

Hauptversammlung 2011

Manz Automation AG

28. Juni 2011



Internationalisierung

Manz ist in allen relevanten Wachstumsmärkten der Welt mit Vertriebs- und Service-Niederlassungen vertreten.

Darüber hinaus werden Vorteile der Standorte in Niedriglohnländern konsequent genutzt.

Diversifizierung

Manz ist unabhängig von einzelnen Branchen. Das Produktportfolio beinhaltet Produkte für die Photovoltaik, die FPD-Industrie und zur Batterieherstellung.

Größtmögliche technologische Synergieeffekte sind von zentraler Bedeutung.

Integration

Zunehmender Reifegrad einer Branche bringt zunehmende Integration der Produktion mit sich.

Manz bietet seinen Kunden größtmöglichen Integrationsgrad und beherrscht daher alle wesentlichen Prozessschritte.

Manz AG - Richtungsweisend im High-Tech-Maschinenbau

**MIT HIGH-TECH
IN EINE
GRÜNE ZUKUNFT!**



Unser Leitbild

Die Manz Automation AG entwickelt und produziert Maschinen und Systeme für zukunftsfähige Wachstumsindustrien. Der Fokus liegt dabei auf Schlüsseltechnologien unserer Zeit, wie **nachhaltige Energieerzeugung**, **Displays** für globale Kommunikationsbedürfnisse und **Elektro-Mobilität**.

Unsere Kompetenz

Für Wachstumsindustrien ist es entscheidend, die Herstellkosten in kurzen Zyklen durch den Einsatz effektivster Produktionssysteme deutlich zu reduzieren. Die Weiterentwicklung der Endprodukte selbst führt zudem in kurzen Abständen zu neuen Maschinen und Prozessen.

Manz leistet mit seiner Fähigkeit, verschiedene Ingenieursdisziplinen zu integrieren, einen aktiven Beitrag, die Kosten der Endprodukte zu reduzieren und diese einem breiten Massenmarkt zugänglich zu machen. Manz trägt somit dazu bei, Umwelt und Ressourcen zu schonen.



⇒ Flat Panel Display

- Branche hat hohen Entwicklungsgrad erreicht. Wenig Spielräume zur Kostensenkung verblieben
- Anhaltende Innovationen bei Endprodukten bedingt Innovationen im Maschinenbau und somit großes Wachstumspotential (touch panel, 3D TV,...)



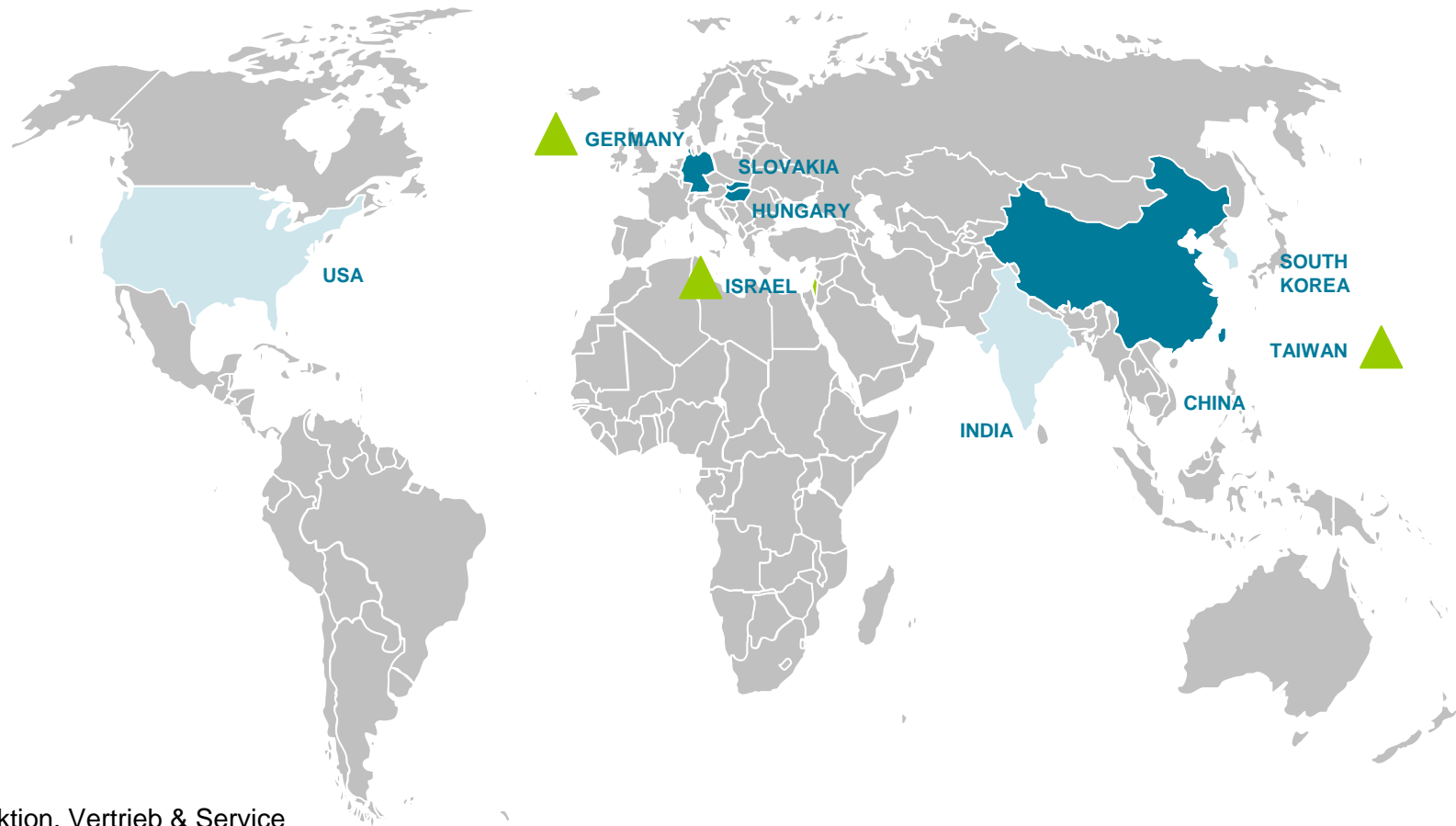
⇒ Solar




- Photovoltaik befindet sich in der Mitte ihrer Entwicklung. Technologie hat Marktreife erreicht, jedoch weiterhin enormes Potential zur weiteren Kostensenkung durch Einsatz effektiver Produktionssysteme.
- Erreichung der Netzparität führt zu weiterem dynamischen Wachstum.

⇒ Lithium-Ionen Batterien

- Branche befindet sich am Anfang ihrer Entwicklung. Außerordentlich großes Potential zur Kostensenkung durch Einsatz effektiver Produktionssysteme
- Endprodukte werden noch deutliche Leistungssteigerungen durch Weiterentwicklung erfahren
- Hohes Marktpotential im Bereich E-Mobilität und bei der Speicherung von erneuerbarer Energie





-  Produktion, Vertrieb & Service
-  Vertrieb & Service
-  F & E

**> 1950 Mitarbeiter weltweit, davon 600 in Deutschland
Anstieg der Mitarbeiterzahl um 600 Personen seit Anfang 2010**

Manz Kernkompetenzen

automation metrology laser vacuum coating wet chemistry metallization

Solar (35%)



Systemlösungen für die Herstellung von kristallinen Solarzellen

Systemlösungen für die Herstellung von Dünnschicht-Solarmodulen – Einzelequipment oder voll integrierte Produktionslinie (CIGSfab)

FPD (40%)



Systemlösungen für die Herstellung von LCD-Flachbildschirmen

New business (10%)



Systemlösungen zur industriellen Fertigung von Lithium-Ionen-Batterien



Systemlösungen für die industrielle Produktion von Brennstoffzellen

Others (15%)



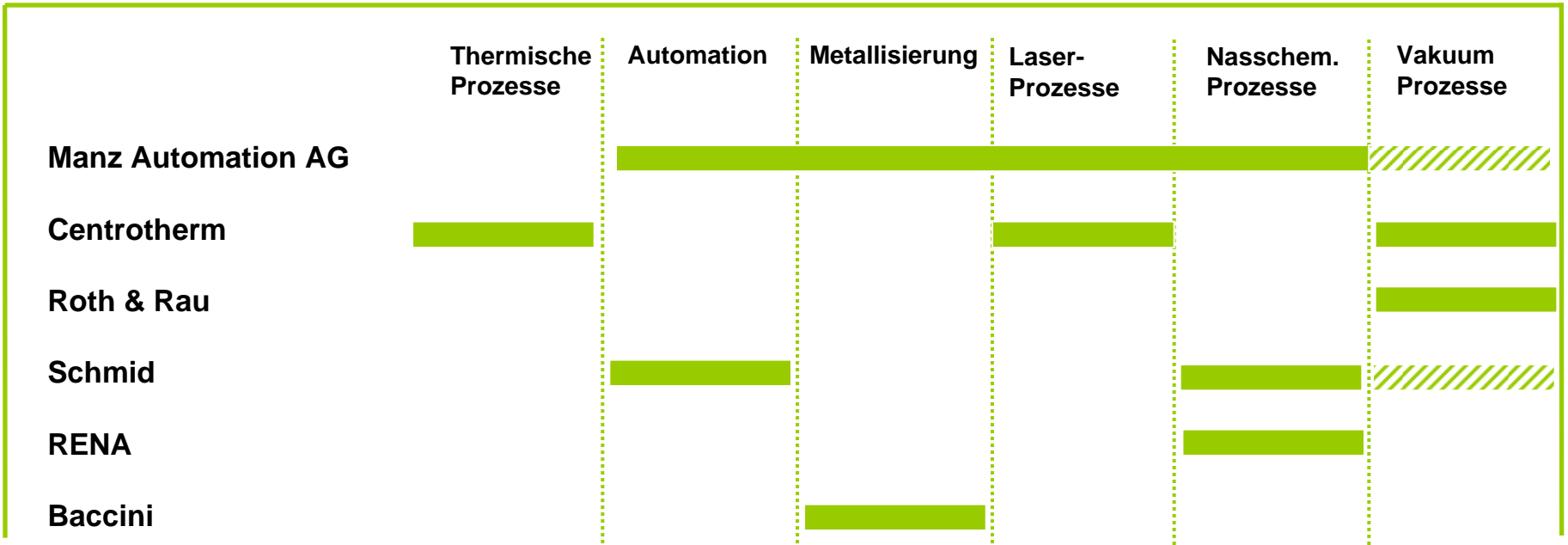
Systemlösungen:
-für die Verpackungsindustrie
-im Bereich der Leiterplatten-Produktion (PCB))
- für die automatisierte Handhabung von Kleinteilen



- ⇒ **Kräftige Umsatz- und Ergebnissteigerung im ersten Halbjahr 2011**
- ⇒ Verbesserte Preisstellung für neue Projekte
- ⇒ Anhaltende Investitionen unserer Kunden in Kapazitätserweiterung und Austausch alter Anlagen
- ⇒ Starker Auftragseingang in Asien und den USA
- ⇒ Investitionen im Bereich Dünnschicht-Solar ziehen nach fast zwei Jahren wieder an
- ⇒ Auftragsbestand aktuell bei rund 140 Mio. €
- ⇒ Hohe Kapazitätsauslastung an allen Standorten

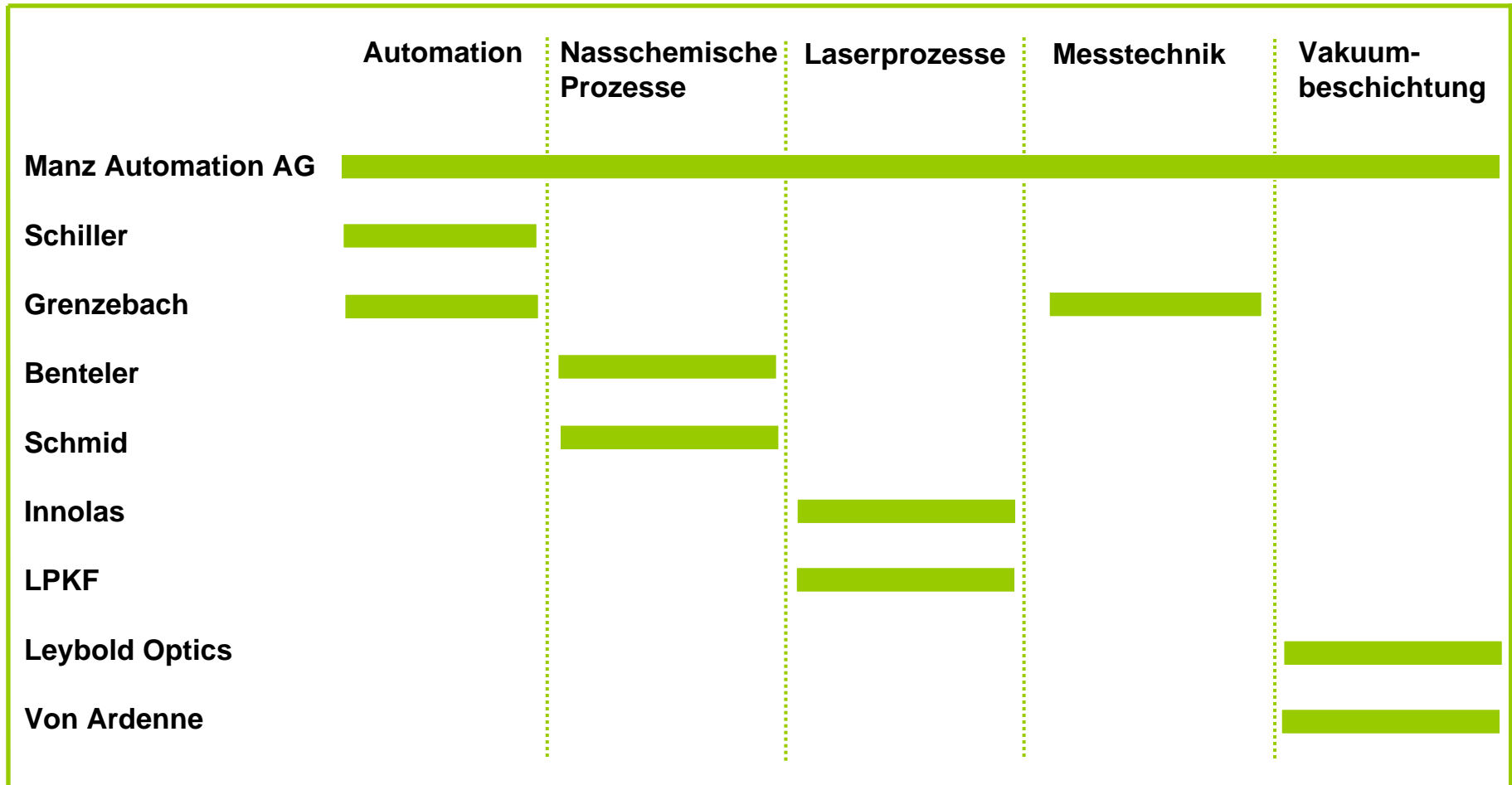
⇒ Geschäftsbereich "Solar cSi":

- Hohe Nachfrage für cSi Anlagen im ersten Halbjahr. Manz konnte zahlreiche Kunden für Automationslösungen und Backend-Linien in China, Taiwan, Korea und Indien gewinnen
- One Step Selective Emitter Technologie erfolgreich am Markt etabliert. Intersolar Award in Kategorie „PV-Produktionstechnik“ für besondere Effizienz und Wirtschaftlichkeit
- Sehr erfolgreiche Markteinführung des SpeedPicker: 50% geringere Gesamtkosten, 50% geringere Abmessungen, geringste Bruchraten und hoher Durchsatz haben bereits viele Kunden überzeugt
- Erste Backend-Linien wurden erfolgreich bei Kunden in China installiert und erzielten Endabnahme
- Aktuell deutliche Zurückhaltung beim Aufbau neuer Kapazitäten
- Hohes Potential für Aufträge zur Nachrüstung bestehender Produktionslinien



⇒ Geschäftsbereich “Dünnschicht Solar”:

- Deutliche Belebung des Dünnschicht-Solar Geschäfts
- Neue Aufträge für Anlagen zur Laserstrukturierung aus China, Taiwan und den USA.
Manz gewann fast alle Aufträge der letzten 18 Monate in China.
Marktführende Position wurde nachhaltig ausgebaut
- Manz gewann Auftrag im Gesamtwert von 12,5 Mio. € von Sage zur Herstellung von elektrochromem Glas – Synergieeffekte durch Einsatz von Anlagen zur Herstellung von Dünnschicht Solarmodulen



>> **Manz bietet den höchsten Integrationsgrad innerhalb des Produktionsprozesses!**



CIGS Modul Produktion seit 2000:
Prozess- und Produktions-
Know-how.

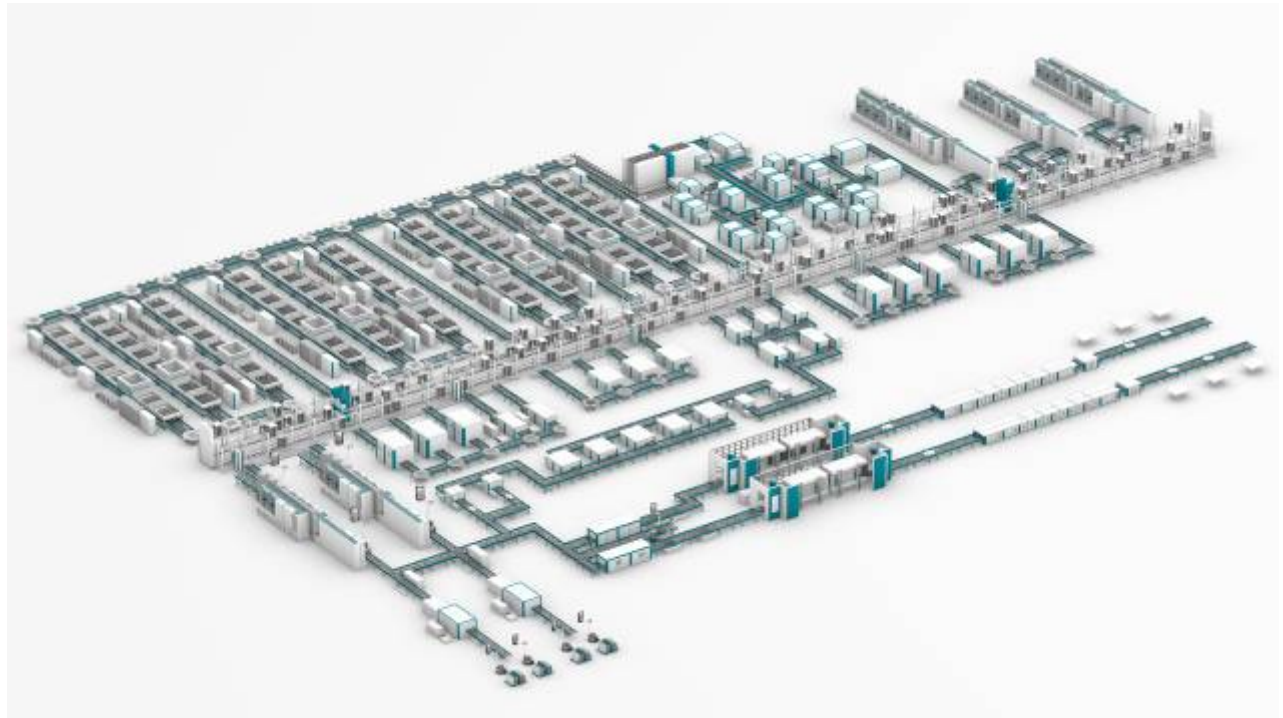


Führender Anlagenhersteller
für die PV:
Fertigungs- und Maschinen-
Know-how

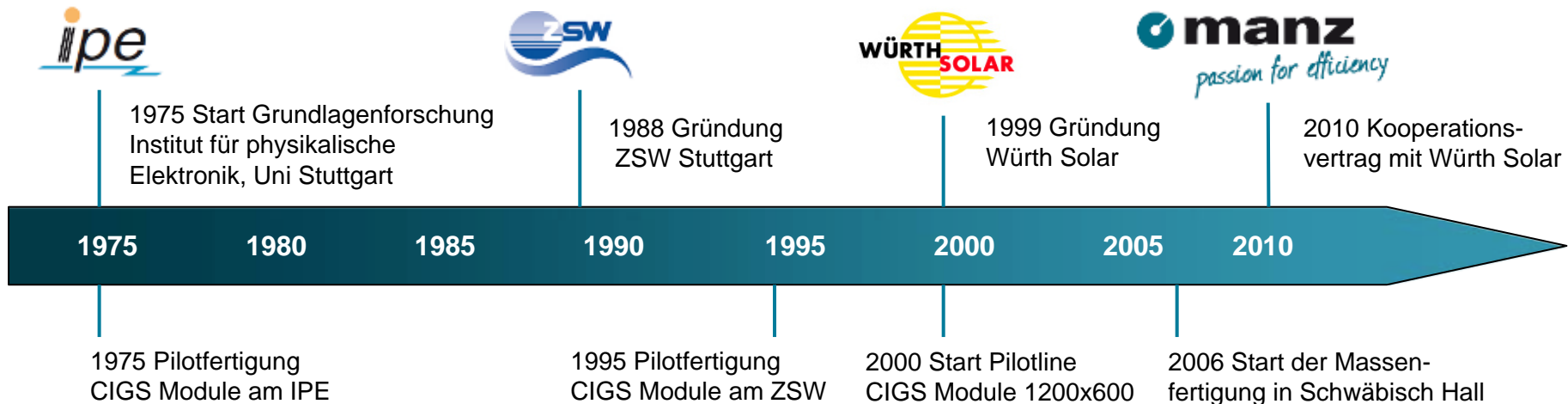


Führendes Forschungsinstitut
mit CIGS Weltrekord 20,3%:
Grundlagen und angewandte
Forschung

CIGSfab



⇒ Exklusiver Know-how Transfer- und Kooperationsvertrag mit Würth Solar ermöglicht Manz die Lieferung kompletter schlüsselfertiger Produktionslinien für hocheffiziente, kostengünstige CIGS Dünnschicht-Solarmodule



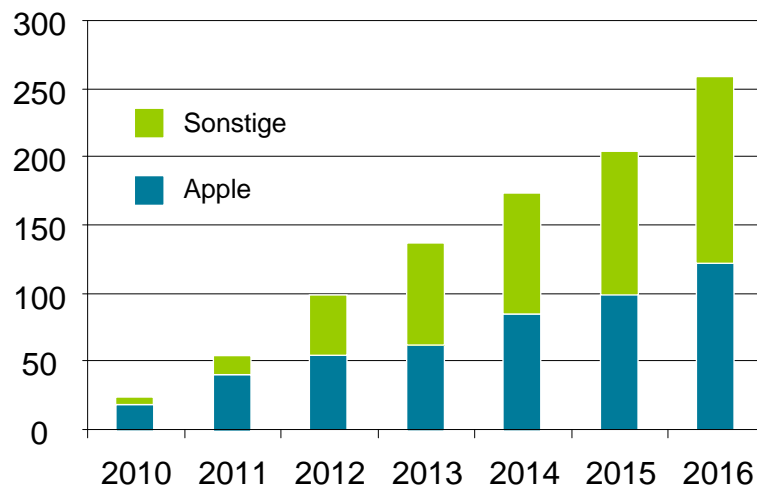
- ⇒ Interesse an unserer Technologie ist sehr hoch. Zahlreiche vielversprechende Gespräche mit potentiellen Kunden
- ⇒ Bisher noch keinen Auftrag erhalten
 - Unsicherheit bezüglich der Einspeisetarife hat Auswirkungen auf die Marktentwicklung
- ⇒ Notwendigkeit, mit dem „richtigen“ Kunden zusammen zu arbeiten. Risikominimierung geht vor Umsatzsteigerung!
- ⇒ Kontinuierliche Weiterentwicklung der Technologie in Zusammenarbeit mit Würth Solar und dem ZSW

>> Hohes Vertrauen von Manz in CIGS Technologie



⇒ Geschäftsbereich "FPD":

- Hohe Nachfrage nach Touch-Panel-Anwendungen. Viele neue Fabriken werden derzeit in China gebaut
- Sehr hohe Auslastung unserer Kapazitäten in Taiwan und China zur Herstellung nasschemischer Anlagen und Automationslösungen
- 2010 war bereits ein Umsatz-Rekordjahr. Bessere Margen aufgrund sehr starker Nachfrage und vielversprechendes Marktwachstum in 2011
- Sehr dynamisches Marktwachstum im Bereich der Touch Panel erfordert weiteren Kapazitätsausbau unserer Kunden

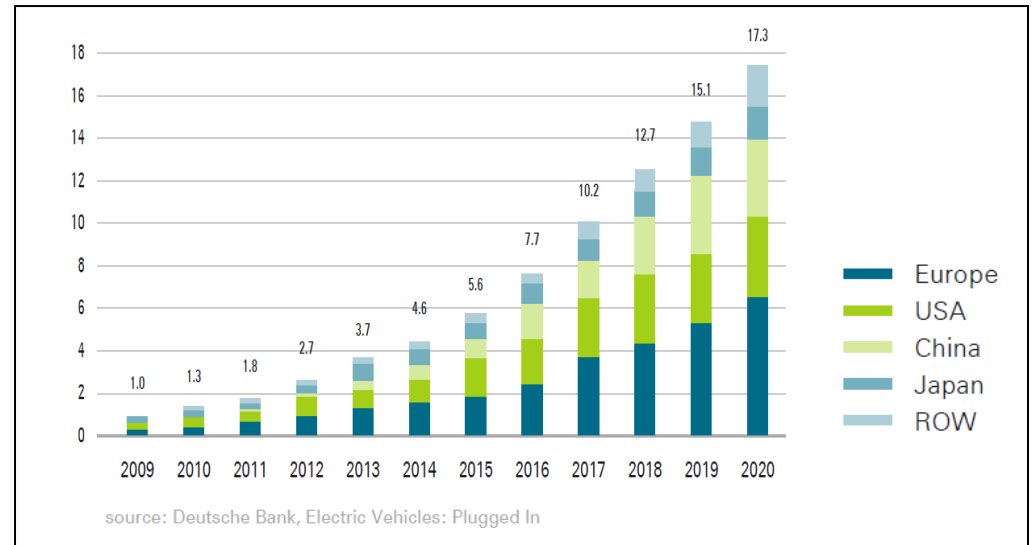
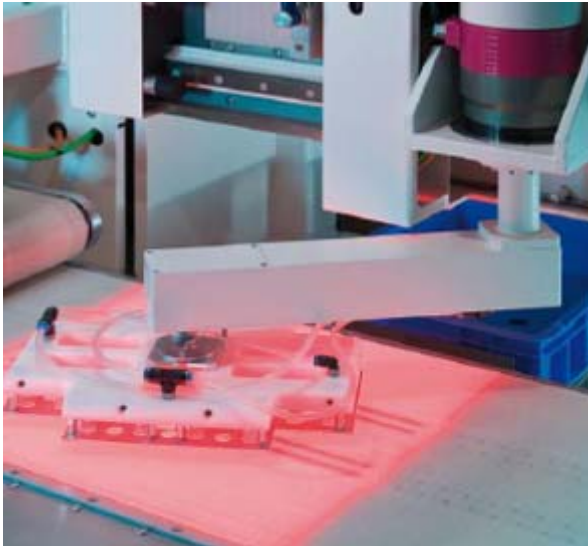


Touch Screens für Tablet PCs (in Mio)

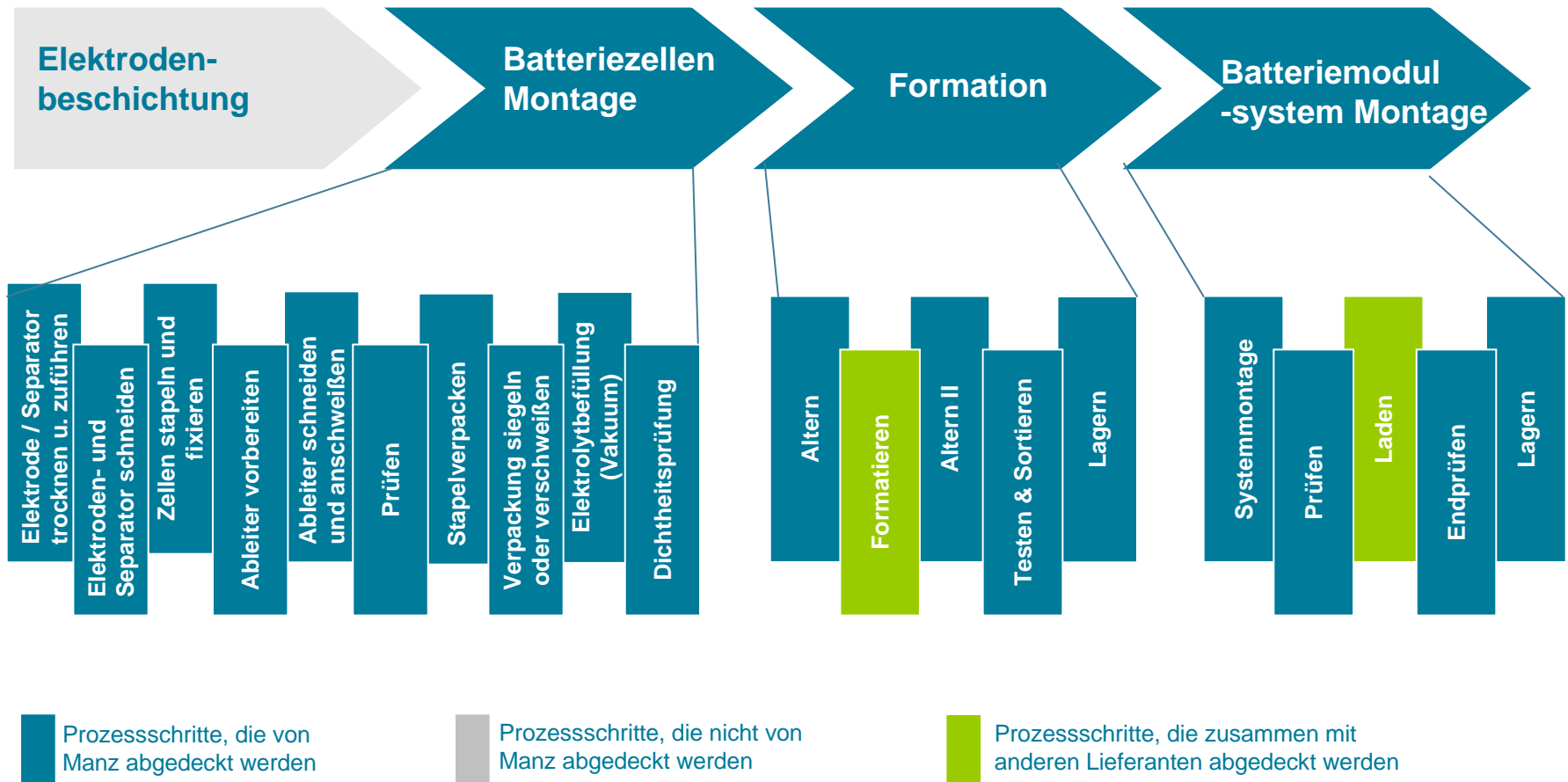
Quelle: DisplaySearch Q1'11

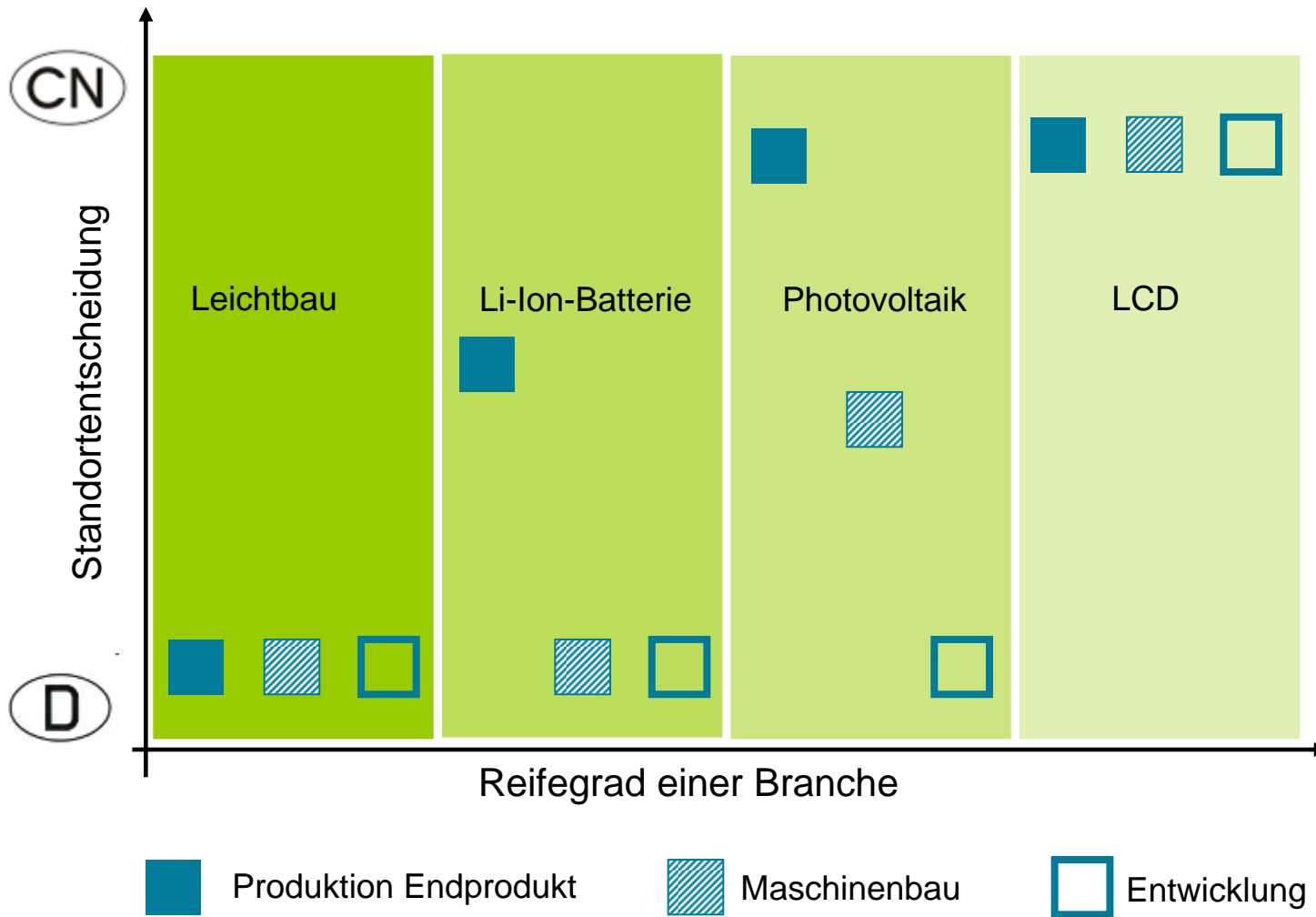
⇒ Geschäftsbereich "Li-Ion":

- Erste Li-Ion Batterien werden erfolgreich in Serienfertigung auf Manz Anlagen hergestellt
- Entwicklung neuer Maschinen und Prozesse in Kooperation mit Forschungsinstituten
- Folgeaufträge von deutschen Kunden
- Großes Interesse an unseren Produkten auch in Asien und den USA



>> Der Markt ist noch sehr klein, hat aber ein außerordentliches Zukunftspotential





>> Je höher der Reifegrad einer Branche, desto weniger Wertschöpfung verbleibt in Deutschland



- ⇒ Spatenstich für unser neues Werk in Suzhou am 25. Februar 2011
- ⇒ Fertigstellung Anfang 2012:
 - Große Investition ist Meilenstein in der Firmengeschichte von Manz
 - Klares Bekenntnis zum chinesischen Markt
 - Grundstück von 66.666 m²
 - Produktionsfläche von 16.000 m² in der ersten Ausbaustufe, Bürofläche 8.000 m²
 - Technology & Training Center
 - 700 Arbeitsplätze
 - Produktionsstätte für bestehendes LCD-Equipment und für Ausweitung unseres PV-Geschäftes in China

>> Technologievorteile gegenüber lokalen asiatischen Anbietern, Preisvorteile gegenüber anderen europäischen Anbietern.



⇒ Kurs der Aktie ist im ersten Halbjahr 2011 um ca. 30% auf rund 33 € gefallen

⇒ **Grund 1:** Profitabilität von Manz noch nicht zufriedenstellend

- Diversifizierung versus kurzfristige Profitabilität: Investitionen zur erfolgreichen Positionierung als Anbieter integrierter Produktionslinien sowie Diversifizierungsstrategie belasten Ergebnis
- Einführung neuer Produkte in schwierigem Marktumfeld

⇒ **Grund 2:** Strategische Positionierung am Kapitalmarkt noch nicht ausreichend bekannt

- Aufbau von Überkapazitäten bei PV-Herstellern. Rapider Preisverfall bei Zellen und Modulen zieht Aktienkurs der Hersteller nach unten
- Große Unsicherheit am Solarmarkt bzgl. Neuregelung Einspeisevergütung
- Manz Aktie als „Solarwert“ kann sich Entwicklung nicht entziehen





⇒ **Verbesserung der Profitabilität durch umfangreiche Maßnahmen**

- Ausbau der Fertigungskapazitäten in Niedriglohnländern wie Ungarn, Slowakei und Asien
- Kontinuierliche Verbesserung der Kostensituation durch weitere Standardisierung der Maschinen (Bsp. SpeedPicker)
- Weitere Beschleunigung und Verbesserung der Produktionsprozesse
- Kostensenkung auf Lieferantenseite durch lokale Beschaffung in China und Osteuropa



⇒ **Sicherstellung einer korrekten Wahrnehmung von Manz seitens Kapitalmarkt**

- Manz ist kein reiner Solarwert
 - Diversifizierungsstrategie bietet vielfältige Wachstumschancen in dynamischen Branchen
 - Der Erfolg von Manz basiert nicht nur auf einer sondern auf drei Säulen
- Manz ist international hervorragend aufgestellt
- Manz ist technologisch führend auf seinem Gebiet

Positionierung als führender Hersteller von Produktionssystemen für die Solar-, die FPD- und die Li-Ion-Industrie

Positionierung in Asien als lokaler Hersteller deutscher Qualitätsprodukte. Unser neues Werk in Suzhou ermöglicht uns Kostenvorteile gegenüber deutschen Mitbewerbern und Technologievorteile gegenüber lokalen asiatischen Mitbewerbern

Manz hat modernste Technologie im Solar-Maschinenbau entwickelt. Dies wird unsere marktführende Position sowohl im kristallinen als auch im Dünnschicht-Solar-Segment nachhaltig stärken

Durch die Kooperation mit Würth Solar und den Zugriff auf deren Know-how und Patente sind wir in einer sehr guten Ausgangssituation, der weltweit führende Anbieter voll integrierter Produktionslinien zur Herstellung von CIGS Modulen zu werden

FPD und Li-Ion Batterien bieten weitere große Wachstumspotentiale bei hohen technischen Synergien

>> Finanzen

„Manz wird ein Umsatzwachstum von mindestens 50% im Vergleich zum Vorjahr bei positivem EBIT erzielen“

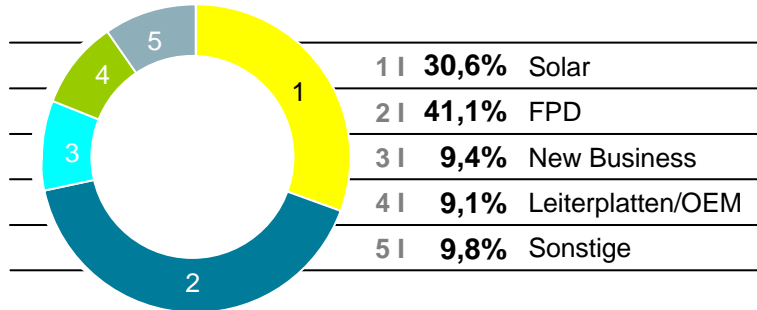
Prognose HV Juni 2010

Zielsetzung für 2010

- Ausbau Marktanteile
- Umsatzwachstum im deutlich 2-stelligen Bereich
- Erreichen des Vorkrisenniveaus bis Ende 2011

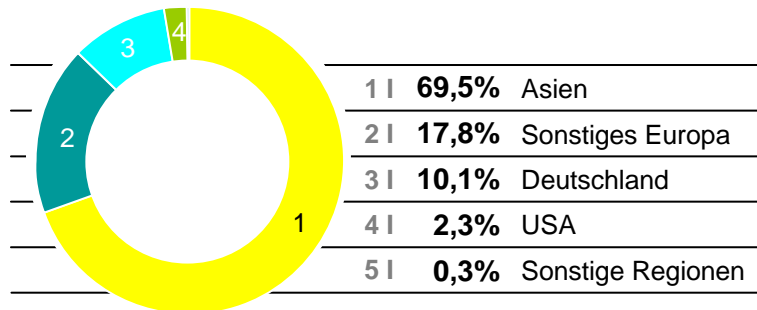
Auftragsbestand: 140,3 Mio. €

Stand: 31.05.2011



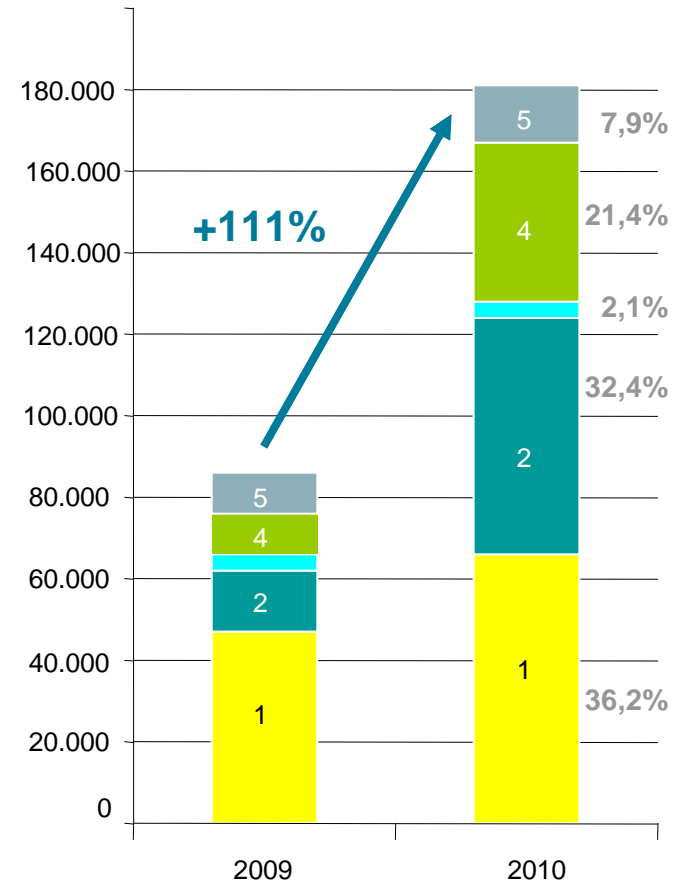
Umsatz nach Region

[2010]



Umsatz nach Geschäftsbereich

In TEUR



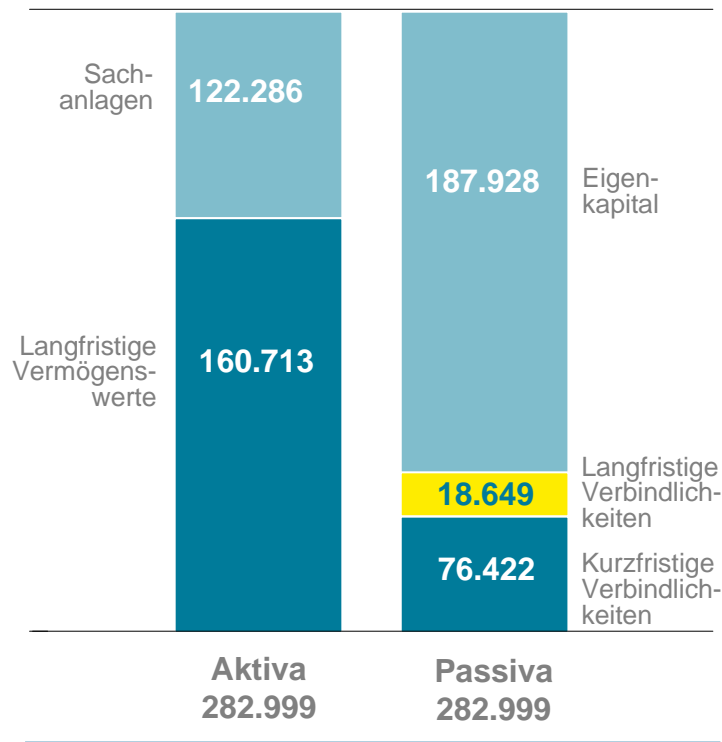
1 | Solar 2 | FPD 3 | New Business 4 | Leiterpl./OEM 5 | Sonstige

In TEUR	01.01.-31.12. 2010	01.01.-31.12. 2009
Umsatz	181.402	85.915
Gesamtleistung	205.018	101.070
Materialkosten	121.558	60.359
Personalkosten	51.653	37.310
Sonstige betr. Aufwendungen	28.339	21.940
EBIT	0.562	-15.913
EBT	0.688	-12.984
Perioden- ergebnis	1.800	-9.708

- ⇒ Umsatz um 111% auf 181,4 Mio. € in 2010 angestiegen (Vorjahr 85,9 Mio. €). Dies spiegelt die dynamische Entwicklung in allen Geschäftsbereichen wieder
- ⇒ Gesamtleistung verdoppelte sich auf 205,0 Mio. € nach 101,0 Mio. € in 2009
- ⇒ Materialaufwandsquote verbesserte sich leicht auf 59,3% (Vorjahr: 59,7%)
- ⇒ Personalaufwand von 36,9% auf 25,2% gesunken. Resultat des erweiterten operativen Geschäfts und der besseren Kapazitätsauslastung
- ⇒ EBIT von 0,6 Mio. € (Vorjahr: -16,0 Mio. €)
- ⇒ EBT von 0,7 Mio. € verglichen zu -15,9 Mio. € im Vorjahr

>> Ziel: Ausbau Marktanteile vor Profitabilität

In TEUR



- ⇒ Eigenkapitalquote von 66,4% ist auf sehr hohem Niveau und spiegelt die solide Bilanz wieder
- ⇒ Kurzfristige Schulden inklusive Verbindlichkeiten aus Lieferungen & Leistungen erhöhten sich aufgrund des ausgeweiteten Geschäfts beträchtlich auf 76,4 Mio. € (Vorjahr 35,9 Mio. €)
- ⇒ Sachanlagen erhöhten sich von 66,7 Mio. € auf 122,3 Mio. € insbesondere aufgrund des Lizenzierungsvertrags mit Würth Solar sowie intensiven F&E Leistungen
- ⇒ Langfristige Vermögenswerte nahezu stabil bei 160,7 Mio. €

In TEUR	2010	2009
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	1.992	39.745
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-28.181	-5.755
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	4.544	-8.587
Flüssige Mittel	38.902	59.331

- ⇒ Positiver Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit trotz eines hohen Bedarfs an Umlaufvermögen durch die gute Geschäftsentwicklung
- ⇒ CIGS Lizenzvertrag und Investitionen in Materielle Vermögenswerte sind Grund für negativen Cashflow aus Investitionstätigkeit
- ⇒ Zunahme des Cashflow aus Finanzierungstätigkeit spiegelt die Entwicklung offener Kredite wieder. Substantieller Geldzufluss durch lokalen Kredit zum Erwerb von Grundbesitz in der Slowakei
- ⇒ Net cash lag bei 29 Mio. €

Das Folgejahr nach dem Krisenjahr 2009 konnte mit einem positiven Ergebnis abgeschlossen werden. Das Ziel, unsere Marktposition auszubauen, wurde erreicht.

Die Einführung neuer Produkte in einem schwierigen Marktumfeld haben das Ergebnis belastet

Investitionen in die langfristige strategische Ausrichtung zu Lasten der kurzfristigen Ertragsmaximierung

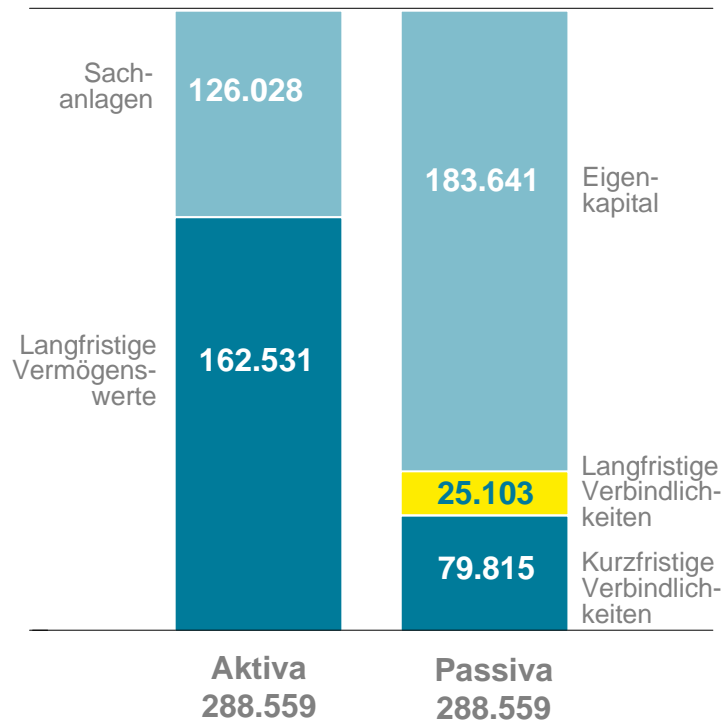
Aufbau neues Technologiefeld Beschichtungstechnologie hat Ergebnis ebenfalls negativ beeinflusst

Finanzierung über starke Eigenkapitalquote und den Kreditzusagen der Banken ist mittelfristig gesichert

In TEUR	01.01.-31.03. 2011	01.01.-31.03. 2010
Umsatz	62.032	21.334
Gesamtleistung	65.353	34.291
Materialkosten	41.257	20.659
Personalkosten	15.476	10.984
Sonstige betr. Aufwendungen	7.033	5.626
EBIT	0.175	-3.314
EBT	0.072	-3.208
Perioden- ergebnis	-0.673	-2.719

- ⇒ Umsatz stieg im ersten Quartal um 190% auf 62,2 Mio. € (Vorjahr 21,3 Mio. €). Dies spiegelt das starke Wachstum in allen Geschäftsbereichen wieder
- ⇒ Gesamtleistung verdoppelte sich von 34,3 Mio. € in Q1 2010 auf 65,4 Mio. € in Q1 2011 nahezu
- ⇒ Materialaufwandsquote stieg auf 63,2% (Vorjahr: 60,3%)
- ⇒ Personalaufwand von 32,0% auf 23,6% gesunken. Resultat des erweiterten operativen Geschäfts und der besseren Kapazitätsauslastung
- ⇒ EBIT liegt bei 0,2 Mio. € (Vorjahr: -3,3 Mio. €)
- ⇒ EBT von 0,1 Mio. € verglichen mit -3,2 Mio. € im Vorjahr

in TEUR



- ⇒ Eigenkapitalquote von 63,6% ist auf sehr hohem Niveau und spiegelt die solide Bilanz wieder
- ⇒ Kurzfristige Schulden inklusive Verbindlichkeiten aus Lieferungen & Leistungen erhöhten sich aufgrund des ausgeweiteten Geschäfts und erweiterter Kreditlinien leicht von 76,4 Mio. € Ende 2010 auf 79,8 Mio. €
- ⇒ Sachanlagen erhöhten sich leicht auf 126,0 Mio. € aufgrund aktivierter F&E Kosten (Vorjahr 122,3 Mio. €)
- ⇒ Langfristige Vermögenswerte nahezu stabil bei 162,5 Mio. €

In TEUR	31.03.2011	31.03.2010
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-16.357	-8.026
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-6.763	-4.713
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	16.370	-5.136
Flüssige Mittel	30.430	41.911

- ⇒ Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit von –16,4 Mio. € aufgrund deutlicher Zunahme der Bestände und Forderungen sowie Abnahme der Verbindlichkeiten als Folge unseres ausgeweiteten Geschäfts
- ⇒ Negativer Cashflow aus Investitionstätigkeit resultiert aus dem Erwerb immaterieller Werte sowie aktivierten Kosten für R&D und Ausstattung
- ⇒ Zunahme des Cashflow aus Finanzierungstätigkeit spiegelt Änderungen bei kurzfristigen Krediten wieder, die zur Finanzierung des Working Capital Bedarfs benützt wurden

⇒ Eigenkapital

- Eigenkapitalquote von 63,3% Ende 1. Quartal
- Liquiditätssituation Ende 1. Quartal
 - Flüssige Mittel rund 30 Mio. €

⇒ Fremdkapital

- langfristige Darlehen
 - KfW Innovationsdarlehen 20 Mio. € davon rund 4,5 Mio. € in Anspruch genommen
 - Darlehen zur Finanzierung Gebäude in der Slowakei über 3,7 Mio. €
- Kurzfristige Finanzierung
 - Bar- und Avallinien bei Banken in Höhe von 125 Mio. € davon 46 Mio. € in Anspruch genommen → freie Linien von 79 Mio. €

Liquiditätsplanung erfolgt gruppenweit auf 15 Monate im voraus

>> Die Liquidität der Manz AG ist auch mittelfristig gesichert

Erstes Quartal 2011 noch durch Aufträge mit niedriger Marge aus 2010 belastet, dadurch nur leicht positives operatives Ergebnis

Die erweiterte strategische Ausrichtung verschafft uns eine hervorragende Marktposition in den Wachstums- und Zukunftsmärkten Solar, LCD und Lithium-Ionen

Kostensenkungsmaßnahmen bei den direkten und indirekten Kosten zu Verbesserung der Profitabilität des Unternehmens

Liquiditätssicherung durch detaillierte Planung auf 15 Monate und enge Zusammenarbeit mit Banken

Evtl. darüber hinausgehenden Kapitalbedarf werden wir unter Ausnutzung der Möglichkeiten auf der Fremdkapitalseite nutzen

>> Manz wird 2011 einen Umsatz von 240 – 250 Mio. € (+ >30% im Vergleich zum Vorjahr) bei mindestens 5% EBIT erzielen

>> Mittelfristiges Ziel ist zweistelliges EBIT

Zielsetzung des Performance Share Plan (Beschlussfassung TOP 10 Tagesordnung)

Langfristige Bindung wichtiger leitender Mitarbeiter an das Unternehmen und Steigerung der persönlichen Motivation durch Schaffung eines attraktiven Anreizsystems.

Dieses ist einerseits mit dem Ertrag und andererseits mit der Haltedauer der Bezugsrechte gekoppelt.

Inhalt des Performance Share Plan

Ausgabe von *Bezugsrechten* an Aktien des Unternehmens zu 1 Euro an Vorstand, leitende Mitarbeiter und Geschäftsführer der Tochterunternehmen.

Berechnung Anzahl der zugeteilten Bezugsrechte:

Zuteilung abhängig von der Jahresgesamtbarvergütung

= Fixgehalt + Bartantieme bzw. Bonus bei Angestellten

Vorstand 25% der Jahresgesamtbarvergütung / Ø Aktienkurs

Bsp: $150.000 \times 25\% / 50 = 750$ BZR

Andere 10% der Jahresgesamtbarvergütung / Ø Aktienkurs

Bsp: $100.000 \times 10\% / 50 = 200$ BZR

Ausübung der Bezugsrechte abhängig von:

- ⇒ EBIT Marge im Durchschnitt der vierjährigen Wartezeit
5% = 0, 10% = 1, 15% = 2
- ⇒ Haltefrist nach Zuteilung
innerhalb Jahr 1 x 1; nach 1 Jahr x 1,5 ;
nach 2 Jahren x 2
- ⇒ Maximaler Faktor: 4
- ⇒ EBIT-Grenzen
5% Mindestgrenze
10% entspricht Faktor 1
15% Obergrenze entspricht Faktor 2

EBIT-Marge in %	Erfolgsfaktor	Anstieg
< 5	0	n.a.
5 +	0,5	n.a.
6 +	0,6	0,1
7 +	0,7	0,1
8 +	0,8	0,1
9 +	0,9	0,1
10 +	1	0,1
11 +	1,1	0,1
12 +	1,2	0,1
13 +	1,4	0,2
14 +	1,65	0,25
15	2	0,35
> 15	2	0

⇒ Planrechnung ergibt für die nächsten 5 Jahre folgenden voraussichtlichen Bedarfe an Bezugsrechten:

Vorstand	15.000 (50%) bzw. 60.000
GF Töchter	6.000 (20%) bzw. 24.000
Bereichsleiter	9.000 (30%) bzw. 36.000

⇒ Verwässerungseffekt aus dieser Tranche maximal 2,7% des bestehenden Grundkapitals

>> VIELEN DANK
FÜR IHRE
AUFMERKSAMKEIT!

KONTAKT >>

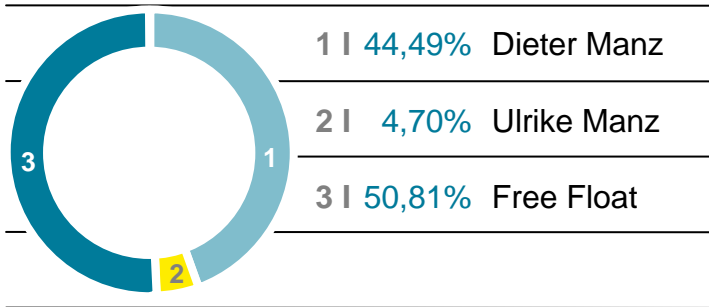
MANZ AUTOMATION AG
Dieter Manz

STEIGÄCKERSTRASSE 5
72768 REUTLINGEN
GERMANY

PHONE +49 (0)7121/90 00-0
FAX +49 (0)7121/90 00-99

info@manz.com
www.manz.com

Aktionärsstruktur zum 1. Juni 2011



Aktienkurs zum 28. Juni 2011 (in €)

