

Jahresergebnisse 2008

Analysten- und Medienkonferenz
23. März 2009

2008 – Erneut ein erfolgreiches Jahr

Peter M. Wagner

Verwaltungsratspräsident

Dynamische Entwicklung

in CHF Mio.	2008	2007	Δ 08/07
✓ Auftragsbestand	829.8	657.9	+ 26%
✓ Auftragseingang	575.4	710.5	- 19%
✓ Nettoumsatz	455.4	208.0	+ 119%
✓ EBIT	57.5	25.0	+ 130%
✓ EBIT bereinigt ¹	77.1	25.0	+ 208%
✓ Konzernergebnis	38.1	19.2	+ 98%

¹ exkl. Effekte aus Amortisation von Goodwill und immateriellen Werten der akquirierten Gesellschaften

Highlights 2008

- Erfolgreiches, überproportionales Wachstum in der Solarindustrie
- Auslieferungen erfolgen planmässig und gemäss Vereinbarungen
- Umsatzwachstum 2008: 101% organisch, 18% durch Akquisitionen
- EBIT bereinigt mit einer Marge von 16.9%¹, über eigenen Zielsetzungen
- AMB und Hennecke entwickeln sich positiv
- Service Netzwerk weltweit weiter ausgebaut
 - Deutschland, Juli 2008
 - Norwegen, August 2008
 - Im 4. Quartal sind bei einigen Kunden in Asien aufgrund der Kreditkrise die Finanzierungen der Ausbauphasen ins Stocken geraten
 - führt zu Verschiebungen von vereinbarten Lieferterminen in 2009
- Produktionskapazität markant erhöht dank optimierter Prozesse und Organisationsabläufen
 - Neues Logistikcenter für Kleinteile in Thun

¹ exkl. Effekte aus Amortisation von Goodwill und immateriellen Werten der akquirierten Gesellschaften

- Verschiebungen gewisser Auslieferungen in Asien
- Unterschiedliche Signale aus dem Markt
 - Positive Signale von einigen Kunden, dass Finanzierungen wieder vorangehen und Abruf von Bestellungen (verzögert)
 - Zurückhaltung und Verschiebung von Auslieferungen bei anderen Kunden
- Produktion in Thun momentan nicht voll ausgelastet
 - vorerst befristete Kurzarbeit vom 2.3. – 31.5.2009
- Normalisierte und gute Auslastung der Produktionskapazitäten im H2 2009 erwartet
- Kapazitäten sind vorhanden, um den Produktionsausstoss rasch und massiv zu erhöhen
- Wir bleiben von einem langfristig starken und nachhaltigen Wachstum in der Solarbranche überzeugt

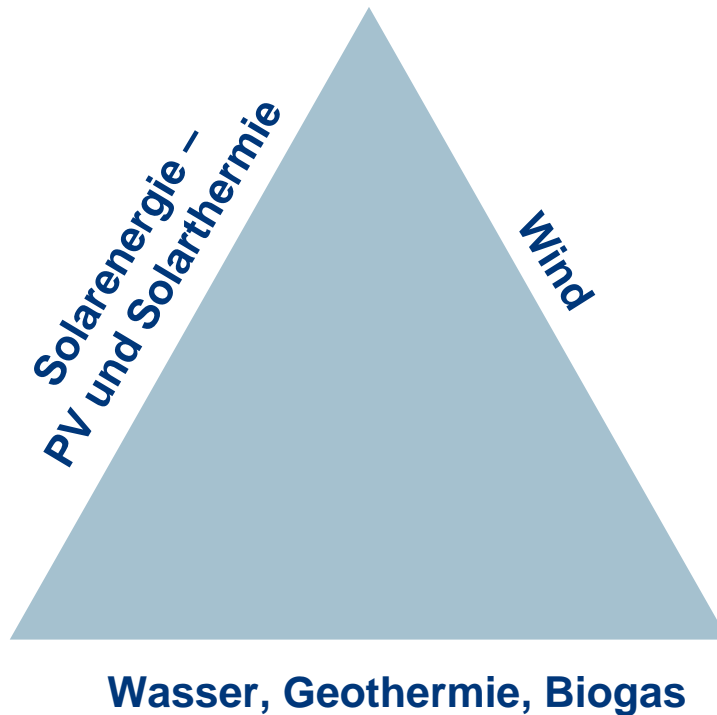
Zukunft der Solarindustrie

Peter Pauli

Chief Executive Officer

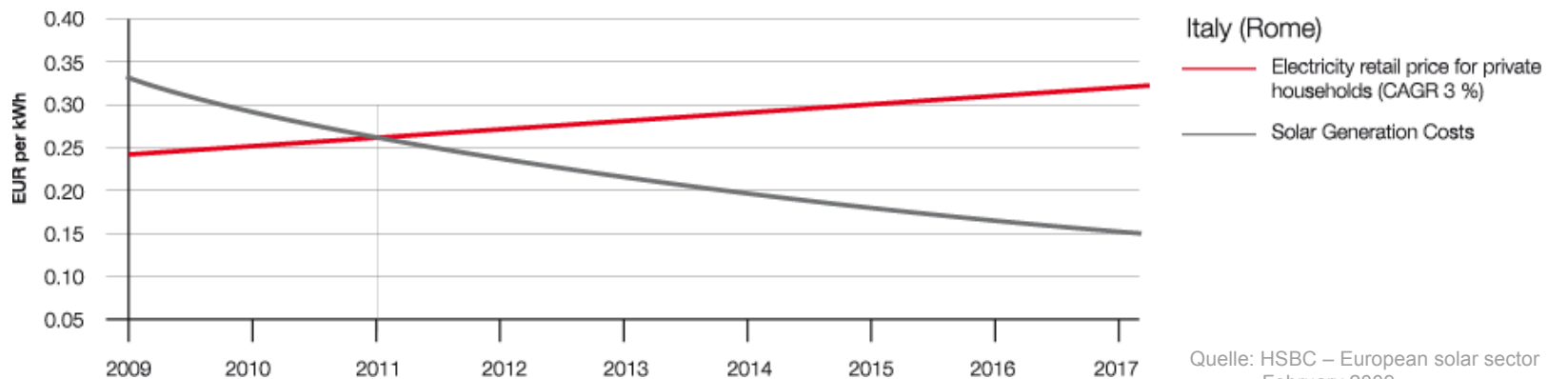
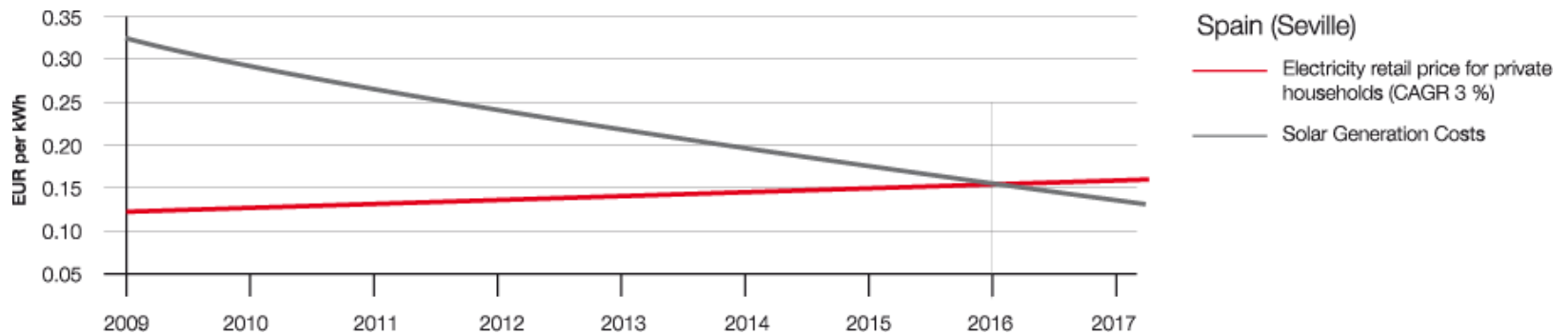
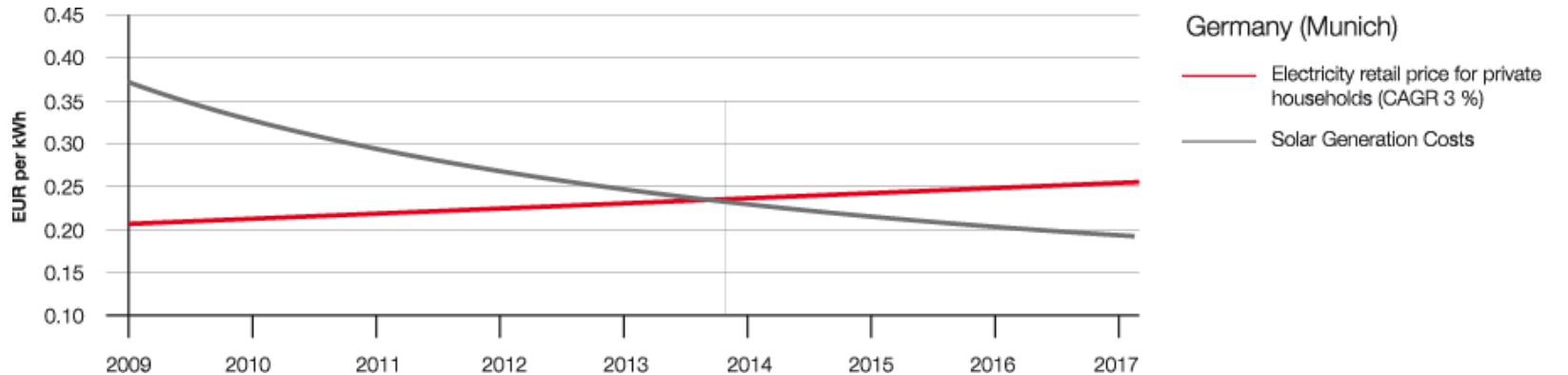
Regenerativer Energiemix

Säulen einer alternativen Stromversorgung



Energieflussdichte [Wm^{-2}]		
	CH & De	Globales Mittel
Sonne	~ 110	~ 165
Wind	~ 3	~ 3
Biomasse	~ 1,0	~ 0,1
Wasserkraft	~ 0,02	
Erdwärme	~ 0,08	~ 0,1

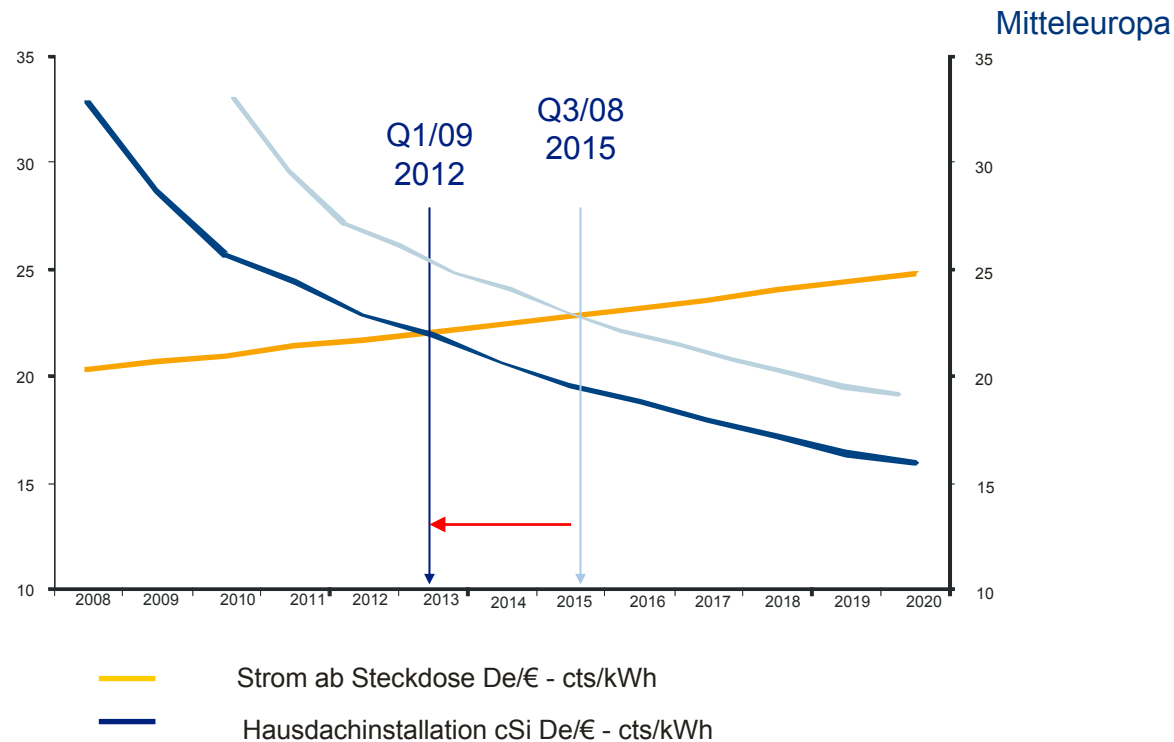
Stromkosten Privathaushalte



Quelle: HSBC – European solar sector
February 2009

Netzparität wird früher erreicht

Beispiel Hausdachinstallaionen mit c-Si



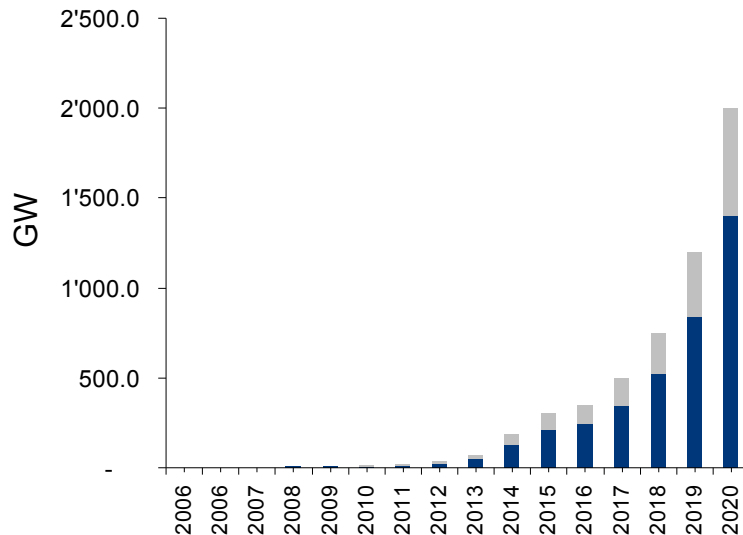
Hauptursachen:

- Rohsilizium und Modulpreise überproportional stark gesunken
- Steiles Ölpreis-Szenario rückt Netzparität in greifbare Nähe
- Verstärkte Energie-Stimulus Pakete greifen im Markt

Photovoltaik – Marktentwicklung

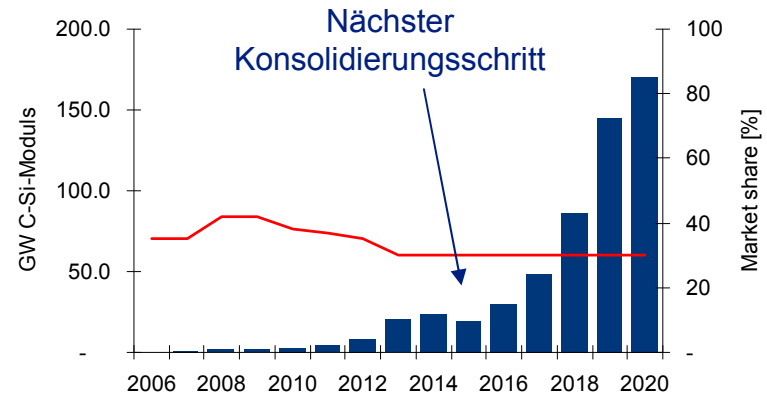
- Bis 2020: 2 TW Energie durch PV bereitgestellt (= 10% des Weltbedarfs)
 - 2 TerraWatt entsprechen 2'000 Gigawatt
 - davon ca 70% Anteil c-Si äquivalent

Entwicklung PV Markt



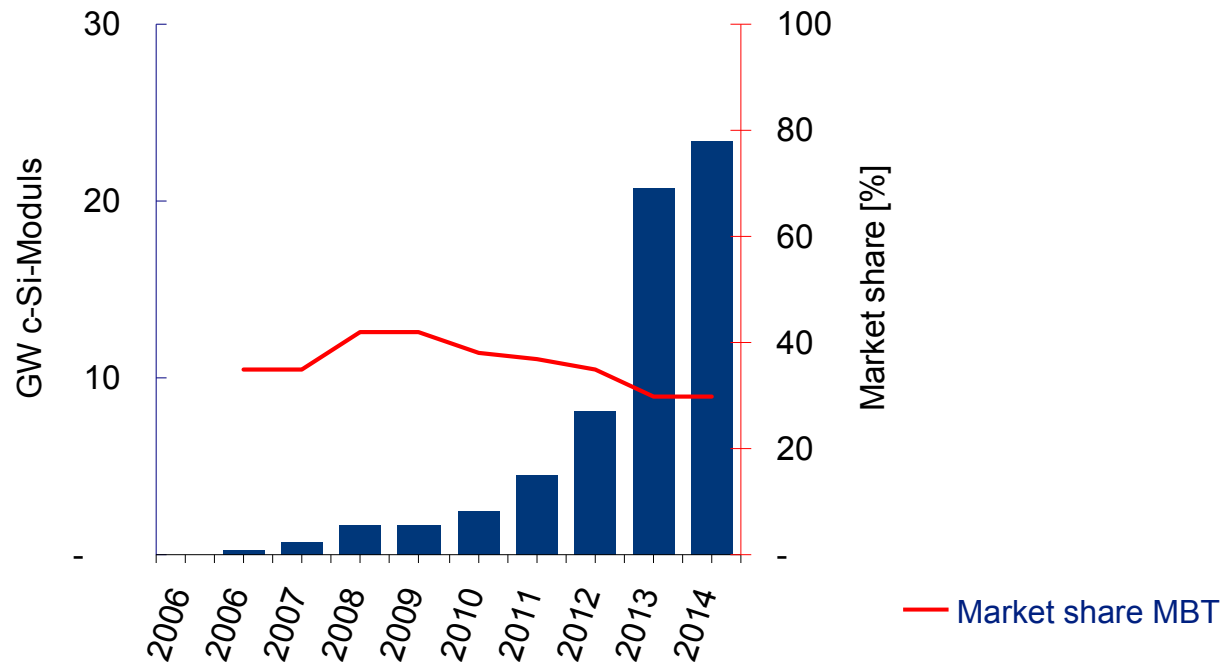
- Installed c-Moduls
- Thin Film

Entwicklung Meyer Burger



Jährliches Wachstum für Meyer Burger

- Wachstum bis Netzparität
- Marktanteile durch mehr Wettbewerb rückläufig



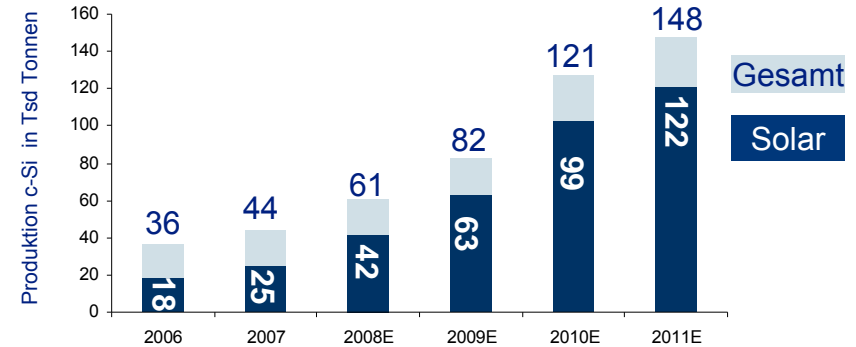
Aufstrebende Märkte

- Solarindustrie wird weltweit vermehrt gefördert
- Europa
 - Neue Förder- und Stimulusprogramme vorbereitet – Auswirkungen im 2010 zu erwarten
 - Italien, Griechenland, Frankreich und Portugal
- Nordamerika
 - USA
 - > 900 MW PV Programm für 2009
 - Jährliches PV Programm von 1 GW ab 2010
- Asien
 - China: Fünfjahres Plan, sichtbare Auswirkungen ab 2010
Erste Ausschreibung für Solarkraftwerk im März 2009
 - Japan: ‚Relaunch‘ Förderprogramme
 - 2009: 500 MW
 - 2010: > 1 GW
 - Südkorea: Starkes Subventionsprogramm
 - Verdreifachung installierter Basis von 2008 auf 2009

Wachsende Nachfrage

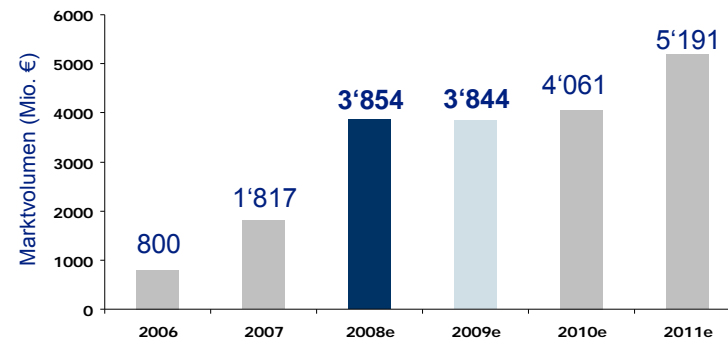
- Silizium Produktion weltweit wächst weiterhin
- c-Si Produktionsanstieg wird für PV verwendet
- Fokus auf Kosteneinsparungen ausserhalb des Rohstoffs Si “nicht-Silizium-Kosten”
- Produktionstechnologie wird zum Erfolgsfaktor
- Markt entwickelt sich noch immer (noch nicht “industrialisiert”)
- Hohe Nachfrage nach integrierten und automatisierten Wafer Linien
→ Potential für Automation

Silizium Produktion



Quelle: Commerzbank, R. Schramm, Dez 2008

Equipment Markt



Quelle: LBBW, Institutional Equity Research, Februar 2009

Automation und Integration



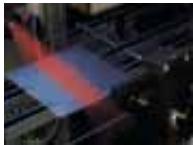
Crystalization



Robotics & Automation



Bricking / Wafering



Measuring



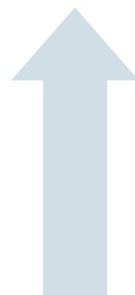
Wafer Handling



Wafer Fab



System Line



Machine

Mono-/Poly-Silicon

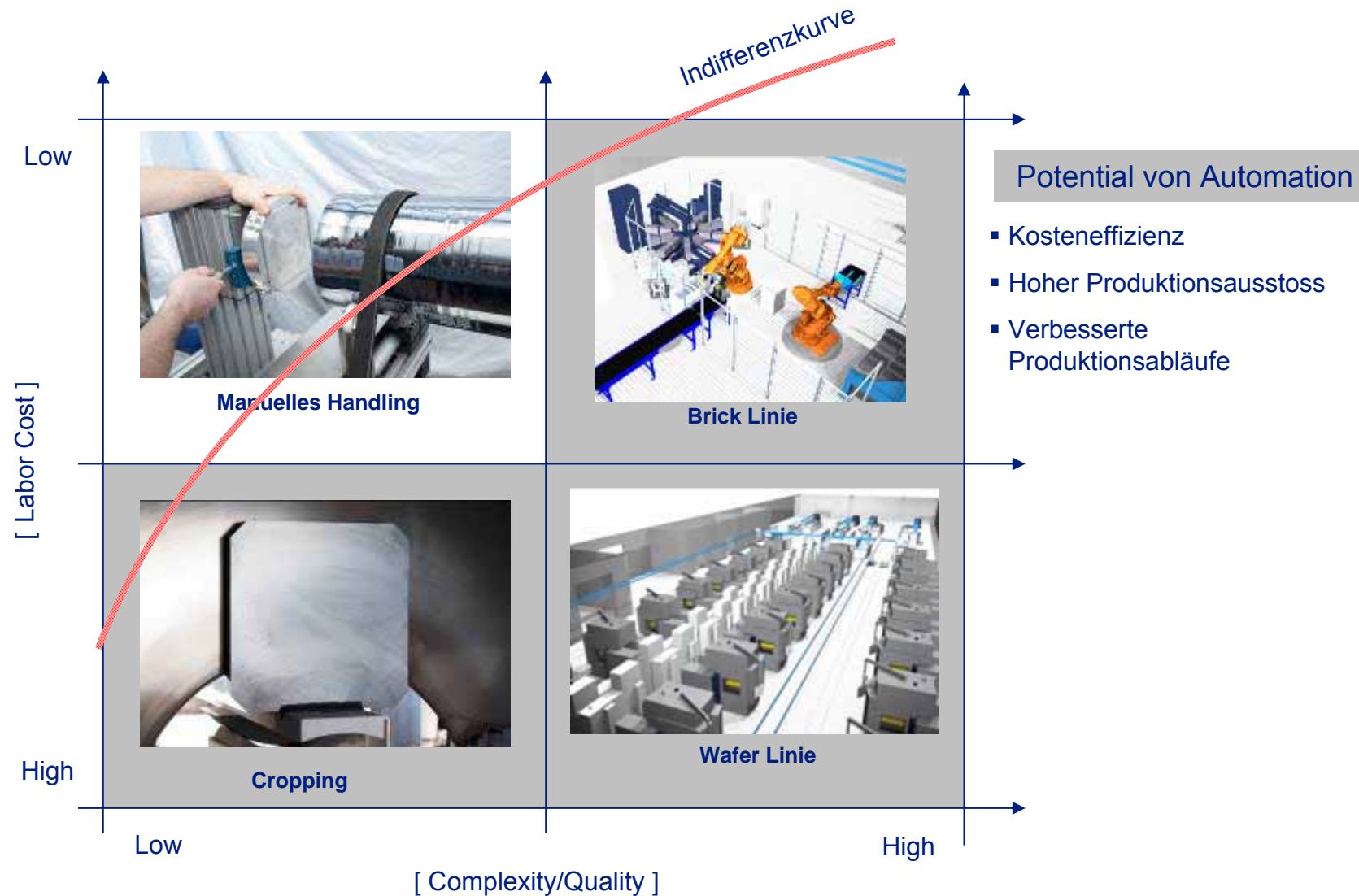
Silicon blocs /
Ingot cutting
into Wafer

Solar cells

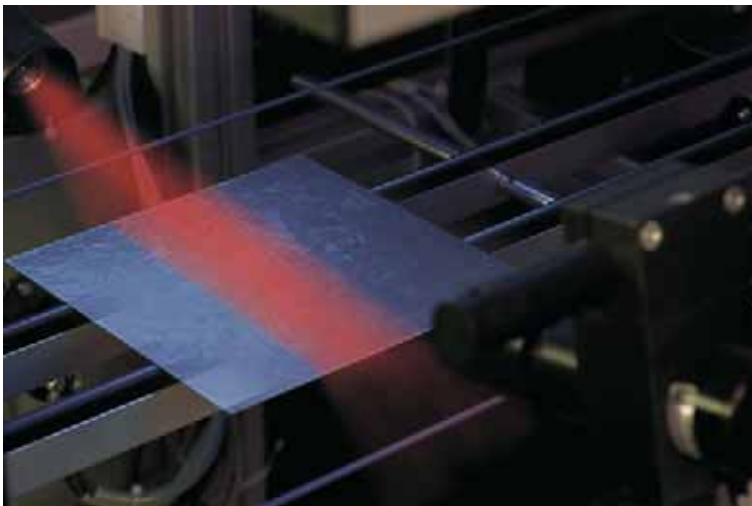
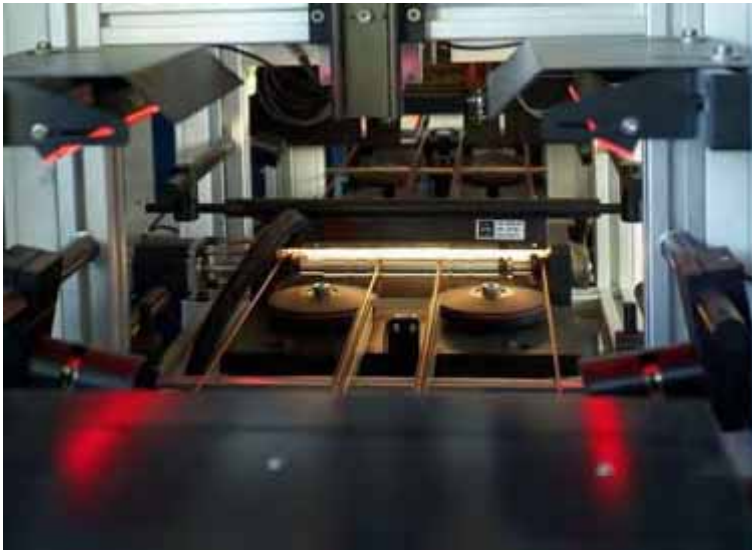
Solar modules

Solar systems

Potential von Automation



Technologischer Ausbau der Gruppe



HENNECKE
MEASUREMENT SYSTEMS

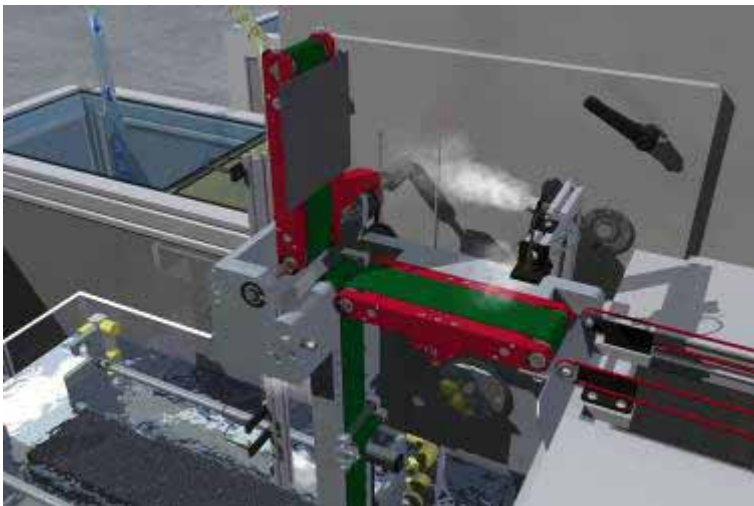
- Führende Messtechnologien
- Optisch/elektrische Präzisionsmesstechnologie
- Qualitätsprüfung auf
 - Dickencharakteristik
 - Randfehler
 - Geometrie
 - Sägefehler
 - Unsichtbare Mikrorisse
 - Oberflächenverschmutzung
 - etc.
- Neues Produkt „Zell-Eingang“ lanciert
- Prozesskontrolle, Beschleunigung Regelstrecke
 - Hohe Produktivität: 3'600 Wafer/h

Technologischer Ausbau der Gruppe



AMB AUTOMATION WAFER HANDLING SYSTEMS

- Wafer-Handling und Automations-technologien in Wafer- und Zellherstellungskette
- Prozessstabilisierung
- Hohe Yield-Rate
- Vollautomatische Nass-Wafer Separierung
- Transport und Handling von ultradünnen Wafern, bis 50 μm
 - Bruchfreie Bearbeitung und Transport



Technologischer Ausbau der Gruppe



MEYER BURGER
ROBOTIC AND AUTOMATION

- Robotik & Handling Systems
- Brick Linie integriert und automatisiert alle Teilprozesse wie
 - Schleifen
 - Messen
 - Croppen
 - Kleben
- Transport und Handling von Bricks und grösseren Lasten
- Hohe Prozessstabilisierung
- Optimierung der Herstellkosten CoO

Innovationen und Neue Produkte

Wafer Tracking System WTS

Inline Wafer Identifikation vom Brick zum Modul

- Prozessanalyse und Optimierung
- Qualitätskontrolle und Effizienzsteigerung



Process Management System PMS

Leitsystem für Wafer Fabs

- Kontrolle und Optimierung der Produktion
- Prozessauswertungs- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten



Wet Wafer Separation WWS 3000+

Separierung von gesägten und vorgereinigten Wafern

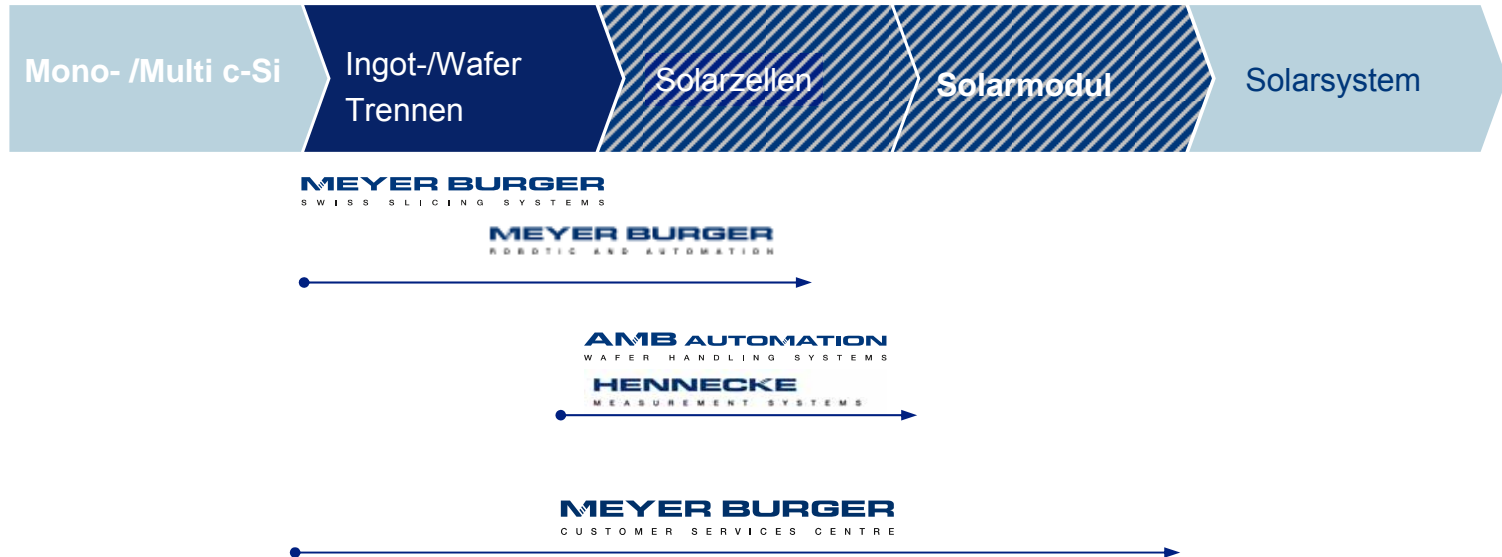
- Qualitätssteigerung durch automatische Waferprüfung
- Höhere Durchsätze bei geringen Bruchraten



Erweiterte Wertschöpfung

Unsere Systeme und Anlagen werden in einer frühen Phase in der Wertschöpfungskette des Solarzellenprozesses eingesetzt und weltweit in der Industrie gebraucht.

Industrielles Zusammenspiel von Trennen, Robotik, Messen und Automation durch MB.



Teilweise mit Meyer Burger Ausrüstungen



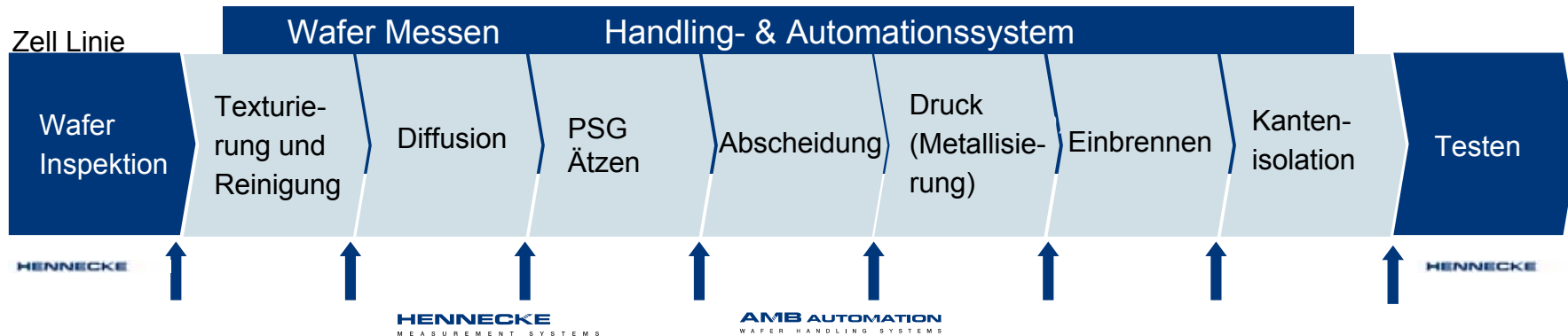
Vollständig mit Meyer Burger Ausrüstungen

Von der c-Si Herstellung bis zum fertigen Solarsystem

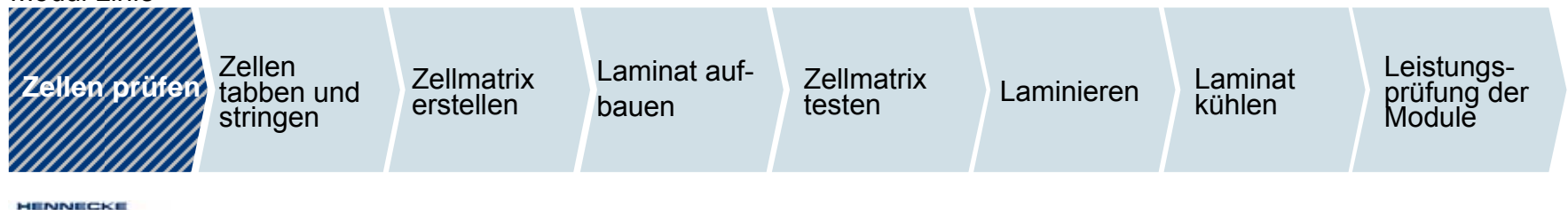
Wafer Linie



Zell Linie



Modul Linie



Kundenumfeld 1 GW Wafer Fab

→ **10'000 Si**
Tonnen Si/Jahr

→ **20'000 – 25'000**
Blocks/Jahr

→ **600'000**
Bricks/Jahr

→ **300'000'000**
Wafer/Jahr



~ 230 Multi Si Oefen

~ 30 Bandsägen

~ 4 Brick Lines

- 20 Innentrennsägen

- 20 Schleifmaschinen

~ 200 Drahtsägen

~ 15 Wafer Separierer

~ 15 Wafer Messsysteme

~ 460 Mio US\$/Jahr COO

~ 4.50 US\$/Wafer

~ 2'900 Tonnen/Jahr Verschnitt
(Basis: 120 µm ø Draht)

~ 8'100 m² Fläche



→ **27 Si**
Tonnen Si/Tag

→ **2,5 - 3,5**
Blocks/Std

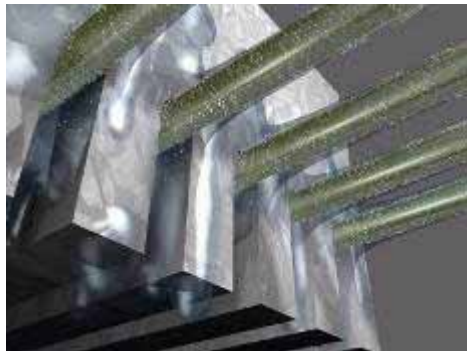
→ **1,4**
Bricks/Min

→ **12**
Wafer/Sec

Aus Basis von: Multikristallines Silizium, 156 x 156 x 0.200 mm, 1.30 Watt per dm², 24 h x 360 Tage/Jahr

Roadmap - Technologie

Year	Wafer thickness [µm]	Wire diameter [µm]	Kerf loss [µm]	Grit size [µm]	Slurry consumption [kg/Wafer]	Slurry reduction [%]	Wafer/kg mc-Si
2005	270	160	210	15	0.1865	0	35.7
2007	200	140	170	10	0.1465	- 21.4	46.9
2008/09	150	120	145	8	0.1287	- 31.0	58.0
2009	120	100	125	8	0.113	-39.4	67.0
2011/12	100	80	100	6	0.087	- 53.4	81.0
2013	80	80	95	5	0.078	- 58.2	92.0



Technologietreiber 'Dünne Wafer':

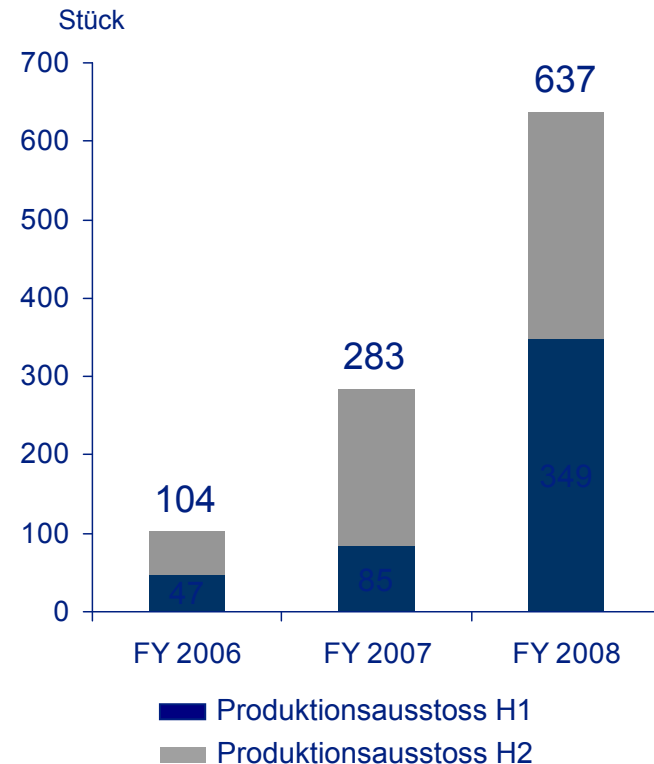
- Slurry basierte vs. Draht basierte Trenntechnologien
- Alternativtechnologien, z.B. 'Kerf-Free' Wafering für Anwendungen nach 2015

Industrielle Höchstleistung

Kurze Durchlaufzeiten von Aufträgen

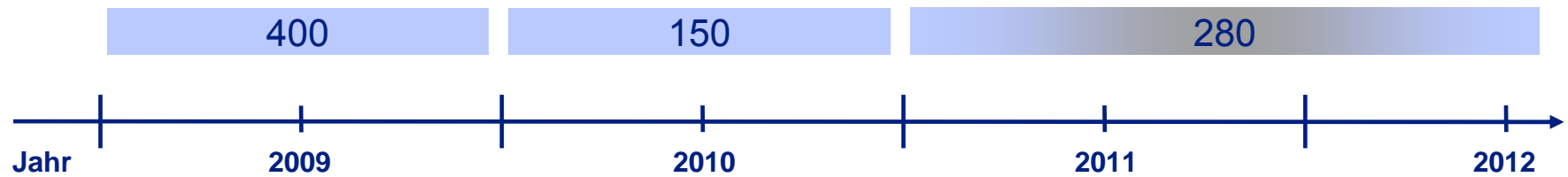
- Innerbetrieblich markant reduzierte Durchlaufzeit von Drahtsägen kleiner 3 Wochen (von Auftragsbeginn bis Speditionsbereitschaft)
 - Modularisierung
 - Effizienzsteigerung
 - Optimierte Montageprozesse
- Flexible, markante Kapazitätserweiterung bei minimalsten CAPEX
 - Logistik-Zentrum
 - Optimierte Abläufe

Anzahl Maschinen



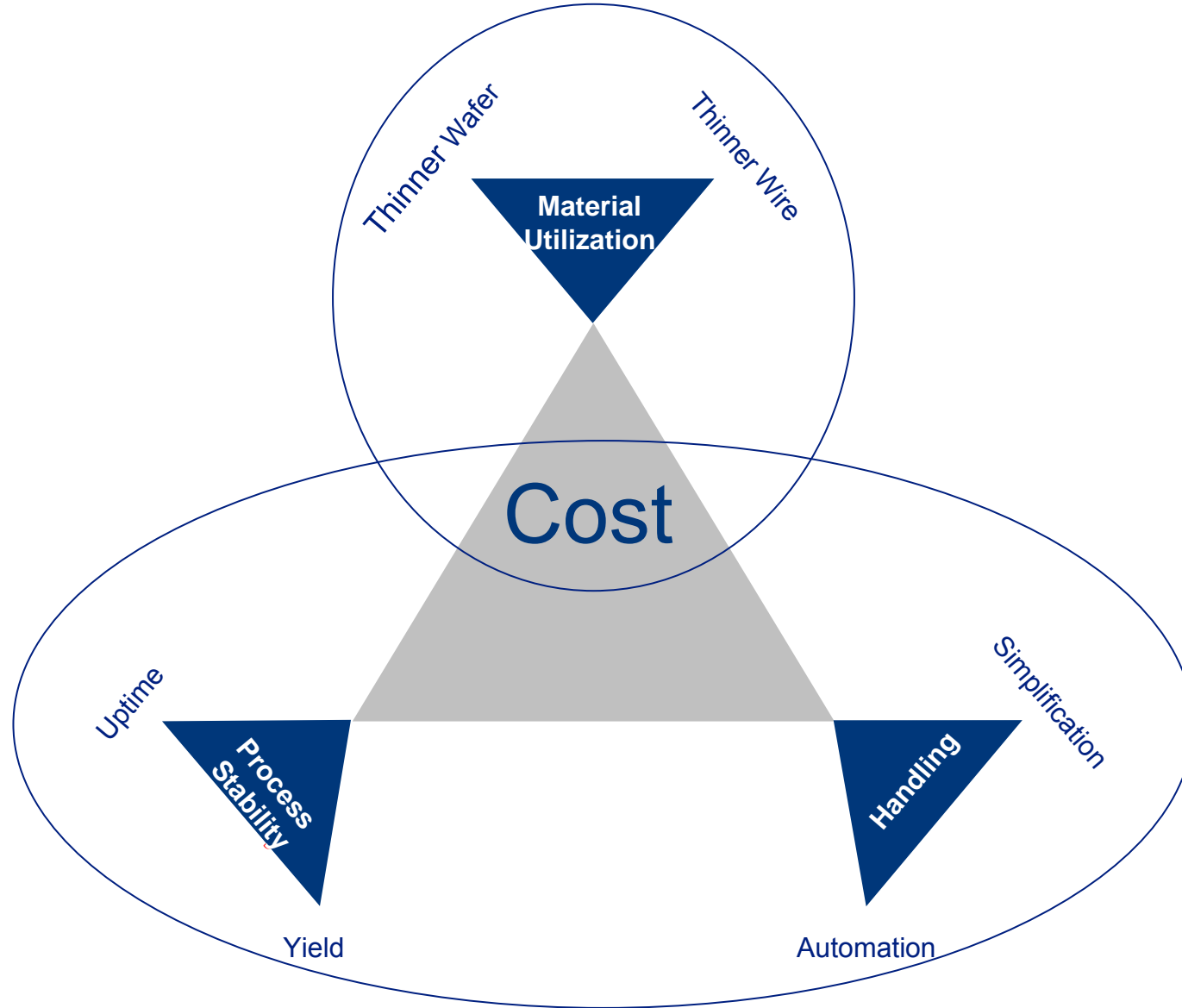
Auftragssituation

Total Auftragsbestand per 31. Dezember 2008 CHF 829.8 Mio.

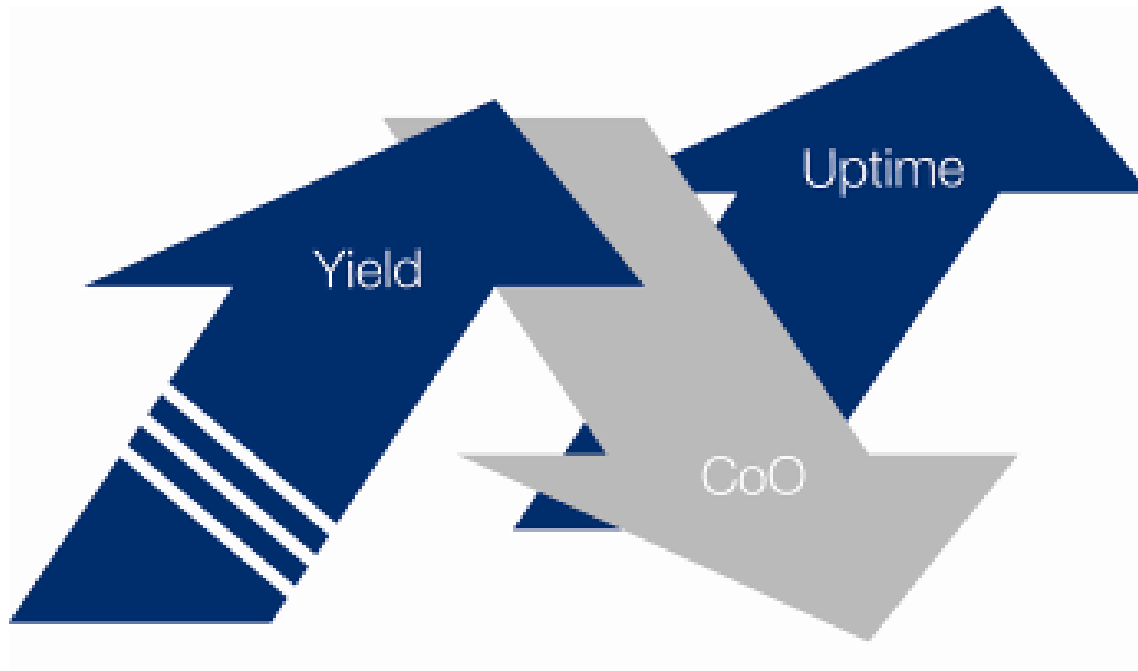


- Vertraglich geplanter Wert von ausgelieferten Maschinen (zum Zeitpunkt Vertragsabschluss)
- Geplanter Wert der Auslieferungen inklusive offener Verschiebungen durch Kunden

Kostenmanagement



Yield – Uptime – Cost of Ownership



Finanzdetails

Michel Hirschi

Chief Financial Officer

Auftragseingang / -bestand

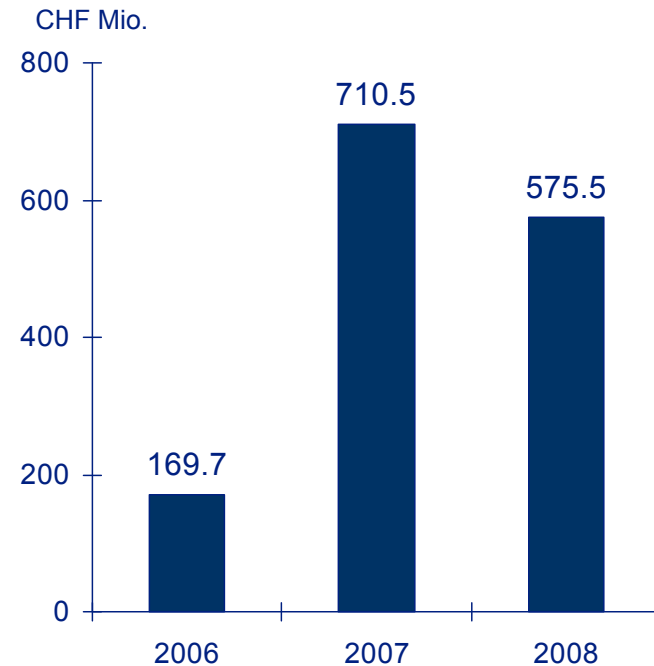
Auftragseingang

- Kapazitätserweiterungen auf Kundenseite
- Leichter Rückgang des Auftragseingangs, da die Kunden aktuell auf 1-2 Jahre bestellen und nicht mehr auf 2-3 Jahre wie in 2007
- Diverse Grossaufträge von Schlüsselkunden auch im H2 2008 eingegangen (über CHF 220 Mio.)
- Breitere Auftragsbasis aus verschiedenen Ländern – China, Singapur, Taiwan, Deutschland, Spanien, Südkorea
- Auftragseingang erlaubt weiteres Wachstum

Auftragsbestand

- Auftragsbestand CHF 829.8 Mio.
+ 26% gegenüber 31. Dez. 2007
- Gute Ausgangslage für nachhaltiges Umsatzwachstum – trotz Verzögerungen

Auftragseingang

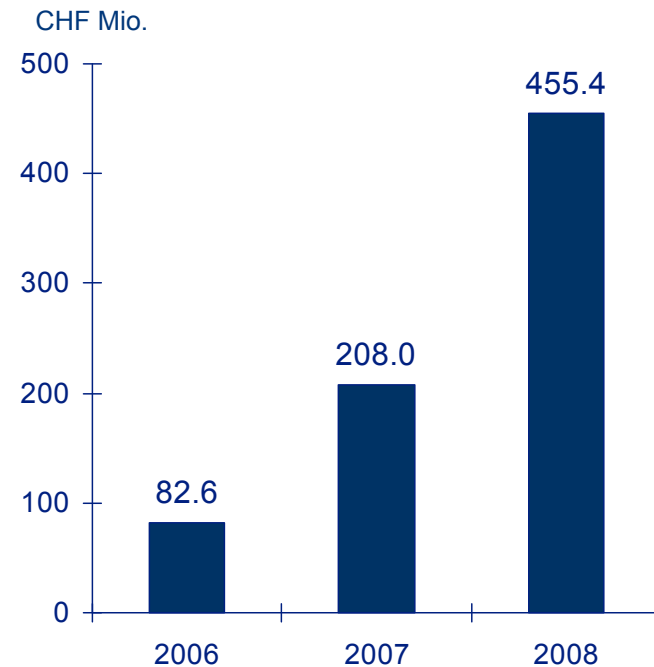


Nettoumsatz

- Umsatzerfassung bei Abnahme durch Kunden (Completed Contract Method)
- Stärkste Wachstumsraten in Norwegen, Südkorea, Philippinen und Taiwan
- Dynamik in Asien anhaltend stark in 2008, leicht verlangsamt zu Beginn 2009
- Starkes Wachstum in allen Märkten

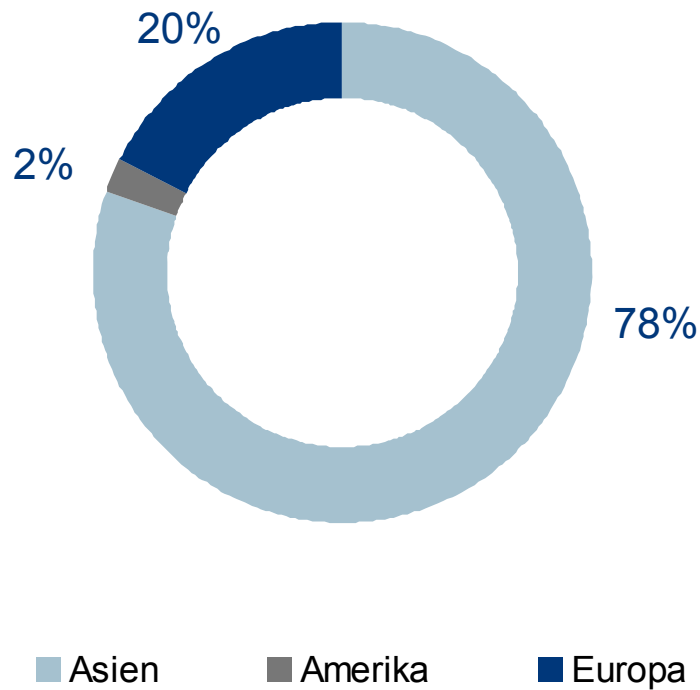


Nettoumsatz

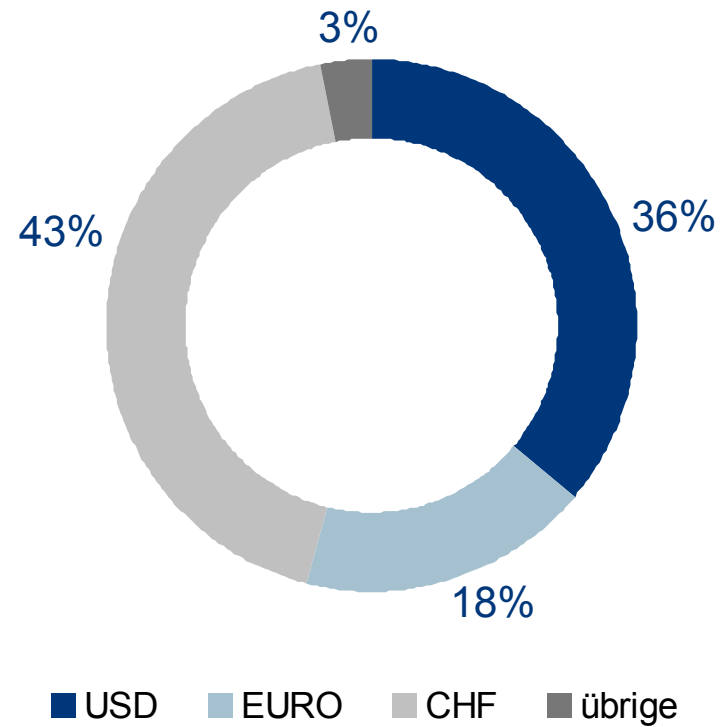


Verteilung Nettoumsatz

**Nettoumsatz
nach Regionen**
CHF 455.4 Mio. in 2008



**Nettoumsatz
nach Währungen**
CHF 455.4 Mio. in 2008

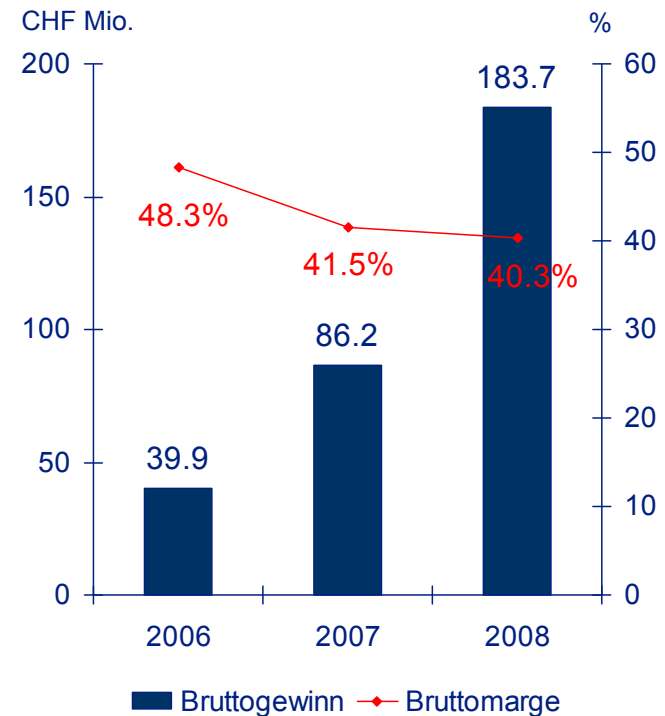


Auftragseingang 2008: 15 % in USD

Bruttogewinn

- Bruttogewinnanstieg als Folge höherer Umsätze
- Erneut hohe Vorleistungen
 - Zunahme Halb-/Fertigfabrikate und Maschinen vor Abnahme von CHF 88.1 Mio.
- Fertigungstiefe wie geplant leicht reduziert
 - erhöhter Material- / Warenaufwand
- Tiefere Bruttomarge reflektiert die reduzierte Fertigungstiefe – Effekt wird durch weniger Personalkosten kompensiert

Bruttogewinn

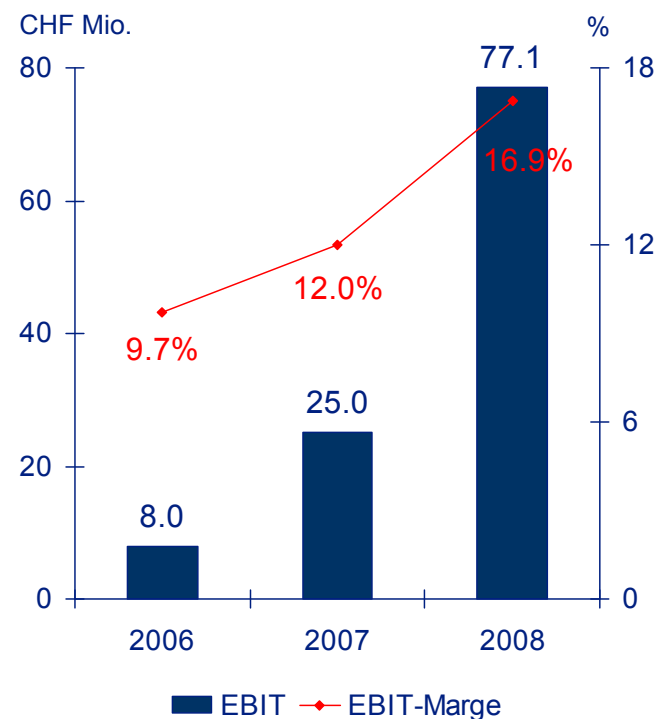


Anmerkung: Marge in % des Nettoumsatzes

EBIT

- Abschreibungen 2008 total CHF 26.9 Mio.
 - enthalten Abschreibungen von CHF 19.6 Mio. auf Goodwill / immateriellen Werten von AMB und Hennecke
- EBIT nach Swiss GAAP FER CHF 57.5 Mio.
- EBIT¹ bereinigt CHF 77.1 Mio.
 - entspricht EBIT Marge von 16.9%
- Eigenes EBIT Margenziel für 2008 von 13-15%¹ klar übertroffen

EBIT¹



Anmerkung: Marge in % des Nettoumsatzes

¹ exkl. Effekte aus Amortisation von Goodwill und immateriellen Werten der akquirierten Gesellschaften

Erfolgsrechnung

TCHF	2008	in %	2007	in %	Δ 08/07
Nettoerlöse aus Lieferungen + Leistungen	455,359	100.0%	207,968	100.0%	119%
Bestandesänderungen Halb- und Fertigfabrikate, Maschinen vor Abnahme	88,075		47,708		85%
Übriger Ertrag	7,539		3,628		108%
Betriebsertrag	550,974		259,305		112%
Material- und Warenaufwand	(367,243)		(173,093)		112%
Bruttogewinn	183,730	40.3%	86,212	41.5%	113%
Personalaufwand	(60,682)		(37,089)		64%
Betriebsaufwand	(38,650)		(21,325)		81%
EBITDA	84,398	18.5%	27,797	13.4%	204%
Abschreibungen	(26,886)		(2,807)		858%
EBIT	57,512	12.6%	24,990	12.0%	130%
EBIT bereinigt ¹	77,069	16.9%	24,990	12.0%	208%
Finanzergebnis	(5,784)		(443)		1,206%
Ergebnis vor Steuern (EBT)	51,728		24,547		102%
Steuern	(14,678)		(5,360)		174%
Ergebnis nach Steuern und vor Minderheiten	37,050	8.1%	19,187	9.2%	93%
Minderheitsanteile	1,011		-		n/a
Konzernergebnis	38,061	8.4%	19,187	9.2%	98%

¹ exkl. Effekte aus Amortisation von Goodwill und immateriellen Werten der akquirierten Gesellschaften
Angewandte Rechnungslegung Swiss GAAP FER

Bilanz

- Solide Bilanzstruktur
- Zunahme der Forderungen aufgrund starkem Wachstums
- Zunahme Warenvorräte aufgrund hohem Bestand an Halb-/Fertigfabrikaten
- Ab FY 2008: Warenvorräte, bzw. Maschinen in Produktion und vor Abnahme als Nettowert in Bilanz erfasst
- Immaterielle Anlagen reflektiert Beteiligungen an Hennecke und AMB

TCHF	31.12.2008	in %	31.12.2007	in %
Flüssige Mittel	43,739		67,260	
Forderungen	88,233		26,936	
Warenvorräte ¹	151,043		95,651	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	2,054		3,973	
Total Umlaufvermögen	285,069	73.0%	193,821	93.3%
Sachanlagen	21,761		11,350	
Immaterielle Anlagen	82,220		1,022	
Finanzanlagen	1,212		1,643	
Total Anlagevermögen	105,193	27.0%	14,014	6.7%
Total Aktiven	390,262	100%	207,835	100%
Finanzverbindlichkeiten	5,029		96	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen, Leistungen	19,494		45,989	
Anzahlungen von Kunden ¹	134,964		69,352	
Andere k-f Verbindlichkeiten	45,355		15,398	
Total Kurzfristiges Fremdkapital	204,842	52.5%	130,834	63.0%
Langfristiges Fremdkapital	38,275	9.8%	7,104	3.4%
Eigenkapital	147,145	37.7%	69,897	33.6%
Total Passiven	390,262	100%	207,835	100%

¹ Vergleichswerte 31. Dezember 2007 restated
Angewandte Rechnungslegung Swiss GAAP FER

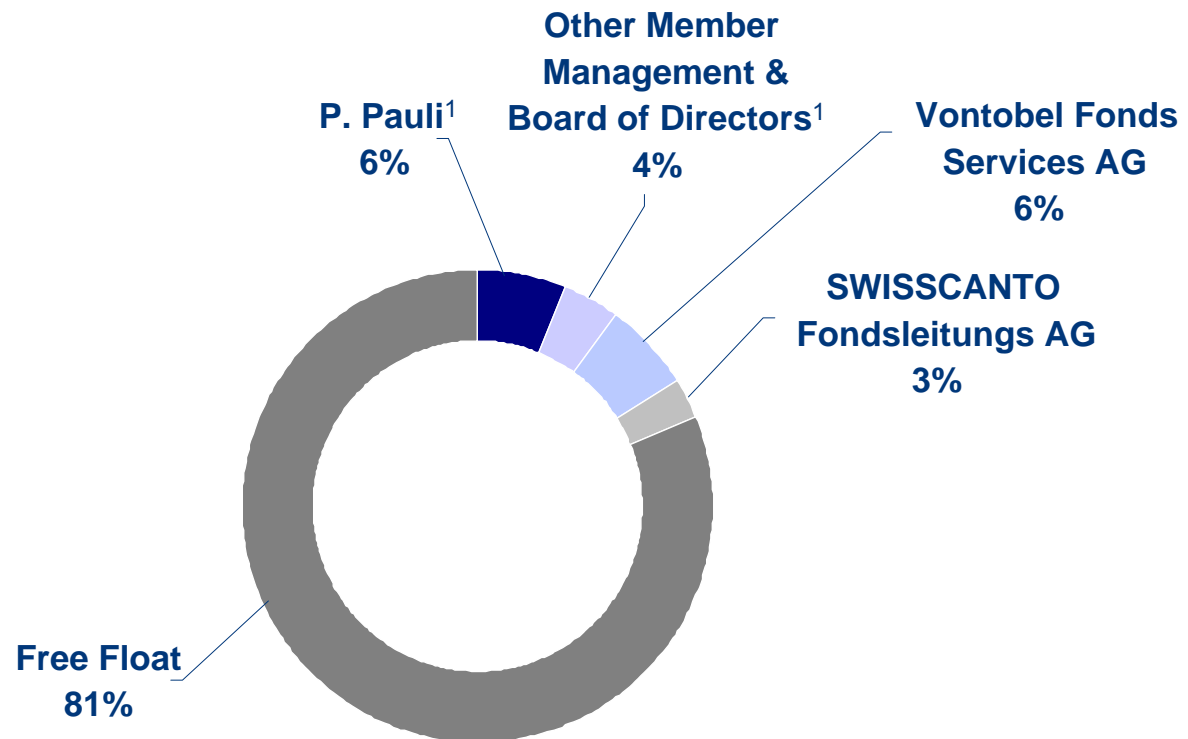
Cashflow

- Guter operativer Cashflow generiert
- Zunahme NUV durch höhere an Lieferanten geleistete Anzahlungen sowie starkem Wachstum
- Erhöhung der Sachanlagen hauptsächlich durch den Ausbau des Prozessentwicklungszentrums in Uetendorf (Schweiz)
- Investitionen in Beteiligungen reflektiert Bar-Anteil der getätigten Akquisitionen
- Finanzierungstätigkeit: Aufnahme Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit Akquisitionen
- Dividenden einer Tochtergesellschaft: Ausschüttung einer Dividende von Hennecke an Minderheitsbeteiligte

TCHF	2008	2007
Ergebnis nach Steuern	37,050	19,187
Abschreibungen	25,485	2,807
Wertberichtigung Finanzanlagen	1,401	-
Zunahme fondsunwirksame Rückstell.	6,479	5,070
Sonstige fondsunwirksame Aufwendungen/Erträge	(753)	(525)
CF Betriebstätigkeit vor Veränd. NUV	69,662	26,545
(Zunahme)/Abnahme NUV	(46,722)	10,685
Operativer Cashflow	22,939	37,230
Investitionen Sachanlagen, netto	(14,976)	(8,125)
Investitionen Finanzanlagen/Beteiligung.	(35,858)	-
Investitionen immaterielle Anlagen	(2,715)	(796)
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(53,548)	(8,921)
Einzahlungen Agio	224	-
Dividenden einer Tochtergesellschaft	(4,309)	-
Aufnahme/(Rückzahl.) k-f Verbindlich.	5,092	(4,334)
Aufnahme/(Rückzahl.) I-f Verbindlich.	6,417	(77)
Cashflow Finanzierungstätigkeit	7,424	(4,411)
Kursgewinne/-verluste FX Umrechnung	(336)	(37)
Veränderung Flüssige Mittel	(23,521)	23,861
Flüssige Mittel am Ende Periode	43,739	67,260

Aktionärsstruktur per 31. Dezember 2008

- Anzahl Namenaktien: 3,026,190
- Nominalwert pro Aktie CHF 0.50



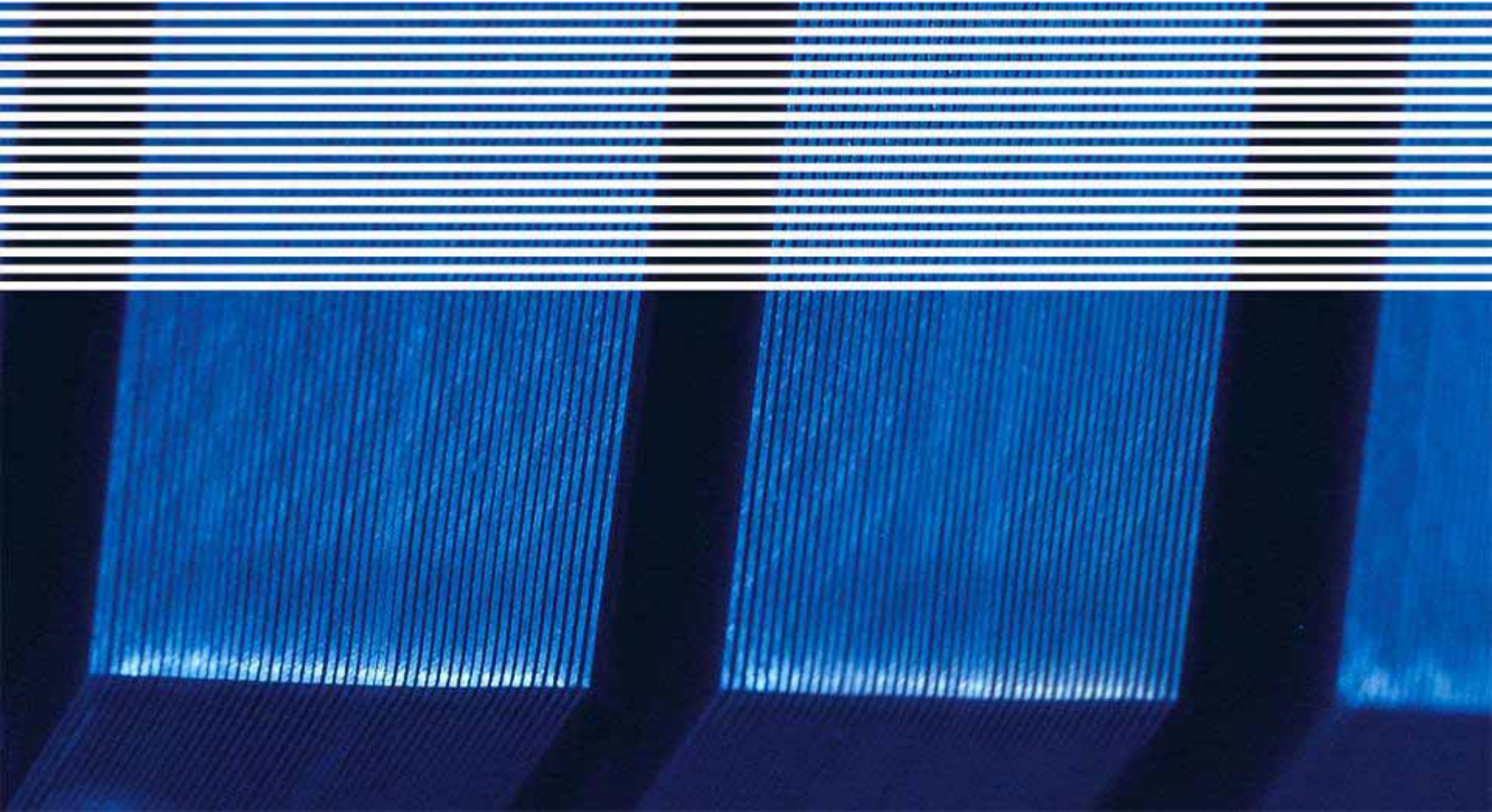
¹ inkl. gehaltene Mitarbeiteroptionen

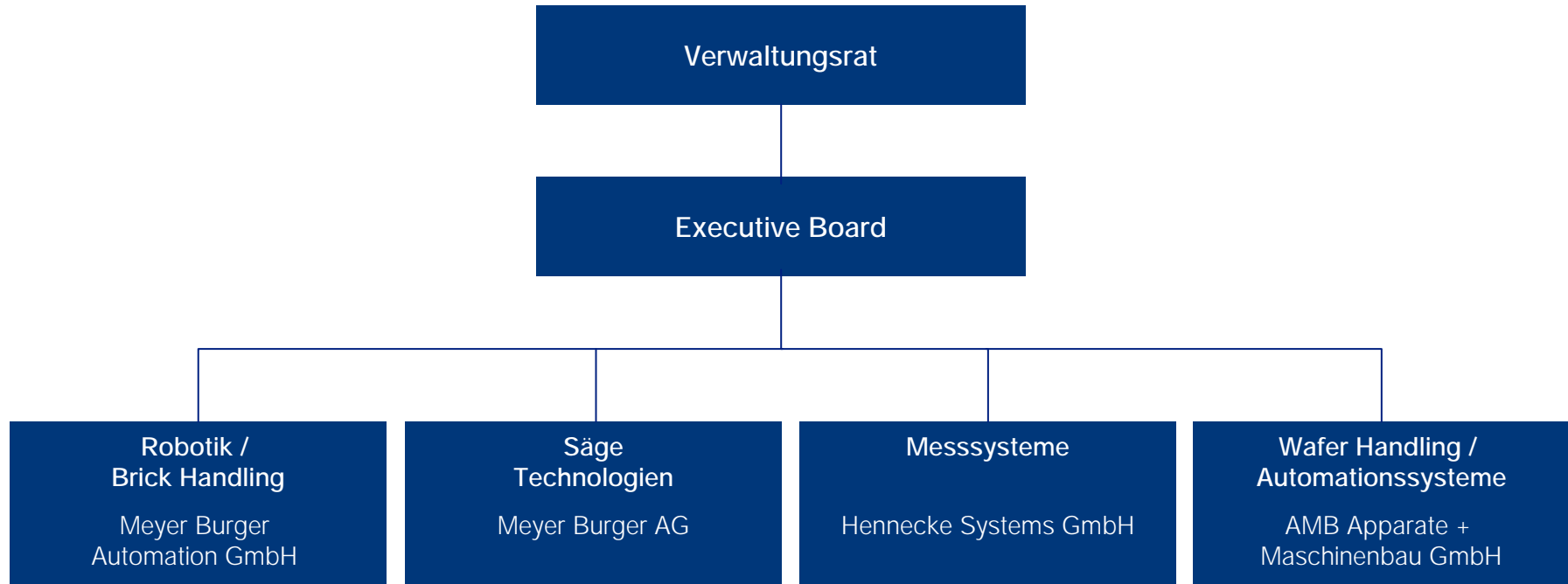
- Meyer Burger festigt ihre führende Position als Technologiegruppe in der Solarindustrie
- Markt profitiert von erweitertem Systemlösungsportfolio und der Einführung neuer, innovativer Produkte
- Kurzfristig ist eine Erholung der Kreditkrise wichtig, damit verschiedene Solarzellen-Hersteller ihre Infrastrukturprojekte rasch und zu vernünftigen Kreditkonditionen realisieren können
- Investitionen in F&E wird weiter vorangetrieben – Stärkung Kernkompetenzen
- MB verfügt über die Kapazitäten, um innert kürzester Zeit hohe Produktionsvolumen zu bewerkstelligen
- Emerging Marktes profitieren von laufenden Förderprogrammen
- Langfristig bleiben wir vom nachhaltigen, starken Wachstum der Solarbranche überzeugt
- Die Wirtschaftskrise ändert nichts daran, dass die Solarindustrie in den kommenden Jahren / Jahrzehnten einen wichtigen Beitrag zum globalen Energiebedarf beisteuern wird

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

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.

Optimale Kundennähe

Die Bedürfnisse unserer Kunden bestimmen unser Handeln. Wir bieten hoch qualifizierte, einwandfreie Service- und Prozessunterstützung. Dadurch erreichen wir eine optimale Nähe zu unseren Kunden.

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.

Meyer Burger Global Footprint



Meyer Burger hat Ihren Hauptsitz in der Schweiz und ist mit Tochtergesellschaften und eigenen Servicegesellschaften in Deutschland, Norwegen, China und Japan präsent.

Zahlreiche Sales- und Servicepartner sind in das weltweite Vertriebsnetz eingebunden und bieten ein umfangreiche Produkte- und Dienstleistungspalett vor Ort an.

Kunden Solarindustrie

Unsere Anlagen werden in einer frühen Phase in der Wertschöpfungskette des Solarzellenprozesses eingesetzt und weltweit in der Industrie gebraucht.

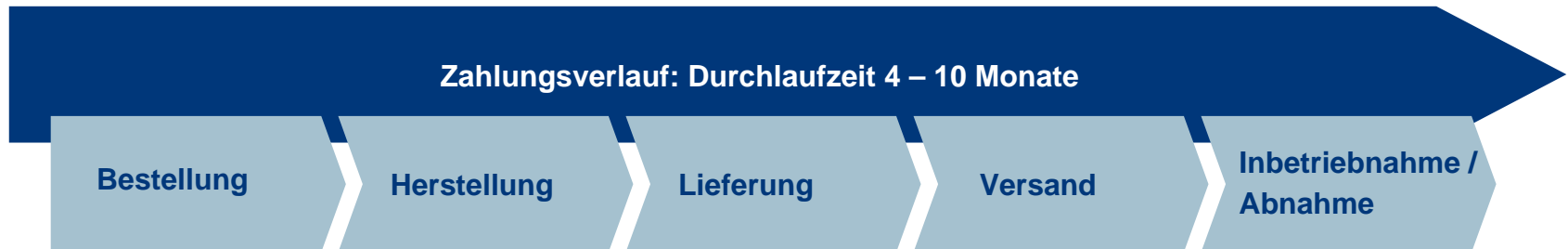


Referenzen der Industrie

- 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
- Pevafersa
- und andere

Typischer Zahlungsverlauf

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).



Region	Bestellung	Lieferung	Inbetriebnahme / Abnahme
Asien	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 25% Anzahlung bei Bestellung ▪ 75% Absicherung gegen LC 	<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
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

Anmerkung: Angaben zum Zahlungsverlauf sind indikativ