

Leica Geosystems Bericht des Verwaltungsrats zum unverlangten Übernahmeangebot der Hexagon AB

Heerbrugg, Schweiz, 15. Juli 2005



Der Verwaltungsrat lehnt das
unverlangte Angebot der Hexagon AB
für Leica Geosystems ab

- when it has to be **right**

Leica
Geosystems

Das Hexagon-Angebot widerspiegelt nicht den gesamten Wert Ihrer Anlage in Leica Geosystems

Das Hexagon-Angebot in Höhe von CHF 436 (nach Abzug der Dividende von CHF 4 je Aktie) wird dem vollen Wert des Unternehmens für die Aktionäre nicht gerecht.

- Eine Anzahl Aktienanalysten setzt das Kursziel bei über CHF 500 je Aktie an.
- Die Aktien von Leica Geosystems notieren weiterhin über dem Angebotspreis von CHF 436.
- Die von Hexagon angebotene Übernahmeprämie liegt weit unter dem Referenzwert am Schweizer Markt und an internationalen Börsen.

Das Weiterbestehen von Leica Geosystems als selbstständiges Unternehmen verspricht auf Grund der anhaltend starken Performance und des Wachstumspotenzials eine höhere Wertentwicklung.

- Leica Geosystems hat die im Finanzplan festgelegten Ziele in den Geschäftsjahren 2003–2005 übertroffen.
- Für die nächsten fünf Jahre wird ein anhaltendes Umsatzwachstum von mehr als 10% prognostiziert.
- Bis zum Geschäftsjahr 2009 wird eine EBITDA-Marge (Reingewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen) von 20% erwartet.
- Für die Planperiode (Geschäftsjahre 2005–2009) wird mit einem freien Cashflow von rund CHF 300 Mio. gerechnet.

Wir empfehlen Ihnen, das in finanzieller Hinsicht ungenügende Kaufangebot von Hexagon abzulehnen.



Mario Fontana
Präsident des Verwaltungsrates



Hans Hess
Delegierter des Verwaltungsrates und
Chief Executive Officer

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Sie haben sicher von dem unverlangten und unerwünschten Übernahmeangebot für die Leica Geosystems Holdings AG («Leica Geosystems» oder das «Unternehmen») gehört, das Hexagon AB, Stockholm, Schweden («Hexagon») am 13. Juni 2005 vorangemeldet hat. Der angebotene Preis von CHF 440 je Aktie (CHF 436 ex Dividende) («Angebot») entspricht einem 15,8%-igen Aufschlag gegenüber dem Schlusskurs am Tag vor der Bekanntgabe des Angebotes. Die implizite Kontrollprämie auf den Börsenkurs zum Zeitpunkt der Vorankündigung liegt deutlich unter dem Referenzwert am Schweizer Markt.

Der Zeitplan des Hexagon-Angebotes sieht folgendermassen aus:

Indikativer Zeitplan

Mo, 13. Juni 05	Voranmeldung der Hexagon, Leica Geosystems für CHF 440 (CHF 436 ex Dividende) je Aktie zu übernehmen Leica Geosystems lehnt das unfreundliche Übernahmeangebot von Hexagon ab
Mo, 27. Juni 05	Hexagon veröffentlicht den Angebotsprospekt und bietet unverändert CHF 440 je Aktie von Leica Geosystems (CHF 436 ex Dividende) Leica Geosystems lehnt das Hexagon-Angebot weiterhin ab
Mi, 6. Juli 05	Ordentliche Generalversammlung, Heerbrugg, Schweiz
Mo, 11. Juli 05	Beginn der Hexagon-Angebotsperiode
Fr, 15. Juli 05	Bericht des Verwaltungsrats der Leica Geosystems zum Hexagon-Angebot
Di, 2. August 05	Letzter Tag zur Publikation konkurrenzierender Angebote
Mi, 3. August 05	Bekanntgabe des Ergebnisses zum 1. Quartal des Geschäftsjahrs 2005/06
Fr, 5. August 05	Ende der Hexagon-Angebotsperiode
Fr, 12. August 05	Beginn der Nachfrist
Do, 25. August 05	Ende der Nachfrist

Der Verwaltungsrat («VR») der Leica Geosystems hat zusammen mit der obersten Geschäftsleitung und seinen Beratern sowohl das Angebot der Hexagon als auch die kurz- und langfristigen Perspektiven der Leica Geosystems als unabhängiges Unternehmen eingehend geprüft. Darüber hinaus hat der VR die verschiedenen, Leica Geosystems offen stehenden strategischen und finanziellen Optionen diskutiert. Als Folge davon hat der VR einstimmig beschlossen, das Hexagon-Angebot abzulehnen, da das Angebot Ihre Beteiligung am Unternehmen deutlich unterbewertet.

Daher empfiehlt der VR den Aktionären dringend, ihre Aktien nicht an Hexagon zu verkaufen.

Argumente für eine nachhaltige Wertschöpfung, die sich aus Ihrer Investition in Leica Geosystems ergeben

Im vorliegenden Bericht legen wir die Gründe dar, warum der VR und die oberste Geschäftsleitung zusammen mit ihren Beratern der Ansicht sind,

1. dass das Hexagon-Angebot dem Wert Ihrer Anlage in Leica Geosystems nicht vollumfänglich entspricht und
2. dass Leica Geosystems als unabhängiges Unternehmen künftig weiterhin ein solides und zunehmend rentables Wachstum erzielen wird.

Leica Geosystems hat in jüngster Zeit die gesetzten finanziellen und operativen Ziele übertroffen und deshalb beschlossen, ihren mittelfristigen Finanzplan vom November 2003 zu überprüfen. Am 30. Juni 2005 gab der VR seine finanziellen Ziele bis zum Geschäftsjahr 2009 bekannt. Diese Planzahlen unterstreichen das Potenzial für weitere Verbesserungen im Einklang mit der jüngsten Geschäftsentwicklung des Unternehmens. Darüber hinaus hat der VR angekündigt, CHF 100 Mio. über einen Aktienrückkauf (maximal 10% des Aktienkapitals) an die Aktionäre zurückzugeben. Dieser Aktienrückkauf soll in den kommenden 12 Monaten durchgeführt werden, sofern das Unternehmen unabhängig bleibt. Der VR wird beantragen, die zurückgekauften Aktien anlässlich der nächsten ordentlichen Generalversammlung zu vernichten.

Wir sind der Meinung, dass das Hexagon-Angebot den Wert Ihrer Anlage im Unternehmen nicht in vollem Umfang widerspiegelt.

- Die aktuelle und künftige Geschäftsdynamik von Leica Geosystems lässt weiteren Spielraum für Gewinnwachstum und steigende Aktienkurse.
- Das Bar-Übernahmeangebot würde dazu führen, dass die Aktionäre vom weiteren Aufwärtspotenzial von Leica Geosystems nicht profitieren könnten.

Die ausgezeichnete Performance von Leica Geosystems im Geschäftsjahr 2005 zeigt, dass das Unternehmen weiterhin hervorragend arbeitet und die Früchte mehrjähriger Investitionen in die Forschung & Entwicklung, den Vertrieb und das Service- und Supportnetz ernten kann. Darüber hinaus investiert Leica Geosystems weiterhin in strategische Übernahmen und Kooperationen, um die langfristige strategische Vision der Unternehmensleitung zu verwirklichen.

Der Geschäftsplan für ein unabhängiges Weiterbestehen von Leica Geosystems bietet den Aktionären ein besseres Wertpotenzial als das Hexagon-Angebot.

- Die Unternehmensleitung verfolgt ihre Strategie erfolgreich und hat die Ziele der Geschäftsplanung in den letzten Jahren regelmässig übertroffen.

- Leica Geosystems hat ihre Geschäftsplanung mit einer effektiven jährlichen Wachstumsrate (CAGR) des Umsatzes für 2003–2005 von 12 % (in lokalen Währungen) gegenüber dem Ziel von 10 % übertroffen.
- Die um mehr als 400 Basispunkte auf 17 % (Geschäftsjahr 2005) gestiegene EBITDA-Marge zeigt, dass Leica Geosystems von der erfolgreichen Umsetzung ihrer Strategie und einem beträchtlichen Fixkosteneffekt (Operating Leverage) profitiert.
- Der Geschäftsplan unterstreicht weiteres Potenzial bis zum Geschäftsjahr 2009.
 - Jährliches Umsatzwachstum von mehr als 10 % für die Geschäftsjahre 2005–2009.
 - Weiteres Wachstum der EBITDA-Marge bis 20 % im Geschäftsjahr 2009.
 - Freier Cashflow von rund CHF 300 Mio. in der Planperiode (Geschäftsjahre 2005–2009).
- Eine Strategie, die hält, was sie verspricht – mit den aktuellen strategischen und operativen Initiativen auf dem richtigen Weg.
 - Laufende Einführung neuer Produkte dank starker F&E-Pipeline: Die Einführung neuer Produkte wird in allen Geschäftsbereichen von Leica Geosystems weiterhin für Wachstum sorgen.
 - Expansion der Zielmärkte: erfolgreiche Anwendungen werden in neuen Märkten eingeführt; Konzentration auf starkes Wachstum in aufstrebenden Regionen (z.B. China und Osteuropa).
 - Verstärktes Angebot von Lösungen: erweiterter und Mehrwert generierender Software-Content mit integrierten massgeschneiderten Lösungen.
 - Optimierung von Dienstleistungen und Support: bedeutende Möglichkeiten zur Schaffung eines rentablen Geschäftes mit verbesserten Gewinnaussichten.
 - Strategische Partnerschaften und Bündnisse: Optimierung sich ergänzender Fähigkeiten für Produkte und Prozesse dank wertvoller Partner, einschliesslich Zulieferer und Kunden.

Für ein Zusammengehen mit Hexagon gibt es keine überzeugende industrielle Logik.

- Die durch Technologie getragene Strategie eines in Makro-, Mikro- und Nano-Messung spezialisierten Mischkonzerns – offensichtlich die Vision von Hexagon – würde Leica Geosystems in die 80er Jahre des vorigen Jahrhunderts zurückversetzen.
- Leica Geosystems ist überzeugt, dass die kundenorientierte Strategie des Unternehmens, die auf der Erfüllung zielgerichteter Kundenbedürfnisse durch massgeschneiderte Lösungen für spezifische Workflows basiert, bedeutend attraktiver ist.
- Industrielle Synergien bestehen lediglich im Geschäftsbereich Metrologie, der weniger als 10 % des Unternehmensumsatzes generiert.

Aktienrückkauf von bis zu 10 % der ausstehenden Aktien bedeutet sofortige Kapitalrückführung in Höhe von CHF 100 Mio. an die Aktionäre.

- Der Aktienrückkauf wird unterstützt durch solide aktuelle und künftige Erwirtschaftung von Cashflows.
- Trotz Aktienrückkauf besteht weiterhin ein beträchtlicher Spielraum für wertsteigernde Akquisitionen während der Planperiode.
- Aus heutiger Sicht beabsichtigt der Verwaltungsrat, eigene Aktien über eine zweite Handelslinie zum jeweiligen Marktpreis zurückzukaufen. Der Rückkauf soll nach Ablauf des Hexagon-Angebotes, jedoch vor der nächsten ordentlichen Generalversammlung, durchgeführt werden. An der nächsten ordentlichen Generalversammlung wird der VR den Aktionären beantragen, die zurückgekauften Aktien zu vernichten.

Die Generalversammlung vom 6. Juli 2005 beschloss eine Dividendenausschüttung von CHF 4 je Aktie. In der Folge hat Hexagon den Angebotspreis um diese Ausschüttung auf CHF 436 reduziert.

Wir empfehlen Ihnen, das opportunistische Angebot von Hexagon abzulehnen und Ihre Aktien nicht anzudienen.

Unabhängige Leica Geosystems bietet mehr Wert

Unseres Erachtens werden wir mit unserer Strategie mehr Wert für Sie schaffen, als dies das Angebot von Hexagon vermag.

Empfehlung

Der VR ist weiterhin davon überzeugt, dass Leica Geosystems als unabhängiges Unternehmen Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, einen höheren Wert bietet als das von Hexagon vorgeschlagene Barangebot. Hexagon ist sich des Aufwärtspotenzials Ihrer Leica Geosystems-Aktien infolge der bereits in die Wege geleiteten strategischen Massnahmen in vollem Umfang bewusst. Aus diesem Grund versucht Hexagon, Leica Geosystems zu einem unter dem wahren Wert liegenden Preis zu kaufen, was einzig und allein den Hexagon-Aktionären zugute käme. Wir sind weiterhin der Meinung, dass das Hexagon-Angebot dem Wert Ihrer Leica Geosystems-Aktien nicht in vollem Umfang entspricht, da das Wachstumspotenzial des Unternehmens nicht berücksichtigt wird.

Der VR empfiehlt den Aktionären von Leica Geosystems einstimmig, ihre Aktien nicht an Hexagon zu verkaufen. Die VR-Mitglieder werden in Bezug auf ihre eigenen Aktien ebenfalls gemäss dieser Empfehlung handeln.

Zusätzlich verlangte Information gemäss Schweizer Übernahmerecht

Potenzielle Interessenskonflikte

Für die Mitglieder des Verwaltungsrats und der obersten Geschäftsleitung der Leica Geosystems besteht kein Interessenskonflikt im Sinne des Artikels 31 UEV-UEK.

- **Vertragliche Vereinbarungen mit Mitgliedern des VR oder der obersten Geschäftsleitung:**
Die Verträge mit den VR-Mitgliedern ohne Exekutivfunktion (so vorhanden) und mit der obersten Geschäftsleitung bleiben unverändert, dies unabhängig vom Ergebnis des Hexagon-Angebotes. Sollten Mitglieder des VR und/oder der obersten Geschäftsleitung ersetzt werden, werden sie ihre ordentlichen Entschädigungsansprüche nicht verlieren. Wir haben Sie darüber in Kenntnis gesetzt, dass unser Chief Executive Officer, Hans Hess, Ende 2005 seine Position als CEO unseres Unternehmens nach zehnjähriger Amtszeit zur Verfügung stellen wird. Angesichts des unerwarteten und unfreundlichen Hexagon-Angebotes hat sich Hans Hess bereit erklärt, möglicherweise länger als bis zum Jahresende beim Unternehmen zu bleiben, in jedem Fall, bis ein Nachfolger bestimmt ist, damit ein reibungsloser Übergang gewährleistet werden kann. Dies unter der Voraussetzung, dass Leica Geosystems unabhängig bleibt. Ausserdem bleibt Hans Hess weiterhin VR-Mitglied ohne Exekutivfunktion. Noch vor der Voranmeldung des Hexagon-Angebotes haben wir uns mit Hans Hess auf eine Vertragsbeendigung geeinigt, die durch das Hexagon-Angebot nicht beeinflusst wird. Die genannte Vereinbarung sieht für den Fall einer Übernahme der Leica Geosystems keine zusätzlichen Zahlungen vor.
- **Vereinbarungen oder andere Beziehungen mit Hexagon:**
Keines der VR-Mitglieder oder der Mitglieder der obersten Geschäftsleitung hat mit Hexagon vertragliche Vereinbarungen oder Abreden getroffen. Es wurden mit Hexagon auch keine anderen Verbindungen oder gegenseitigen Absprachen eingegangen. Hexagon verweist in ihrem Angebotsprospekt auf Verhandlungen zwischen Leica Geosystems und Hexagon über einen möglichen Verkauf unserer Metrologie-Sparte. Diese Gespräche begannen Ende 2004, wobei der VR der Geschäftsleitung im März 2005 die Vollmacht erteilte, einen Verkauf der Metrologie-Sparte an Hexagon auszuhandeln. Im Mai 2005 teilte uns Hexagon mit, dass sie die Gespräche nicht weiterführen werde. Zu der Zeit lieferte Hexagon keine klare Erklärung für diesen Schritt.
- **Wahl:**
Weder der VR noch die Mitglieder der obersten Geschäftsleitung wurden auf Anweisung von Hexagon gewählt.

Absichten der Grossaktionäre

Der Verwaltungsrat kennt die Absichten der Grossaktionäre, die mehr als 5 % der Stimmrechte unseres Unternehmens halten, nicht. Die oberste Geschäftsleitung ist vor kurzem mit Vertretern der meisten institutionellen Anleger zusammengekommen. Keiner der Grossaktionäre äusserte dabei die Absicht, seine Aktien im Rahmen des Angebotes der Hexagon anzudienen.

Abwehrmassnahmen gemäss

Art. 29 Abs. 2 BEHG

Der VR ist fest davon überzeugt, dass wir als unabhängiges Unternehmen eine Zukunft haben. Er beabsichtigt jedoch nicht, die Freiheit der Aktionäre, zwischen dem Hexagon-Angebot, einem möglichen Angebot von Dritten und der unabhängigen Strategie zu entscheiden, einzuschränken. Aus diesem Grund hat der VR beschlossen, den Aktionären keine statutarischen Abwehrmassnahmen vorzuschlagen, für die eine Beschlussfassung der Generalversammlung erforderlich wäre.

Der VR ist sich seiner Sorgfalts- und Treuepflichten bewusst und wird stets im besten Interesse der Gesellschaft und seiner Aktionäre handeln. Unter Berücksichtigung seiner Sorgfalts- und Treuepflichten evaluiert der VR Alternativen zum Hexagon-Angebot und ist bereit, diese Alternativen zu verfolgen, soweit diese Alternativen die Erzielung eines fairen Werts für unsere Aktionärinnen und Aktionäre versprechen.

Finanzberichterstattung

Wir sind uns keiner wesentlichen nachteiligen Änderungen der Finanzlage des Unternehmens seit der Veröffentlichung unseres Jahresergebnisses für das Geschäftsjahr 2005 Anfang Juni 2005 bewusst. Wir werden das Ergebnis für das 1. Quartal des Geschäftsjahres 2006 wie geplant am 3. August 2005 veröffentlichen.

Am 5. Juli 2005 informierten wir über den Ausbau unseres Hauptsitzes für Nordamerika im Grossraum Atlanta. Gleichzeitig gaben wir die Übernahme von Terramatics Inc. und deren Inertial Positioning Technology bekannt. Obwohl die Übernahme die fachlichen Kompetenzen unserer Geospatial Imaging Division weiter stärkt, ist angesichts des bescheidenen Volumens dieser Transaktion nicht mit bedeutenden kurzfristigen Auswirkungen auf das Geschäft von Leica Geosystems zu rechnen (die erwähnte Akquisition entspricht weniger als 1 % der Bilanzsumme der Leica Geosystems). Auch die angekündigte Restrukturierung in Nordamerika wird das Geschäft von Leica Geosystems kaum wesentlich beeinflussen.

Ob zum Bau von Häusern und Brücken, zur Erstellung von Karten oder zur Entwicklung von Flugzeugen – zuverlässige Messungen sind in jedem Fall unabdingbar.

Als Pionier mit nahezu 200 Jahren Erfahrung in der Entwicklung innovativer Vermessungslösungen ist Leica Geosystems bestens bekannt für ihre breite Produktpalette zur exakten Erfassung, raschen Modellierung und einfachen Analyse von Daten sowie für ihre Technologien zur Visualisierung und Präsentation räumlicher Informationen in 3-D.

Wer täglich mit Produkten von Leica Geosystems arbeitet, vertraut auf ihre Zuverlässigkeit und Wertschöpfung sowie auf die erstklassige Unterstützung durch unseren Kundendienst.

When it has to be right.

Under the safe harbor provisions of the U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995, we caution investors that all statements other than statements of historical fact included in this document, including without limitation, those regarding our financial position, business strategy, plans and objectives of management for future operations (including development plans and objectives relating to our existing and future products), are forward-looking statements. Such forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other factors, which may cause our actual results, performance or achievements, or industry results, to be materially different from any future results, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements. Such forward-looking statements are based on numerous assumptions regarding our present and future business strategies and the environment in which we expect to operate in the future. Important factors that could cause our actual results, performance or achievements to differ materially from those in the forward-looking statements include, among other factors: (i) our ability to develop and introduce new products and technologies that gain market acceptance on a timely basis; (ii) our ability to respond to competitive challenges, such as the introduction of innovative products or technologies by our competitors; (iii) our ability to identify and realize growth opportunities; and (iv) overall levels of investment in infrastructure and capital spending in our markets. Additionally, any forward-looking statements speak only as of the date of this document. We expressly disclaim any obligation or undertaking to release publicly any update of or revisions to any forward-looking statement contained herein to reflect any change in our expectations with regard hereto or any change in events, conditions or circumstances on which any such statement is based.

Eine elektronische Fassung dieser Publikation sowie weitere Unternehmensinformationen finden Sie auf unserer Website unter www.leica-geosystems.com/investor/index.htm

Kontaktadressen:

Für Investoren und Wirtschaftsmedien:

George Aase, CPA
Direktor Investor Relations
Leica Geosystems AG
Heinrich-Wild-Strasse
CH-9435 Heerbrugg
Schweiz

Tel: +41 71 727 3064 (direkt)
Tel: +41 71 727 3131 (Zentrale)
Fax: +41 71 726 5064
E-Mail: George.Aase@leica-geosystems.com

Für Corporate Communications:

Nicholas Bloch
Leiter Corporate Communication & Public Relations
Leica Geosystems AG
Heinrich-Wild-Strasse
CH-9435 Heerbrugg
Schweiz

Tel: +41 71 727 4252 (direkt)
Tel: +41 71 727 3131 (Zentrale)
Fax: +41 71 726 6252
E-Mail: Nicholas.Bloch@leica-geosystems.com

Leica Geosystems AG
Heinrich-Wild-Strasse
CH-9435 Heerbrugg
Schweiz
Tel. +41 71 727 31 31
www.leica-geosystems.com

- when it has to be **right**

Leica
Geosystems