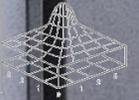


SLM
SOLUTIONS



SLM Solutions Group AG

16. Juni 2020

Haftungsausschluss

Diese Präsentation wurde von der SLM Solutions Group AG (die „Gesellschaft“) erstellt. Sie wurde nicht von einem unabhängigen Dritten verifiziert und dient nur zu Informationszwecken.

Dieses Dokument enthält bestimmte zukunftsgerichtete Aussagen in Bezug auf das Geschäft, die Finanzlage und die Ergebnisse der Gesellschaft und/oder der Branche, in der die Gesellschaft tätig ist. Zukunftsgerichtete Aussagen beziehen sich auf zukünftige Umstände und Ergebnisse und andere Aussagen, die keine zurückliegenden Tatsachen sind, manchmal gekennzeichnet durch die Worte "glaubt", "erwartet", "sagt voraus", "prognostiziert", "beabsichtigt", "projiziert", "plant", "schätzt", "zielt ab", "sieht voraus", "antizipiert", „plant“ und ähnliche Ausdrücke. Die in dieser Präsentation enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen, einschließlich Annahmen, Meinungen und Ansichten der Gesellschaft oder zitierter Quellen Dritter, sind ausschließlich Meinungen und Prognosen, die ungewiss und mit Risiken behaftet sind. Eine Vielzahl von Faktoren kann dazu führen, dass die tatsächlichen Ereignisse erheblich von einer erwarteten Entwicklung abweichen. Weder die Gesellschaft noch eine andere Person garantiert, dass die Annahmen, die solchen zukunftsgerichteten Aussagen zugrunde liegen, frei von Fehlern sind und weder die Gesellschaft noch eine andere Person übernimmt die Verantwortung für die zukünftige Richtigkeit der in dieser Präsentation geäußerten Meinungen oder das tatsächliche Eintreten der prognostizierten Entwicklungen.

Es wird keine Zusicherung oder Garantie (weder ausdrücklich noch implizit) für die hierin enthaltenen Informationen, einschließlich Prognosen, Schätzungen, Zielen und Meinungen, gegeben und es wird keinerlei Haftung für hierin enthaltene Fehler, Auslassungen oder Falschaussagen übernommen. Dementsprechend übernehmen weder die Gesellschaft noch eine ihrer Tochtergesellschaften oder deren jeweilige Führungskräfte, Mitarbeiter oder Berater irgendeine Haftung, die sich direkt oder indirekt aus der Verwendung dieses Dokuments ergibt.

Mit Durchsicht dieser Präsentation erkennen Sie an, dass Sie allein für Ihre eigene Beurteilung der Gesellschaft, des Marktes und der Marktposition der Gesellschaft verantwortlich sind und dass Sie Ihre eigene Analyse durchführen und allein dafür verantwortlich sind, sich eine eigene Meinung über die potentielle zukünftige Geschäftsentwicklung der Gesellschaft zu bilden.

Diese Präsentation gibt den Stand vom 16. Juni 2020 wieder. Unter keinen Umständen soll der Eindruck erweckt werden, dass sich die Angelegenheiten der Gesellschaft seit diesem Datum nicht geändert haben. Die Gesellschaft lehnt jede Verpflichtung zur Aktualisierung oder Änderung von Aussagen, insbesondere von zukunftsgerichteten Aussagen, ab, um zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen zu reflektieren.

Diese Präsentation ist kein Wertpapierprospekt und enthält nicht alle Informationen in Bezug auf die Gesellschaft und/oder seine Wertpapiere, die für eine Anlageentscheidung in Bezug auf die Wertpapiere der Gesellschaft wesentlich sein könnten. Eine Investitionsentscheidung in Bezug auf die Wandelschuldverschreibungen, die von der Gesellschaft ausgegeben werden sollen und die hierin erwähnt werden, sollte nur auf Grundlage des darauf bezogenen Wertpapierprospekts getroffen werden, der auf der Website der Gesellschaft zur Verfügung gestellt werden wird. Ein solcher Prospekt wird auch eine Beschreibung der Risiken enthalten, die spezifisch für die Situation der Gesellschaft und die angebotenen Wertpapiere sind und die für eine Anlageentscheidung wesentlich sind.

Diese Präsentation stellt weder ein Angebot oder eine Aufforderung noch eine Empfehlung zum Kauf, Verkauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren der Gesellschaft in irgendeiner Jurisdiktion dar und sollte auch nicht als ein Angebot oder eine Aufforderung oder Empfehlung zum Kauf oder Verkauf oder zur Zeichnung oder als eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren der Gesellschaft ausgelegt werden. Weder diese Präsentation noch ein Teil davon oder darin enthaltene oder in Bezug genommene Informationen sollten alleinige Grundlage für eine Entscheidung zum Kauf oder zur Zeichnung oder zum Abschluss eines Vertrags oder einer sonstigen Verpflichtung in Bezug auf solche Wertpapiere bilden oder als Anreiz dafür dienen.

Die Wertpapiere der Gesellschaft wurden und werden nicht gemäß dem U.S. Securities Act von 1933 in der jeweils gültigen Fassung oder den Wertpapiergesetzen eines Bundesstaates der Vereinigten Staaten von Amerika registriert und dürfen in den Vereinigten Staaten von Amerika weder angeboten noch verkauft werden, außer aufgrund einer anwendbaren Ausnahme von der Registrierungspflicht.

SLM Solutions – *for whatever we think of next*



Vorstellung einiger der neuen Führungsmitglieder



Sam O'Leary
Chief Operating Officer (COO)



- Seit Dez 2019 bei SLM Solutions
- Verantwortlich für NTI, NPI, Technik, Produktion, Qualität, Einkauf und IT
- 13 Jahre industrielle Führungserfahrung
- Mehr als 10 Jahre Erfahrung in der additiven Fertigung
- Globale Führungspositionen in GB, der Schweiz und in DE für Score Group, Alstom Power, GE Power und GE Additive



Dirk Ackermann
Chief Financial Officer (CFO)



- Seit Juni 2020 bei SLM Solutions
- Verantwortlich für Rechnungswesen, Controlling, Recht & Compliance, Investor Relations
- 13 Jahre Erfahrung in Finance & Operations inkl. 7 Jahre bei GE
- > 3 Jahre industrielle Führungserfahrung
- Umfassende internationale Erfahrung in Europa, Nordamerika und Asien

Erfahrener Pionier in der metallbasierten additiven Fertigung mit mehr als 600 installierten SLM®-Maschinen weltweit

- SLM Solutions ist ein Pionier in der metallbasierten additiven Fertigung.
- Das Unternehmen entwickelt Maschinen für das selektive Laserschmelzverfahren und bietet aktuell vier verschiedene Maschinen mit unterschiedlichen Bauraumgrößen und bis zu 4 Lasern an.
- SLM Solutions ist ein langjähriger Innovator in der Branche und das erste Unternehmen, das Dual- (seit 2011) und Quad-Laser (seit 2013) Maschinen anbietet.
- Darüber hinaus bietet das Unternehmen weitere Serviceleistungen und Metallpulver rund um den metallbasierten „3D-Druck“ an.



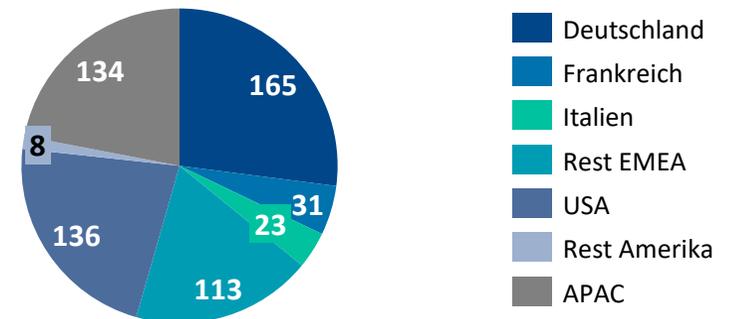
SLM Solutions beliefert verschiedenste Industriezweige



Globale Präsenz und Mitarbeiterzahl (FTE¹)



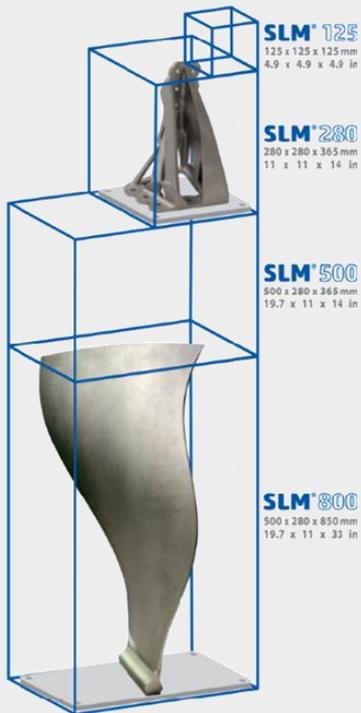
610² installierte SLM® Maschinen weltweit



SLM Solutions' Maschinenportfolio

SLM Solutions' Maschinenportfolio erlaubt die Produktion von verschiedenen Bauteilgrößen

Vergleich der Baukammervolumina



SLM[®] 125
125 x 125 x 125 mm
4.9 x 4.9 x 4.9 in

SLM[®] 280
280 x 280 x 365 mm
11 x 11 x 14 in

SLM[®] 500
500 x 280 x 365 mm
19.7 x 11 x 14 in

SLM[®] 800
500 x 280 x 850 mm
19.7 x 11 x 33 in

SLM[®] 125

Vielseitige, kleine Plattform mit einem Laser



SLM[®] 280

Plattform mittlerer Größe, branchenführende Zuverlässigkeit mit zwei Lasern



SLM[®] 500

Branchenführende Produktivität, erste Maschine mit vier Lasern



SLM[®] 800 Produktion von Großserien mit konkurrenzloser Geschwindigkeit mit vier Lasern



Die additive Fertigungstechnologie erlaubt es, Produkte herzustellen, die es ansonsten nicht geben würde



Raketenantrieb Engine

Vorteile des Einsatzes der AM-Technologie:

- + Integration von mehreren Teile in einem
- + Produktionszeit von Monaten auf Tage reduziert
- + Erhebliche Gewichtsreduzierung

*Gebaut mit der SLM[®]280
in 2 Tagen und 18 Stunden (1 Teil)*



Turbinenblätter

Vorteile des Einsatzes der AM-Technologie:

- + Interne Kühlkanäle zur Verbesserung der Leistung
- + Optimierte Produktion mit Kosteneinsparung und Produktivitätsvorteilen

*Gebaut mit der SLM[®]500
in 1 Tag und 22 Stunden (78 Teile)*



Bugatti Chiron Zylinderkopfhaube

Vorteile des Einsatzes der AM-Technologie:

- + Komplexe Geometrie in einem Produktionsschritt
- + Produktionskosten und -zeit im Vergleich zu traditioneller Herstellung deutlich niedriger

*Gebaut mit der SLM[®]800
in 4 Tagen und 8 Stunden (8 Teile)*

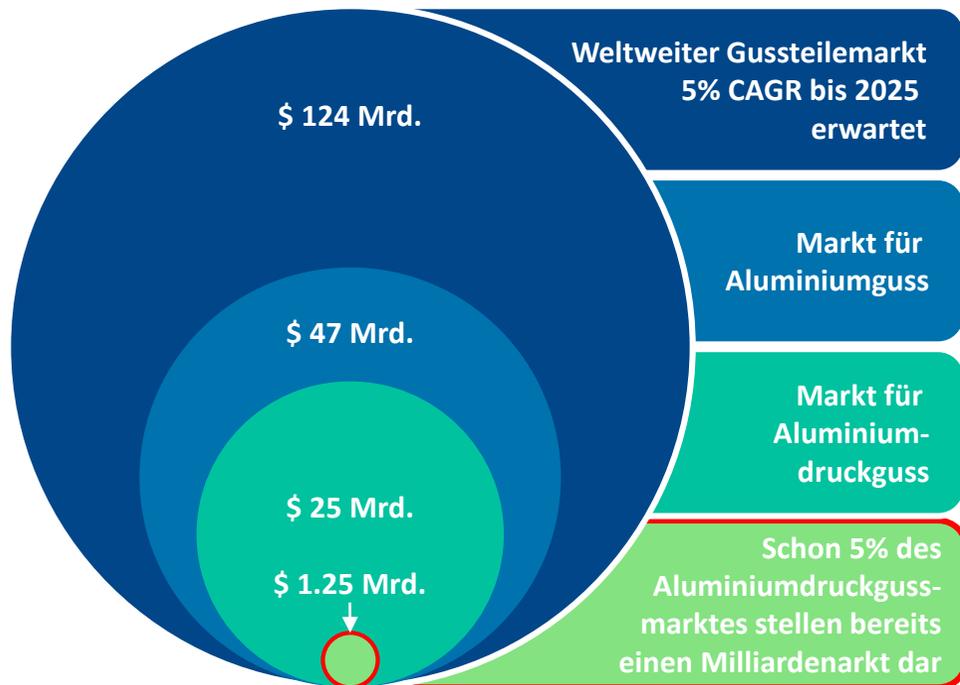
High-end Produkte aus Deutschland mit internationaler Unternehmensführung



Das **neue kompetente Führungsteam** wird die Unternehmensleistung von SLM Solutions **vorantreiben und auf die nächste Stufe bringen**

Schon die Eroberung eines nur kleinen Teils des Gussteilemarkts bietet ein enormes Potenzial für die additive Fertigung

Gussteilemarkt 2018

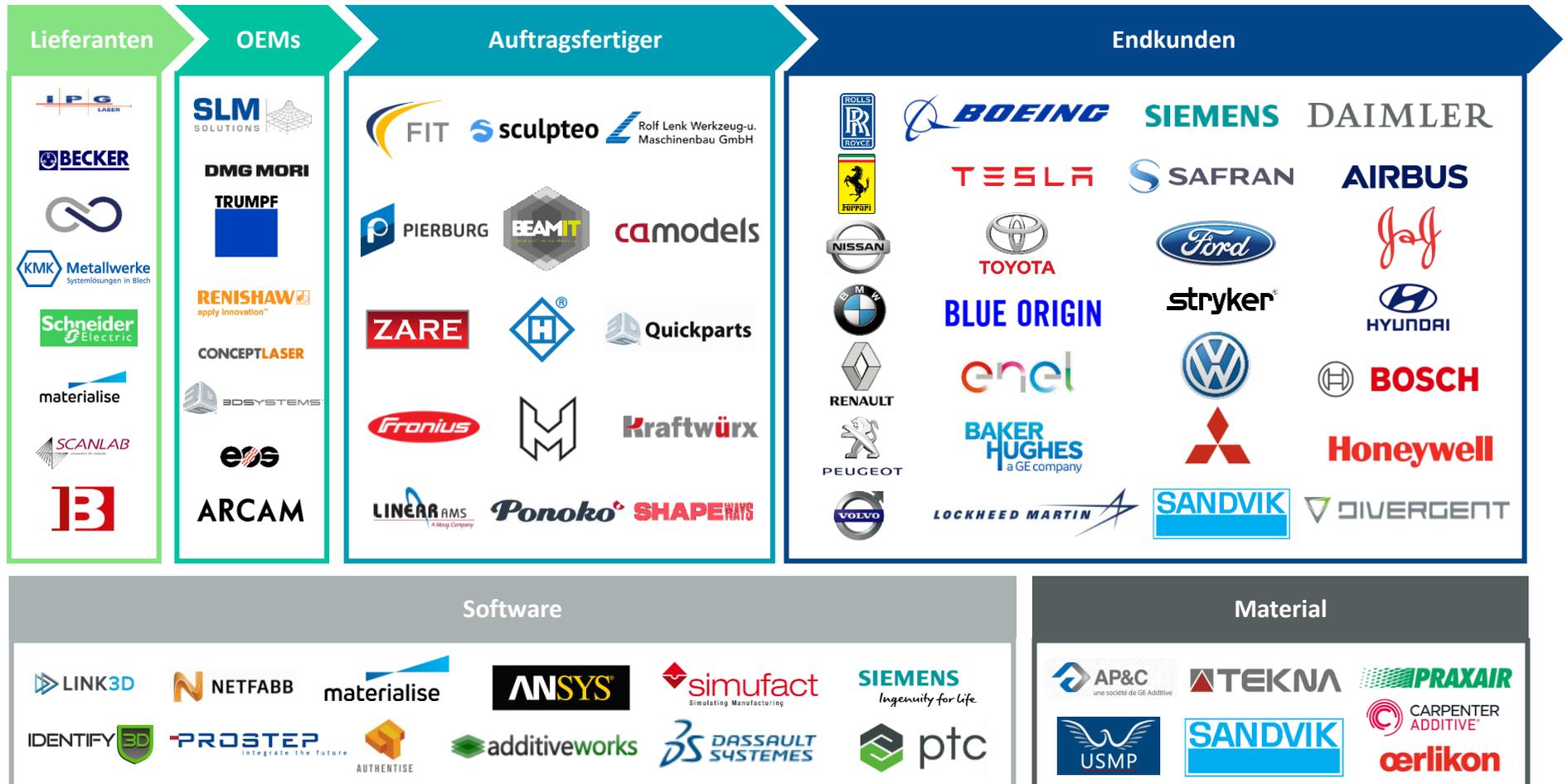


Erhöhung der Produktionseffizienz von Maschinen wird zur Industrialisierung der additiven Fertigung führen

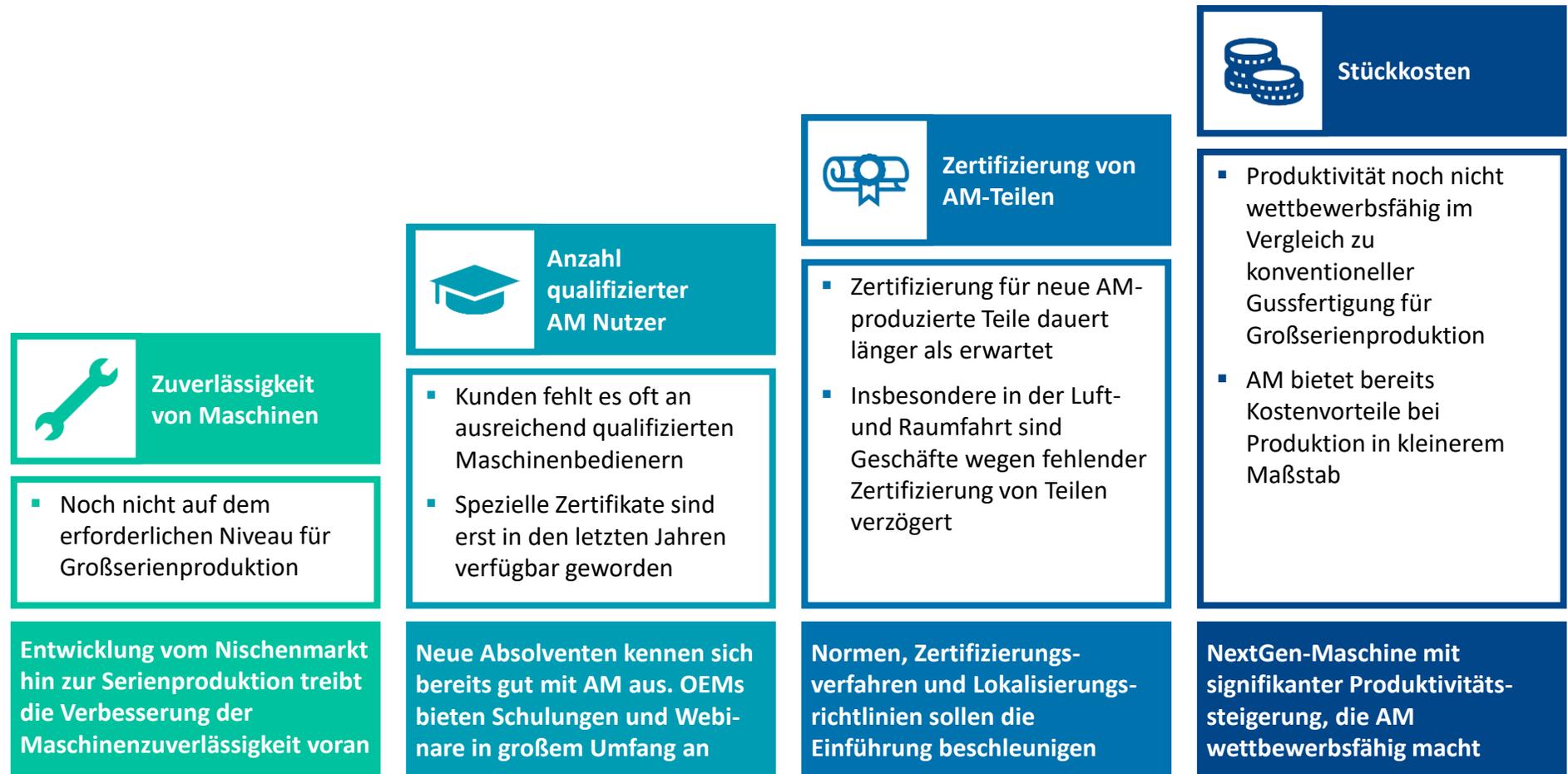
- Viele Unternehmen in der Gussteilefertigung nutzen die AM Technologie bereits oder experimentiert damit
- Die nächste Maschinengeneration wird die Kosten von AM gegenüber dem traditionellen Gießen wettbewerbsfähig machen, was zu einer beschleunigten Industrialisierung führt



Die additive Fertigung hat sich durchgesetzt – viele große Unternehmen nutzen AM über die gesamte Wertschöpfungskette



Obwohl die Entwicklung hin zur Industrialisierung voranschreitet, müssen noch weitere wichtige Hürden überwunden werden



Produktion im industriellen Maßstab wird das Wachstum des AM-Markts vorantreiben

Marktwachstum durch mehrere vorteilhafte Entwicklungen angetrieben



Bereits existierende Produkte: Die nächste Maschinengeneration ermöglicht Massenproduktion, die derzeit nur in kleinen Serien hergestellt werden kann



Produkte im Zertifizierungsprozess: Serienproduktion vieler Produkte, die sich derzeit im Zertifizierungsprozess befinden



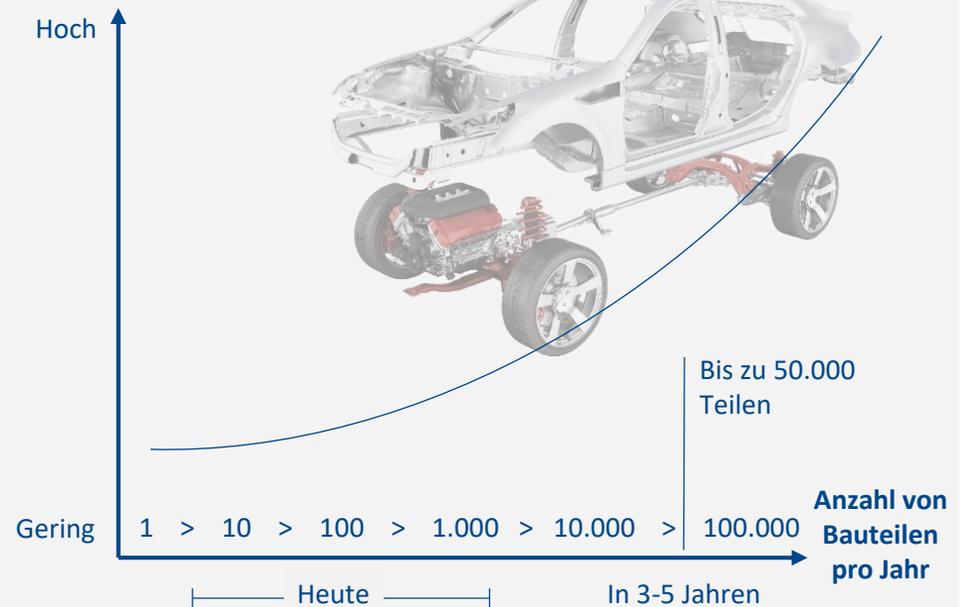
Produkte im Designprozess: Das Design von neuen Produktgenerationen wird bereits durch AM produzierte Teile enthalten



Produktionsverfahren: Additive Manufacturing wird zunehmend in Produktionsprozesse integriert

Entwicklung hin zur Industrialisierung im Automobilsektor bei gleichzeitiger Möglichkeit, Produkte flexibel anzupassen

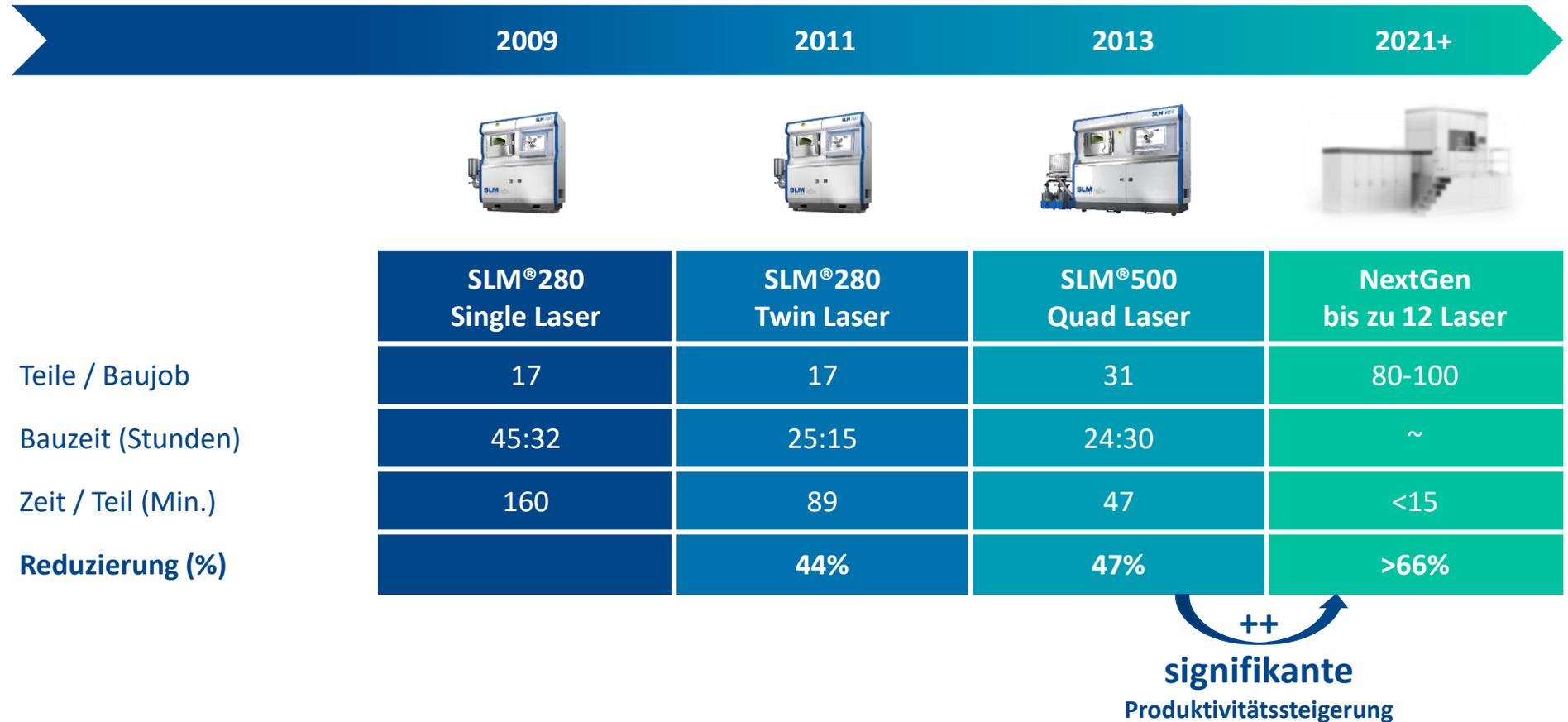
Mit AM hergestellte Bauteilgröße (cm³)



Die additive Fertigungstechnologie bietet SLM Solutions' Kunden ungeahnte Möglichkeiten

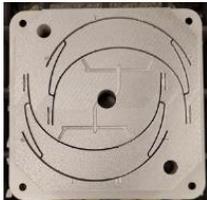
	Conventional Casting	SLM® Technologie
Produktmerkmale	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Überdimensioniertes Design ✗ Schlechte Materialeigenschaften 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Leistungsstärkere Produkte ✓ Verbesserte Stärke und Haltbarkeit ✓ Reduziertes Gewicht ✓ Produktpassungen möglich  Verbesserung der Leistung ohne Konstruktionsgrenzen
Markteinführung	<ul style="list-style-type: none"> ✗ 18 – 24 Monate bis zur Produkteinführung ✗ Teure Prototypen 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prototyp innerhalb weniger Tage ✓ 3 Wochen für erste Teile ✓ Kostenreduzierung  Erheblich verkürzte Zeit bis zur Markteinführung
Lieferkette	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Globale und komplexe Lieferketten mit Risiken verbunden ✗ Höheres Inventar & Betriebskapital 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 24 / 7 Inhouse-Produktion ✓ Herstellungskosten weitgehend unabhängig vom Land  Lokalisierung der Fertigung verhindert Unterbrechung der Lieferkette
Prozessqualität	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Produktionsprozess schwierig zu überwachen und zu steuern 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Überwachung aller wichtigen Prozessvariablen ✓ Schicht-für-Schicht-Prozessüberwachung  Verbesserte Prozess- und Qualitätskontrolle
Prozesseffizienz	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Prototypenherstellung ist ressourcenintensiv ✗ Verarbeitung großer Chargen 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Nach Bedarf drucken (kein Inventar) ✓ Minimierung von Abfallprodukten und Werkzeugen  Optimiertes Umlaufvermögen und Geldumschlagsdauer

SLM Solutions hat eine kontinuierliche Produktivitätssteigerung des SLM[®]-Maschinenportfolios bewiesen



Die **nächste Maschinengeneration** von SLM Solutions wird die erste Maschine mit der notwendigen Produktivität sein, um eine **industrielle Produktion in großem Maßstab** zu ermöglichen.

Auftragsverzögerung durch COVID19, aber keine Auswirkungen auf die Entwicklung der nächsten Maschinengeneration

Bereich	Auswirkung	Situation	Additive Alliance Against Corona	
Endmärkte	 Mittel	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Auftragseingang negativ beeinflusst durch: <ul style="list-style-type: none"> – Kunden-/Marktunsicherheit und Kundenverfügbarkeit – Reisebeschränkungen und Messestornierungen ✓ Viele Aufträge/Projekte pausieren und werden nicht storniert ✓ Kunden planen weiterhin für die Zeit nach COVID19 ✓ Relokalisierung der Lieferketten wird vorangetrieben 	Ziel	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aktiv zur Überwindung der COVID19-Krise beitragen ▪ Den Markt von der AM-Technologie und ihren Vorteilen überzeugen
Produktion	 Mittel	<ul style="list-style-type: none"> ✗ 3-wöchiger Produktionsstopp am Hauptsitz (F&E nicht betroffen) während der Osterferien im März/April 2020 ✗ 50% Kurzarbeit seit 18. Mai 2020 am Hauptsitz Lübeck 	Initiative	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Netzwerk von lokalen und globalen Akteuren in der Branche aufbauen ▪ Initiierung der Student Design Challenge und Einbeziehung von Universitäten
F&E	 Gering	<ul style="list-style-type: none"> ✓ NextGen-Entwicklungsteam nicht von Betriebsurlaub und Kurzarbeit betroffen ✓ NextGen Projekt ist im Zeitplan 	Beispiele für SLM®-Technologie und Partner	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Druckauftrag für Spritzgussformen in den USA  <ul style="list-style-type: none"> ▪ BEAMIT ▪ Rosswag ▪ Burgmaier ▪ Fraunhofer ▪ Universität Braunschweig ▪ Universität von Central Florida ▪ ...
Lieferkette	 Gering	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Vernachlässigbare Auswirkungen auf die Beschaffung durch überwiegend lokale Lieferketten ✓ Erhöhung des Sicherheitsbestands bei Teilen mit hohem Risiko und langer Vorlaufzeit 		
Mitarbeiter-schutz	 Gering	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Digitalisierung vorangetrieben, Homeoffice wird unterstützt ✓ Arbeitszeiten flexibilisiert, um persönliche Kontakte zu minimieren; Hygienestandards verbessert ✓ Enge Überwachung von geschäftlichen Reisen 		

COVID19 verändert die globalen Lieferketten – AM spielt eine Schlüsselrolle bei der Rückführung der Produktion

Langfristige Ziele



Dezentralisierung und Flexibilisierung der Produktion, um die Abhängigkeit von Niedriglohnländern zu verringern



Inhouse-Fertigung, um **unabhängig von Zulieferern** zu werden und gleichzeitig bei den Kosten wettbewerbsfähig zu bleiben



Rückführung der Fertigung, um **Nähe zum Kunden** und die **Liefersicherheit** zu gewährleisten

Wieso AM Teil der Lösung ist



Die **flexible Produktion** verschiedener Teile auf der gleichen Maschine macht die teure Umrüstung traditioneller Fertigungsanlagen überflüssig und ermöglicht den Unternehmen, AM zur Überbrückung von Versorgungslücken einzusetzen



Weitgehend **ortsunabhängige Produktionskosten**, da die Arbeitskosten für den Betrieb der Maschine im Vergleich zur konventionellen Fertigung von untergeordneter Bedeutung sind; AM wird mit steigender Maschinenproduktivität immer kostengünstiger



Produkte der nächsten Generation enthalten bereits AM in ihren Entwurfsprozessen; dies fördert den Übergang

- Angesichts der schwerwiegenden Auswirkungen des COVID19 Virus auf den Welthandel haben Fertigungsunternehmen ihre **Überlegungen zu zukünftigen Lieferketten beschleunigt**
- Das **Interesse an AM hat in den letzten Wochen erheblich zugenommen**, da Unternehmen versuchen herauszufinden, wie AM Lieferketten zuverlässiger macht und dabei unterstützt, langfristige Ziele zu erreichen
- Während die Anpassung der Lieferketten große Investitionen erfordert, **bietet AM die notwendige Flexibilität und Kostenvorteile**, um die Produktion „nach Hause“ zurückzubringen



Geschäftsergebnisse

Geschäftsjahr 2019 – Was lief gut und was nicht?



- **Die Organisation ist verstärkt**
 - 10 Leitungsfunktionen neu besetzt
- **Anstieg von Kundenkontakten am Lübecker Hauptsitz um mehr als 200%**
 - Von strategischen Partnern bis hin zu Hauptakteuren in der Branche (z.B. Rolls-Royce, Honeywell, BEAMIT)
- **Herrausragende Verkaufsleistung in 2019**
 - Anstieg des Auftragseingangs um 21% zum Vorjahr
 - Auftragsbuch ist um mehr als 400% gewachsen
- **Verbesserung des Umlaufvermögens durch Reduzierung der Bestände; positiver operativer Cashflow**
- **Meilensteine der NextGen Entwicklung erreicht**
 - Hervorragende Prüfstandergebnisse
 - Im Zeitplan für Einführung auf der Formnext 2020
- **Abschluss einer Finanzierungsvereinbarung im 1. Quartal 2020 über die Ausgabe von Wandelanleihen von bis zu ca. 60 Mio. EUR**

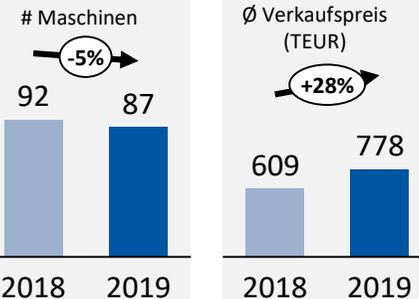
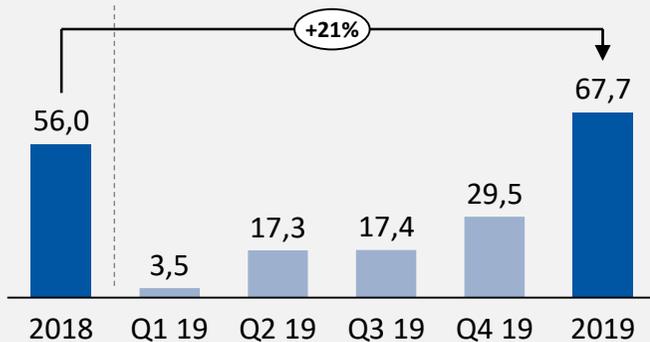


- **GJ 2019 Umsatz 32 % unter GJ 2018**
- **GJ 2019 EBITDA deutlich unter GJ 2018**
- **Nachfrage auf dem Markt für additive Fertigung schwächer als erwartet**
 - Kurzfristig anhaltende schwache Nachfrage aufgrund von Überangebot von älteren Maschinen der ersten Generation erwartet
 - Längere Qualifizierungszeit von Maschinen und Produktionsteilen, da Kunden AM in größerem Umfang einsetzen möchten
- **Die Maschinenzuverlässigkeit ist noch nicht auf dem Niveau wie angestrebt. Jedoch wurden wesentliche Verbesserungen mit einer Produktverfügbarkeit von > 90% erzielt.**
- **Aktuelle Unsicherheit in Bezug auf COVID19**

Auftragseingang sowie Auftragsbestand sind im Jahresvergleich stark angestiegen

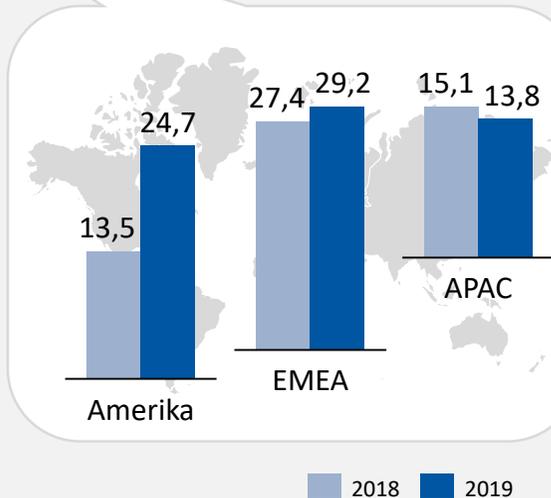
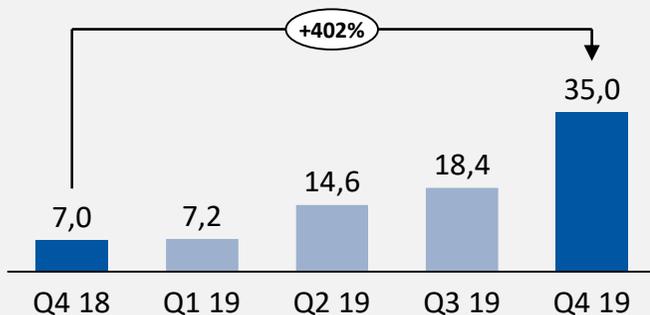
Auftragseingang (Maschinen)

Mio. EUR



Auftragsbestand (Maschinen)

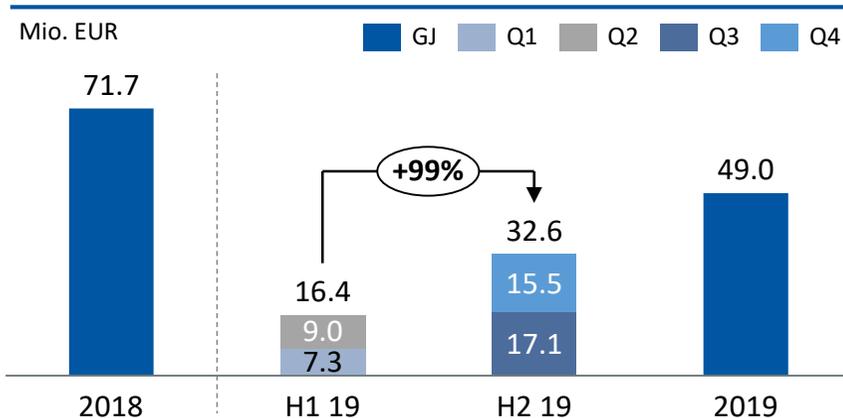
Mio. EUR



- Auftragseingang und Auftragsbestand maßgeblich durch Wachstum in Nordamerika vorangetrieben.
 - Hauptsächlich durch Maßnahmen in Q2/Q3 sowie den Go-to-Market Ansatz.
- Starkes Wachstum in einem insgesamt gedämpften Markt.
 - Wachstum in China (+270%) auf EUR 8,9 Mio. im GJ 2019 exkl. Rahmenabkommen in 2019 (Vorjahr: EUR 2,4 Mio.).
 - Auftragseingang +83% in Nordamerika, davon 4 SLM®800-Maschinen.
- Der durchschnittliche Verkaufspreis stieg aufgrund des Produktmix' inkl. 5 SLM®800-Maschinen im GJ 2019.

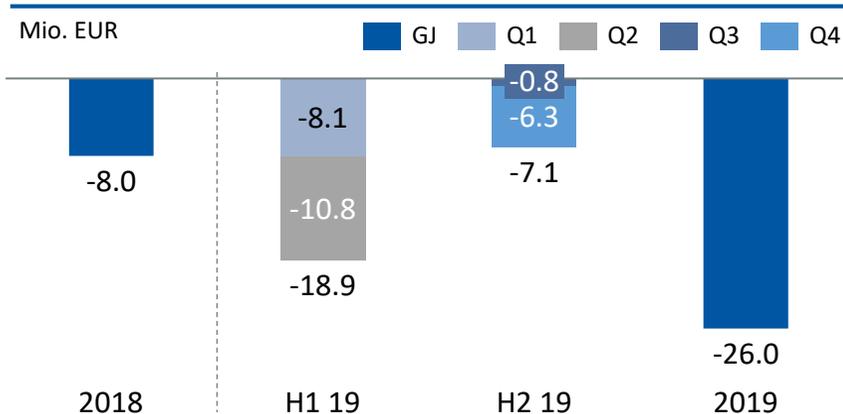
Umsatz- und EBITDA-Leistung wurden negativ durch das schwache H1 2019 beeinflusst

Umsatz



- Umsatzrückgang im GJ 2019 von 31,7% im Jahresvergleich aufgrund eines schwachen Auftragsbestands zum Jahresende 2018 und eines schwachen H1 2019.
- Im H2 2019 erholte sich die Umsatzrealisierung und verdoppelte sich fast im Vergleich zum H1 2019.
- Insgesamt war der globale AM-Markt im Jahr 2019 schwächer als erwartet.

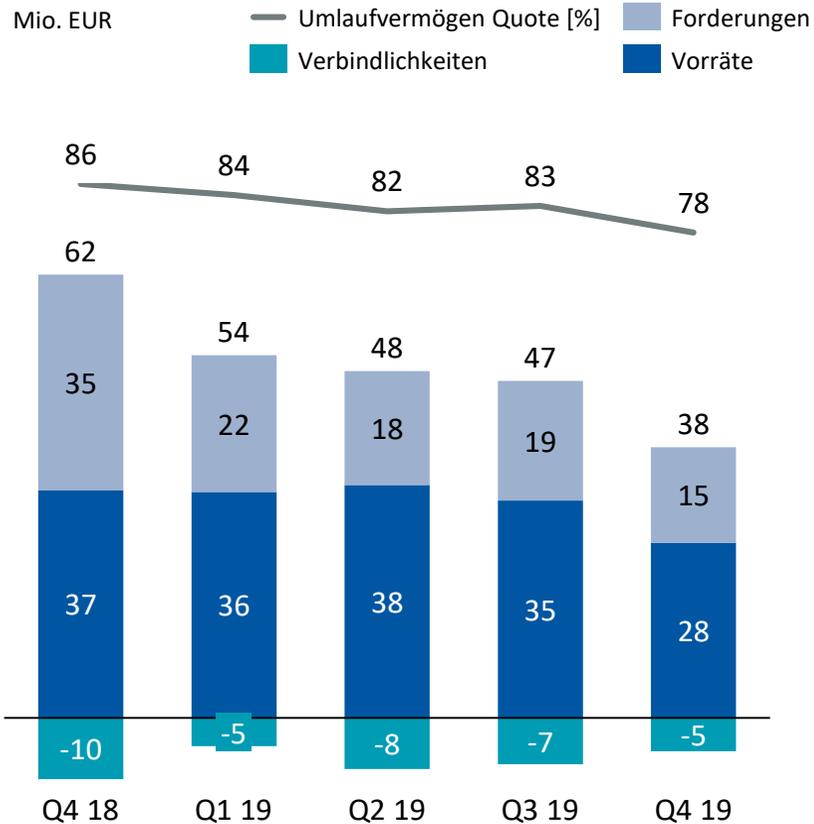
EBITDA



- Geringes EBITDA-Niveau, maßgeblich aufgrund des schwachen ersten Halbjahres.
- Zusätzlich haben einmalige Kosten in Höhe von EUR 3,0 Mio. im H1 2019 sowie Einmaleffekte in Q4 2019 in Höhe von EUR 4,0 Mio. das EBITDA-Niveau weiter reduziert.
- Das Unternehmen arbeitet kontinuierlich an der Kostensenkung bei gleichzeitiger Verbesserung der Unternehmensorganisation

Anhaltende Verbesserungen des Umlaufvermögens, positiver operativer Cashflow im GJ 2019

Umlaufvermögen



- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen verringerten sich im Jahresvergleich vor allem aufgrund des Abbaus von Außenständen durch Verbesserungen im Forderungsmanagement.
- Verbesserungen der Zahlungsbedingungen für Maschinen.
- Lagerbestände wurden mit der Hilfe von Lagerabverkäufen erheblich reduziert.
- Weitere Initiativen zur kontinuierlichen Verringerung der Lagerbestände werden in den nächsten Quartalen umgesetzt.
- Der positive Cashflow aus Betriebsaktivitäten in Höhe von EUR 3,5 Mio. im GJ 2019 liegt deutlich über dem Niveau des GJ 2018 (EUR -14,4 Mio.).

Fokus auf Reduzierung des Umlaufvermögens mit Potenzial für weitere Verbesserungen

Die Ausgabe von Wandelanleihen im Umfang von ~EUR 60 Mio. zeigt ein kontinuierliches Engagement unseres größten Aktionärs

- Wandelanleihe in 3 Tranchen, wobei die Tranchen 2 und 3 erst ausgegeben werden, wenn bestimmte Bedingungen erfüllt sind, die sich im Wesentlichen auf das Erreichen zukünftiger Wachstumsziele von SLM Solutions beziehen.
- Vollständig abgesichert durch den größten Aktionär von SLM Solutions, die Cornwall GmbH & Co. KG, einem Unternehmen, das von Elliott Advisors (UK) Limited beraten wird.



Nächste Schritte

- Wandelanleihen werden nur auf der Grundlage eines Wertpapierprospektes angeboten²
- Die Bezugsfrist läuft vom 26. Juni 2020 bis zum 10. Juli 2020

- ✓ Stärkung der Liquidität
- ✓ Unterstützung von Entwicklungsprojekten

- ✓ Finanzielle Flexibilität schaffen
- ✓ Sicherung des zukünftigen Unternehmenswachstums

An aerial night photograph of a city, likely London, showing a dense network of light trails from traffic and a central cluster of bright, glowing lights. The image is oriented vertically but appears to be a horizontal shot rotated 90 degrees clockwise. A dark blue horizontal band is overlaid across the middle of the image, containing the text 'Unternehmensstrategie' in white.

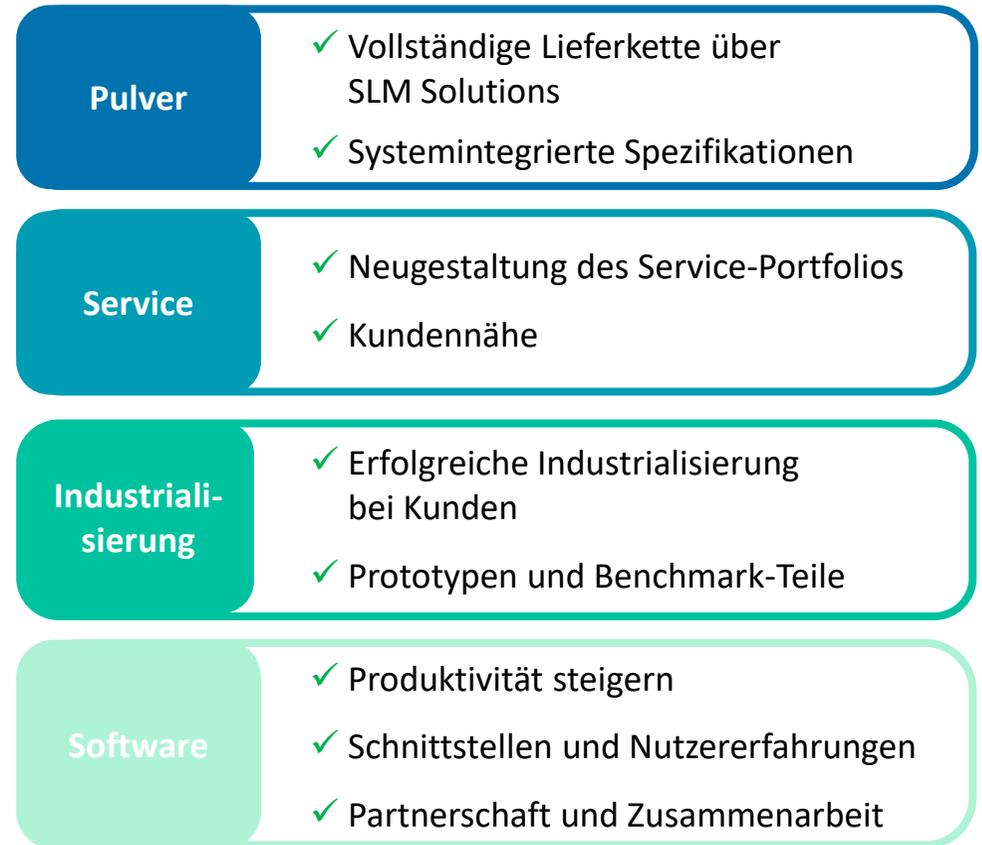
Unternehmensstrategie

SLM Solutions' Segmentstrategie

Kontinuierliche Verbesserungen des Produktportfolios und Veröffentlichung der NextGen-Maschine



Umfassende AM Lösungen



SLM Solutions' Vision

*“Als Technologiepionier,
schaffen wir unendliche
Möglichkeiten, um die Zukunft
der Produktion für immer zu
verändern.”*



**Pionier in der Multi-Laser-
Technologie mit kontinuierlichem
Fokus auf LPBF**



**Kundenlösungen stehen
im Vordergrund**



**Die NextGen-Maschine wird die
industrielle Produktion in großem
Maßstab ermöglichen**

Fragen & Antworten

