

**Präsentation des Vorstandsvorsitzenden
Dr. Marc Schweizer anlässlich der
20. Ordentlichen Hauptversammlung der
Schweizer Electronic AG am 26.06.2009**

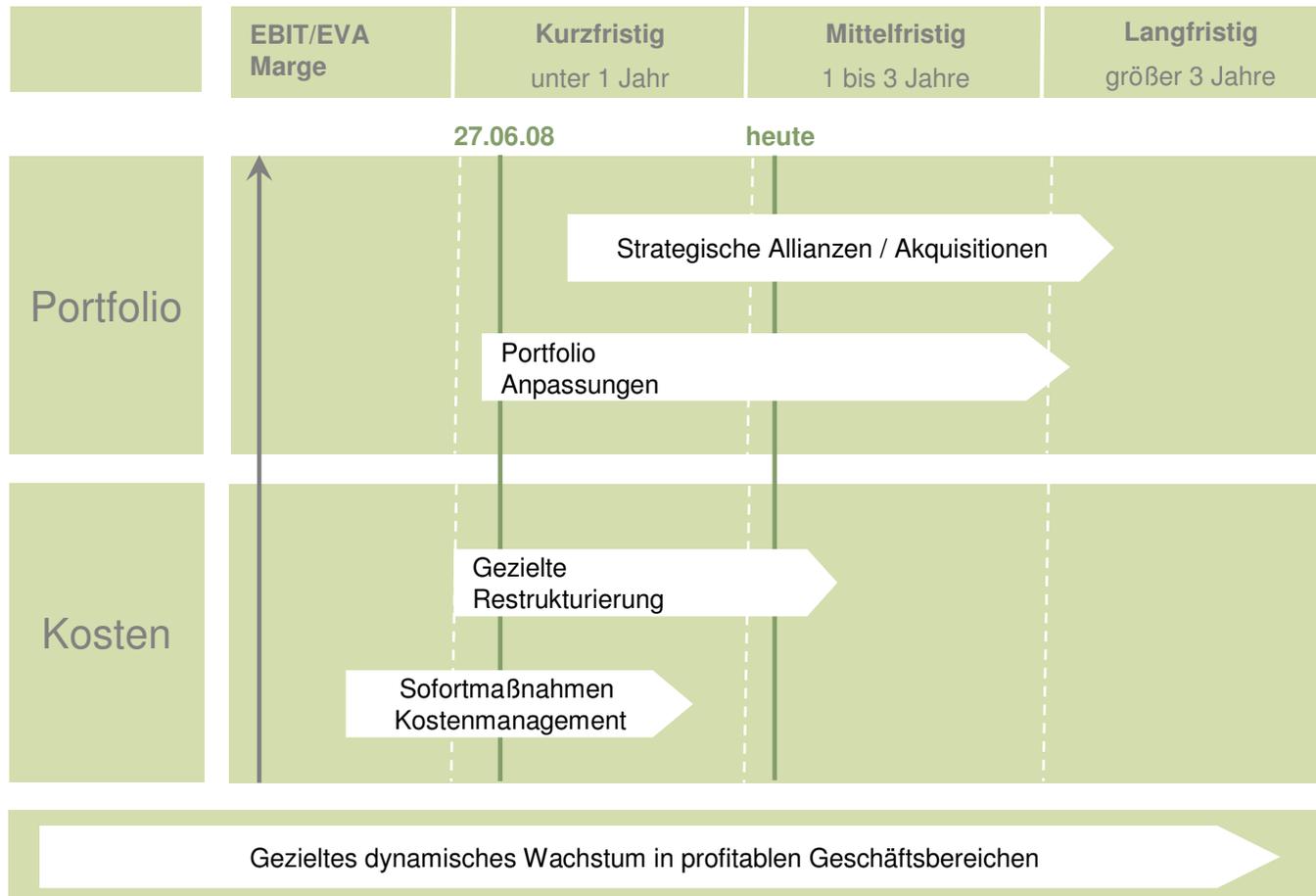


Agenda

1. Zahlen und Fakten
2. Markt und Wettbewerb
3. Strategie
4. Maßnahmen als Reaktion auf Wirtschaftskrise
5. Zusammenfassung und Ausblick

Was ist seit der letzten Hauptversammlung am 27. Juni 2008 geschehen?

Das haben wir uns Anfang 2008 vorgenommen und Ihnen vorgestellt:

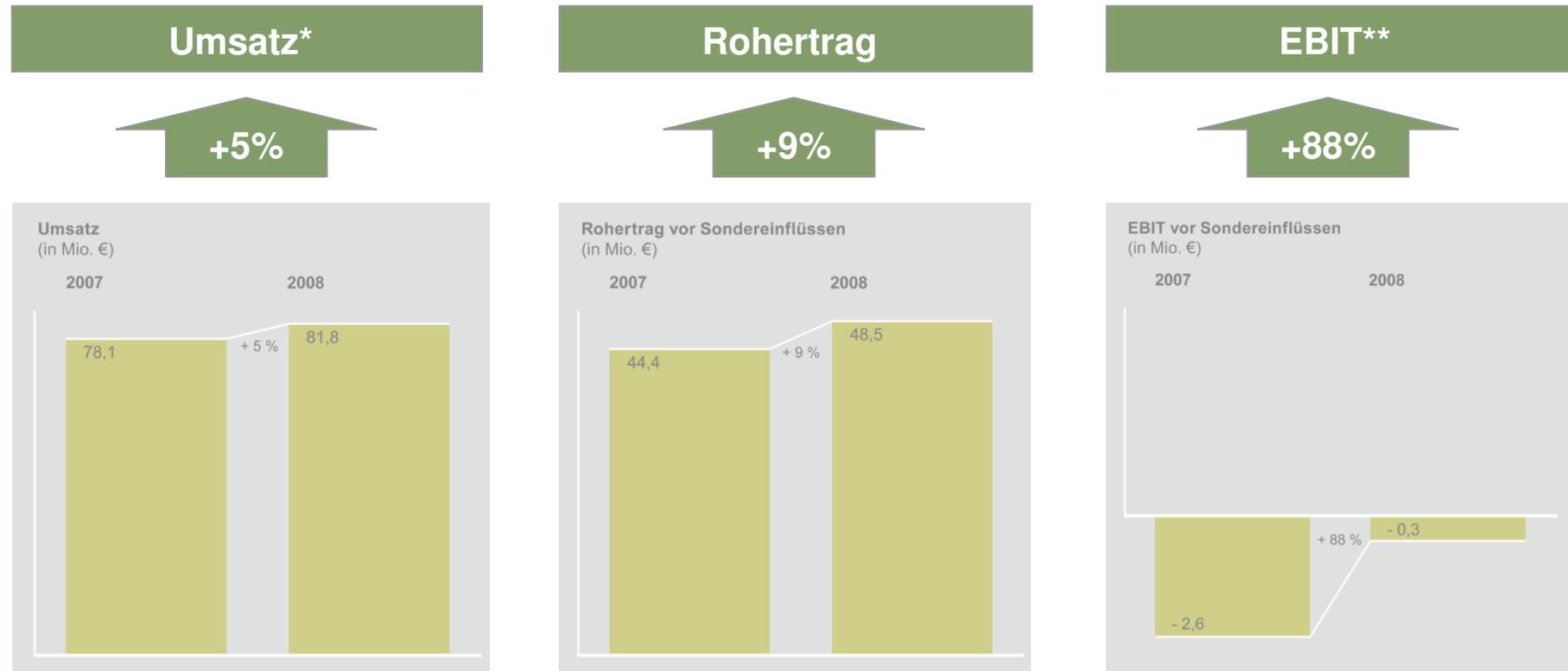


Zahlen und Fakten

Umsatz, Rohertrag, EBIT vor Sondereinflüssen

**SCHWEIZER
ELECTRONIC**

Operative Verbesserung erreicht – trotz Absatzkrise im 4. Quartal 2008



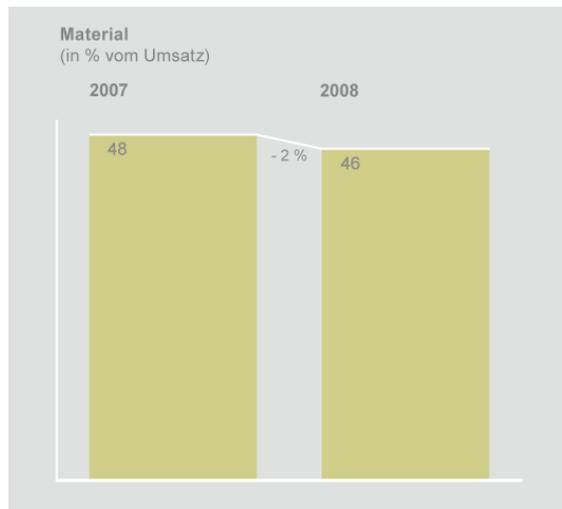
* Umsatz nach Erlösschmälerung

** EBIT vor Sondereinflüssen

Restrukturierungsergebnisse zeigen sich bei reduzierten Aufwandspositionen

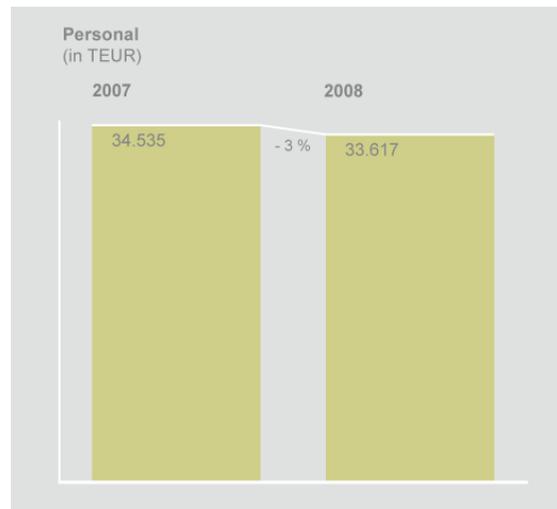
Material-Quote

-2%



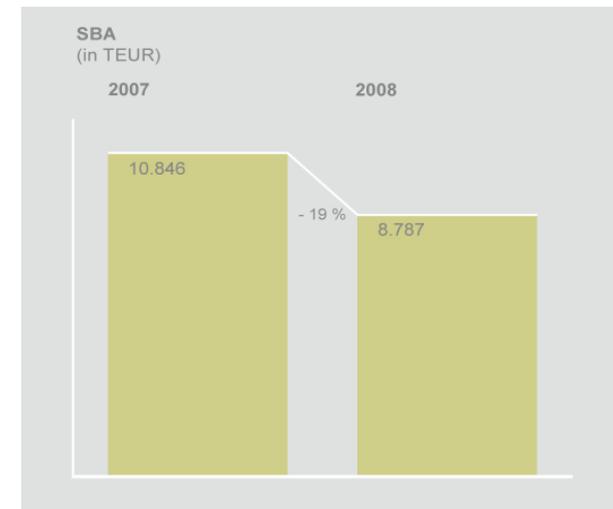
Personal

-3%



Sonst. betr. Aufwendungen

-19%

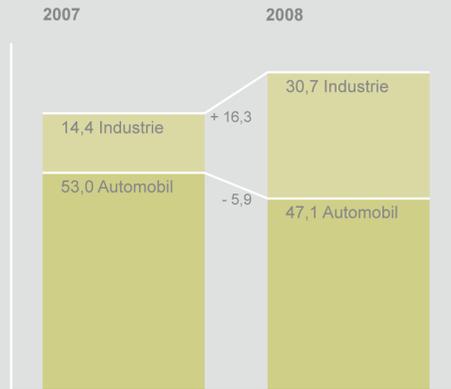


Konzentration der Fertigung am Standort Schramberg

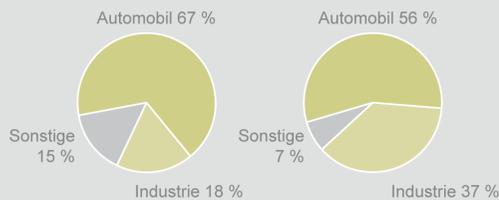
Umsatzwachstum in der Industrieelektronik und 90% mit hochwertigen Technologien Umsatzanteil im Inland hat sich erhöht

Industriesegmente

Zuwächse in der Automobil- und Industrieelektronik (in Mio. €)

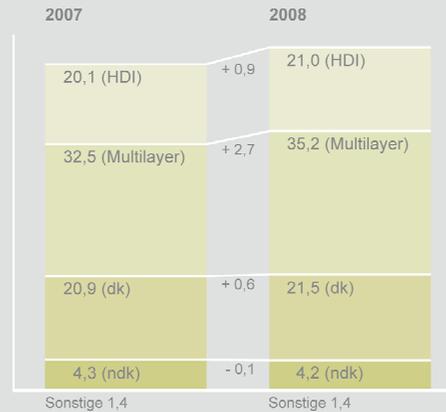


Zuwächse in der Automobil- und Industrieelektronik (in %)

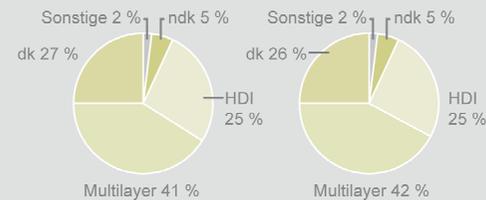


Technologien

PGR-Aufteilung (Umsatz in Mio. €)

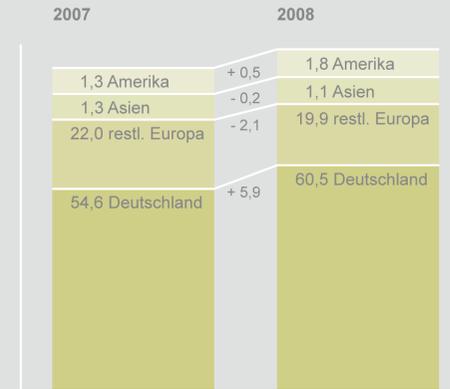


PGR-Aufteilung (Umsatz in %)

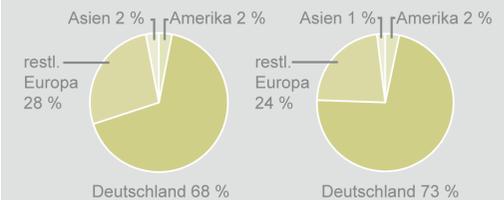


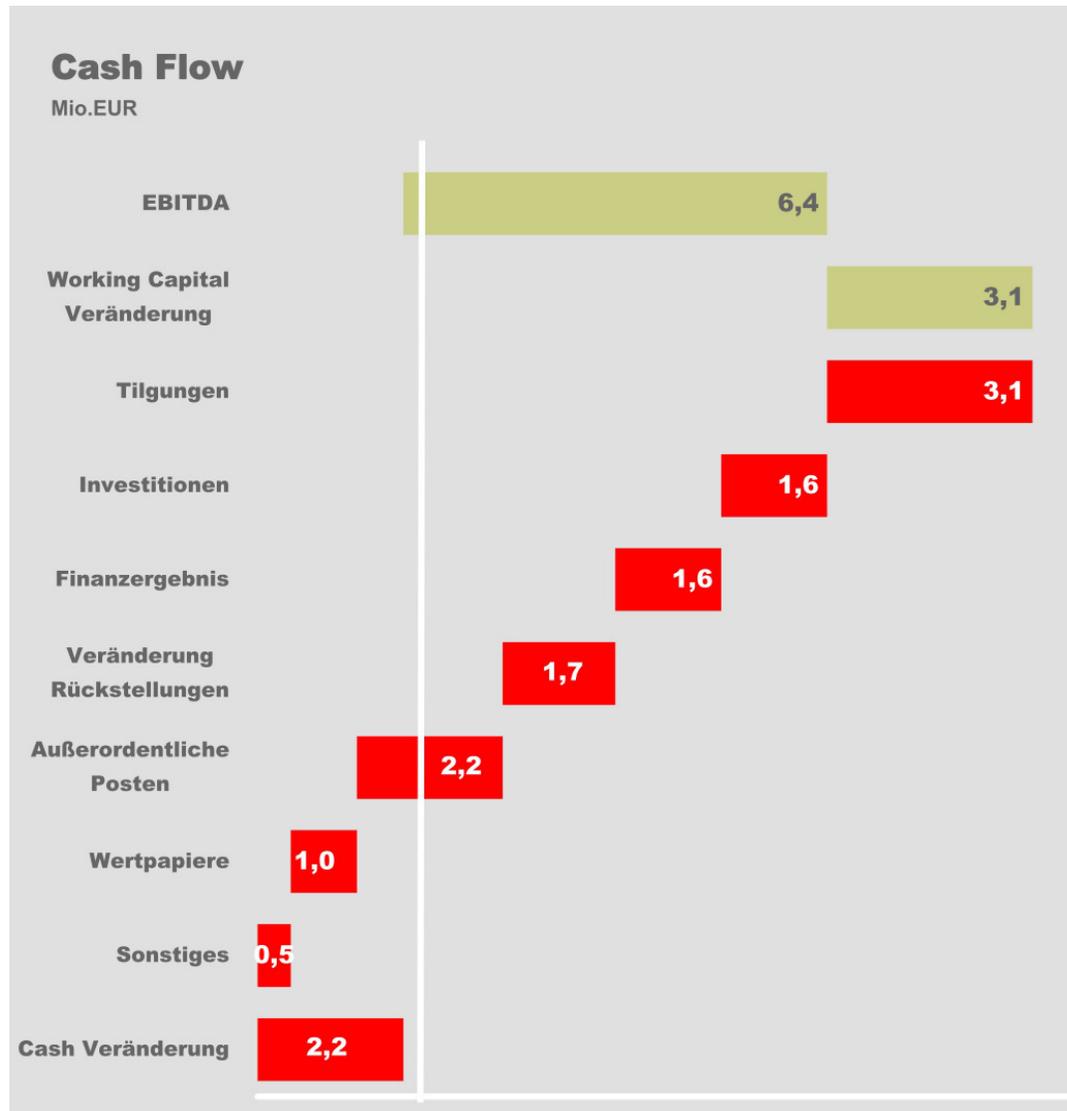
Regionen

Umsatz nach Ländern (in Mio. €)



Umsatz nach Ländern (in %)



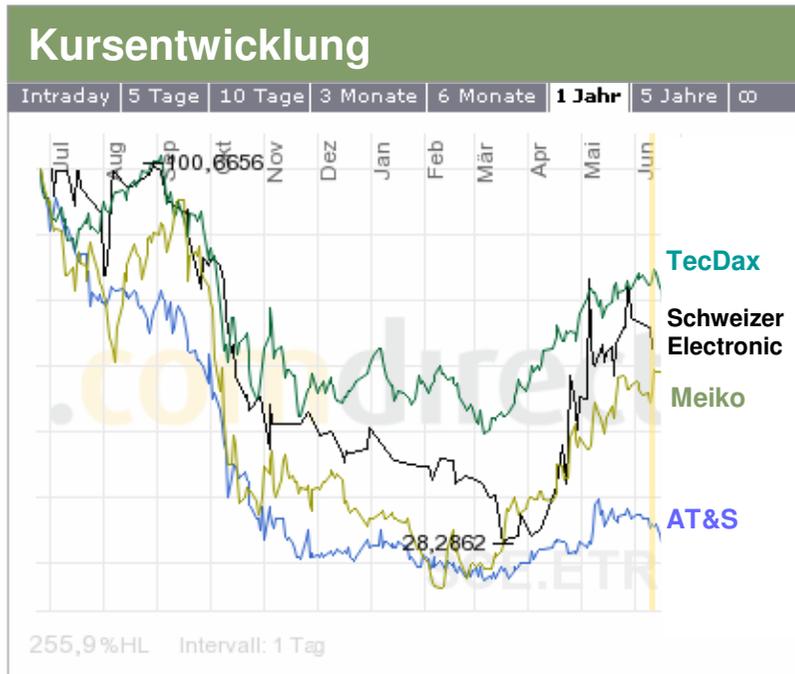


Ohne die notwendigen Kosten für Restrukturierung (außerordentliche Posten) wäre ein neutraler Cash Flow erwirtschaftet worden

Sondereinflüsse für Restrukturierungsmaßnahmen in 2008 und Rückstellungen für weitere Kostensenkungsmaßnahmen 2009 belasten das Ergebnis mit 5,3 Mio. EUR

	2008 Mio. EUR	2007 Mio. EUR	Δ Mio. EUR	08/07
Jahresfehlbetrag	-7,3	-2,1	5,2	-248%
Sondererträge aus Brand		-6,1		
Periodenergebnis vor Sondereinflüssen	-7,3	-8,2	-0,9	11%
AoA	5,3	4,1		
Finanzergebnis	1,6	1,3		
Steuern	0,1	0,2		
EBIT vor Sondereinflüssen	-0,3	-2,6	-2,3	88%

Aktie



Finanzkalender

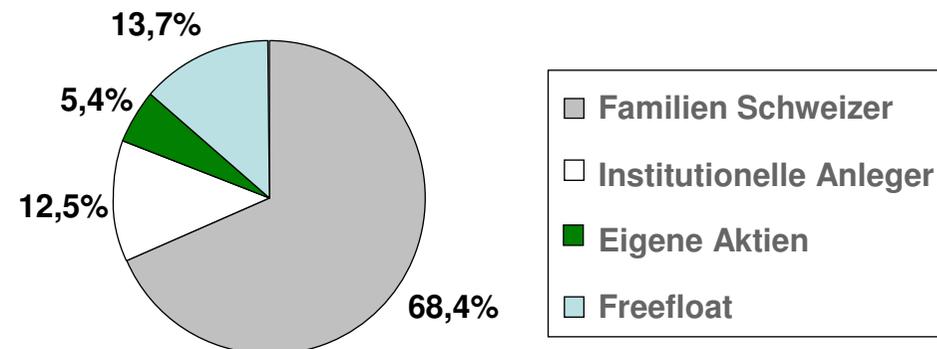
28.08.09	Halbjahresfinanzbericht 2009
13.11.09	Zwischenmitteilung Q3-2009

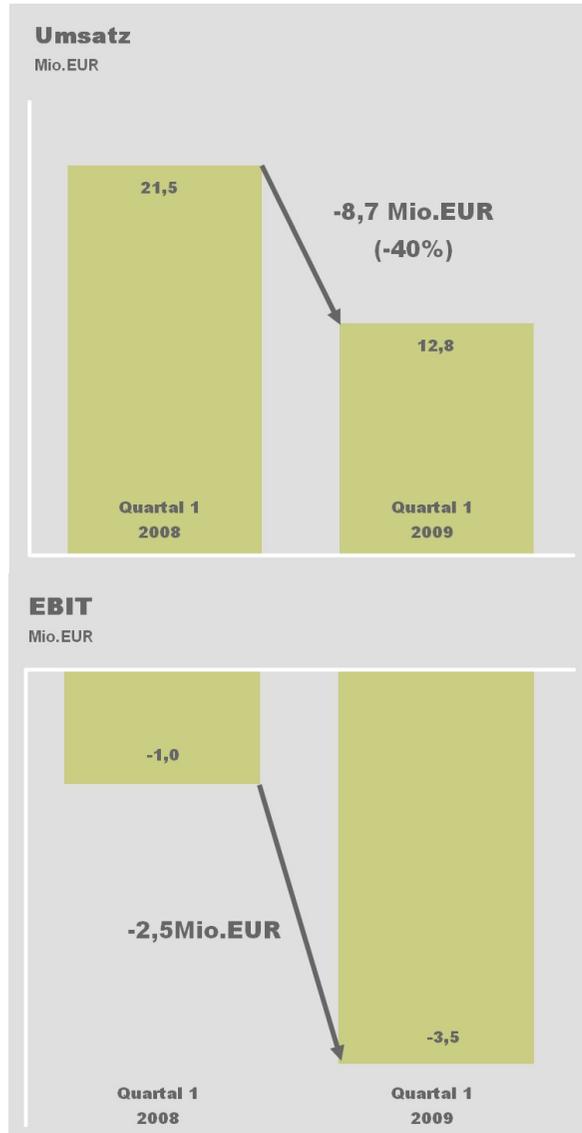
Kursentwicklung* 12 Monate

26.06.2009	3,15 €
28.06.2008	5,85 €
Hoch	6,05 €
Tief	1,70 €

* Börse Frankfurt

Aktionärsstruktur





Das erste Quartal 2009 steht im Zeichen der weltweiten Wirtschaftsschwäche - interne Optimierungen greifen

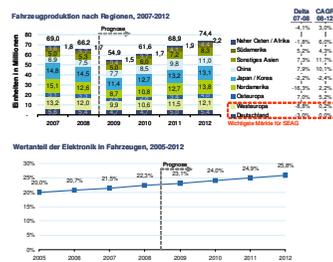
- Umsatzrückgänge überwiegend im Automotive-Bereich und bei einfachen Technologien
- Photovoltaik saisonal typisch schwach im ersten Quartal
- Reduktion der Kosten durch Optimierungen in den Vergleichsperioden (Q1-08/09)
 - Personalkosten um 22%
 - Sonstigen betriebliche Aufwendungen um 33%
 - Materialaufwandsquote um 3%-Punkte
- Mitarbeiterstand zum 31.März 2009 bei 692 (Vj. 776) entspricht einer Personalreduktion um 84 Mitarbeiter
- Durch zurückhaltende Ordertätigkeit der Kunden sinkt aktueller Auftragsbestand auf 36,8 Mio.EUR (erstes Quartal 2008: 56,0 Mio.EUR entspricht -34%)

Der Markt für Leiterplatten wird vor allem durch die Entwicklung der Abnehmerbranchen und von technologischen Trends beeinflusst

Automotive

Nach Einbruch der Fahrzeugproduktion im Jahr 2009 wird in 2010 eine Rückkehr zu positiven Wachstumsraten erwartet.

Anteil der Elektronikproduktion in Fahrzeugen wird erwartungsgemäß langfristig weiter steigen.



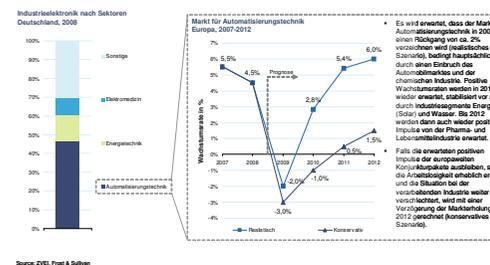
Quellen: PwC Automotive Institute (Data Release Q2/2009), ZVEI

Industrieelektronik

Automatisierungstechnik

Einbruch in 2009 von ca. 2%

Positive Wachstumsraten ab 2010 (realistisches Szenario)

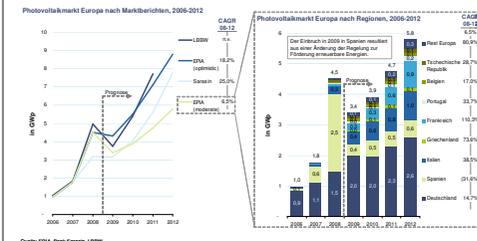


Quellen: ZVEI, Forst & Sullivan

Photovoltaik

Rückgang der Nachfrage in 2009 durch Einbruch des spanischen Marktes.

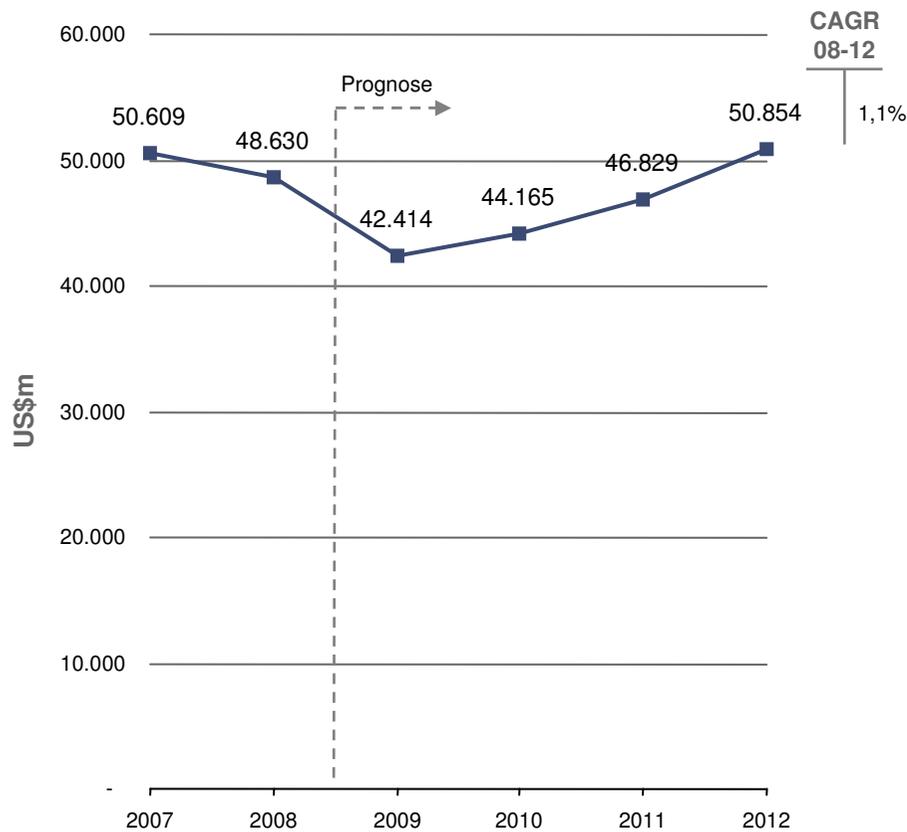
Weiteres Wachstum ab 2010



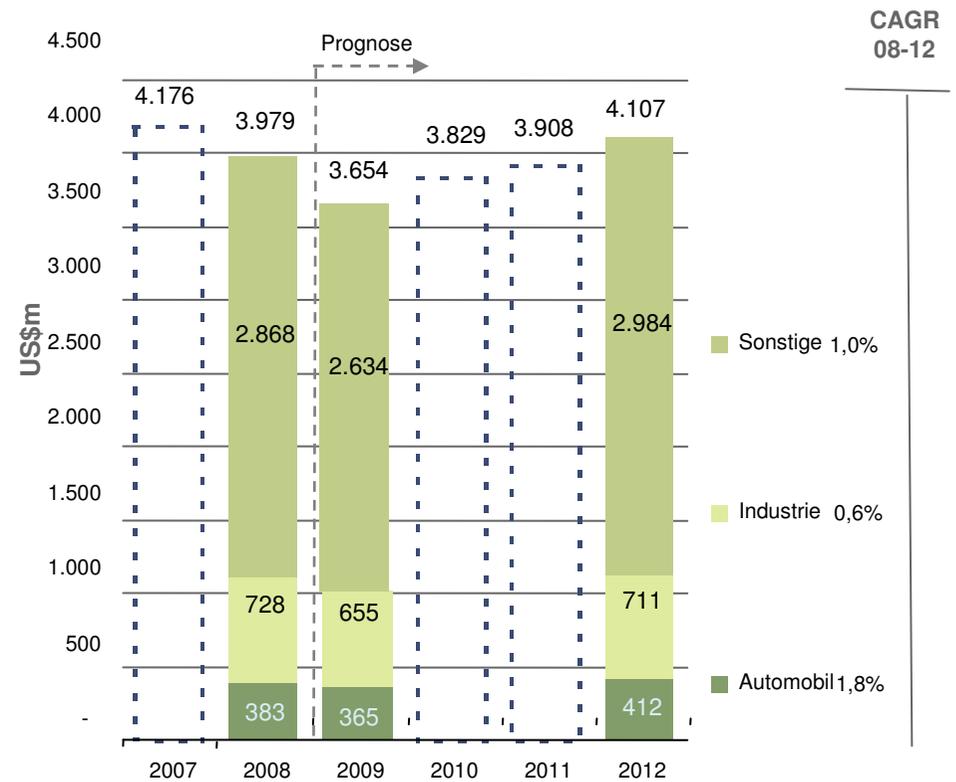
Quellen: EPIA, Bank Sarasin, LBBW, PwC

Nach einem starken Rückgang in 2009 wird erwartet, dass sich der Markt für Leiterplatten in Westeuropa mit ca. 4% p.a. bis 2012 wieder erholt

Leiterplattenmarkt weltweit, 2007-2012

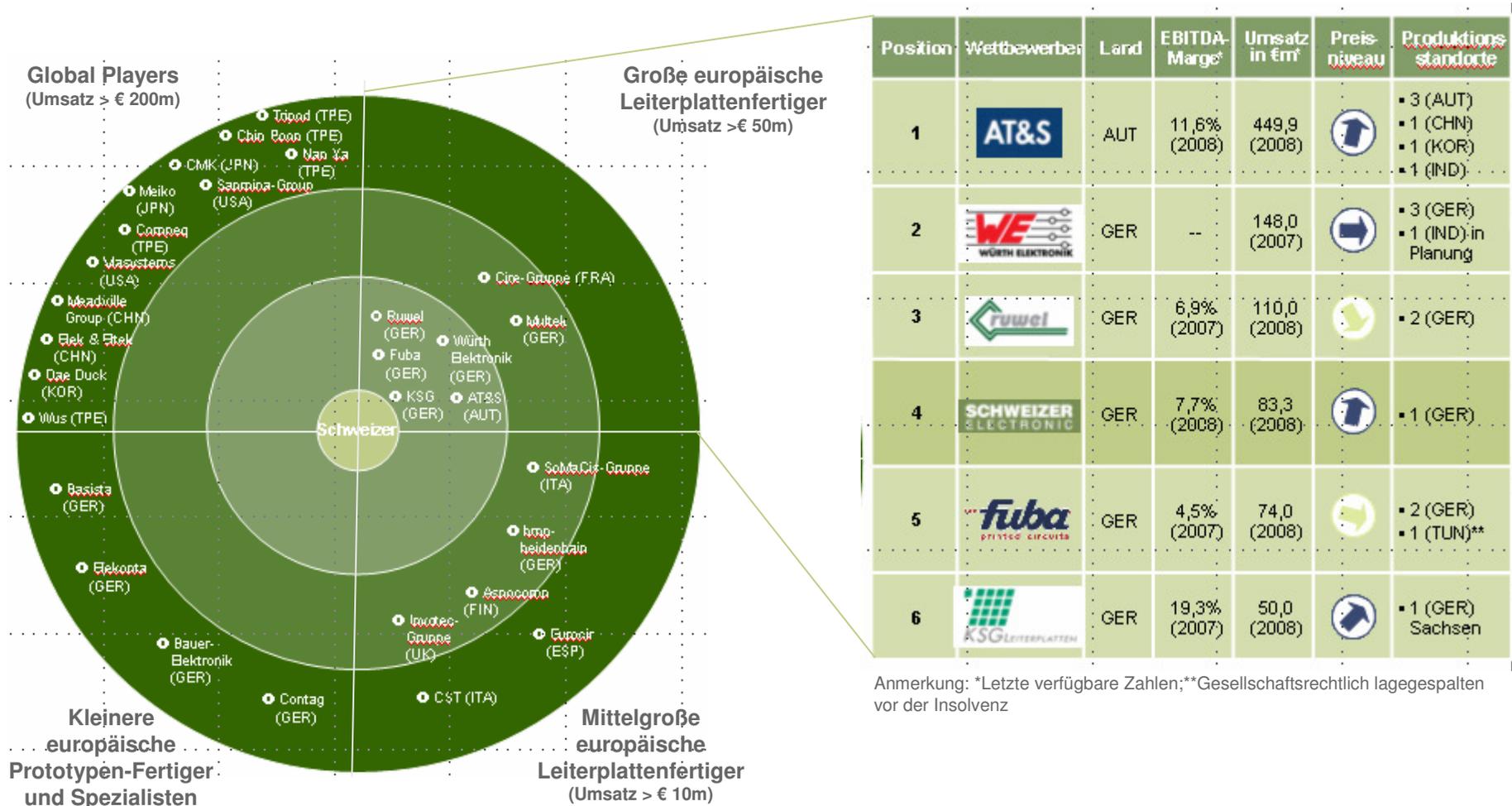


Leiterplattenmarkt Westeuropa nach Branchen, 2007-2012



Quelle: BPA, Managementinformationen

In Europa gibt es lediglich 8 große Leiterplattenhersteller mit einem Umsatz größer 50 Mio. €



Schweizer Electronic verbessert Marktposition

Hersteller-Ranking

Europa	
Jahr	Position
2008	4
2007	5
2006	8

Quelle: VDL, ZVEI

Deutschland

Jahr	Position
2008	3
2007	4
2006	7

Quelle: VDL, ZVEI

Wachstum CAGR*

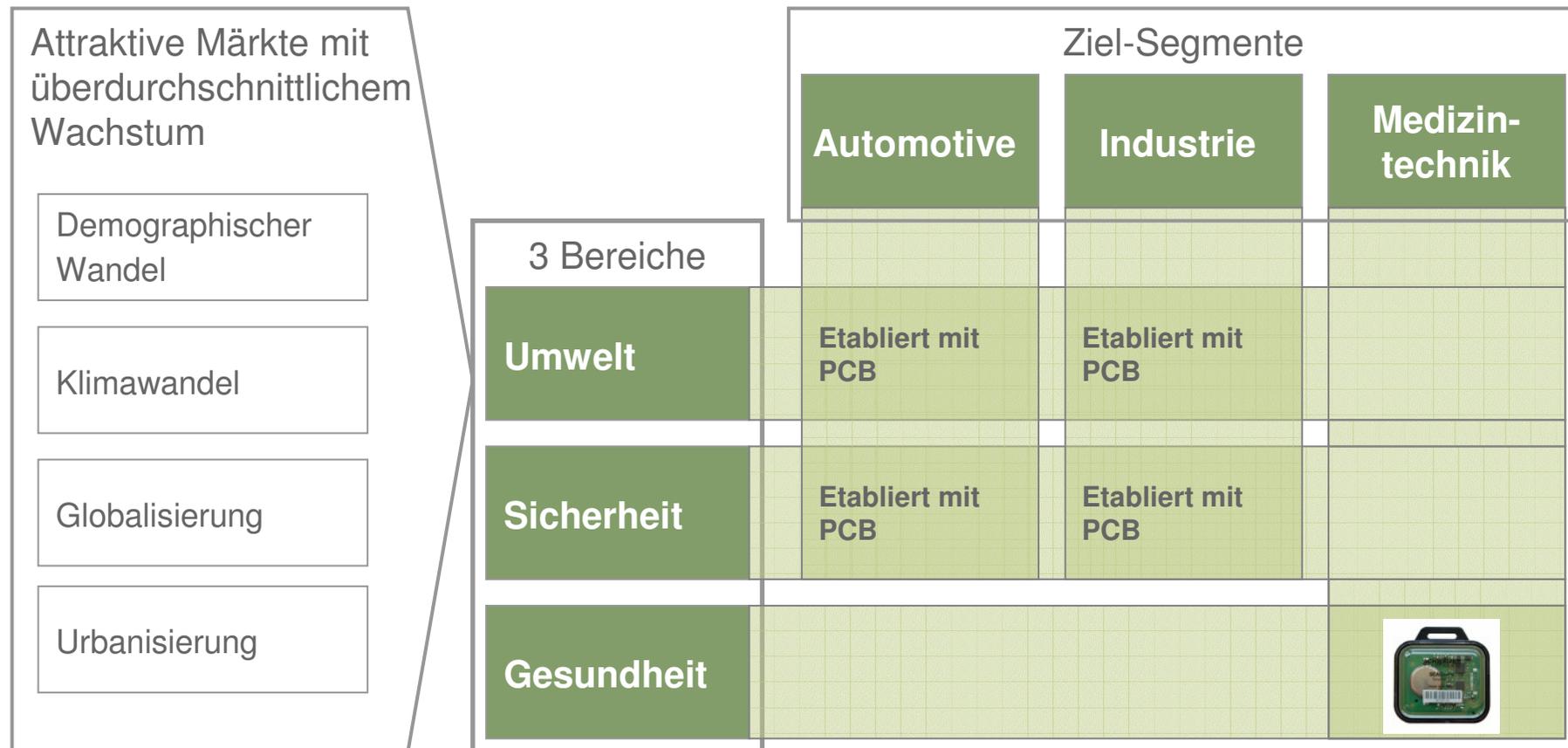
	Schweizer	Europa	Welt
Jahr	Umsatz in €	Markt in US\$	Markt in US\$
2007-2008	+ 5 %	- 0,8 %	- 4,3 %
2006-2007	+ 26 %	+ 1,8 %	+ 3,7 %
2005-2006	+ 0 %	+ 8,7 %	+ 9,2 %

*CAGR: Compound annual growth rate – durchschnittliche Wachstumsrate

Quelle: VDL, ZVEI

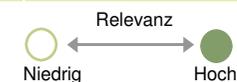
- Konsolidierung gewinnt an Fahrt
- Schweizer Electronic wächst durchschnittlich mit 14,9 % schneller als der Markt und die Mehrzahl der Wettbewerber

Zielmärkte: Stark wachsende Applikationen in drei Bereichen und drei Segmenten

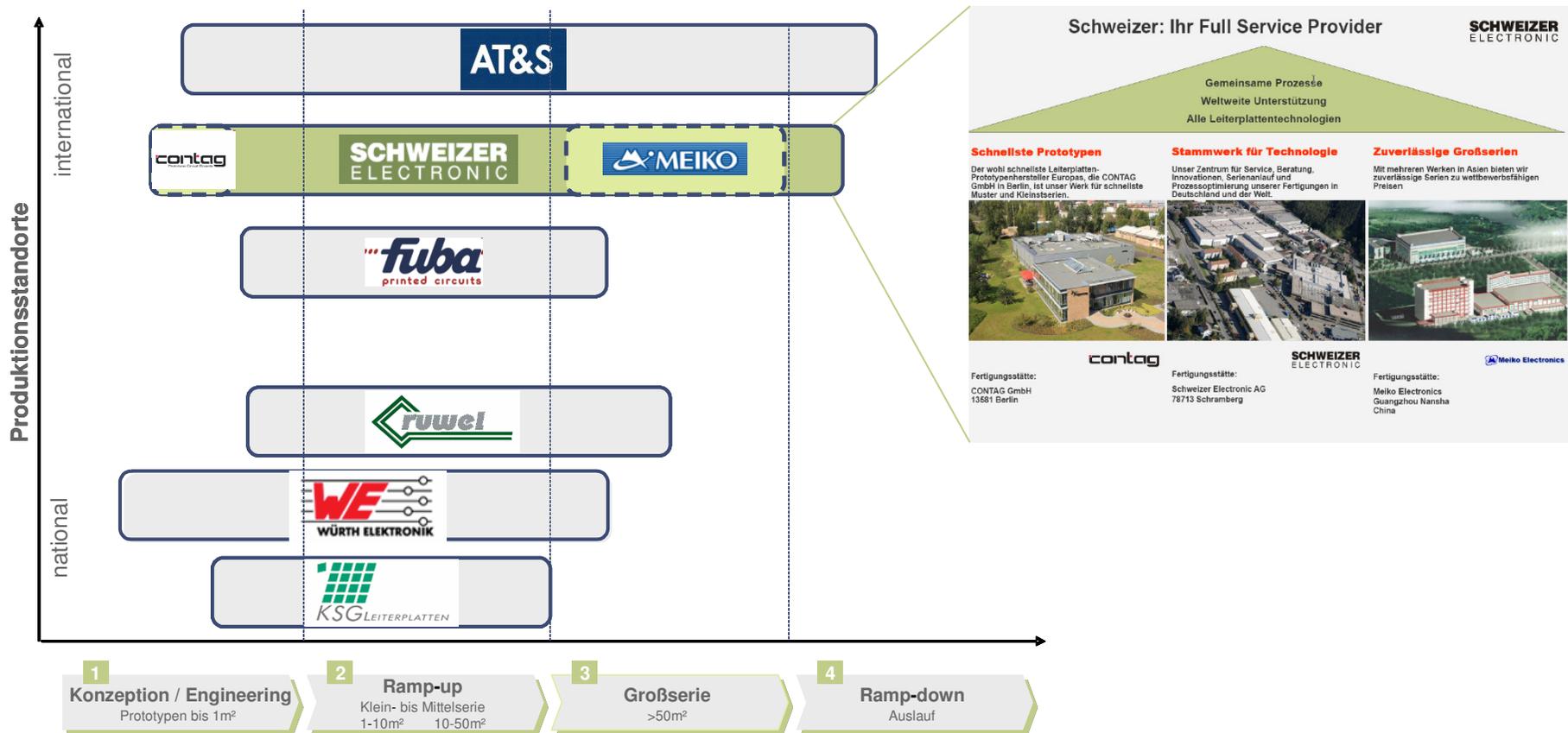


Wichtige technologische Trends im Markt adressiert Schweizer mit F&E Kundenprojekten

Technologische Trends			Position Schweizer	
Trend	Beschreibung	Relevanz des Trends	Anzahl F&E Kundenprojekte*	Relevante Produkte / Lösungen
Miniaturisierung	<ul style="list-style-type: none"> Miniaturisierung hinsichtlich der Leiterplatten in Größe, Breite und Abstand der Leiterbahnen, der Größe der darauf aufgebauten elektronischen Bauteile und der Materialdicke. Ziel ist oft eine allgemeine Gewichts- und Größenreduzierung Der Trend wird weiterhin verstärkt durch eine stetige Erhöhung der Komplexität der Endgeräte 		11	<ul style="list-style-type: none"> HDI FR4-Flex
Wärme-management	<ul style="list-style-type: none"> Je kleiner die Fläche und je höher die Anzahl der Bauteile auf einer Leiterplatte, desto größer die Temperaturentwicklung. Eine effiziente Wärmeableitung ist daher notwendig, um den optimalen Betrieb weiterhin zu gewährleisten. 		11	<ul style="list-style-type: none"> Inlay Board Thermal Vias Water Board
Erhöhung der Zuverlässigkeit	<ul style="list-style-type: none"> Die Erwartungen, die kundenseitig an die Zyklusbeständigkeit einer Leiterplatte gestellt werden, steigen kontinuierlich. Auch die geforderte Lebensdauer der einzelnen elektronischen Komponenten steigt stetig 		32	<ul style="list-style-type: none"> Prozessoptimierung Materialtests
Kosten-reduzierung	<ul style="list-style-type: none"> Reduzierung der Produktionskosten einer Leiterplatte, um dem Kunden kostengünstigere Produkte anbieten zu können 		43	<ul style="list-style-type: none"> Prozessoptimierung Produktivitätssteigerung Design-to-cost
Strom-management	<ul style="list-style-type: none"> Die Strombelastung für Leiterplatten wird stetig erhöht. Gleichzeitig soll die kompakte Bauweise der Leiterplatte nicht beeinträchtigt werden 		6	<ul style="list-style-type: none"> Wirelaid Dickkupfer
Embedding	<ul style="list-style-type: none"> Über die Integration eines Chips oder Widerstandes in das Innere einer Leiterplatte lässt sich Komplexität, Größe und Leistungsfähigkeit einer Leiterplatte optimieren 		5	<ul style="list-style-type: none"> iBoard



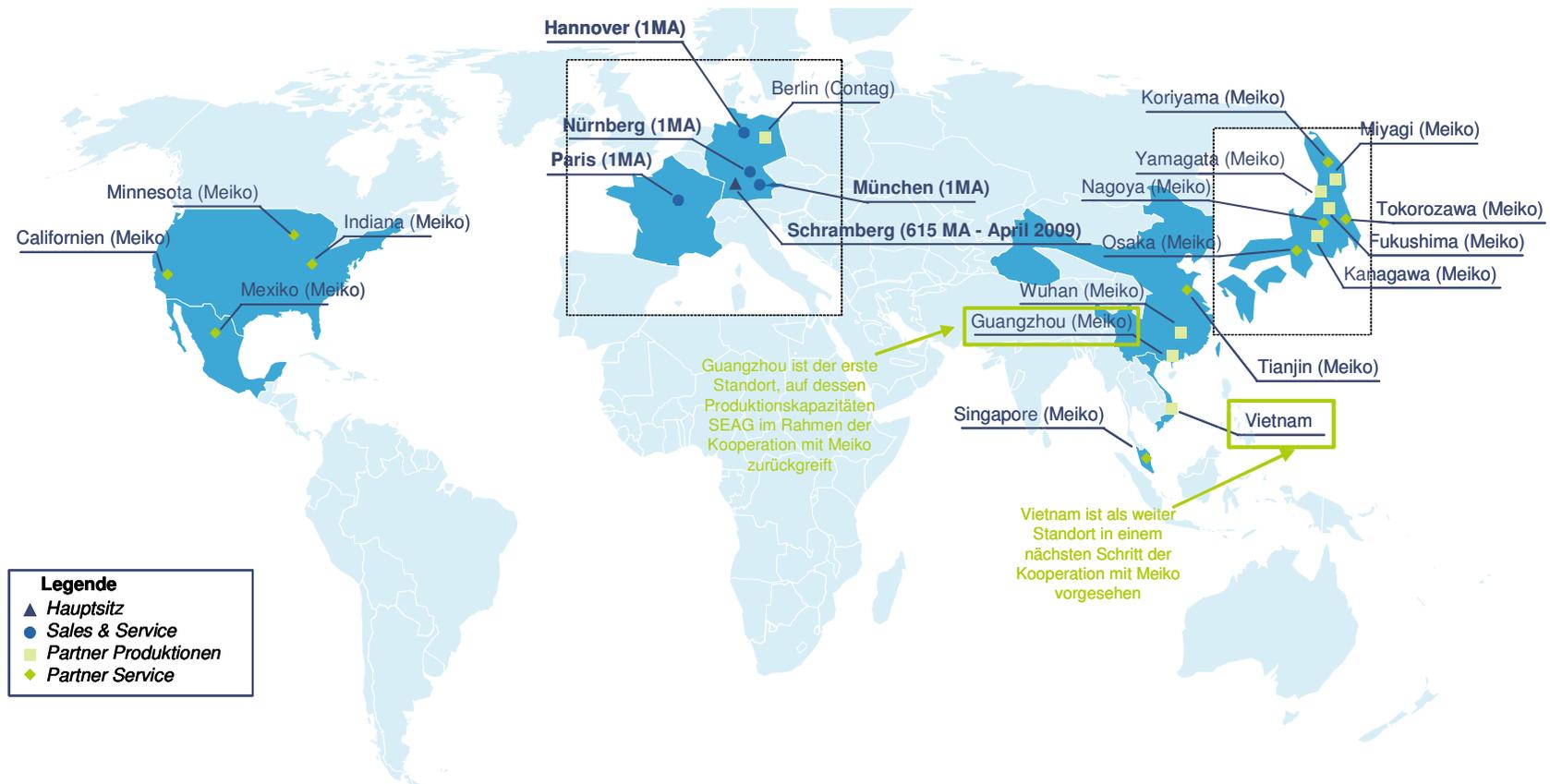
Schweizer kann durch die Allianzen mit Contag und Meiko zwei wichtige Lücken schließen und wie Marktführer AT&S den gesamten Produktlebenszyklus anbieten



Abdeckung des Produktlebenszyklus'

Quelle: VdL

Im Rahmen der Kooperationen kann Schweizer zukünftig auf weitere Produktionsstätten und Servicestützpunkte zurückgreifen



Kooperation mit Contag



Presse-Mitteilung
13.11.2008

SCHWEIZER ELECTRONIC

Con(tag)(Schweizer)T: Zwei führende Unternehmen beschließen 'Partnerschaft-ConzerT'

Die Schweizer Electronic AG, Schramberg, führendes Leiterplattenunternehmen in Europa und Partner für die Realisierung von Kundeninnovationen, hat am 12.11.2008 eine Kooperationsvereinbarung mit der Berliner Contag GmbH (www.contag.de), einem anerkannten Spezialisten für Expressleiterplatten unterzeichnet und damit den ersten Schritt zur Ausweitung des Angebotspektrums besiegelt. Die Kooperation bietet zukünftig abgestimmte Technologien und Prozesse vom Prototypen bis hin zur Serie.

Weitere Informationen erhalten Sie von
Herrn Rigo Zuffe, Investor Relations
Schweizer Electronic AG
Einsteinstraße 10
78713 Schramberg
Tel. +49 7422 512 363
Fax +49 7422 512 414
E-mail: rigo.zuffe@schweizer-electronic.ag

Pressemitteilung
vom 13.11.2008

Zahlen und Fakten

	Kriterien	Contag GmbH
Unternehmensstruktur	Gesellschaftsform	GmbH, gegründet 1981
	Produktionsstandorte	Berlin
	Regionaler Fokus	Deutschland
Kennzahlen	Umsatz 2008	ca. 7 Mio. €
	Umsatz CAGR 05 -08	76,4 %
	Produktionskapazität	8.400 Neuteile / Jahr
Kunden	Europa	100 % des Umsatzes 2008 wurde in Europa getätigt
	Asien	Keine Kunden

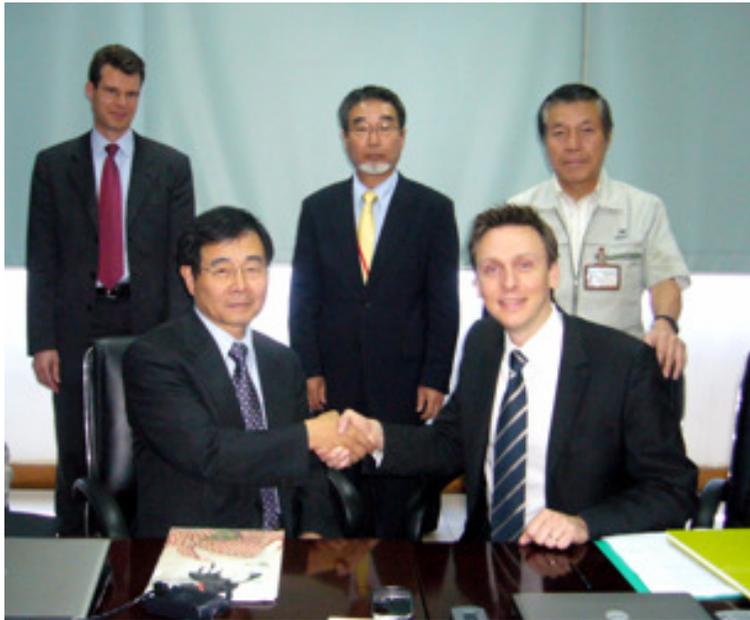
1 Gemeinsame Kunden & Auftragsgewinnung

2 Einkaufskooperation

3 Technische Kooperation



Strategische Allianz mit Meiko Electronics Geplante Meilensteine



Ad-Hoc-Mitteilung
vom 24.04.2009

**SCHWEIZER
ELECTRONIC**

Die Schweizer Electronic AG geht mit der Meiko Electronics Co., Ltd., Japan eine strategische Allianz ein

Die langfristig angelegte Partnerschaft umfasst die Kundenbetreuung und Produktion sowie in nachfolgenden Schritten den Austausch von Kapitalanteilen und den Aufbau von Technologie-Joint-Ventures.

Schweizer Electronic ist dabei exklusiv für europäische Lieferplattenkunden, Meiko Electronics exklusiv für asiatische Lieferplattenkunden zuständig.

„Meiko Electronics ist für uns ein idealer Partner, da unsere beiden Unternehmen für sehr ähnliche Unternehmenswerte und Kernkompetenzen stehen. Wir haben gemeinsame Qualitätsziele und können unser Know-How und unsere Ressourcen in Beratungs- und Technologiekompetenzen von den Prototypen bis hin zur Großserie aus Niedrigkostenländern, Kundenorientierung, Innovationsstärke und gemeinsamen Entwicklungen – das sind die Grundpfeiler, auf die unsere beiden Unternehmen ihre Allianz bauen“, kommentiert der Vorstandsvorsitzende Dr. Marc Schweizer, Schweizer Electronic diesen Schritt.

„Schweizer kann auf eine 100jährige Geschichte zurückblicken. Für uns bedeutet das einen großen Mehrwert, da das Unternehmen sehr bewährt und am Markt bewährt ist. Mit dieser Partnerschaft auf Basis unserer Produktionstechnologie zusammen mit Schweizer in Europa etablierten Kundenbeziehungen, starker Vertrieb und bekannter technischer Unterstützung wollen wir Produkte herstellen, die den europäischen Kunden zufrieden stellen und die auch zu unserer Entwicklung beitragen.“ Yusiro Haya, Präsident und geschäftsführender Direktor, Meiko Electronics Co., Ltd.

Die Schweizer Electronic hat damit einen weiteren wesentlichen Schritt in die Strategieumsetzung hin zu einem Fullservice-Anbieter – von Expressprototypen über das Hochfahren von technologisch anspruchsvollen Lieferplattenproduktionen bis hin zur Großserienfertigung in Niedrigkostenländern – vollzogen.

Meiko Electronics Co., gegründet 1975, seit 2000 im JASDAQ gelistet, über 800 MA, mit kontinuierlichem Ausbau der Produktion auf eine Kapazität von nun 500.000 m²/Monat mit mehreren Standorten in Japan, China und Vietnam.

Die Schweizer Electronic AG (WKN 815603) ist einer der führenden europäischen Hersteller von Lieferplatten mit anerkannter Technologie- und Führungskompetenz in der Automobil- und Industrieelektronik, dort insbesondere die Photovoltaik.

Weitere Informationen erhalten Sie von:

Rigo Zuffe
Investor-Relationen
Schweizer Electronic AG
Erdlenstraße 10
78713 Schramberg / Germany
Telefon: +49 7422 912 - 363
E-mail: rigo.zuffe@schweizer-electronic.ag

Ad-Hoc-Mitteilung
vom 24.04.2009

Zahlen und Fakten

	Kriterien	Meiko Electronics Co., Ltd.
Unternehmensstruktur	Gesellschaftsform	Inhabergeführte japanische Aktiengesellschaft, gelistet an der Japanischen JASDAQ
	Produktionsstandorte	4 (JPN) 2 (CHN) 1 (VIE) geplant in 2010
	Regionaler Fokus	Asien und Amerika
Kennzahlen	Umsatz 2008	€ 555m ²
	Umsatz CAGR 05-08	24,7%
Kunden	Produktionskapazität	500.000 m ² / Monat
	Europa	5 % des Umsatzes wurden 2008 in Europa und Amerika generiert
	Asien	90 % des Umsatzes wurden 2008 mit japanischen Kunden erzielt.



April 2009 ————— Januar 2011 ————— 2012 —————>

Konsequente Fortführung unseres Kurses

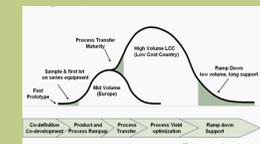
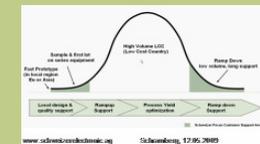
Entwicklungs- partnerschaft mit Leitkunden

- als Partner in kundenspezifischen Entwicklungsprojekten
- in ausgewählten Kundensegmenten als Wegbereiter neuer Produktkonzepte
- außerhalb der Leiterplatte durch Nutzung der eigenen Kernkompetenzen

Komplette Wertschöpfungs- kette

„Full Service Provider“

- Entwicklungsunterstützung
- Sicheres Hochfahren von neuen Technologien
- Transfer in Volumenfertigung
- Auslaufbetreuung
- Weltweite Unterstützung global agierender Kunden
- Gemeinsame Prozesse
- Alle Leiterplattentechnologien im Portfolio



Flexible Struktur- kosten

- Anpassung der aktiven Kapazitäten
- Produktionssteigerung flexibel durch Zuschaltung von Anlagen und Personalressourcen
- Reduzierung Fixkostenanteil sowie Reduktion der Fixkosten selbst

Gezielte Maßnahmen als Reaktion auf die Krise - ab Oktober 2008 zur Sicherung der Liquidität

Maßnahmen

- Striktes Working Capital / Cash-Management
- Ausgabendisziplin SbA
- Zusätzliche Verschiebung von Investitionen
- Weitere Flexibilisierung der Strukturkosten & Anpassung der Kapazitäten
- Personalmaßnahmen
 - Sofortmaßnahmen Oktober 2008
 - Kommunikation weiteres Maßnahmenpaket November 2008

Effekte

- Liquiditätseffekt bis Ende 2009 von 7 Mio. EUR
- Reduzierung des Break-Even Points in die Größenordnung von 60 Mio. € in 2010

Signifikante Kostenreduktionen durch technische und personelle Maßnahmen

Personelle Maßnahmen als Reaktion auf die Krise

Oktober 2008

-Befristete Verträge und Leiharbeiter (2008)

-Kurzarbeit ab 1. November 2008

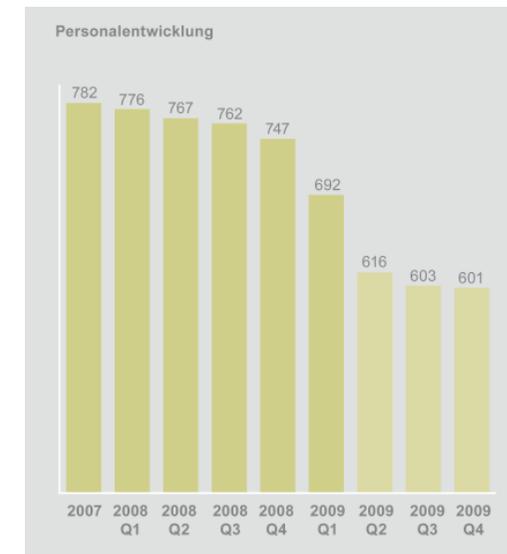
-Aufhebungsverträge
Streichung Urlaubs- und Weihnachtsgeld

-Keine weiteren Jubiläumszahlungen

Ankündigung weiterer Maßnahmen im November 2008

2009

- Auslauf weiterer befristete Verträge (16 MA)
- Interessenausgleich (Namensliste 78 MA)
- Nicht Ersetzen der Fluktuation (49 MA)
- Aufhebungsverträge
- Kurzarbeit (zunächst bis 30. April 2009)
- Vergütungsverzicht Aufsichtsrat, Vorstand, Management
- Pensionsverzicht Altgesellschafter
- Weitere selektive Kurzarbeit



Unsere Finanzierung ist weiter stabil

- Kurzfristige Bankkredite – weiterhin moderate Inanspruchnahme
- Vereinbarung mit allen unseren Banken getroffen
- Banken abgesichert und bzgl. Sicherheiten gleichgestellt
- Auf dieser Basis bleiben alle unsere Banken weiterhin engagiert

Gezielte Maßnahmen als Reaktion auf die Krise - ab Oktober 2008 zur Sicherung der Liquidität

Maßnahmen

- Striktes Working Capital / Cash-Management
- Ausgabendisziplin SbA
- Zusätzliche Verschiebung von Investitionen
- Weitere Flexibilisierung der Strukturkosten & Anpassung der Kapazitäten
- Personalmaßnahmen
 - Sofortmaßnahmen Oktober 2008
 - Kommunikation weiteres Maßnahmenpaket November 2008

Effekte

- Liquiditätseffekt bis Ende 2009 von 7 Mio. EUR
- Reduzierung des Break-Even Points in die Größenordnung von 60 Mio. € in 2010

Signifikante Kostenreduktionen durch technische und personelle Maßnahmen

Schweizer - unser Weg durch schwieriges Fahrwasser

- Komplette Wertschöpfungskette
- Flexible Strukturkosten
- Anerkannter Entwicklungspartner von unseren Kunden
- Ausbau der Umsätze in Zukunftsmärkten
- Starkes Technologie-Portfolio
- Solide Finanzierung
- Gutes Team

Kontakte



Dr. Marc Schweizer
CEO

Phone +49 7422 512 213
Fax +49 7422 512 397

marc.schweizer@schweizerelectronic.ag



Rudolf Schmider
CTO

Phone +49 7422 512 213
Fax +49 7422 512 397

rudolf.schmider@schweizerelectronic.ag



Bernd Schweizer
COO

Phone +49 7422 512 213
Fax +49 7422 512 397

bernd.schweizer@schweizerelectronic.ag



Marc Bunz
CFO

Phone +49 7422 512 301
Fax +49 7422 512 777 301

marc.bunz@schweizerelectronic.ag



Rigo Züfle
Director Human Resources
Investor Relations

Phone +49 7422 512 363
Fax +49 7422 512 414

Rigo.zuefle@schweizerelectronic.ag

SCHWEIZER ELECTRONIC

Schweizer Electronic
Aktiengesellschaft

Herrn Rigo Züfle
Investor Relations
Einsteinstr. 10
78713 Schramberg – Germany

Phone +49 7422 512 363
Fax +49 7422 512 414

rigo.zuefle@schweizerelectronic.ag
www.schweizerelectronic.ag

Safe Harbour Statement

Diese Mitteilung enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen – also Aussagen über Vorgänge, die in der Zukunft, nicht in der Vergangenheit, liegen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen sind erkennbar durch Formulierungen wie „erwarten“, „wollen“, „antizipieren“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „anstreben“, „einschätzen“, „werden“ oder ähnliche Begriffe. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf unseren heutigen Erwartungen und bestimmten Annahmen. Sie bergen daher eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten. Eine Vielzahl von Faktoren, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs von Schweizer liegen, beeinflussen die Geschäftsaktivitäten, den Erfolg, die Geschäftsstrategie und die Ergebnisse von Schweizer. Diese Faktoren könnten dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Erfolge und Leistungen des Schweizer-Konzerns wesentlich abweichen von den in zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder implizit enthaltenen Angaben zu Ergebnissen, Erfolgen oder Leistungen. Für uns ergeben sich solche Ungewissheiten insbesondere, neben anderen, aufgrund folgender Faktoren: Änderungen der allgemeinen wirtschaftlichen und geschäftlichen Lage (einschließlich Margenentwicklungen in den wichtigsten Geschäftsbereichen), Herausforderungen der Integration wichtiger Akquisitionen und der Implementierung von Joint Ventures und anderer wesentlicher Portfoliomaßnahmen, Änderungen von Wechselkursraten und Zinssätzen, Einführung konkurrierender Produkte oder Technologien durch andere Unternehmen, fehlender Akzeptanz neuer Produkte und Dienstleistungen seitens der Kundenzielgruppen von Schweizer, Änderungen in der Geschäftsstrategie sowie verschiedener anderer Faktoren. Sollten sich eines oder mehrere dieser Risiken oder Ungewissheiten realisieren oder sollte sich erweisen, dass die zugrunde liegenden Annahmen nicht korrekt waren, können die tatsächlichen Ergebnisse sowohl positiv als auch negativ wesentlich von denjenigen Ergebnissen abweichen, die in der zukunftsgerichteten Aussage als erwartete, antizipierte, beabsichtigte, geplante, geglaubte, projizierte oder geschätzte Ergebnisse genannt worden sind. Schweizer übernimmt keine Verpflichtung und beabsichtigt auch nicht, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder bei einer anderen als der erwarteten Entwicklung zu korrigieren.

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit**

