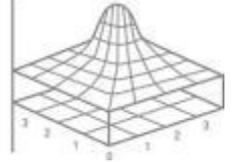


SLM
SOLUTIONS

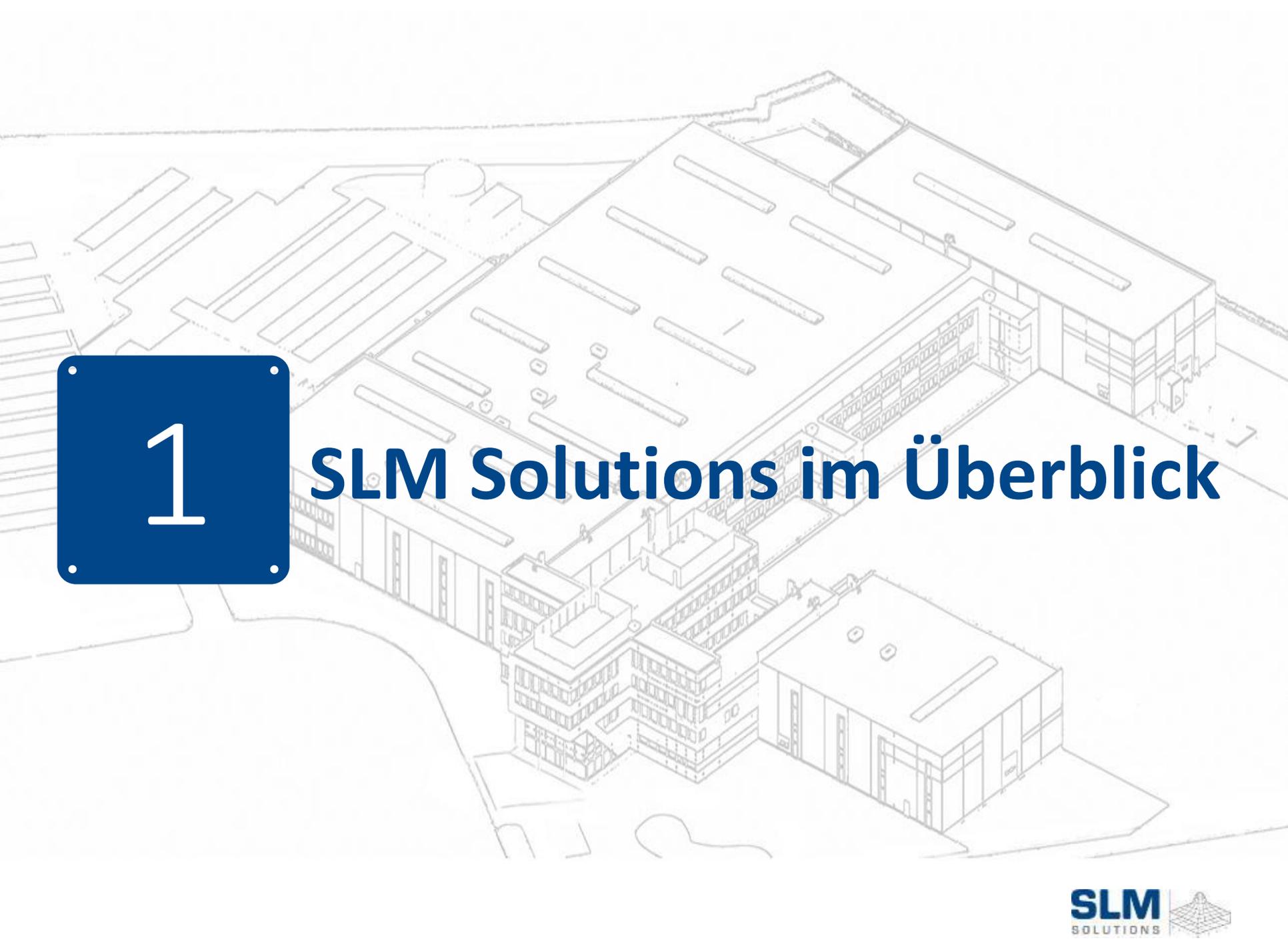


22. Juni 2018

**Vierte ordentliche
Hauptversammlung**

○ Agenda

- 1 SLM Solutions im Überblick
- 2 Highlights Geschäftsjahr 2017
- 3 Finanzen Geschäftsjahr 2017
- 4 Ausblick Geschäftsjahr 2018
- 5 Strategie
- 6 Technologie



1

SLM Solutions im Überblick

○ Die Erfolgsgeschichte eines Technologie-Pioniers



Entwicklung, Montage und Vertrieb von Anlagen und integrierten Lösungen für die **additive Fertigung** von funktionalen Metallbauteilen

Lübecker Spezialist mit eigenen Standorten und 267 Kunden in **Europa, Nord-Amerika und Asien**



Aktuell mehr als 380 Mitarbeiter in Deutschland, Frankreich, Italien, USA, Singapur, Indien, China und Russland

Börsengang an der Frankfurter Wertpapierbörse (Prime Standard) **in 2014**, Aufnahme in den Technologieindex **TecDax in 2016**

2017: Umsatz in Höhe von EUR 82,5 Millionen, **Konzernjahresfehlbetrag** in Höhe von EUR 3,7 Millionen, **Auftragseingang:** EUR 169,2 Millionen



Erfolgreiche Platzierung einer Wandelanleihe im Umfang von **EUR 58,5 Millionen im Oktober 2017**

Entwicklung Aktienkurs +165% seit IPO (Basis: 29.12.2017), **+47%** im Geschäftsjahr 2017

○ Produkt Portfolio eines integrierten Lösungsanbieters

Anlagen



SLM 125^{HL}



SLM 280^{HL}

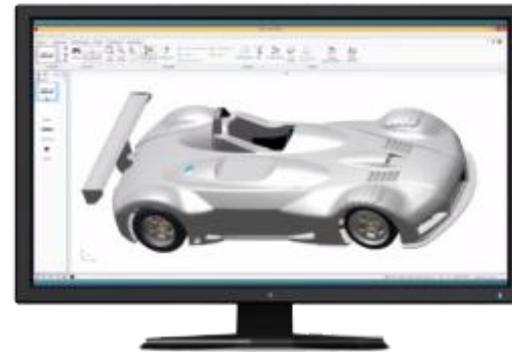


SLM 500^{HL}



SLM 800^{HL}

Sonstiges



○ Kundenbeispiele



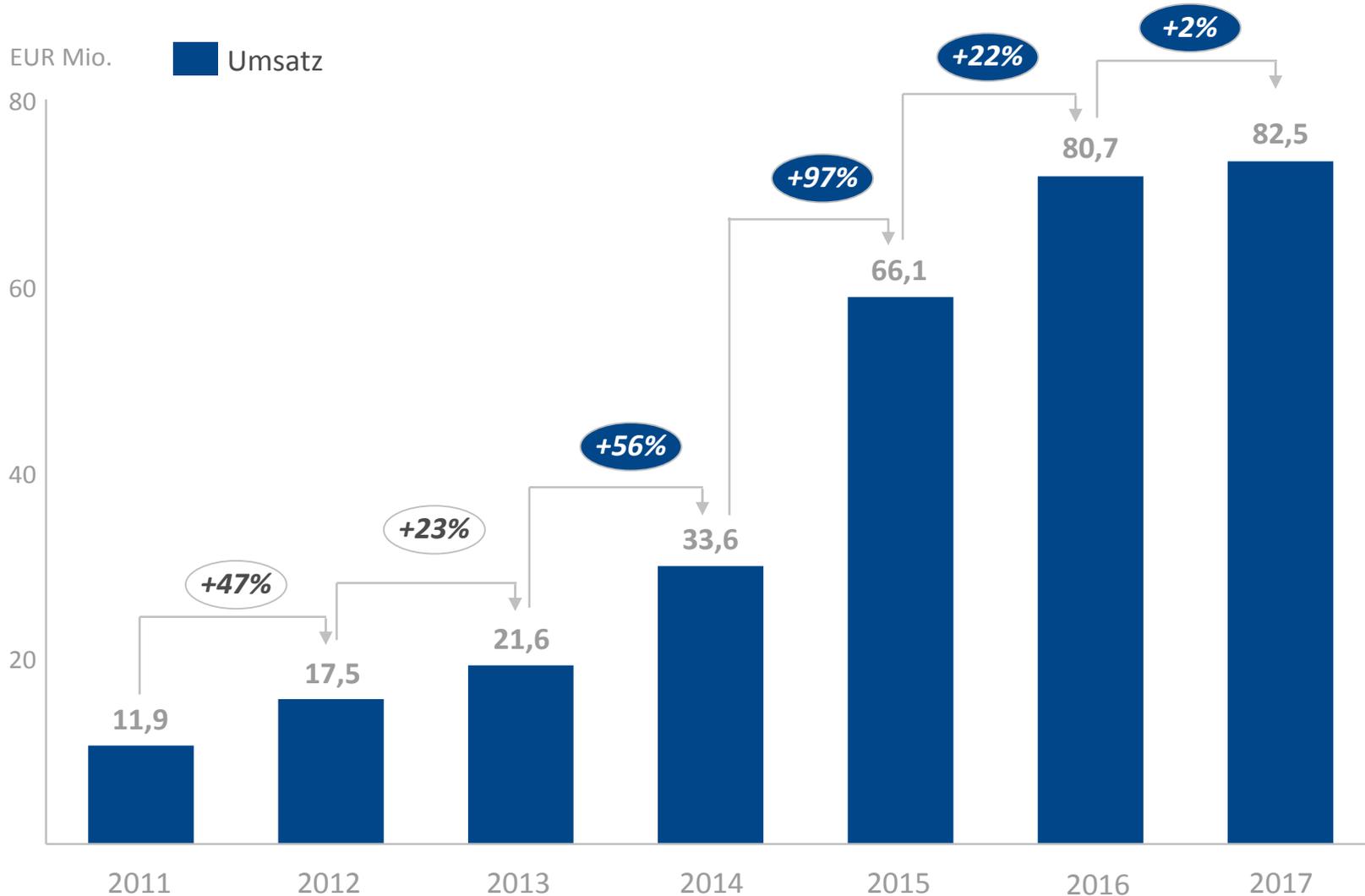
© 2015 FIT AG

Getriebegehäuse aus Aluminium,
Gewichtsreduzierung dank SLM®-
Prozess: 30%



Clappenbetätigungsmechanismus aus
Titan, Gewichtsreduzierung und
Materialoptimierung dank bionischem
Design

○ Stetiges Umsatzwachstum, CAGR 2011-2017: 38%



¹⁾ Bereinigt um Sondereffekte

○ Präsentation zur 3. Hauptversammlung (02. Juni 2017)...



○ ...nun eingezogen Anfang Mai 2018!





2

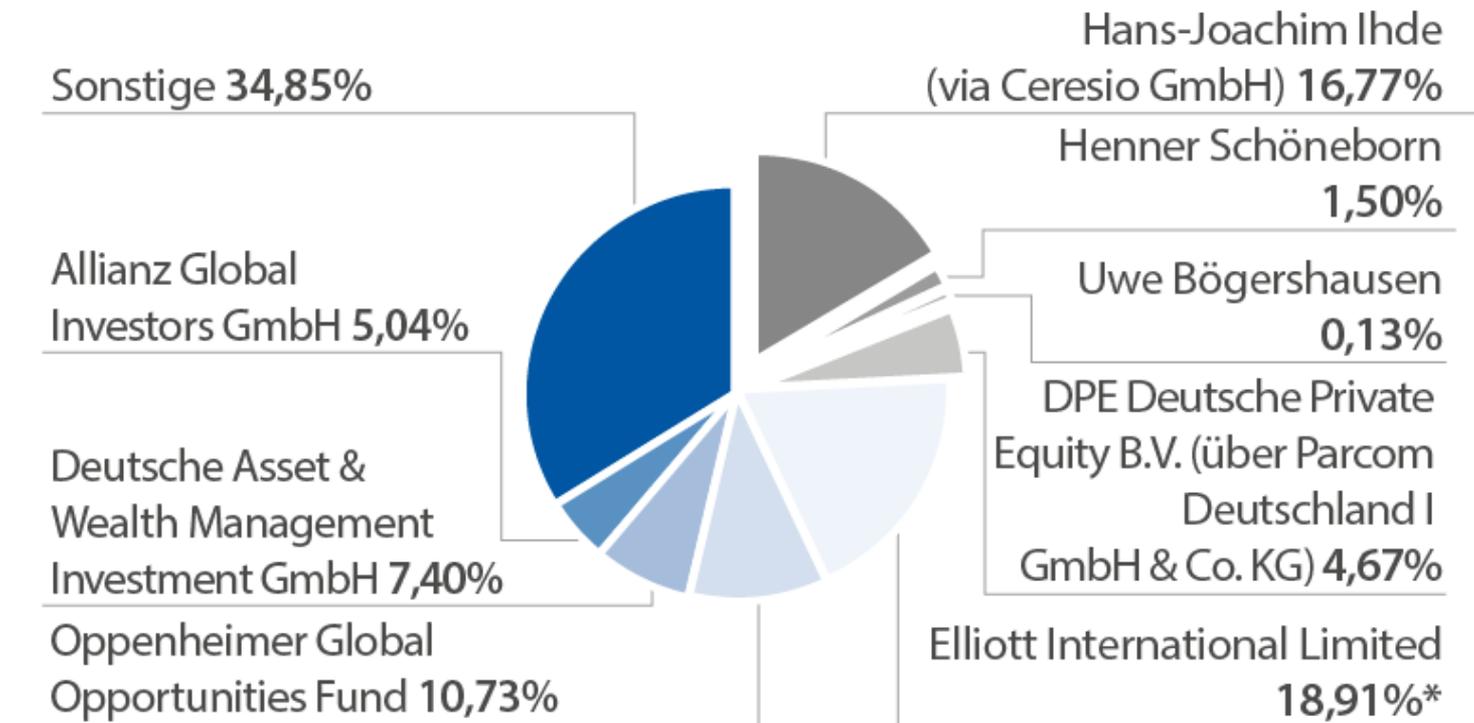
Highlights Geschäftsjahr 2017

○ Entwicklung Aktienkurs +46,9% im Geschäftsjahr 2017



Basis: 23 March 2018

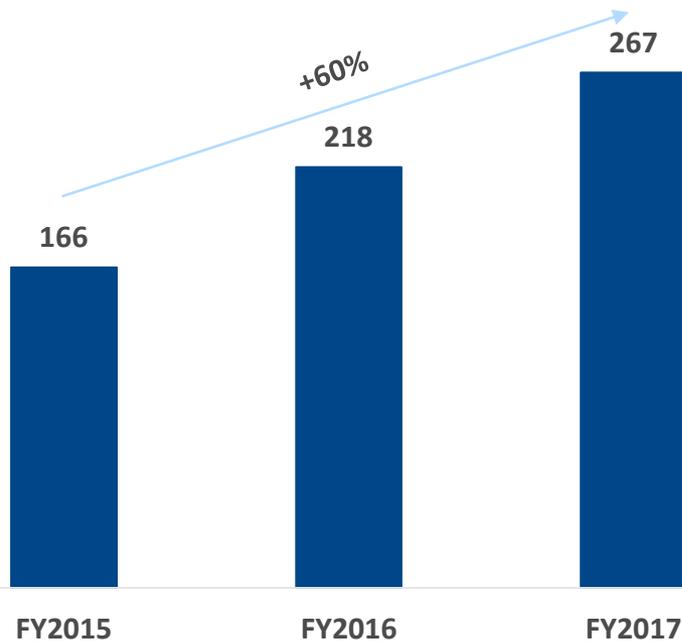
○ Aktionärsstruktur (22. Juni 2018)



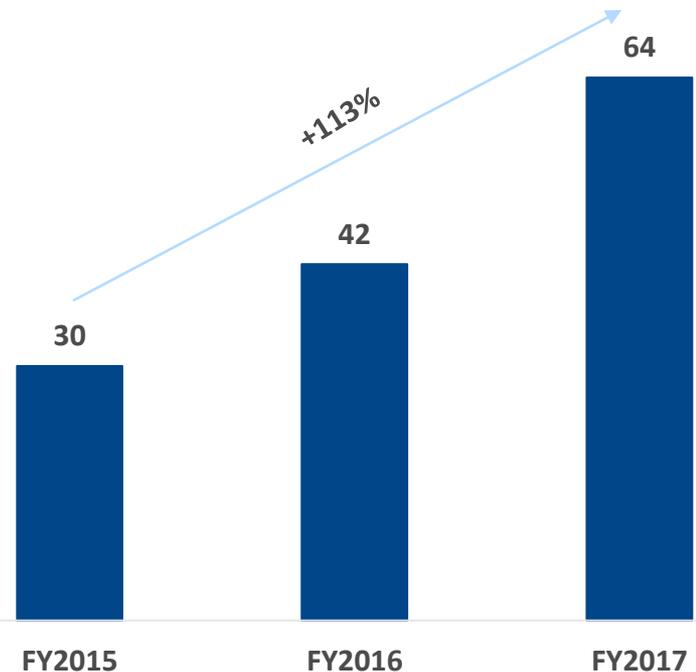
* Zur Interpretation der Stimmrechtsmitteilungen: Anteile werden Herrn Paul E. Singer von Elliott International Limited über das Tochterunternehmen Cornwall GmbH & Co. KG zugerechnet (18,91%)

Sehr positive Entwicklung der Kundenbasis – insbesondere bei “Multi-Maschinen-Kunden”

Anzahl Kunden



Kunden mit mehr als einer Maschine

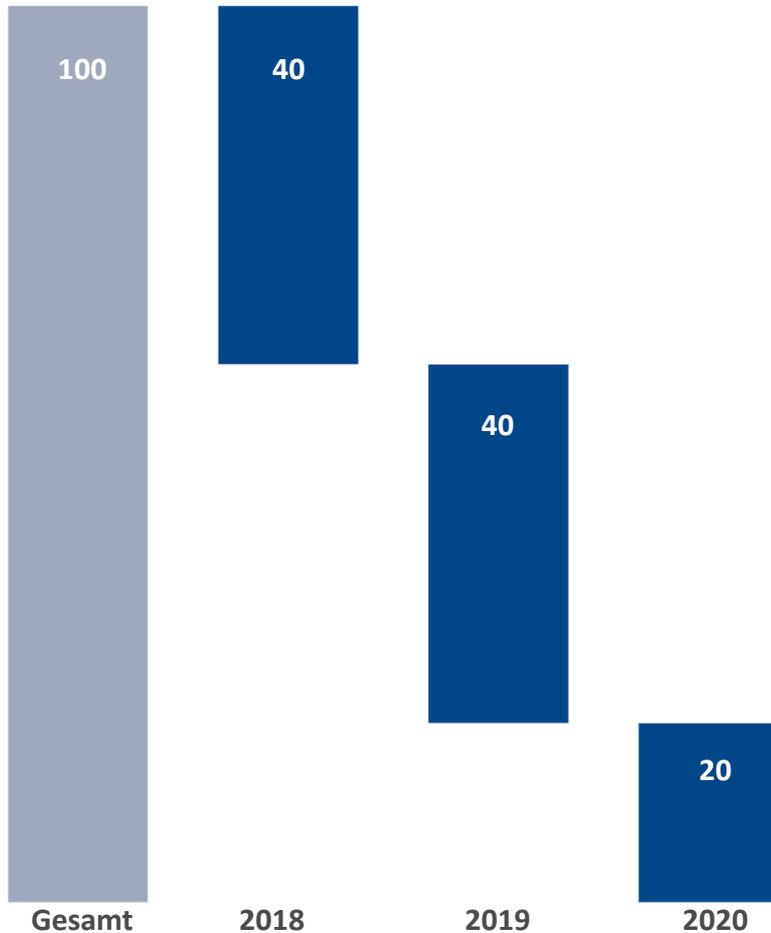


○ Vorstellung SLM 800 im November 2017



○ Abschluss von vier langfristigen Rahmenverträgen

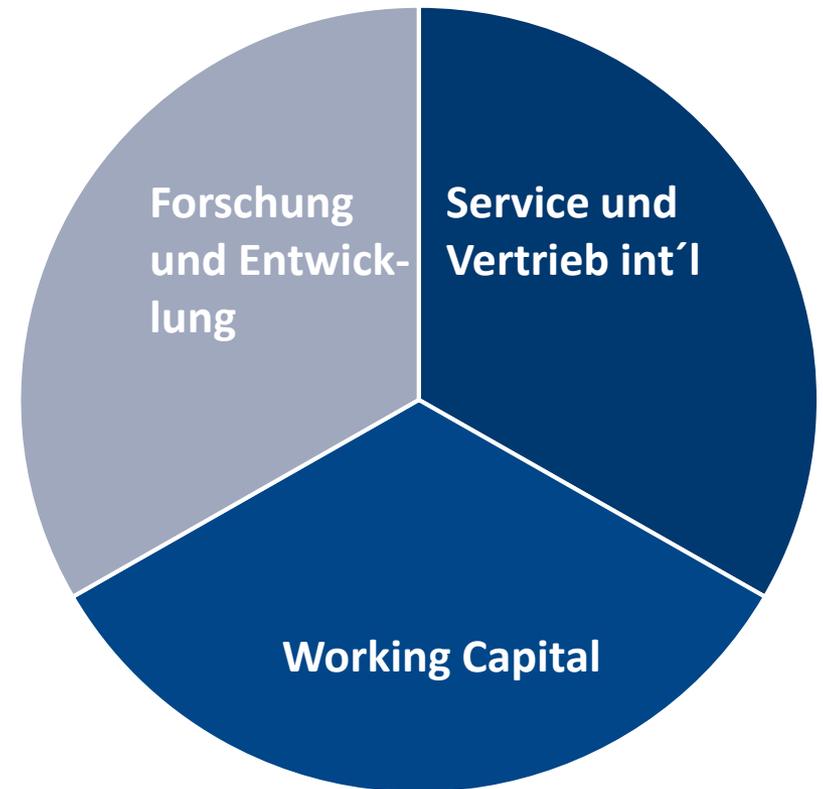
Rahmenverträge → Umsatz (in Mio Euro)

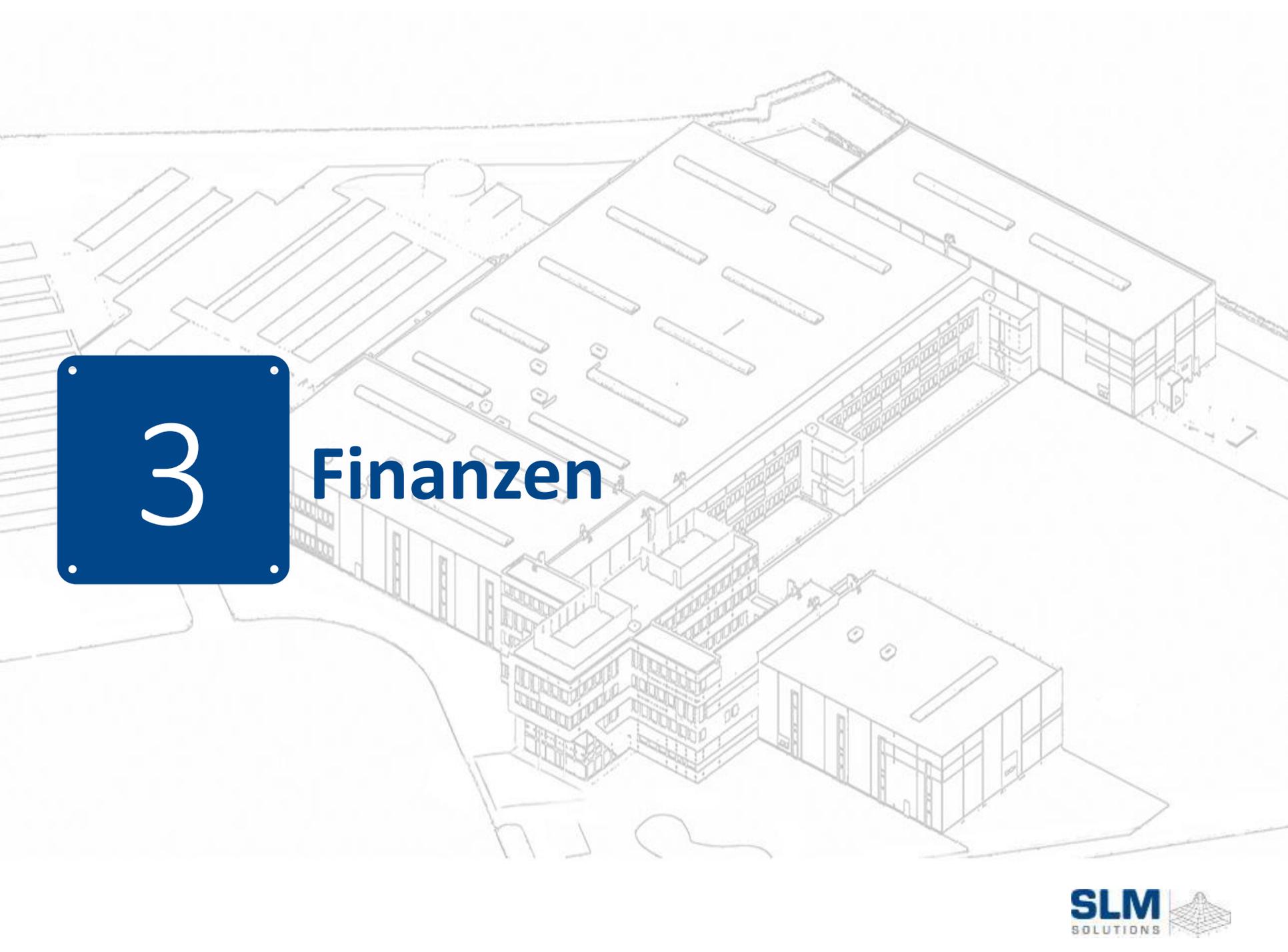


- Abschluss von vier langfristigen Rahmenverträgen mit Kunden in Asien
- Rahmenverträge und damit verbundene Planbarkeit helfen u.a. auch bei Optimierung Working Capital
- Abrufe aus Rahmenverträgen zwischen 2018 und 2020
- Erwarteter Umsatz aus Rahmenverträgen 2018: 40 Millionen Euro, 2019: 40 Millionen Euro, 2020: 20 Millionen Euro

○ Erfolgreiche Platzierung einer Wandelanleihe

- Zeitpunkt: Oktober 2017
- Begleitende Bank: Deutsche Bank AG
- Gesamtvolumen: EUR 58,5 Millionen
- Nettoemissionserlös: EUR 57,4 Millionen
- Laufzeit: 5 Jahre
- Zinssatz: 5,5 % p.a.
- Anfänglicher Wandlungspreis: EUR 42,3987





3

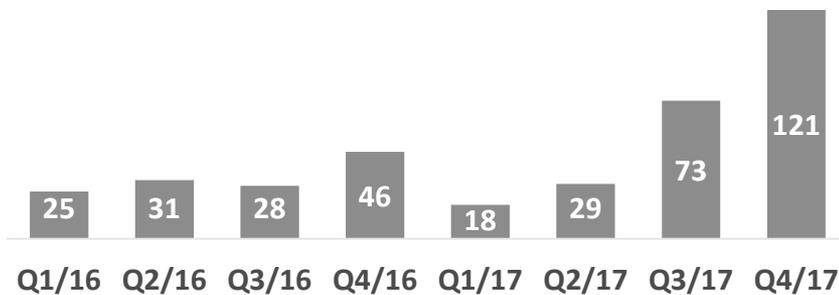
Finanzen

○ Überblick Geschäftsjahr 2017

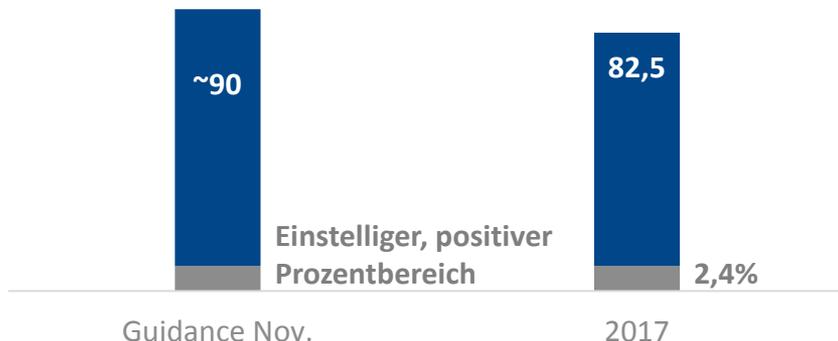
- **Umsatzwachstum 2016/2017 +2,2% in herausforderndem Geschäftsjahr** (von EUR 80,7 Mio. auf EUR 82,5 Mio.)
- **“Aufholjagd” im zweiten Halbjahr** nach Umsatzverlust von 13,5% am Ende des ersten Halbjahres 2017 (im Vergleich zum ersten Halbjahr 2016)
- **Auftragseingang im Wert auf EUR 169,2 Mio. mehr als verdoppelt** (+111,5%), +85,4% in der Anzahl Maschinen
- **Positive (bereinigte) EBITDA Marge von 2,4%** (2016: 3,2%)

Umsatz leicht verfehlt, „Aufholjagd“ im zweiten Halbjahr, EBITDA erreicht, Rekord beim Auftragseingang

Auftragseingang per Quartal (Anzahl Maschinen)

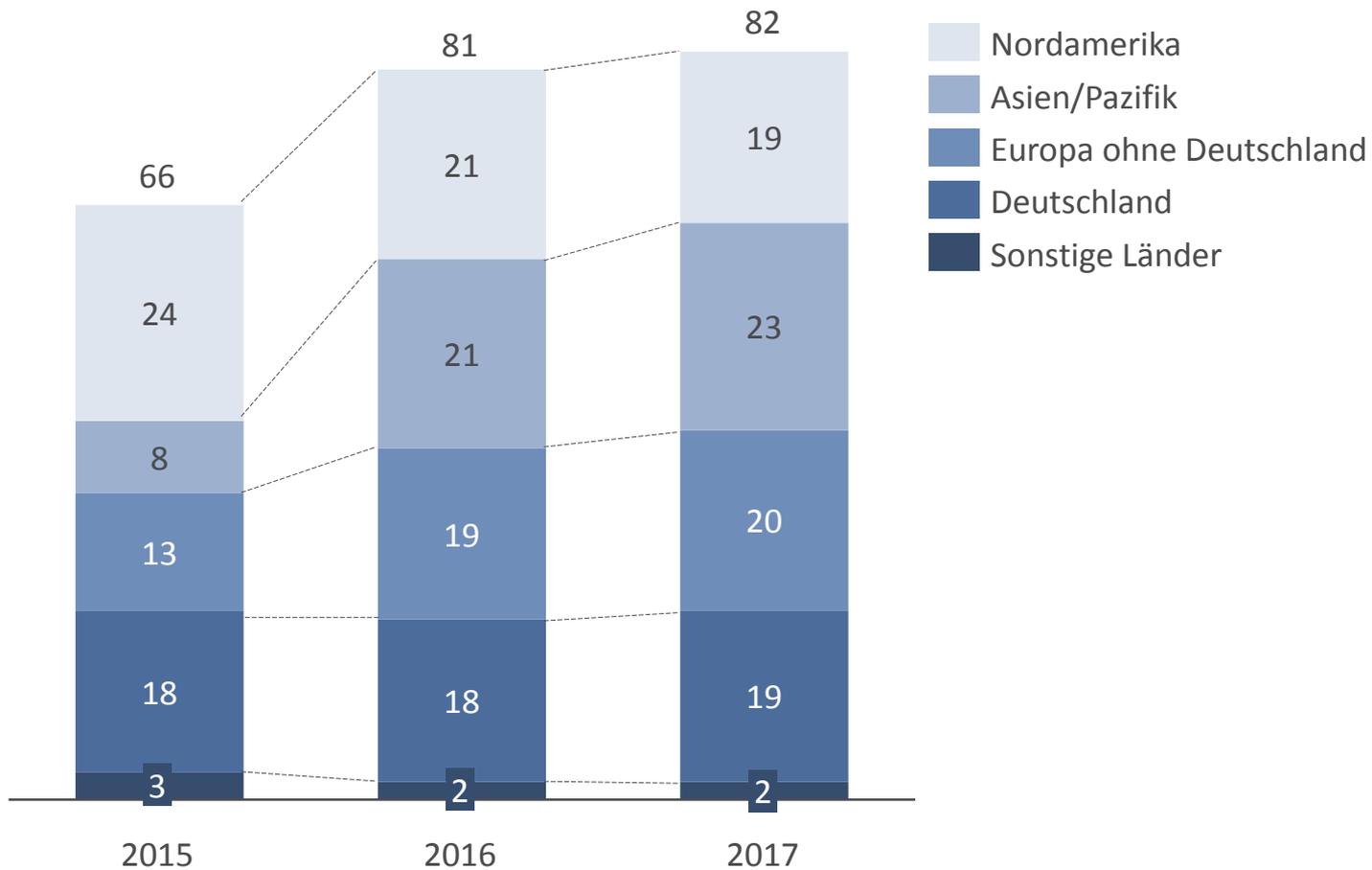


Bereinigtes EBITDA (in % des Umsatzes)



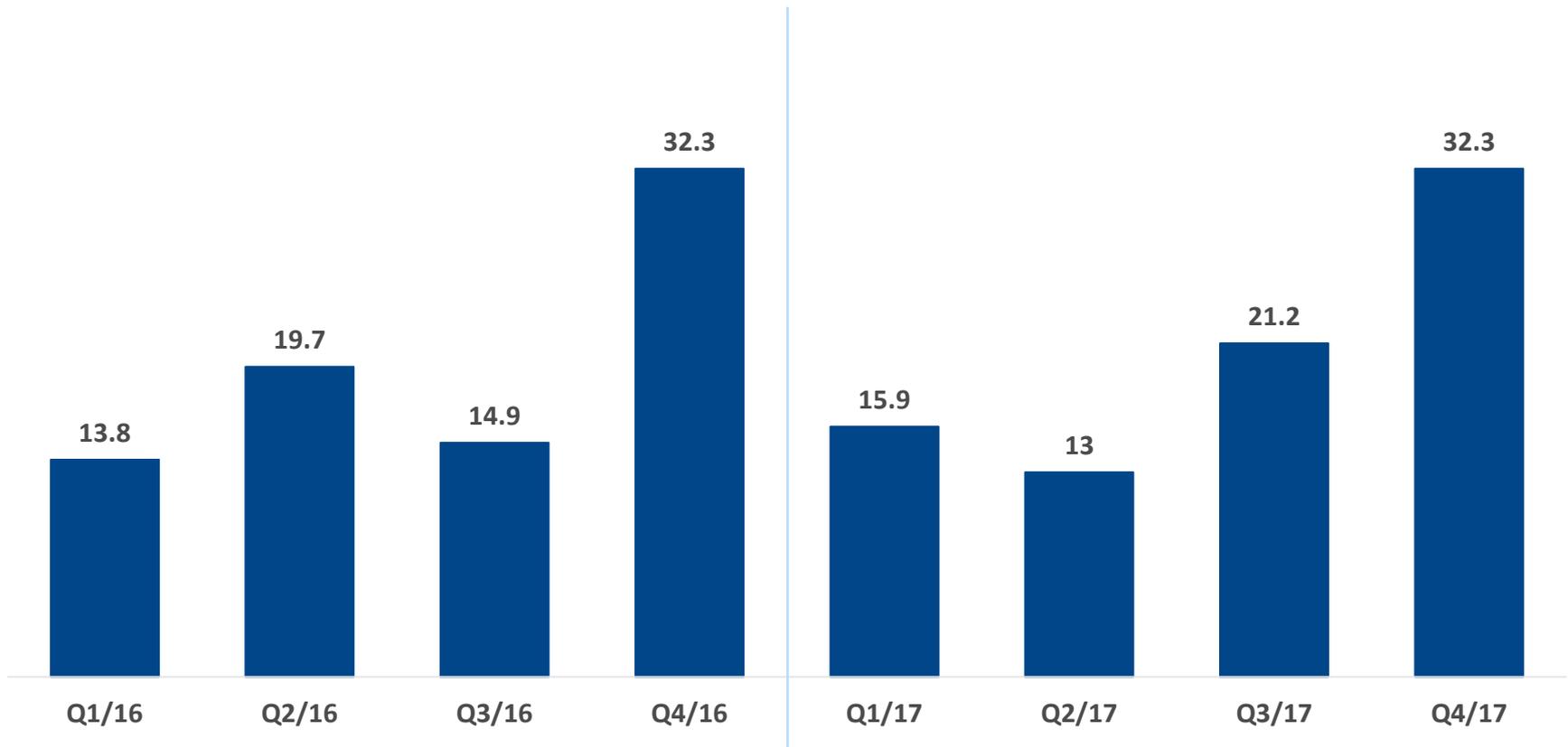
- Reduzierung der ursprünglichen Prognose für das Geschäftsjahr 2017 erfolgte am 24. November 2017
- Wesentliche Ursache: Anhaltende Kaufzurückhaltung im 1. Halbjahr 2017 aufgrund der Ereignisse im 2. Halbjahr 2016
- Korrigierte **Umsatzprognose** von rund EUR 90 Mio. **leicht verfehlt**
- Korrigierte **Prognose der bereinigten EBITDA-Marge** im positiven einstelligen Prozentbereich wurde mit einer EBITDA-Marge von 2,4% **erreicht**
- „Aufholjagd“ im zweiten Halbjahr nach Umsatzrückgang von 13,5% im 1. Halbjahr 2017 (im Vergleich zum 1. Halbjahr 2016)
- Auftragseingang in 2017 mit EUR 169 Millionen bzw. 241 Maschinen auf Rekordniveau
- Langfristige Rahmenverträge mit Kunden geschlossen

Konzernumsatz nach Regionen



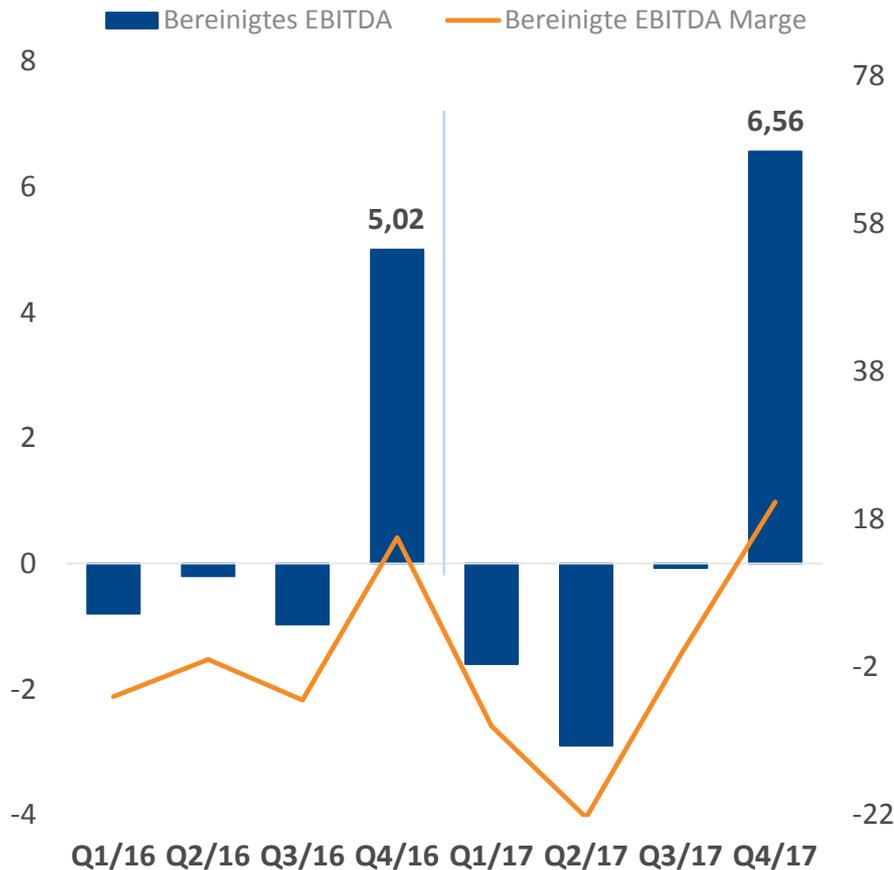
○ Starke Abhängigkeit vom vierten Quartal hält weiter an

Umsatz je Quartal (EUR Mio.)



Sehr positive Entwicklung des EBITDA im vierten Quartal

Bereinigtes EBITDA (EUR Mio. / %)



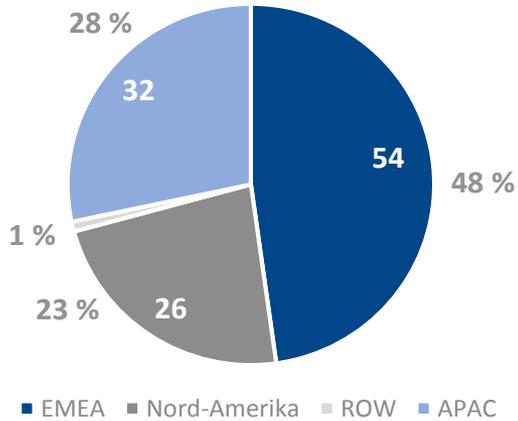
■ **Bereinigte EBITDA Marge in 2017 bei 2,4%**

■ Marge stark beeinflusst durch das erste Halbjahr 2017 sowie durch Investitionen in weiteres Wachstum

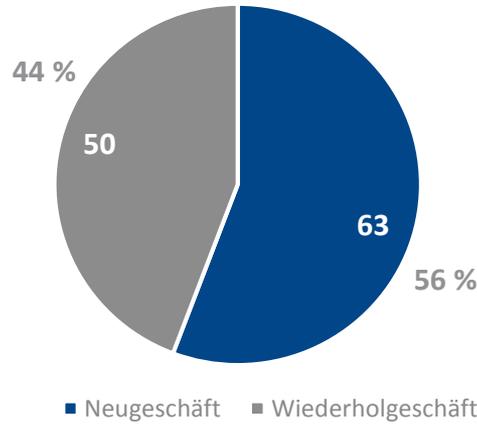
■ Personalaufwandsquote gestiegen, Materialaufwandsquote gesunken

Gesunde Verteilung im Geschäftsjahr 2017 (verkaufte Maschinen)

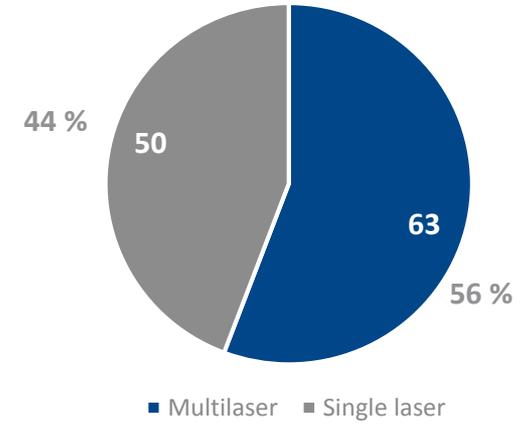
Verkäufe nach Regionen



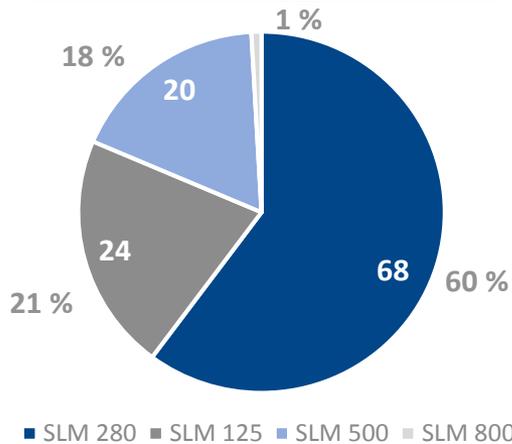
Wiederholgeschäft



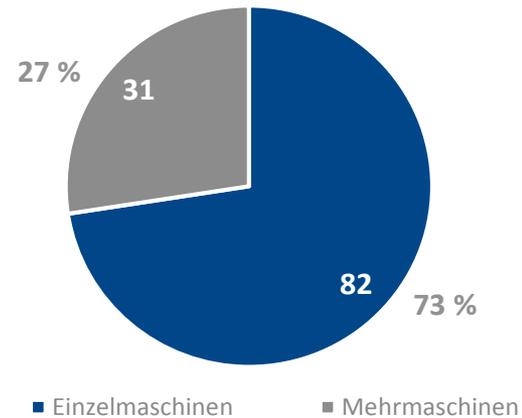
Multilaser-Verkäufe



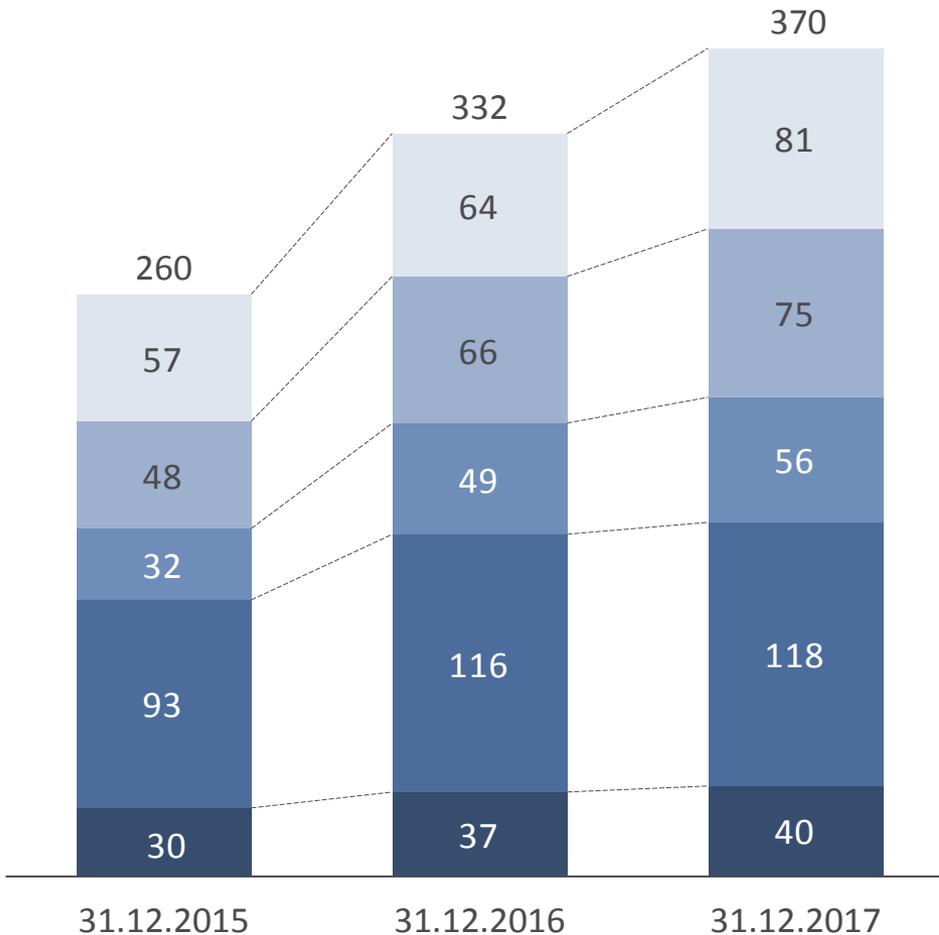
Verkäufe je Maschinen-Typ



Multi-Maschinen Verkäufe



○ Mitarbeiteraufbau als Investition in die Zukunft



- **Mitarbeiteraufbau 2016/2017** über alle Bereiche: **11,4%**
- Mitarbeiteraufbau in 2017 hauptsächlich im Bereich **Forschung & Entwicklung** (Wachstum um 26,6%, 44% aller Neueinstellungen)

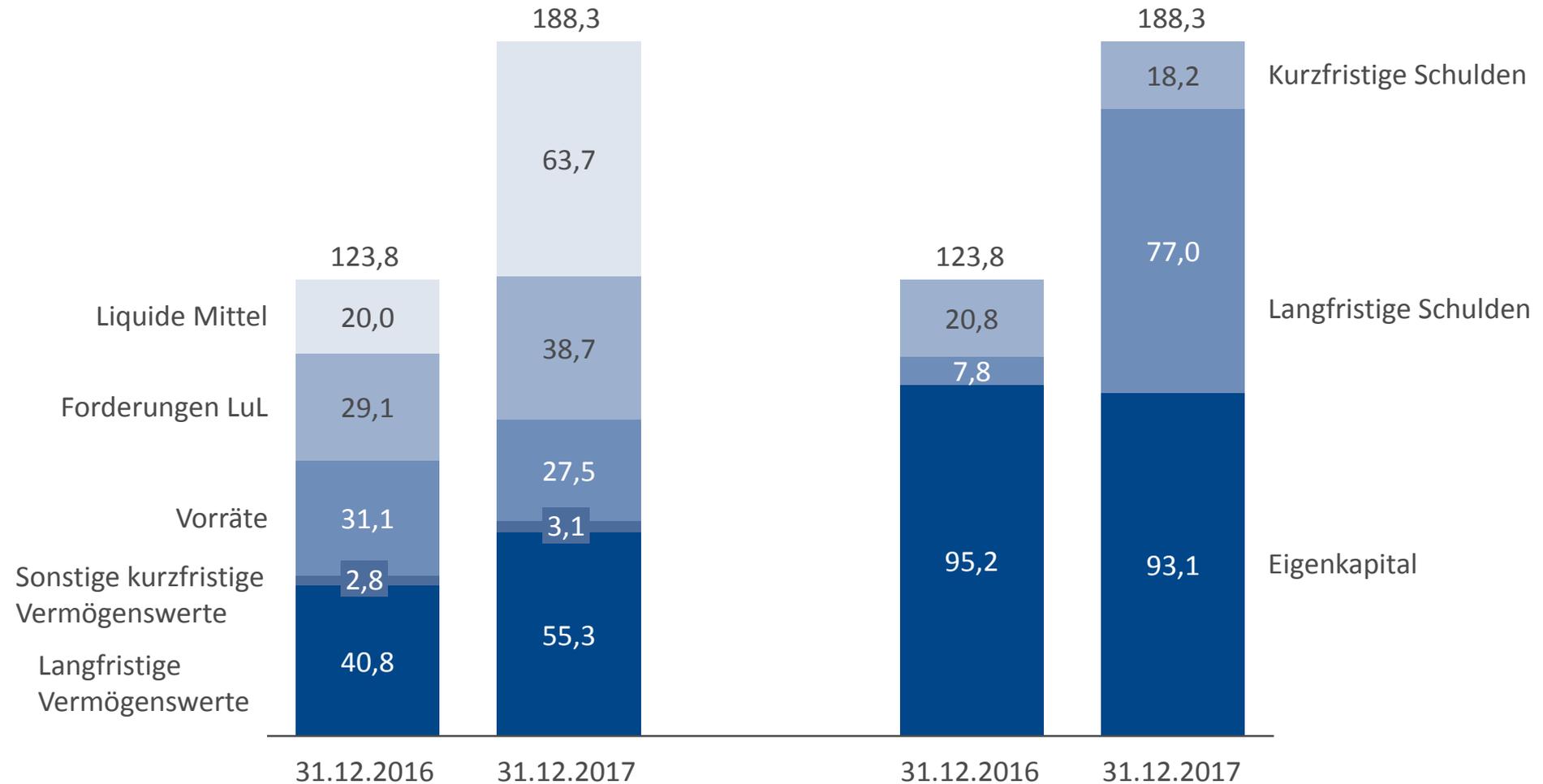
F&E
 After Sales
 Administration

Vertrieb
 Produktion
 Basis: FTE

○ Eigenkapital auf weiterhin hohem Niveau

■ Aktiva (EUR Mio.)

■ Passiva (EUR Mio.)



○ Director's Dealings (Stand: 01.01.2017 bis 19.06.2018)

Datum	Meldepflichtiger	Art der Transaktion	Anzahl der Aktien	Preis je Aktie (in EUR)	Volumen gesamt (in EUR)
03.01.2017	Dr. Markus Rechlin	Interessewahrende Verkaufsoorder	92.876	mind. 32,00	mind. 2.972.032,00
16.02.2018	Hans-Joachim Ihde	Verkauf	1.312.200	34,88	45.769.536,00

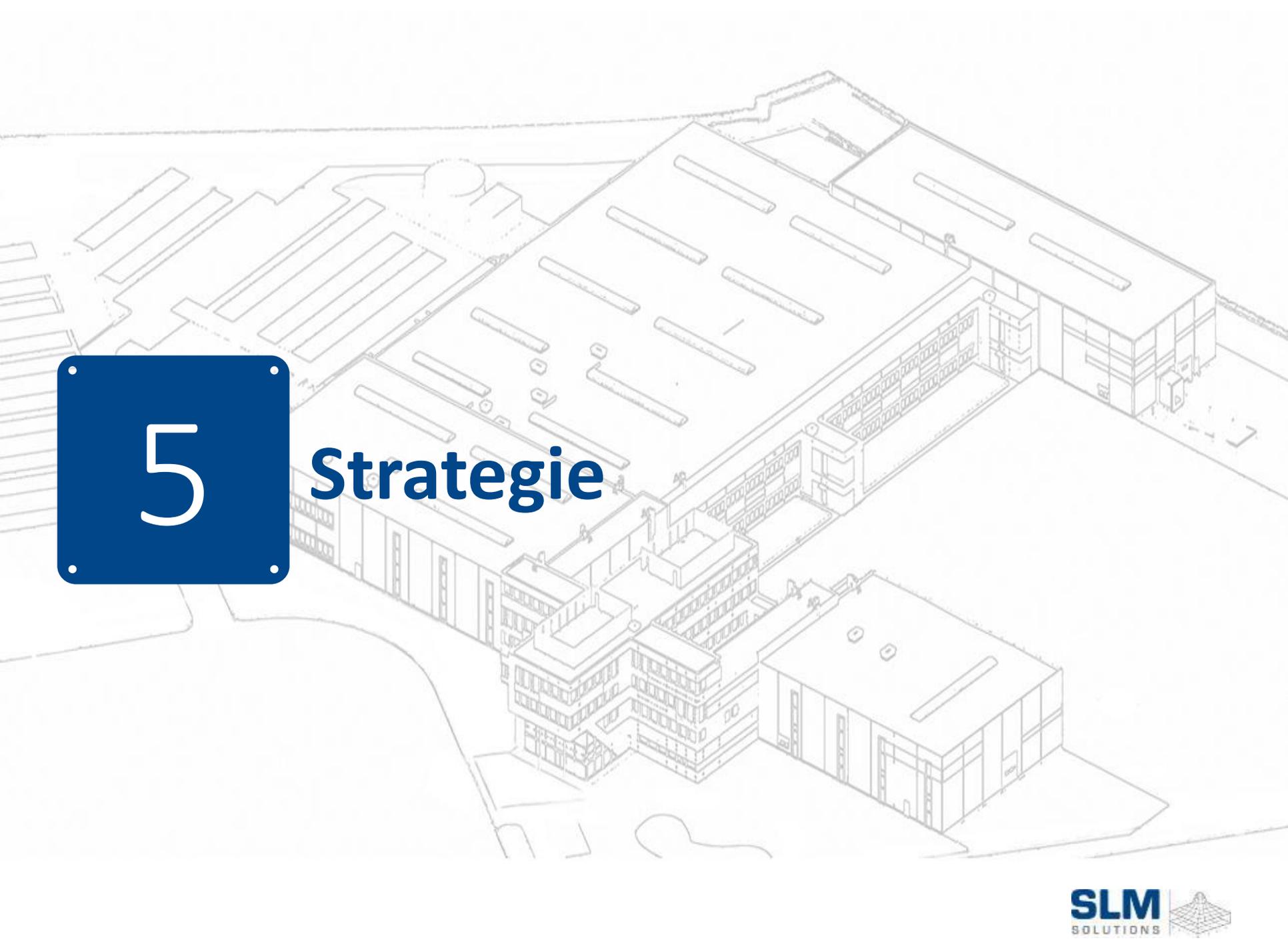


4

Ausblick Geschäftsjahr 2018

○ Management Ausblick 2018 – Zurück auf den Wachstumspfad

- **Umsatz in Höhe von rund EUR 125 Mio. erwartet**, starke Abhängigkeit vom vierten Quartal
- Weiterhin Fokus auf **Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen und Rahmenverträge**
- Mehr **produktionsorientierte Maschinen** im Produktmix
- **Zweistellige EBITDA-Marge (bereinigt) erwartet**

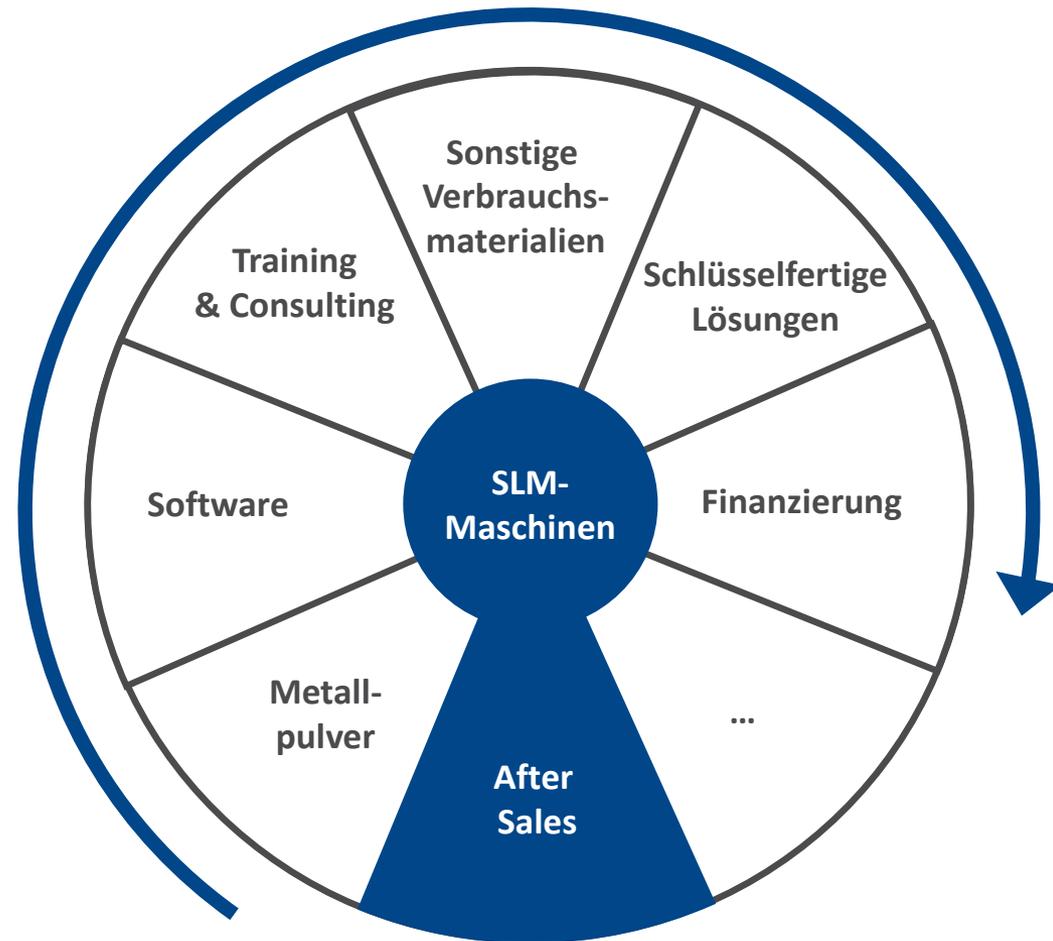


5

Strategie

Vom Maschinenhersteller zum Lösungsanbieter und langfristigen Partner

- **Unterstützung des Kunden** bei der Ausarbeitung von "Business Cases"
- Aufbau von **Integrationskompetenz** bei SLM Solutions
- Verkauf als erfolgreicher Beginn einer **langfristigen Geschäftsbeziehung**
- ...
- **Wir machen den Kunden zum Experten** und damit erfolgreich in der Anwendung unserer Technologie!



○ Weiterer Ausbau des Vertriebs- und Servicenetzes



- 2018/2019: **Weiterer Ausbau des Service- und Vertriebsnetzes** geplant nach Aufbau eines Standortes in Indien in 2017 und Aufbau von Standorten in China (Peking), Frankreich und Italien in 2018
- 2018/2019/2020: **Kontinuierliche Investitionen** in bestehende Standorte
- **“Nähe zum Kunden”** ist entscheidend für den Abschluss von Kooperationsvereinbarungen und Rahmenverträgen

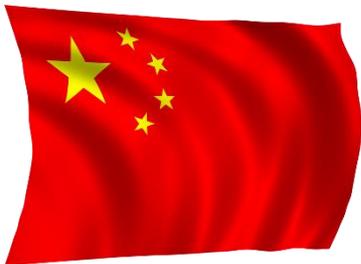
Erfolge in Entwicklung enger und langfristiger Kundenbeziehungen sichtbar



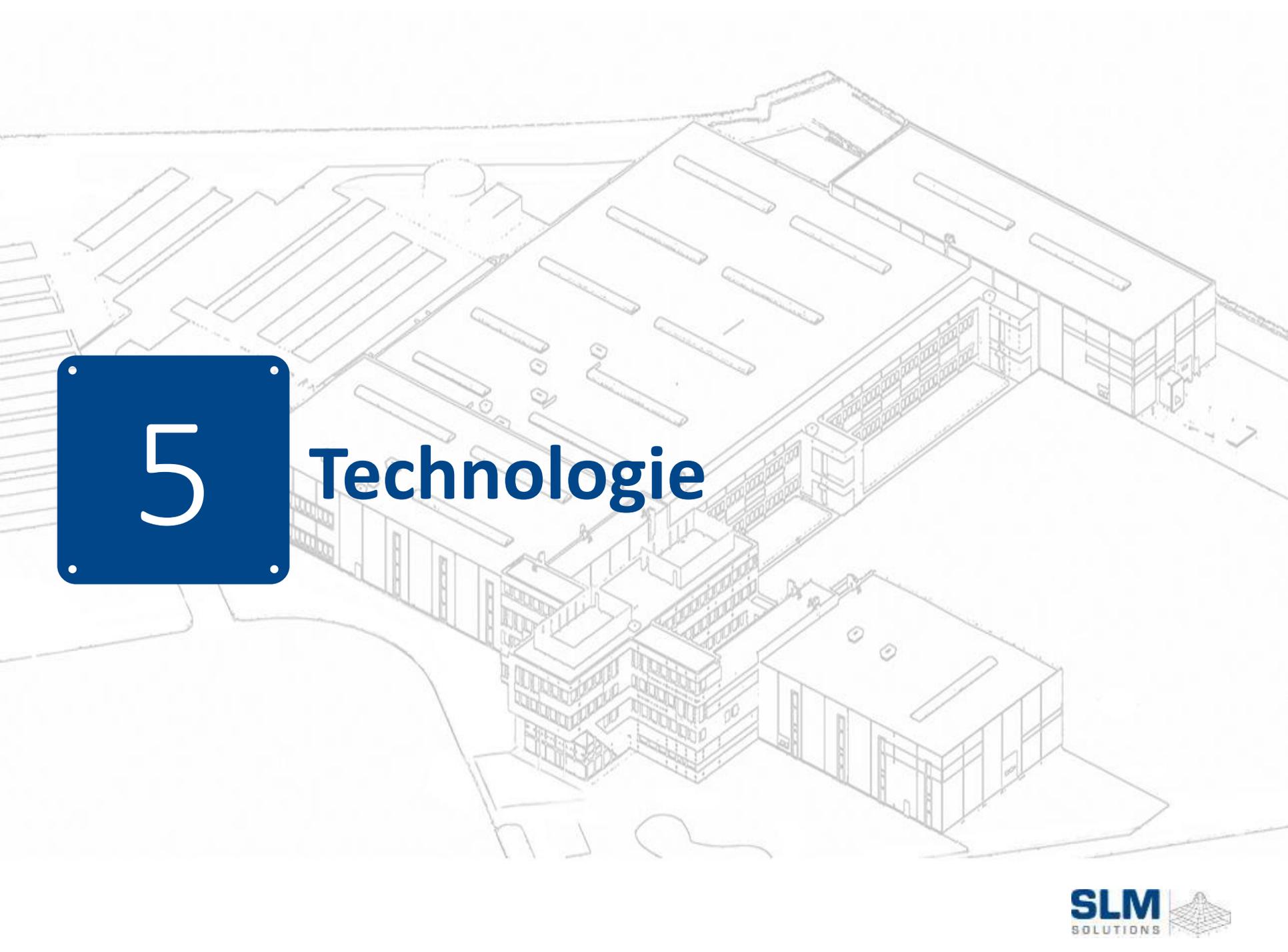
BeamIT: Kooperationsvereinbarung unterzeichnet in 2017, gemeinsame Entwicklung von Materialparametern, Abnahme weiterer Maschinen geplant



Divergent3D: Kooperationsvereinbarung unterzeichnet in 2017, enge Zusammenarbeit bei der Weiterentwicklung der Technologie im Automobilumfeld, Abnahme weiterer Maschinen geplant



Rahmenverträge: Unterzeichnung von vier Rahmenverträgen mit Kunden aus Asien in 2017 (Auftragswert: EUR 100 Mio.), Unterzeichnung weiterer Rahmenverträge mit Kunden in Nord-Amerika und Europa geplant

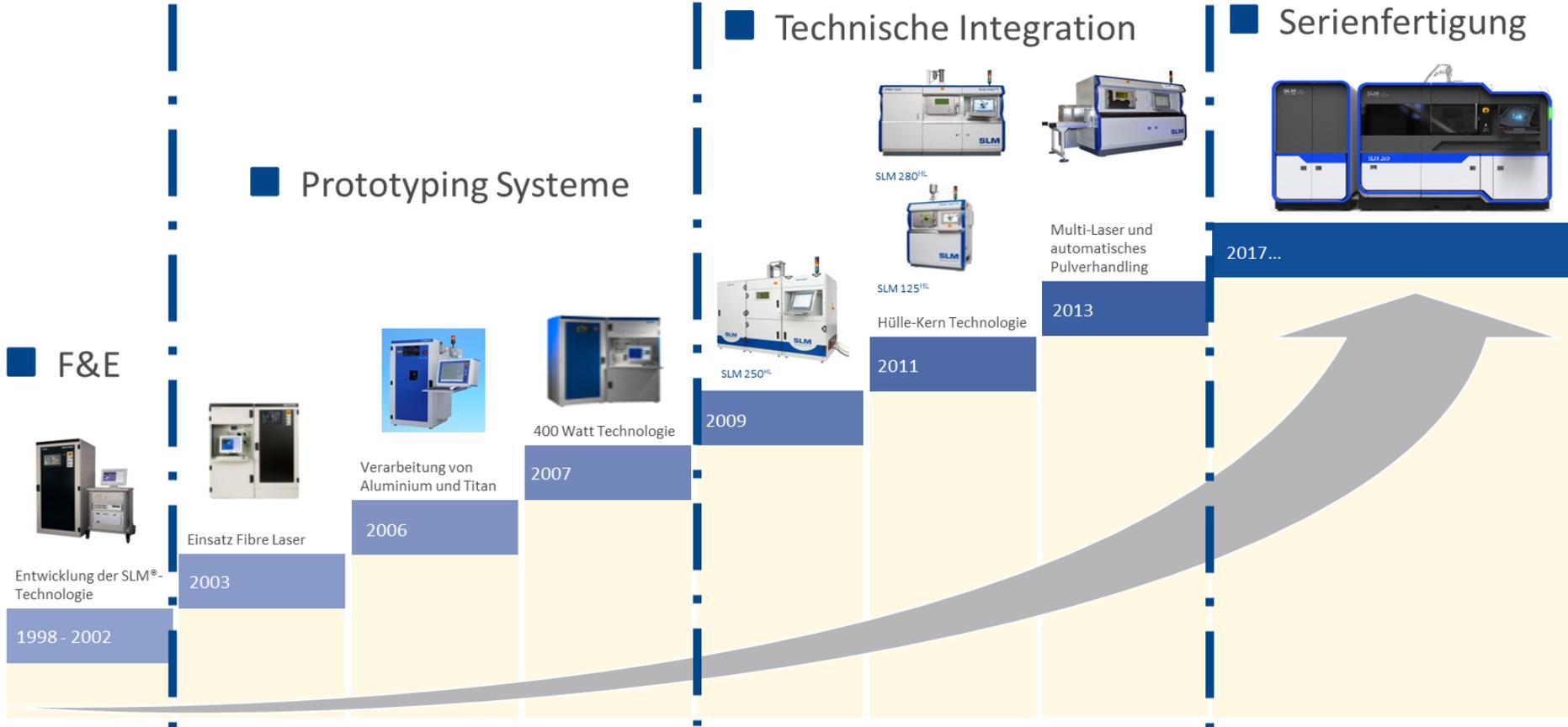


5

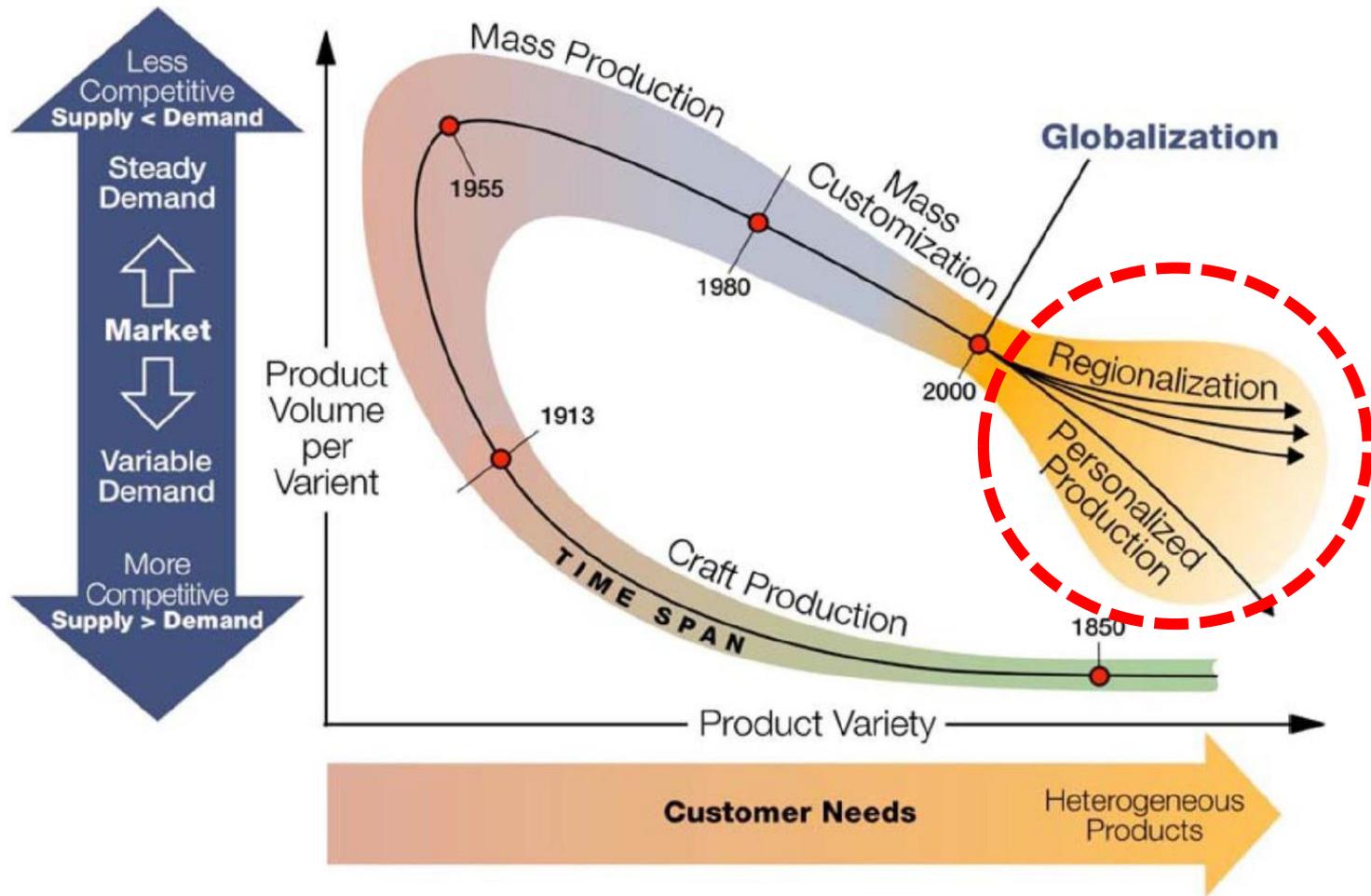
Technologie

„Nur wer die Vergangenheit kennt, hat eine Zukunft“

Wilhelm von Humboldt (1767 – 1835)



„Complexity comes for Free“ - und gestattet Veränderungen



Quelle: Y. Koren, The global manufacturing revolution, 2010

3-D-Druck in der gesamten Prozesskette

ADITIVE FERTIGUNG: Innerer mehrfacher Nutzen des 3-D-Druck zur Fertigung komplexer Bauteile in Gittern, Stülkchen und die Technik kann noch mehr: Zusammen sind sie bereits in den Entwicklungspassagen integriert. Auf dem Hannover Messe zeigte die Fraunhofer additive Verfahren in einer durchgehenden Prozesskette.



Individualität: Maschinbauer fertigen sich Lichtschütze mit dem eigenen Bauteil anfertigen lassen.

„Immer mehr Kunden wollen die 3D-Druck zur Fertigung komplexer Bauteile in Gittern, Stülkchen und die Technik kann noch mehr: Zusammen sind sie bereits in den Entwicklungspassagen integriert. Auf dem Hannover Messe zeigte die Fraunhofer additive Verfahren in einer durchgehenden Prozesskette.“

„Der Kunde kann mit seinen Wünschen durch Kombination der Verfahren direkt in die Wertschöpfungskette eingebunden werden.“

PRODUKTION: Der amerikanische Landmaschinenbauer John Deere ist auf allen Kontinenten mit weltweit 65 Werken vertreten. An 37 Standorten betreibt das Unternehmen eine mechanische Fertigung. Mithilfe interner Standards sorgt der Maschinenbauer dafür, dass die Produktion weitgehend einheitlich erfolgt und sich die Werke gegenseitig unterstützen und ergänzen können.

Im Mannheimer Traktorenwerk des US-amerikanischen Landmaschinenherstellers John Deere ist schweres Gerät im Einsatz. Bis zu 220 Traktoren täglich werden hier montiert, rund 440 000 Fahrzeugteile verlassen das Werk in der Rhein-Neckar-Metropolregion. Mannheim ist damit die größte John-Deere-Fertigungsstätte außerhalb der USA. Hier werden kompakte bis mittelgroße Traktoren der Serien 5M, 5R, 6M und 6R gebaut. Verschiedene Standorte innerhalb des Konzerns John Deere haben Leitfunktion“, erläutert Bernhard Trieb, der bei John Deere die weltweite Produktion koordiniert. Das bedeutet, dass Fertigungslösungen dort erarbeitet und eingeführt werden und andere Standorte sich an diesen Lösungen orientieren. Eines dieser betrieblichen Vorbilder ist laut Trieb das Traktorenwerk in Mannheim.

Team früh mit den möglichen Lieferanten zusammen. „Wenn wir eine Anlage anfragen, dann kaufen wir nicht nur eine neue Maschine, sondern einen kompletten Prozess“, sagt Trieb.

Die Festlegung auf interne Standards bedeute nicht...dass wir nur einen Her-

giprungen über Abrechnungsprozesse für einen halben Tag zu erledigen. Durch Online-Tools, digitale Analyse, Cloud-Rechner und 3-D-Druck sollte das nicht Personal einer Leichtbaufabrik ausgereicht werden. Die Logistik und Fertigung sind eine Einheit, die bei jedem Schritt durch den Fertigungsprozess mit der Produktion verbunden sind. Die Fertigung ist ein Prozess, der die Fertigung des Produkts steuert und über den die Fertigung des Produkts steuert. Die Fertigung ist ein Prozess, der die Fertigung des Produkts steuert und über den die Fertigung des Produkts steuert.

„Wir kaufen nicht die Maschine, sondern den kompletten Prozess“

Fertigungsqualität im Mittelpunkt. Im Mannheimer Werk werden pro Jahr rund 300 000 Zahnräder und 47 000 Wellen hergestellt. Dabei handelt es sich derzeit um 40 verschiedene Werkstücktypen: 29 Zahnräder, Naben und Flansche sowie 11 verschiedene Wellen. John Deere stellt in diesem Produktionsbereich auf hochflexible Werkzeugmaschinen, die verschiedene Bearbeitungsprozesse mit einander kombinieren: Planfräßen, Zentrieren und Tieflochbohren sowie das Fertigdrehen in nur einer Aufspannung.

In der Zahnradfertigung sorgen zwölf vollautomatisierte Einzelanlagen für höchste Produktivität und Qualität. Die Bearbeitung erfolgt in der Reihenfolge Drehen, Räumen, Walzfräsen, Stoßen, Waschen und Entgraten. Die Bearbeitungsprozesse sind zu 100 % automatisiert. Laservermessung und Chiperkennung von Bauteilträgern garantieren zuverlässige Automatisierungsabläufe. Jedes 25. Teil wird automatisch ausgetauscht und auf Maßhaltigkeit geprüft.

Bei der Planung komplexer Fertigungsanlagen arbeiten Trieb und sein Team früh mit den möglichen Lieferanten zusammen. „Wenn wir eine Anlage anfragen, dann kaufen wir nicht nur eine neue Maschine, sondern einen kompletten Prozess“, sagt Trieb.

„Die Festlegung auf interne Standards bedeute nicht, dass wir nur einen Hersteller für eine Fertigungsaufgabe haben“, sagt Trieb. Standardisierung der Produktion bedeute vielmehr, dass das Team die Komponenten der Maschinen definiert. Man habe für die Kernbereiche der Fertigung eine Auswahl an bevorzugten Lieferanten getroffen.

Man benötige schon viel Zeit, um für den Einkauf Standards zu schaffen. Denn es komme darauf an, mit Argumenten zu überzeugen und nicht nur den Standard zu diktieren, räumt der John-Deere-Fertigungsexperte ein. „Wir haben uns diese Zeit genommen und mit detaillierten technischen und kaufmännischen Analysen unsere Entscheidungen vorbereitet. Das hat zwar mehrere Monate in Anspruch genommen, zahlt sich aber jetzt aus“, so Trieb.

Die Wünsche an die Werkzeugmaschinenbauer bleibt aber lang. So solle zum Beispiel der Energieverbrauch der Maschinen- und Anlagen weiter reduziert werden, beispielsweise mithilfe von hydraulikarmen Maschinen mit elektrohydraulischen Vorrichtungen.

„Um die Produktivität der Anlagen zu steigern, müssten zudem Antrieb und Steuerung optimal aufeinander abgestimmt sein. Und für einen verbesserten Umweltschutz wünsche ich mir eine weitere Optimierung in Richtung Trockenbearbeitung“, so Trieb. Außerdem sollten sich die Maschinenbauer weitestgehend auf die gleichen Standards von Schnittstellen einigen. „Ich tue mich schwer damit, dass wir unterschiedliche Auslegungen an der Schnittstelle Maschinenspeise zu Vorrichtung haben“, sagt der Fertigungsexperte.



Süddeutsche Kernkompetenz: Das Traktorenwerk in Mannheim gehört zu den betriebsinternen Vorbildern des Landmaschinenherstellers John Deere.

Hydraulikarme Maschinen sollen die Energieverbräuche verringern

Neben dem Prozess- und Produktmanagement sei für die Auswahl des Lieferanten auch dessen Serviceangebot wichtig. Es komme darauf an, dass die Anbieter für alle Produktionsstätten den gleichen Service garantieren können. Trieb: „Unter Service versteht ich nicht nur den Verkauf einer Maschine oder Anlage, sondern vielmehr auch die schnelle Verfügbarkeit von Ersatzteilen und Monteurern im Schadenfall – und das weltweit.“

auch komplexe Bauteile fertigen lassen, sagt Witt. Doch dafür bedürfe es der besseren Unterstützung durch Engineering- und Konstruktionssoftware sowie der Möglichkeit, additive Fertigungsverfahren stärker in die Fertigungsprozesse einzubinden.

Die Hersteller von 3-D-Druckern nehmen diese Herausforderung an. Durch die Integration von offenen Schnittstellen schaffen sie die Voraussetzungen für einen durchgehenden Datenaustausch

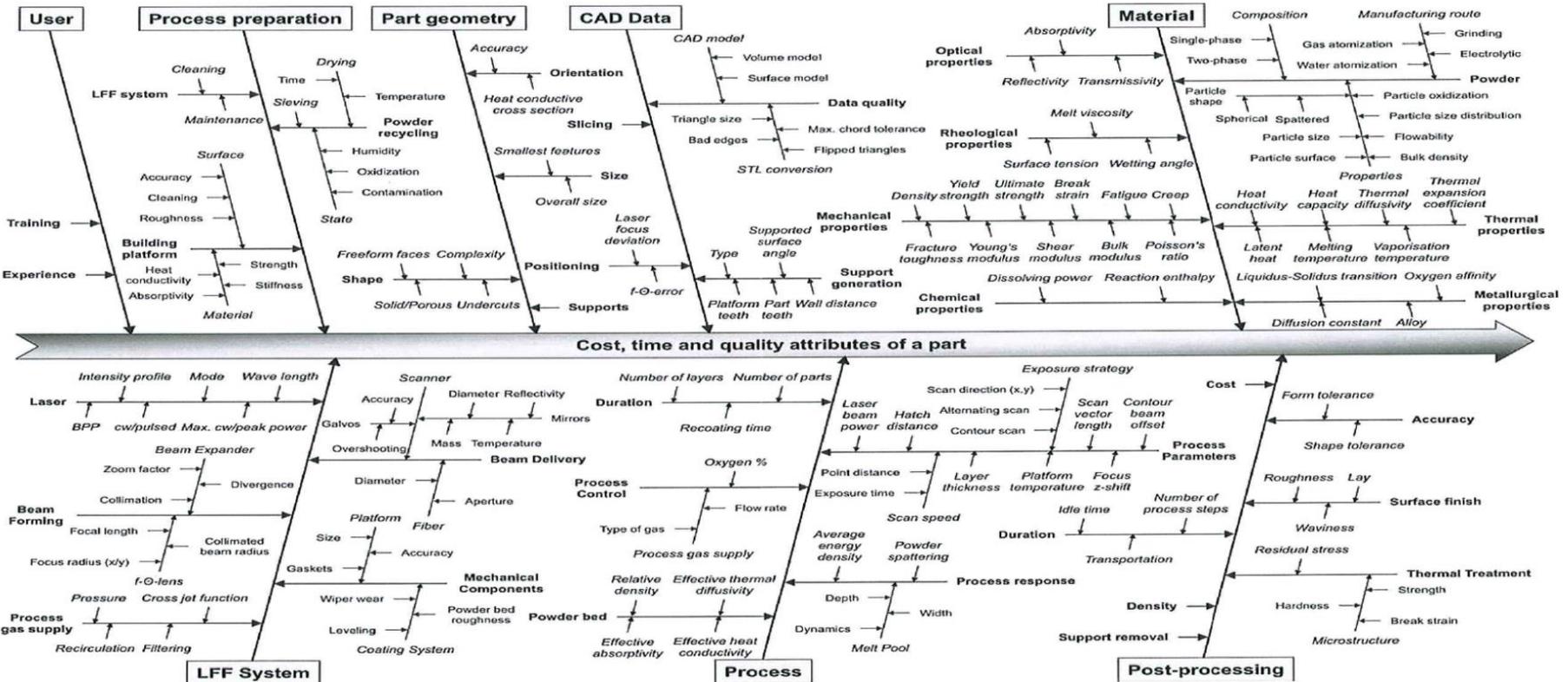
„Der Kunde kann mit seinen Wünschen durch Kombination der Verfahren direkt in die Wertschöpfungskette eingebunden werden.“

Heinz Gaub, Geschäftsführer Technik bei Arburg

von der Konstruktion über die Fertigung, Qualitätssicherung und Dokumentation bis hin zur Anbindung an BRP-Systeme.

wie eine Prozesskette aussähen

Hohe Komplexität des Gesamtprozesses



○ Additive.Intelligence → Unsere Motivation

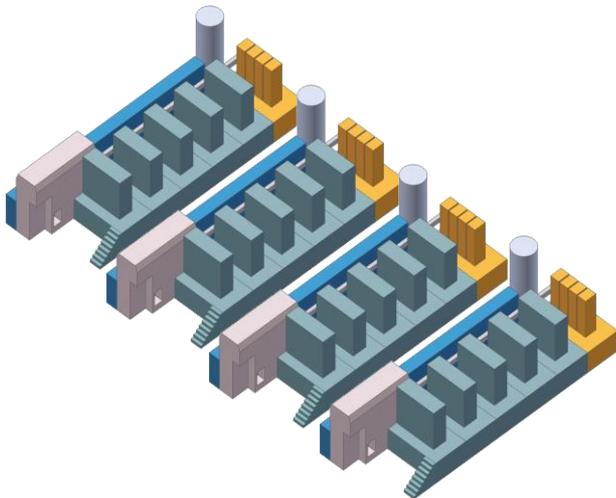


○ Additive.Designer → Der neue Weg zur Datenvorbereitung

The screenshot displays the Additive.Designer software interface. At the top, a dark blue header bar contains a menu icon, the version '0.0.5a', the date '6/11/2018 9:28:22 PM', and the user 'Beta User SLM'. Below the header is a progress bar with steps: 'Configure Machine', 'File Import', 'Preparation', 'Processing', 'Verification' (highlighted with a '5'), and 'Build'. A secondary progress bar below it shows 'Slices', 'Costs', and 'SLM File'. The main 3D view shows a complex, lattice-like part with a grey mesh overlay. A 'VIEW SLICES' panel on the right includes 'Slices and Paths' controls, a '3DSIM' tab, and a 'Show Elements' section with checkboxes for Hatch, Mesh, Contour, Support Mesh, Support, and Arrows. At the bottom of the panel are 'CALCULATE' and 'LOAD SLM FILE' buttons. A coordinate system (X, Y, Z) is visible in the bottom left corner of the 3D view.

Industrielle additive Fertigung 2018 → Der Markt benennt die Anforderungen – wir gestalten das Ergebnis

- Hardware industriell und modular integrierbar (Industrie 4.0 kompatibel)
- Branchen- und/oder Materialoptimiert und qualifiziert
- Produktivitätskonform nach VDI 3423 Werkzeugmaschinenstandard (oder vergleichbar)
- Software unabhängig einsetzbar und intuitiv erlernbar (Prozessorientiert)



○ Tagesordnung

- TOP 1: Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses und des gebilligten Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2017
- TOP 2: Beschlussfassung über die Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2017
- TOP 3: Beschlussfassung über die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2017
- TOP 4: Wahl des Abschluss- und Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2018
- TOP 5: Beschlussfassung über die Aufhebung des bestehenden Genehmigten Kapitals 2014, die Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals 2018 mit der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts und entsprechende Satzungsänderung
- TOP 6: Beschlussfassung über die teilweise Aufhebung der von der Hauptversammlung am 17. April 2014 beschlossenen Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen, die Erteilung einer neuen Ermächtigung zur Begebung von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen mit der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts, die Änderung des bestehenden Bedingten Kapitals 2014 sowie über die entsprechende Satzungsänderung

○ Disclaimer

This Presentation has been produced by SLM Solutions Group AG (the “Company”) and no one else and is furnished to you solely for your information.

This document contains certain forward-looking statements relating to the business, financial performance and results of the Company and/or the industry in which the Company operates. Forward-looking statements concern future circumstances and results and other statements that are not historical facts, sometimes identified by the words “believes,” “expects,” “predicts,” “intends,” “projects,” “plans,” “estimates,” “aims,” “foresees,” “anticipates,” “targets,” and similar expressions. The forward-looking statements, including assumptions, opinions and views of the Company or cited from third party sources, contained in this Presentation are solely opinions and forecasts which are uncertain and subject to risks. A multitude of factors can cause actual events to differ significantly from any anticipated development. None of the Company or any other person guarantees that the assumptions underlying such forward-looking statements are free from errors nor do they accept any responsibility for the future accuracy of the opinions expressed in this Presentation or the actual occurrence of the forecasted developments.

No representation or warranty (express or implied) is made as to, and no reliance should be placed on, any information, including projections, estimates, targets and opinions, contained herein, and no liability whatsoever is accepted as to any errors, omissions or misstatements contained herein, and, accordingly, none of the Company or any other person or any of its parent or subsidiary undertakings or any of such person’s officers or employees accepts any liability whatsoever arising directly or indirectly from the use of this document.

By reviewing this Presentation you acknowledge that you will be solely responsible for your own assessment of the Company, the market and the market position of the Company and that you will conduct your own analysis and be solely responsible for forming your own view of the potential future performance of the Company’s business.

This publication constitutes neither an offer to sell nor an invitation to buy securities.

This Presentation speaks as of 22-June-18. Nothing shall under any circumstances, create any implication that there has been no change in the affairs of the Company since such date.

This presentation is not for publication or distribution, directly or indirectly, in or into the United States of America. This presentation is not an offer of securities for sale into the United States. The securities referred to herein have not been and will not be registered under the U.S. Securities Act of 1933, as amended, and may not be offered or sold in the United States, except pursuant to an applicable exemption from registration. No public offering of securities is being made in the United States. No offer or sale of transferable securities is being, or will be, made to the public outside Germany and Luxembourg. Offers in Germany and Luxembourg will be made exclusively by means of and on the basis of a prospectus that will be published and will be available free of charge inter alia at the Company.