



GESCHÄFTSBERICHT 2002

just everywhere...

KENNZAHLEN KONZERN

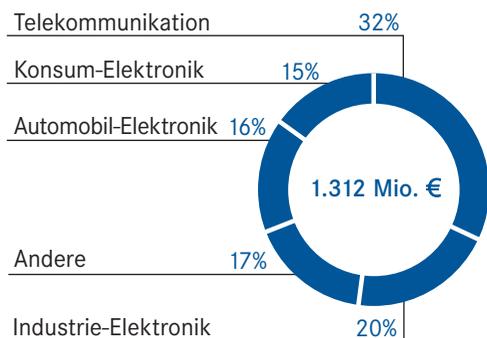
Geschäftsjahr 1. Oktober bis 30. September

	US-GAAP	2002	2001	2000	1999	1998
Auftragseingang	Mio. €	1.216	1.363	2.426	1.311	1.069
Veränderung in % gg. Vorjahr		- 11	- 44	+ 85	+ 23	+ 18
Umsatz	Mio. €	1.312	1.905	1.855	1.141	1.007
Veränderung in % gg. Vorjahr		- 31	+ 3	+ 63	+ 13	+ 20
EBIT*	Mio. €	- 72	208	336	116	109
	% vom Umsatz	- 5	+ 11	+ 18	+ 10	+ 11
Jahresüberschuss (-fehlbetrag)	Mio. €	- 39	149	240	76	61
	% vom Umsatz	- 3	+ 8	+ 13	+ 7	+ 6
Netto-Cash-Flow	Mio. €	- 45	- 49	138	- 80	- 52
darin: Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	Mio. €	84	327	491	102	138
Investitionen in Anlagevermögen	Mio. €	131	349	353	180	185
	% vom Umsatz	10	18	19	16	18
	% von den Abschreibungen	77	180	253	176	235
Forschungs- und Entwicklungskosten	Mio. €	94	94	82	56	42
	% vom Umsatz	7,2	4,9	4,4	4,9	4,2
Mitarbeiter	zum 30. September	13.069	12.993	13.237	10.922	8.813
Eigenkapital	zum 30. September in Mio. €	642	695	625	277	287
durchschnittliche Eigenkapitalrendite	%	- 3	23	53	27	21
Anzahl Aktien zum 30. September in Mio. Stück		65,3	65,3	65,3	62,0	-
Ergebnis pro Aktie	€	- 0,59	2,28	3,68	1,22	-

* Ergebnis vor Zinsen und Steuern

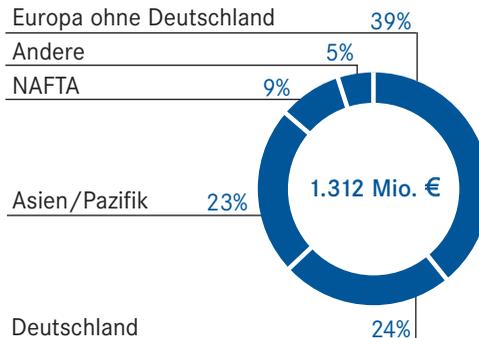
UMSATZ NACH ABNEHMERBRANCHEN

in Prozent für 2002



UMSATZ NACH REGIONEN

in Prozent für 2002



KONDENSATOREN

		2002	2001	2000
Umsatz	Mio. €	429	642	566
	Veränderung in % gg. Vorjahr	- 33	13	53
EBIT	Mio. €	- 20	102	83
	% vom Umsatz	- 5	16	15
Investitionen	Mio. €	45	91	79
Abschreibungen	Mio. €	34	36	36
Mitarbeiter	zum 30. September	4.500	4.500	4.600

KERAMISCHE BAUELEMENTE

		2002	2001	2000
Umsatz	Mio. €	384	557	519
	Veränderung in % gg. Vorjahr	- 31	7	66
EBIT	Mio. €	- 20	84	103
	% vom Umsatz	- 5	15	20
Investitionen	Mio. €	26	70	78
Abschreibungen	Mio. €	39	35	26
Mitarbeiter	zum 30. September	2.800	2.800	3.000

OFW-KOMPONENTEN

		2002	2001	2000
Umsatz	Mio. €	425	553	625
	Veränderung in % gg. Vorjahr	- 23	- 12	78
EBIT	Mio. €	6	23	146
	% vom Umsatz	1	4	23
Investitionen	Mio. €	38	161	165
Abschreibungen	Mio. €	87	111	67
Mitarbeiter	zum 30. September	2.300	2.300	2.200

FERRITE

		2002	2001	2000
Umsatz	Mio. €	75	157	148
	Veränderung in % gg. Vorjahr	- 52	6	36
EBIT	Mio. €	- 38	0,2	5
	% vom Umsatz	- 51	0	3
Investitionen	Mio. €	13	22	27
Abschreibungen	Mio. €	10	10	10
Mitarbeiter	zum 30. September	2.800	2.700	2.900

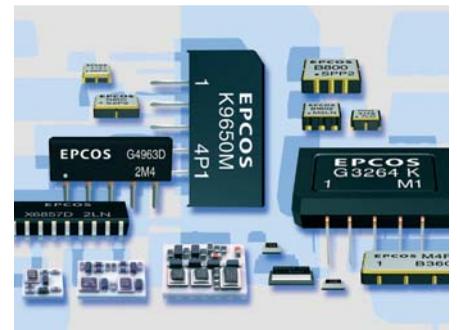
Kondensatoren werden in allen Bereichen der Elektrotechnik und Elektronik eingesetzt. Sie speichern elektrische Ladungen und filtern oder regulieren Ströme und Spannungen in elektronischen Schaltungen. Unsere Produkt-Palette umfasst sowohl Aluminium-Elektrolyt-Kondensatoren wie auch Tantal-, Niob-, Folien-, Leistungs- und Ultra-Kondensatoren. Zum Geschäftssegment gehören aber auch Bauelemente, die die so genannte Elektromagnetische Verträglichkeit garantieren. Diese EMV-Bauelemente schützen elektronische Schaltungen vor elektromagnetischen Störungen.



Keramische Bauelemente sind vor allem in der Automobil- und Haushalts-, aber auch in der Kommunikations- und Unterhaltungs-Elektronik unentbehrlich. Sie filtern elektronische Signale, messen physikalische Größen, wie beispielsweise Temperaturen, und schützen elektronische Schaltungen. Das Produktspektrum geht von Thermistoren, Sensoren, Varistoren, Keramik-Vielschicht-Kondensatoren, Mikrowellen-Keramik-Bauelemente und Ableitern bis zu Piezo-Aktuatoren und Integrierten Modulen. Die beiden Letztgenannten gehören zu unseren Innovationen - ohne unsere Module beispielsweise wäre das Multimedia-Terminal im Hosentaschenformat nicht möglich.



Oberflächenwellen-Komponenten (OFW) zählen zu den Schlüsselbauelementen der modernen Informations- und Kommunikationstechnologie und sind unverzichtbar, um bestimmte Frequenzen herauszufiltern. Sie bestimmen die Bild- und Tonqualität von Satellitenempfängern, TV-, Video- und Audio-Geräten, aber natürlich auch der Handys entscheidend mit. Unsere kalifornische Tochtergesellschaft Crystal Technology, Inc. ist Weltmarktführer bei Lithium-Niobat-Kristallen und -Wafeln, die die Ausgangsmaterialien für viele OFW-Komponenten sind.



Ferrite bündeln elektromagnetische Felder zur Übertragung elektrischer Signale und Leistungen über einen weiten Frequenzbereich hinweg. Ferritkerne sind das Herzstück so genannter induktiver Bauelemente, die beispielsweise in Schaltnetzteilen der Kommunikations- und IT-Branche sowie in der Unterhaltungs- und Industrie-Elektronik eingesetzt werden. Außerdem sind sie Schlüsselbauelemente für schnellere Internet-Zugänge zu den Datenautobahnen. Und auch in der Automobil-Elektronik erobern sie sich neue Anwendungsfelder.





DAS UNTERNEHMEN

Brief an die Aktionäre	6
Aktie	10
Organigramm	13

EPCOS-Charta	16
COMPETE-Programm	17

PERSPEKTIVEN

Innovationen für Zukunftsmärkte	18
Industrie-Elektronik	20
Automobil-Elektronik	22
Information + Kommunikation	24
Konsum-Elektronik	26

RESSOURCEN

Kompetenz steigert den Unternehmenswert	28
Mitarbeiter	30
Forschung + Entwicklung	31
Fertigung + Qualität	32
Vertrieb	33
Logistik	34
Standorte	35
Umwelt	36
EPCOS online	37
Standortübersicht	125

DIE FINANZEN

Bericht des Aufsichtsrats	40
Corporate Governance	43
Organe	46

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Konzern	50
Geschäftssegmente	53
Abnehmerbranchen	60
Regionen	63
Forschung + Entwicklung	64
Personal	65
Vermögens- und Finanzlage	67
Risikobericht	69
Ausblick	71

ABSCHLUSS DER EPCOS AG

Lagebericht	74
Erläuterungen zum Konzernanhang	78
Bestätigungsvermerk	83
Gewinn- und Verlustrechnung	84
Bilanz	85
Eigenkapitalentwicklung	86
Kapitalflussrechnung	87
Konzernanhang	88
Wesentliche Beteiligungen	127

Sehr geehrte Damen und Herren,

mein Bericht über das zurückliegende Geschäftsjahr ist geprägt von der tiefsten Rezession in der Geschichte der Elektronischen Bauelemente. Die schwache Weltkonjunktur der letzten beiden Jahre hat bei EPCOS tiefe Spuren im Umsatz und im Ergebnis hinterlassen. Dadurch ist auch die Aktie unter erheblichen Druck gekommen. Ihr Wert wurde durch die anhaltende Baisse an den internationalen Börsen massiv belastet.

Der Kursverfall bis unter den Buchwert von gut zehn Euro – wie im Herbst 2002 geschehen – lässt sich rational allerdings nicht mehr nachvollziehen: So übertrieben die Euphorie im Boom-Jahr 2000 war, so übertrieben ist der gegenwärtige Pessimismus.

An dem aktuellen Konjunkturmilieu kann EPCOS nichts ändern. Sehr wohl aber können wir im Unternehmen die Voraussetzungen optimieren, um vom nächsten Aufschwung überdurchschnittlich zu profitieren. Und das heißt konkret: Kosten weiter senken, Innovation vorantreiben und den Kunden noch stärker in den Mittelpunkt unseres Handelns stellen.

Vom Herbst 2001 bis Frühjahr 2002, also drei Quartale hintereinander, war der Auftragseingang von zweistelligen

Zuwachsraten gekennzeichnet. Die daran geknüpfte Erwartung nach anhaltendem Wachstum erfüllte sich im weiteren Geschäftsverlauf jedoch nicht. So haben unsere Kunden beispielsweise die Markteinführung neuer Geräte zum Teil verschoben. Das hatte zur Folge, dass bei uns erhebliche Anlaufkosten für neue Produkte ungedeckt blieben.

Das Geschäftsklima in unserem größten Markt Europa verschlechterte sich zunehmend. Der Preisverfall schwächte sich im zweiten Halbjahr 2002 deutlich weniger ab als allgemein erwartet. Darüber hinaus wurden einige unserer Produktionsverlagerungen von Startschwierigkeiten begleitet, wie erhöhtem Ausschuss und geringerer Produktivität beim Hochlauf der Fertigungsanlagen. Die erwarteten Einsparungen konnten also nicht sofort in vollem Umfang wirksam werden.

Die schwache Weltkonjunktur führte bei EPCOS 2002 zu einem Umsatzrückgang von 31 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Rückgang ist zu etwa gleichen Teilen bedingt durch fehlendes Volumen aufgrund schwacher Nachfrage und durch einen enormen Preisverfall wegen weltweiter Überkapazitäten. Volumensrückgang und Preisverfall schlugen sich – trotz unserer Einsparungsmaßnahmen – massiv im Ergebnis nieder.



Aus den geschilderten Gründen mussten wir zum ersten Mal seit zehn Jahren einen Verlust hinnehmen. Ich kann Ihnen versichern, dass diese Entwicklung für uns alle, die wir für EPCOS tätig sind, genauso enttäuschend ist wie für Sie, unsere Aktionäre.

Dass dies so nicht bleiben darf, ist mir völlig klar. Unser wichtigstes Ziel heißt deshalb: schnelle Rückkehr zu nachhaltiger Rentabilität. Wie EPCOS das erreichen will? Kundenorientierung und Innovation bleiben die Eckpfeiler unserer langfristigen Strategie. Mehr als je zuvor allerdings steht striktes Kosten-Management im Vordergrund.

Mit unserem ersten Programm zur Kostensenkung hatten wir bereits im Frühjahr 2001 auf die schlechten Rahmenbedingungen reagiert. 2002 führte dies zu einer Entlastung von rund 170 Millionen Euro. Unsere Einkaufsoffensive sowie straffere und schnellere Prozesse im Unternehmen haben ganz wesentlich zu diesem Ergebnis beigetragen.

Wegen der andauernden Rezession haben wir unsere Anstrengungen im Juli 2002 nochmals verstärkt: mit dem Start von COMPETE. Dieses zweite unternehmensweite Programm zur Kostensenkung soll

Gerhard Pegam
Vorsitzender des
Vorstands

EPCOS in die Lage versetzen, auch bei anhaltend schwacher Konjunktur und stagnierendem Umsatz wieder Gewinne zu erzielen. Erläuterungen dazu finden Sie auf Seite 17.

Die Grundlagen für positive Geschäftsergebnisse haben wir uns aber auch durch umfassende organisatorische Maßnahmen geschaffen. So haben wir unter anderem den Geschäftsbereich Induktivitäten gegründet und die Geschäftsleitung von drei unserer sieben Bereiche neu besetzt.

Umfangreiche Teile unserer Produktion wurden nach Asien, Osteuropa und Südamerika verlagert. Rund 60 Prozent unserer Mitarbeiter beschäftigen wir heute in Ländern mit niedrigen Arbeitskosten, Tendenz steigend – vor fünf Jahren waren das gerade einmal 30 Prozent!

Während wir unsere kostengünstige Produktionsbasis weiter ausbauen, rücken wir noch näher an unsere Kunden in den wachstumsstärksten Ländern heran. So untermauern wir unsere Wettbewerbsfähigkeit.

Annähernd verdreifachen konnten wir in den letzten fünf Jahren unseren Umsatz in der weltweit am schnellsten wachsenden Region Asien. Mit der

EPCOS Taiwan Co. Ltd. haben wir 2002 unser Vertriebsnetz noch enger geknüpft. Mittlerweile laufen mehr als 90 Prozent unseres Umsatzes über EPCOS-eigene Vertriebsgesellschaften.

Forschung und Entwicklung sind und bleiben das Fundament des zukünftigen Geschäftserfolgs von EPCOS. Den Bestand an Schutzrechten konnten wir 2002 um weitere 14 Prozent aufstocken.

An dieser Stelle möchte ich unseren Mitarbeitern herzlich danken: Es sind vor allem ihr Wissen, ihr Engagement und die uneingeschränkte Loyalität zum Unternehmen auch in dieser Zeit schmerzhafter Einschnitte, die unser wertvollstes Kapital ausmachen.

Unsere Innovations-Projekte haben wir in 2002 – trotz des sinkenden Umsatzes – konsequent vorangetrieben. Im Mittelpunkt standen und stehen dabei vor allem kunden- und systemspezifische Entwicklungen, die uns erlauben, neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen und uns auch zukünftig erfolgreich vom Wettbewerb zu unterscheiden: Der Kunde erhält von uns in wesentlichen Anwendungsbereichen nicht nur ein Produkt, sondern eine Lösung.

Respektable Erfolge erzielte EPCOS beispielsweise mit seinen Piezo-Aktuatoren für modernste Diesel-Einspritzsysteme.

Mehrere Millionen Stück haben wir bis heute ausgeliefert. Besonders Erfolg versprechend sind auch unsere Keramik-Viel-schicht-Module. Im Mobiltelefon lassen sie den Wert an passiven elektronischen Bauelementen erheblich ansteigen. Die Produkte, die wir 2002 neu in den Markt eingeführt haben, tragen naturgemäß nicht sofort in erheblichem Umfang zum Umsatz bei. Mittelfristig jedoch bieten sie ein Wachstumspotenzial von rund einer halben Milliarde Euro.

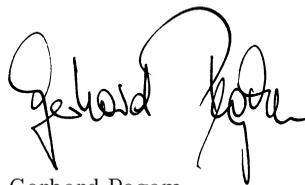
Innovationen wie Niob-Kondensatoren, Tantal-Multianoden- und Tantal-Polymer-Kondensatoren öffnen uns die Tür zu dem großen Markt der Computer-Industrie. Darüber hinaus gewinnen wir laufend neue Kunden aus dem Segment der Auftragshersteller. Deren Bedeutung nimmt ständig zu, weil traditionelle Gerätehersteller mehr und mehr dort fertigen lassen. Unser Geschäft mit den Auftragsherstellern und der Computer-Industrie wuchs in den letzten drei Jahren von zwei auf fast zehn Prozent des Gesamtumsatzes.

Obwohl wir 2002 unsere Investitionen weit unter den Betrag der Abschreibungen gesenkt haben, verbrauchte EPCOS in den ersten drei Quartalen nochmals Finanzmittel in der gleichen Größenordnung wie 2001. Der positive Cash Flow im vierten Quartal, die verbesserten Ergebniserwartungen und ein Investitions-Etat, der in

2003 ebenfalls weit unter den Abschreibungen liegt, erlauben uns auch beim Cash Flow wieder die Rückkehr in den positiven Bereich.

Ich danke Ihnen, sehr verehrte Damen und Herren Aktionäre, für die Treue, die Sie EPCOS gegenüber gezeigt haben. Es war in der Tat ein sehr unerfreuliches Jahr, das Ihnen gute Nerven und viel Geduld abverlangt hat. Doch Ihre Ausdauer wird sich auszahlen: Ich bin davon überzeugt, dass EPCOS im Jahre 2003, vor allem aber in 2004, wieder Wachstum erzielen wird - und damit auch wieder ansehnliche Ergebnisse.

Ihr



Gerhard Pegam
München, im Dezember 2002



Kurseinbruch durch Konjunkturkrise

■ FINANZKALENDER Vorläufige Termine

Information 1. Quartal
04.02.2003

Hauptversammlung
12.02.2003

Information 2. Quartal
07.05.2003

Information 3. Quartal
31.07.2003

Information 4. Quartal
18.11.2003

Die weltweit schwierige gesamtwirtschaftliche Entwicklung, vor allem in Europa und insbesondere in Deutschland, hat 2002 zu einem extremen Verfall der Kurse an den Aktienmärkten geführt. Seit dem Allzeithoch im März 2000 hat der DAX bis Ende September 2002 rund 66 Prozent eingebüßt, der technologieelastige NASDAQ sogar 77 Prozent. Damit stand der DAX Ende September 2002 auf dem Niveau vom November 1996.

Die EPCOS-Aktie musste dabei überdurchschnittlich hohe Kursabschläge hinnehmen. Sie notierte zum Ende des Geschäftsjahres bei 7,19 Euro und damit deutlich unter dem Emissionskurs von 31 Euro zum 15. Oktober 1999. Diese Notierung

lag erheblich unter dem Buchwert, also dem Wert des Eigenkapitals je Aktie von rund zehn Euro.

Die übertriebenen Kursauschläge an den Aktienmärkten in der Hausse wie in der Baisse rühren daher, dass aus der starren Fortschreibung der Gegenwart die Bewertung der Zukunft abgeleitet wird. Dies führt zu realitätsfernen Bewertungen und zeigt sich auch im Verhältnis Kurs zu Buchwert, dem der viel stabilere Buchwert der Aktien zu Grunde liegt: So wurde im Februar 2000 die EPCOS-Aktie mit dem knapp 20-fachen ihres Buchwerts gehandelt, im September 2002 aber nur noch mit dem rund 0,7-fachen.

Hauptauslöser für die Kurseinbrüche an den Börsen waren die Konjunkturkrise und der geschwundene Glaube an weite-

res Wachstum. Die zu positive Einschätzung der Konjunktorentwicklung vom Frühjahr 2002 sowie der Ergebniseinbruch haben unseren Kurs zusätzlich in Mitleidenschaft gezogen. Speziell für EPCOS wurde befürchtet, unser Geschäft habe keine Wachstumsperspektiven, die Ergebnisse würden dauerhaft unbefriedigend bleiben und EPCOS müsse, trotz des niedrigen Aktienkurses, die Kapitalmärkte für eine Kapitalerhöhung in Anspruch nehmen.

Das alles aber entspricht nicht der Wirklichkeit. Der vorliegende Geschäftsbericht zeigt die sehr guten Perspektiven unserer Branche und unseres Unternehmens auf. Die Strategie der schnellen Rückkehr zur Rentabilität, an der wir intensiv arbeiten, haben wir im Brief an die Aktionäre auf den Seiten 6 bis 9 dargelegt.

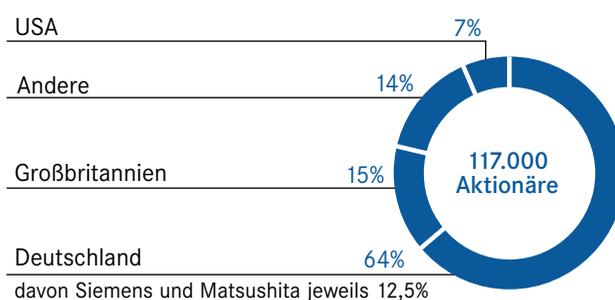
Die regionale Aktionärsstruktur ist gegenüber dem Vorjahr weitestgehend unverändert geblieben. Der Anteil in Deutschland ansässiger Aktionäre dominiert mit rund 64 Prozent weiterhin. Während der Anteil der Anleger aus Großbritannien um vier Prozentpunkte auf 15 Prozent abgenommen hat, legten Investoren aus Amerika und anderen Regionen leicht zu. Der Anteil der Privatanleger hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter vergrößert und beträgt nun 18 Prozent. Innerhalb der Gruppe der institutionellen Anleger hielt, laut Meldung vom April 2002, der ameri-

kanische Fonds *The Capital Group Companies, Inc.* über seine weltweiten Tochtergesellschaften knapp 19 Prozent der Aktien von EPCOS.

Der *Arbeitskreis Indizes* der Deutschen Börse hat am 12. November 2002 beschlossen, EPCOS aus dem DAX30 zu nehmen. EPCOS rückte damit am 23. Dezember 2002 in den MDAX und wird ab März 2003 einer der größten Werte im dann neu geschaffenen Technologie-Index TecDAX sein.

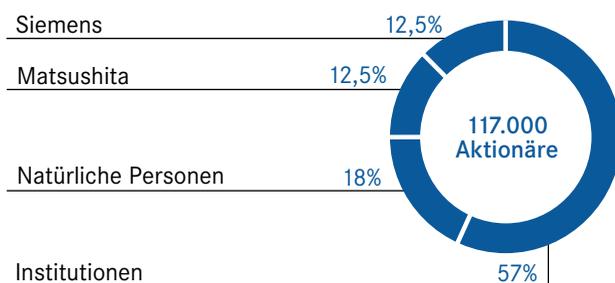
AKTIONÄRSSTRUKTUR NACH REGIONEN

zum 30. September 2002, gemäß Aktienregister



AKTIONÄRSSTRUKTUR NACH GRUPPEN

zum 30. September 2002, gemäß Aktienregister



Diese Entscheidung ist eine Folge der *Fast Exit Rule*, einer neuen Regel der Deutschen Börse. Sie besagt, dass DAX30-Unternehmen zu gewissen Stichtagen aus ihrem Index ausgeschlossen werden können, wenn sie sowohl beim Handelsvolumen wie auch bei der Marktkapitalisierung nicht mindestens Platz 45 auf der Rangliste aller notierten Unternehmen einnehmen. Das erste Kriterium hat EPCOS am 31. Oktober 2002 erfüllt (23. Platz), nicht aber das zweite (52. Platz).

Den Ausschluss bedauern wir zwar, stellen aber fest, dass es sich sowohl beim MDAX wie auch beim TecDAX um attraktive Indizes handelt, bei denen sich EPCOS in renommierter Gesellschaft befindet. Auch weiterhin werden wir an unserer offenen und aktiven *Investor Relations*-Informationspolitik festhalten.

FAKTEN ZUR EPCOS-AKTIE

Aktienkurs am 30.09.2002	7,19 €
Durchschnittlicher Tagesumsatz, Stück	622.000
Anzahl Aktien	65,3 Mio.
Marktkapitalisierung am 30.09.2002	469,5 Mio. €
Gewicht im DAX	0,13 %
Gewicht im Euro Stoxx	0,02 %
Gewicht im MSCI Deutschland	0,12 %
Grundkapital	65,3 Mio. €
ISIN	DE 0005128003
Reuters-Kürzel	EPCGn.DE
Bloomberg	EPC GR
<i>Listing New York NYSE</i>	
ADR-Symbol	EPC.N
Verhältnis	1 : 1

VORSTAND

Gerhard Pegam, *Vorsitzender*, Dr. Wilfried Backes, Dr. Bodo Lüttge, Josef Unterlass

GESCHÄFTSSEGMENTE

KONDENSATOREN

Kondensatoren

Dr. Josef Gerblinger
Johann Mardo

Folienkondensatoren

Antonio Marsiglia
Joachim Zichlarz

Induktivitäten

Franz Traub
Falko Steffen

KERAMISCHE BAUELEMENTE

Keramische Bauelemente

Dr. Manas Roy
Dr. Michael Hirschler
Walter Scheiffele

Ableiter

Dr. Norbert Heß
Siegfried Laurent

OFW-KOMPONENTEN

OFW-Komponenten

Dr. Werner Faber
Augustin Baumer

FERRITE

Ferrite

Dr. Erwin Herren
Siegfried Zellmeier

ZENTRALABTEILUNGEN

WELTWEITES VERTRIEBSNETZ

Niederlassungen, Vertriebsbüros, Distributoren



Die Zukunft erfolgreich gestalten

In unserer Grundordnung bildet die EPCOS-Charta den Rahmen für das unternehmerische Denken und Handeln. Sie schreibt für alle Mitarbeiter, vom Auszubildenden bis zum Vorstand, Verhalten und Selbstverständnis verbindlich fest. „EPCOS – ein Unternehmen mit Perspektiven für Kunden, Investoren und Mitarbeiter.“ Dieses Leitmotiv steht für unseren Anspruch, Zukunft erfolgreich zu gestalten, und fasst die vier Kapitel der EPCOS-Charta zusammen:

Unser Tätigkeitsgebiet

EPCOS entwickelt, fertigt und vertreibt elektronische Bauelemente, die elektrische Signale verarbeiten, Energieversorgungen steuern und elektronische Schaltungen schützen. Sie sind unverzichtbarer Bestandteil in allen Geräten und Systemen der Elektroindustrie und Elektronik.

Unsere Vision

Durch die Leistungsfähigkeit und Qualität unserer Produkte sowie die Verlässlichkeit unserer Dienstleistungen setzen wir auf

dem Weltmarkt Maßstäbe. Damit wird der Name EPCOS zum Synonym für Spitzenleistung.

Unsere Ziele

Wir wollen Gewinne erwirtschaften und den Wert des Unternehmens stetig steigern. Auf unseren Tätigkeitsgebieten streben wir führende Positionen an. Wir wollen dauerhaft ein innovatives Unternehmen sein, das über führende Technologien verfügt, seine Prozesse beherrscht und sich am maximalen Nutzen für den Kunden orientiert.

Unser Handeln

Kunden

Zufriedene Kunden sind die Voraussetzung für unseren Erfolg. Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, bestimmt deshalb unsere gesamten Tätigkeiten.

Innovationen

Mit Innovationen erschließen wir neue Anwendungen, bieten neue Lösungen, erweitern bestehende und knüpfen neue Geschäftskontakte. Innovationen sichern den Fortbestand unseres Unternehmens.



Kosten

Wir arbeiten laufend daran, unsere Kosten immer weiter zu senken. Nur so können wir im globalen Wettbewerb erfolgreich bestehen.

Wachstum

Wir wollen schneller wachsen als unsere Wettbewerber. Wir erkennen Trends rechtzeitig und richten unsere Produktstrategie entsprechend danach aus. Wir konzentrieren uns auf schnell wachsende und innovative Bereiche unserer Märkte.

Mitarbeiter

Die Mitarbeiter sind unser wertvollstes Kapital. Deshalb pflegen wir eine Unternehmenskultur, die sich durch kreative, einsatzbereite und eigenverantwortlich handelnde Mitarbeiter auszeichnet.

Rolle in der Gesellschaft

Wir sind ein Teil der nationalen Volkswirtschaft der Länder, in denen wir arbeiten, und fühlen uns der Gesellschaft und Umwelt verpflichtet.

Um unsere Ziele auch in Zeiten wachsenden Wettbewerbs- und Kostendrucks erreichen zu können, haben wir im Juli 2002 das COMPETE-Programm gestartet.

Kulturwandel durch COMPETE

COMPETE umfasst ein ganzes Bündel von Maßnahmen in allen Bereichen des Unternehmens. EPCOS hat damit das bereits im Geschäftsjahr 2001 gestartete Programm zur Kostensenkung ausgeweitet und verstärkt.

COMPETE (**CO**st **M**anagement, **P**rocess **E**xcellence, **T**ime **E**fficiency) beschreibt einen Wandel in der Unternehmenskultur, der folgende drei Ziele verfolgt: Kosten schneller senken, Prozesse vereinfachen und immer besser beherrschen und Zeit effizienter nutzen. Entsprechend dieser Vorgaben wird COMPETE mit einem für EPCOS neuen Ansatz konsequent umgesetzt. Federführend ist eine eigens dafür zusammengestellte Projektgruppe. Um die anspruchsvollen Einsparungsziele zügig erreichen zu können, wurden in einem ersten Schritt detaillierte Maßnahmen zur Kostensenkung in allen Bereichen definiert. Zu den rund 170 Millionen

Euro, die EPCOS im Geschäftsjahr 2002 eingespart hat, werden wir 2003 im Rahmen von COMPETE noch einmal Kostensenkungen in ähnlicher Höhe erreichen.

Der zweite Schritt, der eigentliche Schwerpunkt des COMPETE-Programms, ist dann die Einführung der *Six Sigma*-Methode. Damit verschreiben wir uns einem Verfahren, das seit Jahren mit großem Erfolg von bedeutenden Unternehmen eingesetzt wird. Es benutzt statistische Mittel, um alle Abläufe des Unternehmens besser und effizienter zu gestalten.

In den nächsten zwölf Monaten werden Hunderte von Mitarbeitern in dieser Methodik geschult. Mit dieser Kernmannschaft rüsten wir uns für eine mehrjährige Kampagne, mit der wir EPCOS für die Herausforderungen der kommenden Jahre fit machen werden.



Das COMPETE-Team (v.l.n.r.): Ludwig Krieger, Dr. Horst Rathmann, Dr. Claudia Beckering, Roland Markgraf, Gilla Hentes



Mit unseren Innovationen beschleunigen wir den Fortschritt in Märkten mit Zukunft

- Industrie-Elektronik
- Automobil-Elektronik
- Information + Kommunikation
- Konsum-Elektronik

Weltweit eine führende Position

Über 40.000 verschiedene Kondensatoren, Filter, Sensoren, spannungs- und temperaturabhängige Widerstände sowie Induktivitäten umfasst das EPCOS-Produkt-Portfolio. Der überwiegende Teil davon ist auf spezielle Anforderungen von Kunden und Anwendungen zugeschnitten, Standard-Produkte runden die Palette ab. Unsere Bauelemente schützen empfindliche Halbleiter vor zu hohen Spannungen, Strömen oder Temperaturen. Sie speichern elektrische Energie, messen Temperaturen, oder filtern Hochfrequenzsignale, um eine qualitativ optimierte Bild- und Tonübertragung zu gewährleisten.

Unter den zehn größten Anbietern von passiven elektronischen Bauelementen, die rund die Hälfte des Weltmarkts repräsentieren, ist EPCOS das einzige europäische Unternehmen. Unsere Position als Nummer 2 in der Welt konnten wir 2002 weiter verbessern. Wir haben dabei zum führenden Unternehmen Murata näher aufgeschlossen. So sind wir Weltmarktführer bei OFW-Filtern, Leistungskondensatoren, Thermistoren, Varistoren und Ableitern. Bei vielen anderen Produktfamilien sind wir die Nummer 1 in Europa. EPCOS ist der weltgrößte Broadliner, deckt also nahezu die gesamte Palette passiver elektronischer Bauelemente ab. Als eines der wenigen

Unternehmen der Branche bieten wir damit umfassende Lösungen aus einer Hand. Daraus ergeben sich neben logistischen und administrativen auch Kostenvorteile für unsere Kunden. Wachstumspotenziale für die Zukunft schaffen wir mit unseren Innovationen. Sie erschließen uns neue Anwendungsfelder und machen neue Funktionen möglich. Gegenwärtig wird das Marktvolumen für passive elektronische Bauelemente auf mehr als 16 Milliarden Euro geschätzt. Bis 2005 erwarten Marktforscher ein Wachstum auf 20 Milliarden Euro. Das entspricht einem jährlichen Wachstum von durchschnittlich sieben Prozent.



Roland Stierle
Leitung
Direktvertrieb

Ohne passive elektronische Bauelemente funktioniert kein elektrisches oder elektronisches Gerät. Vom Mobiltelefon bis zur TV-Direktübertragung via Satellit, von der Waschmaschine über Medizintechnik bis zum Flugzeug, vom Einliter-Auto bis zum Windkraftwerk – überall werden unsere Produkte benötigt. Wir konzentrieren uns auf die technologisch anspruchsvollen Märkte der Informations- und Telekommunikationstechnik sowie der Automobil-, Industrie- und Konsum-Elektronik. Diese bieten mittel- und langfristige gute Wachstumsmöglichkeiten:

Bislang getrennte und so unterschiedliche Branchen wie Telekommunikation, Unterhaltungs-Elektronik und Computer-Technik wachsen unaufhaltsam

zusammen. Dabei entstehen laufend neue Geräte wie das Mobiltelefon mit integriertem Fotoapparat und direktem Zugriff auf das Internet.

In unseren traditionellen Einsatzfeldern sind es immer mehr und aufwändigere elektronische Regelungen, die den Bedarf an Bauelementen ständig steigen lassen. Herkömmliche elektromechanische Systeme werden zunehmend ersetzt – zum Beispiel in Hausgeräten. Deren Elektronikanteil steigt jährlich um rund zehn Prozent. In der Automobil-Industrie entfallen heute bereits neun von zehn Innovationen auf die Elektronik. Und diese Innovationen wiederum treiben die Technologien anderer Branchen voran.



Leistung, Zuverlässigkeit und Sicherheit

- **Verkehrstechnik**
- **Energieversorgung**
- **Produktionstechnik**
- **Lichttechnik**

Unsere Innovationen geben der Industrie-Elektronik wichtige Impulse. So vielfältig wie die Betätigungsfelder der weltweiten Industrie-Kunden sind auch die Produktfamilien, die EPCOS für sie entwickelt hat. Der Trend in der Industrie geht hin zu höherer Flexibilität, Sicherheit, Energie-Einsparung und Produktivität sowie zu miteinander vernetzten Produktionseinheiten. Dadurch steigt zwangsläufig der Bedarf an automatisierten Lösungen - und damit auch an Elektronik.

Moderne Kommunikations- und Netzwerktechnik beispielsweise hält Einzug bei der Energie-Erzeugung. Die Branche erwartet, dass ihre Investitionen der nächsten 20 Jahre höher liegen werden als die für das gesamte 20. Jahrhundert.

Die zunehmende Nutzung erneuerbarer Energiequellen wie Wind und Sonne hat zur Folge, dass immer mehr Elektronik für die Generatoren- und Regeltechnik benötigt wird. Bei den Verbrauchern wächst der Bedarf an Stromversorgungen.

Unbestritten Nummer 1 bei Leistungskondensatoren



Innovation

Leistungs-„Chip“-Kondensatoren

Einsatzgebiet

Elektrische Bahnen,
Produktionsanlagen aller Art

Vorteile

Platzeinsparung, geringes Gewicht,
einfache Montage

Auch im höheren Leistungsbereich von mehreren Millionen Watt geht der Trend hin zu immer kompakteren Bauelementen und zur Integration von Systemen. Diese Forderungen erfüllen unsere neu entwickelten Leistungs-„Chip“-Kondensatoren. Gegenüber herkömmlichen Lösungen erlaubt es die Chip-Technologie, das Volumen und Gewicht von Kondensatoren um jeweils 30 Prozent zu senken. Zusätzlich vereinfacht sich die Montage und die Kosten sinken.

Damit setzen wir neue Maßstäbe in der modernen Umrichter-technik, die sich weltweit in Werkzeugmaschinen, beim Antrieb elektrischer Bahnen und in der Verpackungs- und Lebensmittel-

industrie durchsetzt. Die Energie-Erzeugung und -verteilung sowie Fertigungsanlagen werden durch unsere Leistungskondensatoren effizienter. Im Antrieb von Hochgeschwindigkeitszügen machen sie die wirtschaftliche Nutzung von Energie möglich. Auch im modernsten Bahnsystem überhaupt, dem Transrapid, kommen unsere bewährten Produkte zum Einsatz. Neben der 30-Kilometer-Strecke in Shanghai, die derzeit gebaut wird, sind weitere Transrapid-Projekte in China und Deutschland geplant. Vor allem in den bevölkerungsreichen Regionen Asiens bieten elektrische Bahnen als Massenverkehrsmittel ein hohes Zukunftspotenzial.



Harald Vetter
Entwicklung
Leistungs-
kondensatoren

Das beginnt bei kompakten Einheiten, wie sie in jedem Mobiltelefon, Fernseher oder Personal Computer unabdingbar sind und reicht bis zu ICE-Antrieben mit Ausgangsleistungen im Megawatt-Bereich. Unterbrechungsfreie Stromversorgungen, die in der Medizintechnik schon immer von höchster Bedeutung waren, sind immer häufiger auch in großen Server-Zentren notwendig, um die Datensicherheit und -verfügbarkeit zu steigern. Auf dem Gebiet der Lichttechnik ergibt sich ein zusätzliches Wachstumspotenzial, weil in den USA ab 2005 Lampenvorschaltgeräte zur

Energie-Einsparung Pflicht werden. Sie ermöglichen rund 80 Prozent Stromersparnis bei gleichzeitig doppelter Lebensdauer der Lampen.

Hohe Energien und Leistungen zu beherrschen sowie die zuverlässige Funktion: Das sind die Hauptanforderungen an die Industrie-Elektronik. Mit seinen robusten Bauelementen hat sich EPCOS in unzähligen Härte-Tests bewährt – etwa in der Fabrik-Automation, in Aufzügen, Kränen und in Pumpen.



Netzwerk auf Rädern

- Sicherheit
- Motor-Management
- Antriebssteuerung
- Komfort
- Infotainment

Seit rund 40 Jahren nimmt der Elektronikanteil im Auto zu: In den sechziger Jahren wurde zum Beispiel die erste elektronische Benzineinspritzung vorgestellt, in den Siebzigern folgte das Antiblockiersystem (ABS), Anfang der Achtziger ging der Airbag in Serie, das elektronische Stabilitätsprogramm (ESP) ließ nicht lange auf sich warten. Heute können Fahrzeuge Internet-Zugang und TV-Empfang bieten und werden zusätzlich beispielsweise mit

Reifendruck-Überwachungssystemen ausgestattet, in denen OFW-Resonatoren von EPCOS die Messwerte übertragen.

Mehr Sicherheit, Wirtschaftlichkeit und Komfort, heißt die Devise. Weder Motor-Management noch Heizungs- und Klimaanlage, funkgesteuerte Schließ- und Alarmanlagen oder Xenon-Scheinwerfer sind ohne Elektronik möglich. Auch Lenkung und Bremssystem werden zunehmend elektronisch betätigt, zumindest aber unterstützt. Doch all dies funktioniert

Mit Piezo-Technologie zum Auto des Jahres



Innovation

Piezo-Aktuatoren

Einsatzgebiete

Kraftstoffeinspritzung, Dosierung von Flüssigkeiten

Vorteile

Weniger Treibstoff, weniger Schadstoffe, leisere Motoren, mehr Leistung

Mit Piezo-Aktuatoren lassen sich Flüssigkeiten in einer bisher unerreichten Geschwindigkeit und Präzision zerstäuben. Peugeot, der größte Hersteller von PKW-Dieselmotoren, setzt diese Technologie weltweit als Erster in dem Dieseleinspritzsystem seines neuen 307er-Modells ein. Das Auto hat sich in kurzer Zeit zum Verkaufsschlager entwickelt und wurde von der Fachwelt zum *Auto des Jahres 2002* gewählt. Bis zu 15 Prozent weniger Treibstoff, merklich leisere Motoren und deutlich weniger Schadstoffe, deren Werte bereits heute die ab 2005 gültige Euro-Abgasnorm 4 erfüllen, sind überzeugende Argumente.

Weil wir die keramische Vielschichttechnologie sicher beherrschen, ist EPCOS derzeit weltweit das einzige Unternehmen, das Piezo-Aktuatoren in großer Stückzahl herstellen kann. Über drei Millionen davon wurden bereits ausgeliefert. In Zukunft werden sie auch in Benzinmotoren eingebaut, um dort ihre überlegene Schaltgeschwindigkeit bei der Einspritzung des Kraftstoffs zu nutzen.

Weitere Anwendungen sind zum Beispiel Geräte in der pharmazeutischen und chemischen Industrie, mit denen sich Flüssigkeiten noch feiner dosieren lassen.



Dr. Helmut Sommariva
Leiter Entwicklung
Piezo-Technologie

nur, wenn die einzelnen elektronischen Steuereinheiten umfassend geschützt sind – sowohl vor gegenseitigen wie auch vor externen Störungen. Deshalb werden hier auch sehr viele unserer EMV-Bauelemente eingesetzt. Sie garantieren die **ElektroMagnetische Verträglichkeit**.

Freie Fahrt für Wachstum

2003 soll sich die Zahl der jährlich weltweit produzierten Fahrzeuge der 60-Millionen-Marke nähern. Dabei entfällt im Mittel rund ein Viertel des Wertes eines Autos auf

elektrische und elektronische Systeme. Es wird erwartet, dass dieser Anteil in allen Fahrzeugen bis 2005 auf 35 Prozent wächst – in Modellen der Oberklasse sind es schon heute bis zu 40 Prozent. Das entspricht etwa 13.000 passiven elektronischen Bauelementen, die hier zum Einsatz kommen, in einem Mittelklassewagen sind es immerhin noch rund 5.000.



Gute Verbindungen

- Mobilfunk
- Festnetz-Telekommunikation
- Internet

Die Innovationskraft in der Telekommunikation bleibt ungebrochen. Auch wenn zur Zeit das Geschäft mit der Festnetz-Technik in den USA und Europa stockt und die großen Unternehmen ihre Investitionen gekürzt haben – langfristig werden alle Bereiche der Telekommunikation wieder überdurchschnittlich wachsen. In China beispielsweise soll sich die Zahl der Festnetz-Teilnehmer in den nächsten vier Jahren fast verdoppeln, auf dann über 300 Millionen Menschen.

Aus dem Mobiltelefon ist innerhalb weniger Jahre ein weit verbreitetes Massenprodukt geworden. Dank neuer Funktionen und

Dienste entwickelt es sich immer stärker zum Multimedia-Terminal im Hosentaschenformat. Hohe Zuwachsraten werden auch von der neuen *Bluetooth*-Technologie erwartet. Sie verbindet zum Beispiel Mobiltelefone oder Persönliche Digitale Assistenten (PDA) über kurze Distanzen drahtlos mit Personal Computer oder Notebooks – Büroarbeit wird sich in Zukunft also noch flexibler und effizienter gestalten lassen.

Immer kleiner und leistungsfähiger

Für die vielen neuen Funktionen wird auch erheblich aufwändigere Elektronik benötigt. Damit die mobilen Kommunikationsgeräte

Miniaturisierungsrekord durch Keramik-Module



Innovation

Keramische Vielschicht-Module

Einsatzgebiet

Mobiltelefone neuester Generation

Vorteile

Drastische Platzeinsparung, niedrigere Kosten, höhere Zuverlässigkeit

Die nächste Generation von Mobiltelefonen ist geprägt von erheblich mehr Leistungen und Funktionen. Kein Hersteller kommt deshalb daran vorbei, verstärkt zu integrieren. Ein konventionell aus einzelnen Bauelementen hergestelltes Mobiltelefon der Zukunft wäre um ein Vielfaches größer und schwerer als heutige Geräte.

EPCOS hat sich dieser Herausforderung erfolgreich gestellt: Nur unsere Keramik-Vielschichttechnologie macht die vollständige Integration aller benötigten aktiven und passiven elektronischen Bauelemente möglich – und dies auch noch kostengünstig, flexibel und extrem miniaturisiert. EPCOS bietet heute das weltweit kleinste

Triple-Band-Front-End-Modul für den Mobilfunk. Mehr als 50 Einzel-Bauelemente sind in diesem Modul vereint, das trotzdem nur $6,7 \times 5,5 \times 1,8$ Millimeter misst. Etwa 40 Bauelemente, wie Widerstände, Kondensatoren und Induktivitäten, betten sich in die 14 Keramik-Schichtlagen ein. Auf der Oberfläche sind Hochfrequenz-Filter und Keramik-Kondensatoren, aber auch mehrere Halbleiter aufgelötet. So lässt sich enorm viel Platz einsparen – bis zu 95 Prozent gegenüber Lösungen mit Einzel-Bauelementen. Außerdem zeichnen sich unsere Module durch höhere Zuverlässigkeit und niedrigere Montagekosten aus.



Cathryn Twohig
Produktmarketing
Wireless Terminals
im Segment
OFW-Komponenten

der nächsten Generation klein und leicht bleiben können, hat im Mobilfunk die Miniaturisierung oberste Priorität. Dieser Anforderung entsprechen wir mit einer Vielzahl winziger Schlüsselbauelemente, allen voran den Oberflächenwellen-Filtern, bei denen EPCOS mit Abstand Weltmarktführer ist. Von herausragender Bedeutung sind unsere integrierten Module auf Basis der keramischen Vielschichttechnologie. Und auch die kleinsten Tantal-Kondensatoren von EPCOS sind besonders stark gefragt.

Im Festnetz wird die *Digital Subscriber Line* (DSL) mehr und mehr zum bevorzugten Übertragungsweg, auf dem auch Klein-

betriebe und private Haushalte einen raschen und preisgünstigen Zugang ins Internet erhalten. Und auch hier sorgt EPCOS für Höchstleistung: Denn unsere neuen Kerne aus optimiertem Ferrit-Material tragen entscheidend mit dazu bei, dass die Zugänge zu den Datenautobahnen immer schneller werden. Eine Studie von Merrill Lynch sagt aus, dass sich in 2003 die Zahl der Internet-Teilnehmer, die ADSL nutzen, weltweit von heute rund 25 Millionen auf dann 45 Millionen erhöhen wird.



Komfort und Qualität

- Audio
- TV und Video
- Multimedia
- Haushalt

Konsum-Elektronik ermöglicht die moderne Multimedia-Welt ebenso wie energie-sparende, bedienfreundliche Hausgeräte. Ungeachtet der Konjunkturflaute bildet sie einen Wachstumsmarkt ersten Ranges. Digitalisierung, Vernetzung und Zusammenwachsen heutiger Multimedia-Techniken prägen zusehends Arbeitswelt und privates Umfeld: Flachbildschirme hängen im Wohnzimmer und TV-Geräte bieten einen Internet-Zugang. Über den

MP3-Player im Mobiltelefon kann Musik gehört, über das Internet telefoniert werden.

Es sind also immer umfangreichere und differenziertere Leistungsmerkmale, die auf immer kleinerem Raum unterzubringen sind. Ohne unser innovatives Produktangebot wäre es unmöglich, diese multifunktionalen, interaktiven Geräte kostengünstig herzustellen. Die Verbesserung von Bild- und Tonqualität durch digitale Übertragungstechniken, immer mehr Programmvierfalt bei Fernsehen und Hörfunk sowie neue Dienste und Zusatz-

Mit Niob-, Polymer- und Multianoden-Technologie zu Spitzenleistungen



Innovation

Tantal-Multianoden- und Polymer-Kondensatoren, Niob-Kondensatoren

Einsatzgebiete

Unterhaltungs-Elektronik, Multimedia, Hausgeräte

Vorteile

Verbessertes Energie-Management, Platzeinsparung

Zunehmende Multifunktionalität batteriebetriebener Geräte, beispielsweise im Multimedia-Bereich, verlangt nach einem intelligenten Energie-Management. Tantal-Kondensatoren sind hier Schlüsselaufbauelemente: Sie können in winzigem Raum sehr schnell viel elektrische Energie speichern und innerhalb kürzester Zeit wieder abgeben. Damit sichern sie die stabile Spannungsversorgung. Gleichzeitig sind niedrigste Werte des Ersatzserienwiderstands (ESR) gefordert. Hier kommen unsere Polymer- und Multianoden-Technologien zum Einsatz: Hochleistungs-Prozessoren entwickeln durch steigenden Rechenaufwand einen höheren Strombedarf. Unsere Tantal-Polymer- und -Multianoden-

Kondensatoren erfüllen die steigenden Ansprüche, indem sie hohe und schnelle Stromschwankungen zuverlässig meistern. Mit Hilfe dieser beiden Technologien sinkt der ESR-Wert bis auf ein Zehntel.

Pionierarbeit hat EPCOS mit dem neuen Grundmaterial Niob geleistet: Niob-Kondensatoren erreichen Kapazitätswerte, die bis zu zweimal so hoch sind wie die von Tantal-Kondensatoren vergleichbarer Größe. Mit dieser innovativen Technologie dringen wir in den großen Markt der Computer-Industrie. Aber auch für komplexe Ansteuerschaltungen, zum Beispiel von Industrie-Waschmaschinen, sind Niob-Kondensatoren geeignet.



Cristina Mota Caetano
Entwicklung
Tantal-Kondensatoren

funktionen wie elektronische Programmierer verheißen hohe Zuwachsraten.

Intelligente Hausgeräte

Kühlschränke mit eingebautem Computer sind bereits Wirklichkeit: Sie protokollieren die verbrauchte Milchmenge, warnen beim abgelaufenen Haltbarkeitsdatum und bestellen automatisch via Internet.

Für Millionen von Konsumenten in aller Welt, nicht nur in den Industrienationen, sind elektrische Hausgeräte inzwischen erschwinglich – und auch dieser Markt zeigt

Wachstumstendenz. Die steigenden Anforderungen wie niedrige Verbrauchswerte, lange Lebensdauer und hohe Sicherheit und Bedienerfreundlichkeit führen dazu, dass in diesen Geräten immer mehr Elektronik eingebaut werden muss. Deren Anteil wächst heute mehr als doppelt so schnell wie der Markt für elektrische Hausgeräte selbst. Und auch hier liefert EPCOS eine breite Palette zuverlässiger Bauelemente.



**Hohe Kompetenz in allen
Funktionen steigert
den Wert unseres
Unternehmens**

- Mitarbeiter
- Forschung + Entwicklung
- Fertigung + Qualität
- Vertrieb
- Logistik
- Standorte
- Umwelt



Die Unternehmensstrategie von EPCOS basiert auf Technologiekompetenz. Kundenorientierung, Innovationskraft und Kostenführerschaft sichern die führende Position im Markt. Durch langfristige Partnerschaften mit unseren Kunden wie auch mit unseren Lieferanten gestalten wir die Trends in den Hightech-Märkten aktiv mit - in Entwicklung, Fertigung und Vertrieb. Unsere Innovationskraft hat uns auf vielen Technologiefeldern an die Spitze geführt: Gut 70 Prozent des Umsatzes machen wir mit Produkten, die jünger als fünf Jahre sind.

EPCOS ist Weltmarktführer unter den Broadlinern. Die Breite unserer Produktpalette und deren hohe Qualität bieten - gerade in Zeiten hart umkämpfter Märkte - entscheidende Vorteile. Denn sie helfen unseren Kunden bei dem Bemühen, sich auf wenige,

leistungsfähige und global präsente Lieferanten zu stützen.

Bereits seit Jahrzehnten sind EPCOS bzw. seine Vorgängergesellschaften nicht nur in Europa, sondern auch in Amerika und Asien aktiv. Seit unserem Börsengang 1999 haben wir vor allem unsere Präsenz in Asien verstärkt. Besonderes Augenmerk legen wir dabei auf China, denn solche Länder sind oft auch die Elektronik-Märkte mit den höchsten Zuwachsraten und damit größten Wachstumspotenzialen für EPCOS. Rund 75 Prozent unseres Umsatzes tätigen wir heute außerhalb Deutschlands.



Engagement und Kreativität prägen die Unternehmenskultur

- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Individuelle Entwicklungsmöglichkeiten
- Leistungsbezogenes Einkommen
- Systematische Nachwuchsförderung

30 Mitarbeiter

Im Mittelpunkt unserer Personalpolitik steht die Weiterentwicklung einer Unternehmenskultur, die sich durch einsatzfreudige Mitarbeiter auszeichnet. Dabei werden besonders unternehmerisches Denken und eigenverantwortliches Handeln gefördert – auf allen Ebenen und in allen Bereichen. Individuelle Entwicklungsmöglichkeiten bietet EPCOS für Auszubildende, Fachkräfte, Hochschulabsolventen und hochqualifizierte Führungskräfte in aller Welt. Ihre Leistungsbereitschaft steigern wir durch variable Einkommenskomponenten und Entlohnungssysteme. Einen besonderen Schwerpunkt unserer Personalpolitik bildet die Nachwuchsförderung auf allen Ebenen. Sie trägt wesentlich zur Motivation unserer Mitarbeiter bei. Durch ihre Kompetenz leisten sie einen wichtigen Beitrag zur langfristigen Steigerung des Shareholder Value.

Der EPCOS-Juniorenkreis

Fit für Führungsaufgaben

Im internationalen EPCOS-Juniorenkreis werden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gefördert, die in mehrjähriger Praxis im Unternehmen Entwicklungspotenzial für Positionen im Management bewiesen haben. Die jeweils rund 20 Mitglieder kommen aus Entwicklung, Fertigung, Marketing, Vertrieb und kaufmännischen Funktionen. Diese Zusammensetzung bildet die wesentlichen Grundfunktionen des Unternehmens ab und ermöglicht so einen Blick über den eigenen Verantwortungsbereich hinaus. Die regelmäßigen Arbeitstreffen finden an unterschiedlichen Standorten statt. Dort werden sowohl Informationen über die wesentlichen Geschäfts- und Fertigungsprozesse vermittelt als auch in Gruppen zu konkreten Problemstellungen Lösungen erarbeitet. So können die Teilnehmer ihr Gespür für das Gesamtunternehmen weiter schärfen und wertvolle fach- und länderübergreifende Kontakte aufbauen. Diese sind nicht nur im Tagesgeschäft und bei Projektarbeiten nützlich, sondern machen die Teilnehmer auch fit für künftige Führungsaufgaben.

NACHWUCHSFÖRDERUNG



Wafer-Kontrolle unter Reinstraumbedingungen

Wettbewerbsvorteile durch Forschung

In der Grundlagen- und Materialforschung stellen wir früh die Weichen für künftige Produkt- und Prozess-Innovationen: Niob beispielsweise ist eine kostengünstige und leistungsfähige Alternative zu Tantal als Anodenmaterial in Kondensatoren. Niob-Kondensatoren haben wir als weltweit erstes Unternehmen entwickelt und zur Marktreife gebracht. Dank neuer Technologien können wir in keramischen Bauelementen preiswerte Nickel- und Kupferschichten als Elektrodenmaterial verwenden und sind nicht länger auf das teure Palladium angewiesen. Das eröffnet diesen Bauelementen außerdem zusätzliche Einsatzmöglichkeiten bei höchsten Frequenzen. Neuartige Keramiken erhöhen die Genauigkeit unserer miniaturisierten Temperatur-Sensoren und ermöglichen damit neue Anwendungen in der Automobil- und Hausgeräte-Elektronik. Außerdem baut EPCOS die weltweit kleinsten Oberflächenwellen-Filter mit $1,4 \times 2$ Millimeter Grundfläche. Unsere Kompetenz, Elektrodenstrukturen herzustellen, die fast 300 mal dünner sind als ein menschliches Haar, macht dies möglich.

MATERIAL- UND GRUNDLAGENFORSCHUNG

Das aktive F+E-Netzwerk erschließt neue Wachstumspotenziale

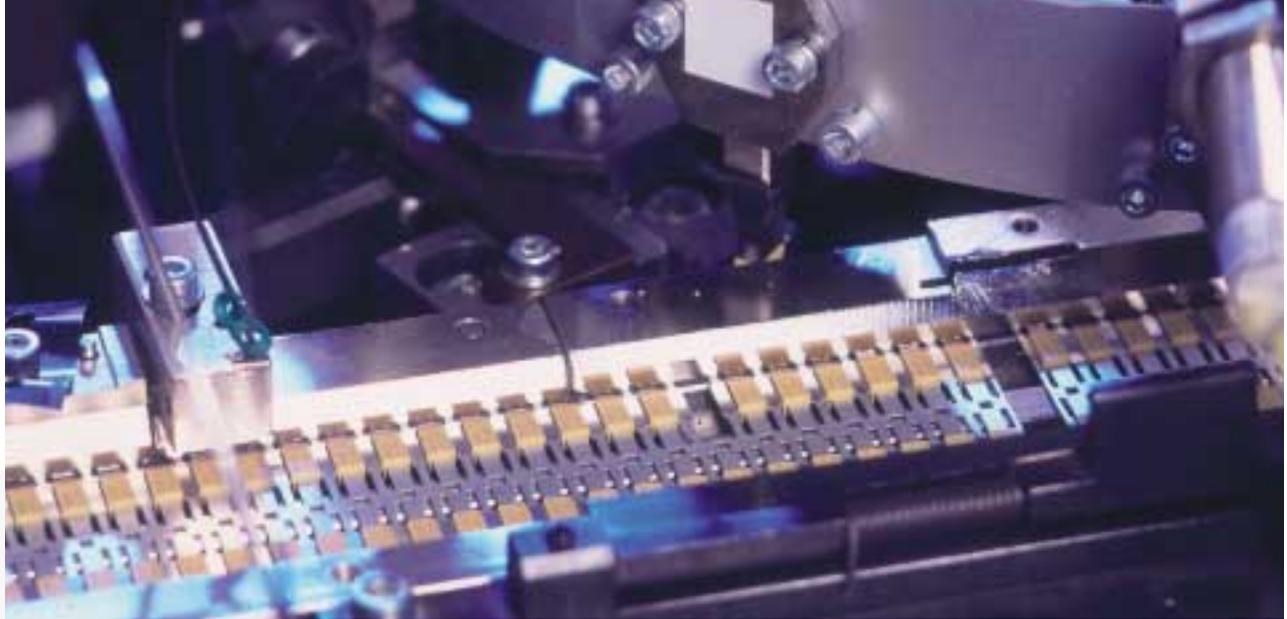
- Neue Märkte durch Innovationen
- Zukunftsträchtige Technologiekompetenz
- Entwicklungszentren in Schlüsselmärkten
- Institute und Hochschulen als Partner

Technologiekompetenz und Innovationskraft sind

Forschung + Entwicklung

31

Grundlagen für den Erfolg unseres Unternehmens. Für unsere Kunden und gemeinsam mit ihnen entwickeln wir in immer kürzerer Zeit neue elektronische Bauelemente und Module, die ständig kleiner, leistungsfähiger und kostengünstiger werden. Damit helfen wir unseren Abnehmern, schneller neue Geräte auf den Markt zu bringen. Die Zahl der F+E-Mitarbeiter haben wir seit dem Börsengang 1999 um rund 40 Prozent erhöht. Zunehmend erweitert wird das globale F+E-Netzwerk durch Forschungs- und Entwicklungsabteilungen an unseren neuen Fertigungsstandorten in Osteuropa und Asien. So stärken wir unsere Position als international kundennaher Entwicklungspartner. Unsere Experten arbeiten in der Grundlagenforschung weltweit mit über 50 renommierten Hochschulen und Forschungsinstituten eng zusammen.



Automatisierte Prüfung von Tantal-Kondensatoren

Mit Qualität zum Erfolg

Mehr als drei Fußballfelder groß ist die Produktionsfläche, auf der wir im portugiesischen Évora monatlich über 100 Millionen Kondensatoren produzieren. In den für Tantal-Kondensatoren weltweit modernsten

Produktionslinien werden die Prozessdaten

online erfasst und kontrolliert. Datenbanken übertragen automatisch die Parameter von rund 1.000 verschiedenen Bauvarianten an die einzelnen Maschinen und sichern gleichbleibend hohe Qualität bei höchster Flexibilität der Fertigung. Das entspricht einem monatlichen Datenfluss von zweieinhalb Milliarden Byte, also der Menge von über 300.000 englisch beschriebenen Schreibmaschinenseiten. Auch die Prüfung der Kondensatoren erfolgt voll automatisch. Durch immer mehr Automatisierung wurde in den letzten vier Jahren der Ausschuss um rund 90 Prozent gesenkt. Nicht zuletzt dank dieser Qualitätsfertigung hat EPCOS in Europa seine Position als Nummer 1 ausgebaut und ist heute weltweit bereits der drittgrößte Hersteller von Tantal-Kondensatoren.

— MODERNSTE PRODUKTION —

Alle Produkte und Prozesse orientieren sich am Kundennutzen

- Durchgängiges Qualitäts-Management
- Flexible, modulare Produktionslinien
- Automatisierte und stabile Prozesse
- Zielsetzung *Null Fehler-Unternehmen*

Neben der Entwicklung neuer Produkte treibt EPCOS innovative Herstellverfahren voran. Den Prozess von Anfang an sicher zu beherrschen, gewährleistet gleichbleibend hohe Reproduzierbarkeit, Qualität und Ausbeute. Der hohe Automatisierungsgrad trägt dazu bei, dass unsere Werke international wettbewerbsfähig sind. Auf wechselnde Kundenwünsche können wir schnell reagieren, weil unsere Produktionslinien modular aufgebaut sind. Dabei sorgt unser Qualitäts-Management dafür, dass potenzielle Fehlentwicklungen im voraus erkannt und Fehler vermieden werden. Alle Prozesse – von der Entwicklung bis zur Auslieferung der Produkte – sind nach ISO 9000 festgelegt. Das System erfüllt auch die Normen QS-9000, VDA 6.1 und ISO/TS 16949 – und damit die besonders hohen Anforderungen der Automobilindustrie. Lieferleistung und Kundenzufriedenheit sind der Maßstab für unseren Erfolg auf dem Weg zum *Null Fehler-Unternehmen*.



Den Dialog mit den Kunden führen wir in der Sprache der Technik

- **Vorzugslieferant vieler Kunden**
- **Frühe Einbindung in Entwicklungsprojekte**
- **Vorsprung durch gemeinsame Lösungen**
- **Lokale Nähe und globale Präsenz**

Für viele Kunden ist EPCOS Vorzugslieferant – besonders geschätzt sind wir in der Rolle des Entwicklungs- und Systempartners. Bereits in der Frühphase der Entwicklungsarbeit werden wir in neue Kundenprojekte eingebunden. Daraus ergeben sich technisch und wirtschaftlich überlegene Lösungen, die beiden Seiten ihren Vorsprung sichern. Entsprechend der Notwendigkeit, global präsent und nah bei den Kunden zu sein, betreuen wir diese direkt mit weltweit über 700 Vertriebsmitarbeitern. Mehr als die Hälfte davon sind Ingenieure und technische Experten. In Asien, wohin auch immer mehr unserer Kunden ihre Produktion verlagern, haben wir in den letzten fünf Jahren unseren Vertrieb durch die Gründung eigener Landesgesellschaften ausgebaut und die Zahl der Vertriebsmitarbeiter mehr als verdoppelt.

Der Messestand von EPCOS als internationaler Marktplatz

EPCOS, ein Höhepunkt der *electronica 2002*

Elektronik, soweit die Füße tragen: 14 Hallen, 150.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche, 3.000 Aussteller, 77.000 Besucher – auf der weltweit größten und wichtigsten Messe für elektronische Bauelemente, der *electronica 2002*, hat EPCOS seine Stellung als einer der führenden Hersteller elektronischer Bauelemente erneut eindrucksvoll dokumentiert. Diese Messe bietet vier Tage lang die ideale Plattform, um unsere Kunden und neue Interessenten zu treffen, mit ihnen zu diskutieren und neue Geschäftsperspektiven zu entwickeln. Nirgendwo sonst können wir die Vorteile unserer Innovationen und der umfassenden Produktpalette so gebündelt und anschaulich darstellen.

MESSE-AUFTRITT



Vollautomatisiertes Hochlager

Abläufe effizienter gestalten

Mit dem Projekt MOVE (**M**oving the **O**rganization to a **V**isionary **E**nterprise) gestalten wir unsere IT-Infrastruktur völlig neu. Alle Prozesse der Wertschöpfungskette werden

damit noch effizienter und transparenter – vom Lieferanten bis zum

Kunden. Die neue IT-Infrastruktur bietet mehrere Vorteile: Jeder Kunde erhält weltweit die gleich hohen Service-Leistungen, die Abläufe im Unternehmen lassen sich schnell und kostengünstig den wechselnden Aufgaben anpassen. Die Auftragsabwicklung wird letztendlich einfacher.

Darüber hinaus verringern sich die Kosten sämtlicher Prozesse. Durch effizientere Nutzung unserer Ressourcen erreichen wir, dass unsere Werke bei niedrigeren Produktionskosten optimiert ausgelastet sind. Die Durchlaufzeiten werden verkürzt und die Umschlagszahlen bei den Vorräten erhöht. In zwei Geschäftsbereichen sind die neuen IT-Systeme bereits erfolgreich eingeführt worden, im Jahr 2004 wird MOVE konzernweit umgesetzt sein.

IT-INFRASTRUKTUR

Schnelle Prozesse optimieren die Wertschöpfungskette

- Durchgängiges Logistik-Management
- Lagerhaltung direkt bei den Kunden
- Elektronische Geschäftsabwicklung
- Optimierte Versandwege

Unser Logistik-Management zeichnet sich dadurch aus, dass Produkte und Service-Leistungen schnell verfügbar sind. Oberste Priorität hat dabei, dass Lieferzusagen eingehalten werden. Schnell und flexibel reagieren wir auf wechselnde Anforderungen. So hat der Anteil der Kunden weiter zugenommen, deren Lagerhaltung von EPCOS-Produkten durch uns gesteuert wird.

Unser Logistik-Service umfasst darüber hinaus die elektronische Geschäftsabwicklung (EDI) und ein Frühwarnsystem bei Terminabweichungen. Voll elektronisch, per *Track and Trace*, können Vertriebe, Versandstellen und Kunden jederzeit den aktuellen Lieferstatus einer Bestellung prüfen und rechtzeitig Verspätungen vorbeugen. Die Optimierung der Versandwege, beispielsweise durch Konzentration von mehr Volumen auf weniger Transportunternehmen, erlaubt es uns, die Kosten für Logistik niedrig zu halten.



Unsere globale Präsenz bietet kundennahen Service vor Ort

- Weltweites Vertriebsnetz
- Umfassender Kundenservice
- Gezielte Produktionsverlagerung
- Schnelle Reaktion durch Flexibilität

Um in wachstumsstarken Regionen kundennah und kostengünstig produzieren und die Marktpotenziale dort voll nutzen zu können, haben wir zahlreiche Produktionslinien nach Tschechien, Ungarn, Spanien, Brasilien, Indien und China verlegt – der Umsatz in Asien wurde seit 1997 annähernd verdreifacht. Der Globalität unseres Geschäfts entsprechen wir mit einem weltumspannenden Netzwerk, das laufend den wechselnden Erfordernissen angepasst wird. Derzeit unterhält EPCOS 20 Produktionsstätten in Europa, Amerika und im asiatisch-pazifischen Raum. Schnellen und umfassenden Service bieten wir über unsere Entwicklungszentren in Europa, Asien und USA sowie über den weltweiten Vertrieb mit über 100 Stützpunkten. Gestützt wird dieses Netzwerk von Unternehmen, die uns als Unterlieferanten zuarbeiten. So können wir flexibel und schnell auf Marktveränderungen reagieren.

China, der größte Wachstumsmarkt Asiens

In dem weltweit am schnellsten wachsenden Regionalmarkt der Elektronikbranche wird in den nächsten Jahren ein jährliches Wachstum von mehr als 20 Prozent erwartet. Mit über 180 Millionen Teilnehmern – 30 Millionen mehr als in USA – ist der chinesische Mobilfunkmarkt sogar heute schon der weltgrößte. Bis 2005 sollen über 250 Millionen Chinesen, also rund ein Fünftel der Bevölkerung, mobil telefonieren. Ähnlich positiv sind die Aussichten für die Festnetz-Telekommunikation und vor allem für das Internet, wodurch auch der Absatz von Personal Computer und Modems rasch ansteigt. Außerdem entwickelt sich China zu einem immer wichtigeren Produktionsstandort unserer Kunden. Deshalb hat EPCOS seine Präsenz in diesem Wachstumsmarkt zügig ausgebaut. Wir verfügen heute über vier Fertigungsstandorte mit über 2.000 Mitarbeitern, die zusammen mit unseren Vertriebsbüros unter dem Dach der EPCOS (China) Investment Ltd. geführt werden. Damit können wir unsere Kunden in China aus einer Hand und in lokaler Währung bedienen.

Standorte 35

EPCOS (CHINA) INVESTMENT LTD.



Hightech im Umweltschutz:
mehrstufige Filteranlagen

Weniger Kosten durch Bio-Wasseraufbereitung

36 Umwelt

Wasser, das durch Produktionsprozesse belastet ist, reinigen wir an unserem ungarischen Fertigungsstandort Szombathely in einem Bioreaktor. Bakterien bauen hier die Schadstoffe zu unproblematischem Kohlendioxid und Wasser ab. Das vorgereinigte Abwasser durchströmt noch ein System hochfeiner Membranen und kann dann in die Kanalisation eingeleitet werden. Statt des früher kostenintensiven Abtransports sowie der aufwändigen thermischen Entsorgung, fallen heute nur noch Restmengen an Schlamm an, die fachgerecht beseitigt werden. Durch diese fortschrittliche Wasseraufbereitung konnte die Umweltsituation am Standort erheblich verbessert werden. Außerdem mindert sie den für die Entsorgung nötigen Energie-Aufwand deutlich und senkt damit unsere Produktionskosten.

ÖKOLOGISCHES BEWUSSTSEIN

Auch beim Umweltschutz sind wir vorbildlich

- Weltweit gleich hoher Anspruch
- Effiziente Nutzung von Ressourcen
- Vermeidung von Gefahrstoffen
- Minimum an Abfällen

EPCOS bekennt sich zu seiner Verantwortung nachkommenden Generationen gegenüber. Deshalb sorgen wir mit unserem globalen Umwelt-Management nach ISO 14001 für Umweltschutz auf weltweit gleich hohem Niveau. Für alle Standorte gelten also dieselben Anforderungen, deren Einhaltung in regelmäßigen Abständen von externen Instituten geprüft wird. Das Ziel unseres Umwelt-Managements - neben der strengen Umsetzung und Erfüllung behördlicher und gesetzlicher Auflagen - ist die effiziente Nutzung der eingesetzten Ressourcen. Dabei vermeiden wir Gefahrstoffe und reduzieren Abfälle auf ein Minimum. Der EU-Forderung beispielsweise, bis 2007 kein Blei mehr zu verwenden, kommen wir bereits heute bei einem Großteil unserer Produkte nach. Einen weiteren Schwerpunkt setzt EPCOS bei der umweltverträglichen Entsorgung von Schmutzwasser.



Schnell und direkt
in die Welt von EPCOS.
www.epcos.com

Die EPCOS-Homepage

Das Unternehmen im Internet

EPCOS online 37

Alle relevanten Informationen zu EPCOS finden sich unter anderem über diese Seiten:

WILLKOMMEN BEI EPCOS Neuigkeiten · Firmenprofil · Investor Relations · Presse · Produkte · Jobs + Karriere · Messe News · Sales Offices + Distributoren · Ihr Weg zu uns · Fragen + Antworten · u.v.m.

INVESTOR RELATIONS Ansprechpartner · Infos für Privatanleger · Anregungen · Finanzberichte · Conference Calls · Präsentationen · Unternehmenskalender · Newsletter + Memo-Service · u.v.m.

UNTERNEHMENSPROFIL Zahlen + Fakten · Vorstand · Geschäftssegmente · Strategie · Märkte · Qualität + Umwelt · Standorte · u.v.m.

PRODUKTE Produkt-News · Produkt-Katalog · Produkt-Suche · Applikationen · Tools für Entwickler · Publikationen · Kundenmagazine · Internet-Ordering · u.v.m.

INFO-SERVICE



DIE FINANZEN

Sehr geehrte Damen und Herren Aktionäre,

der Rückblick auf das vergangene Geschäftsjahr kann nicht zufrieden stellen. Die im Verlauf des Jahres als Zeichen einer Trendwende interpretierten Aufhellungen im Geschäftsverlauf haben sich als „Strohfeuer“ erwiesen. Letztlich bestimmten das schwache konjunkturelle Umfeld, die geringe Nachfrage bei branchenweit vorhandenen Überkapazitäten sowie ein Preisverfall bisher nicht gekannten Ausmaßes den Umsatz, das Ergebnis und den Aktienkurs des Unternehmens. Zusätzliche Belastungen ergaben sich aus einem Anpassungsprozess, der EPCOS auch in den kommenden Jahren beschäftigen wird: Der wirtschaftliche Schwerpunkt in der Branche der passiven elektronischen Bauelemente verschiebt sich rasch in Richtung Asien. Um mit dieser Entwicklung Schritt zu halten, ist EPCOS zu einer Umorientierung genötigt, die nicht nur im vertrieblichen und technischen Bereich, sondern auch in mentaler und kultureller Hinsicht große Anstrengungen erfordert.

Um all dem zu begegnen, hat das Unternehmen viele zum Teil drastische Maßnahmen ergriffen. Deren Umsetzung hat den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von EPCOS großen Einsatz und auch Opferbereitschaft abverlangt. Dennoch konnten die eingangs dargelegten Belastungen bei weitem nicht kompensiert werden. EPCOS beendete erstmals ein Jahr mit Verlust.

Der Aufsichtsrat hat die Entwicklung des Unternehmens und die damit einhergehenden Aktivitäten des Vorstands inten-

siver denn je begleitet. Wir haben uns dabei vergewissert, dass die unternehmerischen Entscheidungen, die getroffen wurden, notwendig und richtig waren. EPCOS ist jetzt organisatorisch und personell 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.

Sitzungen des Aufsichtsrats und der Ausschüsse

In den sieben Sitzungen des Aufsichtsrats, die im Geschäftsjahr 2001/2002 abgehalten wurden, stand die Erörterung der Maßnahmen des Vorstands im Vordergrund. Dabei wurden insbesondere Verlagerungspläne und Fragen des Personalabbaus sowie andere Kostensenkungsmaßnahmen diskutiert. In den beiden letzten Quartalen beschäftigte sich der Aufsichtsrat außerdem ausführlich mit Festlegungen zur *Corporate Governance* des Unternehmens, über die wir im Geschäftsbericht detailliert informieren.

Während des ganzen Geschäftsjahrs hat der Vorstand den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend sowohl schriftlich als auch mündlich über die Lage der Gesellschaft, über alle wesentlichen geschäftlichen Planungen, Geschehnisse und Vorhaben, sowie über Fragen der Risikolage und des Risiko-Managements informiert. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen und Zielvorgaben wurden vom Vorstand einge-



hend erläutert. Der Vorstand und insbesondere sein Vorsitzender standen mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden kontinuierlich in engem Kontakt und berieten mit ihm die Entwicklung des Unternehmens und die daraus zu ziehenden Konsequenzen.

Seiner Pflicht zur laufenden Überwachung der Geschäftsführung des Vorstands sowie seinen Beratungsaufgaben ist der Aufsichtsrat im Berichtszeitraum umfassend nachgekommen. Interessenkonflikte in der Person einzelner Mitglieder des Aufsichtsrats sind in dieser Zeit nicht aufgetreten.

Der vom Aufsichtsrat gebildete Präsidialausschuss trat im vergangenen Geschäftsjahr zweimal zusammen. Der Vermittlungsausschuss musste in diesem Zeitraum nicht einberufen werden. Der im Zuge der *Corporate Governance*-Festlegungen neu

gegründete Prüfungsausschuss hielt seine ersten Sitzungen im November und Dezember 2002 ab.

Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand

Wie schon im letztjährigen Bericht des Aufsichtsrats vermeldet, legte Herr Dr. Volker Jung sein Mandat im Aufsichtsrat und damit auch den Vorsitz mit Wirkung zum 20. November 2001 nieder. In der Folge wurde Herr Burkhard Ischler satzungsgemäß von der Siemens AG in den Aufsichtsrat entsandt. Herr Klaus Ziegler wurde in der Sitzung des Aufsichtsrats vom 19. November 2001 zum neuen Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt.

Klaus Ziegler
Vorsitzender des
Aufsichtsrats

Zum 1. April 2002 wurde Herr Dr. Wilfried Backes in den Vorstand bestellt. Herr Dr. Backes wird ab April 2003 die Nachfolge von Herrn Dr. Bodo Lüttge als Finanzvorstand der EPCOS AG antreten. Herr Dr. Lüttge scheidet am 31. März 2003 auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand aus, um in den Ruhestand zu treten. Der Aufsichtsrat nutzt die Gelegenheit dieses Berichts an alle Aktionäre, um Herrn Dr. Lüttge schon jetzt für seine Umsicht und Tatkraft in der Leitung des Finanzressorts der AG und des Konzerns zu danken. Ihm gebührt ein maßgeblicher Anteil an der Gründung und erfolgreichen Börseneinführung der EPCOS AG sowie ihrer Etablierung als zuverlässiger Partner an den nationalen und internationalen Kapitalmärkten.

Jahresabschluss

Der Jahresabschluss der EPCOS AG zum 30. September 2002 und der Konzernabschluss zum gleichen Stichtag wurden ebenso wie der mit dem Lagebericht der EPCOS AG zusammengefasste Konzernlagebericht von der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin und Frankfurt/Main, geprüft. Die KPMG hat den vorgenannten Unterlagen den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt. Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats und der Aufsichtsrat haben die Abschlüsse und Lageberichte auch selbst geprüft.

Die vorgenannten Unterlagen und die Berichte der KPMG über die Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses wurden allen Mitgliedern des Prüfungsausschusses und des Aufsichtsrats mit ausreichendem zeitlichen Vorlauf übermittelt und in der Prüfungsausschusssitzung vom 12. Dezember 2002 und in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats vom selben Tage - beide Male in Anwesenheit und unter Einbeziehung des Abschlussprüfers - erörtert. Prüfungsausschuss und Aufsichtsrat hatten keine Einwendungen und stimmten dem Ergebnis der Abschlussprüfung zu. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss gebilligt. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt.

Wir danken dem Vorstand und dem Betriebsrat für ihr großes Engagement und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die geleistete Arbeit und das auch einschneidenden Maßnahmen entgegengebrachte Verständnis.

München, im Dezember 2002

Für den Aufsichtsrat



Klaus Ziegler
Vorsitzender

Bericht von Vorstand und Aufsichtsrat zur Corporate Governance des Unternehmens

Sehr geehrte Damen und Herren Aktionäre,

neue gesetzliche Regeln zur Verbesserung der *Corporate Governance* – also der Führung und Kontrolle börsennotierter Gesellschaften – standen im abgelaufenen Geschäftsjahr im Blickpunkt des Anlegerinteresses und damit auch auf den Agenden der Aufsichtsräte und Vorstände. Nachdem in jüngster Vergangenheit verschiedene Bilanzskandale das Vertrauen der Aktionäre in ihre Unternehmen und in die Aktie als Anlageform erschüttert hatten, wurde nunmehr eine Reihe gesetzgeberischer Initiativen ergriffen. Deren Ziel ist es, die Führung und Kontrolle von Aktiengesellschaften sowie deren Berichtswesen transparenter, zuverlässiger und effizienter zu gestalten, um auf diese Weise verloren gegangenes Anlegervertrauen wieder zurück zu gewinnen. Im Zuge dessen verabschiedete die sogenannte *Cromme-Kommission* der Bundesregierung im Frühjahr 2002 den *Deutschen Corporate Governance Kodex* und trat Ende Juli 2002 das *Gesetz zur weiteren Reform des Aktien- und Bilanzrechts, zu Transparenz und Publizität* in Kraft. Ebenfalls im Juli 2002 stellte der amerikanische Gesetzgeber mit dem *Sarbanes Oxley Act of 2002* ein umfangreiches Regelwerk zur Corporate Governance auf, das für die EPCOS AG aufgrund ihrer Börsennotierung an der New York Stock Exchange ebenfalls verbindlich ist.

Wir begrüßen diese Entwicklung. Die nunmehr in Kraft getretenen gesetzlichen Regelungen werden es den „schwarzen Schafen“ unter den Unternehmen zukünftig schwerer machen, die weitaus überwiegende Mehrheit seriöser Gesellschaften in Misskredit zu bringen. Aufsichtsrat und Vorstand der EPCOS AG haben, soweit angesichts der bisher schon im Unternehmen gehandhabten Praxis überhaupt noch erforderlich, mit entsprechenden Maßnahmen auf die gesetzgeberischen Initiativen reagiert. Die Corporate Governance des Unternehmens erfüllt damit alle neuen gesetzgeberischen Anforderungen und entspricht auch weitestgehend den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Daneben werden auch viele der bloßen Anregungen des Kodex umgesetzt.

1. Zuverlässige Berichterstattung und hohe Transparenz

Zur Verbesserung der Kontrolle der von EPCOS zu veröffentlichenden Zahlen und Informationen hat der Aufsichtsrat im September 2002 den so genannten *Prüfungsausschuss* gebildet. Der Ausschuss überprüft die Quartals- sowie die Jahresabschlüsse der Gesellschaft und überwacht alle Angelegenheiten der Abschlussprüfung einschließlich der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.

Im Zuge der Erhöhung der Transparenz des Unternehmens folgt EPCOS der Anregung des Deutschen Corporate Governance Kodex, im Geschäftsbericht die Bezüge der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats individualisiert auszuweisen. Im Übrigen werden künftig die wesentlichen Inhalte unserer Aktienoptionspläne im Internet bekannt gemacht. Auch wird im Anhang zum Konzernabschluss der Aktienbesitz einzelner Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat oder der Aktienbesitz dieser Gremien insgesamt angegeben, falls er ein Prozent der Aktien der Gesellschaft übersteigt.

2. Verstärkte Kontrolle des Vorstands durch den Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat hat diverse Informations- und Berichtspflichten des Vorstands, die über die gesetzlichen Anforderungen hinausgehen, nunmehr verbindlich festgelegt. Zudem hat er einige Geschäfte, die für die Gesellschaft von grundlegender Bedeutung sind, sowie Geschäfte zwischen der Gesellschaft einerseits und Vorstandsmitgliedern oder ihnen nahestehenden Personen oder Unternehmen andererseits von der Zustimmung des Aufsichtsrats abhängig gemacht.

3. Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers

Bevor der Hauptversammlung ein Abschlussprüfer zur Wahl vorgeschlagen wird, holt der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats künftig eine schriftliche Erklärung des Prüfers über etwaige Beziehungen zur Gesellschaft ein, die

Zweifel an der Unabhängigkeit des Prüfers begründen könnten. Der Prüfungsausschuss verpflichtet den Abschlussprüfer bei seiner Beauftragung auch zur unverzüglichen Mitteilung über etwaige sich später ergebende Ausschluss- oder Befangenheitsgründe. Außerdem hat der Vorstand nunmehr verbindlich festgelegt, dass der Abschlussprüfer grundsätzlich nicht mit Beratungstätigkeiten betraut werden darf. Ausnahmen hiervon bedürfen der vorherigen Genehmigung des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats.

4. Erleichterungen zur Wahrnehmung von Aktionärsrechten

Die Einladungsunterlagen zur Hauptversammlung und den Geschäftsbericht veröffentlichen wir künftig auf unserer Homepage im Internet, versenden beides auf Verlangen auch per E-Mail und nehmen Anmeldungen zur Hauptversammlung auf elektronischem Wege entgegen. Für Aktionäre, die nicht selbst oder durch einen Vertreter an der Hauptversammlung teilnehmen können, wurde vom Vorstand die ständige Einrichtung eines *Proxy-Committees* beschlossen. Jeder Aktionär kann dieses Komitee mit der Ausübung seiner Stimmrechte gemäß seinen Weisungen beauftragen.

5. Abweichungen zu den Empfehlungen des Kodex

Wie in unserer Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex vom 16. Oktober 2002 angegeben, weichen wir – zum Teil nur vorübergehend – lediglich in den folgenden Punkten von den Kodex Empfehlungen ab:

- Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder der EPCOS AG beinhaltet keinen variablen Anteil, der sich an der wirtschaftlichen Lage und dem Erfolg der EPCOS AG orientiert. Durch das Festhalten an einer nicht mit dem Unternehmenserfolg verbundenen Vergütung des Aufsichtsrats wollen wir jeden denkbaren Interessenkonflikt mit den Kontrollaufgaben des Aufsichtsrats vermeiden.

- Die für die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder abgeschlossenen D&O-Versicherungen sehen keinen Selbstbehalt in Haftungen vor. Nachdem die gegenwärtigen Vergütungen von Vorstand und Aufsichtsrat unter Ausschluss eines Selbsthalts festgelegt wurden, müsste man die Einführung eines solchen mit Nachverhandlungen bzw. Neufestlegungen dieser Vergütungen verbinden. Aufwand und Ergebnis der Kodex-Empfehlung stehen deshalb unserer Ansicht nach in keinem ausgewogenen Verhältnis.

- Kauf und Verkauf von Aktien der EPCOS AG durch Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder werden bei EPCOS nach Maßgabe des § 15a des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) gemeldet und bekannt gegeben. Anders als von der entsprechenden Empfehlung des Kodex nahegelegt, sind deshalb bei uns Transaktionen bis zu einem Wert von 25.000 Euro innerhalb einer 30-Tages-Periode nicht meldepflichtig. Meldungen von Transaktionen, die unterhalb der vom Gesetzgeber festgelegten Schwelle liegen, haben nach unserer Meinung für die Marktteilnehmer keinen genügend großen Aussagewert, um den dafür bei der Gesellschaft notwendigen Verwaltungsaufwand zu rechtfertigen.

- Bei der Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder wurde bisher der Vorsitz und die Mitgliedschaft in den Aufsichtsratsausschüssen nicht berücksichtigt. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen daher der zum 12. Februar 2003 einberufenen Hauptversammlung vor, eine entsprechende Vergütungsregelung in die Satzung aufzunehmen.

München, im Dezember 2002

Für den Vorstand

Gerhard Pegam
Vorsitzender

Für den Aufsichtsrat

Klaus Ziegler
Vorsitzender

Mitglieder des Aufsichtsrats

Klaus Ziegler

Vorsitzender seit 20.11.2001. Mitglied des Beirats der EPCOS do Brasil Ltda., Gravataí, Brasilien.

Dr. Jürgen Heraeus

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Heraeus Holding GmbH, der Heraeus Tenevo AG und der Messer Griesheim GmbH; Mitglied des Aufsichtsrats der Buderus AG, der Heidelberger Druckmaschinen AG und der IKB Deutsche Industriebank AG; Verwaltungsratsvorsitzender der Argor-Heraeus S.A., Mendrisio, Schweiz.

Burkhard Ischler

seit 20.11.2001. Managing Director der Abteilung Corporate Mergers & Acquisitions der Siemens AG; Non-Executive Member des Board of Directors der Demag Holding S.à.r.l., Luxemburg.

Dr. Volker Jung

Vorsitzender bis 19.11.2001. Mitglied des Vorstands der Siemens AG; Vorsitzender des Aufsichtsrats der MAN AG; Mitglied des Aufsichtsrats der Direkt Anlage Bank AG und der Messe München GmbH; Vorsitzender des Verwaltungsrats der Siemens A.E., Athen, Griechenland und der Siemens Ltd., Johannesburg, Südafrika.

Prof. Dr. Anton Kathrein

Stellvertreter des Vorsitzenden. Geschäftsführer und persönlich haftender Gesellschafter der KATHREIN-Werke KG; Vorsitzender des Aufsichtsrats der Erste Rosenheimer Privatbank AG und der Grundig AG; Mitglied des Aufsichtsrats der Isar-Amperwerke AG.

Werner Strohmayer

Mitglied des Vorstands der Bayerische Landesbank Girozentrale; Vorsitzender des Aufsichtsrats der Bürgerliches Brauhaus Ingolstadt AG, der HUK-COBURG Leben AG und der HUK-COBURG Krankenversicherung AG; stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der HUK-COBURG Allgemeine Versicherung AG und der Software Design & Management AG; Mitglied des Aufsichtsrats der Deutschen Kreditbank AG.

Kunihisa Tachiiri

Associate Director von Matsushita Electric Industrial Co., Ltd., Tokio, Japan.

Peter Hoffmann

Stellvertreter des Vorsitzenden. Mitglied des Betriebsrats der Betriebsstätte Heidenheim der EPCOS AG.

Konrad Hollerieth

Leiter des Referats Vertrieb Europa 2 der EPCOS AG.

Hans Lux

Stellvertretender Betriebsratsvorsitzender der Betriebsstätte München der EPCOS AG.

Francis Oppenauer

Justitiar der IG Metall Verwaltungsstelle München; Mitglied der Vertreterversammlung der BG Feinmechanik und Elektrotechnik; Mitglied des Verwaltungsausschusses beim Arbeitsamt München.

Werner Pietsch

Leiter des Referats Vertrieb Übersee der EPCOS AG.

Andreas Strobel

Erster Bevollmächtigter der IG Metall Heidenheim; Mitglied des Aufsichtsrats der Voith AG, der Voith Paper Verwaltungs GmbH und der Voith Turbo Verwaltungs GmbH.

Die Vergütungen für den Aufsichtsrat betragen im Berichtszeitraum, wie im Vorjahr, insgesamt 280 Tausend Euro. Diese Vergütungen teilen sich wie folgt auf die einzelnen Mitglieder des Aufsichtsrats auf:

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhielten im Berichtszeitraum satzungsgemäß ausschließlich fixe Vergütungen, die in Abhängigkeit von der Dauer der Mitgliedschaft im Aufsichtsrat bzw. des Vorsitzes oder stellvertretenden Vorsitzes während des Geschäftsjahrs zeitanteilig berechnet werden (§ 11 Abs. 2 der Satzung).

BEZÜGE

in €

Klaus Ziegler Vorsitzender seit 20.11.2001	37.260
Dr. Jürgen Heraeus	20.000
Burkhard Ischler seit 20.11.2001	17.260
Dr. Volker Jung Vorsitzender bis 19.11.2001	5.480
Prof. Dr. Anton Kathrein Stellvertreter des Vorsitzenden	30.000
Werner Strohmayer	20.000
Kunihisa Tachiiri	20.000
Peter Hoffmann Stellvertreter des Vorsitzenden	30.000
Konrad Hollerieth	20.000
Hans Lux	20.000
Francis Oppenauer	20.000
Werner Pietsch	20.000
Andreas Strobel	20.000

Mitglieder des Vorstands

Gerhard Pegam

Vorsitzender. Unternehmensplanung und -kommunikation, Vertrieb, Führung der Geschäftsbereiche Kondensatoren, Induktivitäten und Folienkondensatoren; Vorsitzender des Verwaltungsrats der EPCOS KK, Tokio, Japan, der EPCOS (China) Investment Ltd., Shanghai, VR China, der EPCOS (Shanghai) Ltd., Shanghai, VR China, und der EPCOS Ltd., Hong Kong, VR China; Mitglied des Verwaltungsrats der EPCOS Electronic Components S.A., Málaga, Spanien.

Dr. Wilfried Backes

seit 01.04.2002. Informationstechnik, Logistik, Personal, Organisation und Revision; Vorsitzender des Verwaltungsrats der EPCOS Inc., Iselin, New Jersey, USA, und der Crystal Technology, Inc., Palo Alto, Kalifornien, USA; Mitglied des Beirats der EPCOS do Brasil Ltda., Gravataí, Brasilien.

Dr. Bodo Lüttge

Finanzierung, Rechnungswesen, Recht und Investor Relations; stellvertretender Vorsitzender des Verwaltungsrats der EPCOS India Private Limited, Nashik, Indien; Mitglied des Gesellschafterausschusses der EPCOS OHG, Deutschlandsberg, Österreich.

Josef Unterlass

Technologie und Qualität, Führung der Geschäftsbereiche Oberflächenwellen-Komponenten, Keramische Bauelemente, Ableiter und Ferrite; Vorsitzender des Verwaltungsrats der EPCOS PTE LTD, Singapur; Mitglied des Gesellschafterausschusses der EPCOS OHG, Deutschlandsberg, Österreich.

Die Gesamtbezüge des Vorstands betragen ohne Aktienoptionen im Berichtsjahr 1.713 (Vorjahr: 2.723) Tausend Euro, die sich aus fixen Bestandteilen in Höhe von 946 (Vorjahr: 816) Tausend Euro und erfolgsbezogenen variablen Bestandteilen von 767 (Vorjahr: 1.907) Tausend Euro zusammensetzen. Als Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung erhielten die Mitglieder des Vorstands im Rahmen des EPCOS-Aktienoptionsplans zusätzlich nicht übertragbare Bezugsrechte auf EPCOS AG Aktien. Diese Vergütungen teilen sich wie folgt auf die einzelnen Mitglieder des Vorstands auf:

BEZÜGE				AKTIENOPTIONEN		
	in €	Fix	Variabel	Summe	Anzahl	Ausübungspreis (€)
Gerhard Pegam		270.000	204.000	474.000	45.000	64,11
Dr. Wilfried Backes		162.000	244.500	406.500	-	-
Dr. Bodo Lüttge		304.200	150.240	454.440	35.000	64,11
Josef Unterlass		210.000	168.000	378.000	35.000	64,11

Der gewogene durchschnittliche Marktwert der Aktien bei Ausgabe betrug 25,45 Euro pro Option.



50	KONZERN
53	GESCHÄFTSSEGMENTE
60	ABNEHMERBRANCHEN
63	REGIONEN
64	FORSCHUNG + ENTWICKLUNG
65	PERSONAL
67	VERMÖGENS- UND FINANZLAGE
69	RISIKOBERICHT
71	AUSBLICK

Tiefste Rezession in der Geschichte der Elektronischen Bauelemente

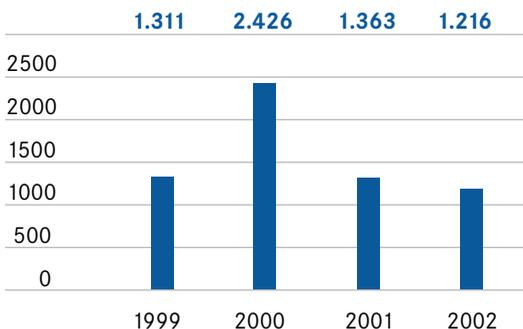
- Umsatz gegenüber Vorjahr stark rückläufig
- Einsparungen von rund 170 Millionen Euro konnten Preisverfall nicht ausgleichen
- Investitionen auf 77 Prozent der Abschreibungen gesenkt

Das Geschäftsjahr 2002 war geprägt von einem Konjunkturerinbruch und den Nachwirkungen des Booms im Jahr 2000. Die Konsequenz dieser beiden Ereignisse war die tiefste Rezession in der Geschichte der Elektronischen Bauelemente. Der massive Auftragsrückgang für elektronische Bauelemente, der bereits 2001 eingesetzt hatte,

hielt im Geschäftsjahr 2002 an – genauso wie die Bereinigung der überhöhten Lagerbestände, mit denen wir bereits Anfang 2001 konfrontiert worden waren. Unsere Kunden verschoben den Anlauf neuer Projekte immer wieder und bestellten zum überwiegenden Teil nur noch sehr kurzfristig. Die weltweit bestehenden Überkapazitäten in unserer Branche sorgten dafür, dass der Preisverfall noch nie erlebte Ausmaße annahm.

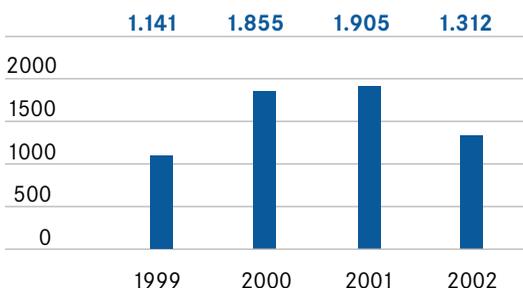
AUFTRAGSEINGANG

in Mio. €



UMSATZ

in Mio. €



Diese Einbußen und der darüber hinaus starke Rückgang des Produktionsvolumens sorgten trotz deutlicher Erfolge unseres Einsparungsprogramms (plus 170 Millionen Euro) für eine Verschlechterung des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern (EBIT) um 280 Millionen Euro auf minus 72 Millionen Euro.

Auftragseingang

Die Erholung des Auftragseingangs, die sich im ersten Halbjahr 2002 abzeichnete, hat sich in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahrs nicht fortgesetzt. So ging der Auftragseingang 2002 insgesamt um elf Prozent auf 1,2 Milliarden Euro zurück (Vorjahr: 1,4 Milliarden Euro). Betroffen davon waren alle Regionen außer Asien. Bei den Abnehmerbranchen stieg der Auftragseingang in der Automobil- und Konsum-Elektronik wieder an, in den anderen Branchen blieb er nach wie vor rückläufig. In den Geschäftssegmenten konnte

lediglich bei den Oberflächenwellen-Komponenten (OFW) ein leichtes Auftragsplus von sechs Prozent gegenüber dem Vorjahr verbucht werden.

Umsatz

Der Umsatz ist um 31 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro gesunken (Vorjahr: 1,9 Milliarden Euro). Von diesem Einbruch waren alle vier Geschäftssegmente, alle Regionen und – mit Ausnahme der Automobil-Elektronik – alle Abnehmerbranchen betroffen.

Ergebnisentwicklung

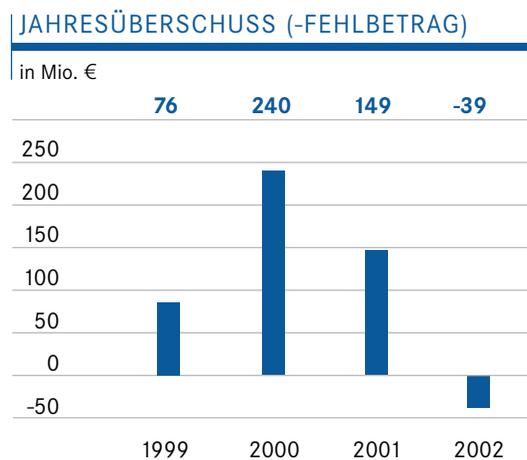
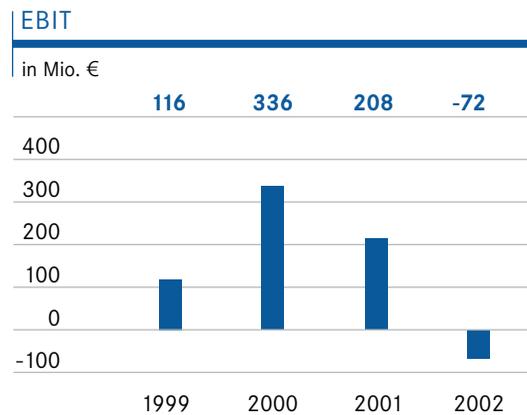
Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) verfiel in 2002 auf minus 72 Millionen Euro (Vorjahr: plus 208 Millionen Euro). Die Hauptgründe dafür waren, dass die Preise um annähernd 300 Millionen Euro unter dem Niveau des Vorjahrs lagen und der reale Umsatz, also der Umsatz vor Preissenkung, um über 300 Millionen Euro zurückging. Daraus fehlte die entsprechende Fixkostenabdeckung.

Hinzu kamen 30 Millionen Euro Restrukturierungskosten, davon 21 Millionen Euro Rückstellungen für zusätzlichen Personalabbau und neun Millionen Euro Sonderabschreibungen auf nicht mehr benötigte Fertigungseinrichtungen.

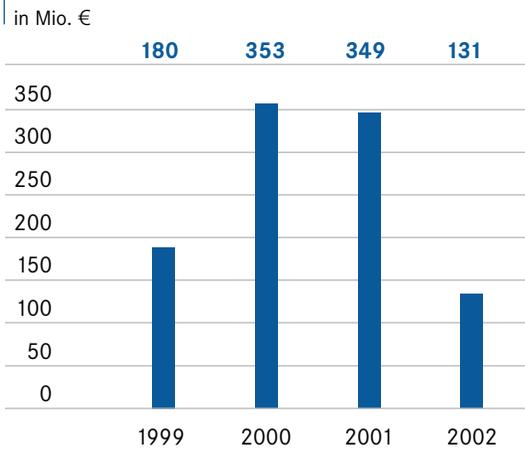
Das Ergebnis vor Steuern betrug minus 79 Millionen Euro (Vorjahr: plus 206 Millionen Euro), nach Steuern lag es bei minus 39 Millionen Euro (Vorjahr: plus 149 Millionen Euro).

Der positive Steuereffekt ergab sich aus der Aktivierung von latenten Steueransprüchen, die sich aus Verlustvorträgen ergaben.

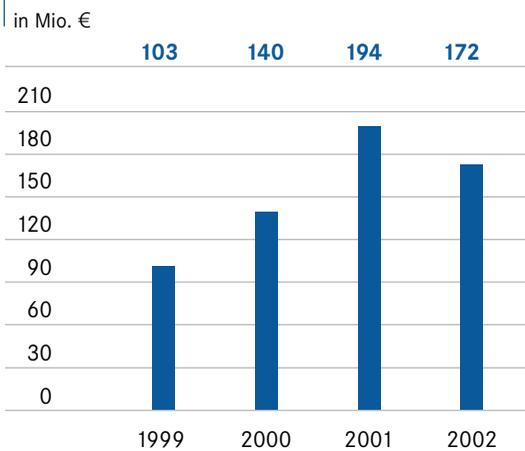
Das Ergebnis pro Aktie betrug in 2002 minus 0,59 Euro (Vorjahr: plus 2,28 Euro), das Ergebnis pro Aktie vor Restrukturierungskosten minus 0,26 Euro.



INVESTITIONEN IN ANLAGEVERMÖGEN



ABSCHREIBUNGEN



Unser wichtigstes Ziel ist die schnelle Rückkehr zu positiven Ergebnissen. Dabei steht das konsequente Kosten-Management mehr denn je im Vordergrund. Im Juli 2002 wurde dazu das COMPETE-Programm gestartet und damit das bereits 2001 begonnene Kostensenkungs-Programm verstärkt (siehe Seite 17). Zu den rund 170 Millionen Euro, die wir im Geschäftsjahr 2002 eingespart haben, werden wir 2003 in der ersten Stufe von COMPETE die Kosten noch einmal in ähnlicher Höhe senken.

Investitionen

Die Investitionen in Anlagevermögen wurden entsprechend der geänderten Marktsituation auf 131 Millionen Euro (Vorjahr: 349 Millionen Euro) gesenkt und lagen damit deutlich unter den Abschreibungen. Dabei entfiel der Großteil der Investitionen auf die Geschäftssegmente Kondensatoren und Oberflächenwellen-Komponenten. Der Schwerpunkt lag auf Innovation und Rationalisierung. Auch in 2003 werden wir mit den Investitionen deutlich unter den Abschreibungen bleiben.

Restrukturierungsprogramm intensiviert

- Alle Geschäftssegmente in 2002 vom Umsatzrückgang betroffen
- Positives Ergebnis mit Oberflächenwellen-Komponenten
- Produktionsverlagerung in Länder mit niedrigen Arbeitskosten ausgeweitet



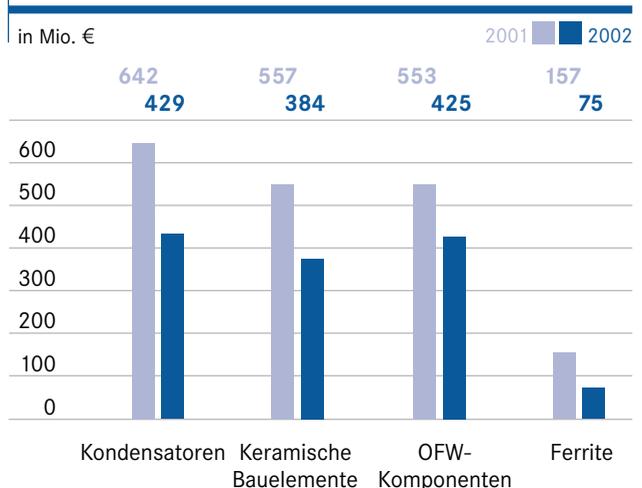
Von dem Konjunkturereinbruch in 2002 wurden alle Geschäftssegmente in Mitleidenschaft gezogen. Der enorme Preisverfall, von dem unser gesamtes Produktspektrum betroffen war, führte zu einem empfindlichen Umsatz- und Ergebnisrückgang. Einzig mit Oberflächenwellen-Komponenten konnten wir ein positives Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erreichen.

Entsprechend der schwachen Marktentwicklung haben wir 2002 die Investitionen in Anlagevermögen um über 200 Millionen Euro auf 131 Millionen Euro gesenkt. Die Produktionsverlagerungen vor allem nach Asien und Osteuropa, also in Länder mit vergleichsweise niedrigen Arbeitskosten, haben wir weiter forciert. Die erste Hälfte der eingeleiteten Verlagerungsprojekte konnten wir im Geschäftsjahr 2002 erfolgreich abschließen. Bereits im Geschäftsjahr 2002 ergaben sich daraus Einsparungen in Höhe von rund 15 Millionen Euro. Bis Ende 2003 werden die meisten dieser Projekte abgeschlossen sein. Schon im Laufe dieses Geschäftsjahres erwarten wir daraus weitere Einsparungen in Höhe von mehr als 30 Millionen Euro. Diese werden sich von Monat zu Monat stärker in unserer Ergebnisentwicklung bemerkbar machen.

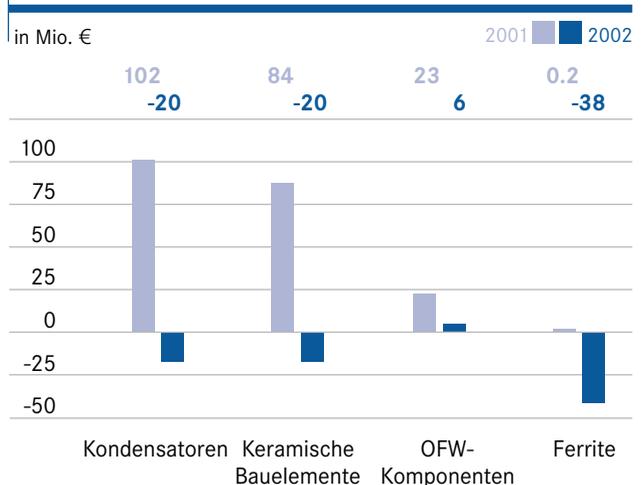
Im Zuge der Verlagerungen konnten wir 2002 in allen Geschäftssegmenten den Personalanteil in Ländern mit hohen Arbeitskosten weiter reduzieren. Waren 1998 noch insgesamt 60 Prozent unserer Mitarbeiter in diesen Ländern beschäftigt, so waren es 2002 nur noch 40 Prozent - bis

Ende 2003 werden es nur noch 30 Prozent sein. Wir können dadurch nicht nur unsere Herstellkosten erheblich senken, sondern rücken damit

UMSATZENTWICKLUNG NACH GESCHÄFTSSEGMENTEN



EBIT NACH GESCHÄFTSSEGMENTEN



auch näher an unsere Kunden heran, die mehr und mehr in Ländern mit niedrigen Arbeitskosten produzieren. In den nächsten Jahren werden wir in zunehmendem Maße auch höher qualifizierte Tätigkeiten im Bereich der Produkt-

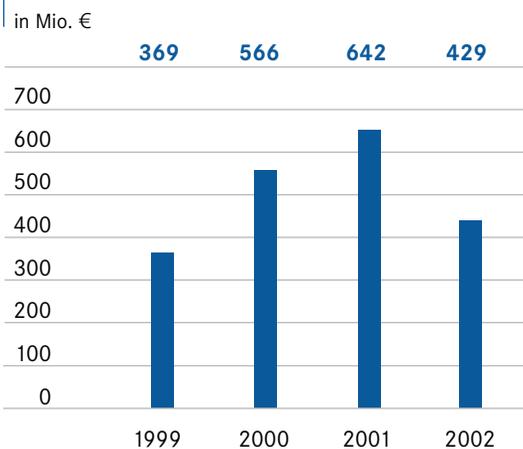
und Prozessentwicklung in Länder mit niedrigen Arbeitskosten verlegen. Damit sind wir nicht nur attraktiver für unsere Kunden und die Wirtschaft vor Ort, sondern senken unsere Kosten noch weiter.



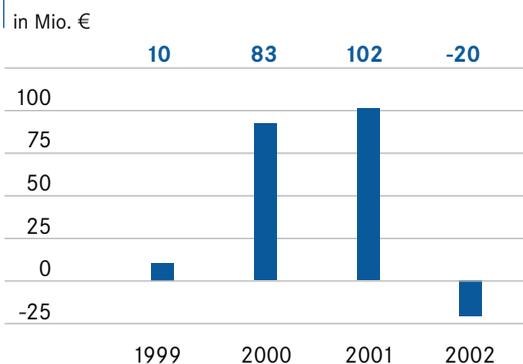
KONDENSATOREN

Fortschritte mit neuen Kondensator-Technologien

UMSATZ KONDENSATOREN



EBIT KONDENSATOREN



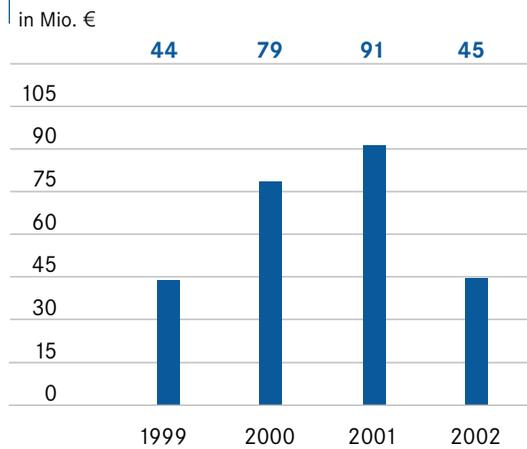
Das Geschäftssegment Kondensatoren litt vor allem unter der Krise in der Festnetz-Telekommunikation und den Bestandskorrekturen bei unseren Kunden. Der vergleichsweise große Anteil an Standard-Produkten wirkte sich in einem überproportional hohen Preisverfall aus. In Summe führte dies zu einem Umsatzrückgang von 33 Prozent auf 429 Millionen Euro (Vorjahr: 642 Millionen Euro).

Besonders bei den EMV-Bauelementen und Tantal-Kondensatoren wurde die Geschäftsentwicklung erheblich von der anhaltenden und ausgeprägten Marktschwäche in der Festnetz-Telekommunikation beeinflusst. Gefragt waren hingegen vor allem Folien- und Aluminium-Elektrolyt-Kondensatoren für die Automobil-Elektronik. Ebenfalls gut war die Nachfrage aus der Lichttechnik und der Bedarf an Leistungskondensatoren für elektrische Bahnen. Mit einem Anteil von 33 Prozent am Gesamtumsatz (Vorjahr: 34 Prozent) sind die Kondensatoren das umsatzstärkste Segment geblieben.

Im Berichtsjahr fiel das EBIT auf minus 20 Millionen Euro (Vorjahr: plus 102 Millionen Euro). Neben dem hohen Preisverfall war es zusätzlich durch Restrukturierungskosten in Höhe von elf Millionen Euro belastet.

Die Investitionen wurden auf 45 Millionen Euro halbiert (Vorjahr: 91 Millionen Euro). Investiert wurde dieser Betrag überwiegend in den Abschluss des Ausbaus unserer Fertigung in Évora/Portugal sowie in die Weiterentwicklung und den Auf- und Ausbau der Serienfertigung unserer neuen Kondensator-Technologien. Bei der Markteinführung dieser Tantal-Polymer-, Tantal-Multianoden- und Niob-Kondensatoren haben wir 2002 große Fortschritte gemacht. Mit diesen Innovationen erschließen wir uns beispielsweise zunehmend den Kundenkreis der Computer-Hersteller.

INVESTITIONEN KONDENSATOREN

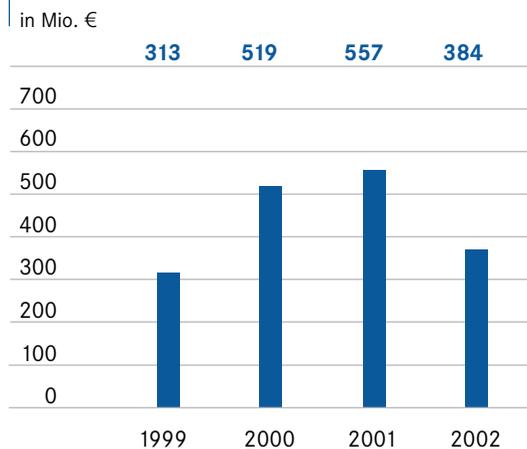


KERAMISCHE BAUELEMENTE

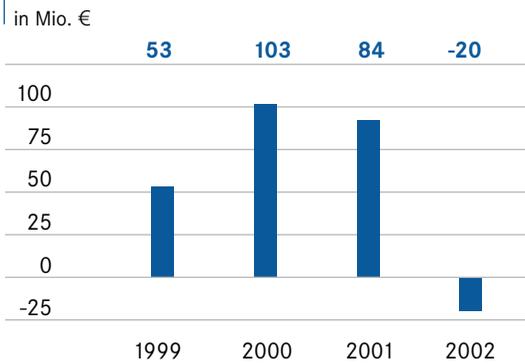
Innovationen bieten mittelfristig bedeutendes Wachstumspotenzial

Das Geschäftssegment Keramische Bauelemente hat, wie das Segment Kondensatoren, unter den Auswirkungen der Krise in der Festnetz-Telekommunikation und unter dem hohen Anteil an Standard-Produkten gelitten. Auch hier erstreckten sich die Bestandsbereinigungen bei vielen Kunden noch lange in das Jahr 2002 hinein. Der Preisverfall war überdurchschnittlich hoch. Der Umsatz ging daher um 31 Prozent auf 384 Millionen Euro zurück (Vorjahr: 557 Millionen Euro).

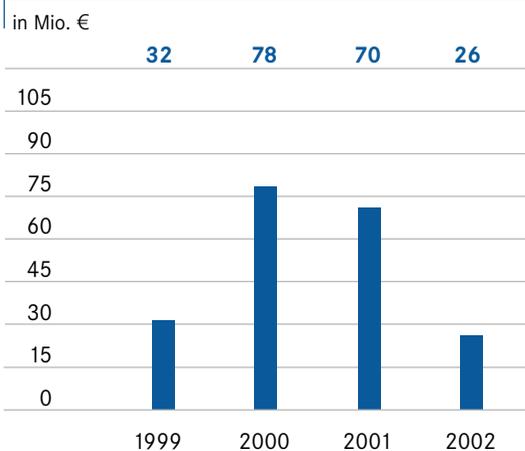
UMSATZ KERAMISCHE BAUELEMENTE



EBIT KERAMISCHE BAUELEMENTE



INVESTITIONEN KERAMISCHE BAUELEMENTE



Vor allem Überspannungs-Ableiter wurden wegen des äußerst schwachen Marktes für Festnetz-Telekommunikation kaum nachgefragt. Relativ gering war auch der Bedarf an Keramik-Kondensatoren, bei denen der Preisverfall besonders deutlich ausfiel. Dies konnte durch die gute Nachfrage bei Thermistoren und Varistoren sowie Keramischen Sensoren und Systemen für Automobil-Anwendungen, Unterhaltungs-Elektronik und Haushaltsgeräte nicht ausgeglichen werden. Insgesamt trugen die Keramischen Bauelemente, wie im Vorjahr, 29 Prozent zum Gesamtumsatz bei.

Das EBIT von minus 20 Millionen Euro (Vorjahr: plus 84 Millionen Euro) war, zusätzlich zum starken Preisverfall, durch Vorleistungen für die Zukunftsprojekte Keramik-Module und Piezo-Aktuatoren belastet. Dies sind vielversprechende Produkte, mit denen EPCOS Schrittmacher ist und die mittelfristig bedeutendes Wachstum ermöglichen werden. Auf beiden Gebieten haben wir bereits umfassende Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung umgesetzt.

Die Investitionen wurden 2002 stark zurückgenommen und auf 26 Millionen Euro gesenkt (Vorjahr: 70 Millionen Euro). Den überwiegenden Teil haben wir für Innovationen und Rationalisierung verwendet.



OFW-KOMPONENTEN

Wettbewerbsvorteile durch herausragende Marktposition

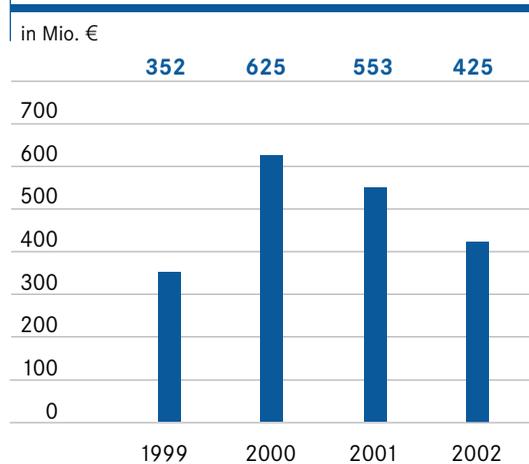
Im Geschäftssegment Oberflächenwellen-Komponenten (OFW) konnte, trotz des um 23 Prozent zurückgegangenen Umsatzes auf 425 Millionen Euro (Vorjahr: 553 Millionen Euro), ein positives EBIT von 6 Millionen Euro erzielt werden (Vorjahr: 23 Millionen Euro). Dies gelang, obwohl die Preise weiter fielen und Restrukturierungskosten und einmalige Sonderabschreibungen in Höhe von elf Millionen Euro bewältigt werden mussten. Mit einem Umsatzanteil von 32 Prozent ist das Segment weiterhin eine tragende Säule unseres Geschäfts (Vorjahr: 29 Prozent).

EPCOS profitiert hier von seiner herausragenden Marktposition. Bei OFW-Komponenten für Mobilfunk- und Multimedia-Anwendungen sind wir mit großem Abstand Weltmarktführer. In 2002 konnte sich EPCOS auch bei Filtern und Resonatoren für Automobil-Anwendungen auf den ersten Platz vorarbeiten.

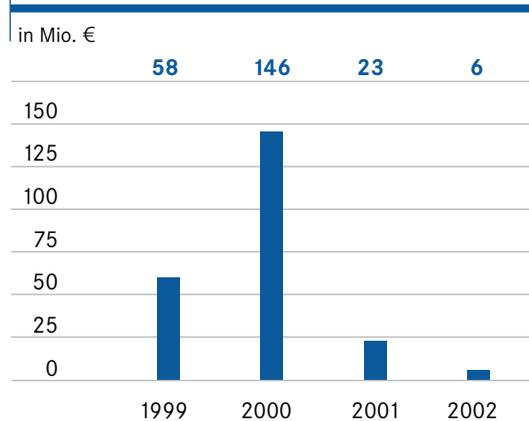
Der Umsatzrückgang beruhte darauf, dass die Nachfrage nach OFW-Filtern, die zum Beispiel in Fernsehgeräten eingesetzt werden, nach der Fußball-Weltmeisterschaft im Sommer 2002 wieder zurückging. Aus unserer Sicht blieb auch die normalerweise belebende Wirkung des Weihnachtsgeschäfts aus. Im Bereich des Mobilfunks fehlten im Berichtsjahr überzeugende Anstöße durch neue Dienste und Funktionen, die den Umsatz mit derartigen Geräten wesentlich hätten steigern können. Neue Anwendungen wie *Bluetooth* und *WLAN* (Wireless Local Area

Network) sind zwar im Kommen, trugen 2002 allerdings noch wenig zur Verbesserung des Geschäfts bei. Dadurch, dass derzeit viele

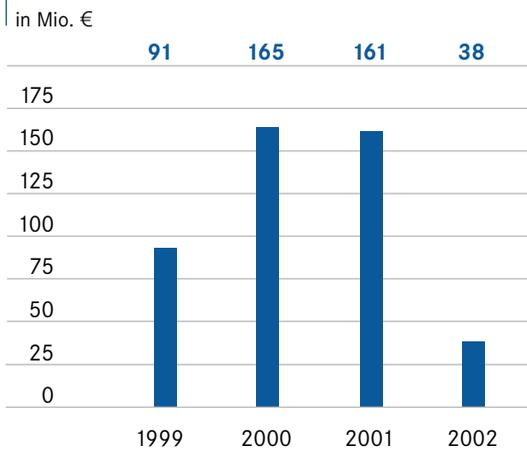
UMSATZ OFW-KOMPONENTEN



EBIT OFW-KOMPONENTEN



INVESTITIONEN OFW-KOMPONENTEN



Mobilfunktelefone mit neuen Funktionen und Diensten im Markt eingeführt werden, erwarten wir für die Zukunft aber wieder positive Impulse auf diesem wichtigen Wachstumsgebiet.

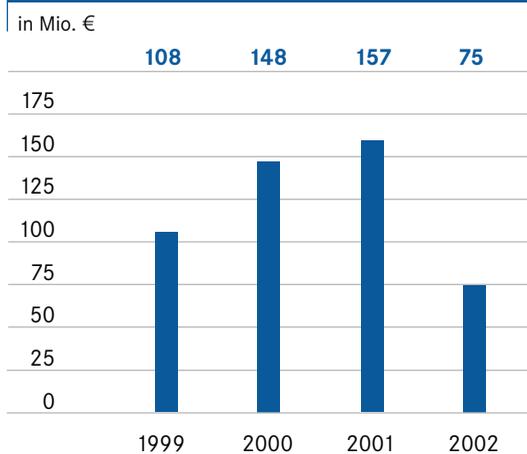
Die Investitionen wurden in 2002 auf 38 Millionen Euro gekürzt (Vorjahr: 161 Millionen Euro). Diese drastische Senkung war möglich, da der Aufbau unserer kostengünstigen und marktnahen Fertigungen in Singapur und in Wuxi/China bereits 2001 weitestgehend abgeschlossen werden konnte. Der Löwenanteil der Investitionssumme entfiel auch bei den OFW-Komponenten auf die konsequente Umsetzung der Innovationsprojekte.



FERRITE

Kostengünstige Produktionsbasis durch Verlagerungen

UMSATZ FERRITE



Das Geschäftssegment Ferrite ist von der Krise in der Festnetz-Telekommunikation am stärksten getroffen worden. Weltweite Überkapazitäten und der aggressive Markteintritt chinesischer Hersteller in Europa mit Ferrit-Kernen für Konsum-Anwendungen verschärfen den Preisverfall drastisch. Der Umsatz ging im Berichtsjahr um 52 Prozent auf 75 Millionen Euro zurück (Vorjahr: 157 Millionen Euro). Obwohl wir im Geschäft mit der Lichttechnik, der Konsum-Elektronik und der Datentechnik unsere Position im Markt verbessert haben, konnte der

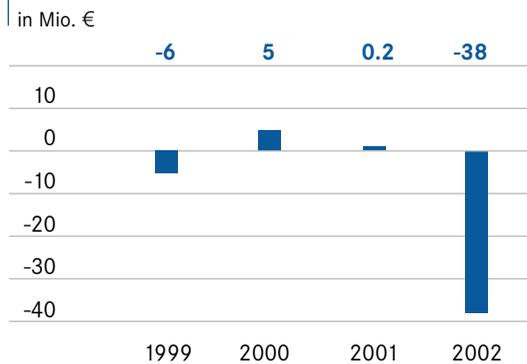
dramatische Umsatzrückgang in der Telekommunikation nicht ausgeglichen werden.

Der Anteil der Ferrite am Gesamtumsatz von EPCOS ist dabei auf 6 Prozent (Vorjahr: 8 Prozent) gesunken.

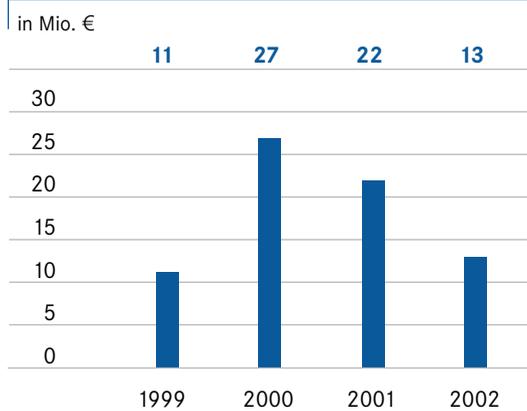
Das EBIT fiel, bedingt durch starken Preisverfall und die Verlagerungskosten, auf minus 38 Millionen Euro (Vorjahr: 0,2 Millionen Euro). Den Produktions-Transfer von Deutschland nach Tschechien haben wir im Geschäftsjahr 2002 erfolgreich abgeschlossen. Die Verlagerung von Frankreich nach Tschechien und Indien war zum Zeitpunkt der Drucklegung dieses Berichts nahezu beendet, so dass wir mit den Hauptstandorten Šumperk/Tschechien und Kalyani/Indien über eine wettbewerbsfähige, kostengünstige Produktionsbasis verfügen.

Die Investitionen in Höhe von 13 Millionen Euro (Vorjahr: 22 Millionen Euro) sind überwiegend für den weiteren Aufbau der Werke in Tschechien und Indien getätigt worden.

EBIT FERRITE



INVESTITIONEN FERRITE



Umsatzplus im Wachstumsmarkt Automobil-Elektronik

- Umsatzanteil der Telekommunikation sinkt konjunkturbedingt
- Anteil der Konsum- und Industrie-Elektronik annähernd unverändert
- Innovationen erschließen neue Anwendungen und Märkte

Der Konzernumsatz verteilte sich im Geschäftsjahr 2002 zunehmend ausgewogener auf die Abnehmerbranchen. Die größten Verschiebungen ergaben sich im Geschäft mit der Automobil-Elektronik und der Telekommunikation.



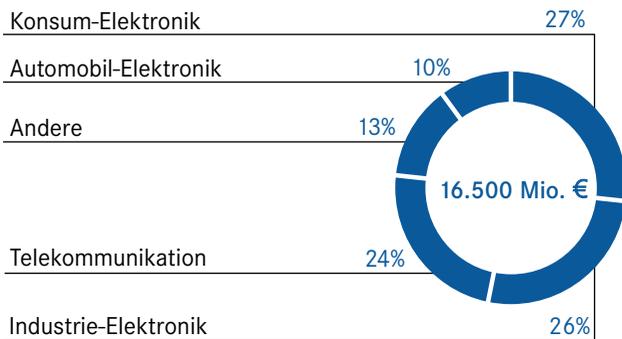
So stieg der Anteil der **Automobil-Elektronik** auf 16 Prozent (Vorjahr: 11 Prozent). Trotz des insgesamt

rückläufigen Konzernumsatzes konnten wir hier den Umsatz um zwei Prozent steigern. Die Automobil-Elektronik wird auch die Wachstumsbranche der nächsten Jahre schlechthin sein. Für diesen Markt erwarten Marktforscher bis 2005 jährliche Steigerungsraten von durchschnittlich zwölf Prozent. Das liegt deutlich über den sieben Prozent Wachstum, die dem Weltmarkt für das EPCOS-relevante Produktspektrum vorhergesagt werden.

Den Herstellern von Automobil-Elektronik bieten wir, neben unserer breiten Palette an etablierten Produkten, eine ganze Reihe von Innovationen. Zum Beispiel Piezo-Aktuatoren für moderne Kraftstoff-Einspritzsysteme, die wir auf Seite 23 vorgestellt haben. Mittel- und langfristig gesehen besteht großes Interesse an unseren Ultra-Kondensatoren. Ihr Einsatzgebiet sind innovative Fahrzeugkonzepte, etwa in Kurbelwellen-Starter-Generatoren oder in Hybrid- und Elektrofahrzeugen. Außerdem haben wir Tantal-Kondensatoren entwickelt, die sogar bei Temperaturen von bis zu 175 Grad Celsius zuverlässig funktionieren. Wir stoßen damit in Anwendungsbereiche nah am Motor oder Getriebe vor, die diesen Produkten bisher verschlossen waren.

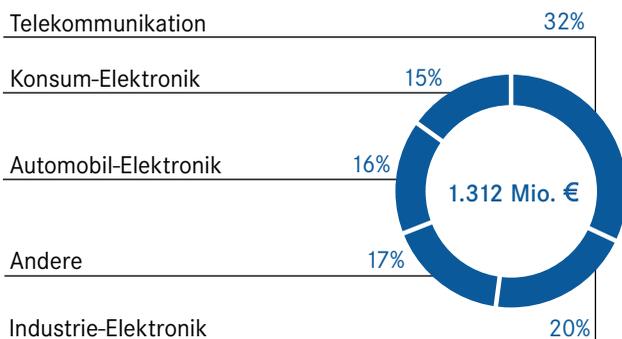
MARKTVOLUMEN NACH ABNEHMERBRANCHEN

in Prozent für 2002



UMSATZ NACH ABNEHMERBRANCHEN

in Prozent für 2002





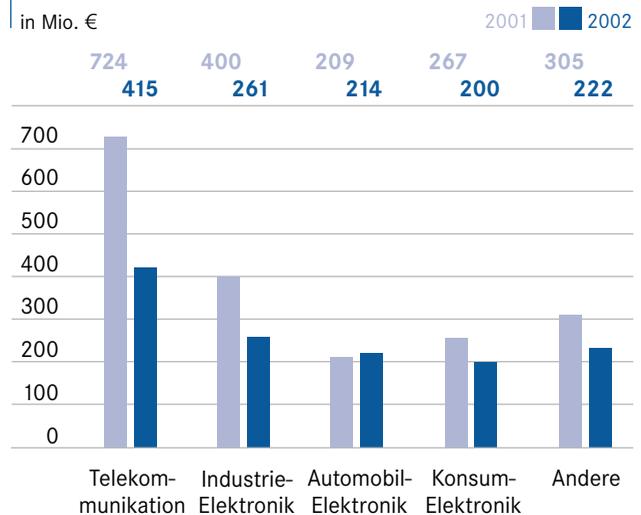
Durch die anhaltende Marktschwäche in der **Telekommunikation** ist deren Umsatzanteil im gleichen Zeitraum auf 32 Prozent zurückgegangen (Vorjahr: 38 Prozent). Auch in absoluten Zahlen ist der Umsatz erheblich gesunken. Mehr als 80 Prozent unseres Umsatzes mit der Telekommunikation entfällt auf den Mobilfunk. Während die Krise in der Festnetz-Telekommunikation andauert, hat sich der Mobilfunk gegen Ende des Geschäftsjahres 2002 wieder belebt. Wir gehen davon aus, dass die Marktdurchdringung in Asien weiter zunimmt. Außerdem erwarten wir, dass durch die Einführung neuer Generationen von Mobiltelefonen das Ersatz-Geschäft angetrieben und dieses in steigendem Maß zum künftigen Wachstum beitragen wird. Damit die neuen multifunktionalen Mobilfunkgeräte in gewohnt kompakten Formen hergestellt werden können, haben wir die erforderliche Miniaturisierung der elektronischen Bauelemente zügig vorangetrieben. Neben Integrierten Keramik-Modulen bietet EPCOS Tantal-Kondensatoren in extrem flachen Bauformen. Zudem liefern wir stark verkleinerte OFW- und Mikrowellenkeramik-Filter sowie Duplexer für Mobiltelefone.



Der Anteil der **Konsum-Elektronik** blieb mit 15 Prozent am Gesamtumsatz nahezu unverändert (Vorjahr: 14 Prozent). Für eine vorübergehende Belebung sorgte in der ersten Geschäftsjahreshälfte die Fußball-Weltmeisterschaft – entgegen den Erwartungen blieb dann aber der positive Einfluss des Weihnachtsgeschäfts weitestgehend aus. Insgesamt lag der Umsatz im Berichtsjahr deutlich unter dem Wert des Vorjahrs.

Für die kommenden Jahre bietet die Konsum-Elektronik jedoch wieder interessante Wachstums-Chancen. Beispielsweise sind unsere so genannten NTC-Sensorelemente zur Temperaturmessung ein wesentlicher Bestandteil elektronischer Regelungen, die in Waschmaschinen, Trocknern und Kühlschränken zunehmend herkömmliche elektromechanische Systeme ersetzen. Neben den somit steigenden Stückzahlen erschließen wir uns zusätzliches Wachstumspotenzial dadurch, dass EPCOS verstärkt komplette Sensorsysteme anbietet. Diese Form der Vorwärtsintegration führt bei uns zu einem höheren Wertschöpfungsanteil und damit auch zu einer Ergebnisverbesserung.

UMSATZENTWICKLUNG NACH ABNEHMERBRANCHEN



Darüber hinaus bieten wir innovative Kondensator-Technologien für die wachsende Zahl von Anwendungen im Multimedia-Bereich.



Trotz des in 2002 insgesamt stark sinkenden Umsatzes mit der **Industrie-Elektronik**, ging deren Umsatzanteil nur um einen Prozentpunkt auf 20 Prozent zurück. Vor allem die konjunkturbedingt geringen Investitionen bei Fertigungsmaschinen und Produktionsanlagen waren der Grund für die schwache Geschäftsentwicklung. Stabilisierend wirkte dagegen die Nachfrage bei unseren Produkten für die Energie- und Lichttechnik sowie bei Leistungskondensatoren für Bahnantriebe. Das Wachstum, das für die kommenden Jahre erwartet wird, ist von dem Wunsch der Kunden nach Energie-Einsparung und von dem steigenden Bedarf an präziseren Regelungen getrieben. Diese Anforderungen erfüllen elektronisch aufwändige, drehzahlveränderbare Antriebe, die zum Beispiel in Werkzeugmaschinen, Pumpen und Produktionsanlagen eingesetzt werden können – Produkte von EPCOS sind hier Schlüsselbauelemente.

In etwa stabil blieb auch der Umsatzanteil mit den Distributoren, die wir im Branchensegment **Andere** führen. Mit unseren neuen Niob-, Tantal-Polymer- und Tantal-Multianoden-Kondensatoren für immer leistungsstärkere Personal Computer und Notebooks erschließen wir uns in zunehmendem Maß den Markt der Computer-Industrie, in dem wir bisher nicht so stark präsent waren: Gegenüber dem Vorjahr ist der Umsatzanteil mit der Informationstechnik und den Auftragsherstellern von sieben auf neun Prozent gestiegen.

Höchstes Marktwachstum in Asien erwartet

- Asien-Anteil am Konzernumsatz steigt gegenüber Vorjahr von 19 auf 23 Prozent
- Mehr als ein Drittel der EPCOS-Belegschaft arbeitet in den asiatischen Standorten
- Vertriebsnetz in Asien durch Gründung der EPCOS Taiwan Co. Ltd. noch enger geknüpft



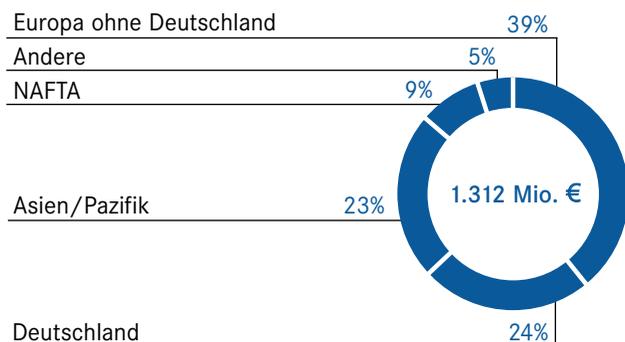
Vom starken Bedarfsrückgang für elektronische Bauelemente waren 2002 alle Regionen betroffen. Am stärksten ausgeprägt war die Konjunkturkrise in Deutschland und in der NAFTA. Zusätzlich verlagern unsere Kunden ihre Produktion mehr und mehr in Länder mit niedrigen Arbeitskosten, vor allem nach Asien. Im Zuge dessen sanken die Anteile Deutschlands und der NAFTA am Gesamtumsatz gegenüber 2001 um jeweils zwei Prozentpunkte.

Der Asien-Anteil am Konzernumsatz stieg im Berichtsjahr auf 23 Prozent (Vorjahr: 19 Prozent). Der Umsatzanteil von China, dem derzeit am schnellsten wachsenden Regionalmarkt der Elektronik, hat sich in 2002 auf neun Prozent annähernd verdoppelt.

Asien wird mittelfristig mit durchschnittlich rund acht Prozent Wachstum pro Jahr der attraktivste Markt bleiben. Von unseren zwölf Fabriken, die wir seit 1995 neu gebaut haben, wurden neun in Asien errichtet. 35 Prozent unserer Belegschaft arbeitet bereits dort. Auch unser Vertriebsnetz haben wir 2002 in Asien noch enger geknüpft und die EPCOS Taiwan Co. Ltd. gegründet. Taiwan ist durch hohe Exportquoten von Elektronik und durch ein innovationsfreundliches Klima geprägt und für uns vor allem für den Ausbau des Geschäfts mit der Computer-Industrie ein strategisch wichtiger Markt.

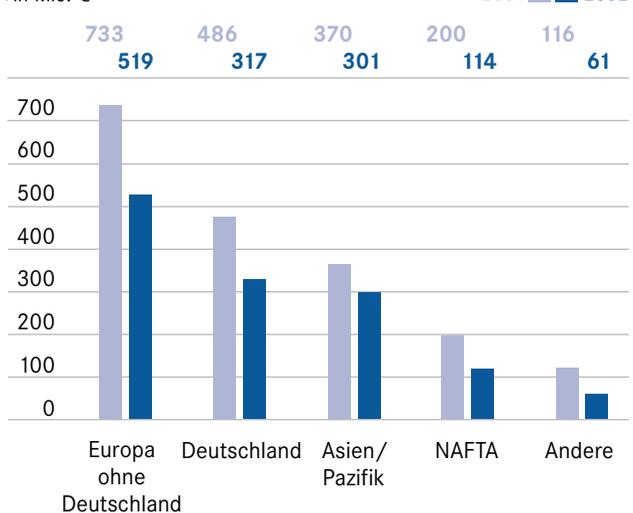
UMSATZ NACH REGIONEN

in Prozent für 2002



UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN

in Mio. €





Erfindungsmeldungen um 62 Prozent gesteigert

- F+E-Arbeit fortgesetzt
- Bestand an Schutzrechten seit 1999 um 39 Prozent erhöht
- Kostensenkung durch gezielte Standortpolitik auch bei der Produktentwicklung

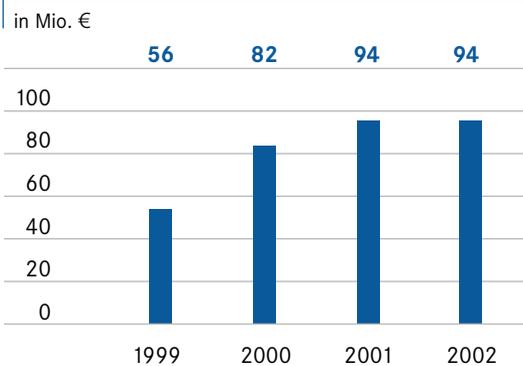
Technologiekompetenz und Innovationskraft sind und bleiben wichtige Erfolgsfaktoren in unserem Geschäft. Trotz der Krise haben wir deshalb unsere F+E-Projekte im Berichtsjahr fortgesetzt und die Kosten mit 94 Millionen Euro auf dem

Stand des Vorjahrs gehalten. Dies wird sich in den kommenden Jahren mehr als bezahlt machen. Mit den neu in den Markt eingeführten Produkten erschließen wir uns ein mittelfristiges Umsatzpotenzial von rund einer halben Milliarde Euro.

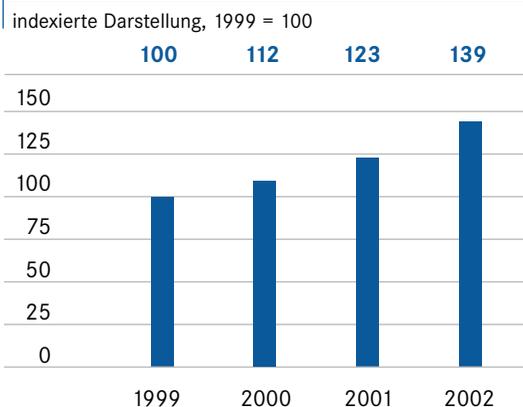
Die Zahl der Erfindungsmeldungen konnten wir gegenüber 2001 um 62 Prozent steigern. Unser Bestand an Schutzrechten hat sich seit dem Börsengang 1999 um 39 Prozent erhöht.

Zunehmend bauen wir in unseren neuen Standorten mit niedrigen Personalkosten auch die Produktentwicklung auf. Wir senken damit nicht nur unsere Kosten für hochqualifizierte Ingenieurarbeit, sondern festigen auch unsere Technologiekompetenz und unser Leistungspotenzial vor Ort und rücken noch näher an unsere Kunden in den wachstumstärksten Ländern heran. Dadurch untermauern wir unsere Position als internationale Entwicklungspartner.

ENTWICKLUNG F+E-KOSTEN



BESTAND SCHUTZRECHTE



Mitarbeiteranteil in Hochlohn-Ländern gesenkt

- Bereits 60 Prozent der Beschäftigten in Ländern mit niedrigen Arbeitskosten
- Zahl der Mitarbeiter im Wachstumsmarkt Asien seit 1999 fast verdoppelt
- Wertschöpfungsanteil im Wachstumsmarkt Asien in 2002 von 17 auf 29 Prozent gesteigert



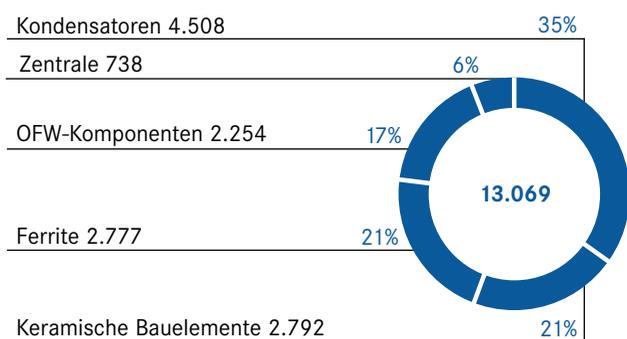
Mit 13.069 Mitarbeitern blieb die Zahl der Beschäftigten 2002 in etwa auf dem Stand des Vorjahrs. In Hochlohn-Ländern mussten rund 1.000 Arbeitsplätze abgebaut werden. Bedingt durch zahlreiche Verlagerungsprojekte wurden vor allem in Asien, Brasilien und auch in Osteuropa Arbeitsplätze in etwa gleichem Umfang aufgebaut. Damit konnten wir unseren Mitarbeiteranteil in Ländern mit hohen Arbeitskosten weiter auf etwa 40 Prozent senken – vor fünf Jahren lag dieser noch bei rund 70 Prozent.

Um flexibel und schnell auf die wechselnden Anforderungen des Markts reagieren zu können, beschäftigen wir auch Unterauftragsnehmer. Die Anzahl der dort beschäftigten Mitarbeiter mussten wir gegenüber dem Höchststand von 9.900 im Frühjahr 2001 um 4.100 reduzieren. Gleichzeitig hat EPCOS auch Wertschöpfung, die in einigen Fällen zu Unterauftragsnehmern ausgelagert war, zurückgeholt: Insgesamt übernahmen wir rund 380 Mitarbeiter, deren Leistung wir mit höherem Ertrag bei uns selbst erbringen können.

In Westeuropa entfiel 2002 der überwiegende Teil des Stellenabbaus auf Deutschland. Dieser wurde so sozialverträglich wie möglich umgesetzt. Am Standort Heidenheim beispielsweise haben wir eine Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaft (BQG) gegründet, in der Betroffene weitergebildet und umgeschult werden können.

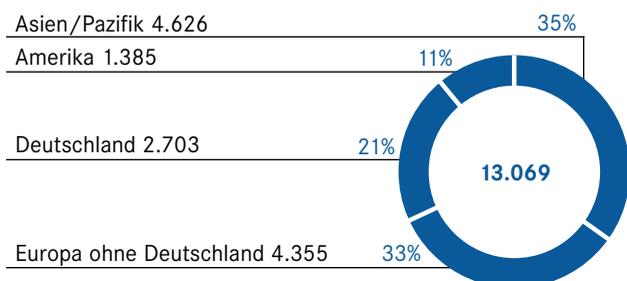
MITARBEITER NACH GESCHÄFTSSEGMENTEN

zum 30. September 2002



MITARBEITER NACH REGIONEN

zum 30. September 2002



Die BQG kann – trotz des derzeit schwierigen Umfelds – erfreuliche Erfolge vorweisen: Rund 40 Prozent der Mitarbeiter, die in die BQG gewechselt sind, konnten bereits in andere Stellen vermittelt werden.

Im Wachstumsmarkt Asien hat sich die Zahl unserer Mitarbeiter in den letzten drei Jahren fast verdoppelt. Damit ist 2002 unser Wertschöpfungsanteil in Niedriglohn-Ländern auf 45 Prozent gestiegen (Vorjahr: 32 Prozent) – allein in Asien haben wir diesen von 17 auf 29 Prozent erhöht. 79 Prozent der Beschäftigten unseres Unternehmens arbeiten heute außerhalb Deutschlands, 46 Prozent in Übersee.

Bilanz und Finanzierung robust

- Verschuldungsgrad von 44 Prozent spiegelt nach wie vor gesunde Bilanzstruktur wider
- Netto-Cash-Flow im vierten Quartal bereits positiv
- Kein Geldverbrauch für das Geschäftsjahr 2003 erwartet

EPCOS kann weiterhin mit soliden Bilanzkennzahlen aufwarten:

Das Eigenkapital ging durch den Jahresfehlbetrag und durch negative Effekte der Währungsumrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochterunternehmen auf 642 Millionen Euro zurück (Vorjahr: 695 Millionen Euro). Da wir aber gleichzeitig die Summe der Aktiva um 74 Millionen Euro senken konnten, ging die Eigenkapitalquote nur um einen Prozentpunkt auf 48 Prozent zurück.

Der Verschuldungsgrad, den wir als Verhältnis zwischen den Finanzschulden und Pensionsverbindlichkeiten abzüglich der liquiden Mittel (285 Millionen Euro) und dem Eigenkapital (642 Millionen Euro) berechnen, stieg zwar um neun Prozentpunkte auf 44 Prozent, spiegelt damit aber nach wie vor eine gesunde Bilanzstruktur wider.

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit ging mit 84 Millionen Euro wegen des Ergebniseinbruchs erheblich zurück (Vorjahr: 327 Millionen Euro). Die Wirkung dieses Rückgangs auf den Netto-Cash-Flow konnte durch den reduzierten Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit in etwa gleicher Höhe (Vorjahr: 376 Millionen Euro) stark begrenzt werden. Mit minus 45 Millionen Euro lag der Netto-Cash-Flow etwa auf der Höhe des

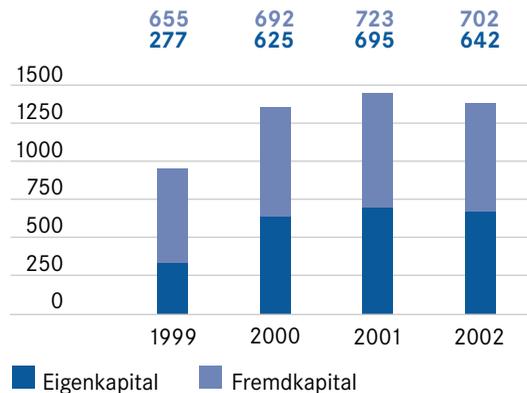
Vorjahrs, wobei allerdings im vierten Quartal bereits ein positiver Betrag erwirtschaftet wurde.

Finanzierung

Trotz eines Anstiegs der Finanzschulden auf 209 Millionen Euro (Vorjahr: 177 Millionen Euro) hat EPCOS nach wie vor sehr viel Spielraum zur Finanzierung des künftigen Geschäfts. Während des Geschäftsjahrs konnte die syndizierte Kreditlinie neu verhandelt und dabei auf 300 Millionen Euro aufgestockt werden. Sie wurde bis 30. September 2002 nicht in Anspruch genommen.

BILANZSTRUKTUR

in Mio. €



Darüber hinaus verfügte EPCOS zum selben Stichtag über zur Zeit ebenfalls nicht genutzte bilaterale Kreditlinien in Höhe von insgesamt 239 Millionen Euro.

KENNZAHLEN

in Prozent

	2001	2002
Eigenkapitalquote	49	48
Verschuldungsgrad	35	44

NETTO-CASH-FLOW

in Mio. €

	2001	2002
Jahresüberschuss (-fehlbetrag)	149	-39
Abschreibungen	194	172
Sonstige Überleitungspositionen	9	-43
Veränderung Netto-Umlaufvermögen	-25	-6
Mittelzuflüsse aus laufender Geschäftstätigkeit, netto	327	84
Netto-Investitionen in Anlagevermögen	-346	-126
Erwerb von Unternehmen	-30	-3
Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit	-376	-129
Netto-Cash-Flow	-49	-45

Unsere Planungen sehen vor, dass bei Investitionen, die erneut deutlich unter den Abschreibungen liegen werden, für das gesamte Geschäftsjahr 2003 kein Geldverbrauch mehr auftritt. Wir sehen uns deshalb zum jetzigen Zeitpunkt unter keinerlei Zugzwang, die von der letzten Hauptversammlung erteilte Genehmigung zur Emission einer Wandelschuldverschreibung zu nutzen oder auch sonst unser Grundkapital aufzustocken.

Investment Grade Rating bestätigt

Die Rating-Agentur Standard & Poors' hat auch 2002 das uns im Jahr 2000 erstmals erteilte Rating „BBB+“ für langfristige Schuldtitel bestätigt. Dabei aber wurde der Ausblick von „stabil“ auf „negativ“ geändert – ausschlaggebend waren die schwierige Situation unserer Branche, der daraus resultierende Druck auf unseren Ertrag und der damit verbundene Verbrauch von Finanzmitteln. Wir sind zuversichtlich, dass unser Rating durch unsere Cash-Flow-Entwicklung und die Verbesserung unserer Bilanzstruktur wieder auf „stabil“ geändert wird.

Risiko-Management beweist erneut Zuverlässigkeit

- Zweites Kostensenkungs-Programm mit weiteren Einsparungen von 170 Millionen Euro für 2003
- Keine Risiken bei der Liquidität
- Risiken aus offenen Währungspositionen unter Kontrolle



Das Risiko-Management-System von EPCOS konnte laut Testat der KPMG Deutsche Treuhand AG auch im Geschäftsjahr 2002 seinen Aufgaben gemäß § 91 Abs. 2 Aktiengesetz voll gerecht werden.

Nach dem schwierigen Geschäftsjahr 2001 wurde unser Risiko-Management in 2002 auf eine noch härtere Bewährungsprobe gestellt. Auf das drastisch veränderte wirtschaftliche Umfeld hatten wir bereits im zweiten Quartal 2001 reagiert und ein breit angelegtes Kostensenkungs-Programm gestartet. Fristgerecht wurden die meisten der beschlossenen Maßnahmen umgesetzt.

Im Juli 2002 haben wir ein zweites Kostensenkungs-Programm aufgelegt. Dieses umfasst unter anderem Investitionsbeschränkungen, die weitere Senkung der Beschaffungskosten sowie eine noch schnellere Umschichtung des Personals von Hochlohn- in Niedriglohn-Länder. Dies führte im vierten Quartal des Berichtsjahrs allerdings erst noch zu einmaligen Sonderbelastungen des Ergebnisses in Höhe von 21 Millionen Euro für Personalanpassungen. Weitere Schwerpunkte des Kostensenkungs-Programms betreffen die Rationalisierung sowie die weitere Verbesserung der Prozessbeherrschung und der Ausbeute in der Produktion. Aus dem zweiten Kostensenkungs-Programm erwarten wir uns im Geschäftsjahr 2003 zusätzliche Einsparungen von insgesamt rund 170 Millionen Euro.

Finanz- und Währungsrisiken

1. Zins-/Liquiditätsrisiken

Auf Seite 67 haben wir dargestellt, dass das Unternehmen großzügig mit Krediten ausgestattet ist, die Risiken bei der Liquidität ausschließen.

Aufgrund der erwarteten Kurzfristigkeit eines Großteils der in Anspruch genommenen Kredite sowie weiterhin stabiler Zinsen wurden auch im Geschäftsjahr 2002 keine derivativen Instrumente zur Absicherung von Zinsrisiken eingesetzt.

2. Währungsrisiken

Die aus weltweiten Geschäftsaktivitäten entstehenden Währungsrisiken werden in unserem zentralen Währungs-Management laufend erfasst. Währungspositionen bestehen dabei im Wesentlichen in US-Dollar (USD), Japanischen Yen (JPY) und Singapur Dollar (SGD). Bestehende Netto-Währungspositionen in den einzelnen Währungen werden durch geeignete Instrumente über einen Zeitraum von drei Monaten abgesichert. Zur Kontrolle der aus offenen Währungspositionen bestehenden Risiken arbeiten wir mit einem Value-at-Risk-Modell.

Die Tabelle *Wechselkurs-Sensitivitäten 2003* zeigt, welche Belastungen sich aus einer 15-prozentigen Aufwertung des Euro in 2003 ergeben würden. Dabei sind die Kurssicherungen der operativen Währungsrisiken berücksichtigt, die bis 31. Dezember 2002 abgeschlossen sind.

Das in unseren ausländischen Tochtergesellschaften gebundene Netto-Vermögen sichern wir nicht gegen Kursschwankungen. Bewertungsunterschiede zwischen den Bilanzstichtagen wirken sich direkt im Eigenkapital des Konzerns aus.

WECHSELKURS-SENSITIVITÄTEN 2003

in Mio. €

	USD	JPY	SGD
Netto-Währungs-Exposure	61	-83	-26
Ergebnis aus einer Aufwertung des Euro von 15% ¹⁾	-8	11	3

¹⁾Auswirkung auf den Cash Flow vor Steuern unter Berücksichtigung der bestehenden Wechselkurssicherung

Risiko-Prognose

Der nachfolgende Ausblick behandelt die durch das Marktumfeld und den Wettbewerb gegebenen Risiken und die erwarteten Auswirkungen auf unsere Resultate im Geschäftsjahr 2003. Es bestehen weder rechtliche Risiken, wie Vertragsfehler, noch Schadenersatzforderungen oder IT- und sonstige nennenswerte Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens bedrohen.

Rückkehr zu Wachstum

- Belebende Impulse vor allem aus der Automobil-Elektronik und der Wachstumsregion Asien
- Weitere Normalisierung der Lagerbestände bei Kunden und geringerer Preisverfall
- 2003 positives EBIT und positiver Cash Flow erwartet

Nach dem massiven Einbruch in 2002 gehen wir davon aus, dass der Weltmarkt für das EPCOS-relevante Produktspektrum bis 2005 durchschnittlich wieder mit sieben Prozent pro Jahr wachsen wird. Die Automobil-Elektronik sehen wir dabei als den wichtigsten Treiber, regional kommen die stärksten Impulse aus Asien.

Für 2003 erwarten wir allerdings noch eine schwache Weltkonjunktur mit entsprechenden Auswirkungen auch auf unsere Märkte. Neue Konkurrenten aus Asien drängen mit Niedrigstpreisen auf den Markt. Positiv wird dagegen sein, dass sich das Niveau der Lagerbestände bei unseren Kunden weiter normalisiert.

Zusammengefasst erwarten wir für das Geschäftsjahr 2003 ein moderates Umsatzwachstum, ein positives EBIT und einen insgesamt positiven Cash Flow.

Für diese Zuversicht gibt es fünf Gründe:

1. EPCOS hat den stärksten Einbruch in der Geschichte der Elektronischen Bauelemente überstanden und sich dabei seinen vollen finanziellen Spielraum erhalten.
2. Wir sind in Märkten tätig, die in Zukunft auch wieder gute Wachstums-Chancen bieten.
3. Wir besetzen auf vielen Gebieten führende Marktpositionen.
4. Wir erwarten einen geringeren Preisverfall als im Vorjahr.
5. Wir haben unsere Kostenposition verbessert und werden neue Maßnahmen zu weiteren Kostensenkungen ergreifen und umsetzen.

2003 wird ein Jahr des Übergangs sein: vom dramatischen Abschwung des Jahres 2002 zu Phasen, in denen EPCOS wieder Wachstumsraten und Renditen erreichen kann, wie wir sie auch in der Vergangenheit in Geschäftszyklen normaler Ausprägung erzielt haben.





74	LAGEBERICHT
78	ERLÄUTERUNGEN ZUM KONZERNANHANG
83	BESTÄTIGUNGSVERMERK
84	GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
85	BILANZ
86	EIGENKAPITALENTWICKLUNG
87	KAPITALFLUSSRECHNUNG
88	KONZERNANHANG
127	WESENTLICHE BETEILIGUNGEN

Lagebericht und Konzernlagebericht

EPCOS AG, München

Jahresabschluss 30. September 2002

Allgemeines

Die EPCOS AG, München, („EPCOS“) ist seit dem 15.10.1999 ein börsennotiertes Unternehmen. Die Aktien sind an allen deutschen Börsenplätzen und an der New York Stock Exchange notiert. Am 30. September 2002 befand sich ein Anteil von jeweils 12,5% plus einer Aktie bei den ehemaligen Joint Venture Partnern Siemens AG und Matsushita Electronic Components (Europe) GmbH.

Tätigkeitsgebiet von EPCOS ist die Entwicklung, die Herstellung und der Vertrieb von passiven elektronischen Bauelementen. Diese sind unverzichtbare Bestandteile der meisten elektrischen und elektronischen Produkte. EPCOS konzentriert sich auf die am schnellsten wachsenden und technologisch anspruchsvollsten Märkte.

Geschäftsentwicklung

Die Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2002 war durch den weltweiten Konjunkturerinbruch sowie durch Nachwirkungen des Booms im Jahr 2000 geprägt. Es bestanden immer noch Lagerbestände in der gesamten Lieferkette sowie Überkapazitäten bei den Bauelementeherstellern.

Als Konsequenz erlebte die Branche eine tiefe Rezession. Die Preise verfielen in noch nie dagewesener Höhe. Die Konzernumsatzerlöse gingen im Vergleich zum Vorjahr um 31% zurück. Die bereits im Geschäftsjahr 2001 begonnenen Kostenreduzierungen zur Anpassung an die veränderte Marktsituation konnten die Ergebnisbelastungen durch den Volumensrückgang und den Preisverfall nicht kompensieren, so dass sich sowohl in der EPCOS AG wie auch im Gesamtkonzern ein negatives Ergebnis vor Steuern ergab. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde ein weiteres Kostensenkungsprogramm initiiert und die Produktion noch stärker in Niedriglohnländer, besonders in den Wachstumsmarkt Asien verlagert. In der Tochtergesellschaft in Singapur wurden außerplanmäßige Abschreibungen auf nicht mehr genutzte Fertigungseinrichtungen vorgenommen. Entgegen dem Trend stieg der Umsatz in der Automobil-Elektronik leicht an und hat jetzt einen Anteil von 16% am Gesamtumsatz. Durch die anhaltende Schwäche in der Telekommunikation ist deren Umsatzanteil deutlich zurückgegangen, während der Anteil der anderen Abnehmerbranchen nahezu unverändert blieb.

Alle Regionen waren vom Umsatzrückgang betroffen. Besonders enttäuschend entwickelte sich die Nachfrage in Deutschland und in der NAFTA. Der Umsatz ging in Asien weniger stark zurück, so dass der Anteil am Konzernumsatz gegenüber dem Vorjahr von 19 auf 23% anstieg.

Die Geschäftssegmente Kondensatoren und Keramische Bauelemente litten unter den Bestandsbereinigungen bei den Kunden, die bis weit in das Geschäftsjahr 2002 hineinreichten, und der Krise in der Festnetz-Telekommunikation. Der im Vergleich zu den anderen Segmenten hohe Anteil an Standard-Produkten führte in diesen Segmenten zu einem höheren Preisverfall. Stabilisierend wirkte dagegen das Geschäft mit Automobil-, Haushalts- und Unterhaltungselektronik. Im Einzelabschluss der EPCOS AG schlägt sich der Beitrag des Geschäftssegments Keramische Bauelemente im Normalfall im Beteiligungsergebnis nieder, da diese Produkte im Wesentlichen von der 100-prozentigen Tochtergesellschaft EPCOS OHG in Deutschlandsberg, Österreich, hergestellt werden. Im abgelaufenen Geschäftsjahr entfällt aufgrund des negativen Ergebnisses der Tochtergesellschaft dieser Beitrag in der EPCOS AG.

Das Geschäftssegment Oberflächenwellen-Komponenten erzielte trotz der Marktschwäche ein positives Ergebnis vor Zinsen und Steuern. Dabei profitierte das Segment von seiner Marktposition als Weltmarktführer bei Komponenten für Mobilfunk- und Multimedia-Anwendungen.

Ein Teil der Produkte dieses Segments wird von der 100-prozentigen Tochtergesellschaft EPCOS PTE LTD in Singapur hergestellt. Im Einzelabschluss ist eine Ausschüttung dieser Gesellschaft in der Höhe von 55 Millionen Euro im Beteiligungsergebnis enthalten.

Vor allem der Einbruch der Nachfrage aus der Festnetz-Telekommunikation führte im Geschäftssegment Ferrite zu einer Halbierung der Konzernumsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr. Weltweite Überkapazitäten und der aggressive Eintritt chinesischer Hersteller in den europäischen Markt führten zu einer niedrigen Auslastung unserer Fertigungen und zu einem drastischen Preisverfall.

Investitionen

Die Investitionen in Sachanlagen und Beteiligungen gingen gegenüber dem Vorjahr um 245 Millionen Euro auf 134 Millionen Euro zurück. Die Schwerpunkte waren neben den Investitionen für die Fertigung neuer Produkte die Investitionen im Zusammenhang mit Rationalisierungsprojekten. Die Investitionen betrafen in erster Linie die Geschäftssegmente Kondensatoren und Oberflächenwellen-Komponenten sowie in geringerem Umfang die Geschäftssegmente Keramische Bauelemente und Ferrite.

Forschung und Entwicklung

Der Gesamtaufwand für Forschung und Entwicklung betrug im Konzern 94 Millionen Euro, was 7% der Umsatzerlöse entspricht. Der Schwerpunkt lag wie im Vorjahr auf der Entwicklung neuer Produkte, der Weiterentwicklung der vorhandenen Produkte sowie der Verbesserung der Produktionsverfahren.

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Die reduzierte Auslastung der Fertigungskapazitäten und der aus den weltweiten Überkapazitäten resultierende Preisverfall sowie die einmaligen Aufwendungen für Restrukturierung führten zu einer Verschlechterung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit.

Die wesentlichen Bilanzkennzahlen stellten sich zum 30. September wie folgt dar:

Aus Mittelzuflüssen aus laufender Geschäftstätigkeit und den Mittelabflüssen aus Investitionstätigkeit ergab sich trotz der stark zurückgegangenen Investitionen ein negativer Saldo in Höhe von 45 Millionen Euro. Die Mittelzuflüsse aus dem laufenden Geschäft gingen, vor allem wegen des negativen Jahresergebnisses, aber auch durch Steuer- und Abfindungszahlungen, für die in den Vorjahren entsprechende Rückstellungen gebildet wurden, stark zurück. Nach einer Erhöhung der Finanzschulden ergab sich eine Verminderung der Liquidität um 6 Millionen auf 32 Millionen Euro.

BILANZKENNZAHLEN

(Angaben in Mio. €)

	Konzern (US-GAAP)			AG (HGB)		
	2002	VÄ in %	2001	2002	VÄ in %	2001
Gesamtvermögen	1.344	-5	1.418	779	-6	832
Eigenkapital	642	-8	695	334	-11	373
EK in % v. Gesamtvermögen	48%		49%	43%		45%
Anlagevermögen	846	-1	851	378	-7	406
AV in % v. Gesamtvermögen	63%		60%	48%		49%

Mitarbeiter

Die Zahl der Mitarbeiter betrug am 30. September 2002 weltweit 13.069 und ist damit gegenüber der Vorjahreszahl von 12.993 nahezu unverändert geblieben. Während die Zahl der Mitarbeiter der EPCOS AG von 3.509 Mitarbeitern im Vorjahr auf 2.623 am 30. September 2002 zurückging, erhöhten sich die Mitarbeiterzahlen in Asien und Osteuropa entsprechend.

Risiken

EPCOS ist abhängig von Konjunkturzyklen in den Branchen seiner Kunden. Überkapazitäten im Markt führen zu einem verstärkten Preisdruck. Die sich daraus ergebenden Risiken für Umsatz und Ergebnis sind in diesem Geschäftsjahr deutlich geworden und müssen auch in Zukunft erwartet werden. Da sich EPCOS überwiegend in Bereichen betätigt, die durch sehr schnellen technologischen Wandel gekennzeichnet sind, besteht außerdem das Risiko, dass auf neue Marktentwicklungen nicht schnell genug reagiert wird und dadurch Marktanteile verloren werden.

Mit seinem umfassenden Risiko-Management-System kontrolliert EPCOS laufend die Entwicklung dieser Risiken und ergreift nötigenfalls umgehend entsprechende Gegenmaßnahmen.

Ausblick

Für das Geschäftsjahr 2003 erwartet EPCOS keine nennenswerte Belebung der Konjunktur. Das Wettbewerbsumfeld bleibt schwierig. Positiv wird sich auswirken, dass die Lagerbestände bei den Kunden mittlerweile auf ein normales Niveau zurückgegangen sind. Auch ist das Preisniveau in der Branche mittlerweile so niedrig, dass für 2003 mit einem geringeren Preisverfall gerechnet werden kann. Durch das im Sommer 2002 initiierte zweite Kostensenkungsprogramm COMPETE (**CO**st **M**anagement, **P**rocess **E**xcellence, **T**ime **E**fficiency) und die im Laufe des Geschäftsjahrs zunehmende Wirkung der Produktionsverlagerungen in Niedriglohnländer erwarten wir weitere, wesentliche Kostensenkungen. Neue Produkte werden stärker zum Umsatz beitragen. Insgesamt erwarten wir aus diesen Gründen ein moderates Umsatzwachstum und ein positives Ergebnis.

Ergänzende Erläuterungen zum Konzernanhang gemäß § 292a HGB

Die EPCOS AG stellt ihren Konzernabschluss entsprechend § 292a HGB nach den US-Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) auf. Die Gesellschaft ist somit von der Aufstellung eines Konzernabschlusses nach den Vorschriften der §§ 290 ff. HGB befreit. Voraussetzung für die befreiende Wirkung nach § 292a HGB ist eine Erläuterung der vom deutschen Recht abweichenden Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden.

Angaben nach § 292a Abs. 2 Nr. 4b HGB

Während nach deutschem Recht das Vorsichtsprinzip und der Gläubigerschutz im Vordergrund stehen, zielen die US-GAAP stärker auf die Bereitstellung von Informationen für gegenwärtige und potenzielle Investoren ab. Aus dieser unterschiedlichen Sichtweise resultieren eine Reihe von Ansatz- und Bewertungsunterschieden zwischen den im Einzelabschluss der EPCOS AG angewandten Vorschriften nach HGB und den für den Konzernabschluss geltenden US-GAAP-Regelungen. Diese werden entsprechend § 292a Abs. 2 Nr. 4b HGB nachfolgend näher erläutert:

Gliederungsvorschriften

Nach US-GAAP orientiert sich die Gliederung der Bilanz am Wiedergeldwertungsprozess. Im Regelfall werden Aktiva und Passiva nach kurz- bzw. langfristigem Vermögen/Schulden differenziert. Das Gliederungsschema des § 266 HGB

schreibt für Kapitalgesellschaften hingegen eine Unterteilung der Aktiva in Anlagevermögen und Umlaufvermögen vor. Die Passivseite wird primär nach Eigenkapital und Fremdkapital gegliedert.

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte

Für bestimmte selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände wie etwa Computersoftware besteht nach US-GAAP unter bestimmten Voraussetzungen ein Aktivierungsgebot. Handelsrechtlich ist die Aktivierung von selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens gemäß § 248 Abs. 2 HGB grundsätzlich verboten.

Goodwill

Aufgrund Statement of Financial Accounting Standard No. 142 „Goodwill and Intangible Assets“ (Goodwill und Immaterielle Vermögensgegenstände) wird nach US-GAAP ein Goodwill nicht mehr planmäßig abgeschrieben. Der Goodwill wird zumindest jährlich, oder wenn Indikatoren auf eine Wertminderung hinweisen, auf seine Werthaltigkeit überprüft und gegebenenfalls auf den geminderten Wert abgeschrieben. Im Gegensatz dazu ist ein im Sinne von § 255 Abs. 4 HGB bzw. § 301 HGB aktivierter Geschäfts- oder Firmenwert in jedem folgenden Geschäftsjahr zu mindestens einem Viertel durch Abschreibungen zu tilgen bzw. über die voraussichtliche Nutzungsdauer planmäßig oder gemäß § 254 HGB in Verbindung mit § 5 Abs. 1 Satz 2 EStG über 15 Jahre linear abzuschreiben.

Aktivierung von Fremdkapitalzinsen für im Bau befindliche Anlagen

Während der Bauzeit von Sachanlagen sind für US-GAAP-Zwecke Zinsen zu aktivieren. Handelsrechtlich besteht grundsätzlich ein Aktivierungsverbot. Ausnahmen bestehen für die Fälle, in denen Kredite als Anzahlungen zur Finanzierung von Neuanlagen mit längerer Bauzeit verwendet werden.

Zusammensetzung der Herstellungskosten

Herstellungskosten werden nach US-GAAP als produktionsbezogene Vollkosten definiert. Neben den Material- und Lohn Einzelkosten sowie den Sondereinzelkosten der Fertigung sind Material- und Fertigungsgemeinkosten zwingend in die Herstellungskosten mit einzubeziehen. Verwaltungskosten sind dann zu berücksichtigen, wenn sie in eindeutigen Zusammenhang mit der Erzeugung der zu bewertenden Produkte stehen. Nach Handelsrecht besteht für Material- und Fertigungsgemeinkosten sowie für Verwaltungskosten ein Einbeziehungswahlrecht. Dies führt in der Regel nach HGB und US-GAAP zu einem unterschiedlichen Gemeinkostenzuschlagssatz.

Finanzierungs-Leasing-Verträge

Gemäß US-GAAP werden Leasing-Objekte unter bestimmten Bedingungen aktiviert. Die Abschreibung der aktivierten Leasing-Objekte wird über den jeweils kürzeren Zeitraum der

betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Leasing-Objekts oder über den Leasing-Zeitraum vorgenommen. Die Zahlungsverpflichtungen hinsichtlich zukünftiger Leasing-Zahlungen werden als Verbindlichkeiten mit dem Barwert erfasst. Gemäß den HGB-Grundsätzen können Leasing-Objekte unter bestimmten Voraussetzungen ebenfalls aktiviert werden. Hierbei gelten jedoch andere Kriterien als nach den US-GAAP.

Latente Steuern

Nach deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen dürfen latente Steueransprüche, die sich aus Verlustvorträgen ergeben, in der Bilanz nicht ausgewiesen werden, da erwartete zukünftige Steuerersparnisse vor ihrer Realisierung nicht bilanziert werden dürfen. Nach US-GAAP werden solche latente Steuerposten im Allgemeinen ausgewiesen und müssen im Hinblick darauf, ob die Ausnutzung der entsprechenden Verlustvorträge eher wahrscheinlich oder eher unwahrscheinlich ist, untersucht werden. Das Ergebnis dieser Analyse kann zu einer Wertberichtigung des latenten Steuererstattungsanspruchs führen. Für aktive latente Steuern besteht handelsrechtlich im Einzelabschluss ein Bilanzierungswahlrecht. Nach US-GAAP besteht eine Bilanzierungspflicht.

Wertberichtigungen auf Forderungen

Vorgenommene Wertberichtigungen nach US-GAAP und HGB unterscheiden sich im Wesentlichen dadurch, dass pauschalierte Wertberichtigungen nach den US-GAAP nur auf der Basis der Erfahrungen in der Vergangenheit gebildet werden dürfen.

Erwerb eigener Anteile zur Weitergabe an die Mitarbeiter

Gemäß US-GAAP müssen eigene Anteile im Eigenkapital offen abgesetzt werden. Handelsrechtlich sind eigene Anteile zu aktivieren und im Umlaufvermögen gesondert auszuweisen. In gleicher Höhe ist im Eigenkapital eine Rücklage für eigene Anteile zu bilden. Der Unterschiedsbetrag zwischen dem Vorzugspreis und dem Kaufpreis für die Gesellschaft führt handelsrechtlich zum Zeitpunkt der Weitergabe zu Personalaufwand. Nach US-GAAP richtet sich der Personalaufwand nach dem Vorteil für die Mitarbeiter zum Zeitpunkt der Gewährung. Der Unterschiedsbetrag zwischen Kaufpreis für die Gesellschaft und Kurswert der Aktien zum Zeitpunkt der Weitergabe an die Mitarbeiter wird handelsrechtlich ergebniswirksam und nach US-GAAP ergebnisneutral in der Kapitalrücklage berücksichtigt.

Sonderposten mit Rücklageanteil

Ein Sonderposten mit Rücklageanteil ist nach US-GAAP nicht vorgesehen, da er auf rein steuerlichen Maßnahmen beruht. Handelsrechtlich kann aufgrund der umgekehrten Maßgeblichkeit gemäß § 5 Abs. 1 Satz 2 EStG ein sogenannter Sonderposten mit Rücklageanteil gebildet werden.

Pensionsrückstellungen und Jubiläumsrückstellungen

Diese Rückstellungen werden für US-GAAP-Zwecke auf Basis der Projected Unit Credit Method (=Anwartschaftsbarwertmethode) ermittelt. Die Messlatte, an der leistungsorientierte Pensionsverpflichtungen zu messen sind, ist die Projected Benefit Obligation (PBO). Sie ist der Barwert der am Bewertungsstichtag verdienten Pensionsansprüche. Die Methode berücksichtigt aktuelle landesspezifische Zinssätze, abgeleitet aus dem langfristigen Kapitalmarkt, zukünftige wahrscheinliche Gehaltssteigerungsraten sowie wahrscheinliche Pensionssteigerungen.

Im Gegensatz dazu erfolgt die Ermittlung nach Handelsrecht auf Basis der Barwertmethode, wobei unter anderem wahrscheinliche Gehaltssteigerungsraten und Pensionssteigerungen nicht berücksichtigt werden. Für steuerliche Zwecke erfolgt ein Ansatz mit dem Teilwert. Jubiläumsrückstellungen werden handelsrechtlich und für US-GAAP-Zwecke jeweils analog zu den Pensionsrückstellungen ermittelt.

Sonstige Rückstellungen

US-GAAP fordert die Bildung einer Rückstellung nur bei Bestehen einer Verpflichtung gegenüber Dritten. Sogenannte Aufwandsrückstellungen sind im Gegensatz zum deutschen Handelsrecht nicht zulässig.

Nach US-GAAP sind Rückstellungen für ungewisse Verbindlichkeiten nur zu bilden, wenn der Eintritt der Verpflichtung wahrscheinlich ist und der Verpflichtungsbetrag sinnvoll geschätzt werden kann. Nach deutschen Grundsätzen sind Rückstellungen auch dann zu bilden, wenn eine Inanspruchnahme lediglich hinlänglich wahrscheinlich ist.

Bilanzierung von Derivaten

Nach den handelsrechtlichen Vorschriften werden derivative Finanzinstrumente als schwebende Geschäfte nur dann bilanziert, wenn sich durch ihre Bewertung am Bilanzstichtag ergibt, dass ein Verlust droht. Nach US-GAAP werden diese Derivate am Bilanzstichtag mit ihrem Marktwert erfasst.

Fremdwährungsumrechnung

Nach US-GAAP werden Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährung zum Bilanzstichtagskurs umgerechnet. Unrealisierte Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam behandelt. Nach deutschen Grundsätzen gilt für

die Fremdwährungsforderungen das Niederwertprinzip und für Fremdwährungsverbindlichkeiten ein „Höchstwertprinzip“. Daraus folgt, dass nur unrealisierte Verluste erfolgswirksam antizipiert werden, während unrealisierte Gewinne aus Wechselkursänderungen zum Bilanzstichtag unberücksichtigt bleiben.

Nach US-GAAP wird bei der Umrechnung der Jahresabschlüsse von Tochterunternehmen in fremder Währung für die Einbeziehung in den Konzernabschluss das Konzept der Funktionalwährung angewandt. Bei der Umrechnung der Einzelabschlüsse weitgehend autonomer Tochtergesellschaften ist die modifizierte Stichtagskursmethode vorgeschrieben. Ist die Funktionalwährung der einzubeziehenden Tochtergesellschaften deren lokale Währung, werden Fremdwährungsdifferenzen als separate Komponente des Eigenkapitals ausgewiesen. Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses nach deutschen Grundsätzen werden die Jahresabschlüsse der Tochtergesellschaften in fremder Währung mit Stichtagskursen umgerechnet.

Kapitalkonsolidierung

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt in der Praxis für US-GAAP-Zwecke nach der beteiligungsproportionalen Neubewertung gemäß der so genannten *Purchase*-Methode. Dabei sind Vermögenswerte und Schulden mit dem beizulegenden

Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt in Höhe des Anteils, der dem Erwerber zuzurechnen ist, anzusetzen. Ein nach Verrechnung von Beteiligungsbuchwert und dem nach Neubewertung resultierenden anteiligen Eigenkapital eventuell verbleibender Unterschiedsbetrag ist als *Goodwill* zu aktivieren.

Handelsrechtlich besteht ein Wahlrecht zwischen Buchwert- und Neubewertungsmethode. Bei der Buchwertmethode erfolgt die Kapitalaufrechnung durch Verrechnung des Beteiligungsbuchwertes mit dem Konzernanteil an dessen Eigenkapital zum Zeitpunkt des Erwerbs, das sich aus der Gegenüberstellung der Buchwerte der Vermögensgegenstände und Schulden ergibt. Stille Reserven und Lasten können dabei nur in Höhe des aus der Aufrechnung entstandenen Unterschiedsbetrags zwischen Beteiligungsbuchwert und verrechnetem Eigenkapital aufgedeckt werden. Bei der Neubewertungsmethode werden analog zu den US-GAAP stille Reserven bereits im Vorfeld der Verrechnung aufgedeckt. Dies erfolgt jedoch im Gegensatz zu den US-GAAP unabhängig von der Anteilsquote maximal in der Höhe, in der das anteilig auf den Konzern entfallende Eigenkapital nach Neubewertung die Anschaffungskosten für die Anteile nicht überschreitet. Ein verbleibender Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- oder Firmenwert in den Immateriellen Vermögensgegenständen aktiviert und im Gegensatz zu US-GAAP über die geplante Nutzungsdauer abgeschrieben.

Die auf die Minderheitsgesellschafter entfallenden Kapitalanteile werden in US-GAAP im Fremdkapital ausgewiesen, handelsrechtlich dagegen werden sie unter entsprechender Bezeichnung innerhalb des Eigenkapitals gesondert gezeigt.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Nach US-GAAP ist die Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Umsatzkostenverfahren aufzustellen. Nach HGB ist auch das Gesamtkostenverfahren anwendbar.

Bericht des unabhängigen Abschlussprüfers

An den Aufsichtsrat und die Aktionäre der EPCOS AG

Wir haben die beigefügten Konzernbilanzen der EPCOS AG und ihrer Tochtergesellschaften zum 30. September 2002 und 2001, sowie die dazugehörigen Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen, Aufstellungen über die Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals sowie die Konzern-Kapitalflussrechnungen der Geschäftsjahre 2002, 2001 und 2000 (Konzernrechnungslegung) geprüft. Die Konzernrechnungslegung liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfungen ein Urteil über die Konzernrechnungslegung abzugeben.

Wir haben unsere Prüfungen unter Beachtung der US-amerikanischen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfungen vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob die Konzernrechnungslegung frei von wesentlichen Mängeln ist. Im Rahmen der Prüfung werden Nachweise für die Wertansätze und Angaben in den Konzernabschlüssen auf der Basis von Stichproben beurteilt. Sie beinhaltet auch die Prüfung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und wesentlicher Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung der Konzernabschlüsse. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfungen eine hinreichend sichere Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Gestützt auf unsere Prüfungen stellt die oben genannte Konzernrechnungslegung nach unserer Überzeugung die Vermögenslage der EPCOS AG und ihrer Tochtergesellschaften zum 30. September 2002 und 2001 sowie die Jahresergebnisse und Zahlungsströme der Geschäftsjahre 2002, 2001 und 2000 in allen wesentlichen Belangen angemessen dar und entspricht den US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen (United States Generally Accepted Accounting Principles).

München, 20. November 2002

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Berger
Wirtschaftsprüfer

Dr. Kreher
Wirtschaftsprüfer

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNGEN

für die am 30. September 2002, 2001 und 2000 abgeschlossenen Geschäftsjahre (in Tausend €, außer Angaben je Aktie)

	Anmerkung siehe Konzernanhang	2002	2001	2000
Umsatzerlöse				
aus Lieferungen und Leistungen an Dritte		1.075.521	1.459.262	880.124
aus Lieferungen und Leistungen an nahe stehende Unternehmen	8	236.227	446.068	975.271
Umsatzerlöse gesamt		1.311.748	1.905.330	1.855.395
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	8	1.148.289	1.440.325	1.320.712
Bruttoergebnis		163.459	465.005	534.683
Forschungs- und Entwicklungskosten	8	94.028	93.686	81.765
Vertriebskosten	8	134.240	141.540	102.330
Allgemeine Verwaltungskosten	8	12.698	15.733	20.650
		240.966	250.959	204.745
Betriebsergebnis		(77.507)	214.046	329.938
Zinserträge		1.745	4.642	3.075
Zinsaufwendungen	8	(8.226)	(6.846)	(9.163)
Wechselkursgewinne/(-verluste), netto		(4.236)	(7.553)	4.951
Sonstige Erträge, netto	8,12	10.072	1.566	808
Anteil am Gewinn/(Verlust) nicht konsolidierter Unternehmen		(386)	(122)	598
Ergebnis vor Steuern und Ergebnisanteilen der Minderheitsgesellschafter		(78.538)	205.733	330.207
Ertragsteuern	13	40.054	(55.942)	(90.095)
Ergebnisanteile der Minderheitsgesellschafter		(16)	(1.154)	(148)
Jahresüberschuss/(-fehlbetrag)		(38.500)	148.637	239.964
Ergebnis je Aktie (tatsächlich und verwässert)	14	(0,59)	2,28	3,68

Siehe Konzernanhang

KONZERNBILANZEN

zum 30. September 2002 und 2001 (in Tausend €, außer Anzahl der Aktien)

	Anmerkung siehe Konzernanhang	30.09.02	30.09.01
AKTIVA			
Kurzfristiges Vermögen			
Liquide Mittel		31.707	37.734
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	3, 8	194.283	233.807
Vorräte, netto	4	208.261	237.843
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige Vermögensgegenstände		53.485	43.335
Latente Ertragsteuern	13	9.719	13.682
Kurzfristiges Vermögen, gesamt		497.455	566.401
Sachanlagen, netto	5	737.132	802.803
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto	5, 20	35.202	24.879
Latente Ertragsteuern	13	56.407	7.113
Sonstige langfristige Aktiva	5	17.395	16.540
Summe der Aktiva		1.343.591	1.417.736
PASSIVA			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8	135.952	145.892
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	6	181.532	228.745
Kurzfristige Bankkredite	7	126.364	109.785
Kurzfristiger Anteil langfristiger Finanzverbindlichkeiten	7	17.332	17.103
Latente Ertragsteuern	13	9.336	5.520
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt		470.516	507.045
Langfristige Finanzverbindlichkeiten, ohne kurzfristigen Anteil	7	65.507	49.659
Pensionsverbindlichkeiten	15	107.350	100.923
Latente Ertragsteuern	13	12.045	12.380
Sonstige Verbindlichkeiten		44.021	49.308
Anteile der Minderheitsgesellschafter		1.974	3.164
Verbindlichkeiten, gesamt		701.413	722.479
Finanzielle Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten	18		
Eigenkapital	9		
Gezeichnetes Kapital - 78.320.000 Aktien genehmigt, 65.300.000 ausgegeben und 65.275.000 ausstehend in 2002, 65.300.000 ausgegeben und ausstehend in 2001		65.300	65.300
Kapitalrücklage		255.225	255.356
Gewinnrücklagen		350.538	389.038
Sonstiger Comprehensive Loss		(28.007)	(14.437)
Eigene Anteile - 25.000 Anteile in 2002, null in 2001	10	(878)	-
Eigenkapital, gesamt		642.178	695.257
Summe der Passiva		1.343.591	1.417.736

Siehe Konzernanhang

ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS

für die am 30. September 2002, 2001 und 2000 abgeschlossenen Geschäftsjahre (in Tausend €)

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Sonstiges Comprehensive Income (Loss)	Eigene Anteile	Eigenkapital gesamt
Stand zum 30. September 1999	62.000	161.828	65.710	(12.943)	-	276.595
Comprehensive Income:						
Jahresüberschuss	-	-	239.964	-	-	239.964
Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	12.540	-	12.540
Comprehensive Income, gesamt						252.504
Ausgabe von Aktien	3.300	94.523	-	-	-	97.823
Kapitaleinzahlung von Minderheitsgesellschaftern	-	284	-	-	-	284
Erwerb eigener Anteile	-	-	-	-	(4.136)	(4.136)
Verkauf eigener Anteile	-	(969)	-	-	2.756	1.787
Stand zum 30. September 2000	65.300	255.666	305.674	(403)	(1.380)	624.857
Comprehensive Income:						
Jahresüberschuss	-	-	148.637	-	-	148.637
Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	(14.034)	-	(14.034)
Comprehensive Income, gesamt						134.603
Dividenden	-	-	(65.273)	-	-	(65.273)
Erwerb eigener Anteile	-	-	-	-	(1.093)	(1.093)
Verkauf eigener Anteile	-	(310)	-	-	2.473	2.163
Stand zum 30. September 2001	65.300	255.356	389.038	(14.437)	-	695.257
Comprehensive Loss:						
Jahresfehlbetrag	-	-	(38.500)	-	-	(38.500)
Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	(13.363)	-	(13.363)
Unrealisierte Verluste aus Wertpapieren	-	-	-	(207)	-	(207)
Comprehensive Loss, gesamt						(52.070)
Erwerb eigener Anteile	-	-	-	-	(2.072)	(2.072)
Verkauf eigener Anteile	-	(131)	-	-	1.194	1.063
Stand zum 30. September 2002	65.300	255.225	350.538	(28.007)	(878)	642.178

Siehe Konzernanhang

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNGEN

für die am 30. September 2002, 2001 und 2000 abgeschlossenen Geschäftsjahre (in Tausend €)

	2002	2001	2000
Mittelzu- bzw. -abflüsse aus laufender Geschäftstätigkeit			
Jahresüberschuss/(-fehlbetrag)	(38.500)	148.637	239.964
Überleitung zwischen Jahresüberschuss/(-fehlbetrag) und Mittelzuflüssen aus laufender Geschäftstätigkeit			
Abschreibungen	171.570	193.900	139.589
Wertberichtigungen auf Forderungen	182	2.842	4.392
Verluste aus dem Verkauf von Sachanlagen	98	1.139	222
Anteil an den Nettoverlusten/(-gewinnen) nicht konsolidierter Unternehmen	386	122	(598)
Ergebnisanteile der Minderheitsgesellschafter	16	1.154	148
Latente Ertragsteuern	(44.101)	3.123	6.716
Personalaufwand aus der Ausgabe von Mitarbeiteraktien	313	691	504
<i>Veränderungen von Vermögensposten und Verbindlichkeiten, die nicht auf Erwerbsvorgänge (Übernahmen) zurückzuführen sind</i>			
Abnahme/(Zunahme) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	37.725	37.813	(66.973)
Abnahme/(Zunahme) der Vorräte	21.893	(10.886)	(48.725)
Abnahme/(Zunahme) der Rechnungsabgrenzungsposten und sonstigen Vermögensgegenstände	(13.063)	11.589	(17.491)
(Abnahme)/Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(9.439)	(76.511)	100.063
(Abnahme)/Zunahme von Rückstellungen und anderen kurzfristigen Verbindlichkeiten	(43.438)	(5.251)	113.448
Zunahme anderer Vermögensgegenstände	(1.917)	(1.815)	(703)
Zunahme der Pensionsverpflichtungen	6.827	6.942	6.350
(Abnahme)/Zunahme sonstiger Verbindlichkeiten	(4.301)	13.560	13.596
Mittelzuflüsse aus laufender Geschäftstätigkeit, netto	84.251	327.049	490.501
Mittelzu- bzw. -abflüsse aus Investitionstätigkeit			
Erlöse aus Anlagenverkäufen	4.793	2.802	2.723
Nettoabnahme der Finanzforderungen an Siemens	-	-	55.462
Nettoabnahme/(-zunahme) der Finanzforderungen von Dritten	-	50	(50)
Erwerb von Unternehmen, abzüglich der übernommenen liquiden Mittel	(2.813)	(30.085)	(2.700)
Investitionen in Anlagevermögen	(131.540)	(348.913)	(351.007)
Dividenden von (Beteiligungen an) nicht konsolidierten Unternehmen	(127)	248	(518)
Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit, netto	(129.687)	(375.898)	(296.090)
Mittelzu- bzw. -abflüsse aus Finanzierungstätigkeit			
Nettoabnahme der Finanzverbindlichkeiten an Siemens	-	(30)	(162.385)
Nettozunahme/(-abnahme) der kurzfristigen Kredite	26.096	63.715	(24.894)
Vorzeitige Rückzahlung von Darlehen	-	-	(34.771)
Einzahlungen aus der Aufnahme von langfristigen Krediten	39.434	8.867	15.661
Tilgung langfristiger Verbindlichkeiten	(21.753)	(11.639)	(14.307)
Kapitalanteil aus Zahlungen für Capital Leasing	(517)	(435)	(109)
Dividenden	-	(65.273)	-
Kapitaleinzahlung von Minderheitsgesellschaftern	-	-	284
Ausgabe von Aktien	-	-	97.823
Erwerb eigener Anteile	(2.072)	(1.093)	(4.136)
Verkauf eigener Anteile	663	1.472	1.283
Mittelzu- bzw. -abflüsse aus Finanzierungstätigkeit, netto	41.851	(4.416)	(125.550)
Umrechnungseffekte auf Fremdwährungsbestände an liquiden Mitteln	(2.442)	(1.077)	755
Nettozunahme/(-abnahme) des Bestands an liquiden Mitteln	(6.027)	(54.342)	69.616
Bestand an liquiden Mitteln zu Beginn des Geschäftsjahres	37.734	92.076	22.460
Bestand an liquiden Mitteln zum Ende des Geschäftsjahres	31.707	37.734	92.076

Siehe Konzernanhang

EPCOS AG Konzernanhang

für die am 30. September 2002, 2001 und 2000 endenden Geschäftsjahre

1. Beschreibung der Gesellschaft und Grundlage der Darstellung

EPCOS AG (die „Gesellschaft“) ist ein führender Hersteller und Lieferant von passiven elektronischen Bauelementen mit Sitz in München, Bundesrepublik Deutschland. Die Gesellschaft verfügt über Forschungs- und Entwicklungszentren sowie Produktionsanlagen in Europa, Asien, Nord- und Südamerika sowie über ein weltweites Vertriebsnetz. Passive elektronische Bauelemente werden in allen elektronischen Schaltungen verwendet. Das Produktangebot der Gesellschaft ist so gestaltet, dass der Bedarf ihrer wichtigsten Abnehmergruppen, wie der Telekommunikations-, der Automobil-, der Informations- sowie der elektronischen Verbrauchs- und Investitionsgüterindustrie gedeckt wird. Ihre Kunden sind Geräte- und Maschinenhersteller sowie andere Unternehmen, die für diese Hersteller Systeme produzieren, und Distributoren.

Kern der Gesellschaft war Siemens Matsushita Components, ein ehemaliges 50:50-Joint Venture (das „Joint Venture“), das 1989 zwischen der Siemens AG („Siemens“) und Matsushita Electric Industrial Co., Ltd. und Matsushita Electronic Components Co., Ltd. („Matsushita“) gebildet wurde. Dieses umfasste eine Kommanditgesellschaft mit dem Namen Siemens Matsushita Components GmbH & Co. KG (die „Kommanditgesellschaft“) und die

Siemens Matsushita Components Verwaltungsgesellschaft mbH („S+M GmbH“), die Komplementärin dieser Kommanditgesellschaft, sowie deren sämtliche Tochtergesellschaften. Die Gesellschaft wurde in Vorbereitung auf den geplanten Börsengang und nach ihrer Umstrukturierung am 2. September 1999 in eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts (AG) unter der Firma EPCOS AG umgewandelt.

Nach dem Börsengang vom Oktober 1999 und nach dem öffentlichen Verkauf von Anteilen an der EPCOS AG halten Siemens und Matsushita jeweils 12,5% plus eine Aktie am Grundkapital der Gesellschaft.

Die im Rahmen der Umstrukturierung vorgenommene Einbringung der Kommanditgesellschaft und die Übertragung von bestimmten Tochtergesellschaften und Aktiva auf die S+M GmbH durch Siemens erfolgten gemäß den Bestimmungen eines Einbringungsvertrags zwischen Siemens und Matsushita mit Wirkung zum 1. Juli 1999. Dabei stellte die Einbringung der Kommanditgesellschaft eine Übertragung zwischen gemeinsam beherrschten Unternehmen dar und führte zu keinerlei Änderung der Eigentumsverhältnisse, da sämtliche Anteile zwischen den Gesellschaftern im direkten Verhältnis ihrer bisherigen Anteile getauscht wurden. Die Übertragung bestimmter Tochtergesellschaften und Teilbetriebe durch Siemens stellte eine Übertragung von Aktiva auf ein Joint Venture durch einen Joint Venture-Partner dar. Dementsprechend wurden diese Transaktionen unter Fortführung von Buchwerten durchgeführt.

2. Übersicht wesentlicher Rechnungslegungs- und Bilanzierungsgrundsätze

(a) Konsolidierung

Sämtliche wesentliche Unternehmen, welche die Gesellschaft gemäß den geltenden Gesetzen in wirksamer Weise beherrscht, werden in Übereinstimmung mit den US-GAAP konsolidiert. Die Verrechnung des Kaufpreises mit dem Konzernanteil am Eigenkapital der zu konsolidierenden Tochterunternehmen erfolgt zum Zeitpunkt des Erwerbs.

Alle wesentlichen konzerninternen Salden und Transaktionen sowie alle wesentlichen aus konzerninternen Transaktionen entstandenen Zwischenergebnisse sind aus den konsolidierten Abschlüssen eliminiert worden.

(b) Beteiligungen an nicht konsolidierten Unternehmen

Unternehmen, welche die Gesellschaft nicht beherrscht, auf deren Geschäfts- und Finanzpolitik sie jedoch einen maßgeblichen Einfluss ausüben kann, werden in den konsolidierten Jahresabschlüssen nach der so genannten Equity-Methode bilanziert.

(c) Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss werden alle wesentlichen Tochterunternehmen im In- und Ausland einbezogen. Bei diesen Unternehmen übt die EPCOS AG direkt oder indirekt die Kontrolle aus. Zum 30. September 2002, 2001 und 2000 zählten neben der EPCOS AG folgende Tochterunternehmen zum Konsolidierungskreis:

	2002	2001	2000
Vollkonsolidiert			
Inländisch	2	2	2
Ausländisch	26	25	20
	28	27	22
At Equity	1	1	2
	29	28	24

Für alle in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen liegen Abschlüsse zum 30. September des jeweiligen Jahres zugrunde.

Zu den Änderungen im Konsolidierungskreis siehe Anmerkung 20. Die Vergleichbarkeit des Konzernabschlusses mit dem Vorjahr ist dadurch nicht eingeschränkt.

(d) Liquide Mittel

Für die Zwecke der Konzern-Kapitalflussrechnung werden von der Gesellschaft alle hochliquiden Finanzinstrumente mit ursprünglichen Fälligkeiten von bis zu drei Monaten als liquide Mittel angesetzt. Sie beinhalten sowohl Bankguthaben als auch kurzfristige Kapitalanlagen mit einer Laufzeit, die zum Zeitpunkt der Investition weniger als drei Monate beträgt.

(e) Vorräte

Die Vorräte werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder zum niedrigeren Marktpreis unter Berücksichtigung des *lower-of-cost-or-market-principle* bewertet, wobei die Herstellungskosten vorwiegend nach der Methode der gewogenen Durchschnittswerte ermittelt werden. Die Herstellungskosten enthalten die direkt zurechenbaren Material- und Lohnkosten sowie anteilige Produktionsgemeinkosten einschließlich Abschreibungen.

(f) Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich der kumulierten Abschreibungen bewertet. Die Anschaffungs- und Herstellungskosten enthalten auch die wesentlichen Aufwendungen für Verbesserungen und Ersatzbeschaffung, sofern dadurch die Nutzungsdauer verlängert oder die Kapazität erhöht wird, sowie die mit den in Bau befindlichen Anlagen verbundenen Zinsaufwendungen. Instandhaltungs- und Reparaturaufwendungen werden nach Anfall als Aufwand gebucht. Erneuerungs- und Erweiterungsinvestitionen werden, soweit sie den Wert des Anlagegegenstandes erhöhen, aktiviert. Bei Anlageabgängen werden die zugehörigen historischen Anschaffungskosten und kumulierten Abschreibungen ausgebucht und die Differenz zum Verkaufserlös als Gewinn oder Verlust in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung übernommen.

Bei allen ausländischen Tochtergesellschaften werden die Abschreibungen nach der linearen Methode berechnet. Für die deutschen Konzerngesellschaften wurden die Abschreibungen für die in den Geschäftsjahren 2000 und früher angeschafften bzw. hergestellten Sachanlagen über die geschätzte Nutzungsdauer der Sachanlagen entweder nach der linearen Methode oder mittels der degressiven Abschreibungsmethode berechnet, solange die degressive Abschreibungsmethode größere Beträge lieferte. Zugänge zu den Sachanlagen werden seit dem 1. Oktober 2000, wie bei den ausländischen Konzerngesellschaften bereits bisher, nur noch nach der linearen Methode beschrieben. Die sich aus dieser Veränderung ergebenden Unterschiede sind nicht wesentlich.

Im Allgemeinen wird die Nutzungsdauer von abschreibungsfähigen Sachanlagen wie folgt angesetzt:

Gebäude, Außenanlagen und Mietereinbauten	5 bis 50 Jahre
Maschinen und Technische Anlagen	5 bis 10 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 5 Jahre

(g) Anlagevermögen unter Capital Leasing

Die Gesellschaft hat einen geringen Teil ihrer Betriebs- und Geschäftsausstattung im Rahmen von Capital-Leasing-Verträgen beschafft. Die aus dem Capital Leasing resultierenden Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten werden zum jeweils Niedrigeren von Barwert der zukünftigen Mindestzahlungen oder Marktwert des Leasing-Gegenstands bilanziert. Vermögensgegenstände unter Capital Leasing werden über die Laufzeit der Leasing-Vereinbarung oder die kürzere wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben.

(h) Immaterielle Vermögensgegenstände

Immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen bewertet. Die planmäßigen Abschreibungen werden über die entsprechende Nutzungsdauer nach der linearen Methode berechnet.

Die immateriellen Vermögensgegenstände bestehen im Wesentlichen neben Goodwill, der als Differenz zwischen Kaufpreis und Zeitwert des Nettovermögens der „erworbenen“ Unternehmen definiert wird, aus Kundenstamm, Patenten und Lizenzen. Patente werden gemäß

ihrer Patenturkunde bzw. wie der Kundenstamm über max. 10 Jahre und Lizenzen laut Vertrag abgeschrieben.

Seit dem 1. Oktober 2001 hat die Gesellschaft ihre Rechnungslegung an Statement of Financial Accounting Standard („SFAS“) No. 142 „Goodwill and Intangible Assets“ (Goodwill und Immaterielle Vermögensgegenstände) angepasst, aufgrund dessen Goodwill nicht mehr planmäßig abgeschrieben wird. Der den Geschäftseinheiten zugeordnete Goodwill wird zumindest jährlich, oder wenn Indikatoren auf eine Wertminderung hinweisen, auf seine Werthaltigkeit überprüft und gegebenenfalls auf einen geminderten Wert abgeschrieben. Bis zur Einführung von SFAS No. 142 wurde Goodwill generell über die voraussichtliche Nutzungsdauer von 15 Jahren linear abgeschrieben.

(i) Wertminderung von langlebigen Anlagen

Die Gesellschaft prüft langlebige Anlagen einschließlich immaterieller Vermögensgegenstände auf Wertminderung, wann immer bestimmte Ereignisse oder Änderungen der Umstände darauf schließen lassen, dass der Buchwert einer Anlage nicht mehr realisierbar sein könnte. Die Realisierbarkeit von gehaltenen und genutzten Anlagen wird durch den Vergleich des Buchwerts der Anlage oder einer Anlagengruppe mit den Netto-Mittelzuflüssen, die in Zukunft aus dieser Anlage oder Anlagengruppe voraussichtlich erzielt werden, ermittelt. Wenn der Wert einer Anlage als gemindert angesehen wird, so ist die Wertminderung gleich der Differenz zwischen dem Buchwert und dem Zeitwert der Anlage. Im Allgemeinen wird der Zeitwert einer Anlage entweder auf der Grundlage eines Gutachtens oder der

diskontierten zukünftigen Netto-Mittelzuflüsse ermittelt. Im Rahmen der Schätzung der künftigen Netto-Mittelzuflüsse sind vom Management Annahmen zu treffen. Dementsprechend können sich Abweichungen zwischen den tatsächlichen Werten und diesen Schätzwerten ergeben.

(j) Umsatzrealisierung

Umsatzerlöse werden als solche gebucht, wenn die Produkte versandt sind und der Gefahrenübergang auf den Kunden stattgefunden hat. Als Umsatz wird nur der Nettobetrag nach Abzug von Skonti, Kundenboni und Rabatten erfasst.

Die SEC hat Staff Accounting Bulletin („SAB“) No. 101 „Revenue Recognition in Financial Statements“ (Umsatzrealisation in Abschlüssen) veröffentlicht. SAB No. 101 regelt Realisierung, Ausweis und Erläuterung zu Umsatzerlösen in Abschlüssen, die bei der SEC einzureichen sind. Seit 1. Oktober 2000 wendet EPCOS SAB No. 101 an. Die Anpassung an SAB No. 101 hatte keinen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft.

(k) Sonstige produktbezogene Kosten

Forschungs- und Entwicklungskosten sowie Marketing- und Vertriebskosten werden nach Anfall als Aufwendungen verbucht. Pauschale Rückstellungen für geschätzte Gewährleistungskosten werden zum gleichen Zeitpunkt wie die betreffenden Umsätze gebucht und entsprechend den jeweiligen Erfahrungswerten periodisch angepasst.

(l) Ertragsteuern

Ertragsteuern werden nach der *Asset and Liability Method* gemäß den Regeln des SFAS No. 109 „Accounting for Income Taxes“ (Bilanzierung von Ertragsteuern) berechnet. Alle sich auf Steuern vom Einkommen und Ertrag, vom Kapital oder vom Vermögen beziehenden, im Laufe des Geschäftsjahres entstandenen Verbindlichkeiten oder Forderungen, sind in den Konzernabschlüssen gemäß den für die einzelnen Gesellschaften geltenden Steuergesetzen enthalten. Aktive und passive latente Steuern wurden dann angesetzt, wenn künftige steuerliche Auswirkungen zu erwarten sind, die auf zeitlich begrenzte Differenzen zwischen den Buchwerten bestehender Aktiva und Passiva und ihrer steuerlichen Bemessungsgrundlage einerseits und Verlustvorträgen und Steuerguthaben andererseits zurückzuführen sind. Aktive und passive latente Steuern werden unter Verwendung der Steuersätze errechnet, die voraussichtlich für steuerpflichtige Erträge in den Jahren gelten werden, in denen diese zeitlichen Differenzen umgekehrt oder ausgeglichen werden. Die Wirkung von Steuersatzänderungen auf aktive und passive latente Steuern wird in der Periode als Ergebnis gebucht, in welcher die Änderung vom Gesetzgeber beschlossen wurde.

(m) Finanzinstrumente und Risikomanagement

Derivative Finanzinstrumente werden von der Gesellschaft grundsätzlich zur Verringerung von Wechselkursrisiken verwendet. Die Gesellschaft hält und gibt keine derivativen Finanzinstrumente für Handels- oder Spekulationszwecke aus. Zur Verringerung bestimmter, mit ihrer Geschäftstätigkeit inhärent verbundener

Risiken schließt die Gesellschaft auf der Grundlage der voraussichtlichen Wechselkursrisiken Devisentermingeschäfte ab. Die Nominalbeträge dieser Termingeschäfte sind in den konsolidierten Abschlüssen nicht enthalten. Zur Sicherung des Unternehmens gegen Währungsrisiken werden auch Optionen und Cross-Currency Swaps eingesetzt.

Die Gesellschaft passte mit Wirkung zum 1. Oktober 2000 ihre Rechnungslegung an SFAS No. 133 „Accounting for derivative instruments and hedging activities“ (Bilanzierung von derivativen Finanzinstrumenten und Sicherungsgeschäften) an, erweitert durch SFAS No. 137 und No. 138. Die erstmalige Anwendung von SFAS No. 133 hatte keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. SFAS No. 133 verlangt, dass alle derivativen Finanzinstrumente einschließlich solcher, die Bestandteil anderer Verträge sind, zu Marktwerten bilanziert werden. Der Marktwert der derivativen Finanzinstrumente wird unter den sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenständen oder sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die Gesellschaft behandelt keines ihrer derivativen Finanzinstrumente als „hedges“ im Sinne von SFAS No. 133. Demzufolge werden alle Veränderungen im Marktwert der derivativen Finanzinstrumente in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Die Marktwerte der Finanzinstrumente einschließlich der Derivate werden in Anmerkung 17 erläutert.

Vor der Anpassung an SFAS No. 133 wurden die Gewinne oder Verluste aus diesen Geschäften ebenfalls als Währungsgewinne bzw. -verluste gebucht und bei der Ermittlung des Jahresergebnisses berücksichtigt. Der Abschlag oder Aufschlag eines Terminkontrakts wurde über die Laufzeit des Kontrakts bei der Ermittlung des Jahresergebnisses berücksichtigt. Prämien beim Erwerb/Verkauf von Fremdwahrungsoptionen gingen über die Laufzeit des Optionsvertrags in die Ermittlung des Jahresergebnisses ein.

(n) Fremdwährungen

Transaktionen in Fremdwährungen

Einkäufe und Verkäufe in Fremdwährungen werden mit dem zum Zeitpunkt der Transaktion geltenden Tageskurs umgerechnet. Vermögensgegenstände und Schulden in Fremdwährung werden mit dem Wechselkurs zum Bilanzstichtag in die funktionale Währung umgerechnet. Die aus diesen Umrechnungen entstandenen Fremdwährungsgewinne und -verluste werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung gebucht.

Umrechnung von Jahresabschlüssen auf den Euro

Die Berichtswährung des Unternehmens ist der Euro (€). Bilanzposten von Tochtergesellschaften, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, werden zum geltenden Wechselkurs am Bilanzstichtag umgerechnet, die Posten der Gewinn- und Verlustrechnung zum gewogenen Durchschnittskurs des jeweiligen Jahres. Die daraus resultierenden Umrechnungsdifferenzen werden als separate Komponente des Eigenkapitals im Sonstigen Comprehensive Income (Loss) ausgewiesen.

(o) Annahmen und Schätzungen

Der Vorstand der Gesellschaft hat in Bezug auf die Bewertung von Aktiva und Passiva sowie den Ausweis von bedingten Forderungen und Eventualverbindlichkeiten eine Reihe von Schätzungen und Annahmen gemacht, um die vorliegenden Konzernabschlüsse in Einklang mit den US-GAAP aufzustellen. Die tatsächlichen Ergebnisse könnten daher von diesen Schätzungen abweichen.

(p) Ergebnis je Aktie

Die Kenngröße *Ergebnis je Aktie (tatsächlich)* (*basic earnings per share*) wird mittels Division des Jahresergebnisses durch den gewogenen Durchschnitt der Zahl der während des Geschäftsjahres im Umlauf befindlichen Aktien berechnet. Die Kenngröße *Ergebnis je Aktie (verwässert)* (*diluted earnings per share*) berücksichtigt die potenzielle Verwässerung, die sich aus der Ausgabe der potenziell verwässernden Aktien, beispielsweise bei Ausübung von Aktienoptionen, ergeben hätte. Zur Berechnung der verwässernden Anzahl der Aktien findet die *Treasury Stock*-Methode Anwendung. Damit wird die vorläufige Zahl der verwässernden Anteile um die Anzahl der Aktien verringert, die mit den Erlösen aus den ausübenden Optionen erworben werden können. Zur Berechnung der Kenngrößen *Ergebnis je Aktie (tatsächlich)* sowie *Ergebnis je Aktie (verwässert)* siehe Anmerkung 14.

(q) Aktienbasierte Vergütung

Aktienbasierte Vergütungen werden in Übereinstimmung mit der Accounting Principles Board Opinion („APB“) No. 25 „Accounting for Stock Issued to Employees“ (Bilanzierung der Vergabe von Aktien an Mitarbeiter) und entsprechenden Interpretationen bilanziert. Demnach wird ein unter Umständen anfallender Personalaufwand für die Ausgaben der Aktienoptionen bzw. Mitarbeiteraktien anhand des den vereinbarten Options- bzw. Ausgabepreis übersteigenden Marktpreises der Aktie am Bezugstag bestimmt. Für weitere Details zur aktienbasierten Vergütung siehe Anmerkung 10.

3. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden nach Abzug von Wertberichtigungen für Ausfallrisiken von Forderungen ausgewiesen. Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen in den am 30. September 2002, 2001 und 2000 abgeschlossenen Geschäftsjahren:

WERTBERICHTIGUNG FÜR ZWEIFELHAFTE FORDERUNGEN

(in Tausend €)	2002	2001	2000
Wertberichtigung für Ausfallrisiken von Forderungen, Beginn des Geschäftsjahres	8.449	7.795	4.384
Zuführung zur Wertberichtigung	182	2.842	4.392
Verbrauch der Wertberichtigung durch Forderungsausbuchung	(1.601)	(1.755)	(1.458)
Geldeingänge auf ausgebuchte Forderungen	23	27	8
Währungsanpassung	(386)	(460)	469
Wertberichtigung für Ausfallrisiken von Forderungen, Ende des Geschäftsjahres	6.667	8.449	7.795

4. Vorräte, netto**NETTOVORRÄTE**

zum 30. September (in Tausend €)	2002	2001
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	49.520	59.135
Unfertige Erzeugnisse	60.678	72.327
Fertige Erzeugnisse	98.063	106.381
Vorräte gesamt, netto	208.261	237.843

Bei den in der vorstehenden Tabelle ausgewiesenen Beträgen sind Wertberichtigungen von 35,755 Millionen Euro bzw. 37,623 Millionen Euro zum 30. September 2002 und 2001 berücksichtigt. Folgende Entwicklung ergab sich bei den Wertberichtigungen für Vorräte für die am 30. September 2002, 2001 und 2000 abgeschlossenen Geschäftsjahre:

WERTBERICHTIGUNG VORRÄTE

(in Tausend €)	2002	2001	2000
Wertberichtigung, Beginn des Geschäftsjahres	37.623	17.812	14.562
Zuführung zur Wertberichtigung	12.582	27.892	8.289
Verbrauch der Wertberichtigung	(13.642)	(7.532)	(5.505)
Währungsanpassung	(808)	(549)	466
Wertberichtigung, Ende des Geschäftsjahres	35.755	37.623	17.812

Die hohe Zuführung zur Wertberichtigung im Geschäftsjahr 2001 resultierte unter anderem aus Wertberichtigungen für Überbestände von Tantal-Rohmaterial von 7,676 Millionen Euro, Preisverfall für Tantal-Rohmaterial von 2,624 Millionen Euro und technischer Veralterung von Fertigerzeugnissen in Höhe von 3,652 Millionen Euro.

5. Anlagevermögen

Anlagespiegel

Der Anlagespiegel zeigt die Entwicklung des immateriellen und materiellen Anlagevermögens sowie der Finanzanlagen:

ANSCHAFFUNGS- UND HERSTELLUNGSKOSTEN

jeweils zum 30. September (in Tausend €)

	2001	Zugänge	Umbuchungen	Abgänge	Währungs- anpassung	2002
Goodwill	14.359	209	-	-	(36)	14.532
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	23.454	16.378	-	-	(109)	39.723
Immaterielle Vermögensgegenstände	37.813	16.587	-	-	(145)	54.255
Grundstücke	18.670	-	-	-	(90)	18.580
Gebäude	146.852	2.516	9.896	(110)	(1.643)	157.511
Technische Anlagen, Maschinen und sonstige Anlagen	1.276.440	64.520	133.717	(114.060)	(28.404)	1.332.213
Anlagen im Bau	158.069	48.850	(143.613)	-	(684)	62.622
Sachanlagen	1.600.031	115.886	-	(114.170)	(30.821)	1.570.926
Beteiligungen	1.362	33	-	(386)	106	1.115
Wertpapiere	10.173	11.791	-	(10.173)	-	11.791
Sonstige Finanzanlagen	205	507	-	(111)	(16)	585
Finanzanlagen	11.740	12.331	-	(10.670)	90	13.491

KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN

jeweils zum 30. September (in Tausend €)

	2001	Zugänge	Umbuchungen	Abgänge	Währungs- anpassung	2002
Goodwill	3.127	-	-	-	-	3.127
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	9.807	6.198	-	-	(79)	15.926
Immaterielle Vermögensgegenstände	12.934	6.198	-	-	(79)	19.053
Grundstücke	100	53	-	-	(9)	144
Gebäude	66.169	6.264	-	(18)	(1.452)	70.963
Technische Anlagen, Maschinen und sonstige Anlagen	730.959	159.055	-	(109.260)	(18.067)	762.687
Anlagen im Bau	-	-	-	-	-	-
Sachanlagen	797.228	165.372	-	(109.278)	(19.528)	833.794
Beteiligungen	-	-	-	-	-	-
Wertpapiere	-	-	-	-	-	-
Sonstige Finanzanlagen	-	-	-	-	-	-
Finanzanlagen	-	-	-	-	-	-

BUCHWERT (NETTO)

zum 30. September (in Tausend €)

	2002	2001
Goodwill	11.405	11.232
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	23.797	13.647
Immaterielle Vermögensgegenstände	35.202	24.879
Grundstücke	18.436	18.570
Gebäude	86.548	80.683
Technische Anlagen, Maschinen und sonstige Anlagen	569.526	545.481
Anlagen im Bau	62.622	158.069
Sachanlagen	737.132	802.803
Beteiligungen	1.115	1.362
Wertpapiere	11.791	10.173
Sonstige Finanzanlagen	585	205
Finanzanlagen	13.491	11.740

Die als Finanzanlagen ausgewiesenen Vermögensgegenstände sind in der Konzernbilanz in den sonstigen langfristigen Aktiva enthalten.

Für die am 30. September 2002, 2001 und 2000 abgeschlossenen Geschäftsjahre betragen die Abschreibungen auf Sachanlagen 165,372 Millionen Euro, 189,777 Millionen Euro bzw. 133,359 Millionen Euro. Darin enthalten sind für die am 30. September 2002 bzw. 2001 abgeschlossenen Geschäftsjahre außerplanmäßige Abschreibungen aus dem Geschäftsbereich Oberflächenwellen-Komponenten (OFW) in Höhe von 8,600 Millionen Euro bzw. 28,477 Millionen Euro (siehe Anmerkung 11).

Die für Anlagen im Bau aktivierten Zinsaufwendungen beliefen sich für diese drei Geschäftsjahre auf 4,403 Millionen Euro, 5,417 Millionen Euro bzw. 4,212 Millionen Euro.

Goodwill

Seit dem 1. Oktober 2001 wendet die Gesellschaft SFAS Nr. 142 an. Gemäß diesem Standard werden Firmenwerte nicht mehr planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich, oder wenn Indikatoren auf eine Wertminderung hinweisen, auf ihre Werthaltigkeit hin überprüft. Die Gesellschaft hat daher im Geschäftsjahr 2002 keine planmäßigen Firmenwertabschreibungen mehr vorgenommen. Des Weiteren hat die Gesellschaft ihre Firmenwerte auf Sonderabschreibungen aufgrund der Anpassung an den neuen Bilanzierungsstandard hin überprüft und ist zu dem Ergebnis gekommen, dass im Geschäftsjahr 2002 Sonderabschreibungen nicht notwendig waren.

Zum 30. September 2002 wurden die Firmenwerte wie folgt bilanziert:

FIRMENWERTE IN DEN SEGMENTEN

zum 30. September 2002 (in Tausend €)

Kondensatoren	1.994
Keramische Bauelemente	3.873
Oberflächenwellen-Komponenten	-
Ferrite	5.538
Gesamt	11.405

Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände

Im Anlagevermögen zum 30. September 2002 bzw. 2001 sind folgende Kategorien erworbener sonstiger immaterieller Vermögensgegenstände enthalten:

SONSTIGE IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE (ENDLICHE LEBENSDAUER)

zum 30. September (in Tausend €)

	2002		2001	
	Brutto	Netto	Brutto	Netto
Patente, Lizenzen und ähnliche Rechte	35.566	20.248	20.204	10.656
Kundenstamm	3.200	2.667	3.200	2.987
Sonstige	957	882	50	4
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände (endliche Lebensdauer)	39.723	23.797	23.454	13.647

Die Abschreibungen auf die sonstigen immateriellen Vermögensgegenstände betragen 6,198 Millionen Euro für das Geschäftsjahr 2002 sowie 3,158 Millionen Euro und 5,400 Millionen Euro für die Geschäftsjahre 2001 und 2000. Die Gesellschaft hat die Nutzungsdauern aller sonstigen immateriellen Vermögensgegenstände entsprechend SFAS Nr. 142 überprüft. Veränderungen dieser Nutzungsdauern waren nicht vorzunehmen. Nach Ablauf der planmäßigen Nutzungsdauer werden Restwerte für diese immateriellen Vermögensgegenstände nicht erwartet.

Die Abschreibungsentwicklung wird wie folgt geschätzt:

GESCHÄTZTE ABSCHREIBUNGEN

Geschäftsjahre (in Tausend €)

2003	6.553
2004	6.318
2005	5.329
2006	2.009
2007	1.677

Die nachfolgende Tabelle gleicht die Periodenüberschüsse der vergangenen Geschäftsjahre 2001 und 2000 um die Firmenwertabschreibungen an, die entsprechend SFAS Nr. 142 nun nicht mehr berücksichtigt werden.

ÜBERLEITUNG DER AUSGEWIESENEN PERIODENÜBERSCHÜSSE DER VORJAHRE

Geschäftsjahr zum 30. September (in Tausend €)

	2001		2000	
	Ergebnis je Aktie (in €) (tatsächlich und Betrag verwässert)		Ergebnis je Aktie (in €) (tatsächlich und Betrag verwässert)	
Periodenüberschuss	148.637	2,28	239.964	3,68
Hinzurechnung der Firmenwertabschreibung	965	0,01	830	0,01
Angepasster Periodenüberschuss	149.602	2,29	240.794	3,69

6. Rückstellungen und Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

Rückstellungen und Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten zum 30. September 2002 und 2001 stellen sich wie folgt dar:

RÜCKSTELLUNGEN UND SONSTIGE KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN

zum 30. September (in Tausend €)

	2002	2001
Rückstellungen für Personalkosten	77.105	79.394
Steuerverbindlichkeiten	38.792	75.479
Gehälter, Lohnsteuer und Sozialabgaben	18.183	19.107
Rückstellung für Verluste aus Aufträgen	9.779	7.180
Rückstellung für Gewährleistungen	7.243	8.380
Erhaltene Anzahlungen	6.067	6.056
Lizenzverpflichtungen	5.788	8.109
Übrige	18.575	25.040
Rückstellungen und kurzfristige Verbindlichkeiten gesamt	181.532	228.745

7. Kurz- und langfristige Bankverbindlichkeiten

Finanzierung

Die Gesellschaft verfügt über eine bis Mai 2005 gewährte syndizierte Kreditfazilität in Höhe von 300,000 Millionen Euro. Diese wird durch ein von der Commerzbank geführtes Bankenkonsortium bereitgestellt und mit EURIBOR bzw. LIBOR plus 0,35% verzinst. Die Kreditfazilität ist dabei an die Einhaltung bestimmter Finanzkennzahlen gebunden. Dem Konsortium gehören neben der Commerzbank die Westdeutsche Landesbank, HSBC Trinkaus & Burkhardt, ABN Amro Bank, The Royal Bank of Scotland, Landesbank Baden-Württemberg, Deutsche Bank, Citibank, ING BHF, Bayerische Hypo- und Vereinsbank und Barclays Bank an. Diese Kreditfazilität wurde zum 30. September 2002 nicht in Anspruch genommen. Darüber hinaus hat die Gesellschaft eine Reihe von bilateralen Kreditlinien in Höhe von 307,000 Millionen Euro bei internationalen und nationalen Bankinstituten. Diese Kreditlinien wurden zum 30. September 2002 in Höhe von 68,226 Millionen Euro in Anspruch genommen. Zusätzlich existieren Darlehen aus staatlichen Export- und Investitionsförderungsprogrammen, die in den genannten Kreditlinien nicht enthalten sind.

Kurzfristige Bankverbindlichkeiten

Die kurzfristigen Kredite zum 30. September 2002 und 2001 betragen 126,364 Millionen Euro bzw. 109,785 Millionen Euro. Zum 30. September 2002 bestehen diese kurzfristigen Kredite aus ungesicherten Bankkrediten und aus Exportfinanzierungen in Höhe von 58,138 Millionen Euro. Die Exportfinanzie-

rungen sind mit einem gewogenen durchschnittlichen Zinssatz von 3,05% zu verzinsen. Die sonstigen kurzfristigen Kredite betreffen verschiedene Betriebsmittelkredite von Banken zu einem gewogenen durchschnittlichen Zinssatz von 4,67% im Geschäftsjahr 2002 sowie 4,92% im Geschäftsjahr 2001.

Langfristige Finanzverbindlichkeiten

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

LANGFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN

zum 30. September (in Tausend €)		
	2002	2001
Schuldverschreibungen	4.522	6.951
Langfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Dritten	78.317	59.811
Langfristige Finanzverbindlichkeiten gesamt	82.839	66.762
Abzüglich kurzfristig fälliger Beträge	(17.332)	(17.103)
Langfristige Finanzverbindlichkeiten ohne kurzfristig fällige Beträge	65.507	49.659

Details zu Währungen, Zinssätzen, Fälligkeiten und Darlehensgebern zeigt die folgende Tabelle:

LANGFRISTIGE FINANZSCHULDEN (DARLEHEN UND SCHULDVERSCHREIBUNGEN)

zum 30. September 2002 (Währungen in Millionen)

Darlehenssumme	Euro-Äquivalent	Zinssatz	Fälligkeit	Darlehensgeber
Euro 50,4	50,4	1,4% - 5,625%	2002 - 2010	Österreichisches Bankenkonsortium sowie staatliche Institutionen
INR 390 INR 53	9,3	8,65% - 13,5%	2002 - 2004	Citibank, Exim Bank, ABN Amro Bank
INR 362,5	7,6	8,9% - 12,59%	2003 - 2005	Standard Chartered Grindleys Bank, Citibank
Euro 14,8	14,8	0%	2005 - 2007	Banco Portugal do Atlantico

Darüber hinaus bestanden zum 30. September 2002 bzw. 2001 Verpflichtungen aus Capital Leasing in Höhe von 0,703 Millionen Euro bzw. 1,132 Millionen Euro.

Die langfristigen Finanzschulden gegenüber Dritten beinhalten einen Betrag von 50,442 Millionen Euro, welcher die österreichische Tochtergesellschaft betrifft. Davon ist ein Teilbetrag von 7,389 Millionen Euro durch Wertpapiere gesichert. Außerdem wurden Haftkreditverträge im Volumen von 36,680 Millionen Euro durch Pfandbestellungsurkunden ohne Eintragung in das Grundbuch besichert. Der gewogene Durchschnittszins aller österreichischen langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Dritten für die jeweils zum 30. September 2002 und 2001 ausgewiesenen Bankschulden betrug 2,39% bzw. 2,73%. Sie sind in Raten fällig, die sich über drei bis zehn Jahre erstrecken.

Die indische Tochtergesellschaft International Ferrites Ltd. (IFL) hat drei ungesicherte Darlehen in Höhe von 290 Millionen indischen Rupien (INR) (6,086 Millionen Euro) mit einem Zinssatz von 8,65% bzw. 12,85%, sowie ein langfristiges Darlehen in Höhe von 100 Millionen INR (2,099 Millionen Euro), das durch eine regionale Bank ausgereicht und mit dem

Anlagevermögen der Tochtergesellschaft gesichert ist. Des Weiteren bestand bei IFL eine Schuldverschreibung in Höhe von 53 Millionen INR (1,112 Millionen Euro).

Eine Schuldverschreibung in Höhe von ursprünglich 250 Millionen INR (5,247 Millionen Euro) der indischen Tochtergesellschaft EPCOS India Private Ltd., die zum 30. September 2001 auf 125 Millionen INR (2,624 Millionen Euro) getilgt wurde, ist im Geschäftsjahr 2002 durch eine weitere planmäßige Tilgung um 62,5 Millionen INR (1,312 Millionen Euro) auf nunmehr 62,5 Millionen INR (1,312 Millionen Euro) reduziert worden. Zusammen mit der im letzten Geschäftsjahr durch die EPCOS India Private Ltd. zusätzlich begebenen zweiten Schuldverschreibung in Höhe von 100 Millionen INR (2,099 Millionen Euro) beträgt die Gesamtsumme der begebenen Schuldverschreibungen durch EPCOS India Private Ltd. zum 30. September 2002 162,5 Millionen INR (3,410 Millionen Euro). Des Weiteren bestehen bei der Tochtergesellschaft zwei ungesicherte Darlehen in Höhe von jeweils 100 Millionen INR (jeweils 2,099 Millionen Euro) mit einem Zinssatz von jeweils 8,9%.

Zum 30. September 2002 beinhalten die langfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber Dritten ferner von der Regierung Portugals verbürgte, unverzinsliche Darlehen in Höhe von 14,790 Millionen Euro. Im Berichtszeitraum wurde das Darlehen aus dem Vorjahr von 7,332 Millionen Euro um 5,761 Millionen Euro getilgt und ein neues unverzinsliches Darlehen in Höhe von 13,219 Millionen Euro aufgenommen.

Die Kreditrahmen der Tochterunternehmen sind durch Patronats- bzw. Garantieerklärungen der EPCOS AG besichert.

Nach Fälligkeiten geordnet, ergibt sich für die langfristigen Finanzverbindlichkeiten der Gesellschaft zum 30. September 2002 folgendes Bild:

LANGFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN DER GESELLSCHAFT

zum 30. September 2002 (in Tausend €)

Geschäftsjahr der Fälligkeit	
2003	17.332
2004	19.878
2005	16.767
2006	12.502
2007	9.111
Danach	7.249

8. Beziehungen mit nahe stehenden Unternehmen

Der Anteil der Gesamtverkäufe an Siemens, sowohl für deren interne Zwecke als auch für den Weiterverkauf, betrug 17,3%, 22,7% bzw. 51,7% der konsolidierten Umsatzerlöse für die am 30. September 2002, 2001 und 2000 abge-

schlossenen Geschäftsjahre. Der Anteil der Wiederverkäufe von Siemens an Dritte betrug 2,9%, 8,0% bzw. 38,0% der konsolidierten Umsatzerlöse für die am 30. September 2002, 2001 und 2000 abgeschlossenen Geschäftsjahre, während die Direktverkäufe an Siemens für den internen Gebrauch einen Anteil von 14,4%, 14,7% bzw. 13,7% der konsolidierten Gesamt-Nettoumsatzerlöse ausmachten.

Für den Verkauf an Dritte über Siemens hatte die Gesellschaft mehrere Vertretungs- und Vertriebsverträge mit Siemens für die Länder abgeschlossen, in denen die Gesellschaft über keine eigene Vertriebsorganisation verfügt. Im Zuge des Aufbaus eigener Tochtergesellschaften, die als Vertriebsstützpunkte dienen, hat die Gesellschaft die Verkaufs- und Vertriebsverträge mit einem Teil dieser Siemens-Gesellschaften wieder beendet. Mit einigen der Siemens-Gesellschaften, deren Verträge beendet wurden, haben die Gesellschaft und eigene Tochtergesellschaften im jeweiligen Land Verträge über den Kauf von Vermögenswerten und die Übernahme von Mitarbeitern aus dem jeweiligen Vertrieb geschlossen (siehe Anmerkung 20).

Die Siemens-Vertriebsgesellschaften erhalten eine monatliche, umsatzabhängige Provisionszahlung. Verkaufsunterstützende Maßnahmen der Vertriebspartner müssen mit den Vorgaben der Gesellschaft übereinstimmen.

Die Gesellschaft hat für den Vertrieb bestimmter Matsushita-Produkte einen Vertrag mit Matsushita abgeschlossen.

Die Gesellschaft sowie ihre Tochtergesellschaften beziehen diverse Serviceleistungen von Siemens. Die den Serviceleistungen zugrunde liegenden Verträge sind entweder zeitlich befristet oder innerhalb einer Frist von ein bis drei Jahren kündbar. Auf Grund dieser Verträge erbringt Siemens für die Gesellschaft eine Reihe von Dienstleistungen für Personalangelegenheiten und Verwaltungstätigkeiten. So verwaltet Siemens den Pensionsplan der Gesellschaft, Teile der Personalabrechnung sowie einen Teil der Datenverarbeitungssysteme. Außerdem standen der Gesellschaft Informationsdienste und Büchereien sowie Auskunfts- und Fortbildungsdienste von Siemens zur Verfügung. Die Gesellschaft konnte sich auch bestimmter Einkaufs- und Beschaffungsstellen, des Recherchendienstes, der Transport- und Logistikdienste und des Travel-Managements von Siemens bedienen.

Die Gesellschaft bezieht IT-Dienstleistungen von Siemens. Im abgeschlossenen Geschäftsjahr erbrachte Siemens im Wesentlichen folgende IT-Dienstleistungen für die Gesellschaft: Betrieb, Wartung und Weiterentwicklung von EDV-Systemen und Programmen, Netzwerk- und Telekommunikations-Dienstleistungen. Diese Geschäftsbeziehungen zwischen Siemens und EPCOS vollziehen sich auf der Basis von Rahmenverträgen und Einzelbeauftragungen.

Mit Wirkung vom 1. April 1999 hat die Gesellschaft mit Siemens einen Mietvertrag über den Sitz der Firmenzentrale in München abgeschlossen. Der Mietvertrag läuft bis 30. September 2009 und ist mit einer Frist von zwölf Monaten erstmals mit Wirkung zum 30. September 2004 kündbar. Bis 30. September 2002 betrug die jährliche Miete 1,398 Millionen Euro. Ab diesem Zeitpunkt ist die Miete

indiziert. Während der gesamten Vertragslaufzeit kann die Gesellschaft die gemietete Bürofläche erhöhen oder verringern, wobei die Miete entsprechend angepasst wird. Das Geschäftsgebiet Ableiter, Berlin, hat von Siemens Gebäude für Büros und Fertigungsstätten angemietet. Der Vertrag lief bis zum 30. September 2002 fest und läuft ab diesem Zeitpunkt auf unbefristete Zeit mit einer Kündigungsfrist von zwölf Monaten zum Quartalsende. Die jährliche Miete betrug bis zum 30. September 2002 0,337 Millionen Euro. Mit Wirkung zum 1. Oktober 1999 schloss das Geschäftsgebiet Keramische Bauelemente einen Vertrag mit Siemens über die Pacht eines Betriebsgebäudes in Österreich. Näheres dazu ist Anmerkung 18 zu entnehmen.

Mit Wirkung vom 1. Juli 1999 haben die Gesellschaft und Siemens einen Vertrag geschlossen, der es der Gesellschaft erlaubt, von Fall zu Fall Forschungs- und Entwicklungsprojekte bei Siemens in Auftrag zu geben. Dieser Vertrag gewährt der Gesellschaft alle Patente und Rechte, die aus diesen Forschungs- und Entwicklungsprojekten entstehen. Allerdings hat Siemens das nicht ausschließliche, weltweit gültige und lizenzfreie Recht, diese Patente und andere Rechte für eigene Geschäftszwecke zu nutzen.

Die Gesellschaft hat von Siemens mit Wirkung zum 1. Januar 2001 den Geschäftsbetrieb für die Entwicklung von Oberflächenwellen-Technik für Hochfrequenz-Signalverarbeitung für spezielle Anwendungen erworben. Der Kaufpreis betrug 5,000 Millionen Euro und ist zum größten Teil unter den immateriellen Vermögensgegenständen ausgewiesen.

Mit Wirkung vom 15. Juni 1999 hat die Gesellschaft einen Know-how-Lizenzvertrag mit Matsushita-Kotobuki Electronics Industries, Ltd. („Matsushita-Kotobuki“) abgeschlossen.

Dieser Vertrag gibt der Gesellschaft eine nicht-ausschließliche, nicht-übertragbare und weltweit gültige Lizenz für die Nutzung von Know-how über Niedrigtemperatur-Co-Fired-Keramik. Matsushita-Kotobuki hat zugestimmt, die Gesellschaft bezüglich der Herstellung von Produkten in technischer Hinsicht zu beraten. Für die Überlassung dieser Rechte und Lizenzen hat die Gesellschaft eine Einmalzahlung geleistet. Für die Folgejahre ist als Lizenzgebühr ein Prozentsatz festgelegt, der sich auf den Netto-Verkaufspreis der betreffenden Produkte bezieht. Basis sind alle von der Gesellschaft oder ihren Tochtergesellschaften verkauften oder sonst veräußerten lizenzierten Produkte.

Mit Wirkung vom 30. Juni 1999 haben die Gesellschaft und Matsushita Electronic Components Co., Ltd. („MACO“) einen Vertrag über technische Zusammenarbeit geschlossen. Dieser Vertrag regelt die Grundlagen für den fallweisen Austausch technischen Know-hows, technischer Beratung und gemeinsamer Entwicklungen. Alle Aufwendungen sollen von der Partei getragen werden, bei der sie anfallen, es sei denn, es wurden schriftlich andere Vereinbarungen getroffen. Zur Deckung der Kosten, die bei MACO anfallen, bezahlt die Gesellschaft eine jährliche Gebühr. Soweit MACO und die Gesellschaft auf Grund dieses Vertrags konkrete technische Kooperationen

vereinbaren, zahlt die Gesellschaft entweder eine einmalige Lizenzgebühr oder eine jährliche Gebühr, die auf den Umsatzerlösen des betreffenden Produkts basiert. Eine Kombination beider Alternativen ist möglich.

Auf der Basis des vorgenannten Vertrags haben die Gesellschaft und MACO mit Wirkung zum 5. April 2000 einen Lizenzvertrag über Tantal-Kondensatoren-Know-how und mit Wirkung zum 1. September 2001 einen Lizenzvertrag über Ultra-Kondensatoren-Know-how abgeschlossen. Diese Verträge geben der Gesellschaft jeweils bestimmte nicht-ausschließliche und nicht-übertragbare Lizenzen für die Nutzung des betreffenden Know-hows. Darüber hinaus berät MACO die Gesellschaft jeweils in technischer Hinsicht bei der Nutzung. Für die Überlassung der Rechte und Lizenzen hat die Gesellschaft Einmalzahlungen vereinbart. Für die Folgezeit sind als Lizenzgebühr jeweils Prozentsätze festgelegt, die sich auf den Netto-Verkaufspreis der betreffenden Produkte beziehen. Basis sind alle von der Gesellschaft oder ihren Tochtergesellschaften weiterverarbeiteten oder veräußerten lizenzierten Produkte.

Mit Wirkung vom 25. Juli 2001 haben die Gesellschaft und MACO einen Know-how-Lizenzvertrag abgeschlossen. Dieser Vertrag gibt der Gesellschaft eine nicht-ausschließliche und nicht-übertragbare Lizenz für die Nutzung von Know-how über Keramik-Vielschicht-Kondensatoren in ihrer Fertigung.

Ferner haben die Gesellschaft und MACO auf Basis ihres oben erwähnten Vertrags über technische Zusammenarbeit einen Lizenz-austauschvertrag über bestimmtes Ober-

flächenwellen-Filter-Know-how beider Seiten geschlossen. Der Vertrag gilt seit dem 1. Januar 2002 und gibt der Gesellschaft und MACO jeweils bestimmte nicht-ausschließliche und nicht-übertragbare Lizenzen für die Nutzung des betreffenden Know-hows. Darüber hinaus beraten sich die Gesellschaft und MACO jeweils in technischer Hinsicht bei der Nutzung. Die wechselseitigen Lizenzen sind unentgeltlich.

Mit Wirkung vom 30. Juni 1999 hat die Gesellschaft mit Matsushita Electric Industrial Co., Ltd. einen Patentlizenzaustauschvertrag abgeschlossen. Beide Parteien gewähren einander nicht-ausschließliche, nicht-übertragbare und weltweit gültige Lizenzen auf Patente für ihre jeweiligen wesentlichen Produktfamilien. Die Gesellschaft zahlt dafür bis 2004 fest vereinbarte jährliche Gebühren. Danach wird im gegenseitigen Einvernehmen die Höhe der Gebühren neu vereinbart.

Die zum 1. Oktober 2000 erstmals in den Konzernabschluss einbezogene EPCOS (Xiaogan) Co., Ltd. in China hat von ihrem Minderheitengesellschafter Hanguang Electron Device Factory Flächen für Büro und Fertigung für jährlich 0,185 Millionen Euro angemietet und bezog im Geschäftsjahr 2002 bzw. 2001 von diesem Partner Material und Service-Leistungen in einem Gegenwert von 1,350 Millionen Euro bzw. 3,500 Millionen Euro.

Die Geschäfte mit nahe stehenden Unternehmen beliefen sich für die jeweils am 30. September abgeschlossenen Geschäftsjahre auf:

GESCHÄFTE MIT NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN

Geschäftsjahr zum 30. September (in Tausend €)

	2002	2001	2000
Umsatzerlöse			
Siemens (inkl. Wiederverkäufe)	226.384	433.144	959.246
Matsushita und andere	9.843	12.924	16.025
	236.227	446.068	975.271
Bezüge von Vorräten und Leistungen			
Siemens	(47.079)	(89.889)	(107.595)
Matsushita und andere	(11.741)	(22.365)	(26.634)
	(58.819)	(112.254)	(134.229)
Forschungs- und Entwicklungskosten			
Siemens	(6.015)	(6.042)	(6.492)
Matsushita und andere	(6)	(6.088)	(4.618)
	(6.021)	(12.130)	(11.110)
Vertriebs- und Allgemeine Verwaltungskosten			
Siemens	(7.534)	(8.893)	(3.294)
Matsushita und andere	(5)	(709)	(554)
	(7.539)	(9.602)	(3.848)
Zinsaufwendungen			
Siemens	(132)	(97)	(2.177)

Darüber hinaus bezahlte die Gesellschaft an Siemens-Vertriebsgesellschaften Vertriebsprovisionen in Höhe von 18,893 Millionen Euro, 18,603 Millionen Euro bzw. null Millionen Euro in den Geschäftsjahren 2002, 2001 bzw. 2000. Des Weiteren hat die Gesellschaft im Zusammenhang mit der vollständigen organisatorischen Abtrennung der Tochtergesellschaft in den USA von Siemens eine Zahlung in Höhe von 2,463 Millionen Euro erhalten, die im Geschäftsjahr 2002 als sonstiger Ertrag vereinnahmt wurde.

Die in den Konzernbilanzen ausgewiesenen Forderungen und Verbindlichkeiten von bzw. an die nahe stehenden Unternehmen betragen jeweils zum 30. September:

FORDERUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN VON BZW. AN DIE NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN

zum 30. September (in Tausend €)

	2002	2001
Siemens		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	44.620	33.897
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(11.553)	(23.228)
Langfristige Verbindlichkeiten aus Capital Leasing	(360)	(363)
Matsushita und andere		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.098	1.822
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(1.486)	(1.504)

9. Eigenkapital

In Vorbereitung auf den Börsengang am 15. Oktober 1999 wurde die Gesellschaft mit Wirkung zum 2. September 1999 aus der Vorgängergesellschaft in der Rechtsform einer GmbH in eine Aktiengesellschaft mit einem gezeichneten Kapital in Höhe von 62,000 Millionen Euro, eingeteilt in 62 Millionen Stammaktien (nennwertlose Stückaktien), umgewandelt. Es ergibt sich ein rechnerischer Wert von 1 Euro pro Aktie. Mit Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung vom 12. Oktober 1999 wurde das Grundkapital der Gesellschaft durch Ausgabe neuer Stammaktien um 3,300 Millionen Euro erhöht. Der aus dieser Kapitalerhöhung in Zusammenhang mit dem Börsengang resultierende Nettozufluss an die

Gesellschaft betrug – nach Abzug der Ausgabekosten von 3,429 Millionen Euro – 97,823 Millionen Euro. Der den Betrag der Kapitalerhöhung übersteigende Veräußerungserlös in Höhe von 94,523 Millionen Euro wurde der Kapitalrücklage zugeführt. Die Gesellschaft verfügt zum 30. September 2002 über ein gezeichnetes Kapital von 65,300 Millionen Euro, eingeteilt in 65.300.000 auf den Namen lautende nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 Euro je Stück.

Bis 31. Juli 2004 ist der Vorstand berechtigt, mit Genehmigung des Aufsichtsrats das gezeichnete Kapital um insgesamt 13,020 Millionen Euro (genehmigtes Kapital) zu erhöhen. Das genehmigte Kapital kann genutzt werden, um Stückaktien von bis zu 12,400 Millionen Euro gegen Bareinlage (genehmigtes Kapital I), um Stückaktien bis zu 3,100 Millionen Euro an Mitarbeiter (genehmigtes Kapital II) und um Stückaktien von bis zu 12,400 Millionen Euro für Einlagen in Sachwerten (genehmigtes Kapital III) auszugeben.

Die Gesellschaft gewährte und zahlte an ihre Anteilseigner eine Bardividende von 65,273 Millionen Euro im zum 30. September 2001 abgeschlossenen Geschäftsjahr. In den zum 30. September 2002 und 2000 abgeschlossenen Geschäftsjahren wurden keine Bardividenden gewährt und ausgezahlt.

Gemäß Aktiengesetz basiert der ausschüttungsfähige Betrag an die Anteilseigner auf dem Eigenkapital der Gesellschaft gemäß dem Einzelabschluss nach dem Handelsgesetzbuch. Die Hauptversammlung der Gesellschaft entscheidet dementsprechend nur über Ausschüttungen aus dem Bilanzgewinn gemäß

HGB-Abschluss. Dieser war nach 6,756 Millionen Euro zum Ende des Vorjahres am 30. September 2002 negativ (- 32,465 Millionen Euro), so dass keine Ausschüttung möglich ist.

Das deutsche Aktiengesetz definiert die Regeln bezüglich des Erwerbs eigener Aktien. Für den Erwerb eigener Aktien im Zusammenhang mit der Ausgabe an Mitarbeiter benötigt die Gesellschaft keine Autorisation oder Genehmigung durch die Hauptversammlung. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2002 hat die Gesellschaft 51.416 Aktien erworben und davon 26.416 Aktien an die Mitarbeiter ausgegeben. Sie besitzt somit zum Stichtag 25.000 Aktien, die zur Ausgabe an die Mitarbeiter bestimmt sind (siehe Anmerkung 10).

Die Gesellschaft hat ein bedingtes Kapital in Höhe von 2,480 Millionen Euro, das der Bedienung von Aktienoptionen zugrunde liegt (bedingtes Kapital 1999/I). Weiter besteht ein bedingtes Kapital in Höhe von 6,500 Millionen Euro, das zur Ausübung von Wandelungs- und Optionsrechten auf Grund von Wandel- und Optionsschuldverschreibungen dient, die bis zum 5. Juli 2007 ausgegeben werden können (bedingtes Kapital 2002/I).

10. Aktienbasierte Vergütung

Aktienoptionsplan

Mit Wirkung zum 13. Oktober 1999 verabschiedete die außerordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft einen Aktienoptionsplan. Den Mitgliedern des Vorstands, der Geschäftsführungen von Konzernunternehmen sowie weiteren berechtigten Mitarbeitern können nicht-übertragbare Optionen zum Bezug von bis zu 2.480.000 Aktien der Gesellschaft eingeräumt

werden. Der Ausübungspreis beträgt 115% des durchschnittlichen Xetra-Schlusskurses der Aktien der Gesellschaft in einem Zeitraum von fünf Tagen unmittelbar vor dem Tag der Gewährung der Optionen. Für Optionen, die unmittelbar vor dem Börsengang gewährt wurden, beträgt der Ausübungspreis 115% des Zeichnungspreises der Aktien von 31 Euro je Aktie. Der Aufsichtsrat der Gesellschaft entscheidet jährlich über die Anzahl der dem Vorstand zu gewährenden Optionen, der Vorstand und die für die Konzerngesellschaften jeweils zuständigen Organe befinden jährlich über die Anzahl der an die übrigen Personen zu gewährenden Optionen. Es können jährlich maximal 30% des Gesamtvolumens des Aktienoptionsplans gewährt werden. Der Optionsplan hat eine Laufzeit von fünf Jahren. Die Optionen können während eines fünfjährigen Zeitraumes ausgeübt werden, der nach Ablauf einer Haltefrist von zwei Jahren nach dem Ausgabetag beginnt. Voraussetzung für die Ausübung ist, dass die Börsennotiz der Aktien der Gesellschaft mindestens an einem Tag seit dem Tag der Gewährung der Optionen den Ausübungspreis erreicht oder übersteigt. Im Zusammenhang mit dem Optionsplan hat die Gesellschaft ein bedingtes Kapital in Höhe von bis zu 2,480 Millionen Euro zur Ausgabe von 2.480.000 neuen nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Wert von jeweils 1 Euro geschaffen, das mit der Eintragung ins Handelsregister am 13. Oktober 1999 wirksam wurde.

Die von der Gesellschaft gewährten Optionen zum Aktienerwerb haben sich wie folgt entwickelt:

ENTWICKLUNG DER OPTIONEN ZUM AKTIENERWERB

	Anzahl der Optionen	Gewogener Durchschnitt des Ausübungspreises (in €)
Bestand am 30. September 1999	-	-
Ausgegeben	158.000	35,65
Ausgeübt	-	-
Verfallen	-	-
Bestand am 30. September 2000	158.000	35,65
Ausgegeben	454.500	103,17
Ausgeübt	-	-
Verfallen	-	-
Bestand am 30. September 2001	612.500	85,75
Ausgegeben	463.500	64,11
Ausgeübt	-	-
Verfallen	6.250	68,96
Bestand am 30. September 2002	1.069.750	76,47

In folgender Tabelle werden sämtliche Informationen hinsichtlich aller durch die Gesellschaft ausgegebener und ausübbarer Optionen zum 30. September 2002 nochmals zusammengefasst:

AUSGEBEBENE UND AUSÜBBARE AKTIENOPTIONEN

zum 30. September 2002

Preisspanne je Option (in €)	Anzahl der ausgegebenen Optionen	Anzahl der verfallenen Optionen	Anzahl der verbleibenden ausgegebenen Optionen	Gewogener Durchschnitt der Restlaufzeit der verbleibenden ausgegebenen Optionen (in Jahren)
35,65	158.000	-3.250	154.750	4
64,11	463.500	-	463.500	6
90,90 - 105,04	454.500	-3.000	451.500	5
35,65 - 105,04	1.076.000	-6.250	1.069.750	5

Die Gesellschaft beachtet die Ausweisvorschriften des SFAS No. 123 „Accounting for Stock-Based Compensation“ (Bilanzierung aktienbasierter Vergütungen), verbucht jedoch einen eventuell damit einhergehenden Personalaufwand gemäß APB No. 25 und entsprechenden Interpretationen, der in den Geschäftsjahren 2002, 2001 und 2000 jeweils null war.

Nach einer am 14. Oktober 1999 ausgegebenen Tranche von 158.000 Optionen mit einem gewogenen durchschnittlichen Marktwert von 21,25 Euro je Option, wurden im Geschäftsjahr 2001 weitere 454.500 Aktienoptionen in zwei Tranchen am 29. November 2000 und 22. Februar 2001 ausgegeben. Der gewogene durchschnittliche Marktwert betrug dabei zum Zeitpunkt der Ausgabe 40,41 Euro je Option für die erste und 31,26 Euro je Option für die zweite Tranche. Für die gesamten neu ausgegebenen Aktienoptionen im Geschäftsjahr 2001 errechnete sich ein gewogener durchschnittlicher Marktwert von 39,20 Euro je Option. Am 27. November 2001 wurden weitere 463.500 Optionen mit einem gewogenen durchschnittlichen Marktwert von 25,45 Euro je Option ausgegeben.

Die verfallenen Aktienoptionen betreffen ausschließlich Mitarbeiter, die die Gesellschaft verlassen haben.

Für Pro-forma-Zwecke wird der geschätzte Zeitwert der aktienbasierten Vergütung über die Haltefrist von zwei Jahren verteilt. Wären die Aufwendungen des aktienorientierten Vergütungsmodells nach den Vorschriften des SFAS No. 123 auf Basis des Zeitwerts zum Gewährungszeitpunkt bestimmt worden, hätte sich das Jahresergebnis bzw. das Ergebnis je Aktie in folgendem Ausmaß verändert:

JAHRESERGEBNIS UND ERGEBNIS JE AKTIE

Geschäftsjahr zum 30. September (in Tausend €)

	2002	2001	2000
Jahresüberschuss/(-fehlbetrag)			
Berichtet	(38.500)	148.637	239.964
Pro forma	(52.324)	139.769	238.285
Ergebnis je Aktie (in €) (tatsächlich und verwässert)			
Berichtet	(0,59)	2,28	3,68
Pro forma	(0,80)	2,14	3,66

Der Zeitwert der in den Geschäftsjahren 2002, 2001 und 2000 gewährten Optionen, die zur Berechnung der Pro-forma-Daten herangezogen wurden, wurde zum Gewährungszeitpunkt auf Basis des Black-Scholes-Optionspreismodells

bestimmt. Die hierbei eingeflossenen Prämisen als gewichtete Durchschnittswerte der in den jeweiligen Geschäftsjahren 2002, 2001 und 2000 ausgegebenen Optionen waren wie folgt:

DURCHSCHNITTSWERTE OPTIONEN

Geschäftsjahr zum 30. September	2002	2001	2000
Risikofreier Zinssatz	4,37%	5,34%	5,35%
Erwartete Dauer bis zur Ausübung (in Jahren)	5	5	7
Erwartete Volatilität	50%	50%	70%
Durchschnittliche erwartete Dividende je Aktie (in €)	-	0,50	-

Mitarbeiteraktien

Seit dem Geschäftsjahr 2000 hat die EPCOS AG jährlich Mitarbeiteraktien ausgegeben, wobei den Mitarbeitern je nach Funktion eine jeweils neu festgelegte Anzahl von Aktien mit einem bestimmten Nachlass angeboten wurde. Während des Geschäftsjahres 2002 erwarb die Gesellschaft zur Verteilung an die Mitarbeiter 51.416 eigene Anteile. Im Geschäftsjahr 2002 gab die Gesellschaft 26.416 eigene Anteile an ihre Mitarbeiter aus und verbuchte dafür im Geschäftsjahr 2002 insgesamt 0,313 Millionen Euro nach 0,691 Millionen Euro bzw. 0,504 Millionen Euro in den Geschäftsjahren 2001 bzw. 2000 als Personalaufwand.

Gewogener durchschnittlicher Ausübungspreis je ausgegebene Option (in €)	Gewogener durchschnittlicher Ausübungspreis je verfallene Option (in €)	Gewogener durchschnittlicher Ausübungspreis je verbleibende ausgegebene Option (in €)	Ausübbare Optionen	
			Anzahl	Gewogener durchschnittlicher Ausübungspreis (in €)
35,65	35,65	35,65	154.750	35,65
64,11	-	64,11	-	-
103,17	105,04	103,16	-	-
76,43	68,96	76,47	154.750	35,65

11. Restrukturierung

Aufgrund der seit dem Geschäftsjahr 2001 erheblich veränderten Marktbedingungen für passive elektronische Bauelemente, war es für die Gesellschaft notwendig, Restrukturierungsmaßnahmen in Form von Personalabbau, Kapazitätsanpassungen beim technischen Equipment und beschleunigte Verlagerungen in Niedriglohnländer einzuleiten. Auf Basis diverser Restrukturierungspläne wurden auch im Geschäftsjahr 2002 dementsprechend weltweit Maßnahmen ergriffen, deren Aufwendungen sich in personenbezogene Leistungen und außerplanmäßige Abschreibungen auf Sachanlagegüter gliedern:

RESTRUKTURIERUNGSaufWENDUNGEN, NETTO

Geschäftsjahr zum 30. September (in Tausend €)

	2002	2001
Personenbezogene Aufwendungen, netto	18.384	34.417
Außerplanmäßige Abschreibungen auf Sachanlagegüter (siehe Anmerkung 5)	8.648	28.477
Restrukturierungsaufwendungen, gesamt	27.032	62.894

Die Netto-Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 27,032 Millionen Euro beinhalten Aufwendungen für Restrukturierungsmaßnahmen aus dem letzten Quartal des Geschäftsjahres 2002 in Höhe von 30,200 Millionen Euro, davon personenbezogene Aufwendungen in Höhe von 21,600 Millionen Euro, die teilweise durch Erträge aus der Änderung von Schätzungen aus dem Vorjahr in Höhe von 3,216 Millionen Euro kompensiert wurden.

Für die Geschäftssegmente teilt sich das Volumen der Restrukturierungsaufwendungen wie folgt auf:

RESTRUKTURIERUNGSaufWENDUNGEN IN DEN SEGMENTEN, NETTO

Geschäftsjahr zum 30. September (in Tausend €)

	2002	2001
Kondensatoren	7.516	17.665
Keramische Bauelemente	2.694	2.133
Oberflächenwellen-Komponenten	12.486	32.761
Ferrite	3.922	10.335
Sonstige	414	-
Gesamt	27.032	62.894

Diese Restrukturierungsaufwendungen betreffen im Wesentlichen den Funktionsbereich Umsatzkosten. Die personenbezogenen Aufwendungen beziehen sich vor allem auf den Abbau von Personal im Bereich Fertigung.

Die Entwicklung der Rückstellungen und Verbindlichkeiten für Personalrestrukturierungen stellt sich im Laufe der Geschäftsjahre 2002 und 2001 wie folgt dar:

ENTWICKLUNG DER RÜCKSTELLUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN FÜR RESTRUKTURIERUNGEN

	Anzahl der Mitarbeiter	Rückstellungen und Verbindlichkeiten (in Tausend €)
Bestand zum 30. September 2000	140	8.110
Netto-Zuführung zu Rückstellungen/ Erhöhung der Verbindlichkeiten	1.967	34.417
Verbrauch	(947)	(7.443)
Bestand zum 30. September 2001	1.160	35.084
Netto-Zuführung zu Rückstellungen/ Erhöhung der Verbindlichkeiten	503	18.384
Verbrauch	(806)	(18.311)
Bestand zum 30. September 2002	857	35.157

Der Großteil der im Geschäftsjahr 2002 gebildeten Restrukturierungsrückstellungen und -verbindlichkeiten wird voraussichtlich im Geschäftsjahr 2003 verbraucht.

Aufgrund der anhaltend schwachen konjunkturellen Situation im Bereich Mobilfunk wird erwartet, dass sich nach erfolgter Erholung des Marktes die Nachfrage noch stärker auf die von der Gesellschaft angebotenen neuen Technologien wie CSSP (Chip-Sized SAW Package) konzentriert. Dadurch ist ein weiterer Teil des SMD-Keramik-Equipments nicht mehr wirtschaftlich nutzbar. Dies führte im Geschäftsjahr 2002 zu zusätzlichen außerplanmäßigen Abschreibungen in den Umsatzkosten von 8,600 Millionen Euro, nachdem bereits 28,477 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2001 außerplanmäßig abgeschrieben wurden.

12. Sonstige Erträge, netto

Die sonstigen Erträge, netto in Höhe von 10,072 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2002 entfallen im Wesentlichen auf staatliche Prämien aus Portugal in Höhe von 5,237 Millionen Euro und Singapur in Höhe von 1,169 Millionen Euro sowie auf eine erhaltene Einmalzahlung in Zusammenhang mit der vollständigen organisatorischen Abtrennung der Tochtergesellschaft in den USA von Siemens in Höhe von 2,463 Millionen Euro.

13. Ertragsteuern

Das Ergebnis vor Ertragsteuern und Ergebnisanteilen der Minderheitsgesellschafter wurde im In- und Ausland wie folgt erwirtschaftet:

ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN

Geschäftsjahr zum 30. September (in Tausend €)

	2002	2001	2000
Deutschland	(81.435)	(3.316)	68.282
Ausland	2.897	209.049	261.925
	(78.538)	205.733	330.207

Der Aufwand (Ertrag) für Ertragsteuern setzte sich wie folgt zusammen:

AUFWAND/(ERTRAG) FÜR ERTRAGSTEUERN

Geschäftsjahr zum 30. September (in Tausend €)

	2002	2001	2000
Laufende Steuern			
Deutschland	457	258	23.811
Ausland	3.590	52.561	59.568
Latente Steuern			
Deutschland	(27.981)	3.728	9.388
Ausland	(16.120)	(605)	(2.672)
	(40.054)	55.942	90.095

Der Gesellschaft wurde von der Regierung Singapurs für einen Zeitraum bis 2008 Steuerfreiheit in Bezug auf die Produktion von OFW-Komponenten in Singapur gewährt. Auf der Basis des positiven Vorsteuerergebnisses dieses Produktionsstandorts von 39,796 Millionen Euro, 27,803 Millionen Euro bzw. 68,914 Millionen Euro für die am 30. September 2002, 2001 und 2000 endenden Geschäftsjahre und eines

Körperschaftsteuersatzes von 22% für 2002, 24,5% für 2001 sowie 25,5% für 2000 in Singapur ergibt sich aus dieser Steuerbefreiung ein Spareffekt von 8,755 Millionen Euro, 6,812 Millionen Euro bzw. 17,573 Millionen Euro insgesamt und von 0,13 Euro, 0,10 Euro bzw. 0,27 Euro je Aktie.

Die Abstimmung der Ertragsteuern für die am 30. September 2002, 2001 und 2000 abgeschlossenen Geschäftsjahre unter Zugrundelegung des deutschen Körperschaftsteuersatzes zuzüglich des effektiven Gewerbeertragsteuersatzes, das heißt einer gesetzlichen Gesamtsteuerbelastung von 40% für 2002 bzw. 52% für 2001 und 2000, ergibt folgendes Bild:

AUSGEWIESENER STEUERAUFWAND/(-ERTRAG)

Geschäftsjahr zum 30. September (in Tausend €)

	2002	2001	2000
Erwarteter Steueraufwand/(-ertrag)	(31.415)	106.981	171.709
Herstellung der Ausschüttungsbelastung	-	-	(3.531)
Besteuerungsunterschied im Ausland	(13.780)	(55.999)	(69.005)
Veränderung der Wertberichtigung	4.367	(636)	(10.429)
Veränderung der latenten Steuern infolge Änderung des deutschen Steuersatzes	109	(551)	-
Sonstiges	665	6.147	1.351
Ausgewiesener Steueraufwand/(-ertrag)	(40.054)	55.942	90.095

Im Rahmen der im Oktober 2000 in Deutschland verabschiedeten Steuerreform wurde, neben anderen Änderungen, der gesetzliche Körperschaftsteuersatz auf einheitlich 25% reduziert und gleichzeitig das Anrechnungs-

verfahren abgeschafft. Diese Steuersatzreduzierung ist bei den deutschen Gesellschaften in dem am 30. September 2002 endenden Geschäftsjahr erstmalig wirksam geworden. Auf die nunmehr fällige Körperschaftsteuer von 25% wird ein Solidaritätszuschlag von 5,5% erhoben, demnach beträgt die Gesamtbelastung mit Körperschaftsteuer 26,4%. Der effektive Gewerbeertragsteuersatz beträgt 13,6% für das Geschäftsjahr 2002.

Für Unternehmen mit abweichendem Wirtschaftsjahr – wie die EPCOS AG – und deren Anteilseigner sah das deutsche Körperschaftsteuergesetz für die Geschäftsjahre 2001 und 2000 einen gespaltenen Steuersatz mit Anrechnungsverfahren vor. Gemäß dem geltenden Gesetz unterlagen die einbehaltenen Gewinne einer Kapitalgesellschaft einem Körperschaftsteuersatz von 40% in 2001 und 2000 sowie einem Solidaritätszuschlag von jeweils 5,5% auf die fällige Körperschaftsteuerschuld. Unter Berücksichtigung des Zuschlags belief sich somit der Satz der vom Bund erhobenen Körperschaftsteuer auf 42,2% für die am 30. September 2001 und 2000 abgeschlossenen Geschäftsjahre. Der effektive Gewerbeertragsteuersatz betrug 10,26% für die am 30. September 2001 und 2000 abgeschlossenen Geschäftsjahre. Bei Ausschüttung der einbehaltenen Gewinne an die Anteilseigner reduzierte sich der Körperschaftsteuersatz auf die ausgeschütteten Gewinne auf 30%, zuzüglich eines Solidaritätszuschlags von 5,5%, was für 2001 und 2000 eine Gesamtbelastung von 31,65% ergab.

Im September 2002 wurde eine Steuergesetzänderung verabschiedet, die den Körperschaftsteuersatz zeitlich befristet nur für das Geschäftsjahr 2002/2003 auf 26,5% (zuzüglich 5,5% Solidaritätszuschlag) erhöht, um die Opfer des Hochwassers in Deutschland bei der Beseitigung der Schäden zu unterstützen (Flutopfersolidaritätsgesetz). Zum 30. September 2002 wurden deshalb im Einzelabschluss der EPCOS AG die latenten Steuerpositionen, die sich voraussichtlich im kommenden Geschäftsjahr auf die tatsächliche Steuer auswirken, mit einem Steuersatz von 41% berechnet (einschließlich einer effektiven Gewerbeertragsteuerbelastung von 13%). Dies führt zu einem zusätzlichen latenten Steueraufwand in Höhe von 0,100 Millionen Euro. Die übrigen latenten Steuerpositionen wurden mit dem Gesamtsteuersatz von 40% berechnet, der sich aufgrund der Steuerreform 2000 ergibt.

Im Oktober 2002 wurden Vorschläge der deutschen Regierung zur Änderung der Steuergesetze bekannt, die noch vom Parlament verabschiedet werden müssen. Diese Vorschläge beinhalten umfassende Änderungen, unter anderem bezüglich der zukünftigen Nutzung von Verlustvorträgen. Im Zeitpunkt der Abschlusserstellung war das Gesetzgebungsverfahren noch im Gange, deshalb war es nicht möglich, die Auswirkungen etwaiger Steuergesetzänderungen zu ermitteln.

Die aktiven und passiven latenten Steuern ergeben sich zum 30. September 2002 und 2001 jeweils wie folgt:

AKTIVE UND PASSIVE LATENTE STEUERN

zum 30. September (in Tausend €)		
	2002	2001
Vorräte	8.192	8.907
Sachanlagen	10.008	8.194
Verlustvorträge und vorgetragene Steuerguthaben	78.480	16.134
Rückstellungen	14.012	7.964
Pensionsverpflichtungen	6.487	7.118
Sonstige Verbindlichkeiten	1.320	941
Sonstige	1.123	2.001
Aktive latente Steuern, brutto	119.622	51.259
Wertberichtigung auf aktive latente Steuern	(4.448)	(81)
Aktive latente Steuern, netto	115.174	51.178
Wertberichtigungen auf Forderungen	(2.800)	(3.079)
Vorräte	(810)	(1.839)
Sachanlagen	(45.788)	(30.381)
Rückstellungen	(10.255)	(4.104)
Sonstige	(10.776)	(8.880)
Passive latente Steuern, brutto	(70.429)	(48.283)
Aktive latente Steuern (saldiert)	44.745	2.895

Latente Steuern aus Vorräten resultieren aus Unterschieden zwischen der amerikanischen Methode nach US-GAAP und der steuerrechtlichen Methode der Ermittlung der Herstellungskosten sowie unterschiedlicher Wertberichtigungen auf Vorräte im Vergleich zur steuerlichen Berechnung, sowie aus der Zwischengewinneliminierung auf Vorräte aus konzerninternen Lieferungen. Die Zunahme der Verlustvorträge und vorgetragenen Steuerguthaben stammt hauptsächlich aus der deutschen und der österreichischen Gesellschaft, in geringerem Maße auch aus anderen ausländischen Tochtergesellschaften.

Die aktiven und passiven latenten Steuern sind in den konsolidierten Bilanzen zum 30. September 2002 und 2001 jeweils wie folgt ausgewiesen:

LATENTE STEUERN IN KONSOLIDierten BILANZEN

zum 30. September (in Tausend €)

	2002	2001
Aktive latente Steuern		
Kurzfristig	9.719	13.682
Langfristig	56.407	7.113
Passive latente Steuern		
Kurzfristig	(9.336)	(5.520)
Langfristig	(12.045)	(12.380)
	44.745	2.895

Zum 30. September 2002 verfügte die Gesellschaft über ertragsteuerliche Verlustvorträge („NOL“) in Höhe von 209,782 Millionen Euro, von denen 13,208 Millionen Euro bis zum Jahr 2007 verfallen und 196,574 Millionen Euro über das Jahr 2007 hinaus vorgetragen werden können oder unverfallbar sind. Diese Zahlen zeigen den Bruttobetrag der zur Verfügung stehenden Verlustvorträge. Die konsolidierten Wertberichtigungen der Gesellschaft stiegen von 2001 auf 2002 um 4,367 Millionen Euro, während sie von 2000 auf 2001 um 0,636 Millionen Euro und von 1999 auf 2000 um 10,429 Millionen Euro fielen. Die Wertberichtigungen reduzieren die aktiven latenten Steuern auf einen Betrag, der nach Auffassung der Gesellschaft – basierend auf Erwartungen hinsichtlich zukünftiger Gewinne sowie des Zeitpunkts der Umkehrung zeitlicher Buchungsunterschiede – eher wahrscheinlich als unwahrscheinlich realisiert werden kann.

Die Gesellschaft bildete für die am 30. September 2002, 2001 und 2000 abgeschlossenen Geschäftsjahre keine Rückstellungen für Ertragsteuern oder ausländische Quellensteuern auf die thesaurierten Gewinne von ausländischen Tochtergesellschaften, weil beabsichtigt ist, diese Erträge zeitlich unbegrenzt in diese Betriebe zu reinvestieren. Die Schätzung von solchen nicht ausgewiesenen passiven latenten Steuern auf nicht ausgeschüttete ausländische Gewinne ist nur mit unverhältnismäßig hohem Aufwand möglich.

14. Ergebnis je Aktie

Die folgende Übersicht zeigt die Berechnung der Ergebnisse je Aktie (tatsächlich) bzw. der Ergebnisse je Aktie (verwässert) für die am 30. September 2002, 2001 und 2000 abgeschlossenen Geschäftsjahre:

ERGEBNIS JE AKTIE

Geschäftsjahr zum 30. September

	2002	2001	2000
Jahresüberschuss/(-fehlbetrag) (in Tausend €)	(38.500)	148.637	239.964
Gewichteter Durchschnitt der ausgegebenen Aktien – (tatsächlich)	65.288.838	65.289.526	65.155.315
Verwässerungseffekt – Aktienoptionen	0	80.007	105.421
Gewichteter Durchschnitt der ausgegebenen Aktien – (verwässert)	65.288.838	65.369.533	65.260.736
Ergebnis je Aktie (in €) (tatsächlich und verwässert)	(0,59)	2,28	3,68

Im Geschäftsjahr 2002 wurden 18.059 Aktien nicht dem gewichteten Durchschnitt der ausgegebenen Aktien (verwässert) hinzugerechnet, da sie zu einem negativen Verwässerungseffekt führen würden.

15. Pensionen (Betriebsrenten)

Die Gesellschaft gewährt Betriebsrenten hauptsächlich auf der Grundlage von fünf leistungsorientierten Pensionsplänen. Nahezu alle Angestellten der Gesellschaft in Deutschland verfügen über Pensionszusagen aus zwei leistungsorientierten Plänen. Die Vollzeit-Angestellten der Gesellschaft in Brasilien verfügen über Pensionszusagen aus einem gedeckten leistungsorientierten Plan. Die beiden US-Tochtergesellschaften, EPCOS Inc., Iselin, New Jersey, und Crystal Technology, Inc., Palo Alto, Kalifornien, nahmen bis zum Ende des Vorjahres am Multiemployer Plan der Siemens Corporation, New York, teil. Die Gesellschaften in den USA verfügen seit dem Geschäftsjahr 2002 über einen eigenen gedeckten leistungsorientierten Plan. Anteilige Pensionsverbindlichkeiten und Fondsvermögen wurden von der Siemens Corporation auf die EPCOS Inc. übertragen. Im Laufe des Geschäftsjahres 2002 legte die Gesellschaft ein Programm zur betrieblichen Altersvorsorge für deutsche Mitarbeiter auf, wobei die Mitarbeiter die Möglichkeit haben, einen Teil des Gehaltes für eine Rentenzahlung inklusive aufgelaufener Zinsen zum Renteneintritt umzuwandeln. Die Verbindlichkeit für zukünftige Zahlungen ist versicherungsmathematisch bestimmt und auf der gleichen Basis wie andere Pensionspläne der Gesellschaft berechnet worden. Im Jahr 2002 wurden für diesen Plan Einzahlungen in Höhe von 1,130 Millionen Euro geleistet. Die Beiträge zum beitragsorientierten Pensionsplan der Tochtergesellschaft in Österreich beliefen sich im Geschäftsjahr 2002 auf 0,717 Millionen Euro, im Geschäftsjahr 2001 auf 0,963 Millionen Euro und im Geschäftsjahr 2000 auf 1,248 Millionen Euro.

In den folgenden Tabellen sind die konsolidierten Informationen in Bezug auf alle von der Gesellschaft unterhaltenen Pensionspläne für die angegebenen Stichtage zusammengefasst.

Die folgende Tabelle zeigt jeweils die Änderungen der Anwartschaftsbarwerte („PBO“) in den angegebenen Jahren:

ÄNDERUNG DER ANWARTSCHAFTSBARWERTE			
Geschäftsjahr zum 30. September (in Tausend €)			
	2002	2001	2000
Anwartschaftsbarwerte („PBO“) zu Beginn des Geschäftsjahres	116.420	100.499	94.675
Einrichtung eines Pensionsplans in den USA	16.579	-	-
Barwert der im Geschäftsjahr erdienten Ansprüche	5.683	3.349	2.789
Aufzinsung der erwarteten Pensionsverpflichtungen	8.264	6.431	5.815
Versicherungsmathematische Verluste/(Gewinne)	2.958	9.322	(1.537)
Währungsdifferenzen	(2.850)	(1.386)	1.454
Pensionszahlungen für Versorgungsverpflichtungen	(4.410)	(4.177)	(2.747)
Erdiente Ansprüche aus rückwirkenden Planänderungen	-	371	50
Unternehmenskäufe	244	2.011	-
Abfindungen	(91)	-	-
Anwartschaftsbarwerte („PBO“) zum Ende des Geschäftsjahres	142.797	116.420	100.499

Die folgende Tabelle zeigt jeweils die Änderung des Fondsvermögens während des angegebenen Geschäftsjahres:

ÄNDERUNG DES FONDSVERMÖGENS

Geschäftsjahr zum 30. September (in Tausend €)			
	2002	2001	2000
Zeitwert des Fondsvermögens zu Beginn des Geschäftsjahres	2.203	3.471	2.176
Einrichtung eines Pensionsplans in den USA	15.276	-	-
Tatsächliche Erträge des Fondsvermögens	(399)	26	684
Währungsdifferenzen	(1.946)	(1.134)	600
Zuwendungen durch Arbeitgeber	2.063	118	208
Pensionszahlungen	(877)	(206)	(197)
Unternehmenskäufe	-	(72)	-
Zeitwert des Fondsvermögens zum Ende des Geschäftsjahres	16.320	2.203	3.471

Die Abstimmung des Deckungsstatus mit den in den Konzernbilanzen ausgewiesenen Beträgen ergibt folgendes Bild:

ABSTIMMUNG DES DECKUNGSSTATUS MIT KONZERNBILANZ

zum 30. September (in Tausend €)		
	2002	2001
Deckungsstatus der Fonds *)	(126.477)	(114.217)
Nicht amortisierte Ansprüche aus rückwirkenden Planänderungen	1.149	378
Nicht amortisierte versicherungsmathematische Verluste	12.072	6.750
Nicht amortisierte Nettoverbindlichkeit zum Zeitpunkt des Übergangs auf SFAS 87	888	1.776
In der Konzernbilanz ausgewiesener Betrag	(112.368)	(105.313)
Abzüglich kurzfristiger Anteil	5.018	4.390
Langfristiger Anteil der Pensionsverpflichtungen	(107.350)	(100.923)

*) Differenz zwischen den Anwartschaftsbarwerten („PBO“) und dem Zeitwert des Fondsvermögens.

In der folgenden Tabelle sind die Komponenten der Netto-Pensionsaufwendungen für die am 30. September 2002, 2001 und 2000 endenden Geschäftsjahre dargestellt:

NETTO-PENSIONS-AUFWENDUNGEN

Geschäftsjahr zum 30. September (in Tausend €)			
	2002	2001	2000
Barwert der während des Jahres erdienten Ansprüche	5.683	3.349	2.789
Aufzinsung der erwarteten Pensionsverpflichtungen	8.264	6.431	5.815
Voraussichtliche Erträge aus dem Fondsvermögen	(1.316)	(359)	(335)
Tilgung der vorgetragenen Verpflichtungen	888	896	828
Tilgung der vorgetragenen versicherungsmathematischen Gewinne oder Verluste	-	(13)	(24)
Nicht amortisierte Ansprüche aus rückwirkenden Planänderungen	116	36	7
Netto-Pensionsaufwendungen der Periode	13.635	10.340	9.080

Die Abzinsungssätze und Gehaltssteigerungsraten, die bei der Berechnung der Anwartschaftsbarwerte („PBO“) sowie der langfristigen Renditen für das Fondsvermögen zugrunde gelegt wurden, sind je nach den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen des Landes, in denen die Pensionspläne gelten – nach der Ablösung der österreichischen Verpflichtung hauptsächlich Deutschland – unterschiedlich. Die gewogenen Durchschnittsannahmen, die bei der Berechnung der versicherungsmathematischen Werte für die wichtigsten Pensionspläne zugrunde gelegt wurden, betragen für den Abzinsungssatz 5,75% im Geschäftsjahr 2002, 6,0% im Geschäftsjahr 2001 und 6,25% im Geschäftsjahr 2000. Die Gehaltssteigerungen wurden im Geschäftsjahr 2002 mit 3,0%, in 2001 mit 3,0%

und in 2000 mit 3,5% angesetzt. Die erwartete Rendite des Fondsvermögens für den im Geschäftsjahr 2002 an die EPCOS Inc. übertragenen gedeckten Pensionsplan betrug 7,0%.

16. Zusätzliche Informationen über Mittelzu- und -abflüsse

Die Zahlungen für Ertragsteuern, Dividenden und Zinsen für die am 30. September 2002, 2001 und 2000 abgeschlossenen Geschäftsjahre stellen sich wie folgt dar:

ZAHLUNGEN FÜR ERTRAGSTEUERN, DIVIDENDEN UND ZINSEN, SOWIE NICHT ZAHLUNGSWIRKSAME TRANSAKTIONEN

Geschäftsjahr zum 30. September (in Tausend €)

	2002	2001	2000
Zahlungen für			
Ertragsteuern	38.874	31.232	38.395
Zinsen, vermindert um die aktivierten Beträge	6.571	11.193	6.048
Dividende	-	65.273	-
Nicht-zahlungswirksame Transaktionen			
Zugänge von Anlagevermögen aus Capital Leasing	264	956	506

17. Finanzinstrumente und Risikomanagement

Devisenterminkontrakte und Fremdwährungsoptionen

Um bestimmte vorhersehbare, geschäftsimmanente Fremdwährungsrisiken zu verringern, schließt die Gesellschaft Devisentermin- und Optionsgeschäfte ab, deren Laufzeit normalerweise unter einem Jahr liegt. Diese Kontrakte werden zum Marktwert bewertet und unter Rückstellungen bzw. sonstige Vermögens-

gegenstände erfasst. Die Veränderung des Marktwerts ist in der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung unter Währungsgewinne oder -verluste enthalten. Der Vorstand ist davon überzeugt, dass das Kreditrisiko für diese Transaktionen minimal ist. Er ist täglich in Fragen des Risiko-Managements eingebunden, das gemäß der Vorgaben des Aufsichtsrats durchgeführt wird. Die bestehenden Risiken werden mit Hilfe eines Value-at-Risk-Modells überwacht.

Zins- und Cross-Currency Swaps

Zur Reduzierung ihrer Finanzierungskosten war die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2002 Vertragspartei von zwei Währungsswaps mit einer Gesamtkontraktgröße von 190 Millionen INR (3,987 Millionen Euro). Die Swaps wiesen Laufzeiten mit unterschiedlichen Fälligkeiten bis zum 13. Juni 2003 auf. Diese Swaps werden am Stichtag bewertet und mit den Marktwerten in den Rückstellungen oder sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesen.

Im Geschäftsjahr 2001 wurden zur Finanzierung von Warenimporten und zur Reduzierung der damit verbundenen Zins- und Währungsrisiken von der Gesellschaft neun kombinierte Zins- und Währungsswaps mit einer Gesamtkontraktgröße von 10,125 Millionen Brasilianischen Real („BRL“) (2,655 Millionen Euro) eingegangen, die im Geschäftsjahr 2002 ausgelaufen sind.

Marktwert von Finanzinstrumenten

Die Buchwerte der wesentlichen Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 30. September 2002 und 2001 werden hier zusammengefasst dargestellt. Die Buchwerte der liquiden Mittel,

der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, der kurzfristigen Kredite sowie der Rückstellungen und sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten der Gesellschaft entsprechen angesichts ihrer kurzen Laufzeit zum 30. September 2002 und 2001 annähernd ihren Marktwerten. Die Buchwerte der variabel verzinsten Verbindlichkeiten der Gesellschaft entsprechen ebenfalls annähernd ihren Marktwerten, da die Zinssätze auf variablen Zinsen basieren, die sich an den Marktsätzen orientieren. Unter Zugrundelegung der Discounted-Cash-Flow-Analyse, die auf den aktuellen Kreditsollzinsen gleicher Laufzeit basiert, wird der Marktwert der langfristigen zinsgebundenen Verbindlichkeiten der Gesellschaft geschätzt. Da die Interpretation von Marktdaten zur Vornahme von Schätzungen des Marktwerts profunde Kenntnisse erfordert, spiegeln die Schätzergebnisse nicht notwendigerweise die tatsächlich zu erzielenden Preise auf dem Markt wider. Unterschiedliche Markteinschätzungen oder Schätzverfahren können den geschätzten Marktwert daher wesentlich beeinflussen.

In der nachstehenden Tabelle sind Buch- und Marktwert für die festverzinslichen langfristigen Verbindlichkeiten sowie die derivativen Finanzinstrumente aufgeführt:

Risikokonzentration

Die Gesellschaft unterhält weltweit geschäftliche Beziehungen zu einer Vielzahl von Kunden. Abgesehen von Siemens (siehe Anmerkung 8) hat die Gesellschaft einen weiteren wesentlichen Kunden, der 14,0% bzw. 183,653 Millionen Euro vom Gesamtumsatz im Geschäftsjahr 2002 gegenüber 13,2% bzw. 251,956 Millionen Euro im Vorjahr und 19,2% bzw. 357,000 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2000 ausmachte. Obwohl ein großer Teil ihrer Forderungen eine begrenzte Anzahl von Kunden betrifft, fallen diese Forderungen allesamt unter Standard-Lieferklauseln. Das Management ist daher der Auffassung, dass jede Konzentration von Bonitätsrisiken im Zusammenhang mit diesen Kunden angemessen kontrolliert wird. Die Gesellschaft ist davon überzeugt, hinsichtlich ihrer Produktionsanforderungen über eine ausreichende Menge an Zulieferern von Rohstoffen und Bauteilen zu verfügen. Sie kauft eine bedeutende Menge ihrer Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe nach Technologie, Verfügbarkeit, Preis, Qualität und anderen Gesichtspunkten von Einzelbezugsquellen. Sofern eine wichtige Lieferung eines Einzellieferanten jedoch verspätet oder unvollständig erfolgt, kann es seitens der Gesellschaft zu Engpässen hinsichtlich Menge

BUCH- UND MARKTWERT

zum 30. September (in Tausend €)

	2002			2001		
	Nominalvolumen	Buchwert	Marktwert	Nominalvolumen	Buchwert	Marktwert
Festverzinsliche langfristige Verbindlichkeiten	-	74.447	66.884	-	58.613	56.962
Devisentermingeschäfte	122.988	4.119	4.119	143.296	(74)	(74)
Cross-Currency Swaps	3.987	(92)	(92)	2.753	(630)	(630)

und fristgerechter Lieferung des betroffenen Produkts kommen. Um diese Risiken zu begrenzen, arbeitet die Gesellschaft eng mit ihren wichtigsten Zulieferern zusammen, erarbeitet mit ihnen gemeinsam Produktpläne sowie Inventurmindestbestände und stimmt Produkteinführungen ab.

18. Finanzielle Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

(a) Leasing

Derzeit least die Gesellschaft diverse Einrichtungen für Fertigung, Geschäftsführung und Verwaltung sowie verschiedene Ausrüstungsgegenstände unter Operating-Leasing-Verträgen. Darüber hinaus bestehen bezüglich Betriebs- und Geschäftsausstattung Capital-Leasing-Verträge, die innerhalb der nächsten drei Jahre auslaufen. Eine Vielzahl von Leasing-Verträgen beinhaltet eine Option zur Erneuerung des Leasing-Vertrags oder zum Erwerb des Leasing-Gegenstands am Ende der Laufzeit. In den meisten Fällen nimmt das Management an, dass die Leasing-Verträge im normalen Geschäftsverlauf durch neue Vereinbarungen erneuert oder ersetzt werden. Die Leasing-Raten aus sämtlichen Operating-Leasing-Verträgen betragen für die am 30. September 2002, 2001 und 2000 abgeschlossenen Geschäftsjahre 29,363 Millionen Euro, 27,945 Millionen Euro bzw. 22,539 Millionen Euro. In dieser Summe sind Zahlungen an Siemens in Höhe von 6,692 Millionen Euro, 4,913 Millionen Euro bzw. 2,806 Millionen Euro enthalten. Vereinbarungen mit bedingten Leasing-Raten (*contingent lease*) lagen nicht vor.

Folgende Vermögensgegenstände aus Capital-Leasing-Verträgen sind in den konsolidierten Bilanzen der Gesellschaft aktiviert:

VERMÖGENSGEGENSTÄNDE AUS CAPITAL LEASING

zum 30. September (in Tausend €)		
	2002	2001
Technische Anlagen, Maschinen und sonstige Anlagen	1.459	1.462
Abzüglich kumulierter Abschreibungen	(541)	(470)
Netto-Buchwert unter Capital Leasing	918	992

Die Abschreibungen auf Vermögensgegenstände unter Capital Leasing sind im Konzernabschluss enthalten.

Die folgende Übersicht, mit Stichtag 30. September 2002, ist eine Zusammenfassung zukünftiger Mindestzahlungen im Rahmen von Capital- und Operating-Leasing-Verträgen, die anfängliche oder verbleibende Kündigungsfristen von mehr als einem Jahr aufweisen:

ZUKÜNFTIGE MINDESTZAHLUNGEN

zum 30. September 2002 (in Tausend €)		
	Capital Leasing	Operating Leasing
2003	666	18.304
2004	268	15.896
2005	70	12.990
2006	-	12.439
2007	-	11.498
Später	-	28.396
Summe der Mindestzahlungen	1.004	99.523
Abzüglich Zinsanteil	(301)	
Barwert der Mindestzahlungen aus Capital Leasing	703	
Abzüglich kurzfristigem Anteil	(373)	
Verpflichtungen aus Capital Leasing, ohne kurzfristigen Anteil	330	

Mit Wirkung zum 1. Oktober 1999 schloss das Geschäftsgebiet Keramische Bauelemente einen Vertrag mit Siemens über die Pacht eines Betriebsgebäudes in Österreich. Die jährliche Pacht über die zehnjährige Vertragslaufzeit beläuft sich auf 1,298 Millionen Euro. Die österreichische Tochtergesellschaft hat darüber hinaus eine Operating-Leasing-Vereinbarung über eine Fabrikhalle getroffen. Die jährliche Leasing-Rate betrug 2,251 Millionen Euro für das Geschäftsjahr 2002. Der Vertrag ist über eine Laufzeit von 15 Jahren unkündbar. Die daraus resultierenden Verpflichtungen sind in der vorhergehenden Tabelle enthalten.

(b) Sonstige finanzielle Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

Die Gesellschaft und ihre Tochtergesellschaften sind Beklagte in Rechtsstreitigkeiten und Verfahren verschiedener Streitgegenstände. Nach Meinung des Vorstands, der sich auf die Angaben des Rechtsbeistands stützt, werden diese Rechtsstreitigkeiten und Verfahren, wenn überhaupt mit negativem Ausgang, keine wesentlichen Auswirkungen auf die finanzielle Situation oder das Ergebnis haben.

Die Gesellschaft unterliegt in jedem für ihre Betriebstätigkeit relevanten Rechtssystem einem weiten Spektrum von Umweltschutzbestimmungen, die Emissionen in die Luft, Abwasserentsorgung und die Lagerung von gefährlichen Materialien und Abfällen regeln. Diese Vorschriften werden auch für die zukünftige Geschäftstätigkeit des Unternehmens eine bedeutende Rolle spielen. Bereits in der Vergangenheit war die Gesellschaft für die Beseitigung von Boden- und Grundwasserverschmutzungen an den Standorten verantwortlich. Es könnte in Zukunft auch der Fall sein,

dass die Gesellschaft für die Altlastenbeseitigung in ihren Betriebsstätten und bei Müllablagerungen von Dritten in den USA nach dem *Comprehensive Environmental Response, Compensation and Liability Act* oder sonstigen bundes-, einzelstaatlichen oder lokalen Umweltbereinigungsgesetzen haftet.

Die Gesellschaft hat bislang weder bedeutsame Strafen für Umweltverstöße erhalten, noch wurde sie wegen schädlicher Umwelteinflüsse und Sachbeschädigung in Anspruch genommen, ebenso wenig wie sie Gegenstand von Beschwerden wegen Umweltbelastungen war. Zukünftig können ihr jedoch Forderungen aus jedem der vorgenannten Fälle drohen. Da einige der Betriebsstätten sehr nahe an anderen Unternehmen liegen oder sogar gemeinsam genutzt werden, einschließlich einiger Siemens Tochtergesellschaften, muss die Gesellschaft möglicherweise Ansprüche aus Umweltverstößen erfüllen, die nicht von der Gesellschaft selbst verursacht wurden.

Aufgrund rechtlicher Veränderungen sowie neuer Informationspflichten zu Umwelt- und anderen Fragen kann es dazu kommen, dass zukünftig umfangreiche finanzielle Ressourcen aufgewendet werden müssen, was erhebliche negative Auswirkungen auf die finanzielle Lage bzw. das Ergebnis der Gesellschaft haben könnte.

19. Segmentberichterstattung

Die Gesellschaft verfügt über vier zu berichtende Geschäftssegmente, die regelmäßig einer Bewertung durch den Vorstand unterliegen, um über die Zuordnung von Ressourcen zu entscheiden. Die Segmente werden aufgrund der unterschiedlichen Produktstruktur getrennt voneinander organisiert. Die vier Segmente tragen die Bezeichnungen Kondensatoren, Keramische Bauelemente, Oberflächenwellen-Komponenten sowie Ferrite.

Die Gesellschaft fertigt Kondensatoren mit Hilfe verschiedenster Technologien unter Einsatz von Isoliermaterial als Dielektrikum. Die unterschiedlichen Kondensator-Techniken machen sich die verschiedenen Materialeigenschaften zunutze und bieten einzigartige physikalische und elektrische Leistungsmerkmale, die sie für besondere Anwendungen qualifizieren. In dieses Segment fällt auch das Geschäft mit den EMV-Bauelementen. Das Geschäftssegment Keramische Bauelemente, das auf modernste Keramiktechnologien zurückgreift, produziert Thermistoren, Varistoren, Mikrowellenkeramik und Keramik-Vielschicht-Kondensatoren. In dieses Geschäftssegment fallen auch die edelgasgefüllten Überspannungsableiter, die größtenteils die gleichen Schutzapplikationen aufweisen und normalerweise gemeinsam mit den Varistoren eingesetzt werden. Das Geschäftssegment Oberflächenwellen-Komponenten konzentriert sich auf die Oberflächenwellen-Technologie, die über diverse Anwendungen für Signalfilter und Frequenzregelung im Funkwellenbereich des Spektrums verfügt. Die von der Gesellschaft eingesetzte Technologie zur Herstellung von Oberflächenwellen-Komponenten weist viele Gemeinsamkeiten mit der modernen Halbleiterherstellung auf. Im Geschäftssegment

Ferrite werden Induktorenkerne aus magnetischem Weichferrit hergestellt, einem eisenoxidbasierten Material. In dieses Geschäftssegment fallen ebenso Transformatoren und andere Induktivitäten, die durch die Bewicklung von Ferritkernen mit Draht hergestellt werden, und anderes Zubehör.

Die Bilanzierungsgrundsätze der Einzelsegmente entsprechen denen, die bereits in der Zusammenfassung wichtiger Rechnungslegungsgrundsätze behandelt wurden. Der wesentliche Unterschied liegt darin, dass die einzelnen Finanzergebnisse für die berichtspflichtigen Segmente gemäß eines Management-Ansatzes ermittelt wurden, der mit der internen Analyse von Finanzinformationen übereinstimmt, die das Management zur Entscheidungsvorbereitung und -findung durchführt. Allgemein gilt, dass die Gesellschaft die Performance nach dem Ergebnis vor Zinsen und Steuern sowie vor Ergebnisanteilen der Minderheitsgesellschafter („EBIT“) beurteilt. Sie bezieht Verkäufe zwischen den Segmenten sowie unentgeltliche Übertragungen so ein, als seien es Verkäufe und Übertragungen an Dritte, das heißt, sie setzt dafür aktuelle Marktpreise an. Umsatzerlöse werden den Regionen zugerechnet, in denen sich die Standorte der Kunden befinden.

Die Finanzinformationen für die zu berichtenden Segmente lauten folgendermaßen:

FINANZINFORMATIONEN ZU DEN GESCHÄFTSSEGMENTEN

(in Millionen €)

	Konden- satoren	Keramische Bauelemente	Oberflächen- wellen- Komponenten	Ferrite	Konsoli- dierungen	Summe Konzern
2002						
Umsatzerlöse aus Verkäufen an Dritte und nahe stehende Unternehmen	429,0	384,0	425,1	73,6	-	1.311,7
Umsatzerlöse aus Verkäufen zwischen Segmenten	-	-	-	1,1	(1,1)	-
Summe Umsatzerlöse	429,0	384,0	425,1	74,7	(1,1)	1.311,7
EBIT	(19,5)	(20,0)	5,5	(38,1)	-	(72,1)
Zinsaufwand, netto						(6,4)
Ergebnis vor Steuern und Ergebnisanteilen von Minderheitsgesellschaftern						(78,5)
Abschreibungen	33,8	39,2	86,5	9,6	2,5	171,6
Investitionen	45,4	26,5	37,5	12,7	9,4	131,5
Summe Aktiva	463,1	377,3	396,2	107,0	-	1.343,6
2001						
Umsatzerlöse aus Verkäufen an Dritte und nahe stehende Unternehmen	641,5	556,5	552,5	154,8	-	1.905,3
Umsatzerlöse aus Verkäufen zwischen Segmenten	-	-	-	2,3	(2,3)	-
Summe Umsatzerlöse	641,5	556,5	552,5	157,1	(2,3)	1.905,3
EBIT	101,7	83,5	22,5	0,2	-	207,9
Zinsaufwand, netto						(2,2)
Ergebnis vor Steuern und Ergebnisanteilen von Minderheitsgesellschaftern						205,7
Abschreibungen	36,0	35,0	110,9	9,6	2,4	193,9
Investitionen	91,0	69,7	161,1	21,7	5,4	348,9
Summe Aktiva	476,3	383,0	422,1	136,3	-	1.417,7
2000						
Umsatzerlöse aus Verkäufen an Dritte und nahe stehende Unternehmen	566,0	519,4	625,1	144,9	-	1.855,4
Umsatzerlöse aus Verkäufen zwischen Segmenten	-	-	-	2,7	(2,7)	-
Summe Umsatzerlöse	566,0	519,4	625,1	147,6	(2,7)	1.855,4
EBIT	83,2	102,5	145,7	4,9	-	336,3
Zinsaufwand, netto						(6,1)
Ergebnis vor Steuern und Ergebnisanteilen von Minderheitsgesellschaftern						330,2
Abschreibungen	35,8	25,9	67,2	9,8	0,9	139,6
Investitionen	78,9	77,8	165,1	26,6	2,6	351,0
Summe Aktiva	410,7	359,2	422,2	124,3	-	1.316,4

Die Informationen zu den wichtigsten geographischen Gebieten, zu den Umsatzerlösen für die am 30. September endenden Geschäftsjahre 2002, 2001 und 2000 und zu den zurechenbaren Aktiva zum Stichtag 30. September lauten folgendermaßen:

FINANZINFORMATIONEN NACH GEOGRAPHISCHEN GEBIETEN

zum 30. September (in Millionen €)

	2002		2001		2000	
	Umsatzerlöse	Zurechenbare Aktiva Sachanlagen	Umsatzerlöse	Zurechenbare Aktiva Sachanlagen	Umsatzerlöse	Zurechenbare Aktiva Sachanlagen
Europa:						
Deutschland	317,1	243,2	486,6	261,4	412,5	236,5
Österreich	28,7	94,9	44,0	123,1	41,4	102,0
Andere	490,7	170,1	689,0	153,4	757,6	122,4
Asien-Pazifik	300,4	189,3	369,6	215,7	352,3	153,7
Vereinigte Staaten	95,3	24,3	182,0	30,7	200,5	22,2
Andere	79,5	15,3	134,1	18,5	91,1	20,6
Gesamt	1.311,7	737,1	1.905,3	802,8	1.855,4	657,4

20. Akquisitionen

Während der Geschäftsjahre, die am 30. September 2002, 2001 bzw. 2000 endeten, hat die Gesellschaft eine Anzahl relativ kleiner Unternehmenskäufe bzw. Anteilerwerbe getätigt. Jede dieser Übernahmen wurde nach der *Purchase*-Methode (Erwerbsmethode) in den Konzernabschluss einbezogen.

Die Gesellschaft wendet SFAS No. 141 „Business Combinations“ (Unternehmenszusammenschlüsse) an. Gemäß diesem Standard sind alle Akquisitionen, die nach dem 30. Juni 2001 getätigt werden, nach der *Purchase*-Methode in den Konzernabschluss einzubeziehen und die immateriellen Vermögensgegenstände vom Goodwill getrennt auszuweisen. Die immateriellen Vermögensgegenstände müssen dabei vertragliche oder gesetzliche Rechte darstellen oder separierbar sein. Keine der von der

Gesellschaft in den Geschäftsjahren 2002, 2001 und 2000 durchgeführten Akquisitionen war wesentlich für das operative Ergebnis der Gesellschaft in den jeweiligen Geschäftsjahren.

Insgesamt wurden im Geschäftsjahr 2002 bzw. 2001 für Neugründungen, Akquisitionen und Anteilskäufe nach Abzug der übernommenen flüssigen Mittel 2,846 Millionen Euro bzw. 30,085 Millionen Euro bezahlt. Es entstand dabei im Geschäftsjahr 2002 bzw. 2001 ein zu bilanzierender Goodwill von 0,209 Millionen Euro bzw. null Millionen Euro.

München, den 19. November 2002

Pegam Dr. Backes Dr. Lüttge Unterlass

Herausgeber

E P C O S A G

Besuchsadresse

St.-Martin-Straße 53
81669 München

Postadresse

Postfach 801709
81617 München

Ansprechpartner**Investor Relations**

Peter Müller
Telefon 089/636-21324
Fax 089/636-21326
E-mail investor.relations@epcos.com

Unternehmenskommunikation

Hans-Peter Ziegler
Telefon 089/636-22988
Fax 089/636-23549
E-mail hans-peter.ziegler@epcos.com

Dr. Heinz Kahlert

Telefon 089/636-21321
Fax 089/636-23549
E-mail heinz.kahlert@epcos.com

Konzept und Koordination

Hans-Peter Ziegler, Dr. Heinz Kahlert,
EPCOS Unternehmenskommunikation
(verantwortlich für den Inhalt)

Ralph Schlehofer, SMP München

Gestaltung

Wolfgang Baldus, Artwork München

Technische Produktion

Mayr Miesbach

Dieser Geschäftsbericht erscheint
auch in englischer Sprache.

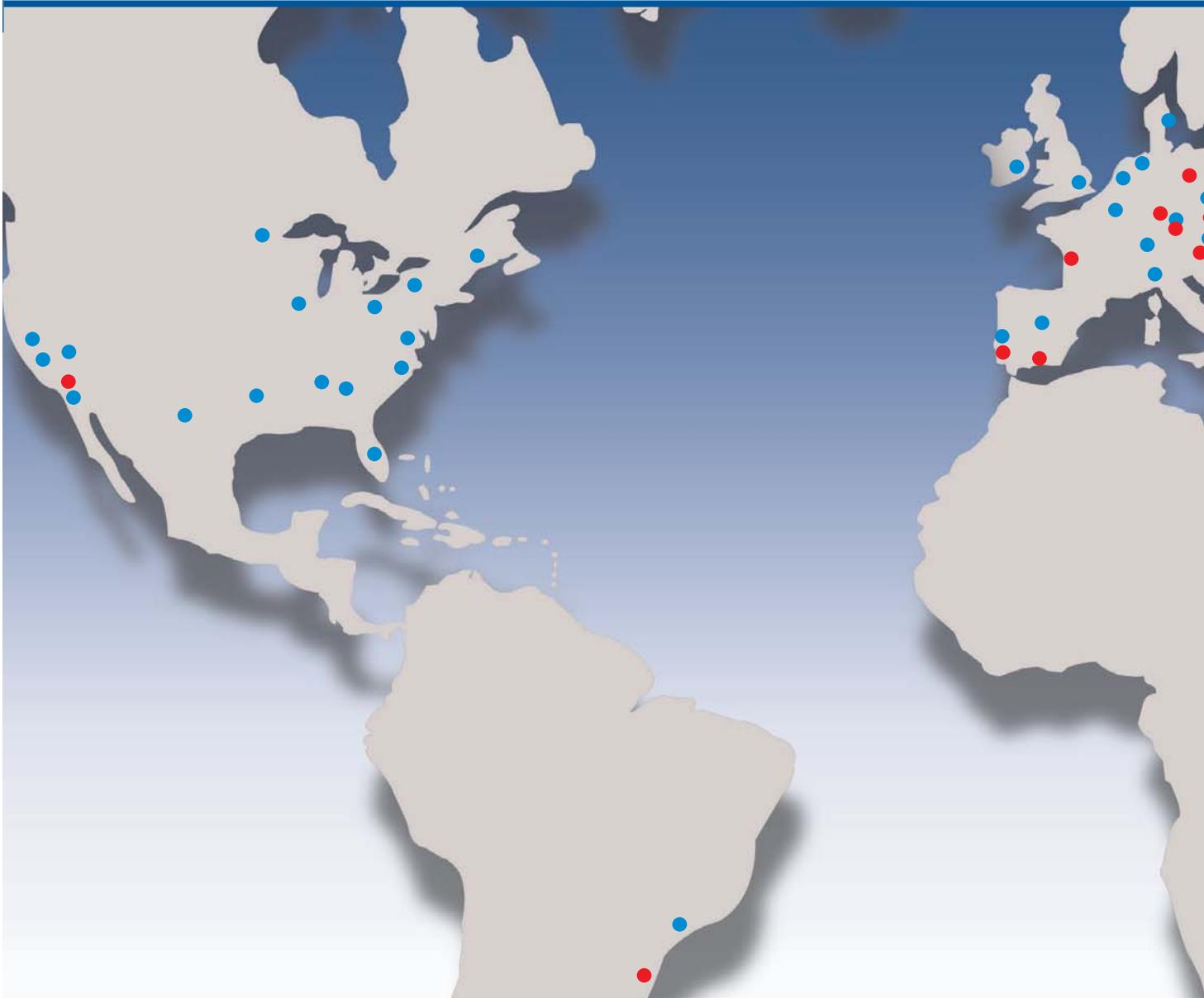
Bestelladresse

Infoservice Fürth,
Telefon 0911/978-3273
Fax 0911/978-3321

Bestellangaben

Aktionsnummer	EPC/Z0034
Bestellnummer deutsche Ausgabe	EPC:50121
Bestellnummer englische Ausgabe	EPC:50121-7600

GLOBALES NETZWERK



● FERTIGUNGS- UND ENTWICKLUNGSSTANDORTE

● MARKETING- UND VERTRIEBSSTÜTZPUNKTE

● KONDENSATOREN

Heidenheim/Deutschland

Évora/Portugal

Gravataí/Brasilien

Málaga/Spanien

Nashik/Indien

Szombathely/Ungarn

Zhuhai/China

STAND DEZEMBER 2002



KERAMISCHE BAUELEMENTE

Deutschlandsberg/Österreich

Berlin/Deutschland
 Johor Bahru/Malaysia
 Szombathely/Ungarn
 Xiaogan/China
 Zhuhai/China

OFW-KOMPONENTEN

München/Deutschland

Palo Alto/CA, USA
 Singapur
 Wuxi/China

FERRITE

München/Deutschland

Bordeaux/Frankreich
 Kalyani/Indien
 Šumperk/Tschechische Republik
 Zhuhai/China

WESENTLICHE BETEILIGUNGEN

zum 30. September 2002 (Angaben nach US-GAAP)

	Eigenkapital in Tsd. €	Ergebnis in Tsd. €	Kapitalanteil in %
Deutschland			
Ernst Herrmann Ingenieur GmbH & Co. KG, Berlin	3.467	1.815	100
Europa ohne Deutschland			
EPCOS OHG, Deutschlandsberg, Österreich	76.583	-11.086	100
EPCOS-Peças e Componentes Electrónicos S.A., Évora, Portugal	86.833	3.078	100
EPCOS Electronic Components S.A., Málaga, Spanien	10.661	-2.999	100
EPCOS s.r.o., Šumperk, Tschechien	10.973	267	100
EPCOS SAS, Bordeaux, Frankreich	-6.743	-15.632	100
EPCOS Elektronikai Alkatrész Kft., Szombathely, Ungarn	3.260	-1.737	100
EPCOS UK Ltd., Bracknell, Großbritannien	2.220	455	100
EPCOS Nordic AB, Kista, Schweden	1.265	675	100
EPCOS Nordic OY, Espoo (Helsinki), Finnland	731	312	100
Asien			
EPCOS PTE LTD, Singapur	167.691	52.527	100
EPCOS (China) Investment Ltd., Schanghai, China	30.116	-396	100
EPCOS India Private Ltd., Nashik, Indien	7.446	125	100
EPCOS (Zhuhai FTZ) Co., Ltd., Zhuhai, China	10.276	-1.388	100
EPCOS (Wuxi) Co., Ltd., Wuxi, China	6.276	-9.513	100
EPCOS (Xiaogan) Co., Ltd., Xiaogan, China	4.844	941	76
International Ferrites Ltd., Kalkutta, Indien	2.015	-522	59,88
EPCOS KK, Tokio, Japan	1.667	4	100
EPCOS (Zhuhai) Co., Ltd., Zhuhai, China	2.180	-2.607	100
EPCOS SDN. BHD., Johor Bahru, Malaysia	2.262	-1	100
EPCOS (Shanghai), Ltd., Schanghai, China	905	-119	100
EPCOS Ltd., Hong Kong, China	2.461	176	100
Amerika			
EPCOS do Brasil Ltda., Gravataí, Brasilien (vormals: ICOTRON - Indústria de Componentes Eletrônicos Ltda.)	16.863	-2.292	100
EPCOS Inc., Iselin, New Jersey, USA	18.765	507	100
Crystal Technology, Inc., Palo Alto, Kalifornien, USA	10.298	-2.579	100



Kundennah. Innovativ. EPCOS. Das Unternehmen mit Perspektiven.

www.epcos.com