

# INNOVATION IN SERIE



**INHALT/CONTENT:**

<i>Lagebericht/</i>	1
<i>Management report</i>	2
<i>Die Geschäftsbereiche im Einzelnen/ Single Product Groups</i>	3-6
<i>Ausblick/ Outlook</i>	7
<i>3. Quartal auf einen Blick/ 3. Quarter at a glance</i>	8
<i>Bilanz/ Balance sheet</i>	9
<i>G+V-Rechnung/ Income Statement</i>	10
<i>Kapitalflussrechnung/ Statement of cash flows</i>	11
<i>Erläuterungen/ Remarks</i>	12
<i>Meldungen/ News</i>	13
<i>Innovation à la Mühlbauer</i>	14/15
<i>Termine, Kontakte/ Calender, Contact</i>	16

Lagebericht

## DER ORDER-BOOM HÄLT AN

Innovation ist unser Alltag, schlüsselfertige Systeme und Lösungen zur Herstellung modernster Halbleiterprodukte unser Tagesgeschäft. Auch im dritten Quartal 1999 konnten wir weltweit steigendes Interesse an unseren Produkten verbuchen, was sich in unseren Auftragsbüchern schwarz auf weiß widerspiegelt. Im 3. Quartal haben wir neue Aufträge im Wert von 30,7 Millionen Euro einbuchen können – im Vergleich zum Vorquartal bedeutet das ein Plus von 55 Prozent. Insgesamt hat sich der Orderbestand zum 30.09.1999 auf über 33 Millionen Euro akkumuliert – ein Plus von 145 Prozent verglichen mit den ersten drei Quartalen 1998.

**Ungebrochen hoch ist die Nachfrage** nach den Fertigungsstraßen für die Chip-Karten-Produktion. Der Geschäftsbereich Card Automation gewann neue Aufträge im Volumen von 13,2 Millionen Euro. Besonders lebhaft hat sich in den Sommermonaten die Nachfrage nach Produkten aus dem Geschäftsbereich Semiconductor Backend Automation entwickelt. Insbesondere die Anlagen zur Herstellung von LED's und Smart Labels, wie die sogenannten elektronischen Briefmarken im Fachjargon heißen, stießen weltweit auf enormes Interesse. Das Auftragsplus von fast 100 Prozent vom zweiten auf das dritte Quartal sprechen eine deutliche Sprache. Auf sehr gutem Kurs befindet sich mit einem Auftragsplus von 57 Prozent auch der Geschäftsbereich Precision Parts.

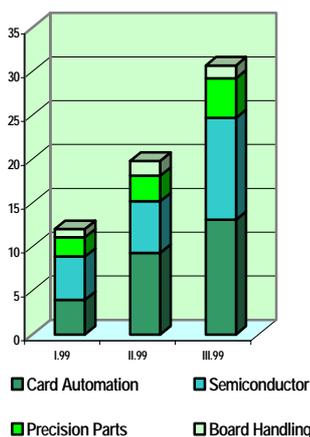


**Zentrum für internationale Begegnungen:  
Sitz der Mühlbauergruppe in Roding, Oberpfalz**

**Im Umsatz und Ergebnis** spiegelt sich der Orderboom allerdings noch unvollkommen wider. Der Umsatz bewegte sich mit 16 Mio. Euro auf dem Niveau des Vorquartals. Ähnliches gilt für den Jahresüberschuss in den ersten neun Monaten.

Über den Berichtszeitraum hinaus hält der erfreuliche Orderboom auch im Herbst an. Vom 1. Oktober bis zum 5. November konnte Mühlbauer Aufträge im Wert von über 7 Mio. Euro einbuchen – und damit 65 Prozent mehr als in den Vergleichswochen des Vorjahres.

**Auftragseingang in Mio Euro**



## DER SCHLÜSSEL ZUR ZUKUNFT

Die Zeit ist reif – knapp und präzise erläuterte Microsoft-Gründer Bill Gates Anfang Oktober der versammelten Elite der IT-Welt, warum die Zukunft der Smart Card Technologie gehört. Sie sei sicher, einfach zu handhaben und dazu auch noch billig, erklärte Gates 200 Top-Managern in seiner Firmenzentrale im US-Staat Washington. „Im Jahr 2000 werden sich Hunderte von Firmen entschließen, Smart Cards auf einer breiten Basis einzusetzen.“

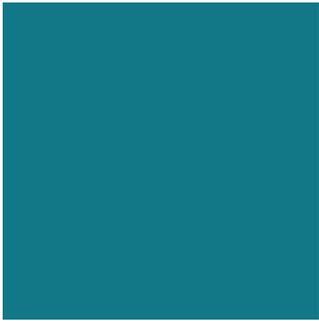
Als Schlüssel zum Erfolg sieht Gates eine Standardplattform für alle Kartenlösungen und präsentiert sie gleich selbst: Windows für Smart Cards, eine Adaption des weltweit erfolgreichsten Betriebssystemes für die Mini-

Computer im Scheckkartenformat. Diese fänden künftig Eingang in allen Lebensbereichen: Als Patientenkarte, die medizinische Daten eines jeden speichert, als Betriebsausweis, der den Zugang innerhalb der Firmen regelt oder als Identifikationsmöglichkeit für Computernutzer. Gates: „Es wird selbstverständlich, dass sie eine Smart Card für das Einloggen am Computer benötigen.“



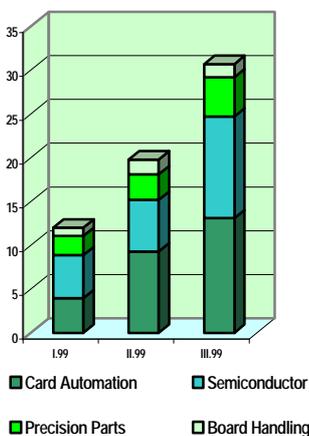
Technische Voraussetzung dazu ist lediglich eine USB-Schnittstelle, die seit Jahresanfang in nahezu allen PCs eingebaut wird.

**Smart Card: Künftiges Herzstück der PC-Welt**



TRANSLATION  
OF PAGE 1/  
MANAGEMENT  
REPORT

Incoming orders in mio Euro



GOOD POSITION FOR THE COMING BOOM

Innovation is our daily routine, and turnkey solutions for manufacturing modern semiconductor products are our daily business. Also the third quarter 1999 was characterized by a globally increased interest in our products which is reflected in our order books. In the third quarter we were able to enter new orders amounting to 30.7 million Euro which is a plus of 55 percent compared with the previous quarter. On September 30, 1999 the order value of the Mühlbauer AG exceeded 33 million Euro, thus representing an increase of 145 percent in comparison with the same period of the previous year.

The demand for production lines for chipcard production remains high. The Card Automation has gained new orders amounting to a volume of 13.2 million Euro, and the demand for products from the Semiconductor Backend Automation has flourished considerably in the summer months. Plants for manufacturing LED's and electronic stamps referred to as 'Smart Labels' have attracted enormous interest worldwide. The order plus of approximately 100 percent from the second to the third quarter speaks for itself. Also the order plus of 57 percent gained in the Precision Parts seems to be on the right course. This order boom, however, is not entirely reflected in sales and returns. The sales amounting to 16 million Euro are about as high as in the previous quarter, and the annual surplus has developed in a similar way in the first nine months.

Also in the last weeks we can watch a persistent demand. From October 1, 1999 to November 5, 1999 we were able to enter new orders amounting to 7 million Euro – a plus of 65 percent compared with the same weeks in 1998.

MICROSOFT LEADS THE UPTREND

Time's up – a brief and precise explanation expressed by Microsoft founder Bill Gates at the beginning of October in front of the gathered IT elite when asked why Smart Card technology is considered to be THE future technology. "This technology is safe, easy to handle and favorable", Gates told his 200 top managers gathered in the company headquarters in Washington. "In the year 2000, hundreds of companies will decide to use Smart Cards on a wide basis".

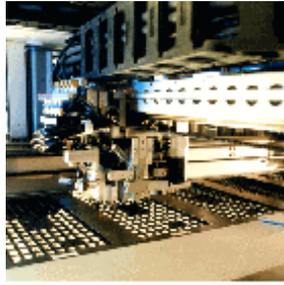
Gates considers a standard platform for all card solutions to be the key to success and takes the opportunity to present them: Windows for Smart Cards, an adaptation of the worldwide successful operating system for the credit card-sized mini computers. These units would soon enter all fields of life, for example as a patient's card that stores its holder's medical data, as a company badge that controls access within a company or as an identification key for computer users. "It will become inevitable to use a Smart Card for logging in to a computer", says Gates. The technical prerequisite for this development is a USB interface which is included in almost every PC as of the beginning of this year.

## UMSATZ: AUFHOLJAGD IN VOLLER FAHRT SALES: ON A SOLID UPTREND

Lagen im ersten Halbjahr 99 die Gesamtumsätze noch fünf Prozent hinter dem Referenzzeitraum des Vorjahres zurück, konnte Mühlbauer dieses Defizit im dritten Quartal zumindest aufholen. Mit 44,17 Mio. Euro bis zum 30.09.1999 hat das Unternehmen auch beim Umsatz den "turn around" geschafft. Verglichen mit dem 3. Quartal des Vorjahres konnte Mühlbauer sogar 12 Prozent mehr erwirtschaften. Den angepeilten Jahresumsatz von 68 Millionen Euro für das laufende Jahr wird das Unternehmen angesichts der exzellenten Auftragslage erreichen.

In der Halbleitersparte, also den Fertigungslösungen zur Herstellung von LED's oder Smart Labels, konnte Mühlbauer den Umsatz vom zweiten auf das dritte Quartal um knapp zwei Millionen auf 5,2 Mio. Euro steigern. Im Bereich Präzisionsteile-Fertigung legte das Unternehmen um 76 Prozent oder eine Million auf 2,9 Mio. Euro zu.

Solch erfreuliche Zwischenbilanzen können indes nicht verhehlen, dass sich der gewaltige Auftragsboom der vergangenen sechs Monate noch nicht in den Umsätzen niedergeschlagen hat. Viele Projekte sind so komplex und innovativ, dass ihre praktische Umsetzung schlicht Zeit braucht. Von der ersten Kundenanfrage über Entwicklung, Konstruktion und Montage können viele Monate vergehen. (s.Bsp.u.)



The total turnover for the first half year was five percent behind the reference period of the previous year, but Mühlbauer was able to make up for this deficit in the third quarter. On September 30, 1999 Mühlbauer had managed to turn around this development in terms of sales amounting to 44,17 million Euro and had even achieved an increase of 12 percent as compared to last year's third quarter. The company

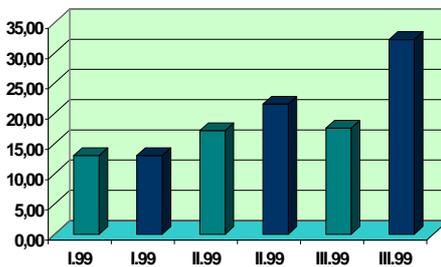
will reach the planned sales goal of 68 million Euro for the current year as a result of the excellent order situation.

In the semiconductor division, i.e. in the field of solutions for manufacturing LED's or Smart Labels, Mühlbauer was able to increase their sales turnover from the second to third quarter by almost 2 million to 5.2 million Euro. The company's precision parts manufacturing division increased by 76 percent, i.e. 1 million, to 2.9 million Euro.

Such fortunate interim results can, however, not hide the fact that the enormous order boom of the past

six months is not reflected in sales. Many of the new projects are so complex and innovative that their practical implementation takes six to twelve months or more. Orders of this kind therefore obtain results with a respective delay. The reasons are described in the example below.

Der Umsatz hinkt den Aufträgen deutlich hinterher  
(in Mio. Euro)



Sales/Incoming orders

### DER KLEINE UNTERSCHIED

#### WHAT A DIFFERENCE SOME MONTHS MAKE:

**Das Projekt:** Für einen Leuchtmittelhersteller soll Mühlbauer neue Montageanlagen zur Produktion von LED's in Malaysia herstellen. Im Sommer 1998 finden erste Kundengespräche statt, bis Jahresende spezifizieren sich die Bedürfnisse. Gleichzeitig arbeiten die Entwickler in Dresden auf Hochtouren an dem Nachfolgemodell eines Die-Bonders.

Von Mai bis Juli '99 werden die Maschinen produziert. Im August nimmt der Kunde die erste Linie in Deutschland ab und bestellt gleich weitere. Im September erfolgt die Auslieferung der ersten Anlagen nach Malaysia. Die Lieferung der zweiten bis fünften Linie ist für das Jahr 2000 geplant. Das gesamte Projekt wird voraussichtlich im März 2001 abgeschlossen sein – ein ganz normaler Ablauf für einen High-Tech-Maschinenbauer, der Innovation serienreif macht.

**The project:** Mühlbauer is entrusted with the manufacture of assembly plants for producing LED's in Malaysia for a manufacturer of luminophors. First negotiations with the customers took place in the summer of 1998, and the specifications were agreed upon by the end of the year. Simultaneously, the developers located in Dresden worked around the clock on the follow-up model of a Die-Bonder. The machines were manufactured from May to July 1999. In August, the customer purchases the first line in Germany and orders further ones. The first plants were delivered to Malaysia in September. The delivery of the next lines is planned for the year 2000. The entire project will presumably be concluded in March 2001. This is a normal procedure for a high tech machine manufacturer who makes innovations ready for production.

**„Im 3. Quartal konnten wir den höchsten Auftragseingang seit Bestehen des Unternehmens verbuchen.“**

*Hubert Forster,  
Finanzvorstand*

Mit Die-Bondern werden Chips auf Platinen angebracht. In diesem Jahr hat Mühlbauer die Entwicklung einer neuen Die-Bonder-Generation vollendet, der heute fast 20.000 Bauteile pro Stunde produziert.

This year, Mühlbauer has completed the development of a new Die-Bonder generation which today manufactures 20,000 dice per hour.



## CARD AUTOMATION: DAS SMARTE HERZSTÜCK SALES: ON A SOLID UPTREND

Magnetstreifen adé " könnte ein Slogan des nächsten Jahrtausends lauten. Ob als Geldkarte, Zugangskontrolle, Mitgliedsausweis, zur Identifizierung für den Computer oder als elektronische Geldbörse: Für den Zugang zu Kommunikation, Information und Geldverkehr werden sich Chipkarten über kurz oder lang fest etablieren.

In Deutschland stammen alleine 80 Prozent der Maschinen und Fertigungssysteme zur Produktion der Chipkarten aus dem Hause Mühlbauer. Weltweit beträgt der Marktanteil über 40 Prozent. Mit seinen flexiblen und maßgeschneiderten Lösungen für alle denkbaren Anwendungen smarter Karten hat sich das Unternehmen eine Poleposition in einem rasant wachsenden Markt erobert.

Der Anspruch der Massfertigung ist auch ein entscheidender Grund dafür, dass gerade in diesem Unternehmensbereich der Auftragsboom noch nicht erlöswirksam werden konnte. Er ist im Gegenteil im 3. Quartal sogar gesunken. Neuaufträgen mit einem Wert von über 13 Mio. Euro steht ein Quartalsumsatz von lediglich 6,5 Mio. Euro gegenüber. Der Auftragsbestand von 12,7 Mio. Euro zum 30.9.1999 ist dabei fast doppelt so hoch wie zum gleichen Zeitpunkt des Vorjahres. Die augenscheinliche Differenz begründet sich mit der Natur des Projektgeschäftes (auf S. 3 einmal exemplarisch dargestellt). Im Bereich Card Automation haben wir in den vergangenen Monaten neuen Entwicklungen und Prozesstechniken Rechnung getragen, was sich entscheidend auf die Projektlaufzeit auswirkt.



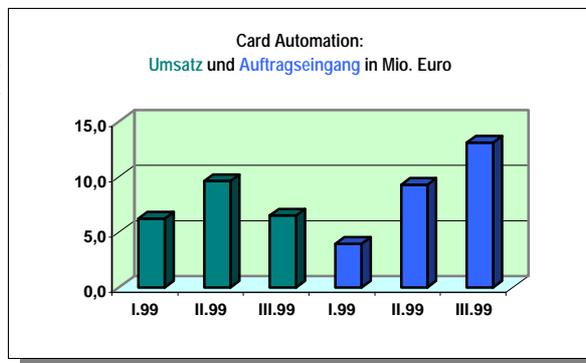
Smart Cards werden automatisch vopersonalisiert

Say goodbye to magnetic stripes" sounds like the slogan for the coming Millennium. For use for different purposes, e.g. as a money card, for access control, as a membership card for computer identification purposes or as an electronic money purse, chip cards will establish themselves in the near future as a medium for accessing communication, information and money circulation applications.

In Germany, 80 percent of all machines and production systems for manufacturing chipcards are supplied by Mühlbauer. The company holds a market share of 40 percent worldwide. Its flexible and tailored solutions for all kinds of Smart Card applications has contributed to Mühlbauer's pole position in a rapidly growing market.

The demand for custom-tailored production is the decisive reason why the order boom in this division has not yet yielded any returns and has even decreased in the third quarter. New orders amounting to a value of over 13 million Euro have been concluded, whereas the quarterly sales returns amounted to only 6.5 million Euro. The order value of 12.7 million Euro is up to September 30, 1999 nearly double high in comparison to the call date of the previous year.

The obvious difference results from the nature of project management – as described on the former page.



Card Automation: Sales and Incoming orders in million Euro

Erst die Arbeit, dann der Lohn: Komplexe Projekte in der Card-Automation sind der Grund, dass der Auftragsboom noch nicht erlöswirksam wurde

Highly complex projects are the reason why the order boom has not yet yielded in terms of sales

## DIE NEUE LIZENZ ZUM FAHREN NEW LICENCE TO DRIVE

In Form und Größe ähnelt er einer Kreditkarte, nur kann man mit ihm nicht einkaufen, dafür aber Auto fahren. Nach Deutschland hat Portugal als zweites Land innerhalb der EU in diesem Sommer mit der Ausgabe der neuen Führerscheingeneration aus Plastik begonnen. Das Equipment zur Kartenherstellung stammt aus Roding. In nur drei Wochen stellte Mühlbauer die kompletten Fertigungstrassen in Lissabon auf. An 12 verschiedenen Orten geben Behörden die entsprechenden Daten ein und scannen die Fotos.

It resembles a credit card in terms of shape and size, but cannot be used for shopping, but for driving. After Germany, Portugal was the second country within the EU to issue a new drivers' license generation made of plastic this summer. The equipment necessary for manufacturing these cards was supplied by Roding. It took Mühlbauer just three weeks to assemble the complete production lines in Lisbon. The authorities enter the respective data from 12 different places and scan the photographs.

Portugals Fahrerlaubnis im Kartenformat



Portugal's driving license made of plastic



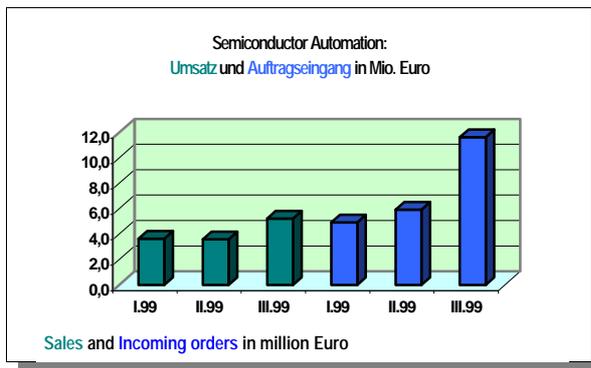
## SEMICONDUCTUR BACKEND: DER GEHEIMFAVORIT SEMICONDUCTUR BACKEND: SECRET WINNER

In der Halbleitertechnik hat sich Mühlbauer in den vergangenen Monaten weiterhin auf zukunftssträngige Nischenanwendungen konzentriert. Zum einen haben wir die hochautomatisierten Montage- und Handlingsysteme zur Herstellung von LED's weiter optimiert. Die Nachfrage nach diesen robusten und langlebigen Leuchtdioden ist in den vergangenen Monaten rasant gestiegen. Der gelungene Versuch, mittels LED's auch weißes Licht zu erzeugen, eröffnet diesem Beleuchtungsmittel enorme Zukunftsperspektiven. Mit einer neu entwickelten, serienreifen Hochleistungsmaschine gelang es, die Produktivität um 25 Prozent im Vergleich zum Vorgängermodell zu steigern.



Die neuen LED's von Osram leuchten strahlend weiß

Für den Durchbruch der Smart Labels sind wir ebenfalls gut gerüstet. Herzstück dieser „intelligenten Etiketten“ ist ein Microchip als Speichermedium für die verschiedensten Informationen. Im Gegensatz zu den bekannten Bar- oder Strichcodes arbeiten sie zuverlässiger und sind leichter zu handhaben. Als Systemlieferant kompletter Lösungen heben wir uns von den Wettbewerbern entscheidend ab. Neukunden aus Amerika und Asien sowie bewährte Geschäftspartner quitierten unseren Erfolg mit Auftragsengängen von gut 11,6 Mio. Euro im dritten Quartal – ein Zuwachs von fast 250 Prozent bezogen auf den gleichen Zeitraum in 1998.



In the field of semiconductor technology, Mühlbauer has still focussed on promising niche applications in recent months. We have optimized the highly automated assembling and handling systems for manufacturing LED's. The demand for this robust and durable light-emitting diode has increased considerably in the past months. The successful attempt to create white light by means of LED's guarantees new prospects for the future. Productivity was enhanced by 25 percent compared with the previous model

thanks to a newly developed high performance device ready for series production.

We are also well-prepared for a breakthrough in Smart Labels. Core piece of these "intelligent labels" is a microchip capable of storing different information. In contrast to the known barcodes, they are far more reliable and easier to handle. We as a system supplier for complete solutions stand out against other competitors. Reliable business partners and new customers from the United States and Asia placed new

orders amounting to more than 11.6 million Euro in this quarter. This corresponds to an increase of almost 250 percent for the third quarter of 1998.

**„Der Markt für Smart Labels wird in den nächsten zwei Jahren explodieren und unsere Equipment-Technologie ist weltweit führend.“**

Thomas Betz, Leiter weltweiter Vertrieb

**„The market for Smart Labels will explode in the next two years, and our equipment technology is a global market leader.“**

Thomas Betz, Sales manager

## LEUCHTDIODEN: HIGH-TECH-GLÜHWÜRMCHEN MARKET WITH EXCELLENT FUTURE: LED'S

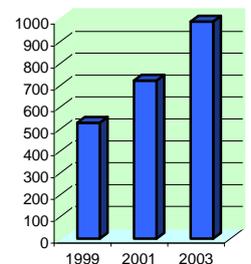
Ob Verkehrssignale, Handy, Amaturenbrett oder Taschenrechner: Wo starke Farben und grosse Leuchtkraft unter Dauerbelastung benötigt werden, verdrängen optoelektronische Mikrochips die Leuchtkristalle aus der LCD-Technik oder die klassische Glühbirne. Weiteres Plus der Glühwürmchen: Sie sind auch bei Sonnenlicht gut lesbar und eignen sich somit für Signale und Anzeigetafeln.

Inzwischen haben die Weltmarktführer in der Beleuchtungstechnik - Philips, Osram und General Electric - Joint-Ventures mit den führenden LED-Herstellern gegründet, um für die Zeit nach der Glühbirne gerüstet zu sein. Mühlbauer hat sich mit seinen Lösungen zur Herstellung von LEDs frühzeitig auf einem zukunftssträngigen Markt positioniert.

Whenever strong colors with increased brightness are needed as traffic signals, mobile phones, control panels or calculators, optoelectronic microchips are pushing light crystals used in LCD technology or the conventional light bulb out of first place. Another advantage of these fireflies: they can also be read in bright light and are therefore perfectly suitable for use in signals and display panels.

In the meantime, world leaders in the illuminating business, such as Philips, Osram and General Electric, have founded joint ventures with leading LED manufacturers to be prepared for the replacement of the light bulb. Mühlbauer, offering solutions for manufacturing LED's, has positioned itself in a promising market at an early point in time.

Umsätze LED's für Signale + Beleuchtung in Mio Dollar



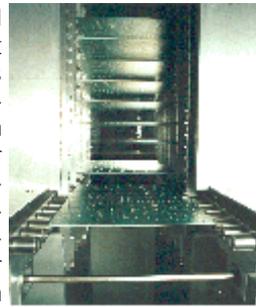
Quelle: VDC-Corp.

Sales LED's for signals + light in million Dollar



## BOARD HANDLING: KONSOLIDIERUNGSKURS BOARD HANDLING: CONSOLIDATION

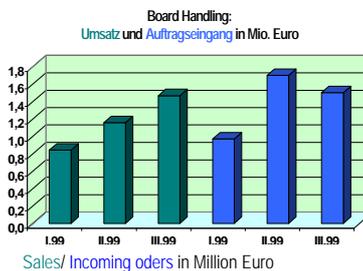
Der Geschäftsbereich Board Handling entwickelt, montiert und vertreibt intelligente Lösungen für das Leiterplattenhandling. Dank der Akquisition der Rommel GmbH bietet Mühlbauer in diesem Bereich komplette Lösungen für die Elektronikindustrie an. Im dritten Quartal konsolidierten sich Aufträge und Umsatz weitgehend. Die vergangenen Monate hat dieser Unternehmensbereich vor allem für die Optimierung der operativen Vertriebsorganisationen genutzt. Die Mitarbeiter der Rommel-GmbH in das Mühlbauer-System zu integrieren und eine neue Vertriebsmannschaft zu formen, standen im Vordergrund der Tätigkeit. Heute ist die Einheit gut gerüstet, um insbesondere den internationalen Markt mit ihren gefragten Komplettlösungen zu erobern.



The Board Handling division develops, assembles and distributes intelligent solutions for printed circuit board handling. Thanks to the acquisition of Rommel GmbH, Mühlbauer offers complete solutions for the electronics industry in this field of business. Orders and sales have been consolidated in the third quarter. This division has made use of the past months mainly for optimizing the operative distribution organization. The main emphasis of these activities included the integration of Rommel GmbH staff into the Mühlbauer system as well as the formation of an extended distribution staff. Today this division is well-prepared to conquer foreign markets with its complete solutions.

Internationaler Kurs: Mit seinen Komplettlösungen für das Board-Handling will Mühlbauer den Auslandsmarkt erobern

Mühlbauer will conquer foreign markets with its complete solutions for board handling



## PRECISION PARTS: ENORMES QUARTAL ABSOLVIERT PRECISION PARTS: AT FULL CAPACITY

Von der Produktion von Präzisionsteilen bis zu kompletten Baugruppen und Systemen reichen die Fertigkeiten dieser Unternehmenseinheit. Die Abteilung fungiert als Lieferant für andere Mühlbauer-Geschäftsbereiche und für Drittkunden. Neuaufträge im Wert von knapp 4,5 Mio. Euro im dritten Quartal (eine Steigerung gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres um mehr als 270 Prozent) belegen eindrucksvoll das Vertrauen der Kunden in Zuverlässigkeit und Knowhow der Mannschaft. In den ersten neun Monaten dieses Jahres erwirtschafteten sie einen Umsatz von knapp sechs Millionen Euro und konnte sich damit als drittstärkste Unternehmenseinheit positionieren.



The capabilities of this corporate division range from the manufacturing of precision parts to complete component groups and systems. The department serves as a supplier for other Mühlbauer divisions and for third party customers. New orders amounting to almost 4.5 million Euro in the third quarter (which corresponds to an increase of more than 270 percent compared with last year) are impressive proof of the customers' confidence in the reliability and know-how of the staff. The division attained a turnover of almost six million Euro in the first nine months of 1999 and was able to position itself as the third strongest corporate division. This corporate division is confident

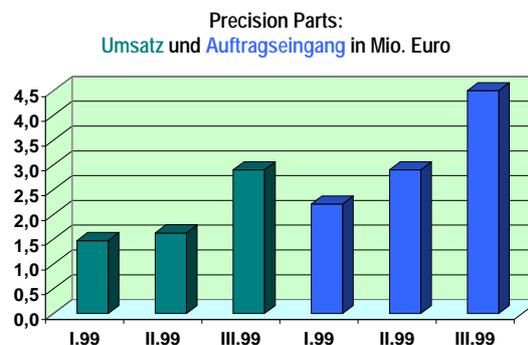
**„Mit zwei Rahmenverträgen im Wert von 2,1 Mio. Euro konnten wir einen Meilenstein setzen.“**

*Ulrich Schwab,  
Technischer Vorstand*

**„We were able to set a milestone with two general agreements amounting to 2.1 million Euro.“**

*Ulrich Schwab,  
Executive board member*

**Zuversichtlich** blickt dieser Firmenbereich in das nächste Quartal. Neuinvestitionen in allen Maschinenbereichen des Stollberger Werkes versprechen in den nächsten Monaten nachhaltige Effizienz- und Leistungssteigerungen.



with respect to the following quarter. New investments in all machine division of the Stollberger location promise considerable efficiency and performance increases for the next months.



## AUSBLICK IN DAS NÄCHSTE MILLENIUM OUTLOOK TO THE NEXT MILLENIUM

Ob smarte Karten oder smarte Labels – für die Zukunftsprodukte des nächsten Jahrtausends sieht sich die Mühlbauer-Gruppe bestens gerüstet. Tatsächlich hat ihre Zukunft bereits begonnen – wie ein Blick auf das absolvierte Quartal zeigt. „Wir konnten im dritten Quartal den höchsten Auftragszugang seit Bestehen des Unternehmens verbuchen“, erklärt Finanzvorstand Hubert Forster. Auf diese Erfolgsmeldung reagieren die Verantwortlichen rasch: „Wir werden unsere Kapazitäten weiter erhöhen, das Personal verstärken und in unser Equipment investieren“, präzisiert Forster.

Josef Mühlbauer sieht seine Visionen bestätigt. Den globalen Vormarsch der Smart Cards stellt niemand mehr ernsthaft in Frage. „Es war nur eine Frage der Zeit, bis jemand von Kaliber eines Bill Gates die Potenziale der Chipkarte als Mini-Computer entdeckt“, versichert er. Konsequenterweise baute die Firma ihre Vertriebsaktivitäten in Amerika in der Vergangenheit auf – gemäß dem Firmenmotto: „In die Zukunft investieren“.

Für die Wachstumsmärkte LEDs und Smart Labels sieht sich Mühlbauer ebenfalls gut gerüstet. Ihre Fertigungssysteme zur Herstellung beider Produkte sind derzeit auf dem Weltmarkt „state of the art“. Gleichzeitig arbeitet die Entwicklungsabteilung in enger Zusammenarbeit mit den Strategiekunden konsequent an Optimierungen und Innovationen. Entsprechend zuversichtlich sehen die firmeneigenen Wachstumsprognosen aus. Für das Jahr 2000 ist ein Gesamtumsatz von 85 Mio. Euro angepeilt.

Dem Weltmarkt für Smart Labels prophezeit Vertriebsleiter Thomas Betz in den nächsten zwei Jahren explosives Wachstum. „Zur Zeit beobachten wir eine weltweite Standardisierungsbewegung und damit grünes Licht für zahlreiche Anwendungen.“

Als noch kleiner aber vielversprechender Bereich zeichnen sich Applikationen der MultiMediaCard ab. Mit steigenden Speicherkapazitäten – Siemens-Tochter Infineon rechnet für das Jahr 2001 mit Speichervolumina von 128 MB pro Chip – werden sich die Anwendungsmöglichkeiten enorm erhöhen. Von heute auf morgen ist Mühlbauer in der Lage, Fertigungsstraßen für die Produktion von MultiMediaCards anzubieten.



Josef Mühlbauer, Vorstandschef, bereitet den Boden für eine Vertriebsoffensive im In- und Ausland

Whether you think of Smart Cards or Smart Labels – for the coming products of the next millennium Mühlbauer presents itself well prepared. To be exactly, future has already started for the group – as demonstrated by the last successful quarter. „Concerning our incoming orders we were able to realize the most successful quarter ever“, CFO Hubert Forster explains. And the leading managers quickly react: „We will increase our capacities, strengthen our human capital and invest in our equipment“, Forster makes sure.

Josef Mühlbauer is happy that his visions have come true. The global advance of the Smart Card is no longer questioned by anyone. „It was

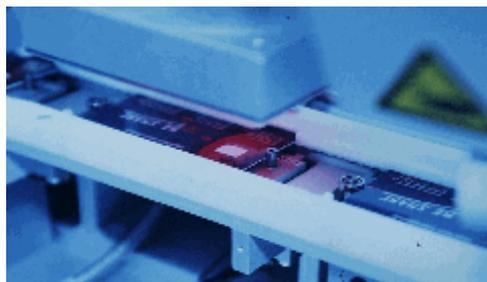
just a matter of time until someone as powerful as Bill Gates recognizes the potential of the chipcard as a mini computer“, Mühlbauer confirms. The company therefore strengthened its distribution activities on the American market in the past in accordance with the company's motto „invest in the future“.

Mühlbauer also consider themselves to be well-prepared for the growth markets LEDs and Smart Labels. Their production systems for the production of both products are considered state of the art on the world market. The development departments are also closely cooperating with the strategic customers in the field of optimization and innovation, so the corporate growth prospects are therefore very optimistic. For the year 2000 we have a planned sales goal of 85 million Euro.

Sales manager Thomas Betz expects strong growth in the fields of Smart Labels. „Nowadays we can watch that the world market for Smart labels standardizes, which is the basis for the future of many new applications

Also MultiMediaCards present themselves as a still small but up-and-coming area. Due to increasing memory capacity - Infineon expects that Chips will have a memory capacity of 128 MB in the year 2001 – the applications for these cards will increase enormously.

Mühlbauer is able to offer production lines for MultiMediaCard-Production from one day to the other.



**„Bereits in wenigen Jahren wird es Karten geben, mit denen man Musik abspielen und sogar fernsehen kann. Man wird mit ihnen rechnen, schreiben, lesen und telefonieren können. Sie werden ganze Computer ersetzen.“**

Josef Mühlbauer



## Finanzielle Berichterstattung über das dritte Quartal 1999 Financial report on the third quarter of fiscal year 1999

### 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. Dementsprechend 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 dritte Quartal 1999 auf einen Blick The third quarter at a glance

	Per 30.09.1999 in TEuro	Per 30.06.1999 in TEuro	+/-	Per 30.9.1999 in TEuro	Per 30.9.1998 in TEuro	+/-
<b>Auftragsbestand/ Order value</b>	<b>33.346</b>	18.871	+76,7%	<b>33.346</b>	13.589	+145,4%
- Card Automation	12.734	6.398	+99%	12.734	6.632	+92%
- Semiconductor Backend Automation	14.969	8.738	+71,3	14.969	4.458	+235,7
- Board Handling	1.020	749	+36,2%	1.020	730	+39,8%
- Precision Parts	4.623	2.986	+ 54,8%	4.623	1.769	+161,4%
	1999 III. Quartal in TEuro	1999 II. Quartal in TEuro	+/-	1.1. bis/to 30.09.1999 in TEuro	1.1. bis/to 30.09.1998 in TEuro	+/-
<b>Auftragseingang/ Incoming orders</b>	<b>30.746</b>	19.758	+55,6%	<b>62.541</b>	44.425	+40,8%
- Card Automation	13.138	9.284	+41,5%	26.373	20.613	+27,9%
- Semiconductor Backend Automation	11.596	5.897	+96,6%	22.405	14.117	+58,7%
- Board Handling	1.513	1.707	-11,4%	4.186	5.627	-25,6%
- Precision Parts	4.499	2.870	+56,7%	9.577	4.068	+135,4%
<b>Umsatzerlöse/ Sales</b>	<b>16.007</b>	15.985	+0,1%	<b>44.171</b>	44.076	+0,2%
- Card Automation	6.508	9.641	- 32,5%	22.372	19.617	+14,0 %
- Semiconductor Backend Automation	5.220	3.564	+46,5%	12.411	15.914	- 22,0 %
- Board Handling	1.461	1.156	+26,4%	3.459	4.866	- 28,9 %
- Precision Parts	2.868	1.628	+76,2%	5.969	3.642	+63,9 %
- Sonstige/ Other	-50	-4		-40	37	
<b>Ergebnis vor Steuern/ Income before taxes</b>	<b>3.295</b>	3.208	+2,7%	<b>9.070</b>	11.374	-20,3%
Jahresüberschuss/ Net income	2.547	2.520	+1,1	7.061	8.936	-21%
Umsatzrendite/ Sales yield	20,6%	20,1%		20,5%	25,8	
EBIT	3.118	3.298	- 5,5	8.652	11.651	-25,8%
Eigenkapitalquote/ Equity ratio				73,4%	67,1%	
Eigenkapital/ Shareholder's equity				88.734	85.182	
Bilanzsumme/ Balance sheet total				120.980	126.908	
<b>Ergebnis je Aktie nach DVFA/SG/ Earnings per share according to DVFA/SG</b>	<b>0,32</b>	0,24	+ 33,3	<b>0,72</b>	0,77	-6,5%

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

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

	30.9.1999 in Euro	30.9.1998 in Euro
<b>- ungeprüft-uncertified -</b>		
<b>AKTIVA/ ASSETS</b>		
<b>Umlaufvermögen/ Current assets</b>	<b>76.896.395</b>	<b>83.123.589</b>
Liquide Mittel/ Liquid assets	3.663.958	33.757.989
Wertpapiere/ Marketable securities	11.884.304	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen/ Trades receivable	15.476.715	12.472.678
Vorräte/ Inventories	41.849.894	34.756.171
Aktive Rechnungsabgrenzung/ Prepaid expenses	233.792	313.233
Sonstiges Umlaufvermögen/ Other current assets	3.787.732	1.823.518
<b>Finanzanlagevermögen / Financial assets</b>	<b>12.793.088</b>	<b>15.362.958</b>
Wertpapiere / Marketable securities	12.793.088	15.362.958
<b>Sachanlagevermögen/ Tangible assets</b>	<b>30.004.241</b>	<b>27.139.952</b>
Grund und Boden/ Land	1.327.553	1.010.046
Gebäude/ Buildings	18.953.810	18.633.155
Betriebs- und Geschäftsausstattung/ Factory and office equipment	9.722.878	7.496.751
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände/ Intangible assets</b>	<b>1.285.982</b>	<b>1.173.509</b>
Geschäfts- oder Firmenwert / Goodwill	662.821	554.756
Software, Lizenzen / Software and licences	623.161	618.753
<b>Sonstige Vermögensgegenstände des Anlagevermögens/ Other assets</b>	<b>0</b>	<b>107.901</b>
	<b>120.979.706</b>	<b>126.907.909</b>
<b>PASSIVA/ EQUITY AND LIABILITIES</b>		
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten/ Short-term liabilities</b>	<b>18.748.632</b>	<b>26.237.784</b>
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten/ Short-term loans	2.025.702	3.090.719
Kurzfristiger Anteil langfristiger Finanzverbindlichkeiten/ Short-term portion of long-term loans	1.315.018	2.683.510
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen/ Trade payables	4.003.326	2.391.227
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen/ Downpayments received on orders	2.675.992	1.412.041
Darlehen von Gesellschaftern / Shareholders loans	53.845	0
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten/ Other short-term liabilities	2.563.741	3.895.064
Rückstellungen für Ertragsteuern / Accruals for taxes on income	3.205.955	5.063.514
Passive latente Steuern/ Deferred income taxes	460.698	5.613.974
Sonstige Rückstellungen/ Other accrued expenses	2.444.355	2.087.735
<b>Langfristige Verbindlichkeiten/ Non-current liabilities</b>	<b>13.496.985</b>	<b>15.488.542</b>
Wandelschuldverschreibungen/ Convertible bonds	71.070	0
Langfristige Finanzverbindlichkeiten/ Long term loans	6.981.223	8.377.078
Erhaltene Zuschüsse für Investitionen/ Investment grants received	4.542.360	3.011.332
Passive latente Steuern/ Deferred taxes	1.678.631	3.836.954
Pensionsrückstellungen/ Accruals for pension	223.701	263.178
<b>Eigenkapital/ Shareholders equity</b>	<b>88.734.089</b>	<b>85.181.583</b>
Gezeichnetes Kapital (Nennwert 2,56 Euro, 2.000.000 Stücke zugelassen, 1.940.000 Stücke am 30.09.99 ausgereicht)/Subscribed capital(par value Euro 2.56, 2,000,000 common shares authorised, 1,940,000 common shares issued and outstanding at September 30, 1999)	4.966.400	4.959.531
Festeinlagen/ Fixed equity contributions	66.248	51.129
Kapitalrücklagen/ Additional paid in capital	58.433.520	58.562.594
Gewinnrücklagen/ Retained earnings	25.519.973	21.608.329
Unrealisierte Gewinne und Verluste auf Wertpapiere nach Steuern (comprehensive income)/ Unrealised gains and losses on marketable securities, net of taxes	-252.052	0
	<b>120.979.706</b>	<b>126.907.909</b>

**Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar bis  
30. September 1999 (US-GAAP)**  
**Consolidated statement of income from January 1, 1999 to  
September 30, 1999 (US-GAAP)**

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

*- ungeprüft-uncertified -*

	<b>1.1. bis/to 30.9.1999 in Euro</b>	%	<b>1.1. bis/to 30.9.1998 in Euro</b>	%
<b>1 Umsatzerlöse/ Sales</b>	<b>44.170.747</b>	100	<b>44.076.446</b>	100
2 Herstellungskosten des Umsatzes/ Cost of sales	24.564.032	55,6	23.558.614	53,4
<b>3 Bruttoergebnis vom Umsatz/ Gross margin</b>	<b>19.606.715</b>	44,4	<b>20.517.832</b>	46,6
<b>4 Betriebsaufwendungen/ Operating expenses</b>				
A) Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten/Sales and general administration expenses	8.754.219	19,8	10.245.498	23,2
B) Forschungs- und Entwicklungskosten/ Research and development expenses	3.838.152	8,7	0	0,00
<b>5 Operatives Ergebnis/ Operating income</b>	<b>7.014.344</b>	15,9	<b>10.272.334</b>	23,3
6 Sonstige Erträge u. Aufwendungen/ Other income and expense				
A) Zinserträge/ Interest income	1.414.708	3,2	323.790	0,7
B) Zinsaufwendungen/ Interest expense	996.468	2,3	601.507	1,4
C) Sonstige Erträge/ Other income	1.637.270	3,7	1.379.040	3,1
<b>7 Ergebnis vor Ertragssteuern/ Income before taxes on income</b>	<b>9.069.854</b>	20,5	<b>11.373.657</b>	25,8
8 Ertragsteuern/ Taxes on income	2.008.970	4,5	2.437.180	5,5
<b>9 Jahresüberschuß einschließlich Ergebnisanteil des pHG/ Net income for the period including profit share of the personally liable shareholder</b>	<b>7.060.884</b>	16,0	<b>8.936.477</b>	20,3
<b>10 Ergebnisanteil des pHG/ Profit share of the personally liable shareholder</b>	<b>5.670.634</b>	12,8	<b>7.551.943</b>	17,1
<b>11 Jahresüberschuß der Kommanditaktionäre/ Net income available to common shareholders</b>	<b>1.390.250</b>	3,1	<b>1.384.534</b>	3,2
<b>Ergebnis je Aktie in Euro/ Earnings per share in Euro</b>				
Basic/ Basic	-		3,14	
Basic "als-ob"/ Basic pro forma	0,72		0,71	
Voll verwässert/ Fully diluted	-		3,12	
Voll verwässert "als ob"/ Fully diluted pro forma	0,71		0,71	
<b>Gewogener Durchschnitt der Stückaktien/ Weighted average of common shares outstanding</b>				
Basic/ Basic	-		441.151	
Basic "als-ob"/ Basic pro forma	1.940.000		1.940.000	
Voll verwässert/ Fully diluted	-		444.271	
Voll verwässert "als ob"/ Fully diluted pro forma	1.951.881		1.943.120	

## KONSOLIDIERTE KAPITALFLUSSRECHNUNG ZUM 30.9.99/ CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS AT SEPTEMBER 30, 1999

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

*- ungeprüft-uncertified -*

1.1. bis 30.9.  
1999  
in Tsd Euro

### Einnahmen aus der/Ausgaben der laufenden betrieblichen Geschäftstätigkeit

Jahresüberschuss einschl. Ergebnisanteil des persönlich haftenden Gesellschafters/Net income for the period including profit share of the personally liable shareholder	+7.061
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens und immat. Vermögensgegenstände/Depreciation and Amortization on tangible and intangible assets	+3.970
+/- Gewinne und Verluste aus dem Verkauf von Anlagevermögen/Gains or losses from sale of assets	-27
+/- Realisierte Nettogewinne/ -verluste der Wertpapiere und Finanzanlagen/Realized net gains/losses from marketable securities	-139
+/- Unrealisierte Gewinne/Verluste des Handelsbestands/Unrealized gains/losses from trading securities	15
- Gekaufte Wertpapiere(Handelsbestand)/Securities purchased (trading securities)	-724
+ Zufluß aus Verkauf von Wertpapieren(Handelsbestand)/Proceeds from sale of trading securities	+1.686
+/- Zu-/Abnahme der Vorräte/Increase/decrease in stocks	-2.679
+/- Zu-/Abnahme der Forderungen und Leistungen/Increase/decrease in trade receivables	-8.366
+/- Zu-/Abnahme des sonstigen Umlaufvermögens/Increase/decrease in other current assets	-790
+/- Zu-/Abnahme der sonstigen Vermögensgegenstände/Increase/decrease in other assets	+88
+/- Zu-/Abnahme aktiven Rechnungsabgrenzungsposten/Increase/decrease in prepaid expenses	-39
+/- Zu-/Abnahme passiver latenter Steuern/Increase/decrease in deferred taxes	-2.037
+/- Zu-/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen/Increase/decrease in trade payable	-1.446
+/- Zu-/Abnahme sonstiger Rückstellungen/Increase/decrease in other accruals	-15
+/- Zu-/Abnahme der Steuerrückstellungen/Increase/decrease in taxes on income	-4.181
+/- Zu-/Abnahme der Pensionsrückstellungen/Increase/decrease in pension accruals	-47
+/- Zu-/Abnahme erhaltener Zuschüsse für Investitionen/Increase/decrease in investment grants received	+207
+/- Zu-/Abnahme anderer Verbindlichkeiten/Increase/decrease in other liabilities	-700
+/- Zu-/Abnahme der erhaltenen Anzahlungen/Increase/decrease in downpayments received on orders	+1.753
= Nettoeinnahmen aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit/Net cash used by operations	<b>-6.410</b>
<b>Cash-Flow aus dem Investitionsbereich/Cash-flow from investing activities</b>	
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens/Proceeds from sale of tangible assets	+44
- Investitionen in das Sachvermögen und immaterielle Wirtschaftsgüter/Investments in tangible and intangible assets	-3.695
- Investitionen in den Anlagebestand/Investments in securities	-8.059
+ Zufluß aus dem Verkauf Anlagebestand/Proceeds from sale of securities	+11.773
= Finanzbedarf im Investitionsbereich/Net cash used in investing activities	<b>+63</b>
<b>Cash-Flow aus dem Finanzbereich/Cash-flow from financing activities</b>	
+/- Zunahme/Abnahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten/Increase/decrease in long-term financial liabilities	-672
+/- Zunahme/Abnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten/Increase/decrease in short-term financial liabilities	+976
+/- Zunahme/Abnahme kurzfristiger Anteil an langfr. Finanzverbindlichkeiten/Increase/decrease of short-term portion of long-term loans	-19
+/- Zunahme/Abnahme der Gesellschafter-Darlehen/Increase/decrease in shareholder loans	0
- Gewinnausschüttungen/Dividend paid	- 4.848
= Mittelzufluß(+)/Mittelabfluß (-) aus der Finanzierungstätigkeit/Net cash provided by financing activities	<b>-4.563</b>
= Veränderung der liquiden Mittel /Increase/decrease in cash and equivalents	<b>-10.910</b>
+ Liquide Mittel am 1. Januar 1999/Liquid funds on January 01, 1999	+14.574
= Liquide Mittel am 30. September 1999/Liquid funds on September 30, 1999	<b>+3.664</b>
<b>Zusätzliche Informationen zum Cash-flow/Additional cash flow information</b>	
Steuerzahlungen/Tax payments	+5.027
Zinsen/Interest	+536
<b>Cash-flow-unwirksame Vorgänge/Transactions with no impact on cash-flow of funds</b>	
Nicht realisierte Gewinne/Verluste (Anlagenbestand)/Unrealized gains/losses (marketable securities), net of taxes	-619

## JAHR 2000 PROJEKT

Das Projekt Jahr 2000 ist im Juli 1999 in der Administration (IT), Gebäudetechnik, Fertigung, Lieferung und Produkte abgeschlossen worden. Die Sicherheit der Unternehmensprozesse ist durch die Umstellung auf das Jahr 2000 nicht mehr gefährdet. Die noch notwendigen Restaktivitäten sind terminiert und beeinträchtigen den Umstellungserfolg nicht mehr. Produkte, die auf der Grundlage aktueller Verträge geliefert werden, sind für den Datumswechsel Jahr 2000 im vollen Umfang geeignet.

## THE Y2K PROJECT

The Y2k-project in the fields of administration (IT), building, production, suppliers and products was completed in July 1999. There are no dangers any longer concerning important processes in the Mühlbauer-Group that are caused by the adjustment to the year 2000. The still remaining necessary activities are dated and do not influence the adjustment success negatively. Products, that are delivered on the basis of actual contracts are entirely suited for the change of the date of the year 2000.

Bei einem Unternehmen mit sehr langen Durchlaufzeiten der Aufträge sind direkte Vergleiche von Quartalsergebnissen problematisch. Deshalb haben wir die Bilanz, G+V und die Kapitalflussrechnung jeweils für die ersten neun Monate 1999 erstellt und sie in Relation gesetzt zum entsprechenden Zeitraum im Vorjahr.

Ein paar deutliche Verschiebungen bedürfen der Erläuterung:

**1. Vorräte:** Durch den sehr hohen Auftragseingang von 30,7 Mio. Euro im 3. Quartal 1999 (Vorjahr: 12,8 Mio. Euro) hat sich der Auftragsbestand zum 30.09.1999 auf 33,3 Mio. Euro (Vorjahr: 18,9 Mio. Euro) erhöht. Nachdem zum 30.09.1999 bereits ein Grossteil des Auftragsvolumens abgearbeitet war, schlägt sich dies in höheren Vorratsbeständen nieder.

**2. Verbindlichkeiten:** Die enorme Zunahme der Auftragseingänge begründet auch die Erhöhung kurzfristiger Verbindlichkeiten um 1,6 Mio. auf 4 Mio. Euro.

**3. Die latenten Steuerposten** resultieren aus der unterschiedlichen Abschreibungspraxis von Wirtschaftsgütern und der Auflösung von Investitionszuschüssen nach deutschem Steuerrecht und US-GAAP. Sie reduzieren sich von Jahr zu Jahr.

**4. Die F&E-Ausgaben** wurden durch die angekündigte Intensivierung der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in 1999 erstmals aus den Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten ausgelagert und gesondert dargestellt. Hierbei handelt es sich ausschliesslich um nicht aktivierungsfähige Kosten für Forschungs- und Entwicklungsprojekte.

**5. Der Gewinnanteil** des persönlich haftenden Gesellschafters (phG) hängt vom Verhältnis seines Kapitalanteils zum Gesamtkapital ab. Das Gesamtkapital betrug 18.786.400 Euro zum 30.09.99, der Kapitalanteil des phG 13.820.000 Euro oder relativ 73,56%. In Höhe eben dieses Anteils hat der phG Anspruch auf den Gewinn des Konzerns nach Abzug von Gewerbesteuern, jedoch vor Abzug von Körperschaftsteuern.

Zur besseren Vergleichbarkeit wurden die Vorjahreswerte auf der Grundlage des konsolidierten Jahresergebnisses neu ermittelt. Sich hieraus ergebende steuerliche Änderungen wurden berücksichtigt.

**6. Der hohe Zufluss aus Verkauf des Anlagenbestandes** in der Kapitalflussrechnung resultiert aus dem Verkauf von Rentenpapieren. Die freigewordenen liquiden Mittel wurden gleichzeitig wieder reinvestiert (siehe Investitionen in den Anlagenbestand). Der reale Mittelabfluss resultiert im wesentlichen aus der Fälligkeit und Einlösung einer Inhaberschuldverschreibung in Höhe von 4,1 Mio. Euro. Die Liquidität wurde sowohl zur Finanzierung von Investitionen in das Sachanlagevermögen als auch zur Vorfinanzierung des laufenden Auftragsbestandes benötigt.



Direct comparisons of quarterly results are quite difficult in the case of a company that completes its orders long after they have been placed. For this reason, we have created the balance, P & L and the capital flow calculation for the first nine months of 1999, respectively, and put them in relation to the respective period of the previous year.

A few evident shifts need to be explained:

**1. Inventory stocks:** due to the extraordinary high number of orders received, i.e. 30.7 million Euro in the third quarter of 1999 (previous year: 12.8 million Euro), the backlog of orders on September 30, 1999 has increased to 33.3 million Euro (previous year: 18.9 million Euro). Since a majority of orders were already in the status of being executed until September 30, 1999, this is, of course, reflected in increased inventory stocks.

**2. Liabilities:** The considerable increase in incoming orders is also the reason for an increase of short-term liabilities from 1.6 million Euro to 4 million Euro.

**3. Latent tax items** are a result of different deduction practices of economic goods and the dissolution of investment allowances according to German tax law and US-GAAP. They are reduced from year to year.

**4. The R & D expenditures** were, for the first time, stated separately from the distribution and general administration costs as a result of an announced intensification of research and development activities in 1999. These costs are strictly non-activatable costs for research and development.

**5. The share in the profits** of the personally liable partner depends on the ratio between his share in capital and the total capital. The total capital on September 30, 1999 amounted to 18,786,400 Euro, the share in capital of the personally liable partner was 13,820,000 Euro or 73.56 % (relative percentage). The personally liable partner has a right to the profits of the group amounting to this percentage less trade tax, but before deduction of corporation tax.

To have a fair chance for comparison, the values of year 1998 has been new established on the basis of the consolidated financial statement. Alterations concerning taxes which results from this, has been taken into consideration.

**6. The increased inflow from selling fixed assets** in the capital flow calculation results from the sale of fixed-interest securities. The liquid resources released in this way were reinvested (see investments in fixed assets). The real outflow of resources mainly results from the due date and redemption of a bearer debenture amounting to 4.1 million Euro. The liquid resources were needed for financing capital expenditures in fixed assets and for pre-financing the current backlog of orders.

## RESEARCH: WAS DIE STEUERREFORM BEWIRKT / RESEARCH: EFFECTS OF THE GERMAN TAX REFORM

Ob sie tatsächlich kommt, weiß keiner – die häufig angekündigte Unternehmensteuerreform. Trotzdem haben sich Analysten im Bankhaus Metzler einmal Gedanken darüber gemacht, welche Auswirkungen sie auf die ausgewiesenen Gewinne deutscher Unternehmen haben wird. Die Tabelle zeigt die Ergebnisse für ausgewählte Technologie-Werte. Vorteil für Mühlbauer: Da unsere Gewinne zum Großteil in Deutschland anfallen, würden wir von einer Steuerreform außerordentlich profitieren.

It is still unsure whether the corporate tax reform will take effect or not. Analysts of the Bankhaus Metzler bank have nevertheless reflected on the effect it will have on the profits of German companies.

The table shows the results for selected technology securities. Advantage for Mühlbauer: Since our profits are mainly realized in Germany, we would clearly benefit from a tax reform.

Gesellschaft	EPS 1999	EPS 2000	EPS 2001 o.St.R.	EPS 2001 m St.R	Effekt der Steuerreform in %
Aixtron	1,80	2,37	3,13	3,20	2,2%
Mühlbauer	1,11	1,59	2,18	2,42	11,0%
Pfeiffer Vacuum	1,38	1,61	2,17	2,37	9,2%
Qiagen	1,02	1,42	2,21	2,38	7,7%
SAP	5,75	7,81	9,91	11,09	11,9%
Siemens	2,67	3,46	4,77	5,13	7,5%
Vossloh	2,06	2,49	2,99	3,27	9,4%

## ZUR GESELLSCHAFTSFORM

### SOME WORDS CONCERNING OUR LEGAL FORM

Immer wieder werden wir auf unsere Gesellschaftsform als ‚Kommanditgesellschaft auf Aktien‘ angesprochen. Viele meinen, dass sie die Aktionärsrechte beschneidet, was in unserem Fall nicht stimmt. Im Gegenteil: Obwohl Josef Mühlbauer direkt und indirekt 80 Prozent des Kapitals der Gruppe kontrolliert, verfügt er in der Hauptversammlung lediglich über eine Viertel der Stimmen. Entscheidungen über Gewinnverteilung, Kapital- und Satzungsänderungen treffen die Aktionäre mehrheitlich.

We have often been asked about our legal form, i.e. a "Kommanditgesellschaft auf Aktien". Many believe that this form limits the shareholders' rights which is not true in our case. Quite the opposite is true: Although Josef Mühlbauer controls 80 percent of the group capital directly or indirectly, he only has one quarter of the votes in the shareholders meeting. Decisions regarding the distribution of profits or capital changes are made by a majority vote of the common shareholders.

## AKTIENRÜCKKAUF / BUYBACK OF SHARES

Auf der Hauptversammlung am 6. Mai 1999 haben die Aktionäre mehrheitlich einem Aktienrückkauf zugestimmt. In dem Zeitraum vom 1.10. 1999 bis zum 31.10. 2000 realisiert der persönlich haftende Gesellschafter nun die Möglichkeit, bis zu 10 Prozent der eigenen Aktien an der Börse zurückzukaufen. Um zu starke Kursausschläge zu vermeiden, darf der Erwerbspreis je Aktie den Höchstkurs nicht überschreiten und maximal 25 Prozent darunter liegen. Den Aktienrückkauf auf derzeitigem Kursniveau betrachtet die Gesellschaft als lohnende Investition in die Zukunft. Erwartungsgemäß hat der Markt positiv auf die Aktion reagiert.

At the shareholders meeting held on May 6, 1999, the shareholders gave their unanimous consent to the buyback of shares. Between October 1, 1999 and December 31, 2000 the personally liable shareholder will now take advantage of the possibility to buy back up to 10 percent of the shares at the stock exchange.

To avoid heavily fluctuating stock prices, the acquisition price per stock may not exceed the maximum price and may be only 25 percent below this value at max. According to the company, the buyback of shares at the current price level is considered a profitable investment in the future. As expected, the market has reacted positively to the buyback.



### TERMINE/AGENDA 1999-2000:

<i>Smart Card, London</i>	Februar 2000
<i>Cebit 2000, Hannover</i>	24.2. - 1.3. 2000
<i>APEX Long Beach, USA</i>	14. - 16.3. 2000
<i>Nepcon Korea, Seoul</i>	März 2000
<i>Semicon Europe, München</i>	4. - 6.4. 2000
<i>Tag Europe London</i>	24. / 25.5. 2000
<i>SMT/ES&amp;S/Hybrid, Nürnberg</i>	27. - 29.6. 2000



## INNOVATION À LA MÜHLBAUER: INTELLIGENTE PAKETSCHNEINE VOR DEM DURCHBRUCH

**F**ast jeder Vielflieger hat die Erfahrung schon einmal gemacht: Man landet glücklich auf dem Zielflughafen, das Gepäck aber ist auf einem anderen Airport angekommen. Nur wo es sich derzeit befindet, weiß niemand auf Anhieb.

Mit der Einführung von Chip Codes, auch Smart Labels oder Smart Tags genannt, soll es mit den Irrfahrten von Gepäckstücken und sonstigen Transportgütern ein Ende haben. Denn im Gegensatz zu bisher noch üblichen Identifikation durch Bar- oder Strichcodes verfügen diese neuen Gepäckanhänger über eigene Intelligenz – nämlich einen Chip mit eingebauter Antenne, mit dem sich der Standort jederzeit orten lässt. Zu den führenden Hersteller solcher Systeme zählen u. a. Philips und Texas Instruments.

Feldversuche von British Airways und der DPD GmbH (Deutscher Paket Dienst) mit den neuen Smart Tags verliefen äußerst erfolgreich. Leider werden wir nur einen Bruchteil der 300 Millionen von uns jährlich beförderten Pakete mit Tags ausrüsten können, weil die weltweite Kapazität bisher nur 30 Millionen Stück betrug“, bedauert Arnold Schroven, Geschäftsführer der DPD GmbH. Der Deutsche Paketdienst wird deshalb in einem ersten Gang nur hochwertige Versandarten wie Nachnahmepakete auf Smart Tags umstellen.

Einer der Pioniere effizienter und wirtschaftlicher Herstellungsverfahren in dieser sogenannten RFID-Technologie ist die Mühlbauer-Gruppe in Roding. Die ersten Automaten zur Herstellung von Smart Labels wurden bereits im Juni 1998 ausgeliefert. In diesem ist die Bestellung einer Fertigungsstraße durch einen führenden europäischen Technologieträger eingegangen, die über 30 Mio. Einheiten im Jahr herstellen kann. Vor allem die Logistik im Versand von Medikamenten



**Eine von vielen Einsatzmöglichkeiten der Smart Labels: Intelligente Paketschneine ersetzen den Bar-Code**

und Laborproben sollen damit beschleunigt und besser gegen Verwechslung geschützt werden.

Die Einsatzmöglichkeiten reichen vom genannten Paketdienst über jede Art von Transportgut bis zu Bibliotheken und zu neuen revolutionären Kassensystemen im Handel. In Amerika ist man sogar dabei, das Einsammeln von industrieller Verpackung im Hausmüll mit Hilfe von Tags effizienter zu gestalten. Der amerikanische Halbleiter-Produzent Motorola hat in einer Machbarkeitsstudie für Kommunen und Hersteller von Konsumprodukten ermittelt, dass die Kosten bei solcher Identifikation

um 41 Prozent unter vergleichbaren Systemen mit Barcode liegen.

Jetzt gilt es einen weltweiten Standard für das Verfahren zu vereinbaren. Dies vorausgesetzt rechnen Marktforscher mit einem rasanten Wachstum der Umsätze in den nächsten Jahren.

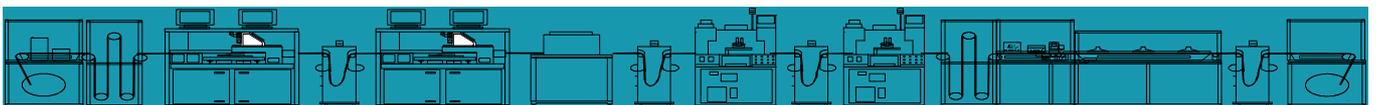
**Intelligente Etiketten oder Smart Labels:**  
Sind extrem flache, flexible Identifikationssysteme, die alle Informationen etwa über Versandgut mit Hilfe eines Senders ohne physischen Kontakt lesbar machen

Umsatzerwartung in Mio. US-Dollar

Jahr	1998	2000	2002
Warenwirtschaft	120	180	298
Sicherheit	345	535	857
Logistik	79	112	195
Transport	106	152	233
Sonstige	7	10	16
<b>Summe</b>	<b>657</b>	<b>989</b>	<b>1599</b>



**Paketdienst bei DPD:**  
Die Smart Tags werden in ein Papieretikett eingeklebt und später von einem Tunnelreader abgetastet



## INNOVATION À LA MÜHLBAUER: THE COMING INTELLIGENT SMART LABELS

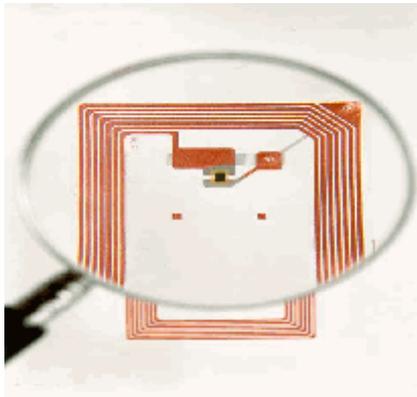
**A**lmost every frequent flyer has made this experience at least once: one arrives at the destination airport, but the luggage is waiting at some other airport, and nobody can tell you exactly where right away.

With the introduction of the Chip Codes, also known as Smart Labels or Smart Tags the drama of disappearing luggage or transportation goods is likely to end. In contrast to conventional identification by means of bar codes, these new luggage tags are intelligent, for their chips includes an antenna which can be traced back to any destination. Leaders in this field are Philips and Texas Instruments.

Field research carried out by British Airways and the German Parcel Service DPD (Deutscher Paketdienst) with these new chip codes has been extraordinarily successful. "Unfortunately, we were only able to equip a fraction of the 300 million parcels transported by us with this new device, since only 30 million items have been manufactured worldwide so far ", says Arnold Schroven, CEO at DPD GmbH.

The German Paketdienst will therefore start by using these new chip codes only for sophisticated dispatch modes like COD parcels.

One of the pioneers in this RFID technology is the Mühlbauer group in Roding. The first machines for manufacturing Smart Labels were delivered in 1998. An incoming order for a production line capable of manufacturing 30 million units per year were placed by one of Europe's leading High-Tech-companies this year. Logistic work steps regarding the dispatch of pharmaceutical products and laboratory samples will be accelerated and the risk of confusion reduced.



Smart Tags are extremely thin and flexibel

The different possibilities of use range from the parcel service mentioned above and any kind of transportation item to libraries and revolutionary new cash registers used in retailing.

The United States are currently working on a more efficient way to collect industrial packages from the household garbage with the help of tags. The American semiconductor manufacturer Motorola has carried out a capability study for municipalities and manufacturers of consumer products and found out that the cost of such an identification is decreased by 41 percent compared with similar bar-code systems.

The next step is to come to an agreement in terms of a worldwide method standard. Assuming that this will happen, market researchers expect an explosive sales growth in the coming years.

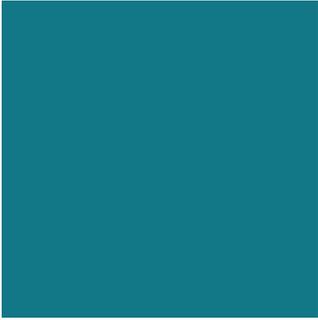
Expected sales in million US-\$

Year	1998	2000	2002
Distributive trades	120	180	298
Security	345	535	857
Logistic	79	112	195
Transport	106	152	233
Others	7	10	16
<b>Total</b>	<b>657</b>	<b>989</b>	<b>1599</b>



**Airport London :**  
For more than one year British Airways has successfully tested Smart-Labels





## TERMINE & KONTAKTE/ CORPORATE CALENDER & CONTACT

### Termine 1999/2000:

März 2000: Jahresabschluß 1999  
Mai 2000: Hauptversammlung  
18. Mai 2000: Ergebnisse des I. Quartals 2000  
17. August 2000: Halbjahresbericht 2000

### Kontakte:

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 (Vorstandsvorsitzender)  
Tel +49-9461-952-115 fax. +49-9461-952-118  
E-mail: gj1@muehlbauer.de

Hubert Forster (Finanzvorstand)  
Tel +49-9461-952-115 fax. +49-9461-952-118  
E-mail: hubert.forster@muehlbauer.de

Richard Berg (Investor Relations)  
Tel +49-9461-952-653 fax. +49-9461-952-301  
E-mail: richard.berg@muehlbauer.de

### Konzept & Gestaltung:

Schumacher's AG für Finanzmarketing  
Sckellstrasse 3, 81667 München,  
Tel: +49-89-489 272-0 Fax: + 49-89-489 272-12  
E-mail: Post@Schumachers.net

### Corporate Calender 1999/2000:

March 2000: Annual Report 1999  
May 2000: Hauptversammlung  
May, 18th , 2000: Results of Quarter I, 2000  
August, 17th, 2000: Halbjahresbericht 2000

### 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)  
Tel +49-9461-952-115 fax. +49-9461-952-118  
E-mail: gj1@muehlbauer.de

Hubert Forster (CFO)  
Tel +49-9461-952-115 fax. +49-9461-952-118  
E-mail: hubert.forster@muehlbauer.de

Richard Berg (Investor Relations)  
Tel +49-9461-952-653 fax. +49-9461-952-301  
E-mail: richard.berg@muehlbauer.de

### Concept & Design:

Schumacher's AG für Finanzmarketing  
Sckellstrasse 3, 81667 München,  
Tel: +49-89-489 272-0 Fax: + 49-89-489 272-12  
E-mail: Post@Schumachers.net