

Partner für führende Schnitt-Technologien und Systeme

Analysten- und Medienkonferenz

Geschäftsjahr 2007

27. März 2008

Highlights Geschäftsjahr 2007

Peter M. Wagner Verwaltungsratspräsident

Hervorragendes 2007

in CHF Mio.	2006	2007	Δ 2007/06
✓ Auftragseingang	169.7	710.5	+ 319%
✓ Auftragsbestand	141.4	657.9	+ 365%
✓ Nettoumsatz	82.6	208.0	+ 152%
✓ EBIT	8.0	25.0	+ 212%
✓ Konzernergebnis	5.6	19.2	+ 242%

Highlights im 2007

- Dynamisch wachsende Solarindustrie
- Starker Ausbau der Produktionskapazitäten bei Kunden
- Hervorragender Auftragseingang mit langfristigen Projekten
Lieferungen zum Teil bis 2009/10
- Umsatzwachstum 2007 rein organisch
- EBIT Marge 2007 von 12%
- Akquisitionen / Neugründung entlang der Wertschöpfungskette
der Solarindustrie
 - Hennecke Systems GmbH
 - AMB Apparate + Maschinenbau GmbH
 - Meyer Burger Automation GmbH

Wichtige Grundlagen für nachhaltiges Wachstum gelegt

- Umzug aller Betriebsabteilungen von Steffisburg nach Thun
- Ausbau von der «Manufaktur» zum Serienfertiger
- Gesamtkapazitäten deutlich ausgeweitet
- Schwerpunkt auf Optimierung der übergreifenden Prozesse gesetzt
- Entscheid im Herbst 2007 für Logistik Center mit automatischem Kleinteillager und Palettenlager – bezugsbereit April 2008
- Erste Aufträge als Systemausstatter erhalten

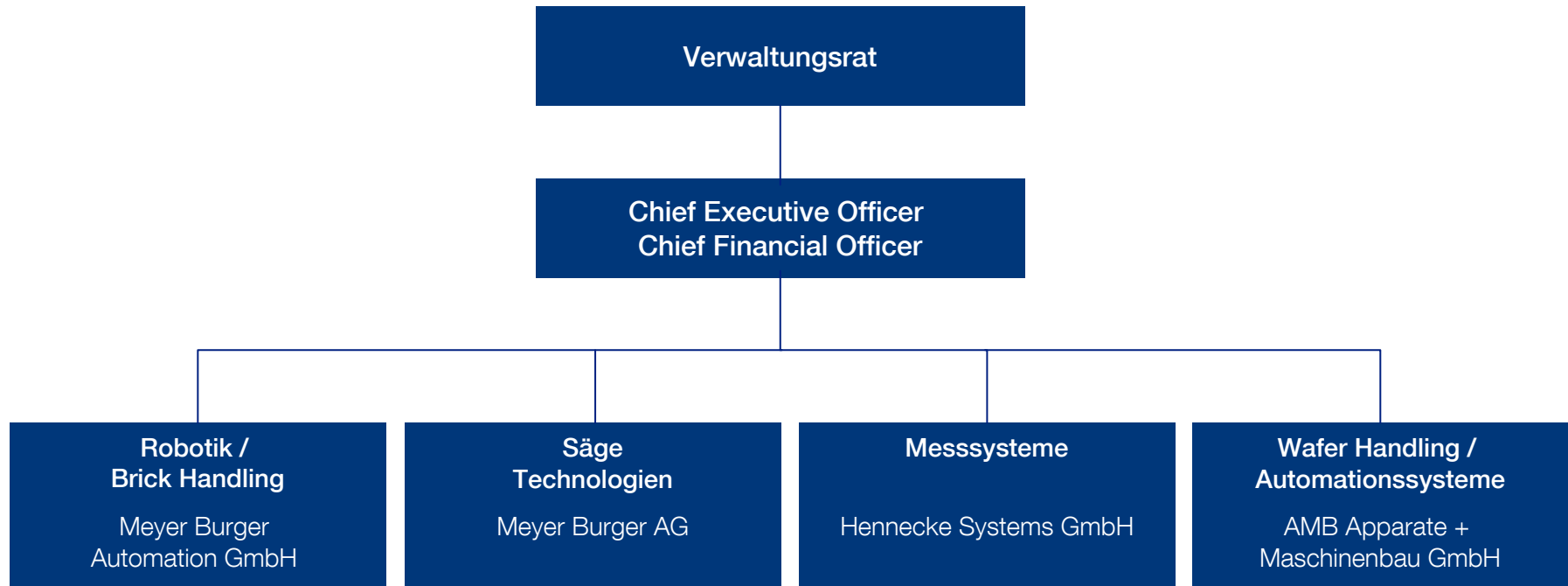


Strategische Erweiterung der Gruppe

Peter Pauli

Chief Executive Officer

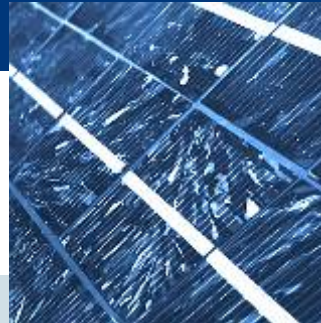
Meyer Burger Gruppe aktuell



Unser Angebot in den Märkten

Absatzmärkte

Solar



Halbleiter



Optik



Angebot ab 2008

Säge Technologien
Messsysteme
Wafer Handling
Automationssysteme
Robotik
Brick Handling

Säge Technologien
Messsysteme
Wafer Handling
Automationssysteme

Säge Technologien

Anteil am Nettoumsatz 2007:
CHF 208.0 Mio. *

~86%

~10%

~4%

* Umsatz 2007 bezieht sich auf Säge Technologien und Robotik/Brick Handling Systeme der Meyer Burger AG

Industrielles Zusammenspiel

Trennen, Robotik, Messen & Automation

Trennverfahren

MEYER BURGER
S W I S S S L I C I N G S Y S T E M S



Präzise Schnitte

Robotik
Brick Handling

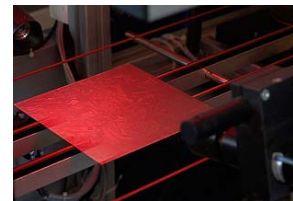
MEYER BURGER
R O B O T I C A N D A U T O M A T I O N



Kundenspezifische
Systemlösungen

Messsysteme

HENNECKE
M E A S U R E M E N T S Y S T E M S



Präzisions-
Messtechnologie
für Wafer

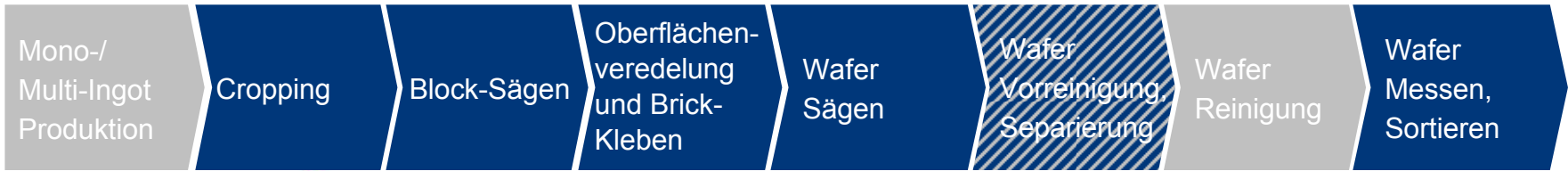
Wafer
Automation

AMB AUTOMATION
W A F E R H A N D L I N G S Y S T E M S



Automationslösungen
im Wafer Handling für
die Solar Industrie

Erweitertes Angebot – Wafer Linie



Trennsäge TS 207



Bandsäge BS 805



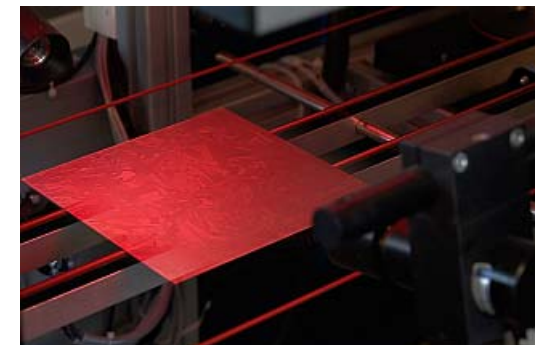
Drahtsäge DS 264



Vollautomatische Klebestation

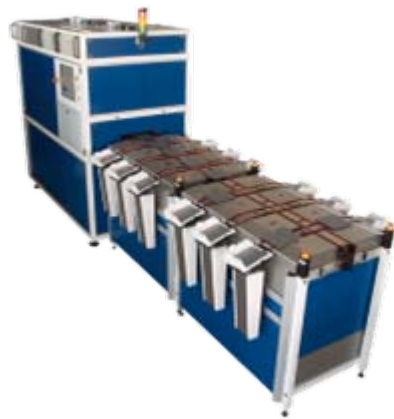
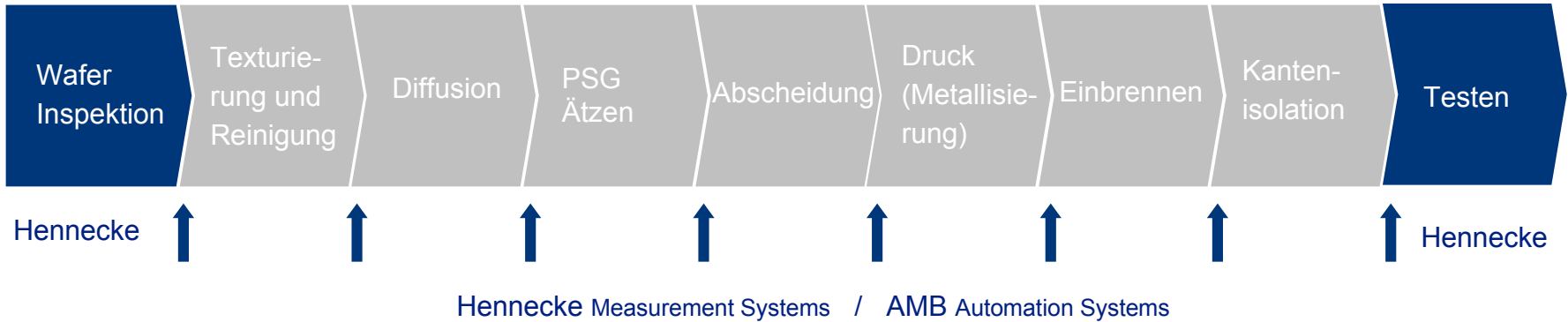


Wafer Messsystem

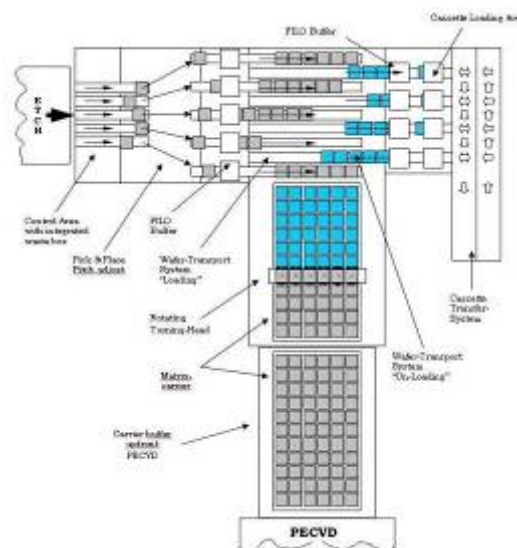


Wafer messen

Erweitertes Angebot – Zell Linie



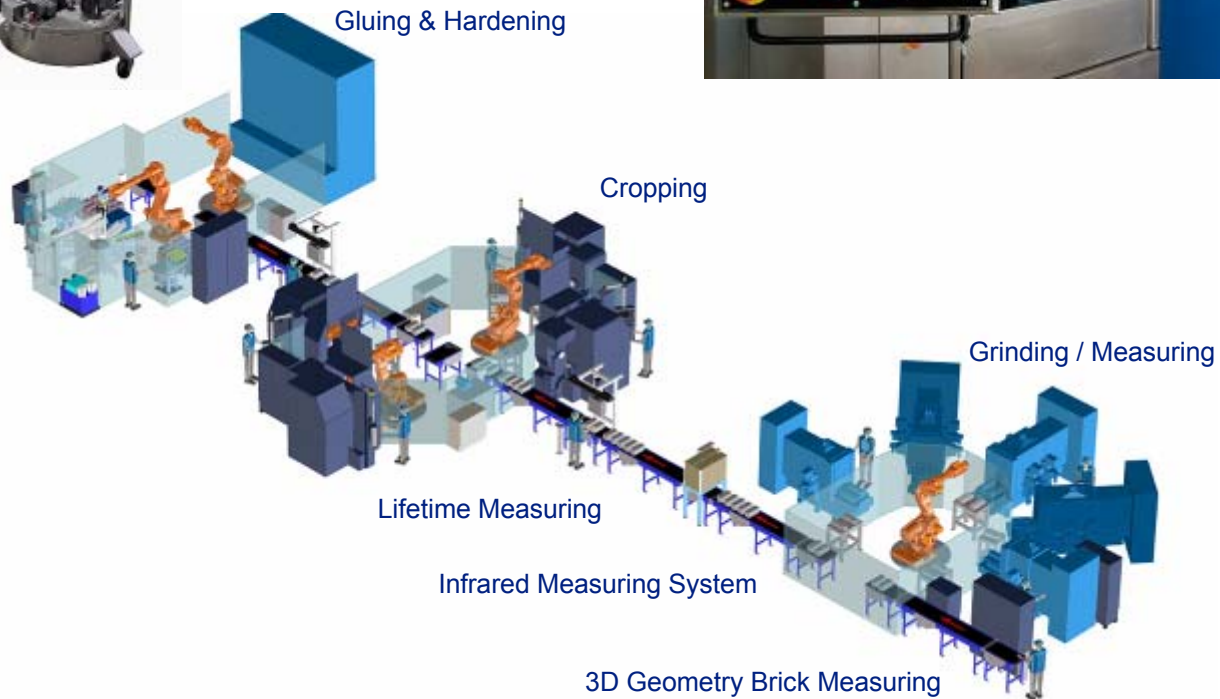
Hennecke
Messtechnologie



AMB Transfer Systeme

Automationslösungen für Inline Prozesse
 Beispiel: Inline-System, zwischen horizontaler Ätz-Prozesslinie etching process line und einer „single end“ PECVD line
 • Kapazität min. 3'000 Wafer/h

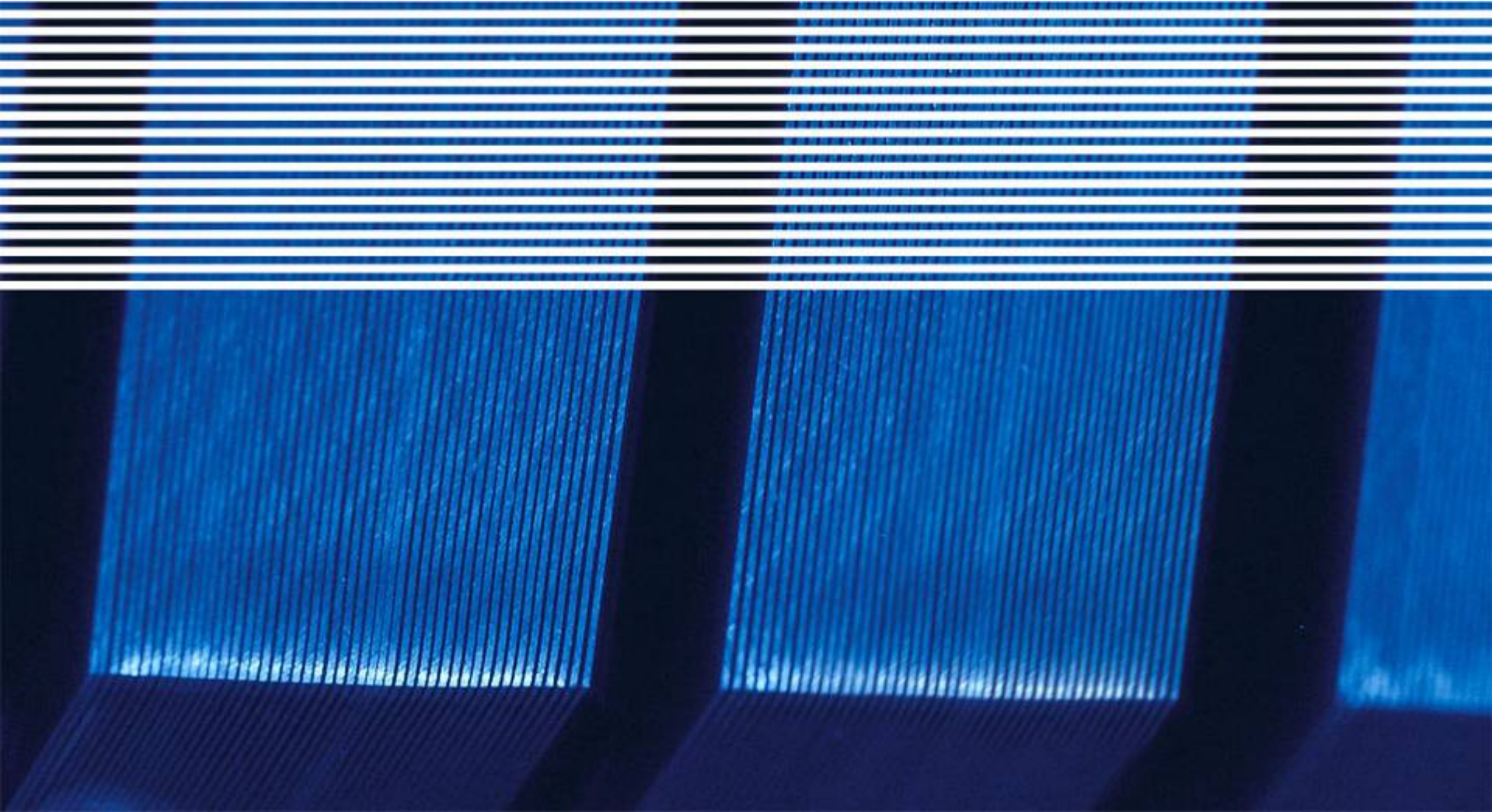
Vom Maschinen- zum Systemanbieter



Verstärktes Vertriebs- und Servicenetzwerk



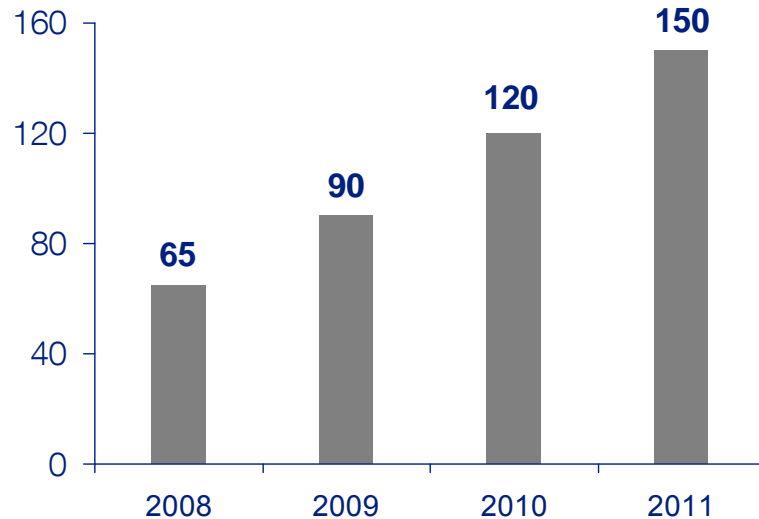
Dynamisch wachsende Solarindustrie



Marktsituation Solarindustrie (1)

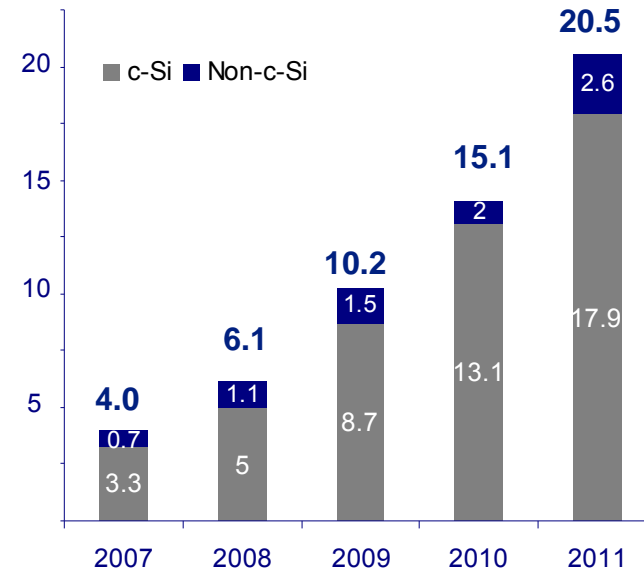
Silizium Verfügbarkeit

in Tausend Tonnen



Produktion von Silizium-Zellmodulen

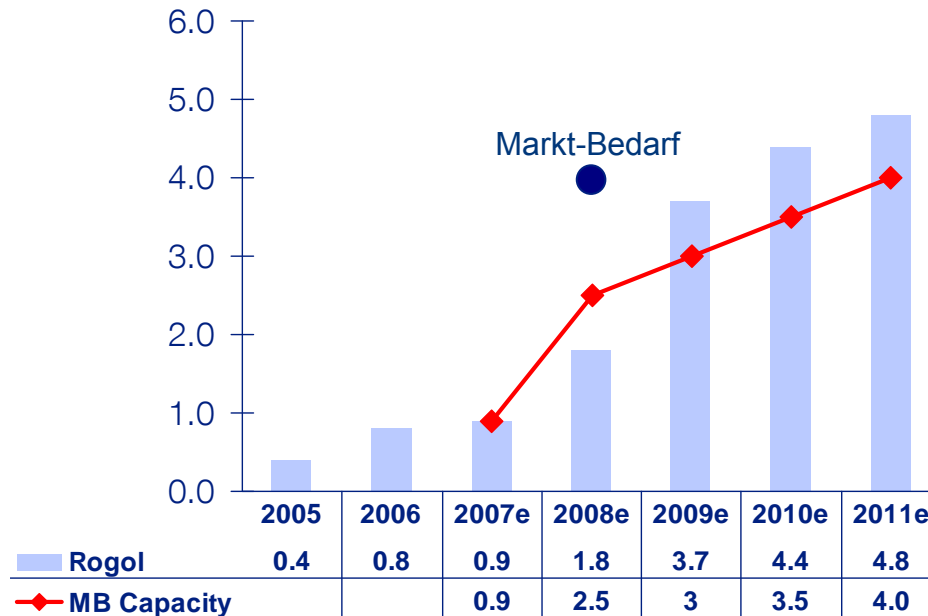
Leistung in GW



Quelle: Solar Annual 2007, Michael Rogol

- Marktwachstum orientiert sich für die nächsten 2 – 3 Jahre an der Silizium-Verfügbarkeit

Wachstum der Leistung in GW / Jahr in GW



Quelle: Solar Annual 2007, Michael Rogol

- Meyer Burger passt seine Kapazitäten dem Markt an.
- Investitionen laufen dem Endverbrauchermarkt 1-2 Jahre voraus und orientieren sich an der verfügbaren Menge von Silizium.

Kunden Solarindustrie

Unsere Anlagen werden in einer frühen Phase in der Wertschöpfungskette des Solarzellenprozesses eingesetzt und weltweit in der Industrie gebraucht. Alle führenden Silizium Wafer-Hersteller sind Kunde bei Meyer Burger.



Referenzen der Industrie

- BP Solar
- Solarworld
- ScanWafer / REC
- Ersol / ASI
- PV Crystalox
- Baoding Yingli
- Huantai / Sun Tech
- Motech
- Sun Power
- Trina Solar
- Space Energy
- NorSun AS
- Glory Silicon Energy
- ReneSola
- und andere

1 Gigawatt GW Wafer Fab

→ 10'000 Si
tons Si/year

→ 20'000 - 40'000
Blocks/y

→ 600'000
Bricks/y

→ 300'000'000
Wafer/y



~ 300 Multi Si Ovens

~ 30 Band saws

~ 25 ID saws

~ 20 Grinders

~ 200 Wire saws

~ 2'500 Mio US\$/year TCOO

~ 6.00 US\$/wafer

~ 4'200 tons/year kerf loss

~ 12'000 m2 space

→ 27 Si
tons Si/day

→ 3,5
Blocks/h

→ 1,4
Bricks/min

→ 12
Wafer/sec

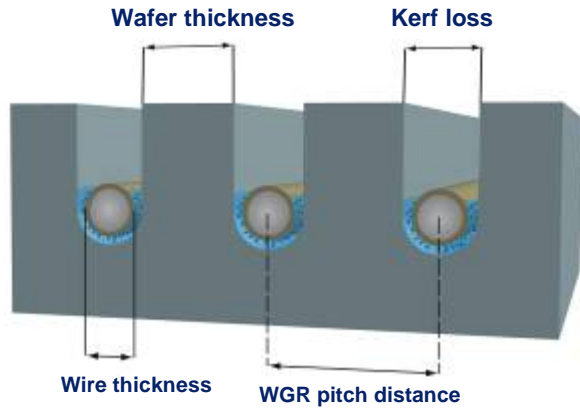
Multi Silicon

156 x 156 x 0.200 mm

1.30 W/dm²

24 h x 360 days/year

Fokus auf Kosten und Materialverbrauch

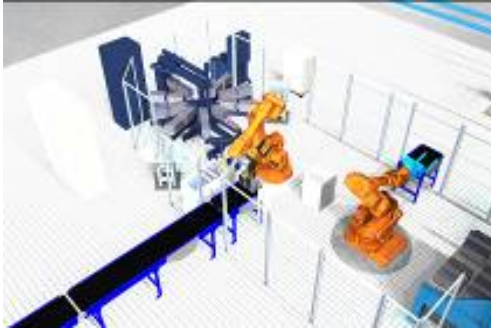


Wafer thickness [μm]	Wire diameter [μm]	Kerf loss [μm]	Grit size [μm]	Slurry consumption [kg/Wafer]	Slurry reduction [%]	Wafer/kg Si
270	160	210	15	0.1865	0	35.7
200	140	170	10	0.1465	- 21.4	46.9
150	120	145	8	0.1287	- 31.0	58.0
120	100	145	8	0.113	-39.4	67.0



Die Zukunft in der Solarindustrie

Klebestation



Brick Linie



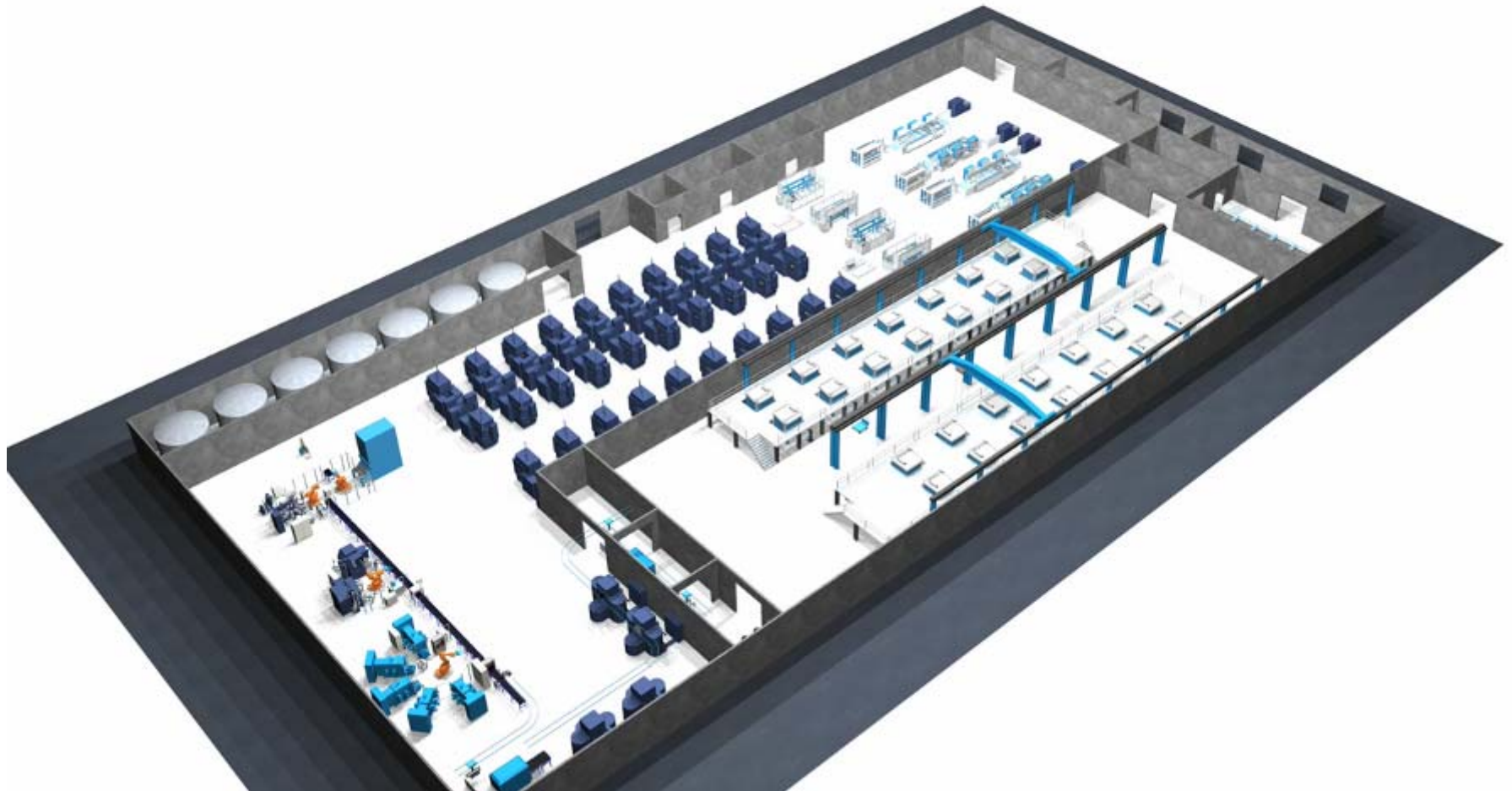
Automatisierte
und vollintegrierte
Systeme.

Wafer Linie



Milestone

Erste vollintegrierte Waferfab „Pevafera“



Finanzdetails

Michel Hirschi

Chief Financial Officer

Auftragseingang / -bestand

Auftragseingang

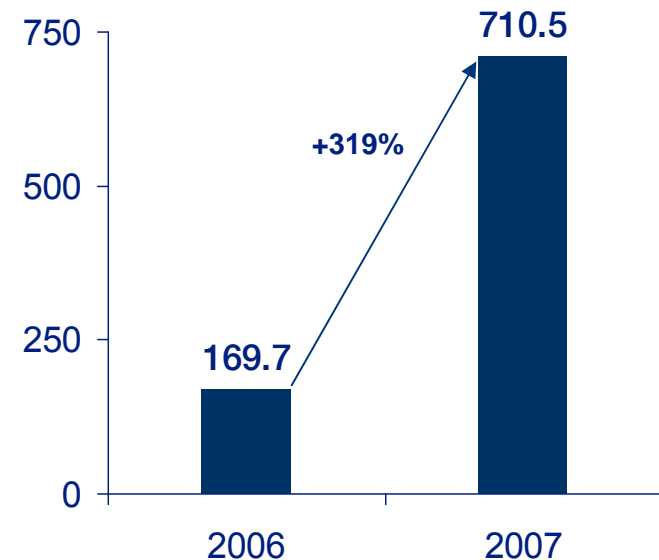
- Langfristige Kapazitätserweiterungen auf Kundenseite
- Grossprojekte zum Teil bis ins Jahr 2010
- Verschiedene Grossaufträge (China, Norwegen, Japan)
- Projekte grösstenteils mittel- und langfristig ausgelegt (erkennbare Nachhaltigkeit)

Auftragsbestand

- Auftragsbestand CHF 657.9 Mio. + 365% gegenüber 31. Dez. 2006
- Gute Ausgangslage für nachhaltiges Umsatzwachstum in 2008 und Folgejahren

Auftragseingang

in CHF Mio.

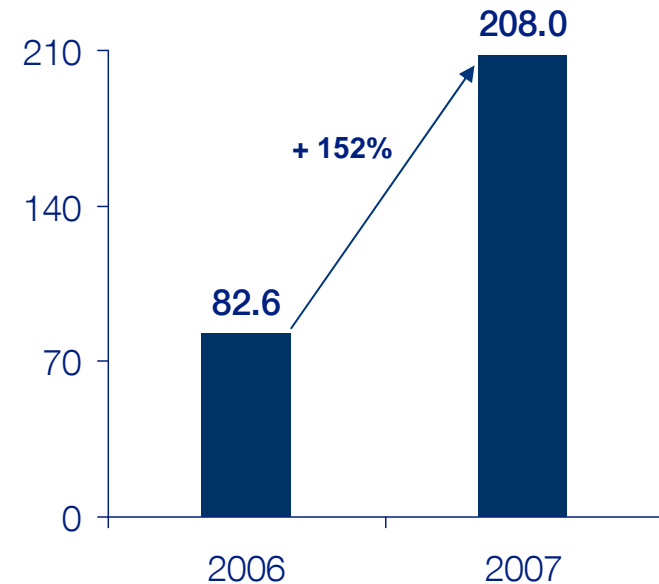


Nettoumsatz

- Umsatzerfassung bei Abnahme durch Kunden (Completed Contract Method)
- Nominal stärkster Umsatz in China, Deutschland und Taiwan
- Umsatzanstieg insbesondere in Asien und Europa



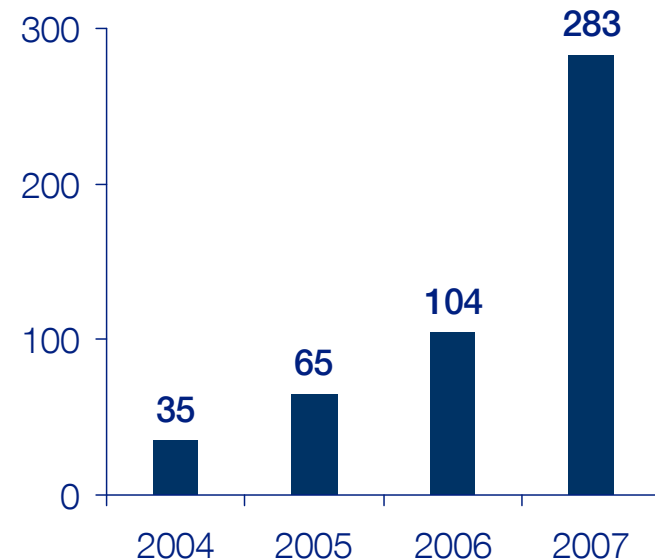
Nettoumsatz
in CHF Mio.



Produktionsausstoss

- Erhöhter Produktionsausstoss als «treibende Kraft» des Umsatzwachstums
- Produktion anfangs 2007 noch beeinträchtigt durch Umzug
- Ab April 2007 kontinuierliche Erhöhung der produzierten Maschinen
- Produktionsausstoss insgesamt in 2007 gegenüber Vorjahr beinahe verdreifacht
- 2. Jahreshälfte 2007: Über 190 Maschinen produziert

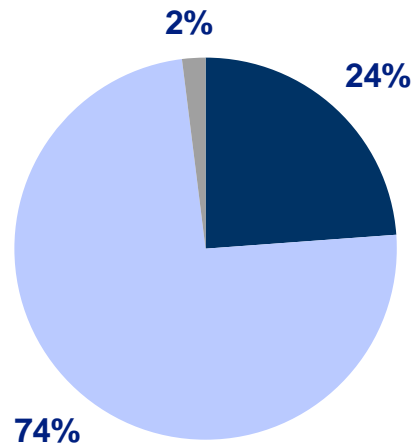
Anzahl Maschinen
in Stück



Verteilung Nettoumsatz

Nettoumsatz nach Regionen

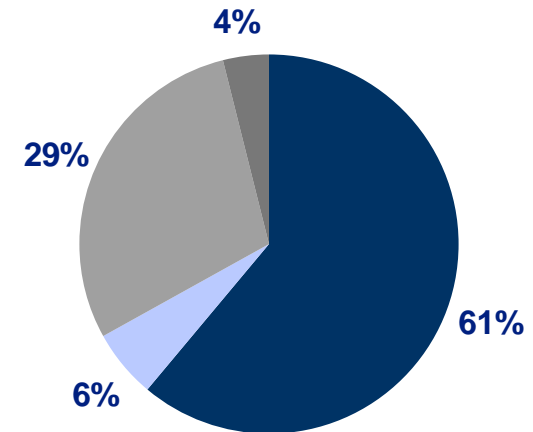
CHF 208.0 Mio. in 2007



■ Europa ■ Asien ■ Amerika

Nettoumsatz nach Währungen

CHF 208.0 Mio. in 2007



■ USD ■ EURO ■ CHF ■ übrige

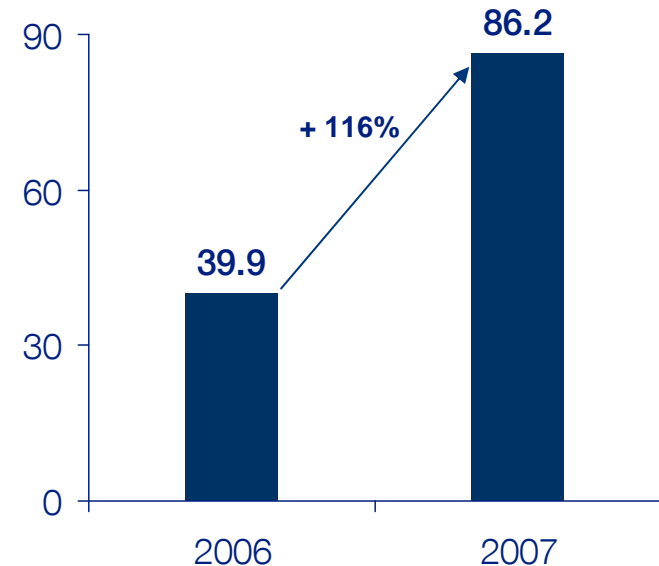
Auftragseingang 2007: 27% in USD

Bruttogewinn

- Anstieg als Folge höherer Umsätze
- Bruttomarge in % des Nettoumsatzes
41.5% in 2007 / 48.3% in 2006
- 2007 beeinflusst durch:
 - Hohe Vorleistungen (Zunahme Halb-/Fertigfabrikate und Maschinen vor Abnahme von CHF 47.7 Mio.)
 - Reduktion Fertigungstiefe
 - Erhöhte Rohstoff- und Metallpreise

Bruttogewinn

in CHF Mio.



EBIT

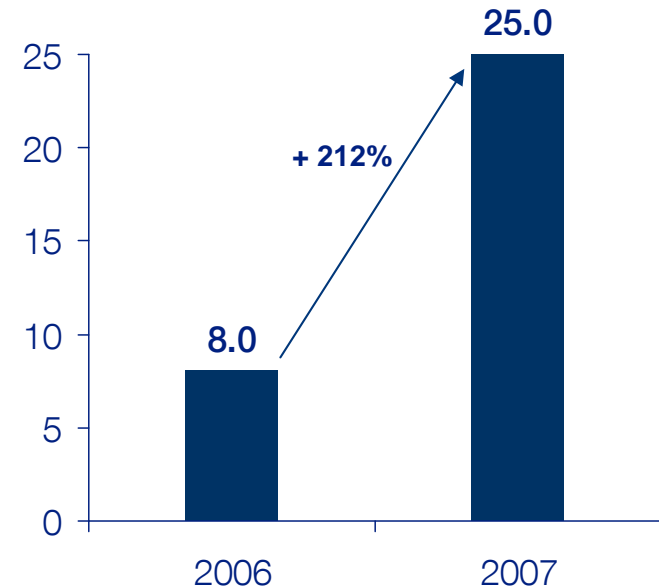
Kosten

- Personalaufwand CHF 37.1 Mio.
(2006: CHF 23.4 Mio.)
 - Unterproportionaler Anstieg
 - Anpassungen entsprechend Wachstum bei Umsatz und Auftragseingang/-bestand
 - 95 neue Vollzeitstellen geschaffen
- Betriebsaufwand CHF 21.3 Mio.
(2006: CHF 7.4 Mio.)
 - Fahrzeug- / Transportaufwand (Versandfrachten)
 - Zusätzliche Raumkosten Fabrikation Thun
 - Kosten für externe Lagerdienstleistungen

EBIT

- Starker Anstieg des EBIT und Verbesserung EBIT Marge trotz Zunahme Bestand an Halb-/Fertigfabrikaten und Zukunftsvorsorge durch Kapazitätsaufbau
- EBIT Marge 12.0% (2006: 9.7%)

EBIT
in CHF Mio.



Erfolgsrechnung

TCHF	2007	in %	2006	in %	Δ 07/06
Nettoerlöse aus Lieferungen + Leistungen	207,968	100.0%	82,619	100.0%	152%
Bestandesänderungen Halb- und Fertigfabrikate, Maschinen vor Abnahme	47,708		14,660		225%
Übriger Ertrag	3,628		624		481%
Betriebsertrag	259,305		97,903		165%
Material- und Warenaufwand	(173,093)		(58,016)		198%
Bruttogewinn	86,212	41.5%	39,887	48.3%	116%
Personalaufwand	(37,089)		(23,444)		58%
Betriebsaufwand	(21,325)		(7,370)		189%
EBITDA	27,797	13.4%	9,073	11.0%	206%
Abschreibungen	(2,807)		(1,065)		164%
EBIT	24,990	12.0%	8,018	9.7%	212%
Finanzergebnis	(443)		(148)		199%
Ergebnis vor Steuern (EBT)	25,547		7,870		225%
Steuern	(5,360)		(1,846)		190%
Ergebnis nach Steuern	19,187	9.2%	6,024	7.3%	219%
Minderheitsanteile	-		(416)		n/a
Konzernergebnis	19,187	9.2%	5,608	6.8%	242%
Gewinn pro Aktie in CHF	6.48		1.89		242%

Angewandte Rechnungslegung Swiss GAAP FER

Bilanz

- Bilanzstruktur solid
- Flüssige Mittel durch positiven Cashflow auf CHF 67 Mio. erhöht
- Zunahme Warenvorräte aufgrund hohem Bestand an Halb-/Fertigfabrikaten. Lagerbestand an Rohmaterial und Einkaufsteilen erhöht, um Materialfluss zu optimieren
- Sachanlagen: Zunahme durch Investitionen Infrastruktur Thun, Ausbau Demo-Linie, Berillungsanlagen für Drahtführungsrollen
- Anzahlungen Kunden auf hohen Auftragsbestand und Produktionsausdehnung zurückzuführen
- Abnahme EK-Quote aufgrund starker Zunahme der Anzahlungen

TCHF	31.12.2007	in %	31.12.2006	in %
Flüssige Mittel	67,260		43,399	
Forderungen	26,936		17,696	
Warenvorräte	132,760		54,145	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	3,973		2,113	
Total Umlaufvermögen	230,930	94.3%	117,353	94.1%
Sachanlagen	11,350		5,664	
Immaterielle Anlagen	1,022		609	
Finanzanlagen	1,643		1,117	
Total Anlagevermögen	14,014	5.7%	7,391	5.9%
Total Aktiven	244,944	100%	124,744	100%
Kurzfr. Finanzverbindlichkeiten	96		4,430	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen, Leistungen	45,989		14,522	
Anzahlungen von Kunden	106,461		43,578	
Andere	15,398		7,875	
Total Kurzfristiges Fremdkapital	167,943	68.6%	70,405	56.4%
Langfristiges Fremdkapital	7,104	2.9%	3,582	2.9%
Eigenkapital	69,897	28.5%	50,757	40.7%
Total Passiven	244,944	100%	124,744	100%

Cashflow

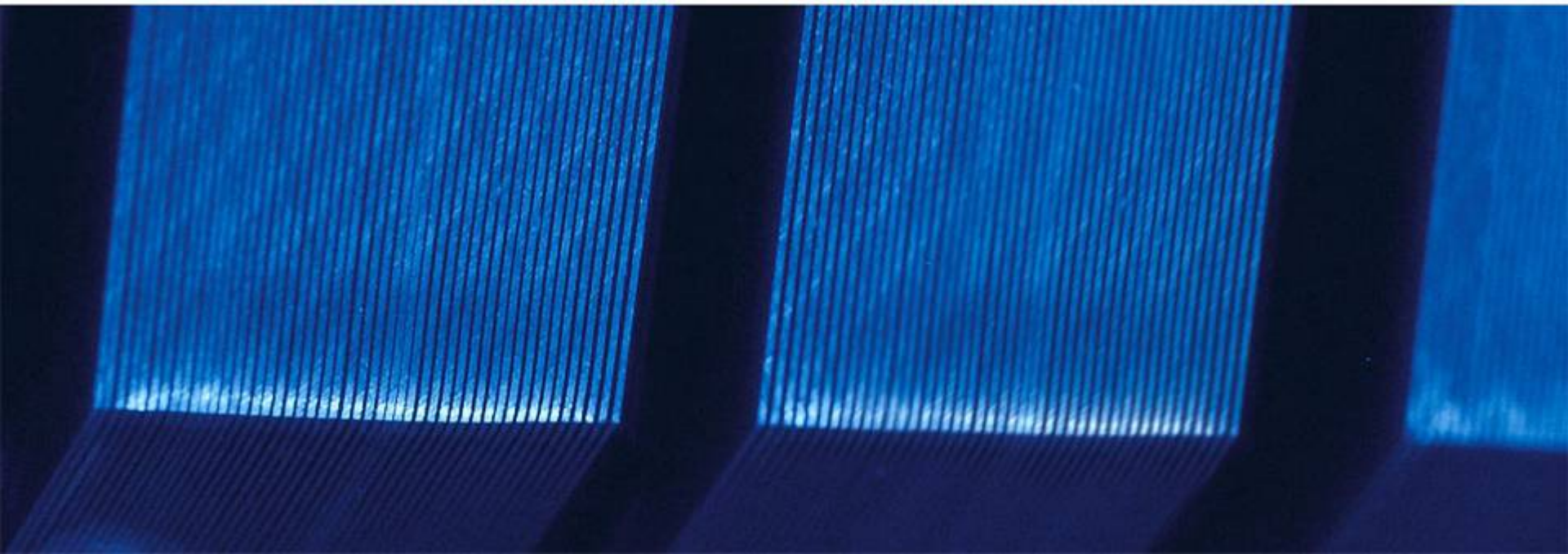
- Hoher operativer Cashflow generiert
- Starkes Umsatzwachstum mit gleichzeitiger Abnahme des Nettoumlaufvermögens
- CAPEX durch Massnahmen zur Kapazitätserweiterung angestiegen
- Investitionen (v.a. Einmalinvestitionen) in 2007:
 - Umzug/Infrastruktur CHF 1.8 Mio.
 - Ausbau Versuchs- und Demolinie CHF 3.4 Mio.
 - Berillungsanlagen CHF 1.5 Mio.
 - Einführung/Ausbau SAP TCHF 906
 - Ordentliche CAPEX in vermietete Maschinen TCHF 655

TCHF	2007	2006
Ergebnis nach Steuern (vor Minderheiten)	19,187	6,024
Abschreibungen	2,807	1,054
Zunahme fondsunwirksame Rückstell.	5,070	1,047
Sonstige fondsunwirksame Aufwendungen/Erträge	(525)	237
Verlust/(Gewinn) Abgänge Anlageverm.	7	(530)
CF Betriebstätigkeit vor Veränd. NUV	26,545	7,832
Veränderung Nettoumlaufvermögen	10,685	7,456
Operativer Cashflow	37,230	15,288
Investitionen Sachanlagen, netto	(8,125)	(2,037)
Investitionen Finanzanlagen	-	(1,062)
Investitionen Immaterielle Anlagen	(796)	(559)
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(8,921)	(3,658)
Aufnahme/(Rückzahl.) K-F Verbindlich.	(4,334)	4,327
Rückzahlungen L-F Verbindlichkeiten	(77)	9,028
Cashflow Finanzierungstätigkeit	(4,411)	27,208
Kursgewinne/-verluste FX Umrechnung	(37)	75
Veränderung Flüssige Mittel	23,861	38,913
Flüssige Mittel per 31. Dezember	67,260	43,399

- Meyer Burger Gruppe hervorragend positioniert
- Sehr gute Auftragslage und erweiterte Produktionskapazitäten ermöglichen weiterhin Wachstum stärker als der Markt
- Zielsetzungen für Geschäftsjahr 2008
 - Unter der Voraussetzung, dass Kunden ihre Infrastrukturprojekte termingerecht realisieren können
 - Nettoumsatz in Grössenordnung von rund CHF 400 Mio.
 - EBIT Marge 13 – 15%¹

¹ exkl. allfällige Effekte aus Amortisation von Goodwill der akquirierten Gesellschaften

Anträge an Generalversammlung 2008



Anträge des Verwaltungsrats (1)

- Statutarischer Jahresgewinn soll auf neue Rechnung vorgetragen werden

- Genehmigtes Kapital
 - Bestehend: genehmigtes Kapital von max. CHF 263'280 läuft am 28. September 2008 aus (526'560 Namenaktien zu CHF 0.50)
 - **Antrag:** Genehmigtes Kapital von max. CHF 270'000 (540'000 Namenaktien zu CHF 0.50) – Ausgabe bis 8. Mai 2010 möglich

- Bedingtes Kapital – für Mitarbeiterbeteiligung
 - Bestehend: Bedingtes Kapital für Mitarbeiteroptionsrechte von max. CHF 145'000 (290'000 Namenaktien zu CHF 0.50)
 - **Antrag:** Erhöhung des bedingten Kapitals für Mitarbeiteroptionsrechte um CHF 70'000. Neu wäre bedingtes Kapital für Mitarbeiteroptionsrechte von max. CHF 215'000 (430'000 Namenaktien zu CHF 0.50)

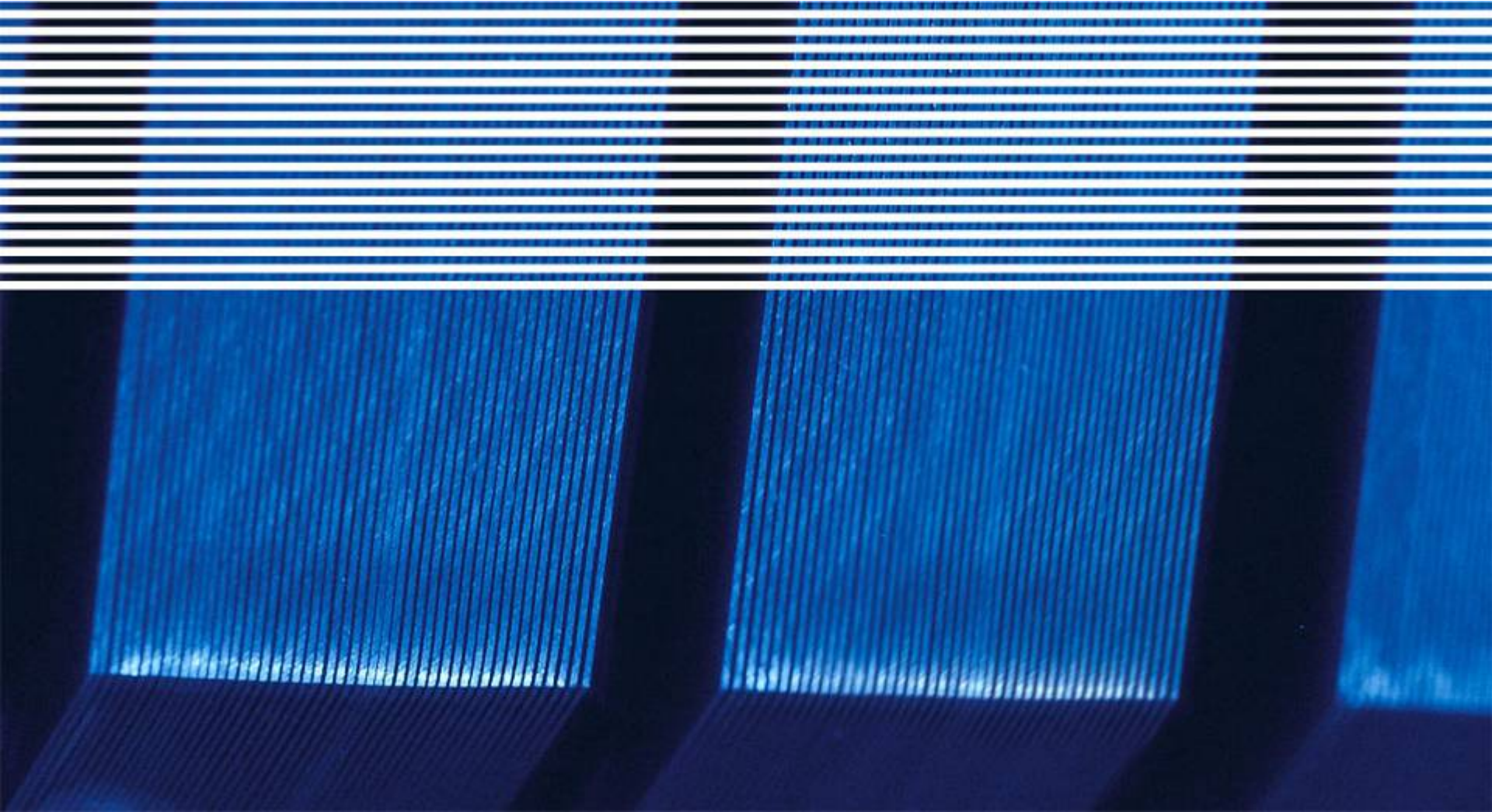
Anträge des Verwaltungsrats (2)

- Bedingtes Kapital – Wandelanleihe
 - Derzeit kein bestehendes bedingtes Kapital für Wandel- oder Optionsanleihen der Gesellschaft
 - **Antrag:** Schaffung von bedingtem Kapital von max. CHF 150'000 (300'000 Namenaktien zu CHF 0.50) für Wandel- und/oder Optionsanleihen der Gesellschaft oder Konzerngesellschaften

- Kleinere redaktionelle Anpassungen der Statuten aufgrund der Revision des Aktienrechts

- Wahl der Revisionsstelle PricewaterhouseCoopers AG, Thun für ein weiteres Jahr

Zusätzliche Informationen



Wir entwickeln uns zur führenden Technologiegruppe

Meyer Burger entwickelt sich zur führenden Technologiegruppe für innovative Systeme und Prozesse zur Bearbeitung kristalliner und anderer hochwertiger Materialien.

Im Rahmen dieser Entwicklung konzentriert sich jede Firmeneinheit auf ihre angestammten Kernkompetenzen.

Indem diese Kompetenzen voll genutzt und weiter ausgebaut werden, konsolidieren wir den Spitzenplatz in unserem Markt.

Konsequentes und kontinuierliches Senken der Cost of Ownership

Unser Handeln und unsere Prozesse zielen darauf ab, die Cost of Ownership sowohl auf der Kundenseite als auch bei uns selbst konsequent und kontinuierlich zu senken.

Beste Kundennähe dank bestem Service

Wir richten unseren Service auf die Bedürfnisse der Kunden aus. Wir bieten hoch qualifizierten, einwandfreien Service vor Ort und das beste Servicenetzwerk. Dadurch erreichen wir die beste Kundennähe.

Kontinuierliche Verbesserung

Wir streben technische, innovative und kreative Höchstleistungen an. Um diese erbringen zu können, fordern und fördern wir unsere Mitarbeiter und Lieferanten kontinuierlich und nachhaltig.

Das Umfeld, in dem wir uns bewegen, wandelt sich konstant und rasch. Wir hinterfragen deshalb ständig die bestehenden Lösungen, um eine kontinuierliche Anpassung an den Markt und eine Verbesserung der Produkte und Dienstleistungen erbringen zu können.

Diese Ziele verfolgen wir mit einer einheitlichen Strategie und mit einem systemübergreifenden Denken, das sämtliche relevanten Gesichtspunkte in die Überlegungen mit einbezieht.

Core Values

Nachhaltigkeit

Wir setzen auf Nachhaltigkeit – sowohl beim Wachstum als auch bei der Profitabilität. Wir handeln dabei immer im Einklang mit der Umwelt und unter umfassender Berücksichtigung der Grundwerte der Gesellschaft.

Langfristige loyale Partnerschaft

Sowohl nach Innen als auch nach Aussen baut unser Handeln auf Loyalität und auf Wertschätzung auf. Wir streben eine vertrauensvolle und zielgerichtete Zusammenarbeit an.

Wir passen unseren Wissensstand und unser Know-how kontinuierlich dem sich ständig wandelnden Umfeld an. Wir messen uns dabei an anspruchsvollen Zielen.

Innovation

Wir sind innovativ und koppeln unsere Innovationen an eine umfassende, ganzheitliche Qualität und Zuverlässigkeit.

Wir werden zum Systemanbieter

- Wir fokussieren unsere Tätigkeiten auf das Trennen von harten und spröden Materialien.
- Unser Denken ist system- und prozessgesteuert.
- Wir bieten integrierte Systeme an und stellen diese für unsere Kunden bereit.

Wir sichern uns die Technologieführerschaft

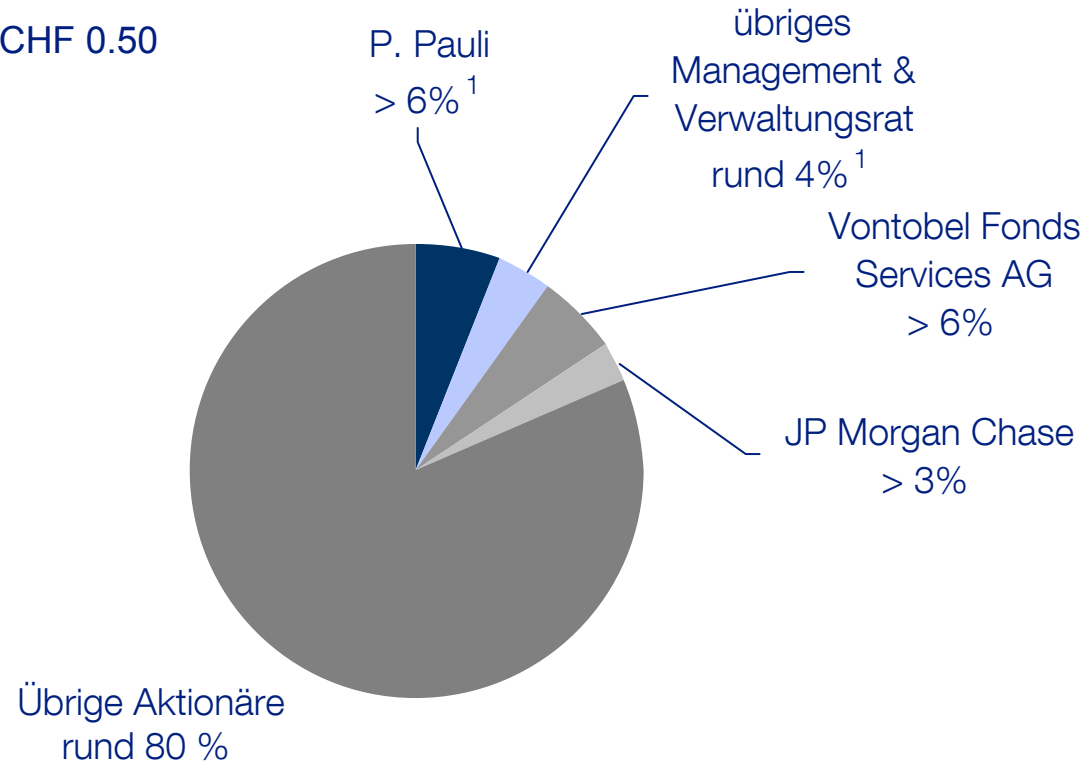
- Wir streben minimale Gesamtkosten bei den Anwendern an (Cost of Ownership).
- Wir erreichen einen hohen Modularisierungsgrad der Anlagen und Systeme.
- Wir entwickeln innovative Produkte und verbessern diese kontinuierlich.
- Wir suchen nach neuen Technologien und Prozessen, führen diese ein und konsolidieren sie.
- Wir beherrschen die gesamte Palette von Produktionsprozessen, die auf der Wertschöpfungskette auftreten können. Die dazu erforderliche Qualität liefern wir vollumfänglich und termingerecht.

Wir sind dem Markt und der Branche immer einen Schritt voraus

- Wir bauen unsere Marktpräsenz dank direktem Kundenkontakt weiter aus.
- Wir stärken unser Servicenetzwerk, indem wir unsere Dienstleistungen erweitern.
- Wir positionieren uns als innovativer und moderner Arbeitgeber, bei dem die Mitarbeiter sich kontinuierlich weiterentwickeln können und kooperativ geführt werden.
- Wir optimieren den Einsatz unserer Ressourcen und Mittel und stellen dadurch eine nachhaltige Wertschöpfung und Profitabilität sicher.

Aktionärsstruktur Ende Feb. 2008

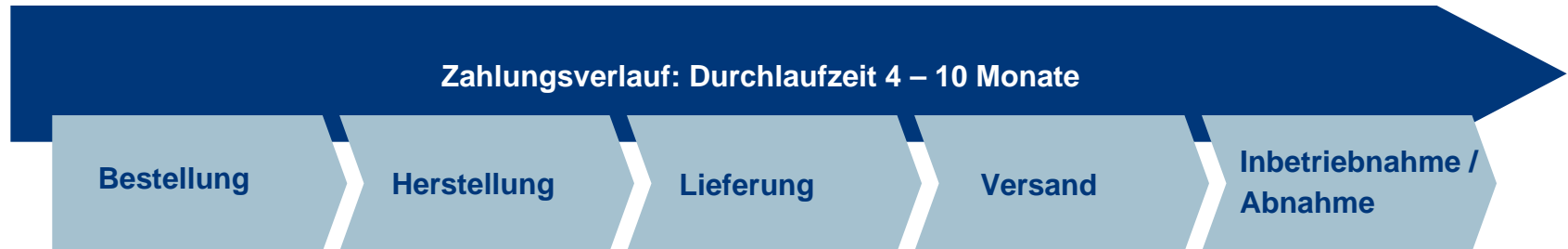
- Anzahl Namenaktien: 3,023,440
- Nominalwert pro Aktie CHF 0.50



¹ inkl. gehaltene Mitarbeiteroptionen

Completed Contract Method

Der Bedarf für Vorfinanzierung und damit Working-Capital hängt stark von der geografischen Herkunft der Kunden ab. Umsatz wird jeweils im Zeitpunkt der Abnahme durch den Kunden voll erfasst (Completed Contract Method).



Asien	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 30% Anzahlung bei Bestellung ▪ 70% Absicherung gegen LC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 60% Zahlung 30 – 60 Tage netto bei Lieferung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 10% Zahlung 30 – 60 Tage netto nach Abnahme
Europa	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 25% Anzahlung bei Bestellung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 65% Zahlung 30 – 60 Tage netto bei Lieferung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 10% Zahlung 30 – 60 Tage netto nach Abnahme
USA		<ul style="list-style-type: none"> ▪ 90% Zahlung 30 – 60 Tage netto bei Lieferung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 10% Zahlung 30 – 60 Tage netto nach Abnahme

Kontaktpersonen

- Peter Pauli Chief Executive Officer
pauli@meyerburger.ch
- Michel Hirschi Chief Financial Officer
ir@meyerburger.ch
- Werner Buchholz Head of Corporate Communications
w.buchholz@meyerburger.ch
- Telefon +41 (0)41 761 80 00
- Fax +41 (0)41 763 08 08
- Adresse Meyer Burger Technology AG
Grabenstrasse 25
CH-6340 Baar
Schweiz