



**Rede
Klaus Ziegler**
Vorsitzender des Aufsichtsrats
in der Hauptversammlung
am 11. Februar 2004

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich an dieser Stelle aus Sicht des Aufsichtsrats ein kurzes Resümee des vergangenen Geschäftsjahres und einige Schlussfolgerungen daraus ziehen:

In der letztjährigen Hauptversammlung hatte ich meine Rede mit den Worten beendet „EPCOS ist jetzt besser aufgestellt als noch vor Jahresfrist und sollte damit in der Lage sein – auch bei Ausbleiben neuer konjunktureller Impulse – in Zukunft wieder erfreulichere Ergebnisse zu erzielen“. Diese Worte haben sich in zweifacher Hinsicht bewährt: Die konjunkturellen Impulse im Geschäftsjahr 2003 sind weitgehend ausgeblieben, EPCOS hat es aber dennoch geschafft, das Jahr mit schwarzen Zahlen abzuschließen und damit ein im Vergleich zum Vorjahr erfreulicheres Ergebnis erzielt – wobei kein Zweifel besteht, dass dieses Abschneiden aus Sicht der Aktionäre in keiner Weise zufriedenstellt. Die Rückkehr in die Gewinnzone trotz relativ geringer Nachfrage bei anhaltend hohem

Preisverfall konnte nur durch die strikte Fortsetzung des bereits in den Vorjahren eingeschlagenen Kurses konsequenter Kostensenkungs- und Rationalisierungsmaßnahmen sowie durch weitere organisatorische Änderungen erreicht werden. All diese Maßnahmen und Änderungen, insbesondere aber die zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens durchgeführten Fertigungsvlagerungen, haben Mitarbeitern und Vorstand großen Einsatz abverlangt und zum Teil auch Härten mit sich gebracht, die bedauerlich sind, die in diesen wirtschaftlich angespannten Zeiten aber leider nicht vermieden werden konnten. Es ist mir ein Anliegen, mich an dieser Stelle sowohl persönlich als auch im Namen des Aufsichtsrats bei den Mitarbeitern und beim Vorstand für die Leistungen im vergangenen Jahr zu bedanken.

Das vergangene Geschäftsjahr hat aber auch mit großer Deutlichkeit gezeigt, wohin sich die Dinge entwickeln und welchen Anforderungen das Unternehmen in Zukunft gerecht werden muss: Gerade in der Elektro-

nikbranche greift der globale Wettbewerb schneller und weitreichender um sich, als das selbst noch vor Jahresfrist absehbar war. Immer uneingeschränkter gilt, dass nur noch Erfolg hat, wer in Technologie, Qualität, Logistik und Preis mit der weltweiten Konkurrenz mithalten kann. Gleichzeitig nimmt die Anzahl der Konkurrenten laufend zu: Spielte sich der Wettbewerb bis vor Kurzem in der Hauptsache noch zwischen den in wirtschaftlich hochentwickelten Ländern angesiedelten Firmen ab, so erwächst mittlerweile zunehmend neue Konkurrenz in den Niedriglohnländern. Diese neuen, vornehmlich asiatischen Unternehmen erschweren den Etablierten nicht nur den wirtschaftlichen Erfolg in den Niedriglohnländern, sondern greifen diese zunehmend auch auf deren Heimatmärkten an. Die eben genannten neuen Unternehmen sind Beispiel für einen wirtschaftlichen Prozess, der sich in immer klareren Konturen abzeichnet: Während Europa versucht, seine Standort- und Kostennachteile mit eher zaghaften politischen Ansätzen

zu vermindern, nutzt Asien seine diesbezüglichen Vorteile immer entschlossener aus. Gleichzeitig lernt Asien mit großer Dynamik hinzu. Auf immer breiterer Basis werden dort hochqualifizierte und kostengünstige Arbeitskräfte verfügbar. Die Diskrepanz zwischen den Wirtschaftsräumen wird dadurch zu Lasten Europas größer; und in der Konsequenz ebenso der Zwang für europäische Unternehmen, sich die Ressourcen in Asien zunutze zu machen, um konkurrenzfähig zu bleiben. Die Alternativen zu Verlagerungen aus Europa heraus werden dadurch immer weniger.

EPCOS hat mit seiner Ausrichtung auf Technologieinnovation bei strikter Kostensenkung und gleichzeitiger

Umstrukturierung der Geschäftsschwerpunkte in Richtung Fernost sicherlich den richtigen Weg eingeschlagen, um auch in diesem immer härter werdenden Wettbewerbsumfeld bestehen zu können. Die Aufgabe des Unternehmens in den nächsten Jahren wird es sein, den Weg der Innovation und Veränderung konsequent weiter zu gehen, gleichzeitig aber kontinuierlich und mit großer Intensität die Qualität seiner Prozesse und Produkte sowie die Ergebnissituation zu verbessern. Das Erreichen all dieser, zum Teil gegenläufiger, Zielvorgaben wird Mitarbeitern und Vorstand große Anstrengungen abfordern, vor allem aber gutes Timing, gutes Ressourcenmanagement und ein besonders hohes Maß an persönlicher Beweglichkeit verlangen.

Das Aufbringen der gebotenen Flexibilität dürfte dabei die am schwersten zu nehmende Hürde sein. Es wird nämlich in Zukunft immer häufiger notwendig, nicht nur gedanklich, sondern auch tatsächlich auf so manche Firmentradition oder gar auf den einen oder anderen – vermeintlich unantastbaren – Besitzstand zu verzichten, um zu den erforderlichen neuen Lösungen zu gelangen und diese auch zeitgerecht umzusetzen. Nach den Erfahrungen des vergangenen Geschäftsjahres bin ich zuversichtlich, dass EPCOS, seine Mitarbeiter und sein Vorstand auch dies schaffen werden.

Soweit, meine Damen und Herren, meine Ausführungen.

Rede Gerhard Pegam

Vorsitzender des Vorstands
in der Hauptversammlung
am 11. Februar 2004



Sehr geehrte Damen und Herren, verehrte Aktionäre der EPCOS AG,

auch von mir und im Namen meiner Vorstandskollegen ein herzliches Willkommen zur Hauptversammlung 2004.

Dieser Gruß gilt auch all jenen Aktionären, die unseren Bericht dieses Jahr erstmals über das Internet verfolgen können und er gilt den Vertretern der Medien. Ihre Berichterstattung schafft eine wichtige Informationsbrücke zu unseren Aktionären und den Finanzmärkten sowie zu unseren Kunden und Partnern überall dort, wo EPCOS

mit seinen Geschäftsaktivitäten vertreten ist. Und das sind immerhin über 80 Länder weltweit.

Es freut mich, Sie alle mit guten Nachrichten begrüßen zu können:

- Nicht nur, dass wir 2003 in die Gewinnzone zurückgekehrt sind –
- in den letzten Monaten hat eine erfreuliche Geschäfts- und Ergebnisentwicklung eingesetzt, die bis heute anhält.

- Die Börse honoriert den Verlauf unseres Geschäftes: Der Kurs der EPCOS-Aktie hat sich seit seinem Tiefststand in 2002 mehr als verdreifacht.
- Die Perspektiven sind gut: Die Telekommunikationsbranche wächst wieder. Denken Sie nur an die starke Nachfrage bei Mobiltelefonen mit Farbdisplay und eingebauter Kamera. Gleichzeitig hält der Vormarsch der Elektronik in den Automobilen an, von dem wir beispielsweise mit unseren Piezo-Bauelementen profitieren. Beleg dafür ist ein Liefervertrag mit Bosch im Wert von über 200 Millionen Euro in den nächsten fünf Jahren, den wir vor kurzem abschließen konnten. Der erste Teilauftrag über 6 Millionen Euro konnte noch im Dezember verbucht werden.

Doch bevor ich mich weiter der Zukunft zuwende, möchte ich erst einmal einen Rückblick auf das Geschäftsjahr 2003 geben. Anschließend wird Ihnen Herr Dr. Backes den Konzernabschluss 2003 erläutern. Ich gehe dann im zweiten Teil meines Vortrages auf die Konjunkturprognosen sowie die Geschäftsperspektiven in unseren Abnehmerbranchen ein.

Enden werde ich mit einem Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2004.



Vor einem Jahr musste ich Ihnen an dieser Stelle über einen 30-prozentigen Umsatzeinbruch und einen Verlust in Höhe von 72 Millionen Euro für das Geschäftsjahr 2002 berichten. Unser vorrangiges Ziel für 2003 war es deshalb, wieder ein positives Ergebnis sowie einen positiven Cash Flow zu erzielen.

Erfreulicherweise haben wir diese Ziele auch tatsächlich erreicht – trotz eines erheblich schwierigeren Umfeldes, als ursprünglich angenommen. Die Weltwirtschaft wurde während des abgelaufenen Geschäftsjahres in einem nicht vorhersehbaren Ausmaß belastet:

Neben dem Irak-Krieg waren es vor allem die Auswirkungen der SARS-Krise in Asien, die die weltweit anhaltend schwache Konjunktur im Frühjahr 2003 zusätzlich gedämpft haben. Der Absatz von Mobiltelefonen und Geräten der Unterhaltungselektronik ging im Frühsommer beispielsweise in China dramatisch zurück. Man sprach damals von bis zu 80 Prozent Umsatzeinbußen! Die Hersteller solcher Geräte reagierten postwendend, senkten ihre Produktionsmengen drastisch und verschoben oder annullierten ihre Bauelemente-Bestellungen.

Darüber hinaus hat die zunehmende Abwertung des US-Dollars unser Geschäft belastet und den Preisverfall unserer Produkte angeheizt. Die Verkaufspreise gingen im Jahr 2003 durchschnittlich um 12 Prozent bzw. rund 170 Millionen Euro zurück. Für einige unserer Produkte erlösen wir heute nur noch die Hälfte dessen, was wir noch vor zwei Jahren bekamen!

So widrig das wirtschaftliche Umfeld aber auch war – mit Hilfe der Kostensenkungsmaßnahmen im Rahmen unseres COMPETE-Programms konnten wir diese negativen Einflüsse mehr als ausgleichen und unsere wichtigsten Ziele 2003 erreichen:

- ein positives EBIT von 6 Millionen Euro und
- einen positiven Netto-Cash-Flow von 45 Millionen Euro.

Das von uns ebenfalls erhoffte Umsatzwachstum war in dem gerade beschriebenen Umfeld leider nicht zu erzielen – was aber unser positives Ergebnis sogar noch aufwertet.

Die positive Ergebnisentwicklung in 2003 hat sich auch auf den Kursverlauf unserer Aktie günstig ausgewirkt. Zwar waren die Aktienmärkte in der ersten Hälfte unseres Geschäftsjahres



2003 noch durch Rezessionsängste und die Unsicherheit des Irak-Krieges belastet, doch in der zweiten Jahreshälfte machte sich dann ein zunehmender Konjunkturoptimismus an den Börsen breit.

Das half auch der Bewertung unserer Aktie, die deutlich stärker als die Leitindizes zulegen konnte. Seit dem 30. September 2002 stieg sie um 178 Prozent (Stand 05.02.2004). Demgegenüber kletterte der DAX30 im gleichen Zeitraum nur um knapp 45 Prozent nach oben und der TecDAX, in dem EPCOS geführt wird, um 77 Prozent.

Auch der Wechsel der EPCOS-Aktie vom DAX30 in den MDAX im Dezember 2002 und wenige Monate später in den TecDAX verlief ohne größere Kursschwankungen. In dem neu geschaffenen Technologie-Index ist EPCOS mit einer Gewichtung von rund 8 Prozent ein Schwergewicht und steht damit weiterhin im Rampenlicht der Finanzmärkte.

Lassen Sie mich an dieser Stelle unseren weltweit rund 13.900 (31.12.03) Mitarbeitern einen herzlichen Dank aussprechen. Denn sie sind es, die das Ergebnis, über das ich hier berichte und Rechenschaft ablege, überhaupt erst möglich gemacht haben. Es sind ihr Wissen und ihr Leistungswille, ihre Kompetenz und Tatkraft sowie ihre Loyalität unserem Unternehmen gegenüber, die EPCOS stark machen. Dass wir in diesen wirtschaftlich schwierigen Zeiten von so Manchem – vor allem hier in Deutschland – schmerzliche Opfer abverlangt haben, möchte ich nicht verschweigen. So bedauernswert der Verlust von Arbeitsplätzen für die betroffenen Mitarbeiter und Standorte auch ist – an einer Tatsache kommt niemand vorbei:

Ein Unternehmen muss Geld verdienen. Und dies ist in unserem Industriezweig in Deutschland nicht mehr immer möglich.

Lassen Sie mich nun zu den Eckdaten des Geschäftsjahres 2003 überleiten.

Geschäftsjahr 2003: wieder profitabel!

in Mio. Euro		Q1/03	+/-	Q1/02
Auftragseingang		1.218	2%	1.206
Umsatz		1.202	-3%	1.272
EBIT	von Umsatz	-72	-	0
		-5,5%		0,4%
Gewinn je Aktie	in Euro	-0,36	-	0,10

Diese können folgendermaßen zusammengefasst werden:

EPCOS hat sich in einem schwierigen Umfeld gut behauptet und ist wieder profitabel!

- Der Auftragseingang lag mit rund 1,25 Milliarden Euro leicht über dem des Vorjahres.
- Der Umsatz sank um 3 Prozent auf 1,27 Milliarden Euro. Dabei ist, wie bereits erwähnt, ein Preisverfall in Höhe von rund 170 Millionen Euro zu berücksichtigen. Allein in den letzten beiden Jahren mussten und konnten wir einen Preisverfall von insgesamt rund 450 Millionen Euro verkraften! Für ein Unternehmen unserer Größenordnung sicherlich eine gewaltige Herausforderung!

Dieser enorme, überdurchschnittlich hohe Rückgang der Preise verdeckt die Tatsache, dass EPCOS bei den Produktionsstückzahlen, also beim Volumen, wieder deutlich zugelegt hat.

Das EBIT, das Ergebnis vor Zinsen und Steuern belegt, dass unsere Maßnahmen zur Kostensenkung greifen:

- Trotz des leicht rückläufigen Umsatzes konnten wir unser Ergebnis erheblich verbessern. Das EBIT ist mit 6 Millionen Euro positiv. Gegenüber dem Vorjahr entspricht das einer EBIT-Verbesserung von 78 Millionen Euro.
- Der Gewinn je Aktie beläuft sich auf 10 Eurocent.

Meine Damen und Herren,

damit haben wir uns im abgelaufenen Geschäftsjahr auch im Vergleich zu unseren Hauptwettbewerbern gut geschlagen.

Wir sind einer der ganz wenigen in unserer Branche, die schwarze Zahlen geschrieben haben. Einzig Murata verdiente besser und deshalb werden wir uns mit dem Erreichten auch keineswegs zufrieden geben. Unsere Maßnahmen zur Kostensenkung führen wir mit aller Kraft weiter fort. Neben der Verlagerung weiterer Produktionslinien in Niedriglohnländer werden wir unsere Rationalisierungs- und Innovationsoffensive weiter vorantreiben. Außerdem führen wir unsere Initiativen zur Optimierung unserer Prozesse und der Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen intensiv fort.



Lassen Sie mich in diesem Zusammenhang auf unsere Six-Sigma-Kampagne eingehen, die wir im Geschäftsjahr 2003 im Rahmen unseres COMPETE-Programms unternehmensweit gestartet haben.

Oberste Zielsetzung im Unternehmen ist die optimale Erfüllung der Kundenwünsche. Die Six-Sigma-Methodik garantiert, dass alle Prozesse reproduzierbar und fehlerfrei ablaufen. Mit der EPCOS-weiten Einführung der Six-Sigma-Methodik haben wir schon erfreuliche erste Fortschritte erzielt:

- 440 unserer Führungskräfte weltweit wurden bisher in grundlegenden Inhalten und Methoden der Six-Sigma-Philosophie geschult.
- Rund 120 Six-Sigma-Projekte sind bisher gestartet, über 20 davon bereits erfolgreich abgeschlossen worden.

- Das Einsparungsvolumen je abgeschlossenen Projektes kann sich sehen lassen: Es beträgt durchschnittlich rund 400.000 Euro pro Jahr.

Kostenstruktur verbessert

	Q1/03	Q1/02	Q1/04
Kostensenkungen (COMPETE) in Mio. Euro	-119	-115	-156
Wertschöpfungsanteil in Niedriglohnländern	48%	50%	55%
Wertschöpfungsanteil in Niedriglohnländern	59%	59%	70%

Nicht zuletzt Six Sigma hat dazu beigetragen, dass EPCOS bei der Senkung seiner Kosten in den letzten beiden Jahren große Fortschritte gemacht hat – unser Einsparungsziel von 170 Millionen Euro konnten wir in 2003 gut erreichen. Neben den Prozessoptimierungen – insbesondere in der Fertigung – haben unsere Einkaufsoffensive und Einsparungen aus den Produktionsverlagerungen wesentlich zu diesem Erfolg beigetragen.

Für das laufende Geschäftsjahr streben wir weitere Kostensenkungen in Höhe von 150 Millionen Euro an.

Unsere Kostenstruktur und unsere Wettbewerbsfähigkeit wird sich weiter verbessern. Bereits 51 Prozent unserer Wertschöpfung erzielen wir in Ländern mit niedrigen Arbeitskosten – damit sind dort inzwischen 65 Prozent unserer Mitarbeiter beschäftigt. Dieser Trend wird sich fortsetzen.

Ich möchte aber ausdrücklich betonen, dass diese Verlagerungen nicht nur aus Kostengründen geschehen:

- Zum einen sind diese Niedriglohnländer oft auch die Märkte mit den größten Wachstumspotenzialen, und
- zum anderen produzieren unsere Kunden in zunehmendem Maße dort.

Deshalb wird der weitere Ausbau unserer Position in Asien und Osteuropa ein besonderer Schwerpunkt unserer Geschäftspolitik bleiben, denn die Nähe zum Kunden wollen und müssen wir natürlich auch in Zukunft erhalten.



Zu unseren vier Segmenten: In allen Segmenten war der Geschäftsverlauf im Berichtsjahr von dem widrigen wirtschaftlichen Umfeld geprägt. Dank unserer Maßnahmen zur Kostensenkung ist es uns dennoch gelungen, in den Segmenten Keramische Bauelemente und OFW-Komponenten wieder schwarze Zahlen zu schreiben. Bei den Kondensatoren sowie den Ferriten und Induktivitäten haben wir die Verluste deutlich senken können.

Das Geschäft mit Kondensatoren wurde 2003 von einem überproportional hohen Preisverfall und einer schwachen Nachfrage besonders bei den Tantal-Kondensatoren beeinträchtigt. Dies konnten wir durch unsere Kostensenkungsmaßnahmen nicht völlig ausgleichen. Stabil war dagegen der Bedarf an Folienkondensatoren für die Lichttechnik und an Aluminium-Elektrolyt-Kondensatoren für die Industrie-Elektronik. In Summe ging der Umsatz um 2 Prozent auf 350 Millionen Euro zurück. Im Ergebnis von minus 11 Millionen Euro sind auch rund 3 Millionen Euro Restrukturierungskosten enthalten. Angesichts der bestehenden Überkapazitäten und der bei uns laufenden Restrukturierungsmaßnahmen bei Tantal-Kondensatoren wird die Situation in diesem Segment auch im laufenden Geschäftsjahr schwierig bleiben.

Den Umsatz mit Keramischen Bauelementen haben wir gegenüber Vorjahr um 5 Prozent auf 356 Millionen Euro gesteigert. Dabei ist die positive Nachfrageentwicklung aus der Automobil- und der Industrie-Elektronik hervorzuheben. In diesen Branchen wird nahezu das gesamte EPCOS-Spektrum an keramischen Bauele-

menten eingesetzt – darunter auch Thermistoren, Varistoren und Ableiter, bei denen wir weltweit führend sind. Auch das Geschäft mit Sensoren und Sensor-Systemen für die Automobil- und Haushaltselektronik hat sich belebt.

Trotz des auch in diesem Segment hohen Preisverfalls wurde wieder ein Gewinn erwirtschaftet. Das EBIT betrug 2003 rund 16 Millionen Euro.

Nirgendwo waren die Auswirkungen von SARS so stark zu spüren wie im Geschäft mit Oberflächenwellen – kurz OFW-Komponenten. Hinzu kam ein überdurchschnittlich hoher Preisverfall, so dass der Umsatz insgesamt gegenüber dem Vorjahr um 14 Prozent auf 404 Millionen Euro zurückging.

Um so bemerkenswerter ist es, dass auch dieses Segment 2003 mit einem EBIT in Höhe von 17 Millionen Euro wieder in die Gewinnzone zurück geführt werden konnte. Und dies, obwohl im EBIT rund 7 Millionen Euro Restrukturierungskosten enthalten sind.

Bei den OFW-Komponenten haben wir eine sehr gute Marktstellung. Seit langem sind wir mit Filtern für Mobilfunk- und Multimedia-Anwendungen mit Abstand die Nummer Eins in der Welt. Und die Geschäftsaussichten lassen uns optimistisch sein. Denn unsere Kunden erwarten, dass sie im laufenden Jahr ihren Absatz vor allem bei höherwertigen Mobiltelefonen mit Farbdisplays und eingebauten Kameras kräftig steigern werden. Gleiches gilt für Flachbildfernseher und DVD-Rekorder.

Auch die führende Position bei Filtern und Resonatoren für Automobilanwendungen wie Keyless Entry oder Reifendruck-Überwachungssysteme konnten wir im Berichtsjahr weiter ausbauen.

Im Segment Ferrite und Induktivitäten stieg der Umsatz in 2003 um 10 Prozent auf 162 Millionen Euro. Bei den Induktivitäten hat sich vor allem das Geschäft mit der Automobil-Elektronik weiter positiv entwickelt. Auch die Nachfrage bei Ferriten für

ADSL-Anwendungen, die einen schnellen Internet-Zugang ermöglichen, verbessert sich zusehends.

Für das abgelaufene Geschäftsjahr belief sich das EBIT auf minus 16 Millionen Euro. Damit haben wir die Verluste gegenüber Vorjahr mehr als halbiert, obwohl darin rund 4 Millionen Euro Restrukturierungskosten enthalten sind. Diesen Betrag benötigen wir für die Schließung unseres Werks in Bordeaux bis Ende 2005. Mit dieser Stilllegung sind zusätzliche Produktionsverlagerungen nach Tschechien und Indien verbunden. Verglichen mit Westeuropa sind das erheblich kostengünstigere Fertigungsstandorte. Aufgrund der sich daraus ergebenden Einsparungen und wegen des anziehenden ADSL-Geschäfts – vor allem in China – erwarten wir bei den Ferriten und Induktivitäten, dass sich in den nächsten Quartalen das Ergebnis weiter verbessern wird.



Sehr verehrte Aktionäre, unser Ziel für 2004 ist es, in allen Segmenten die Ergebnissituation deutlich und nachhaltig zu verbessern.

Im Falle der Keramischen Bauelemente und der OFW-Komponenten haben wir 2003 bereits gute Fortschritte gemacht. Trotzdem setzen wir zur weiteren Ergebnisverbesserung im Geschäftsjahr 2004 auch in diesen beiden Segmenten erneut auf ein ganzes Bündel von Maßnahmen. Kostensenkung und Innovation stehen dabei nach wie vor im Vordergrund.

Zu den Aktionésschwerpunkten bei den Keramischen Bauelementen zählt der Ausbau unseres Geschäftes mit Sensoren und Sensor-Systemen für die Automobil- und Haushaltselektronik. Bei Piezo-Aktuatoren für Treibstoff-Einspritzsysteme und bei hoch-

kapazitiven Keramikkondensatoren, die etwa in Mobiltelefonen und Notebooks eingebaut werden, erweitern wir unsere Fertigungskapazitäten, um der steigenden Nachfrage gerecht zu werden.

Gleiches gilt für unsere OFW-Filter in der so genannten CSSP-Technologie. Dabei handelt es sich um eine von EPCOS entwickelte Gehäusetechnologie, die besonders miniaturisierte Filter ermöglicht. Mit diesen extrem kleinen Gehäusen festigen wir unsere Position als OFW-Weltmarktführer.

Außerdem wird EPCOS seine Kapazität für integrierte Module weiter ausbauen.

Die Fertigung von OFW-Filtern für Multimedia-Anwendungen verlagern wir nach Singapur.



Die Kondensatoren und die Ferrite sind derzeit unsere Problemfelder. Hier haben wir neue Strategien entwickelt, um die Kosten mit Hilfe von Restrukturierungsmaßnahmen, Kooperationen und Verlagerungen zusätzlich zu senken und unsere Marktposition zu verbessern. Dazu gehört es auch, dass das Innovationstempo beschleunigt wird.

So arbeiten wir intensiv am Produktionshochlauf neuer Produkte wie den Tantal-Polymer- und den Ultra-Kondensatoren. Für Letztere zeichnet sich immer deutlicher ab, dass sie zukünftig nicht nur in Windkraftanlagen, sondern vermehrt auch in Kraftfahrzeugen zum Einsatz kommen werden – beispielsweise, um die Energie, die beim Bremsen frei wird, zu speichern und in der Beschleunigungsphase wieder einzusetzen. Ein wichtiger Nutzen dabei: Ultra-Kondensatoren im Auto lassen den Treibstoffverbrauch erheblich sinken.

Die Fertigung herkömmlicher Tantal-Kondensatoren verlagern wir nach Portugal und China.

Unsere Induktivitäten für Leistungsanwendungen werden vom Markt gut aufgenommen, so dass wir im laufenden Jahr die Produktion ebenfalls ausweiten werden. Bei den Ferriten setzen wir – wie bereits erwähnt – die Verlagerung der Produktion von Bordeaux nach Tschechien und Indien fort. 2005 wird unser Standort in Frankreich geschlossen. Zusätzliche Kosten sparen wir durch den verstärkten Einkauf von Rohmaterialien bei chinesischen Lieferanten.



Nun zur Umsatzentwicklung nach Abnehmerbranchen: Der Anteil der Telekommunikation am Gesamtumsatz ist seit dem Jahr 2000 von 45 auf 31 Prozent kontinuierlich zurückgegangen. Dies erklärt sich im Wesentlichen durch den überdurchschnittlich hohen Preisverfall in dieser Branche. Bei Mobiltelefonen beispielsweise wurden die positiven Impulse aus dem wachsenden Ersatzgeschäft und aus der zunehmenden Marktdurchdringung in Asien durch diesen Preisverfall mehr als kompensiert. Die Nachfrage aus der Festnetz-Telekommunikation ist in den letzten Jahren auf ein Minimum zurück gegangen. Für 2004 sieht es aber wieder besser aus, im Markt der Telekom-Infrastruktur gibt es Belebungs-tendenzen. Positiv verläuft das Geschäft mit der Automobil-Elektronik. Der stetig wachsende Elektronikanteil im Auto führt zu einer erfreulichen Entwicklung unserer Kennzahlen. Den Umsatzanteil mit der Automobil-Elektronik konnten wir in den letzten vier Jahren mehr als verdoppeln und – in absoluten Zahlen – gegenüber Vorjahr um 14 Prozent steigern.

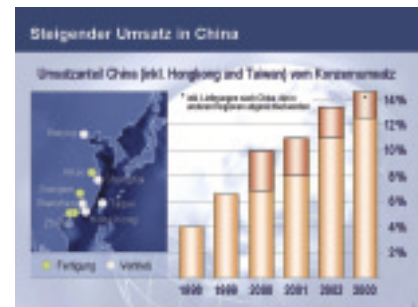
Wie Sie der Grafik entnehmen können, sind die Anteilsveränderungen in den drei anderen Branchen unwesentlich. Hervorheben möchte ich aber, dass die Industrie-Elektronik nach wie vor eine wichtige und vor allem stabile Säule unseres Geschäftes darstellt.

Zusammengefasst sind wir mit dieser Entwicklung zufrieden: Die Branchenstruktur unseres Geschäftes ist heute ausgeglichener als noch vor 4 Jahren. Die starke Abhängigkeit unseres Unternehmens von einer einzigen Branche hat sich deutlich verringert.



Was die regionale Aufteilung unseres Umsatzes angeht, möchte ich zwei Fakten besonders hervorheben:

- Erstens, den Anstieg unseres Umsatzanteils in Deutschland auf 28 Prozent. Dies spiegelt die Stärke Deutschlands in der Industrie- und Automobil-Elektronik wider – und in beiden Branchen ist EPCOS besonders erfolgreich.
- Zweitens: Der Anteil Asiens an unserem Geschäft wächst stetig und beträgt inzwischen bereits 26 Prozent. Hier profitieren wir von unserer immer stärker werdenden Präsenz in dieser wichtigen Wachstumsregion.



Eine besonders wichtige Rolle nimmt dabei China ein. Diese wird nicht nur von der Binnennachfrage der mehr als

1,3 Milliarden dort lebenden Menschen bestimmt. Bedingt durch die niedrigen Arbeitskosten wird China zunehmend zum weltweiten Produktionszentrum ganzer Industriezweige. Dies gilt insbesondere für die Unterhaltungselektronik, die Computerindustrie und zunehmend auch für den Mobilfunk sowie für Haushaltsgeräte – ein paar Beispiele:

- Mehr als die Hälfte der weltweit hergestellten Fernsehgeräte entstehen heute bereits in China. Tendenz steigend.

- Mehr als ein Drittel aller weltweit hergestellten Mobiltelefone werden in China gefertigt. Tendenz steigend.

- Gut zwei Drittel aller weltweit hergestellten Personal Computer und Notebooks werden heute in Taiwan und China produziert...

Dass EPCOS an dieser Entwicklung teilnimmt, zeigt sich am stetig steigenden China-Anteil unseres Umsatzes, der sich in den letzten fünf Geschäftsjahren auf über 14 Prozent mehr als verdreifacht hat. Damit machen wir in China heute bereits doppelt soviel Umsatz als in der gesamten NAFTA-Region.

Soweit, meine Damen und Herren, der erste Teil meiner Ausführungen.

**Rede
Dr. Wilfried Backes**
Vorstand
in der Hauptversammlung
am 11. Februar 2004



in Mio. Euro	2003	2002
Umsatz	1.212	1.272
Brutto-Ergebnis	984	212
GuV-Marge 81% 17%		
Forschungs- und Entwicklungskosten	-84	-89
% vom Umsatz 7% 7%		
Vertriebs- und Verwaltungsstellen	-147	-139
% vom Umsatz 12% 11%		
EBIT	-12	6
Ergebnis vor Steuern	-79	-3
Gewinn	-39	7

Meine Damen und Herren, Herr Pegam hat Ihnen bereits eingehend über die Geschäftsentwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr berichtet, ich möchte Sie im Folgenden durch den Jahresabschluss des Konzerns führen.

Lassen Sie mich mit der Gewinn- und Verlustrechnung beginnen.

Wie Sie bereits gehört haben, war das Geschäftsjahr 2003 von einer anhaltend

schwachen Weltkonjunktur geprägt. Das hat sich auch bei uns ausgewirkt. Trotz eines deutlichen Anstiegs der verkauften Stückzahlen sank unser Umsatz gegenüber dem Vorjahr um ca. 40 Millionen Euro, das sind 3 Prozent, auf 1 Milliarde und 272 Millionen Euro.

Das lag an einem wiederum ungewöhnlich hohen Preisverfall für unsere Produkte von 170 Millionen Euro, entsprechend durchschnittlich 12 Prozent.

In diesem Zusammenhang spielt die anhaltende Schwäche des US-Dollars eine wesentliche Rolle, denn die Marktpreise basieren weltweit – selbst in Euroland – im wesentlichen auf dem US-Dollar. Schon die Veränderungen der Wechselkurse, die wir für die Umrechnung der Umsätze unserer ausländischen Tochtergesell-

schaften anwenden, erklären rein rechnerisch den erwähnten Umsatzrückgang im Konzern.

Die wesentliche Problematik des Dollarverfalls für die deutsche Exportwirtschaft liegt in der Beeinträchtigung ihrer Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Konkurrenten, die im Dollarraum ansässig sind.

Verglichen mit anderen Unternehmen ist EPCOS hier in einer vergleichsweise guten Position:

Durch unsere Produktionsverlagerungen haben wir mehr und mehr unsere Wertschöpfung und Materialeinkäufe in den Dollarraum verlagert. Damit laufen wesentliche Teile unserer Kosten bei Wechselkursänderungen parallel zu den Umsätzen. Die Auswirkungen des fallenden Dollarkurses sind so für EPCOS zumindest abgemildert.

Wir haben im Geschäftsjahr 2003 unser konsequentes Kostenmanagement fortgesetzt. Unser Einsparungsziel für 2003 haben wir mit 175 Millionen Euro sogar leicht übertroffen. Die Erfolge daraus zeigen sich deutlich in der Bruttomarge, die trotz der rückläufigen Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahr von 12 auf 17 Prozent gestiegen ist. Selbstverständlich wirkt hier auch der reale Volumenanstieg positiv. Das Bruttoergebnis stieg damit auf 212 Millionen Euro. Im übrigen ist, wie Sie ja wissen, die Bruttomarge im 1. Quartal des Geschäftsjahres 2004 weiter auf über 20 Prozent angestiegen.

Auch in unseren Funktionskosten zeigt sich der Erfolg unserer Maßnahmen: Unsere Ausgaben für Forschung und Entwicklung haben wir von 94 Millionen Euro – entsprechend gut 7 Prozent vom Umsatz – auf 69 Millionen Euro – entsprechend 5 Prozent vom Umsatz – gesenkt.

Wir bewegen uns so wieder auf den langjährigen Durchschnitt von 4 bis 5 Prozent vom Umsatz zu und wir erhalten uns damit eine gute Ausgangsbasis für überdurchschnittliche Innovationsleistungen, denn wir liegen weiterhin über dem Branchendurchschnitt von 2 bis 3 Prozent.

Auch die Vertriebs- und Verwaltungskosten haben wir dem Geschäftsverlauf angepasst. Sie sanken gegenüber dem Vorjahr um 12 Millionen Euro auf 135 Millionen Euro.

Insgesamt erreichten wir damit im Geschäftsjahr 2003 wieder ein positives Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) in Höhe von plus 6 Millionen Euro. Bitte beachten Sie, dass auch dieses Ergebnis noch mit zusätzlichen Restrukturierungskosten in Höhe von 15 Millionen Euro im vierten Quartal belastet war.

Nachdem wir das Geschäftsjahr 2002 mit einem EBIT von minus 72 Millionen Euro abgeschlossen hatten, konnten wir durch unsere Maßnahmen im Geschäftsjahr 2003 unser Ergebnis – wiederum gemessen in EBIT – um 78 Millionen Euro verbessern.

Durch die ungleichmäßige Verteilung der Gewinne und Verluste auf unsere Tochtergesellschaften in Ländern mit sehr unterschiedlichen Steuersätzen ergibt sich auch für das Geschäftsjahr 2003 in Summe ein Steuerertrag. Dieser beläuft sich – nach 40 Millionen Euro im Vorjahr – im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 10 Millionen Euro, so dass unser Jahresüberschuss 2003 nach Abzug der Zinsaufwendungen plus 7 Millionen Euro ergibt.

Damit ist EPCOS wieder in der Gewinnzone.



Meine Damen und Herren, ich komme nun zur Bilanz.

Ich freue mich, dass ich Ihnen heute wieder eine durch und durch solide Bilanz präsentieren kann. Wie Sie wissen, haben wir im Juli 2003 mit gutem Erfolg eine Wandelanleihe platziert. Dadurch haben wir unseren finanziellen Spielraum weiter ausgebaut und die besonders günstigen Zinskonditionen für sieben Jahre gesichert.

Durch diese Wandelanleihe ergaben sich in erster Linie in der Bilanz einige Veränderungen:

Unser Umlaufvermögen stieg von 498 auf 633 Millionen Euro, im wesentlichen durch einen Liquiditätsaufbau in Höhe von 164 Millionen Euro. Hierin wirken der Nettoerlös aus der Anleihe mit 124 Millionen Euro ebenso wie unser durch konsequentes Asset Management deutlich verbesserter operativer Cash Flow. Das sehen Sie zum Beispiel in den sinkenden Forderungen.

Unser Anlagevermögen haben wir reduziert: Im Rahmen unserer Kostensenkungsprogramme haben wir unsere Investitionen stark gesenkt. Nach 131 Millionen Euro im Vorjahr inves-

tierten wir im Geschäftsjahr 2003 nur noch 98 Millionen Euro in Sachanlagen. Dem standen unsere Abschreibungen in Höhe von 157 Millionen Euro gegenüber. Vor allem dadurch sanken unsere Sachanlagen und immateriellen Vermögensgegenstände um 83 Millionen Euro, und unser Anlagevermögen insgesamt reduzierte sich von 846 Millionen auf 796 Millionen Euro.



Auf der Passivseite unserer Bilanz sind mit der Begebung der Wandelanleihe unsere Finanzschulden von 209 auf 327 Millionen Euro gestiegen.

Da aber gleichzeitig die Liquidität um 164 Millionen Euro anstieg, verringerte sich die Netto-Finanzverschuldung des Konzerns von 285 Millionen Euro im Vorjahr auf 250 Millionen Euro im Berichtsjahr. Unser Verschuldungsgrad verbesserte sich dadurch deutlich von 44 auf 39 Prozent. Wir haben einen Teil unserer kurzfristigen Finanzschulden aus Erlösen der Wandelanleihe abgelöst. Damit verlängerte sich die durchschnittliche Laufzeit unserer Finanzschulden und der Anteil unserer kurzfristigen Verschuldung – rechts dargestellt – sank von 45 auf 25 Prozent.

Durch die Begebung der Wandelanleihe und die damit verbundene Erhöhung der Finanzschulden und der Liquidität hat sich unsere Bilanz verlängert. Nachdem unser Eigenkapital mit 639 Millionen Euro nahezu konstant geblieben ist, sank dadurch unsere Eigenkapitalquote gegenüber dem Vorjahr von 48 auf 45 Prozent.

Der Netto-Cash-Flow war im abgelaufenen Geschäftsjahr mit plus 45 Millionen Euro deutlich positiv. In den Geschäftsjahren 2001 und 2002 hatten wir jeweils in etwa gleicher

Höhe Cash verbraucht. Also auch bei der wichtigen Kenngröße Cash Flow sind wir wieder im schwarzen Bereich.

Ursächlich für den positiven Netto-Cash-Flow im abgelaufenen Geschäftsjahr ist insbesondere der geringe Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit, der – wie erwähnt – deutlich unter den Abschreibungen blieb.

Meine Damen und Herren, ich meine, wir können uns mit diesem Abschluss sehen lassen. Damit möchte ich schließen.

Herr Pegam wird Ihnen nun den Ausblick auf den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2004 geben.

**Fortsetzung Rede Gerhard Pegam
Vorsitzender des Vorstands**



Meine Damen und Herren, Zu unseren wichtigsten Erfolgsfaktoren zählt ohne Zweifel, dass wir

- unsere Kosten weiter senken und
- unsere Wertschöpfung mit Nachdruck globalisieren.

Diese beiden Themen habe ich Ihnen im ersten Teil meiner Rede bereits ausführlich dargelegt. Fehlt also noch der für uns ebenso wichtige dritte Erfolgsfaktor:

- Innovationen vorantreiben.

Auch in diesem Zusammenhang kann ich mit guten Nachrichten aufwarten, denn wir haben auf technischem Ge-

biet seit der letzten Hauptversammlung wichtige Erfolge erzielt.



Mit Bosch beispielsweise haben wir den weltweit größten Hersteller von Diesel- und Benzin-Einspritzsystemen als neuen Kunden für unsere Piezo-Aktuatoren gewonnen. Siemens VDO beliefern wir bereits seit mehreren Jahren mit unseren Piezo-Bauelementen. Als erster setzte der französische PSA-Konzern, der weltweit größte Dieselmotoren-Hersteller, die kraftstoffsparenden Piezo-Einspritzsysteme von Siemens VDO ein. Mittlerweile plant dies auch Volkswagen – und damit die Nummer zwei in der Welt. Zu diesem Zweck haben VW und Siemens VDO ein Joint Venture gegründet, das wir ebenfalls beliefern werden.

Zunehmend erfolgreich sind wir auch mit unseren miniaturisierten Hochfrequenz-Modulen für kompakte Mobiltelefone. Gegenüber Lösungen mit Einzel-Bauelementen sparen sie auf der Leiterplatte bis zu 95 Prozent des bisher benötigten Platzes ein.

Durch die Bündelung unserer Kompetenzen auf den Gebieten der OFW-Filter und der Vielschichtkeramik konnte sich EPCOS schnell eine starke Position in diesem zukunftssträchtigen Markt erarbeiten. Sieben der zehn größten Mobiltelefonhersteller setzen mittlerweile unsere Module ein. Diese Module ermöglichen, dass die Mobiltelefone – bei gewohnt kleinen Abmessungen und geringem Gewicht – immer mehr Funktionen haben und immer komfortabler zu bedienen sind. Für uns bedeuten diese Module zusätzlichen Umsatz und eine gefestigte Position als Zulieferer der Mobilfunkindustrie.

Führend sind wir auch bei ultraflachen Tantal-Kondensatoren. Die Winzlinge haben eine Bauhöhe von nur noch anderthalb Millimetern. Sie sind damit für all jene Anwendungen prädestiniert, in denen nur begrenzt Platz zur Verfügung

steht, aber eine hohe Kapazität, also eine hohe Speicherfähigkeit elektrischer Energie benötigt wird, wie beispielsweise in WLAN-Karten für Notebooks, die das drahtlose Surfen im Internet ermöglichen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren! Sie sehen also, dass wir eindrucksvolle Fortschritte erzielt haben. Wir werden auch zukünftig in unseren Innovationsanstrengungen nicht nachlassen.



Die Börse lebt bekanntlich nicht von der Vergangenheit, sondern von der Zukunft. Womit ich beim Thema Ausblick wäre. Eine ganze Reihe wichtiger Indikatoren sprechen dafür, dass sich die wirtschaftliche Großwetterlage im laufenden Jahr weiter aufhellen wird.

So sind auch führende nationale und internationale Wirtschaftsforschungsinstitute für 2004 optimistisch gestimmt. Für die Experten steht die zukünftige Weltwirtschaftsentwicklung im Zeichen des Wachstums.

Das höchste Wachstum – rund 8 Prozent – sagen die Institute für China voraus. In den westlichen Industrieländern werden die USA als Vorreiter der Erholung gesehen. Auch für den Euro-Raum und Deutschland wird endlich wieder mit einem merklich wachsenden Bruttoinlandsprodukt gerechnet.

Bewahrheitet sich dies, so wird EPCOS sowohl vom steigenden privaten Konsum als auch von der verstärkten Investitionstätigkeit der Unternehmen profitieren. Mit steigenden Umsätzen könnten wir schließlich auch wieder Ergebnisbeiträge aus Degressionseffekten verbuchen.

Die zuversichtlichen makroökonomischen Prognosen werden auch durch viele Marktstudien zur Entwicklung unserer Abnehmerbranchen gestützt.



Die Hersteller von Kraftfahrzeugen rechnen nach einer Stagnation für 2004 weltweit wieder mit einem Absatzwachstum von etwa 3 Prozent. Kaufanreize bieten nicht zuletzt die zahlreichen neuen Modelle. Über 60 davon haben allein die deutschen Hersteller im vergangenen Jahr auf den Markt gebracht.

Immer höhere Ansprüche an Sicherheit, Wirtschaftlichkeit und Komfort führen zu einem stetig wachsenden Elektronikanteil an den Herstellkosten eines Kraftfahrzeuges. Dieser, so Marktforscher, wird sich von heute rund 25 Prozent in den kommenden Jahren auf 35 Prozent erhöhen. Neun von zehn Innovationen im Auto sind von der Elektronik getrieben. Zu den Neuheiten werden Warnsysteme gegen den Sekundenschlaf ebenso zählen wie Radarsysteme, die den toten Winkel ausleuchten, oder automatische Abstandsregler, die immer dann den Fahrer warnen, wenn zu nah aufgefahen wird ... um nur einige Beispiele zu nennen.



Zunehmend optimistischer werden auch unsere Kunden aus der Mobilfunk-Branche. Nach ihren Prognosen sollen 2004 mit 520 Millionen rund 11 Prozent mehr Handys verkauft werden als noch im vorigen Jahr. Angeheizt wird die Nachfrage von der steigenden Marktdurchdringung in Asien und von höherwertigen Kamera-

handys mit Farbdisplays, die das Ersatzgeschäft vorantreiben.

Für Wachstum sorgen aber nicht nur steigende Absatzzahlen. Damit der Nutzer per Mobilfunk beispielsweise Videos und Musik austauschen, Fernsehprogramme empfangen oder im Display seinen Gesprächspartner sehen kann, müssen die Hersteller immer mehr Funktionen in die Mobiltelefone packen. Auch dadurch steigt der Bedarf an elektronischen Bauelementen. Außerdem zwingt der höhere Miniaturisierungsgrad die Mobiltelefonhersteller in zunehmendem Maße, miniaturisierte, integrierte Module einzusetzen.



Eine Trendwende zeichnet sich auch immer stärker in der IT-Branche ab: Nach Jahren der Flaute werden wieder zunehmende Investitionen in die Informationstechnologie vorhergesagt. Nach Ansicht von Experten dreht der PC-Markt Richtung Wachstum: Der PC-Absatz soll 2004 um 14 Prozent steigen.

Außerdem steigt die Zahl der weltweiten Internet-Nutzer. Damit steigt auch der Bedarf an schnellen Zugangsverbindungen. Es wird erwartet, dass zu den heute weltweit rund 60 Millionen xDSL-Nutzern in 2004 etwa weitere 30 Millionen dazukommen.



In der Konsum-Elektronik ist es die Digitalisierung der Geräte, die dem Markt zunehmend positive Impulse gibt. Der Verkauf digitaler Unterhaltungselektronik wie zum Beispiel DVD-Player und -Rekorder, Kameras, Fernseher und Satellitenradios soll im laufenden Jahr um rund 30 Prozent wachsen. Auch die Olympischen Sommerspiele in Athen und die anstehende Fußball-Europameisterschaft werden die Nachfrage beleben – die Erfahrungen in der Vergangenheit haben gezeigt, dass sportliche Großereignisse immer wieder den Absatz von Fernseh- und Bildaufzeichnungsgeräten gesteigert haben.

Ein weiterer Wachstumstreiber ist der Trend, dass Elektronik zunehmend die herkömmliche Mechanik in Haushaltsgeräten ersetzt.



Zur Industrie-Elektronik: In dieser Branche ist es vor allem der ständig steigende Automatisierungs- und Vernetzungsgrad, der den Elektronikbedarf steigen lässt. Kommunikation bleibt nicht länger auf den Informationsaustausch zwischen Menschen beschränkt. Marktforscher gehen davon aus, dass bis 2005 weltweit mehr Maschinen und Geräte drahtlos miteinander kommunizieren werden als Menschen.

Vielversprechend ist darüber hinaus der anhaltende Trend zu Energiesparlampen. Zusätzliches Wachstumspotenzial ergibt sich, weil in den USA ab 2005 elektronische Vorschaltgeräte bei Leuchtstofflampen Pflicht werden. Diese Vorschaltgeräte ermöglichen eine deutliche Stromersparnis bei gleichzeitig erhöhter Lebensdauer der Lampen.

Auch die Investitionen in die Bahntechnik – eine weitere wichtige Abnehmerbranche von EPCOS – neh-

men zu. Für diesen Markt ist weltweit mit einem jährlichen Wachstum von 4 Prozent zu rechnen. Allein in elektrische Lokomotiven und Triebwagen sollen 2004 weltweit über 7 Milliarden Euro investiert werden. Mit seiner breiten Palette an Leistungskondensatoren und EMV-Filtern ist EPCOS gut aufgestellt, um an diesem Wachstum teilzuhaben.

Meine Damen und Herren, verehrte Aktionäre!

Soweit die Perspektiven für unsere Hauptabnehmerbranchen. Ich hoffe, dass ich Ihnen damit etwas von unserer Zuversicht vermitteln konnte.

Womit ich bei der Entwicklung im ersten Quartal 2004 und bei unserem Ausblick auf das laufende Jahr bin. Soviel vorweg: Im Zeitraum von Oktober bis Dezember 2003 haben sich die eben dargelegten positiven Erwartungen bei EPCOS in konkreten Zahlen niedergeschlagen.

in Mio. Euro	Q4 03	+/-	Q1 04
Auftragsingang	338	+12%	368
Umsatz	317	+4%	331
EBIT	-11*	-	+13
EBIT-Marge	-3%	-	+4%
Gewinn	-5	-	+9
von Umsatz	-2%	-	+3%
Gewinn je Aktie (in Euro)	-0,47	-	+0,18

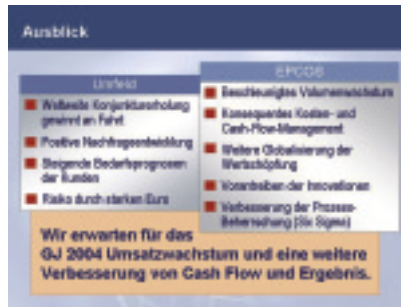
* einschließlich 10 Mio. Euro Restlohnung

Der Auftragseingang ist gegenüber Vorquartal um 12 Prozent auf 368 Millionen Euro gestiegen. Belebt hat sich vor allem der Bestelleingang aus den Branchen der Automobil- und Industrie-Elektronik.

Der Umsatz ist gegenüber Vorquartal um 4 Prozent auf 331 Millionen Euro

gestiegen. Grund dafür war das gute Weihnachtsgeschäft mit Produkten für den Mobilfunk und die Konsum-Elektronik.

Trotz des weiter anhaltenden Preisverfalls konnten wir ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern von 12 Millionen Euro erwirtschaften, mehr als doppelt soviel wie im gesamten vergangenen Geschäftsjahr. Daraus ergibt sich ein Ergebnis je Aktie von 15 Eurocent.



Meine Damen und Herren, seit Sommer 2003 entwickelt sich unser Geschäftsvolumen positiv.

Wir haben im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2004 von einem guten Weihnachtsgeschäft profitiert. Aber auch Branchen, die keinen saisonalen Schwankungen unterworfen sind, wie beispielsweise die Automobil- und die Industrie-Elektronik, zeigten eine gefestigte Nachfrage.

Die weltweite Konjunkturbelebung gewinnt offensichtlich an Fahrt, die Nachfrage entwickelt sich positiv.

Wir gehen heute davon aus, dass sich in Folge dessen das Volumenwachstum beschleunigen wird.

EPCOS wird auch im Jahr 2004 das Kosten- und Cash-Flow-Management konsequent fortsetzen. Wir werden im Rahmen des COMPETE-Programms

vorrangig an der besseren Beherrschung unserer Prozesse arbeiten und die Globalisierung unserer Wertschöpfung fortsetzen.

Zusammenfassend gehen wir davon aus, dass wir für das gesamte Geschäftsjahr 2004 eine Umsatzsteigerung sowie eine deutliche Ergebnisverbesserung erzielen werden.

Das setzt allerdings voraus, und das möchte ich ausdrücklich betonen, dass sich die Wechselkurse nicht noch weiter zu unseren Ungunsten ändern.

Sehr verehrte Damen und Herren Aktionäre,

Sie sind die Eigentümer der EPCOS AG. Für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen möchte ich Ihnen danken. „Ich bin überzeugt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Ihre Ausdauer wird sich auszahlen.“ Mit diesen Worten beendete ich im vergangenen Jahr meinen Rechenschaftsbericht auf der Hauptversammlung. Diese Worte kann und will ich heute unterstreichen:

EPCOS, Ihr Unternehmen, hat eine gute Zeit vor sich!

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.



www.epcos.com

