



Mühlbauer
HighTech International

Lagebericht

INHALT / CONTENT:

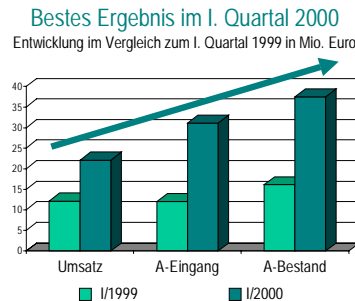
Lagebericht/ Management report	1 2
Die Geschäftsbereiche im Einzelnen / Single Product Groups	3-6
Ausblick / Looking ahead	7
I. Quartal auf einen Blick / I. Quarter at a glance	8
G+V-Rechnung / Income Statement	9
Bilanz / Balance sheet	10
Kapitalflussrechnung / Statement of cash flows	11
Erläuterungen / Remarks	12
Neue Technologien im rasant wachsen- den Markt / New technologies in a rapidly expanding market	13/14
Hauptversammlung 2000 / Annual Meeting 2000	15
Nachrichten / News	16/17
Termine, Kontakte / Calendar, Contact	18

BESTES QUARTALSERGEBNIS

Der eingeschlagene Wachstumskurs der MÜHLBAUER AG setzt sich auch im neuen Jahrtausend fort. Nach dem herausragenden Jahresergebnis 1999 kann die Firmengruppe mit Stammsitz im oberpfälzischen Roding auf das **stärkste Quartal** in der mittlerweile knapp 20-jährigen Firmengeschichte blicken. Das **Auftragsplus von 158 Prozent** spricht für den konsequent fortgeführten Weg nach oben. „Solide und wachstumsstark“ lautet daher völlig zu Recht eines der vielen Urteile zu Mühlbauer in der Fachpresse.

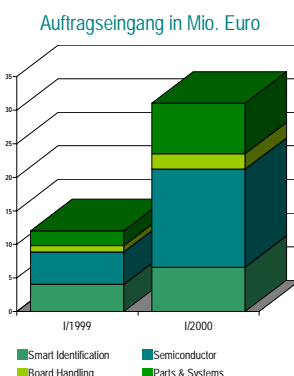
Als Weltmarkt- und Technologieführer bei der Herstellung von schlüsselfertigen Lösungen zur Produktion von SmartCards, SmartLabels und LEDs haben wir im ersten Quartal dieses Geschäftsjahres ein **Rekordergebnis** vor Steuern von **rund 7,2 Millionen Euro** erzielt. Damit konnte das Ergebnis des Vorjahresquartals **um 180 Prozent übertroffen** werden. Damit setzen wir unsere **äußerst positive Geschäftsentwicklung** im laufenden Geschäftsjahr konsequent fort.

„M“ wie Mühlbauer: Markenzeichen für Innovation weltweit



In den ersten drei Monaten dieses Jahres konnten wir einen **Auftragseingang** von mehr als 31 Millionen Euro verbuchen – verglichen mit 12 Millionen Euro im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Der **Auftragsbestand** lässt sich auf 37,5 Millionen Euro beziffern. Für das gesamte Geschäftsjahr 2000 zeichnet sich aus heutiger Sicht eine **anhaltend hohe Nachfrage** nach innovativen Fertigungslösungen zur Herstellung von SmartCards, SmartLabels und LEDs ab.

DIE SOLIDE CHANCE, AN UNSEREM ERFOLG TEILZUHABEN

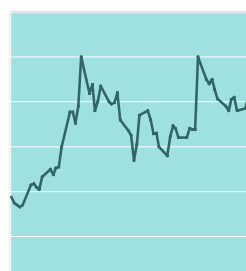


Eindrucksvoll hat die **Hauptversammlung** der Mühlbauer AG am 4. Mai gezeigt: Unsere Aktie ist die **solide Chance, an unserem Erfolg teilzuhaben!** Das ist es auch, was wir unter „**Shareholder Value**“ verstehen. Pünktlich zur Hauptversammlung stieg der Kurs sprunghaft auf einen bis zu diesem Zeitpunkt **neuen historischen Höchststand** an: 84,0 Euro notierte Mühlbauer am 4. Mai.

Im Quartalsverlauf von Januar bis März 2000 befand sich unsere Aktie in einem **insgesamt stabilen Aufwärtstrend:**

Von einer Notierung in Höhe von 38,75 Euro zu Jahresbeginn verbesserte sich der Kurs auf 61,3 Euro zum 31. März 2000. Das bedeutet eine **Steigerung von 58 Prozent**.

Kursentwicklung im I. Quartal 2000



Mit unserem erklärten Ziel der Value Creation ist auch eine am Ertrag orientierte **Dividendenpolitik** verbunden. So hat die Hauptversammlung auf Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat beschlossen, die Dividende um 30 Prozent zu erhöhen. Es lohnt sich, am Erfolg von Mühlbauer zu partizipieren. Denn Mühlbauer ist **hoch im Kurs!**



TRANSLATION OF PAGE 1

MANAGEMENT REPORT: BEST QUARTER RESULTS

The policy of growth adopted by the MÜHLBAUER AG is continuing in the new millennium. After the outstanding annual earnings for 1999, the group of companies with headquarters in the Upper Palatinate town of Roding can look forward to the **strongest quarter** in the history of the company, which is meanwhile almost 20 years old. The **increase in orders of 158 percent** points toward a persistent adherence to the path of success. "Solid and fast-growing" – this is one of the many positive appraisals of Mühlbauer in the trade press.

As a world leader in the technology market for the manufacturing of turnkey solutions for the production of SmartCards, SmartLabels and LEDs, we have achieved **record earnings** before taxes of about 7.2 million Euro in the first quarter of this business year, exceeding the earnings of the same quarter of the preceding year by 180 percent. Thus we are consistently continuing our extremely positive corporate development in the current business year.

In the first three months of this year we were able to post **incoming orders** of more than 31 million Euro – as compared to 12 million Euro in the same period of the preceding year. The **orders on hand** amount to 37.5 million Euro. The present situation indicates a **continuing high demand** for innovative production solutions for the manufacturing of SmartCards, SmartLabels and LEDs for the entire business year 2000.

A SOLID OPPORTUNITY TO SHARE IN OUR SUCCESS

The **annual meeting** of the Mühlbauer AG on May 4th demonstrated that the Mühlbauer share offers a solid opportunity to take part in our success, showing what we mean by "**shareholder value**". Just in time for the annual meeting, the price jumped to a **new historic high** of 84.0 Euro on May 4th.

In the course of the quarter from January to March 2000, the Mühlbauer share experienced an overall stable upward trend.

From a quotation of 38.75 Euro at the beginning of the year the price increased to 61.3 Euro on 31 March 2000. This means an **increase of 58 percent**. Our goal of value creation is bound to a profit-oriented **dividend policy**. Thus the annual meeting, at the proposal of the management and the supervisory board, resolved to increase the dividend by 30 percent making it worthwhile to take part in Mühlbauer's success. Because Mühlbauer is at a premium!



Dual Interface Card

Vor zwei Jahren bereits haben wir für Motorola das erste Evaluierungsequipment geliefert. Inzwischen sind die ersten Projekte in der Anwendung – zum Beispiel im öffentlichen Personennahverkehr Berlins. Auch in der Türkei steht der Name Mühlbauer für den Einsatz von Zukunftstechnologie bereits in der Gegenwart.



Two years ago we already delivered the first evaluation equipment for Motorola. Meanwhile the first products have been realized – for example in Berlin's public transportation system. In Turkey the name Mühlbauer also stands for the implementation of future technology today.

DIE ZUKUNFT LIEGT IN DEN KARTEN

THE FUTURE IS IN THE CARDS

Redet Ihre Karte schon mit Ihnen? Zeigt Ihnen Ihre Karte, ob und wie viel Geld Sie bei sich haben? Dies sind nur zwei Visionen für die Zukunft. Die neuen **Anwendungen** der anfangs nur als einfacher Telefonkarte bekannten SmartCard werden von Monat zu Monat vielfältiger. Von der einfachen **Telefonkarte** bis hin zum **Kommunikationszentrum im Kartenformat** – einer Karte mit Kontakt-, aber auch kontaktlosen Funktionen mit eingebautem Mikroprozessor, Eingabetastatur und Display-Ausgabe. Heute noch Vision – aber unsere Ingenieure arbeiten schon mit unseren Kunden an der Produktionstechnologie für diese Funktionen.

Basierend auf den rasant wachsenden Anwendungsmöglichkeiten der Chipkarte zeigen die Prognosen des führenden Chipherstellers für SmartCard-Anwendungen **generelle Wachstumsraten von über 40 Prozent pro Jahr**. Stark überproportional daran beteiligt ist das Wachstum im Bereich „Smart Identification“ (SmartLabels, kontaktlose Chipkarte, Dual-Interface-Karte). Der Vorteil gegenüber konventionellen Technologien liegt auf der Hand: eine **absolut sichere Identifizierung und Übertragung von Informationen praktisch im Vorbeigehen**.

Die SmartCards entwickeln sich schwungvoll mit der Erweiterung der Funktionalität der Halbleiterbausteine – so z.B. in den Bereichen Telekommunikation und elektronischer Handel. In der drahtlosen Kommunikation wird der neu eingeführte WAP-Standard die Nachfrage nach **Sicherheitsmechanismen** bei Mobiltelefonen auf der Basis von SmartCards weiter stimulieren.

Bereits heute können Bankgeschäfte, der Handel mit Aktien und der Kauf von Eintrittskarten sicher über Mobiltelefone mit der üblichen SIM-Karte abgewickelt werden. Aktuelle Wirtschafts- und Börseninfos, Stauinformationen oder sonstige Nachrichten sind leicht über das Handy abrufbar.

Trotz des traditionell verhaltenen ersten Quartals konnte der Auftragseingang gegenüber dem Vergleichsquarter des Vorjahres um 63 Prozent gesteigert werden. Für die nächsten drei Monate sind bereits sehr viel versprechende Aufträge in der Größenordnung von 9 bis 11 Millionen Euro in der Endverhandlung – insbesondere aus dem Mittleren Osten sowie aus Süd- und Osteuropa.

Does your card talk to you? Does it show you if you have money with you and how much? These are only two visions for the future. The new applications of the SmartCard, originally known as a simple telephone card, are becoming more diversified from month to month, developing from the simple **telephone card** all the way up to a **communications center in card format** – a card with contact and contactless functions with a built-in microprocessor, keyboard and display screen. Though it is still vision today, our engineers are already working with our customers on the production technology for these functions.

Based on the rapidly expanding applications of the chip card, the leading chip manufacturer for SmartCard applications predicts **general growth rates of over 40 percent per year**. An overly large proportion of this is expansion in the area of "smart identification" (SmartLabels, contactless chip cards, dual interface cards). The advantage over conventional technologies is obvious: **absolute secure identification and transfer of information practically in passing by**.

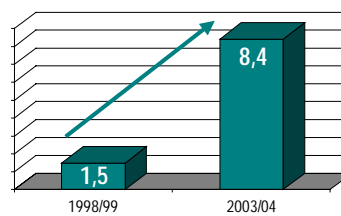
SmartCards are developing extensively with the expansion of the functions of the semi-conductor components – for example in the areas of telecommunications and electronic trading. In the area of wireless communication the newly introduced WAP standard will further stimulate the demand for **security mechanisms** for mobile telephones based on SmartCards.

Even today, bank transactions, trading with shares and purchasing of admission tickets can already be conducted securely using mobile telephones with the usual SIM card. Current economic and stock exchange information, traffic conditions or other news can easily be called up using the cell phone.

Despite the traditionally restrained first quarter, incoming orders have increased by 63 percent in comparison with the same period of the preceding year. For the next three months, very promising orders on the order of 9 to 11 million Euro are in the final stages of negotiation – especially from the Middle East and southern and eastern Europe.

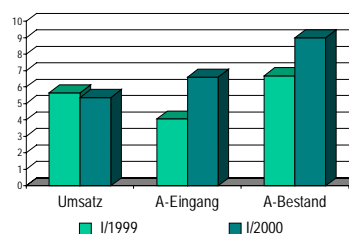
Marktwachstum

in Mrd. Stück; Quelle: Infineon (Stand: 11/99)



Smart Identification: Im Aufwind

Entwicklung im Vergleich zum I. Quartal 1999 in Mio. Euro





„Schneller, kleiner, mobiler – der Fortschritt ist nicht aufzuhalten. Und wir sind dabei führend.“

THOMAS BETZ
Leiter weltweiter Vertrieb



GLÄNZENDE AUSSICHTEN BEI HALBLEITERN

BRILLIANT PROSPECTS FOR SEMICONDUCTORS

Geschwindigkeit, Mobilität, Kommunikation, Miniaturisierung – diese modernen Anforderungen treiben die technischen Entwicklungen der Zukunft voran.

Das **Handy** als Produkt beispielsweise ist nicht mehr nur Telefon – es ist Werkzeug für den **Internet-Zugang**, für **Electronic Commerce**, für **e-Mail-Service** und **Electronic Banking**.

Wir konzentrieren uns im Halbleiter-Bereich auf zukunftssträngige Produktnischen. Dass wir mit unserer Unternehmenspolitik richtig liegen, zeigen auch die aktuellen Quartalsergebnisse: Zuwachsraten beim Umsatz und beim Auftragseingang von 175 und 203 Prozent bestätigen dies.

Populäre Anwendungen wie das Handy können mit neu entwickelten Lösungen modernisiert und verbessert werden. So sind im Mobiltelefon viele der Technologien vereint, in denen wir die **Produktionslösungen** bieten. Kleine LEDs hinterleuchten das Display und die Tastatur, winzige Halbleiter-Dioden und Transistoren führen zu einer immer kleineren, leichteren und leistungsfähigeren Ausführung. Eine GSM-Chipkarte ermöglicht Identifizierung, Datenspeicherung und den Zugang zum Netz.

Die Asien-Krise scheint vergessen. Denn am 9. Mai gab die Semiconductor Industry Association (SIA) einen **weltweiten Rekordumsatz** von 14,96 Milliarden US-\$ für den Monat März 2000 bekannt. Gegenüber dem Vergleichsmonat des Vorjahres ist das eine Steigerung um ein Drittel. Der steile Anstieg im Markt der Telekommunikation kurbelt die **Nachfrage nach Chips** weiter an. Bei den Gesamtumsätzen für den asiatischen Markt können wir mit einem Plus von knapp 38 Prozent deutliche Zuwächse aufweisen.

Demands like speed, mobility, communication, and miniaturization are driving the technical developments of the future.

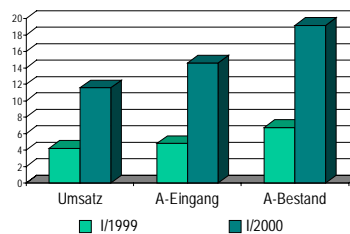
The cell phone as a product, for example, is no longer just a telephone, but also a tool for **internet access**, for **electronic commerce**, for **e-mail service** and **electronic banking**.

In the semi-conductor sector we are concentrating on product niches that have a promising future. The earnings of the current quarter show that our corporate policy is right on line. Growth rates for sales and incoming orders of 175 and 203 percent confirm this.

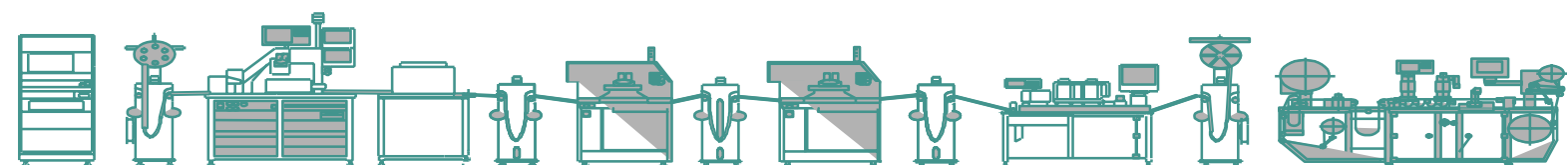
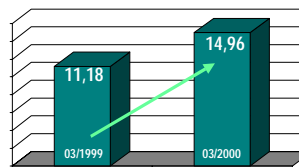
Popular applications such as the cell phone can be modernized and improved with newly developed solutions. Thus many technologies in which we offer **production solutions** are combined in the mobile telephone. Small LEDs illuminate the display and the keyboard, tiny semiconductor diodes and transistors lead to an increasingly smaller, lighter and more powerful design. A GSM chip card enables identification, data storage and access to the web.

The Asia crisis seems to be forgotten. Because on May 9th the Semiconductor Industry Association (SIA) announced **world-wide record sales** of 14.96 billion dollars (US) for the month of March 2000. Compared with the same month of the preceding year this is an increase of one-third. The sharp climb in the telecommunications market continues to push the **demand for chips**. Total sales in the Asian market significantly grew by nearly 38 percent.

Semiconductor Related Products: TOP
Entwicklung im Vergleich zum I. Quartal 1999 in Mio. Euro



Halbleiter weltweit im Aufwind
Umsatz in Mrd. US-\$; Quelle: SIA



BOARD HANDLING: MIT PROLINE AUF DEM WEG NACH OBEN

BOARD HANDLING: WITH PROLINE TO THE TOP

Die bei uns integrierte **Rommel GmbH** ist Spezialist im Bau von Leiterplatten-Handling- und Automatisierungssystemen. Rommel stellt in einer Zeit kurzer Produktzyklen und knapp kalkulierter Elektronik-Produkte **verlässliche und flexible Systeme** bereit, die einen optimalen Materialfluss in der Fertigung und im Test sicherstellen. In einem günstigen Branchenklima im In- und Ausland und mit konsequenten vertriebspolitischen Anstrengungen hat sich der **Auftragseingang** gegenüber dem Vorjahr **enorm erhöht**. Investitionen in die Fertigungslinie „**ProLine**“ und in das „**Traceability**“- Konzept erwiesen sich als **tragende Säulen** in der Neukundengewinnung. „ProLine“ liefert die von den industriellen Kunden geforderten Eigenschaften wie „wirtschaftlich“, „zuverlässig“ und „robust“. Mit Rommels Traceability-Konzept können die Kunden Produktionsschritte kontrollieren und zurückverfolgen und Informationen archivieren. In Kooperation mit einem Softwarehaus bringt die Produktgruppe Board Handling in den nächsten Monaten eine **Software** auf den Markt, die **relevante Produktionsdaten archiviert und verwaltet**.

Eine neue „**Scanstation**“ ergänzt die komplexe Serie von Labelinggeräten. Das modular aufgebaute System erlaubt sowohl den Einsatz von Scannern als auch von Kameras. Bei einem Leiterplattenwechsel in der Produktionslinie lässt sich die Scanstation über den **Rommel CAN-Bus** ansteuern, ohne dass direkt am Gerät manuelle Justagen erforderlich sind. Diese Funktion stellt am Markt ein **absolutes Novum** dar.

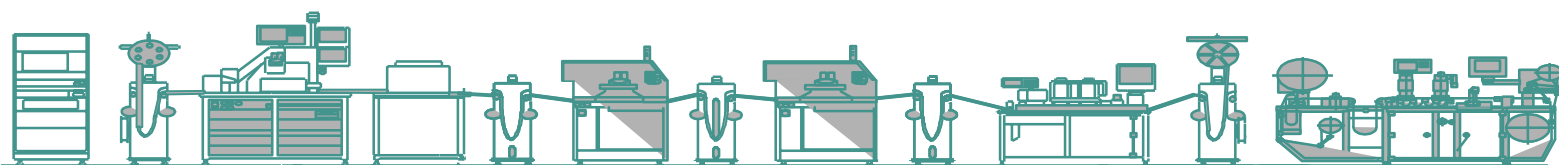
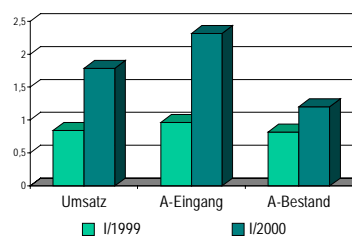
Im ersten Vierteljahr konnte **Motorola als strategischer Kunde** gewonnen werden. Rommels hochwertiges Labelingsystem WL 1000 DE 20 übernimmt bei Motorola in Flensburg aus der hauseigenen Motorola-Datenbank Seriennummern, druckt dafür die Etiketten und positioniert diese vollautomatisch auf der Leiterplatte.

Our integrated company **Rommel GmbH** is a specialist in the construction of board handling and automation systems. In a time of short product cycles and tightly budgeted electronics products Rommel provides **reliable and flexible systems** to ensure an optimal material flow in production and testing. In a favorable business environment at home and abroad and with efforts toward a consistent sales policy, the number of **incoming orders has increased enormously** in comparison with the previous year. Investments in the "ProLine" production line and the "traceability" concept have proven to be the **pillars of success** in the acquisition of new customers. "ProLine" delivers the qualities required by industrial customers such as "economical", "reliable" and "robust". With Rommel's traceability concept customers can monitor and analyze production steps and file information. In cooperation with a software developer, the product group Board Handling will introduce new **software** in the coming months for **filng and managing relevant production data**.

A new "**scan station**" completes the complex series of labeling devices. The modular system enables the use of both scanners and cameras. For a board change in the production line, the scan station can be triggered via the **Rommel CAN-Bus** without any direct manual adjustments to the device. This function is an **absolute innovation** on the market.

In the first quarter, Rommel was able to win **Motorola as a strategic customer**. Rommel's high-quality labeling system WL 1000 DE 20 imports serial numbers from the internal Motorola database in Flensburg, prints the labels and automatically positions these on the board.

Board Handling: Die Richtung stimmt
Entwicklung im Vergleich zum I. Quartal 1999 in Mio. Euro





PARTS & SYSTEMS: WEITER AUF WACHSTUMSKURS

PARTS & SYSTEMS: STILL GROWING FAST

Starke Auftragsgänge trotz eines schwachen Januars kennzeichnen das erste Quartal des neuen Jahrtausends: Der Wachstumskurs im Sektor Parts & Systems setzt sich fort. Wir haben in den vergangenen Jahren stets großen Wert darauf gelegt, Kompetenzen zu erwerben und diese ständig zu erweitern. So weist der Bereich Systeme die stärksten Zuwächse aus.

240 Prozent Steigerung im Vergleich zum ersten Quartal 1999 – das spricht beim Auftragsengang eine deutliche Sprache. Zu einem Orderengang von 7,5 Millionen Euro kommt ein Auftragsbestand von 8,1 Millionen Euro.

Sehr positiv hat sich auch der **Umsatz** entwickelt. Waren es im ersten Quartal des Vorjahres noch knapp 1,5 Millionen Euro, so stieg der Umsatz jetzt um weitere **125 Prozent** auf 3,3 Millionen Euro. Der Schwerpunkt liegt dabei auf dem Markt in Deutschland.

In **neue Technologien** haben wir im 1. Quartal 2000 bereits 1,35 Millionen Euro investiert. Dies trägt zu einer **wieder verbesserten Produktivität** bei. Und der nachhaltige Ausbau der **Betriebsstätte Stollberg** eröffnet weitere Wachstumsperspektiven. Sehr hohe Auftragsgänge und vor allem langfristige Aufträge sind Garantien für eine volle Auslastung. **Gemetec** und andere renommierte Großunternehmen stehen als **Beispiele für Kooperationen**, die den hohen Stellenwert ausdrücken, den wir in punkto Zuverlässigkeit und Knowhow genießen.

Überzeugungsarbeit und Informationen durch direkten Kontakt aus erster Hand – diese Maxime ist für uns unabdingbar notwendig. Immer mehr Kunden überzeugen sich vor Ort von unserer **Leistungsfähigkeit**. Unsere Produkte sprechen mit ihrer **hohen Qualität** für sich. Wichtige Messen und Ausstellungen sowie die Resonanz bei unseren Besuchern bestätigen dies eindrucksvoll. Durch unseren **Full Service** bekommt der Kunde ein Gesamtpaket – vom Einzelteil bis hin zum kompletten System – angeboten und geliefert. Parts & Systems wird weiterhin die erworbene Kompetenz in der Teilfertigung und Systemfertigung unseren Kunden als stabiler Partner zur Verfügung stellen.

A high number of incoming orders despite an overall weak business month in January marks the first quarter of the new millennium. The growth rate in the Parts & Systems sector continues. In the past years we have always put great emphasis on gaining and expanding competency. Thus the Systems area shows the greatest growth rates.

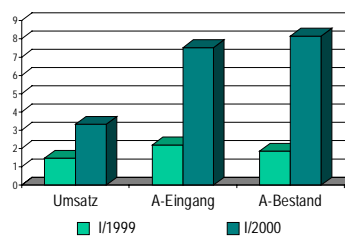
A 240 percent increase in comparison with the first quarter of 1999 is a distinct indicator of success for incoming orders. In addition to incoming orders of 7.5 million Euro there are orders on hand of 8.0 million Euro.

Sales have also developed very positively. A scant 1.5 million Euro in the first quarter of the previous year, sales have now increased by another 125 percent to 3.4 million Euro. The emphasis here is on the German market.

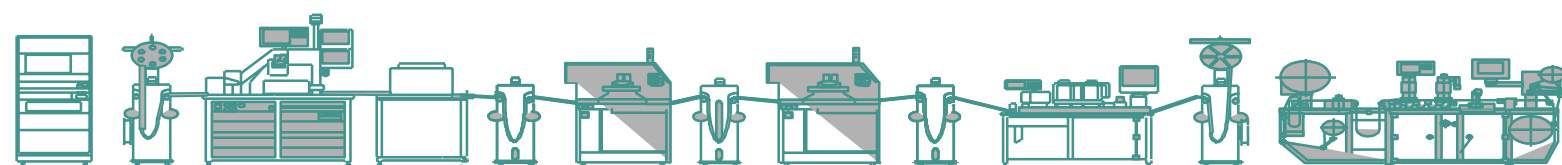
We have already invested 1.35 million Euro in **new technologies** in the first quarter of 2000, contributing to **improved productivity**. The on-going expansion of the **Stollberg plant** has opened further prospects for growth. Very high incoming orders and above all long-term orders are guarantee for the full utilization of existing capacities. **Gemetec** and other renowned major enterprises are an example of cooperative relationships that express the importance we place on reliability and expertise.

Dependability and first-hand information through direct contact are an absolute necessity for us. Customers are increasingly convincing themselves of our **capabilities** on site. Our **high-quality** products speak for themselves. Important trade fairs and exhibitions as well as the resonance among our visitors confirm this. Our customers receive a **full service** package – from individual parts to complete systems. Parts & Systems will continue to be a reliable partner for our customers in providing the acquired competence in parts and systems production.

Parts & Systems wächst weiter
Entwicklung im Vergleich zum I. Quartal 1999 in Mio. Euro



„Unsere Entwicklung unterstreicht: Mühlbauer genießt weltweit hohen Stellenwert in punkto Zuverlässigkeit und Knowhow.“
ULRICH SCHWAB
Technischer Vorstand



AUSBLICK: DIE ZUKUNFT FINDET BEI UNS JETZT STATT!

LOOKING AHEAD: THE FUTURE IS NOW AT MÜHLBAUER!

Es reicht nicht, den Puls am Finger der Zeit zu haben, um die erarbeitete Marktposition zu halten oder gar auszubauen. **Vorausdenken und vorausschauend handeln** - in Forschung und Entwicklung investieren, damit die Herausforderungen der Zukunft offensiv angegangen werden können. Unsere Maxime ist klar: **Die Zukunft findet bereits jetzt statt - und zwar bei uns.**

"Die Ergebnisse des ersten Quartals 2000 zeigen deutlich, dass auf dem Weltmarkt die **Nachfrage nach Mühlbauer-Produkten immens groß** ist und dass wir weltweit **nach wie vor für viele erste Wahl** bei der Herstellung schlüsselfertiger Lösungen zur Produktion von SmartCards, SmartLabels und LEDs sind. Das ermutigt, den eingeschlagenen Kurs fortzusetzen", betont Firmengründer und Vorstandsvorsitzender Josef Mühlbauer. Und Finanzvorstand Hubert Forster ergänzt: "Mit unseren hochmotivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die nahezu zu 100 Prozent Aktionäre unseres Hauses sind, wird es uns gelingen, unsere Position als **Global Player** in den Bereichen SmartCards, SmartLabels und LEDs nicht nur zu verteidigen, sondern auch **noch weiter auszubauen.**"

Die Chipkarte ist ein gutes Beispiel für Innovation á la Mühlbauer: Von Europa ausgehend hat diese Technologie ihren Siegeszug angetreten. Wir sind kräftig mit dabei als Global Player. Und riesige Wachstumspotenziale gibt es vor allem noch auf dem amerikanischen Markt. SmartCards sind dort erst im Anfangsstadium. Mit renommierten Kunden wollen wir diesen Markt nutzen und für uns ausbauen.

Das Jahr 2000 steht für viele neue Produkte: LCD auf Karte (Projekt des BMBF), erste Integration des Mechatronik-Konzepts in unser Equipment, Positionierung des neuen Personalisierungssystems im Markt. Wir sind in einer guten Position für ID-Karten-Projekte (wie bisher dem Führerschein in Portugal), wir starten im August die MTC-Produktion und wir führen die „Integrated Label Line“ mit hohem Durchsatz in den Markt ein.

It is not enough to have one's finger on the pulse of the times in order to retain or expand the current market position. It also needs **thinking ahead** and **acting with foresight**, like investing in research and development in order to meet the challenges of the future. Our philosophy is clear: **The future is now - at Mühlbauer.**

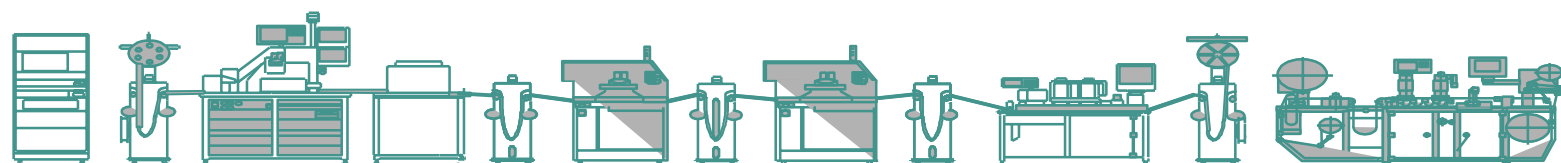
"The earnings of the first quarter of the year 2000 show clearly that the **demand for Mühlbauer products on the world market is immense** and that for many customers around the world we are still the first choice when it comes to manufacturing turnkey solutions for the production of SmartCards, SmartLabels and LEDs. That encourages us to continue the adopted course," emphasizes company founder and CEO Josef Mühlbauer. And CFO Hubert Forster adds: "With our highly motivated employees, of whom nearly 100 percent are shareholders of our organization, we will succeed not only in maintaining, but also in **further expanding** our position as a **global player** in the areas of SmartCards, SmartLabels and LEDs."

The chip card is a good example for innovation Mühlbauer style. The technology has begun its triumphant march beginning in Europe. We are totally involved as a global player. And there is huge growth potential especially on the American market. SmartCards are still in the beginning stages there. With renowned customers we want to take advantage of and expand in this market.

The year 2000 is standing for many new products: LCD on card (a project of the BMBF), first integration of the Mechatronic concept in our equipment, launching off the new personalization system. We are in a good position for ID-Card projects (like the driving licence in Portugal), we will start the MTC production and we will launch the high throughput integrated label line in August.



„Unser Ziel ist klar:
Jeden Monat eine neue Maschine!“
Josef Mühlbauer, CEO



FINANZIELLE BERICHTERSTATTUNG ÜBER DAS ERSTE QUARTAL 2000

FINANCIAL REPORT ON THE FIRST QUARTER OF FISCAL YEAR 2000

ABSCHLUSS NACH US-GAAP

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

BALANCE ACCORDING TO US-GAAP

The enclosed, uncertified report has been prepared according to **United States generally accepted accounting principles** (US-GAAP) for interim reports. Accordingly, this report contains not all specifications and explanations for annual reports according to US-GAAP.

DAS ERSTE QUARTAL 2000 AUF EINEN BLICK**THE FIRST QUARTER AT A GLANCE**

	Per 31.03.2000 in TEUR	Per 31.03.1999 in TEUR	+/-
Auftragsbestand / Order value	37.500	16.117	+ 132,7 %
- Smart Identification	9.005	6.689	+ 34,6 %
- Semiconductor Related Products	19.142	6.747	+ 183,7 %
- Board Handling	1.204	821	+ 46,7 %
- Parts & Systems	8.149	1.860	+ 338,1 %

	2000 I. Quartal in TEUR	1999 I. Quartal in TEUR	+/-
Auftragseingang / Incoming orders	31.018	12.036	+ 157,7 %
- Smart Identification	6.603	4.060	+ 62,6 %
- Semiconductor Related Products	14.583	4.803	+ 203,7 %
- Board Handling	2.318	965	+ 140,2 %
- Parts & Systems	7.514	2.208	+ 240,3 %
Umsatzerlöse / Sales	22.060	12.166	+ 81,3 %
- Smart Identification	5.376	5.644	- 4,8 %
- Semiconductor Related Products	11.569	4.207	+ 175,0 %
- Board Handling	1.787	842	+ 112,2 %
- Parts & Systems	3.328	1.473	+ 125,9 %
Ergebnis vor Steuern / Income before taxes	7.194	2.566	+ 180,4 %
Jahresüberschuss / Net income	3.895	1.525	+ 155,4 %
Umsatzrendite / Sales yield	32,6 %	21,1 %	
EBIT	4.704	2.236	+ 110,4 %
Eigenkapitalquote / Equity ratio	70,8 %	70,9 %	
Eigenkapital / Shareholder's equity	95.345	87.633	+ 8,8 %
Bilanzsumme / Balance sheet total	134.752	123.619	+ 9,0 %
Ergebnis je Aktie nach DVFA/SG / Earnings per share according to DVFA/SG	0,24	0,08	+ 200,0 %

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

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG VOM 1. JANUAR BIS 31. MÄRZ 2000 (US-GAAP)

CONSOLIDATED STATEMENT OF INCOME FROM JANUARY 31, TO MARCH 31, 2000 (US-GAAP)

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

- UNGEPRÜFT – UNCERTIFIED -

	01.01. bis/to 31.03.2000		01.01. bis/to 31.03.1999	
	in Euro	%	in Euro	%
1 Umsatzerlöse / Sales	22.038.099	100,00	12.179.702	100,00
2 Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen / Cost of sales	12.239.441	55,54	6.896.767	56,63
3 Bruttoergebnis vom Umsatz / Gross margin	9.798.659	44,46	5.282.934	43,37
4 Betriebsaufwendungen / Operating expenses				
A) Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten / Sales and general administration expenses	4.018.960	18,24	2.560.570	21,02
B) Forschungs- und Entwicklungskosten / Research and development expenses	1.925.827	8,74	1.036.793	8,51
5 Operatives Ergebnis	3.853.871	17,49	1.685.571	13,84
6 Sonstige Erträge und Aufwendungen / Other income and expense				
A) Zinserträge / Interest income	2.961.448	13,44	550.841	4,52
B) Zinsaufwendungen / Interest expense	471.693	2,14	219.862	1,81
C) Sonstige Erträge / Other income	850.511	3,86	549.937	4,52
7 Ergebnis vor Ertragsteuern / Income before taxes on income	7.194.138	32,64	2.566.486	21,07
8 Ertragsteuern / Taxes on income	3.298.945	14,97	1.041.196	8,55
9 Jahresergebnis einschl. Ergebnisanteil des pHG / Net income for the period incl. profit share of the personally liable shareholder	3.895.193	17,67	1.525.290	12,52
Ergebnisanteil des persönlich haftenden Gesellschafters / Profit share of the personally liable shareholder	2.851.439	12,94	1.212.157	9,95
11 Jahresüberschuss / Net income	1.043.754	4,74	313.133	2,57
Ergebnis je Aktie in Euro nach DVFA/SG / Earnings per share				
Basic / Basic	0,24		0,08	
Voll verwässert / Fully diluted	0,24		0,08	
Gewogener Durchschnitt der Stückaktien / Weighted average of common shares outstanding				
Basic / Basic	3.867.600		3.880.000	
Voll verwässert / Fully diluted	3.898.392		3.890.428	

KONZERN-ZWISCHENBILANZ ZUM 31. MÄRZ 2000 (US-GAAP)

CONSOLIDATED INTERIM BALANCE SHEET MARCH 31, 2000 (US-GAAP)

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

	31.03.2000 in Euro	31.03.1999 in Euro
- UNGEPRÜFT – UNCERTIFIED -		
AKTIVA / ASSETS		
Umlaufvermögen / Current assets	91.076.851	78.670.179
Liquide Mittel / Liquid assets	1.534.216	11.003.491
Wertpapiere / Marketable securities	18.403.903	16.573.175
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen / Trades receivable	22.390.205	8.496.015
Vorräte / Inventories	43.369.037	40.311.317
Aktive latente Steuern	0,00	0,00
Aktive Rechnungsabgrenzung / Prepaid expenses	69.164	281.297
Sonstiges Umlaufvermögen / Other current assets	5.310.326	2.004.884
Finanzanlagevermögen / Financial assets	11.028.117	13.852.971
Wertpapiere / Marketable securities	11.028.117	13.852.971
Sachanlagevermögen / Tangible assets	31.416.006	29.801.509
Grund und Boden / Land	1.330.052	1.313.195
Gebäude / Buildings	19.929.531	18.523.212
Betriebs- und Geschäftsausstattung / Factory and office equipment	10.156.422	9.965.103
Immaterielle Vermögensgegenstände / Intangible assets	1.230.790	1.294.438
Geschäfts- oder Firmenwert / Goodwill	622.650	702.992
Software und Lizenzen / Software and licences	608.141	591.446
	134.751.764	123.619.097
PASSIVA / EQUITY AND LIABILITIES		
Kurzfristige Verbindlichkeiten / Short-term liabilities	26.371.916	22.491.331
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten / Short-term loans	9.163.304	1.262.600
Kurzfristiger Anteil langfristiger Finanzverbindlichkeiten / Short-term portion of long-term loans	1.288.212	1.328.796
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen / Trade payables	5.214.659	4.741.659
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen / Downpayments received on orders	1.378.160	877.205
Darlehen von Gesellschaftern / Shareholder loans	53.208	52.024
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten / Other short-term liabilities	2.951.628	2.477.502
Rückstellungen für Ertragsteuern / Accruals for taxes on income	1.682.452	7.875.692
Passive latente Steuern / Deferred income taxes	1.655.269	2.254.792
Sonstige Rückstellungen / Other accrued expenses	2.985.024	1.621.062
Langfristige Verbindlichkeiten / Non-current liabilities	13.035.307	13.494.469
Wandelschuldverschreibungen / Convertible bonds	69.024	76.182
Langfristige Finanzverbindlichkeiten / Long term loans	6.330.498	7.618.789
Erhaltene Zuschüsse für Investitionen / Investment grants received	4.827.487	4.371.460
Passive latente Steuern / Deferred taxes	1.554.649	1.241.842
Pensionsrückstellungen / Accruals for pension	253.648	186.195
Eigenkapital / Shareholders equity	95.344.541	87.633.298
Gezeichnetes Kapital (Nennwert 1,28 Euro, 4.000.000 Stückaktien zugelassen, 3.860.695 Stückaktien am 31.03.2000 ausgereicht) / Subscribed capital (par value EUR 1.28, 4,000,000 common shares authorised, 3,860,695 common shares issued and outstanding at March 31, 2000)	4.941.690	4.959.531
Festeinlagen / Fixed equity contributions	66.248	51.129
Kapitalrücklagen / Additional paid in capital	59.054.748	58.440.388
Gewinnrücklagen / Retained earnings	31.531.654	23.994.691
Übriges Comprehensive Income	-249.799	187.558
	134.751.764	123.619.097

KONSOLIDIERTE KAPITALFLUSSRECHNUNG ZUM 31. MÄRZ 2000 CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOW AT MARCH 31, 2000

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

- UNGEPRÜFT – UNCERTIFIED -

		01.01. bis/to 31.03.2000 in TEUR	01.01. bis/to 31.03.1999 in TEUR
Einnahmen aus der / Ausgaben der laufenden Geschäftstätigkeit			
1	Jahresüberschuss einschließlich Ergebnisanteil des persönlich haftenden Gesellschafters / Net income for the period including profit share of the personally liable shareholder	+3.895	+1.525
2	+/- Liquiditätsunwirksame Aufwendungen/Erträge	+732	0
3	+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens und immaterielle Vermögensgegenstände / Depreciation and amortization on tangible and intangible assets	+1.414	+1.353
4	+/- Gewinne/Verluste aus dem Verkauf von Anlagevermögen / Gains or losses from sale of assets	-15	-5
5	+/- Realisierte Nettogewinne/-verluste der Wertpapiere und Finanzanlagen / Realized net gains/losses from marketable securities	-1.129	-131
6	+/- Unrealisierte Gewinne/Verluste des Handelsbestandes / Unrealized gains/losses from trading securities	-1.333	+86
7	- Gekaufte Wertpapiere (Handelsbestand) / Securities purchased (trading securities)	-6.655	-147
8	+ Zufluss aus Verkauf von Wertpapieren (Handelsbestand) / Proceeds from sale of trading securities	+8.246	+612
9	+/- Zunahme/Abnahme der Vorräte / Increase/decrease in stocks	-3.245	-1.140
10	+/- Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen / Increase/decrease in trade receivables	-1.211	-1.385
11	+/- Zunahme/Abnahme des sonstigen Umlaufvermögens / Increase/decrease in other current assets	-2.110	+993
12	+/- Zunahme/Abnahme der sonstigen Vermögensgegenstände / Increase/decrease in other assets	0	-4
13	+/- Zunahme/Abnahme des aktiven Rechnungsabgrenzungsposten / Increase/decrease in prepaid expenses	+146	-86
14	+/- Zunahme/Abnahme passiver latenter Steuern / Increase/decrease in deferred taxes	+44	-681
15	+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen / Increase/decrease in trade payable	+174	-707
16	+/- Zunahme/Abnahme sonstiger Rückstellungen / Increase/decrease in other accruals	-208	-838
17	+/- Zunahme/Abnahme der Steuerrückstellungen / Increase/decrease in taxes on income	-3.146	-365
18	+/- Zunahme/Abnahme der Pensionsrückstellungen / Increase/decrease in pension accruals	+13	+7
19	+/- Zunahme/Abnahme erhaltener Zuschüsse für Investitionen / Increase/decrease in investment grants received	-95	+36
20	+/- Zunahme/Abnahme anderer Verbindlichkeiten / Increase/decrease in other liabilities	-297	-781
21	+/- Zunahme/Abnahme der erhaltenen Anzahlungen / Increase/decrease in downpayments received on orders	-741	-46
22	= Nettoeinnahmen aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit / Net cash used by operations	-5.521	-1.704
Cash-Flow aus dem Investitionsbereich / Cash-flow from investing activities			
23	+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens / Proceeds from sale of tangible assets	+81	+8
24	- Investitionen in das Sachanlagevermögen und immaterielle Wirtschaftsgüter / Investments in tangible and intangible assets	-1.004	-1.273
25	- Investitionen in den Anlagebestand / Investment in securities	-1.682	-6.001
26	+ Zufluss aus dem Verkauf Anlagebestand / Proceeds from sale of securities	+515	+5.228
27	= Finanzbedarf im Investitionsbereich / Net cash used in investing activities	-2.090	-2.038
Cash-Flow aus dem Finanzierungsbereich / Cash-flow from financing activities			
28	+/- Zunahme/Abnahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten / Increase/decrease in long-term financial liabilities	-21	-34
29	+/- Zunahme/Abnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten / Increase/decrease in short-term financial liabilities	+7.480	+208
30	+/- Zunahme/Abnahme kurzfristiger Anteil an langfristigen Finanzverbindlichkeiten	-13	0
31	+/- Zunahme/Abnahme der Gesellschafter-Darlehen / Increase/decrease in shareholder loans	+1	-2
32	+/- Begebung/Einziehung von Wandelschuldverschreibungen	-2	0
33	+/- Gewinne/Verluste aus Währungsumrechnungen	+75	0
34	+/- Veräußerung/Erwerb eigener Anteile	+173	0
35	= Mittelzufluss(+)/Abfluss(-) aus der Finanzierungstätigkeit / Net cash provided by financing activities	+7.693	+172
36	= Veränderung der liquiden Mittel / Increase/decrease in cash and equivalents	+82	-3.570
37	+ Liquide Mittel am 1. Januar / Liquid funds on January, 1	+1.452	+14.574
38	= Liquide Mittel am 31. März / Liquid funds on March, 31	+1.534	+11.004
Zusätzliche Cash-Flow-Informationen / Additional cash-flow information			
Steuerzahlungen / Tax payments		1.655	1.937
Zinsen / Interest		164	170
Cash-Flow-unwirksame Vorgänge			
Nicht realisierte Gewinne/Verluste (Anlagebestand) / Unrealized gains/losses (marketable securities), net of taxes		+165	-180

ERLÄUTERUNGEN

REMARKS

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

1. Auftragseingang

Die gegenüber dem Produktbereich „Smart Identification“ vergleichsweise hohe Zunahme im Sektor „Semiconductor Related Products“ resultiert im Wesentlichen aus weiteren von ICOS im Rahmen der mit Mühlbauer geschlossenen strategischen Partnerschaft (vgl. Pressemitteilung vom 23.04.1999) geordneten Bauteil-Inspektionssystemen mit einem Gesamtvolumen von rd. 5 Mio. Euro. Im gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres im Produktbereich „Parts & Systems“ verzeichneten Orderzuwachs von rd. 240 Prozent enthalten ist u.a. der in diesem Bereich verbuchte Großauftrag von 4,7 Mio. Euro zur Herstellung innovativer Systeme zur Chipproduktion (vgl. Pressemitteilung vom 29.03.2000).

2. Umsatz

Das Geschäft zur Herstellung flexibler und maßgeschneiderter Lösungen für alle denkbaren Anwendungen smarter Karten ist zu einem Großteil projektbezogen. Beispielhaft seien hier erwähnt die Einführung der Chipkarte in Ägypten sowie die Ausgabe neuer Führerschein-Generationen im Kartenformat in Portugal. Aus diesem Grunde liegt der Umsatz im Bereich „Smart Identification“ im I. Quartal 2000 noch mit 4,8 Prozent hinter dem Vorjahreszeitraum zurück. Projektabwicklungen wie der im Dezember letzten Jahres verbuchte Türkei-Auftrag mit einem Umsatzvolumen von rd. 5,8 Mio. Euro werden künftig jedoch zu einem deutlichen Umsatzwachstum in diesem Segment führen.

3. Ergebnis vor Steuern

Das Ergebnis vor Steuern hat sich im I. Quartal 2000 mit einem Plus von 180 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal äußerst positiv entwickelt. Beigetragen haben hierzu die im operativen Geschäft erzielte deutliche Margenverbesserung sowie das sich in den ersten drei Monaten äußerst dynamisch entwickelte Zinsergebnis. Erreicht werden konnte dies durch gezielte Anlageentscheidungen unter Ausnutzung der günstigen Marktbedingungen. Mit einem Zinsergebnis von 2,5 Mio. Euro wurde das Vorjahresquartal (0,3 Mio. Euro) um 2,2 Mio. Euro übertroffen. Das EBIT hat mit 4,7 Mio. Euro gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres (2,2 Mio. Euro) um 110 Prozent zugenommen.

4. Personalstand

Durch den planmäßigen Ausbau der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten hat sich der Personalstand im Konzern von 893 Mitarbeitern im Vorjahr auf 1.087 Mitarbeiter im Berichtsjahr erhöht. Damit wurden die F&E-Kapazitäten gegenüber dem Vorjahr buchstäblich verdoppelt. Auch die Auszubildenden im Konzern haben weiter zugenommen. Wir beschäftigen zum Ende des Berichtszeitraums 155 Auszubildende (Vorjahr: 139).

Our report pursues the goal of providing the reader with comprehensive and detailed information about our activities in the preceding quarter. Therefore we would like to explain the essential changes in the statistical section as follows:

1. Incoming orders

The relatively high increase in the sector of "Semiconductor related products" in comparison with the product area "Smart identification" results essentially from additional component inspection systems ordered by ICOS as part of a strategic partnership with Mühlbauer (c.f. press release from April, 23, 1999), with a total volume of 5 million Euro. The increase of orders of approx. 240 percent as compared with the same period of the preceding year in the product area "Parts & Systems" includes the major order of 4.7 mill. Euro in this area for the manufacture of innovative systems for chip production (c.f. press release from March, 29, 2000).

2. Sales

The transactions for the manufacturing of flexible, customized solutions for every imaginable application of smart cards is to a large extent project-related. Examples here are the introduction of chip cards in Egypt as well as the introduction of a new generation of driver's licenses in Portugal. For this reason, the sales in the area of "Smart Identification" in the first quarter of 2000 are 4.8 percent below those of the same period in the previous year. Projects such as the Turkey order from December of last year with a sales volume of approx. 5.8 mill. Euro will, however, lead to a distinct sales growth in this sector in the future.

3. Earnings before taxes

With an increase of 180 percent, the earnings before taxes show an extremely positive development in the first quarter of 2000 in comparison with the first quarter of the previous year. This results in part from the distinct margin improvement achieved in operative transactions as well as the extremely dynamic interest earnings developed in the first three months. This was realized through specific investment decisions that take advantage of the favorable market conditions. With interest earnings of 2.5 mill. Euro, the same quarter of the previous year (0.3 mill. Euro) was exceeded by 2.2 mill. Euro. With 4.7 mill. Euro, EBIT increased by 110 percent as compared with the same period of the preceding year (2.2 mill. Euro).

4. Number of employees

With the scheduled expansion of the research and development activities, the number of employees in the company increased from 893 in the previous year to 1,087 in the year under review. This means that the R&D capacity as compared with the preceding year was literally doubled. There has also been a continued increase of trainees in the company. At the end of the reporting period we employed 155 trainees (previous year: 139).

NEUE TECHNOLOGIEN IM RASANT WACHSENDEN MARKT



Smart Labels



Ein Smart Label ist ein papierdünnes Identifikationsetikett mit einem programmierbaren Chip und einer Antenne. Dieses „intelligente Etikett“ kann über ein Radio-Frequenz-Feld von einer fest installierten oder mobilen Station bis zu einem Abstand von mehreren Metern gelesen bzw. programmiert werden. Smart Labels werden unter anderem bei der Identifikation von Waren in Kaufhäusern, bei der Nachverfolgung von Gepäck im Reiseverkehr, beim Versand von Waren per Paket, in Bibliotheken und zur Dokumentenverwaltung verwendet. Neue Anwendungen für Smart Labels kommen täglich hinzu!



Wir befassen uns in einem eigenen Produktbereich intensiv mit dem weiteren Ausbau und der Umsetzung von technologischen Knowhow, das für die Herstellung der Smart Labels heute und zukünftig benötigt wird. Ziel ist es, Anlagen für die Herstellung von Smart Labels mit hohen Stückzahlen markt- und kundenorientiert anbieten zu können. Die hierfür notwendigen innovativen Fertigungsprozesse werden kontinuierlich in Zusammenarbeit mit den Herstellern der zu verarbeitenden Materialien, Industriepartnern sowie mit öffentlichen Einrichtungen - auch im Rahmen von Förderprojekten - forciert. Wir können aufgrund der bereits realisierten Anlagen einen deutlichen Erfolg in der Prozessanwendung vorweisen. Auf mehreren Maschinen werden Smart Labels erfolgreich bei unseren Kunden gefertigt.

In unserem Entwicklungszentrum in Dresden wurde im ersten Quartal 2000 eine flexible Mehrspurlinie zur hochvolumigen Fertigung von Smart Labels erfolgreich entwickelt. Damit können intelligente Etiketten bis zu einer Stückzahl im fünfstelligen Bereich pro Stunde hergestellt werden. Die für diese Anlage notwendige Prozessevaluierung für die "Flip-Chip"-Technologie sowie die Erprobung von verschiedenen Prozessen zum Aufbringen bzw. Fixieren des Chips wurden ebenfalls vorangebracht.

Schlüsselfertige Lösungen zur Herstellung innovativer Produkte sind unser Tagesgeschäft. Marktstudien prognostizieren einen **weit größeren Bedarf an Smart Labels** als wir sie mit heutigen Produktionsmitteln herstellen können. Wir analysieren die neuesten Entwicklungen, erweitern unsere Produktionskapazitäten und kooperieren mit Marktführern in der Smart-Label-Herstellung, um diesem schnell wachsenden Markt gerecht zu werden und auch hier als **Global Player** an der Weltspitze zu stehen.

Unsere durchsatzstarke **Flex Line zur Herstellung von Smart Labels** befindet sich in der Endmontage. Der Prototyp wird im zweiten Quartal 2000 auf den

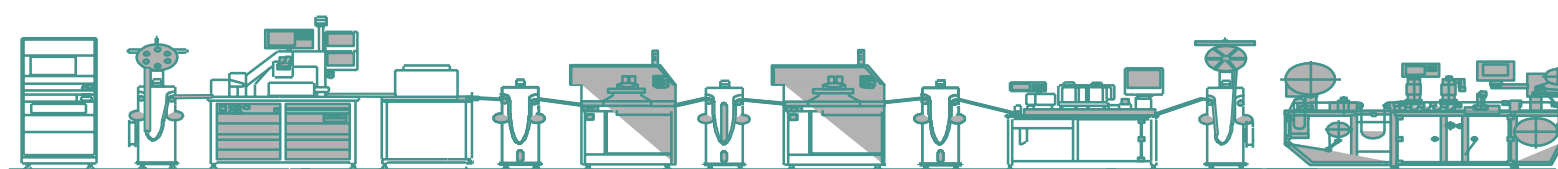
Prüfstand gestellt. Der Zeitplan sieht die Auslieferung von zwei Produktionslinien im dritten Quartal 2000 vor und wir rechnen mit der Bestellung von mindestens zwei weiteren Produktionsstraßen, die im vierten Quartal ausgeliefert werden können. Der Startschuss ist gefallen für die Entwicklung von Systemen, die sich durch **hohe Flexibilität** auszeichnen und die es unseren Kunden ermöglichen, Labels in verschiedenen Größen zu produzieren und neue Etiketten - ohne großartige Umrüstarbeiten - zu entwickeln. Unser Ziel ist es, Standardequipment für mittlere und hohe Durchsatzansprüche anzubieten, das sich schnell und ohne großen Aufwand an die Ansprüche unserer Kunden und die Anforderungen dieses sich rasant entwickelnden Marktes anpassen lässt.

Als Beispiel einer sehr erfolgreichen Kooperation mit immens großem Business-Potenzial für die Zukunft lässt sich die **Zusammenarbeit mit renommierten Firmen** anführen, die ein digitales **Identifikationssystem** in den Markt einführen, das vor allem in **Bibliotheken** zum Einsatz kommt. Hier finden Smart Labels mit anderen Technologien Anwendung, die **auf Mühlbauer-Systemen hergestellt** werden. Es wird erwartet, dass durch dieses innovative System das **Handling von Büchern in Bibliotheken revolutioniert** wird. Der traditionelle Barcode wird durch Smart Labels abgelöst, wobei keine Notwendigkeit besteht, die Barcode-Etiketten zu entfernen. Da die Bücher nicht mehr einzeln erfasst werden müssen, sondern durch das Smart Label beim Passieren einer Schranke kontaktlos registriert werden, wird das Procedere bei der Ausgabe und Annahme von Büchern und der Materialfluss innerhalb der Bibliothek wesentlich vereinfacht und beschleunigt. Auch der erhöhte Sicherheitsaspekt spielt hier eine wesentliche Rolle.

Der prognostizierte Bedarf an Smart Labels für die verschiedensten Anwendungsgebiete fordert die **Entwicklung weiterer Produktionslinien mit extrem hohem Durchsatz**. Mühlbauer wird die Technologie für diese Bedürfnisse liefern.



INTELLIGENTE ETIKETTEN FÜR VIELE ANWENDUNGEN





Smart Labels



A Smart Label is a paper-thin identification label including a programmable chip and an antenna. This "intelligent label" can be read or programmed by an installed or mobile station over a radio-frequency field from a distance of up to several meters. Smart Labels are used among other things for identifying products or luggage in the passenger traffic, for sending goods in parcels, in libraries, and for the administration of documents. New applications for Smart Labels are added daily.



NEW TECHNOLOGIES IN A RAPIDLY EXPANDING MARKET

In a separate and specific area we are involved with the further development and implementation of technological expertise needed for the manufacturing of SmartLabels today and in future. The goal is to be able to offer high-capacity, market- and customer-oriented systems for the manufacture of SmartLabels.

The innovative production processes needed for this are continuously being pushed in cooperation with the manufacturers of the materials to be processed, industrial partners and with government institutions – also within the framework of production projects. We can already demonstrate distinct success in the process application based on systems that have already been realized. SmartLabels are being successfully produced on several machines by our customers.

A flexible multi-track line for high-volume production of SmartLabels has been successfully developed in the first quarter of 2000 at our development center in Dresden. It allows producing intelligent labels at a rate of tens of thousands per hour. Progress has also been made in the process evaluation necessary for this system for the "flip chip" technology and the testing of various processes for attaching or fixing the chip and for applying and hardening of cements.

Turnkey solutions for the manufacturing of innovative products are our daily business. Market studies predict a **much larger demand for SmartLabels** than we can manufacture with current means of production. We are analyzing the newest developments, expanding our production capacities and cooperating with market leaders in the manufacturing of SmartLabels in order to do justice to this rapidly expanding market and to dominate as a **global player** in this sector as well.

Our high-capacity **flex line for the manufacturing of SmartLabels** is in the final assembly stages. The prototype will be tested

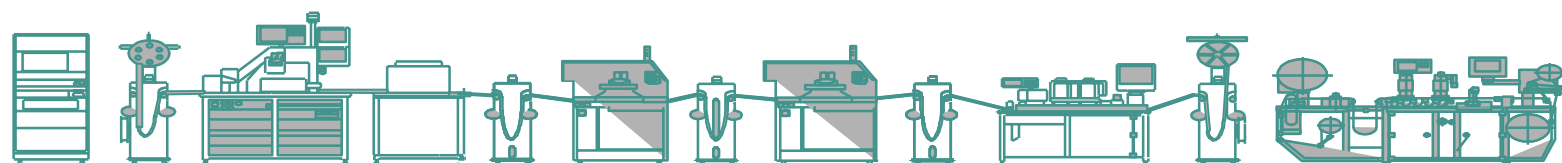
in the second quarter of 2000. The delivery of two production lines is planned for the third quarter of 2000 and we expect at least two more production lines to be ordered that will be able to be delivered in the fourth quarter. The go-ahead has been given for the development of systems that are characterized by a **high degree of flexibility** and that will enable our customers to produce labels of various sizes and to develop new labels – without any major modifications. Our goal is to offer standard equipment for medium to high capacity requirements that can be quickly and easily adapted to the needs of our customers and the demands of this rapidly growing market.

As an example of a very successful cooperation with enormous business potential for the future, we can mention the **cooperation with great companies**, which have introduced a digital **identification system** primarily implemented in **libraries**. SmartLabels which were **produced on Mühlbauer systems** are used here with other technologies. It is respected that this innovative system will **revolutionize the handling of books in libraries**. The traditional barcode is being replaced by SmartLabels without the necessity of removing the barcode labels. Since the books no longer need to be recorded singly, because they are registered without contact when passing a gate, the procedure for borrowing and returning books and the material flow within the library will be considerably simplified and accelerated. Also the aspect of increased security is significant here.

The predicted demand for SmartLabels for a wide variety of applications requires the **development of additional product lines with extremely high capacity**. Mühlbauer will supply the technology for these needs.



INTELLIGENT LABELS FOR MANY APPLICATIONS



HAUPTVERSAMMLUNG 2000: WESENTLICHE INHALTE ANNUAL GENERAL MEETING 2000: ESSENTIAL ISSUES



Hauptversammlung am 4. Mai 2000
in der Stadthalle Roding

Rd. 200 Aktionäre konnte die Unternehmensleitung am 4. Mai diese Jahres anlässlich der Hauptversammlung in Roding begrüßen. Der kurzen Einleitung des Aufsichtsratsvorsitzenden folgte der Bericht des Vorstandsvorsitzenden (als Präsentation unter www.muehlbauer.de abrufbar) über die ausgesprochen positive Geschäftsentwicklung, welche von den Aktionären aufmerksam und wohlwollend zur Kenntnis genommen wurde. Sämtlichen Beschlussvorlagen hatten die Aktionäre mit Abstimmungsergebnissen von mehr als 99,8 Prozent entsprochen. Nachfolgend wollen wir die wesentlichen Beschlüsse wiedergeben.



Josef Mühlbauer beim Bericht

The management welcomed about 200 shareholders on May 4th of this year at the annual general meeting in Roding. The brief introduction by the chairman of the supervisory board was followed by the report of the CEO (the presentation being available at www.muehlbauer.de) on the decidedly positive corporate development, which was received by the shareholders with interest and goodwill. The shareholders agreed to all draft resolutions with votes of more than 99.8 percent. Below we would like to summarize the main resolutions.

Dividende um 30 Prozent erhöht

Aufgrund der günstigen Ergebnisentwicklung wurde die Ausschüttung einer Dividende von 0,30 Euro (Vorjahr: 0,23 Euro) je dividendenberechtigter Stückaktie (zahlbar 05.05.2000) beschlossen. Die Ausschüttungssumme betrug 1.158.208,50 Euro. An der generell ertragsorientierten Ausschüttungspolitik soll auch in Zukunft festgehalten werden.

Dividends increased by 30 percent

Due to the favorable profits development, a dividend of 0.30 Euro was declared (previous year 0.23 Euro) per individual share certificate eligible for dividend (redeemable 05/05/2000). The distribution sum was 1,158,208.50 Euro. The generally profit-oriented distribution policy is to be retained in the future.

Gesellschaft zum Erwerb eigener Aktien ermächtigt

Der persönlich haftende Gesellschafter wurde vom 04.05.2000 an für 18 Monate ermächtigt, eigene Aktien bis zu 10 Prozent des Grundkapitals an der Börse zurückzukaufen. Um zu starke Kursausschläge zu vermeiden, darf der Erwerbspreis per Aktie den höchsten am Erwerbtag an der FWB festgestellten Börsenkurs nicht überschreiten und maximal 25 Prozent darunter liegen. Damit will die Gesellschaft bei günstigem Kursniveau Aktien erwerben, um sie über die Börse wieder zu veräußern und die Liquidität des Unternehmens zu steigern.

Company empowered to purchase its own shares

The personally liable shareholder was authorized, for a period of 18 months beginning on 04 May 2000, to buy back own shares up to 10 percent of the capital stock at the stock exchange. In order to avoid excessive price volatility, the purchase price specified for a share at the FWB must not exceed the highest market price on the day of purchase and must not be more than 25 percent below that price. Thus the company intends to purchase shares at favorable prices in order to resell them at the exchange and thus increase the financial solvency of the company.

Voraussetzung zur Erhöhung des free flows geschaffen

Durch die beschlossene Umwandlung eines Kapitalanteils des persönlich haftenden Gesellschafters (phG) in Höhe von 486.400,00 Euro in Grundkapital entstehen 380.000 neue Stammaktien, die zunächst vom persönlich haftenden Gesellschafter gezeichnet werden. Dadurch erhöht sich der Anteil des Grundkapitals am Gesamtkapital von 26,44 auf 29,03 Prozent. Der Kapitalanteil des phG ermäßigt sich gleichzeitig von ursprünglich 73,56 auf 70,97 Prozent.

Requirement for increasing free flow

The resolved conversion of a capital share of the personally liable shareholder for the amount of 486,400.00 Euro into capital stock results in 380,000 new ordinary shares that will at first be subscribed for by the personally liable shareholder. This results in an increase in the ratio of capital stock to the overall capital by 26.44 to 29.03 percent. At the same time, the capital share of the personally liable shareholder is reduced from originally 73.56 to 70.97 percent.

NACHRICHTEN

NEWS

Aktionär und Kunde im Mittelpunkt

Transparenz und Offenheit – diese beiden Eigenschaften charakterisieren den Global Player Mühlbauer. Gegenüber unseren Anlegern und unseren Kunden sind wir zu einer **offenen Informationspolitik** verpflichtet. Neben **Ad-hoc- und Pressemitteilungen**, neben **Interviews und Bilanzpressekonferenz** präsentieren wir uns das ganze Jahr über im In- und Ausland auf zahlreichen **Roadshows und Messen** von Investoren. Bedeutende Banken, Kapitalgesellschaften und viele Firmen erfahren so die neuesten Entwicklungen in und aus unserem Haus. Diese Arbeit wollen wir durch einen konsequenten Ausbau unserer **Investor-Relations-Arbeit** in Zukunft noch intensivieren.

Forschung & Entwicklung

Ohne spürbare Fortschritte in den Bereichen Forschung & Entwicklung kann sich ein Weltmarktführer wie Mühlbauer – wie jede andere Firma ebenso – auf Dauer nicht behaupten. So haben die Forschungs- und Entwicklungsarbeiten seit jeher große Bedeutung. Nur so können wir den zunehmenden technologischen Ansprüchen des internationalen Marktes gerecht werden. Unser großes Credo gilt daher vor allem diesen Schwerpunkten. Allein 15 Prozent der gesamten Mitarbeiter der Mühlbauer AG sind weltweit für Forschung und Entwicklung tätig.

Die in den letzten Jahren durchgeführte Basisarbeit im **Forschungsprojekt Mechatronik** findet ihren Einzug in unsere neuen Produkte. Zur Zeit arbeiten wir in unserem Entwicklungsstandort Oberhaching an der **nächsten Generation von Die Bondern**. Dazu setzen wir ein speziell hierfür konzipiertes, modulares und extrem leistungsfähiges Steuerungssystem ein. Die Programmierung des Ablaufs erfolgt nicht wie bisher basierend auf textuellen Compilern, sondern mit graphisch interaktiven Real Time Case Tools. Dadurch wird die Entwicklungsgeschwindigkeit entscheidend reduziert und die Qualität der Software verbessert. Zudem ergeben sich völlig neue Möglichkeiten für die Visualisierung der Maschinenfunktionen, womit letztlich dem Anwender die Bedienung der Maschinen erheblich erleichtert wird. Darüber hinaus werden die grundlegenden Arbeiten des Mechatronik-Teams auch über die nächsten Jahre weitergeführt, um den hier erzielten Vorsprung weiter auszubauen.

In einem neuen Vorhaben unter dem Titel „**Fluidtechnischer Mikrostellantrieb**“ wird gemeinsam mit Partnern aus Hochschule und Industrie an Konzepten für die schnelle und präzise Handhabung von kleinsten Bauteilen gearbeitet. Unser Schwerpunkt liegt dabei in der Entwicklung von Greifsystemen mit integrierten, extrem kompakten Bildverarbeitungssystemen.

Shareholders and customers at the center of attention

Transparency and openness – these two qualities characterize Mühlbauer as a global player. We are committed to an **open information policy** toward our investors and customers. In addition to **ad-hoc reports and press releases, interviews and balance statement press conferences** we present ourselves all year at home and abroad in numerous **road shows and trade fairs** of investors. This is how major banks, corporations and many companies learn of the newest developments in our organization. We intend to intensify communications in the future by enhancing our **investor relations activities**.

Research & Development

Without distinct progress in the areas of research and development, a company such as Mühlbauer – or any other company – cannot maintain its position as a world market leader in the long run, which is why research and development activities have been highly significant from the beginning. It is the only way can we meet the increasing technological demands of the international market. Our corporate philosophy is devoted above all to these areas. **15 percent of all employees** of the Mühlbauer AG are involved world-wide in research and development alone.

The ground work carried out in the **Mechatronic research project** in the past few years has found its way into our new products. We are currently working on the **next generation of die bonders** at our development site in Oberhaching near Munich. We are implementing a very powerful, special modular control system designed especially for this purpose. The process programming is not based on textual compilers as in the past, but instead is performed with graphically interactive real time case tools. This reduces the development time considerably while increasing the quality of the software. In addition, the system offers entirely new possibilities for the visualization of machine functions, which makes the operation of the machines considerably easier for the user. The basic work of the Mechatronic team will be continued during the coming years, in to order to further develop the lead we have achieved in this area.

In a new project called "**Fluid technology micro actuator**", we are working with partners from the educational and industrial sectors on concepts for the fast and precise handling of micro-components. We are emphasizing the development of gripper systems with integrated, extremely compact image processing systems.



Roding / Oberpfalz
Sitz von Mühlbauer

NACHRICHTEN

NEWS

Kooperationsprojekt in der asiatisch-pazifischen Boomregion

Das 1989 ins Leben gerufene Asiatisch-Pazifische Wirtschaftsbündnis APEC setzt nicht nur auf den Abbau von Handels- und Investitionsbarrieren, sondern auch auf eine Forcierung des regionalen Wachstums. Der asiatisch-pazifische Raum bleibt auch nach der Asienkrise eine dynamische Wachstumsregion mit besonderen Anstrengungen in der Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologie. Zu den Bemühungen, die elektronische Infrastruktur in den Mitgliedsländern auszubauen, gehören auch Projekte wie das bargeldlose Einkaufen im Supermarkt, an Automaten und übers Internet, bei dem hohe Sicherheitsstandards gefordert sind.

Im März unterzeichnete die Mühlbauer AG ein „Memorandum of Understanding“ mit der Firma Panhonic, die dieses Thema für die APEC bearbeitet. Thema des Memorandums ist eine enge Zusammenarbeit bei der Erarbeitung eines Konzepts für bargeldloses Bezahlen mit kontaktlosen Karten. Danach wird die Mühlbauer AG die Maschinen zur Kartenproduktion vorschlagen und der vorrangiger Lieferant sein. Die Wahl fiel auf uns, weil wir als Marktführer eine enge Kooperation auch mit anderen Maschinenherstellern anbieten und solche Themen komplett bearbeiten können. In bezug auf die Kartenherstellung wurde das Projekt bereits in einem Mitgliedsstaat mit 7 Mio. EUR genehmigt und gefördert mit ausdrücklicher Einbindung der Fa. Mühlbauer AG.

Cooperation project in the Asia-Pacific boom region

The Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC), founded in 1980, supports not only the removal of trade and investment barriers, but also promoting the regional growth. Even after the Asian crisis the Asian-Pacific world remains a dynamic growth area with special efforts in the development of information and communication technology. The endeavors to expand the electronic infrastructure in the member countries includes projects such as paying without cash in supermarkets, at vending machines and by Internet, where high security standards are required.

In March Mühlbauer AG signed a "memorandum of understanding" with the Panhonic company, which is working on this issue for the APEC. Subject of the memorandum is a close cooperation in working out a concept for cashless payment with contactless cards. Accordingly, Mühlbauer will recommend the machines for the card production and will be the primary supplier. We were selected because, as market leader we also work together closely with other machine manufacturers and can manage such tasks from top to bottom. With respect to card production the project has already been approved in one member country with 7 million EUR and supported with the express integration of the Mühlbauer AG.

TERMINE & KONTAKTE

CORPORATE CALENDER & CONTACT

Termine 2000:

23.-25. Mai: Tag Europe Show, London
 12.-15. Juni: Latin Cards Show, Buenos Aires
 14.-17. Juni: Smart Cards Show, Peking
 27.-29. Juni: SMT/ES&S/Hybrid Show, Nürnberg
 11.-14. Juli: Semicon West Show, San Jose
 13.-15. September: Semicon Show, Taipeh
 17.-19. Oktober: Mexitronica, Guadalajara
 24.-26. Oktober: Cartes Show, Paris
 29. Oktober - 1. November: 10th Annual ICMA Conference and Exhibition, Scottsdale/Arizona
 14.-16. November: Frontline Solutions, Frankfurt
 21.-24. November: Electronica, München

16. August: Halbjahresbericht 2000
 14. November: Ergebnisse des 3. Quartals 2000

Kontakte:

Mühlbauer Holding AG & Co. KGaA
 Werner-von-Siemens-Straße 3
 D-93426 Roding
 e-Mail: investor-relation@muehlbauer.de
 Internet: www.muehlbauer.de

Josef Mühlbauer (Vorstandsvorsitzender)
 Tel +49-9461-952-115 Fax +49-9461-952-118
 e-Mail: josef.muehlbauer@muehlbauer.de

Hubert Forster (Finanzvorstand)
 Tel +49-9461-952-141 Fax +49-9461-952-118
 e-Mail: hubert.forster@muehlbauer.de

Reiner Kolloch (Investor Relations)
 Tel +49-9461-952-653 Fax +49-9461-952-118
 e-Mail: reiner.kolloch@muehlbauer.de

Corporate Calender 2000:

May, 23 to 25: Tag Europe Show, London
 June, 12 to 15: Latin Cards Show, Buenos Aires
 June, 14 to 17: Smart Cards Show, Beijing
 June, 27 to 29: SMT/ES&S/Hybrid Show, Nuremberg
 July, 11 to 14: Semicon West Show, San Jose
 September, 13 to 15: Semicon Show, Taipeh
 October, 17 to 19: Mexitronica, Guadalajara
 October, 24 to 26: Cartes Show, Paris
 October, 29 to November, 1: 10th Annual ICMA Conference and Exhibition, Scottsdale/Arizona
 November, 14 to 16: Frontline Solutions, Frankfurt
 November, 21 to 24: Electronica, Munich

August, 16: Halbjahresbericht 2000
 November, 14: Results of Quarter III, 2000

Contact:

Mühlbauer Holding AG & Co. KGaA
 Werner-von-Siemens-Strasse 3
 D-93426 Roding
 e-Mail: investor-relation@muehlbauer.de
 Internet: www.muehlbauer.de

Josef Mühlbauer (CEO)
 Phone +49-9461-952-115 Fax +49-9461-952-118
 e-Mail: josef.muehlbauer@muehlbauer.de

Hubert Forster (CFO)
 Phone +49-9461-952-141 Fax +49-9461-952-118
 e-Mail: hubert.forster@muehlbauer.de

Reiner Kolloch (Investor Relations)
 Phone +49-9461-952-653 Fax +49-9461-952-118
 e-Mail: reiner.kolloch@muehlbauer.de

