



## Rekordergebnisse und Rekordumsätze Record results and record sales

Mühlbauer ist nach wie vor „preferred Partner“ auf dem Weltmarkt für SmartCards, SmartLabels und LEDs. Auch die Zahlen des II. Quartals im Geschäftsjahr 2000 bestätigen dies: Das Ergebnis vor Steuern stieg gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres von 3,2 Mio. € um 77,1 % auf

knapp 5,7 Mio. €. Und für das 1. Halbjahr 2000 steigert sich das Ergebnis vor Steuern sogar um 123 % auf fast 12,9 Mio. € (Vorjahr 5,8 Mio. €). Das Ergebnis je Aktie nimmt im Halbjahresvergleich um 105 % auf 0,41 € (Vorjahr 0,20 €) zu.

Der Konzernumsatz übertrifft im Berichtsquartal mit 28,4 Mio. € den Vergleichswert des Vorjahres (16 Mio. €) um mehr als 12 Mio. €. Damit liegt das Unternehmen um 77,7 % über dem Vorjahresniveau. Vom Umsatz her gesehen, ist dies das stärkste Quartal in der Firmengeschichte. Um 31,7 % nimmt der Auftragseingang zu auf die Summe von insgesamt 26 Mio. € (Vorjahr 19,8 Mio. €).

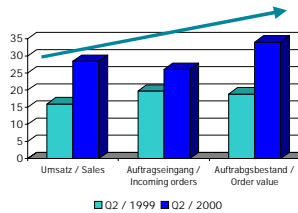
Im Vergleich zum 1. Halbjahr 1999 steigert sich der Umsatz im 1. Halbjahr 2000 um 79,3 % auf 50,5 Mio. € (Vorjahr 28,2 Mio. €). Auch die Zahlen bei den Aufträgen sprechen für das 1. Halbjahr 2000 eine eindeutige Sprache: Auftragseingang + 79,4 % auf über 57 Mio. € (Vorjahr 31,8 Mio. €); Auftragsbestand + 80,3 % auf über 34 Mio. € (Vorjahr 18,9 Mio. €). Die Umsatzrendite steigert sich gegenüber dem Vorjahr (20,5 %) auf 25,5 %.

### Ungebremste Nachfrage: Mühlbauer hebt Umsatzziel für 2000 an

Der weltweite Chipkartenmarkt wird nach den veröffentlichten Schätzungen von Frost & Sullivan im Jahr 2000 um etwa 27 % wachsen. Mit dem Ausbau der Kapazitäten erwartet Mühlbauer im laufenden Geschäftsjahr eine Umsatzentwicklung über dem Marktwachstum.

Aufgrund der starken Technologieposition sieht sich Mühlbauer in den Weltmärkten weiterhin hervorragend positioniert. Angesichts der über den Berichtszeitraum hinaus anhaltenden ungebremsten Nachfrage nach schlüsselfertigen Lösungen zur Produktion von SmartCards, SmartLabels und LEDs—vom 1. Juli bis 4. August konnte Mühlbauer Aufträge im Wert von über 15 Mio. € und damit 58 % mehr als in den Vergleichswochen des Vorjahres einbuchen—hob der Vorstandschef für das laufende Geschäftsjahr sein Umsatzziel von ursprünglich 85 Mio. € um 15 Mio. € auf 100 Mio. € an. Dabei setzt Mühlbauer weiter auf internes Wachstum.

Ergebnisse / Results Q2 / 2000  
im Vergleich mit / compared to Q2 / 1999 in Mio. €



Mühlbauer ist still the preferred partner on the world market for SmartCards, SmartLabels and LEDs. The results of the second quarter 2000 confirm this: The income before taxes rose by 77.1 % from € 3.2 million to almost € 5.7 million in comparison to Q2/1999. For the first half

of 2000, the income before taxes has even risen by 123 % to almost € 12.9 million (previous year: € 5.8 million). The earnings per share show an increase in the half-year comparison by 105 % to € 0.41 (previous year: € 0.20).

The company turnover, at € 28.4 million for Q2, has exceeded the comparable value of the previous year (€ 16 million) by over € 12 million. Thus, the company is at a level of 77.7 % over that of the previous year. With regard to turnover, this has been the strongest quarter in the company's history. Incoming orders have increased by 31.7 % to a total sum of € 26 million (previous year: € 19.8 million).

In comparison to the first half of 1999, sales have increased in the first half of 2000 by 79,3 % to € 50.5 million (previous year: € 28.2 million). The figures reflecting orders also show clear results: incoming orders +79.4 % to over € 57 million (previous year 31.8 million); order value +80.3 % to over € 34 million (previous year € 18.9 million). Sales yield has increased in comparison to the previous year (20.5 %) to 25.5 %.

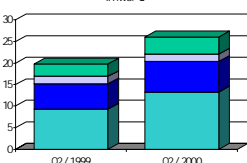
### Undiminished demand: Mühlbauer raises turnover goal for 2000

According to published estimates by Frost & Sullivan, the world-wide chip market will grow by approximately 27 % in 2000. With an expansion in capacity, Mühlbauer is expecting a turnover development above market growth for the current business year.

Due to its strong technological position, Mühlbauer envisions itself to enjoy a continued excellent position on the world markets. Based on a demand for turnkey solutions for the production of SmartCards, SmartLabels and LEDs which has continued to be undiminished beyond the report period – from July 1 to August 4, Mühlbauer registered orders valuing over € 15 million and thus 58 % more than in the respective weeks of the previous year – CEO Josef Mühlbauer has raised his turnover goal from original € 85 million by € 15 million to € 100 million for the current business year. In doing so, Mühlbauer continues to focus on internal growth.

Lagebericht Management report	1
Produktgruppen im einzelnen Single product groups	2
Ausblick Outlook	6
Auf einen Blick At a glance	7
G+V-Rechnung Income statement	8
Bilanz Balance sheet	9
Kapitalflussrechnung Statement of cash flows	10
Erläuterungen Remarks	12
Termine & Kontakte Calendar & contact	13

Auftragseingang / Incoming orders  
in Mio. €

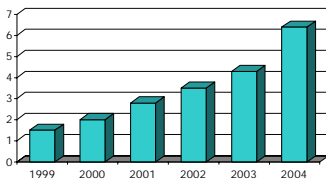


Smart Identification

**Zukunft:  
Vom Chip zum  
System in der Karte**

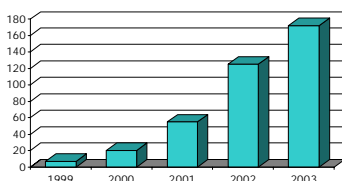
**Future:  
From chip to  
system in card**

**SmartCards: Weltmarkt / World market**  
Wachstumsprognose / Growth's forecast in Mrd. Units  
Quelle/Source: Frost & Sullivan



- Personliche ID / Personal ID
- Führerschein / Driving license
- Firmen-Karte / Company card
- Versicherungen / Insurance
- Strom, Gas / Electricity, gas
- Online-Dienste / Online services
- Nahverkehr / Local traffic

**SmartLabels: Weltmarkt / World market**  
Umsatzprognose / Turnover's forecast in Mio. US-\$  
Quelle/Source: Philips Semiconductor



**Höchstmaß an Flexibilität und Kreativität**  
Maximum amount of flexibility and creativity

Vom Chip bis hin zur personalisierten Karte—das ist das Motto von Mühlbauer im Bereich Smart Identification. Und das Ganze mit modernen und zuverlässigen Produktionslösungen. Dabei werden nicht nur die notwendigen Produktionsprozesse in ungeschlagener Gesamtheit der Produktpalette, sondern auch die unterschiedlichsten Anforderungen hinsichtlich der geforderten Produktionsleistungen abgedeckt.

Die schnellen Entwicklungen, neue Anwendungen und Visionen, die schon bald unseren Alltag begleiten werden, fordern ein Höchstmaß an Flexibilität und Kreativität. Damit wir schon heute die Produktionslösungen für morgen präsentieren können. Beispiel ist der Durchbruch für die elektronische Unterschrift: Die dafür notwendigen Produktions- und Personalisierungstechniken stehen vor der Markteinführung.

Der Chipkartenmarkt entwickelt sich weiter recht schwungvoll—einhergehend mit kontinuierlichen Erweiterungen im Halbleitermarkt. Davon partizipiert auch der entsprechende Markt für die notwendigen Produktionssysteme. Marktbarometer vor allem für den US-Markt war die CartTech/SecureTech-Messe in Miami/Florida. Die regen Anfragen und die während der Messe erteilten Aufträge sind klares Zeichen für die steigende Nachfrage nun auch in den USA. Besonders erfreulich sind die ersten Abschlüsse im Mittleren Osten. Hier werden noch im Sommer die ersten Produktionsanlagen installiert.

Wir verzeichnen weiterhin eine verstärkte Nachfrage nach flexiblen Lösungen zur automatisierten Herstellung von SmartLabels. Deshalb arbeiten wir mit Hochdruck an der Mehrspurlinie, die mit einem Durchsatz von bis zu 10.000 Labels pro Stunde und flexibler Aufsetzposition für den RFID-Chip eine optimale Antwort auf Anfragen gibt. Die Flexline ist in unserem Entwicklungszentrum in Dresden entwickelt worden; wir gehen von einer Fertigstellung des Prototyps im 2. Halbjahr 2000 aus.

Von stetigem Wachstum ist das II. Quartal 2000 gekennzeichnet. Um 16,9 % nimmt der Umsatz auf 11,3 Mio. € zu (Vorjahr 9,6 Mio. €). Und beim Auftragsseingang gibt es eine Zuwachsrate von 42,9 % auf 13,3 Mio. € (Vorjahr 9,3 Mio. €) zu verzeichnen.

Der Auftragsseingang beträgt im 1. Halbjahr 2000 21,3 Mio. € das bedeutet eine Steigerung um 61,1 % (Vorjahr 13,2 Mio. €). Der Auftragsbestand beläuft sich auf 10,8 Mio. € und steigt damit um 68,8 % (Vorjahr 6,4 Mio. €). Auch der Umsatz befindet sich in einem stetigen Aufwärtstrend. Er beträgt zur Jahresmitte über 18,2 Mio. € was einer Steigerung um 15 % entspricht (Vorjahr 15,9 Mio. €).

From chips to personalised cards – that is Mühlbauer's motto in the area of Smart Identification. And it is all accompanied by modern and reliable production solutions. This encompasses not only the necessary production processes in an unbeatable entirety of the product range, but also the most varied of demands with regard to required product performance.

The rapid developments, new applications and visions which will soon accompany us in our everyday lives require a high degree of flexibility and creativity, so that we can be able to present tomorrow's production solutions even today. An example is the breakthrough for the electronic signature: The necessary production and personalisation technology is on the brink of being introduced to the market.

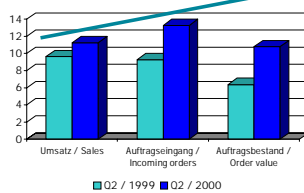
The chip card market is developing quite rapidly – accompanied by continuous developments in the semiconductor market. The corresponding market for the required production systems is also participating in this development. A market barometer, especially for the US market, was the CartTech/Secure Tech trade show in Miami, Florida. The high number of inquiries, as well as the orders received, are a clear sign for the growing demand which has now also hit the USA as well. Initial deals made in the Middle East are especially encouraging. Here, the first production systems will be installed as early as this summer.

We have been continuously registering an increased demand for flexible solutions regarding the automated manufacture of SmartLabels. That is why we are working at full stretch on a multi-track line, which with a throughput of up to 10,000 labels per hour and a flexible positioning point for the RFID chip, provides a prime answer to inquiries. The Flexline was developed at our Development Centre in Dresden; we anticipate the completion of the prototype in the second half of 2000.

The second quarter of 2000 was characterised by steady growth. Sales increased by 16,9 %, up to €11.3 million (previous year: €9.6 million). In addition, there has been an increase in order receipts of 42,9 %, up to €13.3 million (previous year: €9.3 million).

Incoming orders for the first quarter of 2000 amounted to €21.3 million; that means an increase of 61.1 % (previous year: €13.2 million). Order value amounts to €10.8 million, and have thus increased by 68.8 % (previous year: €6.4 million). Turnover, too, is showing an upward trend. Its mid-year figure is €18.2 million, which corresponds to a 15 % increase (previous year: €15.9 million).

**Smart Identification in Q2 / 2000**  
im Vergleich mit / compared to Q2 / 1999 in Mio. €



Semiconductor related products

„Unsere Stärke ist die strategische Positionierung in ausgewählten Nischenmärkten.“

Thomas Betz, Vertriebsleiter

“Our strength is the strategic positioning in select niche markets.”



## Stabiles Wachstum auf dem Weltmarkt Stable growth on the world market

Der weltweite Markt für Halbleiter befindet sich in diesem Jahr in einer stabilen Wachstumsphase. Ein Gesamtwachstum von ca. 20 Prozent wird prognostiziert. Allerdings ist es nicht die Marktentwicklung allein, durch die wir weit überproportionale Steigerungsraten erreicht haben. Gerade die strategische Positionierung in ausgewählten Nischenmärkten ist unsere Stärke, die auch bei der künftigen Geschäftsentwicklung zum Tragen kommen wird.

Neben dem kontinuierlichen Ausbau der Geschäftsbeziehungen mit unserem weltweiten Kundenstamm haben wir insbesondere in den Gebieten Leistungshalbleiter, Die Sorting und Diskrete Bauelemente sehr erfolgreich neue Kunden gewonnen. Geschäfte in den klassischen Marktregionen ergänzen sich durch Projekte mit Neukunden in Ländern wie Thailand, Mexiko, China und den Philippinen. Dies resultiert in erster Linie aus der konsequenten Weiterentwicklung unserer Produkttechnologie in den Bereichen Die Bonding, wo wir gegenüber dem etablierten Equipment einen Produktivitätsfortschritt von bis zu 50 % im Soft Solder Die Bonden für Leistungshalbleiter und von fast 100 % im Die Sorting in den Markt eingeführt haben.

Ein durchaus positiver Effekt ist in Systempartnerschaften mit Schlüsselkunden zu sehen, für die wir zum Beispiel Handlingsmaschinen für Lead- und Ball-Inspection weiterentwickeln und produzieren.

Hervorzuheben ist die deutliche Umsatzsteigerung um 251 % auf 12,5 Mio. € im Berichtsquartal (Vorjahr 3,6 Mio. €). Beim Auftragsingang ist eine Zuwachsrate von 21,7 % auf 7,2 Mio. € zu verzeichnen (Vorjahr 5,9 Mio. €).

Das 1. Halbjahr 2000 weist ein äusserst positives Ergebnis auf: Umsatz + 219 % auf 22,9 Mio. € (Vorjahr 7,2 Mio. €); Auftragsingang + 97,5 % auf 21,3 Mio. € (Vorjahr 10,8 Mio. €); Auftragsbestand + 66,9 % auf 14,6 Mio. € (Vorjahr 8,7 Mio. €).

Vor dem Hintergrund eines weiter sehr positiven Investitionsklimas im Halbleitermarkt und einer konsequenten Fortsetzung unserer Produkt- und Vertriebsstrategie rechnen wir mit einer Fortsetzung der positiven Geschäftslage auch im zweiten Halbjahr 2000.

The world-wide market for semiconductors is experiencing a stable growth phase this year. Overall growth of approximately 20% is anticipated. It isn't the market trend alone, by which we have reached far excessive rates of increase though. The strategic positioning in niche markets is just our strength, which will come to carrying also at the future business development.

In addition to the continual expansion of business relations with our world-wide regular customers, we have been very successful in acquiring new customers, especially in the areas of high-performance semiconductors, die sorting, and discrete components. Business in the classic market regions are augmented by projects with countries such as Thailand, Mexico, China and the Philippines. This has primarily been the result of consistent development of our product technology in the areas of die bonding, where, in contrast to the standard equipment, we have introduced into the market a productivity improvement of about 50% in soft-solder die bonds for high-performance semiconductors and of almost 100% in die sorting.

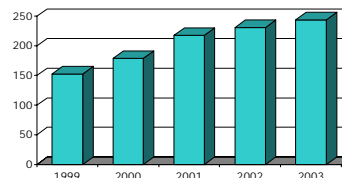
The strategic alliance between our key costumers, for which we for example develop and produce handling machines for lead and ball inspection, and us continues to bear positive effects.

The marked increase in turnover by 251 % to €12.5 million in the reported quarter is to be emphasised (previous year: €3.6 million). A growth rate of 21.7 %, to €7.2 million (previous year: €5.9 million) was recorded for incoming orders.

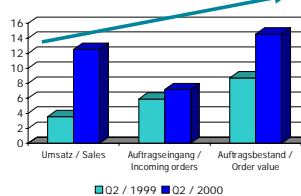
The first half of 2000 shows an extremely positive result: sales + 219 % to €22.9 million (previous year: €7.2 million); incoming orders + 97.5 % to €21.3 million (previous year: €10.8 million); order value + 66.9 % to €14.6 million (previous year: €8.7 million).

Amid a backdrop of a continued very positive investment climate in the semiconductor market and consistent progression of our product and sales strategy, we anticipate a continuation of the positive business situation in the second half of 2000 as well.

Semiconductor: Weltmarkt / World market  
Umsatzprognose / Turnover's forecast in Mrd. US-\$  
Quelle/Source: Dataquest



Semiconductor related products in Q2 / 2000  
Im Vergleich mit / compared to Q2 / 2000 in Mio. €



Board Handling

## Konstante Weiterentwicklung Constant further development

Der Bereich des „klassischen“ Board Handling zeichnet sich durch konstante Weiterentwicklung der Zuverlässigkeit aus. Durch die Vertriebsaktivitäten im europäischen Ausland konnte der Exportanteil weiter ausgebaut werden. Vor allem in den stark wachsenden Märkten Osteuropas ist die Firma Rommel als Mühlbauer-Tochterunternehmen mit einigen Fertigungslinien bereits vertreten.

Während sich der Auftragseingang im II. Quartal 2000 ausgehend von einem hohen Niveau im Vorjahr (1,7 Mio. €) auf jetzt 1,6 Mio. € um 5 % verringert, steigt der Umsatz um 52,1 % auf 1,8 Mio. € (Vorjahr 1,2 Mio. €).

Der Auftragsbestand liegt im 1. Halbjahr 2000 mit 801.000 € um 6,9 % über dem Vorjahr

(749.000 €). Deutlicher steigen die Ergebnisse beim Umsatz um 70,6 % auf 3,4 Mio. € (Vorjahr 2,0 Mio. €) und beim Auftragseingang um 35,2 % auf 3,6 Mio. € (Vorjahr 2,7 Mio. €).

Innovation ist das Schlüsselwort auch im Bereich Board Handling. Auf der Messe SMT Ende Juni in Nürnberg hat Rommel wieder einige neue Produkte vorgestellt. Das Segment Leiterplattenbeschriftung ist um eine Laserbeschriftungsanlage erweitert. Die auch neue Station zur Tintenstrahl-Markierung wird erfolgreich im Bereich der Industrie-Elektronik eingesetzt. Durch die Kombination der bei Rommel bereits vorhandenen Komponenten zur Beschriftung, Datenerfassung und zu Linienleitsystemen ist die Mühlbauer-Tochter kompetenter Ansprechpartner in Sachen Traceability. Zu diesem Themenkreis findet im September ein Technologietag mit Referenten aus der Industrie bei Rommel statt.

Das aus Synergien mit Mühlbauer entstandene Leadframe-Handling für Bonder entwickelt sich mehr und mehr zu einem eigenständigen Produktsegment. Erste Anfragen aus dem Bereich der Leiterplattenfertigung lassen darauf schließen, dass auch hier Bedarf für spezielles Board Handling existiert.

Für das Geschäftsjahr 2000 insgesamt wird ein deutlich höherer Umsatz als im Vorjahr erwartet. Das zeigen auch die Zahlen der Auftragseingänge von Anfang Juli bis Anfang August 2000, die mit knapp über 1 Mio. € eine Steigerung gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres (871.000 €) um 15 % bedeuten.

The area of "classic" board handling is characterised by constant further development of reliability. Through sales activities in the foreign European market, the export portion was able to be expanded further. Especially in the strongly growing markets in Eastern Europe, the Rommel company, as a subsidiary of Mühlbauer, is already represented with a few production lines.

While order receipts for the second quarter of 2000 have decreased from an initial high level in the previous year (€ 1.7 million) by 5 % to a current € 1.6 million, turnover has increased by 52.1 % to € 1.8 million (previous year: € 1.2 million).

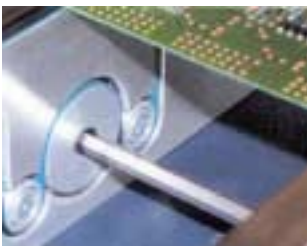
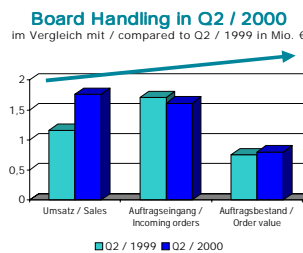
In the first half of 2000, current orders, at € 801,000, have risen by 6.9 % over the previous

year (€ 749,000). Even more marked was the increase in turnover results by 70.6 % to € 3.4 million (previous year € 2.0 million), and in order receipts by 35.2 % to € 3.6 million (previous year: € 2.7 million).

Innovation is also the keyword in the area of Board Handling. At the SMT trade show at the end of June in Nuremberg, a few new products were once again presented by Rommel. The PC-board labelling segment has been augmented by one laser labelling machine. The ink-jet marking station, also new, is already being successfully used in the industrial electronics sector. Through the combination of the components already accessible at Rommel for labelling, data recording and line control systems, the Mühlbauer subsidiary is a competent resource partner for traceability. A Technology Day will take place at Rommel in September with lecturers from the industry, focussing on this topic area.

The leadframe handling system for bonds, developed out of synergies with Mühlbauer, is developing more and more into an autonomous product segment. Initial inquiries from the area of PC-board production indicate that here, too, there is a demand for special board handling.

For the overall business year 2000, a considerably higher turnover than in the previous year is expected. This is also indicated in the numbers of order receipts from the beginning of July to the beginning of August 2000, which, with almost over €1 million, mean an increase of 15 % compared to the corresponding period in the previous year (€ 871,000).



Precision Parts

„Extrem kurze Lieferzeiten, hoher Qualitätsstandard und maximale Flexibilität untermauern unsere Strategie.“

Ulrich Schwab, COO

“Extremely short delivery times, high quality standard and maximum flexibility underpin our strategy.”



Die Entscheidung für eine weitere Vergrößerung der Betriebsstätte in Stollberg ist gefallen. Zusätzliche 3000 Quadratmeter Hallenfläche werden gebaut. Ab Ende September stehen die neuen Flächen zur Verfügung.  
3,000 square meters of manufacturing and office space will be added to the facility in Stollberg. The additional space will be available at the end of September.

## Steigerung der Kapazitäten durch Erweiterungen Increase of capacities by expansions

Das „Urgestein“ von Mühlbauer ist die Produktion von Präzisionsteilen und komplexen Systemen für die Medizin-, Automobil-, Luft- und Raumfahrt- sowie die Halbleiterindustrie. Beste Qualität und hohe Verfügbarkeit kennzeichnen die interne und externe Produktion als die beiden Standbeine des Bereichs Precision Parts. Dadurch werden Synergien optimal genutzt. Weitere technologische Verbesserungen und eine optimale Kundenbindung sind Grundvoraussetzungen für weitere Erfolge.

Fest eingebucht sind im Berichtszeitraum ein Rahmenauftrag in Höhe von 1,8 Millionen € und einer Laufzeit von 18 Monaten sowie weitere Rahmenaufträge in Höhe von 1,2 Millionen € über einen Zeitraum von 12 Monaten. Einen entscheidenden Durchbruch verbuchen wir in II/2000 im Bereich Human Resources. Sehr gute und qualifizierte Mitarbeiter sind neu in unseren Werken Roding und Stollberg tätig. Diese werden bereits nach kurzer Einarbeitungszeit an unseren Maschinen eingesetzt. Ab dem III. Quartal rechnen wir mit wesentlich höherer Effizienz und besserer Rentabilität. Neues Equipment hat auch im Berichtsquartal Kapazitätssteigerungen bewirkt und trägt dazu bei, kurzfristige Termine noch besser zu realisieren.

Äusserst positiv entwickeln sich Umsatz und Auftragsingang im Berichtsquartal. In allen Bereichen sind sehr starke Zuwächse zu verzeichnen: Umsatz + 76,4 % auf 2,9 Mio. € (Vorjahr 1,6 Mio. €); Auftragsingang + 38,0 % auf 4,0 Mio. € (Vorjahr 2,9 Mio. €).

Der Auftragsingang beträgt im 1. Halbjahr 2000 10,8 Mio. € das bedeutet eine Steigerung um 111,8 % im Vergleich zum 1. Halbjahr 1999 (5,1 Mio. €). Der Auftragsbestand beläuft sich auf 7,8 Mio. € und wächst damit um 162,4 % (Vorjahr 3,0 Mio. €). Auch der Umsatz befindet sich in einem stetigen Aufwärtstrend; er beträgt 5,9 Mio. € – eine Steigerung von 90,4 % (Vorjahr 3,1 Mio. €). Der Schwerpunkt dieser Umsatzentwicklung liegt in Deutschland.

Eine garantierte Auslastung über das gesamte Jahr hinweg ohne saisonbedingte Schwankungen wird immer deutlicher. Durch diese in sich rund laufende Produktion können permanent Kostenreduzierungen erbracht werden, was sich positiv in den Kennzahlen niederschlägt. Durch unsere internen Produktionsauslösungen und die sehr guten externen Kontakte werden wir unser Wachstum weiter forcieren.

The "primary rock" of Mühlbauer is the production of precision sites and complex systems for the medical, automotive, aerospace and semiconductor industries. Top quality and high availability characterise internal and external production as the two pillars of the Precision Parts sector. This allows synergies to be optimally utilised. Further technological improvements and optimal customer binding are prerequisites to further successes.

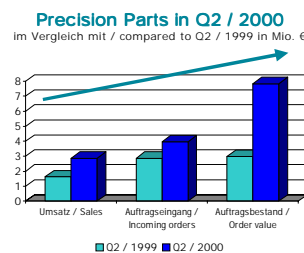
A framework order in the amount of € 1.8 million and a duration of 18 months is on the books for the reported period, as well as other framework orders in the amount of € 1.2 million over a period of 12 months. We registered a decisive breakthrough in the second quarter of 2000 in the area of Human Resources. Very good

and qualified employees have been newly hired in our plants in Roding and Stollberg. After just a short training period, these employees are already operating our machines. As of the third quarter, we anticipate considerably higher efficiency and better profitability. New equipment has also caused a rise in capacity in the reported quarter, and contributes to a better realisation of short-term deadlines.

Turnover and order receipts in the reported quarter are developing extremely positively. In all areas, very strong increases have been recorded: sales +76.4 % to € 2.9 million (previous year: € 1.6 million); incoming orders + 38.0 % to € 4.0 million (previous year: € 2.9 million).

In the first half of 2000, incoming orders amounted to € 10.8 million; this means an increase of 111.8 % compared to the first half of 1999 (€ 5.1 million). Order backlog amount to € 7.8 million, and are thus growing by 162.4 % (previous year € 3.0 million). Sales, too, are on a steady upswing, and amount to € 5.9 million – an increase of 90.4 % (previous year: € 3.1 million). The main focus of this turnover development lies in Germany.

Guaranteed operation at full capacity for the entire year, without seasonal fluctuations, is becoming more apparent. As a result of this smooth and continuous operation, permanent cost reductions can be achieved, which have a positive effect on the characteristic numbers. Through our internal production solutions and our excellent external contacts, we will further step up our growth.



Ausblick/Outlook

## Immer einen Schritt voraus

## Always one step ahead

Qualität allein genügt im harten Alltagsgeschäft schon lange nicht mehr. Unabdingbar notwendig sind genauso Zuverlässigkeit, Berechenbarkeit und Schnelligkeit. Wir setzen noch eine Eigenschaft drauf: Unser Ziel ist, mit unserer Entwicklungsarbeit immer einen Schritt voraus zu sein.

Wachstum ist für uns kein Selbstzweck, sondern das Ergebnis des Zusammenspiels aus Fleiss, guten Partnern und richtigen vorausblickenden Entscheidungen. Unsere Firmenphilosophie „Immer einen Schritt voraus“ hat uns in Marktbereiche geführt, die in den nächsten Jahren zu den wachstumsstärksten weltweit zählen werden: jährlich 40 Prozent bei Chipkarten, 50 Prozent im Bereich SmartLabels, 30 Prozent bei LEDs und 60 Prozent und mehr pro Jahr im Bereich der MultiMediaKarten. Die globalen Trends in der Halbleiter-Industrie und der IT-Branche machen es möglich.

Mit der uns selbst gestellten Zielsetzung „Jeden Monat eine neue Maschine“ gehen wir die Herausforderungen eines stetig wachsenden Marktes offensiv an und gestalten den Markt als hochinnovatives High-Tech-Unternehmen mit. Wir sind zuversichtlich, auch im gesamten Jahr 2000 überdurchschnittliche Wachstumsraten zu erzielen. Daher haben wir die Umsatzprognosen für das Geschäftsjahr 2000 von ursprünglich 85 Mio. € um 15 Mio. € auf 100 Mio. € angehoben.

Das gezeigte Vertrauen unserer institutionellen und privaten Anleger in die Mühlbauer-Aktie hat uns geholfen, die Entwicklung der letzten Monate am Neuen Markt zu meistern. Gegenläufig zum allgemeinen Trend am Neuen Markt hat sich unsere Aktie nicht nur behaupten, sondern ihren Wert konsequent ausbauen können: Seit April sind wir Outperformer am Neuen Markt.

Dieses Vertrauen verpflichtet uns auch für die Zukunft, den Shareholder-Value-Gedanken in den Köpfen der Mitarbeiter immer fester zu verankern. Es reicht nicht, nur gut zu sein. Das Ergebnis ist das Maß aller Dinge. Aus diesem Grunde werden wir künftige Beteiligungsprogramme in einem hohen Maße von der Steigerung des Unternehmenswertes abhängig machen. Nur so können wir auch in Zukunft unseren eingeschlagenen Kurs fortsetzen.



Josef Mühlbauer, CEO

For a long time now, quality alone is hardly enough in the hard day-to-day business world. Just as essential are reliability, predictability, and speed. We add another quality to those: Our goal is to always be one step ahead in our development work.

Growth for us is not a goal in itself, but rather the result of the interplay between diligence, good partners and correct prognostic decisions. Our company philosophy, "always one step ahead," has led us into market areas which, in the coming years, will be among the strongest growing markets in the world: annually, 40 % for chip cards, 50 % in the realm of Smart-Labels, 30 % for LEDs and 60 % or more

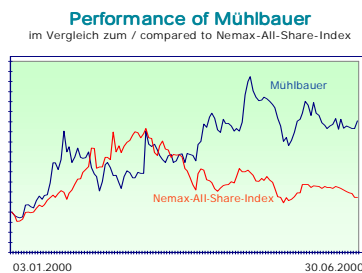
each year in the multi-media card sector. Global trends in the semiconductor industry and the IT branch make it possible.

With our own goal of "a new machine every month," we face the challenges of a steadily growing market offensively, and, as a highly-innovative high-tech company, contribute to the structuring of that market. We are confident that we can also achieve above-average growth rates in the overall 2000 business year. Therefore, we have raised our turnover predictions for business year 2000 by € 15 million, from an initial €85 million to €100 million.

The confidence shown by our institutional and private investors in Mühlbauer shares has aided us in mastering the development on the new market in recent months. In contrast to the general trend in the new market, our shares have not only endured, but their value has consistently increased: Since April, we have been the outperformers of the new market.

This confidence obligates us to make shareholder value a topic even more anchored in the minds of our employees for the future, as well. Just being good is not enough. The result is the measure of all things. For this reason, we will make future participation programs even more dependent on the increase of

company value. Only in doing so can we continue our successful course in the future, as well.



## Financial Report

## Finanzielle Berichterstattung über das 2. Quartal 2000 Financial Report on the 2nd Quarter of Fiscal Year 2000

### Abschluss nach US-GAAP

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

### Balance according to US-GAAP

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 II. Quartal und 1. Halbjahr 2000 auf einen Blick

### The second quarter and first half of 2000 at a glance

	per 30.06.2000 in T€			per 30.06.1999 in T€			+/- %
Auftragsbestand / Order value	34.018			18.871			+ 80,3
- Smart Identification	10.801			6.398			+ 68,8
- Semiconductor Related Products	14.580			8.738			+ 66,9
- Board Handling	801			749			+ 6,9
- Precision Parts	7.836			2.986			+ 162,4
		Q 2 2000 in T€	Q 2 1999 in T€		1. Hj. 2000 in T€	1. Hj. 1999 in T€	+/- %
Auftragseingang / Incoming orders	26.019	19.759	+ 31,7	57.037	31.795	+ 79,4	
- Smart Identification	13.269	9.284	+ 42,9	21.319	13.234	+ 61,1	
- Semiconductor Related Products	7.174	5.897	+ 21,7	21.347	10.809	+ 97,5	
- Board Handling	1.614	1.707	- 5,4	3.613	2.673	+ 35,2	
- Precision Parts	3.962	2.871	+ 38,0	10.758	5.079	+ 111,8	
Umsatzerlöse / Sales	28.412	15.989	+ 77,7	50.472	28.154	+ 79,3	
- Smart Identification	11.270	9.641	+ 16,9	18.234	15.864	+ 14,9	
- Semiconductor Related Products	12.513	3.564	+ 251,1	22.925	7.191	+ 218,8	
- Board Handling	1.758	1.156	+ 52,1	3.409	1.998	+ 70,6	
- Precision Parts	2.871	1.628	+ 76,4	5.904	3.101	+ 90,4	
Ergebnis vor Steuern / Income before taxes	5.682	3.209	+ 77,1	12.876	5.775	+ 123,0	
Jahresüberschuss / Net income	2.659	1.703	+ 56,1	6.554	3.228	+ 103,0	
Umsatzrendite / Sales yield	20,0 %	20,1 %		25,5 %	20,5 %		
EBIT	5.341	3.298	+ 61,9	10.046	5.533	+ 81,6	
Eigenkapitalquote / Equity ratio				72,1 %	69,6 %		
Eigenkapital / Shareholder´s equity				91.874	84.324	+ 9,0	
Bilanzsumme / Balance sheet total				127.352	121.232	+ 5,0	
Ergebnis je Aktie nach DVFA/SG / Earnings per share according to DVFA/SG	0,17	0,12	+ 41,7	0,41	0,20	+ 105,0	

Bitte beachten Sie die Erläuterungen zum Zahlenwerk auf S. 12 / Please watch the remarks on p. 12



## Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. April bis 30. Juni 2000 (US-GAAP)

### Consolidated statement of income from April 1 to June 30, 2000 (US-GAAP)

Financial Report

Bitte beachten Sie die Erläuterungen zum Zahlenwerk auf S. 12 / Please watch the remarks on p. 12

- UNGEPRÜFT-UNCERTIFIED -

	Q 2 2000 in T€		Q 2 1999 in T€		1. Hj. 2000 in T€		1. Hj. 1999 in T€	
		%		%		%		%
1 Umsatzerlöse / Sales	28.383	100,0	15.984	100,0	50.421	100,0	28.164	100,0
2 Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen / Cost of sales	15.690	55,3	8.990	56,2	27.929	55,4	15.887	56,4
3 Bruttoergebnis vom Umsatz / Gross margin	12.693	44,7	6.994	43,8	22.492	44,6	12.277	43,6
4 Betriebsaufwendungen / Operating expenses								
a) Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten / Sales and general administration expenses	5.343	18,8	3.184	19,9	9.362	18,6	5.745	20,4
b) Forschungs- und Entwicklungskosten / Research and development expenses	2.503	8,8	1.432	9,0	4.429	8,8	2.469	8,8
5 Operatives Ergebnis / Operating income	4.847	17,1	2.378	14,9	8.701	17,3	4.063	14,4
6 Sonstige Erträge und Aufwendungen / Other income and expense								
a) Zinserträge / Interest income	1.063	3,7	362	2,3	4.024	8,0	913	3,2
b) Zinsaufwendungen / Interest expense	722	2,5	451	2,8	1.194	2,4	671	2,4
c) Sonstige Erträge / Other income	494	1,7	920	5,8	1.345	2,7	1.470	5,2
7 Ergebnis vor Ertragsteuern / Income before taxes on income	5.682	20,0	3.209	20,1	12.876	25,5	5.775	20,5
8 Ertragsteuern / Taxes on income	3.023	10,7	1.506	9,4	6.322	12,5	2.547	9,0
9 Jahresergebnis einschl. Ergebnisanteil des phG / Net income for the period incl. profit share of the personally liable shareholder	2.659	9,4	1.703	10,7	6.554	13,0	3.228	11,5
10 Ergebnisanteil des persönlich haftenden Gesellschafters / Profit share of the personally liable shareholder	1.982	7,0	1.286	8,0	4.833	9,6	2.498	8,9
11 Jahresüberschuss / Net income	677	2,4	417	2,6	1.721	3,4	730	2,6
Ergebnis je Aktie in Euro nach DVFA/SG / Earnings per share								
Basic		0,17		0,12		0,41		0,20
Voll verwässert / Fully diluted		0,17		0,12		0,41		0,20
Gewogener Durchschnitt der Stückaktien / Weighted average of common shares outstanding								
Basic		3.860.705		3.880.000		3.860.705		3.880.000
Voll verwässert / Fully diluted		3.896.738		3.890.428		3.896.738		3.890.428



**Konzern-Zwischenbilanz zum 30. Juni 2000**  
**(US-GAAP)**  
**Consolidated interim balance sheet June 30, 2000**  
**(US-GAAP)**

Financial Report

Bitte beachten Sie die Erläuterungen zum Zahlenwerk auf S. 12 / Please watch the remarks on p. 12

- UNGEPRÜFT-UNCERTIFIED-

	30.06.2000 in T€	30.06.1999 in T€
<b>AKTIVA / ASSETS</b>		
Umlaufvermögen / Current assets	83.350	76.880
Liquide Mittel / Liquid assets	2.598	1.569
Wertpapiere / Marketable securities	7.639	16.538
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen / Trades receivable	27.567	15.343
Vorräte / Inventories	42.360	40.025
Aktive Rechnungsabgrenzung / Prepaid expenses	198	206
Sonstiges Umlaufvermögen / Other current assets	2.988	3.199
Finanzanlagevermögen / Financial assets	10.928	13.444
Wertpapiere / Marketable securities	10.928	13.444
Sachanlagevermögen / Tangible assets	31.884	29.624
Grund & Boden / Land	1.330	1.318
Gebäude / Buildings	19.963	18.401
Betriebs- und Geschäftsausstattung / Factory and office equipment	10.591	9.905
Immaterielle Vermögensgegenstände / Intangible assets	1.190	1.284
Geschäfts- oder Firmenwert / Goodwill	603	683
Software & Lizenzen / Software & licences	587	601
	127.352	121.232
<b>PASSIVA / EQUITY &amp; LIABILITIES</b>		
Kurzfristige Verbindlichkeiten / Short-term liabilities	22.907	24.211
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten / Short-term loans	4.849	3.340
Kurzfristiger Anteil langfristiger Finanzverbindlichkeiten / Short-term portion of long-term loans	1.217	1.325
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen / Trade payables	4.188	3.823
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen / Downpayments received on orders	1.761	1.419
Darlehen von Gesellschaftern / Shareholder loans	54	54
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten / Other short-term liabilities	2.936	2.428
Rückstellungen für Ertragsteuern / Accruals for taxes on income	2.258	7.237
Passive latente Steuern / Deferred income taxes	1.952	2.334
Sonstige Rückstellungen / Other accrued expenses	3.692	2.251
Langfristige Verbindlichkeiten / Non-current liabilities	12.571	12.697
Wandelschuldverschreibungen / Convertible bonds	67	71
Langfristige Finanzverbindlichkeiten / Long-term loans	5.775	6.993
Erhaltene Zuschüsse für Investitionen / Investment grants received	4.901	4.148
Passive latente Steuern / Deferred taxes	1.574	1.299
Pensionsrückstellungen / Accruals for pension	254	186
Eigenkapital / Shareholders equity	91.874	84.324
Gezeichnetes Kapital (Nennwert 1,28 € / 4.000.000 Stückaktien zugelassen, 3.860.705 Stückaktien am 30.06.2000 ausgereicht) / <small>Subscribed Capital (par value €1.28, 4,000,000 common shares authorised, 3,860,705 common shares issued and outstanding at June 30, 2000)</small>	4.942	4.960
Festeinlagen / Fixed equity contributions	66	51
Kapitalrücklagen / Additional paid in capital	59.536	58.440
Gewinnrücklagen / Retained earnings	27.618	20.849
Übriges Comprehensive Income / Other comprehensive income	-288	24
	127.352	121.232

## Konsolidierte Kapitalflussrechnung vom 1. April bis 30. Juni 2000 Consolidated statement of cash flow from April 1 to June 30, 2000

Bitte beachten Sie die Erläuterungen zum Zahlenwerk auf S. 12 / Please watch the remarks on p. 12

	Q 2 2000 in T€	Q 2 1999 in T€
Einnahmen aus der / Ausgaben der laufenden Geschäftstätigkeit / Cash flows from operations		
1 Jahresüberschuss einschl. Ergebnisanteil des persönlich haftenden Gesellschafters / Net income for the period incl. profit share of the personally liable shareholder	2.659	1.703
2 +/- Liquiditätsunwirksame Aufwendungen/Erträge / Profits/expenses invalid on liquidity	+ 481	0
3 + Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens und immaterielle Vermögensgegenstände / Depreciation and amortization on tangible and intangible assets	+ 1.567	+ 1.277
4 +/- Gewinne/Verluste aus dem Verkauf von Anlagevermögen / Gains or losses from sale of assets	+ 10	- 26
5 +/- Realisierte Nettogewinne/-verluste der Wertpapiere und Finanzanlagen / Realized net gains/losses from marketable securities	+ 1.216	+ 106
6 +/- Unrealisierte Gewinne/Verluste des Handelsbestandes / Unrealized gains/losses from trading securities	- 1.370	- 114
7 - Gekaufte Wertpapiere (Handelsbestand) / Securities purchased (trading securities)	- 4.942	- 82
8 + Zufluss aus Verkauf von Wertpapieren (Handelsbestand) / Proceeds from sale of trading securities	+ 5.684	+ 200
9 +/- Zunahme/Abnahme der Vorräte / Increase/decrease in stocks	+ 1.008	+ 286
10 +/- Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen / Increase/decrease in trade receivables	- 5.178	- 6.847
11 +/- Zunahme/Abnahme des sonstigen Umlaufvermögens / Increase/decrease in other current assets	+ 2.323	- 1.194
12 +/- Zunahme/Abnahme des aktiven Rechnungsabgrenzungsposten / Increase/decrease in prepaid expenses	- 129	+ 75
13 +/- Zunahme/Abnahme passiver latenter Steuern / Increase/decrease in deferred taxes	+ 315	+ 138
14 +/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen / Increase/decrease in trade payable	- 1.026	- 919
15 +/- Zunahme/Abnahme sonstiger Rückstellungen / Increase/decrease in other accruals	+ 707	+ 630
16 +/- Zunahme/Abnahme der Steuerrückstellungen / Increase/decrease in taxes in income	+ 576	- 639
17 +/- Zunahme/Abnahme erhaltener Zuschüsse für Investitionen / Increase/decrease in investment grants received	+ 73	- 223
18 +/- Zunahme/Abnahme anderer Verbindlichkeiten / Increase/decrease in other liabilities	- 16	- 55
19 +/- Zunahme/Abnahme der erhaltenen Anzahlungen / Increase/decrease in downpayments received on orders	+ 383	+ 542
20 = Nettoeinnahmen aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit / Net cash used by operations	+ 4.341	- 5.142
Cash-Flow aus dem Investitionsbereich / Cash flow from investing activities		
21 + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens / Proceeds from sale of tangible assets	+ 53	+ 43
22 - Investitionen in das Sachanlagevermögen und immaterielle Wirtschaftsgüter / Investment in tangible and intangible assets	- 2.045	- 1.029
23 - Investitionen in den Anlagenbestand / Investment in securities	- 6	- 1.369
24 + Zufluss aus dem Verkauf Anlagenbestand / Proceeds from sale of securities	+ 10.217	+ 1.461
25 = Finanzbedarf im Investitionsbereich / Net cash used in investing activities	+ 8.219	- 894
Cash-Flow aus dem Finanzierungsbereich / Cash flow from financing activities		
26 +/- Zunahme/Abnahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten / Increase/decrease in long-term financial liabilities	- 555	- 635
27 +/- Zunahme/Abnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten / Increase/decrease in short-term financial liabilities	- 4.314	+ 2.082
28 +/- Zunahme/Abnahme kurzfristiger Anteil an langfristigen Finanzverbindlichkeiten / Increase/decrease in short-term portions of long-term loans	- 71	0
29 +/- Zunahme/Abnahme Darlehen Gesellschafter / Increase/decrease in shareholder loans	+ 1	+ 2
30 +/- Begebung/Einziehung von Wandelschuldverschreibungen / Convertible bonds issued/collected	- 2	0
31 +/- Gewinne/Verluste aus Währungsumrechnung / Gains/losses from currency conversion	+ 29	0
32 - Gewinnausschüttungen / Dividend distributions	- 6.572	- 4.848
33 = Mittelzufluss/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit / Net cash provided by financing activities	- 11.484	- 3.399
34 +/- Währungsumrechnungseffekte auf Zahlungsmittel / Currency conversion effects on means of payment	- 12	0
35 = Veränderung der liquiden Mittel / Increase/decrease in cash and equivalents	+ 1.064	- 9.435
36 + Liquide Mittel am 1. April / Liquid funds on April, 1	+ 1.534	+ 11.004
37 = Liquide Mittel am 30. Juni / Liquid funds on June, 30	+ 2.598	+ 1.569
Zusätzliche Cash-Flow-Informationen / Additional cash flow information		
Steuerzahlungen / Tax payments	6.001	1.121
Zinsen / Interest	222	137
Cash-Flow-unwirksame Vorgänge / Transactions with no impacts on cash flow of funds		
Nicht realisierte Gewinne/Verluste (Anlagebestand) / Unrealized gains/losses (marketable securities)	- 105	- 164

## Konsolidierte Kapitalflussrechnung vom 1. Januar bis 30. Juni 2000 Consolidated statement of cash flow from January 1 to June 30, 2000

Bitte beachten Sie die Erläuterungen zum Zahlenwerk auf S. 12 / Please watch the remarks on p. 12

	01.01. bis/to 30.06.2000 in T€	01.01. bis/to 30.06.1999 in T€
Einnahmen aus der / Ausgaben der laufenden Geschäftstätigkeit / Cash flows from operations		
1 Jahresüberschuss einschl. Ergebnisanteil des persönlich haftenden Gesellschafters / Net income for the period incl. profit share of the personally liable shareholder	6.554	3.228
2 +/- Liquiditätsunwirksame Aufwendungen/Erträge / Profits/expenses invalid on liquidity	+ 1.213	0
3 + Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens und immaterielle Vermögensgegenstände / Depreciation and amortization on tangible and intangible assets	+ 2.981	+ 2.630
4 +/- Gewinne/Verluste aus dem Verkauf von Anlagevermögen / Gains or losses from sale of assets	- 5	- 31
5 +/- Realisierte Nettogewinne/-verluste der Wertpapiere und Finanzanlagen / Realized net gains/losses from marketable securities	+ 87	- 25
6 +/- Unrealisierte Gewinne/Verluste des Handelsbestandes / Unrealized gains/losses from trading securities	- 2.703	- 28
7 - Gekaufte Wertpapiere (Handelsbestand) / Securities purchased (trading securities)	- 11.597	- 229
8 + Zufluss aus Verkauf von Wertpapieren (Handelsbestand) / Proceeds from sale of trading securities	+ 13.930	+ 812
9 +/- Zunahme/Abnahme der Vorräte / Increase/decrease in stocks	- 2.237	- 854
10 +/- Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen / Increase/decrease in trade receivables	- 6.389	- 8.232
11 +/- Zunahme/Abnahme des sonstigen Umlaufvermögens / Increase/decrease in other current assets	+ 213	- 201
12 +/- Zunahme/Abnahme des aktiven Rechnungsabgrenzungsposten / Increase/decrease in prepaid expenses	+ 17	- 11
13 +/- Zunahme/Abnahme passiver latenter Steuern / Increase/decrease in deferred taxes	+ 359	- 543
14 +/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen / Increase/decrease in trade payable	- 852	- 1.626
15 +/- Zunahme/Abnahme sonstiger Rückstellungen / Increase/decrease in other accruals	+ 499	- 208
16 +/- Zunahme/Abnahme der Steuerrückstellungen / Increase/decrease in taxes in income	- 2.570	- 1.004
17 +/- Zunahme/Abnahme der Pensionsrückstellungen / Increase/decrease in pension accruals	+ 13	+ 3
18 +/- Zunahme/Abnahme erhaltener Zuschüsse für Investitionen / Increase/decrease in investment grants received	- 22	- 187
19 +/- Zunahme/Abnahme anderer Verbindlichkeiten / Increase/decrease in other liabilities	- 313	- 836
20 +/- Zunahme/Abnahme der erhaltenen Anzahlungen / Increase/decrease in downpayments received on orders	- 358	+ 496
21 = Nettoeinnahmen aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit / Net cash used by operations	- 1.180	- 6.846
Cash-Flow aus dem Investitionsbereich / Cash flow from investing activities		
22 + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens / Proceeds from sale of tangible assets	+ 134	+ 51
23 - Investitionen in das Sachanlagevermögen und immaterielle Wirtschaftsgüter / Investment in tangible and intangible assets	- 3.049	- 2.302
24 - Investitionen in den Anlagenbestand / Investment in securities	- 1.688	- 7.370
25 + Zufluss aus dem Verkauf Anlagenbestand / Proceeds from sale of securities	+ 10.732	+ 6.689
26 = Finanzbedarf im Investitionsbereich / Net cash used in investing activities	+ 6.129	- 2.932
Cash-Flow aus dem Finanzierungsbereich / Cash flow from financing activities		
27 +/- Zunahme/Abnahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten / Increase/decrease in long-term financial liabilities	- 576	- 669
28 +/- Zunahme/Abnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten / Increase/decrease in short-term financial liabilities	+ 3.166	+ 2.290
29 +/- Zunahme/Abnahme kurzfristiger Anteil an langfristigen Finanzverbindlichkeiten / Increase/decrease in short-term portions of long-term loans	- 84	0
30 +/- Zunahme/Abnahme Darlehen Gesellschafter / Increase/decrease in shareholder loans	+ 2	0
31 +/- Begebung/Einziehung von Wandelschuldverschreibungen / Convertible bonds issued/collected	- 4	0
32 +/- Gewinne/Verluste aus Währungsumrechnung / Gains/losses from currency conversion	+ 104	0
33 +/- Veräußerung/Erwerb eigener Anteile / Sale/acquisition of own shares	+ 173	0
34 - Gewinnausschüttungen / Dividend distributions	- 6.572	- 4.848
35 = Mittelzufluss/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit / Net cash provided by financing activities	- 3.791	- 3.227
36 +/- Währungsumrechnungseffekte auf Zahlungsmittel / Currency conversion effects on means of payment	- 12	0
37 = Veränderung der liquiden Mittel / Increase/decrease in cash and equivalents	+ 1.146	- 13.005
38 + Liquide Mittel am 1. Januar / Liquid funds on January, 1	+ 1.452	+ 14.574
39 = Liquide Mittel am 30. Juni / Liquid funds on June, 30	+ 2.598	+ 1.569
Zusätzliche Cash-Flow-Informationen / Additional cash flow information		
Steuerzahlungen / Tax payments	7.656	3.058
Zinsen / Interest	386	307
Cash-Flow-unwirksame Vorgänge / Transactions with no impacts on cash flow of funds		
Nicht realisierte Gewinne/Verluste (Anlagebestand) / Unrealized gains/losses (marketable securities)	+ 60	- 344

Erläuterungen/Remarks

„Unsere Berichterstattung folgt dem Ziel, den interessierten Leser umfassend und ausführlich über unsere Aktivitäten im abgelaufenen Quartal zu informieren. Aus diesem Grund wollen wir die wesentlichen Veränderungen im Zahlenteil gerne erläutern und zusätzliche Hinweise geben.“

Hubert Forster, CFO

“Our report pursues the goal of informing interested readers in a comprehensive and detailed manner about our activities in the most recently completed quarter. For this reason, we wish to explain the important changes in the numbers section and provide additional information.”



Mitarbeiter/Employees

	30.06.2000	30.06.1999
Konzern / Company	1.150	887
davon/among them		
Forschung & Entwicklung / Research & Development	182	86
Auszubildende Trainees	156	135

**Einfluss des Stock Option Programmes auf das Ergebnis unter Anwendung von APB 25**

Die Gesellschaft hat anlässlich ihres Börsengangs ein Managementbeteiligungsprogramm in Form von Wandelanleihen eingeführt (hinsichtlich der Ausgestaltung siehe Geschäftsbericht 1999, S. 46). Der bilanzielle Ansatz dieses Programms richtet sich nach APB 25, wonach die Vergütung, die Arbeitnehmern für ihre Leistung an die Gesellschaft in Form von Aktien oder ähnlichen Instrumenten gewährt wird, mit dem Kurswert der Aktie am Bilanzstichtag, abzgl. eines zu zahlenden Betrages seitens des Arbeitnehmers anzusetzen ist. Dieser Wert wird als *intrinsic value* bezeichnet und stellt zusätzlichen Personalaufwand der Gesellschaft dar. Die Auswirkungen dieses Programmes in Q2 betragen rd. 481.000 € (Q1 rd. 732.000 €). Im gleichen Zeitraum des Vorjahres kam kein Personalaufwand zum Ansatz, da der Betrag unwesentlich war.

**Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten**

Die im Vergleich zu Q1 in Q2 überproportional angestiegenen Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten sind im wesentlichen auf den geplanten weiteren strategischen Ausbau der im Jahr 1999 neu gegründeten Vertriebsniederlassungen in China und Taiwan zurückzuführen.

**Sonstige Erträge**

Die in Q2 ausgewiesenen sonstigen Erträge enthalten im wesentlichen zur Förderung bestimmter Investitionsvorhaben aus öffentlichen Mitteln ausgereichte Zulagen und Zuschüsse (355.000 €). Im Vorjahresquartal sind neben den entsprechend dem Abschreibungsverlauf der mit Zuschüssen und Zulagen angeschafften oder hergestellten Anlagegüter zeitanteilig aufgelösten Beträge (362.000 €) zusätzlich aus der Auflösung von Rückstellungen und Wertberichtigungen auf Forderungen resultierende Beträge in Höhe von 335.000 € enthalten.

**Ertragsteuern**

Die Ertragsteuern beinhalten sowohl auf inländische Erträge entfallende Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag sowie auf ausländische Erträge entfallende Bundes- und Landessteuern. Der Ertragsteuersatz im Konzern kann in Abhängigkeit zur Gewinnentwicklung in den einzelnen Gesellschaften und der hierauf unterschiedlich anzuwendenden Steuersätze (z.B. Deutschland mit 50,2 %, Malaysia mit 28 %) naturgemäß differieren.

**Generelles zur Berechnung des Ergebnisses je Aktie nach DVFA/SG**

Bei der Berechnung des Ergebnisses je Aktie für Unternehmen in der Rechtsform der KGaA ist zu berücksichtigen, dass die Komplementäre ihren Gewinnanteil – unabhängig von den für das Unternehmen geltenden Steuersätzen – individuell zu versteuern haben. Um der Zielsetzung eines vergleichbaren Ergebnisses möglichst nahe zu kommen, schlägt die DVFA/SG vor, den den Komplementären zustehenden Gewinnanteil mit einer anteilmäßig gleich hohen fiktiven Steuer zu belasten. Der so modifizierte Nettogewinn bildet die Berechnungsbasis für das Ergebnis nach DVFA/SG und – bezogen auf das Gesamtkapital (Grundkapital und Festkapitalanteil) – für das Ergebnis je Aktie.

Bezogen auf die Unternehmensgruppe Mühlbauer (derzeit bestehend aus vier inländischen Gesellschaften in der Rechtsform der AG und GmbH, zwei ausländischen Körperschaften sowie einer KGaA) bedeutet dies, dass der Gewinnanteil des Komplementärs, bezogen auf das Einzelergebnis der KGaA, fiktiv mit Steuern belastet wird und der so modifizierte Nettogewinn des Konzerns durch die Gesamtzahl der Aktien (14.676.875) bezogen auf das Gesamtkapital (18.786.400 €) dividiert wird.

Dividiert man das in den einzelnen Gewinn- und Verlustrechnungen ausgewiesene Jahresergebnis durch die Anzahl der dort genannten Stückaktien, können sich geringfügige Differenzen ergeben. Wir bitten Sie, dies zu berücksichtigen.

**Influence of the Stock Option Programme on the result with the use of APB 25**

Prompted by its entry into the stock market, the company has introduced a management participation programme in the form of convertible bonds (with regard to structure, see Business Report 1999, p. 46). The balance-sheet estimate of this programme is based on APB 25, which states that compensation granted to employees for their performance to the company in the form of shares or similar instruments is to be based on the quoted value of the stock on the date of the balance sheet, less any sums to be paid on the part of the employee. This value is called the *intrinsic value*, and represents additional personnel expenses of the company. The consequences of this programme in the second quarter amounted to approximately € 481,000 (first quarter approx. € 732,000). In the same period of the previous year, no personnel expenses were included, since this amount was negligible.

**Sales and General Administrative Costs**

The over-proportional increase in sales and general administrative costs in comparison to the first two quarters are largely due to the planned further strategic expansion of the sales branches in China and Taiwan, newly-established in 1999.

**Other Revenue**

The other revenue shown in the second quarter primarily contains allowances and subsidies for investment plans intended for promotion from public funds (€ 355,000). In the corresponding quarter of the previous year, in addition to the sums dissolved via pro rata temporis for fixed assets acquired or produced with allowances and subsidies corresponding to the course of depreciation (€ 362,000), amounts resulting from the dissolution of reserves and value adjustments of receivables, amounting to € 335,000, are also included.

**Tax on Earnings**

The tax on earnings includes trade tax, corporation income tax, and solidarity supplements on domestic earnings as well as federal and state taxes on foreign earnings. The rate of tax on earnings in the company can naturally differ, depending on profit development in the individual businesses and the varying tax rates applicable to them (e.g. Germany with 50.2 %, Malaysia with 28 %).

**General Information on Calculating the Results per Share according to DVFA/SG**

In calculating the results per share for companies with the legal form of KGaA (partnership limited by shares), it must be taken into consideration that the general partners must pay taxes individually on their profit share – regardless of the tax rates applicable for the company. In order to come as close as possible to the goal of a comparable result, the DVFA/SG suggests levying a fictitious tax at the same rate per share for the profit shares of the general partners. The net profit thus modified forms the calculation basis for the result according to DVFA/SG and – with relation to the total capital (share capital and fixed capital share) – for the result per share.

With regard to the Mühlbauer Group (currently consisting of four domestic companies having the legal form of AG, public limited company, and GmbH, limited liability company, two foreign corporations and one KGaA, partnership limited by shares), this means that the profit share of a general partner, with relation to the individual result of the KGaA, is fictitiously encumbered with taxes and the concern's thusly modified net profit is divided by the total number of shares (14,676,875) as related to the total capital (€ 18,786,400).

If the annual result shown in the individual profit and loss calculations is divided by the number of share units cited there, small differences may result. We request that you take this into consideration.





## Kontakte / Contact

Muehlbauer Holding AG & Co. KGaA

Werner-von-Siemens-Strasse 3  
D-93426 Roding

E-mail investor-relation@muehlbauer.de  
Internet www.muehlbauer.de

Josef Muehlbauer, CEO (Vorstandsvorsitzender)  
Phone +49-9461-952-115  
Fax +49-9461-952-118  
E-mail josef.muehlbauer@muehlbauer.de

Hubert Forster, CFO (Finanzvorstand)  
Phone +49-9461-952-141  
Fax +49-9461-952-118  
E-mail hubert.forster@muehlbauer.de

Reiner Kolloch, Investor Relations  
Phone +49-9461-952-653  
Fax +49-9461-952-118  
E-mail reiner.kolloch@muehlbauer.de

BESUCHEN SIE UNS AUF UNSERER WEBSITE -  
VISIT US AT OUR WEBSITE:  
[www.muehlbauer.de](http://www.muehlbauer.de)

## Termine / Corporate Calendar

### Finanzkalender

14. November 2000  
Ergebnisse des 3. Quartals 2000

März 2001  
Geschäftsbericht 2000

### Financial calendar

November 14, 2000  
Results of quarter III, 2000

March, 2001  
Annual Report 2000

### Roadshows

September 2000  
Mailand

September 2000  
London

Herbst  
U.S.A.

### Roadshows

September, 2000  
Milano

September, 2000  
London

Autumn  
U.S.A.