

Quartalsbericht II/99

Quarterly report II/99

Wir machen Innovationen serienreif.

We make innovations ready for production.



Entwicklung im ersten Halbjahr 1999/ Development in the first half of the fiscal year 1999

Auftragseingang Incoming orders

Erfreuliches Geschäftswachstum

Unsere innovativen Produkte, Systeme und Lösungen stoßen weltweit auf steigende Nachfrage. Beim Auftragseingang haben wir deshalb im zweiten Quartal deutlich zulegen können. Er stieg auf 19,8 Mio. Euro, was im Vergleich zum Vorquartal ein Plus von knapp 65 % bedeutet. Diese jüngsten Erfolge haben unsere Produkt- und Marktstrategie bestätigt und sind zudem ein eindeutiges Zeichen für die nachhaltige Belegung der von Mühlbauer belieferten Märkte.

Besonders dynamisch hat sich der Auftragseingang im Geschäftsbereich Card Automation (Fertigungsstraßen für die Chipkarten-Produktion) entwickelt. Er hat sich mit 9,3 Millionen Euro gegenüber dem Vorquartal mehr als verdoppelt. Neue Aufträge aus dem *asiatischen und amerikanischen* Raum trugen zu einem erheblichen Teil dazu bei. Dieser Trend hält an – siehe Ausblick.

Im Geschäftsbereich Semiconductor Backend Automation (Fertigungsstraßen für Nischenmärkte der Halbleitertechnik) gingen Aufträge im Wert von 5,9 Mio. Euro ein. Ausgesprochen positiv ist die Qualität der Aufträge zu beurteilen. Denn die Nachfrage kam aus Märkten mit erheblichem Zukunftspotential und sichert somit das weitere Wachstum in dieser Einheit.

Einen Sprung von gut 75 % auf 1,7 Mio. Euro machten die Aufträge im Geschäftsbereich Board Handling (Handlinglösungen für Halbleiter-Platinen). Stark intensivierte Vertriebsaktivitäten haben hier eine große Rolle gespielt.

Ähnlich explosiv stiegen die Bestellungen in der Geschäftseinheit Precision Parts & Systems (Präzisionsteilefertigung) im Vergleich zum Vorjahr. Die Aufträge von 2,9 Mio. Euro betreffen eher Systeme als einzelne Werkstücke und zeigen deutlich Erfolge bei der Umsetzung unserer Strategie "Kompetenz aus einer Hand".

Gratifying business growth

Our innovative products, systems and solutions meet globally with growing demand. For this reason, we were able to increase considerably the incoming orders during the second quarter. They rose to 19.8 million Euro, that means an increase of almost 65 % in comparison with the quarter before. These latest positive results have confirmed our product and market strategy and additionally, they are a clear sign for the lasting stimulation of the markets which are supplied by Mühlbauer.

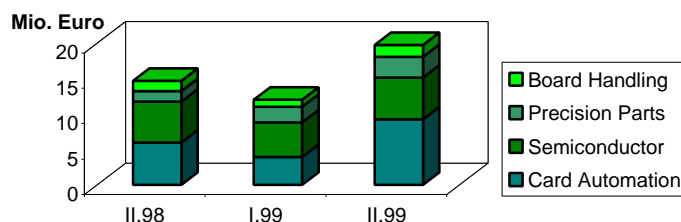
The incoming orders in the business unit Card Automation (production lines for the smart card production) developed very dynamically. With 9.3 million Euro, the incoming orders are more than twice as many as during the quarter before. New orders from the Asian and American area contributed to this fact for a considerable part. This trend continues - please see outlook.

In the business unit Semiconductor Backend Automation (production lines for niche markets of the semiconductor technology), orders of 5.9 million Euro came in. The orders' quality has to be judged very positively, because the demand came from markets with considerable future potential and for this reason, it guarantees further growth.

The orders in the business unit Board Handling (machines for working on semiconductor circuit boards) increased by more than 75 % and reached 1.7 million Euro. Considerably intensified sales activities were very important in this sector.

The orders in the business unit Precision Parts and Systems (production of precision parts) rose in a similar explosive way in comparison with the previous year. The orders of 2.9 million Euro concern rather systems than single workpieces and show considerable success concerning the realisation of the strategy „competence from one hand“.

Auftragseingang pro Quartal/ Incoming orders



Umsatzentwicklung Sales development

Auf gutem Kurs

Mühlbauer hat sich für 1999 viel vorgenommen. Zur Halbzeit des Geschäftsjahres können wir feststellen, daß wir uns voll auf Kurs bewegen. Die Auftragsdelle des vierten Quartals 1998 wirkte noch dämpfend auf den Umsatz. Da sich der Auftragseingang seit Jahresbeginn jedoch erheblich beschleunigt hat, erwarten wir im weiteren Jahresverlauf auch beim Umsatz Zuwachsraten im hohen zweistelligen Bereich. Das im gesamten Geschäftsjahr anvisierte Umsatzziel von 68 Mio. Euro werden wir deshalb mindestens erreichen - siehe Ausblick.

On good course

Mühlbauer has planned much for 1999. At half-time of the fiscal year, we can see that we are completely on course. The orders' decrease of the fourth quarter 1998 had still negative influences on the sales. As the incoming orders have however accelerated considerably since the beginning of the year, we are also expecting sales growth rates in the high doubles figures area for the rest of the year 1999. For this reason, we will reach or even surpass the planned sales goal of 68 million Euro for the total year – please see outlook.

Aus den oben genannten Gründen lag der Konzernumsatz im 1. Halbjahr mit 28,2 Mio. Euro noch etwa 5 % hinter dem Vorjahreszeitraum (29,8 Mio Euro) zurück. Von dieser Summe entfielen rd. 56 % auf den Geschäftsbereich Card Automation. Hier haben die Erlöse von 15,9 Mio. Euro um rd. 9 % gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum und um 55 % gegenüber dem Vorquartal zugenommen.

Im Geschäftsbereich Semiconductor Backend Automation schlug die Auftragsdelle des 2. Halbjahres 98 dagegen noch voll durch, weshalb der Bereichsumsatz mit 7,2 Mio. Euro rd. 25 % hinter dem gleichen Vorjahreszeitraum (9,6 Mio. Euro) zurücklag. Das entspricht rd. 26 % des Gesamtumsatzes. Unsere neuen, innovativen Produkte für zukunftssträchtige Märkte wie Smart Labels oder LEDs werden jedoch zu einem deutlichen Umsatzwachstum ab dem dritten und vierten Quartal 1999 führen.

Im Geschäftsbereich Board Handling hat der Umsatz gegenüber dem ersten Quartal schon deutlich zulegen können. Die Einheit steuerte mit 2,0 Mio. Euro rd. 7 % zum Konzernumsatz bei.

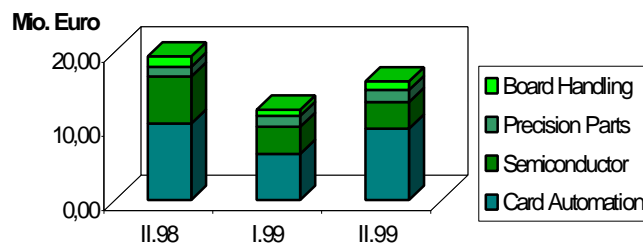
Sehr erfreulich entwickelte sich auch der Umsatz im Geschäftsbereich Precision Parts & Systems. Er ist mit 3,1 Mio. Euro gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum (2,5 Mio. Euro) um rd. 25 % gewachsen. Der Umsatzanteil beläuft sich damit auf rd. 11%.

For the above mentioned reasons, the Group's sales during the first six months was with 28.2 million Euro approximately 5 % behind the period of the previous year (29.8 million Euro). From this sum, approximately 56 % fell to the business area Card Automation. Here, the results of 15.9 million Euro increased by approximately 9 % in comparison with the same period of the previous year and by 55 % in comparison with the quarter before.

However, the orders' decrease of the second six months of 1998 was noticeable to a very great extent in the business unit Semiconductor Backend Automation. For this reason, the unit's sales with 7.2 million Euro was approximately 25 % behind the same period of the previous year (9.6). That means approximately 26 % of the total sales. But our new, innovative products for markets with a promising future like Smart Labels or LEDs will lead to a considerable sales growth from the third and fourth quarter 1999 on.

In the business unit Board Handling, the sales has already been increased considerably in comparison with the first quarter. The unit contributed with 2.0 million Euro approximately 7 % to the Group's sales. The sales' development in the business unit Precision Parts & Systems was also very gratifying. It increased with 3.1 million Euro by approximately 77 % in comparison with the same period of the previous year (2.5). With that, the sales share amounts to approximately 11%.

Quartalsumsätze/ Sales



Ergebnisentwicklung/

Income development

Stabilisierung des Konzernergebnisses

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 1999 wurde ein Nettoergebnis (Jahresüberschuß, G+V, Pos. 9) von 4,514 Mio. Euro erwirtschaftet, was sich etwa auf der Linie des Vorjahres bewegt.

Generell ist zu berücksichtigen, daß das erste Halbjahr 1999 durch die Akquisition der Rommel GmbH per 28.9.1998 nur bedingt mit dem ersten Halbjahr 1998 vergleichbar ist. Die höheren Herstellungs- und Kapitalkosten der heute unter der Geschäftseinheit Board Handling konsolidierten Rommel GmbH machen sich einerseits bei der Umsatzmarge und dem Finanzergebnis des Halbjahres 1999 bemerkbar, Synergieeffekte und Maßnahmen zur Kostensenkung dagegen erst ab dem 2. Quartal 99.

Deutlich wird diese Entwicklung bei einem Vergleich des 2. Quartals 1999 mit dem 1. Quartal 1999: Das Bruttoergebnis vom Umsatz stieg um 32,4 % auf 7,0 Mio. Euro, das operative Ergebnis um 41,1 % auf 2,4 Mio. Euro und das Ergebnis vor Steuern um 25,0 % auf 3,2 Mio. Euro.

Im Bruttoergebnis vom Umsatz, 43,59 % im Halbjahr 99 gegenüber 41,75 % im gesamten Geschäftsjahr 1998, wird der positive Trend ebenfalls sichtbar. Die erhöhte Marge ist insbesondere auf Verbesserungen in den Produktionsabläufen und die weitere Standardisierung zurückzuführen. Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten konnten in Relation zum

Stabilisation of the Group's income

During the first six months of the fiscal year 1999, a net income (net income, consolidated statement of income, position 9) of 4.514 million Euro was realised, that is approximately the same as the year before.

Generally, you have to take into consideration that the first six months of 1999 can only be compared partly with the first six months of 1998 because of the acquisition of the Rommel GmbH on September 28, 1998. The higher production and capital costs of the Rommel GmbH which is today consolidated under the business unit Board Handling are noticeable regarding the sales margin and the financial income of the first six months 1999, but synergetic effects and measures to reduce the costs not before the second quarter 99.

This development becomes clear when you compare the second quarter 1999 with the first quarter 1999: The gross margin increased by 32.4 % and reached 7.0 million Euro, the operating income rose by 41.1 % to 2.4 million Euro and the income before taxes increased by 25.0 % and reached 3.2 million Euro.

The gross margin, 43.59 % in the first six months 99 in comparison with 41.75 % in the whole fiscal year 1998, also shows the positive trend. The increased margin is especially a result of improvements concerning the production processes and the further standardisation. The sales and general administration

Umsatz knapp unter dem Niveau des Geschäftsjahres 1998 gehalten werden.

Demgegenüber stiegen die Kosten für die Forschung und Entwicklung neuester Technologien planmäßig an, was auf der anderen Seite die Steuerbelastung reduzierte. Mühlbauer investiert intensiv in neueste Entwicklungen und sichert sich dadurch einen erheblichen Technologievorsprung für die Zukunft.

Auch im Finanzergebnis hat sich ein nachhaltiger Umschwung zum Positiven ergeben – es stieg gegenüber dem 1. Halbjahr 1998 von – 0,357 Mio. Euro auf + 0,242 Mio. Euro. In diesem Ergebnis kommen neben geringeren Zinsaufwendungen – wegen der höheren Liquidität durch den Börsengang – zunehmend auch Ergebnisbeiträge aus Wertpapieren des Anlage- und Handelsbestandes zum Tragen.

Ein Wort noch zu den Gewinnanteilen des persönlich haftenden Gesellschafters (phG) und der Kommanditaktionäre (siehe G+V): Diese Trennung hat es vor dem Börsengang im Juli 1998 noch nicht gegeben. Sie spiegelt exakt die Aufteilung des phG und der privaten Aktionäre am Gesamtkapital wieder.

expenses were in relation to sales a little bit below the level of the fiscal year 1998.

In contrast, the costs for research and development of the latest technologies increased according to plan, that reduced the tax burden on the other hand. So, Mühlbauer invested intensively into the future to ensure to be one step ahead in technology.

Also concerning the financial income, there was a lasting positive change - it increased from –0.357 million Euro to +0.242 million Euro in comparison with the first six months of the year 1998. Regarding this income, besides the lower interest costs - because of the higher liquidity as a result of the IPO - also the profit share of trading securities come more and more to fruition.

The separation of the profit share of the personally liable shareholder and of the common shareholders (please see consolidated statement of income) did not exist before the IPO in July 1998. It reflects exactly the division of the personally liable shareholder and of the common shareholders concerning the total capital.

Ausblick

Outlook

Die positive Entwicklung bei den Auftragseingängen hat sich im bisherigen Verlauf des 3. Quartals stark akzentuiert. So gingen in wenigen Wochen nahezu soviel Order ein wie im gesamten 2. Quartal. Vor allem die Geschäftsbereiche Card Automation und Semiconductor profitieren von dem nachhaltig verbesserten Investitionsklima in Asien und Nordamerika.

Besonders erfreulich: Mühlbauer konnte weitere Bestellungen von Fertigungsstrassen einbuchen, die ca. 60 Mio. Smart Tags p.a. herstellen können. Somit wird ein Volumen erreicht, welches die bisherige Weltmarktkapazität deutlich übersteigt. Der Durchbruch in diesem zukunftssträchtigen Geschäftsfeld scheint somit gelungen. Das gilt im übrigen auch für das junge Geschäftsfeld LED, für das ebenfalls bedeutende Bestellungen von führenden Leuchtmittelherstellern hereingekommen sind.

Mühlbauer ist deshalb zuversichtlich, das angestrebte jährliche Umsatzwachstum von durchschnittlich 30 bis 40 % und ein dazu überproportionales Ergebniswachstum realisieren zu können.

The positive development with regard to the order income was reinforced in the third quarter up to now. So, almost as many orders as in the total second quarter went in during a few weeks. Particularly the business units Card Automation and Semiconductor profit from the lasting improved investment climate in Asia and North America.

Especially gratifying: Mühlbauer received further orders of production lines, which can produce 60 million smart tags per year. So, it achieves a volume that exceeds clearly the capacity of the world market up to now. Consequently, the breakthrough in this business field with a promising future seems to be successful. By the way, that applies also to the young business field LED: Important orders of leading manufacturers of lighting media came in here.

For this reason, Mühlbauer is optimistic that the planned annual average growth of 30 to 35 % in sales with more than proportional increase in profit can be realised.

Das Unternehmen

The company

Die Scheckkarte hat ihn, Plastikausweise der Krankenkassen auch, Telefonkarten sowieso - einen integrierten Chip. Allein in Deutschland stammen rund 80 Prozent der Maschinen und Montagesysteme zur Herstellung der intelligenten Plastikkarten aus dem Hause Mühlbauer. Weltweit beträgt der Marktanteil rund 40 Prozent. Mit flexiblen und maßgeschneiderten Komplettlösungen für alle denkbaren Smart-Card-Produkte hat sich das Unternehmen die Poleposition in einem der wachstumsstärksten Märkte weltweit erobert. Denn bereits heute entwickelt Mühlbauer die Produktionstechnologie für kommende Applikationen wie kontaktlose Karten und Multimedia Karten.

Das zweite unternehmerische Standbein bilden hochautomatisierte Montage- und Handlingsysteme für zukunftssträchtige Nischenanwendungen im Halbleitersektor. Hierbei setzt die Mühlbauer-Gruppe insbesondere auf die rasante Entwicklung neuer Anwendungen der LED- und Smart-Tag-Technologie. LEDs sind Mikrochips, die aufgrund ihrer Leuchtstärke und hohen Belastbarkeit zunehmend in der Signaltechnik (Ampeln) und als Beleuchtungsmittel eingesetzt werden. Herzstück von Smart Tags sind ebenfalls Mikrochips. Integriert in Etiketten oder Aufklebern (etwa für Gepäck oder Pakete) werden sie Strich- und Barcode ersetzen.

Der dritte Unternehmensbereich entwickelt, montiert und ver-

The cheque card has it, health insurance cards of insurance companies have it also, telephone cards anyway - an integrated chip. Only in Germany, more than 80 percent of the machines and assembling systems for the production of intelligent plastic cards come from Mühlbauer. The market share world-wide amounts to 40 percent. With flexible turn-key-solutions according to the customers' needs for all smart card products you can think of, the company has taken the pole position in one of the most growing markets. Mühlbauer develops already today production technologies for coming applications like contactless cards and multimedia cards.

The second entrepreneurial pillar are the highly automated assembling and handling systems for niche applications with a promising future in the semiconductor sector. Here, the Mühlbauer-Group counts especially on the rapid development of new applications of the LED- and smart tag technology.

LEDs are microchips that are more and more used in the field of signalling (traffic lights) and as lighting media because of their lighting force and high load capacity. The heart of smart tags are also microchips. Integrated in labels or stickers (for airline luggage and packages), they will replace bar codes.

The third business unit develops, assembles and sells intelligent solutions for the handling of printed circuit boards. With the 100 percent subsidiary Rommel GmbH, Mühlbauer offers

treibt intelligente Lösungen für das Leiterplattenhandling. Mit der 100prozentigen Tochter Rommel GmbH bietet Mühlbauer inzwischen weltweit komplette Handlinglösungen für die Elektronikindustrie an.

Die vierte Betriebseinheit schließlich produziert Präzisionsteile inkl. Oberflächentechnik sowie komplette Baugruppen und Systeme. Sie fertigt Einzelteile und Komplettsysteme für externe Kunden und für die eigene Produktion.

Highlights aus den Geschäftsbereichen

Highlights from the Business Units

In der Card Automation haben wir auch im letzten Quartal konsequent unsere Produktpalette erweitert, um für die sehr differenzierten Anforderungen unserer Kunden adäquate Lösungen anbieten zu können.

- Speziell für Kartenhersteller mit kleineren Produktionsvolumina haben wir eine neue Maschinenreihe, sozusagen ein Einstiegermodell, vorgestellt und auf den Markt gebracht.
- In Südeuropa, Österreich und der Schweiz haben wir unsere Personalisierungssysteme erfolgreich eingeführt. Dort sind Projekte mit der Herstellung von Sicherheitskarten wie Führerschein-, ID- oder Bank-Karten so reibungslos und zügig angelaufen, daß bereits Folgeaufträge angekündigt sind.
- Mit der Bundesdruckerei in Berlin konnten wir einen weiteren, strategisch wichtigen Kunden gewinnen.

In der Halbleitersparte (Semiconductor Backend Automation) ist es der Mühlbauer-Gruppe auch im letzten Quartal gelungen, in kürzester Zeit ausgereifte Automatisierungssysteme zu etablieren - etwa im LED-Markt.

Um diese neuen Technologien serienreif zu machen, gab uns einer der führenden LED-Hersteller den strategischen Auftrag im Rahmen einer verketteten Fertigungslinie Aufgaben im Die Bonding und Casting zu übernehmen. Somit können wir unsere technologische Führerschaft in der zukunftsweisenden Anwendung der LEDs weiter ausbauen.

Im Unternehmensbereich Board Handling haben wir die Vertriebsaktivitäten und weltweite Akquise von Neukunden weiter intensiviert. Dabei ist die Zugehörigkeit der Rommel GmbH zur international operierenden Mühlbauer-Gruppe ein entscheidendes Argument, Rommel-Produkte auszuwählen.

Die Resonanz des Marktes auf die neuentwickelte ProLine bestätigt die intensive F&E-Arbeit der letzten Quartale. ProLine ist ein neues Produkt, das bei weitgehender Standardisierung dennoch wichtige Optionen offen lässt. Da ProLine 90% der Standardprodukte abdeckt, können wir das Produkt zu einem sehr wettbewerbsfähigen Preis anbieten.

Als vielversprechende Ergänzung des Kerngeschäfts haben sich Leiterplatten-Etikettier-Stationen herausgestellt. Mit der Auslieferung der sogenannten WorkLine haben wir im letzten Quartal begonnen.

Die Präzisionsteilfertigung wurde in diesem Quartal erfolgreich umstrukturiert. Die Lohnfertigung von Blister- bzw. Carriertapes wurde in diese Unternehmenseinheit integriert, was die Gliederung der Abläufe klarer und durchgängiger gestaltet und weitere Synergien freisetzt.

In die Zukunft investieren, im Alltag sparen: Fast alle Abteilungen haben Kapazitätsanpassungen durchgeführt und in enger Zusammenarbeit mit der Materialwirtschaft ein detailliertes Kostensparprogramm gestartet. Wir haben dabei bereits wesentliche Erfolge erzielt.

Der Standort Stollberg wurde auch im vergangenen Quartal mit neuestem Equipment ausgestattet. Dank der neuen CNC – Drahterodiermaschine und einer Starbettfräsmaschine hat Mühlbauer innovative Technologien erschlossen, die den Zugang zu neuen Kundenkreisen weisen.

in the meantime world-wide complete handling solutions for the electronics industry.

The fourth business unit produces precision parts inclusive surface technology as well as complete assemblies and systems. It manufactures separate parts and complete solutions for external customers and for the own production.

In the Card Automation, we enlarged consequently our product range also during the last quarter in order to be able to offer adequate solutions for the very different needs of our customers.

- Especially for card manufacturers with smaller production volumes, we introduced and established on the market a new machine line, so to speak a step-in model.
- In Southern Europe, Austria and Switzerland, we introduced successfully our personalisation systems. There, projects with the production of security cards like driving licence-, ID- or banking cards turned out so well and fast that follow-up orders are already announced.
- With the German Bundesdruckerei in Berlin, we were able to win another, strategically important customer.

In the semiconductor area (Semiconductor Backend Automation), the Mühlbauer-Group succeeded - also during the last quarter - in establishing well-developed automation systems very fast - for example in the LED-market.

In order to make these new technologies ready for production, one of the leading LED-manufacturers placed the strategic order to develop an inline production line in the field of die bonding and casting. So, we can continue to extend our technological leadership in the forward-looking application of the LEDs.

In the business area Board Handling, we continued to intensify sales activities and world-wide acquisition of new customers. Here, the fact that the Rommel GmbH belongs to the internationally operating Mühlbauer-Group is a decisive argument to choose Rommel products. The market's response to the newly developed ProLine confirms the intensive R&D work during the last quarters. ProLine is a new product that offers - despite the large degree of standardisation - the possibility to the customer to choose among several options. As ProLine covers 90 % of the standard products, we are able to offer the product at a very competitive price. The label stations for circuit boards turned out to be a very promising addition to the main business. We began to deliver the so-called WorkLine during the last quarter.

The precision part manufacturing was restructured successfully during this quarter. The production of carrier tapes was integrated in this business unit. As a result, the structure of the processes is clearer and more transparent and more synergies are released.

To invest in the future, to save money in everyday life: Almost all departments carried out capacity adaptations and started a detailed cost-saving programme in close co-operation with the material control departments. By doing this, we have already achieved important successes.

Also during the last quarter, the location in Stollberg was equipped according to latest standards. Thanks to the new CNC-wire eroding machine and a rigid bed milling machine, Mühlbauer opened up innovative technologies, that show the way to new customers.

Forschungs- und Entwicklungsprojekte/ Projects in R&D

Schwerpunkt der Forschungsarbeit bleibt die Mechatronik und die Weiterentwicklung der Flip-Chip-Technologie.

Das Mechatronik-Forschungsprojekt wird den Maschinenbau in der Mühlbauer-Gruppe auf eine neue, noch modernere technologische Plattform stellen. Hinter dem Projekt verbirgt sich ein revolutionäres und zukunftsorientiertes Hochtechnologiekonzept, das Software, Elektronik, Mechanik, Hydraulik bzw. Pneumatik sowie Steuerungs- und Regelungstechnik noch enger verbindet. Dank der interdisziplinären Zusammenarbeit im Forschungsteam wird ein extrem modulares System geschaffen, das dem modernsten Stand der Technologie entspricht.

Mit dem Mechatronik-Konzept werden die Entwicklungszeiten künftiger Projekte stark verkürzt, wobei im gleichen Atemzug Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Flexibilität der entwickelten Systeme steigen werden.

Im Aufgabenbereich Prozesse, Technologien und Anwendungen forcieren wir die Weiterentwicklung der 'Chip on Flex', bzw. der Flip Chip Technologie. Unter 'Chip on Flex' versteht man Prozesse, bei denen Siliziumchips auf flexible Trägermaterialien aufgebracht werden. Ein Anwendungsbeispiel ist das Smart Label oder Tag, das man auch als intelligentes Preisetikett oder elektronische Briefmarke bezeichnet. Smart Labels haben aufgrund ihrer breiten Anwendungsmöglichkeiten in den Bereichen Zugangskontrolle, Warenkontrolle, Transportlogistik, Ticketing oder Industriewäschereien ein enormes Zukunftspotential. Insbesondere die sinkenden Stückkosten pro 'Tag' dürften die zunehmende Verbreitung fördern.

Konsequent entwickelt die Mühlbauer-Gruppe derzeit die nächste Generation einer Produktlinie zur Herstellung von Smart Labels. Sie zeichnet sich durch eine wesentlich höhere Performance aus und kann somit den aufkommenden Massenmarkt für intelligente Etiketten ins Visier nehmen.

In der Flip Chip Technologie werden Siliziumchips um 180° gedreht bevor sie auf dem Trägermaterial plaziert werden. Durch die spezielle Oberfläche der Chips wird der elektrische Kontakt hergestellt, ohne den Chip zu verdrahten (Wire bonding). Diese Technologie ermöglicht die Realisierung von Kostenvorteilen in der Massenproduktion, da ein zusätzlicher Bearbeitungsschritt eingespart werden kann.

Die Chip on Flex- und die Flip Chip Technologie tragen ganz besonders dem Trend zur Miniaturisierung von Elektronikbauteilen Rechnung. Jede neue Generation von Walkmen, Laptops oder Handies kommt kleiner, leichter und leistungsfähiger daher. Die Flexibilität und Zuverlässigkeit von Trägermaterialien wie Leiterplatten oder auch Chipkarten steigern sich permanent. Allein diese Vorteile verdeutlichen das Potential dieser Zukunftsapplikationen in einem sehr breiten Anwendungsgebiet. Die Unternehmensgruppe Mühlbauer ist für diesen Trend gerüstet und setzt ihre Entwicklungstätigkeit in diesen Bereichen kontinuierlich fort.

The main emphasis of the development work remains on the mechatronics and on the development of the flip-chip-technology.

The mechatronics research project will put the mechanical engineering in the Mühlbauer-Group on a new, even more modern technological platform. Behind the project, a revolutionary and forward-looking high technology concept, that connects software, electronics, mechanics, hydraulics and pneumatics as well as automatic control engineering even more closely, is hidden. Thanks to the interdisciplinary co-operation of the research team, an extremely modular system, that corresponds to the latest technology, is created.

The mechatronics concept will contribute to the considerable reduction of future projects' development periods and at the same time, the efficiency, reliability and flexibility of the developed systems will be increased.

Concerning the area of responsibility processes, technologies and applications, we force the development of the 'chip on flex' and of the flip chip technology. 'Chip on flex' means processes during that silicon chips are put on flexible substrates. An example is the smart label or tag, that is also called intelligent price label or electronic stamp. Smart Labels have an enormous future potential because of their various possibilities of application in the fields of access control, product control, transport logistics, ticketing or industrial laundries. Especially the falling unit costs per 'tag' might support the increasing spreading.

At the moment, the Mühlbauer-Group is developing the next generation of a product line for manufacturing smart labels. It is characterised by a considerably higher performance and so, it can envisage the upcoming mass market for intelligent labels.

Concerning the flip chip technology, silicon chips are turned by 180° before they are placed on a substrate. The electrical contact is set by the special surface of the chip without wiring it (wire bonding). This technology makes the realisation of cost advantages in mass production possible, because an additional step in the production process can be economised.

The chip on flex- and the flip chip technology take especially the trend towards miniature electronic parts into account. Every new generation of walkmen, laptops or mobile phones is smaller, lighter and more efficient. The flexibility and reliability of substrates like circuit boards or also smart cards increase permanently. These advantages make the potential of these future applications in a very wide application field very clear. The Mühlbauer-Group is prepared for this trend and continues its development activities in these areas.

Finanzielle Berichterstattung über das zweite Quartal 1999/

Financial report on thesecond quarterof the fiscal year 1999

Abschluß nach US-GAAP

Balance according to US-GAAP

Der beigefügte, nicht auditierte Abschluß wurde in Einklang mit den *United States generally accepted accounting principles (US-GAAP)* für Zwischenberichterstattung erstellt. Dementsprechend enthält dieser Abschluß nicht alle für den US-GAAP - Jahresabschluß erforderlichen Angaben und Erläuterungen.

The enclosed, uncertified report has been prepared according to *United States generally accepted accounting principles (US-GAAP)* for interim reports. Accordingly, this report contains not all specifications and explanations for annual reports according to US-GAAP.

Das zweite Quartal 1999 auf einen Blick

The second quarter 1999 at a glance

	1999 II. Quartal	1999 I. Quartal	+/-	1999 1.1.-30.6.	1998 1.1.-30.6.	+/-
Auftragseingang/ Incoming orders	19.758 T€	12.036 T€	+ 64,15 %	31.794 T€	31.675 T€	+ 0,38 %
- Card Automation	9.284 T€	3.951 T€	+ 134,98 %	13.235 T€	14.611 T€	- 9,42 %
- Semiconductor Backend Automation	5.897 T€	4.912 T€	+ 20,05 %	10.809 T€	10.789 T€	+ 0,18 %
- Board Handling	1.707 T€	965 T€	+ 76,89 %	2.672 T€	3.407 T€	- 21,55 %
- Precision Parts (Präzisionsteilefertigung)	2.870 T€	2.208 T€	+ 29,98 %	5.078 T€	2.868 T€	+ 77,08 %
Umsatzerlöse/ Sales	15.985 T€	12.179 T€	+ 31,25 %	28.164 T€	29.778 T€	- 5,42 %
- Card Automation	9.641 T€	6.223 T€	+ 54,93 %	15.864 T€	14.600 T€	+ 8,66 %
- Semiconductor Backend Automation	3.564 T€	3.627 T€	- 1,73 %	7.191 T€	9.614 T€	- 25,20 %
- Board Handling	1.156 T€	842 T€	+ 37,29 %	1.998 T€	3.103 T€	- 35,61 %
- Precision Parts (Präzisionsteilefertigung)	1.628 T€	1.473 T€	+ 10,52 %	3.101 T€	2.483 T€	+ 24,89 %
- sonstige/ other	- 4 T€	14 T€		10 T€	-22 T€	
Ergebnis vor Steuern/ Income before taxes				5.775 T€	7.060 T€	- 18,21 %
Jahresüberschuß/ Net income				4.514 T€	3.917 T€	+ 15,26 %
Umsatzrendite/ Sales yield				20,50 %	26,47 %	
EBIT ¹⁾				6.446 T€	7.434 T€	- 13,30 %
Eigenkapitalquote/ Equity ratio				71,26 %	42,45 %	
Eigenkapital/ Shareholders equity				86.463 T€	34.775 T€	
Bilanzsumme/ Balance sheet total				121.330 T€	81.925 T€	
Ergebnis je Aktie nach DVFA/SG²⁾/ EPS^{2),3)}				0,40 €	0,48 €	- 16,67 %

¹⁾ Earnings before interest and taxes

²⁾ Komplementäranteil fiktiv besteuert/ fictitious taxation of the general partner

³⁾ Earnings per share according to DVFA/ SG

Konzern-Zwischenbilanz zum 30. Juni 1999 (US-GAAP)
Consolidated interim balance sheet June 30, 1999 (US-GAAP)

- ungeprüft - uncertified -

	30.06.99	30.06.98
	Euro	Euro
AKTIVA/ ASSETS		
Umlaufvermögen/ Current assets		
Liquide Mittel/ Liquid assets	1.569.242	221.246
Wertpapiere/ Marketable securities	16.538.372	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen/ Trades receivable	15.342.535	10.537.290
Vorräte/ Inventories	40.024.615	31.840.130
Aktive Rechnungsabgrenzung/ Prepaid expenses	205.561	124.186
Sonstiges Umlaufvermögen/ Other current assets	3.198.629	1.190.689
	<u>76.878.954</u>	<u>43.913.541</u>
Finanzanlagevermögen / Financial assets		
Wertpapiere / Marketable securities	13.443.595	0
Sachanlagevermögen/ Tangible assets		
Grund und Boden/ Land	1.317.515	829.106
Gebäude/ Buildings	18.401.499	16.179.151
Betriebs- und Geschäftsausstattung/ Factory and office equipment	9.905.486	6.784.580
	<u>29.624.500</u>	<u>23.792.837</u>
Immaterielle Vermögensgegenstände/ Intangible assets		
Geschäfts- oder Firmenwert / Goodwill	682.906	13.639.137
Software, Lizenzen / Software and licences	600.902	498.945
	<u>1.283.808</u>	<u>14.138.082</u>
Sonstige Vermögensgegenstände des Anlagevermögens/ other non-current assets		
	99.458	80.199
	<u>121.330.315</u>	<u>81.924.659</u>
PASSIVA/ EQUITY AND LIABILITIES		
Kurzfristige Verbindlichkeiten/ Short-term liabilities		
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten/ Short-term loans	3.339.926	2.777.507
Kurzfristiger Anteil langfristiger Finanzverbindlichkeiten/ Short-term portion of long-term loans	1.324.566	1.780.659
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen/ Trade payables	3.822.978	4.175.414
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen/ Downpayments received on orders	1.419.194	1.355.882
Darlehen von Gesellschaftern / Shareholders loans	53.856	5.055.330
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten/ Other short-term liabilities	2.427.967	4.906.227
Rückstellungen für Ertragsteuern / Accruals for taxes on income	5.097.279	4.787.413
Passive latente Steuern/ Deferred income taxes	2.421.529	7.152.467
Sonstige Rückstellungen/ other accrued expenses	2.250.550	2.714.122
	<u>22.157.845</u>	<u>34.705.021</u>
Langfristige Verbindlichkeiten/ Non-current liabilities		
Wandelschuldverschreibungen	71.070	0
Langfristige Finanzverbindlichkeiten/ Long term debt	6.992.603	7.298.796
Erhaltene Zuschüsse für Investitionen/ Investment subsidies received	4.148.484	2.831.966
Passive latente Steuern/ Defferes taxes	1.211.626	2.057.921
Pensionsrückstellungen/ Other accruals for pensions	285.328	256.021
	<u>12.709.111</u>	<u>12.444.704</u>
Eigenkapital/ Shareholders equity		
Gezeichnetes Kapital (Nennwert 5 DM, 2.000.000 Stücke zugelassen, 1.940.000 Stücke am 30.06.99 ausgereicht)/ Subscribed capital (par value DM 5, 2,000,000 common shares authorised, 1,940,000 common shares outstanding as at June 30, 1999)	4.959.531	1.533.876
Festeinlagen/ Fixed equity contributions	51.129	13.804.881
Kapitalrücklagen/ Additional paid in capital	58.440.388	0
Gewinnrücklagen/ Retained earnings	22.988.734	19.436.177
Unrealisierte Gewinne und Verluste auf Wertpapiere nach Steuern (com- prehensive income)/ Unrealised gains and losses on marketable securi- ties, net of taxes	23.577	0
	<u>86.463.359</u>	<u>34.774.934</u>
	<u>121.330.315</u>	<u>81.924.659</u>

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar bis 30. Juni 1999 (US-GAAP)

Consolidated statement of income from January 1, 1999 to June 30, 1999 (US-GAAP)

- ungeprüft-uncertified -

		1999		1998	
		1.1		1.1	
		bis/ to 30.06		bis/ to 30.06	
		Euro	%	Euro	%
1	Umsatzerlöse/ Net sales	28.164.393	100,00	26.675.438	100,00
2	Herstellungskosten des Umsatzes/ Cost of sales	15.887.019	56,41	13.860.699	51,96
3	Bruttoergebnis vom Umsatz/ Gross margin	12.277.373	43,59	12.814.739	48,04
4	Betriebsaufwendungen/ Operating expenses				
a	Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten/ Sales and general administration expense	5.744.994	20,40	6.296.222	23,60
b	Forschungs- und Entwicklungskosten/ Research and development expense	2.469.169	8,77	0	0,00
5	Operatives Ergebnis/ Operating income	4.063.209	14,43	6.518.517	24,44
6	Sonstige Erträge u. Aufwendungen other income and expense				
a	Zinserträge/ Interest income	912.570	3,24	17.037	0,06
b	Zinsaufwendungen/ Interest expense	670.987	2,38	374.025	1,40
c	Sonstige Erträge/ Other income	1.470.076	5,22	898.878	3,37
7	Ergebnis vor Ertragssteuern/ Income before income taxes	5.774.868	20,50	7.043.370	26,40
8	Ertragsteuern/ Income taxes	1.260.569	4,48	3.143.703	11,79
9	Jahresüberschuß einschließlich Ergebnisanteil des phG/ Net Income including profit share of the personally liable shareholder	4.514.299	16,03	3.899.667	14,68
10	Ergebnisanteil des phG/ Profit share of the personally liable shareholder	3.738.097	13,27	0	0,00
11	Jahresüberschuß der Kommanditaktionäre/ Net income available to common shareholders	776.202	2,76	3.899.667	14,62
Ergebnis je Aktie in Euro					
	Basic	0,40			
	Voll verwässert	0,40			
Gewogener Durchschnitt der Stückaktien					
	Basic	1.940.000			
	Voll verwässert	1.945.214			

Kapitalflußrechnung

- u n g e p r ü f t -

	01.01. bis 30.06.99 Tsd. Euro
Einnahmen aus der / Ausgaben der laufenden betrieblichen Geschäftstätigkeit	
1. Jahresüberschuß einschließlich Ergebnisanteil des pHG	4.514
2. + Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens und Immaterielle Vermögensgegenstände	+2.630
3. +/- Gewinne/Verluste aus dem Verkauf von Anlagevermögen	-31
4. +/- realisierte Nettogewinne/-verluste der Wertpapiere und Finanzanlagen	-25
5. +/- Unrealisierte Gewinne/Verluste des Handelsbestandes	-28
6. - Gekaufte Wertpapiere (Handelsbestand)	-229
7. + Zufluß aus Verkauf von Wertpapieren (Handelsbestand)	+812
8. +/- Zunahme/Abnahme der Vorräte	-854
9. +/- Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-8.232
10. +/- Zunahme/Abnahme des sonstigen Umlaufvermögens	-201
11. +/- Zunahme/Abnahme der sonstigen Vermögensgegenstände	-12
12. +/- Zunahme/Abnahme des aktiven Rechnungsabgrenzungsposten	-11
13. +/- Zunahme/Abnahme passiver latenter Steuern	-543
14. +/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-1.626
15. +/- Zunahme/Abnahme sonstiger Rückstellungen	-208
16. +/- Zunahme/Abnahme der Steuerrückstellungen	-2.290
17. +/- Zunahme/Abnahme der Pensionsrückstellungen	+15
18. +/- Zunahme/Abnahme erhaltene Zuschüsse für Investitionen	-187
19. +/- Zunahme/Abnahme anderer Verbindlichkeiten	-836
20. +/- Zunahme/Abnahme der erhaltenen Anzahlungen	+496
21. = Nettoeinnahmen aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit	-6.846
Cash-flow aus dem Investitionsbereich	
22. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	+51
23. - Investitionen in das Sachanlagevermögen und immaterielle Wirtschaftsgüter	-2.302
24. - Investitionen in den Anlagenbestand	-7.370
25. + Zufluß aus dem Verkauf Anlagenbestand	+6.689
26. = Finanzbedarf im Investitionsbereich	-2.932
Cash-flow aus dem Finanzierungsbereich	
27. +/- Zunahme/Abnahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten	-669
28. +/- Zunahme/Abnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	+2.290
29. +/- Zunahme/Abnahme Darlehen Gesellschafter	+0
30. - Gewinnausschüttungen	-4.848
31. = Mittelzufluß(+)/Abfluß(-) aus der Finanzierungstätigkeit	-3.227
32. = Veränderung der liquiden Mittel (Summe Zeilen 31, 26 und 21)	-13.005
33. + Liquide Mittel am 01. Januar	+14.574
34. = Liquide Mittel am 31. März	+1.569
Zusätzliche Cash-flow Informationen:	
Steuerzahlungen	3.058
Zinsen	307
Cash-flow-unwirksame Vorgänge:	
Unrealisierte Gewinne/Verluste(-) (Anlagenbestand)	-344

Vergleichszahlen für den entsprechenden Vorjahreszeitraum existieren nicht.

Consolidated statement of cash flows
- u n c e r t i f i e d -

	January 01 to June 30, 1999 Euro thousand
Net income from operations	
1. Net income, including profit of the personally liable shareholder	4.514
2. + Depreciation and amortisation on tangible and intangible assets	+2.630
3. +/- Gain/ losses from sale of assets	-31
4. +/- Realised net gains/ losses from marketable securities	-25
5. +/- Unrealised net gains/ losses from marketable securities	-28
6. - Securities purchased (trading securities)	-229
7. + Proceeds from sale of trading securities	+812
8. +/- Increase/ decrease in stocks	-854
9. +/- Increase/ decrease in trade receivables	-8.232
10. +/- Increase/ decrease in trade receivables	-201
11. +/- Increase/ decrease in other current assets	-12
12. +/- Increase/ decrease in prepaid expenses	-11
13. +/- Increase/ decrease in deferred taxes	-543
14. +/- Increase/ decrease in trade payables	-1.626
15. +/- Increase/ decrease in other accruals	-208
16. +/- Increase/ decrease in accruals for taxes on income	-2.290
17. +/- Increase/ decrease in pension accruals	+15
18. +/- Increase/ decrease in investment grants	-187
19. +/- Increase/ decrease in other liabilities	-836
20. +/- Increase/ decrease in downpayments received on orders	+496
21. = Net cash used by operations	-6.846
Cash flows from investing activities	
22. + Proceeds from sale of tangible assets	+51
23. - Investment in tangible and intangible assets	-2.302
24. - Investment in securities	-7.370
25. + Proceeds from sale of securities	+6.689
26. = Net cash used in investing activities	-2.932
Cash flows from financing activities	
27. +/- Increase/ decrease in long-term financial liabilities	-669
28. +/- Increase/ decrease in short-term financial liabilities	+2.290
29. +/- Increase/ decrease in shareholder loans	+0
30. - Dividend paid	-4.848
31. = Net cash provided by financing activities	-3.227
32. = Increase in cash and equivalents (Total of lines 31, 26 and 21)	-13.005
33. + Liquid funds January 01	+14.574
34. = Liquid funds on June 30	+1.569
Additional cash flow information	
Tax payments	3.058
Interest	307
Transactions with no impact on cash flow funds	
Unrealised gains/ losses (marketable securities), net of taxes	-344

Data for previous years ´ period is not existent.

Das Projekt Jahr 2000 **The Y2k project**

Das Projekt Jahr 2000 ist im Juli 1999 in den Bereichen Administration (IT), Gebäudetechnik, Fertigung, Lieferanten sowie Produkte abgeschlossen worden.

Die Sicherheit der wesentlichen Unternehmensprozesse ist durch die Umstellung auf das Jahr 2000 nicht mehr gefährdet. Die noch notwendigen Restaktivitäten sind terminiert und beeinträchtigen den Umstellungserfolg nicht mehr.

Produkte, die auf der Grundlage aktueller Verträge geliefert werden, sind für den Datumswechsel Jahr 2000 in vollem Umfang geeignet. Auch die dauerhafte Lieferfähigkeit der Mühlbauer-Gruppe ist im Zusammenhang mit dem Datumswechsel nicht gefährdet.

The Y2k project in the fields of administration (IT), building, production, suppliers as well as products was completed in July 1999.

There are no dangers any longer concerning important processes in the Mühlbauer-Group that are caused by the adjustment to the year 2000. The still remaining necessary activities are dated and do not have negative influences on the adjustment success.

Products, that are delivered on the basis of actual contracts, are entirely suited for the change of the date of the year 2000. Also the Mühlbauer Group's lasting ability to deliver is not in danger.

Der neue Internetauftritt **The new websites**

Die Mühlbauer-Gruppe hat einen neuen Internetauftritt. Unter <http://www.muehlbauer.de> können Sie sich detailliert und topaktuell über die Unternehmensgruppe Mühlbauer informieren. Die neue Webpräsenz wurde unter dem Gesichtspunkt des sehr hohen Informationsbedarfs unserer Anlegerinnen und Anleger, aber auch für Kunden in der ganzen Welt erstellt. Besonderes Augenmerk wurde dabei auf eine einfache Navigation und schnelle, zielorientierte Informationsfindung gelegt.

Neben aktuellen Aktienkursen, Kursanalysen, Reports sowie Unternehmensmeldungen können Sie sich auch detailliert über die angebotenen Produkte und Serviceleistungen der Mühlbauer-Gruppe informieren. Der direkte Kontakt zu Vertriebsmitarbeitern ist über Email-Buttons gewährleistet. Potentielle Neukunden erhalten Einblick in das Systemsortiment und können sich durch die angebotenen Downloads tiefergehend informieren. Falls gewünscht kann der Vertrieb auch direkt kontaktiert werden, um Angebote einzuholen und/ oder offene Fragen zu klären.

Der interessierte Websurfer kann in neun verschiedenen Rubriken unterschiedlichste Informationen abrufen, sei es aus dem Bereich Investor Relations, News, Produkte, Service, Forschung und Entwicklung, Career, Events. Anmerkungen und Kommentare können in der Kommunikationsecke unter Comments gemacht werden.

Come and visit the Mühlbauer world:
<http://www.muehlbauer.de>

The Mühlbauer-Group has new websites (<http://www.muehlbauer.de>). Here you can get detailed and current information about the Mühlbauer-Group. These new websites were made because of the very big demand for information of our investors, but also for customers all over the world. Special attention was turned to the easy navigation and quick, determined way to find information.

Besides information about current share prices, quotation analysis, reports as well as about company news, you can also get detailed information about the offered products and services of the Mühlbauer-Group. The direct contact with sales people is guaranteed by e-mail buttons. Future customers get insight into the system range and have the possibility to inform themselves more deeply with the help of the offered downloads. If it is requested, the sales department can be contacted directly in order to get offers and/ or answers to open questions.

The interested websurfer can call up the most different information of nine different headings of the areas investor relations, news, products, service, research & development, career, events. Notes and comments can be made in the communication corner at 'comments'

Come and visit the Mühlbauer world:
<http://www.muehlbauer.de>

Messen, Konferenzen und Investor Relations **Exhibitions, Conferences and Investor Relations**

Durch die Präsenz auf den wichtigsten internationalen Messen – zum größten Teil mit Demomaschinen – konnte der Marktzugang und der Bekanntheitsgrad der Geschäftseinheit Card Automation weiter gesteigert werden. Highlights waren Messen in USA und Südamerika, wo direkte Abschlüsse getätigt werden konnten. Deutliche Impulse kamen auch von den Messen in Asien (Singapur und China), die auf eine deutliche Belebung des asiatischen Marktes schließen lassen. Die schon angesprochene Intensivierung der Vertriebsaktivitäten und der verstärkte Kundenkontakt vor Ort werden weiter dazu beitragen, die Beziehungen zu bestehenden Partnern zu verstärken und neue Kunden zu gewinnen.

Klare Indizien für eine allgemeine Erholung des Halbleitermarktes sowie für einen breit getragenen wirtschaftlichen Aufschwung in Asien lieferten die diesjährigen Semicon- und Nepcon-Messen in Europa und Asien. Die Kunden zeigten reges Interesse an den Neuprojekten. Ein weiteres Highlight bildete die Teilnahme an der "Semicon West" Mitte Juli in San Jose/ Kalifornien.

As Mühlbauer was present at the most important international exhibitions - mostly with machines - , the market access of the business unit Card Automation was further extended and it is better known now. Highlights were exhibitions in the USA and in South America, where contracts could be concluded directly. Clear impulses also came from the exhibitions in Asia (Singapore and China), that indicate a considerable stimulation of the Asian market. The already mentioned intensification of the sales activities and the reinforced customer contact at the customer's location will contribute to intensify existing partnerships and to win new customers.

Little indications of the general recovery of the semiconductor market as well as of a far-reaching economic upswing in Asia were given at the Semicon- and Nepcon-exhibitions 1999 in Europe and Asia. The customers were very interested in the new projects. Another highlight was the participation in the „Semicon West“ in San Jose/ California in the middle of July.

Der Bereich Board Handling profitiert von dem hohen Auftragszugang in Nachklang der in diesem Bereich wichtigsten Messe, der SMT in Nürnberg. Das dort präsentierte Konzept der ProLine wurde inzwischen durch die WorkLine sowie der TopLine ergänzt. Die neuen Linien werden dem Fachpublikum auf der Productronica in München vorgestellt.

Die Geschäftseinheit Precision Parts & Systems nahm erstmals an den "Industry Space Days" in Estec/ Niederlande teil. Diese Veranstaltung der Luft- und Raumfahrtindustrie bildet ein erstklassiges Forum für die Präsentation neuer Systeme und Verfahren.

Die erste ordentliche Hauptversammlung der Mühlbauer Holding AG & Co. KGaA am 6. Mai 1999 verlief sehr erfolgreich, die Beteiligung war rege. Der dort beschlossene Aktiensplit im Verhältnis 1:2 ist bereits in das Handelsregister eingetragen worden. Der Vollzug ist für den Herbst 1999 vorgesehen. Die Aktionäre der Mühlbauer-Aktie erhalten durch den Split pro gehaltener Aktie eine Gratisaktie.

Nach der erfolgreichen Teilnahme an den Events der DG Bank bzw. der Veranstaltung der Dresdner Bank "Aktiengesellschaften zum Anfassen" planen wir, im Oktober an der "German Neuer Markt Conference" in London teilzunehmen. Im November werden wir uns am "Finance Forum Allemagne" in Paris beteiligen sowie im Spätherbst an der wichtigen "German Mid Cap Conference".

Shareholder Value

Ein Wort vorweg zu unserer Gesellschaftsform: Die Kommanditgesellschaft auf Aktien ist hierzulande noch wenig verbreitet und hat demzufolge mit einigen Vorurteilen zu kämpfen. Viele meinen, daß sie den Aktionären im Gegensatz zu anderen Kapitalgesellschaften zu wenige Rechte einräumt. Das kann so sein, muß aber nicht - je nach Satzung der Gesellschaft.

Tatsächlich haben die Aktionäre bei Mühlbauer ein wesentlich größeres Gewicht als in anderen Aktiengesellschaften, in denen Firmengründer die Mehrheit des Kapitals besitzen. Denn obwohl Josef Mühlbauer direkt und indirekt 80 Prozent des Kapitals der Gruppe kontrolliert, verfügt er in der Hauptversammlung der Mühlbauer Holding AG & Co. KGaA lediglich über ein Viertel der Stimmen. Entscheidungen über die Verteilung des Gewinns, über Kapitalveränderungen oder Akquisitionen treffen die privaten Aktionäre mehrheitlich, Beschlüßfassungen über die Wahl und Abberufung des Aufsichtsrats, die Entlastung des persönlichen haftenden Gesellschafters und der Mitglieder des Aufsichtsrats sowie die Wahl von Abschlußprüfern ausschließlich.

Im übrigen werden bei Mühlbauer alle unternehmerischen Entscheidungen mit dem Ziel getroffen, den Unternehmenswert dauerhaft zu steigern. Deshalb werden wir das Einkommen unserer Führungskräfte durch die Einführung eines Stock-Option-Plans künftig noch stärker am Gesamterfolg messen. In diesem Sinne ist auch der Beschluß der Hauptversammlung zu verstehen, den Rückkauf eigener Aktien zu genehmigen sowie die Aktie im Verhältnis 1:2 zu splitten.

Zum Schluß eigentlich eine Selbstverständlichkeit: Die von Mühlbauer praktizierte Shareholder-Value-Orientierung steht natürlich in keinem Widerspruch zu der Tatsache, daß der Kunde in der Mühlbauer-Philosophie an erster Stelle steht.

The unit Boardhandling profits from the high order income after the SMT in Nuremberg, that is the most important exhibition in this field. The concept of ProLine, that was presented there, was supplemented in the meantime by the WorkLine as well as by the TopLine. The new lines will be introduced to business professionals at the Productronica in Munich.

The business unit Precision Parts & Systems took part in the "Industry Space Days" in Estec/ Netherlands for the first time. This event of the aerospace industry is an excellent forum for the presentation of new systems and processes.

The first annual general meeting of the Mühlbauer Holding AG & Co. KGaA on May 6, 1999 was very successful, the participation was lively. The stock splitting in the proportion 1:2, that was decided there, has already been noted down in the register of companies. The realisation is planned for autumn 1999. The shareholders of the Mühlbauer share will receive one free share per share held as a result of the splitting.

After the successful participation in the events of the DG Bank and in the event of the Dresdner Bank "Aktiengesellschaften zum Anfassen", we plan to take part in the "German Neuer Markt Conference" in London in October. In November, we will participate in the "Finance Forum Allemagne" in Paris - as well as in the important "German Mid Cap Conference" at the end of autumn.

First of all, we would like to say some words concerning our form of enterprise: The 'Kommanditgesellschaft auf Aktien' is not very well-known in Germany and for this reason, there are some difficulties because of the prejudices. Many people think that it concedes too little rights to the shareholders in contrast to other joint-stock companies. This can be, but it does not have to - it depends on the company's statutes.

Indeed, the shareholders at Mühlbauer are considerably more important than in all the other joint-stock companies in that most of the capital belongs to the company's founder. Although Josef Mühlbauer controls directly and indirectly 80 % of the Group's capital, he has only a quarter of the votes at his disposal at the annual general meeting of the Mühlbauer Holding AG & Co. KGaA. The private shareholders take decisions concerning profit distribution, changes regarding the capital or acquisitions by majority, decisions concerning the election and dismissal of the supervisory board, the approval of the personally liable shareholder and of the members of the supervisory board as well as the election of the auditor are taken exclusively by them.

Besides, all entrepreneurial decisions at Mühlbauer are taken with the intention to increase the company's value for the future. For this reason, we will measure the income of our management in the future even more with regard to the success by introducing a stock-option-plan. According to this fact, you have to understand the decision of the annual general meeting to allow the repurchase of own shares as well as to split the share in the proportion 1:2.

At the end, we would like to mention a fact that normally goes without saying: The shareholder-value-orientation, that is practised by Mühlbauer, is of course no contradiction to the fact that the customer is first in the Mühlbauer philosophy.

Unternehmenskalender 1999

Corporate Calender 1999

18. November 1999/ November 18, 1999
März / March 2000
Mai / May 2000

Quartalsbericht III/99 / Quarterly report III/99
Jahresabschluß 1999 / Annual report
Hauptversammlung / Annual General Meeting

Kontakt

Contact

Mühlbauer Holding AG & Co KGaA
Werner von Siemens Strasse 3
D-93426 Roding
e-mail: investor-relation@muehlbauer.de
Internet: www.muehlbauer.de

Josef Mühlbauer (Vorstandsvorsitzender/ CEO) tel. +49-9461-952-115, fax. +49-9461-952-118
e-mail gl1@muehlbauer.de

Hubert Forster (Finanzvorstand/ CFO) tel. +49-9461-952-115, fax. +49-9461-952-118
e-mail hubert.forster@muehlbauer.de

Richard Berg (Investor Relations) tel. +49-9461-952-653, fax. +49-9461-952-301
e-mail richard.berg@muehlbauer.de