

Engineering Intelligence for  
High Volume Production



|  |    |
|--|----|
| Einleitung                                 | 1  |
| Schlüsselzahlen                            | 2  |
| An unsere Aktionärinnen und Aktionäre      | 4  |
| Berichtsjahr und Aussichten                | 6  |
| Strategie                                  | 8  |
| Geschäftsmodell                            | 9  |
| Struktur                                   | 10 |
| Components: Geschäftsjahr 2002             | 11 |
| Components: Produkte, Leistungen           | 15 |
| Production Equipment: Geschäftsjahr 2002   | 17 |
| Production Equipment: Produkte, Leistungen | 21 |
| Mikron Gesellschaften                      | 24 |





# Engineering Intelligence for High Volume Production

Im Geschäftsjahr 2002 erzielte die Mikron Gruppe ein Bestellvolumen von CHF 442,6 Mio. und einen Verkaufserlös von CHF 414,7 Mio. Ausserordentliche und nicht wiederkehrende Kosten von CHF 104,5 Mio. sowie operative Verluste von CHF 37,3 Mio. führten zu einem Jahresverlust der Gruppe von CHF 141,8 Mio. Während das Geschäftsjahr 2002 von der Erhaltung der Liquidität und der Reduktion der Nettoverschuldung geprägt war, sollten im Geschäftsjahr 2003 eine Volumensteigerung und ein positives Betriebsergebnis erreicht werden. Eine Lösung zur Restrukturierung der Bilanz konnte gefunden werden.

# Schlüsselzahlen 2002 im Vergleich zum Vorjahr

### Mikron Gruppe konsolidiert

#### Leistungskennwerte

Bestellungseingang  
Nettoverkaufserlöse  
Auftragsbestand  
Produktivität (Wertschöpfung/Personalaufwand)  
Betriebsleistung (inkl. Handelsumsatz und Service)  
Forschung und Entwicklung

Abschreibungen  
Goodwillabschreibung und Wertverminderung  
Personalbestand (Anzahl Mitarbeiter am Jahresende)  
Investitionen – netto  
Übernahme und Verkauf von Beteiligungen

#### Ergebnis

Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebitda)  
Ebitda, % Nettoverkaufserlöse  
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Goodwillabschreibung (Ebita)  
Ebita, % Nettoverkaufserlöse  
Jahresergebnis  
Jahresergebnis, % Nettoverkaufserlöse

#### Cashflow inklusive $\Delta$ Nettoumlaufvermögen

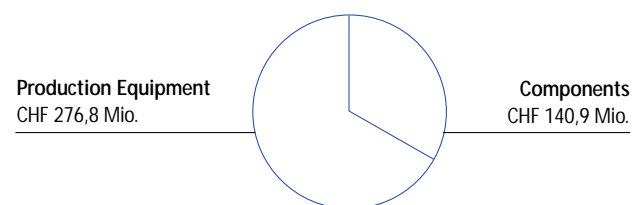
Cashflow  
Cashflow, % Nettoverkaufserlöse  
Free Cashflow

#### Bilanz

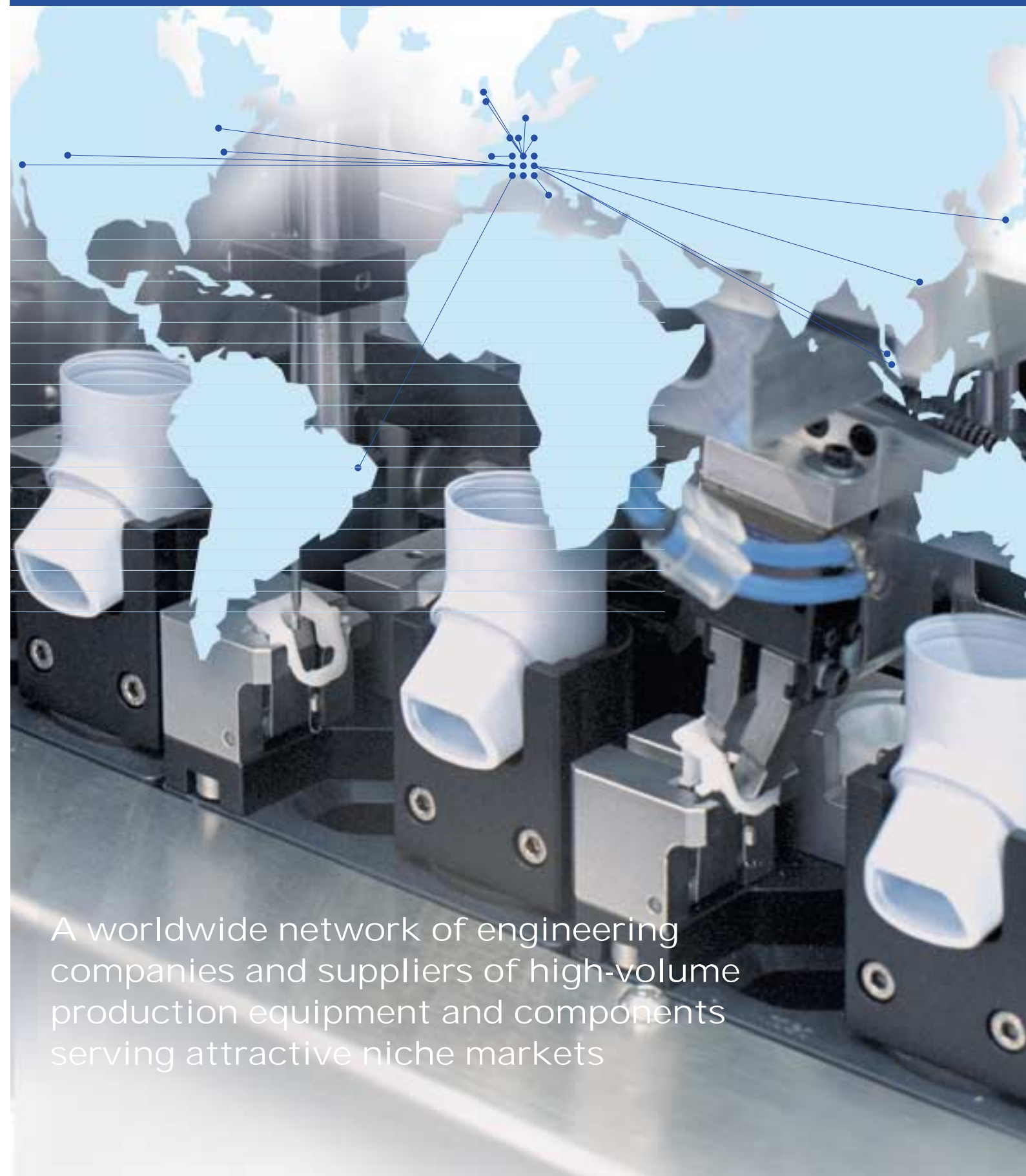
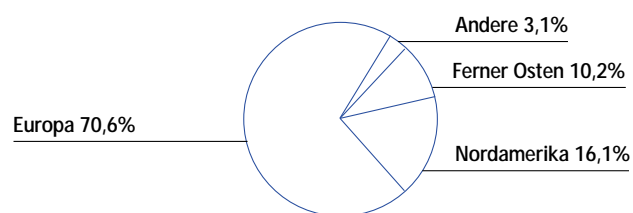
Bilanzsumme  
Umlaufvermögen  
Anlagevermögen  
Kurzfristiges Fremdkapital  
Langfristiges Fremdkapital  
Eigenkapital  
Eigenkapital, % Bilanzsumme

|   | 02       | 01       | Veränderungen |        |
|---|----------|----------|---------------|--------|
|   | Mio. CHF | Mio. CHF | Mio. CHF      | %      |
| Bestellungseingang  | 442,6    | 501,2    | -58,6         | -11,7  |
| Nettoverkaufserlöse   | 414,7    | 607,5    | -192,8        | -31,7  |
| Auftragsbestand   | 144,9    | 152,2    | -7,3          | -4,8   |
| Produktivität (Wertschöpfung/Personalaufwand)                 | 1,5      | 1,5      |               |        |
| Betriebsleistung (inkl. Handelsumsatz und Service)            | 421,3    | 550,1    | -128,8        | -23,4  |
| Forschung und Entwicklung                                     | 10,7     | 12,4     | -1,7          | -13,7  |
| Abschreibungen  | 54,3     | 66,0     | -11,7         | -17,7  |
| Goodwillabschreibung und Wertverminderung                     | 48,5     | 93,3     | -44,8         | -48,0  |
| Personalbestand (Anzahl Mitarbeiter am Jahresende)            | 3042     | 2770     | +272          | +9,8   |
| Investitionen – netto   | -7,5     | 41,1     | -48,6         | -118,2 |
| Übernahme und Verkauf von Beteiligungen                       | 0        | 74,2     |               |        |
| Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebitda)      | -6,3     | 50,2     | -56,5         | -112,5 |
| Ebitda, % Nettoverkaufserlöse                                 | -        | 8,3      |               |        |
| Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Goodwillabschreibung (Ebita) | -60,6    | -15,8    | -44,8         | -283,5 |
| Ebita, % Nettoverkaufserlöse                                  | -        | -        |               |        |
| Jahresergebnis  | -141,8   | -127,3   | -14,5         | -11,4  |
| Jahresergebnis, % Nettoverkaufserlöse                         | -        | -        |               |        |
| Cashflow  | 14,9     | -5,0     | +19,9         | +398,0 |
| Cashflow, % Nettoverkaufserlöse                               | 3,6      | -        |               |        |
| Free Cashflow   | 22,4     | -120,3   | +142,7        | +118,6 |
| Bilanzsumme   | 536,2    | 706,4    | -170,2        | -24,1  |
| Umlaufvermögen  | 210,2    | 270,2    | -60,0         | -22,2  |
| Anlagevermögen  | 326,0    | 436,2    | -110,2        | -25,3  |
| Kurzfristiges Fremdkapital                                    | 483,0    | 155,3    | +327,7        | +211,0 |
| Langfristiges Fremdkapital                                    | 45,4     | 400,3    | -354,9        | -88,6  |
| Eigenkapital  | 7,7      | 150,7    | -143,0        | -94,9  |
| Eigenkapital, % Bilanzsumme                                   | 1,4      | 21,3     |               |        |

Nettoverkaufserlöse 2002 nach Segmenten



Marktsegmente 2002 nach Regionen



A worldwide network of engineering companies and suppliers of high-volume production equipment and components serving attractive niche markets

# An unsere Aktionärinnen und Aktionäre



Hans Ulrich Märki  
Lic. rer. pol.  
Präsident des Verwaltungsrats Mikron Gruppe

Mikron akquirierte Mitte 1999 zur Verstärkung ihrer Komponentenaktivitäten eine skandinavische Firmengruppe, welche einer der Hauptlieferanten für Kunststoffteile von Ericsson-Mobiltelefonen war. Nach einem anfänglich starken Wachstum in Umsatz und Profit, verbunden mit hohen Investitionen, brach Anfang 2001 das von allen Fachleuten prognostizierte Wachstum von jährlich 50% in sehr kurzer Zeit vollständig zusammen. Dies führte dazu, dass Mikron innert kürzester Zeit grosse Überkapazitäten abbauen musste. Dadurch verschlechterten sich das Bilanzbild und das Verhältnis verzinsliche Schulden zu Ertragskraft relevant. Die Banken waren Ende 2001 bereit, ihre Kredite bis in den Frühling 2003 zu verlängern, unter der Bedingung, dass Mikron einschneidende Massnahmen zur Reduktion der Schulden unternehmen würde. Dies sollte mit dem Verkauf des damals sehr profitablen Geschäftsbereichs Machining Technology erreicht werden. Der Verwaltungsrat musste jedoch im Herbst 2002 feststellen, dass der geplante Verkauf, nicht zuletzt infolge des konjunkturellen Einbruchs, nicht zu annehmbaren Bedingungen realisiert werden konnte. Er sah sich somit gezwungen, eine Bilanzrestrukturierung vorzubereiten.

Es wurden verschiedene Szenarien erarbeitet, wobei alle von einer Zufuhr von neuem Kapital, einem Kapitalschnitt und einem Forderungsverzicht seitens der Kreditgeber ausgingen. Das bevorzugte Szenario sah den Einstieg von Investoren mit neuem Eigenkapital vor. Die Suche nach Investoren erwies sich im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld als schwieriges Unterfangen. Nach umfangreicher Analyse kristallisierte sich in der Folge eine Gruppe von industriellen Investoren unter der Führung von zwei Verwaltungsräten heraus, welche bereit ist, im Rahmen der Einbringung von neuen Eigenmitteln die Mehrheit von Mikron zu übernehmen.

Die Tatsache, dass Mitglieder des Verwaltungsrats zu den Anbietern gehörten, bildete für den Verwaltungsrat eine besondere Herausforderung. Bis ans Verhandlungsende wurden alternative Lösungen geprüft. Zur Vermeidung von Interessenskonflikten traten die beteiligten Verwaltungsräte bei Diskussionen und Beschlussfassung zur Lösungsauswahl in den Ausstand. Auch wurden ihnen die einschlägigen Informationen nicht zugestellt.

## Die vorgeschlagene Lösung

Im Mai 2003 einigte sich die Gesellschaft mit den Vertretern der Kreditgeber der Privatplatzierung und des Bankensyndikats sowie mit den Vertretern der Schweizer Investorengruppe über die folgende Restrukturierungslösung: Der Nennwert der Mikron Namenaktie soll zur teilweisen Beseitigung des Bilanzverlustes von CHF 50.– auf CHF –.10 herabgesetzt werden. Unter dieser Bedingung ist eine Gruppe von Schweizer Investoren bereit, CHF 100 Mio. neues Kapital durch Zeichnung neuer Aktien zum Preis von CHF 8.65 einzulegen. Gleichzeitig sind die bisherigen Kreditgeber gewillt, bei Zuteilung von Optionen auf Aktien zum Nennwert von CHF –.10 auf einen erheblichen Teil ihrer Forderungen zu verzichten und zudem einen neuen mittelfristigen Kredit zu gewähren.

Die Angebote der neuen Investoren und der bisherigen Kreditgeber setzen einen Ausschluss der Bezugsrechte der bisherigen Aktionäre voraus und führen zu einer erheblichen Verwässerung. Im Gegenzug wird den bisherigen Aktionären pro bestehende Aktie eine neue Aktie zum Preis von ebenfalls CHF 8.65 angeboten.

Mit der vorliegenden Lösung der Bilanzrestrukturierung können die heutigen Aktionäre mit ihrer Zustimmung das Überleben der Mikron gewährleisten und sich die Chance erhalten, an einer Erholung der Gesellschaft zu partizipieren.

## Indikative Auswirkungen der finanziellen Restrukturierung auf die Bilanz per 31. Dezember 2002

| CHF 1000   | Vor Restrukturierung | Einfluss Restrukt. <sup>1)</sup> | Nach Restrukt. |
|--|----------------------|----------------------------------|----------------|
| <b>Aktiven</b>   |                      |                                  |                |
| <b>Umlaufvermögen</b>  |                      |                                  |                |
| - Flüssige Mittel  | 34'332               | 23'038                           | 57'370         |
| - Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungsposten                        | 120'451              |                                  | 120'451        |
| - Vorräte  | 55'429               |                                  | 55'429         |
| <b>Total Umlaufvermögen</b>  | <b>210'212</b>       | <b>23'038</b>                    | <b>233'250</b> |
| <b>Anlagevermögen</b>  |                      |                                  |                |
| - Sachanlagen  | 207'469              |                                  | 207'469        |
| - Finanzanlagen  | 2'774                |                                  | 2'774          |
| - Immaterielle Anlagen   | 112'051              |                                  | 112'051        |
| - Personalvorsorge und latente Steueraktiven                               | 3'680                |                                  | 3'680          |
| <b>Total Anlagevermögen</b>  | <b>325'974</b>       | <b>0</b>                         | <b>325'974</b> |
| <b>Total Aktiven</b>   | <b>536'186</b>       | <b>23'038</b>                    | <b>559'224</b> |
| <b>Passiven</b>  |                      |                                  |                |
| <b>Fremdkapital</b>  |                      |                                  |                |
| <b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>                                      |                      |                                  |                |
| - Banken, Festkredite, Anleihen  | 338'645              | -328'276                         | 10'369         |
| - Verbindlichkeiten, Rückstellungen und passive Rechnungsabgrenzungsposten | 144'359              | -11'867                          | 132'492        |
| <b>Total kurzfr. Verbindlichkeiten</b>                                     | <b>483'004</b>       | <b>-340'143</b>                  | <b>142'861</b> |
| <b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>                                      |                      |                                  |                |
| - Banken, Festkredite, Anleihen  | 12'660               | 50'000                           | 62'660         |
| - Sonstige Verbindlichkeiten, latente Steuerpassiven u. Rückstellungen     | 32'781               |                                  | 32'781         |
| <b>Total langfr. Verbindlichkeiten</b>                                     | <b>45'441</b>        | <b>50'000</b>                    | <b>95'441</b>  |
| <b>Total Fremdkapital</b>  | <b>528'445</b>       | <b>-290'143</b>                  | <b>238'302</b> |
| <b>Total Eigenkapital</b>  | <b>7'741</b>         | <b>313'181</b>                   | <b>320'922</b> |
| <b>Total Passiven</b>  | <b>536'186</b>       | <b>23'038</b>                    | <b>559'224</b> |

<sup>1)</sup> Die in der Kolonne «Einfluss Restrukturierung» aufgeführten Beträge können sich in der endgültigen Restrukturierungslösung wegen der Wechselkursschwankungen, der möglichen Abweichungen in den geschätzten Restrukturierungskosten und zusätzlicher Forderungsverzichte auf aufgelaufene Zinsen ändern.

## Indikative Auswirkung der finanziellen Restrukturierung auf die Anzahl Aktien (bei voller Ausübung aller Rechte)

|  | Anzahl Aktien     | %          |
|--|-------------------|------------|
| <b>Stand vor Restrukturierung</b>            | <b>1'285'704</b>  | <b>8</b>   |
| - Kapitalerhöhung durch bestehende Aktionäre | 1'285'704         | 8          |
| - Kapitalerhöhung durch Investorengruppe     | 11'571'336        | 69         |
| - Kapitalerhöhung durch Geldgeber            | 2'570'000         | 15         |
| <b>Stand nach Restrukturierung</b>           | <b>16'712'744</b> | <b>100</b> |

## Position von Verwaltungsrat und Gruppenleitung

Die letzten 27 Monate – seit im Februar 2001 der Infocom-Markt eingebrochen ist – können als äusserst harter Überlebenskampf bezeichnet werden. Der Verwaltungsrat und die Gruppenleitung sind deshalb ausserordentlich erleichtert, den Aktionären nach einer Periode der Unsicherheit rechtzeitig eine Lösung für die Wiederherstellung einer gesunden Bilanz vorschlagen zu können. Damit ist sichergestellt, dass Mikron in Schweizer Besitz bleibt und industrielle Investoren mit einer langfristigen unternehmerischen Optik zum Mehrheitsaktionär werden. Der Verwaltungsrat unterstützt diese Lösung vollumfänglich und beantragt deren Genehmigung durch die Generalversammlung. Die Bilanzrestrukturierung, verbunden mit der Übernahme der Mehrheit der Aktien durch einen Investorenpool, kommt faktisch einem Besitzerwechsel gleich. Um den neuen Mehrheitsaktionären einen von der Vergangenheit möglichst unbelasteten Neustart zu erlauben, beabsichtigen die bisherigen Verwaltungsräte, der CEO und CFO mit Datum der Generalversammlung von ihren Ämtern zurückzutreten.

Mit ihren Produkten und Dienstleistungen nimmt die Mikron Gruppe nach wie vor eine marktführende Position in spezifischen Märkten mit globalen Kunden ein. Trotz schwacher Konjunktur konnte im 1. Quartal 2003 erstmals seit zwei Jahren wieder ein positives Betriebsergebnis erzielt werden. Die drei Geschäftsbereiche im Segment Anlagenbau leiden zwar unter der in vielen Märkten momentan sehr schwachen Investitionstätigkeit, sind aber in ihren Nischen führend und mit ihren Strukturen gut positioniert. In den Geschäftsbereichen des Segments Components sind in den letzten zwei Jahren grosse Umstrukturierungen erfolgt. Heute sind praktisch alle Verlustquellen eliminiert und die wesentlichen Schritte für eine Neuausrichtung eingeleitet. Einzelne Teilbereiche wie z.B. das Infocom-Joint-Venture erreichen bereits die angestrebten Resultate, andere benötigen dafür noch intensive Arbeit.

Der abtretende Verwaltungsrat dankt allen Kunden für ihre Treue und für das Vertrauen, das sie Mikron auch in den letzten beiden Jahren erhöhter Unsicherheiten entgegengebracht haben. Er dankt auch allen Mitarbeitenden, die sich, unbeirrt durch die finanziellen Unsicherheiten, für das Unternehmen eingesetzt haben. Sie haben mit ihrer grossen Leistung weltweit dazu beigetragen, dass es letztlich gelungen ist, mit neuen Investoren eine viel versprechende Zukunft für das Unternehmen Mikron zu finden.

# Berichtsjahr und Aussichten



Peter Wirth  
Dr. sc. tech., dipl. Ing. ETH  
CEO Mikron Gruppe

Im Geschäftsjahr 2002 hatten die Erhaltung der Liquidität und die Reduktion der Nettoverschuldung der Mikron Gruppe oberste Priorität. Geplant war, die Verschuldung um CHF 150 Mio. – von CHF 350 Mio. auf CHF 200 Mio. – zu reduzieren:

- In der ersten Jahreshälfte wurden alle nicht zum Kerngeschäft gehörenden Aktivitäten und nicht betriebsnotwendigen Vermögen unter Inkaufnahme von ausserordentlichen Abschreibungen veräussert.
- Nachdem der für die zweite Jahreshälfte erhoffte wirtschaftliche Aufschwung nicht eintraf und die operativen Ergebnisse schlechter ausfielen als erwartet, wurde begonnen, Aktivitäten auszuphasen – vor allem ehemalige Infocom-Einheiten, bei welchen trotz intensiven Restrukturierungsanstrengungen kurzfristig kein positives operatives Ergebnis zu erreichen war –, wiederum ohne Rücksicht auf den Einfluss auf Bilanz und Erfolgsrechnung.
- Als Folge des wirtschaftlichen Abschwungs verschlechterte sich das Resultat des zum Verkauf vorgesehenen Geschäftsbereichs Machining Technology stark, so dass der anvisierte Verkaufspreis nicht hätte erreicht werden können. Der Verkaufsprozess wurde abgebrochen.
- Die Verlängerung der Kreditverträge bis April 2003 und die Vorbereitung der nun anstehenden Bilanzre-

strukturierung verursachten aufgrund der komplexen Kreditgeberstrukturen grosse Aufwände für Berater und Juristen. Zusätzlich zu den normalen Zinsen waren Risikoentschädigungen zu verbuchen.

Mit all diesen Aktionen konnte zwar die Liquidität sichergestellt, nicht aber die Verschuldung im geplanten Ausmass reduziert werden. Zudem wurden Ergebnis und Bilanz stark belastet.

Zu Beginn des 2. Quartals wurde die Werthaltigkeit des immateriellen Anlagevermögens nochmals kritisch beurteilt. Basis waren das aktuelle wirtschaftliche Umfeld sowie die Beurteilung der in der Bilanzrestrukturierung involvierten Investoren. Es wurde entschieden, eine Wertberichtigung von Goodwill und aktivierten Entwicklungskosten im Betrag von CHF 42,9 Mio. vorzunehmen.

## Ergebnis

Die Mikron Gruppe schloss das Geschäftsjahr 2002 mit einem Verlust von CHF 141,8 Mio. (Vorjahr –127,3 Mio.). Darin sind CHF 104,5 Mio. (119,0 Mio.) ausserordentliche oder nicht wiederkehrende Kosten enthalten:

- CHF 42,9 Mio. Wertberichtigung auf immateriellem Anlagevermögen,
- CHF 26,8 Mio. Kosten für die Sicherung der Finanzierung und die Restrukturierung der Bilanz,
- CHF 10,3 Mio. operative Verluste und CHF 24,5 Mio. Abschreibungen, Rückstellungen bei Aktivitäten, welche 2002 oder zu Beginn 2003 primär aus Gründen der Cashgenerierung forciert ausgephast wurden oder werden.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebita) betrug CHF –60,6 Mio. (15,8 Mio.) der Ebita vor Sondereinflüssen CHF –5,9 Mio. (2,6 Mio.). Der Ebitda erreichte CHF –6,3 Mio. (50,2 Mio.) beziehungsweise plus CHF 29,1 Mio. (32,6 Mio.) ohne Sondereinflüsse. Hauptgrund für das schlechtere operative Abschneiden, unter Ausklammerung von Sondereinflüssen, ist der markt- und verkaufsprozessbedingte Volumeneinbruch beim Geschäftsbereich Machining Technology, welcher zu einer Verschlechterung des operativen Gruppenergebnisses um CHF 25 Mio. führte und durch die Verbesserung in den anderen Bereichen nicht vollständig kompensiert werden konnte.

## Bestellungen und Nettoverkaufserlöse

Die Volumenzahlen des abgelaufenen Geschäftsjahrs sind nicht mit denjenigen des Vorjahrs vergleichbar:

- Der Konsolidierungskreis änderte sich aus verschiedenen Gründen: So wurde im Januar die Firma Step-Tec AG verkauft. Zudem umfasste das Geschäftssegment Components noch skandinavische Infocom-Gesellschaften, welche im Laufe des Jahres 2002 geschlossen oder verkauft wurden.
- Gemäss Anforderungen der IFRS International Financial Reporting Standards (vormals IAS) wurde im Jahr 2001 erstmals die «Percentage of Completion»-Methode angewendet, womit sich im Geschäftssegment Production Equipment eine einmalige Verkaufserlöszunahme ergab.

Der Bestellungseingang der Mikron Gruppe lag mit CHF 442,6 Mio. 12% unter dem Vorjahr; unter Berücksichtigung der oben erläuterten Änderungen konnte er auf Vorjahresniveau gehalten werden. Im Segment Production Equipment entwickelten sich die Geschäftsbereiche Assembly Technology und Axxicon Mould Technology aufgrund ihrer verbesserten Marktposition positiv. Der Geschäftsbereich Machining Technology fiel, beeinflusst von den Marktbedingungen und den Unsicherheiten im Zusammenhang mit dem Veräusserungsprozess, stark zurück. Im Segment Components blieben die Bestellungen, unter Ausklammerung der intern weitergegebenen Aufträge für Produktionseinrichtungen, etwa konstant. Die Nettoverkaufserlöse erreichten CHF 414,7 Mio., was im Vergleich zum Vorjahr einen Rückgang um 32% bedeutet. Korrigiert um die oben erwähnten Effekte betrug der Rückgang 15%. Dank verbesserter Marktsituation und -position im CD-, DVD-Markt konnte sich Axxicon Mould Technology steigern. Die anderen Divisionen fielen zurück. Gründe waren der tiefe Arbeitsvorrat zu Beginn des Jahres und das schwierige wirtschaftliche Umfeld.

## Cashflow

Da der Verlust für das Geschäftsjahr 2002 von CHF 141,8 Mio. zu einem Teil durch nicht liquiditätswirksame Positionen (Restrukturierungsabschreibungen) verursacht wurde und das Nettoumlaufvermögen (NUV) wegen der tieferen Volumen und der besseren Bewirtschaftung reduziert werden konnte, ergab sich ein positiver Cashflow von CHF 14,9 Mio. Der Geldfluss für Investitions- und Desinvestitionstätigkeiten resultierte insgesamt in einem Plus von CHF 7,5 Mio. Er beinhaltet Investitionen in Sachanlagen von CHF 19,4 Mio., den Verkauf von Sachanlagen von CHF 18,7 Mio. und eine Abnahme der finanziellen und immateriellen Anlagevermögen von CHF 8,2 Mio. Somit ergibt sich ein Free Cashflow von CHF 22,4 Mio.

## Wertschöpfung und Personalbestand

Die Wertschöpfung in Relation zu den Personalkosten hielt sich mit 1,5 in etwa konstant. Hauptgrund für diesen tiefen Wert waren Überkapazitäten in Firmen, in welchen das Volumen im Laufe des Jahres stark zurückging. Der Personalbestand der Mikron Gruppe erhöhte sich von 2770 auf 3042 per Ende 2002. Die Zunahme erfolgte im letzten Quartal mit der Anstellung von rund 500 Mitarbeitern in den stark wachsenden Betrieben in Asien. In den übrigen Bereichen nahm der Personalbestand um ca. 230 Mitarbeiter ab. In der Schweiz reduzierte sich der Personalbestand durch Desinvestitionen (Step-Tec AG, Werkzeugbau) und Abbau von Kapazitäten im Machining Technology Werk Agno von 1130 auf 888 Mitarbeiter.

## Bilanz

Die Bilanzsumme per 31.12.02 reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr um CHF 170 Mio. Gründe sind die volumenbedingte Abnahme des Umlaufvermögens um CHF 60 Mio. und die Reduktion des Anlagevermögens um CHF 110 Mio., verursacht durch Abschreibungen von immateriellen Anlagen, den Verkauf von nicht betriebsnotwendigen Sachanlagen und Abschreibungen in Zusammenhang mit der Restrukturierung von Gesellschaften. Die Nettofinanzverbindlichkeiten reduzierten sich von CHF 356 Mio. auf CHF 322 Mio. Da die vom Bankensyndikat gewährten Kredite und die Privatplazierung per Ende April 2003 verfielen und nur kurzfristig verlängert wurden, sind diese von langfristigen zu kurzfristigem Fremdkapital umklassiert worden. Das Eigenkapital reduzierte sich auf CHF 7,7 Mio. bzw. 1,4% der Bilanzsumme.

## Ausblick 2003

Für das Geschäftsjahr 2003 muss mit einer insgesamt flachen Marktentwicklung gerechnet werden. Entsprechend wurden Kapazitäten und Kostenstrukturen der Mikron Gruppe angepasst: Aufgrund der erhöhten Arbeitsvorräte, der verbesserten Marktstellung von Axxicon Mould Technology und der starken Volumenzunahmen im Joint Venture in Asien sieht das Budget ein Wachstum des Verkaufserlöses vor. Für das erste Halbjahr 2003 wird ein ausgeglichenes Ergebnis, für das Gesamtjahr 2003 ein positives operatives Ergebnis (Ebita) erwartet. Mit den getroffenen und geplanten Restrukturierungsmaßnahmen, ihrer unverändert starken Marktposition in gut definierten Nischenmärkten und der verbesserten Bilanzstruktur wird die Mikron Gruppe mittelfristig wieder in der Lage sein, gute Performance-Werte zu erreichen.

# Strategie

## Hohe Volumen, technologisch anspruchsvolle Produkte, global aktive Kunden

Die Strategie der Mikron Gruppe basiert auf drei Säulen:

### Nischenmärkte

Im Wesentlichen konzentriert sich Mikron auf den Bau von Anlagen und Systemen sowie die Hochvolumenproduktion von Kunststoffkomponenten und -baugruppen für folgende Märkte und Industrien:

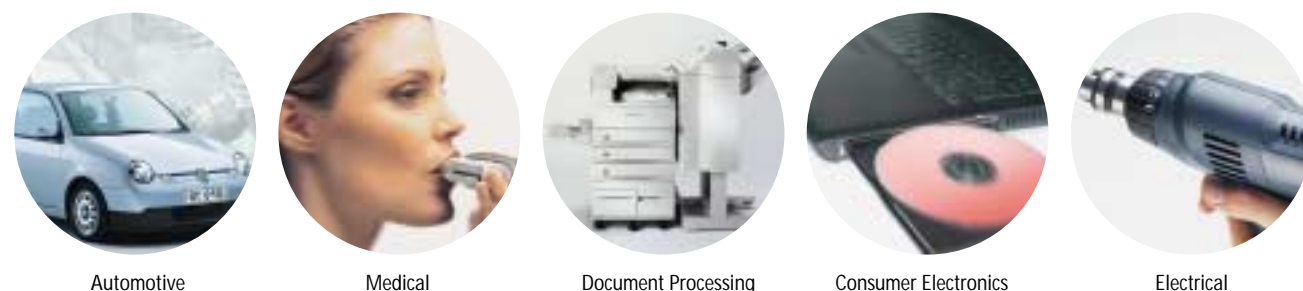
- **Automobilzulieferung:**  
Anlagen zur Herstellung von zum Beispiel präzisen Motorenteilen, anspruchsvollen Sicherheitssystemen, Kunststoffkomponenten für Transmissionssysteme im Schliess- und Komfortbereich
- **Medizinalgeräte:**  
Anlagen unter anderem für die Montage von Sicherheitsspritzen, Werkzeugen für Pumpen, Kunststoffkomponenten von Inhaliergeräten
- **Unterhaltungselektronik:**  
Spezialisierung insbesondere auf Kunststoffkomponenten für Gehäuse, Antriebselemente sowie Montageanlagen für Mikrolautsprecher
- **Elektrogeräte:**  
Herstellung beispielsweise von Steckerbearbeitungsmaschinen und Montageanlagen für Sicherungsautomaten, Kunststoffgetriebe für Powertools
- **Optische Medien:**  
Mikron spezialisiert sich unter anderem auf hochpräzise Formen zur DVD-Herstellung
- **Dokumentenverarbeitung:**  
Montageanlagen für Druckerpatronen, Produktion von Kunststoffteilen für Druckerantriebe und vieles mehr

### Engineering-intensive Produkte

In enger Zusammenarbeit mit dem Kunden entwickelt, konstruiert und baut Mikron einerseits spezifische Produktionsanlagen und -systeme, und andererseits werden massgeschneiderte, anspruchsvolle Komponenten und Baugruppen mitentwickelt, optimiert und in hohen Volumen produziert. Das erfordert intensive Betreuung von der ersten Idee bis zum ausgelieferten Produkt. Auf Wunsch übernimmt Mikron den kompletten Herstellungsprozess. Dabei gestalten Mikron Ingenieure die optimalen Produktionsabläufe und erfahrene Mikron Projektmanager planen die umfassende Industrialisierung. Gemeinsam mit dem Kunden wird die nachhaltig beste Lösung gesucht und gefunden.

### Vernetzte Kundennähe

Ob als strategischer Entwicklungspartner, als Berater, Dienstleister oder Hersteller – Mikron befindet sich auf allen wichtigen Märkten direkt vor Ort. Die Konkurrenzfähigkeit der weltweit aktiven Kunden unterstützt Mikron mit über 30 lokalen Gesellschaften, qualifizierten Ingenieuren, Projektmanagern, knapp 300 Spritzgiessmaschinen und einem leistungsfähigen Kommunikationsnetz.



Automotive

Medical

Document Processing

Consumer Electronics

Electrical

# Geschäftsmodell

## Lösungen nach Kundenbedürfnissen

Mikron fokussiert sich also auf Spitzentechnologien für Nischenmärkte der Hochvolumenproduktion und ist dabei sowohl Anlagenbauer als auch Anlagenbetreiber, involviert in komplette Herstellungsprozesse: von der Entwicklung, der industriellen Planung über den Bau der Produktionsmittel bis hin zur Hochvolumenproduktion und -montage von Baugruppen.

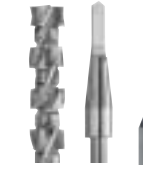
Durch dieses Engagement von A bis Z ist Mikron in Besitz von wertvollen Kernfähigkeiten gelangt, von welchen der Kunde sowohl bei Einzelanwendungen als auch bei Komplettlösungen unmittelbar profitiert.

### Individuelle Lösungen

#### Bearbeitungssysteme



#### Spezial-/Schneidwerkzeuge



#### Spritzgiesswerkzeuge



#### Montagesysteme



#### Produktion von Kunststoffbaugruppen



### Komplettlösungen für Kunststoffbaugruppen

Auf Wunsch übernimmt Mikron den kompletten Herstellungsprozess einer Kunststoffapplikation. Dies bedingt eine frühe Einbeziehung in das Projekt des Kunden. Somit profitiert der Kunde bereits bei der Entwicklung seines Produktes und bei der Koordination von Kunststoffverarbeitung, Formenbau und Montageprozess. Das Resultat: erheblich verkürztes «time-to-market».

Mikron Projektmanager betreuen Komplettlösungen durchgehend, sie nehmen dem Kunden Evaluation, Koordination und Interessenkonflikte zwischen einzelnen Zuliefererfirmen ab.

### Concept to Solution

#### Concept to Design

##### Konzept



##### Design

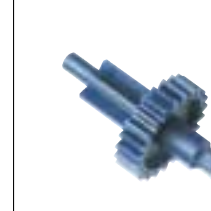


##### Prototyp



#### Design to Solution

##### Pilot



##### Industrialisierung



# Struktur

## Spezialisiert und agil, im Anlagenbau und in der Komponentenproduktion

Eine einzelne Produktionsanlage, ein spezifisches Spritzgiesswerkzeug oder hoch entwickelte Kunststoffkomponenten, massgeschneiderte Applikationen oder komplette Herstellungsprozesse: Jeder Kunde kann die für ihn beste Lösung erwarten. Darum ist Mikron bedürfnisorientiert in zwei Geschäftssegmenten strukturiert:

### Components

Das Geschäftssegment Components entwickelt, industrialisiert und produziert kundenspezifische, anspruchsvolle Komponenten und Baugruppen. Mit Engineering Centers und leistungsfähigen Produktionswerken in Kundennähe – in Nord- und Südamerika, Europa und Asien – verfügt das Geschäftssegment Components über eine marktspezifische Organisation.

#### Mikron Plastics Technology

- Komponenten und Baugruppen für die Automobil-, Elektronik-, Elektrik- und Medizinalgeräteindustrie

#### Infocom-Allianzen

- Komponenten und Baugruppen für den Audio-, Data-, Video- und Kommunikationsbereich

### Production Equipment

Mikron Production Equipment entwickelt, konstruiert und baut massgeschneiderte Bearbeitungsmaschinen, Spritzgiesswerkzeuge und Montagesysteme für die Hochvolumenproduktion. Entsprechend dieser drei Hauptdisziplinen ist das Geschäftssegment Production Equipment in unterschiedlich spezialisierte, flexible Geschäftsbereiche unterteilt.

#### Mikron Machining Technology

- Hochleistungs-Bearbeitungssysteme für Präzisionsteile in hohen Volumen
- Spezialwerkzeuge und Hochleistungskleinbohrer

#### Axxicon Mould Technology

- Werkzeug- und Formenbau für Kunststoffteile mit hohen Ansprüchen und Volumen

#### Mikron Assembly Technology

- Hochleistungs-Montagesysteme für Baugruppen mit hohen Volumen
- Roboter-Montagezellen und -systeme

## Business Segment Components



Customer-specific industrial development and production of plastic components and assemblies



# Geschäftsjahr 2002

Der Verkaufserlös des Geschäftssegments Components nahm um 10% ab. Hauptgründe waren Restrukturierungen und Produktionsverlagerungen bei Kunden sowie eigenes Ausphasen von unrentablen Aktivitäten.

Die Bestellungen für Produktionsaufträge hielten sich auf Vorjahreshöhe. Die Engineeringaufträge erhöhten sich vor allem aufgrund einer Grossbestellung für kundenspezifische Produktionsanlagen, welche konzernintern weitervergeben wurde.

Der Personalbestand erhöhte sich in Asien wegen wachstumsbedingten Personalanstellungen. In Europa und den USA wurde der Bestand um 6% reduziert.

Das Ergebnis der Gesellschaften, welche fortgeführt werden, erreichte knapp Break-even.

In den Gesellschaften, welche ausgephast wurden oder für welche ein Ausphasungsentscheid getroffen wurde, entstanden operative Verluste in der Höhe von CHF 22,1 Mio.

## Schlüsselzahlen des Geschäftssegments Components:

| in Millionen CHF  | 02           | 01<br>normalisiert <sup>1)</sup> | +/-           | 01           | +/-           |
|---|--------------|----------------------------------|---------------|--------------|---------------|
| <b>Bestellungen</b>   | <b>167,9</b> | <b>153,0</b>                     | <b>+9,8%</b>  | <b>184,5</b> | <b>-9,0%</b>  |
| - Plastics Technology   | 135,8        | 119,4                            | +13,7%        | 119,4        | +13,7%        |
| - Infocom <sup>2)</sup>   | 32,1         | 33,6                             | -4,5%         | 65,2         | -50,8%        |
| <b>Nettoverkaufserlöse</b>  | <b>140,9</b> | <b>157,0</b>                     | <b>-10,3%</b> | <b>186,1</b> | <b>-24,2%</b> |
| - Plastics Technology   | 110,4        | 123,7                            | -10,8%        | 123,7        | -10,2%        |
| - Infocom   | 30,5         | 33,3                             | -8,4%         | 62,7         | -51,0%        |
| <b>Ebita</b>  |              |                                  |               |              |               |
| - fortgeführtes Geschäft  | -4,3         | -12,0                            | +6,8%         | -26,6        | +98,9%        |
| - nicht fortgeführtes Geschäft<br>(inkl. ausserord. Abschreibungen) | -22,1        |                                  |               |              |               |
| <b>Personalbestand</b>  | <b>1656</b>  | <b>1196</b>                      | <b>+38,5%</b> | <b>1196</b>  | <b>+38,5%</b> |
| - Plastics Technology   | 543          | 580                              | -6,4%         | 580          | -6,4%         |
| - Infocom   | 1113         | 616                              | +80,9%        | 616          | +80,9%        |

<sup>1)</sup> Die im Berichtsjahr erzielten Volumen des Geschäftsbereichs Infocom können nicht mit denjenigen des Vorjahrs verglichen werden. Im Geschäftsjahr 2001 waren noch skandinavische Gesellschaften enthalten, welche im zweiten Semester geschlossen oder verkauft wurden. Zudem wurden bis Ende April die vollen Volumen der asiatischen Gesellschaften berücksichtigt, die am 1. Mai 2001 in das Joint Venture BaldaMikron eingebracht wurden. Die vergleichbaren Werte sind in der Kolonne «normalisiert» aufgeführt.

<sup>2)</sup> Der Geschäftsbereich Infocom im Geschäftsjahr 2002 umfasst das Joint Venture BaldaMikron, die Kooperation Mikron TecStar LP sowie die früheren Infocom Technology Gesellschaften in Tunsberg, Norwegen, und San Antonio, Texas.

## Geschäftsgang 2002

Der Geschäftsgang im *Geschäftsbereich Plastics Technology* wurde geprägt von externen Faktoren wie Restrukturierung und Konsolidierung insbesondere der amerikanischen Autozulieferindustrie, Verlagerung der Kundenaktivitäten im Verbraucher-Elektro- und -Elektronik-Sektor nach Asien sowie von internen Faktoren wie Abbau von unrentablen Aktivitäten und verstärkte Ausrichtung auf Engineeringleistungen. Dies führte dazu, dass die Verkaufserlöse um 10% abnahmen. Die Bestellungen allerdings erhöhten sich um 14%; davon entfielen CHF 17 Mio. auf eine Bestellung von kundenspezifischen Produktionsanlagen für medizintechnische Teile. Plastics Technology trägt für diese Anlage die Gesamtverantwortung, hat den Auftrag aber intern an die Geschäftsbereiche Assembly Technology und Axxicon Mould Technology weitergegeben. Der übrige Bestelleingang hielt sich somit auf Vorjahreshöhe. Das Ergebnis (Ebita) der Gesellschaften, welche 2003 weitergeführt werden, war negativ. Bei den Gesellschaften, die ausgephast, stillgelegt oder verkauft wurden, entstand ein Verlust von rund CHF 3,4 Mio.

Betrachtet man die einzelnen Regionen, ergibt sich ein differenziertes Bild:

- In Europa wurden im Laufe des Jahres die Werkzeugbaukapazitäten an Dritte verkauft und eine Fabrik in Italien geschlossen. Der Volumerrückgang von etwas über CHF 8 Mio. ist vor allem auf interne Massnahmen zur Verbesserung der Ertragssituation zurückzuführen. Nach einem Verlust im Vorjahr konnte im 2002 Break-even erreicht werden.
- In den USA betrug der Volumerrückgang CHF 5 Mio. oder rund 20%, er wurde vor allem durch den Wegfall von Kundenprojekten in der Automobilindustrie verursacht. Die Konzentrationstendenzen in der Zulieferindustrie der Automobilbranche führten dazu, dass einige Kunden ihre Projekte an die Konkurrenz abgeben mussten. Davon hauptsächlich betroffen wurde das Werk in Anderson (South Carolina), in welchem wegen Unterauslastung ein grosser Verlust entstand. Das Werk in Rochester (New York) arbeitete zufrieden stellend und erzielte ein positives Ergebnis.
- In China wurde die Produktion von ersten Verlagerungsprojekten aus Europa und den USA – im Rahmen eines Profit-Centers innerhalb der Joint-Venture-Fazilitäten – aufgenommen. Das noch geringe Volumen und die Start-up-Kosten liessen noch kein positives Ergebnis zu.

Der Geschäftsgang in den ehemaligen *Infocom Gesellschaften* verlief sehr unterschiedlich und war weiterhin von wesentlichen Restrukturierungen geprägt:

- Im Joint Venture BaldaMikron konnte der Verkaufserlös in China dank des boomenden Marktes von CHF 12 Mio. im Vorjahr auf über CHF 27 Mio. gesteigert werden (davon 50% Mikron).
- In Malaysia fiel das Volumen von CHF 50 Mio. im Vorjahr auf CHF 36 Mio. zurück (davon 25% Mikron). Hauptgrund war der Wegfall des Mobiltelefongeschäftes, welches von den Kunden mehrheitlich nach China verlagert wurde.

Die Ergebnisverbesserung in China, welche noch von Aufbaukosten für Infrastruktur und Ausbildung belastet war, konnte die Verschlechterung in Malaysia nicht ganz kompensieren, das Betriebsergebnis (Ebita) blieb aber weiterhin positiv.

Die zwei noch verbliebenen ehemaligen Infocom-Firmen in Norwegen und in den USA hätten gemäss Plan ihre Aktivitäten neu auf Nicht-Infocom-Märkte ausrichten sollen. Aufgrund des schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes musste dieses Vorhaben abgebrochen werden. Die Aktivitäten in den USA wurden in der Mitte des Jahres 2002 von der Firma TecStar übernommen und die Firma in Norwegen konnte im März 2003 verkauft werden. Diese Einheiten erzielten einen Verkaufserlös von knapp CHF 8 Mio. Dabei fielen noch einmal erhebliche operative Verluste an, und es mussten Vermögenswerte abgeschrieben werden von total CHF 18,7 Mio.

## Highlights 2002

Nach eingehenden Analysen und dem Einsatz eines Turnaround-Managements wurde im Jahre 2002 mit einer fundamentalen Neuausrichtung und Umstrukturierung des Geschäftsbereichs Plastics Technology begonnen, welche zwei bis drei Jahre in Anspruch nehmen wird. Der Bereich soll sich als Dienstleister im Segment der hochvolumigen Kunststoffbaugruppen positionieren:

- Erbringung von Engineeringleistungen für produktionsgerechte Entwicklung von Baugruppen und Entwicklung der dazu notwendigen Produktionsprozesse
- Erbringung von Produktionsleistungen als Outsourcing-Partner mit effizienten Produktionsanlagen in allen für globale Kunden wichtigen Regionen der Welt

# Produkte und Leistungen

## Mikron Plastics Technology

### Umfassende Lösungen, weltweite Präzision

Dazu wurden im Laufe des Jahres 2002 die Verkaufs- und Engineeringaktivitäten dezentral belassen, aber jeweils unter eine zentrale Leitung gestellt. Die bisher als Teil des Engineerings geführten internen Werkzeugbaufirmen, welche wegen unterkritischer Grösse seit Jahren Verluste erzielten, wurden an Unterlieferanten verkauft. Die Produktionskapazitäten für die Herstellung von Kunststoffteilen wurden ebenfalls einer gemeinsamen Leitung unterstellt, und es wurde mit dem De- und Outsourcing von unrentablen Projekten sowie der Optimierung der Produktions- und Werkstrukturen begonnen. So werden kleine Einheiten ausgephast, ähnliche Produktionen in einem Werk zusammengefasst, Produktionskapazitäten in Westeuropa und in den USA abgebaut, in Osteuropa und China aufgebaut. Unter diesem Aspekt wurde mit der Verlagerung von Projekten an optimale Standorte begonnen und ein Werk in Italien geschlossen. Es wurde entschieden, das Werk in Anderson (USA) ab April 2003 stillzulegen und die Infrastruktur zu verkaufen sowie mit dem Aufbau einer neuen Fabrik in China zu beginnen und einen neuen Standort in Osteuropa zu evaluieren.

Der Ausbau der Aktivitäten im Marktsegment Medizintechnik verläuft plangerecht. Der Reinraum im Werk in der Schweiz wurde erstellt und wird zurzeit mit kundenspezifischen Produktionsanlagen ausgerüstet. Die Massenproduktion für das Grossprojekt beginnt im Sommer 2003. Es konnten weitere Projekte, in welchen Mikron als Gesamtanbieter auftritt, akquiriert werden.

Die Zusammenarbeit im Joint Venture BaldaMikron gestaltete sich im ersten vollständigen Geschäftsjahr weiterhin positiv. In China wurde mit vier europäischen, einem amerikanischen und zwei chinesischen Kunden das Ziel eines breiter abgestützten Kundenportfolios erreicht. Im Weiteren wurde das Schwergewicht auf die Vertiefung der lokalen technischen Fähigkeiten gelegt: Das Engineering machte wesentliche Fortschritte und die Produktivität in der Kunststoffteilebearbeitung konnte gesteigert werden. Der Betrieb in Malaysia wurde umstrukturiert und hat sich jetzt erfolgreich als Gesamthersteller von Zubehör mit Bluetooth-Technologie positioniert.

#### Ausblick

Die Neuausrichtung und Umstrukturierung im Geschäftsbereich Plastics Technology wird im Jahr 2003 fortgesetzt, die Engineering-Aktivitäten werden weiter verstärkt. Die Werke in Westeuropa werden vermehrt auf bestimmte Produktionsarten spezialisiert. In Osteuropa ist der Aufbau neuer Kapazitäten geplant. In den USA wird die Produktion auf das Werk in Rochester konzentriert. Im Mai 2003 wird in China mit der Produktion in einem neuen Werk in Suzhou begonnen. Damit können die bisher innerhalb der Joint Venture abgewickelten Aktivitäten des Geschäftsbereichs Plastics Technology (nicht Infocom) in eine eigene 100% Mikron Gesellschaft ausgephast werden.

Das Volumen im Engineeringbereich inklusive des von Mikron als Gesamtunternehmer abgewickelten Einkaufs und Installierens von kundenspezifischen Produktionsanlagen wird sich ausweiten. Die Produktionsvolumen werden aufgrund der Marktsituation und der eingeleiteten Restrukturierungen stagnieren. Das Betriebsergebnis sollte sich weiter verbessern.

Für 2003 wird im Joint Venture BaldaMikron mit einem starken Wachstum gerechnet. Gründe dafür sind das erwartete generelle Wachstum in der Infocom-Branche sowie das zusätzliche Wachstum, welches in China wegen der ungebrochenen lokalen Nachfrage, aber auch der fortgesetzten Verlagerung der Produktion aus Europa und den USA stattfindet. In China werden die Kapazitäten im Werkzeugbau und für dekorative Applikationen (Spritzerei) weiter ausgebaut. Das Joint Venture in Malaysia hat sich 2002 technologisch zu einem sogenannten EMS (Electronic Manufacturing Service) entwickelt. Durch Transfer des norwegischen Wireless-Technology-Teams von BaldaMikron zum malaysischen Joint Venture sollen 2003 zudem die Entwicklungskapazitäten und der internationale Verkaufsapparat gestärkt werden.

Insgesamt wird für das Mikron Geschäftssegment Components eine Steigerung der Verkaufserlöse und eine weitere Verbesserung des Betriebsergebnisses erwartet.

In der Hochvolumenproduktion von anspruchsvollen Kunststoffteilen bilden drei Schlüsselfaktoren die Basis des Erfolgs: Zeit, Qualität und Preis. Mikron versteht darunter nicht nur schnellstmögliches «time-to-market» und «just-in-time»-Lieferungen, sondern ebenso die millionenfach wiederholte Spritzgiesspräzision an jedem Produktionsstandort der Welt und die klare Verpflichtung zur Kostenoptimierung.

Bei Mikron kommt aber noch eine weitere Dimension dazu: die Komplettlösung. Sie reicht von der Beratung und dem Engineering über den Werkzeugbau und das Prototyping bis hin zur Hochvolumenproduktion und -montage von Baugruppen.

#### Im Fokus: anspruchsvolle Kunden mit hohen Volumen

Mikron Plastics Technology fokussiert sich auf anspruchsvolle Hochvolumenapplikationen. In der Automobilindustrie sind es Komponenten für Sicherheit, Komfort und Umwelttechnik. In der Medizintechnik stehen Medikamentenabgabe- und Selbstdiagnose-Produkte im Vordergrund.

Im Bereich Document Processing konzentriert sich Mikron auf Applikationen für Laser- und Inkjet-Drucker sowie Kopierer. Für Elektro- und Unterhaltungselektronikgeräte sind es in erster Linie Bauteile der Antriebstechnik, beispielsweise von CD- und DVD-Geräten. Weitere Märkte sind Elektrogeräte, insbesondere Powertools. Und weil jeder dieser Nischenmärkte eigenen Gesetzmässigkeiten und unterschiedlichen Entwicklungs- und Produktlebenszyklen unterliegt, hat sich die Verkaufs- und Engineeringorganisation von Mikron entsprechend spezialisiert.

«Solution Centers» für Produktengineering Internationale Firmen setzen auch bei hochanspruchsvollen Applikationen auf «World Products», auf Produkte und Systeme, die zentral entwickelt und auf allen Kontinenten identisch produziert werden können. Mikron hat sich auch hier auf die Kundenbedürfnisse eingestellt: In den «Solution Centers» hat Mikron spezifisches Know-how im Kunststoff-Engineering in Europa und in den USA gebündelt. Ob es sich um genaue Antriebs- und Getriebeteile, Gehäuse mit spezifischen Oberflächenveredelungen, hochpräzise Kleinstteile, Mechatronik-Baugruppen oder in Reinraumtechnik hergestellte Kunststoffkomponenten handelt, Mikron erarbeitet kundenspezifisch die umfassende Lösung für ein fabrikations- und montagegerechtes Design.

#### Kundennahe «Production Centers»

So werden globale Lösungen zentral entwickelt und lokal produziert. Bei Mikron Plastics Technology laufen in zehn Werken in Europa, in den USA und im Fernen Osten über 290 Spritzgiessanlagen mit 15 bis 330 Tonnen Einspritzdruck im Auftrag der Kunden. Die geografische Aufteilung der Produktionskapazitäten innerhalb des weltweiten Firmennetzes ermöglicht eine hohe Liefersicherheit. Lokales Engineering und Projektmanagement sorgen für die Bereitstellung der kundenspezifischen Produktionseinrichtungen und das zeitgerechte Hochfahren von neuen Projekten. Die reibungslose Integration von Transferprojekten ist eine weitere gefragte Dienstleistung, welche dem Trend in der Industrie, die Anzahl Lieferanten zu reduzieren, entspricht. Kurze Transport- und Kommunikationswege erlauben einen intensiven Kontakt mit den Kunden und zuverlässige «just-in-time»-Lieferungen.



Nidau, CH

Derendingen, CH

Huddersfield, UK

Vianen, NL

Zingonia, IT

Rochester, US

Suzhou, PRC

## Produkte und Leistungen Mit Allianzen zum gemeinsamen Erfolg

In verschiedenen Teilmärkten hat Mikron zur Verstärkung ihrer Technologie- und Kundenbasis und zur besseren Integration in spezifische, lokale Umfelder mit starken, globalen Partnern Allianzen geschlossen. Mikron nimmt mit ihnen die weltweiten Herausforderungen des «time-to-market» und «time-to-volume» an.



**BaldaMikron Infocom Technology**  
Das Joint Venture zwischen der Mikron Division Infocom Technology und Balda konzentriert sich ausschliesslich auf den Infocom-Markt (Mobiltelefone und Zubehör). Den Kunden steht ein umfassendes Paket an Erfahrung, Know-how und Leistungsfähigkeit zur Verfügung, um mit den äusserst dynamischen Veränderungen in diesem Markt Schritt halten zu können. Es umfasst das ganze Spektrum der Fähigkeiten: Entwicklung und Design, Prototyping und Werkzeugbau, Spritzgiessen und Oberflächenveredelung, Komponentenbeschaffung und Montage, Qualitätskontrolle und Verpackung.

### Allianz der Stärken

Das Joint Venture BaldaMikron vereint die spezifischen Stärken der beiden Marken zu einem starken Anbieter auf dem europäischen und asiatischen Markt. Den Kunden steht folgendes Netzwerk zur Verfügung:

- Engineering-Zentren und Produktionswerke von Balda in Deutschland
- leistungsfähige Produktionsstätten in Suzhou (China) und Ipoh (Malaysia)
- der Sales- und Engineering-Stützpunkt in den USA
- das Entwicklungs-Team «Wireless Technology» in Norwegen

### Wireless Technology Center

In dem vom BaldaMikron Joint Venture betriebenen «Wireless Technology Center» in Tunsberg (Norwegen) ist ein Team hochkarätiger Spezialisten mit der Forschung und Entwicklung innovativer Produkte für den Mobilfunkmarkt beschäftigt, beispielsweise im Bereich der Bluetooth-Technologie. Zusammen mit den Produktionsstätten des Joint Ventures und der ganzen Mikron Technologie-Gruppe können globale Komplettlösungen übernommen werden, vom Produktdesign bis zur Industrialisierung und Endmontage – unterstützt von einem erfahrenen Projektmanagement.



### Mikron TecStar LP

Neben der Allianz von BaldaMikron mit TecStar betreiben Mikron Plastics Technology und TecStar eine gemeinsame Produktionsgesellschaft in San Antonio (USA), welche Kunden mit anspruchsvollen Kunststoffteilen beliefert.



### Ferplast

Ein Kooperations- und Marketing-Agreement mit Ferplast ergänzt das globale Mikron Netzwerk mit Werkzeugbau- und Spritzkapazitäten in Brasilien. Dies ermöglicht den Mikron und Ferplast Kunden Produktionsverlegungen innerhalb des weltweiten Netzwerkes.



Tunsberg, NO

Ipoh, MY

Suzhou, PRC

San Antonio, US

Mairinque, BR

## Business Segment Production Equipment



Building of customer-specific systems and mould making for high-quality production

# Geschäftsjahr 2002

Das Bestellvolumen im Geschäftssegment Production Equipment konnte dank dem guten Geschäftsgang bei Axxicon Mould Technology und Assembly Technology gehalten werden, trotz des starken Einbruchs bei Machining Technology.

Die Verkaufserlöse reduzierten sich um 17%. Das Minus bei Machining Technology war eine direkte Folge des schwachen Bestelleingangs, dasjenige bei Assembly Technology gründet auf dem schwachen Geschäftsgang in den USA. Axxicon Mould Technology konnte vor allem dank des CD-, DVD-Geschäfts zulegen.

Der Auftragsbestand von Production Equipment erhöhte sich in der Folge um 13%. Der Personalbestand reduzierte sich um 8%: Zur Reduktion der Kapazität und/oder zur Erhöhung der Produktivität bauten alle Bereiche Personal ab.

Das Ergebnis verschlechterte sich stark – vor allem aufgrund des schlechten Geschäftsgangs bei Machining Technology – und erreichte knapp Break-even.

## Schlüsselzahlen des Geschäftssegments Production Equipment:

| in Millionen CHF   | 02           | 01                         | +/-           | 01           | +/-           |
|--|--------------|----------------------------|---------------|--------------|---------------|
|  |              | normalisiert <sup>1)</sup> |               |              |               |
| <b>Bestellungen</b>  | <b>291,5</b> | <b>293,0</b>               | <b>-0,5%</b>  | <b>319,8</b> | <b>-8,8%</b>  |
| - Machining Technology   | 86,6         | 125,0                      | -30,7%        | 151,4        | -42,8%        |
| - Mould Technology   | 92,6         | 64,3                       | +44,0%        | 64,3         | +44,0%        |
| - Assembly Technology  | 112,3        | 104,2                      | +7,8%         | 104,2        | +7,8%         |
| <b>Nettoverkaufserlöse</b>                                       | <b>276,9</b> | <b>334,0</b>               | <b>-17,1%</b> | <b>427,2</b> | <b>-35,2%</b> |
| - Machining Technology   | 99,7         | 138,0                      | -27,8%        | 196,7        | -49,3%        |
| - Mould Technology   | 78,6         | 71,8                       | +9,5%         | 71,8         | +9,5%         |
| - Assembly Technology  | 98,6         | 124,0                      | -20,5%        | 158,8        | -37,9%        |
| <b>Ebita</b>   |              |                            |               |              |               |
| - fortgeführtes Geschäft   | +1,5         | +22,2                      | -93,2%        | 23,1         | -93,5%        |
| - nicht fortgeführtes Geschäft (inkl. ausserord. Abschreibungen) | -9,3         |                            |               |              |               |
| <b>Auftragsbestand</b>   | <b>120,3</b> | <b>106,0</b>               | <b>+13,2%</b> | <b>124,6</b> | <b>-3,5%</b>  |
| - Machining Technology   | 31,8         | 46,4                       | -31,5%        | 65,0         | -51,1%        |
| - Mould Technology   | 30,2         | 15,0                       | +101,3%       | 15,0         | +101,3%       |
| - Assembly Technology  | 58,3         | 44,6                       | +30,7%        | 44,6         | +30,7%        |
| <b>Personalbestand</b>   | <b>1348</b>  | <b>1454</b>                | <b>-7,3%</b>  | <b>1558</b>  | <b>-13,5%</b> |
| - Machining Technology   | 580          | 642                        | -9,7%         | 746          | -22,3%        |
| - Mould Technology   | 424          | 444                        | -4,5%         | 444          | -4,5%         |
| - Assembly Technology  | 344          | 368                        | -6,5%         | 368          | -6,5%         |

<sup>1)</sup> Die im Berichtsjahr erzielten Volumen des Geschäftssegments Production Equipment können nicht mit denjenigen des Vorjahrs verglichen werden. Rückwirkend auf den 1. Januar 2002 wurden die restlichen Anteile der Firma Step-Tec verkauft, womit CHF 26 Mio. Bestellungen und CHF 28 Mio. Verkaufserlöse wegfielen. Die erstmalige Anwendung der «Percentage of Completion»-Methode (IAS-Anforderung) führte im Geschäftsjahr zu einer einmaligen Umsatzzunahme per Dezember von CHF 30 Mio. bei Machining Technology und CHF 34 Mio. bei Assembly Technology. Die vergleichbaren Werte sind in der Kolonne «normalisiert» aufgeführt.

## Geschäftsgang 2002

Im Geschäftsjahr 2002 verlief der Geschäftsgang von Mikron Production Equipment in den drei Geschäftsbereichen sehr unterschiedlich:

Der *Geschäftsbereich Machining Technology* litt unter einem wirtschaftsbedingten Einbruch in der Werkzeugmaschinenindustrie von 60%, welcher zu einem Einbruch der Bestellungen und Verkaufserlöse von je ca. 30% führte. Der Bestelleingang wurde zusätzlich negativ beeinflusst durch die Ankündigung, diesen Bereich verkaufen zu wollen, sowie durch die Annullierung eines Grossprojektes aus der Automobilindustrie, weil der Kunde sein Projekt an die Konkurrenz verlor. Letzteres schlug auf den Verkaufserlös durch. Diese Ereignisse führten zu einer Abnahme des Auftragsbestandes um fast ein Drittel. Infolge des unerwartet starken Einbruchs wurde im Laufe des Jahres die Mitarbeiterzahl um 60 Personen oder 10% reduziert, was zusammen mit allgemeinen Einsparungen zu einer Kostenreduktion von 16% führte. Im Weiteren wurde die Wertschöpfung durch Insourcing verbessert.

Diese Massnahmen hätten knapp genügt, um nach Wegfall der Deckungsbeiträge aus dem tieferen Verkaufserlös ein ausgeglichenes Betriebsergebnis zu erreichen. Sonderabschreibungen im Zusammenhang mit der Annullierung des erwähnten Grossauftrages und ein Zahlungsausfall wegen eines Konkurses eines Kunden führten letztlich aber zu einem deutlich negativen Ergebnis. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich das Betriebsergebnis (Ebita) damit um über CHF 25 Mio. verschlechtert.

Der *Geschäftsbereich Axxicon Mould Technology* konnte die Bestellungen um 44% und den Verkaufserlös um knapp 10% steigern. Der Auftragsbestand verdoppelte sich damit von CHF 15 auf CHF 30 Mio. Der Mitarbeiterbestand wurde um 5% reduziert. Das Betriebsergebnis verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr, in welchem ein wesentlicher Verlust erzielt wurde, stark und erreichte deutlich positive Werte. Diese lagen aber unter der angestrebten Benchmark der vergleichbaren Konkurrenz. Zur Verbesserung trugen im Wesentlichen zwei Faktoren bei:

- Zum einen verbesserte sich der Markt für CD-, DVD-Werkzeuge wieder und Mikron konnte die führende Marktstellung durch einschneidende Restrukturierungsmassnahmen wieder zurückerobern. Dies führte in den beiden holländischen Gesellschaften zu höheren Volumina, einer Steigerung der Produktivität und damit zu wesentlich besseren Ergebnissen.

- Zum andern konnte die dänische Gesellschaft, welche im Jahre 2001 vom früheren Infocom-Bereich praktisch ohne Aufträge und Kunden übernommen wurde, dank Akquisition eines neuen Grosskunden ihr Volumen um 50% steigern und damit den Verlust wesentlich reduzieren.

Das Ergebnis der französischen Gesellschaft hat sich wegen geringer Nachfrage im Markt der SmartCard-Werkzeuge etwas verschlechtert. Die hauptsächlich im Infocom-Markt tätige englische Gesellschaft konnte ihr Ergebnis halten.

Der *Geschäftsbereich Assembly Technology* steigerte die Bestellungen um fast 8%, was wesentlich über dem Branchendurchschnitt lag und hauptsächlich auf die weiter verstärkte Position im Markt der Medizingeräte und auf die Lancierung einer neuen Produktlinie zurückzuführen ist. Der Verkaufserlös ging um 20% zurück, hauptsächlich verursacht durch den schlechten Geschäftsgang der amerikanischen Tochtergesellschaft, bei welcher sich das Volumen halbierte. Der Auftragsbestand verbesserte sich um 30%. Der Mitarbeiterbestand in der Schweiz wurde leicht erhöht, während in den USA 30 Mitarbeiter abgebaut wurden. Der drastische Volumenrückgang in den USA konnte durch den Kostenabbau nicht aufgefangen werden, so dass ein relevanter Verlust anfiel. In Europa hätte die betriebliche Marge wieder auf ein annehmbares Niveau gesteigert werden können, wenn für ein 2000 begonnenes 16-Mio.-Projekt nicht (wie schon 2001) erneut erhebliche Rückstellungen hätten gebildet werden müssen. Hier wurde inzwischen eine definitive Einigung erzielt, es fallen keine weiteren Kosten mehr an. Gesamthaft verschlechterte sich damit das Ergebnis (Ebita) auf Break-even.

## Highlights 2002

Beim Geschäftsbereich Machining Technology war das Jahr geprägt vom Markteinbruch und vom abgebrochenen Verkaufsprozess. Zur Generierung von Cash wurden im Februar, rückwirkend auf den 1. Januar 2002, die restlichen 75% von Step-Tec AG (Hochgeschwindigkeitsspindeln für Bearbeitungszentren) an die Mitbesitzerin Agie-Charmilles verkauft. Es entstand ein Buchverlust von CHF 5,7 Mio. Der Verkaufsprozess des übrigen Geschäftsbereichs wurde im Mai gestartet und zog sich wegen schlechter werdendem Umfeld in die Länge. Im Dezember wurde mangels Vorliegen genügend guter Angebote entschieden, den Verkaufsprozess abzubrechen.

# Produkte und Leistungen

## Mikron Machining Technology

### Partner für ein ganzes Produktleben

Gegen Ende Jahr haben einige Kunden aufgrund der Unsicherheiten geplante Bestellungen nicht erteilt. Trotz allen äusseren negativen Einflüssen wurden auch einige operative Fortschritte erzielt:

- Die neue Produktlinie Multifast hat sich erfolgreich im Markt etabliert.
- Die Logistikkabläufe wurden im Rahmen eines mehrjährigen Projektes weiter verbessert.

Wie bereits erwähnt war der Turnaround im CD-, DVD-Geschäft das wesentliche Ereignis im Geschäftsbereich Axxicon Mould Technology. Dazu gehört auch der Abschluss eines Lizenzvertrages mit einem asiatischen Spritzmaschinenhersteller für ein neuartiges Modul zur noch produktiveren Herstellung von CDs und DVDs. Damit konnte auch der Zugang zum asiatischen Markt für diese Art von Werkzeugen wesentlich verbessert werden. Im Bereich der kundenspezifischen Spritzwerkzeuge wurde das koordinierte Marketing verstärkt und es konnten verschiedene Grossprojekte akquiriert werden, in welchen mehrere Standorte des Geschäftsbereichs involviert sind. Der Anteil Werkzeuge für die Märkte Personal Care und Medizinaltechnik konnte weiter ausgebaut werden.

Im Geschäftsbereich Assembly Technology wurde die neue, hochflexible Produktlinie G05 sehr erfolgreich im Markt lanciert. Das Verkaufsvolumen für Projekte in der Medizinaltechnik hat inzwischen 50% des Gesamtvolumens überschritten. Der Volumentrückgang in den USA hat zu einer kritischen Grösse der Geschäftseinheit geführt. Eine stärkere Integration in die europäischen Aktivitäten wurde vorgenommen. Anfang Jahr konnte der seit einiger Zeit geplante Wechsel in der Leitung des Geschäftsbereiches erfolgreich durchgeführt werden.

#### Ausblick

Im Markt des Geschäftsbereichs Machining Technology wird 2003 keine Verbesserung der Situation erwartet. Die Kostenstruktur wird deshalb definitiv auf ein Volumen von knapp CHF 100 Mio. ausgerichtet. Dies bedingte Anfang 2003 einen weiteren Abbau von insgesamt etwa 70 Mitarbeitern. Davon betroffen sind alle Standorte. Damit sollte das Betriebsergebnis (Ebita) wieder deutlich positiv werden.

Im Geschäftsbereich Axxicon Mould Technology wird davon ausgegangen, dass der CD-, DVD-Markt 2003 eine konstant gute Nachfrage aufweist. Dieser Umstand sowie die deutlich verbesserte Marktstellung sollten zu höheren Volumina führen. Auch im Segment der kundenspezifischen Werkzeuge wird aufgrund des guten

Auftragsbestandes ein leicht höheres Volumen erwartet. Schwergewicht der Managementaktivitäten im Jahr 2003 werden die Verbesserung der Produktivität insbesondere in Frankreich und Dänemark sein sowie die weitere Vertiefung der Zusammenarbeit im Verkauf zwischen den einzelnen Gesellschaften. Das Ergebnis sollte sich aufgrund dieser Situation weiter verbessern.

Im Geschäftsbereich Assembly Technology konnte mit einem relativ hohen Arbeitsvorrat gestartet werden. Dank Grossaufträgen hat sich auch die Auslastungssituation in den USA mindestens für die ersten sechs Monate stark verbessert. Wenn sich das Marktumfeld nicht weiter verschlechtert, wird mit einer leichten Steigerung des Verkaufserlöses gerechnet. Das Risikomanagement wird weiter verfeinert, um Projektportfolio bezüglich Ertrag zu verbessern. Die mehrheitlich im Handel von Automationskomponenten tätige Firma New Ingenia wurde im Februar 2003 verkauft. Für den Geschäftsbereich Assembly Technology wird eine wesentliche Verbesserung des Ergebnisses erwartet.

Insgesamt kann für das Geschäftssegment Production Equipment von einer leichten Steigerung des Verkaufserlöses und einer deutlichen Verbesserung des Betriebsergebnisses ausgegangen werden.

Neben dem Leaderanspruch bei Technologie und Wirtschaftlichkeit wird die Zeitführerschaft zunehmend zum dominierenden Erfolgsfaktor. «First-to-market» bei immer kürzeren Innovationszyklen heisst die Devise. Mikron Machining Technology verhilft ihren Kunden zu diesem entscheidenden Wettbewerbsvorteil mit einem abgestimmten Produktportfolio und mit begleitenden industriellen Dienstleistungen.

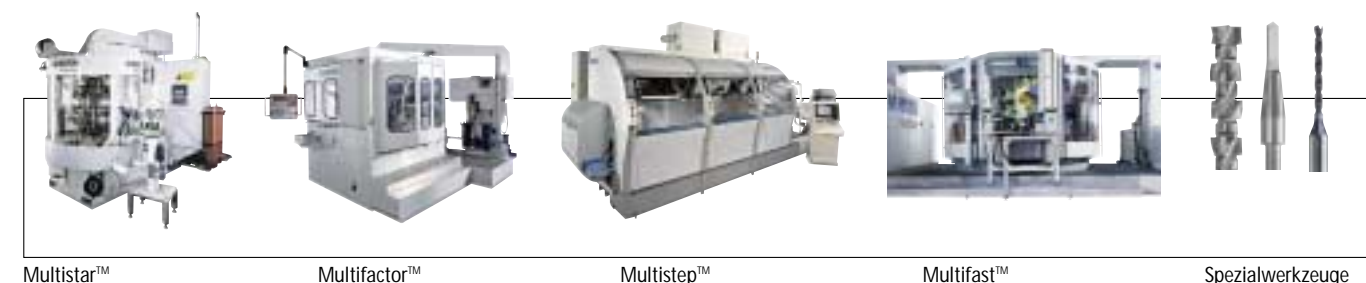
Für Kunden von Mikron Machining Technology bedeutet «Engineering Intelligence for High Volume Production»: Immer kann die für den Kunden beste Lösung erwartet werden. Innovative Technologien werden realitätsnah auf bewährte Produktplattformen konfiguriert. Agile, spezialisierte Firmeneinheiten – Hauptsitz ist in Agno (CH), wichtige weitere Kompetenzzentren befinden sich in Rottweil (D), Monroe (CT, USA) und Japan – sowie ein flächendeckendes Netz von Verkaufs- und Servicestellen bedienen den Kunden weltweit. Mit Simultaneous Engineering und einem professionellen Projektmanagement einerseits sowie standardisierten Schnittstellen zwischen Plattformen und kundenspezifischen Applikationen andererseits wird das «time-to-market» erheblich verkürzt.

**Systeme und Dienstleistungen, ein ganzes Produktleben lang**  
Mikron fokussiert ihre Aktivitäten auf das obere Ende der Hochleistungs-Bearbeitungssysteme. Wo grosse Werkstückmengen, viele Bearbeitungsoperationen und höchste Präzision gefordert werden, hat Mikron eine führende Position erlangt. Wichtigste Anwendungen der Mikron Anlagen kommen aus der Automobil-, Pneumatik/Hydraulik-, Elektro- sowie der Schreibgeräte-industrie. Zum einen entwickelt und baut Mikron Machining Technology Anlagen für die wirtschaftliche

Grossserienproduktion von Kleinst- bis mittelgrossen Teilen, zum andern werden sämtliche industriellen Dienstleistungen während eines ganzen Produktlebenszyklus angeboten. Dank der standardisierten Werkzeug-, Werkstück- und Softwareschnittstellen können bereits die Prototypen und natürlich die Vorserien fast identisch mit dem Hochvolumenprozess gefertigt werden. Das heisst erhöhte Prozesssicherheit und Gewährleistung der gewünschten Systemdurchgängigkeit. Dadurch können die Durchlaufzeiten ebenfalls massiv reduziert werden. Konkret bedeutet dies, Mikron begleitet den Kunden während allen Phasen des Produktlebens:

- vom Engineering über das rasche Erstellen von Musterteilen bis zur Vorserienfertigung,
- während der Hochvolumenproduktion mit Unterhalts- und Serviceleistungen,
- während dem Ausphasen eines Produktes und dem anschliessenden Umbau der Anlage auf neue Applikationen.

**Kompetenz bei Spezialwerkzeugen**  
Technologiebestimmende Kompetenzen werden nicht aus der Hand gegeben. Von der Entwicklung einer Anlage bis zu deren Ersetzung spielt Mikron Tool mit hoch entwickelten Spezialwerkzeugen eine wichtige Rolle als Technologiedienstleister. Damit und mit den Hochleistungs-Kleinbohrern CrazyDrill hat sich Mikron Tool europaweit einen hervorragenden Ruf geschaffen.



# Produkte und Leistungen

## Axxicon Mould Technology

### Globaler Partner im Hochleistungsbereich

Mit der Globalisierung, laufenden Innovationen und dem Trend zu kürzeren Produktlebenszyklen wird das frühe Einbinden des Werkzeug- und Formenbauers wichtiger denn je. Leistungsfähige Werkzeuge müssen in kürzester Zeit verfügbar sein, wo immer identische Kunststoffkomponenten in hohen Mengen und in höchster Genauigkeit im Spritzgiessverfahren produziert werden. Axxicon Mould Technology hat sich auf diese Marktanforderungen ausgerichtet.

**Kundenspezifische Werkzeugprogramme für hochvolumige Präzisionsproduktionen**  
Für weltweit operierende Hersteller ist Axxicon der ideale Partner in der massgeschneiderten Entwicklung und industrialisierten Fertigung von globalen Programmen für Spritzgiesswerkzeuge.

Als systemintegrierte Lösungen bietet Axxicon:

- Optimierung von Spritzgiess-Konzepten
- kontrollierte Herstellungsprozesse
- qualitativ hoch stehende Produktionskapazitäten
- hauseigene Werkzeugtests
- Vorabproduktionen

Mit Axxicon als Partner für kundenspezifizierte Hochleistungswerkzeuge profitieren die Kunden von der kompletten Kette professioneller industrieller Dienstleistungen: Design und Simultaneous Engineering, Tests und Prototyping, Fertigung, Validierung und Lieferung. Alles wird unterstützt vom erfahrenen Projekt- und Key-Account-Management. Damit garantiert Axxicon dem Kunden aus der Medizinaltechnik, der Pharma-, Körperpflege-, Infocom-, Automobil- und Verpackungsindustrie die dreifache Sicherheit: hohe Qualität, «in-time»-Lieferung und tiefstmögliche Stückkosten.

#### Effiziente Lösungen für Volumenproduktionen

Axxicon Mould Technology verfügt über eine zwanzigjährige Erfahrung in der Entwicklung von optimierten Lösungen für Massenfertigung standardisierter Weltprodukte. Die Axxicon eigenen Hochleistungswerkzeuge bringen dabei klare Vorteile: eine schnelle, weltweite Verfügbarkeit der Werkzeuge und einen einheitlichen Standard unschlagbarer Genauigkeit für eine reibungslose Produktion zu günstigsten Kosten.

Beispiele sind:

- Spritzgiesswerkzeuge für optische Medien wie CDs, DVDs und CD-Rs
- Werkzeuge und Werkzeugsysteme für SmartCards
- IM (Axxicon ISO Manufactured) Mould Systems, der Weltstandard für alle ISO-getesteten Probekörper (Campus)

Die Axxicon Politik, kontinuierlich in Forschung und Entwicklung sowie in das weltweit operierende Servicenetz zu investieren, verschafft dem Kunden nachhaltige Wettbewerbsvorteile. Der Vorteil, mit dem Marktleader bei Werkzeugen für optische Medien, SmartCard-Werkzeuge und -Werkzeugsysteme sowie Polymer-Testwerkzeuge zusammenzuarbeiten, liegt auf der Hand: Standardisierte, Axxicon eigene Spritzgiesswerkzeuge garantieren höchste Reproduktions- und Wiederholgenauigkeit nach der Devise: «first time, every time, everywhere».

Axxicon Mould Technology hat die nötige Kapazität an erfahrenen Niederlassungen für Werkzeug- und Formenbau in den Niederlanden, in Grossbritannien, Frankreich und Dänemark sowie an Verkaufs- und Service-Stützpunkten für optische Medien und SmartCard-Werkzeuge in den USA und in Asien.

# Produkte und Leistungen

## Mikron Assembly Technology

### Vollendung des Produktionsprozesses

Bei der Herstellung einer Baugruppe oder eines Endproduktes mit mehreren komplexen Teilen und Prozessen kommt der Montage eine Schlüsselrolle zu: Sie ist die letzte, entscheidende Operation einer ganzen Produktionskette. Hier zeigt sich, ob Produktentwickler, Teilehersteller und -zulieferer gut gearbeitet haben und ob die Produktivitätsziele erreicht werden können. Die Anschaffung eines Montagesystems wird darum zur Vertrauenssache.

Unter diesem Aspekt haben in den vergangenen dreissig Jahren über 250 hochanspruchsvolle Kunden Mikron Assembly Technology als Hauptlieferanten von Hochleistungs-Montageanlagen gewählt. Heute stehen über 1200 Mikron Montagesysteme auf der ganzen Welt im Einsatz, Tag für Tag. Sie alle zeugen von Mikrons umfassendem Know-how, sie haben Mikron Assembly Technology zu dem gemacht, was es heute ist: ein führender Anbieter von Hochleistungs-Montagesystemen.

Zudem bewirkt das Simultaneous Engineering in Verbindung mit einem erprobten Projektmanagement und hochmodularen Maschinenkonzepten noch kürzere Liefertermine. Mit diesem Vorsprung schafft Mikron für ihre Kunden in Bezug auf Zeit und Profitabilität entscheidende Wettbewerbsvorteile.

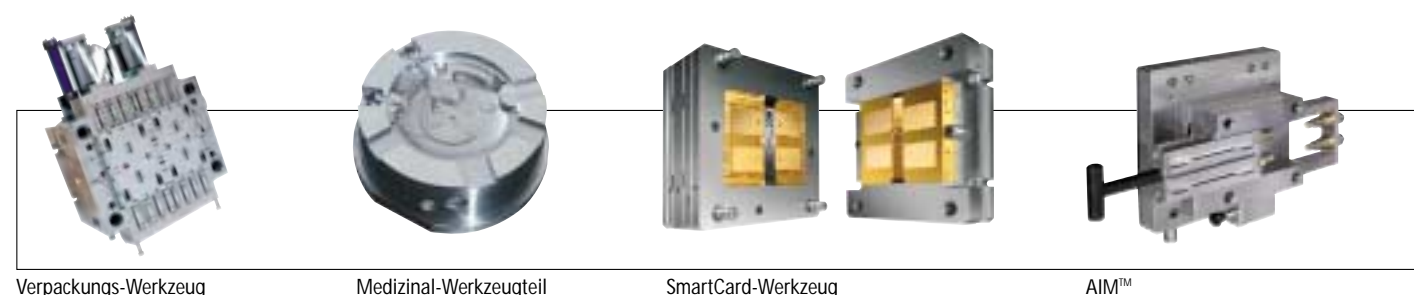
#### Die Mikron Erfahrung kommt jedem Kunden zugute, überall

Die beiden Mikron Kompetenzzentren in Boudry (CH) und Denver (USA) verfügen über ein über Jahre aufgebautes Know-how in den Technologien der Hochleistungsmontage. Davon profitieren Kunden unmittelbar und überall – in der Medizinaltechnik, Automobilindustrie, Telekommunikation, Büro-, Elektro- und Haushalttechnik. Zusammen mit dem weltweiten Netz an Verkaufsstützpunkten werden die Mikron Kunden schnell und kompetent unterstützt, in der Planung, im Projektmanagement, im Produktions-Support und im Service.

#### Der Mikron Vorsprung ist der Wettbewerbsvorteil des Kunden

Der Erste auf dem Markt ist meistens auch der Gewinner im Wettbewerb. Mikron Assembly Technology unterstützt die Kunden nach Kräften, um ein zuverlässiges Produkt preislich konkurrenzfähig, in genügender Menge und rasch auf den Markt zu bringen.

Das «time-to-volume» wird immer kürzer. Um noch schneller noch bessere Resultate zu erzielen, wird eine möglichst frühe Prozesseinbindung der hoch qualifizierten Mikron Ingenieure und Techniker immer wichtiger.



Verpackungs-Werkzeug

Medizinal-Werkzeugteil

SmartCard-Werkzeug

AIM™



G05™

Flexcell™

Syfast™

# Die Mikron Gesellschaften

## Mikron Group

### Holding

#### Schweiz

Mikron Holding AG  
Mühlebrücke 2  
CH-2502 Biel  
Tel. +41 32 321 72 00  
Fax +41 32 321 72 01  
mho@ch.mikron-tg.com

#### USA

Mikron North America Corp.  
600 Pepper Street  
US-Monroe, CT 06468  
Tel. +1 203 261 31 00  
Fax +1 203 268 47 52  
mna@us.mikron-tg.com

### Gruppen- und Segmentsleitung

#### Schweiz

Mikron Management AG  
Mühlebrücke 2  
CH-2502 Biel  
Tel. +41 32 321 72 00  
Fax +41 32 321 72 01  
mma@ch.mikron-tg.com

## Plastics Technology

### Headquarters

#### Europa

Mikron AG Biel  
Ipsachstrasse 14  
CH-2560 Nidau  
Tel. +41 32 332 76 76  
Fax +41 32 332 76 77  
mbi.pt@ch.mikron-tg.com

#### Amerika

Mikron Corp. Rochester  
150 Park Center Drive  
US-West Henrietta, NY 14586  
Tel. +1 585 427 94 10  
Fax +1 585 427 94 38  
mrc@us.mikron-tg.com

#### Asien

Mikron Suzhou Ltd.  
Suzhou Industrial Park  
Suhong Zhong Road  
No. 4 Building Huayitianhe Estate  
PR. China – 215021 Jiangsu Province  
Tel. +86 512-625 800 69  
Fax +86 512-625 800 65  
msu.ic@cn.mikron-tg.com

### Solution Centers

#### Italien

Mikron S.p.A. Zingonia  
Piazza Milano 12  
IT-24040 Ciserano-Zingonia  
Tel. +39 035 418 20 11  
Fax +39 035 418 20 70  
mzi.pt@it.mikron-tg.com

#### Niederlande

Mikron BV Vianen  
Eendrachtsweg 12  
P.O. Box 60  
NL-4130 EB Vianen  
Tel. +31 347 376 767  
Fax +31 347 373 916  
mvi@nl.mikron-tg.com

#### Schweiz

Mikron AG Biel  
Ipsachstrasse 14  
CH-2560 Nidau  
Tel. +41 32 332 76 76  
Fax +41 32 332 76 77  
mbi.pt@ch.mikron-tg.com

### Produktionswerke

#### Brasilien

Ferplast Ind. Com. Pçs. Plást.  
Ferr. Ltda. (Cooperation)  
Av. Brasil, 1001 – Dist. Industrial  
BR-18120-000 Mairinque – SP  
Tel. +55 11 4718 2900  
Fax +55 11 4718 1849  
rene@ferplast.com.br

#### China

Mikron Suzhou Ltd.  
Suzhou Industrial Park  
Suhong Zhong Road  
No. 4 Building Huayitianhe Estate  
PR. China – 215021 Jiangsu Province  
Tel. +86 512-625 800 69  
Fax +86 512-625 800 65  
msu.ic@cn.mikron-tg.com

#### Grossbritannien

Mikron (UK) Ltd.  
Tandem Industrial Estate, Tandem  
GB-Huddersfield HD5 0QR  
Tel. +44 1484 42 43 84  
Fax +44 1484 53 50 53  
muk.pt@gb.mikron-tg.com

#### Italien

Mikron S.p.A. Zingonia  
Piazza Milano 12  
IT-24040 Ciserano-Zingonia  
Tel. +39 035 418 20 11  
Fax +39 035 418 20 70  
mzi.pt@it.mikron-tg.com

#### Niederlande

Mikron BV Vianen  
Eendrachtsweg 12  
P.O. Box 60  
NL-4130 EB Vianen  
Tel. +31 347 376 767  
Fax +31 347 373 916  
mvi@nl.mikron-tg.com

#### Schweiz

Mikron AG Biel  
Ipsachstrasse 14  
CH-2560 Nidau  
Tel. +41 32 332 76 76  
Fax +41 32 332 76 77  
mbi.pt@ch.mikron-tg.com

#### Mikron AG Derendingen

Gewerbstrasse 1  
CH-4552 Derendingen  
Tel. +41 32 681 51 00  
Fax +41 32 681 51 15  
mdg@ch.mikron-tg.com

#### USA

Mikron Corp. Rochester  
150 Park Center Drive  
US-West Henrietta, NY 14586  
Tel. +1 585 427 94 10  
Fax +1 585 427 94 38  
mrc@us.mikron-tg.com

## BaldaMikron Infocom Technology

### Headquarters

#### Schweiz

BaldaMikron AG  
Mühlebrücke 2  
CH-2502 Biel  
Tel. +41 32 321 72 00  
Fax +41 32 321 72 01  
bmb@ch.mikron-tg.com

### Produktionswerke

#### China

BaldaMikron Suzhou Ltd.  
Suzhou Industrial Park  
5, Hong Feng Road  
PR. China – 215021 Suzhou  
Tel. +86 5126 761 69 16  
Fax +86 5126 761 63 12  
msu.ic@cn.mikron-tg.com

#### Malaysia

TFP Precision Industries  
SDN. BHD.  
No. 3, Jalan Zarib 6  
Kawasan Perindustrian Zarib  
Perak Darul Ridzuan  
MY-31500 Ipoh  
Tel. +605 322 20 28  
Fax +605 322 20 29  
along@tfp.com.my

### Verkaufs- und Engineering- gesellschaften

#### Malaysia

TFP Precision Industries  
SDN. BHD.  
No. 3, Jalan Zarib 6  
Kawasan Perindustrian Zarib  
Perak Darul Ridzuan  
MY-31500 Ipoh  
Tel. +605 322 20 28  
Fax +605 322 20 29  
along@tfp.com.my

#### Norwegen

BaldaMikron Norge AS  
Wireless Technology  
Fjordgaten 2  
NO-3125 Tonsberg  
Tel. +47 33 01 84 00  
Fax +47 33 01 85 30  
bmn@no.mikron-tg.com

## Machining Technology

### Headquarters

#### Schweiz

**Mikron SA Agno**  
Casella Postale 115  
CH-6903 Lugano 3  
Tel. +41 91 610 61 11  
Fax +41 91 610 66 80  
mag.mt@ch.mikron-tg.com

### Haupt- und Produktionswerke

#### Deutschland

**Mikron GmbH Rottweil**  
Berners Feld 71  
DE-78628 Rottweil  
Tel. +49 741 5380 0  
Fax +49 741 5380 580  
mro.mt@de.mikron-tg.com

#### Schweiz

**Mikron SA Agno**  
Casella Postale 115  
CH-6903 Lugano 3  
Tel. +41 91 610 61 11  
Fax +41 91 610 66 80  
mag.mt@ch.mikron-tg.com

**Mikron Tool SA Agno**  
Casella Postale 340  
CH-6934 Bioggio  
Tel. +41 91 610 65 00  
Fax +41 91 610 66 83  
mto.mt@ch.mikron-tg.com

### Verkaufs- und Servicegesellschaften

#### Deutschland

**Mikron GmbH Rottweil**  
Berners Feld 71  
DE-78628 Rottweil  
Tel. +49 741 5380 0  
Fax +49 741 5380 580  
mro.mt@de.mikron-tg.com

#### Grossbritannien

**Mikron Machining Technology UK Office**  
30 Eastbury Drive  
Olton, Solihull  
GB-West Midlands B92 8TL  
Tel. +44 121 722 37 47  
Fax +44 121 722 37 47  
mbh.mt@gb.mikron-tg.com

#### Indien

**Mikron Machining Technology India Office**  
#1010, 10th Floor, Brigade Towers  
135 Brigade Road  
IN-560 025 Bangalore, India  
Tel. +91 80 227 91 44  
Fax +91 80 227 93 59  
min.mt@in.mikron-tg.com

#### Italien

**Mikron SAS Nerviano**  
Via S. Ambrogio 16  
IT-20015 Parabiago (MI)  
Tel. +39 0331 55 12 22  
Fax +39 0331 55 12 86  
mnv.mt@it.mikron-tg.com

#### Japan

**Mikron Ltd. Tokyo**  
Nisso 11 Bldg.  
2-3-4 Shin-Yokohama, Kohoku-Ku  
JP-222-0033 Yokohama City, Japan  
Tel. +81 45 472 10 01  
Fax +81 45 472 20 22  
mfe.mt@jp.mikron-tg.com

#### Schweiz

**Mikron SA Agno**  
Casella Postale 115  
CH-6903 Lugano 3  
Tel. +41 91 610 61 11  
Fax +41 91 610 66 80  
mag.mt@ch.mikron-tg.com

#### Taiwan

**Mikron Machining Technology Taiwan Office**  
P.O. Box 91-251  
Taipei, Taiwan R.O.C.  
Tel. +886 2 2231 07 07  
Fax +886 2 2231 01 07  
mtw.mt@tw.mikron-tg.com

#### USA

**Mikron Corp. Monroe**  
600 Pepper Street  
P.O. Box 268  
US-Monroe, CT 06468  
Tel. +1 203 261 31 00  
Fax +1 203 268 47 52  
mmo.mt@us.mikron-tg.com

## Mould Technology

### Headquarters

#### Niederlande

**Axxicon Mould Technology BV**  
Kanaaldijk z.w. 7d  
NL-5706 LD Helmond  
Tel. +31 492 59 87 01  
Fax +31 492 59 87 20  
group@axxicon.com

### Produktions- und Verkaufsgesellschaften

#### Frankreich

**Axxicon Moulds Caen SA**  
204 Boulevard de la Grande Delle  
FR-14200 Hérouville-Saint-Clair  
Tel. +33 231 47 23 00  
Fax +33 231 47 59 66  
caen@axxicon.com

#### Grossbritannien

**Axxicon Moulds Cleveleys Ltd.**  
Dorset Avenue, Cleveleys  
GB-Lancashire FY5 2DF  
Tel. +44 1253 82 32 41  
Fax +44 1253 82 18 70  
cleveleys@axxicon.co.uk

#### Niederlande

**Axxicon Moulds Eindhoven BV**  
Ekkersrijt 7501  
NL-5692 HN Son  
Tel. +31 499 49 44 50  
Fax +31 499 46 13 61  
eindhoven@axxicon.com

#### Axxicon Moulds Helmond BV

Kanaaldijk z.w. 7b  
NL-5706 LD Helmond  
Tel. +31 492 59 88 88  
Fax +31 492 53 38 25  
helmond@axxicon.com

### Verkaufs- und Servicegesellschaften

#### Hong Kong

**Axxicon Moulds Hong Kong Ltd.**  
Unit 3002-4, 30th floor,  
CH-2017 Boudry  
Tower 1 Metro Plaza  
223 Hing Fong Road, Kwai Fong  
P.R. China – N.T. Hong Kong  
Tel. +852 2424 4003  
Fax +852 2424 0503  
hongkong@axxicon.com

#### USA

**Axxicon Molds Los Angeles Inc**  
85 Enterprise  
Suite 420  
US-Aliso Viejo, CA 92656  
Tel. +1 949 360 9400  
Fax +1 949 360 9061  
losangeles@axxicon.com

## Assembly Technology

### Headquarters

#### Schweiz

**Mikron SA Boudry**  
Route du Vignoble 17  
CH-2017 Boudry  
Tel. +41 32 843 11 11  
Fax +41 32 843 11 12  
mbo.at@ch.mikron-tg.com

### Haupt- und Produktionswerke

#### Nordamerika

**Mikron Corp. Denver**  
562 Sable Boulevard  
US-Aurora, CO 80011  
Tel. +1 303 364 52 22  
Fax +1 303 364 52 24  
mde.at@us.mikron-tg.com

#### Schweiz

**Mikron SA Boudry**  
Route du Vignoble 17  
CH-2017 Boudry  
Tel. +41 32 843 11 11  
Fax +41 32 843 11 12  
mbo.at@ch.mikron-tg.com

### Verkaufs- und Servicegesellschaften

#### Deutschland/Niederlande/Österreich

**Mikron Assembly Technology Büro D, NL, A**  
Brunnenstrasse 4a  
CH-9326 Horn  
Tel. +41 71 841 05 33  
Fax +41 71 841 05 53  
msd.at@ch.mikron-tg.com

#### Mikron Assembly Technology

**Regionalbüro NRW**  
Taunusstrasse 2  
DE-35510 Butzbach  
Tel. +49 6447 886 02 60  
Fax +49 6447 886 02 62  
nrw.at@de.mikron-tg.com

#### Mikron Assembly Technology

**Regionalbüro Süddeutschland**  
Pfaffenweilerstrasse 27  
DE-78052 VS Rietheim  
Tel. +49 7721 40 69 24  
Fax +49 7721 40 69 25  
mst.at@de.mikron-tg.com

#### Frankreich

**Mikron Assembly Technology Bureau France**  
17, chemin Vinetier  
FR-39600 Arbois  
Tel. +33 384 66 04 22  
Fax +33 384 66 04 22  
mfr.at@fr.mikron-tg.com

### Grossbritannien/Irland

**Mikron Assembly Technology Regional Office UK & Ireland**  
4 Barley Brook Meadow, Sharples  
GB-Bolton BL1 7HP  
Tel. +44 1204 30 57 16  
Fax +44 1204 30 98 94  
muo.at@gb.mikron-tg.com

#### Italien

**Mikron Assembly Technology Ufficio regionale Italia**  
Via Donatello 86  
IT-25124 Brescia  
Tel. +39 0302 30 02 13  
Fax +39 0302 31 52 26  
mui.at@it.mikron-tg.com

#### Schweiz

**Mikron Assembly Technology Büro Schweiz**  
Traugott-Meyer-Strasse 72  
CH-4147 Aesch  
Tel. +41 61 753 98 33  
Fax +41 61 753 98 34  
mch.at@ch.mikron-tg.com

#### Skandinavische Länder

**Mikron Assembly Technology Regional Office Nordic**  
Skyllebakke Havn 47  
DK-3600 Frederikssund  
Tel. +45 47 38 81 00  
Fax +45 47 38 81 08  
mdk.at@dk.mikron-tg.com

#### USA/Mexiko/Kanada

**Mikron Corp. Denver**  
562 Sable Boulevard  
US-Aurora, CO 80011  
Tel. +1 303 364 52 22  
Fax +1 720 858 21 98  
mde.at@us.mikron-tg.com

#### Andere Länder

**Mikron SA Boudry**  
Route du Vignoble 17  
CH-2017 Boudry  
Tel. +41 32 843 11 11  
Fax +41 32 843 11 12  
mbo.at@ch.mikron-tg.com





In weltweit über 35 Gesellschaften  
und Stützpunkten tragen rund  
3000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter  
zum Erfolg von Mikron bei.

Engineering Intelligence for  
High Volume Production

Mikron Holding AG, Mühlebrücke 2, CH-2502 Biel/Schweiz  
Tel. + 41 32 321 72 00, Fax + 41 32 321 72 01, E-Mail: mho@ch.mikron-tg.com

Erscheint in Deutsch und Englisch. Separat erscheint: «Profil der Mikron Gruppe»  
in Deutsch, Französisch, Englisch und Italienisch.

Konzeption, Kreation, Redaktion, Grafiken, Ausführung: Gremlich Fatzer Partner AG, Zürich  
Text und Satz «Finanzielle Berichterstattung der Mikron Gruppe» und «Corporate  
Governance»: Mikron Management AG, Biel  
Fotografie: J. Spengler, Bern, Archive der Mikron Unternehmungen  
Bildbearbeitungen: Gremlich Fatzer Partner AG, Zürich  
Druck CTP: Schlaefli & Maurer, Druckerei, Interlaken/Spiez

Mai 2003, © Copyright Mikron Holding AG

Mikron<sup>®</sup>, Axxicon<sup>™</sup>, Mikron Tool<sup>™</sup>, CrazyDrill<sup>™</sup>, CrazyMill<sup>™</sup>, Flexcell<sup>™</sup>, Flexifactor<sup>™</sup>,  
G05<sup>™</sup>, MTToday<sup>™</sup>, Multifactor<sup>™</sup>, Multifast<sup>™</sup>, Multistep<sup>™</sup>, Multistar<sup>™</sup>, Polyfactor<sup>™</sup>,  
Polyfeed<sup>™</sup>, Syfast<sup>™</sup>, VibroSet<sup>™</sup> and AIM<sup>™</sup> are trademarks of Mikron Holding AG, Biel  
(Switzerland).

Gedruckt auf Phoenix, chlorfrei