

ANNUAL REPORT
GESCHÄFTSBERICHT

2006

1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006



rofin



THE COMPANY

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

Rofin-Sinar's operational headquarters are located in Plymouth, Michigan, and Hamburg, Germany. The Company is one of the world's leading designers and manufacturers of laser beam sources and laser-based system solutions for industrial materials processing. 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 25,000 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.



BOARD OF DIRECTORS

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

DAS UNTERNEHMEN

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

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

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 25.000 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.



DETROIT
09:10 AM

HAMBURG
03:10 PM

TOKYO
11:10 PM

TO OUR SHAREHOLDERS, CUSTOMERS AND EMPLOYEES

In September 2006, Rofin-Sinar celebrated a decade of operational and financial excellence following our successful IPO on the NASDAQ in 1996. Since then, we have encountered many challenges and opportunities and have brought them through to success.

Accentuating our accomplishments this far, I am very pleased to report yet another outstanding year of performance for Rofin-Sinar. In the 2006 fiscal year we achieved new records in sales, profit and order entry. Once again, the year was characterized by a slow start, improving consistently over the following fiscal quarters and finishing with a strong fourth quarter.

Sales reached \$420.9 million in the fiscal year 2006, a 12% increase year-over-year. Net income totaled \$49.6 million, a 31% increase compared to the same period last year, or \$3.16 per average-weighted outstanding share on a diluted basis. Net income was impacted by the first-time implementation of SFAS 123R, which resulted in a \$3.0 million net of income tax stock-based compensation expense. The currency exchange rates fluctuation had an unfavorable effect, decreasing our net sales by \$8.8 million; however, it had a negligible impact on bottom-line results. Taking into account the currency impact, we successfully achieved an organic growth of \$54.5 million, or 15% year-over-year, which we believe is a testament to our increased market share

in the global market for industrial laser sources for material processing.

Regionally, North America and Asia have contributed largely to our success this year. We believe that Asia will continue to play an important role in the future of our business, as we see our multi-national customers moving their purchasing locations, as well as production, to this region. Furthermore, several Asian countries will maintain their over-proportional domestic growth, thus increasing demand for sophisticated production equipment such as lasers. Asian sales increased by 50% compared to last fiscal year, representing 22% of total sales. Sales in North America grew by 17%, amounting to 30% of total sales. Sales in Europe were 2% lower this year, compared to the same period in the previous year, representing 48% of total sales. Our continued focus on increasing our presence in Asia over the past few years has paid off particularly well, and our financial results in this region are proof of the efficacy of our Asian expansion strategy.

Robust demand from the medical device industry for various fine cutting applications, from the electronics industry for consumer electronics applications, and from the semiconductor industry, especially for back-end marking applications, were the key drivers of a 15% increase in our Micro and Marking sales, representing 51% of our total revenues this year. Our Macro business showed a



GLOBAL GROWTH

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRE, KUNDEN UND MITARBEITER,

im September 2006 konnte Rofin-Sinar auf ein Jahrzehnt wirtschaftlicher und operativer Erfolge seit dem gelungenen Börsenstart an der NASDAQ 1996 zurückblicken. In dieser Zeit haben wir uns immer wieder erfolgreich neuen Herausforderungen gestellt und sich uns bietende Chancen wahrgenommen.

Angesichts dieser Erfolge freut es mich besonders, Ihnen über ein erneut herausragendes Geschäftsjahr für unser Unternehmen, Rofin-Sinar, berichten zu können. Im abgelaufenen Geschäftsjahr, das sich nach einem zunächst schwächeren Start in den Folgequartalen gut entwickelte und mit einem starken vierten Quartal endete, haben wir wieder neue Rekorde bei Umsatz, Gewinn und Auftragszugang erreichen können.

Unseren Umsatz konnten wir im Vergleich zum Vorjahr um 12% auf US\$ 420,9 Mio., unseren Jahresüberschuss um 31% auf insgesamt US\$ 49,6 Mio. steigern. Dies entsprach einem Ergebnis pro durchschnittlich gewichteter ausstehender Aktie von US\$ 3,16. Dieses Ergebnis wurde als Folge der erstmaligen Anwendung von SFAS 123R durch Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen in Höhe von US\$ 3,0 Mio. nach Steuern negativ beeinflusst. Wechselkursschwankungen verringerten unseren Umsatz zwar um US\$ 8,8 Mio., hatten aber einen vernachlässigbaren Einfluss auf den Gewinn nach Steuern. Unter Einbeziehung der Wechselkursschwankungen erzielten

wir ein organisches Wachstum von US\$ 54,5 Mio., was einer Steigerung von 15% im Vergleich zum Vorjahr entsprach. Angesichts dieser Zahlen gehen wir davon aus, dass wir unseren weltweiten Marktanteil bei Laserstrahlquellen für die industrielle Materialbearbeitung erneut erhöhen konnten.

Einen großen Anteil an unserem Erfolg hatten die nordamerikanischen und asiatischen Märkte. Wir denken, dass die asiatischen Märkte auch künftig wesentlich zu unserem Geschäft beitragen werden, da unsere multinationalen Kunden verstärkt ihre Zulieferer in dieser Region suchen oder ihre Produktion dorthin verlagern. Darüber hinaus weisen viele asiatische Länder immer noch ein überdurchschnittliches Wirtschaftswachstum auf, was eine erhöhte Nachfrage nach hoch entwickelten Investitionsgütern, beispielsweise nach Lasern, bedeutet. Unser Umsatz in Asien stieg im Vergleich zum Vorjahr um 50% und lag damit bei 22% des Gesamtumsatzes. In Nordamerika erreichten wir eine Umsatzsteigerung von 17% auf nun 30% des Gesamtumsatzes. Die Umsatzerlöse in Europa gingen im Jahresvergleich um 2% leicht zurück und stellten 48% des Gesamtumsatzes dar. Unser über Jahre andauerndes Engagement, unsere Präsenz in Asien auszuweiten und zu verstärken, hat sich ausgezahlt und die Finanzergebnisse unterstreichen den Erfolg dieser Expansionsstrategie.

stable year-over-year growth of 10%, which is indicative of the remaining 49% of total revenue for this year. Strong orders from our OEM customers in the machine tool industry for various cutting applications, increased orders for components such as laser diodes and fiber delivery systems were the main growth drivers in the Macro business. This order mix underscores the efficiency of our strategy to produce a well-balanced industrial product portfolio.

In 2006 we also reached new records in terms of units shipped. Over 3,500 laser units were shipped from our production sites to customers around the world, broadening our base for future service and spare parts business and demonstrating the healthy demand that we continue to experience for our products. This represents an increase of 15% in units shipped compared to fiscal year 2005.

As a result of our favorable product mix, we were able to achieve a gross profit margin of 42%. In exercising tight cost control, we attained an operating profit of \$73.9 million, or 18% of net sales. In order to further strengthen our technology and product portfolio we spent 6% of net sales or \$24.0 million on R&D over the year. This is an increase of 6% from the 2005 fiscal year. Our Sales, General and Administrative expenses, including the intangibles amortization, amounted to \$80.4 million, or 19% of net sales. This figure includes a \$3.3 million charge attributed to the first-time implementation of SFAS 123R stock-based compensation expense, partially offset by a \$1.7 million decrease in intangibles amortization. These relatively low ratios were achieved through the efficient

use of our synergies in R&D as well as cross-selling between our different business sectors. As a result of significant contributions from all of our businesses, we were able to achieve a net income profitability of 12% of net sales.

Rofin-Sinar remains focused on its strategy to pursue both organic and acquisitive growth. We continue to pursue new applications for our existing customers and develop niche market segments in order to maintain our technological edge and provide our customers with innovative solutions tailored to their needs.

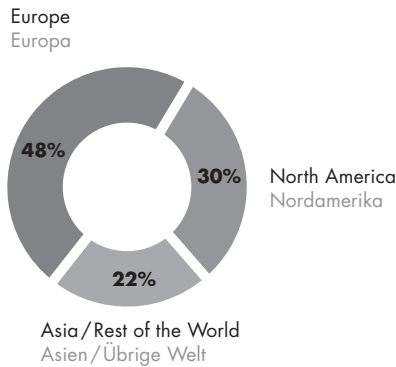
We also continue to explore opportunities to add high-quality companies and technologies to our existing portfolio. Further M&A activity will be an important factor for the Company's growth as we continue to extend our regional distribution network, expand our technology portfolio, increase our customer base and add innovative applications.

To support our market penetration strategy, we have strengthened our global presence, creating strong regional leadership to ensure optimal customer relationships and partnerships. We have reinforced our presence in Asia by establishing Rofin-Baasel China Co., Ltd. in Shanghai last year, in order to tap into China's emerging market opportunities. This entity undertakes a key role in offering sales and service support to local Chinese customers and China-based multinational companies. This significant strategic investment contributed \$17.9 million or 4% of net

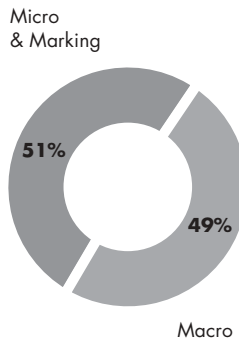
SALES SPLIT 2006

UMSATZVERTEILUNG 2006

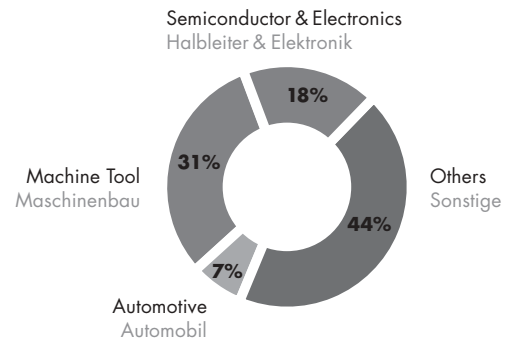
Geographical Geographisch



Business Units Geschäftsbereiche



Industry Industrie



Im Bereich Laser für Micro- und Markieranwendungen waren in erster Linie die hohe Nachfrage aus der Medizingeräteindustrie nach unterschiedlichen Feinschneidapplikationen, aus der Elektronikindustrie nach Lösungen für die Bearbeitung von Konsumgütern und aus der Halbleiterindustrie nach Back-End-Markieranwendungen für die Umsatzsteigerung von 15% verantwortlich. Unsere Geschäftsbereiche Micro und Marking trugen damit 51% zum Gesamtumsatz bei. Unser Umsatz mit Macro-Produkten zeigte ebenfalls ein solides Wachstum von 10% gegenüber dem Vorjahr und stellte die verbleibenden 49% des Umsatzvolumens. Sowohl die starke Nachfrage seitens unserer OEM-Kunden aus dem Maschinenbau nach diversen Schneidlasern als auch ein höheres Auftragsvolumen für Komponenten wie beispielsweise Laserdioden und Lichtleitfasersysteme trugen zum Wachstum in diesem Bereich bei. Dieser Auftragsmix bestätigt uns in unserer Strategie, ein sehr ausgewogenes Produktportfolio für unsere verschiedenen Absatzmärkte bereitzuhalten.

Im Berichtsjahr erreichten wir zudem einen neuen Rekord bei der Stückzahl der ausgelieferten Laser. Die über 3.500 Laser, die von unseren Produktionsstandorten an Kunden in aller Welt ausgeliefert wurden, erweitern einerseits unsere Basis für künftige Service- und Ersatzteilgeschäfte und zeigen andererseits, dass die Nachfrage nach unseren Produkten ungebrochen hoch ist. Die Anzahl der ausgelieferten Laser überstieg die des Vorjahres um 15%.

Als Ergebnis unseres vorteilhaften Produktmixes konnten wir eine Bruttomarge von 42% und dank einer strikten Kostenkontrolle einen operativen Gewinn von US\$ 73,9 Mio. oder 18% vom Gesamtumsatz erzielen. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung für den weiteren Ausbau unseres Technologie- und Produktportfolios lagen um 6% höher als im Geschäftsjahr 2005 und betrugen US\$ 24,0 Mio. oder 6% vom Umsatz. Unsere Vertriebs- und Verwaltungskosten, die Aufwendungen für Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände enthielten, beliefen sich auf US\$ 80,4 Mio. oder 19% vom Umsatz. In diesen Kosten sind auch erstmals Aufwendungen nach SFAS 123R für aktienbasierte Vergütungen in Höhe von US\$ 3,3 Mio. brutto enthalten, die teilweise durch US\$ 1,7 Mio. niedrigere Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte kompensiert wurden.

Diese relativ niedrigen Prozentsätze verdanken wir der effizienten Nutzung von Synergieeffekten zwischen unseren verschiedenen Geschäftsbereichen u. a. im Bereich Forschung und Entwicklung sowie unseren Cross-Selling-Aktivitäten im Vertrieb. Da alle Bereiche maßgeblich zum Ergebnis beigetragen haben, konnten wir im Geschäftsjahr 2006 eine Nettoumsatzrendite von 12% erzielen.

Rofin-Sinar wird seiner Strategie, Wachstum sowohl organisch als auch durch Zukäufe zu realisieren, treu bleiben. Weiterhin wird es unser Ziel sein, neue Anwendungen für unsere Kunden oder Laserapplikationen aus Nischenmärkten heraus zu entwickeln, um unsere technologischen Vorteile weiter auszubauen und un-

sales in fiscal year 2006. We also formed Rofin-Baasel Canada Ltd., near the city of Toronto, in order to further penetrate the Canadian laser market.

Our order intake during fiscal 2006 rose by 13% to \$429.5 million, resulting in a backlog of orders amounting to \$84.9 million at the end of the year. This backlog gives us a good head start for our next fiscal year; however it does not include substantial revenues earned from service, spare parts and training, which accounted for 27% of net sales in 2006.

With a balanced portfolio of products across different end-user markets, we have limited our exposure to the cyclicity of each market and consequently have been able to post consistent, positive results for our shareholders with every quarter. As a testament of our solid financial performance, our share price increased by approximately 60% during the 2006 fiscal year, compared to the same period last year.

Our success this past year was the result of several combined efforts, including Rofin-Sinar's talented employees. It is only through continued, collaborative hard work and dedication that Rofin-Sinar has been able to entirely expand its financial and operational success in 2006, and I am convinced that we will continue this trend into the future. I would like to take this opportunity to thank all Rofin-Sinar employees, customers, vendors and shareholders for their contribution and commitment to our Company, and express my gratitude to the Board of Directors for their support and vision.

I look forward to updating you on the Company's progress and accomplishments in a year's time.

seren Kunden maßgeschneiderte, innovative Lösungen anzubieten. Akquisitionen werden auch künftig ein fester Bestandteil unserer Wachstumsstrategie sein, um unser regionales Vertriebsnetz, unser technologisches Portfolio und unsere Kundenbasis weiter auszubauen und neue Anwendungen voranzutreiben.

Rofin-Sinar hat seine weltweite Präsenz und seine starke Position in den regionalen Märkten ausgebaut, um eine optimale Zusammenarbeit mit seinen Kunden zu gewährleisten. Unsere Präsenz in Asien haben wir im Vorjahr durch die Gründung der Rofin-Baasel China Co., Ltd. in Shanghai verstärkt, der eine Schlüsselrolle bei unseren Vertriebs- und Serviceaktivitäten gegenüber den lokalen chinesischen Kunden und den in China ansässigen multinationalen Unternehmen zukommt. Diese wichtige, strategische Investition trug im Geschäftsjahr 2006 mit US\$ 17,9 Mio. oder 4% vom Umsatz zum Gesamtvolumen bei. Darüber hinaus haben wir in diesem Geschäftsjahr Rofin-Baasel Canada Ltd. mit Sitz in der Nähe von Toronto gegründet, um den kanadischen Markt besser betreuen zu können.

Unser Auftragseingang stieg im Geschäftsjahr 2006 um 13% auf US\$ 429,5 Mio. Daraus resultiert ein Auftragsbestand zum Jahresende von US\$ 84,9 Mio. Dieser stellt eine hervorragende Ausgangsposition für das neue Geschäftsjahr dar, zumal dieser Auftragsbestand naturgemäß keine Aufträge aus dem Service- und Ersatzteilgeschäft beinhaltet, das im Geschäftsjahr 2006 mit 27% zum Umsatz beitrug.

Mit unserem ausgewogenen Produktportfolio für die unterschiedlichen Endkundenmärkte konnten wir die Abhängigkeit von zyklischen Schwankungen in einzelnen Absatzmärkten begrenzen und waren daher in der Lage, unseren Aktionären regelmäßig gute Quartalsergebnisse vorzulegen. Dies spiegelt sich auch in der Entwicklung des Aktienkurses wider, der im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um rund 60% gestiegen ist.

Unser Erfolg im Geschäftsjahr 2006 basiert auf dem Zusammenwirken vieler Menschen, nicht zuletzt der Mitarbeiter von Rofin-Sinar. Nur durch gemeinsames nachhaltiges Engagement und Leistungsbereitschaft waren wir in der Lage, diesen umfassenden finanziellen und operativen Erfolg zu erzielen, und ich bin überzeugt, dass uns dies auch in Zukunft gelingen wird. Ich danke allen Mitarbeitern, Kunden, Zulieferern und Anteilseignern für ihre Unterstützung und ihr Vertrauen und möchte auch dem Board of Directors für dessen Unterstützung und Weitblick danken.

Ich hoffe, Ihnen im nächsten Jahr wieder über weitere Fortschritte und Erfolge unseres Unternehmens berichten zu können.



Günther Braun
President and CEO



A DECADE OF SUCCESS – 10 YEARS AS A PUBLIC COMPANY

Approximately ten years following its foundation in 1975, Rofin-Sinar became part of Siemens AG. Under this patronage, the Company grew and emerged as a successful, globally active company, continuously expanding its business into new technologies, applications and geographical regions. In the mid 90s, Siemens streamlined its investment portfolio, concentrating on its core competencies. Consequently, Siemens divested the very specialized field of laser material processing and Rofin-Sinar, now as separate entity, was presented with a new opportunity: to operate as a shareholder-owned group.

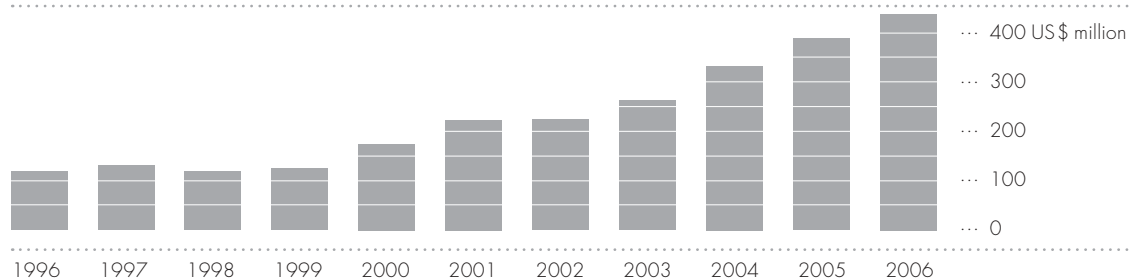
Rofin-Sinar's initial public offering (IPO) plans came to completion in September 1996. NASDAQ was Rofin-Sinar's natural choice for the IPO, due to its reputation

as a well-established technology exchange on which various small to mid-sized laser companies were listed. Rofin-Sinar's successful IPO enabled the sale of 11.5 million shares of Rofin-Sinar's stock at an offer price of \$9.50 per share. This IPO was the first 100% public spin-off from Siemens AG.

In the past ten years, Rofin-Sinar has delivered exceptional growth in all facets of the business: sales increased four-fold, the annual laser shipments increased six-fold, net earnings increased by an impressive seven-fold, and its market cap had an outstanding eight-fold increase, bringing it in the range of a mid cap company.

NET SALES

UMSATZERLÖSE



VISION

STRATEGY

INNOVATION

SOLUTION

EINE DEKADE DES ERFOLGES – 10 JAHRE BÖRSENNOTIERTES UNTERNEHMEN

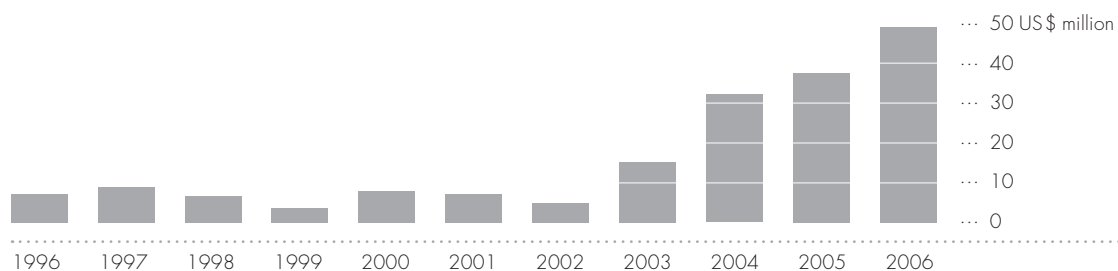
Gut ein Jahrzehnt nach seiner Gründung im Jahr 1975 wurde Rofin-Sinar Teil der Siemens AG. Unter dieser Schirmherrschaft entwickelte sich ein erfolgreiches, weltweit tätiges Unternehmen, das seine Aktivitäten zielstrebig auf neue Technologien, Anwendungen und neue geographische Märkte ausdehnte. Nachdem sich Siemens Mitte der neunziger Jahre entschied, sein Beteiligungsportfolio zu straffen, um sich mehr auf seine Kerngeschäfte zu konzentrieren, erfolgte die Trennung von dem Spezialgebiet der Lasermaterialbearbeitung. Damit eröffnete sich für Rofin-Sinar die Gelegenheit, durch einen Börsengang wieder ein unabhängiges Unternehmen zu werden.

Im September 1996 waren die Vorbereitungen für die Börsennotierung abgeschlossen und die Entscheidung getroffen, die Technologie-Börse NASDAQ als Börsenplattform zu wählen, da an dieser bereits mehrere kleine und mittlere Laserfirmen notiert waren. Im Zuge des Börsenganges wurden 11,5 Mio. Aktien zu einem Erstausgabepreis von US\$ 9,50 platziert, und Rofin-Sinar wurde der erste 100% Spin-Off der Siemens AG.

Nach einer Dekade Börsennotierung kann Rofin-Sinar in vielerlei Hinsicht außerordentliches Wachstum vorweisen: Der Umsatz vervierfachte, die jährlichen Auslieferungen an Lasern versechsfachten, die Nettoerlöse versiebenfachten sich, und eine bemerkenswerte Verachtfachung der Marktkapitalisierung an der Börse bringt Rofin-Sinar heute in die Nähe des „Mid-Cap“-Firmensegmentes.

NET INCOME

JAHRESÜBERSCHUSS





A SUCCESSFUL BUSINESS STRATEGY

Since inception, Rofin-Sinar has continuously achieved significant milestones and set standards in the development and application of industrial material processing lasers.

The Company's patented diffusion-cooled Slab laser technology, introduced in 1995, proved to be an extremely successful product launch. By 1996, approximately 50 Slab laser units with a power range of up to 2,500 Watts had been shipped, which led to the start of the serial production in 1997. These state-of-the-art lasers have reached output powers of currently up to 8,000 Watts. In 1998 Rofin-Sinar acquired UK-based Palomar Technologies Ltd. and used its proprietary Slab technology to develop and manufacture sealed-off CO₂ lasers in the 100 to 600 Watts power range. By the end of the 2006 fiscal year, more than 5,800 CO₂ lasers based on this patented laser design had been installed in production facilities all around the globe, demonstrating their unique advantages in production processes, such as cutting or

welding of metals or plastics, perforating of dash boards and foils, welding modern projector lamps, marking in the packaging industry as well as annealing wafer surfaces in semiconductor industries.

Other significant milestones included the introduction of the first low-power diode-pumped solid-state laser marker in 1997 and the multi-kilowatt diode-pumped solid-state laser to the market in 1998. By using the diode technology from DILAS, which was the Company's focus in 1997 when acquiring the diode specialist, Rofin-Sinar was one of the first companies to offer this promising technology over the full power range for a variety of applications.

Carl Baasel Lasertechnik GmbH, Starnberg, in Germany, the largest acquisition to date, took place in year 2000. Through this investment Rofin-Sinar has broadened its product and technology portfolio, customer base and the industries it serves. Furthermore new applications such as

INITIAL PUBLIC OFFERING
NASDAQ

1996

ACQUISITION
OF DILAS DIODENLASER

1997

ACQUISITION
OF BASEL LASERTECH

2000

SECONDARY LISTING
FRANKFURT STOCK EXCHANGE

2001

ACQUISITION
OF PRC LASER & LEE LASER

2004

MILESTONES

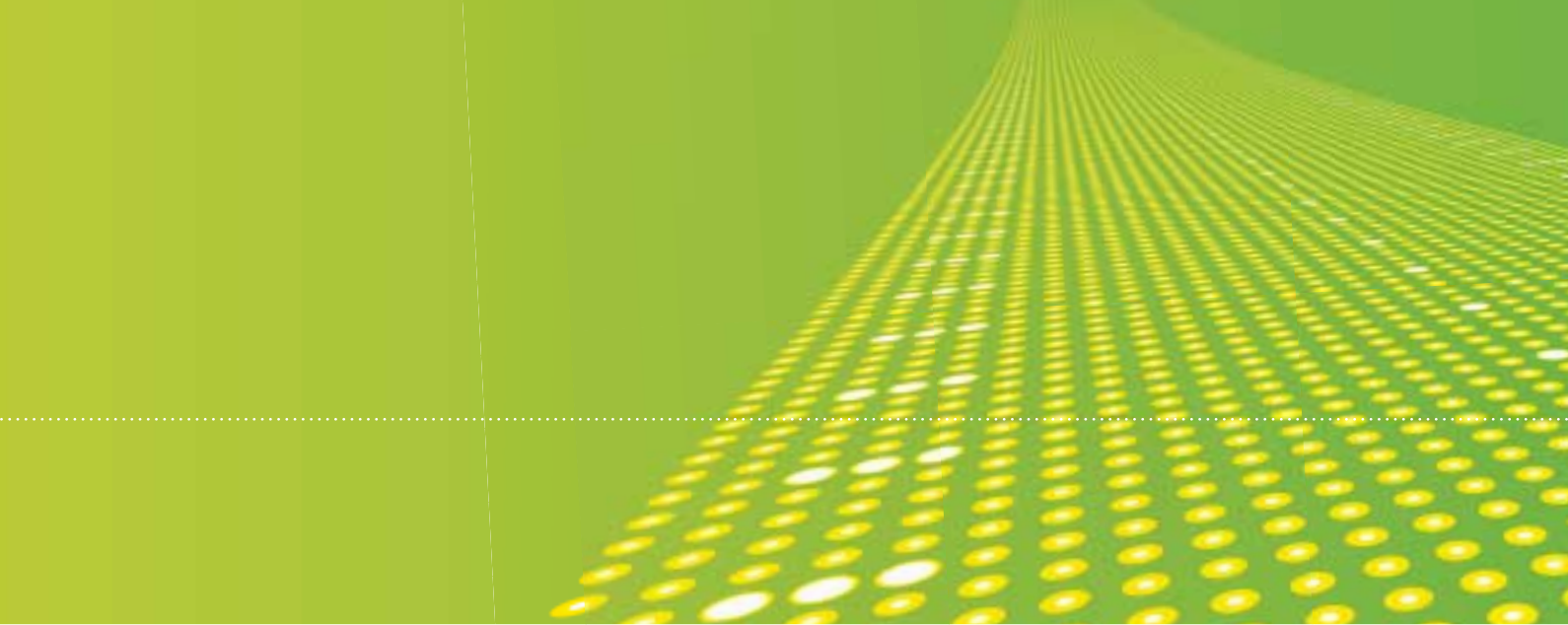
ERFOLGREICHE GESCHÄFTSSTRATEGIE

Seit seiner Gründung hat Rofin-Sinar immer wieder neue Meilensteine und Standards in der Entwicklung und Anwendung von Lasern für die industrielle Lasermaterialbearbeitung gesetzt.

Rofin-Sinar's patentierte Technologie diffusionsgekühlter Slab-Laser wurde 1995 in den Markt eingeführt und erwies sich sehr schnell als außerordentlich erfolgreich: Bis 1996 wurden rund 50 Slab-Laser in einem Leistungsbereich von bis zu 2.500 Watt ausgeliefert, so dass als logische Folge 1997 die Serienproduktion aufgenommen wurde. Diese State-of-the-Art-Laser erreichen heute Ausgangsleistungen von bis zu 8.000 Watt. Im Jahr 1998 übernahm Rofin-Sinar zudem die Mehrheitsanteile an der britischen Firma Palomar Technologies Ltd. und begann basierend auf seiner Slab-Technologie, abgeschlossene CO₂-Laser im Leistungsbereich von 100 bis 600 Watt zu entwickeln und zu produzieren. Mehr als 5.800 auf diesem Patent basierende Laser wurden bis

Ende des Geschäftsjahres 2006 in Produktionsanlagen rund um den Globus installiert, wo sie ihre einzigartigen Vorteile in Bearbeitungsprozessen wie dem Schneiden oder Schweißen von Metall oder Kunststoff, dem Perforieren von Armaturenblechern und Folien oder dem Verschweißen moderner Projektorlampen unter Beweis stellen. Selbst beim Beschriften von Verpackungen oder bei der Wärmebehandlung von Waferoberflächen für die Halbleiterindustrie werden diese Laser eingesetzt.

Weitere wichtige Meilensteine waren 1997 die Einführung des ersten diodengepumpten Festkörperlasers kleinerer Leistung für Beschriftungsanwendungen sowie 1998 die erstmalige Vorstellung eines diodengepumpten Festkörperlasers im Multi-kW-Bereich. Mit der Übernahme des Laserdiodenspezialisten DILAS 1997 konzentrierte sich Rofin-Sinar verstärkt auf diese neue vielversprechende Technologie und war so eines der ersten Unternehmen, das diodengepumpte Festkörperlaser



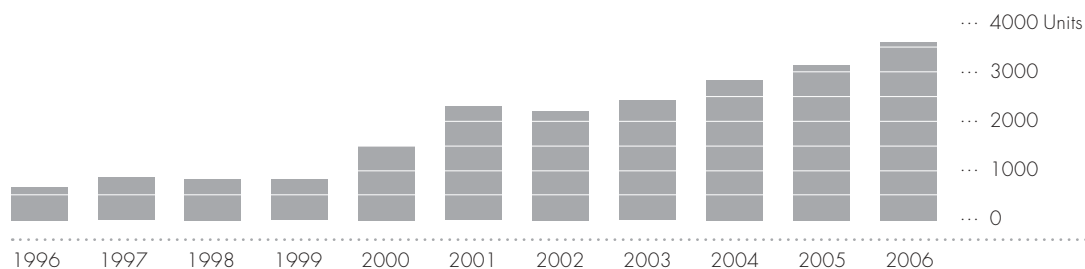
fine cutting, spot welding, perforating and micro structuring have been added. Emerging synergies between these different applications increased the efficiency of the Company's research and development work.

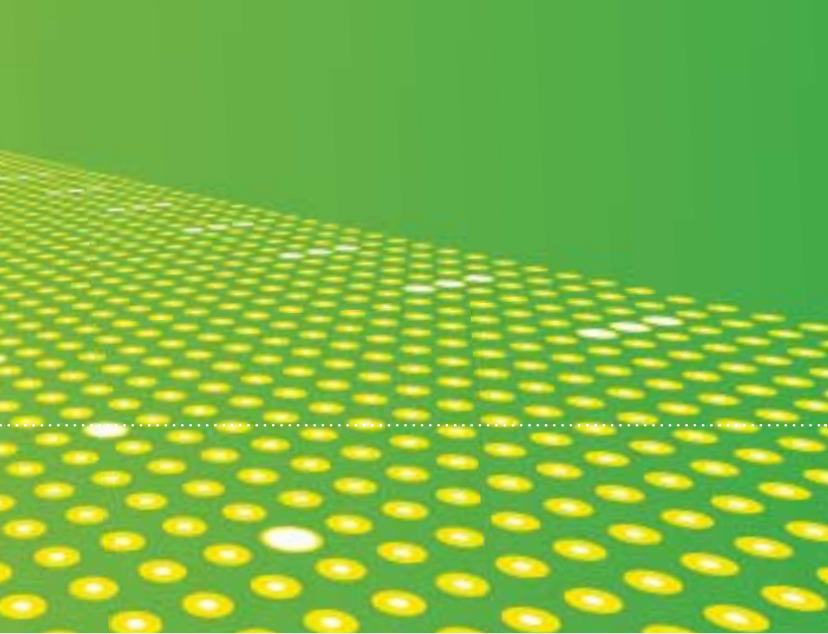
With the introduction of its first disc laser in 2003, Rofin-Sinar achieved another technological breakthrough in the industrial laser market. The Company has consistently devoted its own resources to build and maintain close cooperation with laser institutes, which has further enhanced its research and development efforts. Rofin-Sinar has always

been a pioneer in the development of niche applications, such as welding of tailored blanks and powertrain components. The same applies to a vast variety of applications in the Micro and Marking area, including high-speed marking of ICs, ID cards and labels, perforating of paper and foils and fine cutting of stents in the medical device industry. Other examples of applications that have been developed in close partnership with customers include: isolation, ablation, structuring and cutting of solar cells.

LASER UNITS SHIPPED

ANZAHL AUSGELIEFERTER LASER





niedriger bis hoher Ausgangsleistung für eine Vielzahl von Anwendungen anbieten konnte.

Mit dem bislang bedeutendsten Zukauf der Carl Baasel Lasertechnik GmbH, Starnberg, im Jahr 2000, hat Rofin-Sinar nicht nur sein Produkt- und Technologieportfolio, sondern auch seine Kundenbasis und seine Absatzmärkte weiter ausbauen können. Im gleichen Zuge wurde auch das Anwendungsspektrum um das Feinschneiden, Punktschweißen, Perforieren und Mikrostrukturieren erweitert. Die aus diesen neu hinzugewonnenen Applikationen entstandenen Synergien haben zudem zu einer erhöhten Effizienz der Forschungs- und Entwicklungsarbeit beigetragen.

Ein technologischer Durchbruch auf dem Markt für die industrielle Lasermaterialbearbeitung gelang Rofin-Sinar darüber hinaus im Jahr 2003 mit der Einführung des ersten Festkörper-Scheibenlasers. Konsequenterweise wurden Forschungs- und Entwicklungskapazitäten für den Aufbau und Erhalt einer engen Zusammenarbeit mit Laserinstituten eingesetzt und so wiederum eigene Entwicklungsaktivitäten vorangetrieben.

Auch bei der Weiterentwicklung von Nischenanwendungen, wie seinerzeit beispielsweise dem Verschweißen von Tailored Blanks oder Getriebekomponenten mittels Laser, zählt das Unternehmen von jeher zu den Pionieren. Dies gilt auch für eine Reihe von Anwendungen aus dem Bereich Micro und Marking wie zum Beispiel für das Hochgeschwindigkeits-Beschriften von ICs, ID Cards und Etiketten, für das Perforieren von Papier und Folien oder für das Feinschneiden von medizinischen Stents für die Medizintechnik. Andere Applikationen wie das Isolieren, Abtragen, Strukturieren und Schneiden von Solarzellen mit dem Laser wurden von Rofin-Sinar in enger Zusammenarbeit mit seinen Kunden entwickelt.

FOCUS

FOCUS ON DELIVERING GROWTH

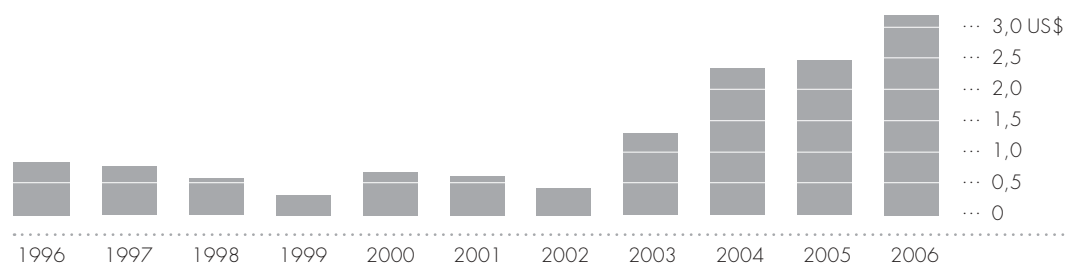
Since its IPO, Rofin-Sinar has successfully expanded its production, sales and service network around the world. In 1996 the Company operated four production facilities. This number has now increased to fourteen manufacturing sites. The active customer base has grown from 1,500 to more than 3,000, while the installed base of laser units expanded from 4,000 to more than 25,000. Today, Rofin-Sinar's approximately 1,500 employees worldwide are dedicated to customer satisfaction. The Company has remained committed to pursuing new applications in close cooperation with its customers by developing new market segments in order to maintain a technological edge, while providing end users with innovative solutions tailored to their needs.

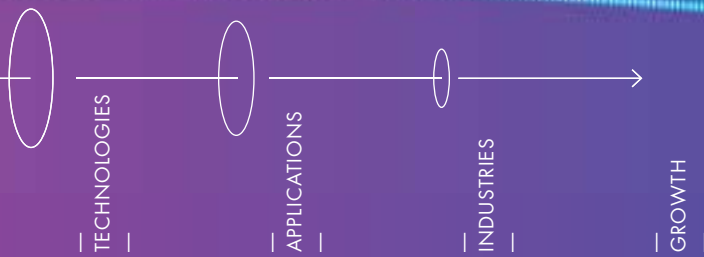
In addition to its organic growth, acquisitions have always been an integral part of its growth strategy. Since its IPO, Rofin-Sinar has added a total of seven companies to its portfolio. Each of these acquisitions has broadened the Company's product range, adding new technologies and opening up new geographical regions to the Group's operational business.

In summary, Rofin-Sinar has been able to enhance its technological leadership over the past decade and is currently supported by an excellent market perception, not only from its customers, but also from its shareholders and analysts. These accomplishments are reflected by the increase in the share price performance from \$9.50 at the time of the IPO to over \$60 at the end of the fiscal year 2006, representing a remarkable increase of over 500%.

EARNINGS PER SHARE [DILUTED]

GEWINN JE AKTIE [VERWÄSSERT]





BESTÄNDIGES WACHSTUM

Seit dem Börsengang hat Rofin-Sinar konsequent und erfolgreich daran gearbeitet, sein weltweites Produktions-, Vertriebs- und Servicenetzwerk weiter auszubauen. 1996 wurde in 4 Produktionsstätten gefertigt, heute wird an 14 Standorten rund um den Globus produziert. Die aktive Kundenbasis ist von 1.500 auf über 3.000, die Anzahl der weltweit installierten Laser von 4.000 auf über 25.000 angewachsen. Rund 1.500 engagierte Mitarbeiter setzen sich für die Belange der Kunden in aller Welt ein. Die enge Zusammenarbeit mit Kunden bei der Entwicklung von neuen Anwendungen und die Erschließung neuer Marktsegmente werden für Rofin-Sinar auch künftig eine wesentliche Rolle spielen, denn dies bedeutet einerseits die Sicherung technologischer Vorteile und andererseits innovative, maßgeschneiderte Lösungen für den Kunden.

Neben organischem Wachstum sind Akquisitionen von jeher ein fester Bestandteil der Unternehmensstrategie. Seit seinem Börsengang 1996 hat Rofin-Sinar insgesamt sieben Unternehmen erfolgreich in den Firmenverbund integriert. Jede dieser Akquisitionen hat zur Erweiterung der Produktpalette und des Technologieportfolios beigetragen, aber auch die Öffnung neuer geographischer Märkte ermöglicht.

In den vergangenen 10 Jahren hat Rofin-Sinar seine technologische Vorreiterrolle erfolgreich ausgebaut und genießt heute nicht nur bei seinen Kunden, sondern auch bei seinen Anteilseignern und Analysten einen ausgezeichneten Ruf. Dies spiegelt sich erfreulicherweise auch in der Entwicklung des Aktienkurses wider, der von einem Ausgabepreis von US\$ 9,50 im Jahr 1996 um bemerkenswerte 500% auf über US\$ 60 zum Ende des Geschäftsjahres 2006 angestiegen ist.

OUR WORLDWIDE LOCATIONS UNSERE NIEDERLASSUNGEN WELTWEIT

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)40-73363-0
Fax: +49-(0)40-73363-160
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)8131-704-0
Fax: +49-(0)8131-704-100
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

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

DILAS Inc.
9070 South Rita Road
Suite 1500
Tucson, AZ 85747, USA
Tel.: +1-520-232-3480
Fax: +1-520-232-3499

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 Alblasserdam,
Netherlands
Tel.: +31-(0)78-69310-37
Fax: +31-(0)78-69310-79
info@rofin-baasel.nl

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

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

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

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

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

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

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

Optoskand AB
Krokslättis Fabriker 30
431 37 Mälndal, 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

Sales and Service

**WEGMANN-BAASEL
Laser und elektrooptische
Geräte GmbH**
Uhlandstraße 13
85609 Aschheim, Germany
Tel.: +49-(0)89-930901-0
Fax: +49-(0)89-930901-80
info@wb-laser.de

ROFIN-BAASEL Benelux B.V.
Brussels Office
Rue Abbé Cuypers, 3
1040 Brussels, Belgium
Tel.: +32-(0)2-7412-427
Fax: +32-(0)2-7412-404

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 Gwart/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

FACTS
FAKTEN

<<

ROFIN-SINAR TECHNOLOGIES INC.

RESULTS OF OPERATION GESCHÄFTSERGEBNISSE

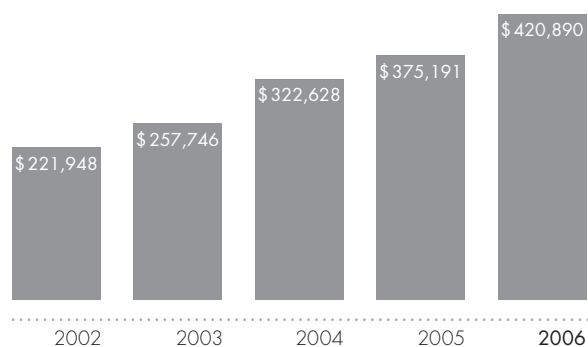
(in thousands, except per share data and employees)		2002	2003	2004	2005	2006
Net sales	Umsatzerlöse	\$ 221,948	\$ 257,746	\$ 322,628	\$ 375,191	\$ 420,890
Gross profit	Bruttoergebnis	\$ 78,820	\$ 96,281	\$ 132,155	\$ 153,002	\$ 178,271
Income from operations	Betriebsergebnis	\$ 15,408	\$ 25,285	\$ 50,957	\$ 58,996	\$ 73,871
Net income	Jahresüberschuss	\$ 5,001	\$ 15,305	\$ 32,430	\$ 37,975	\$ 49,623
Net income per diluted share	Gewinn pro Aktie (verwässert)	\$ 0.43	\$ 1.29	\$ 2.31	\$ 2.44	\$ 3.16
Number of employees	Mitarbeiteranzahl	1,192	1,194	1,377	1,413	1,490
Sales per employee	Umsatz pro Mitarbeiter	\$ 186	\$ 216	\$ 234	\$ 266	\$ 282
Order backlog	Auftragsbestand	\$ 46,400	\$ 59,000	\$ 72,800	\$ 76,300	\$ 84,900

BALANCE SHEET BILANZ

(in thousands)		2002	2003	2004	2005	2006
Total assets	Vermögen, gesamt	\$ 240,815	\$ 291,486	\$ 413,806	\$ 428,638	\$ 501,521
Total liabilities	Verbindlichkeiten, gesamt	\$ 132,397	\$ 150,900	\$ 156,422	\$ 134,472	\$ 143,081
Stockholders' equity	Eigenkapital	\$ 108,418	\$ 140,586	\$ 257,384	\$ 294,166	\$ 358,440

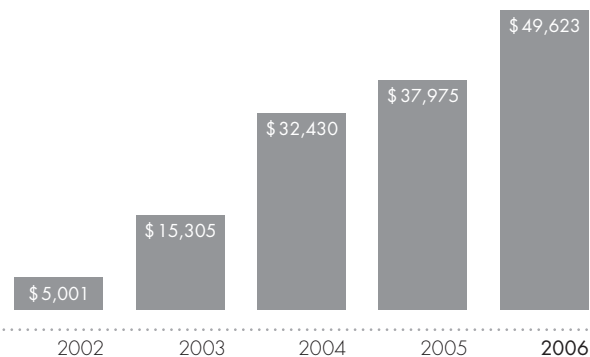
NET SALES UMSATZERLÖSE

(in thousands)



NET INCOME JAHRESÜBERSCHUSS

(in thousands)



Financial year ended September 30th
Geschäftsjahr endet am 30. September

ROFIN-SINAR Technologies Inc.
40984 Concept Drive
Plymouth, MI 48170, USA
info@rofin.com
www.rofin.com
