



BERICHT FÜR DAS DRITTE QUARTAL
1. JULI – 30. SEPTEMBER 2005



► Highlights - drittes Quartal 2005

- ▶ Umsatzrückgang um 6,0 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal
- ▶ Bruttoergebnis in Prozent vom Umsatz 46,1 Prozent
- ▶ Nettogewinnmarge bei 5,3 Prozent

- ▶ Book-to-Bill stabil bei 1,03
- ▶ 5 Design Wins mit erwartetem Lebenszeitvolumen von 58,5 Millionen Euro im dritten Quartal 2005

► Kennzahlen

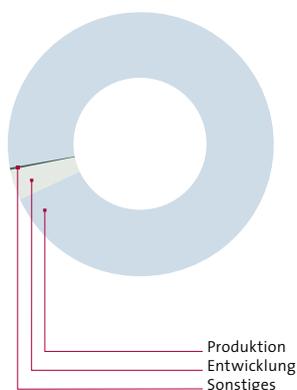
<i>in Millionen Euro oder Prozent, wenn nicht anders angegeben</i>	1.7.-30.9.2005	1.7.-30.9.2004	Veränderung
Umsatz	34,7	36,9	- 6,0%
Halbleiter	32,5	34,5	- 5,7%
Mikromechanik	2,1	2,4	- 9,7%
Bruttoergebnis	16,0	18,7	- 14,6%
in Prozent vom Umsatz	46,1%	50,7%	
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	7,0	6,3	11,0%
in Prozent vom Umsatz	20,2%	17,2%	
Betriebsergebnis	3,5	7,1	- 51,3%
in Prozent vom Umsatz	10,0%	19,3%	
EBIT	3,6	7,4	- 51,9%
in Prozent vom Umsatz	10,3%	20,2%	
Periodenüberschuss	1,8	4,8	- 61,6%
in Prozent vom Umsatz	5,3%	13,0%	
Ergebnis je Aktie in Euro	0,09	0,25	- 61,8%
Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	- 3,6	13,6	- 126,5%
Investitionen in Sachanlagen	3,5	12,8	- 72,9%
Design Wins			
Anzahl	5	6	
Erwarteter Lebenszeitumsatz (Annahme: Fünf Jahre Laufzeit)	58,5	71,0	
Erwarteter Umsatzbeitrag p.a. (Annahme: Fünf Jahre Laufzeit)	11,7	14,2	

	30.9.2005	31.12.2004	Veränderung
Eigenkapital	140,7	136,2	3,3%
in Prozent der Bilanzsumme	61,3%	62,0%	
Mitarbeiter am Stichtag	1.034	967	6,9%

► Umsatzentwicklung

Mit 34,7 Millionen Euro fällt der Umsatz des dritten Quartals 2005 schwach aus und liegt 6,0 Prozent niedriger als im Vorjahresquartal. Sowohl das Kernhalbleitergeschäft wie auch der Mikromechanikbereich zeigten rückläufige Tendenzen um 5,7 bzw. 9,7 Prozent. Der Grund für diese negative Entwicklung und die im September veröffentlichte Reduzierung des Umsatzziels für 2005 ist, dass fest erwartete Umsatzbeiträge ausblieben. Nachdem sich das Jahr 2005 schon im Frühjahr als schwierig gezeigt hat, fiel der traditionell starke September schwach aus. Rückläufige Produktions- und Zulassungszahlen in einigen relevanten Fahrzeugmodellen wirkten sich auf die Bestellungen aus. Zudem ließ und lässt sich bei vorhandenen Aufträgen eine klare Tendenz zu kurzfristigen Terminverschiebungen und Mengenkürzungen durch die Kunden erkennen. Die niedriger als erwarteten Umsatzerlöse lassen sich nicht auf massive Veränderungen einzelner Projekte oder in einzelnen Regionen zurückführen, sondern zeigen einen allgemeinen Trend. Insgesamt sind über 30 Projekte von wesentlichen Kürzungen bzw. Verschiebungen betroffen.

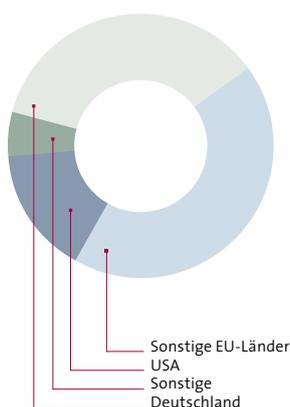
Umsatz nach Typ 9M 2005



Der Konzernumsatz in den ersten neun Monaten 2005 betrug 111,0 Millionen Euro und lag damit aufgrund eines im Vergleich zum dritten Quartal besseren ersten Halbjahres 3,7 Prozent höher als in den ersten neun Monaten 2004.

Umsatz nach Typ	1.1.-30.9.2005 Tausend Euro	in Prozent vom Umsatz	1.1.-30.9.2004 Tausend Euro	in Prozent vom Umsatz	Veränderung
Produktion	106,3	95,7%	102,7	95,9%	3,5%
Entwicklung	4,2	3,8%	4,1	3,9%	2,3%
Sonstiges	0,5	0,4%	0,2	0,2%	1,2%
Konzernumsatz	111,0	100,0%	107,0	100,0%	3,7%

Umsatz nach Regionen 9M 2005



Die Aufteilung des Umsatzes nach Typ ist im Wesentlichen unverändert geblieben.

Umsatz nach Region	1.1.-30.9.2005 Tausend Euro	in Prozent vom Umsatz	1.1.-30.9.2004 Tausend Euro	in Prozent vom Umsatz	Veränderung
Deutschland	39,6	35,7%	54,2	50,6%	- 26,8%
Sonstige EU-Länder	48,0	43,2%	30,2	28,2%	59,2%
USA	17,2	15,5%	14,5	13,6%	18,5%
Sonstige	6,1	5,5%	8,2	7,6%	- 24,9%
Konzernumsatz	111,0	100,0%	107,0	100,0%	3,7%

Im dritten Quartal 2005 gab es im Vergleich zum ersten Halbjahr 2005 keine wesentlichen Verschiebungen des Umsatzes nach Regionen. Insbesondere durch Veränderungen in der Lieferkette verschiedener Großkunden lässt sich im Vergleich der ersten neun Monate 2005 mit dem Vorjahreszeitraum eine Verschiebung des Deutschland-Anteils zu den Sonstigen EU-Ländern erkennen. Darüber hinaus lässt sich eine sukzessive Zunahme des USA-Anteils feststellen, was sich auf den Erfolg der ELMOS North America zurückführen lässt.

► Auftragslage

Als Design Win bezeichnet ELMOS einen gewonnenen Neuauftrag zur Entwicklung einer integrierten Schaltung. Die Entwicklung eines solchen Chips dauert typischerweise zwischen drei und vier Jahren bis die Serienproduktion gestartet werden kann. Bei Unterzeichnung des Design Wins wird ein Preis- und Mengengerüst mit gewissen Korridoren für die spätere Serienproduktion festgelegt.

Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz (der sog. Book-to-bill) ist eine Indikation für den kurzfristigen Auftragseingang. Die Kunden tätigen laufend Orderabrufe bei ELMOS; je nach Produkt variieren die Mindestvorlaufzeiten hierfür. Nach Bedarf und Marktlage wird zeitweise langfristiger, zeitweise nur unter Beachtung des Mindestvorlaufzeitraums disponiert.

LANGFRISTIGE ENTWICKLUNG: DESIGN WINS

Im dritten Quartal 2005 konnten fünf Neuaufträge gewonnen werden, vier ASICs und ein ASSP. Der mit diesen Aufträgen verbundene erwartete Lebenszeitumsatz (Annahme: fünf Jahre Lebenszeit) beträgt 58,5 Millionen Euro. In den ersten neun Monaten 2005 konnten bislang insgesamt 16 Neuprojekte mit einem erwarteten Lebenszeitumsatz von rund 265 Millionen Euro im Vergleich zu 22 Neuprojekten mit 305 Millionen Euro im Vergleichszeitraum 2004 gewonnen werden.

INDIKATOR FÜR DIE KURZFRISTIGE AUFTRAGSLAGE: BOOK-TO-BILL

Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz im Kernbereich Halbleiter lag im dritten Quartal 2005 mit 1,03 weiterhin stabil über eins, so dass sich sowohl für den Halbleiterbereich wie auch für die ELMOS-Gruppe in den ersten neun Monaten 2005 eine Book-to-Bill Kennzahl von 1,03 ergibt. In 2004 lag der Book-to-Bill im dritten Quartal bei 0,86 und bei 1,00 im Neunmonatszeitraum.

► Ertragslage

Im dritten Quartal 2005 sank die Bruttomarge infolge des geringeren Umsatzes und erreichte lediglich 46,1 Prozent im Vergleich zu 50,7 Prozent im Vorjahresquartal. Gründe dafür sind der deutlich niedriger als ursprünglich geplante Umsatz und der relativ große Fixkostenanteil in der Produktion, der kurzfristig nicht wesentlich zurückgeführt werden kann, sowie die schon früher erläuterten Veränderungen im Produktmix hin zu komplexeren Produkten. Die massiven Veränderungen im Produktmix sind erst im Berichtsquartal deutlich spürbar geworden. Der Mikromechanik-Bereich hat sich aufgrund verzögerter Produktqualifikationen und fehlender Kundenfreigaben für einzelne Produkte nicht wie erwartet entwickelt.

In den ersten neun Monaten 2005 ergibt sich eine Bruttomarge von 49,2 Prozent im Vergleich zu 50,9 Prozent im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung liegen unverändert zum Vorquartal bei 7,0 Millionen Euro, machen aber aufgrund des niedrigeren Umsatzes im dritten Quartal 2005 nun 20,2 Prozent des Umsatzes (zweites Quartal 2005: 18,3 Prozent) aus. In den ersten neun Monaten liegen die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung bei 18,5 Prozent des Umsatzes.

Sowohl die Aufwendungen für Marketing und Vertrieb wie auch für Allgemeine Verwaltung sind absolut in ähnlicher Größenordnung geblieben wie im zweiten Quartal 2005, in Verhältnis zum Umsatz aber auf 6,7 Prozent bzw. 9,2 Prozent gestiegen. Im dritten Quartal 2004 lagen die beiden Aufwandspositionen bei 4,9 bzw. 9,4 Prozent. In den ersten neun Monaten 2005 beliefen sich die Aufwendungen für Marketing und Vertrieb auf 6,1 Prozent des Umsatzes und für Allgemeine Verwaltungskosten auf 8,4 Prozent.

Bedingt durch die im Verhältnis zum Umsatz höheren Aufwendungen sank das Betriebsergebnis von 7,1 Millionen Euro im dritten Quartal 2004 überproportional auf 3,5 Millionen Euro im Berichtsquartal. Auch im Neunmonatszeitraum 2005 ist ein Rückgang gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 17,2 Prozent auf 17,9 Millionen Euro zu verzeichnen.

Das EBIT zeigt eine ähnliche Entwicklung. Die EBIT-Marge sank im dritten Quartal 2005 auf 10,3 Prozent (drittes Quartal 2004: 20,2 Prozent). Die EBIT-Marge der ersten neun Monate 2005 lag mit 15,8 Prozent rund vier Prozentpunkte niedriger als im Vorjahr (20,2 Prozent).

Das Nettoergebnis erreichte 1,8 Millionen Euro oder 5,3 Prozent vom Umsatz, resultierend in einem Ergebnis pro Aktie von 0,09 Euro (basierend auf 19.410.124 Aktien). Im Vorjahresquartal lag das Ergebnis je Aktie bei 0,25 Euro (basierend auf 19.300.000 Aktien).

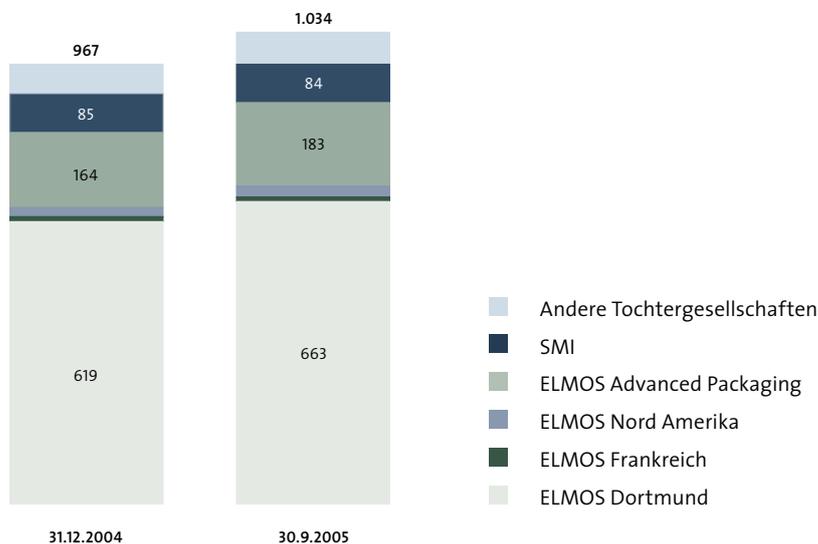
► Finanz- und Vermögenslage

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sanken im Vergleich zum 30. Juni 2005 um 4,7 Millionen Euro. Diese Reduzierung ist bedingt durch die fällige Zahlung von ausstehenden Rechnungen für in den vergangenen Monaten getätigte Investitionen und wirkt sich entsprechend negativ auf den operativen Cash Flow aus. Der Rückgang der Steuerrückstellungen um 2,6 Millionen Euro sowie das niedrigere Nettoergebnis sind weitere wesentliche Einflussfaktoren für den negativen operativen Cash Flow im dritten Quartal 2005. Für die ersten neun Monate 2005 ergibt sich ein Cash Flow der laufenden Geschäftstätigkeit von 7,8 Millionen Euro im Vergleich zu 26,0 Millionen Euro im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Die Investitionen in Sachanlagen betrugen im dritten Quartal 2005 3,5 Millionen Euro. Wie erwartet sind die Investitionen im dritten Quartal 2005 deutlich niedriger als in den ersten beiden Quartalen 2005. Die liquiden Mittel sanken im dritten Quartal 2005 um 2,7 Millionen Euro auf 9,9 Millionen Euro per 30. September 2005. Die Nettoverschuldung stieg leicht von 49,2 Millionen Euro auf 53,0 Millionen Euro.

► Mitarbeiterentwicklung

Per 30. September 2005 beschäftigte ELMOS weltweit 1.034 Mitarbeiter, davon 663 am Standort Dortmund. Im Vergleich zum 31. Dezember 2004 stieg die Zahl der Mitarbeiter insgesamt um 67, im Vergleich zum 30. Juni 2005 um 24.



► Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte

Im dritten Quartal 2005 wurden die folgenden meldepflichtigen Wertpapiergeschäfte (Directors' dealings) getätigt. Alle Transaktionen beziehen sich auf Aktien der ELMOS Semiconductor AG (ISIN DE0005677108). Emittent ist die ELMOS Semiconductor AG, Heinrich-Hertz-Str. 1, 44227 Dortmund.

Datum Ort	Name	Funktion	Transaktion	Stückzahl	Kurs oder Basispreis Euro	Gesamt- volumen Euro
10. August 2005 Xetra	Dr. Klaus Weyer	Vorstandsvorsitzender der ELMOS Semiconductor AG	Verkauf von ELMOS- Aktien aus Ausübung von Aktienoptionen auf arbeitsvertraglicher Basis (Ausübungskurs der Optionen: 7,87 Euro)	15.000	12,808	192.120,00
12. September 2005 Xetra	Herbert Sporea	Aufsichtsratsmitglied der ELMOS Semiconductor AG	Kauf von ELMOS-Aktien	1.900	13,128684	24.944,50

► Aktienbesitz, Optionen und Grundkapital

Vorstand und Aufsichtsrat der ELMOS Semiconductor AG halten per 30. September 2005 die folgenden Aktien und Optionen:

Vorstand	Aktien	Optionen
Reinhard Senf	1.948	40.000
Dr. Peter Thoma	9.200	40.000
Dr. Klaus Weyer	10.000	25.000

Aufsichtsrat	Aktien	Optionen
Dr. Burkhard Dreher	1.900	0
Jörns Haberstroh	3.956	0
Dr. Wolfgang Heinke	0	0
Herbert Sporea	4.165	0
Jutta Weber	200	0
Prof. Dr. Günter Zimmer	0	0

Dr. Klaus Weyer und Prof. Dr. Günter Zimmer sind über die EFH maßgeblich an ELMOS beteiligt.

Zum 30. September 2005 stehen insgesamt 847.794 Aktienoptionen aus. Im August 2005 wurden erstmalig Optionen (110.124 Stück) aus der 2002 beschlossenen Tranche ausgeübt. Die ausstehenden Optionen teilen sich wie folgt auf die Tranchen auf.

Beschlussjahr	Ausgabejahr	Ausübungskurs Euro	Sperrfrist ab Ausgabe Jahre	Ausübungszeitraum nach Sperrfrist Jahre	Ausstehende Optionen per 30. September 2005
1999	2000	34,89	3	3	99.922
2000	2001	35,14	3	3	127.150
2002	2003	7,87	2	3	169.767
2003	2004	11,59	2	3	291.122
2004	2005	13,98	2	3	159.833

Durch Ausübung der Optionen hat sich das Grundkapital der ELMOS Semiconductor AG von 19.300.000 Aktien auf 19.410.124 Aktien erhöht. Die ELMOS Finanzholding GmbH (EFH) hält einen gegenüber dem 30. Juni 2005 unveränderten Bestand an Aktien an der ELMOS Semiconductor AG. Durch die Erhöhung des Grundkapitals ist ihr Anteil an ELMOS auf 52,9 Prozent gesunken. Der Streubesitz besteht aus den verbleibenden 47,1 Prozent.

► Vorgänge von besonderer Bedeutung

Am 12. Juli 2005 hat ELMOS bekannt geben, dass ein **Auftrag für die Entwicklung und Produktion eines Reifendruckkontrollsystems** gewonnen wurde. Kunde für das Produkt ist einer der führenden europäischen Hersteller von Reifendruckkontrollsystemen für Fahrzeuge. Die Multi-Chip-Lösung besteht aus einem kombinierten Beschleunigungs- und Drucksensor und einem ASIC in einem individuellen Gehäuse.

Am 12. September 2005 hat ELMOS **zwei neue Vorstandsmitglieder** zum 1. Oktober 2005 angekündigt. Neu hinzu gekommen ist Herr Dr. Anton Mindl (48), der nach einer Einarbeitungsphase den Vorstandsvorsitz im Laufe des Jahres 2006 übernehmen wird. Planmäßig hat Herr Dr. Peter Thoma (59) seine Aufgaben als Vorstand für Vertrieb und Entwicklung beendet und an seinen Nachfolger Dr. Frank Rottmann (47) übergeben.

Am 27. September 2005 hat ELMOS mitgeteilt, dass das angestrebte Umsatzziel für das Jahr 2005 in Höhe von 157 Mio. Euro nicht erreicht und die **Prognose auf 145 bis 148 Millionen Euro reduziert** wird. Zudem meldete ELMOS, dass die Margenziele für das Bruttoergebnis (50 Prozent), EBIT (20 Prozent) und Nettoergebnis (zehn Prozent) nicht mehr erfüllt werden. Für den Umsatz 2006 erwartet ELMOS ein Wachstum von mindestens zehn Prozent und für das Jahr 2007 von mindestens 15 Prozent.

Am 28. September 2005 hat ELMOS den jährlich in Dortmund stattfindenden **Capital Markets Day** durchgeführt. Die rund 50 Besucher nutzten die Möglichkeit, sich in Vorträgen über aktuelle Entwicklungen, die Reorganisation des Vertriebs mit den neu geschaffenen Bereichen Applikationen & Systeme und Microsystems zu informieren und sich in die Produktionsbereiche Frontend und Backend Einblick zu verschaffen.

► Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Quartalsende

Der zum 30. September 2005 aus dem Vorstand ausgeschiedene **Dr. Peter Thoma** ist mit Wirkung zum 12. Oktober 2005 **in den Aufsichtsrat** berufen worden. Dr. Wolfgang Heinke ist zu diesem Zeitpunkt aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden.

► Ausblick

Verändertes Marktumfeld

In den letzten Monaten haben wir eine deutliche Veränderung des Marktes erfahren. Die Konsolidierung und Verdichtung im Automobilmarkt hält unvermindert an, die Anzahl der Zulieferer sinkt. Die durchschnittlichen Volumina der Projekte steigen an und damit auch der Preisdruck. Dieser wird von den Automobilherstellern in Form von Kostensenkungsprogrammen an die sogenannten Tier 1 Hersteller, die Zulieferer der ersten Reihe, weitergegeben. Diese reichen den Preisdruck bei der Verhandlung von Neuprojekten selbstverständlich an ihre Zulieferer weiter.

Da die Produktentwicklungszeiten in der Automobilindustrie immer kürzer werden sollen, steigt auch der Termindruck in laufenden Projekten an. Durch eine nach zähen Verhandlungen verspätete Auftragsvergabe wird die Situation häufig noch verschärft. Andererseits können selbst kleinste Überschreitungen des Projektendtermins heute dazu führen, dass ein Auftrag nicht in die Produktion überführt werden kann. Ist die Systemlösung bei geplantem Serienstart der Produktion nicht einsatzbereit, so ist schlimmstenfalls die Entscheidung gegen das System für die Gesamtproduktionszeit des Fahrzeugmodells die Folge.

Auch bei der Übernahme der Entwicklungskosten ergaben sich Veränderungen. Früher hat der Kunde in der Regel rund 50 Prozent der Entwicklungskosten übernommen. Heute ist die Bereitschaft zur Übernahme von Entwicklungskosten durch den Kunden stark rückläufig, was sich durch den härteren Wettbewerb erklären lässt. Damit wird die Wahrscheinlichkeit höher, dass der Kunde ein Projekt abbricht, z.B. weil er den Auftrag von seinem Endkunden verloren hat oder wegen aufgetretener Probleme.

Besonders bei sehr großen Projekten verlangt der Kunde die Umlage der Entwicklungskosten in die Serie. Zudem sind hier häufiger parallele Entwicklungen durch zwei Lieferanten anzutreffen. Das früher übliche Single-Sourcing für ASICs wird damit aufgeweicht. Eine Folge davon und des starken Kostendrucks ist, dass heutzutage ein Wechsel des Zulieferers bei derartigen Projekten sogar während der Serienproduktion eines Fahrzeugs möglich ist.

Auswirkungen auf unser Geschäftsmodell

Unser Geschäftsmodell basiert auf der auch heute noch gültigen Annahme, dass die von uns gewonnenen automobilen Neuprojekte in der Regel drei bis vier Jahre Entwicklungszeit benötigen, bis sie für etwa fünf Jahre in Serie produziert werden. Teilweise verlängert sich diese Produktionszeit erheblich, wenn Autohersteller eine ähnliche oder gleiche Plattform in neuen Modellen einsetzen. Zum Zeitpunkt des Design Wins wurden und werden auch heute noch Preise und Mengen für die gesamte Projektlaufzeit kalkuliert. Die Varianz in der Menge ist heute jedoch höher als früher. Auch ist die Bindungskraft der Entwicklungs-kostenübernahme und – bei sehr großen Projekten – die Single-Source-Situation geschwächt.

Daher ist die Planbarkeit des Umsatzes vermindert. Früher konnte mit einer sehr hohen Sicherheit (rund 90 Prozent) ein durch uns gewonnenes Neuprojekt für die Produktion eingeplant werden, da auch die Kunden die Projekte ihrerseits nur selten verloren haben. Heute ist die Sicherheit nicht mehr so ausgeprägt, sondern liegt bei etwa 70 Prozent. Diese Veränderungen gelten insbesondere bei hochvolumigen Neuprojekten wie sie ELMOS in den letzten Jahren vermehrt gewinnen konnte.

Obwohl für die kleineren Projekte nach wie vor die alten Bedingungen gelten, werden wir aufgrund der insgesamt verringerten Aussagekraft der Design Wins ab dem nächsten Jahr die detaillierte Berichterstattung darüber einstellen. Es werden künftig nur außergewöhnliche Neuprojekte mitgeteilt.

Einflüsse im laufenden Jahr

Die oben genannten Gründe haben zu einem schwachen dritten Quartal und zu einer Reduzierung unseres ursprünglichen Umsatzziels für das Jahr 2005 von rund 157 Millionen Euro auf 145 bis 148 Millionen Euro geführt. Diesen am 27. September 2005 genannten Korridor bestätigen wir hiermit. Die für die Reduzierung des Umsatzes wesentlichen Ursachen sind:

- ▶ **Verschiebungen von Projekten**

Entgegen den früher sehr fest stehenden Zeitplänen gibt es derzeit stärkere Tendenzen zu immer wieder kundenseitig verschobenen Terminen des geplanten Starts der Serienproduktion.

- ▶ **Stornierungen von einigen signifikanten Projekten**

Wie oben geschildert sehen wir in der letzten Zeit eine Tendenz zu mehr gestoppten Projekten. Teilweise beruhen diese auf der schwierigen wirtschaftlichen Lage des Kunden bzw. des automobilen Endkunden. Dies betraf auch einige großvolumige Projekte, was sich negativ auf unseren Umsatz auswirkt.

- ▶ **Zahlreiche Umterminierungen und Kürzungen von Bestellungen durch die Kunden**

Bereits getätigte oder avisierte Bestellungen werden aufgrund niedrigerer Bedarfsmengen auf spätere Termine verschoben und in ihren Mengen reduziert. Dies erfolgt entweder aufgrund von noch existierenden Lagerbeständen oder wegen sinkenden Absatzmengen.

- ▶ **Schnellerer Wandel im Produktmix hin zu komplexeren Produkten**

Zusätzlich zum geringer als geplanten Umsatz wirkt sich der starke Umbruch im Produktmix belastend auf die Margen aus. Das Jahr 2005 ist bei ELMOS geprägt durch zahlreiche Produktaus- und -anläufe. Die neuen Produkte zeichnen sich in der Regel durch einen höheren Grad an Komplexität, gemessen an der durchschnittlichen Anzahl der Masken, aus, und sind somit zunächst margenschwächer. Bedingt dadurch, dass schon länger in der Produktion befindliche Produkte mit durchschnittlich besseren Margen aufgrund gut gefüllter Läger bei den Kunden früher als ursprünglich geplant nicht mehr bestellt wurden, hat sich dieser Umbruch abrupter als erwartet vollzogen.

- ▶ **Zusätzliche Kosten**

Kosten der im dritten Quartal gestarteten Qualitätsinitiative und der Ingangsetzung der Produktionslinie des IMS in Duisburg wirken sich belastend auf die Margen aus.

Im laufenden Jahr erwarten wir daher eine Bruttomarge zwischen 47 und 49 Prozent, eine EBIT-Marge von 14 bis 15 Prozent und eine Nettogewinnmarge von sieben bis acht Prozent.

AUSBLICK 2006 UND 2007

Umsatz

Die oben genannten Faktoren beeinflussen auch die Planzahlen der kommenden Jahre. Auf Basis des Umsatzziels für das Jahr 2005 erwarten wir ein Umsatzwachstum für die Jahre 2006 und 2007 von mindestens zehn bzw. mindestens 15 Prozent. Diese bereits am 27. September 2005 genannten Werte bekräftigen wir hiermit.

Margen

Im Jahr 2006 erwarten wir eine Bruttomarge von mindestens 46 Prozent, eine EBIT-Marge von rund 15 Prozent und eine Nettogewinnmarge von rund acht Prozent unter Berücksichtigung des angestrebten Umsatzwachstums. Genaue Margenziele für das Jahr 2007 werden wir im zweiten Halbjahr 2006 nennen.

Investitionen

Bei den Investitionen planen wir für die Jahre 2005 bis 2007 weiterhin mit etwa 30 Millionen Euro pro Jahr (einschließlich der Investitionen beim IMS in Duisburg). Investitionen in dieser Größenordnung sind erforderlich, da die Auslastung in der Produktion aufgrund des geplanten Umsatzwachstums und der gestiegenen Produktkomplexität hoch ist.

Zur Absicherung dieser Ziele haben wir folgende Maßnahmen eingeleitet:

- ▶ **Überleitung der Produktion auf 200mm-Wafer**
Im Rahmen der Kooperation mit dem IMS in Duisburg werden die laufenden Fertigungsprozesse und ausgewählte Produkte auf 200mm-Wafer transferiert. Später ist die schrittweise Umstellung der Produktion in Dortmund von 150mm auf 200mm geplant.
- ▶ **Fortführung der Qualitätsinitiative**
Im Rahmen der Qualitätsinitiative werden die Projekte zur Verbesserung der Produkt- und Prozessqualität und zur Steigerung der Ausbeute forciert.
- ▶ **Beschleunigte Einführung neuer Prozesstechnologien**
Durch Prozesstechnologien mit höherer Packungsdichte können die Zahl der Schaltkreise pro Wafer erhöht und damit ebenfalls die Herstellkosten reduziert werden. In Kombination mit dem größeren Wafer-Durchmesser von 200mm ergibt sich ein hohes Einsparpotenzial. Deshalb wird die nächste Prozessgeneration direkt auf der IMS-Linie in Duisburg entwickelt.
- ▶ **Anstreben eines ausgewogenen Produktmixes**
Es wird eine sinnvolle Kombination bestehend aus großvolumigen Aufträgen und margenstarken Projekten mit moderater Stückzahl angestrebt.

Zusätzlich zu diesen Maßnahmen erarbeitet ELMOS ein Sonderprogramm, das die schnelle und nachhaltige Wiederherstellung der alten Margenstärke zum Ziel hat.

Themenschwerpunkte sind dabei:

- ▶ Steigerung der Investitionseffizienz
- ▶ Verbesserung der Cash-Position
- ▶ Stärkere Nutzung der Innovationspotenziale der ELMOS-Gruppe für margenstarke Produkte
- ▶ Stärkung der Projektorganisation und –performance
- ▶ Fokussierte Nutzung der neuen Vertriebsorganisation, um gezielt neue Wachstumschancen wahrzunehmen
- ▶ Nachhaltiger Fokus auf Qualität und Produktionseffizienz
- ▶ Mobilisierung jedes einzelnen Mitarbeiters für dieses Programm

▶ ELMOS-Aktie

Die ELMOS-Aktie schloss das dritte Quartal 2005 bei 11,20 Euro (Xetra) und verlor damit 8,6 Prozent im Berichtsquartal. In den ersten neun Monaten 2005 büßte die Aktie somit 5,1 Prozent ein. Die Aktie schnitt damit deutlich schlechter als der TecDAX ab, der im dritten Quartal 2005 um 11,3 Prozent und in den ersten neun Monaten 2005 um 17,5 Prozent zulegen konnte. Der für Halbleiterwerte relevante Philadelphia Semiconductor Index (SOXX) zeigte ebenfalls eine deutlich bessere Performance, nämlich 13,4 Prozent bzw. 9,7 Prozent in den beiden Vergleichszeiträumen.

Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen der ELMOS-Aktie (Xetra und Parkett Frankfurt) lag im dritten Quartal 2005 mit rund 106 Tausend Aktien deutlich höher als im ersten Halbjahr 2005 (60 Tausend Aktien). Damit liegt das durchschnittliche Handelsvolumen in den ersten neun Monaten bei rund 76 Tausend Aktien täglich.

► Organe

VORSTAND

Dr. rer. nat. Klaus G. Weyer, Vorsitzender
Diplom-Physiker | Schwerte

Dr. rer. nat. Anton Mindl (ab 1.10.2005)
Diplom-Physiker | Lüdenscheid

Dr. Frank Rottmann (ab 1.10.2005)
Diplom-Ingenieur | Dortmund

Reinhard Senf
Diplom-Ingenieur | Iserlohn

Dr. rer. nat. Peter Thoma (bis 30.9.2005)
Diplom-Physiker | Unterschleißheim

AUFSICHTSRAT

Prof. Dr. Günter Zimmer, Vorsitzender
Institutsleiter FhG | Duisburg

Dr. Burkhard Dreher, stv. Vorsitzender
Dipl.-Volkswirt | Dortmund

Jörns Haberstroh
Diplom-Ökonom | Kerken

Dr. Wolfgang Heinke (bis 30.9.2005)
Diplom-Physiker | Reutlingen

Herbert Sporea
Kaufmann | Altwittenbek

Dr. rer. nat. Peter Thoma (ab 1.10.2005)
Diplom-Physiker | Unterschleißheim

Jutta Weber
Diplom-Pädagogin | Tarrytown, New York, USA

Der Quartalsbericht zum 30. September 2005 wurde ebenso wie der Quartalsbericht zum 30. September 2004 sowie der Jahresabschluss zum Geschäftsjahr 2004 nach den US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen (US-GAAP) erstellt. Bei der Aufstellung des Zwischenberichts wurden unverändert die Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden angewandt, die auch dem Jahresabschluss 2004 zu Grunde lagen. Eine Darstellung der Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden ist im Einzelnen im Anhang des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2004 erläutert. Der Quartalsbericht ist nicht geprüft.

► Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung | Januar bis September 2005

	1.1.-30.9.2005 Euro	in Prozent vom Umsatz	1.1.-30.9.2004 Euro	in Prozent vom Umsatz	Veränderung
Umsatzerlöse, netto	110.995.911	100,0%	107.047.753	100,0%	3,7%
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	56.380.778	50,8%	52.553.816	49,1%	7,3%
Bruttoergebnis vom Umsatz	54.615.133	49,2%	54.493.937	50,9%	0,2%
Forschungs- und Entwicklungskosten	20.585.966	18,5%	18.157.156	17,0%	13,4%
Marketing- und Vertriebskosten	6.822.188	6,1%	5.157.105	4,8%	32,3%
Allgemeine Verwaltungskosten	9.343.480	8,4%	9.603.356	9,0%	-2,7%
Betriebsergebnis	17.863.499	16,1%	21.576.320	20,2%	-17,2%
Zinsen und ähnliche Aufwendungen (Erträge), netto	2.760.219	2,5%	2.344.279	2,2%	17,7%
Wechselkursverluste (-erträge), netto	109.620	0,1%	99.226	0,1%	10,5%
Sonstige (Erträge) / Aufwendungen, netto	161.684	0,1%	-172.523	-0,2%	-193,7%
Ergebnis vor Ertragssteuern, Nettoanteil am Verlust nicht konsolidierter Tochtergesellschaften und Minderheitsanteilen	14.831.976	13,4%	19.305.338	18,0%	-23,2%
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag					
Steueraufwendungen	3.652.569	3,3%	6.792.375	6,3%	-46,2%
Latente Steuern (Erträge)	1.480.489	1,3%	-331.684	-0,3%	-546,4%
	5.133.058	4,6%	6.460.691	6,0%	-20,5%
Periodenüberschuss vor Nettoanteil am Verlust nicht konsolidierter Tochtergesellschaften und Minderheitsanteilen	9.698.918	8,7%	12.844.647	12,0%	-24,5%
Verluste / (Erträge) aus der Bewertung at equity	0	0,0%	-166.090	-0,2%	NA
Minderheitsanteile bei konsolidierten Tochtergesellschaften	265.606	0,2%	160.410	0,1%	65,6%
Periodenüberschuss	9.433.312	8,5%	12.850.327	12,0%	-26,6%
Anzahl ausstehender Aktien am 30.9.	19.410.124		19.300.000		
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	0,49		0,67		

► Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) | Januar bis September 2005

	1.1.-30.9.2005 Euro	in Prozent vom Umsatz	1.1.-30.9.2004 Euro	in Prozent vom Umsatz	Veränderung
Betriebsergebnis	17.863.499	16,1%	21.576.320	20,2%	-17,2%
Wechselkursverluste (-erträge), netto	109.620	0,1%	99.226	0,1%	10,5%
Sonstige (Erträge) / Aufwendungen, netto	161.684	0,1%	-172.523	-0,2%	-193,7%
EBIT	17.592.195	15,8%	21.649.617	20,2%	-18,7%

► Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung | 3. Quartal 2005

	1.7.-30.9.2005 Euro	in Prozent vom Umsatz	1.7.-30.9.2004 Euro	in Prozent vom Umsatz	Veränderung
Umsatzerlöse, netto	34.679.706	100,0%	36.877.226	100,0%	- 6,0%
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	18.696.416	53,9%	18.162.729	49,3%	2,9%
Bruttoergebnis vom Umsatz	15.983.290	46,1%	18.714.497	50,7%	- 14,6%
Forschungs- und Entwicklungskosten	7.021.267	20,2%	6.326.808	17,2%	11,0%
Marketing- und Vertriebskosten	2.323.986	6,7%	1.801.111	4,9%	29,0%
Allgemeine Verwaltungskosten	3.176.739	9,2%	3.475.020	9,4%	- 8,6%
Betriebsergebnis	3.461.298	10,0%	7.111.558	19,3%	- 51,3%
Zinsen und ähnliche Aufwendungen (Erträge), netto	903.832	2,6%	723.085	2,0%	25,0%
Wechselkursverluste (-erträge), netto	- 104.872	- 0,3%	- 53.819	- 0,1%	94,9%
Sonstige (Erträge) / Aufwendungen, netto	- 13.355	0,0%	- 272.920	- 0,7%	- 95,1%
Ergebnis vor Ertragssteuern, Nettoanteil am Verlust nicht konsolidierter Tochtergesellschaften und Minderheitsanteilen	2.675.693	7,7%	6.715.212	18,2%	- 60,2%
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag					
Steueraufwendungen	559.736	1,6%	2.109.854	5,7%	- 73,5%
Latente Steuern (Erträge)	275.159	0,8%	- 34.997	- 0,1%	- 886,2%
	834.895	2,4%	2.074.857	5,6%	- 59,8%
Periodenüberschuss vor Nettoanteil am Verlust nicht konsolidierter Tochtergesellschaften und Minderheitsanteilen	1.840.798	5,3%	4.640.355	12,6%	- 60,3%
Verluste / (Erträge) aus der Bewertung at equity	0	0,0%	- 166.090	- 0,5%	NA
Minderheitsanteile bei konsolidierten Tochtergesellschaften	4.985	0,0%	25.276	0,1%	- 80,3%
Periodenüberschuss	1.835.813	5,3%	4.781.169	13,0%	- 61,6%
Anzahl ausstehender Aktien am 30.9.	19.410.124		19.300.000		
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	0,09		0,25		

► Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) | 3. Quartal 2005

	1.7.-30.9.2005 Euro	in Prozent vom Umsatz	1.7.-30.9.2004 Euro	in Prozent vom Umsatz	Veränderung
Betriebsergebnis	3.461.298	10,0%	7.111.558	19,3%	- 51,3%
Wechselkursverluste (-erträge), netto	- 104.872	- 0,3%	- 53.819	- 0,1%	94,9%
Sonstige (Erträge) / Aufwendungen, netto	- 13.355	0,0%	- 272.920	- 0,7%	- 95,1%
EBIT	3.579.525	10,3%	7.438.297	20,2%	- 51,9%

► Konzern-Bilanz

	30.9.2005 Euro	31.12.2004 Euro
Aktiva		
Umlaufvermögen		
Liquide Mittel	9.889.849	15.286.595
Wertpapiere des Umlaufvermögens	5.508.453	3.629.904
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach Wertberichtigungen	32.286.376	27.777.902
Vorräte	27.341.253	25.147.734
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige Vermögensgegenstände	8.693.537	5.803.386
	83.719.468	77.645.521
Latente Steuern	6.369.513	13.274.744
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Geschäfts- oder Firmenwert	9.928.977	8.314.399
Software und Lizenzen	37.625.549	35.138.106
Abzüglich kumulierter Abschreibungen	-12.177.261	-9.280.575
	35.377.265	34.171.930
Beteiligungen	686.699	559.828
Anlagevermögen		
Grundstücke	7.345.714	7.202.876
Gebäude und Einbauten	68.612.661	63.040.386
Technische Anlagen und Maschinen	122.596.029	107.992.133
Anlagen im Bau	11.570.604	14.253.989
Abzüglich kumulierter Abschreibungen	-106.646.691	-98.360.743
	103.478.317	94.128.641
Summe Aktiva	229.631.262	219.780.664
Passiva		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	31.455.144	17.750.354
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.240.622	11.039.224
Rückstellungen für Löhne und Gehälter, Sozialleistungen und Steuern	4.237.398	4.015.427
Sonstige Rückstellungen	6.282.649	4.597.720
Steuerrückstellungen	624.812	4.072.637
Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr	3.328.519	3.749.038
	53.169.144	45.224.400
Langfristige Verbindlichkeiten abzüglich des Anteils mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr	33.610.857	36.127.507
Langfristige Verbindlichkeiten	1.631.148	1.608.986
Minderheitsanteile	512.953	608.040
Eigenkapital		
Grundkapital	19.410.124	19.300.000
Kapitalrücklage	85.739.806	84.918.244
Kumulierte erfolgsneutrale Veränderungen des Eigenkapitals	-12.897.969	-11.081.400
Bilanzgewinn	48.455.199	43.074.887
	140.707.160	136.211.731
Summe Passiva	229.631.262	219.780.664

► Konzern-Kapitalflussrechnung

	1.1.-30.9.2005 Euro	1.1.-30.9.2004 Euro	1.7.-30.9.2005 Euro	1.7.-30.9.2004 Euro
Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit				
Periodenüberschuss	9.433.312	12.850.327	1.835.813	4.781.169
Abschreibungen abzüglich Zuschreibungen	11.472.327	10.617.401	3.964.228	3.835.982
Nicht liquiditätswirksamer Aufwand	1.480.489	- 331.684	275.159	- 34.997
Minderheitsanteile	265.606	160.410	4.985	25.276
Eigenkapitalentwicklung bei nicht konsolidierten Tochtergesellschaften	0	- 166.090	0	- 166.090
Aufwand aus Aktienoptionsprogramm	65.010	126.000	18.900	42.000
Veränderungen im Netto-Umlaufvermögen:				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	- 4.508.474	- 5.341.335	- 146.366	- 1.970.804
Vorräte	- 2.193.519	- 1.325.987	- 551.946	- 585.331
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige Vermögensgegenstände	- 2.890.152	177.282	35.847	1.229.350
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	- 3.798.601	4.880.913	- 4.702.687	4.062.669
Sonstige Rückstellungen	1.906.900	294.906	- 1.742.283	297.732
Steuerrückstellungen	- 3.447.823	4.051.933	- 2.587.186	2.035.918
	7.785.075	25.994.076	- 3.595.536	13.552.874
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit				
Investitionen in das Sachanlagevermögen	- 21.408.270	- 22.905.968	- 3.474.612	- 12.801.975
Investitionen in Firmenwert	- 1.614.578	0	0	0
Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	2.606.197	500.957	724.219	152.642
Erträge aus Veräußerung und Erwerb von Wertpapieren des Umlaufvermögens und Beteiligungen	- 417.563	129.007	- 233.268	- 77.700
	- 20.834.214	- 22.276.004	- 2.983.661	- 12.727.033
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit				
Gezahlte Dividenden	- 4.053.000	- 2.509.000	0	0
Zur Durchführung der beschlossenen Kapitalerhöhung geleistete Einlagen	866.676	0	866.676	0
Gewinnausschüttung durch konsolidierte Tochtergesellschaft an Minderheitsgesellschafter	- 270.000	- 170.000	0	0
Aufnahme langfristiger Verbindlichkeiten	0	71.722	0	0
Tilgung langfristiger Verbindlichkeiten	- 2.915.007	- 3.146.316	- 1.170.357	- 1.088.271
Aufnahme / Tilgung kurzfristiger Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	13.704.789	1.083.789	4.264.146	13.055
	7.333.458	- 4.669.805	3.960.465	- 1.075.216
Abnahme / Zunahme der liquiden Mittel	- 5.715.681	- 951.733	- 2.618.732	- 249.375
Effekt aus Wechselkursänderungen der liquiden Mittel	318.935	261.573	- 126.189	- 57.204
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	15.286.595	17.426.927	12.634.770	17.043.346
Liquide Mittel am Ende der Periode	9.889.849	16.736.767	9.889.849	16.736.767

► Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

	Aktien	Gezeichnetes Kapital Euro	Kapital- rücklage Euro	Kumulierte erfolgsneutrale Veränderungen des Eigenkapitals Euro	Bilanz- gewinn Euro	Gesamt Euro
Stand 31. Dezember 2003	19.300.000	19.300.000	84.716.644	- 8.613.429	29.275.387	124.678.602
Jahresüberschuss					16.308.500	16.308.500
Dividendenausschüttung					- 2.509.000	- 2.509.000
Aufwand aus Aktienoptionen			201.600			201.600
Veränderungen bei nicht realisierten Gewinnen aus Wertpapieren des Umlaufvermögens (nach Steuern)				- 985.515		- 985.515
Fremdwährungsanpassungen				- 1.482.456		- 1.482.456
Stand 31. Dezember 2004	19.300.000	19.300.000	84.918.244	- 11.081.400	43.074.887	136.211.731
Einzahlung aus Kapitalerhöhung	110.124	110.124	756.552			866.676
Periodenüberschuss					9.433.312	9.433.312
Dividendenausschüttung					- 4.053.000	- 4.053.000
Aufwand aus Aktienoptionen			65.010			65.010
Veränderungen bei nicht realisierten Gewinnen aus Wertpapieren des Umlaufvermögens				- 3.280.955		- 3.280.955
Fremdwährungsanpassung				1.464.386		1.464.386
Stand 30. September 2005	19.410.124	19.410.124	85.739.806	- 12.897.969	48.455.199	140.707.160

► Segmente

Die Segmentberichterstattung für den Bereich Assembly wurde per Ende 2004 eingestellt. Dieser Bereich ist ab Anfang 2005 im Halbleiterbereich mit enthalten. Der Vorjahreszeitraum wurde zu Vergleichszwecken entsprechend angepasst.

in Tausend Euro oder Prozent, wenn nicht anders angegeben	Halbleiter-Segment			Mikromechanik-Segment			Konzern		
	1.1.-30.9. 2005	1.1.-30.9. 2004	Veränderung	1.1.-30.9. 2005	1.1.-30.9. 2004	Veränderung	1.1.-30.9. 2005	1.1.-30.9. 2004	Veränderung
Umsatz	104.465	100.124	4,3%	6.531	6.924	- 5,7%	110.996	107.048	3,7%
Book-to-Bill	1,03	1,01		1,02	0,91		1,03	1,00	
Bruttoergebnis	52.333	51.920	0,8%	2.282	2.574	- 11,3%	54.615	54.494	0,2%
in Prozent vom Umsatz	50,1%	51,9%		34,9%	37,2%		49,2%	50,9%	
Betriebsergebnis	17.685	21.206	- 16,6%	179	371	- 51,8%	17.863	21.576	- 17,2%
in Prozent vom Umsatz	16,9%	21,2%		2,7%	5,4%		16,1%	20,2%	
Gesamtvermögen	202.669	196.207	3,3%	26.962	25.847	4,3%	229.631	222.054	3,4%
Abschreibungen	10.780	9.816	9,8%	692	801	- 13,6%	11.472	10.617	8,1%
Investitionen	22.406	21.569	3,9%	617	1.337	- 53,8%	23.023	22.906	0,5%

in Tausend Euro oder Prozent, wenn nicht anders angegeben	1.7.-30.9. 2005			1.7.-30.9. 2004			1.7.-30.9. 2005			1.7.-30.9. 2004		
	1.7.-30.9. 2005	1.7.-30.9. 2004	Veränderung									
Umsatz	32.536	34.503	- 5,7%	2.144	2.374	- 9,7%	34.680	36.877	- 6,0%			
Book-to-Bill	1,03	0,87		1,06	0,77		1,03	0,86				
Bruttoergebnis	15.268	17.981	- 15,1%	715	734	- 2,5%	15.983	18.714	- 14,6%			
in Prozent vom Umsatz	46,9%	52,1%		33,4%	30,9%		46,1%	50,7%				
Betriebsergebnis	3.505	6.977	- 49,8%	- 43	135	- 132,3%	3.461	7.112	- 51,3%			
in Prozent vom Umsatz	10,8%	20,2%		- 2,0%	5,7%		10,0%	19,3%				
Gesamtvermögen	202.669	196.207	3,3%	26.962	25.847	4,3%	229.631	222.054	3,4%			
Abschreibungen	3.729	3.523	5,8%	236	313	- 24,8%	3.964	3.836	3,3%			
Investitionen	3.361	12.163	- 72,4%	113	639	- 82,2%	3.475	12.802	- 72,9%			

FINANZKALENDER

3. November 2005	Quartalsbericht Q3 2005
15. Februar 2006	Vorläufiges Ergebnis 2005
16. März 2006	Ergebnis 2005, Bilanzpressekonferenz, Analystenkonferenz
3. Mai 2006	Quartalsbericht Q1 2006
19. Mai 2006	Hauptversammlung 2006
2. August 2006	Quartalsbericht Q2 2006
31. Oktober 2006	Quartalsbericht Q3 2006

TELEFONKONFERENZ FÜR ANALYSTEN UND INVESTOREN

Anlässlich der Veröffentlichung der Ergebnisse für das dritte Quartal 2005 wird das ELMOS-Management diese im Rahmen einer Telefonkonferenz (in englischer Sprache) für Analysten und Investoren am 3. November 2005 um 17 Uhr (mitteleuropäischer Zeit) erläutern.

KONTAKT**ELMOS Semiconductor AG**

Investor Relations

Heinrich-Hertz-Str. 1

44227 Dortmund

Deutschland

Telefon +49 231 75 49 0

Telefax +49 231 75 49 548

invest@elmos.de

www.elmos.de

Dieser Zwischenbericht wurde am 3. November 2005 in deutscher und englischer Sprache veröffentlicht. Beide Fassungen stehen im Internet unter www.elmos.de zum Download bereit. Zusätzliches Informationsmaterial schicken wir Ihnen auf Anfrage gerne kostenlos zu.

Dieser Quartalsbericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf Annahmen und Schätzungen der Unternehmensleitung von ELMOS beruhen. Obwohl wir annehmen, dass die Erwartungen dieser vorausschauenden Aussagen realistisch sind, können wir nicht dafür garantieren, dass die Erwartungen sich auch als richtig erweisen. Die Annahmen können Risiken und Unsicherheiten bergen, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den vorausschauenden Aussagen abweichen. Zu den Faktoren, die solche Abweichungen verursachen können, gehören u.a. Veränderungen im wirtschaftlichen und geschäftlichen Umfeld, Wechselkurs- und Zinsschwankungen, Einführungen von Konkurrenzprodukten, mangelnde Akzeptanz neuer Produkte und Änderungen der Geschäftsstrategie. Eine Aktualisierung der vorausschauenden Aussagen durch ELMOS ist weder geplant noch übernimmt ELMOS die Verpflichtung dazu.