

Quartalsbericht I/99

Quarterly report I/99

Wir machen Innovationen serienreif.

We make innovations ready for production.



Das Unternehmen

The company

Die Mühlbauer-Gruppe ist hochspezialisierte und kompetente Partner in den Bereichen Chipkarte und Halbleiter Backend, Leiterplattenhandlung sowie Präzisionsteile und Systemfertigung, der sich durch Internationalität und höchste Flexibilität auszeichnet.

Die Unternehmensgruppe entwickelt, produziert und vertreibt weltweit turnkey-solutions, die auf spezielle Kundenanforderungen ausgerichtet sind. Dabei gilt es mit den entwickelten Systemen bei Kunden und in den Märkten Akzente zu setzen und der Technologie einen Schritt voraus zu sein. Diese Möglichkeit ergibt sich aus der hohen Innovationskraft, der die Gruppe kennzeichnenden.

The Mühlbauer-Group is a specialized and competent partner in the fields of chipcards, semiconductor backend, boardhandling and precision parts and system fabrication, that is characterized by international orientation and flexibility.

The group of companies develops, produces and markets turnkey-solutions world-wide, that are focused on individual customer requirements. It is our target to impress our customers with the developed systems in order to be one step ahead in latest technology. The force in innovation, that is characteristic for Mühlbauer-Group allows it.



*Standorte, Locations: Roding, Munich, Dresden, Stollberg, Ehingen, Seyssins (France), East Kilbride (United Kingdom) **new**, Newport News (USA), Melaka (Malaysia), Penang (Malaysia) **new**, Tianjin (China), Hsin Chu (Taiwan)*

Highlights aus den Business Units

Highlights from the Business Units

Card Automation



Auch im ersten Quartal des Geschäftsjahres 1999 wurde die produktpolitische Strategie konsequent weiter umgesetzt. Das Wachstum der Chipkartenmärkte erfordert zum Teil immer höher-volumige Systeme zur Herstellung von SmartCards.

The first quarter was used to follow up the strategy consequently. The growth in chipcard markets requires systems for card manufacturers that allow bigger production volumes for smart cards.

Speziell für diese Kundensegmente konnte im Bereich Frässysteme durch Soft- und Hardwareoptimierung eine Performancesteigerung des High Speed Milling Systems SCM 5040 auf einen Durchsatz von 5.500 Karten pro Stunde erreicht werden. Der Durchsatz wurde im Vergleich um 37,5% erhöht. Im Bereich Implantation steht mit dem SCI 8600 ein Hochgeschwindigkeitssystem zur Auslieferung bereit, das bis zu 6.000 Karten pro Stunde produziert und damit wesentlich höhere Durchsatzraten als Konkurrenzprodukte erzielt. Der Nutzen für den Kunden der neuen Hochgeschwindigkeitssysteme ist vor dem Hintergrund der „Cost of ownership“ auf höchstem Qualitätsniveau und höchster Zuverlässigkeit der Systeme ein wesentliches Entscheidungskriterium.

Durch den Ausbau der Entwicklungsabteilung stellt die Mühlbauer-Gruppe hochqualifiziertes und kundenorientiertes Know How zur schnellen und rationellen Umsetzung kundenspezifischer Anforderungen bereit. Darüber hinaus stellt ein erweitertes und kompetentes Projektmanagement-Team die termingerechte und professionelle Erfüllung aller Projekte weltweit sicher. Die Business Unit Card Automation hat damit in Hinblick auf eine partnerschaftliche und äußerst kundenorientierte Geschäftsstrategie die Ressourcen weiter ausgebaut.

Die umfangreiche Produktpalette wurde zur konsequenten Umsetzung der Strategie - Key-Solutions, vom Chip bis zur personalisierten Karte - erweitert. Die neu bzw. weiterentwickelten Hochgeschwindigkeitssysteme wurden erfolgreich im Markt eingeführt und decken den High-End Bereich in der Massenproduktion ab. Parallel wurden für den Low-End Bereich Semiautomaten entwickelt bzw. Einsteigermodelle in kompakter Bauform vorgestellt und erfolgreich vermarktet. Im laufenden Geschäftsjahr ist der weitere, permanente Ausbau der Produktbreite sowie die Ausrichtung auf spezifische Kundenanforderungen primäres Ziel. So wird Mühlbauer zum weltweiten Strategie-Partner für alle Produktionsanforderungen.

Die Dezentralisierungstendenzen der Kartenproduktion unter der Prämisse „Kartenproduktion dort, wo die Karten eingesetzt werden“ sowie die anhaltende Globalisierung deuten auf einen weiteren Anstieg des Marktvolumens. Die komplettierte Produktpalette in Verbindung mit einem verbesserten Vertriebs- und Servicenetz ist Plattform des konsequenten Ausbaus der Mühlbauer-Marktanteile in den Weltmärkten der Kartenindustrie und erlaubt der Business Unit auch in Zukunft erfolgreich von den guten Marktentwicklungen der Kartenbranche zu profitieren.

Especially for these customer-segments an increase in performance has been realised through optimized soft- and hardware of the high speed milling system SCM 5040 to a throughput of up to 5,500 cards per hour. The throughput has been increased by 37,5%. In the field of implantation, another high speed system is ready for delivery, the SCI 8600. The system produces 6000 cards per hour, essentially more than competitive products. The benefits are a striking advantage with cost of ownership at the highest quality level and highest reliability being a decisive criterion.

With an extended R&D department, the Mühlbauer-Group supplies highly qualified and customer-oriented Know-How to transfer customer-specific requirements in a fast and efficient way. Additionally an extended, highly competent project-management team ensures professional realization of projects world-wide and in-time. The Business Unit Card Automation has extended resources with regard to a customer-oriented business strategy.

The extensive product range has been completed to realize the strategy consequently –key solutions, from chip to personalized card. The new high-speed systems cover the high end of card mass production. Parallely, semiautomatic machines and systems for start-ups have been introduced, developed and successfully marketed. For the current year it is the primary target to extend the wide range of products and to focus on specific customer requests. By doing so, Mühlbauer becomes a world-wide partner for all production requirements.

The trends of decentralisation in card production after the motto: “Card production where cards are used” and the continuous globalization trends point at growing market volumes. A completed product range in combination with an improved sales and service network will be the platform of the consequent extension of Mühlbauer market shares in the world’s markets and will ensure to participate in the positive developments of the card business.

Semiconductor Backend Automation



Auf der Semicon Europe hat die Business Unit Semiconductor Backend Automation eine erweiterte Produktpalette im Bereich Wire Bond Systeme präsentiert. Mit dem Thermosonic Wire Bonder WB 4260 wird ein flexibler, äußerst zuverlässiger und genauer Golddrahtbonder angeboten, der Golddrähte von 17,5 bis 50 µm Durchmesser in nur 0,125 Sekunden bondet. Der WB 4260 ist speziell zur Vermarktung des Produktspektrums für die Anwendungen „Discrete Devices“ and SMT-LED's konzipiert, sodaß komplette Assembly-Lösungen angeboten werden.

Ein besonderes Highlight der Business Unit stellt ein L.O.I über fünf LED-Assembly Linien dar, die ein Gesamtvolumen von weit über 4 Mio. € haben. Der Auftrag für die erste Linie ist bereits eingegangen.

Im ersten Quartal konnte ein langfristiger Kooperationsvertrag mit ICOS Vision Systems Corporation abgeschlossen werden. Ab Juli 1999 wird die Mühlbauer AG als Strategielieferant die Produktion und Weiterentwicklung sämtlicher Handlungssysteme für die ICOS Bauteil-Inspektionssysteme übernehmen. Das geschätzte Auftragsvolumen liegt bereits im ersten Jahr der Kooperation bei 3,5 Mio. €. Ziel beider Unternehmen ist es, diese Zusammenarbeit über die Folgejahre weiter auszubauen.

Schwerpunkt im Bereich Forschung und Entwicklung lag im ersten Quartal 1999, wie bereits in den Quartalen zuvor, in der Flip-Chip-Technologie und den Weiterentwicklungen im Bereich Die und Wire Bondtechnologie.

Der Bereich Semiconductor Backend Automation hat Dank der konsequenten strategischen Ausrichtung auf innovative und zukunftsweisende Nischenmärkte optoelektronischer Komponenten (LED), Einzel- und Leistungshalbleitern sowie Smart Labels den Grundstein für eine positive Entwicklung in der Zukunft gelegt. Die Unit wird von dem sich verbessernden Investitionsklima in der Halbleiterindustrie profitieren.

The Business Unit Semiconductor Backend Automation has presented an extended product range in the field of wire bonding systems at the Semicon Europe Show. With the thermosonic wire bonder WB 4260, a flexible, reliable and precise gold-wire bonder is offered, that bonds gold-wires within 17.5 to 50µm diameters in 0,125 seconds only. The WB 4260 is designed for applications like discrete devices and SMT-LED, to offer complete assembly solutions.

A special highlight is the L.O.I. on 5 LED Assembly lines, that has a total volume of far more than 4 Mio. €. An order for the first assembly line has already been placed.

During the first quarter, a long-time contract on strategic cooperation with ICOS Vision Systems Cooperation was signed. From July on, Mühlbauer AG will start to be the strategic supplier for the production and development for ICOS Component Inspector Systems. The estimated order volume will be 3.5 Mio. €, already in the first year of the cooperation. Both companies target to extend constantly the cooperation in future.

The first quarter's focus in R&D lay, as in the previous quarters, in flip chip technology and the further development in the field of die and wire bonding technology.

The Business Unit Semiconductor Backend Automation has built up a profound base for a successful development in the future by following up the strategic alignment in innovative and future oriented niche markets of optoelectronic components (LED), discrete and power devices as well as smart labels. The unit will profit from the improved climate in semiconductor industries.

Board Handling – Rommel GmbH



Auf der SMT-Messe in Nürnberg, der wichtigsten europäischen Messe im Bereich Board Handling, wurde eine neu entwickelte Maschinenlinie präsentiert, die den Namen *proline* trägt. Die Linie ist Ausdruck erweiterter Kundenorientierung im Hause Rommel und ist auf die Anforderungen des Weltmarktes für Board Handling Systeme zugeschnitten. Das Konzept sieht eine zu 80% fixierte Grundausstattung vor, die dem Kunden einen Preisvorteil von rund 25% gegenüber herkömmlichen Rommelprodukten bieten. Diese erlauben jedoch die Wahl sämtlicher Optionen. Das Konzept der *proline* wird der Business Unit Board Handling eine noch aktivere Bearbeitung der Weltmärkte ermöglichen.

Das erste Quartal wurde konsequent dazu genutzt, die neu entwickelten Systeme auszureifen und sie für die Vorstellung auf der SMT-Messe in Nürnberg vorzubereiten.

Mit fortschreitender Internationalisierung des Vertriebs- und Servicesystems innerhalb der Mühlbauer-Gruppe zeichnen sich erste internationale Verkaufserfolge ab. So wird die Business Unit in Zukunft mit seiner sehr marktgerechten Produktpalette, die auch heterogenen Kundenanforderungen gerecht wird, von positiven Entwicklungen im Leiterplattenmarkt profitieren können.

At the SMT-show in Nuremberg, the most important show in the field of boardhandling, a new machine concept called *proline* was presented. The new line concept is the expression of more customer orientation of Rommel and has been designed for special requirements of the worldmarket for boardhandling systems. The concept has a 80% fixed basic equipment that allows customers to realize a 25% advantage in pricing in comparison to other Rommel products that make all options choosable. With the *proline*-concept the world-wide markets can more easily be "worked off".

The first quarter was consequently used to mature the newly developed systems and to prepare for the presentation at the SMT-show in Nuremberg.

With the ongoing internationalization of the sales- and service net within the Mühlbauer-Group, first positive results begin to show up. The Business Unit will profit from the very positive developments in the PCBoard markets in future, due to a very marketable product range that satisfies even very heterogenous customer requirements.

Precision Part & System Fabrication

Die Standorte Roding und Stollberg im Erzgebirge sind nach hohen Investitionen in neueste Technologien mit modernstem Equipment ausgestattet. Der technologische Stand des Maschinenparks ermöglicht ein immer höheres Maß an Flexibilität in puncto Lieferzeiten für externe Kunden und sämtliche Business Units in der Mühlbauer-Gruppe. Die sehr hohe Fertigungstiefe in der Mühlbauer-Gruppe minimiert die Abhängigkeit von Komponenten-Zulieferern zunehmend. Darüberhinaus konnte in der Mühlbauer-Gruppe ein Qualitätsniveau erreicht werden, das inzwischen zum Aushängeschild der Endprodukte „made by Mühlbauer“ geworden ist.

Mühlbauer-Kunden, die in der Luft- und Raumfahrt, der Automobilindustrie, der Medizintechnik und der Halbleiterindustrie angesiedelt sind, vertrauen immer mehr auf Kompetenz und die erstklassige Qualität der Dienstleistungen. Die kontinuierlich intensiver werdende fachliche und organisatorische Betreuung der Kunden schafft eine Vertrauensbasis und festigt Partnerschaften auf Dauer.

Durch die permanente Implementierung neuester Technologien, bleibt "state of the art" das Kennzeichen der gesamten Mühlbauer-Gruppe und der Business Unit Precision Parts & Systems Fabrication ganz besonders.

Bereits heute verfügt die Unit über eine technologische Basis, die abgerundet durch Flexibilität, Know-How und Motivation das zukünftige, erfolgsorientierte Handeln im Markt möglich macht. So wird die Unit auch längerfristig von den positiven Marktentwicklungen profitieren können.

The locations Roding and Stollberg/ Erzgebirge are equipped with the most modern equipment after strongly having invested into the latest technologies. The technological condition of the machines ensures more and more flexibility in terms of delivery time for customers and for all business units of the Mühlbauer-Group. The high depth in production enables Mühlbauer to minimize more and more the dependence on suppliers of components and makes the group of companies to realize a quality standard that is like a brand for all products "made by Mühlbauer".

Mühlbauer's customers from aerospace and automotive industries, medicine and semiconductor industry trust more and more in the competence and first class quality level of services provided by the Business Unit Precision Parts and Systems. The intensifying professional and organizational care of the customers creates strong confidence to solidify long-term partnerships.

By permanently implementing the latest technologies, "state of the art" stays a characteristic of the whole Mühlbauer-Group and especially of the Business Unit Precision Parts & Systems.

Already today, the unit has a technological basis that, completed by flexibility, know-how and motivation, ensures to act successfully in future in order to participate from the positive market developments.

Der Service in der Mühlbauer-Gruppe Service of the Mühlbauer-Group

Der Service ist für Mühlbauer Garant der Wettbewerbsfähigkeit. Deshalb wird das Augenmerk auf eine kontinuierliche Verbesserung der Servicedienstleistungen gelegt.

Der steigenden Bedeutung des Kundendienstes wird dadurch Rechnung getragen, daß die Abteilung als Zentraleinheit direkt der Geschäftsleitung zugeordnet ist.

Der Aufbau des Standortes Tianjing in China wurde durch Einstellung weiterer Fachkräfte fortgeführt. Die Standorte Malaysia und USA sind fest etabliert und trugen in verstärktem Maße zu Kundennähe und verkürzten Reaktionszeiten bei. Dabei wird weiterhin eine Doppelstrategie gefahren. Das bedeutet, daß neue Produkte und Märkte vom Head Office aus betreut werden, etablierte Produkte und Märkte werden dann dezentral den Serviceniederlassungen übertragen.

Die technische Beratung über Hotlines im Head Office wurde vor dem Hintergrund erhöhter Kundenorientierung auf Samstage und Feiertage erweitert. Damit wird sowohl eine bessere Betreuung der Kunden bei technischen Problemen, als auch eine Optimierung der Kommunikation zu den Außenstellen erreicht.

Service is for Mühlbauer a guarantee for competitiveness. Therefore, we continuously improve services.

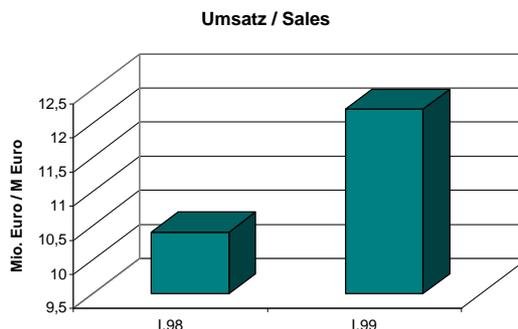
The growing importance of after-sales services is taken into account by positioning the department as a central unit directly related to the board.

The building up of the new location in Tianjing has been continued by hiring more well trained employees. The locations in Malaysia and the United States are well established and help to realise customer proximity and to minimise reaction time. Furthermore a „double strategy“ is pursued. That means the Head Office takes care of new products and markets are taken care of in, established products and markets are managed decentrally in the Service locations.

Technical consultancy with hotlines has been expanded in respect to more customer orientation. The hotline is now available from Monday to Saturday, including national holidays. By doing so, the care of customers with technical problems and the communication with all Mühlbauer locations has been improved.

Die Entwicklung im ersten Quartal 1999 The development in the first quarter of the fiscal year 1999

Die Umsatzentwicklung Sales development



Im ersten Quartal 1999 konnte der Gruppenumsatz gegenüber dem Vorjahresquartal um rd. 1,7 Mio. € auf 12,180 Mio. € gesteigert werden. Dies entspricht einem Anstieg von rd. 16,6%. Die Entwicklungen in den einzelnen Business Units und Bereichen werden im folgenden erläutert.

In the first quarter of 1999, the turnover of the group could be increased by approximately 1.7 millions to 12.180 million € in comparison with the quarter of the previous year. This corresponds to an increase of approximately 16.6%. These developments in the different Business Units and sectors are explained in the following.

Im Bereich Card Automation konnte in den ersten drei Monaten des Jahres 1999 gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres ein Umsatzanstieg von 44,8% realisiert werden. Dabei stiegen die Umsätze von rd. 4,299 Mio. € um 1,924 Mio. € auf 6,223 Mio. €.

Schwerpunkt der Umsätze im Bereich Card Automation ist Deutschland mit rd. 31%, gefolgt vom europäischen Ausland mit 24%, Asien mit rund 23% und Amerika mit knapp 21%. Afrika hat im ersten Quartal einen Anteil am Unit-Umsatz von fast 1% erreicht.

Die gestiegenen Umsätze seit Beginn des Jahres sind sowohl Ergebnis strategischer Neu- und Weiterentwicklungen, der Komplettierung der Produktpalette, sie sind aber zum Teil auch auf eine Belebung der Kartenmärkte in Asien und Amerika zurückzuführen.

Die Umsätze im Bereich Semiconductor Backend Automation sind im ersten Quartal 1999 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 10,9% auf 3,627 Mio. € gestiegen. Umsatzschwerpunkt der ersten drei Monate des Jahres im Bereich Halbleiter-Backend war Deutschland mit fast 40%. Asien hat einen Anteil von rund 36%, das Europäische Ausland rund 21% und Amerika einen Anteil von rund 3% beigesteuert.

Der Bereich Board Handling konnte erwartungsgemäß im ersten Quartal nicht erneut die Rekordumsätze wie im Vergleichszeitraum des Vorjahres einstellen, sondern mußte, auch bedingt durch ein überdurchschnittlich umsatzstarkes viertes Quartal 1998 einen Rückgang des Absatzes auf 0,842 Mio. € hinnehmen.

Der Schwerpunkt der regionalen Verteilung der Umsätze liegt noch immer in Deutschland bzw. in der Europäischen Union. Die Nachfrage nach Board Handling-Systemen in Deutschland machte in den ersten drei Monaten einen Anteil von rd. 93% und in Europa rd. 7% des Umsatzes der Rommel GmbH aus.

Die Umsätze der Business Unit Precision Parts & Systems Fabrication haben in den Monaten des Berichtszeitraumes trotz des starken ersten Quartals 1998 um fast 26% zugenommen und beliefen sich per 31. März 1999 auf 1,473 Mio. €.

Schwerpunkt in der regionalen Umsatzverteilung ist nach wie vor Deutschland mit rund 86%. Europa macht als Absatzgebiet rund 10% aus. Der Kundenstamm wurde auch auf Asien ausgeweitet und steuerte im ersten Quartal rd. 4% des Unit-Umsatzes bei.

A sales increase of 44.8% could be realized in the sector Card Automation during the first three months of the year 1999 in comparison with the period of the previous year. In the same time, the sales rose by 1.924 million € from approximately 4.299 million € to 6.223 million €.

Concerning the turnover in the sector Card Automation, Germany is in first place with approximately 31%, followed by the other European countries with 24%, Asia with approximately 23% and America with almost 21%. Africa reached a share in the sales of the Unit of almost 1% during the first quarter.

The increased sales since the beginning of the year are a result of the strategic new and further developments, of the completion of the product range, but partly, they are as well a result of the stimulation of the card markets in Asia and America.

The sales in the sector Semiconductor Backend Automation increased by 10.9% to 3.627 million € during the first quarter 1999 in comparison with the period of the previous year.

Regarding the sales in the sector Semiconductor Backend, Germany came first with almost 40% during the first three months of the year. Asia reached a share of approximately 36%, the European countries without Germany achieved approximately 21% and America reached a share of approximately 3%.

As expected, the sector Boardhandling could not reach again the sales records of the previous year during the first quarter, but it had to accept a drop in turnover to 0.842 million €, also because of the fourth quarter of 1998 with exceptionally high sales.

Germany or rather the European Union is still in first place concerning the turnover by region. The demand for boardhandling systems reached in Germany a share of appr. 93% and in Europe a share of appr. 7% of the turnover of the Rommel GmbH.

The sales of the Business Unit Precision Parts & Systems increased - despite the successful first quarter 1998 - by almost 26% during the period under report and reached 1.473 million € on March 31, 1999. Regarding the turnover by region, Germany is still first with approximately 86%. Europe reaches approximately 10% concerning the sales area. The group of the regular customers was expanded also in Asia and contributed approximately 4% to the Unit turnover during the first quarter.

Der Auftragseingang Incoming orders

Trotz der im Vergleich zum vierten Quartal 1998 deutlich gestiegenen Auftragseingänge rechnet die Mühlbauer-Gruppe in den nächsten drei Monaten mit einer eher gedämpften Nachfrage nach Investitionsgütern. Die Ursache der Zurückhaltung bei Auftragsvergaben liegt in einer Investitionshemmung der Endkunden, die durch die Jahr-2000-Problematik hervorgerufen wurde. Erst ab dem dritten Quartal 1999 wird es zu einer deutlichen Belebung des Kerngeschäftes kommen. Damit wird das Jahr 1999 im Kontrast zu 1998 von einer stärkeren zweiten Jahreshälfte geprägt sein.

Der Bereich Card Automation hat im ersten Quartal des Geschäftsjahres 1999 einen Auftragseingang in Höhe von 3,951 Mio. € verzeichnet. Der Auftragsbestand per 31. März 1999 belief sich auf 5,255 Mio. €.

Der Bereich Halbleiter Backend hat im ersten Quartal ein book-to-bill-ratio von 1,35, auch aufgrund des sehr erfolgreichen DB 200 erreicht. Der Auftragseingang konnte im Vergleich zum vierten Quartal 1998 um 60% erhöht werden und beläuft sich auf 4,912 Mio. €. Der Auftragsbestand lag zum Stichtag bei rund 5,802 Mio. €.

In der Business Unit Board Handling sind im ersten Quartal 1999 Aufträge im Wert von 952.018 € eingegangen, wobei der Auftragsbestand per 31. März 1999 457.453 € bezifferte.

Der Auftragseingang in der Business Unit Precision Parts & Systems Fabrication konnte im Vergleich zum ersten Quartal 1998 um über 55% gesteigert werden und betrug zum 31.03.99 mehr als 2,2 Mio. €. Der Auftragsbestand belief sich auf 1,762 Mio. €. Die deutliche Steigerung des Auftragseinganges ist auch auf die konsequente Umsetzung der Strategie, kompetenter Systemlieferant zu sein, zurückzuführen.

Despite the important increase of the incoming orders in comparison with the fourth quarter 1998, the Mühlbauer-Group is expecting a rather weak demand for investment goods during the next three months. The reason why the customers are cautious with regard to the orders is an slowing down of investment which was caused by the problem of the year 2000. There will not be an important stimulation of the main business before the third quarter 1999. For this reason, the year 1999 will be characterized by a more successful second half of the year in contrast to 1998.

The sector Card Automation achieved an order income of 1.951 million € during the first quarter of the fiscal year 1999. The order stock on March 31, 1999 amounted to 5.255 €.

The sector Semiconductor Backend reached a book-to-bill ratio of 1.35 during the first quarter also because of the very successful DB 200. The order income could be increased by 60% in comparison with the fourth quarter 1998 and amounts to 4.912 €. The order stock was approximately 5.802 million € at the qualifying date.

In the Business Unit Boardhandling, orders of 952,018 € came in during the first quarter 1999 and the order stock amounted to 457,453 € on March 31, 1999.

The order income of the Business Unit Precision Parts could be increased by more than 55% in comparison with the first quarter 1998 and reached 2.2 million € on March 31, 1999. The order stock amounted to 1.762 million €. The important increase of the order income is also a result of the consequent realization of the strategy to be a competent system supplier.

Die Ergebnisentwicklung Income development

Markturbulenzen in den Krisengebieten Asien, Rußland und Südamerika, eine veränderte Investitionspolitik sowie andere Einflüsse, über die bereits früher berichtet wurde, haben dazu geführt, daß das Ergebnis nicht ganz im gleichen Maße wie der Umsatz gestiegen ist.

Dennoch bewegt sich die Umsatzrendite zum 31.03.1999 mit etwas mehr als 21% (30.04.98: 24,8%) nachhaltig auf hohem Niveau. Das Ergebnis nach Steuern konnte gegenüber dem Vergleichszeitraum 30.04.98 von 1.868 T€ um 126 T€ auf 1.994 T€ verbessert werden.

The consequence of the market turbulence in the crisis areas Asia, Russia and South America, a changed investment politics as well as other influences on which we have reported earlier, was the fact that the income has not increased on the same scale as the turnover.

Nevertheless, the sales yield is with a little bit more than 21% still on a lasting high level on March 31, 1999 (April 30, 1998: 24.8%). The net income could be improved by 126 thousand € from 1,868 thousand € to 1,994 thousand € in comparison with the period of the previous year April 30, 1998.

Finanzielle Berichterstattung über das erste Quartal 1999/ Financial report on the first quarter 1999

Abschluß nach US-GAAP

Balance according to US-GAAP

Der beigefügte, nicht auditierte Abschluß des dritten Quartals 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 was prepared according to the *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.

I. Quartal 1999 auf einen Blick First quarter 1999 at a glance

	31.03.1999	31.03.1998	+/-
Umsatzerlöse / Sales	12.180 T€	10.445 T€	+ 16,6 %
- Card Automation	6.223 T€	4.299 T€	+ 44,8 %
- Semiconductor Backend Automation	3.627 T€	3.271 T€	+ 10,9 %
- Board Handling	842 T€	1.705 T€	- 50,6 %
- Precision Parts & Systems	1.473 T€	1.170 T€	+ 25,9 %
- sonstige/ other	14 T€	0 T€	+ 100,0 %
Ergebnis vor Steuern / Income before taxes	2.566 T€	2.207 T€	+ 16,3 %
Jahresüberschuß / Net income	1.994 T€	1.401 T€	+ 42,3 %
Umsatzrendite / Sales yield	21,07 %	24,76 % ³⁾	
EBIT ¹⁾	2.786 T€	2.393 T€	+ 16,4 %
Eigenkapitalquote / Equity ratio	71,90 %	30,57 % ³⁾	
Eigenkapital / Capital ownership	88.955 T€	19.546 T€ ³⁾	
Bilanzsumme / Balance sheet total	123.711 T€	63.945 T€ ³⁾	
Ergebnis je Aktie nach DVFA/SG ²⁾ / Earnings per share according to DVFA/SG ²⁾	0,16 €	0,15 €	+ 6,7 %

¹⁾ Earnings before interest and taxes

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

³⁾ Per 30.04.1999 (Datum aufgrund der Börsenzulassung gewählt / date chosen due to stock listing)

Konzern-Zwischenbilanz zum 31. März 1999 (US-GAAP)
Consolidated interim balance sheet March 31, 1999 (US-GAAP)
- u n g e p r ü f t - u n a u d i t e d -

	31.03.99	30.04.98
	€	€
<u>AKTIVA/ASSETS</u>		
<u>Umlaufvermögen/ Current assets</u>		
Liquide Mittel/ Liquid assets	11.003.490,92	363.633,95
Wertpapiere/ Marketable securities	16.573.175,44	0,00
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen/ Trades receivable	8.496.014,84	7.204.269,77
Vorräte/ Inventories	40.311.316,90	32.468.640,84
Aktive latente Steuern/ deferred charges	0,00	0,00
Aktive Rechnungsabgrenzung/ Prepaid expenses	281.297,12	167.398,52
Sonstiges Umlaufvermögen/ Other current assets	2.004.884,07	287.183,24
	78.670.179,29	40.491.126,32
<u>Finanzanlagevermögen / Financial assets</u>		
Wertpapiere/ Marketable securities	13.852.971,26	0,00
<u>Sachanlagevermögen/ Tangible assets</u>		
Grund und Boden/ Land	1.313.194,74	823.640,46
Gebäude/ Buildings	18.523.211,72	16.082.589,53
Betriebs- und Geschäftsausstattung/ Factory and office equipment	9.965.102,60	6.012.845,98
	29.801.509,06	22.919.075,97
<u>Immaterielle Vermögensgegenstände/ Intangible assets</u>		
Geschäfts- oder Firmenwert / Goodwill	702.992,16	0,00
Software, Lizenzen / Software, Licenses	591.445,57	415.528,45
	1.294.437,73	415.528,45
<u>Sonstige Vermögensgegenstände des Anlagevermögens/ other assets</u>		
	91.636,85	119.377,01
	123.710.734,19	63.945.107,75
<u>PASSIVA/ EQUITY AND LIABILITIES</u>		
<u>Kurzfristige Verbindlichkeiten/ Short term liabilities</u>		
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten/ Short-term loans	1.262.600,11	1.876.934,73
Kurzfristiger Anteil langfristiger Finanzverbindlichkeiten/ Short term portion of long-term loans	1.328.795,62	1.291.735,99
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen/ Trades payable	4.741.658,74	3.848.488,46
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen/ Downpayments Received on orders	877.205,18	2.966.498,61
Darlehen von Gesellschaftern / Shareholders' loans	52.023,95	5.055.328,75
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten/ other short-term liabilities	2.477.501,68	4.299.392,59
Rückstellungen für Ertragsteuern / Accruals for taxes on income	6.553.663,57	4.217.877,02
Passive latente Steuern/ Deferred taxes	2.254.792,35	6.125.954,71
Sonstige Rückstellungen/ Other accruals	1.621.061,50	1.889.047,11
	21.169.302,70	31.571.257,97
<u>Langfristige Verbindlichkeiten/ Long term liabilities</u>		
Wandelschuldverschreibungen/ Convertible Bonds	76.182,49	0,00
Langfristige Finanzverbindlichkeiten/ Long term loans	7.618.788,95	8.101.837,46
Erhaltene Zuschüsse für Investitionen/ Investment grant received	4.371.460,01	2.632.011,88
Passive latente Steuern/ Deferred taxes	1.241.842,40	1.842.640,72
Pensionsrückstellungen/ Accruals for pension	277.831,79	251.249,34
	13.586.105,64	12.827.739,40
<u>Eigenkapital/Shareholders equity</u>		
Gezeichnetes Kapital/ Subscribed capital	4.959.531,25	1.533.875,64
Festeinlagen/ Fixed capital contributions	51.129,19	51.129,19
Kapitalrücklagen/ Additional paid in capital	58.440.388,36	0,00
Gewinnrücklagen/ Retained earnings	25.316.718,84	17.961.105,55
Unrealisierte Gewinne und Verluste auf Wertpapiere nach Steuern/ Unrealized gains and losses on marketable securities, net of taxes	187.558,21	0,00
	88.955.325,85	19.546.110,38
	123.710.734,19	63.945.107,75

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar bis 31. März 1999 (US-GAAP) / Consolidated statement of income from January 1, 1999 to March 31, 1999 (US-GAAP)

- ungeprüft - unaudited -

	1999		1998	
	1.1 bis 30.3		1.1 bis 30.4.	
	€	%	€	%
1 Umsatzerlöse/ Sales	12.179.701,91	100,00	11.882.214,70	100,00
2 Herstellungskosten des Umsatzes/ Cost of sales	6.896.767,49	56,63	6.401.347,73	53,87
3 Bruttoergebnis vom Umsatz/ Gross margin	5.282.934,43	43,37	5.480.866,97	46,13
4 Betriebsaufwendungen/ Operating expenses				
a Vertriebs- und allg. Verwaltungskosten/ Sales and general administration expenses	2.560.570,05	21,02	3.258.714,39	27,43
b Forschungs- und Entwicklungskosten/ Research and development expenses	1.036.793,16	8,51	0,00	0,00
5 Operatives Ergebnis/ Operating income	1.685.571,22	13,84	2.222.152,58	18,70
6 Sonstige Erträge u. Aufwendungen/ Other income and expense				
a Zinserträge/ Interest income	550.840,68	4,52	3.502,82	0,03
b Zinsaufwendungen/ Interest expenses	219.862,30	1,81	248.154,30	2,09
c Sonstige Erträge/ Other income	549.936,61	4,52	964.242,24	8,12
7 Ergebnis vor Ertragsteuern/ Income before taxes on income	2.566.486,21	21,07	2.938.240,52	24,76
8 Ertragsteuern/ Taxes on income	572.563,42	4,70	1.074.063,19	9,04
9 Jahresüberschuß einschl. Ergebnisanteil des persönlich haftenden Gesellschafters/ Net income for the year, incl. profit share of the personally liable shareholder	1.993.922,79	16,38	1.864.177,33	15,72
10 Ergebnisanteil des persönlich haftenden Gesellschafters/ Profit share of the general partner	1.677.428,95	13,77	0,00	0,00
11 Jahresüberschuß der Kommanditaktionäre/ Net income available to common shareholders	316.493,84	2,61	1.864.177,33	15,72
Ergebnis je Aktie in DM/ Earnings per common share				
Basic	-			
Basic „als ob“/ basic pro forma	0,16			
Voll verwässert/ fully diluted	-			
Voll verwässert „als ob“/ fully diluted pro forma	0,16			
Gewogener Durchschnitt der Stückaktien/ Weighted average of common shares outstanding				
Basic	-			
Basic „als ob“/ basic pro forma	1.940.000			
Voll verwässert/ fully diluted	-			
Voll verwässert „als ob“/ fully diluted pro forma	1.945.214			

Kapitalflußrechnung / Consolidated statement of cash flow

- ungeprüft – unaudited -

	01.01 to 31.03.99 Tsd €/ € thousand
Einnahmen/ Ausgaben aus der laufenden betrieblichen Geschäftstätigkeit	
1. Jahresüberschuß einschl. Ergebnisanteil des persönlich haftenden Gesellschafters/ Net income for the year including profit share of the personally liable shareholder	1.994
2. + Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens und immat. Vermögensgegenstände/ Depreciation and amortization on tangible and intangible assets	+1.353
3. +/- Gewinne oder Verluste aus dem Verkauf von Anlagevermögen/ Gains or losses from sale of assets	-5
4. +/- Realisierte Nettogewinne/ -verluste der Wertpapiere und Finanzanlagen/ Realized net gains/losses from marketable securities	-131
5. +/- Unrealisierte Gewinne/ Verluste des Handelsbestandes / Unrealized gains/losses from trading securities	+86
6. - Gekaufte Wertpapiere (Handelsbestand)/ Securities purchased (trading securities)	-147
7. + Zufluß aus Verkauf von Wertpapieren (Handelsbestand)/ Proceeds from sale of trading securities	+612
8. +/- Zunahme/Abnahme der Vorräte/ Increase/decrease in stocks	-1.140
9. +/- Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen/ Increase/decrease in trade receivables	-1.385
10. +/- Zunahme/Abnahme des sonstigen Umlaufvermögens/ Increase/decrease in other current assets	+993
11. +/- Zunahme/Abnahme des sonstigen Vermögensgegenstände/ Increase/decrease in other assets	-4
12. +/- Zunahme/Abnahme des aktiven Rechnungsabgrenzungsposten/ Increase/decrease in prepaid expenses	-86
13. +/- Zunahme/Abnahme passive latenter Steuern/ Increase/decrease in deferred taxes	-681
14. +/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen/ Increase/decrease in trade payable	-707
15. +/- Zunahme/Abnahme sonstiger Rückstellungen/ Increase/decrease in other accruals	-838
16. +/- Zunahme/Abnahme der Steurrückstellungen/ Increase/decrease in accruals for taxes on income	-834
17. +/- Zunahme/Abnahme der Pensionsrückstellungen/ Increase/decrease in pension accruals	+7
18. +/- Zunahme/Abnahme erhaltener Zuschüsse für Investitionen/ Increase/decrease in investment grants received	+36
19. +/- Zunahme/Abnahme anderer Verbindlichkeiten/ Increase/decrease in other liabilities	-781
20. +/- Zunahme/Abnahme der erhaltenen Anzahlungen/ Increase/ decrease in downpayments received on orders	-46
21. = Nettoeinnahmen aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit/ Net cash used by operations	-1.704
Cash-flow aus dem Investitionsbereich/ Cash-flows from investing activities	
22. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens/ Proceeds from sales of tangible assets	+8
23. - Investitionen in das Sachanlagevermögen und immaterielle Wirtschaftsgüter/ Investments in tangible and intangible assets	-1.273
24. - Investitionen in den Anlagebestand/ Investments in securities	-6.001
25. + Zufluß aus dem Verkauf Anlagenbestand/ Proceeds from sales of securities	+5.228
26. = Finanzbedarf im Investitionsbereich/ Net cash used in investing activities	-2.038
Cash-flow aus dem Finanzierungsbereich/ Cash-flows from financing activities	
27. +/- Zunahme/Abnahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten/ Increase/decrease in long-term financial liabilities	-34
28. +/- Zunahme/Abnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten/ Increase/decrease in short-term financial liabilities	+208
29. +/- Zunahme/Abnahme Darlehen Gesellschafter/ Increase/decrease in shareholder loans	-2
30. = Mittelzufluß (+)/ Mittelabfluß (-) aus der Finanzierungstätigkeit/ Net cash provided by financing activities	+172
31. = Veränderungen der liquiden Mittel (Summe Zeilen 31, 26 und 21)/ Increase/decrease in cash and equivalents (total of lines 31, 26 and 21)	-3.570
32. + Liquide Mittel am 01. Januar/ Liquid funds on January 01	+14.574
33. = Liquide Mittel am 31. März/ Liquid funds on March 31	+11.004
Zusätzliche Cash-flow Informationen/ Additional cash flow information	
Steuerzahlungen/ Tax payments	1.937
Zinsen/ Interest	170
Cash-flow unwirksame Vorgänge/ Transactions with no impacts on cash-flow of funds	
unrealisierte Gewinne (Anlagenbestand)/ Unrealized gains (marketable securities)	180

Vergleichszahlen für den entsprechenden Vorjahreszeitraum existieren nicht/ Comparable figures for the previous year do not exist.

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

Die Mühlbauer-Gruppe hat die ersten Monate des Jahres genutzt, um die neuesten Produktinnovationen auf Schlüsselmessen der Kartenindustrie, im Bereich Halbleiter Backend und im Bereich Board Handling zu präsentieren.

Zu den Messe-Highlights gehörten im Bereich Card Automation neben der CMI 1200, einem System das bis zu 5 Kernprozesse in der Herstellung von Smart Cards in ein System integriert, auch Hochgeschwindigkeitslösungen auf den Gebieten Fräsen und Implantieren. Der Bereich hat auf der CeBIT in Hannover sowie auf den sehr wichtigen Kartenmessen in London, Mexiko, Singapur und Chicago, ausgestellt. Für das zweite und dritte Quartal stehen sehr wichtige Messen in Südamerika sowie in Frankreich auf dem Ausstellungsplan.

Der Bereich Semiconductor Backend Automation hat dem Fachpublikum auf den Messen Semicon Europe und Singapur, sowie auf der Nepcon Shanghai, der SMT Nürnberg oder der Midwest Electronic in Minneapolis neueste Produktionslösungen im Bereich LED-Assembly, Carriertape oder auch im Bereich Smart Label präsentiert. Die Resonanz war sehr positiv und wird sich in den folgenden Quartalen im Auftragseingang bemerkbar machen.

Auch an dieser Stelle ist der in der Mühlbauer-Gruppe sehr wichtige Faktor der Synergienutzung zu nennen. Die Bereiche Board Handling und Semiconductor Backend Automation haben konsequent gemeinsam auf den internationale Messen ausgestellt, soweit dies von der Besucherstruktur Sinn gemacht hat. Die Resonanz war auch für den Bereich Board Handling sehr positiv, insbesondere auf die neue *proline*, die für den internationalen Markt für Board Handling konzipiert wurde.

Im Bereich Investor Relations wurde nach der Publikation der Jahreszahlen für das Geschäftsjahr 1998, auf der Bilanz-Pressekonferenz und der DVFA-Veranstaltung in Frankfurt am Main der erste Geschäftsbericht der Mühlbauer Holding AG & Co. KGaA für das Geschäftsjahr 1998 präsentiert und detailliert erläutert.

Die Monate März und April standen im Zeichen der „Marktplatzveranstaltung Neuer Markt“, als Kommunikationsforum für Investoren und Neuer-Markt-Unternehmen sowie der SG Cowen Konferenz in Cannes, die speziell für europäische Technologiewerte veranstaltet wurde. Die Mühlbauer Holding AG & Co. KGaA war auf beiden Veranstaltungen vertreten und hat interessante neue Kontakte knüpfen können.

Am 6. Mai 1999 wurde die erste ordentliche Hauptversammlung in der Stadthalle in Roding abgehalten. Die Versammlung war sehr gut besucht. Im Anschluß waren interessierte Aktionäre herzlich eingeladen, in einer detaillierten Betriebsführung den Standort Roding zu erkunden. So konnten sie sich ein noch detaillierteres Bild ihres Investments machen.

Der Vorstand hat im Jahr 1999 bereits drei Road Shows abgehalten. Zwei führten durch die Vereinigten Staaten, eine durch Großbritannien. Für die kommenden Quartale sind weitere geplant.

The Mühlbauer-Group used the first months of the year to present the latest innovations at the most important shows in card industry, in semiconductor backend and the boardhandling area.

A highlight in Card Automation was beside the new CMI 1200, a system that integrates up to 5 key processes in production of smart cards in one system, high-speed solutions in milling and implanting processes. The Business Unit presented the latest products at the CeBIT-Show in Hannover, Germany as well as at the very important card shows in London, Mexico, Singapore and Chicago. Mühlbauer plans to attend important shows in South America as well as in France in the second and third quarter.

The Semiconductor Backend Automation Business has presented the latest production solutions for LED-Assembly, Carriertape or Smart Label Assembly to the public at Semicon Europe and Singapore as well as Nepcon Shanghai, SMT Nuremberg or Midwest Electronic in Minneapolis. The response was quite positive and will be noticed in incoming orders in the next quarters.

In this context the very important factor of synergies to be used within the Mühlbauer-Group become noticeable. The Business Units Boardhandling and Semiconductor Backend Automation have consequently joined booths at international shows when the targeted groups of the shows were common. The response, as well for the Boardhandling Business Unit, was quite positive, especially for the *proline* that was designed to the requirements of the international markets for boardhandling.

In Investor Relations, the first Annual Report of Mühlbauer Holding AG & Co. KGaA was presented and illustrated in detail at the Press Conference and DVFA-meeting in Frankfurt, after publishing the key figures for 1998 end of march.

In March and April 1999, the „Marktplatzveranstaltung Neuer Markt“ as a communication platform for investors and companies listed at the „Neuer Markt“ and the 5th Annual Emerging Technology Conference organized SG Cowen were the center of activities. Mühlbauer Holding AG & Co. KGaA was present at both events and had interesting new contacts.

On May 6, 1999, the first annual general meeting was held in Roding. The meeting had good response. Interested shareholders were invited to a detailed company tour at the Roding site to get a more detailed picture of the investment done.

Our CEO held in 1999 three Roadshows so far. Two were held in the United States, one in the United Kingdom. For the future quarters coming more Roadshows are planned.

Die Jahr 2000-Problematik The Y2k problem

Tagtäglich ist in den Medien vom „Y2k-Problem“ bzw. vom „Millennium-Bug“ zu lesen. Die geschilderten Szenarien sind dabei sehr unterschiedlich. Die Auswirkungen möglicher Katastrophen sind mit Sicherheit zu relativieren, jedoch darf das Thema auch nicht wegdiskutiert werden. Grund genug für Mühlbauer, das Thema bereits vor längerer Zeit aufgegriffen zu haben und ein Projekt „Jahr 2000 – Fähigkeit“ zu starten.

Projektstruktur

Das Projekt „Jahr 2000 - Fähigkeit“ ist ein eigenständiges Projekt mit eigenem Budget und wurde im August 1998 gestartet. Das Projektteam besteht aus Mitarbeitern aus den verschiedenen Bereichen, die als betroffen identifiziert wurden.

Betroffene Bereiche

IT-Bereich

Die Umstellung der internen Datenverarbeitung liegt voll im Zeitplan. Dies ist nicht zuletzt dem Umstand zu verdanken, daß innerhalb der letzten 3 Jahre nahezu die komplette IT-Infrastruktur sowohl hardware- als auch softwareseitig erneuert wurde. Schon bei der Beschaffung neuer Hardware wurde auf eine Y2k-Zertifizierung geachtet. Die verwendeten Server- und Clientbetriebssysteme werden nach Einspielen der Y2k-Patches durch Testprogramme auf ihre Funktion geprüft. Im Hinblick auf die Softwareumstellung sind keine großen Schwierigkeiten zu erwarten. Die eingesetzten Microsoft - Back – Office- und Messaging - Produkte werden Zug um Zug angepasst. Unternehmenskritische Systeme wie Produktionsplanungs- und Steuerungssystem, EDM-System, Finanzbuchhaltung oder Lohn- und Gehaltsabwicklung sind bereits umgestellt bzw. stehen kurz vor ihrer Y2k-Tauglichkeit. Das Unternehmen verfügt über eine sehr moderne und zukunftsweisende IT – Infrastruktur und so muß die Jahr 2000 – Fähigkeit nicht in Frage gestellt werden.

Fertigung/ Produktion

Bereits im vergangenen Jahr wurden die Produktionseinrichtungen auf Ihre Jahr 2000-Fähigkeit überprüft. Mühlbauer ist daher auch nach der Jahrtausendwende weiterhin lieferfähig.

Lieferanten

Um die Lieferfähigkeit der Lieferanten sicherzustellen wurde eine Lieferantenumfrage gestartet. Diese Umfrage findet Eingang in die Lieferantenbewertung. Der größte Teil der Lieferanten, insbesondere unsere Schlüssellieferanten haben uns ihre Lieferfähigkeit zugesichert. Mit Lieferschwierigkeiten ist daher nicht zu rechnen.

Produkte

Die Ergebnisse unserer Produktuntersuchungen bilden die Basis für die Beurteilung der Jahr 2000 Kompatibilität unserer Systeme und Anlagen. In Anlagen können theoretisch durch Konstellation fremder Komponenten fehlerhafte Funktionen auftreten. Um dies zu vermeiden, haben wir die Systeme umfassend untersucht und getestet. Als Grundlage dienen die international anerkannten Regeln der British Standards Institution (BSI). Wir bieten unseren Kunden eine Zertifizierung zur Jahr 2000 Problematik an. Das Projekt „Jahr 2000 - Fähigkeit“ ist im Zeitplan und wird voraussichtlich bis zum 30.06.1999 abgeschlossen sein.

Day by day, we read from „Y2K-Problem“ or „Millennium-Bug“. The scenarios described are quite different. The consequences of disasters that may happen, have to be weakened, but the problem has to be faced. That is the reason why Mühlbauer took up the problem and started a project called „Year 2000 - ability“.

Project structure

The „Year 2000 – ability“ project is an independent project started with a budget that in August 1998. The project team consists of employees from the various fields that may be concerned.

Concerned areas

IT-Sector

The switch of the internal data processing is in time. One reason for this is that during the last three years nearly the whole IT-infrastructure concerning hard- and software side has been replaced. Y2k compatibility has been checked when hardware was purchased. The function of Server- and Client-Operating Systems is checked by test programmes immediately after starting up the Y2k patches. Regarding software conversion, no major problems are expected. The used Microsoft – Back – Office- and messaging products are adjusted step by step. Critical systems as for example production sequencing systems, EDM-systems, Accounting or wages and salary handling have been switched or are shortly before Y2K ability. The company has a very modern and future oriented IT-infrastructure. Consequently, the Year 2000-ability has not to be questioned.

Fabrication/ Assembly

The production plant has been checked for the Year 2000 ability in 1998. Mühlbauer will be able to deliver after the millennium turn.

Suppliers

To ensure the suppliers' capability to deliver, an opinion poll was started. This poll will be taken into account in the evaluation of the suppliers. The biggest part of the suppliers, especially our key suppliers have promised to be able to deliver. For this reason, we are not expecting any difficulties in delivery.

Products

The results of the product analysis are the basis for the evaluation of our systems' compatibility for the year 2000. Failures or errors may occur through constellation of components produced from outside. To avoid this, we have tested our systems completely. The basis for this are the international recognized rules of the British Standards Institution (BSI). We offer a certification for the year 2000 problem to our customers. The project „year 2000 ability“ is in time and will be completed by June 30, 1999.

Der Ausblick

Outlook

Die Mühlbauer-Gruppe ist aufgrund der Kompetenz, der Flexibilität, der hohen Qualität sowie der Innovationstärke exzellent in den Wachstumsmärkten positioniert. Die Ausgangsbedingung für langfristiges, dynamisches Wachstum in der Mühlbauer-Gruppe ist mehr als gut.

In enger Zusammenarbeit mit langjährigen, aber auch mit neuen Kunden werden permanent neue, innovative Systeme entwickelt, produziert und auf den Weltmärkten angeboten. Die Gruppe strebt auch zukünftig in den wichtigen Wachstumssegmenten die globale Technologieführerschaft an. Mit den im ersten Quartal 1999 erreichten Steigerungsraten bestätigt Mühlbauer die Zielvorgabe, ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum von 30 bis 40% sowie ein überproportionales Ergebniswachstum zu erreichen. Die Gesamtumsatzerlöse für das Gesamtjahr 1999 sieht die Mühlbauer-Gruppe bei rund 68 Mio. €.

The Mühlbauer-Group is in an excellent position in the growing markets because of the competence, the flexibility, the high quality and because of the innovative strength. The basis for Mühlbauer's dynamic growth in the long term is very good.

New innovative systems are permanently developed, produced and offered at the world markets in close collaboration with regular but also with new customers. Concerning the important growing sectors, the group targets to be globally leading in technology also in the future. With the increase rates which were achieved during the first quarter 1999, Mühlbauer confirms the planned target to reach an average annual growth of sales of 30 to 40% as well as a growth of income that is more than proportional. Regarding the year 1999, the Mühlbauer-Group is expecting a total sales of approximately 68 million €.

Unternehmenskalender 1999

Corporate Calender 1999

19. August 1999
18. November 1999
März / March 2000
Mai / May 2000

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

Kontakt

Contact

Mühlbauer Holding AG & Co KGaA
Werner von Siemens Straße 3
D-93426 Roding
e-mail: richard.berg@muehlbauer.de
Internet: www.muehlbauer.de

Ansprechpartner:

Josef Mühlbauer (Vorstand/ CEO) tel. 09461-952-115, fax. 09461-952-118
e-mail gl1@muehlbauer.de

Hubert Forster (Finanzen/ Finance) tel. 09461-952-141, fax. 09461-952-118
e-mail hubert.forster@muehlbauer.de

Richard Berg (Investor Relations) tel. 09461-952-653, fax. 09461-952-118
e-mail richard.berg@muehlbauer.de