

2007 *annual report*
geschäftsbericht



rofin

WELTWEIT ERFOLGREICH IN WACHSTUMSBRANCHEN.

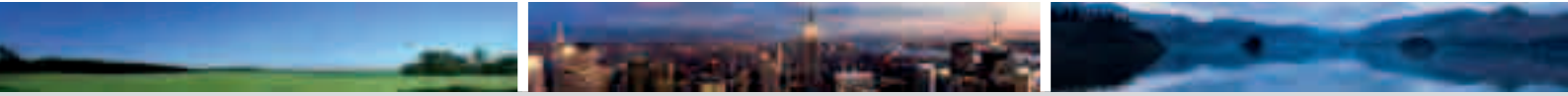


Innovative Lasertechnologie von ROFIN-SINAR ist weltweit an wichtigen Wachstumsbranchen wie Solartechnik, Maschinenbau, Medizintechnik oder auch Unterhaltungselektronik beteiligt.

In vielen Bereichen der industriellen Fertigung sorgen Laser für eine deutlich höhere Präzision, Flexibilität oder Produktivität und ermöglichen oft erst die effiziente Serienfertigung innovativer Produkte.

So optimieren unsere vielfältigen Laserlösungen nicht nur die Bearbeitung von Blechen, sondern auch die Produktion von hochtechnologischen Geräten wie Mobiltelefonen, Plasmabildschirmen, Computern, MP3-Playern, Solarmodulen und Herzschrittmachern. Ebenso werden zahlreiche medizinische Artikel wie Ampullen oder Einwegspritzen, bei denen es auf Präzision im Detail bei hohen Stückzahlen ankommt, mit Hilfe von Lasern gefertigt.

WORLDWIDE SUCCESS IN EMERGING INDUSTRIES.



ROFIN-SINAR's innovative laser technology is used worldwide in important emerging industries such as photovoltaics, machine tools, medical devices and consumer electronics.

In many aspects of industrial manufacturing, lasers result in significantly higher precision, flexibility and productivity, leading to the efficient serial production of innovative products.

Hence, our broad range of laser solutions not only optimizes the processing of sheet metal, but also the manufacturing of high-tech devices such as mobile phones, plasma screens, personal computers, MP3 players, solar modules and pacemakers. Similarly, a variety of medical products such as ampules and one-way syringes, where precision and high production rates are important, are produced using laser technology.





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. Unser 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. Mit Produktionsstätten in den USA, Deutschland, Großbritannien, Schweden, Finnland, Singapur und Japan und einem strategischen Vertriebs- und Servicenetz rund um den Globus betreut ROFIN-SINAR derzeit mehr als 3.000 Kunden und hat eine installierte Basis von über 28.000 Lasern.

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

2007 has been the best fiscal year in our Company's history.

2007 war das beste Geschäftsjahr in unserer Unternehmensgeschichte.



Board of Directors



Dr. Peter Wirth
Executive Chairman
of the Board



Günther Braun
Chief Executive
Officer & President



Carl F. Baasel
Director



Gary K. Willis
Director



Ralph E. Reins
Director



Daniel J. Smoke
Director



**Dr. Stephen
D. Fantone**
Director

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 determination to deliver the most powerful and innovative 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 manufacturers of laser beam sources and laser-based system solutions for industrial materials processing with production facilities in

the United States, Germany, the United Kingdom, Sweden, Finland, Singapore and Japan. The Company also offers support from its various sales and service offices located at strategic centers around the globe. ROFIN-SINAR has an installed base of over 28,000 lasers and serves more than 3,000 customers.

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



Driven by continuously increasing prices for fossil energy sources, global demand for photovoltaics records double digit annual growth rates.

Durch stetig steigende Preise für fossile Energieträger verzeichnet der Weltmarkt für Solarenergie jährlich zweistellige Wachstumsraten.

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRE, KUNDEN UND MITARBEITER,

2007 war erneut ein äußerst erfolgreiches Geschäftsjahr für ROFIN-SINAR Technologies Inc. Wir können auf exzellente Ergebnisse verweisen und über neue Bestmarken bei Umsatz, Gewinn und Auftragseingang berichten.

Mit einem Umsatz von 479,7 Millionen US\$ im Geschäftsjahr 2007 konnten wir gegenüber dem Vorjahr eine Steigerungsrate von 14% erzielen. Der Jahresüberschuss stieg im Vergleich zum Geschäftsjahr 2006 um 11% und erreichte 55,3 Millionen US\$. Dies entsprach einem Ergebnis von 3,48 US\$ pro durchschnittlich gewichteter, ausstehender Aktie. Wechselkurschwankungen erhöhten unseren Umsatz zwar um 26,8 Millionen US\$, hatten aber einen vernachlässigbaren Einfluss auf unseren Gewinn nach Steuern.

Das abgelaufene Geschäftsjahr begann saisonbedingt mit einem schwächeren ersten Quartal, entwickelte sich in den Folgequartalen aber sehr positiv und schloss mit einem ausgezeichneten vierten Quartal, so dass wir in allen Geschäftsbereichen ein starkes organisches Wachstum ausweisen konnten.

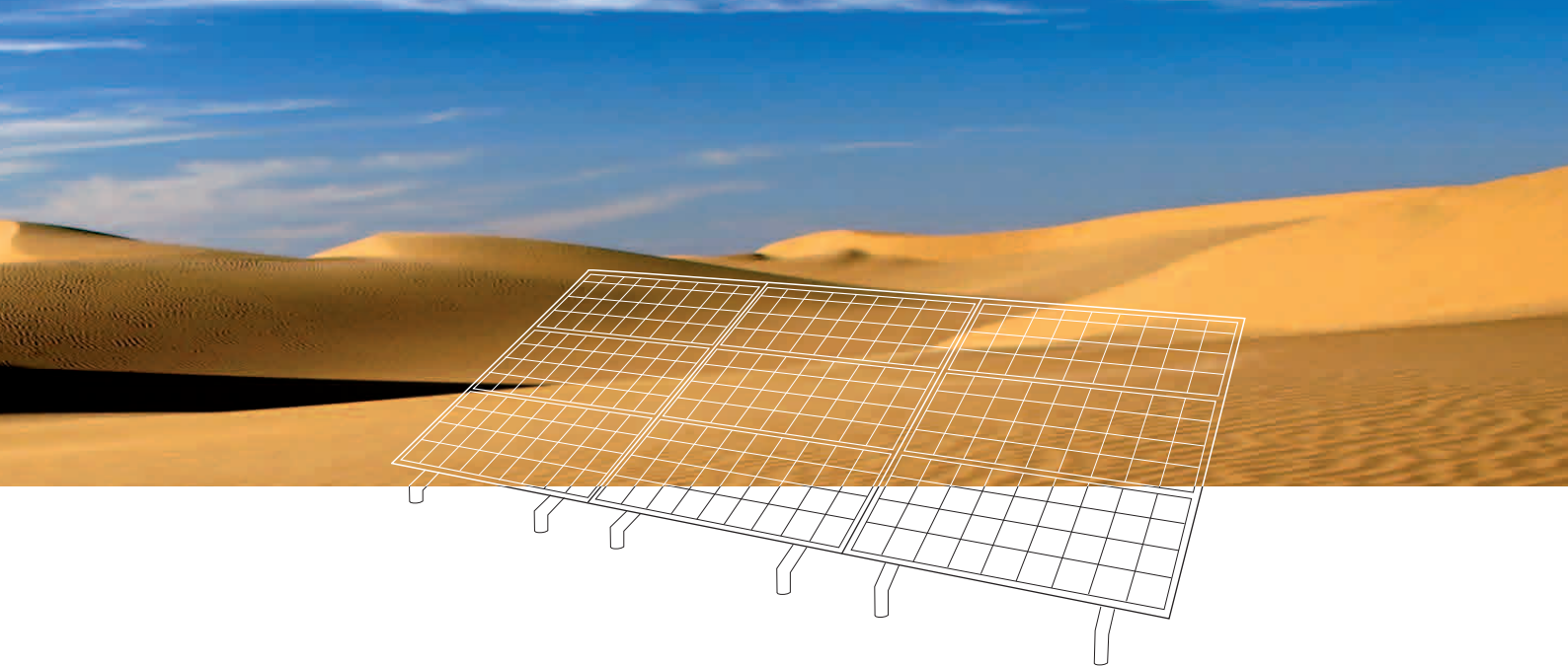
Unser Geschäftsbereich Macro, der in erster Linie Laser mit höherer Ausgangsleistung umfasst, wies ein kräftiges Wachstum von 19% gegenüber dem Vorjahr auf und trug mit 43% zum Gesamtumsatz bei. Sowohl eine verstärkte Nachfrage seitens unserer OEM-Kunden aus dem Maschi-

nenbau nach vielfältigen Schneidanwendungen als auch ein erhöhtes Auftragsvolumen für diverse Schweißanwendungen im Rohr- und Profildbereich trugen zum Umsatzwachstum in diesem Bereich bei.

In unserem Geschäftsbereich Micro und Marking, der sich auf Anwendungen wie das Feinschneiden, Punktschweißen oder Mikrostrukturieren sowie auf Markieranwendungen mittels Laser konzentriert, konnten wir ebenso eine verstärkte Nachfrage nach unseren vielfältigen Produkten verzeichnen. Hier trugen vor allem der anhaltend gute Absatz in der Medizingeräteindustrie, die erhöhten Aufträge aus der Elektronikindustrie sowie die starke Nachfrage aus der Solarzellenindustrie zum Umsatzwachstum von 9% bei. Dieser Geschäftsbereich erreichte damit 48% unseres Gesamtumsatzes im Geschäftsjahr 2007.

Beim Umsatz mit Komponenten konnten wir, unterstützt durch eine größere Nachfrage nach Laserdiodenprodukten, Lichtleitfasersystemen und Netzgeräten, ein Wachstum von 22% realisieren. Insgesamt erreichte das Komponentengeschäft, zu dem auch unsere neu akquirierten Unternehmen beitrugen, 9% vom Umsatzvolumen. Im oben genannten Gesamtumsatz ist unser Service- und Ersatzteilgeschäft inklusive Training mit einem Anteil von 26% enthalten.

Im Geschäftsjahr 2007 haben wir zudem einen neuen Rekord bei der Stückzahl der ausgelieferten Laser erreicht. Über 3.850 Laser wurden von unseren diversen Produktionsstandorten an Kunden in aller Welt geliefert, was eine solide Basis für unser zukünftiges Service- und Ersatzteilgeschäft darstellt.



TO OUR SHAREHOLDERS, CUSTOMERS AND EMPLOYEES

2007 was another year of outstanding achievement for ROFIN-SINAR Technologies Inc. We reported stellar financial results and set new record highs for revenues, earnings and order entry.

With sales of \$479.7 million in the fiscal year 2007, we were able to increase our revenues by 14% year-over-year. Net income increased by 11% compared to the last fiscal year and reached \$55.3 million, or \$3.48 per average-weighted outstanding share on a diluted basis. The fluctuation of the currency exchange rates had a positive effect, increasing our net sales by \$26.8 million; however, it had a negligible impact on bottom-line results.

Due to seasonality, our fiscal year was once again characterized by a slow start, improving consistently throughout and closing with a remarkable fourth quarter - enabling us to report strong organic growth across all businesses.

Our Macro business, representing 43% of total revenues, is comprised mainly of high-power lasers and demonstrated strong year-over-year growth of 19%. Increased demand from our OEM-customers in the machine tool industry for multiple cutting applications and increased orders for welding various types of tubes and profiles were the main growth drivers of our Macro business.


We experienced an accelerated demand for our products in the Micro and Marking business, which focuses on applications such as spot welding and fine cutting as well as micro-structuring and marking with lasers. Continuing robust demand from the medical device industry, increased orders from the electronics industry, and keen demand from the solar cell industry drove a 9% increase in our Micro and Marking sales, representing 48% of our total revenues for fiscal 2007.

Higher demand for our laser diode products, fiber delivery systems and power supplies helped increase component sales by 22%. In addition, our newly acquired companies also contributed to the increased sales performance, which accounted for the remaining 9% of total revenue. Service, spare parts and training performed remarkably and represented 26% of the above mentioned overall sales volumes.

In 2007, we also attained new records for laser units shipped. Over 3,850 laser units were shipped from our production sites to customers around the world, further broadening our base for future service and spare parts business.

The success of our industrial product portfolio is a testament to our efforts in pursuing new applications for our existing customers, as well as developing niche market segments to maintain our technological edge, and therefore providing our customers with innovative solutions tailored to their needs.

As a result of our favourable product mix, we were able to maintain a gross profit margin of 42%. We attained an operating profit of \$84.7 million, or 18% of net sales,



In China and other parts of Asia, economic growth still outpaces the rest of the world. The Asian communications segment alone is growing at over 20% per year – a rate twice as high as the rest of the world.

Das Wirtschaftswachstum in China und anderen asiatischen Ländern übertrifft noch immer das der übrigen Welt. Allein der Kommunikationssektor in Asien wächst jährlich mit über 20% doppelt so schnell wie im Rest der Welt.

Der Erfolg unseres industriellen Produktportfolios bestärkt uns in unserer Strategie, neue Anwendungen für bestehende Kunden oder Nischenmärkte mit speziellen Anwendungen zu entwickeln, um den technologischen Vorsprung zu sichern, der es uns ermöglicht, unseren Kunden maßgeschneiderte, innovative Lösungen anzubieten.

Dank unseres vorteilhaften Produktmix konnten wir wiederum eine Bruttomarge von 42% erzielen. Der operative Gewinn erreichte 84,7 Millionen US\$ oder 18 % vom Umsatz und ist u. a. das Ergebnis einer strikten Kostenoptimierung und -kontrolle. Um unser Technologie- und Produktportfolio weiter auszubauen, haben wir 27,8 Millionen US\$ oder 6% vom Umsatz in Forschung und Entwicklung investiert. Dies entspricht einer Steigerung von 16% im Vergleich zum Vorjahr. Unsere Vertriebs- und Verwaltungskosten, die Aufwendungen für Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände enthielten, beliefen sich auf 90,7 Millionen US\$ oder 19% vom Gesamtumsatz. In diesen Kosten sind 5,4 Millionen US\$ für aktienbasierte Vergütungen gemäß SFAS 123R sowie 0,7 Millionen US\$ erhöhte Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte im Zusammenhang mit den im Verlauf des Geschäftsjahres 2007 neu akquirierten Unternehmen enthalten. Diese Prozentsätze wurden in erster Linie durch die effiziente Nutzung von Synergien zwischen den verschiedenen Geschäftsbereichen, beispielsweise bei Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, oder durch die Nutzung von Cross-Selling-Effekten auf VertriebsEbene erreicht. Dank des positiven Beitrags aller Geschäftsbereiche konnten wir eine Nettoumsatzrendite von 12% erzielen.

Unser Auftragseingang stieg im Laufe des Geschäftsjahres um 19% gegenüber dem Vorjahreszeitraum und erreichte 511,4 Millionen US\$. Daraus resultierte ein Auftragsbestand von 116,6 Millionen US\$ zum Geschäftsjahresende, der nur geringe Aufträge aus dem Service- und Ersatzteilgeschäft beinhaltet und uns eine hervorragende Ausgangsposition für das neue Geschäftsjahr bietet.

In geographischer Hinsicht trugen vor allem die starke Nachfrage aus den europäischen und asiatischen Märkten, hier insbesondere China, zu unserem Erfolg im Geschäftsjahr 2007 bei. In Europa konnten wir unsere Umsatzerlöse um 31% auf 55% vom Gesamtumsatz steigern, in Asien um 11% auf 22% vom Umsatz. Da unsere multinationalen Kunden verstärkt Zulieferer im asiatischen Raum nutzen, ihre Produktion nach Asien verlagern oder dort ausbauen, sind wir davon überzeugt, dass dieser Region weiterhin eine bedeutende Rolle für unser künftiges Wachstum zukommt. Darüber hinaus sollten viele asiatische Länder ihre überdurchschnittlichen Wachstumsraten beibehalten, so dass wir auch in Zukunft von einer verstärkten Nachfrage nach hochentwickelten und hochkomplexen Produktionslösungen mit Lasern ausgehen. Die Umsatzerlöse in Nordamerika hingegen verringerten sich aufgrund des allgemein schwächeren Marktumfeldes im Industriebereich um 11% gegenüber dem Vorjahr und trugen mit 23% zum Gesamtumsatz bei.

Um unsere Marktdurchdringungsstrategie weiter zu unterstützen, haben wir unsere globale Präsenz weiter ausgebaut sowie lokale Führungsverantwortung aufgebaut. Dies gewährleistet eine optimale Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern. Ein gutes Beispiel hierfür ist die ROFIN-BAASEL China Corporation in



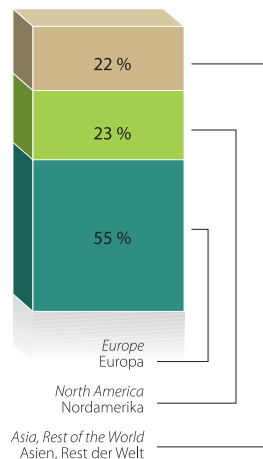
attributable to our focus on cost optimization and tight cost controls. In order to further strengthen our technology and product portfolio, we spent 6% of net sales, or \$27.8 million, on R&D over the year, an increase of 16% from the prior fiscal year. Our Sales, General and Administrative expenses, including intangibles amortization, amounted to \$90.7 million, or 19% of net sales. This amount includes a \$5.4 million charge attributable to SFAS 123R stock-based compensation expense, and a \$0.7 million increase in intangibles amortization related to the newly acquired companies in the 2007 fiscal year. These ratios were achieved through the efficient use of our synergies in R&D as well as cross-selling between our different business sectors. The significant contributions from all of our businesses drove net income profitability to 12% of net sales.

Our order entry during the year increased 19% to \$511.4 million, resulting in a backlog amounting to \$116.6 million at the end of the fiscal year. We believe our backlog, which excludes substantial revenues earned from service, spare parts and training, gives us a formidable head start into our next fiscal year.

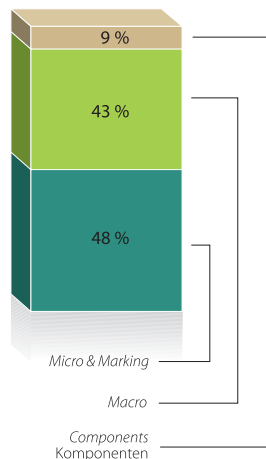
On a regional basis, strong demand from the European and the Asian markets, in particular China, fueled our performance in fiscal year 2007. In Europe, our net sales grew by 31%, amounting to 55% of total revenues. Asian sales increased by 11%, representing 22% of total sales. As we continue to see our multi-national customers expand or relocate their purchasing and production capabilities to Asia, we believe that this region will maintain an important

Sales Split 2007 | Umsatzverteilung 2007

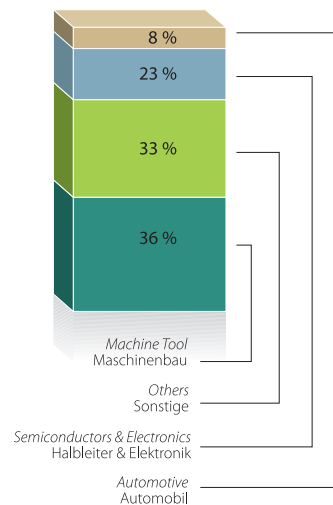
Geographical / Geographisch



Business Units / Geschäftsbereiche



Industry / Industrie



Advancements in medical instruments and implants have contributed significantly to a longer life expectancy; for example, the average in the US has increased to 77.8 years. Expenditures for medical devices in Europe have reached approximately US\$79 billion, second to the US with expenditures of roughly US\$170 billion.

Die Weiterentwicklung medizinischer Instrumente und Implantate trägt wesentlich zur höheren Lebenserwartung bei. Sie ist z. B. für US-Amerikaner auf durchschnittlich 77,8 Jahre gestiegen. Europa liegt mit Ausgaben für medizintechnische Produkte von rund 79 Milliarden US\$ an zweiter Stelle hinter den USA mit ca. 170 Milliarden US\$.



Shanghai, die mittlerweile eine Schlüsselrolle bei unseren Vertriebs- und Serviceaktivitäten gegenüber den lokalen chinesischen und in China ansässigen multinationalen Unternehmen übernommen hat. Im Geschäftsjahr 2007 hat diese strategisch wichtige Investition mit einem Umsatzvolumen von 44,3 Millionen US\$ zu unserem Umsatz beigetragen und stellte damit 9% des Gesamtumsatzes dar.

Sowohl organisch als auch durch Akquisitionen weiter zu wachsen, hat für ROFIN-SINAR seit jeher wichtige strategische Priorität. Wir werden daher auch in Zukunft Möglichkeiten ausschöpfen, um unser derzeitiges Produktportfolio durch den Zukauf von Spitzenunternehmen oder -technologien zu ergänzen, oder unsere Kundenbasis sowie unser regionales Vertriebsnetz auszubauen. Im Laufe des Geschäftsjahres 2007 haben wir insgesamt drei Unternehmen akquiriert, von denen zwei, m2k-laser GmbH, Freiburg (Deutschland), und Corelase Oy, Tampere (Finnland), in erster Linie zum Ziel hatten, unser Technologieportfolio zu erweitern und den Zugang zum Faserlasermarkt zu beschleunigen. Zudem fördern beide Unternehmen die vertikale Integration, die notwendig ist, um Hochleistungs-Faserlaser wirtschaftlich fertigen zu können. Der dritte Zukauf, ES Technology, Oxford (UK), ermöglicht es uns indes, einen breiteren Kundenstamm für maßgeschneiderte Lasermarkiersysteme in Großbritannien zu erreichen.

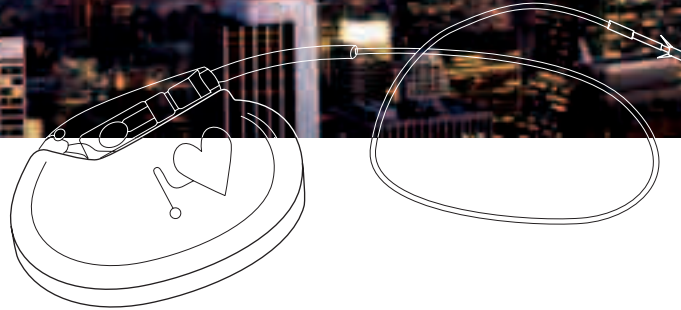
ROFIN-SINAR hat durch sein ausgewogenes Produkt- und Technologieportfolio eine größere Unabhängigkeit von zyklischen Endkundenmärkten erreicht. Daher waren wir in der Lage, unseren Anteilseignern für das Geschäftsjahr 2007 regelmäßig gute Ergebnisse zu präsentieren, was sich letztendlich auch am vermehrten

Interesse an unserer Aktie und dem höheren Aktienkurs über das Jahr widerspiegelt. Diese anhaltend guten Ergebnisse haben das Board of Directors dazu veranlasst, einem Aktiensplit im Verhältnis 2:1 per 5. Dezember 2007 zuzustimmen. Allen Anteilseignern, die die Aktie am 22. November 2007 im Bestand hatten, wurde hierbei eine zusätzliche Aktie in Form einer Sachdividende pro gehaltener Aktie zugeteilt. Darüber hinaus haben wir aufgrund der guten Bilanzrelationen und der rund 228 Millionen US\$ an Barmitteln ein Rückkaufprogramm beschlossen, welches uns zum Erwerb eigener Aktien in einer Höhe von bis zu 120 Millionen US\$ berechtigt. Die verbleibende Liquidität sollte ausreichen, um das notwendige Betriebskapital abzudecken sowie die Mittel für potentielle Zukäufe zur Verfügung zu haben.

Viele haben in der Vergangenheit zu den Erfolgen von ROFIN-SINAR beigetragen. Ich danke allen Mitarbeitern, Kunden, Zulieferern und Aktionären für ihre Unterstützung und ihr Vertrauen in unser Unternehmen und möchte auch dem Board of Directors meinen Dank für seine Unterstützung und seinen Weitblick aussprechen. Das Engagement aller hat auch im Geschäftsjahr 2007 unseren finanziellen und operativen Erfolg erst ermöglicht, und ich gehe davon aus, dass wir dies auch zukünftig fortsetzen können.

Nach unserem bisher erfolgreichsten Jahr freue ich mich auf ein sehr viel versprechendes Geschäftsjahr 2008, in dem wir mit dem gleichen Engagement für das Wachstum unseres Unternehmens und die Wertschöpfung für unsere Anteilseigner eintreten werden.

Günther Braun
President und CEO



role in the future growth of our business. Furthermore, as several Asian countries maintain their over-proportional domestic growth, we anticipate a further demand for high-end and sophisticated production equipment, such as lasers. Sales in North America accounted for 23% of total sales, 11% lower compared to fiscal year 2006, generally due to weaker market conditions in the region's industries.

To support our market penetration strategy we have strengthened our global presence and created strong regional leadership to ensure optimal customer relationships and partnerships. Exemplifying our efforts is the ROFIN-BAASEL China Corporation in Shanghai, which undertakes a key role in offering sales and service support to local Chinese customers and China-based multinational companies. This significant strategic investment contributed \$44.3 million, or 9% of net sales, in fiscal year 2007.

Growing ROFIN-SINAR organically and through acquisitions has always remained a key strategic priority. We continue to seek out opportunities that add high-quality companies and technologies to our existing product portfolio, as well as increase our customer base and our regional distribution network. During fiscal year 2007 we made three acquisitions. Two of these, m2k-laser GmbH, Freiburg (Germany) and Corelase Oy, Tampere (Finland), will further strengthen our technology portfolio and enable an expanded access to the fiber laser technology market. In addition, both acquisitions enhance vertical integration - needed to economically manufacture high-power fiber lasers. The third acquisition, ES Technology, Oxford (UK), provides ROFIN-SINAR access to an expanded UK customer base for special laser marking systems.


With our well-balanced product and technology portfolio, we have limited our exposure to cyclical end-user markets and have consequently been able to post consistent, positive results for our shareholders throughout the fiscal year. This has allowed our stock to continue appreciating during the 2007 fiscal year. Our consistent, solid results have led the Board of Directors to approve a 2-for-1 stock split on December 5, 2007, in the form of a dividend, for stockholders of record on November 22, 2007. In addition, given our balance sheet strength, with approximately \$228 million in cash and cash equivalents, the Board of Directors has approved a stock buyback plan of up to \$120 million. The remaining liquidity should still satisfy our needs for working capital and potential acquisitions.

There have been many contributions that have made ROFIN-SINAR successful in the past years. I would like to take this opportunity to thank all ROFIN employees, customers, vendors and shareholders for their contribution and commitment to our Company, and express my gratitude to the Board of Directors for their vision and guidance. It was the combined efforts of all these parties that have led to our financial and operational success in 2007, a trend that I believe will continue into the future.

Following one of our strongest years ever, I look forward to a very promising 2008 with a renewed commitment to grow and create value for our shareholders.

Sincerely,

Günther Braun
President and CEO



Due to the continuous improvement in efficiency, solar technology is now effective even under diffuse lighting conditions. By 2030, the market volume in photovoltaics is expected to grow to approximately US\$200 billion worldwide.

Solartechnologie ist dank stetiger Verbesserung des Wirkungsgrades auch bei diffusen Lichtverhältnissen effizient nutzbar. Bis zum Jahr 2030 wird für die Photovoltaik ein weltweiter Branchenumsatz von ca. 200 Milliarden US\$ erwartet.

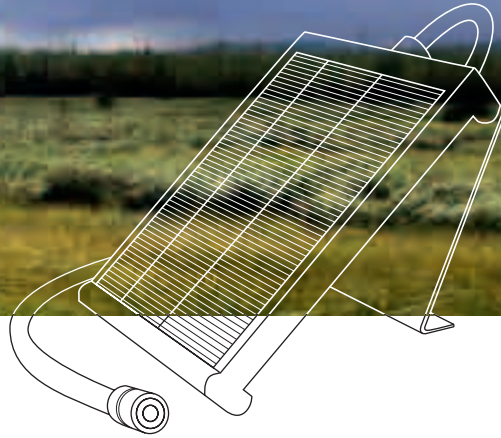
WACHSTUMSSTARKE MÄRKTE IM FOKUS PHOTOVOLTAIK

Ursprünglich ein Teilbereich der Halbleiter- und Elektronikindustrie, hat sich die Photovoltaik längst zu einer eigenständigen Hightech-Industrie entwickelt. Durch die Verknappung der fossilen Rohstoffe sowie eine zunehmende Umweltverschmutzung gewinnt die Solarindustrie immer größere Bedeutung und ist für ROFIN-SINAR der derzeit am dynamischsten wachsende Einzelmarkt. Unabhängig vom Solarzellentyp – Silizium- oder Dünnschichtsolarzelle –, bei beiden Technologien spielen Laser in den Produktionsprozessen eine wesentliche Rolle. In vielen Anwendungen kann kein anderes Werkzeug mit der Präzision und der Geschwindigkeit des Lasers konkurrieren.

Basierend auf verschiedenen Laserstrahlquellen hat ROFIN-SINAR eine breitgefächerte Palette an Fertigungslösungen für die Photovoltaik qualifiziert. Da der Festkörperlaser die vorherrschende Technologie bei der Bearbeitung von Solarzellen ist, umfasst das Produktportfolio von ROFIN-SINAR eine Auswahl an diodengepumpten Festkörperlasern in Stab- oder Scheibengeometrie, aber auch Faserlaser- oder Diodenlasersysteme.

Eine Vielzahl von Einsatzmöglichkeiten für Laser in der industriellen Fertigung ermöglicht den Solarzellenherstellern die Produktionskosten pro Watt Spitzenleistung zu minimieren und so höchst effiziente Fabrikationslinien mit maximalem Durchsatz zu realisieren. Vom Kantenisolieren, Bohren, Schneiden oder Ritzen von mono-

oder polykristallinen Solarzellen bis hin zum selektiven Abtragen oder Randentschichten bei Dünnschichtsolarmodulen, Laserlösungen von ROFIN-SINAR finden in einer Reihe von Fertigungsprozessen Einsatz. Beim Perkussionsbohren von Wafern beispielsweise ermöglicht der Laser das Einbringen von bis zu 5.000 Löchern in der Sekunde. Wie in den meisten Bereichen industrieller Fertigung ist die Rückverfolgbarkeit der produzierten Teile auch in der Herstellung von Solarzellen ein Thema. Daher werden auf Siliziumwafer und Solarmodule ID-Matrix- oder Barcodes mittels Laser aufgebracht. Bei all diesen Anwendungen bietet der Lasereinsatz den Vorteil, die Produktionsprozesse in der Photovoltaik im Hinblick auf Qualität, Zuverlässigkeit, Effizienz und Kosten zu optimieren.



TARGETING HIGH-GROWTH MARKETS PHOTOVOLTAICS

Photovoltaic (PV), an application of electronics and semi-conductors technologies, has itself become an independent high-tech industry. Driven by a shortage of fossil raw materials and increasing environmental pollution, the photovoltaic industry is significantly gaining importance and is currently one of ROFIN-SINAR's fastest growing single markets. Independent of the solar cell type, lasers play an important role in photovoltaic production processes. Both silicon and thin-film based solar cell technologies utilize lasers during their production. In many cases, no other tool can compete with the precision and speed of a laser.

ROFIN-SINAR has made great efforts in offering a variety of different laser source solutions. The dominant laser technology used for PV-related production is the solid-state laser. ROFIN-SINAR's products for photovoltaic applications range from diode pumped, rod or disc type, solid-state lasers to fiber or diode laser-based systems.

There are many laser applications available for use in the industrial solar cell production process that enable photovoltaic companies to reduce costs per "Watt peak" and

realize the highest efficiency and throughput in their lines. ROFIN-SINAR lasers are used in photovoltaic in many ways, ranging from edge isolation, drilling, cutting, or scribing of mono- or polycrystalline solar cells to selective ablation or edge deletion of thin film solar cells. Wafer percussion drilling by means of a laser, for example, can generate up to 5,000 holes per second. As in most fields of industrial production, a produced good's traceability is an important issue in solar cell manufacturing. Therefore, ID-matrix and bar codes are laser marked on silicon wafers and solar modules. All of these applications have the advantage of optimizing the quality, reliability and efficiency of photovoltaic production, enabling the solar cell industry to meet the growing demand in an efficient and cost-effective manner.

Worldwide expenditures for consumer electronics and technical consumer goods have reached approximately US\$580 billion. With a 12% increase in turnover, Asia has become the leading region in terms of growth in consumer electronics/technical goods spending. The personal computers segment alone has risen 20% in this region since 2006.

Asien liegt mit einem Umsatzplus von 12% für Unterhaltungselektronik und technische Gebrauchsgüter bei einem weltweiten Ausgabevolumen von rund 580 Milliarden US\$ an der Spitze. Der Produktsektor für PCs hat mit einer wertmäßigen Steigerung von 20% seit 2006 die höchste Dynamik.

WACHSTUMSSTARKE MÄRKTE IM FOKUS ASIEN

ROFIN-SINAR versteht es, das Wachstumspotential aufstrebender Regionen wie Asien erfolgreich zu nutzen. Lokale und multinationale Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen errichten neue oder erweitern ihre bereits bestehenden Produktionsanlagen in Ländern wie China, Taiwan, Korea, Singapur und Indien. Diese Entwicklung führte dazu, dass Asien sich zu einem der globalen Schwerpunkte für die industrielle Produktion entwickelt hat, was mit einer starken Nachfrage nach automatisierten, hochtechnologischen Produktionsausrüstungen wie beispielsweise Lasern verbunden ist.

Dank seines frühen und dauerhaften Engagements in Asien ist ROFIN-SINAR in einer hervorragenden Position, die verschiedenen Industrien wie den Maschinenbau oder die Elektronikindustrie mit Spitzentechnologie zu versorgen. Lokale und internationale Maschinenbauer vertrauen auf unsere hochwertigen Laserprodukte, wenn es um die Ausrüstung ihrer Produktionsanlagen geht. Bestes Beispiel hierfür ist die kontinuierlich zunehmende Nachfrage nach unseren Hochleistungs-CO₂-Slab-Lasern. Diese Laser zeichnen sich durch hohe Verfügbarkeit, minimalen Wartungsaufwand und höchste Prozessgeschwindigkeiten aus und bieten hochwertige Fertigungstechnologie für vielfältige Anwendungen in der Blechbearbeitung.

Neben dem Maschinenbausektor hat auch die Unterhaltungselektronik hohes Potential. Insbesondere Auftragsfertiger nutzen die Vorteile der Lasertechnologie in ihren Produktionslinien, um bei Auftragsvergaben z. B. von Mobiltelefon- oder Computerherstellern durch Einsparungen bei den Herstellkosten wettbewerbsfähiger zu sein. Derzeit existiert kaum eine andere Branche, die in solcher Vielfalt Produktneheiten herausbringt wie die Unterhaltungselektronikindustrie. Lifestyle-Produkte wie iPods, Mobiltelefone (inklusive iPhones), Plasma- oder LCD-Fernsehbildschirme werden im Ganzen oder in Baugruppen in Asien gefertigt. All diese Produkte haben eine Gemeinsamkeit: Sie basieren auf miniaturisierten, empfindlichen elektronischen Bauteilen, deren Bearbeitung komplexe Produktionsverfahren und ein hohes Maß an technologischem Know-how erfordert. Laser arbeiten berührungslos, mit geringstem Wärmeinput und bieten höchste Präzision und beste Produktionsraten. Dies macht sie zum idealen Werkzeug für den Herstellungsprozess elektronischer Bauteile oder Geräte. Die Einsatzfelder variieren je nach Produkt vom Lasermarkieren oder Nahtschweißen von Handybatterien, Beschriften von ICs oder elektrischen Schaltern, vom Schneiden von Mikro-Speicherkarten oder Flachbildschirmen bis hin zum Schweißen von Kupferverbindungen oder Kunststoffen.

Aufgrund langjähriger Erfahrung, fachlicher Kompetenz und der Erfolge auf dem Gebiet der Halbleiter- und Elektronikindustrie ist ROFIN-SINAR heute in der Lage, der Unterhaltungselektronikindustrie eines der im Markt umfangreichsten Produktportfolios anzubieten.



TARGETING HIGH-GROWTH MARKETS

ASIA

ROFIN-SINAR is successfully capitalizing on its growth potential in emerging markets such as in Asia. Local and multi-national companies throughout many industries are establishing and expanding production facilities in countries such as China, Taiwan, Korea, Singapore or India. This development makes the Asian region a global hot spot for the production of goods, resulting in keen demand for automated and sophisticated production equipment such as lasers.

As a result of its early entry and ongoing engagement in Asia, ROFIN-SINAR is a leading provider of cutting edge technologies to industries such as the machine tool and consumer electronics industries. Both domestic and foreign machine tool manufacturers rely on ROFIN-SINAR's high-quality laser products when equipping their Asia-based plants. The best example is our high-performance CO₂ Slab laser, which has experienced increasingly high demand. These lasers are well-known for their high reliability, minimum service requirements and highest processing speeds, and offer cutting edge technology for various sheet metal applications.

Aside from the machine tool industry, we continue to see high potential in the consumer electronics industry. Third-party manufacturers in particular are using laser technology in their production lines to further reduce manufacturing

costs when competing for orders from the mobile phone or computer industries. Currently, it is likely that no other market offers a more exciting range of new products than the consumer electronics industry. Lifestyle products, such as iPods, mobile phones (including iPhones), plasma and LCD TV screens, are at least partially manufactured or sub-assembled in Asia. These electronic novelties have similarities in that they are composed of miniaturized, delicate electronic components which demand in-depth technological know-how and intricate manufacturing processes. Lasers work contact-free, with minimum heat input and the highest precision and production rates. This makes them the ideal tools to manufacture electronic parts or devices. The application fields vary by product and include: marking or spot welding cell phone batteries, marking integrated circuits and electronic switches, cutting micro SD cards or flat panel displays, and welding copper connectors or polymers.

Drawing on its knowledge, expertise and successes in the semiconductor and electronics processing field, ROFIN-SINAR is able to offer one of the market's most comprehensive product portfolios to today's consumer electronics industry.

A significant portion of the global demand for medical devices can be attributed to consumables and commodities. According to the WHO (World Health Organization), 16 trillion injections are administered annually in developing and threshold countries.

Gebrauchs- und Verbrauchsgüter machen einen wesentlichen Teil des weltweiten Bedarfs an medizintechnischen Produkten aus. So werden laut WHO jedes Jahr 16 Billionen Injektionen in Entwicklungs- und Schwellenländern verabreicht.

WACHSTUMSSTARKE MÄRKTE IM FOKUS MEDIZINTECHNIK

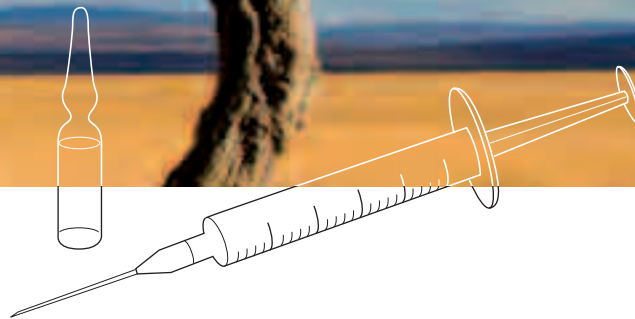
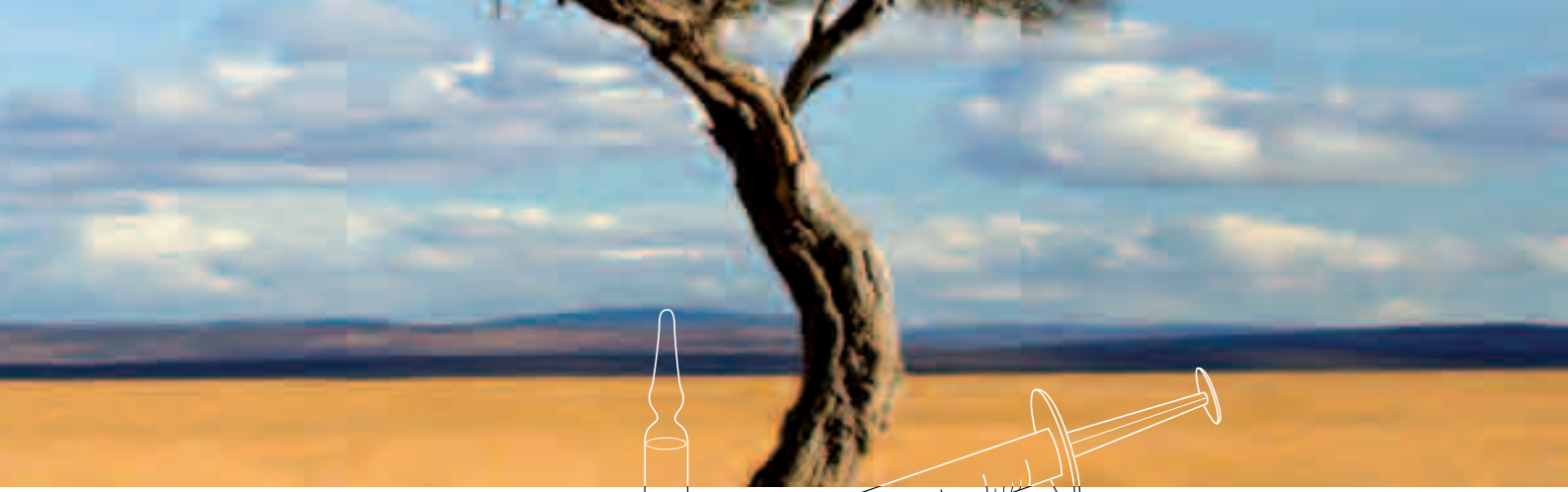
Eine wachsende Weltbevölkerung und deren höhere Lebenserwartung führen zu einem steigenden Bedarf an einer Vielzahl von medizintechnischen Produkten. Dies wiederum bedeutet eine stärkere Nachfrage nach innovativen Fertigungslösungen, die das Angebot und die Möglichkeiten für die medizinische Versorgung weiter verbessern.

Bei der Entwicklung und Herstellung medizinischer Produkte können die Anforderungen nicht hoch genug angesetzt werden. In der Medizin gibt es im Hinblick auf die Gesundheit der Patienten keinen Raum für Fehler oder Ungenauigkeiten. Die effiziente und wirtschaftliche Nutzung neuartiger Produktionsmethoden wie beispielsweise Laserverfahren ermöglicht eine höhere Präzision bei der Entwicklung und Herstellung innovativer medizintechnischer Produkte.

Die Miniaturisierung ist auch in der Medizintechnik einer der dominierenden Trends. Laser sind dank ihrer hervorragenden Strahlqualität und der Möglichkeit der flexiblen Pulsformung für die Bearbeitung von Teilen im µm-Bereich zu einer Schlüsseltechnologie geworden. Die Einsatzbereiche für Laser reichen vom mikroskopischen Feinschweißen (bis zu 20 µm Durchmesser) von biokompatiblen Drähten aus Nitinol bis zum Fügen von filigranen Komponenten aus Titan, das zu einem unverzichtbaren und häufig eingesetzten Material bei medizinischen Produkten geworden ist. Besonderes Interes-

se gilt dem Laserschweißen von Kunststoffen in der Medizintechnik, da der Laser das druckdichte Verschweißen vieler Thermoplaste und thermoplastischer Elastomere ermöglicht. Dem Laser sind beim Verbinden hochsensibler Komponenten kaum Grenzen gesetzt und reichen vom Schweißen von Sensoren, Filtern, Miniaturkameras, Flüssigkeitsbeuteln, Schlauchverbindungen bis hin zu Ballonkathetern. Ein weiteres breites Anwendungsfeld ist das Schneiden miniaturisierter Produkte wie medizinischer Stents oder chirurgischer Instrumente und Nadeln. Laser erreichen höchste Schnittkantenqualität ohne Gratbildung, Randaufhärtung oder Konizität und reduzieren daher den Nachbearbeitungsaufwand drastisch. Aus Gründen der Sicherheit und der Gewährleistung ist Rückverfolgbarkeit auch im medizinischen Bereich ein Thema. Daher werden beispielsweise medizinische Implantate wie Herzschrittmacher, künstliche Hüftgelenke oder Katheterkomponenten mittels Laser in Sekundenschnelle gekennzeichnet.

ROFIN-SINAR bietet der Medizintechnik ein sehr breit gefächertes Produktportfolio an laserbasierten Lösungen zur Bearbeitung medizinischer Instrumente oder Implantate und ist daher in einer guten Ausgangsposition, um vom Wachstum dieser Branche zu profitieren.



TARGETING HIGH-GROWTH MARKETS MEDICAL DEVICES

The growing world population and its longer life expectancy create a greater need for a wide range of medical products. This in turn stimulates demand for sophisticated manufacturing solutions for medical devices that enhance the possibilities of medical care.

When developing and manufacturing medical devices, expectations can never be high enough. The health care industry has no tolerance for errors or inaccuracies with regard to patients' health. Efficient and economic use of innovative technologies, such as high-end laser solutions, has allowed increasing precision in the development and production of new medical device products.

Miniaturization is also one of the dominating trends in the medical device industry and due to excellent beam qualities and flexible pulse shaping abilities, lasers have become the key tool to process parts in the micron range. Examples of this are the biocompatible micro-welding technology for Nitinol wires (down to 20 microns in diameters) and the filigree joining of titanium – an indispensable and abundantly used material in the medical device industry. Furthermore, in the medical device industry, laser welding of polymers is a matter of particular interest, considering that laser technology allows pressure-tight welding of various types of thermoplastic resins or thermoplastic elastomers. There is almost no limit to the use of laser welding for highly sensitive components and some of the possibilities

are sensors, filters, micro cameras, plastic bags for fluids, tube connectors or balloon-tipped catheters. Another broad application is for the cutting of miniaturized devices such as medical stents or surgical instruments and needles. The high quality of laser-cut edges results in minimal burrs and no edge hardening or tapering, which drastically reduces the need for further finishing processes. For safety and warranty-related reasons, traceability is also a major component in the manufacturing of medical implants such as pacemakers, artificial hips or even catheter components – all of which are laser marked in just a few seconds.

ROFIN-SINAR's product portfolio offers a wide range of laser-based solutions for medical implants and instruments and therefore is well-positioned to continue to unlock value and benefit from the growth of this sector.

CORPORATE INFORMATION | INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN



Board of Directors

Dr. Peter Wirth
Executive Chairman of the Board

Günther Braun
Chief Executive Officer
President

Gary K. Willis
Director of Vion Pharmaceuticals, Inc.
Director of Plugpower Corporation
Director of Middlesex Health Services

Ralph E. Reins
Director of Group Dekko

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

Daniel J. Smoke
President of Smoke Consulting Group

Dr. Stephen D. Fantone
President of Optikos Corp.
Director and Treasurer of the Optical Society of America
Trustee of the Sea Education Association

Common Stock

ROFIN-SINAR Technologies Inc. trades on the NASDAQ Global Select Market under the symbol RSTI and in the "Prime Standard" segment of the Frankfurt Stock Exchange under ISIN US7750431022.

Die Aktie von ROFIN-SINAR Technologies ist am NASDAQ Global Select Market unter dem Kürzel RSTI notiert und wird am Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse unter der ISIN US7750431022 gehandelt.

Investor Contacts

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

Deloitte & Touche LLP
Detroit, Michigan

Transfer Agent and Registrar

BNY-Mellon Shareowner Services
New York, NY

FACTS | FAKTEN



OUR WORLDWIDE LOCATIONS | UNSERE NIEDERLASSUNGEN WELTWEIT

Local Presence - Global Success

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.
Plaza María Aurelia Capmany, 1-A
08970 Sant Joan Despí, Barcelona, Spain
Tel.: +34-93-477-4200
Fax: +34-93-477-4201

Production Sites / Subsidiaries

HEADQUARTERS LASER MACRO
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

HEADQUARTERS LASER MARKING
ROFIN-SINAR Laser GmbH
Dieselstraße 15
85232 Bergkirchen, Germany
Tel.: +49-(0) 81 31-704-0
Fax: +49-(0) 81 31-704 100
info@rofin-muc.de

HEADQUARTERS LASER MICRO
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

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

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

DILAS Diode Laser, Inc.
9070 South Rita Road
Suite 1500
Tucson, AZ 85747, USA
Tel.: +1-520-232-3480
Fax: +1-520-232 3499
sales@dilas-inc.com

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.
Sopwith Way
Drayton Fields Industrial Estate
Daventry NN11 8PB
Northants, United Kingdom
Tel.: +44-(0) 1327-701-100
Fax: +44-(0) 1327-701 110
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 Alblisserdam, 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, Calle 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
rofin-baasel@rofin-baasel.com

ROFIN-BAASEL Japan Corp.
1042-4 Toda, Atsugi-shi
Kanagawa-ken, Japan 243-0023
Tel.: +81-(0) 462-298-655
Fax: +81-(0) 462-298 541
info@rofin-jpn.co.jp

ROFIN-BAASEL Singapore Pte. Ltd.
Block 5012, Ang Mo Kio Avenue 5
#04-05 TECHplace II
Singapore 569876
Tel.: +65-6482-1091
Fax: +65-6482 1158
reception@rofin-baasel.com.sg

ROFIN-BAASEL Taiwan Ltd.
3F, #33, Lane 66,
Rueiguang Road
Neihu, Taipei 11466, Taiwan
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 1
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 206, Bldg 2.
No. 1077 Zuchongzhi Road
Zhang Jiang Hi-Tech Park,
Pudong New Area, Shanghai
P.R. China 201203
Tel.: +86-21-68 55 22-16
Fax: +86-21-50 27 37 93
info@rofin-baasel.com.cn

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

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

Optoskand AB
Krokslätt 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
salesdept@leelaser.com

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

H2B Photonics GmbH
An der Universität 2
30823 Garbsen, Germany
Tel.: +49-(0) 511 762-18250
Fax: +49-(0) 511 762 18252
info@h2b-photonics.de

Corelase Oy
Vesiroineenkatu 3, P.O. Box 73
33721 Tampere, Finland
Tel.: +358-(0) 20-769-9900
Fax: +358-(0) 20-769 9901
info@corelase.fi

m2k-laser GmbH
Tullastraße 72
79108 Freiburg, Germany
Tel.: +49-(0) 761-5158-7370
Fax: +49-(0) 761-5158 7376
info@m2k-laser.com

ES Technology Ltd
Units H1 + 2
Kingston Business Park,
Kingston Bagpuize
Oxfordshire, OX13 5SF, UK
Tel.: +44-(0) 1865-821-818
Fax: +44-(0) 1865-821 044
sales@estechology.net

Sales & Service

WEGMANN-BAASEL
Laser und elektrooptische Geräte GmbH
Münchner Str. 15b
85604 Zorneding, Germany
Tel.: +49-(0) 8106-30626-0
Fax: +49-(0) 8106-30626 13
info@wb-laser.de

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
info@rofin-baasel.nl

ROFIN-BAASEL España, S.L.
Barcelona Office
Plaza María Aurelia Capmany, 1-A
08970 Sant Joan Despí,
Barcelona, Spain
Tel.: +34-93-4770-644
Fax: +34-93-4770 865
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 W. University Drive
Suite 101
Tempe, AZ 85281, USA
Tel.: +1-480-777-1199
Fax: +1-480-517 9684
rofin-baasel@rofin-baasel.com

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

ROFIN-BAASEL Canada Ltd.
3600A Laird Road Unit 15
Mississauga, ON
CANADA L5L 6A6
Tel.: +1-905 607-0400
Fax: +1-905 607 0655
info-canada@rofin-inc.com

ROFIN-BAASEL China Co., Ltd
Shenzhen Office
Room 3684, Floor 3
LongSheng Building, Longhua
Bao An District, Shenzhen
P.R. China (518109)
Tel.: +86-139 252 490-86
info@rofin-baasel.com.cn

ROFIN-SINAR TECHNOLOGIES INC.

RESULTS OF OPERATIONS | GESCHÄFTSERGEBNISSE

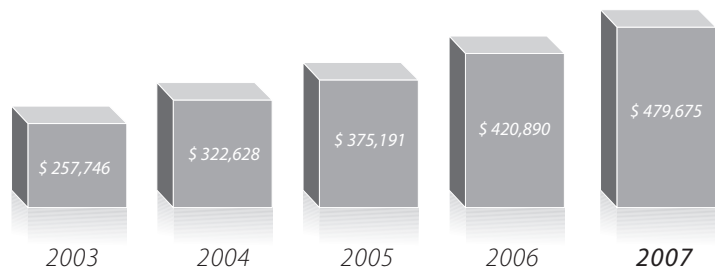
(IN THOUSANDS EXCEPT PER SHARE DATA AND EMPLOYEES)		2003	2004	2005	2006	2007
Net sales	Umsatzerlöse	\$ 257,746	\$ 322,628	\$ 375,191	\$ 420,890	\$ 479,675
Gross profit	Bruttoergebnis	\$ 96,281	\$ 132,155	\$ 153,002	\$ 178,271	\$ 203,273
Income from operations	Betriebsergebnis	\$ 25,285	\$ 50,957	\$ 58,996	\$ 73,871	\$ 84,724
Net income	Jahresüberschuss	\$ 15,305	\$ 32,430	\$ 37,975	\$ 49,623	\$ 55,277
Net income per diluted share	Gewinn pro Aktie (verwässert)	\$ 1.29	\$ 2.31	\$ 2.44	\$ 3.16	\$ 3.48
Number of employees	Mitarbeiteranzahl	1,194	1,377	1,413	1,490	1,609
Sales per employee	Umsatz pro Mitarbeiter	\$ 216	\$ 234	\$ 266	\$ 282	\$ 298
Order backlog	Auftragsbestand	\$ 59,000	\$ 72,800	\$ 76,300	\$ 84,900	\$ 116,616

BALANCE SHEET | BILANZ

(IN THOUSANDS)		2003	2004	2005	2006	2007
Total assets	Vermögen, gesamt	\$ 291,486	\$ 413,806	\$ 428,638	\$ 501,521	\$ 626,224
Total liabilities	Verbindlichkeiten, gesamt	\$ 150,900	\$ 156,422	\$ 134,472	\$ 143,081	\$ 177,301
Stockholders' equity	Eigenkapital	\$ 140,586	\$ 257,384	\$ 294,166	\$ 358,440	\$ 448,923

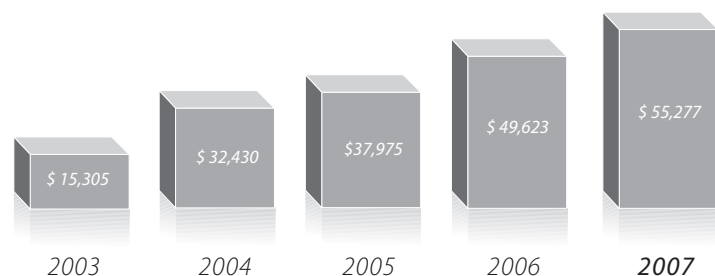
NET SALES | UMSATZERLÖSE

(IN THOUSANDS)



NET INCOME | JAHRESÜBERSCHUSS

(IN THOUSANDS)



Fiscal year ends September 30th | Geschäftsjahr endet am 30. September

