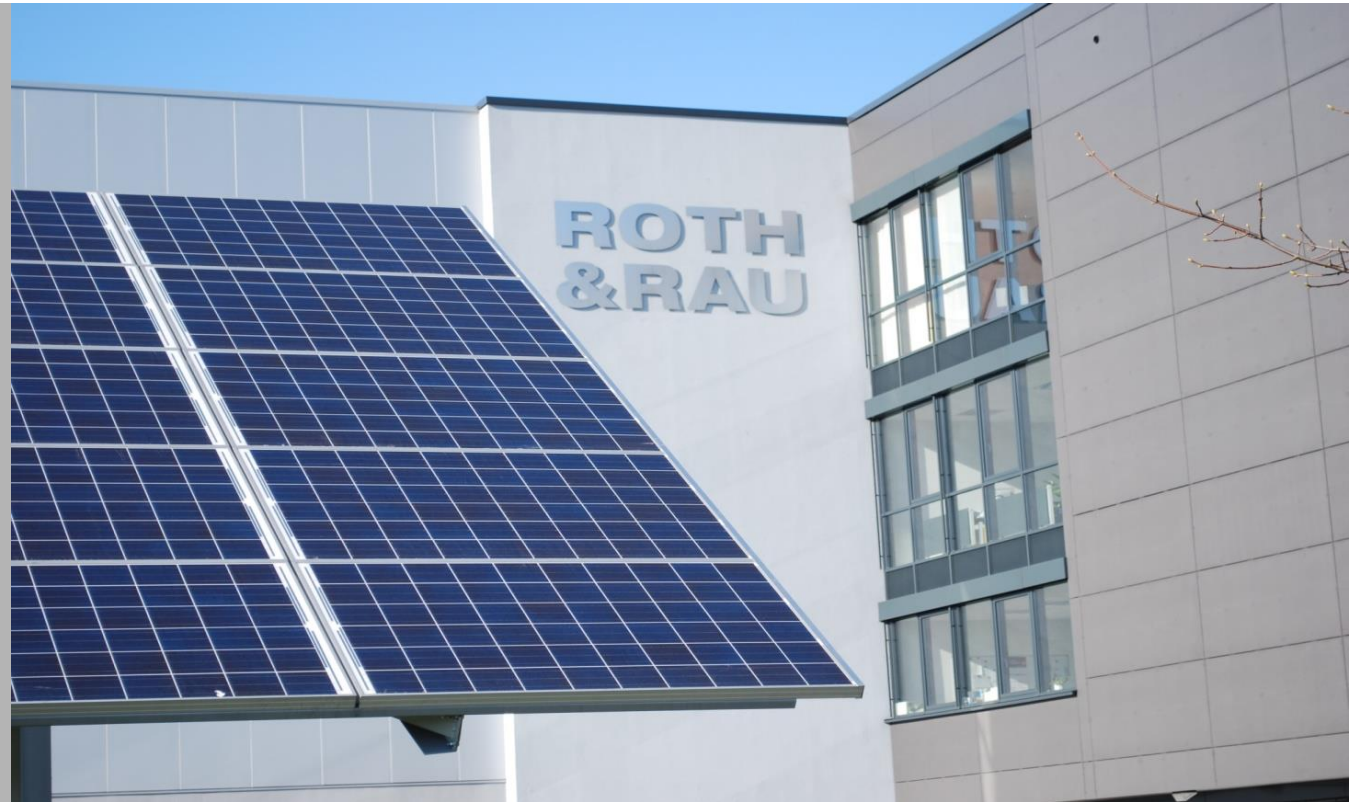


**ROTH  
&RAU**



Dr. Dietmar Roth

**Von der Idee zum Börsengang**

**Dr. Dietmar Roth** (rechts), ehem. CEO  
Roth & Rau Konzern

**Dr. Silvia Roth**, ehem. Vice President  
Marketing / Investor Relations

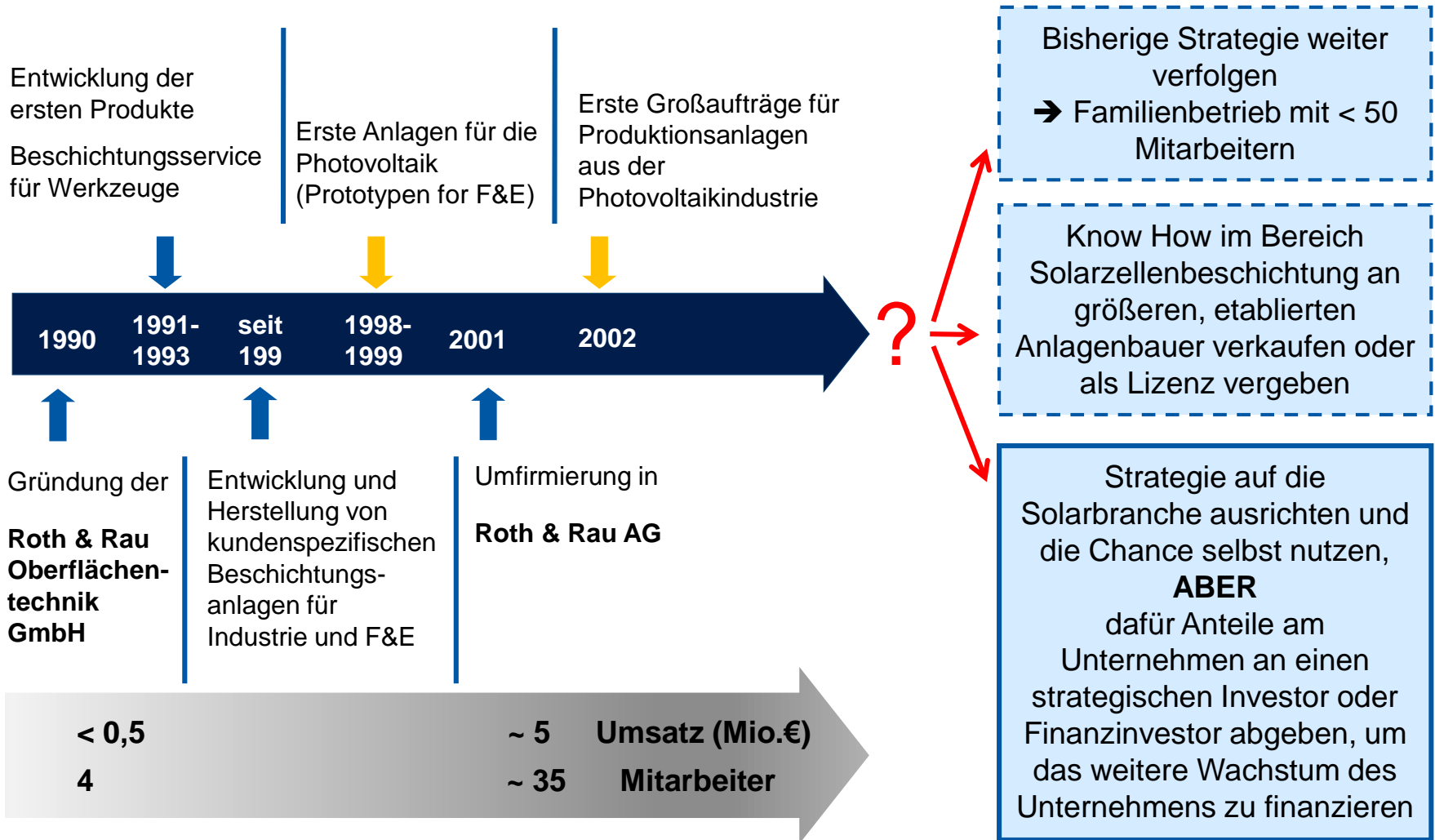
**Dr. Bernd Rau**, ehem. Senior Vice President  
R&D und CEO Roth & Rau Switzerland

### Geschäftsfeld

- Anlagenbau (Beschichtungsanlagen) für verschiedene Branchen wie Mikroelektronik oder Optik
- In den letzten 10 Jahren Fokus auf Anlagen für die Solarzellenherstellung
- Stark technologisch orientiert



# Meilensteine von der Gründung bis zum IPO



## Die Beweggründe für den Verkauf von Anteilen

**VERKAUF VON 60% DER ANTEILE AN EINEN BRANCHENFREMDEN STRATEGISCHEN INVESTOR**

(ROHWEDDER AG, HERSTELLER VON AUTOMATISIERUNGSANLAGEN FÜR DIE AUTOMOBILINDUSTRIE)

**Finanzierung des weiteren Wachstums des eigenen Unternehmens**

**Finanzierung von Entwicklungsprojekten**

**Nutzung von Synergieeffekten für die Erweiterung des Produktportfolios und / oder die Erschließung neuer Märkte**

**Nutzung von Erfahrungen des älteren Unternehmens in anderen Bereichen wie Projektmanagement, Finanzen, Personal etc.**

## Erfahrungen aus der Sicht des Verkäufers

**Finanzierung des weiteren Wachstums inkl. F&E konnte innerhalb des Rohwedder-Konzerns bis ca. 2005 sicher gestellt werden**



**Die Nutzung der Erfahrungen von Rohwedder im Bereich Projektmanagement aus der Automobilindustrie war hilfreich beim Übergang zur Serienproduktion bei Roth & Rau**



**Die Nutzung von Synergieeffekten bzgl. neuer Produkte und / oder der Erschließung neuer Märkte erfolgte nicht im erhofften Maße (unterschiedliche Auffassungen zu Produktentwicklung oder Vermarktungsstrategien)**



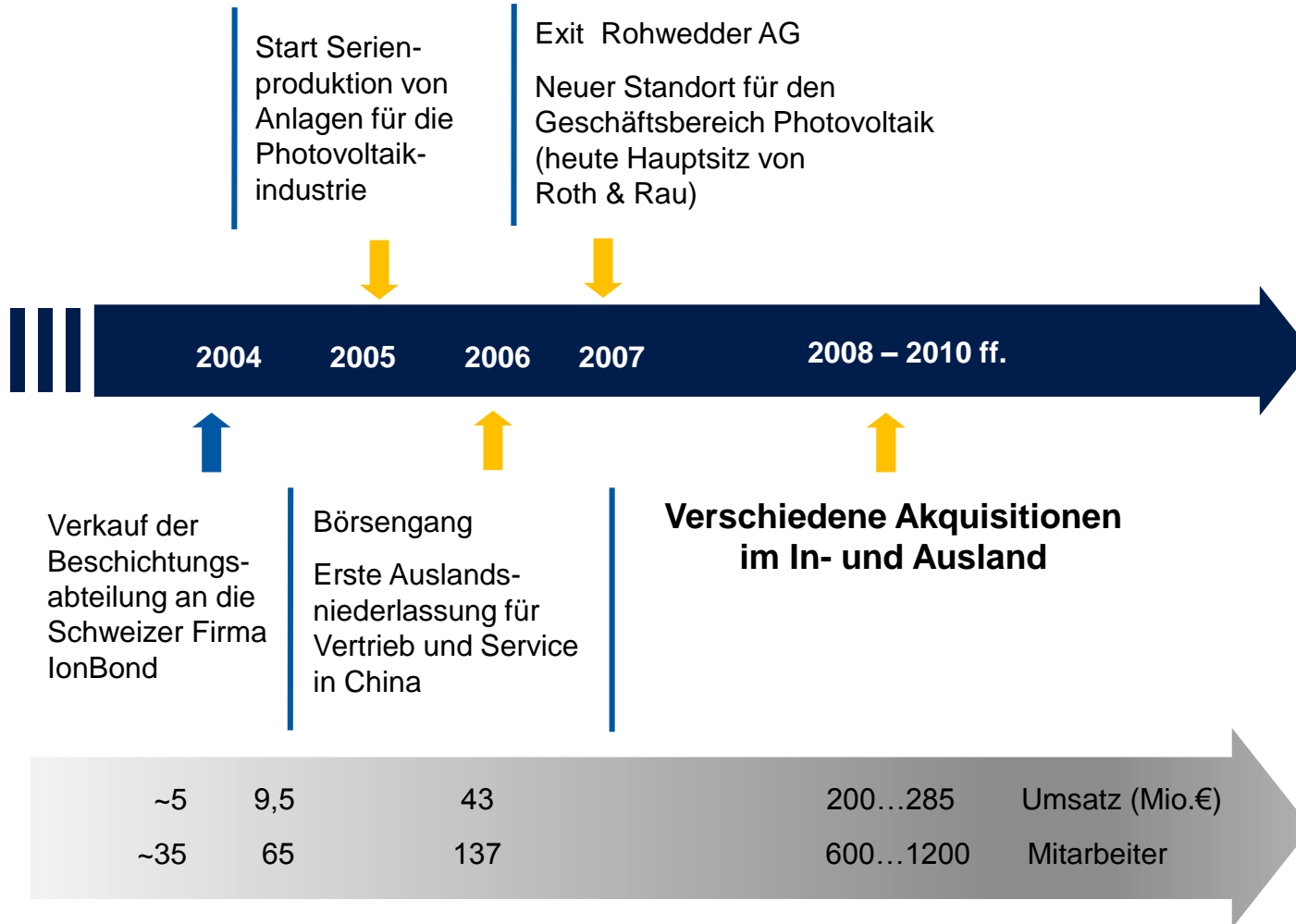
**Die Erfahrungen von Rohwedder im Bereich Finanzen und im Umgang mit dem Kapitalmarkt waren hilfreich für den erfolgreichen Börsengang in 2006**



**Die Minderheitsbeteiligung (Gründer = Geschäftsleitung 40%) führte zu Einschränkungen des eigenen Entscheidungsspielraums.**



## Meilensteine von der Gründung bis zum IPO



**Marktvorteile durch Erweiterung des Portfolios**

**Erschließung neuer Märkte durch Unternehmen mit regionaler Kompetenz**

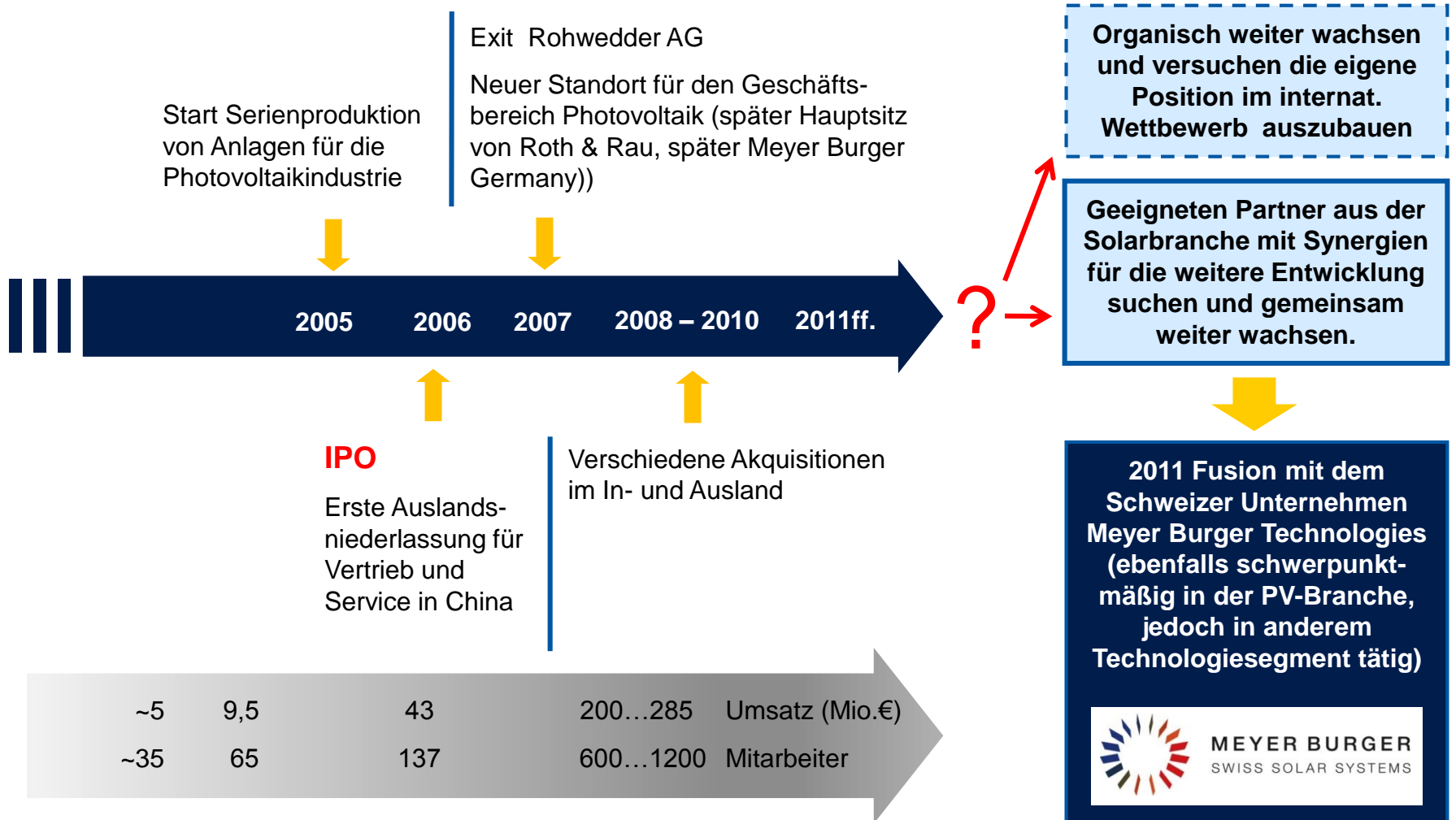
**Sicherstellung von Service und Ersatzteilgeschäft in bestehenden Märkten**

**Sicherstellung von Know How bei Schlüssellieferanten**



**Priorität**

# Meilensteine von der Gründung bis zum IPO





## Beweggründe für den Verkauf der eigenen Aktienanteile

**ÜBERNAHME DURCH  
EINEN  
STRATEGISCHEN  
INVESTOR AUS DER  
EIGENEN BRANCHE  
DURCH  
AKTIENTAUSCH**

(MEYER BURGER  
TECHNOLOGY AG)

**Strategisches Ziel: Stärkung der Marktposition beider Unternehmen im härter werdenden internationalen Wettbewerb in der Solarindustrie durch die einzigartige Kombination von Kernkompetenzen innerhalb einer Unternehmensgruppe**

**Nutzung von Synergien in vielen Bereichen wie Vertrieb, Marketing, Technologieentwicklung, Service u.ä.**

**Ausstiegsszenario für die Gründer von Roth & Rau**

Was macht ein Unternehmer im Ruhestand?  
Er bleibt Unternehmer.



**Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit!.**