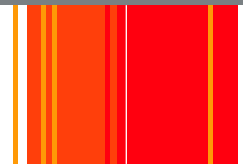
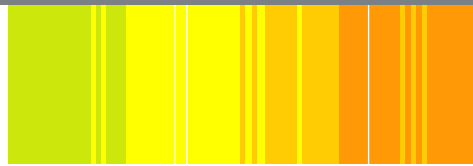


2004

annual report
geschäftsbericht



rofin



The Company

With almost 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. 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 20,000 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.

Tradition

Das Unternehmen

Mit fast 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.

Mit Produktionsstätten in den USA, Deutschland, Großbritannien, Schweden, Singapur und Japan und einem strategischen Vertriebs- und Servicenetz rund um den Globus betreut ROFIN-SINAR derzeit eine Basis von über 20.000 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.



Board of Directors

Carl F. Baasel	Director
Günther Braun	Director, Executive Vice President, Chief Financial Officer
Dr. Peter Wirth	Chairman of the Board, Chief Executive Officer, President
Gary K. Willis	Director
William R. Hoover	Director
Ralph E. Reins	Director
Daniel J. Smoke	Director

To our Shareholders, Customers and Employees

We are very proud to report another outstanding year for Rofin.

We achieved stellar financial performance in fiscal 2004, which was further highlighted by our increase in capital and the addition of three new companies to the Rofin group.

In the past 12 months, we reached new records in sales, profits and order entry. Once again we had a superior fourth quarter, surpassing our internal goals for gross profit and operating income.

The North American and Asian markets were the primary contributors to our success and the results confirm the efficacy of our strategy. Our focus on increasing our presence in Asia over the past few years has paid off particularly well.

With sales of \$322.6 million, we achieved an increase of 25% over last year. We also were able to more than double our net income, reaching \$32.4 million or \$2.31 per average-weighted outstanding share on a diluted basis. The fluctuation of currency exchange rates had a positive effect, contributing \$26.3 million of the \$64.9 million growth in sales.

As our recent acquisitions of PRC and Lee Laser only contributed to sales and profits for one month during the year, nearly all of our growth was organic. We believe that we have further gained market share, now reaching about 21% of the worldwide market for industrial laser sources for materials processing.

Asian sales, excluding the effect of a technical license granted to a Japanese laser manufacturer, increased by 49%, and North American sales grew by 33%.

European sales were 13% higher in the yearly comparison, representing 59% of our total business.

Sehr geehrte Aktionäre, Kunden und Mitarbeiter,

wir freuen uns sehr, erneut über ein herausragendes Geschäftsjahr berichten zu können.

Das Jahr 2004 war nicht nur durch außerordentlich gute Finanzdaten gekennzeichnet, sondern auch durch eine erfolgreiche Kapitalerhöhung und die Erweiterung unserer Gruppe um drei Unternehmen.

In den zurückliegenden zwölf Monaten erzielten wir neue Rekorde in Umsatz, Gewinn und Auftragseingang. Wieder einmal war das vierte Quartal das stärkste, und wir übertrafen unsere internen Ziele hinsichtlich Bruttomarge und operativen Ergebnisses.

Die nordamerikanischen und asiatischen Märkte trugen zu diesem Erfolg wesentlich bei. Insbesondere die Konzentration auf Asien in den letzten Jahren trug Früchte und bestätigte damit unsere Strategie.

Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 25% auf 322,6 Mio. US\$ und es ist uns gelungen, den Gewinn nach Steuern mehr als zu verdoppeln.

Dieser erhöhte sich auf 32,4 Mio. US\$ und entsprach damit einem verwässerten Gewinn von 2,31 US\$ pro durchschnittlich ausstehende Aktie. Die Wechselkurschwankungen hatten einen positiven Effekt und trugen 26,3 Mio. US\$ zum Umsatzwachstum von 64,9 Mio. US\$ bei.

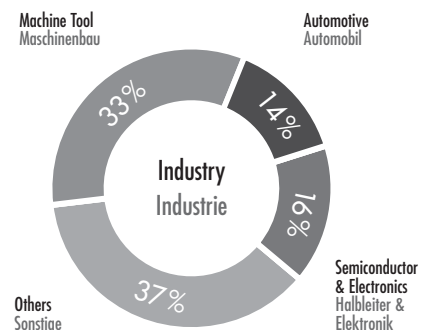
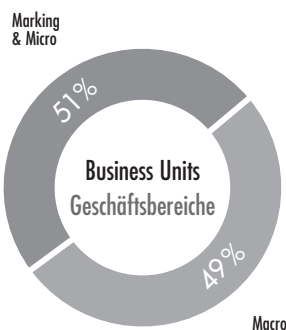
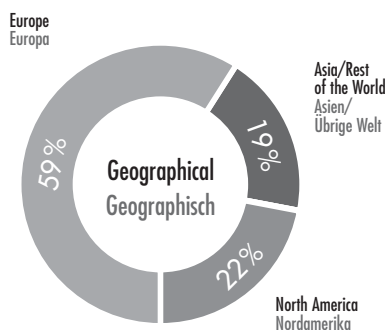
Da die Ergebnisse der jüngst akquirierten Unternehmen, PRC und Lee Laser, nur für einen Monat in den Zahlen enthalten sind, war unser Wachstum fast ausschließlich organisch. Wir gehen davon aus, dass wir unseren weltweiten Marktanteil für Laserquellen in der industriellen Materialbearbeitung auf nunmehr etwa 21% weiter ausbauen konnten.

Die Umsätze in Asien wuchsen – bereinigt um den Effekt von Erträgen aus der Vergabe einer technischen Lizenz an einen japanischen Laserhersteller – um 49%, während der Umsatz in Nordamerika um 33% anstieg.

Im Vergleich zum Vorjahr lag der Umsatz in Europa um 13% höher und erreichte damit einen Anteil von 59% am Gesamtumsatz.

Sales Split 2004

(in percentages)



Boosted by strong orders from semiconductor and electronics companies and from the medical device industry, our Marking and Micro business increased in sales by 35%, representing 51% of our total revenues. The remaining 49% is contributed by our Macro business, which showed a healthy year over year growth of 16%.

We also reached new records in terms of units shipped: more than 2,800 laser units were shipped from our production sites to customers around the world. This represents an increase of 16% compared to fiscal year 2003.

As a result of our favorable product mix, we were able to achieve a gross profit margin of 41%, and by closely controlling our costs, we doubled our operating profit, which reached \$51.0 million, or 16% of net sales. We spent \$20.5 million, or 6% of net sales, on R&D, and our Sales, General and Administration expenses amounted to \$58.3 million, or 18% of net sales.

Umsatzverteilung 2004

(in Prozent)

These relatively lower ratios were achieved through the efficient use of our synergies in R&D as well as cross-selling between our different business sectors. As all of our businesses contributed nicely, we were able for the first time to achieve a net income of 10% of net sales.

As mentioned earlier, this year was not only successful from a financial point of view. We also succeeded in issuing new shares and acquiring three more companies, thus strengthening our position in the worldwide industrial laser market and enhancing our opportunities in the components sector.

In February 2004, we acquired Optoskand AB, a small Swedish company located near Gothenburg. Optoskand is developing and producing fiber-optic beam delivery systems for high power, solid-state lasers using a patented design, which is characterized by minimum power loss of the laser beam transmitted.

Performance

Dank gesteigerter Aufträge von Unternehmen aus der Halbleiter- und Elektronikindustrie sowie aus der Medizintechnik stieg der Umsatz mit Produkten für Micro- und Markieranwendungen um 35% und entsprach 51% vom Gesamtumsatz. Unser Geschäftsbereich mit Produkten für Macro-Anwendungen verzeichnete ein ansprechendes Wachstum von 16% und trug so die verbleibenden 49% zum Gesamtumsatz bei.

Auch bei den Laserstückzahlen erzielten wir einen neuen Rekord: Über 2.800 Laser wurden aus unseren Produktionsstätten an Kunden in aller Welt geliefert. Dies entspricht einem Zuwachs von 16% gegenüber dem Vorjahr.

Durch den veränderten Produktmix erzielten wir eine Bruttomarge von 41%, und dank unserer strikten Kostenkontrolle verdoppelte sich unser operatives Ergebnis auf 51,0 Mio. US\$ und entsprach damit 16% vom Umsatz. Unsere Aufwendungen für Forschung und Entwicklung lagen bei 20,5 Mio. US\$, oder 6% vom Umsatz, und unsere Vertriebs- und Verwaltungskosten beliefen sich auf 58,3 Mio. US\$, oder 18% vom Umsatz. Diese relativ niedrigen Prozentsätze verdanken wir den erzielten Synergieeffekten zwischen unseren verschiedenen Geschäftsbereichen, speziell in F&E und Vertrieb. Da sich alle Bereiche sehr gut entwickelten, haben wir erstmals eine Nettoumsatzrendite von 10% erzielt.

Dieses Jahr war jedoch nicht nur in finanzieller Hinsicht erfreulich, sondern auch durch eine erfolgreiche Kapitalerhöhung und die Akquisition von drei weiteren Unternehmen geprägt. Dies hat unsere Position im Markt für industrielle Laser weiter gestärkt und uns neue Möglichkeiten im Komponentenbereich eröffnet.

Im Februar 2004 haben wir Optoskand AB erworben, ein kleineres schwedisches Unternehmen mit Sitz in der Nähe von Göteborg. Optoskand entwickelt und fertigt patentierte faseroptische Strahlübertragungssysteme für Hochleistungs-Festkörperlaser, die sich durch minimale Verluste bei der Übertragung des Laserstrahls auszeichnen. Rofin hat seit über 10 Jahren bereits eng mit dem Unternehmen zusammengearbeitet.

Die faseroptischen Komponenten für die Strahlübertragung sind ein Schlüsselement für den Einsatz von Festkörperlasern in Kombination mit Robotern für dreidimensionale Schneid- und Schweißaufgaben sowie zur Verteilung der Laserstrahlung auf mehrere Bearbeitungsstationen. Die Akquisition wird unsere Position in diesem Marktsegment stärken. Optoskand liefert die Produkte auch an andere Laserhersteller und Endkunden außerhalb der Rofin-Gruppe.

Im Frühjahr 2004 haben wir 2,86 Mio. neue Stammaktien zu einem Ausgabepreis von 28,00 US\$ erfolgreich am Markt platzieren können. Der weitaus überwiegende Anteil dieser Aktien ging an institutionelle Anleger in den Vereinigten Staaten von Amerika. Hier konnten wir auf einer zweiwöchigen Roadshow viele neue US-Investoren von unserem Unternehmen überzeugen. Der Nettoerlös aus dieser Kapitalmaßnahme betrug 75,3 Mio. US\$.

Wir glauben, dass es zu einer weiteren Konsolidierung des weltweiten Marktes für Industrielaser kommen wird, und sehen uns durch das zusätzliche Kapital bestens für zukünftige Akquisitionen gerüstet.

Rofin has been closely working with this Swedish company for over 10 years. The fiber-optic beam delivery is a key component for using solid-state lasers when combining with robots for three-dimensional cutting and welding or switching and splitting one laser beam to various stations. The acquisition will strengthen Rofin's position in this market segment. Optoskand is also selling their products outside the Rofin group to other laser manufacturers and to end-customers.

In spring 2004, we successfully completed a secondary offering of 2.86 million shares at \$28.00 per share. The vast majority of these new shares were placed with various institutional investors in the United States in conjunction with a two-week road show, during which we were able to tell the Rofin story and win many new US investors. The net proceeds of this offering amounted to \$75.3 million. We made this offering in order to be prepared for future acquisitions, as we expect a further consolidation of the industrial laser market.

In August 2004, equipped with a solid balance sheet and cash on hand, we then were able to acquire PRC Laser and Lee Laser, two US companies with separate product lines of industrial lasers. PRC is based in Landing, New Jersey, and produces high power, fast-axial flow CO₂ lasers in the multi-kilowatt range.

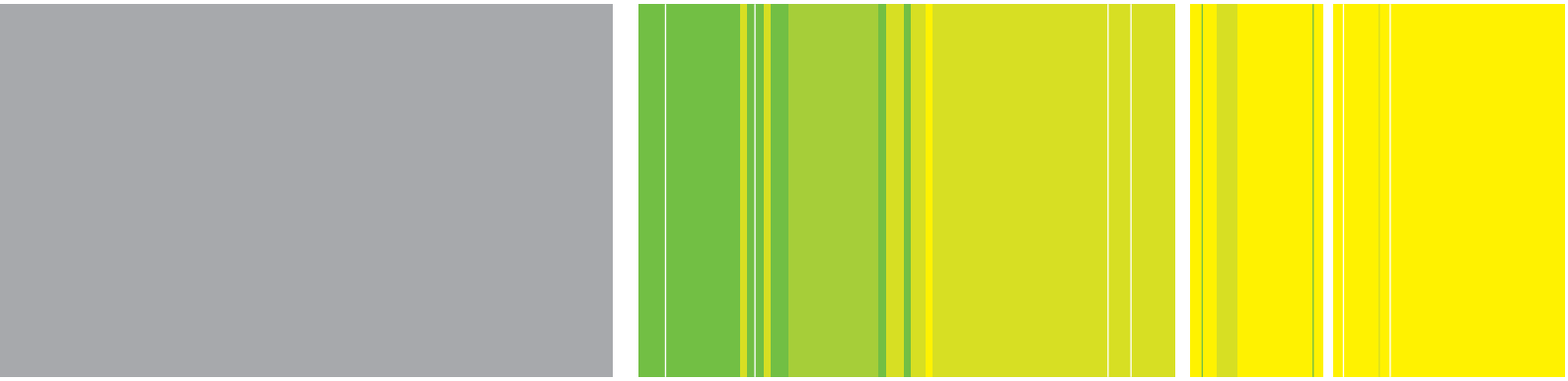
Lee Laser is based in Orlando, Florida, and manufactures a variety of lamp and diode pumped, solid-state lasers, which are integrated by their customers in systems mainly for marking and micro-machining applications.

Because they serve distinct customer bases, PRC and Lee Laser will continue to market their products and services under their own names, separately from the Rofin sales structure.

Our order intake during fiscal 2004 rose to \$336.4 million, resulting in a backlog of \$72.8 million at the end of the year. This backlog is a good start into our new fiscal year and does not include substantial revenues for service, spare parts and training, which accounted for 27% of net sales in 2004.

Our solid financial performance contributed to our share price increase of 40% during fiscal 2004. Our shareholders were therefore also able to benefit from our excellent performance. In March 2004, Rofin became a member of the German Technology index TecDAX® of the Deutsche Börse at the Frankfurt Stock Exchange.

Our success this past year was the result of the combined actions of many people. I would like to thank our employees, customers, vendors and shareholders for their contribution and their trust in our company.



Mit einer soliden Bilanz und den notwendigen Barmitteln ausgestattet, haben wir im August 2004 die US-amerikanischen Unternehmen PRC Laser und Lee Laser erworben, die unterschiedliche Modellreihen von Industrielasern anbieten. PRC ist in Landing, New Jersey, ansässig und produziert Hochleistungs-CO₂-Laser in schnell-längs-geströmter Bauweise im Multikilowatt-Bereich. Lee Laser, mit Sitz in Orlando, Florida, fertigt eine Vielzahl von lampen- und diodengepumpten Festkörperlasern, die von den jeweiligen Integratoren in Bearbeitungssysteme für Markier- und Micro-Anwendungen eingebaut werden.

Da beide Unternehmen einen anderen Kundenkreis ansprechen, werden PRC und Lee Laser auch zukünftig ihre Produkte und Dienste unter eigenem Namen anbieten und nicht in die Rofin-Vertriebsstruktur eingegliedert.

Unser Auftragseingang stieg im Geschäftsjahr auf 336,4 Mio. US\$ und führte zu einem Auftragsbestand von 72,8 Mio. US\$ am Jahresende.

Dieser Auftragsbestand ist ein guter Start in das neue Geschäftsjahr und beinhaltet naturgemäß keine größeren Aufträge für Service und Ersatzteile, die im Geschäftsjahr 2004 27% zum Umsatz beitrugen.

Im Zuge unserer soliden finanziellen Entwicklung stieg der Kurs unserer Aktie im Verlauf des Geschäftsjahres um 40%, sodass auch unsere Aktionäre an dem Erfolg teilhaben konnten. Im März 2004 wurde Rofin in den Technologie-Auswahlindex TecDAX® der Deutschen Börse (Frankfurt) aufgenommen.

Unser Erfolg ist ein Ergebnis des Zusammenwirkens vieler Menschen. Ich möchte mich bei unseren Mitarbeitern, Kunden, Zulieferern und Anteilseignern für ihren Beitrag und für das entgegengebrachte Vertrauen bedanken.



Dr. Peter Wirth
CEO & President

Geographic Growth Drivers: Renowned Quality.

During the last decade Rofin sales grew by an average rate of 17% per year.

The internal growth was driven not only by repeat orders from satisfied existing customers for proven applications with established economic benefits, but also by innovative applications and new customers. This is the most challenging task for a laser company: to successfully move into new fields together with potential customers.

In order to be able to participate in this process, Rofin operates application laboratories in the major industrial regions. Application and industry specialists work closely with existing and new customers on new processes and product designs. This strategy is supported by strong cooperation with a number of universities and institutes that are among the leaders in their respective fields. Typical examples for such successful developments are the laser welding of stringers into aircraft hulls (Airbus), the laser welding of high-carbon steel for drive shafts (Ford Motor), the marking of integrated circuits or the welding of plastic components with lasers.

In 2004, to further strengthen application capabilities, Rofin expanded and equipped its labs in Hamburg, Günding, Plymouth and Starnberg with the Company's latest laser technology.

Global presence and worldwide service coverage is also key, as many Rofin customers belong to multinational groups. By region, the markets in North America and Asia were the main contributors to the Company's growth in 2004.

Representing 22% of total sales, North America remains the most important single market for Rofin, characterized by a strong demand for all its products. In 2004, Rofin invested in additional sales engineers, thereby increasing coverage in certain regions. In addition to the Company's traditionally strong relationships in the US automotive and machine tool industry, Rofin was also able to open up new sales opportunities with American manufacturers of medical devices. The increasing trend to non-invasive surgery supported the Company's growth in this field. Including PRC and Lee Laser, about 240 employees are working at the various Rofin locations in the US.

Growth

Geographische Wachstumstreiber: Qualität setzt sich weltweit durch.

In den letzten 10 Jahren ist Rofin durchschnittlich um 17% pro Jahr im Umsatz gewachsen.

Unterstützt wurde das interne Wachstum nicht nur durch Folgeaufträge zufriedener Kunden, die bereits aus Rofin's industriell bewährten Laseranwendungen wirtschaftlichen Nutzen gezogen hatten, sondern auch durch innovative Applikationen und neue Kunden. Mit potentiellen Abnehmern erfolgreich in neue Anwendungsbereiche vorzudringen – das ist die wesentliche Herausforderung für ein Laserunternehmen.

Um dieser Aufgabe gerecht zu werden, unterhält Rofin Applikationslabore in den bedeutenden Industrieregionen. Dort arbeiten Applikationsingenieure und Spezialisten in enger Zusammenarbeit mit bestehenden und potentiellen Kunden an neuen Verfahren und Produktdesigns. Diese Entwicklungsarbeit wird zudem durch die enge Kooperation mit einer Reihe von Universitäten und Instituten unterstützt, die in ihren jeweiligen Fachgebieten zu den führenden Einrichtungen zählen. Einige typische Beispiele für solche erfolgreiche Anwendungsentwicklungen sind das Einschweißen von Verstärkungsprofilen in Flugzeugaußenhüllen (Airbus), das Schweißen von Antriebswellen aus hochkohlenstoffhaltigen Stählen (Ford Motor), das Laserbeschriften von Halbleiterbausteinen oder das Verschweißen von Kunststoffen mittels Laser.

Rofin hat im Jahr 2004 seine Labore in Hamburg, Günding, Plymouth (USA) und Starnberg weiter ausgebaut und mit neuester Lasertechnologie ausgestattet, um so die Kapazitäten für die Applikationsentwicklung zu erweitern.

Darüber hinaus sind globale Präsenz und ein weltweites Servicenetzwerk von höchster Wichtigkeit, da viele Kunden multinationalen Konzernen angehören. In geographischer Hinsicht waren die Märkte in Nordamerika und Asien die Haupttreiber für das wirtschaftliche Wachstum des Unternehmens im Jahr 2004.

Nordamerika bleibt mit 22% vom Gesamtumsatz der umsatzstärkste Einzelmarkt für Rofin, der durch eine gleichermaßen starke Nachfrage nach allen Rofin-Produkten gekennzeichnet ist. Im Jahr 2004 hat das Unternehmen hier zusätzlich in die Erweiterung des Vertriebsnetzes investiert, um seine Präsenz in ausgewählten Regionen weiter auszubauen. Neben seiner dort traditionell starken Position in der Automobil- und Maschinenbauindustrie hat sich Rofin neue Möglichkeiten im Bereich der Hersteller von medizinischen Geräten eröffnen können. Hier wurde das Umsatzwachstum insbesondere durch den Trend zu nichtinvasiver Chirurgie geprägt. Inklusive PRC und Lee Laser arbeiten in den nordamerikanischen Unternehmensniederlassungen rund 240 Mitarbeiter.

In Asia, Rofin has approximately 70 direct employees. The operation in Singapore, with its assembling and final test capabilities for laser markers, greatly helped the Company cope with the cyclically fast increasing demands from the semiconductor industry. Investment in new entities in Taiwan and Korea, which were founded in 2002, also paid off. As a large portion of the electronic component and semiconductor production takes place nowadays in Asia, it is important to have local support and close cooperation with all the key players in these industries. Additionally there are the automotive industries in Japan and Korea, which use Rofin lasers in their production. Asian sales contributed 19% of total revenues in fiscal 2004.

Europe, where Rofin has over 1,000 employees, is still the center of Rofin's R&D activities and the stronghold of its laser production. Despite a tougher economic climate, especially in Germany, sales in Europe grew by 13%, with considerable influence from the decreasing value of the US dollar against the European currencies.

This growth was also supported by a number of acquisitions during the last decade: During that time, Rofin acquired and successfully integrated Dilas Diodenlaser, Palomar Technologies, Carl Baasel Lasertechnik, WB-Laser, PMB, and Z-Laser into the group. These acquisitions not only added technology and broadened the Company's customer base, but also were quick to contribute to the group's bottom line.

From 1994 to 2004, the number of laser units sold per year increased from 333 to over 2,800. Rofin's financial performance improved in large part due to the synergies created through the aforementioned acquisitions: common purchasing, exchange of research results, cross-selling and cooperation in service all made the Company more effective in using its resources, managing manufacturing costs and streamlining expenses. Rofin pledges to continue on this road.

The acquisitions of 2004 – Optoskand, PRC, Lee Laser – have also created new opportunities. The Company believes that these new acquisitions complement its product offering and will contribute to Rofin's future success.

From marking mobile phones to welding endoscopes and steel tubes – Rofin lasers deliver solutions.

Vom Markieren von Handytastaturen bis zum Verschweißen von Endoskopen oder Stahlrohren – Rofin-Laser liefern Lösungen.



In Asien sind derzeit ca. 70 Mitarbeiter direkt für Rofin tätig. Der Unternehmensstützpunkt in Singapur mit seinen Montage- und Endtestmöglichkeiten für Lasermarkiersysteme hat sich für Rofin im Hinblick auf den zyklisch schnell wachsenden Bedarf der Halbleiterindustrie in diesem Jahr besonders ausgezahlt. Auch die Investitionen in die neuen Töchter in Taiwan und Korea, die im Jahr 2002 gegründet wurden, zeigten Erfolg. Da heute ein großer Anteil an elektronischen Komponenten und Halbleiterbauteilen in Asien produziert wird, ist lokale Präsenz und enge Zusammenarbeit mit den Schlüsselkunden dieser Industriezweige unabdingbar. Aber auch Automobilhersteller in Japan und Korea setzen Rofin-Laser in ihren Fertigungsprozessen ein. Insgesamt trug Asien 19% zu Rofin's Gesamtumsatz in diesem Geschäftsjahr bei.

Europa hingegen bildet mit über 1.000 Beschäftigten weiterhin Rofin's Schwerpunkt für Forschung und Entwicklung sowie für die Laserproduktion. Hier stiegen die Umsätze trotz des vor allem in Deutschland schwierigeren wirtschaftlichen Umfeldes um 13%. Dieses Wachstum wurde allerdings durch die Schwächung des Dollars gegenüber den europäischen Währungen erheblich beeinflusst.

In der letzten Dekade haben eine Reihe von Firmenakquisitionen zu Rofin's Wachstum beigetragen: Dilas Diodenlaser, Palomar Technologies, Carl Baasel Lasertechnik, WB-Laser, PMB und Z-Laser wurden erfolgreich in die Unternehmensgruppe integriert. Diese Firmenzukäufe bedeuteten aber nicht nur neue Technologien und eine vergrößerte Kundenbasis, sondern trugen auch schnell zum Ergebnis bei.

Die Zahl der ausgelieferten Laser stieg von 333 im Jahr 1994 auf über 2.800 im Jahr 2004. Dabei hat Rofin die durch die Übernahmen entstandenen Synergieeffekte konsequent genutzt: Gemeinsamer Einkauf, übergreifende Nutzung von Entwicklungsergebnissen, gegenseitiger Austausch im Vertrieb und Zusammenarbeit im Servicebereich haben zu einer effektiveren Ausschöpfung der Ressourcen und zu einer Reduzierung von Produktionskosten und Ausgaben geführt. Rofin wird diese Strategie auch weiterhin verfolgen.

Auch die Akquisitionen des Jahres 2004 – Optoskand, PRC und Lee Laser – eröffnen neue Perspektiven. Rofin ist überzeugt, dass die neuen Gruppenmitglieder das Produktportfolio sinnvoll ergänzen und zum weiteren Erfolg des Unternehmens beitragen werden.



New Products: Developing Success.

Rofin has the most diverse product portfolio within the industrial laser industry. The Company has achieved this by continuously developing and improving its product offering.

Cutting, welding, perforating and marking are the key processes not only for large components like automotive parts but also for delicate medical devices like stents. Rofin offers high-quality solutions for all of these applications. State-of-the-art laser technology is the basis for many new applications. Rofin's customers have come to expect laser sources that are easy to handle and that work around the clock with low operating costs and minimum service requirements.

Within its established line of laser series, Rofin is working to deliver higher output power and more intelligent lasers, offering customers increased application capabilities and easy control of their production processes.

A typical example of the success of this strategy is the Company's new 6,000 Watt CO₂ Slab laser, which was introduced to the market in 2004. Its excellent beam quality enables finer and faster welds or focusing optics with longer focal length. As a result of this new technology, Rofin was able to get new orders for profile and tube welding systems and saw additional benefits in its unique remote welding system solution.

Following the same strategy, Rofin also increased the power range for its end pumped, solid-state lasers, mainly used for marking applications. Thus, it was able to mark with higher speeds and maintain its worldwide leadership in such applications as marking of automotive labels, smart cards and integrated circuits. Additionally the Company introduced a new marker system, the "EasyMark", which is specially designed for applications in which the volumes to be marked are small and the parts can be handled manually. With this new air-cooled marking system design, Rofin is well-positioned to meet the increasing demand from the security industry for marking plastic cards.

Innovation

Neue Produkte: Erfolg lässt sich entwickeln.

Rofin verfügt über die breiteste Produktpalette in der industriellen Lasertechnik. Diese Position hat sich das Unternehmen durch die kontinuierliche Weiterentwicklung und Verbesserung seines Produktangebots erarbeitet.

Schneiden, Schweißen, Perforieren und Markieren stellen dabei die Hauptanwendungen dar. Dies gilt nicht nur für große Baugruppen wie Karosserie-Elemente, sondern auch für filigrane Bauteile wie medizinische Stents. Rofin bietet Lösungen für alle diese Anwendungen mit hoher Fachkompetenz an. Modernste Lasertechnologie bildet die Basis für eine Vielzahl neuer Anwendungen. Rofin's Kunden erwarten Laserstrahlquellen, die sich durch einfache Handhabung auszeichnen und rund um die Uhr bei niedrigen Betriebskosten und geringem Serviceaufwand arbeiten.

Im Bereich seiner etablierten Laserbaureihen arbeitet das Unternehmen daran, höhere Ausgangsleistungen und intelligentere Laser zu entwickeln, um den Kunden noch mehr Anwendungsmöglichkeiten und eine einfachere Kontrolle der Produktionsprozesse zu bieten.

Ein typisches Beispiel für den Erfolg dieser Strategie ist der neue CO₂-Slab-Laser mit einer Ausgangsleistung von 6.000 Watt, der 2004 erstmals vorgestellt wurde.



From compact marking systems to multi-kilowatt Slab lasers: Rofin offers the widest product range.

Vom kompakten Markiersystem bis zu Slab-Lasern im Multi-kW-Bereich: Rofin bietet das breiteste Produktspektrum.

Seine exzellente Strahlqualität erlaubt feinere und schnellere Schweißungen oder auch den Einsatz von Fokussieroptiken mit noch längeren Brennweiten. Das Unternehmen konnte bereits erste Aufträge für diesen Laser zum Schweißen von Rohren und Profilen verzeichnen, und auch Rofin's einzigartige Lösung für Remote-Schweißanwendungen profitiert von dieser Entwicklung.

Der gleichen Strategie folgend, hat Rofin den Leistungsbereich seiner endgepumpten Festkörperlaser erhöht, die vornehmlich für Markieranwendungen eingesetzt werden. Damit lassen sich noch höhere Beschriftungsgeschwindigkeiten erzielen, und das Unternehmen konnte seine weltweite Marktführerschaft bei Anwendungen wie dem Beschriften von Etiketten (Automobilindustrie), Smart Cards und Halbleiterbausteinen bestätigen. Darüber hinaus hat Rofin mit dem „EasyMark“ ein neues Beschriftungssystem vorgestellt, das insbesondere für Anwendungen mit kleinen Losgrößen und manueller Teilehandhabung entwickelt wurde. Der „EasyMark“ ist ein luftgekühltes System, dessen Konzept u.a. als Plattform für die wachsende Nachfrage aus der Sicherheitsindustrie zum Beschriften von Kunststoffkarten genutzt werden kann.

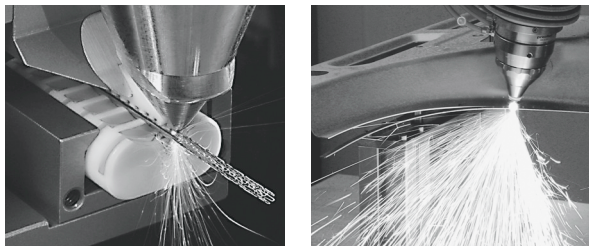
Rofin was able to enter into new markets, not only in laser source development, but also in its systems business. One example is the perforating of packaging foils, either to allow an easy and reproducible opening of packages at defined places, or for achieving air ventilation while keeping moisture in the wrapped goods. The latter increases the shelf life of food. Another example is the welding of plastic parts, a laser application that seemed to be impossible some years ago. To this end, Rofin established close cooperation in Germany with the companies BASF and Treffert. By optimizing the pigment content in the different plastic parts and by exercising exact control of the welding process, lasers are nowadays able to create a perfect, durable joint with excellent outer appearance.

And finally, in 2004 Rofin proved its inventiveness by developing a series of solid-state disc lasers. In the disc laser design, the traditional laser rod is reduced to a thin disc of around 200-micron thickness. Laser diode stacks are utilized to pump the disc. Today it is possible to reach an output power of up to 2,000 Watts from a single disc, which is higher than what is achievable in a single rod design by a factor of about four.

The highly effective cooling of the thin disc not only improves the efficiency of the laser, but also leads to an excellent beam quality. Consequently, the fibers used for beam transport can be thinner and the laser light can be focused to a smaller spot size.

This new laser technology may not only be used for new micro applications like the singulation of integrated circuits or structuring solar cells, but it also offers the potential to build high-power lasers in the multi-kilowatt range, similar to those used mainly in the automotive industry for cutting and welding car body components.

None of the existing applications for lasers have so far shown any signs of saturation. Rofin already delivers a diverse portfolio of high quality, laser-based solutions but firmly believes that there remains a great deal of unrealized opportunities for lasers in industrial manufacturing. Therefore, Rofin is continuously working on delivering new products and expanding the use of applications for industrial lasers.



From delicate medical stents to large scale automotive parts: Rofin lasers cut virtually all materials.

Von filigranen medizinischen Stents bis zu großformatigen Automobilbauteilen: Rofin-Laser schneiden fast alles.

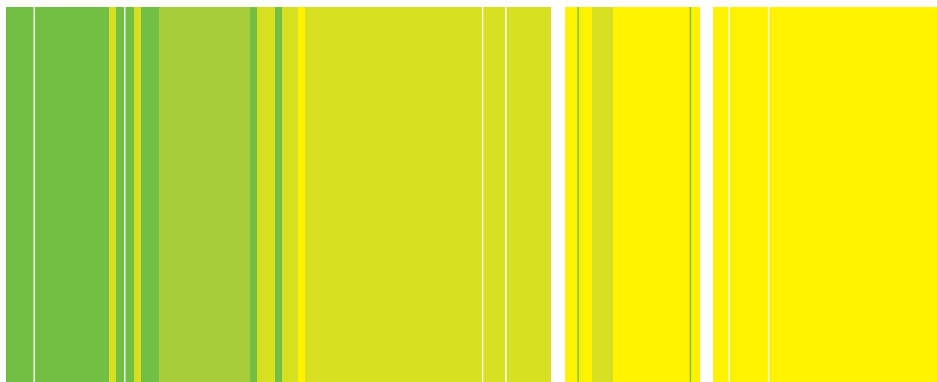
Rofin hat jedoch nicht nur durch neue Strahlquellen, sondern auch durch innovative Systemlösungen neue Märkte erschlossen. Ein Beispiel ist das Laserperforieren von Verpackungsfolien, ein Verfahren, das das einfache und reproduzierbare Öffnen an definierten Punkten erlaubt oder Luftzirkulation ermöglicht, ohne die Feuchtigkeit in den verpackten Waren zu verändern. Letzteres verlängert z. B. die Haltbarkeit von Lebensmitteln. Ein weiteres Beispiel ist das Laserschweißen von Kunststoffteilen, das bis vor wenigen Jahren noch unmöglich schien. Für diese Anwendung ist Rofin in Deutschland eine enge Zusammenarbeit mit den Firmen BASF und Treffert eingegangen. Durch eine Optimierung der Pigmente in den verschiedenen Kunststoffen sowie durch exakte Kontrolle des Schweißprozesses lässt sich heute eine perfekte, dauerhafte und darüber hinaus optisch ansprechende Schweißung erzeugen.

Schließlich unterstrich Rofin 2004 einmal mehr seine Innovationskraft mit der Entwicklung einer neuen Art von Festkörperlaser, des „Scheibenlasers“. Bei diesem Lasertyp ist der konventionelle Kristallstab zu einer dünnen Scheibe mit etwa 200 µm Dicke geschrumpft, die von Diodenstacks angeregt wird. Aus nur einer Scheibe lassen sich heute Ausgangsleistungen von bis zu 2.000 Watt generieren.

Diese Leistung ist um den Faktor 4 höher als die Ausgangsleistung, die sich aus einem Stab erzielen lässt. Die hocheffiziente Kühlung der dünnen Scheibe erhöht nicht nur den Wirkungsgrad des Lasers, sondern führt darüber hinaus zu einer exzellenten Strahlqualität. Folglich können Lichtleitfasern mit geringerem Durchmesser zur Strahlführung eingesetzt werden und der Laserstrahl lässt sich auf einen kleineren Fokuspunkt bündeln.

Die neue Lasertechnologie kommt nicht nur bei Micro-Anwendungen wie z. B. beim Vereinzeln von Chips oder beim Strukturieren von Solarzellen zum Einsatz, sondern hat auch das Potential, sich als Hochleistungslaser im Multi-kW-Bereich zum Schneiden und Schweißen von Karosseriebauteilen in der Automobilindustrie zu etablieren.

Bisher gibt es keine Anzeichen dafür, dass es zu einer Marktsättigung bei den heute genutzten Laseranwendungen kommt. Rofin liefert bereits ein weit gefächertes Spektrum laserbasierter Lösungen, ist aber überzeugt davon, dass es viele heute noch nicht realisierte Anwendungen für den Laser in der industriellen Materialbearbeitung gibt, und arbeitet deshalb kontinuierlich an der Entwicklung neuer Produkte und der Erschließung neuer Einsatzfelder.



Our Worldwide Locations

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. María 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)-6131-9226-255
info@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

Unsere weltweiten Standorte

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.
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

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

Corporate Information

Informationen zum Unternehmen

Sales + Service

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. María 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

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

Board of Directors

Dr. Peter Wirth
Chairman of the Board
Chief Executive Officer
President

Günther Braun
Executive Vice President
Chief Financial Officer

Gary K. Willis
Director of Benthos Corporation
Director of Plugpower Corporation
Director of Middlesex Health
Services

Ralph E. Reins

William R. Hoover
Director of Computer Sciences
Corporation

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

Daniel J. Smoke
Chief Financial Officer of
Marco Wood Products Inc.

Investor Contact

USA:
40984 Concept Drive
Plymouth, MI 48170, USA
Tel.: +1-734-416-0206
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

		2000	2001	2002	2003	2004
Net sales	Umsatzerlöse	\$ 171,187	\$ 220,557	\$ 221,948	\$ 257,746	\$ 322,628
Gross profit	Bruttoergebnis	\$ 64,297	\$ 82,149	\$ 78,820	\$ 96,281	\$ 132,155
Income from operations	Betriebsergebnis	\$ 17,238	\$ 21,157	\$ 15,408	\$ 25,285	\$ 50,957
Net income	Jahresüberschuss	\$ 7,877	\$ 7,215	\$ 5,001	\$ 15,305	\$ 32,430
Net income per diluted share	Gewinn pro Aktie (verwässert)	\$ 0.68	\$ 0.62	\$ 0.43	\$ 1.29	\$ 2.31
Number of employees	Mitarbeiteranzahl	1,035	1,151	1,192	1,194	1,377
Sales per employee	Umsatz pro Mitarbeiter	\$ 165	\$ 192	\$ 186	\$ 216	\$ 234
Order backlog	Auftragsbestand	\$ 65,600	\$ 53,000	\$ 46,400	\$ 59,000	\$ 72,800

Balance Sheet

(in thousands)

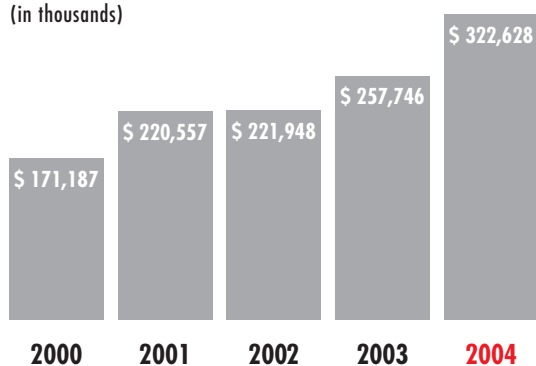
Bilanz

		2000	2001	2002	2003	2004
Total assets	Vermögen, gesamt	\$ 218,414	\$ 227,304	\$ 240,815	\$ 291,486	\$ 413,806
Total liabilities	Verbindlichkeiten, gesamt	\$ 127,695	\$ 128,253	\$ 132,397	\$ 150,900	\$ 156,422
Stockholders' equity	Eigenkapital	\$ 90,719	\$ 99,051	\$ 108,418	\$ 140,586	\$ 257,384

Net Sales

(in thousands)

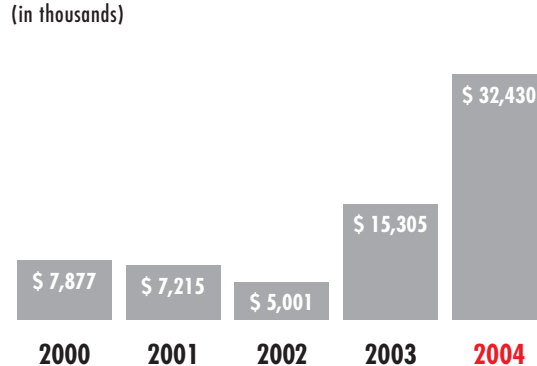
Umsatzerlöse



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
ir@rofin.com
www.rofin.com