

# WILLKOMMEN ZUR HAUPTVERSAMMLUNG DER SÜSS MicroTec SE

Im Haus der Bayerischen Wirtschaft  
6. Juni 2019

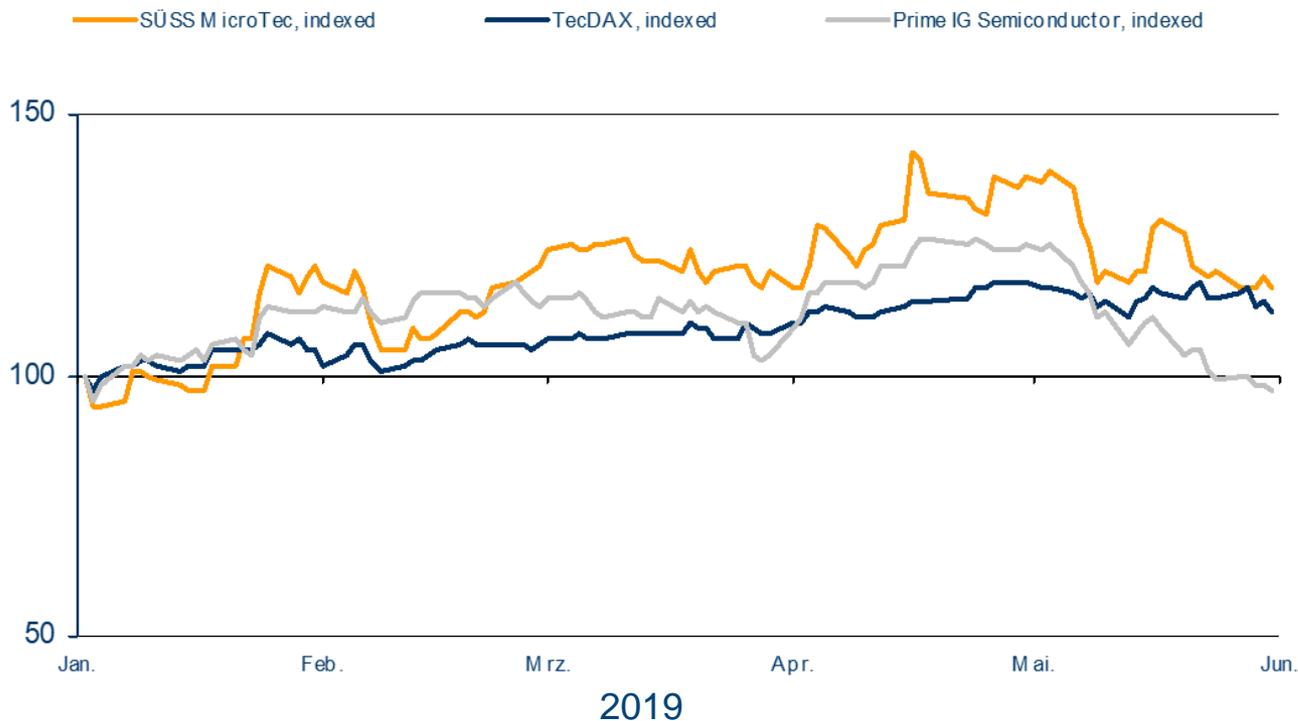




- I. **Vorstellung SÜSS MicroTec**
- II. **Rückblick auf das Geschäftsjahr 2018 und das erste Quartal 2019**
- III. **Strategie SÜSS 2025**

# 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-Equipment

#### Lithografie

#### Bonder

Fotomasken  
Prozessierung

Laser Equipment

Belichtungs-  
systeme

Belacker  
und Entwickler

Wafer Bonder



MaskTrackPro



ELP300 Gen2



Mask Aligner  
MA200 / MA300



ACS200 Gen3



XBC300 Gen2



Projection Scanner  
DSC300 Gen2

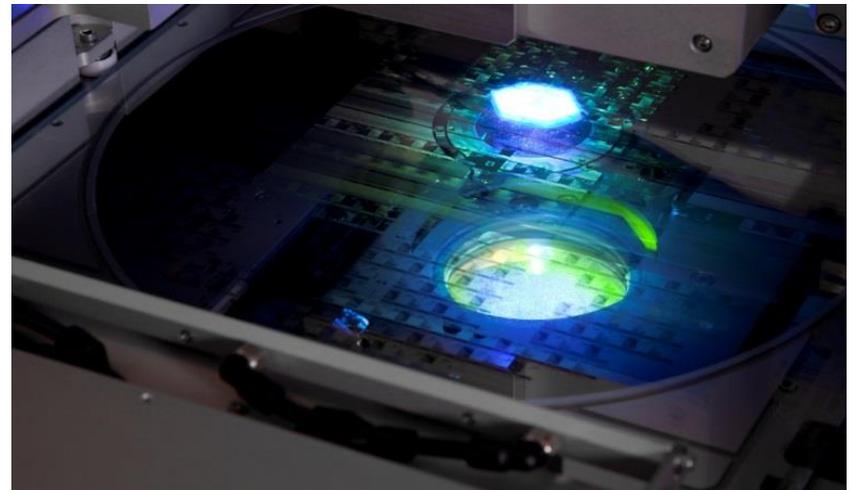


XBS200

 = 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 blue-tinted 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. €

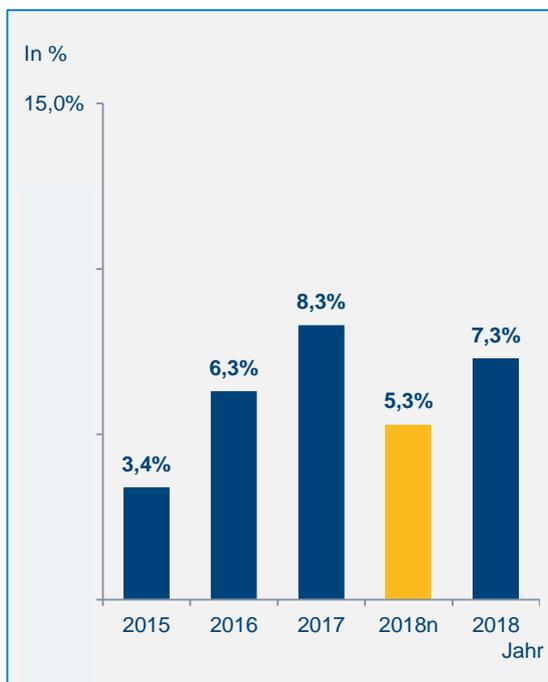


\* Geänderte Umsatzlegung: Erstmalige Anwendung von IFRS 15 im Geschäftsjahr 2018

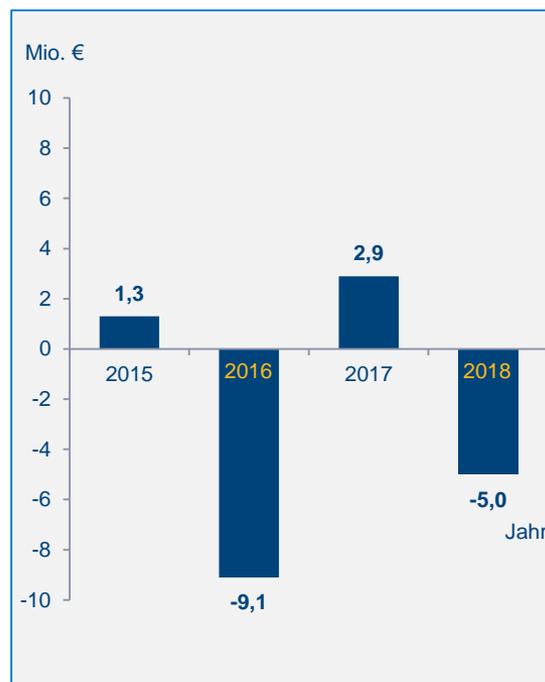
- Alte Umsatzlegung (100% Umsatz nach Endabnahme/Installation)
- Neue Umsatzlegung (90% Umsatz nach Auslieferung, 10% nach Endabnahme/Installation)

# DAS GESCHÄFTSJAHR 2018 – EBIT UND LIQUIDITÄT

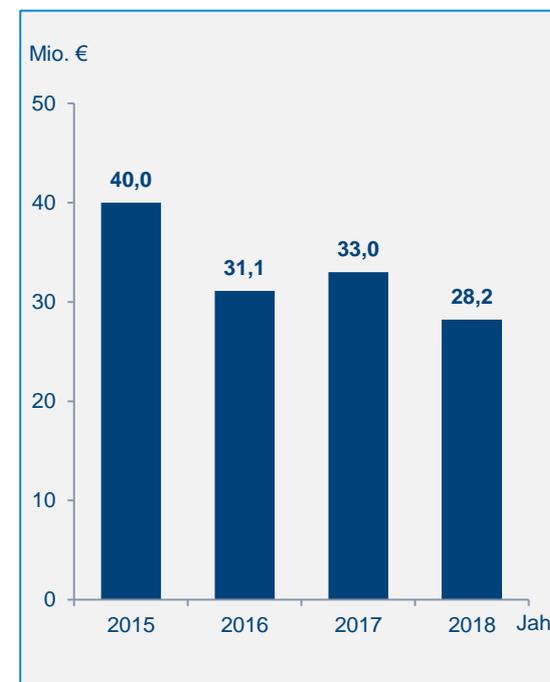
## EBIT – Marge\* in %



## Freier Cash Flow in Mio. €



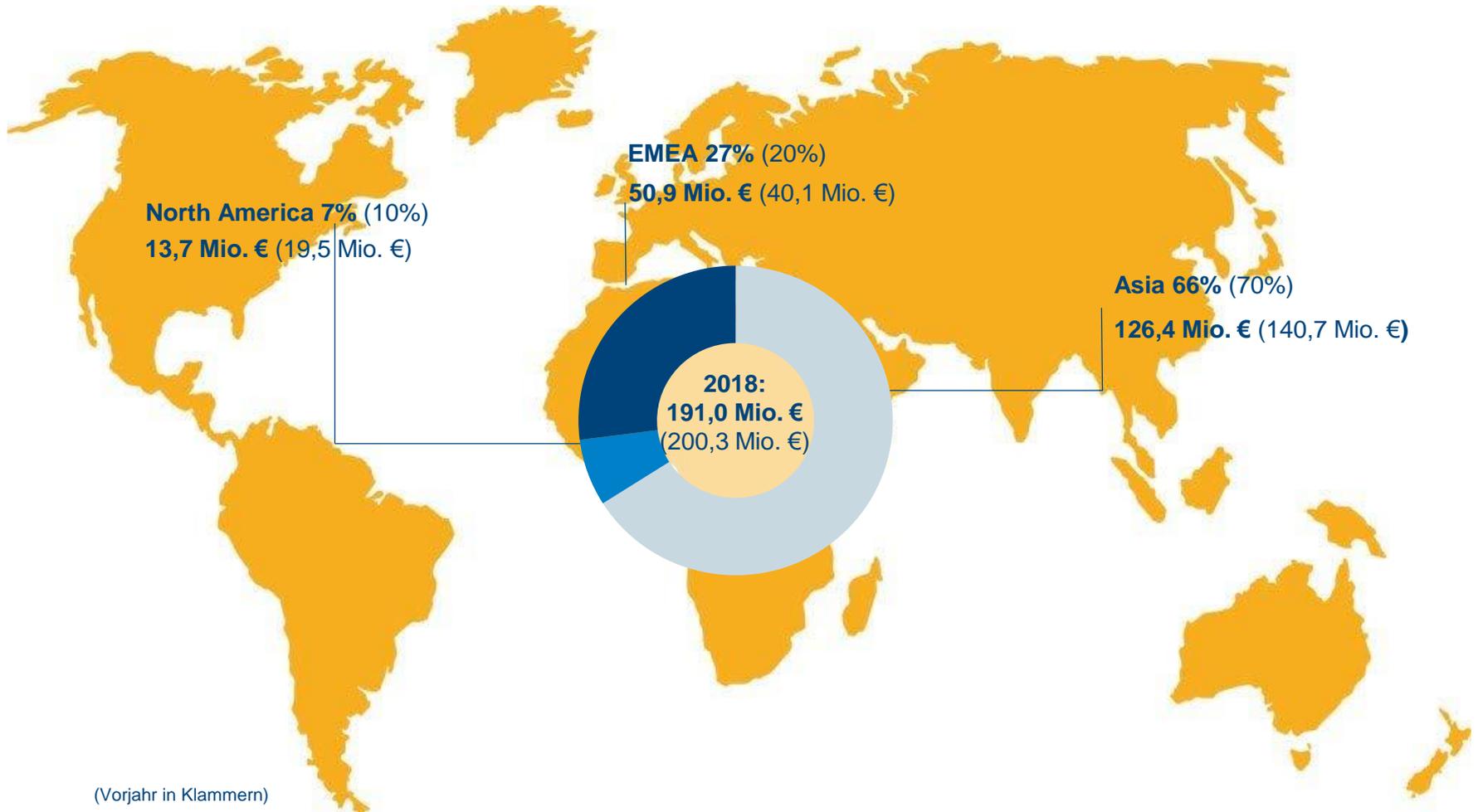
## Nettoliquidität in Mio. €



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

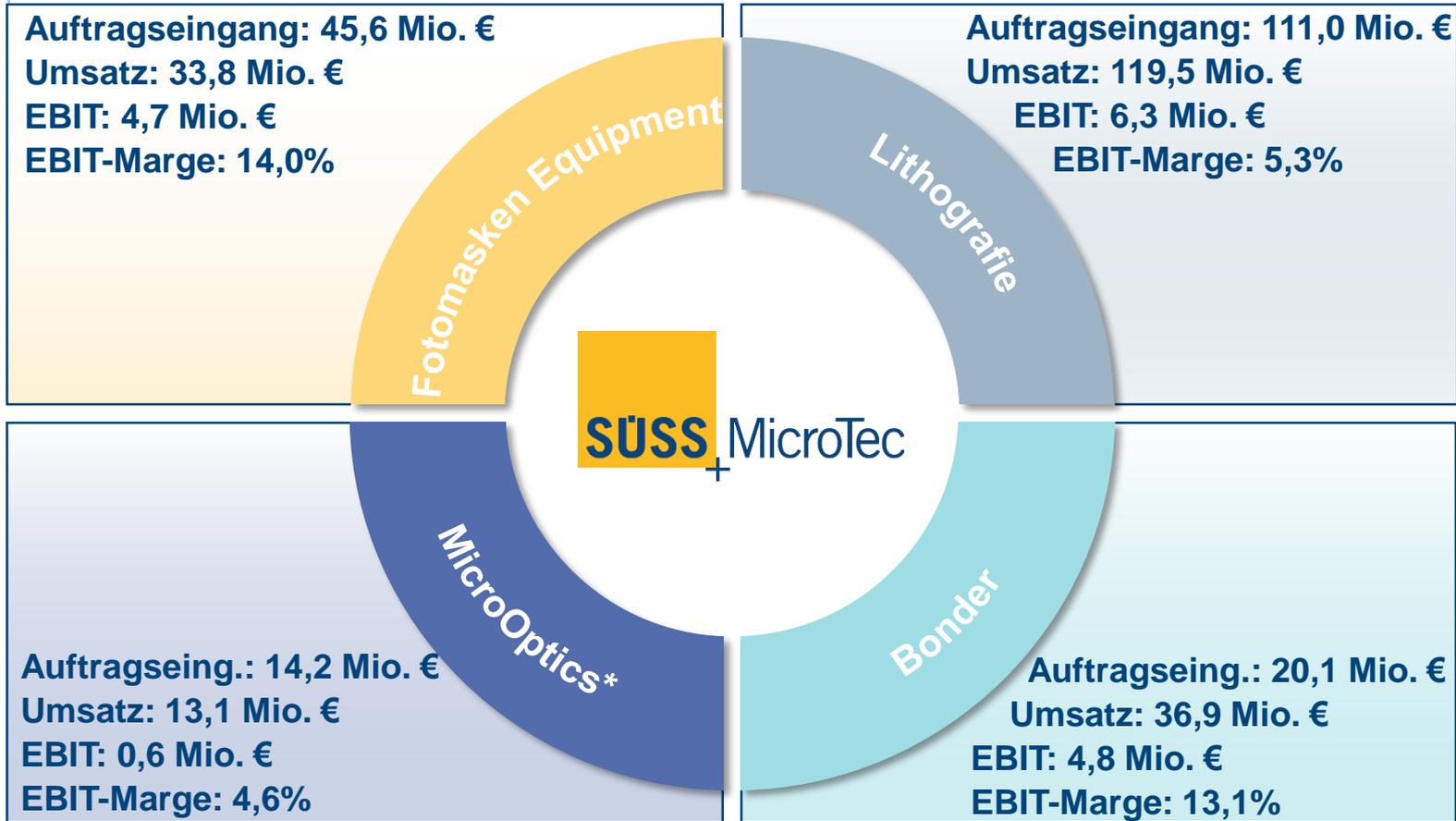
- Alte Umsatzlegung (100% Umsatz nach Endabnahme/Installation)
- Neue Umsatzlegung (90% Umsatz nach Auslieferung, 10% nach Endabnahme/Installation)

# AUFTRAGSEINGANG NACH REGIONEN 2018



(Vorjahr in Klammern)

# KERNKENNZAHLEN NACH SEGMENTEN 2018



\* Enthalten im Segment Sonstige

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

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

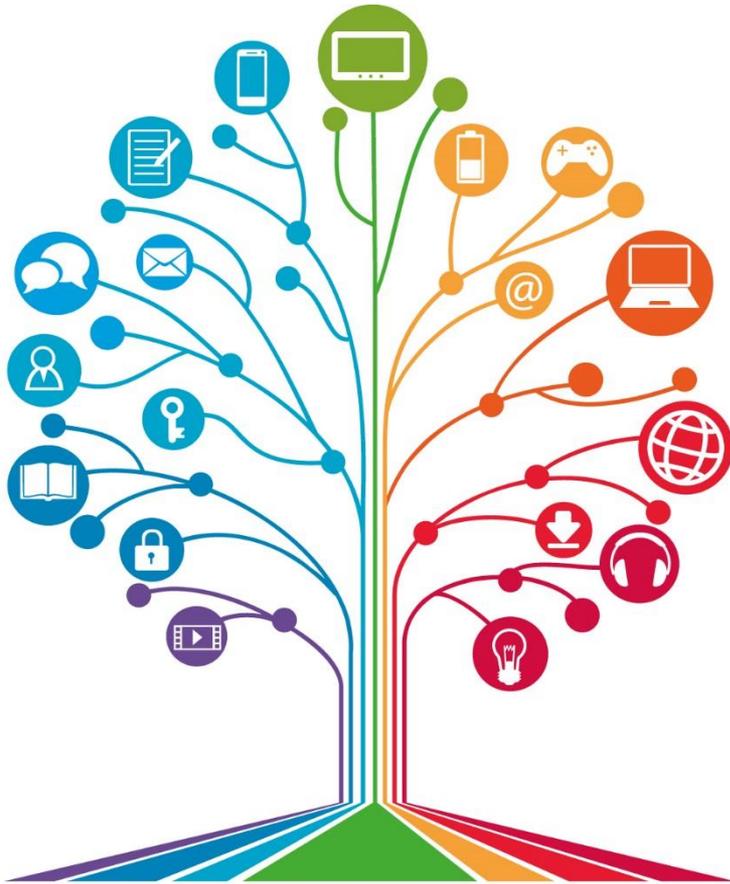
- + Höchster Auftragseingang in einem ersten Quartal seit 2011
- + SMO entwickelt sich deutlich positiv
- + Weitere Aufträge bei Bondern gebucht
- + Insgesamt ein gutes erstes Quartal



- + **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



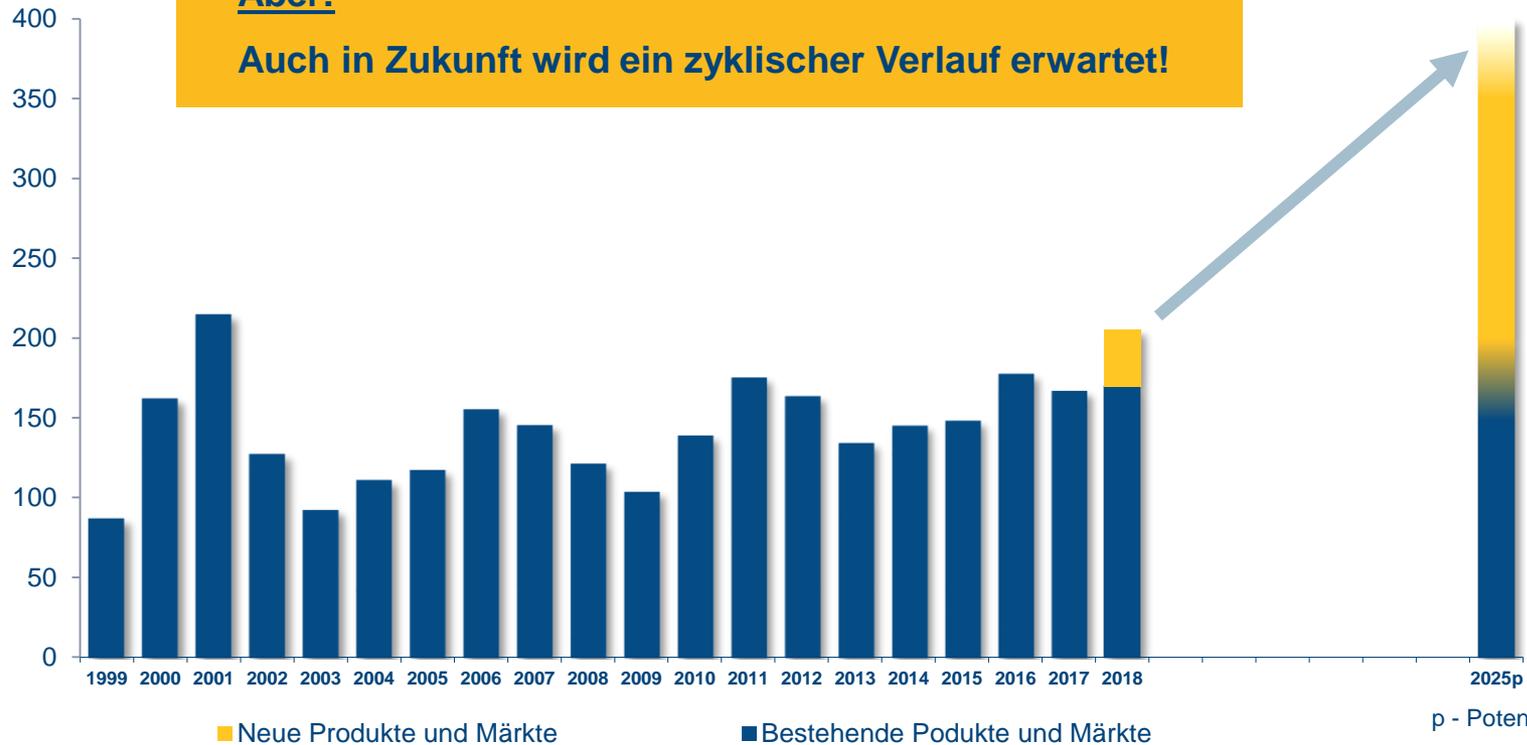
Yole Développement, May 2018



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, intelligendere Produkte)

## + Profitabilitätssteigerung

- Verbesserung bei Lieferzeiten, Kosten, Cash-Bindung

## + Kundenerwartung

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

## + SUSS Excellence Programm

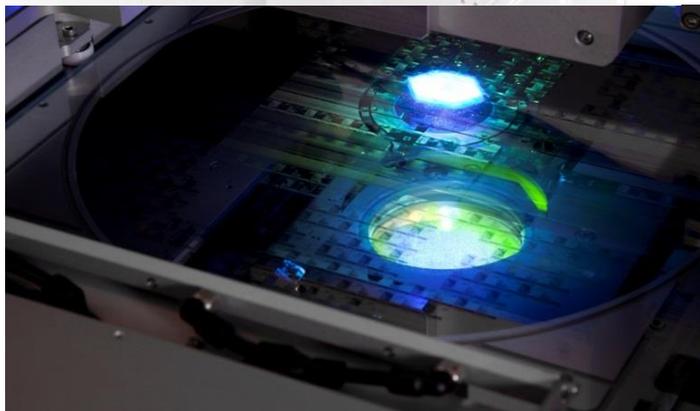
- Produkt-Training für Kunden
- Schulung und Weiterbildung von Mitarbeitern
- Corporate Culture

**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

