

Halbjahresbericht 1998

Half years report 1998

Wir machen Innovationen serienreif.



Das Unternehmen

Die Mühlbauer-Gruppe ist ein führender Hersteller in den Bereichen Chipkarten- und Semiconductor Backend Automation. Das dritte starke Standbein liegt in der Fertigung von Präzisionsteilen. Mit diesem Geschäftsbereich nahm das Unternehmen 1981 seine Tätigkeit auf und ist somit Grundstein für den heutigen Erfolg.

Mühlbauer beschäftigt zur Zeit weltweit ca. 700 Mitarbeiter, wobei wie bereits in der Vergangenheit die Devise herrscht, daß die Mitarbeiter das Kapital für die Zukunft sind. Deshalb werden im laufenden Geschäftsjahr mehr als 60 Auszubildende eingestellt, die als Basis für den Personalbestand in der Zukunft gelten sollen. Dabei werden auch neue Berufe aus den Bereichen Software und Mechatronik ausgebildet.

Business Unit Card Automation

Das Unternehmen ist Anbieter von „State of the Art“ - Fertigungstechnologie bei Qualität, Produktivität und Zuverlässigkeit. Angeboten werden sowohl individuelle, maßgeschneiderte und kundenspezifische Lösungen als auch turn-key solutions bzw. Gesamtkonzepte für die Produktion von Chipkarten sämtlicher Applikationen. Das Produktspektrum ist breiter als das seiner Mitbewerber und reicht von der IC-Modul-Produktion über die Produktion von Kontakt-, Kontaktlosen- und Dual Interface Karten bis zur Kartenpersonalisierung und Verpackung.

Hinsichtlich der Produktionsvolumina der Anlagen ist Mühlbauer höchst vielseitig. So werden Anlagen im Low-End-Bereich, d.h. Durchsätze von ca. 1200 Karten pro Stunde, kompakte Anlagen als auch im High-End-Bereich Anlagen mit Durchsätzen von bis zu 6000 Karten pro Stunde angeboten.

Business Unit Semiconductor Backend Automation

Der Unternehmensbereich ist kompetenter Hersteller von Automationssystemen im Backendbereich der Halbleiterindustrie, das heißt, daß fertige Halbleiterbauteile aus Wafern weiterverarbeitet werden. In diesem Segment des Semiconductor Business besitzt Mühlbauer umfangreiches Know-how, was unter anderem durch gezielte Akquisitionen, aber auch durch intensive F&E-Aktivitäten erworben werden konnte.

Die Kernkompetenzen liegen in der Automation im Bereich Die und Wire Bonden, bei Optischen Inspektionssystemen, Testhandlern, Verpackungsmaschinen sowie von Blistertape-Produktionsanlagen.

Durch das komplette Maschinensortiment ist die Mühlbauer AG wie kaum ein anderer Equipmenthersteller in der Lage, vollständige Automationslösungen für zukunftssträchtige Nischenanwendungen des Halbleiterspektrums anzubieten.

Business Unit Precision Parts

Die Business Unit gilt im Markt als kompetenter Lieferant höchster Qualität mit breitgefächertem Produktspektrum vom Präzisionsteil bis zur vollständigen Baugruppe. Die hohe Fertigungstiefe induziert höchste Flexibilität und dient darüber hinaus dem Total Quality Management der beiden anderen Business Units.

Mit der Strategie „Alles aus einer Hand“ wird die Mühlbauer-Gruppe auch in Zukunft weiter ein erhebliches Erfolgspotential in einen positiven Geschäftsverlauf umsetzen. Die Qualität, Präzision und Wirtschaftlichkeit des Mühlbauer Equipments ist nicht zuletzt auch Folge der strategischen Wahl der drei Business Units, die ein enormes Synergiepotential aufweisen. Die konsequente Umsetzung der Kundenorientierung durch

The company

The Mühlbauer Group is a leading supplier in the area of Chipcard- and Semiconductor Backend Automation. The third and very powerful pillar is the Precision Part Fabrication. In 1981 the company started with this business, the foundation for today's success.

Mühlbauer currently employs approx. 700 people world-wide and like in the past we have the motto that our employees are the capital for our future. That is the reason why more than 60 trainees start in the current fiscal year. This should be seen as a basis for the need of employees in future. Therefore new jobs in the field of software and Mechatronics are trained.

Business Unit Card Automation

The company is a supplier of state of the art production technology in terms of quality, productivity and reliability. Individual, customized as well as turn-key solutions and concepts are offered for the smart card production of all applications. The product range is wider than that of the competitors and offers from IC-module fabrication over the assembly of contact-, contactless and dual interface cards to card personalization and packaging of smart cards.

In terms of production volumes Mühlbauer-equipment is very versatile. Automation systems in the low-end sector (throughput approx. 1200 cards per hour), compact systems as well as systems in the high-end area are offered with a throughput up to 6000 cards per hour.

Business Unit Semiconductor Backend Automation

This business is a competent provider of automation systems in the field of Semiconductor Backend, this means that complete semiconductor components are assembled / processed from wafers. In this segment of the semiconductor business, Mühlbauer has extensive know-how, acquired through acquisitions and intensive R&D.

The key-competence lies in automation of die and wire bonding, optical inspection systems, testhandlers, Integrated Packaging Lines and machines for carrier-tape production.

The complete range of machines enables Mühlbauer unlike any other equipment manufacturer, to offer comprehensive automation solutions for promising niche applications in the semiconductor sector.

Business Unit Precision Parts

This Business Unit is known as a competent supplier standing for highest quality with a wide-spread product spectrum from precision components to complete assemblies. The high vertical integration induces highest flexibility and serves Total Quality Management of the other Business Units.

With the strategy of single source production, the Mühlbauer-Group will transfer a success-potential into a good development of the business in future. Quality, accuracy and economic is a consequence of the strategic choice of the three business units, which have an enormous potential of synergy. The consistent transfer of customer-orientation through long-term and close co-operation with customers, seen as strategic

langfristige und enge Zusammenarbeit mit Kunden, die in der Mühlbauer Gruppe als strategische Partnerschaften angesehen werden, ergibt eine immer intensivere Internationalisierung. Neben den bereits eröffneten Niederlassungen in Frankreich, den USA und Malaysia, in China und Taiwan, sind in 1998 weitere Niederlassungen in Ländern mit schnell wachsenden Märkten geplant, um vor Ort reaktionsschnell und zuverlässig Mühlbauer - Service anzubieten und so customer proximity vorzuleben.

partnerships for the Mühlbauer group of companies, induces a more and more intensive internationalisation. That is why besides the established branches in France, the United States and Malaysia, Mühlbauer opens up new branches in Taiwan, China and in other countries with growing markets, to supply locally with Mühlbauer services fast and reliable, to live customer proximity actively.

Die Entwicklung im ersten Halbjahr 1998/The development in the first half of the fiscal year 1998

Geschäftsverlauf

Bei den Kernindikatoren Auftragseingang und Umsatz liegt die Mühlbauer-Gruppe für die erste Jahreshälfte 1998 deutlich über den Vorjahreszahlen. Auch die Kosten des operativen Geschäftes entwickelten sich weiterhin planmäßig. Mühlbauer ist folglich weiterhin auf ungebrochenem Wachstumskurs und wird die gesteckten Wachstumsziele erreichen.

Die Business Unit Smart Card Automation setzt die bisher ausgezeichnete Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr weiter fort, ebenso die zwei weiteren Säulen des Unternehmens Semiconductor Backend Automation und Präzisionsteile.

Der gesamte amerikanische Kontinent zählt künftig zu den attraktivsten Märkten für die Smart Card Industrie. Mühlbauer wird zukünftig das enorme Absatzpotential noch intensiver ausschöpfen und agiert deshalb in Südamerika in verstärktem Maße zunächst über Vertriebsagenturen. Nach entsprechender Etablierung ist der Aufbau eines eigenen Vertriebs- und Servicecenters ein weiterer Schritt.

Aber auch in den bestehenden Märkten China und Taiwan hat Mühlbauer durch im ersten Halbjahr 1998 eröffnete Repräsentanzen und intensivierete Marketingmaßnahmen die Basis für weiteres Wachstum in diesen Regionen gelegt.

Umsatzentwicklung

In den ersten sechs Monaten verbuchte Mühlbauer rd. 52,2 Mio. DM Umsatz, was einer Steigerung von 21 Prozent gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum (rd. 43 Mio. DM) entspricht. Damit wurde nicht nur der absolute Umsatzwert, sondern vielmehr auch das geplante Umsatzwachstum übertroffen. Das Wachstum des Smart Card Bereiches und der Präzisionsteilfertigung liegt jeweils um ca. 60 %.

Business development

The Mühlbauer-Group is plainly better than in the previous year, concerning the most important indicators incoming orders and sales. Operating cost developed according to plan. Consequently Mühlbauer is on ongoing course of growth and will reach the targeted aims concerning growth.

The Business Unit Smart Card Automation continues the excellent development of the business in the first half of the fiscal year, just as the two other pillars Semiconductor Backend Automation and Precision Parts do.

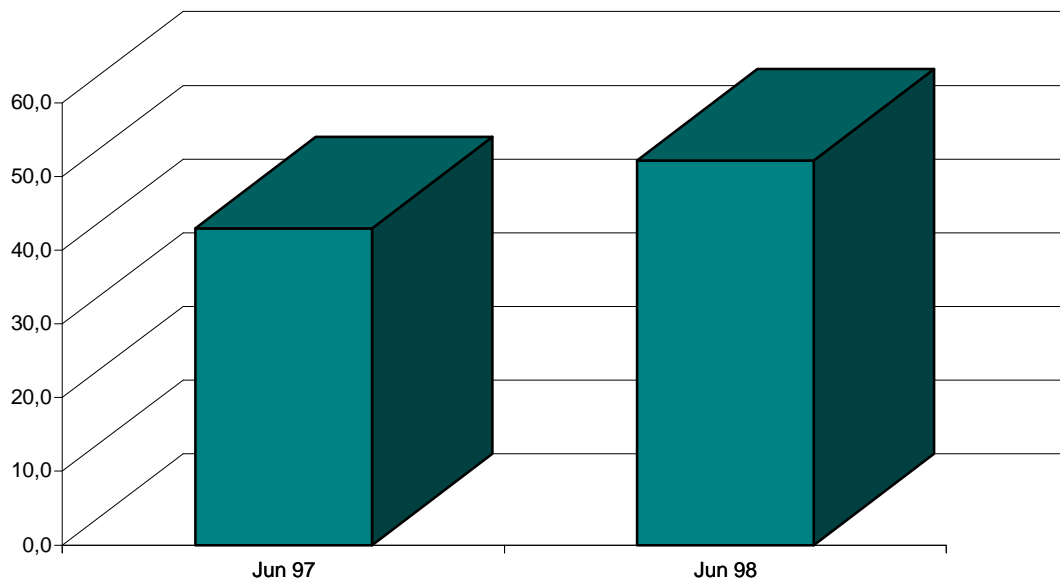
The whole american continent is going to be one of the most attractive markets for smart card industries in future. Mühlbauer is going to use the enormous sales potential more intensive and acts therefore more intense with sales and marketing agencies. After being established, sales and service centers are going to be opened up in the next step.

By opening up new offices in the first half year of 1998 in the markets of China and Taiwan and by intensifying marketing steps, Mühlbauer has established a solid basis for further growth in these regions.

Sales development

In the first six months, Mühlbauer realised sales of appr. 52,2 Mio. DM, this is an increase of appr. 21 % compared to appr. 43 Mio. DM in the previous period. With it, not only absolute sales, but planned sales growth has been exceeded. The growth of Smart Card Business Unit and the growth of Precision Part Fabrication is around 60 % each.

Die Umsatzentwicklung/ Sales development



Ergebnisentwicklung

Das operative Ergebnis beträgt zum Ende des ersten Halbjahres 12,7 Mio. DM und ist damit gegenüber dem Zwischenbericht zum 30.04.98 von 18,7 % um 5,7 % auf 24,4 % gestiegen. Diese positive Ergebnisentwicklung wurde insbesondere durch verstärkte Nutzung von Synergien und effektive Wertschöpfung beeinflusst. Weiteres Potential zur Optimierung der Margen wird durch Kostendegression bei der Produktion durch höhere Stückzahlen und erweiterte Standardisierung gesehen.

Income development

The operating income amounts 12,7 Mio. DM at the end of the first half of the fiscal year and has increased in comparison to April 30, 1998 from 18,7 % to 24,4 % (5,7 %). This positive development of the operating income was mainly influenced by realising synergies and efficient increase of value. More potential of optimized profit margins is seen in the decrease of production costs by increasing quantities and standardisation.

Business Unit Card Automation

Gesteigerte Umsätze...

Die allgemein positive Entwicklung im Chipkartenmarkt hat sich erwartungsgemäß auf die Umsatzzahlen niedergeschlagen. Im Vergleich zum ersten Halbjahr 1997 konnte ein deutliches Plus erzielt werden. Trotz einer leichten, derzeit erkennbaren Konsolidierungsphase kann derzeit von einem Anhalten des positiven Trends ausgegangen werden.

Growing sales...

As expected, the positive development of the chipcard market in general is reflected in the revenues. In comparison to the first half year of 1997, a significant plus could be realised. Although a slight consolidation can be recognized at present, the positive trend is going to continue in future.

Neue Märkte...

Die Marktposition im Europäischen Raum konnte durch weitere Projekte mit namhaften Kartenherstellern gefestigt und durch Neuakquisitionen ausgebaut werden. Speziell zusätzliche Aufträge von global arbeitenden Konzernen schlagen hier positiv zu Buche.

New markets...

The marketposition in the European market has been strengthened and could be extended by acquiring new customers. Especially orders from global group companies make a positive significant difference.

In Asien beleben zur Zeit besonders vielversprechende Verhandlungen zu Projekten in China und Taiwan. Günstig für weitere Projekte wird sich in Taiwan auch die Installation einer Vertriebs- und Serviceneriederlassung auswirken. Prognosen auf eine langsame Erholung der Situation z.B. in Korea lassen neue Projekte für die kommenden Monate erwarten.

Promising negotiations in China and Taiwan have a refreshing effect. The opening of a new sales and service branch in Taiwan is going to have a positive influence on projects in future. Due to the prognosis of a slight recovery of the situation in e.g. Korea, new projects are expected in the next months.

Die Vertriebstätigkeiten in Südamerika wurden durch Verträge mit einer Vertriebsagentur in Brasilien verstärkt um das enorme Marktpotential noch besser ausschöpfen zu können.

Sales activities in South America have been intensified by signing contracts with a sales agent in Brasil, to improve making profits out of the enormous market potential in South America.

Aufgrund von Folgeaufträge aus Afrika und dem Nahen Osten ist eine Belebung der lokalen Märkte zu erwarten.

Due to following orders from Africa and the Near East a refreshment of the business in local markets is expected.

Erweiterung der Produktpalette...

Die Erweiterung und Pflege der Produktpalette wurde auch im 2. Quartal intensiviert. Die erfolgreiche Markteinführung von noch wirtschaftlicheren Maschinen im Bereich der Modullamination sowie im High-End Bereich der Kartenfrästechnologie, haben weiter zur Stärkung der Marktposition beigetragen.

Die Entwicklung der Low-End Kombisysteme für die allgemeine Kartenherstellung läuft planmäßig, wobei hier bereits für 5 Anlagen ein Vertragsabschluß erzielt werden konnte.

Die Entwicklung des High-Speed Systems für die Modulimplantation wird im Oktober abgeschlossen und somit eine termingerechte Markteinführung möglich sein.

Widened product range...

The extension and care of the product range has been intensified in the second quarter of 1998. The successful introduction of more economical machines for module lamination as well as in the high end area of card milling technology, have contributed to strengthen the market position.

The development of combi-systems in the low end area works as planned; five systems have already been sold.

The development of a high speed module implantation system is going to be complete until October, market introduction will be possible in-time.

Business Unit Semiconductor Backend Automation

Gesteigerte Umsätze...

Die strategische Positionierung in zukunftssträchtigen Nischenanwendungen des Halbleitermarktes hat es dem Geschäftsbereich ermöglicht, sich deutlich von der momentan schwierigen Marktsituation des Standard-Halbleiterbereiches abzuheben. Zeichen dafür ist der im Vergleich zum ersten Halbjahr 1997 deutlich angestiegene Auftragseingang.

Growing sales...

The strategic positioning in promising niche applications of the semiconductor business has enabled this business unit to stand out from the difficult current situation in the market of standard semiconductor equipment. This can be seen in the distinct increase of orders, in comparison to first half year of 1997.

Neue Märkte...

Für die Vermarktung der Produkte ist der konsequente Ausbau der Marktpräsenz von entscheidender Bedeutung. Um dieser Tatsache Rechnung zu tragen werden die Vertriebsaktivitäten in Europa, den USA und in Süd-Ost-Asien intensiviert. Zusätzlich zu den bereits etablierten Vertriebs- und Serviceniederlassungen laufen die Vorbereitungen für die Eröffnung einer neuen Niederlassung in Taiwan, die noch vor der diesjährigen Semicon Taiwan Messe den Betrieb aufnehmen wird. Damit ist ein weiterer strategisch wichtiger Markt im Halbleiter Backend erschlossen worden und kann intensiv kundenorientiert bearbeitet werden.

New markets...

The consequent extension of the market presence has decisive importance. To take this fact into account, sales activities in Europe, the United States and South-East-Asia have been intensified. Additionally to the established sales- and service branches, preparations are done for the opening of a new branch in Taiwan, that is going to be opened up before the exhibition Semicon Taiwan starts. By doing this, one additional strategic market of special importance in the semiconductor backend business has been opened up and can be served customer-oriented.

Erweiterung der Produktpalette...

Die Entwicklungen des Jahres 1997 - insbesondere im Bereich Die und Wire Bonding - konnten in der ersten Hälfte des laufenden Geschäftsjahres erfolgreich im Markt plaziert werden. Der neue Wire Bonder hat sich durch sehr gute Produktionsleistungen bei unseren Kunden, insbesondere in den Bereichen Chip on Board und Smart Power Devices einen guten Ruf als schnelle und zuverlässige Maschine erworben.

Widened product range...

The developments of 1997, especially in the field of die and wire bonding, have been introduced successfully to the market in the first half of the current fiscal year. Due to the very good performance, the new wire bonding machine has reached a reputation as being fast and reliable, especially in Chip on Board and Smart Power Devices.

Auch der Absatz des neuen High Speed Die Bonders DB 200 ist in den Bereichen „Leistungshalbleiter“ und „Chipmodule“ angelaufen.

Sales of the new high speed die bonder DB 200 in the area of high performance semiconductors and IC-modules have started.

Im Bereich Vision Systeme wird mit der VS 5080 demnächst weltweit erstmals ein System präsentiert, welches die Die und Wire Bond Qualität von komplexen BGA-Bauteilen in vollem Umfang automatisch inspizieren kann. Im laufenden Jahr werden insbesondere Entwicklungsprogramme für die zukünftig stark wachsende Familie der Chip Size Packages (CSP) in Kombination mit Flip Chip Technik aufgesetzt und damit die Technologie für die nächsten Jahre vorbereitet.

By presenting shortly the new VS 5080 in the fields of vision systems, the first system to inspect entire die and wire bonding quality of complex BGA-components automatically has been introduced. In current year, R&D programmes are set up for the fast growing family of Chip Size Packages (CSP) in combination with the flip chip technique in particular to prepare the technology for the years coming.

Business Unit Precision Parts

Gesteigerte Umsätze...

Der Geschäftsbereich hat den Umsatz im ersten Halbjahr 1998 gegenüber dem ersten Halbjahr 1997 deutlich steigern können. Es ist vom Erreichen der Umsatzplanung bis Ende des Jahres auszugehen.

Growing sales...

This business unit has achieved a distinct growth in revenues in the first half year of 1998, compared to the first two quarters 1997. It can be assumed that the targeted revenues are reached in 1998.

Neue Märkte...

Im Bereich Precision Parts wurden, auch durch Messeauftritte in der ersten Jahreshälfte Neukunden im Europäischen Markt gefunden und akquiriert, die durch das erweiterte Leistungsspektrum der Betriebsstätten Roding und Stollberg angesprochen wurden.

New markets...

New customer in the European market were found and acquired through exhibition activities that have been attracted by the new spectrum of services of our branches in Roding and Stollberg, Saxony.

Erweiterung der Produktpalette...

Die Kapazitätserweiterungsmaßnahmen im Bereich der Fertigungsanlagen haben in erheblichem Umfang zu einer verbreiterten Leistungspalette in der Business Unit geführt, die seitens der Kunden auch schon deutlich positiven Anklang gefunden hat.

Widened product range...

The expansion of capacities in production facilities has induced a broadening of services offered that met the customers distinct approval.

Ausblick

Mühlbauer wird das weltweite Wachstum fortführen und geht von einer weiterhin positiven Geschäftsentwicklung sowie einem planmäßigen Verlauf des 2. Halbjahres aus. Die Bereiche Marketing und Vertrieb werden erweitert und neue Vertriebskanäle aktiviert. Die Akquisitionsvorhaben werden weiter vorangetrieben. Dabei richtet sich das Augenmerk ausschließlich auf Unternehmen, welche sich in gleichen oder artverwandten Industrien bewegen, um ein Höchstmaß an Synergien erwirtschaften zu können.

Mühlbauer is going to continue the world-wide growth and assumes an ongoing positive development and a development of business in the second half of 1998 according to plan. Marketing and sales-activities are going to be expanded and new sales areas activated. Canvassing-projects are going to be enforced. The attention is focused on companies of the same industry or generically closely related companies, to allow to realize the highest degree synergies.

Finanzielle Berichterstattung über das erste Halbjahr 1998/ Financial report on the first half of 1998

Abschluß nach US-GAAP

Der beigefügte, nicht auditierte Halbjahresabschluß wurde im Einklang mit den *United States generally accepted accounting principles (US-GAAP)* für Zwischenberichterstattung erstellt. Dementsprechend enthält dieser Halbjahresabschluß nicht alle für den US-GAAP-Jahresabschluß erforderlichen Angaben und Erläuterungen. Der Vorstand ist davon überzeugt, daß der Halbjahresabschluß ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der wirtschaftlichen Situation der Gesellschaft vermittelt.

Balance according to US-GAAP

The enclosed, uncertified half years report has been prepared according to *United States generally accepted accounting principles (US-GAAP)* for interim reports. Accordingly, this half years report contains not all specifications and explanations for annual reports according to US-GAAP. The CEO is convinced that this interim report mirrors an impression of the real economic situation of the company.

1. Halbjahr 1998 im Überblick / First half year 1998 at a glance

	30.06.1998	30.04.1998 ³⁾	31.12.1997
Umsatzerlöse/Sales	52.172.623 DM	23.239.592 DM	96.769 TDM
Bruttoergebnis vom Umsatz/Gross profit	25.063.451 DM	10.719.644 DM	46.878 TDM
Operatives Ergebnis/Operating income	12.749.111 DM	4.346.153 DM	26.025 TDM
Ergebnis vor Steuern/Income before income tax	13.808.956 DM	5.753.550 DM	27.808 TDM
Jahresüberschuß/Net income	7.660.407 DM	3.652.865 DM	17.508 TDM
Ergebnis je Aktie ¹⁾ /Earnings per share	3,76 DM	2,35 DM	3,79 DM
Gesamtkapital	36.700.000 DM	36.700.000 DM	36.700.000 DM
Umsatzrendite/Sales yield	26,47 %	24,76 %	28,74 %
EBIT ⁴⁾	14.507.000 DM	6.232.000 DM	29.236.000 DM
EBDIT ⁵⁾	17.665.000 DM	--	37.055.000 DM
Mitarbeiter ²⁾ /Employees	689	680	676

1) bei unsteuerter Komplementäranteil/ untaxed share of the general partner

2) Jahresdurchschnitt/ Annual Average

3) Datum aufgrund der Börsenzulassung gewählt/ Date chosen due to the stock-listing

4) Earnings before interest and taxes

5) Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization

Konzern-Zwischenbilanz zum 30. Juni 1998 (US-GAAP) / Consolidated interim balance sheet June 30th, 1998 (US-GAAP)

- ungeprüft - uncertified -

	30. Juni 1998 DM	30. April 1998 DM	31. Dezember 1997 DM
<u>AKTIVA/ASSETS</u>			
<u>Umlaufvermögen/ Current assets</u>			
Liquide Mittel/Cash	432.719	711.206	1.042.931
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen/Debitors	20.609.147	14.090.327	15.629.946
Vorräte/Inventories	62.273.881	63.503.142	53.746.083
Aktive Rechnungsabgrenzung/ deferred charges)	242.886	327.402	240.165
Sonstiges Umlaufvermögen/ Other current assets	2.328.786	561.682	788.731
	85.887.419	79.193.759	71.447.856
<u>Sachanlagevermögen/ Fixed assets</u>			
Grund und Boden/ Real estate	1.621.591	1.610.901	1.603.249
Gebäude/ Buildings	31.643.670	31.454.811	32.159.004
Betriebs- und Geschäftsausstattung/ Factory and other equipment	13.269.486	11.760.105	13.328.150
	46.534.747	44.825.817	47.090.403
<u>Immaterielle Vermögensgegenstände/intangible assets</u>			
Geschäfts- oder Firmenwert	26.675.833	0	0
Software und Lizenzen	975.851	812.703	865.280
	27.651.684	812.703	865.280
<u>Sonstige Vermögensgegenstände des Anlagevermögens/ other non-current assets</u>			
	156.855	233.481	135.840
	160.230.705	125.065.760	119.539.379
<u>PASSIVA/LIABILITIES AND SHAREHOLDER EQUITY</u>			
<u>Kurzfristige Verbindlichkeiten/ Current liabilities</u>			
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten/Current liabilities	5.432.331	3.670.965	2.623.909
Kurzfristiger Anteil langfristiger Finanzverbindlichkeiten/ Current maturities of a long-term debt	3.482.666	2.526.416	657.216
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen/Trade payables	8.166.399	7.526.989	6.354.347
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen/Payments received on account of orders	2.651.875	5.801.967	3.315.728
Darlehen von Gesellschaftern /Loans from shareholders	9.887.366	9.887.364	9.887.366
Wechselverbindlichkeiten/ Notes payable	6.097.750	4.636.776	243.500
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten/other current liabilities	3.497.996	3.772.105	6.498.068
Rückstellungen für Ertragsteuern/ Income taxes payable	9.363.366	8.249.450	10.132.432
Passive latente Steuern/ Deferred income taxes	13.989.010	11.981.326	13.433.995
Sonstige Rückstellungen/ other accrued expenses	5.308.361	3.694.655	3.319.319
	67.877.120	61.748.013	56.465.880
<u>Langfristige Verbindlichkeiten/Non-current liabilities</u>			
Langfristige Finanzverbindlichkeiten/ Long term debt	14.275.205	15.845.817	17.432.163
Erhaltene Zuschüsse für Investitionen/ Investment subsidies received	5.538.844	5.147.768	5.358.839
Passive latente Steuern/ Deferred income taxes	4.024.944	3.603.892	3.696.074
Pensionsrückstellungen/ Provisions for pensions	500.733	491.401	472.736
	24.339.726	25.088.878	26.959.812
<u>Eigenkapital/Shareholders equity</u>			
Festeinlagen/ Fixed equity contributions	30.000.000	3.100.000	3.100.000
Gewinnrücklagen/ Retained earnings	38.013.859	35.128.869	33.013.687
	68.013.859	38.228.869	36.113.687
	160.230.705	125.065.760	119.539.379

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar bis 30. Juni 1998 (US-GAAP) / Consolidated statement of income from January 1st, 1998 to June 30th, 1998 (US-GAAP)

- ungeprüft - uncertified -

	1998		1998		1997	
	1. Januar bis 30. Juni		1. Januar bis 30. April		1. Januar bis 31. Dez.	
	DM	%	DM	%	DM	%
1. Umsatzerlöse/ Net sales	52.172.623	100,00	23.239.592	100,00	96.769.025	100,00
2. Herstellungskosten des Umsatzes/ Cost of goods sold	27.109.171	51,96	12.519.948	53,87	49.890.803	51,56
3. Bruttoergebnis vom Umsatz/ Gross Profit	25.063.451	48,04	10.719.644	46,13	46.878.222	48,44
4. Betriebsaufwendungen/ Operating expenses	12.314.340	23,60	6.373.491	27,43	15.547.800	16,07
5. Operatives Ergebnis/ Operating income	12.749.111	24,44	4.346.153	18,70	26.025.422	26,89
6. Sonstige Erträge und Aufwendungen/ other income and expenses						
a) Zinserträge/ Interest income	33.321	0,06	6.851	0,03	25.994	0,03
b) Zinsaufwendungen/ Interest expenses	731.529	1,40	485.348	2,09	1.428.266	1,48
c) Sonstige Erträge/ Other income	1.758.053	3,37	1.885.894	8,12	3.184.650	3,29
7. Ergebnis vor Ertragssteuern/ Income before income taxes	13.808.956	26,47	5.753.550	24,76	27.807.800	28,74
8. Ertragsteuern/ Income taxes	6.148.549	11,79	2.100.685	9,04	10.299.791	10,64
9. Jahresüberschuß/ Net Income	7.660.407	14,68	3.652.865	15,72	17.508.009	18,09

Kapitalflußrechnung / Consolidated statement of cash flows

- u n g e p r ü f t -

	1. Januar bis 30. Juni 98	1. Januar bis 31. Dezember 97
	TDM	TDM
Jahresüberschuß	7.660	17.508
Anpassungen zur Überleitung des Jahresüberschusses auf den Cash-Flow aus der Geschäftstätigkeit :		
+ Abschreibungen auf Anlagevermögen	+3.231	+7.819
-/+ Gewinne/Verluste aus dem Verkauf von Anlagevermögen	-2	-784
+/- Erhöhung/Minderung latente Steuern	+442	+583
-/+ Zunahme/Abnahme der Vorräte	-8.528	-18.084
-/+ Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-4.979	-1.480
-/+ Zunahme/Abnahme anderer Aktiva	-954	+2.140
+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	+1.812	-6.878
+/- Zunahme/Abnahme anderer Passiva	+245	+4.889
= Mittelzufluß aus laufender Geschäftstätigkeit	-1.073	+5.713
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	+2	+1.097
- Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-3.321	-9.222
= Mittelabfluß aus der Investitionstätigkeit	-3.319	-8.125
+/- Zunahme/Abnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	+5.634	-10.492
+ Aufnahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten	+326	+13.680
- Tilgung langfristiger Finanzverbindlichkeiten	+0	+0
= Mittelzufluß(+)/abfluß(-) aus der Finanzierungstätigkeit	+5.960	+3.188
= Veränderung der liquiden Mittel	+1.568	+776
+ Liquide Mittel am 1. Januar	+1.043	+267
= Liquide Mittel am Ende des Berichtszeitraumes	+2.611	+1.043

Consolidated statement of cash flows

- u n c e r t i f i e d -

	1. Januar bis 30. Juni 98	1. Januar bis 31. Dezember 97
	TDM	TDM
Net income	7.660	17.508
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by operating activities:		
+ Depreciation and amortization	+3.231	+7.819
-/+ Gain/loss on the disposal of non current assets	-2	-784
+/- Increase/decrease in deferred income taxes	+442	+583
-/+ Increase/decrease in inventories	-8.528	-18.084
-/+ Increase/decrease in trade receivables	-4.979	-1.480
-/+ Increase/decrease in other assets	-954	+2.140
+/- Increase/decrease in trade payables	+1.812	-6.878
+/- Increase/decrease in other liabilities	+245	+4.889
= Net cash provided by operating activities	<u>-1.073</u>	<u>+5.713</u>
+ Proceeds from sale of noncurrent assets	+2	+1.097
- Capital expenditures on noncurrent assets	-3.321	-9.222
= Net cash used in investing activities	<u>-3.319</u>	<u>-8.125</u>
+/- Increase/decrease in noncurrent liabilities	+5.634	-10.492
+ Increase in long-term debt	+326	+13.680
- Repayment of long-term debt	+0	+0
= Net cash provided by(+)/used in(-) financing activities	<u>+5.960</u>	<u>+3.188</u>
= Change in cash and cash equivalents	+1.568	+776
+ cash /cash equivalents at Jan 1	+1.043	+267
= Cash/cash equivalents at end of the report time	<u><u>+2.611</u></u>	<u><u>+1.043</u></u>

Erfolgreicher Start an der Börse

Am 10. Juli 1998 startete die Mühlbauer Holding AG & Co. KGaA als erstes Unternehmen ihrer Branche ihre Notierung am Neuen Markt an der Frankfurter Börse. Das Interesse an der Mühlbauer Holding AG & Co. KGaA war überwältigend. Bei einem Emissionspreis von DM 96,00 war die Aktie zum Ende der Bookbuilding-Phase 46fach überzeichnet.

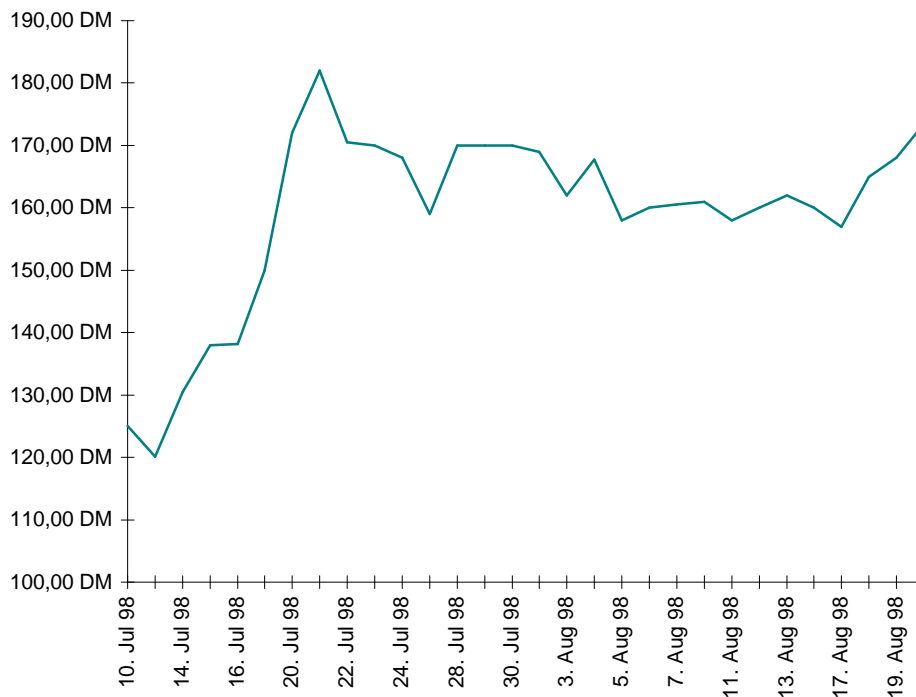
Aktuell hat der Kurs der Mühlbauer-Aktie gegenüber dem Emissionskurs um ca. 80% zugelegt und bewegt sich auf einem Niveau von ca. DM 170,-.

Successful start at the stock market

Mühlbauer Holding AG & Co. KGaA started as the first company of the industrial sector, floatation at the Neuer Markt of Frankfurt Stock Exchange July 10, 1998. The interest in Mühlbauer Holding AG & Co. KGaA was overwhelming. At a rate of issue of DM 96,-, the stock was 46times oversubscribed.

Right now the price of Mühlbauer stock has increased appr. 80%, compared to the rate of issue and has a price level of around DM 170,-.

Die Kursentwicklung in DM / Share price in DM



Sehr geehrte Damen und Herren Aktionäre, und Freunde des Hauses, *Dear shareholders and dear friends of our house,*

für das von Ihnen gegenüber der Mühlbauer Holding AG & Co. KGaA gezeigte Vertrauen möchten wir uns bei Ihnen bedanken. Mit Ihrer Aktienwahl haben Sie ein interessantes Unternehmen in Ihr Portfolio aufgenommen, das durch seine strategische Ausrichtung auch in Zukunft Gewinnpotential aufweisen wird.

Da das zweite Geschäftshalbjahr üblicherweise das stärkere ist, können wir mit dem Verlauf des ersten Halbjahres durchaus zufrieden sein. Daher gilt mein Dank insbesondere auch den Mitarbeitern der Mühlbauer AG, die Hervorragendes geleistet haben, sowie den Kunden und Lieferanten für die gute Zusammenarbeit.

Wir werden unsererseits alles daran setzen, dem Shareholder-Value-Gedanken im Sinne aller Aktionäre Rechnung zu tragen. Denn wir sehen Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, als langfristige und strategische Partner des Unternehmens. Wir freuen uns auf eine langfristige und erfolgreiche Partnerschaft mit Ihnen.

We want to thank you for your confidence in Mühlbauer Holding AG & Co. KGaA. With your choice you have included an interesting share in your portfolio that is going to have a profit-potential in future, too, due to its strategic positioning.

Because of the second half of the fiscal year being the more powerful one, we can be quite satisfied with the first half of the year 1998. That is why my special thanks are addressed to all employees of the Mühlbauer AG and to our customers and suppliers to thank for the team-work.

We will do everything to take the thought of shareholder-value into account for all our stockholders. Because we see you, dear stockholder, as a long-term and strategic partner of our company. And that is why we are looking forward to a long-term and successful partnership with you.

Josef Mühlbauer
Vorstandsvorsitzender / CEO

Unternehmenskalender 1998/99 / Corporate Calender 1998/99

26. November 1998 Quartalsbericht III/98 / Quarterly report III/98
März 1999 Jahresabschluß 1998 / Annual report 1998

Kontakt / Contact

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

Ansprechpartner:

Josef Mühlbauer (Vorstandsvorsitzender / CEO) tel. 09461-952-115, fax. 09461-952-101
e-mail gl1@muehlbauer.de

Hubert Forster (Finanzen / Finance) tel. 09461-952-141, fax. 09461-952-101
e-mail bh1@muehlbauer.de

Richard Berg (Investor Relation) tel. 09461-952-653, fax. 09461-952-301
e-mail ve20@muehlbauer.de