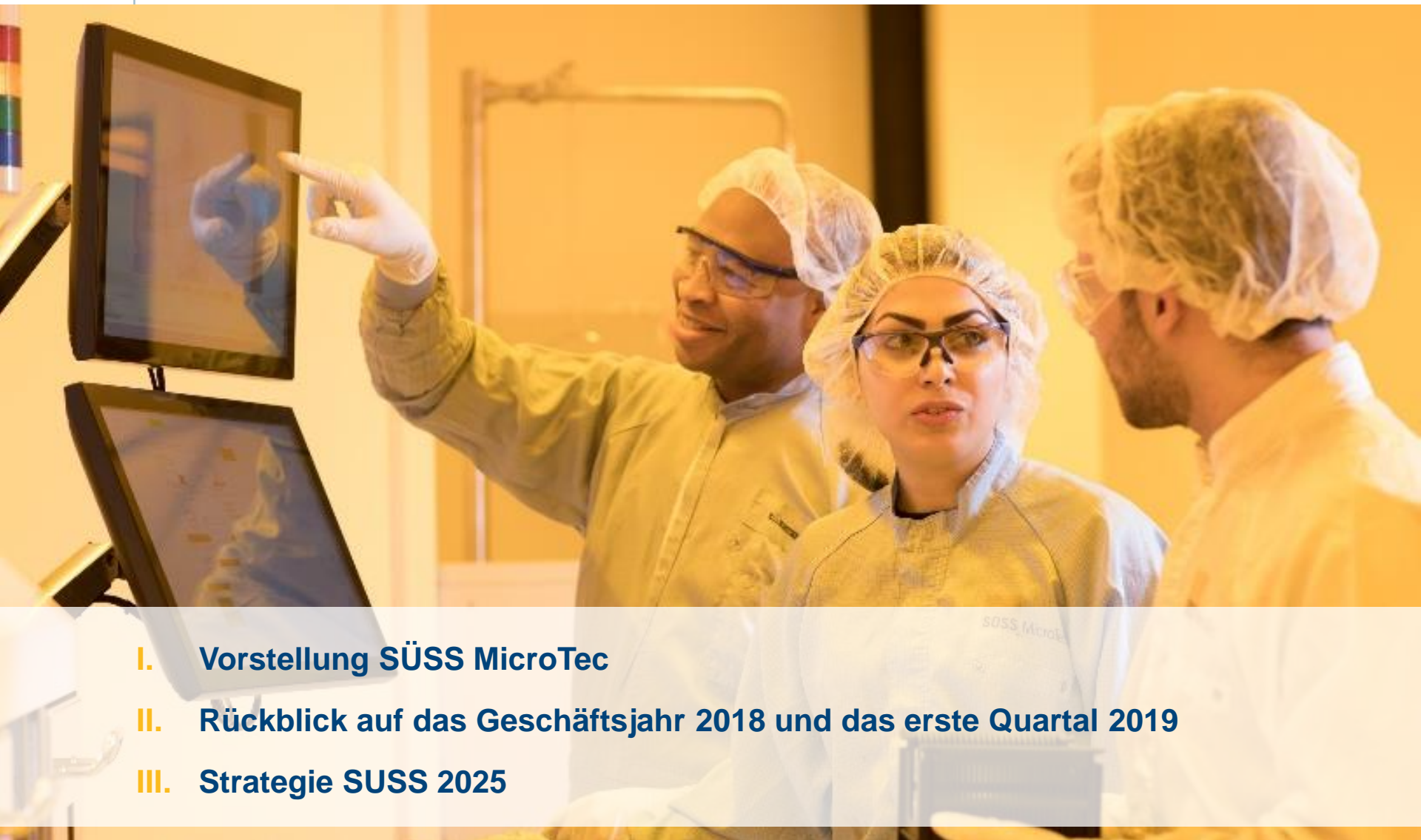


WILLKOMMEN ZUR HAUPTVERSAMMLUNG DER SÜSS MicroTec SE

Im Haus der Bayerischen Wirtschaft
6. Juni 2019

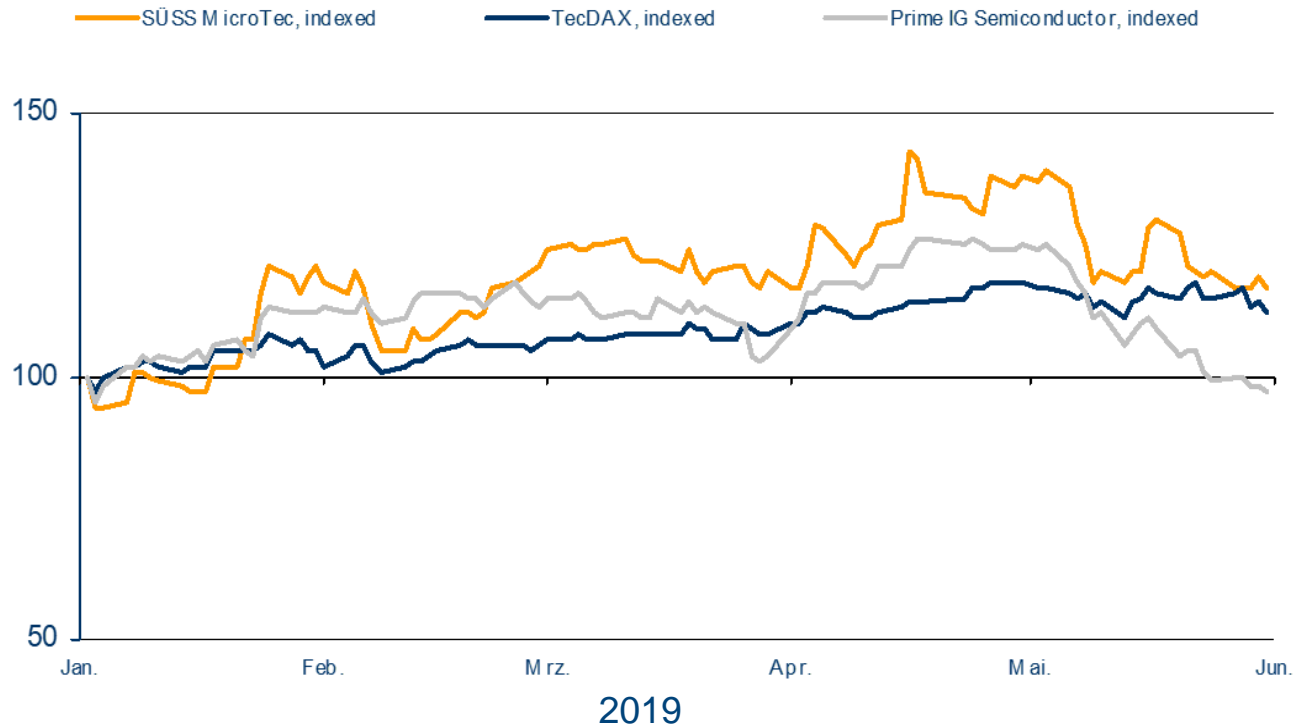




- I. **Vorstellung SÜSS MicroTec**
- II. **Rückblick auf das Geschäftsjahr 2018 und das erste Quartal 2019**
- III. **Strategie SÜSS 2025**

AKTIENKURSENTWICKLUNG 2019 UND AKTIONÄRE > 3%

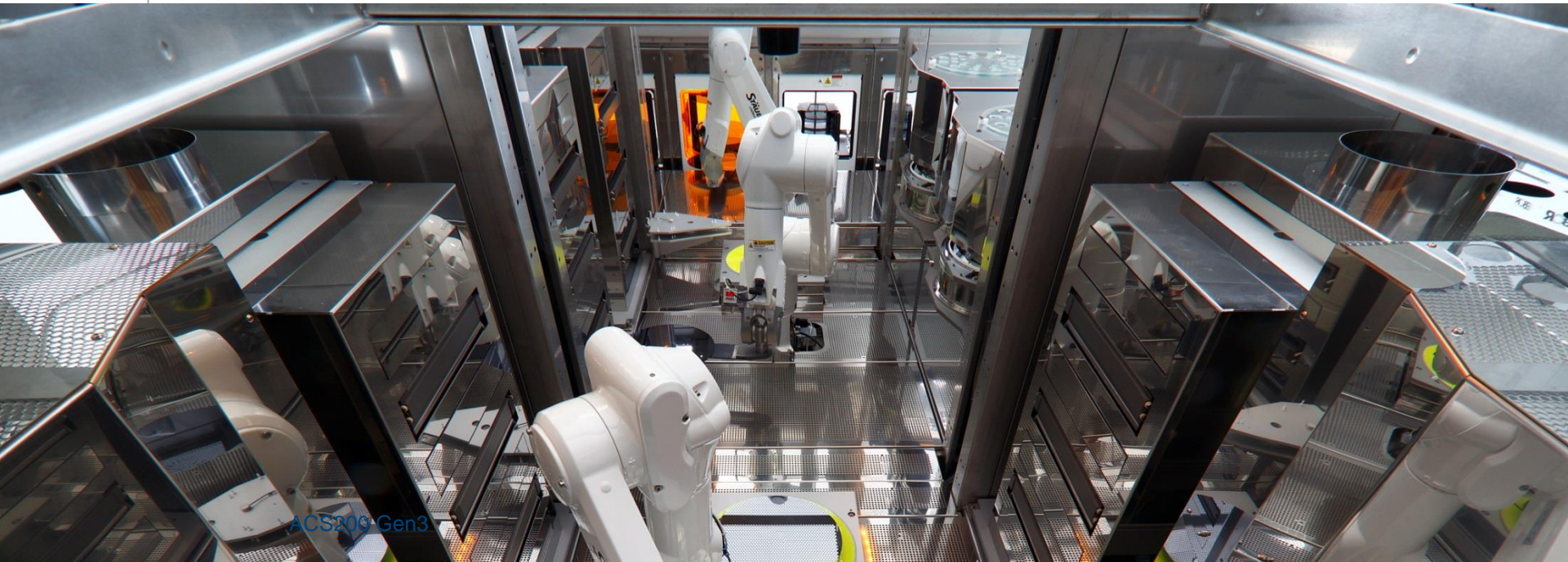
(Aktienkurs der SÜSS MicroTec Aktie am 2. Januar 2019: 8,48 €)



Aktionäre > 3%:

- INKA
- Kempen Oranje
- Universal-Investment
- Luxunion
- Janus Henderson Group
- Sycomore Asset Man.
- Lupus Alpha
- Hansa Invest
- Dimensional Funds
- Gerlin NV

Durchschnittliches tägl. Handelsvolumen Jan. 2019 – Juni 2019: ~ 32.000



ACS209 Gen3

- + Mittelständisch geprägter und international agierender Spezialmaschinenbauer
- + Produktionsmaschinen für die Halbleiterindustrie (Mikro-Chips und ähnliche Bauteile)
- + Globale Kundenbasis mit Fokus auf die Region Asien/Pazifik
- + Produktion an zwei Standorten in Deutschland sowie jeweils in USA und der Schweiz
- + Planung eines weiteren Produktionsstandortes in Taiwan

UNSER PRODUKTPORTFOLIO (EQUIPMENT)

Halbleiterindustrie

Frontend

Mid- and Backend



Fotomasken
Prozessierung

Laser Equipment

Belichtungs-
systeme

Belacker
und Entwickler

Wafer Bonder



MaskTrackPro



ELP300 Gen2



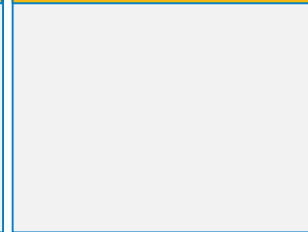
Mask Aligner
MA200 / MA300



Projection Scanner
DSC300 Gen2



ACS200 Gen3



XBC300 Gen2

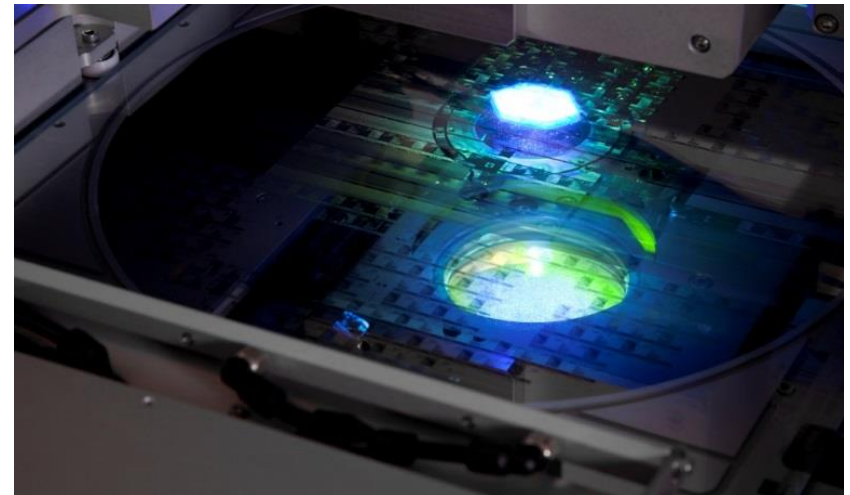


XBS200

= Gegenwärtige Umsatzträger

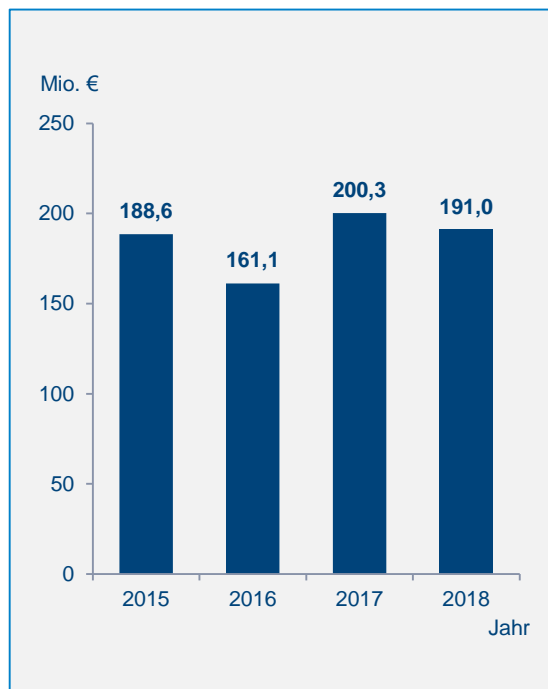
- 
- A photograph of three scientists in a cleanroom environment. They are wearing white lab coats and hairnets. One scientist is pointing at a monitor displaying a microscopic image. The other two are looking at the monitor with interest. The background is a clean, brightly lit room with a white door.
- I. Vorstellung SÜSS MicroTec
 - II. Rückblick auf das Geschäftsjahr 2018 und das erste Quartal 2019
 - III. Strategie SÜSS 2025

- + Umsatz übersteigt seit mehr als 15 Jahren erstmals wieder die 200 Mio. Euro
- + Strategie SÜSS 2025 im September 2018 verkündet
- + Starker Auftragseingang für High-End Geräte im Bereich Fotomaschinen-Equipment
- + 3D-Integration schreitet voran → Bonder Segment mit nachhaltig guten Ergebnissen
- + Evaluierung eines UV-Projektionsscanners (Gen 3) durch einen asiatischen Kunden
- + Automobil-Zertifizierung des Schweizer Tochterunternehmens (MicroOptics)

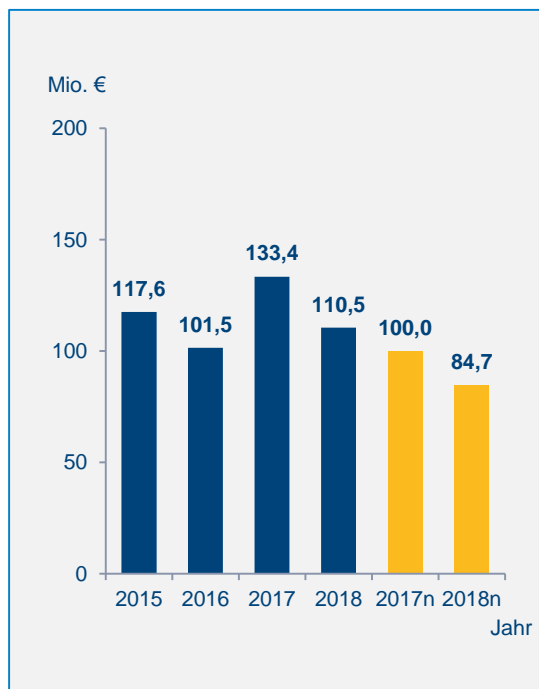


DAS GESCHÄFTSJAHR 2018 – AUFTRAGSEINGANG, AUFTRAGSBESTAND UND UMSATZ

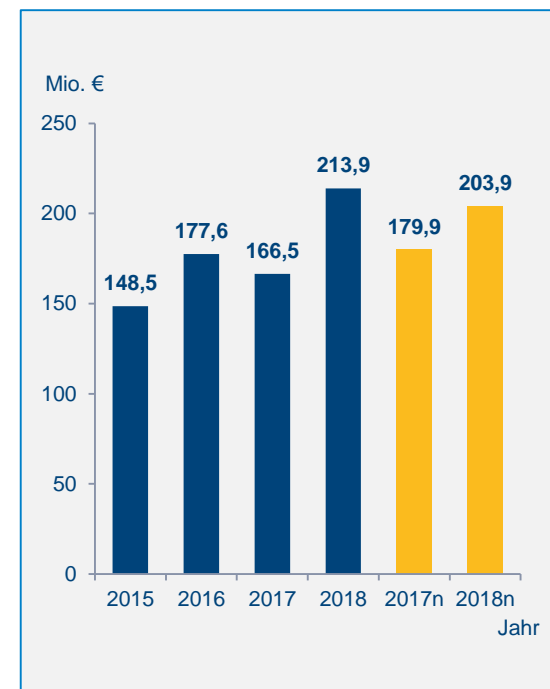
Auftragseingang in Mio. €



Auftragsbestand* in Mio. €



Umsatz* in Mio. €

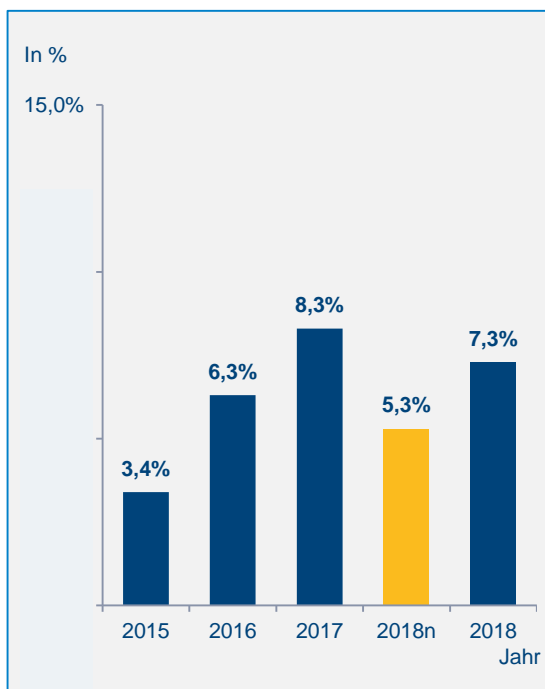


* Geänderte Umsatzlegung: Erstmalige Anwendung von IFRS 15 im Geschäftsjahr 2018

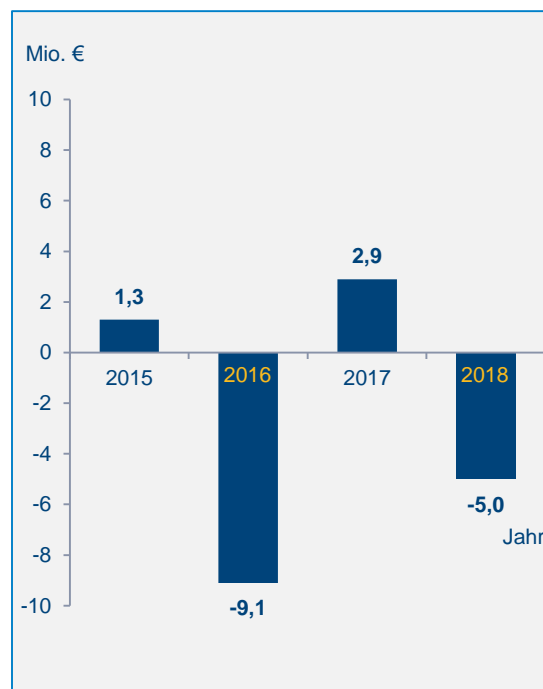
- Alte Umsatzlegung (100% Umsatz nach Endabnahme/Installation)
- Neue Umsatzlegung (90% Umsatz nach Auslieferung, 10% nach Endabnahme/Installation)

DAS GESCHÄFTSJAHR 2018 – EBIT UND LIQUIDITÄT

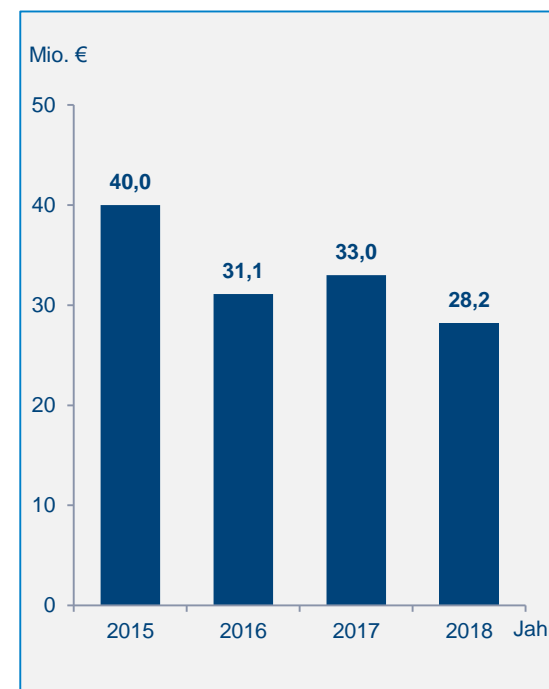
EBIT – Marge* in %



Freier Cash Flow in Mio. €



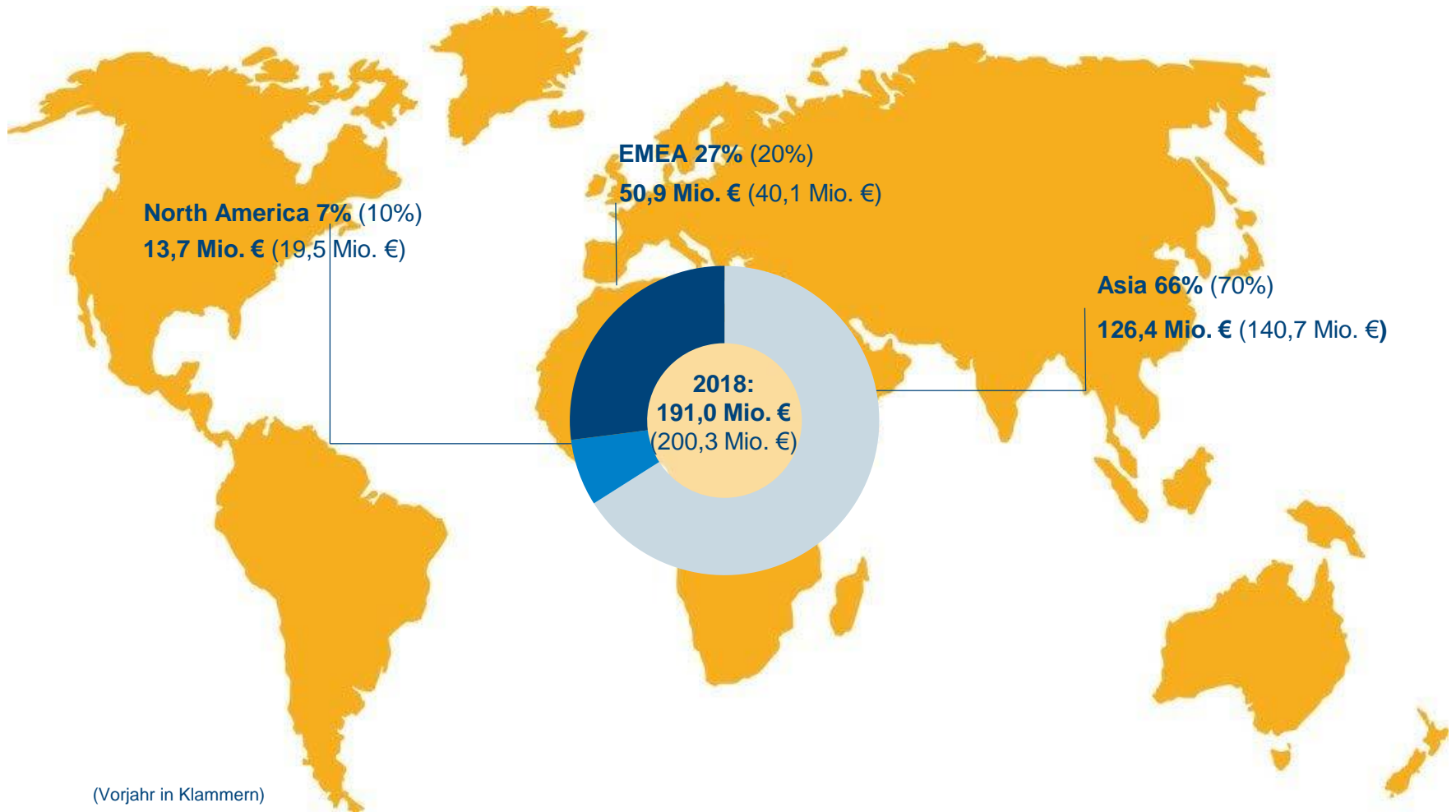
Nettoliquidität in Mio. €



* Geänderte Umsatzlegung: Erstmalige Anwendung von IFRS 15 im Geschäftsjahr 2018

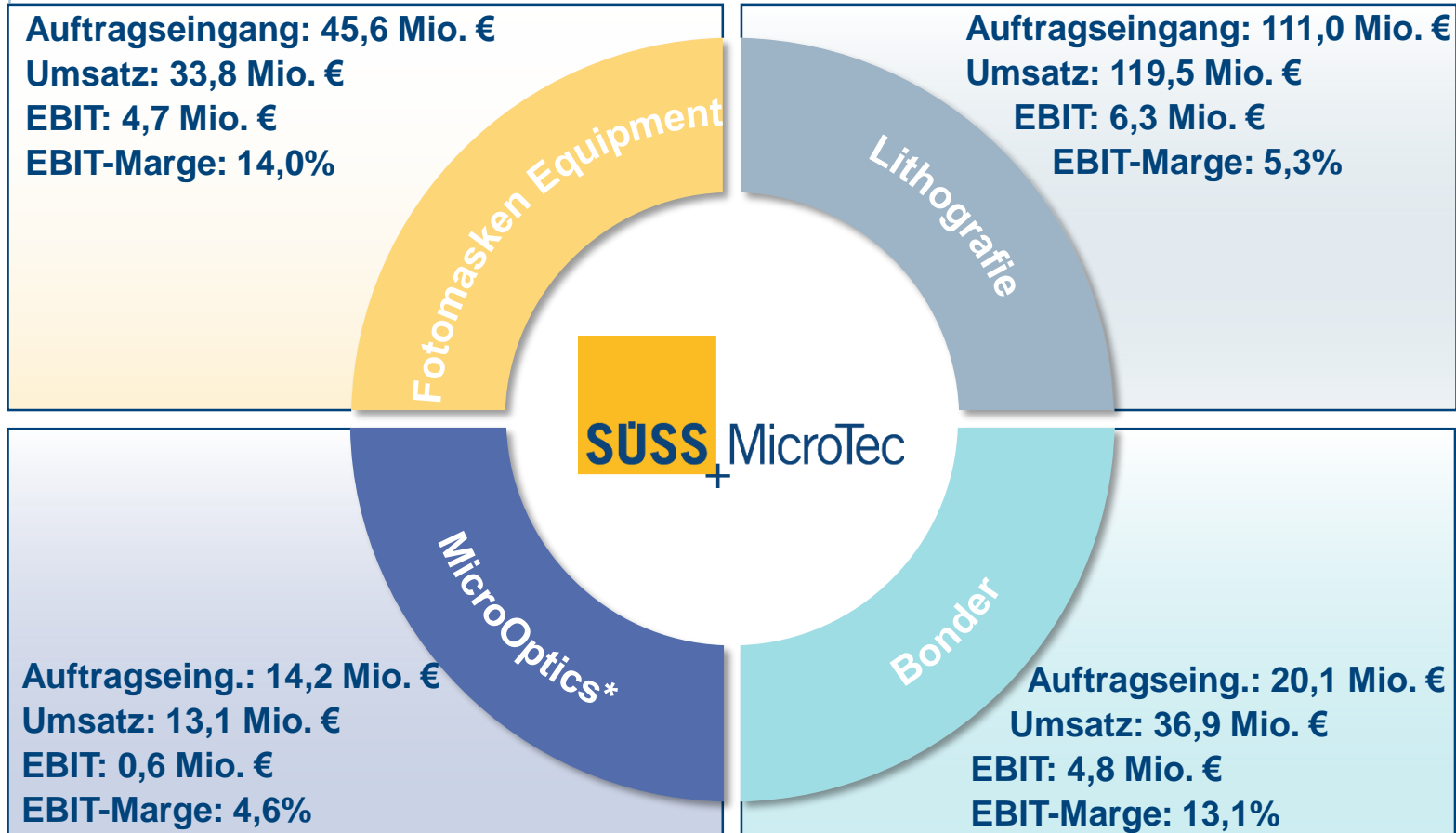
- Alte Umsatzlegung (100% Umsatz nach Endabnahme/Installation)
- Neue Umsatzlegung (90% Umsatz nach Auslieferung, 10% nach Endabnahme/Installation)

AUFTRAGSEINGANG NACH REGIONEN 2018



(Vorjahr in Klammern)

KERNKENNZAHLEN NACH SEGMENTEN 2018



* Enthalten im Segment Sonstige

SÜSS MicroTec Konzern:	Auftragseingang:	191,0 Mio. €
	Umsatz:	203,9 Mio. €
	EBIT:	10,9 Mio. €
	EBIT-Marge:	5,3%

- + Mit 46,7 Mio. EUR guter Auftragseingang in schwierigem Marktumfeld
- + Weitere Auftragseingänge für temporäre Bondsysteme, positiver Ausblick
- + Auftragseingang im Segment Fotomaschinen-Equipment bleibt auf hohem Niveau
- + Neugestaltung der Bankenfinanzierung zur Absicherung des Wachstums



MaskTrack Pro



XBC300 Gen2

KERN-KENNZAHLEN Q1 2019

in € million	Q1 2019	Q1 2018	delta Q1 2019/ Q1 2018
Order Intake	46.7	38.6	+21.0%
Order Backlog 3/31	85.4	93.0	-8.2%
Revenue	47.1	45.2	+4.2%
EBIT	2.1	1.5	40.0%
<i>EBIT in % of Sales</i>	<i>4.5%</i>	<i>3.3%</i>	<i>+1.2%pts</i>

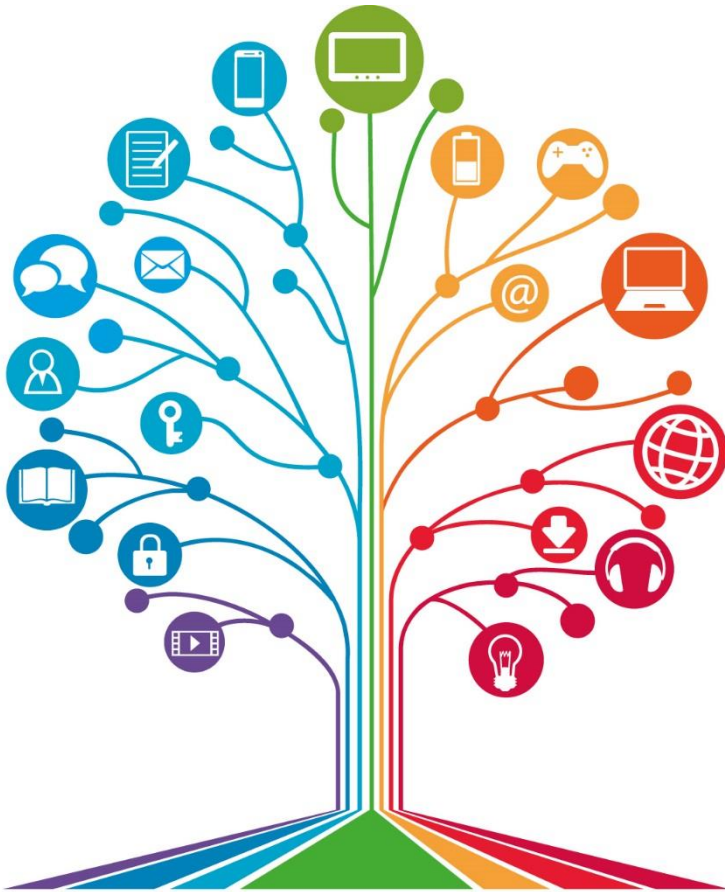
- + Höchster Auftragseingang in einem ersten Quartal seit 2011
- + SMO entwickelt sich deutlich positiv
- + Weitere Aufträge bei Bondern gebucht
- + Insgesamt ein gutes erstes Quartal



- + **Geschäftsjahr 2019:** Umsatz zwischen 200 Mio. € und 215 Mio. €
EBIT-Marge ~ 6,5% - 8,0%
- + **Q2 2019 + Q3 2019:** Auftragseingang zwischen 80 Mio. € und 90 Mio. €

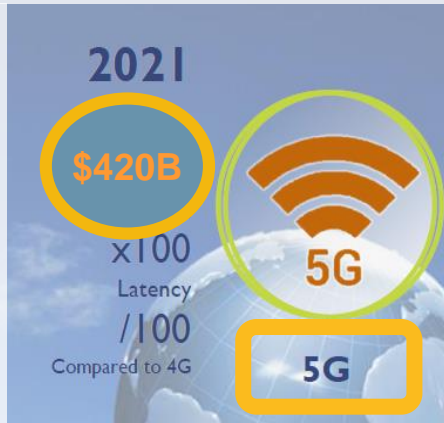


- I. Vorstellung SÜSS MicroTec
- II. Rückblick auf das Geschäftsjahr 2017 und das erste Quartal 2018
- III. Strategie SÜSS 2025



- + **Megatrends treiben unser Geschäft:**
Digitalisierung, drahtlose Kommunikation (5G), Internet der Dinge, Mobilität, Autonomes Fahren, künstliche Intelligenz ...
- + **Halbleiterindustrie ist hoch innovativ und sehr anspruchsvoll**
- + **Kunden erwarten mehr Unterstützung in immer komplexeren Prozessen**
- + **Neue Geschäftsfelder für SÜSS MicroTec:**
 - UV – Projektionsscanner für Advanced Packaging
 - Imprint Lösungen für optische Elemente
 - SÜSS MicroOptics Produkte für die Automobilindustrie

SEVEN MEGA-TRENDS TO BOOST THE SEMICONDUCTOR INDUSTRY



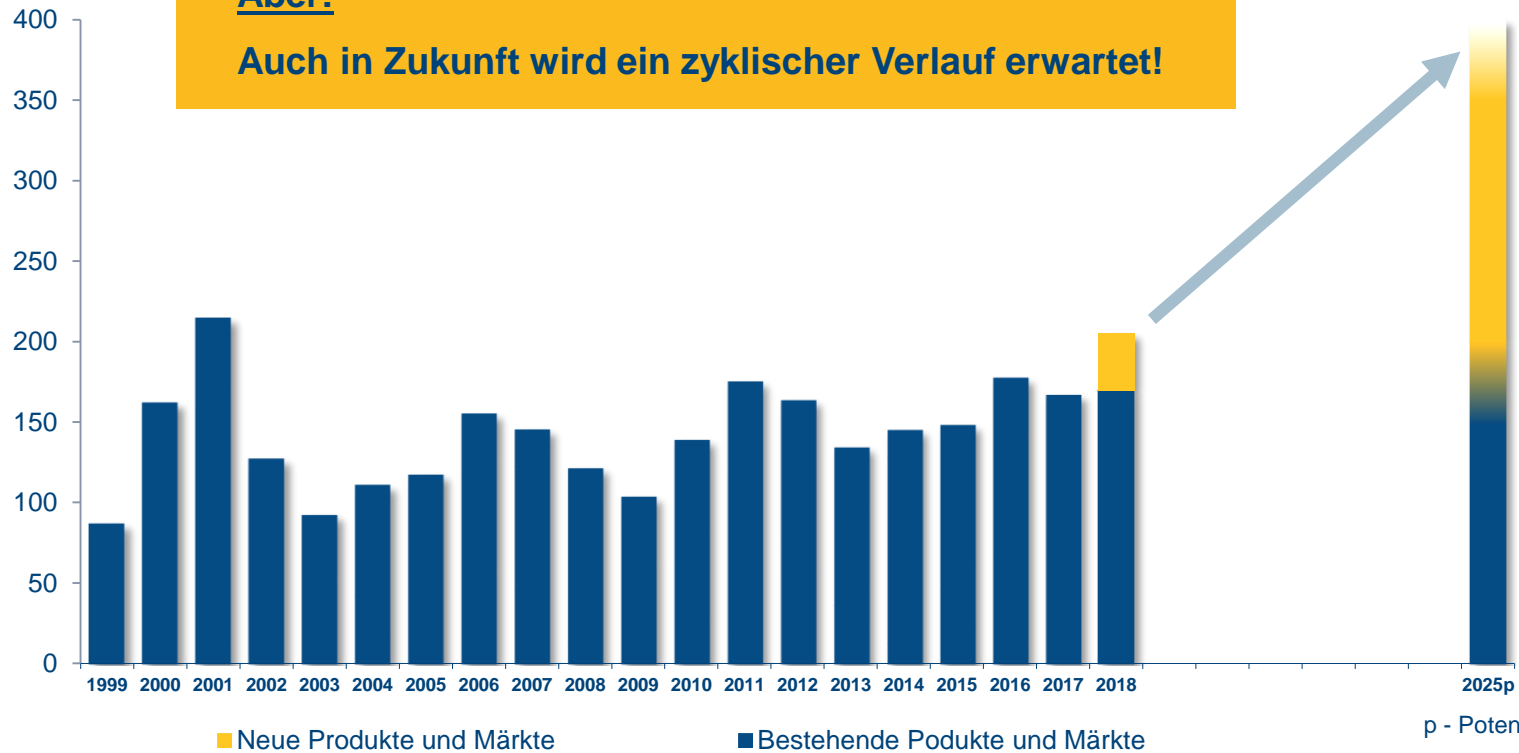
Yole Développement, May 2018



Bonding & Lithography Equipment Market for More than Moore Devices | www.yole.fr | ©2018

DEUTLICHER UMSATZANSTIEG BIS 2025

Umsatz in Mio. €



Wachstum in den nächsten Jahren durch Marktwachstum, neue Produkte und Marktanteilsgewinne

+ Top-Line Wachstum

- Attraktive Produkte für höchste Produktivität
- Zusätzliche Features um Attraktivität zu steigern (z.B.: Scanner, Metrology, intelligenterere Produkte)

+ Profitabilitätssteigerung

- Verbesserung bei Lieferzeiten, Kosten, Cash-Bindung

+ Kundenerwartung

- Verbesserung der Kundennähe
- Produktion, Demo- und Applikations-Center in Asien

+ SUSS Excellence Programm

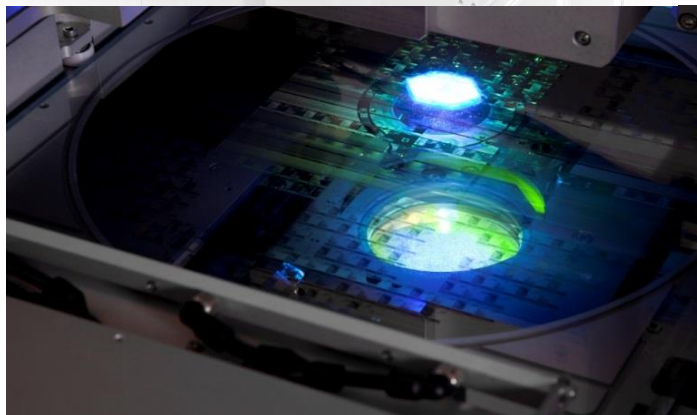
- Produkt-Training für Kunden
- Schulung und Weiterbildung von Mitarbeitern
- Corporate Culture

Ziel 2025: € 400 Mio. bei > 15% EBIT



STRATEGIE SUSS 2025

TOP-LINE WACHSTUM: BEISPIEL SCANNER



- + **Alle 12 Scanner** der Gen 2 sind vom Leitkunden **akzeptiert** und sind in der Produktion eingesetzt
- + Neue Scanner Generation (Gen 3) als **Evaluierungstool** bei verschiedenen Kunden in Asien **installiert**
- + Als Zwischenlösung wurde ein **Upgrade-Kit** (Gen 2.6) entwickelt und vom Leitkunden getestet
- + Aufträge zum **Upgrade aller 12 Systeme** wurden inzwischen erteilt
- + Gen 3 Version wird vom Kunden sehr **positiv beurteilt**
- + **Sehr gute Aussichten** für die nächste Investitions-Runde des Leitkunden

Fokus 2019

**Produktivität
& Kosten**

**NWC /
Bestände**

**Margen
Management**

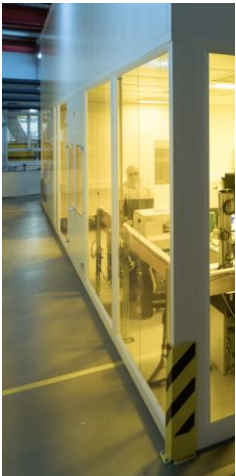
**Liefer-
Exzellenz**

- + 2018 war von deutlichem Umsatz-Wachstum geprägt, Profitabilität blieb unterhalb der Erwartungen
- + Operational Excellence Programm im Herbst 2018 definiert und Umsetzung gestartet
 - Intensivierung Net Working Capital Management (Vorräte) zur Verbesserung der Netto-Liquidität
 - Internationalisierung des strategischen Einkaufs
 - Re-Organisation der Produktionsabläufe für mehr Transparenz und Flexibilität
- + Erste Ergebnisse werden im Laufe des Jahres 2019 erkennbar werden



- + Nähe zum Kunden verbessern
- + Produktion, Demo- und Applikations-Center für asiatische Kunden in Taiwan
- + Anmietung entsprechender Flächen
- + Taiwan ist der größte Einzelmarkt
- + Stabile politische Verhältnisse, IP-Sicherheit ist gegeben
- + Später: Einkaufsaktivitäten auf Asien ausdehnen (International Sourcing)

STRATEGIE SUSS 2025 – TRAINING, SCHULUNG, CULTURE SUSS EXCELLENCE PROGRAMM



Neuchâtel
jung

o-Optics

e wegen

Licht-Teppich



nenfels

ig

HAUPTVERSAMMLUNG DER SÜSS MicroTec SE

