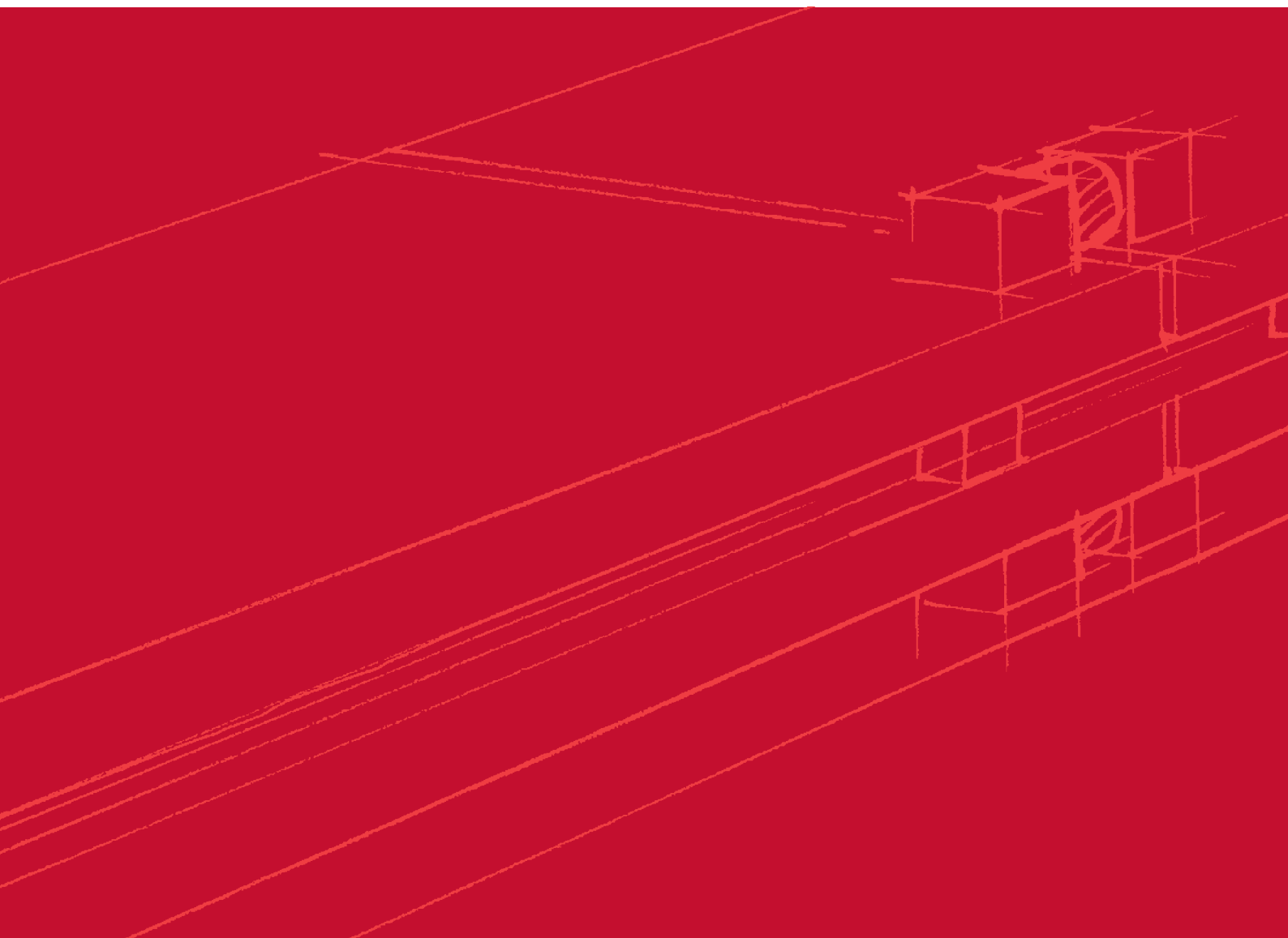


2005

Annual Report Geschäftsbericht





The Company

With more than 30 years of experience in laser technology, ROFIN-SINAR Technologies Inc. has successfully focused its strategy on being an innovative leader in the industrial laser market and has consistently demonstrated its ability to develop new key technologies and to deliver the most powerful and progressive manufacturing tools to a wide range of industries.

ROFIN-SINAR's operational headquarters are located in Plymouth, Michigan, and Hamburg, Germany. The Company is one of the world's leading designers and manufacturers of laser beam sources and laser-based system solutions for industrial materials processing.

Das Unternehmen

Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung in der Lasertechnologie hat sich ROFIN-SINAR Technologies Inc. zielstrebig zu einem der Technologieführer in diesem Markt entwickelt. Das Unternehmen konzentriert sich konsequent auf die Entwicklung neuer Schlüsseltechnologien und die Bereitstellung fortschrittlicher Produktionsmethoden für die unterschiedlichsten Einsatzfelder in der Industrie.

ROFIN-SINAR mit seinen operativen Hauptsitzen in Hamburg und Plymouth, Michigan, USA, ist einer der weltweit führenden Hersteller von Laserstrahlquellen und laserbasierten Systemlösungen für die industrielle Materialbearbeitung.

$$\frac{\lambda}{\pi} \cdot \frac{1}{\omega_0 \cdot \theta_0}$$

Formula: K = Laser beam quality



Board of Directors

- 1 Dr. Peter Wirth, Executive Chairman of the Board 2 Günther Braun, Chief Executive Officer, Chief Financial Officer, President
 3 Carl F. Baasel, Director 4 Gary K. Willis, Director 5 William R. Hoover, Director 6 Ralph E. Reins, Director
 7 Daniel J. Smoke, Director 8 Dr. Stephen D. Fantone, Director

With production facilities in the United States, Germany, the United Kingdom, Sweden, Singapore and Japan, the Company also offers support from its various sales and service offices located at strategic centers around the globe. It has an installed base of over 22,000 lasers operated by more than 3,000 customers.

ROFIN-SINAR's shares trade on the NASDAQ National Market System under the symbol RSTI and are listed in Germany in the "Prime Standard" of the Frankfurt Stock Exchange under ISIN US7750431022.

Mit Produktionsstätten in den USA, Deutschland, Großbritannien, Schweden, Singapur und Japan sowie einem strategischen Vertriebs- und Servicenetz rund um den Globus betreut ROFIN-SINAR derzeit eine Basis von über 22.000 Lasern bei mehr als 3.000 Kunden weltweit.

Die ROFIN-SINAR Aktie ist an der NASDAQ unter dem Kürzel RSTI und am Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse unter der ISIN US7750431022 notiert.

$$\frac{12 \cdot \bar{I} (\bar{T} (cl) - T_w)}{\alpha} \left[\frac{W}{cm^2} \right]$$

To our Shareholders, Customers and Employees

We are very proud to report yet another outstanding year for ROFIN.

In the 2005 fiscal year, we reached new records in sales, profits and order entry. Once again, the year was characterized by an outstanding fourth quarter and we also surpassed our internal goals for gross profit and operating performance. It was the first year that our latest acquisitions of Optoskand, PRC and Lee Laser, fully contributed to the results. The three companies have added significant breadth to our product portfolio and technological capabilities, and have driven top and bottom line growth for the ROFIN group.

The North American and Asian markets contributed largely to our successes. Our continuous focus on increasing our presence in Asia over the past few years has paid off particularly well, and the results are further evidence of the efficacy of our Asian expansion strategy.

Sehr geehrte Aktionäre, Kunden und Mitarbeiter,

wir sind sehr stolz darauf, wieder über ein herausragendes Jahr für ROFIN berichten zu können.

Im Geschäftsjahr 2005 ist es uns erneut gelungen, Bestmarken bei Umsatz, Gewinn und Auftragseingang zu erreichen, und wir konnten unsere internen Ziele für Bruttomarge und operatives Ergebnis übertreffen. Die im letzten Jahr akquirierten Firmen, Optoskand, PRC und Lee Laser, haben erstmals in vollem Umfang zu den Ergebnissen beigetragen. Die drei Unternehmen haben nicht nur unser Produktprogramm erheblich erweitert und unser technologisches Portfolio ergänzt, sondern auch das Umsatz- und Ergebniswachstum der ROFIN-Gruppe vorangetrieben.

Einen großen Anteil an unserem Erfolg hatten auch die nordamerikanischen und asiatischen Märkte. Unsere verstärkten Anstrengungen über die letzten Jahre, die Präsenz in Asien weiter auszubauen, haben sich ausgezahlt, und die Ergebnisse bestätigen die Richtigkeit unserer Expansionsstrategie.

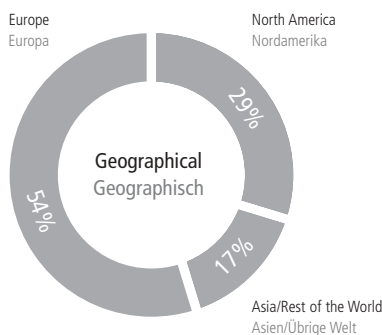
Formula: Max. laser power per cm² (Slab laser)
Illustration: Basic principle of a CO₂ Slab laser

$$\Delta E = E_i - E_j = h\nu$$

Formula: Bohr frequency condition
 Illustration: Basic principle of a CO₂ Slab laser

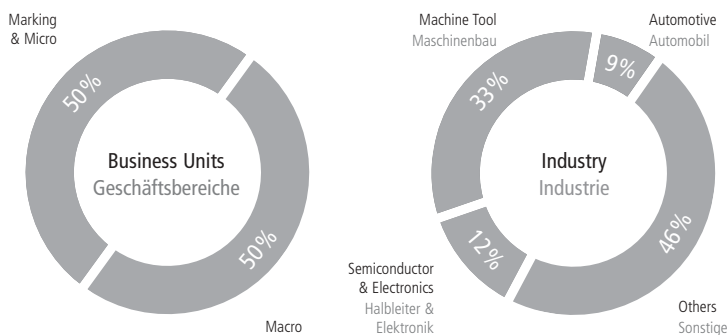
Sales Split 2005

(in percentages)



Umsatzverteilung 2005

(in Prozent)



While generating sales of \$375.2 million, we achieved an increase of 16% year over year. We also were able to increase our net income by 17%, reaching \$38.0 million or \$2.44 per average-weighted outstanding share on a diluted basis. The fluctuation of currency exchange rates had a positive effect, contributing \$11.4 million, or 21% of the \$52.6 million growth in sales, but had a negligible impact on bottom-line results.

Our acquisitions last year, PRC and Lee Laser, contributed \$34.8 million to sales, which represents 66% of the total increase. Despite, at times, a difficult macroeconomic environment, particularly in the automotive and European machine tool industries, we successfully achieved organic growth of \$6.4 million, or 13% of total growth.

Den Umsatz konnten wir im Vergleich zum Vorjahr um 16% auf 375,2 Mio. US\$ und den Gewinn um 17% auf 38,0 Mio. US\$ steigern. Dies entspricht, basierend auf den durchschnittlich gewichteten ausstehenden Aktien, einem verwässerten Gewinn pro Aktie von 2,44 US\$. Die Wechselkursschwankungen trugen mit 11,4 Mio. US\$, oder 21% des Umsatzwachstums in Höhe von 52,6 Mio. US\$, positiv zum Ergebnis bei und hatten einen vernachlässigbaren Einfluss auf den Gewinn nach Steuern.

Die im letzten Geschäftsjahr akquirierten Unternehmen PRC und Lee Laser trugen insgesamt 34,8 Mio. US\$ zum Umsatz bei, was 66% des Wachstums entsprach. Trotz eines teils schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeldes, insbesondere in der Automobilindustrie und im europäischen Maschinenbau, erzielten wir ein organisches Wachstum von 6,4 Mio. US\$, was 13% des Wachstums entsprach.



Waveguide
Direction

Discharge

Based on these numbers, we are confident that we have increased our market share in the worldwide market for industrial laser sources for material processing.

Asian sales – excluding the one-time effect of a technical license granted to a Japanese laser manufacturer last year – increased by 11 %, reflecting 17 % of total sales. Sales in North America grew by 54 %, amounting to 29 % of total sales. Sales in Europe were 8 % higher this year, compared to the same period of the previous year, representing 54 % of total sales.

As a result of an increased number of orders from the semiconductor and electronics industries, especially in the second half of our fiscal year, as well as continued customized orders from the medical device industry, our Marking and Micro sales increased by 14 %, representing 50 % of our total revenues for this year.

Mainly supported by our PRC Laser acquisition, our Macro business showed a healthy year-over-year growth of 19 %, which is indicative of the remaining 50 % of total revenue for this year.


While the first half of the financial year started with a stronger demand for our Macro products, the second half of the year was characterized by an increased number of orders for our Marking and Micro businesses. This order mix underscores the efficiency of our strategy to produce well-balanced industrial coverage.

Angesichts dieser Zahlen gehen wir davon aus, dass wir unseren weltweiten Marktanteil bei Laserstrahlquellen für die industrielle Materialbearbeitung weiter erhöhen konnten.

Der Umsatz in Asien stieg – bereinigt um einen Einmal-effekt, resultierend aus einer Lizenzvergabe an einen japanischen Laserhersteller, im vorigen Jahr – um 11 % und lag damit bei 17 % des Gesamtumsatzes. Der Umsatz in Nordamerika erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 54 % auf nun 29 % des Gesamtumsatzes. Der Umsatz in Europa stieg im Jahresvergleich um 8 % und stellte somit 54 % des Gesamtumsatzes dar.

Dank der besonders in der zweiten Geschäftsjahreshälfte gestiegenen Aufträge aus der Halbleiter- und Elektronikindustrie sowie des anhaltenden Interesses an unseren kundenspezifischen Systemen für die Medizintechnik stieg der Umsatz mit Produkten für Markier- und Micro-Anwendungen um 14 % auf 50 % des Gesamtumsatzes an.

Unser Umsatz mit Macro-Produkten wies, in erster Linie begünstigt durch die Akquisition von PRC Laser, ein gesundes Wachstum von 19 % gegenüber dem Vorjahr auf und stellte somit die verbleibenden 50 % vom Gesamtumsatz dar.



In this year we also reached new records in terms of units shipped. Over 3,100 laser units were delivered from our production sites to customers around the world, broadening our base for future service and spare parts business and demonstrating the healthy demand that we continue to experience for our products. This represents an increase of 10% compared to fiscal year 2004.

As a result of our favorable product mix, we were able to achieve a gross profit margin of 41%. By exercising tight cost controls, we reached an operating profit of \$59.0 million, or 16% of net sales. In order to further strengthen our technology and product portfolio, we spent 6% of net sales, or \$22.6 million on R&D for the year. This is an increase of 10% from the 2004 fiscal year. Our Sales, General and Administrative expenses, including the intangibles amortization, amounted to \$71.4 million, or 19% of net sales. This figure includes a \$1.6 million charge attributed to Sarbanes-Oxley compliance, and a \$2.9 million increase in intangibles amortization. These relatively low ratios were achieved through the efficient use of our synergies in R&D as well as cross-selling between our different business sectors. As a result of significant contributions from all of our businesses, we were able to achieve a net income profitability of 10% of net sales.

Während wir in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres eine stärkere Nachfrage für unsere Macro-Produkte verzeichneten, war die zweite Hälfte durch gestiegene Aufträge für Markier- und Micro-Anwendungen gekennzeichnet. Dieser Auftragsmix bestätigt uns in unserer Strategie, eine möglichst ausgewogene Verteilung in unseren industriellen Absatzmärkten zu erzielen.

In diesem Jahr erreichten wir auch bei den Laserstückzahlen wieder einen neuen Rekord: Mehr als 3.100 Laser wurden aus unseren Produktionsstätten an Kunden in aller Welt geliefert. Dadurch hat sich die Basis für unser zukünftiges Service- und Ersatzteilgeschäft erweitert und unterstreicht die stabile Nachfrage nach unseren Produkten. Gegenüber dem Vorjahr haben wir die Anzahl der ausgelieferten Laser um 10% gesteigert.

Dank unseres vorteilhaften Produktmix waren wir in der Lage, eine Bruttomarge von 41% zu erzielen. Durch straffe Kostenkontrolle erzielten wir ein Betriebsergebnis von 59,0 Mio. US\$, was 16% vom Umsatz entsprach. Zur Weiterentwicklung unserer Technologien und unseres Produktprogramms haben wir 22,6 Mio. US\$ oder 6% vom Umsatz für F&E aufgewendet und lagen damit 10% über dem Vorjahresniveau. Die Vertriebs- und Verwaltungskosten in Höhe von 71,4 Mio. US\$, die sowohl die erhöhten Aufwendungen für Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände von 2,9 Mio. US\$ als auch die Ausgaben im Zusammenhang mit dem Sarbanes-Oxley Act von 1,6 Mio. US\$ beinhalten, entsprachen 19% vom Umsatz. Diese relativ niedrigen Prozentsätze konnten wir durch die effiziente Nutzung der Synergieeffekte zwischen unseren verschiedenen Geschäftsbereichen, speziell bei F&E, sowie durch Cross-Selling realisieren. Als Ergebnis der guten Entwicklung aller Geschäftsbereiche erreichten wir eine Nettoumsatzrendite von 10%.

Beam Propagation

Illustration: Basic principle of a CO₂ Slab laser

ROFIN remains focused on its strategy to pursue both organic and acquisitive growth. We continue to pursue new applications for our existing and new industries in order to maintain our technological edge and provide our customers with innovative solutions to their needs.

We also continue to explore opportunities to add high-quality companies and technologies to our existing portfolio. Our acquisitions during last year contributed significantly to our overall results and proved that our acquisition strategy continues to drive the future development of the ROFIN group. With the acquisition of Optoskand, PRC and Lee Laser, we strengthened our position in the worldwide industrial laser market and enhanced our business in the components sector. Further M&A activity will be an important factor for the Company's growth as we continue to extend our regional distribution network, expand our technology portfolio, increase our customer base and add select niche applications.

In the summer of 2005, we further increased our presence in Asia by establishing ROFIN-BAASEL China Corporation in Shanghai. The task of this entity will be to offer sales and service support to local Chinese customers in order to expand our operations in China – a highly competitive market.

Our order intake during fiscal 2005 rose to \$378.7 million, resulting in a backlog of \$76.3 million at the end of the year. This backlog provides a head start on our new fiscal year. The backlog does not include substantial revenues from service, spare parts and training, which accounted for 28% of net sales in 2005. Supported by our solid financial performance, our share price increased by 22% during the 2005 fiscal year.

ROFIN wird seiner Strategie, sowohl organisch als auch durch Zukäufe zu wachsen, treu bleiben. Wir werden weiterhin neue Anwendungen für bestehende oder neue Industriezweige entwickeln, um unseren technologischen Vorsprung zu sichern und unseren Kunden maßgeschneiderte, innovative Lösungen anzubieten.

Wir werden auch künftig Möglichkeiten ausschöpfen, unser Produktspektrum und unsere Technologien durch Akquisition hochwertiger Unternehmen zu erweitern. Die Übernahmen des letzten Geschäftsjahres haben in hohem Maße zu unserem Ergebnis beigetragen und bewiesen, dass unsere Expansionsstrategie die Entwicklung der ROFIN-Gruppe vorantreibt. Durch die Übernahmen von Optoskand, PRC und Lee Laser haben wir unsere Stellung auf dem weltweiten Industrielasermarkt gestärkt und unsere Geschäftstätigkeit im Komponentenbereich ausgebaut. Weitere M&A Aktivitäten sind ein wesentlicher Faktor für die zukünftige Entwicklung des Unternehmens, da wir unsere Wachstumschancen zur Erweiterung des regionalen Vertriebsnetzes, des technologischen Produktportfolios und der Kundenbasis sowie zur Erschließung neuer Nischenmärkte nutzen werden.

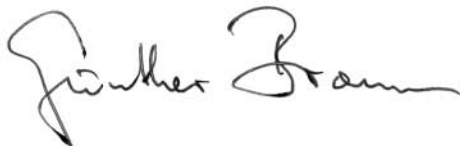
So haben wir im Sommer 2005 unsere Präsenz in Asien durch die Eröffnung unserer Niederlassung ROFIN-BAASEL China Corporation in Schanghai mit dem Ziel erweitert, unsere Vertriebs- und Servicepräsenz für chinesische Kunden auf einem sehr wettbewerbsorientierten Markt weiter auszubauen.

Der Auftragseingang stieg in den vergangenen 12 Monaten auf 378,7 Mio. US\$ und resultierte in einem Auftragsbestand von 76,3 Mio. US\$ zum Jahresende. Dies bedeutet für uns eine hervorragende Ausgangsposition für das neue Geschäftsjahr, zumal dieser Auftragsbestand naturgemäß keine größeren Aufträge für Service und Ersatzteile beinhaltet.

$$f = \frac{k \cdot A}{P_{ca}} \left(\frac{1}{2} \frac{dn}{dt} + \alpha \cdot C_{r,\phi} \cdot N_0^3 \right)$$

Our success this past year was the result of the combined efforts of many people. It is only through continued hard work and dedication that ROFIN is able to so definitively extend its financial and operational success through 2005 and beyond. I would like to take this opportunity to thank our employees, customers, vendors and shareholders for their contribution and trust in our Company.

I hope that in a year's time, I will once again be able to report that our efforts have paid off and that our Company is even stronger, more efficient and even better prepared to face the future.



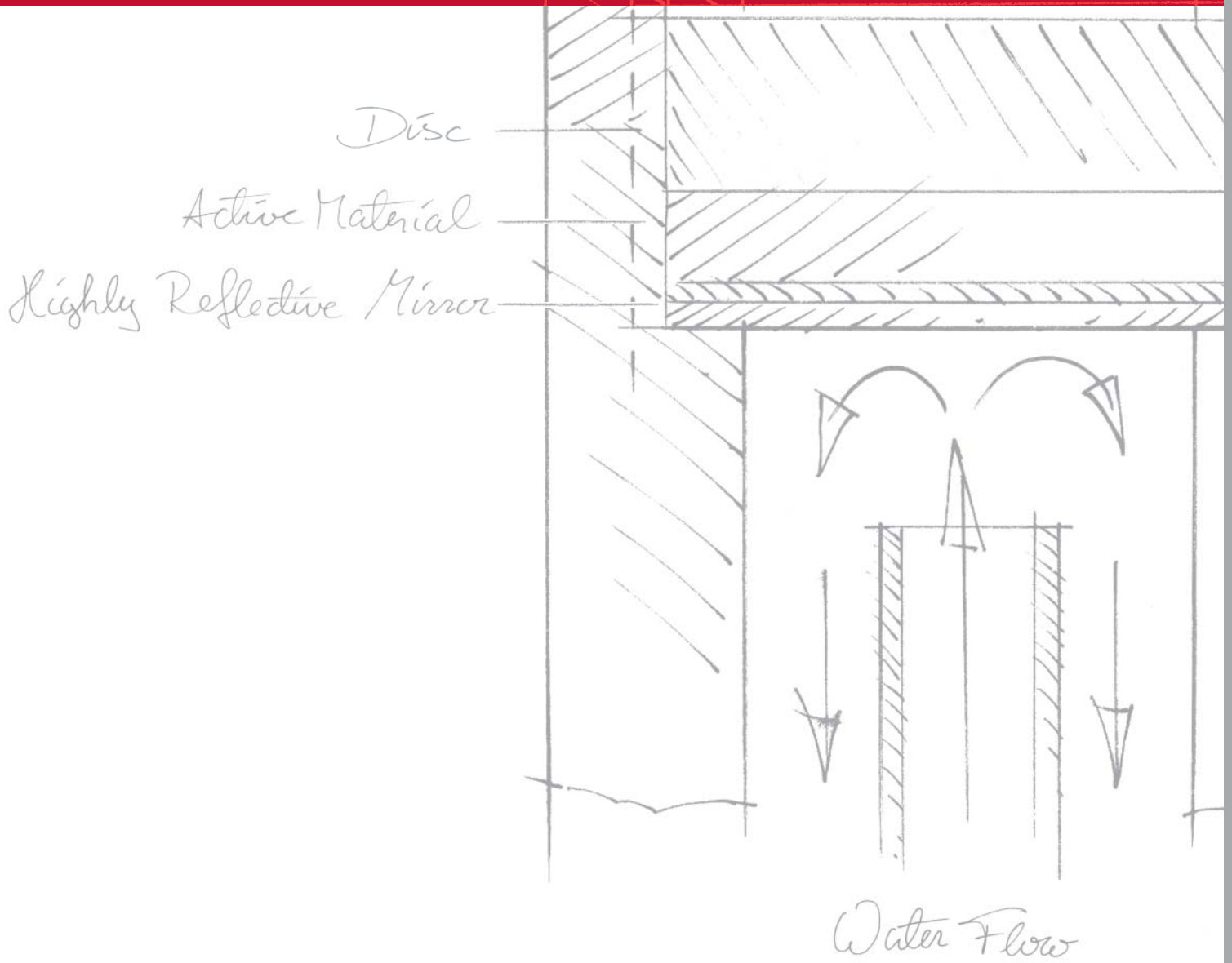
Günther Braun
Chief Executive Officer and President

Der Kurs unserer Aktie stieg im Geschäftsjahr 2005 um 22 %, nicht zuletzt dank unserer soliden finanziellen und wirtschaftlichen Entwicklung.

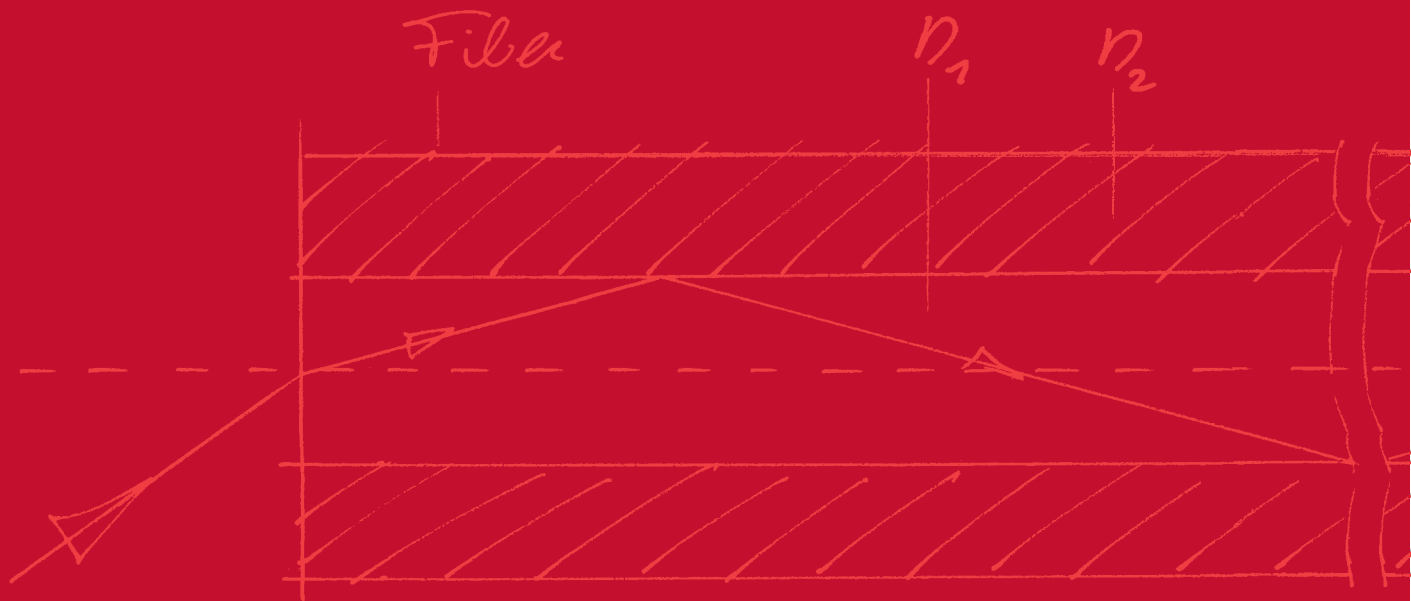
Der Erfolg des Geschäftsjahres 2005 basiert auf dem Zusammenwirken vieler Menschen. Nur durch anhaltende Leistungsbereitschaft und hohes Engagement ist es ROFIN gelungen, diese Erfolge zu erzielen, und diese Faktoren sind auch für den zukünftigen Erfolg entscheidend.

Ich möchte mich bei unseren Mitarbeitern, Kunden, Zulieferern und Anteilseignern für ihren Beitrag und das entgegengebrachte Vertrauen bedanken und hoffe, dass ich im nächsten Jahr an dieser Stelle erneut berichten kann, dass sich unsere Anstrengungen ausgezahlt haben und unser Unternehmen noch stärker, effizienter und für die Zukunft bestens positioniert ist.

$$+ \frac{\alpha \cdot \gamma_0 (\eta_0 - 1)}{L} \Big)^{-1}$$



Formula: Thermal lens effect of a solid-state rod laser
 Illustration: Cooling concept of a disc laser



Acquisitions – an integral part of our business

Optoskand, PRC Laser and Lee Laser

ROFIN-SINAR was founded as Sinar Laser Systems in 1975 in Hamburg, Germany. We changed our name after our very first deal, the acquisition of Rofin, a UK-based company, in the late 1970s. Since then, we have always been active in investigating ways to grow our laser business not only organically with new developments and applications, but also through acquisitions.

In our ongoing strategic planning activities, we always seriously consider whether it is more reasonable to move into new geographies and markets by developing our existing businesses or whether it would be more cost-effective to acquire a company that already has a strong position in the new target market.

As a result of this strategy, we have steadily acquired several high-quality companies over the years. These targeted, strategic transactions have helped us gain efficient and low-risk access to new markets like North America, as in the case of the Industrial Laser Division of Spectra Physics.

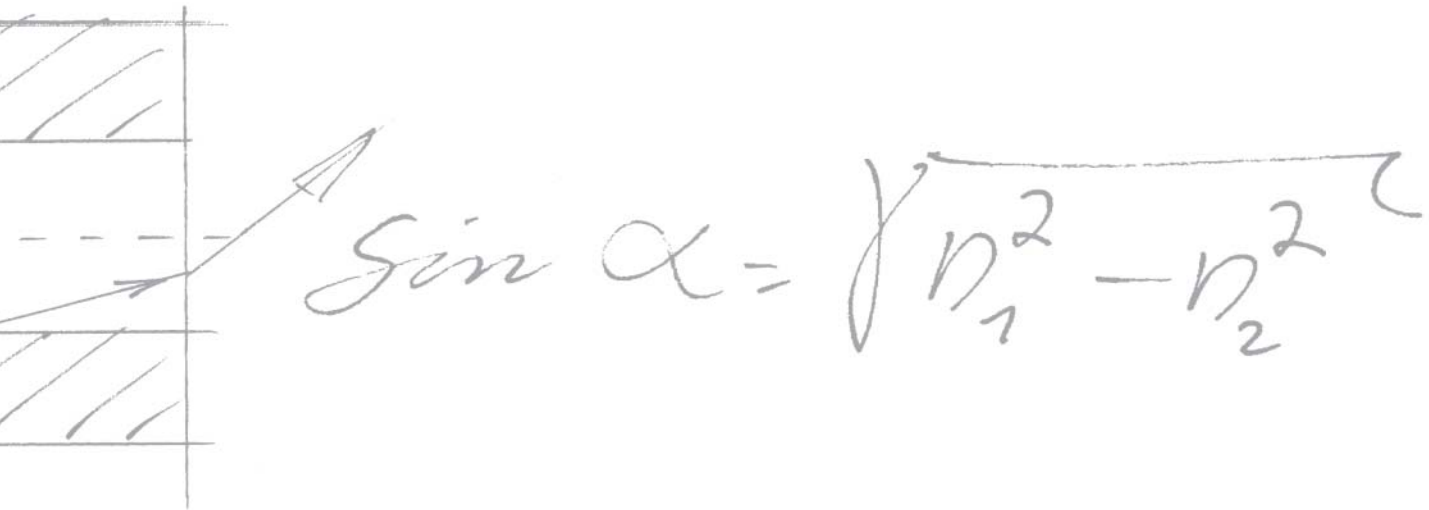
Akquisitionen – ein wesentlicher Bestandteil unserer Firmenpolitik

Optoskand, PRC Laser und Lee Laser

Unser Unternehmen wurde 1975 als Sinar Lasersysteme in Hamburg gegründet und firmierte in den späten siebziger Jahren nach unserer allerersten Akquisition der britischen Firma Rofin in den heutigen Firmennamen ROFIN-SINAR um.

Als Teil unserer strategischen Planung befassen wir uns kontinuierlich mit der Möglichkeit, nicht nur organisch durch neue Entwicklungen und Anwendungen, sondern auch gezielt durch Übernahmen zu wachsen. Dabei berücksichtigen wir bei unseren Planungen stets, ob es sinnvoller ist, neue geographische Regionen und Märkte durch die Fortentwicklung eigener Ressourcen zu erschließen oder ob es kosteneffektiver ist, ein Unternehmen zu akquirieren, welches sich bereits eine starke Position auf dem neuen Zielmarkt aufgebaut hat.

So haben wir über die Jahre hinweg zahlreiche Spitzenunternehmen akquirieren können, und die gezielten, strategischen Transaktionen haben zu einer effizienten und risikoarmen Erschließung neuer Märkte beigetragen, wie im Falle des nordamerikanischen Marktes durch die Übernahme der Industrial Laser Division von Spectra Physics.



They have also enabled us to develop entirely new business segments such as laser marking, a capability we gained via the acquisition of Laser Optronics from Coherent General, and our Micro business, which we added with the acquisition of BAASEL Lasertech in 2000.

Other acquisitions were purely technology-driven, like DILAS Diodenlaser, from which we were able to add semiconductor diode lasers to our portfolio of products, and Optoskand AB, which we acquired in the beginning of 2004.

Optoskand AB

Optoskand AB is a Swedish manufacturer of high power, fiber-optic beam delivery systems and components. The company, whose technical expertise goes back to the early 1980s, was founded in 2002 following a spin-off from Permanova Lasersystem AB. With about 25 employees, the company develops, manufactures and markets fiber-optic systems for solid-state lasers based on its proprietary design.

The fiber-optic systems are used as beam deliveries for various applications in laser materials processing, predominantly cutting, welding and marking. The durable fibers are characterized by the smallest losses in transmission on the high-damage threshold market.

Darüber hinaus konnten wir auch gänzlich neue Geschäftsfelder durch Akquisitionen hinzufügen, so zum Beispiel den Bereich Lasermarkieren durch die Übernahme der Laser Optronics von Coherent General oder den Bereich der Mikromaterialbearbeitung durch den Zukauf von BAASEL Lasertech im Jahr 2000.

Andere Akquisitionen wie DILAS Diodenlaser, durch die wir unser Produktportfolio um Halbleiter-Diodenlaser erweitert haben, oder die Übernahme von Optoskand AB zu Beginn des Jahres 2004 waren rein technologisch motiviert.

Optoskand AB

Optoskand AB ist ein schwedischer Hersteller von Hochleistungslichtleitfasern und faseroptischen Komponenten. Das Unternehmen wurde 2002 als Ausgliederung von Permanova Lasersystem AB gegründet und verfügt über eine fachliche Kompetenz, die bis in die frühen achtziger Jahre zurückreicht. Mit rund 25 Mitarbeitern entwickelt, fertigt und vertreibt das Unternehmen patentierte faseroptische Produkte und Komponenten für Festkörperlaser.

Die faseroptischen Komponenten werden zur Führung und Übertragung der Laserstrahlung für die unterschiedlichsten Anwendungen in der Lasermaterialbearbeitung, insbesondere zum Schneiden, Schweißen und Markieren, genutzt. Die widerstandsfähigen Fasern zeichnen sich durch geringste Übertragungsverluste und höchste Zerstörungsschwellen aus.



Not only have we been a long-time customer of Optoskand and enjoyed its product quality in combination with our various laser sources, but we also saw this acquisition as an opportunity to strengthen our market position in the component sector. Optoskand operates as a stand-alone company and will continue to provide its products to other laser manufacturers. We believe that the use of solid-state lasers in combination with fiber optics will increase in the future, providing us with the opportunity to broaden our existing markets.

PRC Laser Corporation

PRC Laser Corporation, based in Landing, New Jersey, was founded in 1986. The company employs more than 60 highly skilled people with in-depth knowledge and long, extensive experience in the development, manufacturing and selling of high-power CO₂ lasers in the multi-kilowatt range.

Only ten years after its formation, the company shipped its one thousandth laser source and only five years later, in 2001, the two thousandth CO₂ laser left the production site.

Today, PRC's product range is comprised of a broad range of stand alone, high-power industrial laser models, starting with the compact XL Series, which possesses output powers of up to 1.5 kW and is designed specifically for the thin metal and non-metal processing markets. Rounding out the company's product portfolio are the industrial, well-proven STS Series of CO₂ lasers, which operate in the

Als langjähriger Optoskand-Kunde haben wir uns von der Qualität der Produkte in Kombination mit unseren vielfältigen Strahlquellen überzeugen können, und so haben wir diese Akquisition als eine gute Möglichkeit erachtet, unsere Marktstellung im Komponentenbereich zu stärken. Optoskand wird weiter als eigenständiges Unternehmen fungieren und seine Produkte auch weiterhin an andere Laserhersteller verkaufen. Wir sind davon überzeugt, dass der Einsatz von Festkörperlasern mit Faseroptik künftig stärker wachsen wird, und wir sehen hier gute Chancen zur Erweiterung unserer bestehenden Märkte.

PRC Laser Corporation

PRC Laser Corporation, mit Sitz in Landing, New Jersey, USA, wurde 1986 gegründet. Das Unternehmen beschäftigt über 60 hochqualifizierte Mitarbeiter mit fundierten Kenntnissen und langjähriger Erfahrung in der Entwicklung, Produktion und im Vertrieb von Hochleistungs-CO₂-Lasern im Multi-Kilowatt-Bereich.

Bereits zehn Jahre nach seiner Gründung lieferte PRC Laser die tausendste Laserstrahlquelle aus, nur fünf Jahre später, im Jahr 2001, verließ der zweitausendste CO₂-Laser das Werk.

Heute beinhaltet PRCs Produktpalette ein umfangreiches Modellangebot an Hochleistungsindustrielasern für den Stand-alone-Betrieb, angefangen bei der kompakten XL-Serie, die mit Ausgangsleistungen bis 1,5 kW vornehmlich für die Bearbeitung von Dünn- und Nichtmetallen konzipiert wurde. Vervollständigt wird das Produktportfolio des Unternehmens durch die industriell bewährte STS-Serie

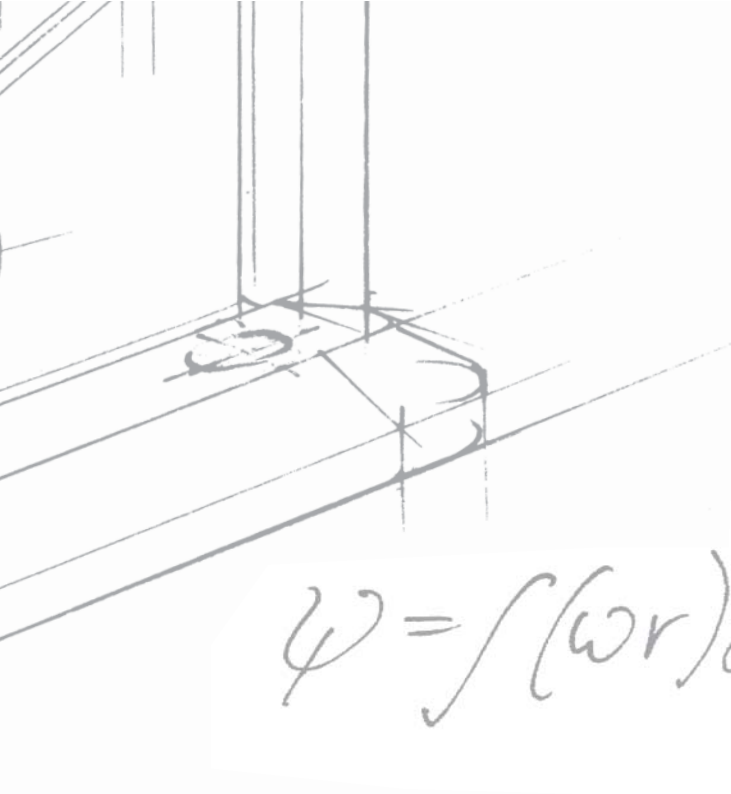


Illustration: Oilfree turbine compressor
Formula: Stream function for a forced vortex

$$\psi = \int (\omega r) dr + \int (v) r d\theta + C$$

power range of 2 kW to 5 kW, and the FH Series, which offers the highest power range of up to 7 kW and is designed specifically for thick-plate cutting or high-power welding.

All of PRC's laser beam sources are based on the traditional fast-axial flow principle and are DC-excited. The offered output powers are in a similar range as for our CO₂ Slab laser product line. However, the features and characteristics of these lasers are quite different.

While the patented diffusion-cooled Slab laser needs no gas circulation, this is an essential requirement for the fast-axial flow lasers. For circulation, PRC uses its own patented turbine design, the TURBOFLOW® compressor, which virtually eliminates the contamination problems associated with the conventional roots type blower.

With their different product designs, the PRC lasers and the Slab lasers address the needs of quite different kinds of users. Whereas the Slab lasers are marketed based on their low cost of ownership, PRC products target consumers who seek lower initial investments. With its product design and a favorable US dollar exchange rate, PRC Laser is able to offer its laser models to worldwide OEM customers (mainly in the machine tool industry) at an attractive price structure, which puts the company in a good position when competing with Asian laser manufacturers.

von CO₂-Lasern, die in einem Leistungsbereich von 2 kW bis 5 kW arbeiten, und durch die FH-Serie, die mit den höchsten Ausgangsleistungen von bis zu 7 kW speziell für das Dickblechschneiden und zum Hochleistungsschweißen entwickelt wurde.

Alle Laserstrahlquellen von PRC basieren auf dem klassischen Prinzip schnell-längsgeströmter Laser und sind gleichstromangeregt. Die verfügbaren Ausgangsleistungen liegen in einem ähnlichen Bereich wie die unserer CO₂-Slab-Laser-Produktlinie. Die Merkmale und Eigenschaften beider Lasertypen sind jedoch sehr verschieden.

Während die patentierten, diffusionsgekühlten Slab-Laser keinen Gaskreislauf benötigen, ist dies eine wesentliche Voraussetzung bei schnell-längsgeströmten Lasern. Für den Kreislauf verwendet PRC ein eigenes, patentiertes Turbinenkonzept, den TURBOFLOW® Kompressor, der die mit dem konventionellen Drehkolbengebläse verbundenen Verunreinigungsprobleme praktisch beseitigt.

Durch ihre unterschiedlichen Konzepte erfüllen die PRC-Laser beziehungsweise Slab-Laser die Anforderungen ganz verschiedener Kundentypen. Während die Slab-Laser in erster Linie unter dem Aspekt ihrer geringen Lebenszykluskosten vermarktet werden, zielen die PRC-Produkte auf Kunden ab, die eine geringere Erstinvestition vorziehen. PRC Laser ist durch das Produktdesign und den günstigen US-Dollar-Wechselkurs in der Lage, die eigenen Lasermodelle weltweiten OEM-Kunden, insbesondere in der Werkzeugmaschinenindustrie, zu einem attraktiven Preis anzubieten. Gerade im Hinblick auf den Wettbewerb mit asiatischen Herstellern ist das Unternehmen damit ausgezeichnet positioniert.

$$\frac{P_{2\omega}}{P_{\omega}} = \tan^2 \theta \quad LK$$

Lee Laser Corporation

Lee Laser Corporation, founded in 1984 and located in Orlando, Florida, develops and produces mainly low power, solid-state laser sources that can be used in laser marking and micro systems. Lee Laser's technological focus consists of either lamp or diode pumped, solid-state technology with different wavelengths. Lee's major distribution channels have traditionally been comprised of OEM customers all over the world giving the company a strong foothold in the US and Asian markets.

The primary advantage that Lee brings to the ROFIN laser portfolio is product differentiation. ROFIN offers complete marking systems, which consist of a laser source, sophisticated scanner optics and a powerful proprietary software package. Lee Laser primarily offers the basic laser source. While some customers want a more complete solution to incorporate into their production systems, others prefer to build up their own marking systems by simply buying the laser source and integrating it into customized system solutions.

The laser sources that Lee offers are also used in micro-machining applications, in which customers build their own handlings in accordance with their special requirements.

With the addition of Lee Laser, ROFIN is now able to address the needs of both customer types. The primary markets for these laser products include the semiconductor and electronics industries.

Lee Laser Corporation

Die 1984 gegründete Lee Laser Corporation mit Sitz in Orlando, Florida, USA, entwickelt und fertigt vornehmlich Festkörperlaser kleiner Leistung, die in Bearbeitungssysteme für Markier- und Micro-Anwendungen eingesetzt werden. Lees technologischer Schwerpunkt liegt sowohl auf lampen- als auch diodengepumpten Festkörperlasern unterschiedlichster Wellenlängen. Lees wichtigste Absatzkanäle sind weltweite Systemintegratoren, die dem Unternehmen eine starke Ausgangsposition im amerikanischen und asiatischen Markt sichern.

Der wichtigste Beitrag, den Lee für ROFIN leistet, ist die Erweiterung des Produktspektrums. Während ROFIN komplette Markiersysteme, bestehend aus einer Laserstrahlquelle, einer hochentwickelten Scanneroptik und einem geschützten, leistungsstarken Software-Paket, vertreibt, bietet Lee Laser in erster Linie die reinen Strahlquellen an. Während einige Kunden es vorziehen, eine Komplettlösung in ihre Produktionsanlage zu integrieren, so gibt es andere, die lieber eigene Markiersysteme konzipieren, indem sie eine Strahlquelle zukaufen und diese in ihre anwendungsspezifische Systemlösung integrieren.

Die von Lee angebotenen Laserstrahlquellen finden ihren Einsatz auch bei Anwendungen in der Mikromaterialbearbeitung, bei denen der Kunde die Laserstrahlquellen in speziell auf seine Anforderungen abgestimmte Systeme integriert.

$$\frac{1}{2} \left(\frac{P_w}{A} \right)^{1/2} \frac{\sin \Delta k L / 2}{\Delta k L / 2}$$

Formula: Efficiency of frequency doubling (second harmonic generation)

The logic behind the acquisition of PRC and Lee Laser was different than that of earlier acquisitions. Both companies delivered products that were partly in competition with the ROFIN product portfolio. Following the acquisitions, we have become better equipped to address different market segments.

Our strategy for Optoskand, PRC and Lee Laser, is not to fully integrate them into the ROFIN group, but to allow them to operate as stand-alone companies. In doing so, we are able to retain a maximum number of customers and, consequently, increase the scope of our business.

Optoskand, PRC and Lee Laser, broaden ROFIN's customer base and product portfolio. They strengthen our position in the worldwide laser and component market and, last but not least, contribute to Group earnings. ROFIN, as their parent company and laser specialist, can assist them in their product and marketing efforts and thereby help them maximize efficiency and drive sales. By working together in a focused, strategic manner, we can help ensure that these acquisitions result in significant financial and operational benefits across the ROFIN group.

Durch die Übernahme von Lee Laser ist ROFIN nun in der Lage, den Anforderungen beider Kundentypen gerecht zu werden. Hauptabsatzmärkte für diese Laserprodukte sind die Halbleiter- und Elektronikindustrie.

Der Beweggrund für die Übernahme von PRC und Lee Laser unterscheidet sich von demjenigen früherer Akquisitionen: Beide Unternehmen liefern Produkte, die teils mit dem Produktangebot von ROFIN im Wettbewerb stehen. Mit dem Zukauf haben wir uns deutlich besser positioniert, um die unterschiedlichen Marktsegmente zu bedienen.

Unsere Strategie hinsichtlich Optoskand, PRC und Lee Laser liegt nicht in deren vollständiger Integration in die ROFIN-Gruppe, sondern darin, ihnen zu ermöglichen, weiter als eigenständige Unternehmen zu arbeiten. Auf diese Weise sind wir in der Lage, die größtmögliche Anzahl an Kunden zu bedienen und in der Konsequenz, unsere Geschäftsfelder weiter zu vergrößern.

Sowohl Optoskand und PRC als auch Lee Laser erweitern unsere Kundenbasis und unser Produktportfolio und stärken damit ROFINs Position auf dem weltweiten Laser- und Komponentenmarkt und tragen damit nicht zuletzt zum Umsatz der Gruppe bei. ROFIN, als Muttergesellschaft und Laserspezialist, kann sie im Gegenzug bei Produkt- und Marketingmaßnahmen unterstützen und so bei der Steigerung der Effizienz und des Umsatzes helfen. Durch zielgerichtete und strategische Zusammenarbeit können wir sicherstellen, dass diese Akquisitionen sowohl finanziell als auch operativ der gesamten ROFIN-Gruppe in hohem Maße zugute kommen.

Our Worldwide Locations

Unsere weltweiten Standorte

ROFIN-SINAR Technologies Inc.
40984 Concept Drive
Plymouth, MI 48170, USA
Tel.: +1-734-455-5400
Fax: +1-734-455-2741
info@rofin.com

ROFIN-SINAR Technologies Europe S.L.
Pza. Maria Aurelia Capmany, 1-A
08970 Sant Joan Despí
Barcelona, Spain
Tel.: +34-93-477-4200
Fax: +34-93-477-4201

Operational Headquarters

ROFIN-SINAR Laser GmbH
Berzeliusstraße 83
22113 Hamburg, Germany
Tel.: +49-(0)-40-7 33 63-0
Fax: +49-(0)-40-7 33 63 160
info@rofin-ham.de

ROFIN-SINAR, Inc.
40984 Concept Drive
Plymouth, MI 48170, USA
Tel.: +1-734-455-5400
Fax: +1-734-455 2741
info@rofin-inc.com

Production Sites Subsidiaries

ROFIN-SINAR Laser GmbH
Neufeldstraße 16/Günding
85232 Bergkirchen, Germany
Tel.: +49-(0)-81 31-704-0
Fax: +49-(0)-81 31-704 100
info@rofin-muc.de

Carl Baasel Lasertechnik GmbH & Co. KG
Petersbrunner Straße 1b
82319 Starnberg, Germany
Tel.: +49-(0)-8151-776-0
Fax: +49-(0)-8151-776 159
sales@baasel.de

WEGMANN-BAASEL Laser und elektrooptische Geräte GmbH
Uhlandstraße 13
85609 Aschheim, Germany
Tel.: +49-(0)-89-93 09 01-0
Fax: +49-(0)-89-93 09 01 80
info@wb-laser.de

DILAS Diodenlaser GmbH
Galileo-Galilei-Straße 10
55129 Mainz, Germany
Tel.: +49-(0)-6131-9226-0
Fax: +49-(0)-6131-9226 257
infoline@dilas.de

ROFIN-SINAR UK Ltd.
York Way, Willerby,
Kingston upon Hull
HU10 6HD, United Kingdom
Tel.: +44-(0)-1482-6500-88
Fax: +44-(0)-1482-6500 22
info@rofin-uk.com

ROFIN-BAASEL UK Ltd.
Rofin House
3 Brunel Close
Daventry NN11 8RB
Northants, United Kingdom
Tel.: +44-(0)-870-990-1020
Fax: +44-(0)-870-990 1030
sales@rofin-baasel.co.uk

ROFIN-BAASEL Italiana S.r.l.
Viale Lombardia, 159
20052 Monza (MI), Italy
Tel.: +39-039-2729-1
Fax: +39-039-2141 304
info@rofin.it

ROFIN-BAASEL France S.A.
10, Allée du Cantal
Z.I. La Petite Montagne Sud
91018 Evry Cedex, France
Tel.: +33-(0)-1-6911-3636
Fax: +33-(0)-1-6911 3639
info@rofin.fr

ROFIN-BAASEL Benelux B.V.
Edisonweg 52
2952 AD Alblasserdam,
Netherlands
Tel.: +31-(0)-78-69310-37
Fax: +31-(0)-78-69310 79
info@rofin-baasel.nl

ROFIN-BAASEL España S.L.
Pol. Arazuri-Orcoyen, C-12
31170 Arazuri (Navarra), Spain
Tel.: +34-948-324-600
Fax: +34-948-324 605
info@rofin-es.com

ROFIN-BAASEL, Inc.
330 Codman Hill Road
Boxborough, MA 01719, USA
Tel.: +1-978-635-9100
Fax: +1-978-635 9199
info@rofin-baasel.com

ROFIN-BAASEL Japan Corp.
Sun-Intelligent Building 4F
3162 Sakai, Atsugi-shi,
Kanagawa-ken,
243-0022 Japan
Tel.: +81-(0)-462-298-655
Fax: +81-(0)-462-298 541
info@rofin-jpn.co.jp

ROFIN-BAASEL Singapore Pte. Ltd. Sales and Service
Block 5012,
Ang Mo Kio Avenue 5
#04-05 TECHplace II
Singapore 569876
Tel.: +65-64821-091
Fax: +65-64821 158
reception@rofin-baasel.com.sg

ROFIN-BAASEL Taiwan Ltd.
2F, No. 35, Lane 21, Section 6,
Ming Chuan East Rd.
Taipei, Taiwan 114
Tel.: +886-2-2790-1300
Fax: +886-2-2795 3021
info@rofin-baasel.com.tw

ROFIN-BAASEL Korea Co., Ltd.
602 World Meridian Venture Center
60-24 Gasan-Dong, Gumchun-Gu,
Seoul, Korea 153-801
Tel.: +82-2-837-1750
Fax: +82-2-837 1751
info@rofin-baasel.co.kr

ROFIN-BAASEL China Co. Ltd.
Room 602, Building C
No. 1085 Pudong Ave.
Shanghai, 200135
P.R. China
Tel.: +86-21-6855-2216
Fax: +86-21-5821 3715

PMB Elektronik GmbH
Leutstettener Str. 28
82319 Starnberg, Germany
Tel.: +49-(0)-8151-91691-0
Fax: +49-(0)-8151-91691 66

RASANT-ALCOTEC Beschichtungstechnik GmbH
Zur Kaule 1
51491 Overath, Germany
Tel.: +49-(0)-2206-9025-0
Fax: +49-(0)-2206-9025 22

Optoskand AB
Krokslätts Fabriker 30
431 37 Mölndal, Sweden
Tel.: +46-(0)-31-706 27-50
Fax: +46-(0)-31-706 27 78
info@optoskand.se

LEE LASER, Inc.
7605 Presidents Drive,
Orlando
Florida 32809, USA
Tel.: +1-407-812-4611
Fax: +1-407-850 2422

PRC LASER Corporation
350 North Frontage Road
Landing, NJ 07850, USA
Tel.: +1-973-347-0100
Fax: +1-973-347 8932
sales@prclaser.com

ROFIN-BAASEL Benelux B.V.
Brussels Office
Rue Abbé Cuypers, 3
1040 Brussels, Belgium
Tel.: +32-(0)-2-74 12-427
Fax: +32-(0)-2-74 12 404

ROFIN-BAASEL España S.L.
Barcelona Office
Pza. Maria Aurelia Capmany, 1-A
08970 Sant Joan Despí Barcelona,
Spain
Tel.: +34-93-477-0644
Fax: +34-93-477 0865
barcelona@rofin-es.com

ROFIN-BAASEL France S.A.
Sartrouville Office
7, Rue d'Estienne d'Orves
78508 Sartrouville Cedex, France
Tel.: +33-(0)-1-395-77133
Fax: +33-(0)-1-395 76577
info-marquage@rofin.fr

ROFIN-BAASEL, Inc.
Tempe Office
1565 West University Drive
Suite 101
Tempe, AZ 85281, USA
Tel.: +1-480-777-1199
Fax: +1-480-517 9684

PRC Laser Europe N.V.
Industriepark De Bruwaan 35C
9700 Oudenaarde, Belgium
Tel.: +32-(0)-55-30 31-96
Fax: +32-(0)-55-30 94 96
sales@prc-europe.be

ROFIN-SINAR Laser GmbH
Switzerland Office
Im Seewinkel 26
3645 Gwatt/Thun, Switzerland
Tel.: +41-33-3366-690
Fax: +41-33-3366 604

Corporate Information

Informationen zum Unternehmen

Board of Directors

Dr. Peter Wirth
Executive Chairman of the Board

Günther Braun
Chief Executive Officer
Chief Financial Officer
President

Gary K. Willis
Director of Benthos Corporation
Director of Plug Power Corporation
Director of Middlesex Health
Services
Director of Vion Pharmaceuticals, Inc.

Ralph E. Reins
Director of Jupiter Sun Industries, Inc.

William R. Hoover

Carl F. Baasel
Managing Director of
Carl Baasel Lasertechnik
GmbH & Co. KG

Daniel J. Smoke
Chief Financial Officer of
Marco Wood Products, Inc.
Chief Financial Officer of
B. R. Lee Industries, Inc.

Dr. Stephen D. Fantone
President of Optikos Corp.
Chairman of the Board
of Benthos, Inc.
Director and Treasurer of the
Optical Society of America

Investor Contact

USA
40984 Concept Drive
Plymouth, MI 48170, USA
Tel.: +1-734-416-0222
Fax: +1-734-455 2741
ir@rofin.com

Germany
Berzeliusstraße 83
22113 Hamburg, Germany
Tel.: +49-(0)-40-7 33 63-256
Fax: +49-(0)-40-7 33 63 138
ir@rofin.de

Auditors

KPMG LLP
Detroit, Michigan

Transfer Agent and Registrar

The Bank of New York
New York, NY

Common Stock

ROFIN-SINAR Technologies Inc.
trades on NASDAQ's National Market
System under the symbol RSTI and
in the "Prime Standard" of the
Frankfurt Stock Exchange
under ISIN US7750431022.

Die **ROFIN-SINAR Aktie** ist an der
NASDAQ unter dem Kürzel RSTI
notiert und wird am Prime Standard
der Frankfurter Wertpapierbörse
unter der ISIN US7750431022
gehandelt.

ROFIN-SINAR Technologies Inc.

Results of Operations

(in thousands, except per share data and employees)

Geschäftsergebnisse

		2001	2002	2003	2004	2005
Net sales	Umsatzerlöse	\$ 220,557	\$ 221,948	\$ 257,746	\$ 322,628	\$ 375,191
Gross profit	Bruttoergebnis	\$ 82,149	\$ 78,820	\$ 96,281	\$ 132,155	\$ 153,002
Income from operations	Betriebsergebnis	\$ 21,157	\$ 15,408	\$ 25,285	\$ 50,957	\$ 58,996
Net income	Jahresüberschuss	\$ 7,215	\$ 5,001	\$ 15,305	\$ 32,430	\$ 37,975
Net income per diluted share	Gewinn pro Aktie (verwässert)	\$ 0.62	\$ 0.43	\$ 1.29	\$ 2.31	\$ 2.44
Number of employees	Mitarbeiteranzahl	1,151	1,192	1,194	1,377	1,413
Sales per employee	Umsatz pro Mitarbeiter	\$ 192	\$ 186	\$ 216	\$ 234	\$ 266
Order backlog	Auftragsbestand	\$ 53,000	\$ 46,400	\$ 59,000	\$ 72,800	\$ 76,300

Balance Sheet

(in thousands)

Bilanz

		2001	2002	2003	2004	2005
Total assets	Vermögen, gesamt	\$ 227,304	\$ 240,815	\$ 291,486	\$ 413,806	\$ 428,638
Total liabilities	Verbindlichkeiten, gesamt	\$ 128,253	\$ 132,397	\$ 150,900	\$ 156,422	\$ 134,472
Stockholders' equity	Eigenkapital	\$ 99,051	\$ 108,418	\$ 140,586	\$ 257,384	\$ 294,166

Net Sales

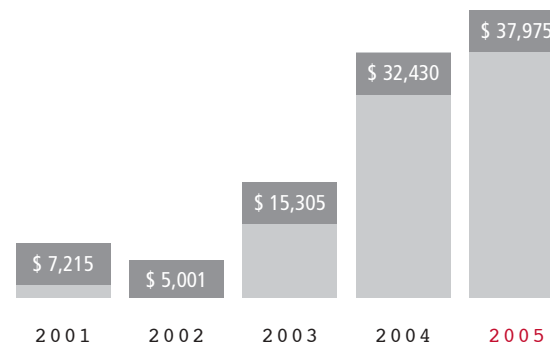
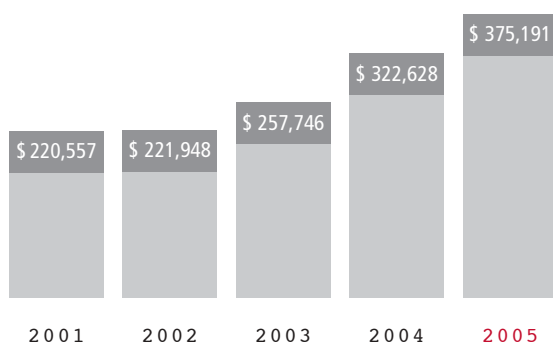
(in thousands)

Umsatzerlöse

Net Income

(in thousands)

Jahresüberschuss



Financial year ended September 30

Geschäftsjahr endet am 30. September

ROFIN-SINAR Technologies Inc.

40984 Concept Drive

Plymouth, MI 48170, USA

info@rofin.com

www.rofin.com

*Light
Amplification by
Stimulated
Emission of
Radiation*

