der Vermögensgegenstände der IFCO SYSTEMS GmbH und ihrer Tochtergesellschaften. Die vorrangigen besicherten Schuldverschreibungen werden von den meisten Tochtergesellschaften des Unternehmens garantiert. Die Garantien der Tochtergesellschaften für die vorrangigen besicherten Schuldverschreibungen (mit Ausnahme von IFCO SYSTEMS GmbH, deren Garantie ungesichert ist) werden durch im Wesentlichen alle Vermögensgegenstände dieser garantierenden Tochtergesellschaften gesichert, einschließlich Verpfändungen der Anteile der meisten Tochtergesellschaften des Unternehmens. Der Buchwert der als Sicherheit verpfändeten Vermögensgegenstände beträgt 167,1 Millionen US-Dollar.

Die vorrangigen besicherten Schuldverschreibungen wurden am 15. Oktober 2006 rückzahlbar zu einem Rückkaufpreis entsprechend dem Nominalbetrag zuzüglich der aufgelaufenen und nicht ausgezahlten Zinsen sowie eines Rückzahlungsaufgeldes (ursprünglich 110,4%) und bestimmter Zusatzbeträge. Der

Rückkaufpreis wird zum 15. Oktober 2007 auf 105,2%, zum 15. Oktober 2008 auf 102,6% und zum 15. Oktober 2009 (bis zur Fälligkeit) auf 100,0% fallen.

Der die vorrangigen besicherten Schuldverschreibungen regelnde Anleihevertrag erlaubt dem Unternehmen die Ausgabe weiterer Schuldverschreibungen bis zu einem Gesamtbetrag von 50,0 Millionen Euro im Rahmen der selben Sicherheitenregelung wie die vorrangigen besicherten Schuldverschreibungen, jedoch nur sofern das Unternehmen angesichts der Ausgabe weiterer Schuldverschreibungen bestimmte Pro-forma-Zinsdeckungsverhältnisse erfüllt und kein Ausfall oder Ausfallereignis infolge der zusätzlich aufgenommenen Verschuldung eingetreten ist.

Bei Eintritt einer Änderung der Mehrheitsverhältnisse der stimmberechtigten Aktien des Unternehmens um mehr als 50,0% sind die Inhaber der vorrangigen besicherten Schuldverschreibungen berechtigt, vom Unternehmen einzeln den Kauf ihrer Schuldverschreibungen zu einem Kaufpreis in bar entsprechend 101,0% des Nominalbetrags der vorrangigen besicherten Schuldverschreibungen zuzüglich der aufgelaufenen und nicht ausgezahlten Zinsen zu verlangen. Nicht als Änderung der Mehrheitsverhältnisse nach obiger Definition gilt die Änderung der Eigentumsverhältnisse, wenn die stimmberechtigten Aktien von Anteilsinhabern verkauft werden, die diese Wertpapiere im Rahmen der Umwandlung der langfristigen nachrangigen Schuldverschreibungen erhalten haben.

Im die vorrangigen besicherten Schuldverschreibungen regelnden Anleihevertrag sind eine Reihe von Vertragsklauseln enthalten, die das Unternehmen und ihre Tochtergesellschaften u.a. in ihrer Möglichkeit, zusätzliche Schulden aufzunehmen, bestimmte limitierte Zahlungen vorzunehmen, bestimmte Pfandrechte auszugeben, Vermögensgegenstände und Grundkapital von Tochtergesellschaften zu veräußern, Fusionen oder Zusammenschlüsse durchzuführen, Bürgschaften zu übernehmen, Dividenden auszuschütten, einschränken oder in anderer Weise hinsichtlich der Durchführung bestimmter Unternehmensaktivitäten begrenzen. Durch die vorrangigen besicherten Schuldverschreibungen werden außerdem die Verpflichtungen des Unternehmens aus Finanzierungsleasing auf 25,0 Millionen Euro beschränkt. Die vorrangigen besicherten Schuldverschreibungen beinhalten zudem die üblichen Ausfallereignis-Klauseln, wie Nichtzahlung des Darlehensbetrags, der Zinsen oder Gebühren, wesentliche Unrichtigkeiten bestimmter Zusicherungen und Garantien, Verletzung von Vertragsklauseln, Drittverzug bei bestimmten anderen Schulden, bestimmte Insolvenzereignisse, wesentliche Urteile und Veränderung der Mehrheitsverhältnisse unter bestimmten Umständen.

Die vorrangigen besicherten Schuldverschreibungen sind nicht öffentlich notiert. Der beizulegende Zeitwert der vorrangigen besicherten Schuldverschreibungen wurde anhand der beizulegenden Zeitwerte vergleichbarer Schuldverschreibungen von vergleichbaren Unternehmen ermittelt. Diese Vergleiche stützen die Einschätzung des Unternehmens, dass der beizulegende Zeitwert nahezu dem Nennwert entspricht.

Working Capital-Facility

2004 hat eine der indirekten europäischen Tochtergesellschaften des Unternehmens eine Working Capital-Facility über 20,0 Millionen Euro abgeschlossen. Zweck dieser Facility war es, einen Mechanismus bereitzustellen, mit dem bestimmte vom Unternehmen ausgegebene Kreditbriefe besichert und Liquidität für eventuellen Kapital- oder Working Capital-Bedarf geschaffen werden kann. 2005 wurde die Facility auf 35,0 Millionen Euro aufgestockt. 2006 wurde sie zunächst auf 40,0 Millionen Euro und dann auf 44,0 Millionen Euro aufgestockt.

Auf ausstehende Inanspruchnahmen, die auf 24,0 Millionen Euro (31,7 Millionen US-Dollar auf Basis der Wechselkurse vom 31. Dezember 2006) beschränkt sind, entfallen Zinsen zu einem variablen Zinssatz auf Basis des EONIA-Tagesgeldsatzes (Euro Over Night Index Average), bei vierteljährlicher Zinszahlung. Aufgrund der Variabilität dieser Zinsbasis ist das Unternehmen hier Zinsschwankungen ausgesetzt.

Es sind keinerlei Tilgungszahlungen im Rahmen der Facility fällig, da diese durch bestimmte Vermögenswerte unseres europäischen Geschäftsbereichs bis zu ihrer Fälligkeit im Juli 2007 besichert ist. Der Buchwert der verpfändeten Vermögenswerte beträgt 82,6 Millionen US-Dollar.

Der Vertrag über die Working Capital-Facility enthält finanzielle Klauseln wie beispielsweise zu Verschuldung/EBITDA, EBIT-Zinsdeckung und -Größe sowie Pfandrückstellung.

Zum 31. Dezember 2006 beliefen sich die ausstehenden Inanspruchnahmen aus der Facility auf 3,5 Millionen US-Dollar und die ausstehenden Kreditbriefe auf rund 13,7 Millionen US-Dollar.

Fälligkeiten der Verbindlichkeiten

Die langfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

In Tausend US-Dollar	31. Dezember	
	2006	2005
Vorrangige besicherte Schuldverschreibungen	145.167	130.262
Sonstiges	3.908	602
	149.075	130.864
Abzüglich: kurzfristiger Teil	(3.545)	(226)
	145.530	130.638
Abzüglich: abgegrenzte Finanzierungskosten	(5.360)	(6.308)
	140.170	124.330

Die Fälligkeiten der langfristigen Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2006 betragen:

In Tausend US-Dollar	Betrag
2007	3.545
2008	47
2009	32
2010	145.451
2011	–
	149.075

Factoring

2006 hat eine Tochtergesellschaft von IFCO SYSTEMS Europe eine Factoring-Vereinbarung ohne Rückgriffsrecht abgeschlossen, nach der sie alle ihre Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Factoring-Gesellschaften anbieten kann. Gemäß der Factoring-Vereinbarung entspricht der Verkaufspreis dem Nennwert der Forderung abzüglich einer Factoring-Gebühr. Die Factoring-Unternehmen sind berechtigt, die Forderungen einzutreiben, und tragen das Inkassorisiko. Gemäß diesen Vereinbarungen beträgt die Factoring-Gebühr zwischen 0,10% und 0,25% des Nennwerts der verkauften Forderungen, wobei sich der Zinssatz für Barvorschüsse auf die verkauften Forderungen zum 31. Dezember 2006 zwischen 4,73% und 5,23% bewegt. Den europäischen Tochtergesellschaften des Unternehmens sind 2006 und 2005 Factoring-Gebühren und damit verbundene Zinsaufwendungen in Höhe von 0,4 bzw. 0,3 Millionen US-Dollar entstanden, die in der beiliegenden Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung als Factoringkosten ausgewiesen sind.

Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing

Zwischen dem Unternehmen und nicht verbundenen Dritten bestehen Leasingvereinbarungen, vorrangig für RPCs in Europa, die als Finanzierungsleasing ausgewiesen werden. Das RPC-Finanzierungsleasing ist Teil von Sale-Leaseback-Transaktionen, bei denen das Unternehmen die RPCs an Dritte verkauft, die diese wieder an das Unternehmen zurückleasen. Das RPC-Finanzierungsleasing betrifft zum 31. Dezember 2006 rund 10,2 Millionen RPCs. Nach Ablauf der jeweiligen Leasingvereinbarungen hat das Unternehmen die Möglichkeit, die RPCs zurückzukaufen. Alle Leasingvereinbarungen schreiben vor, dass das Unternehmen die geleasteten RPCs auf Verlangen des Leasinggebers zurückkaufen muss.

Das Unternehmen hat zudem Finanzierungsleasingvereinbarungen für bestimmte operative Ausrüstungsgegenstände abgeschlossen, die eine Option zum Kauf zu vergünstigten Konditionen am Ende der Leasinglaufzeit beinhalten. Das Unternehmen beabsichtigt, davon Gebrauch zu machen.

Der Barwert der Mindestleasingzahlungen betrug zum 31. Dezember 2006:

In Tausend US-Dollar	1 Jahr	2-3 Jahre	4-5 Jahre	5+ Jahre	Summe
Zukünftige Mindestleasingzahlungen, gesamt	16.154	19.800	446	–	36.400
Abzüglich der Zinsbeträge von 4,00% - 10,50%	(1.626)	(965)	(25)	–	(2.616)
	14.528	18.835	421	–	33.784

Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements

Zu den wichtigsten vom Unternehmen verwendeten Finanzinstrumenten – außer Derivaten – gehören vorrangig besicherte Schuldverschreibungen, die Working Capital-Facility, Finanzierungsleasingverhältnisse sowie Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen. Hauptzweck dieser Finanzinstrumente ist die Finanzierung der Geschäftstätigkeit des Unternehmens. Das Unternehmen hat diverse andere finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten wie beispielsweise Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die sich unmittelbar aus ihrer Geschäftstätigkeit ergeben.

Des Weiteren schließt das Unternehmen auch derivative Geschäfte, vor allem Devisenterminkontrakte, ab. Zweck dieser Transaktionen ist die Steuerung der Währungsrisiken, die sich aus den Finanzierungsquellen des Unternehmens ergeben. Der Devisenterminkontrakt ist am 31. Dezember 2006 ausgelaufen.

Es ist Politik des Unternehmens, keinen Handel mit Finanzinstrumenten zu betreiben. Daran hat sich auch im Berichtsjahr nichts geändert.

Das Hauptrisiko, das sich aus den Finanzinstrumenten des Unternehmens ergibt, ist das Fremdwährungsrisiko. Innerhalb des Unternehmens bestehen keine wesentlichen Kreditrisikokonzentrationen.

Das Risiko von Änderungen der Marktzinssätze, dem das Unternehmen ausgesetzt ist, ist begrenzt und bezieht sich lediglich auf die Working Capital-Facility. Für den größten Teil der zinstragenden Verbindlichkeiten des Unternehmens (vorrangig besicherte Schuldverschreibungen) gelten feste Zinssätze.

Das Fremdwährungsrisiko ist das Risiko von wirtschaftlichen Verlusten durch ungünstige Veränderungen der Wechselkurse. Die Veränderung der Wechselkurse beeinflusst die Umrechnung des Jahresabschlusses unserer internationalen Geschäftsbereiche in US-Dollar und Euro sowie die Vergleichbarkeit unseres Betriebsergebnisses gegenüber dem Vorjahr. Eine Wertsteigerung unserer Darstellungswährung, des US-Dollar, gegenüber

dem Euro mindert den im Jahresabschluss ausgewiesenen Umsatz und die Kosten für die Aktivitäten, die in einer anderen funktionalen Währung als dem US-Dollar abgewickelt werden. Umgekehrt erhöht ein Wertverlust des US-Dollar gegenüber dem Euro unseren Umsatz und die Kosten. Somit beeinflusst eine Wertsteigerung oder -minderung des US-Dollar gegenüber dem Euro unsere ausgewiesenen Ergebnisse. Unsere operativen Tochtergesellschaften in Ländern, die nicht Mitglieder der Europäischen Währungsunion sind und nicht den Euro als Landeswährung eingeführt haben, verwenden ihre jeweilige Landeswährung als funktionale Währung.

2003 haben wir einen Devisenterminkontrakt abgeschlossen, um die Cash Flow-Schwankungen aufgrund von Änderungen der Wechselkurse bei bestimmten Transaktionen zwischen Konzerngesellschaften auszugleichen. Dieser Devisenterminkontrakt ist am 31. Dezember 2006 ausgelaufen.

Neben dem US-Dollar, unserer Berichtswährung, ist der Euro unsere zweite vorrangige funktionale Währung. Die folgende Aufstellung zeigt die Wertentwicklung des Euro gegenüber dem US-Dollar.

	Geschäftsjahr zum 31. Dezember		Durchschnitt des Geschäftsjahres	
	2006	2005	2006	2005
1 US-Dollar gegenüber 1 Euro	1,3197	1,1842	1,2560	1,2446

Das Unternehmen geht ein Wechselkursrisiko ein, sobald eine der operativen Tochtergesellschaften ein Kauf- oder Verkaufgeschäft in einer anderen als ihrer eigenen funktionalen Währung abschließt. Unser Fremdwährungsrisiko entsteht aus auf Devisen lautende Forderungen sowie aus festen Verpflichtungen zum zukünftigen Kauf von Dienstleistungen und Lieferungen in Währungen, die nicht die funktionale Währung der jeweiligen Tochtergesellschaft sind. Zudem unterliegt die unternehmensinterne Finanzierung zwischen IFCO SYSTEMS N.V. und IFCO SYSTEMS North America einem Währungsrisiko.

9. Ertragssteuern

Die Hauptposten des Ertragssteueraufwandes des Unternehmens für die am 31. Dezember 2006 und 2005 abgeschlossenen Geschäftsjahre sind folgende:

In Tausend US-Dollar	Geschäftsjahr zum 31. Dezember	
	2006	2005
Tatsächliche Ertragssteuern:		
Deutschland:		
Tatsächlicher Ertragssteueraufwand	2.218	556
Anpassungen von in Vorjahren angefallenen tatsächlichen Ertragssteuern	(8)	(12)
	2.210	544
Ausland:		
Tatsächlicher Ertragssteueraufwand	4.629	3.152
Anpassungen von in Vorjahren angefallenen tatsächlichen Ertragssteuern	–	(738)
	4.629	2.414
Tatsächlicher Ertragssteueraufwand, netto	6.839	2.958
Latenter Ertragssteuerertrag, netto	(354)	(952)
In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesener Ertragssteueraufwand	6.485	2.006

Die Abweichungen zwischen dem Ertragssteueraufwand und den Beträgen, die durch Anwendung der entsprechenden Konzernsteuersätze auf die Erträge aus fortgeführten Aktivitäten vor Ertragssteuern ermittelt wurden, kommen wie folgt zustande:

In Tausend US-Dollar	Geschäftsjahr zum 31. Dezember	
	2006	2005
Ergebnis vor Steuern aus fortgeführten Aktivitäten	44.438	46.562
Ertragssteueraufwand zum Konzernsteuersatz (jeweils 38,0% für 2006 und 2005)	16.886	17.694
Zunahme (Abnahme) durch:		
Nicht erfasste steuerliche Verluste	(7.362)	(13.635)
Differenzen zwischen Konzernsteuersätzen und örtlichen gesetzlichen Steuersätzen	(3.001)	(2.823)
Änderung von Steuersätzen	–	166
Nicht ertragsabhängige Steuern	–	587
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	604	977
Steueranpassungen aus Vorjahren	(8)	(750)
Sonstiges	(634)	(210)
In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesener Ertragssteueraufwand	6.485	2.006

Die aktiven und passiven latenten Steuern des Unternehmens setzen sich wie folgt zusammen:

In Tausend US-Dollar	2006	31. Dezember 2005
Aktive latente Ertragssteuern:		
Verlustvorträge	57.301	31.434
RPC-Anschaffungskosten	9.428	9.349
Zinsbegrenzung	6.118	6.348
Abzug für Aktienoptionen	1.621	–
Verlust aus eingestellten Geschäftsbereichen	477	844
Patente	144	160
Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen	324	672
Abweichungen bei der Vorratsbewertung	172	365
Sonstige Rückstellungen und Rücklagen	2.497	3.470
Sonstiges	4.322	4.627
Zwischensumme aktive latente Ertragssteuern	82.404	57.269
Verrechnet mit passiven latenten Ertragssteuern	(71.751)	(50.428)
Summe aktive latente Ertragssteuern	10.653	6.841
Passive latente Ertragssteuern:		
Sonderabschreibung	68.930	43.318
Kreditkosten	1.463	1.659
Sonstiges	5.813	8.247
Zwischensumme passive latente Ertragssteuern	76.206	53.224
Verrechnet mit aktiven latenten Ertragssteuern	(71.751)	(50.428)
Summe passive latente Ertragssteuern	4.455	2.796
Aktive latente Ertragssteuern, netto	6.198	4.045

Der Abzug für Aktienoptionen (1,6 Millionen US-Dollar) und die entsprechende Auswirkung auf den Nettobetriebsverlust (0,8 Millionen US-Dollar) sind unter Eigenkapital erfasst worden (2,4 Millionen US-Dollar), wie auch die Fremdwährungsanpassungen. Alle anderen Änderungen sind ergebniswirksam erfasst.

Zum 31. Dezember 2006 verfügte das Unternehmen über folgende steuerliche Nettoverlustvorträge:

In Tausend US-Dollar	Betrag
Deutschland	212.703
USA	101.770
Andere europäische Länder	49.084
Summe	363.557

Die der Geschäftstätigkeit in Deutschland zugeordneten Verlustvorträge sowie zusätzliche Gewerbesteuerverlustvorträge (zum 31. Dezember 2006 rund 166,5 Millionen US-Dollar) sind unbegrenzt vortragsfähig. Die Verlustvorträge, die der Geschäftstätigkeit in den USA zugeordnet sind, verfallen zwischen 2021 und 2024. Die der Geschäftstätigkeit in anderen europäischen Ländern zugeordneten Verlustvorträge verfallen wie folgt: rund 0,4 Millionen US-Dollar zwischen 2007 und 2009 sowie rund 6,9 Millionen US-Dollar zwischen 2010 und 2015. Die übrigen Verlustvorträge sind unverfallbar. Alle Verlustvorträge können mit künftigen steuerpflichtigen Erträgen, die demselben Besteuerungsrecht unterliegen, verrechnet werden. Den USA zugeordnete Verlustvorträge unterliegen allerdings gemäß dem Steuergesetzbuch der USA, dem Internal Revenue Code, Abschnitt 382, einer Abzugsbegrenzung. Deutschland zugeordnete Verlustvorträge unterliegen einer Begrenzung gemäß § 10d EStG. Das Unternehmen hat bestimmte Steuerstrategien entwickelt, die geeignet sind, die Auswirkungen der Begrenzung der Verlustnutzung für künftige Jahre zu reduzieren. Für alle Verlustvorträge steht noch eine endgültige Bestätigung seitens der jeweiligen örtlichen Steuerbehörden aus, und sie werden möglicherweise nach einer weiteren Prüfung berichtigt.

In 2005 und 2006 hat das Unternehmen bestimmte aktive latente Steuern in den USA und Deutschland aktiviert, da die Betriebsergebnisse des Unternehmens die Wahrscheinlichkeit der Nutzung dieser aktiven latenten Steuern in den nächsten drei (2005: zwei) Jahren erhöht haben. Das Unternehmen verfügt in den nächsten drei Jahren auf der Grundlage der geplanten Verwendung der Verlustvorträge über aktivierte latente Steuern in Höhe von 9,8 Millionen US-Dollar in Deutschland und 18,8 Millionen US-Dollar in den USA. Ein positives zu versteuerndes Einkommen in den nächsten drei Jahren und die Erhöhung des Prognosezeitraums von zwei auf drei Jahre sind angesichts der bereits 2006 in den USA und Deutschland erzielten positiven Betriebsergebnisse und der Steuerplanungsstrategie im Hinblick auf das Abschreibungsvolumen für RPCs in Deutschland wahrscheinlich. Es werden keine aktiven latenten Steuern für Verlustvorträge in Höhe von insgesamt 188 Millionen US-Dollar aktiviert, davon rund 94 Millionen US-Dollar in Deutschland, rund 47 Millionen US-Dollar in den USA und rund 45 Millionen US-Dollar in den anderen europäischen Ländern.

Keine latenten Steuern sind für temporäre Wertdifferenzen in Höhe von 18 Millionen US-Dollar im Zusammenhang mit Ergebnissen ausländischer Tochtergesellschaften gebildet worden, weil diese Gewinne entweder nicht steuerpflichtig sind oder für einen unbestimmten Zeitraum reinvestiert werden sollen. Wenn

latente Steuern für diese temporären Wertdifferenzen erfasst würden, so würde die Steuerschuld lediglich auf dem jeweiligen Quellensteuersatz unter Berücksichtigung – soweit zutreffend – des deutschen Steuersatzes von 5% auf Unternehmensdividenden beruhen. Die Höhe dieser nicht erfassten latenten Steuerschuld konnte nicht mit vertretbarem Aufwand hergeleitet werden.

10. Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

Aktionäre

Zum 20. Februar 2007 werden nach wie vor 88,9% der Stammaktien von IFCO SYSTEMS von Island International Investment Limited Partnership (Island LP) gehalten, deren Managing General Partner Cortese N.V. (ein auf den Niederländischen Antillen ansässiges Unternehmen) ist. Wirtschaftliche Eigentümer von Cortese N.V. sind die Kommanditgesellschaften, die zusammen den Fond Apax Europe V bilden. Als Obergesellschaft dieser Kommanditgesellschaften wird Apax Europe V GP Co. Limited, der General Partner von Apax Europe V GP L.P., der wiederum General Partner der Kommanditgesellschaften ist, betrachtet. Apax Europe V GP Co. Limited ist eine Gesellschaft mit eingetragenem Geschäftssitz in Guernsey. Dem Executive Management von IFCO SYSTEMS gehören nach wie vor indirekt 8,4% des Aktienkapitals von IFCO SYSTEMS.

Supervisory Board

Name	Position
Dr. Bernd Malmström	Chairman
Michael Phillips	Vice Chairman I
Christoph Schoeller	Vice Chairman II
Hervé Defforey	
Ralf Gruss	
Dr. Philipp Gusinde	

Board of Managing Directors

Name	Position
Karl Pohler	Managing Director
Douwe Terpstra	Managing Director

Unserem Board of Managing Directors wurde 2006 eine Vergütung in Höhe von 2,0 Millionen US-Dollar gezahlt. Dabei bezieht Herr Pohler lediglich als Mitglied des Executive Management Committee eine Vergütung und hat keinen Anspruch auf eine gesonderte Vergütung für seine Tätigkeit als Mitglied des Board of Managing Directors.

Executive Management Committee

Name	Position
Karl Pohler	Chief Executive Officer
Michael W. Nimtsch	Chief Financial Officer
Wolfgang Orgeldinger	Chief Operating Officer
David S. Russell	President, IFCO SYSTEMS North America

Für 2006 wird sich die Barvergütung für unsere vier Executive Manager auf insgesamt rund 5,6 Millionen US-Dollar (2005: 5,7 Millionen US-Dollar) belaufen, bestehend aus 1,9 Millionen US-Dollar Grundgehalt (2005: 1,9 Millionen US-Dollar) und 3,7 Millionen US-Dollar variable Bonuszahlungen (2005: 3,8 Millionen US-Dollar). Damit entsprach die variable Komponente 2006 rund 65,3% der Gesamtvergütung (2005: 66,6%). Dies spiegelt die Politik des Unternehmens wider, den Schwerpunkt auf die variable leistungsabhängige Vergütung zu legen. Näheres zu den im Rahmen des Management Share Incentive-Plans gewährten Aktienoptionen ist dem Abschnitt Vergütungs- und Versorgungsprogramme für Mitarbeiter zu entnehmen.

Arbeitsverträge

Das Unternehmen hat mit den Mitgliedern des Executive Management Committee Arbeitsverträge abgeschlossen. Die Grundgehaltzahlungen, die nach den Festlegungen dieser Verträge zum 31. Dezember 2006 noch ausstanden, sind folgende:

In Tausend US-Dollar	Betrag
2007	1.979
2008	–
2009	–
Summe	1.979

Außer Transaktionen im Zusammenhang mit Dienstleistungsverträgen und der Vergütung von Auslagen hat es im Geschäftsjahr keine Transaktionen zwischen dem Unternehmen und nahe stehenden Unternehmen und Personen gegeben.

11. Sonstige finanzielle Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

Rechtsstreitigkeiten

2001 und 2002 haben Arthur Stöckli (Stöckli) und das mit Stöckli verbundene Unternehmen Asto Consulting Innovative Marketing S.A. (Asto) beim Landgericht München im Zusammenhang mit bestimmten Verträgen, die IFCO SYSTEMS Europe mit Stöckli und Asto abgeschlossen hatte, mehrere Klagen gegen das Unternehmen eingereicht. Klagegegenstand ist die Erstattung bestimmter Verkaufsprovisionen, Vergütungen und Aufwendungen unter Berufung auf einen zwischen IFCO SYSTEMS Europe und Stöckli abgeschlossenen Geschäftsbesorgungsvertrag über den Verkauf bestimmter Produkte in Spanien sowie eines zwischen einer früheren IFCO-Tochtergesellschaft und Asto abgeschlossenen Vertrages über die Förderung der Geschäftstätigkeit in Lateinamerika. Andere anhängige Klagen wurden 2004 beigelegt. Zum 31. Dezember 2006 wurde eine Rückstellung in Höhe von 0,4 Millionen US-Dollar (2005: 0,4 Millionen US-Dollar) gebildet.

Im Mai und Juni 2003 wurden beim State Court Illinois in Cook County zwei Klagen gegen das Unternehmen und einige seiner Tochtergesellschaften sowie mehrere Kunden, ICS und einige ICS-Töchter eingereicht, die auf dem Vorwurf basieren, am Acme Barrel-Standort seien Mitte des Jahres 2001 oder davor umweltbelastende Stoffe, toxische Substanzen und Chemikalien freigesetzt worden. Die erste Klage wurde im Mai 2003 von rund 481 Klägern eingereicht, die entweder behaupteten, den aus der Anlage freigesetzten Substanzen persönlich ausgesetzt gewesen zu sein oder andere angeblich geschädigte Personen zu vertreten. Die Klage umfasst neben dem Vorwurf der Körperverletzung auch die der fahrlässigen Tötung. Bei der zweiten Klage vom Juni 2003 geht es um fahrlässige Tötung. Hier wird als Todesursache eines Mannes, der in einem dem Standort gegenüberliegenden Gebäude arbeitete, der Kontakt mit Emissionen aus der Anlage angegeben. Die Kläger in beiden Verfahren fordern Schadensersatz in unbestimmter Höhe. Derzeit kann das Unternehmen die eventuelle Berechtigung oder die Konsequenzen dieser Forderungen nicht genau einschätzen. Sie ist zwar der Ansicht, dass Verfahren dieser Art im Allgemeinen sehr faktenintensiv sind, wodurch bis zu ihrem Abschluss Jahre vergehen können, doch kann sie keine sicheren Angaben über den eventuellen Zeitpunkt ihres Abschlusses machen. Zu den weiteren genannten Beklagten gehören auch ehemalige Kunden der Acme Barrel, gegenüber denen sich das Unternehmen verpflichtet hatte, die Haftung für bestimmte umweltbezogene Ansprüche zu übernehmen und sie schadlos zu halten. Das Unternehmen kann den Umfang, in

dem diese Kunden möglicherweise haftungspflichtig werden oder Anspruch auf Schadensersatz seitens IFCO SYSTEMS haben werden, nicht einschätzen. Das Unternehmen hat sich bereit erklärt, die Verteidigung von ICS, der Muttergesellschaft von ICS und einigen verbundenen Unternehmen, die als Beklagte benannt wurden, auf der Grundlage zu übernehmen, dass die Forderungen einen Anspruch begründen könnten, der durch die Haftungserklärung im Vertrag über den Verkauf der Acme Barrel abgedeckt ist. Zudem haben einige beklagte Kunden Gegenklagen gegenüber verschiedenen Acme-Beklagten erhoben. Das Unternehmen kann nicht vorhersagen, welche Maßnahmen andere Beklagte ergreifen könnten oder ob derartige Maßnahmen ihm schaden könnten. Das Unternehmen wird den Vorwürfen energisch entgegentreten. Sollte es jedoch für das Unternehmen oder die Parteien, gegenüber denen das Unternehmen haftet, zu einem negativen Ausgang der Verfahren kommen, könnten die Geschäftstätigkeit, die Liquidität, die Betriebsergebnisse und die Finanzlage des Unternehmens wesentlich beeinträchtigt werden. Zum 31. Dezember 2006 wurde eine Rückstellung von 0,8 Millionen US-Dollar für geschätzte künftige Kosten für Klageabwendung gebildet. Im Juli 2006 wurden wir über eine Klage der Stadt Chicago gegen eine unserer Tochtergesellschaften in Kenntnis gesetzt, in der diese aufgefordert wird, das Chicagoer Fasslager entweder abzureißen oder in einen für die Stadt Chicago angemessenen Zustand zu versetzen. Obwohl das Unternehmen bezüglich dieser Forderung noch mit der Stadt Chicago in Gesprächen steht, sind 2006 Rückstellungen in Höhe von rund 0,5 Millionen US-Dollar zur Deckung der geschätzten Abriss- und sonstigen Kosten gebildet worden, die sich letztendlich in diesem Zusammenhang ergeben könnten. Siehe hierzu auch die Erläuterungen unter „Eingestellte Geschäftsbereiche“.

ING Barings Limited hat das Unternehmen auf Erstattung von Kosten von rund 1,6 Millionen US-Dollar, angefallen im Rahmen der 2001 und 2002 durchgeführten finanziellen Restrukturierung des Unternehmens, verklagt. 2005 gab das Bezirksgericht Amsterdam der Klage von ING statt, und das Unternehmen zahlte 1,2 Millionen Euro (1,4 Millionen US-Dollar). Im November 2005 hat das Unternehmen Berufung gegen das Urteil eingelegt. Die entsprechende Gerichtsverhandlung fand am 7. Februar 2007 statt.

Am 19. April 2006 wurden mehrere Standorte und Anlagen bestimmter US-Töchter des Unternehmens von Beamten des U.S. Immigration and Customs Enforcement („ICE“), der für die Ermittlungsarbeit zuständigen Unterbehörde des US-Ministerium für Homeland Security („DHS“ – Ministerium für Landes-

sicherheit), durchsucht. Am gleichen Tag wurden außerdem bestimmte Anlagen dieser US-Töchter des Unternehmens mittels Durchsuchungsbefehl durchsucht. Dabei wurden weniger als 10 frühere und jetzige Mitarbeiter verhaftet, Unterlagen beschlagnahmt, und das ICE nahm eine gewisse Anzahl Personen, die für verbundene Unternehmen tätig waren, als illegale Einwanderer in Gewahrsam. Die Verhaftung der früheren und jetzigen Mitarbeiter wurde durch den Verdacht ausgelöst, dass sie an der Beschäftigung von illegalen Einwanderern ohne Arbeitserlaubnis in einer Anlage im Norden des Staates New York beteiligt gewesen seien. Gegen das Unternehmen und seine Tochtergesellschaft ist bisher kein Strafantrag gestellt noch Anklage erhoben worden. Allerdings werden die US-Töchter des Unternehmens weiter daraufhin überprüft, ob die vermuteten Beschäftigungspraktiken auch an anderen Standorten vorkamen bzw. dem Management bekannt waren oder von ihm geduldet wurden. Die US-Regierung hat sich bisher nicht dazu geäußert, ob weitere Führungskräfte oder Mitarbeiter des Unternehmens oder seiner Töchter (außer den am 19. April 2006 verhafteten) Gegenstand von Nachforschungen sind. Das Unternehmen und seine Tochtergesellschaften haben ihre Bereitschaft erklärt, voll und ganz mit den US-Regierungsbehörden bei der Untersuchung dieser Angelegenheit zu kooperieren. Zum 31. Dezember 2006 ist eine Rückstellung von 1,6 Millionen US-Dollar für Rechtskosten gebildet worden.

Im Übrigen laufen diverse andere Rechtssachen gegen das Unternehmen, die sich aus der normalen Geschäftstätigkeit ergeben haben. Nach Rücksprache mit seinen Rechtsberatern ist das Management der Auffassung, dass die abschließende Beilegung dieser Streitigkeiten keinen wesentlichen Einfluss auf den beiliegenden Konzernabschluss haben dürfte.

Versicherungen

Das Unternehmen hat eine ganze Reihe von Versicherungen abgeschlossen, darunter allgemeine Versicherungen und Fahrzeughaftpflichtversicherungen, Haftpflichtversicherungen für Handlungen des Managements, Gebäudeversicherungen, Betriebsunterbrechungsversicherungen und eine allgemeine Umbrella-Versicherung.

IFCO SYSTEMS North America ist gegen bestimmte durch Betriebsunfall oder Berufskrankheiten begründete Forderungen bis zur Höhe von 0,1 Millionen US-Dollar pro Jahr und Person sowie gegen Entschädigungsansprüche von Arbeitnehmerern bis zur Höhe von 0,3 Millionen US-Dollar pro Ereignis pro Jahr versichert. Rückstellungen für erwartete künftige Zahlungen werden aufgrund der von IFCO SYSTEMS North America

abgegebenen Schätzung der Gesamtverbindlichkeiten für alle offenen und nicht gestellten Ansprüche gebildet. Zum 31. Dezember 2006 hat das Management 3,8 Millionen US-Dollar (2005: 2,8 Millionen US-Dollar) zurückgestellt. Das Management geht davon aus, dass diese Summe angemessen ist, um die bekannten sowie die noch nicht gestellten Entschädigungsforderungen wegen Betriebsunfalls oder beruflich bedingter Krankheiten von Arbeitnehmern abzudecken.

Leasing- und Mietvereinbarungen

Das Unternehmen mietet bestimmte Anlagen und Maschinen im Rahmen von unkündbaren Mietleasingverhältnissen (sogenannte Operating Leases). Die Mietzahlungen werden über die Laufzeit des Leasingvertrages linear als Aufwand verbucht. Die künftigen Mindestmietzahlungen im Rahmen dieser Mietleasingverhältnisse stellen sich zum 31. Dezember 2006 wie folgt dar:

In Tausend US-Dollar	2006	Betrag 2005
2006	–	16.842
2007	20.894	12.488
2008	15.450	8.298
2009	10.170	5.068
2010	6.820	3.196
2011	4.895	–
danach	4.094	2.774
	62.323	48.666

Die Mietaufwendungen im Rahmen von Mietleasingverträgen beliefen sich 2006 und 2005 auf 21,3 bzw. 21,2 Millionen US-Dollar.

12. Vergütungs- und Versorgungsprogramme für Mitarbeiter

Aktionsoptionsplan

Im März 2000 genehmigte der Board of Directors den Aktienoptionsplan 2000 („Stock Option Plan“). Dieser sieht die Gewährung von Aktienoptionen an die Directors, das Executive Management und sonstige Mitarbeiter des Unternehmens vor und läuft im März 2010 aus. Die Bedingungen für die Gewährung werden generell vom Board of Directors festgelegt.

2003 gewährte der Board of Directors des Unternehmens bestimmten Mitgliedern des Managements und des Board of Directors Optionen zum Kauf von insgesamt rund 1,5 Millionen Stammaktien. Der Ausübungspreis für jede einzelne dieser Optionen entsprach dem Wert der Stammaktien des Unter-

nehmens zum Zeitpunkt der Ausgabe. Die Aktienoptionen können ab ihrer Ausübbarkeit über einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren ausgeübt werden.

2004 gewährte der Board of Directors des Unternehmens bestimmten Mitgliedern des Managements Optionen zum Kauf von insgesamt rund 0,8 Millionen Stammaktien des Unternehmens. Der Ausübungspreis für jede einzelne dieser Optionen entsprach dem Wert der Stammaktien des Unternehmens zum Zeitpunkt der Ausgabe. Diese Optionen verfallen 5 Jahre nach dem Zeitpunkt ihrer Ausübbarkeit, die von der Erreichung definierter operativer Ziele jeweils in den Jahren 2004, 2005 und 2006 abhängig ist.

2006 gewährte der Board of Managing Directors bestimmten Managern Optionen zum Kauf von insgesamt rund 0,1 Millionen Stammaktien des Unternehmens. Der Ausübungspreis für jede einzelne dieser Optionen entsprach dem Wert der Stammaktien des Unternehmens zum Zeitpunkt der Ausgabe. Diese Optionen verfallen 5 Jahre nach dem Zeitpunkt ihrer Ausübbarkeit, die von der Erreichung definierter operativer Ziele jeweils in den Jahren 2007, 2008 und 2009 abhängig ist.

2006 und 2005 erfasste das Unternehmen für aktienbasierte Vergütungen einen Aufwand von insgesamt 0,7 bzw. 1,5 Millionen US-Dollar. Der Anteil dieses Aufwands, der auf aktienbasierte Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente entfällt, beträgt 0,2 Millionen US-Dollar (2005: 0,4 Millionen US-Dollar).

US-Dollar, außer Anzahl Optionen	Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2006			Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2005		
	Anzahl der Optionen	Spanne des Ausübungspreises	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis	Anzahl der Optionen	Spanne des Ausübungspreises	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis
Zu Jahresbeginn in Umlauf	1.593.436	1,87 – 6,39	3,04	2.023.333	2,14 – 5,01	3,26
Gewährt	142.500	10,39 – 13,22	12,84	25.100	7,09 – 7,09	7,09
Ausgeübt	(543.001) ⁽²⁾	1,89 – 6,89	2,70	(434.997) ⁽¹⁾	1,86 – 4,43	2,53
Verfallen	(17.334)	1,90 – 7,13	4,62	(20.000)	2,04 – 2,07	2,06
Zum Jahresende in Umlauf	1.175.601 ⁽³⁾	2,09 – 13,21	4,75	1.593.436	1,87 – 6,39	3,04
Zum Jahresende ausübare Optionen	737.034		3,31	756.323		2,61
Gewichteter durchschnittlicher beizulegender Zeitwert der im Jahresverlauf gewährten Optionen	3,78			1,84		
Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit der am Jahresende ausstehenden Optionen			4,42			4,74

⁽¹⁾ Der gewichtete durchschnittliche Aktienkurs zum Zeitpunkt der Optionsausübung beträgt 10,59 US-Dollar.

⁽²⁾ Der gewichtete durchschnittliche Aktienkurs zum Zeitpunkt der Optionsausübung beträgt 12,20 US-Dollar.

⁽³⁾ Zusätzlich sind Optionen auf 159.996 Aktien vorhanden, die in Übereinstimmung mit IFRS 2 nicht erfasst wurden, da sie am oder vor dem 7. November 2002 gewährt worden waren.

Der beizulegende Zeitwert der Optionen wurde zum Zeitpunkt der Gewährung mittels des Black-Scholes-Optionspreismodells und der folgenden gewichteten Durchschnittsannahmewerte für 2006 und 2005 geschätzt:

	Q4 2006	Q1 2006	2005
Risikofreier Zinssatz	3,75%	3,79%	3,12%
Dividendenrendite	3,00%	3,00%	3,00%
Volatilitätsfaktor	33,00%	34,40%	30,10%
Gewichtete durchschnittliche erwartete Laufzeit	7,50 Jahre	7,68 Jahre	7,50 Jahre

Die erwartete Volatilität basiert auf der Annahme, dass von historischen Volatilitäten auf künftige Trends geschlossen werden kann, wobei allerdings die Volatilität, die sich letztendlich tatsächlich einstellt, von den getroffenen Annahmen abweichen kann.

Management Share Incentive-Plan

Im Januar 2003 billigte der Board of Directors des Unternehmens den Management Share Incentive-Plan 2003 (MSIP - auf Aktien basierendes Vergütungssystem für das Management), aufgrund dessen IFCO SYSTEMS bestimmten Mitgliedern des Executive Managements Optionen zum Kauf von insgesamt 2,3 Millionen Stammaktien gewährte. Die Aktienzuteilung erfolgte in drei Tranchen mit jeweils unterschiedlichen Ausübungsbedingungen. Ein Drittel der Optionen war umgehend ausübbar. Die verbleibenden Aktienoptionen konnten in Abhängigkeit vom zukünftig erreichten Unternehmenswert ausgeübt werden. Im August 2004 wurden von den Executive Managers rund 1,1 Millionen Optionen im Rahmen des MSIP ausgeübt. Der Mehrheitsaktionär von IFCO SYSTEMS, Island LP, erklärte sich bereit, die aus der Ausübung der Optionen resultierenden Aktien zu 2,75 Euro pro Aktie zu erwerben. Das Executive Management Team nutzte die Erträge dieser Transaktion zusammen mit privaten Mitteln, um eine Beteiligung an Island LP zu erwerben, die zum 31. Dezember 2006 einer indirekten Beteiligung von insgesamt rund 8,4% am Aktienkapital von IFCO SYSTEMS entspricht. Die verbliebenen, nicht ausgeübten 1,2 Millionen Optionen des MSIP wurden zurückgenommen. 2006 und 2005 verbuchte IFCO SYSTEMS für aktienbasierte Vergütungen einen Gesamtaufwand in Höhe von 0,5 bzw. 1,1 Millionen US-Dollar. Der beizulegende Zeitwert wurde mittels des Black-Scholes-Optionspreismodells geschätzt.

Mitarbeitervermögensbildungsprogramm

IFCO SYSTEMS North America fördert ein Vermögensbildungsprogramm nach dem Defined Contribution Profit Sharing-Prinzip („das Programm“). Die teilnehmenden Arbeitnehmer können Beträge bis zum gemäß den Vorschriften der US-Bundessteuerbehörde zulässigen Maximum auf ihr Konto einzahlen. Das Unternehmen stockt diese Beiträge dann auf der Grundlage der im Programm festgelegten Prozentsätze auf. Die Beiträge des Arbeitnehmers und des Unternehmens werden zusammen nach Vorgabe des einzelnen Arbeitnehmers investiert. Die Arbeitgeberbeiträge zum Programm beliefen sich 2006 und 2005 auf jeweils 0,9 Millionen US-Dollar.

Deutsche Rentenversicherung

Das Unternehmen hat 2006 und 2005 jeweils 0,9 Millionen US-Dollar für Mitarbeiter in die deutsche Rentenversicherung eingezahlt und als Aufwand erfasst.

13. Geschäftsbereiche

Das Unternehmen wendet IAS 14 „Segmentberichterstattung“ an. Die Geschäftsbereiche des Unternehmens sind entsprechend den Produkten und Dienstleistungen gegliedert, die es anbietet. Entsprechend diesem organisatorischen Aufbau umfassen die fortgeführten Aktivitäten des Unternehmens zwei Hauptgeschäftsbereiche: RPC-Management-Services und Pallet-Management-Services. Der Geschäftsbereich RPC-Management-Services vermietet RPCs, die hauptsächlich für Obst und Gemüse Verwendung finden. Der Geschäftsbereich Pallet-Management-Services in den USA recycelt Holzpaletten. Die Spalte Corporate in der folgenden Übersicht enthält unternehmensübergreifende Posten, die keinem Geschäftsbereich zugeordnet sind. Der Geschäftsbereich Pallet Pooling, der in Kanada Paletten hauptsächlich für landwirtschaftliche und industrielle Produkte vermietet hatte, wird als eingestellter Geschäftsbereich ausgewiesen, da er 2005 verkauft wurde. Daher sind alle Zahlen der Gewinn- und Verlustrechnung und der Kapitalflussrechnung auf Konzernebene, die in diesem Unternehmensbericht enthalten sind, angepasst worden, um nur die Ergebnisse der fortgeführten Aktivitäten wiederzugeben. Die Bilanzdaten früherer Perioden wurden nicht um den Geschäftsbereich Pallet Pooling bereinigt.

Die in den Geschäftsbereichen verwendeten Rechnungslegungsgrundsätze sind die gleichen wie diejenigen, die im Konzernanhang unter Zusammenfassung der wesentlichen Rechnungslegungsgrundsätze angegeben sind.

In Tausend US-Dollar	Fortgeführte Aktivitäten			Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2006		
			Nicht zugeordnet	Summe	Eingestellter Geschäftsbereich	Summe Operations
	RPC- Management- Services	Pallet- Management- Services	Corporate		Pallet Pooling	
Umsatz	285.113	362.123	–	647.236	–	647.236
Ergebnis						
Betriebsergebnis	53.559	5.671	(7.191)	52.039	–	52.039
Nettogewinn aus Anpassung RPC-Pool				11.396		11.396
Zinsaufwendungen				(19.332)		(19.332)
Zinserträge				650		650
Factoringkosten				(439)		(439)
Fremdwährungsverlust, netto				(2)		(2)
Beteiligungsergebnis, netto				265		265
Sonstige Verluste, netto				(140)		(140)
Ergebnis der Finanzierungstätigkeit				(18.998)		(18.998)
Gewinn vor Steuern aus fortgeführten Aktivitäten				44.437		44.437
Ertragssteueraufwand				(6.485)		(6.485)
Ergebnis vor eingestellten Geschäftsbereichen				37.952		37.952
Verlust aus eingestellten Geschäftsbereichen				(665)		(665)
Jahresüberschuss				37.287		37.287
Aktiva und Passiva						
Summe Aktiva	480.685	196.647	21.008	698.340	1	698.341
Summe Passiva	262.480	32.227	169.776	464.483	–	464.483
Geschäfts- und Firmenwert	36.873	118.826	–	155.699	–	155.699
Sonstige Segmentinformationen						
Investitionsausgaben	99.235	1.636	429	101.300	–	101.300
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	(99.235)	(1.636)	(429)	(101.300)	–	(101.300)
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	(15.570)	(8.425)	3.331	(20.664)	(1.873)	(22.537)

Ein Wertminderungsaufwand von 1,5 Millionen US-Dollar ist im Jahresüberschuss des Geschäftsbereichs RPC-Management-Services erfasst. Weitere Details hierzu sind dem Konzeranhang unter Sachanlagen zu entnehmen.

In Tausend US-Dollar	Fortgeführte Aktivitäten			Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2005		
			Nicht zugeordnet	Summe	Eingestellter Geschäfts- bereich	Summe Operations
	RPC- Management- Services	Pallet- Management- Services	Corporate		Pallet Pooling	
Umsatz	239.763	336.511	–	576.274	–	576.274
Ergebnis						
Betriebsergebnis	46.965	29.314	(10.051)	66.228	–	66.228
Zinsaufwendungen				(18.373)		(18.373)
Zinserträge				812		812
Factoringkosten				(320)		(320)
Fremdwährungsverlust, netto				(2.488)		(2.488)
Beteiligungsergebnis, netto				977		977
Sonstige Verluste, netto				(274)		(274)
Ergebnis der Finanzierungstätigkeit				(19.666)		(19.666)
Gewinn vor Steuern aus fortgeführten Aktivitäten				46.562		46.562
Ertragssteueraufwand				(2.006)		(2.006)
Ergebnis vor eingestellten Geschäftsbereichen				44.556		44.556
Verlust aus eingestellten Geschäftsbereichen				(3.651)		(3.651)
Jahresüberschuss				40.905		40.905
Aktiva und Passiva						
Summe Aktiva	407.483	196.226	24.973	628.682	1.799	630.481
Summe Passiva	249.659	31.611	147.742	429.012	–	429.012
Geschäfts- und Firmenwert	34.094	118.826	–	152.920	–	152.920
Sonstige Segmentinformationen						
Investitionsausgaben	78.997	4.648	302	83.947	63	84.010
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	(78.938)	(4.517)	(302)	(83.757)	8.211	(75.546)
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	(6.212)	(25.009)	27.643	(3.578)	(8.395)	(11.973)

Die Umsatzerlöse des Unternehmens schlüsseln sich nach Ländern (Standort der Kunden) wie folgt auf:

In Tausend US-Dollar	Geschäftsjahr zum 31. Dezember	
	2006	2005
Deutschland	63.284	55.083
Spanien	44.680	37.445
Italien	36.932	35.528
Schweiz	27.043	26.288
Frankreich	16.449	16.789
Norwegen	12.684	11.435
Großbritannien	12.423	12.852
Sonstige	19.479	17.805
Europa	232.974	213.225
USA	414.262	363.049
Konsolidiert	647.236	576.274

Die Gesamtaktiva des Unternehmens schlüsseln sich nach geografischen Regionen wie folgt auf:

In Tausend US-Dollar	Geschäftsjahr zum 31. Dezember	
	2006	2005
Europa	402.646	363.079
USA	295.694	265.603
Kanada	1	1.799
Konsolidiert	698.341	630.481

Die Investitionsausgaben des Unternehmens für fortgeführte Aktivitäten schlüsseln sich nach geografischen Regionen wie folgt auf:

In Tausend US-Dollar	Geschäftsjahr zum 31. Dezember	
	2006	2005
USA (einschließlich des Erwerbs der CHEP RPC in 2006)	53.416	32.280
Europa	47.884	51.667
Konsolidiert	101.300	83.947

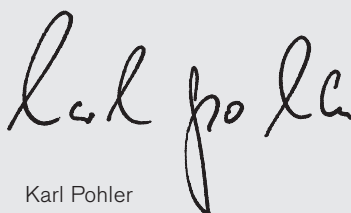
14. Beteiligungen

In den folgenden Tabellen sind die Finanzdaten der Beteiligungen (at Equity) IFCO-Japan und IFCO-Argentinien des Geschäftsbereichs RPC-Management-Services – für beide zusammengerechnet – angegeben. Das Unternehmen weist für 2006 und 2005 in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung rund 0,3 bzw. 1,0 Millionen US-Dollar als Ergebnis aus den Beteiligungen gemäß den vertraglich festgelegten Anteilen an deren Nettoergebnissen aus. Das Geschäftsjahr von IFCO-Japan endete am 31. Dezember 2006 und das Geschäftsjahr von IFCO-Argentinien am 30. Juni 2006. Das Unternehmen hat die Ergebnisse von IFCO-Argentinien auf Grundlage des Zwischenabschlusses zum 31. Dezember 2006 konsolidiert.

In Tausend US-Dollar	31. Dezember	
	2006	2005
Summe Aktiva	31.246	28.658
Summe Passiva	23.465	21.768
Summe Eigenkapital	7.781	6.890

In Tausend US-Dollar	Geschäftsjahr zum 31. Dezember	
	2006	2005
Umsatz	24.244	25.727
Bruttoergebnis vom Umsatz	8.803	12.673
Betriebsergebnis	1.315	4.716
Jahresüberschuss	921	2.511

Amsterdam, den 20. Februar 2007



Karl Pohler
CEO



Michael W. Nimtsch
CFO

Vorsichtshinweis

Vorbehalt bei Zukunftsaussagen

Einige der in diesem Bericht enthaltenen Aussagen betreffen zukünftige Erwartungen, enthalten Prognosen zur Ertrags- oder finanziellen Lage von IFCO SYSTEMS oder machen andere zukunftsbezogene Angaben. Diese Angaben können finanzielle Informationen und/oder Angaben für Zeiträume nach dem Berichtszeitraum enthalten. Viele dieser Aussagen lassen sich an Begriffen wie „Ansicht“, „Erwartung“, „voraussichtlich“, „Schätzung“ oder ähnlichen in diesem Bericht verwendeten Wendungen erkennen.

Diese zukunftsbezogenen Angaben unterliegen bekannten und unbekanntem Risiken, Unsicherheiten und anderen Faktoren, die zu erheblichen Abweichungen von den in den Angaben erwarteten Ergebnissen führen können. Die zukunftsbezogenen Angaben basieren auf diversen Faktoren und wurden anhand zahlreicher von uns für angemessen erachteter Annahmen abgeleitet. Die Risiken und Unsicherheiten sind in einem separaten Abschnitt dieses Berichts behandelt.

Die Hauptfaktoren, die zu erheblichen Abweichungen der Ergebnisse von den zukunftsbezogenen Angaben führen können, werden außerdem im gesamten Bericht erörtert.

Des Weiteren weisen wir ausdrücklich darauf hin, dass es sich bei dem vorliegenden Dokument um eine Übersetzung aus dem entsprechenden englischen Originaldokument handelt. Bei Auslegungsfragen ist ausschließlich der englische Originaltext maßgebend.

Adressregister

RPC-Management-Services

Argentinien

IFCO SYSTEMS Argentina S.A.
Nave S1, Pta. 24/26
Mercado Central de Buenos Aires
Villa Celina
(1771) Buenos Aires
Argentinien
Kontakt:
Marcos Martinez de Hoz
Tel.: +54 11 54 806900

Dänemark / Norwegen

IFCO SYSTEMS Skandinavien A/S
Postboks 326
Gravene 14 A
6100 Haderslev
Dänemark
Kontakt:
Kaj Ravn-Jensen
Tel.: +45 73221822

Frankreich

IFCO SYSTEMS France S.A.S
Immeuble Le Pôle
Parc Technologique de Lyon
333 Cours du Troisième millénaire
69791 Saint Priest cedex
Frankreich
Kontakt:
Pierre-Olivier Blanchard
Tel.: +33 437259130

Deutschland / Österreich / Benelux

IFCO SYSTEMS GmbH
Zugspitzstraße 7
82049 Pullach
Deutschland
Kontakt:
Jürg Geiger
Tel.: +49 89 744910

Griechenland

IFCO SYSTEMS Hellas EPE
Poseidonos Avenue 13
174 56 Alimos, Athens
Griechenland
Kontakt:
Nikos Marnieros
Tel.: +30 210 5785184

Italien

IFCO SYSTEMS Italia Sr. L.
Via Arno 102
50019 Sesto Fiorentino, Florenz
Italien
Kontakt:
Dr. Pietropaolo Proto
Tel.: +39 055 30191

Japan

IFCO Japan Inc.
2-18 Shibakoen 2-chome
Minato-ku
Tokyo 105-0011
Japan
Kontakt:
Eijiro Tanaka
Tel.: +81 3 54017431

Niederlande (Headquarter)

IFCO SYSTEMS N.V.
Strawinskylaan 3051
1077 ZX Amsterdam
Niederlande
Kontakt:
Karl Pohler, CEO
Michael W. Nimtsch, CFO
Wolfgang Orgeldinger, COO
David S. Russell, President IFCO SYSTEMS North America
Douwe H.J. Terpstra, Managing Director
Tel.: +31 20 3012240

Spanien

IFCO SYSTEMS España Srl.
 Calle 6, No.5
 Poligono Industrial de Picassent
 46220 Picassent (Valencia)
 Spanien
 Kontakt:
 Manuel Montero Lopez
 Tel.: +34 961241800

Schweiz

IFCO SYSTEMS Schweiz GmbH
 Nordstraße 3
 5612 Villmergen
 Schweiz
 Kontakt:
 Jürg Geiger
 Tel.: + 41 56 6197474

Großbritannien / Südafrika

IFCO SYSTEMS UK Ltd.
 Compton Court
 20-24 Temple End
 High Wycombe
 Bucks HP13 5DR
 Großbritannien
 Kontakt:
 Chris Taylor
 Tel.: +44 1494 538300

USA

Reusable Container Company, LLC
 4343 Anchor Plaza Parkway
 Suite 230
 Tampa, Florida 33634
 USA
 Kontakt:
 Fred Heptinstall, RPC Division
 Tel.: +1 813 4634100

Pallet-Management-Services**USA**

IFCO SYSTEMS North America, Inc.
 13100 Northwest Freeway, Suite 625
 Houston, Texas 77040
 USA
 Kontakt:
 David S. Russell, President IFCO SYSTEMS North America
 Tel.: +1 713 3326145

Finanzkalender*

Februar 2007	Bilanzpressekonferenz und Analystenkonferenz
März 2007	Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2006
Mai 2007	Veröffentlichung des 1. Quartalsberichts
August 2007	Veröffentlichung des 2. Quartalsberichts
November 2007	Veröffentlichung des 3. Quartalsberichts
Februar 2008	Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2007
	* Vorläufige Termine. Aktuelle Termine finden Sie unter: http://www.ifcosystems.de oder http://www.ifcosystems.com

Impressum

Impressum

Herausgeber	IFCO SYSTEMS N.V., Amsterdam, Niederlande
Redaktion	Investor Relations, Marketing
Geschäftsjahr	1.1.2006 – 31.12.2006
Abschlussprüfer	Ernst & Young Accountants, Eindhoven, Niederlande
Gestaltung, Satz	Milch design GmbH, München
Fotografie	Christoph Fries, Tom Specht, Corbis, Getty Images
Druck, Lithografie	Esta Druck GmbH, Polling in Obb. Gedruckt in Deutschland

Wenn Sie zusätzliche Exemplare dieses Geschäftsberichts in deutscher oder englischer Sprache bestellen möchten, oder wenn Sie diese Berichte und aktuelle Anlegerinformationen im Internet einsehen möchten, besuchen Sie uns unter <http://www.ifcosystems.de> oder <http://www.ifcosystems.com>

Hauptsitz	IFCO SYSTEMS N.V. Strawinskylaan 3051 1077 ZX Amsterdam Niederlande
-----------	--

Kontakt für Anleger, Analysten und Presse

E-mail	ir@ifcosystems.com
Telefon	+49 (0)89-744 91 0
Fax	+49 (0)89-744 91 290

Neben dem Geschäftsbericht zum Geschäftsjahresende veröffentlicht IFCO SYSTEMS N.V. Quartalsberichte, ergänzt durch Presseinformationen. Eine Pressekonferenz für Journalisten sowie eine jährliche Analystenkonferenz geben Journalisten und Analysten zusätzlich Gelegenheit, die Geschäftsentwicklung nachzuvollziehen. Der Geschäftsbericht sowie die Quartalsberichte werden unter anderem bei der Deutschen Börse und der Netherlands Authority for the Financial Markets eingereicht. Die gesamte Finanzberichterstattung wird auf unseren Internetseiten <http://www.ifcosystems.de> oder <http://www.ifcosystems.com> veröffentlicht.

Die in diesem Dokument wiedergegebenen Bezeichnungen können Marken sein, deren Benutzung durch Dritte für deren Zwecke die Rechte der Inhaber verletzen kann.

Das Copyright der Abbildungen liegt bei IFCO SYSTEMS N.V.

© by IFCO SYSTEMS N.V.

