

Partner für präzise Schnitte und Erfolg



Analysten- und Medienkonferenz

1. Halbjahr 2008

12. September 2008

Highlights 1. Halbjahr 2008



Peter M. Wagner Verwaltungsratspräsident

Dynamisches Wachstum

in CHF Mio.	HY1 2008	HY1 2007	Δ H1 08/07	FY 2007
✓ Auftragseingang	235.4	386.9	- 39%	710.5
✓ Auftragsbestand	731.8	470.2	+ 56%	657.9
✓ Nettoumsatz	201.1	67.3	+ 199%	208.0
✓ Betriebsertrag	264.3	90.9	+ 191%	259.3
✓ EBITDA	29.0	5.6	+ 416%	27.8
✓ EBIT	17.3	4.5	+ 286%	25.0
✓ EBIT bereinigt ¹	26.7	4.5	+ 493%	25.0
✓ Konzernergebnis	12.5	3.3	+ 280%	19.2

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

Highlights im 1. Halbjahr 2008

- Weiterhin dynamisch wachsende Solarindustrie
- Ausbau der Produktionskapazitäten bei Kunden
- Starker Auftragseingang – zusätzliche Grossprojekte nach Bilanzstichtag
- Umsatzwachstum mehrheitlich organisch
- EBITDA Marge H1 2008 von 14.4%
- EBIT bereinigt mit einer Marge von 13.3%¹ in H1 2008
- Akquirierte Gesellschaften AMB und Hennecke entwickeln sich wie geplant positiv
- Akquisitionsstrategie konsequent fortgesetzt, bedingter Kaufvertrag mit EMIX
- Service Netzwerk weiter ausgebaut
 - Meyer Burger Services GmbH, Deutschland
 - Neues Service Center in Norwegen eröffnet (Juli `08)

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

Meyer Burger Global Footprint



Meyer Burger hat Ihren Hauptsitz in der Schweiz mit Tochtergesellschaften in Deutschland, China und Japan.

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

Neues Logistik Center

- Logistik Center in Thun direkt neben Produktionsgebäuden
 - Automatisches Kleinteillager / Palettenlager
 - Fläche rund 1'200 m²
- Bezug 1. April 2008 wie geplant
- Vollständige Inbetriebnahme Herbst 2008



Technologien, die Mehrwert schaffen






Peter Pauli

Chief Executive Officer



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 H1 2008: CHF 201.1 Mio.	~ 90%	~ 7%	~ 3%

Industrielles Zusammenspiel Kristallisation, Trennen, Robotik, Messen & Automation

Kristallisations-
technologie



Innovative
Kristallisations-
technologie

Robotik
Brick Handling



Kundenspezifische
Systemlösungen

Trennverfahren

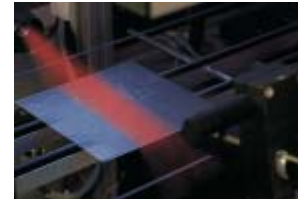


Präzise Schnitte

Industrielles Zusammenspiel Kristallisation, Trennen, Robotik, Messen & Automation

Messsysteme

HENNECKE
MEASUREMENT SYSTEMS



Präzisions-
Messtechnologie
für Wafer

Wafer
Automation

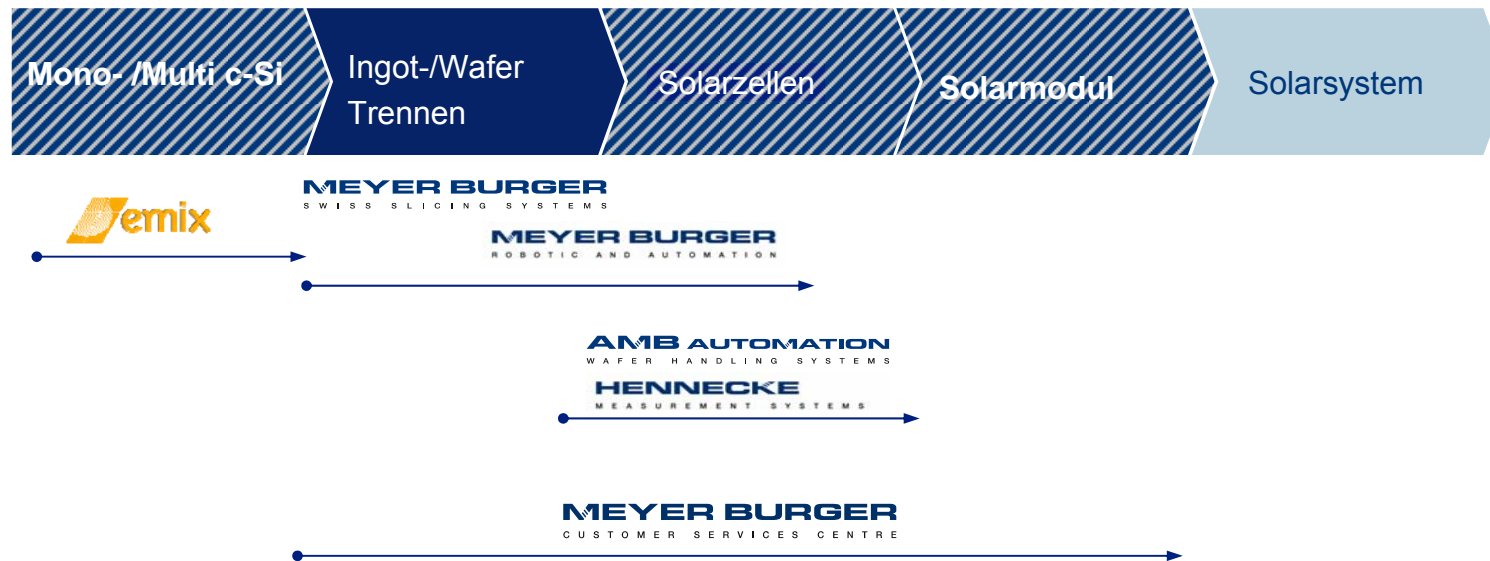
AMB AUTOMATION
WAFER HANDLING SYSTEMS



Automationslösungen
im Wafer Handling für
die Solar Industrie

Wertschöpfungskette Solarindustrie

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



 Teilweise mit Meyer Burger Ausrüstungen

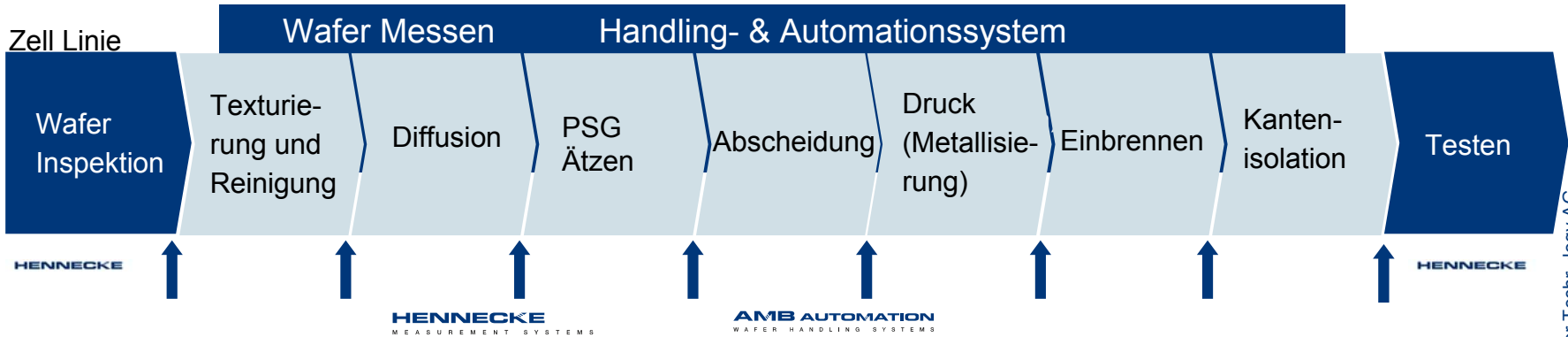
 Vollständig mit Meyer Burger Ausrüstungen

Von der c-Si Herstellung bis zum fertigen Solarsystem

Wafer Linie



Zell Linie



Modul Linie



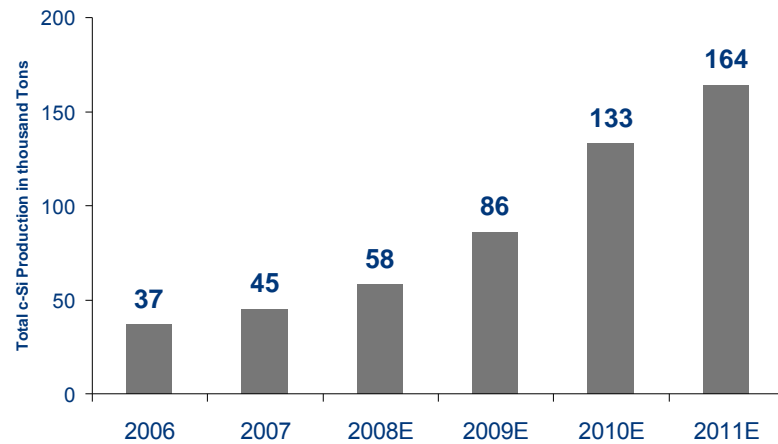
Marktnutzen



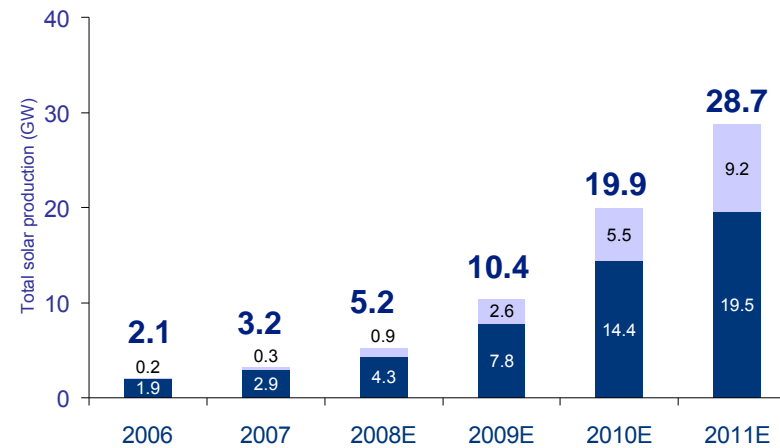
- Innovative Kristallisationstechnologie
- Erhöhte Materialausnutzung und Produktivität
- Führende Trenn-/ und Wafering-Technologien
- Integrierte Fertigungsprozesse
- Industrie Robotik- & Automationslösungen
- Prozessstabilisierung/-steigerung
- Führende Messtechnologien
- Prozesskontrolle, Beschleunigung Regelstrecke
- Transport- und Handling-Systeme für dünnste Wafer
- Prozessstabilisierung, Hohe Yield-Rate

Verfügbarkeiten und Produktion von c-Si und Zellen

Silizium Verfügbarkeit in Tausend Tonnen

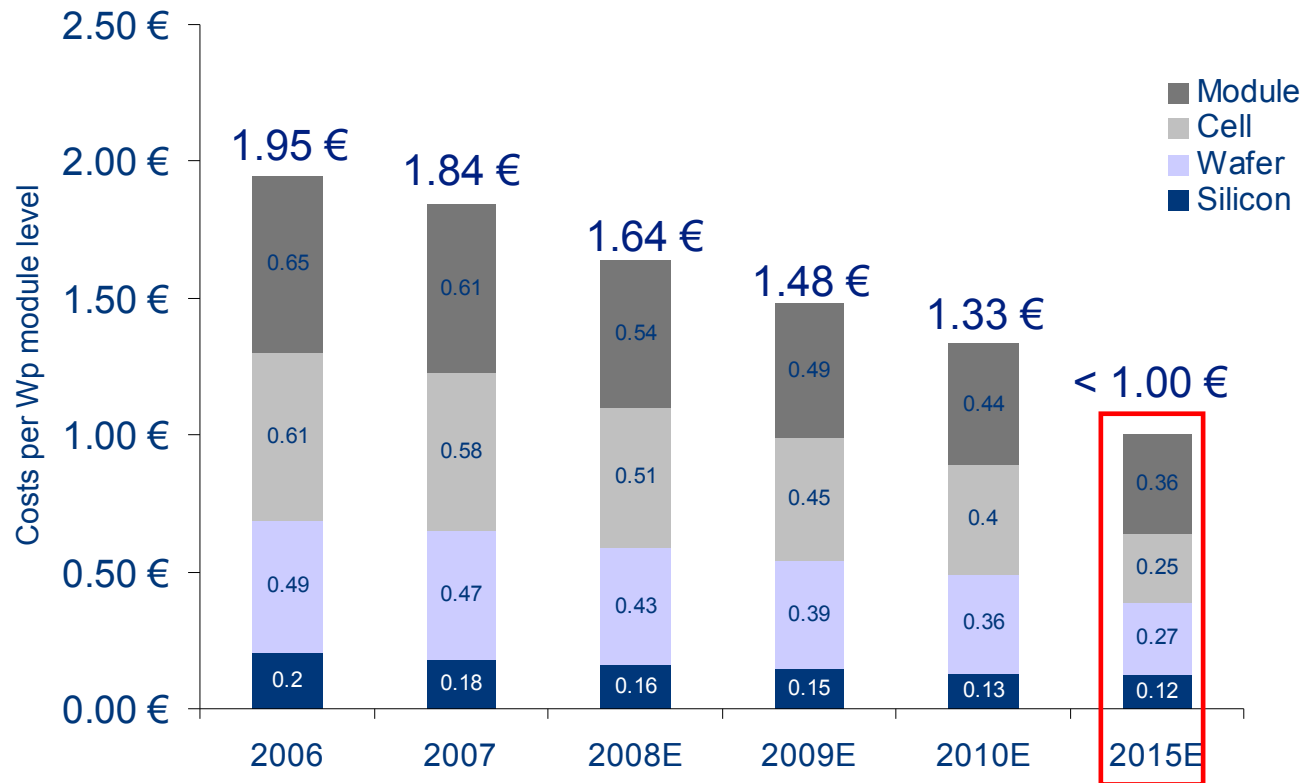


Produktion von Silizium-Zellmodulen Leistung in GW

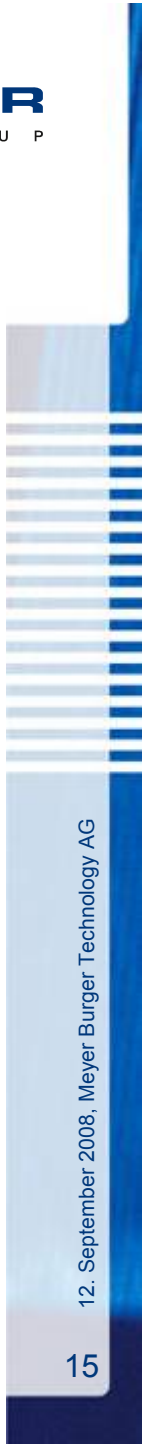


Quelle: Commerzbank Corporates & Markets, August 2008

Ø Kosten pro Watt (Ebene Module)

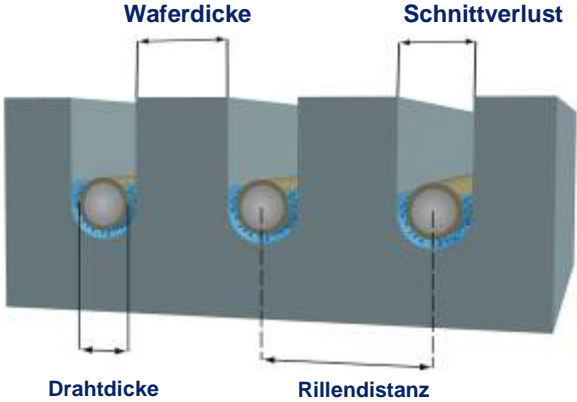
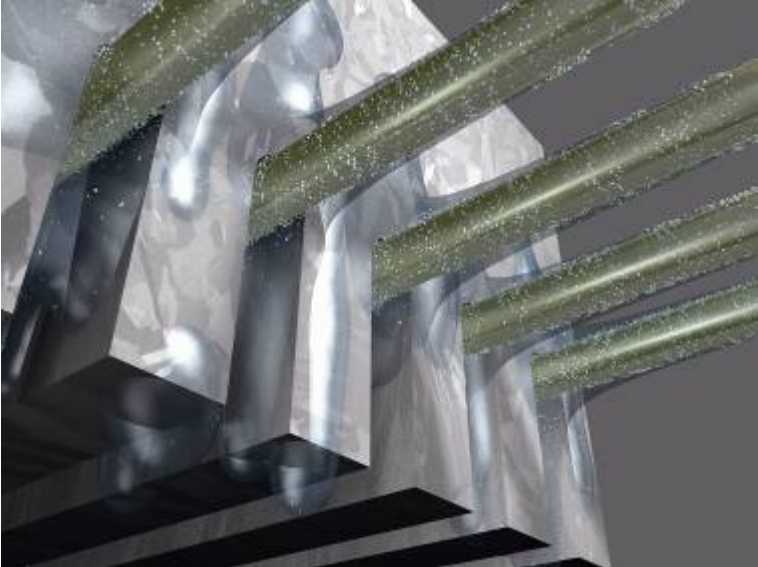


Quelle: Report LBBW, February 2008



Konzentration auf Kosten und Materialverbrauch

Wafer Dicke [µm]	Drahtdicke [µm]	Schnitt-Verlust [µm]	Korn Grösse [µm]	Slurry Verbrauch [kg/Wafer]	Slurry Einsparung [%]	Wafer pro 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	125	8	0.113	-39.4	67.0

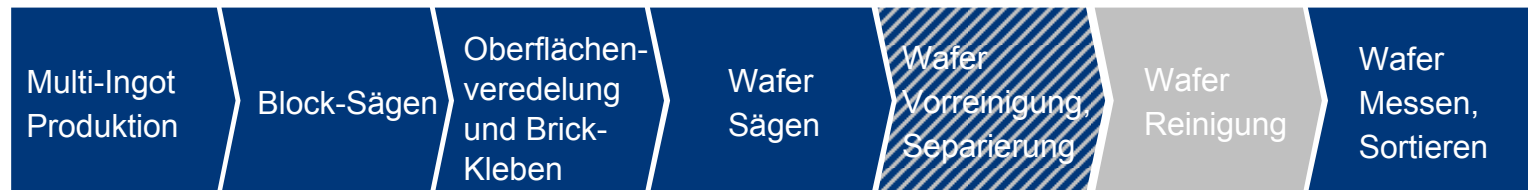


Potential von EMIX: Schliessung & Verkürzung der Waferline

Standard Wafer Prozesslinie



Verkürzung Wafer Prozesslinie – Bereich Cropping entfällt



EMIX SA

Erweitertes Technologie Angebot & Schliessung der Prozesskette mit einer up-stream Integration der Kristallisation zum weiteren Ausbau der führenden Marktstellung der Meyer Burger Gruppe

Vorteile Emix

- Emix verfügt über eine revolutionäre, marktorientierte Technologie...
- ...durch den geplanten Anlagenbau ist ein erhebliches Wachstums- und Ertragspotenzial gegeben
- ...der strategische Fit ist für Meyer Burger ideal
- ...Meyer Burger kann innerhalb der Gruppe die einzelnen Kernkompetenzen zusammenführen und weiter ausbauen
- ...weiterhin substantielles Wachstum und starke Ertragskraft durch „geballten“ Marktauftritt im Sinne des Systemanbieters

1 Gigawatt GW Wafer Fab

→ **10'000 Si**
Tonnen Si/Jahr

→ **20'000 - 40'000**
Blocks/Jahr

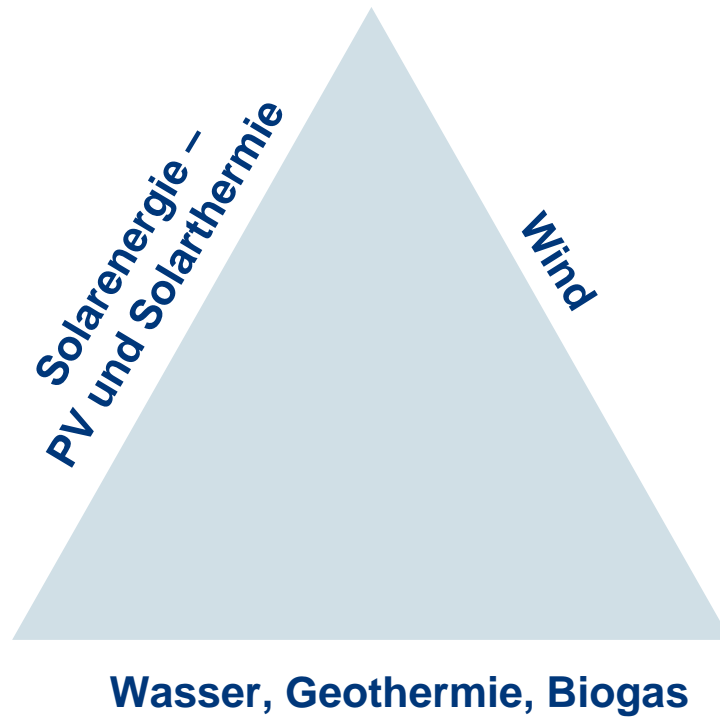
→ **600'000**
Bricks/Jahr

→ **300'000'000**
Wafer/Jahr



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

Regenerativer Energiemix - Säulen der zukünftigen 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

Siliziumbedarf für die Photovoltaik

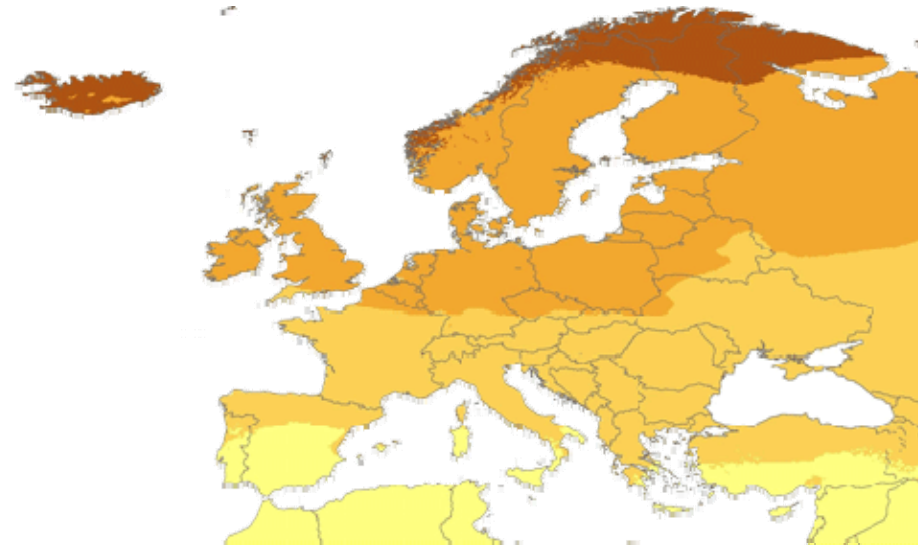
- Stromverbrauch eines Durchschnitts-Schweizer im Privatbereich beträgt rund 2000 kWh pro Jahr
 - Wird mit 5 m² aktiver Solarzellenfläche - der Sonne im Süden nachgeführt – bereitgestellt
 - 10 kg „solargrade“ Silizium sind notwendig zur Herstellung
 - Energierückgewinnung nach 1.5 Jahren Betrieb
 - Lebensdauer von c-Si Zellen liegt über 30 Jahren
 - Silizium ist das dritt-häufigste Element der Erde und wird aus Sand gewonnen

Quelle: viaGialla, Prof. Dr. Hansjürg Leibundgut, ETH Zürich, Institut für Hochbautechnik

Die Zukunft in der Solarindustrie

Sonneneinstrahlung: 120'000 TerraWatt (TW) im Jahr
Weltbedarf: 20 TW im Jahr 2020
Energieförderer: c-Si Zellen mit Energieeffizienz von 15%

Flächenbedarf: 6 Flächen à 340 x 340 km²
Regionen: Asien, Afrika, Süd- / Nord-Amerika, Ozeanien, Naher Osten



Photovoltaik kann einen wesentlichen Teil des Weltenergiebedarfs erzeugen.

Quelle: Eicke R. Weber, Physik Kolloquium Ulm, 14.5.2007

Finanzen 1. Halbjahr 2008



Michel Hirschi

Chief Financial Officer



Auftragseingang / -bestand

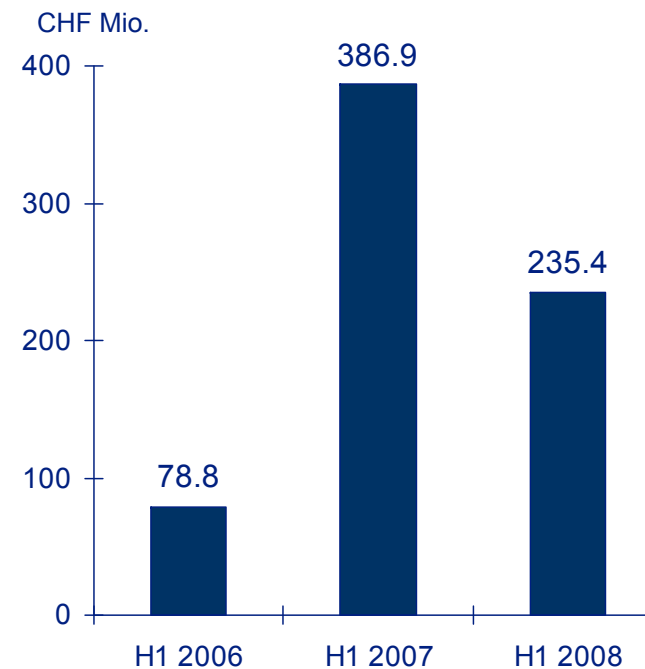
Auftragseingang

- Langfristige Kapazitätserweiterungen auf Kundenseite
- Stichtagsbetrachtet leichter Rückgang des Auftragseingangs, da die Kunden aktuell auf 1-2 Jahre bestellen und nicht mehr auf 2-3 Jahre wie in 2007
- Diverse grosse Aufträge von Schlüsselkunden im Umfang von rund CHF 150 Mio. seit 30. Juni 2008 eingegangen
- Verschiedene grössere Aufträge (China, Spanien, Deutschland, Norwegen)
- Auftragseingang erlaubt weiteres Wachstum

Auftragsbestand

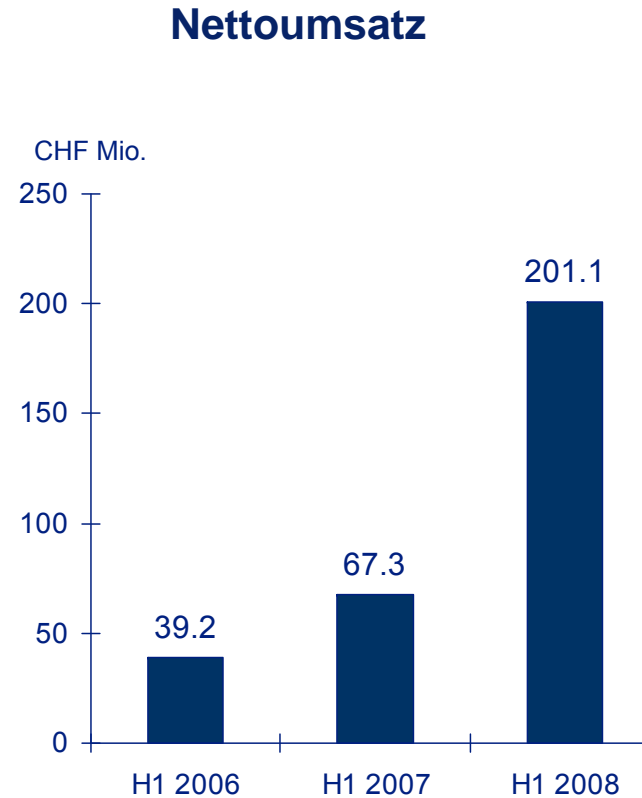
- Auftragsbestand CHF 731.8 Mio. + 11% gegenüber 31. Dez. 2007
- Gute Ausgangslage für nachhaltiges Umsatzwachstum in 2008 und Folgejahren

Auftragseingang



Nettoumsatz

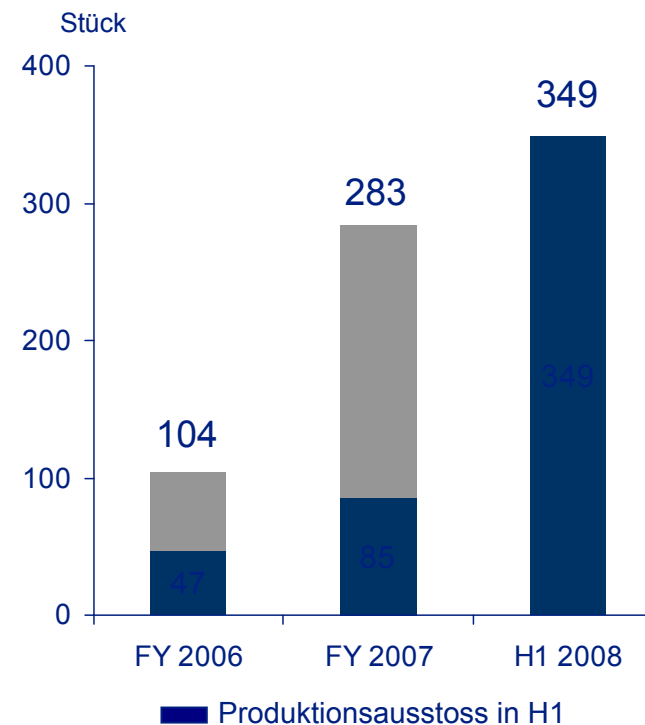
- Umsatzerfassung bei Abnahme durch Kunden (Completed Contract Method)
- Stärkste Wachstumsraten in China, Deutschland, Philippinen, Taiwan
- Umsatz H1 2008 beinahe auf dem Niveau Gesamtjahr 2007
- Anhaltend hohe Dynamik in Asien



Produktion

- Produktionsausstoss weiterhin erhöht
 - Gegenüber H1 2007 nahezu vervierfacht
 - Erhöhung auch gegenüber H2 2007
- „Treibende Kraft“ hinter dem starken Umsatzwachstum
- Produktion breit aufgestellt
 - Ausstoss nur möglich durch Inbetriebnahme neues Logistikzentrum und neues Layout in der Produktion
 - Konsequenterer sequentielle Aufteilung der Montageprozesse und leichte Reduktion der Wertschöpfungstiefe ermöglichte höheren Ausstoss
- Maximale wöchentliche Kapazität innerhalb H1 2008 um 50% gegenüber Ende H2 2007 erhöht

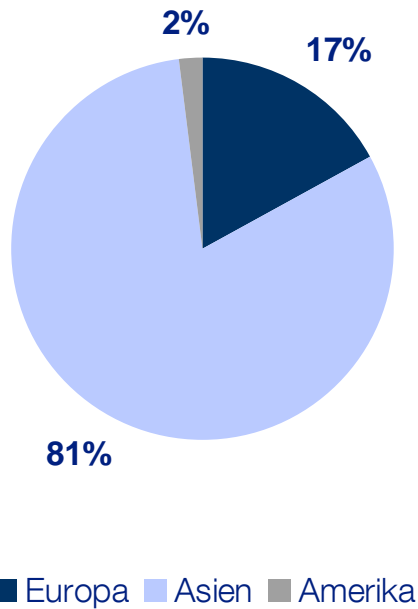
Anzahl Maschinen



Verteilung Nettoumsatz

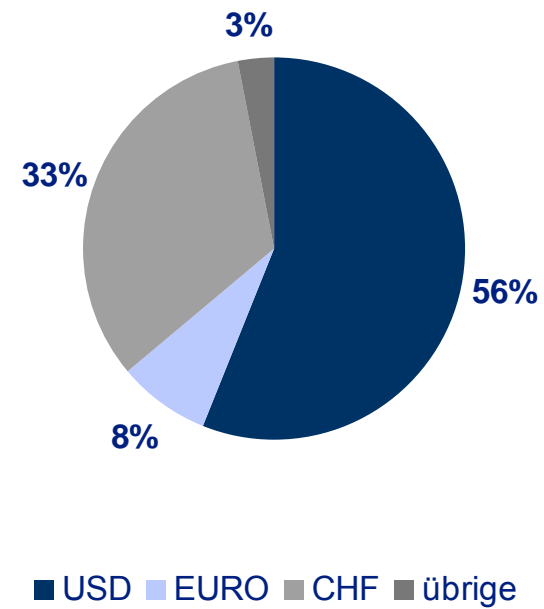
Nettoumsatz nach Regionen

CHF 201.1 Mio. in H1 2008



Nettoumsatz nach Währungen

CHF 201.1 Mio. in H1 2008



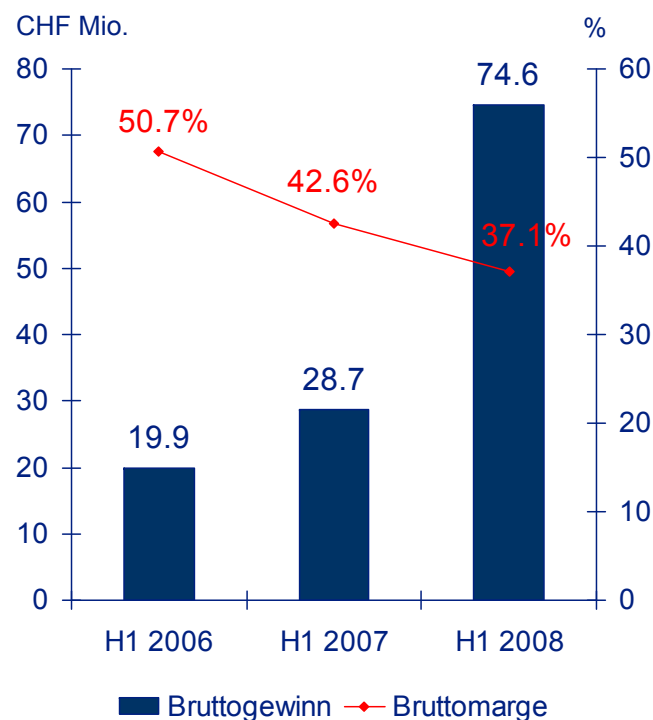
Auftragseingang H1 2008: 23% in USD



Bruttogewinn

- Bruttogewinnanstieg als Folge höherer Umsätze
- Erneut hohe Vorleistungen
 - Zunahme Halb-/Fertigfabrikate und Maschinen vor Abnahme von CHF 40 Mio.
- Fertigungstiefe wie geplant weiter reduziert
 - erhöhter Material- / Warenaufwand
- Tiefere Bruttomarge reflektiert die reduzierte Fertigungstiefe – Effekt wird durch weniger Personalkosten kompensiert

Bruttogewinn



Anmerkung: Marge in % des Nettoumsatzes

EBITDA

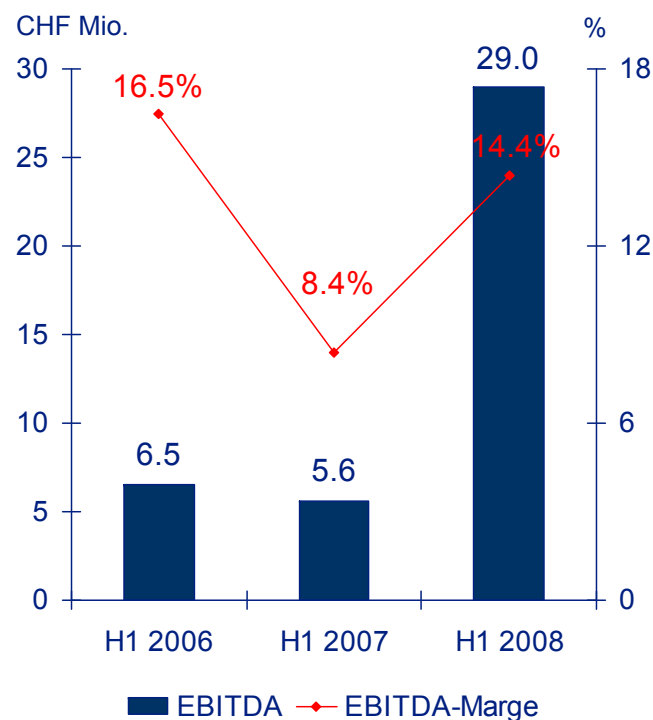
Kosten

- Personalaufwand CHF 29.1 Mio.
(H1 2007: 15.3 Mio.)
 - unterproportionaler Anstieg
 - reflektiert das erneute Wachstum des Unternehmens
 - 91 neue Vollzeitstellen
- Betriebsaufwand CHF 16.4 Mio.
(H1 2007: CHF 7.7 Mio.)
 - Höhere Fahrzeug- / Transportkosten aufgrund erhöhter Produktion
 - Erhöhte Raumkosten aufgrund der Zunahme der gemieteten Flächen

EBITDA

- Starker Anstieg EBITDA (nominal) und Margenverbesserung trotz Zukunftsvorsorge durch Kapazitätsaufbau

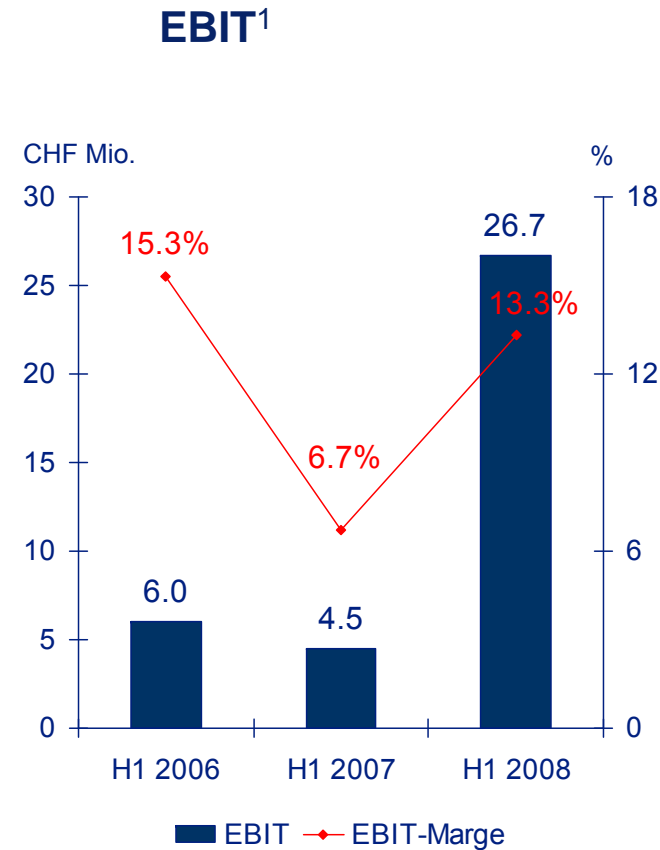
EBITDA



Anmerkung: Marge in % des Nettoumsatzes

EBIT

- Abschreibungen H1 2008 total CHF 11.7 Mio.
 - enthalten Abschreibungen von CHF 9.3 Mio. auf Goodwill / immateriellen Werten von AMB und Hennecke
- EBIT nach Swiss GAP FER CHF 17.3 Mio.
- EBIT¹ bereinigt CHF 26.7 Mio.
 - entspricht EBIT Marge von 13.3%
- Bereits nach 6 Monaten innerhalb der Bandbreite des EBIT Margenziels FY 2008 von 13-15%¹



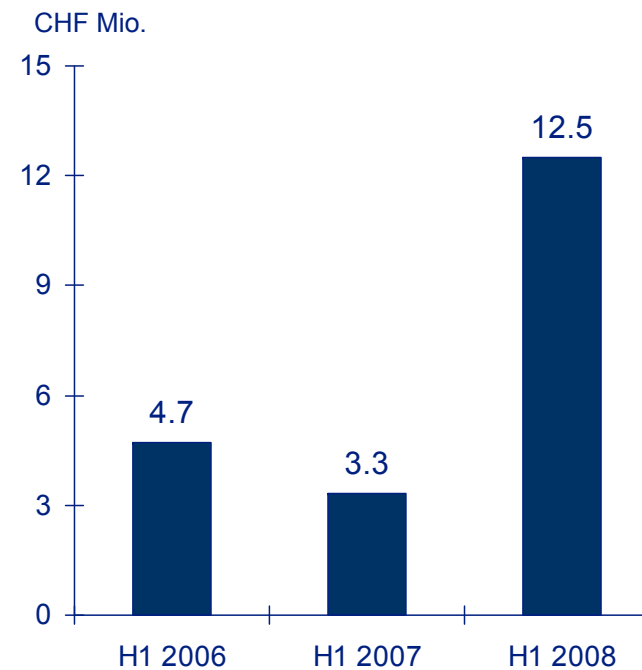
Anmerkung: Marge in % des Nettoumsatzes

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

Konzernergebnis

- Finanzergebnis H1 2008 CHF -3.5 Mio.
 - Grösstenteils unrealisierte Währungsverluste aus der Bewertung von Fremdwährungsguthaben und -schulden
- Steueraufwand H1 2008 CHF 3.4 Mio.
 - Steuersatz 24.1% (H1 2007: 24.5%)
- Minderheitsanteile H1 2008 CHF 1.9 Mio. durch Akquisition AMB & Hennecke

Konzerngewinn



Bilanz

- Solide Bilanzstruktur
- Zunahme Warenvorräte aufgrund hohem Bestand an Halb-/Fertigfabrikaten. Lagerbestand an Rohmaterial und Einkaufsteilen erhöht, um Materialfluss zu optimieren
- Ab FY 2008: Warenvorräte, bzw. Maschinen in Produktion und vor Abnahme als Nettowert in Bilanz erfasst – d.h. direkt zuweisbare Anzahlungen von Kunden werden in Abzug gebracht
- Immaterielle Anlagen reflektiert Beteiligungen an Hennecke und AMB

TCHF	30.06.2008	in %	31.12.2007	in %
Flüssige Mittel	59,403		67,260	
Forderungen	65,854		26,936	
Warenvorräte ¹	138,551		95,651	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	1,128		3,973	
Total Umlaufvermögen	264,936	70.0%	193,821	93.3%
Sachanlagen	14,524		11,350	
Immaterielle Anlagen	96,832		1,022	
Finanzanlagen	1,977		1,643	
Total Anlagevermögen	113,333	30.0%	14,014	5.9%
Total Aktiven	378,269	100%	207,835	100%
Finanzverbindlichkeiten	9,578		96	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen, Leistungen	56,868		45,989	
Anzahlungen von Kunden ¹	123,789		69,352	
Andere k-f Verbindlichkeiten	27,438		15,398	
Total Kurzfristiges Fremdkapital	217,672	57.5%	130,834	63.0%
Langfristiges Fremdkapital	35,784	9.5%	7,104	3.4%
Eigenkapital	124,813	33.0%	69,897	33.6%
Total Passiven	378,269	100%	207,835	100%

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

Cashflow

- Hoher operativer Cashflow generiert
- Starkes Umsatzwachstum – gleichzeitig nur geringe Zunahme des Nettoumlaufvermögens
- CAPEX durch weitere Massnahmen zur Kapazitätserweiterung leicht erhöht
- Investitionen in Beteiligungen reflektiert Bar-Anteil der getätigten Akquisitionen
- Finanzierungstätigkeit: Aufnahme Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit Akquisitionen

TCHF	H1 2008	H1 2007
Ergebnis nach Steuern	10,571	3,287
Abschreibungen	11,695	1,126
Zunahme fondsunwirksame Rückstell.	959	533
Sonstige fondsunwirksame Aufwendungen/Erträge	(423)	(376)
CF Betriebstätigkeit vor Veränd. NUV	22,802	4,570
(Zunahme)/Abnahme NUV	(1,149)	19,274
Operativer Cashflow	21,653	23,845
Investitionen Sachanlagen, netto	(4,235)	(3,839)
Investitionen Finanzanlagen/Beteiligung.	(37,399)	-
Investitionen immaterielle Anlagen	(947)	(495)
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(42,581)	(4,334)
Aufnahme/(Rückzahl.) k-f Verbindlich.	9,643	(3,296)
Aufnahme/(Rückzahl.) I-f Verbindlich.	3,539	(68)
Cashflow Finanzierungstätigkeit	13,182	(3,364)
Kursgewinne/-verluste FX Umrechnung	(111)	39
Veränderung Flüssige Mittel	(7,857)	16,186
Flüssige Mittel am Ende Periode	59,403	59,584

12. September 2008, Meyer Burger Technology AG

Ausblick 2008

- Hervorragende Marktposition, sehr gute Auftragslage und erweiterte Produktionskapazitäten ermöglichen weiterhin Wachstum stärker als der Markt

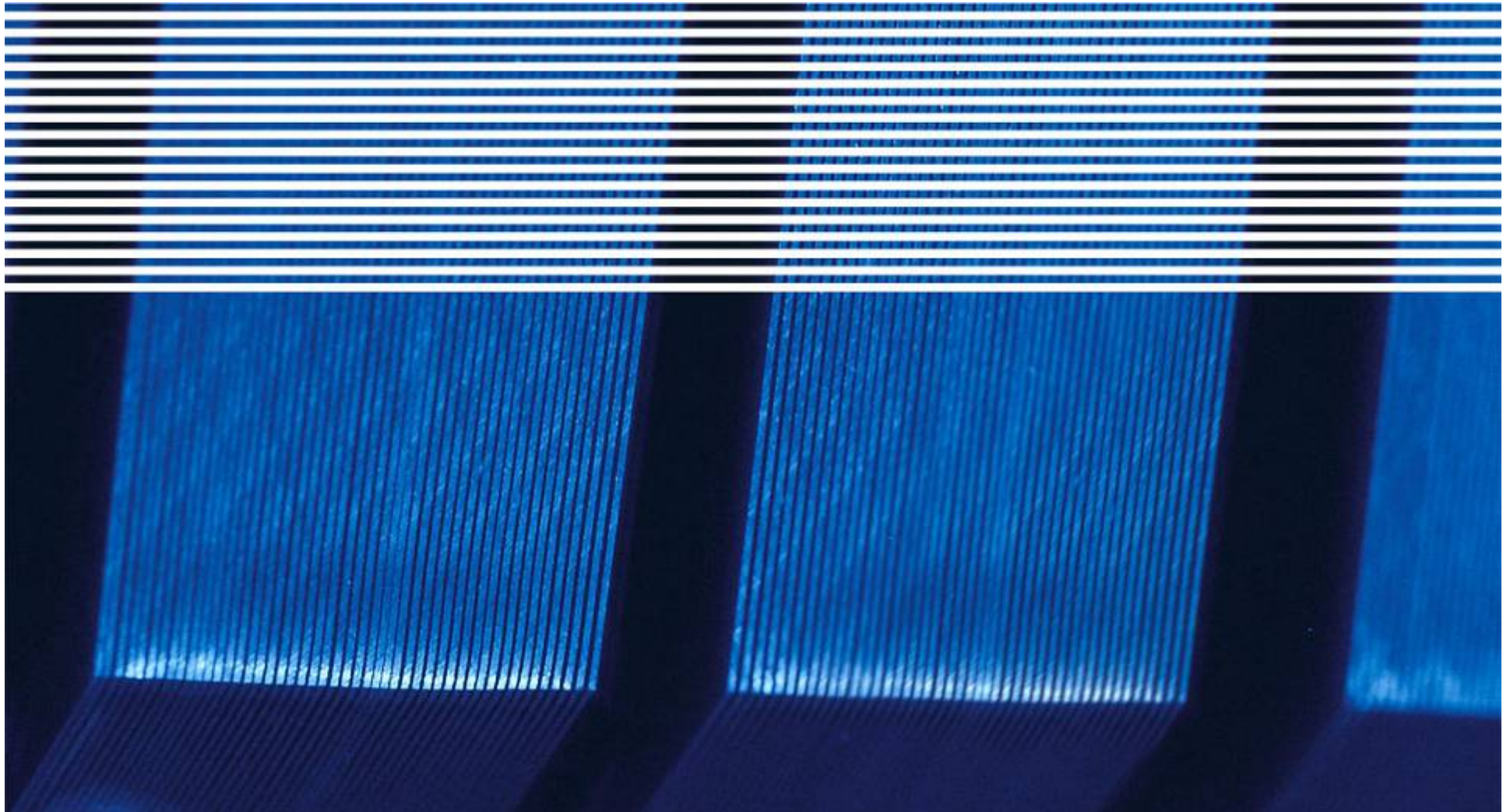
- Dynamisches Umsatzwachstum auch für H2 2008 erwartet

- Anfangs 2008 geäußelter Vorbehalt betreffend Infrastrukturbereitstellung bei den Kunden erweist sich als realistische Einschätzung

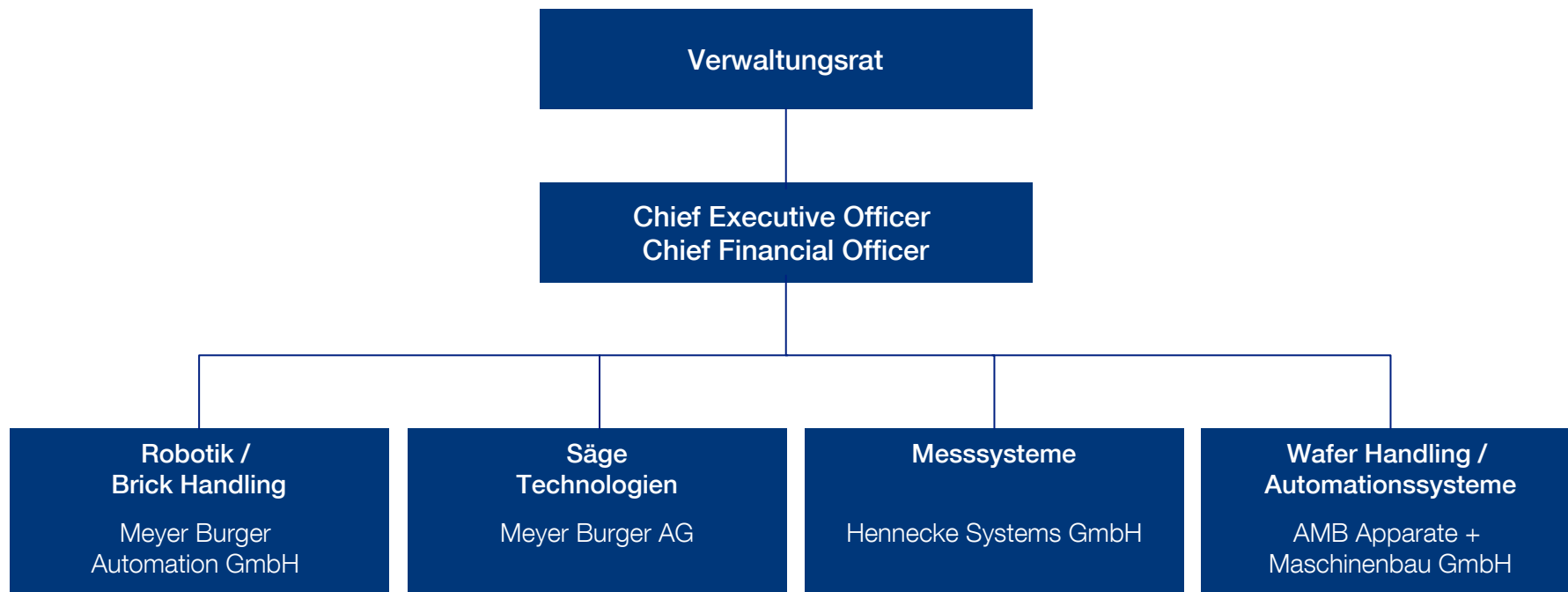
- Zielsetzungen Gesamtjahr 2008
 - Nettoumsatz von ehemals CHF 400 Mio. auf CHF 450 Mio. erhöht
 - EBIT Marge 13 – 15%¹ wird beibehalten

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

Zusätzliche Informationen



Meyer Burger Gruppe



Vision

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.

Mission

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.

Strategie

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

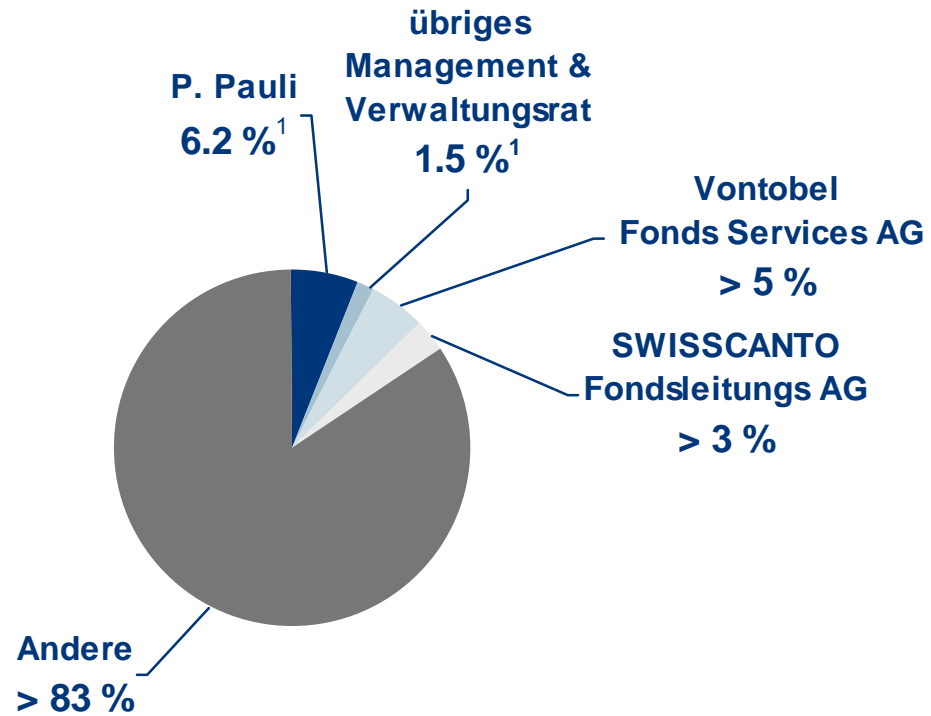
- Wir streben minimale Gesamtkosten bei den Anwendern an (Cost of Ownership).
- Wir erreichen einen hohen Modularisierungsgrad der Anlagen und Systeme.
- Wir entwickeln innovative Produkte und verbessern diese kontinuierlich.
- Wir suchen nach neuen Technologien und Prozessen, führen diese ein und konsolidieren 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 per 31. August 2008

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



¹ inkl. gehaltene Mitarbeiteroptionen

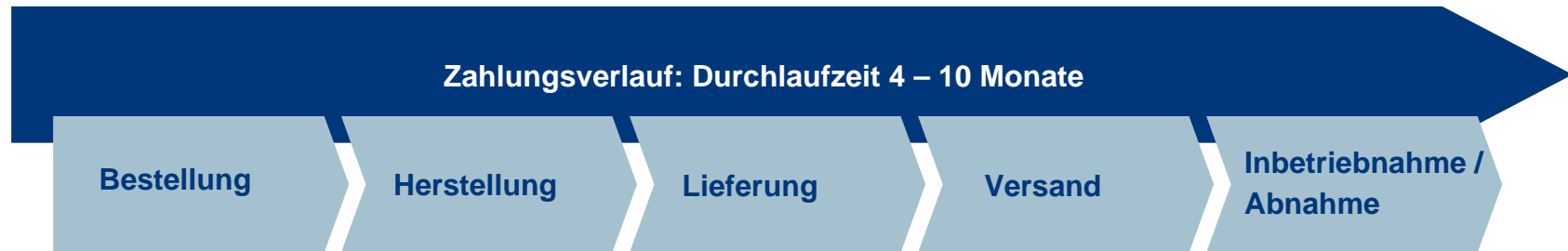
Erfolgsrechnung

TCHF	H1 2008	in %	H1 2007	in %	Δ 08/07
Nettoerlöse aus Lieferungen + Leistungen	201,084	100.0%	67,285	100.0%	199%
Bestandesänderungen Halb- und Fertigfabrikate, Maschinen vor Abnahme	61,800		21,850		183%
Übriger Ertrag	1,461		1,724		(15)%
Betriebsertrag	264,345		90,860		191%
Material- und Warenaufwand	(189,774)		(62,165)		205%
Bruttogewinn	74,571	37.1%	28,695	42.6%	160%
Personalaufwand	(29,097)		(15,342)		90%
Betriebsaufwand	(16,433)		(7,728)		113%
EBITDA	29,041	14.4%	5,625	8.4%	416%
Abschreibungen	(11,695)		(1,126)		939%
EBIT	17,346	8.6%	4,499	6.7%	286%
EBIT bereinigt ¹	26,689	13.3%	4,499	6.7%	493%
Finanzergebnis	(3,416)		(146)		2,240%
Ergebnis vor Steuern (EBT)	13,930		4,353		220%
Steuern	(3,359)		(1,066)		215%
Ergebnis nach Steuern	10,571	5.3%	3,287	4.9%	222%
Minderheitsanteile	1,923		-		n/a
Konzernergebnis	12,494	6.2%	3,287	4.9%	280%

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

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).



Asien

- 25% Anzahlung bei Bestellung
- 75% Absicherung gegen LC

- 65% Zahlung 30 – 60 Tage netto bei Lieferung

- 10% Zahlung 30 – 60 Tage netto nach Abnahme

Europa

- 25% Anzahlung bei Bestellung

- 65% Zahlung 30 – 60 Tage netto bei Lieferung

- 10% Zahlung 30 – 60 Tage netto nach Abnahme

USA

- 90% Zahlung 30 – 60 Tage netto bei Lieferung

- 10% Zahlung 30 – 60 Tage netto nach Abnahme

Anmerkung: Angaben zum Zahlungsverlauf sind indikativ

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