

QUARTALSBERICHT 1/2002
QUARTERLY REPORT 1/2002

DAS ERSTE QUARTAL IM ÜBERBLICK THE 1ST QUARTER AT A GLANCE

Mio. Euro / <i>Euro in millions</i>	1. Quartal 1 st Quarter 2001	1. Quartal 1 st Quarter 2002
Umsatzerlöse netto / <i>Net Sales</i>	52,1	28,9
EBITDA ¹⁾	10,1	-1,9
EBITDA-Marge / <i>EBITDA Margin</i>	19,3%	-6,4%
Abschreibungen / <i>Depreciation</i>	0,8	1,5
Goodwill-Abschreibungen / <i>Amortization on Goodwill</i>	1,0	0,0
EBIT	8,2	-3,3
EBIT-Marge / <i>EBIT Margin</i>	15,8%	-11,5%
Ergebnis vor Ertragssteuer (EBT) / <i>Earnings before tax (EBT)</i>	7,8	-3,5
Jahresüberschuss / <i>Net Income</i>	3,5	-1,9
Eigenkapital / <i>Total Equity</i>	66,2	127,3
Bilanzsumme / <i>Balance sheet total</i>	168,0	207,5
Eigenkapitalquote / <i>Equity ratio</i>	39,4%	61,3%
Ergebnis pro Aktie (verwässert) / <i>Earnings per share (diluted)</i>	0,26	-0,13
Anzahl der Mitarbeiter / <i>Number of employees</i>	885	968,5

¹⁾ auf Basis planmäßige Abschreibungen / *based on ordinary depreciation*

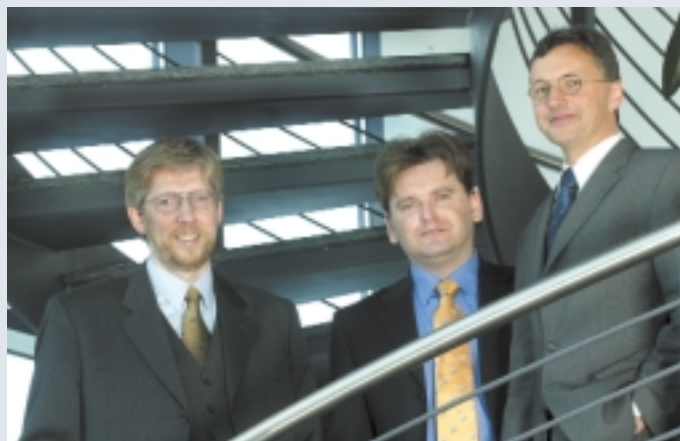
Liebe Aktionäre und Geschäftspartner der SÜSS MicroTec AG,

wie erwartet und im Geschäftsjahr 2001 bereits angekündigt, führte die weltweite wirtschaftliche Rezession in der Halbleiterindustrie – es ist die bisher schwerste in der Geschichte dieser Branche – in den ersten Monaten des Geschäftsjahres 2002 zu einem bedeutend schwächeren Auftragseingang bei SÜSS MicroTec. Weiterhin hielten sich besonders US-Unternehmen mit Auftragsvergaben noch sehr zurück. Die Folge ist eine verhaltene Umsatzentwicklung bei SÜSS MicroTec – noch verstärkt durch die für unsere Branche typische Saisonalität. Denn in der Halbleiterindustrie sind die ersten Monate im Jahr saisonal generell schwächer, während sich das Geschäft im zweiten Halbjahr belebt. Erfreulicherweise registrieren wir zu Beginn des zweiten Quartals wieder steigendes Kundeninteresse und damit erhöhte Angebotsaktivitäten, insbesondere in den USA.

Liebe Aktionäre und Geschäftspartner, trotz des gedämpften Starts in das Jahr 2002 bleibt die Marktposition von SÜSS MicroTec herausragend. Auch in den ersten Monaten des neuen Jahres steigerten wir zudem konsequent Effektivität und Flexibilität unseres Konzerns: Wir verbesserten unsere interne Logistik und Kommunikation durch schrittweise Einführung eines gruppenweiten ERP-Systems und setzten neue, flexiblere Arbeitszeitmodelle um. Im kommenden konjunkturellen Aufschwung können wir so noch schneller und konsequenter auf die Wünsche unserer Kunden eingehen.

Weitere bedeutende Ereignisse im ersten Quartal waren:

- die Durchführung einer Kapitalerhöhung im Januar 2002 zur Sicherung weiterer Liquidität,
- die Akquisition von Vermögensgegenständen der B.L.E. Laboratory Equipment GmbH, Singen als sinnvolle Ergänzung unseres Produktportfolios,
- die Intensivierung von Forschung und Entwicklung in den Bereichen Mikrosystemtechnik und
- die Erweiterung unseres Vorstands-Teams.



Dr. Franz Richter, Stephan Schulak, Claus Lichtenberg

Seit dem 01.04.2002 ist Stephan Schulak als stellvertretender Vorstand zuständig für das Finanzressort bei SÜSS MicroTec, so dass Claus Lichtenberg wieder ausschließlich dem Bereich Technik vorstehen kann. Details zu unserem neuen Team-Mitglied können Sie dem vorliegenden Quartalsbericht entnehmen.

Wir setzen auch in den kommenden Monaten des laufenden Geschäftsjahres alles daran, unsere gesteckten Ziele zu erreichen bzw. zu übertreffen und u.a. unserer Auszeichnung als eines der 50 dynamischsten Unternehmen in Bayern gerecht zu werden. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt erwarten wir bei der Entwicklung von Umsatz und Ergebnis einen ähnlich saisonalen Geschäftsverlauf wie in den Jahren vor dem Geschäftsjahr 2001. Aufgrund des momentan schwachen Auftragsbestands kann der Umsatz und damit das Ergebnis erst mit steigendem Auftragseingang wieder anziehen. Einen verbesserten Auftragseingang erwarten wir ab Ende des zweiten Quartals, so dass der wesentliche Umsatz- und Ergebnisbeitrag für das Gesamtjahr erst im zweiten Halbjahr 2002, insbesondere im vierten Quartal, erwirtschaftet werden kann.

Für die erfolgreiche Umsetzung der gezielten und nachhaltigen Expansionsstrategie von SÜSS MicroTec ist uns das von Ihnen entgegengebrachte Vertrauen eine wesentliche Stütze. Dafür möchten wir Ihnen herzlich danken.

F. Richter

Dr. Franz Richter
Vorstandsvorsitzender

C. Lichtenberg

Claus Lichtenberg
Vorstand Produktion

Stephan Schulak

Stephan Schulak
Vorstand Finanzen

Umsatz und Ergebnis

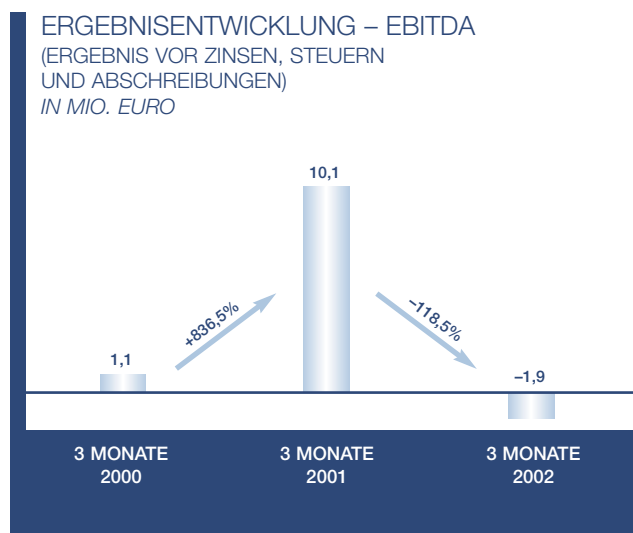
Erwartungsgemäß wirkt sich die andauernde weltweit rezessive wirtschaftliche Situation nun auf die Umsatz- und Ergebniszahlen von SÜSS MicroTec aus. Zudem wird im laufenden Geschäftsjahr die bekannte Saisonalität mit einem schwachen Verlauf der ersten Monate und einer überproportional starken Geschäftsentwicklung im dritten und vierten Quartal, wie sie bis 2000 bekannt war, analog für 2002 erwartet.

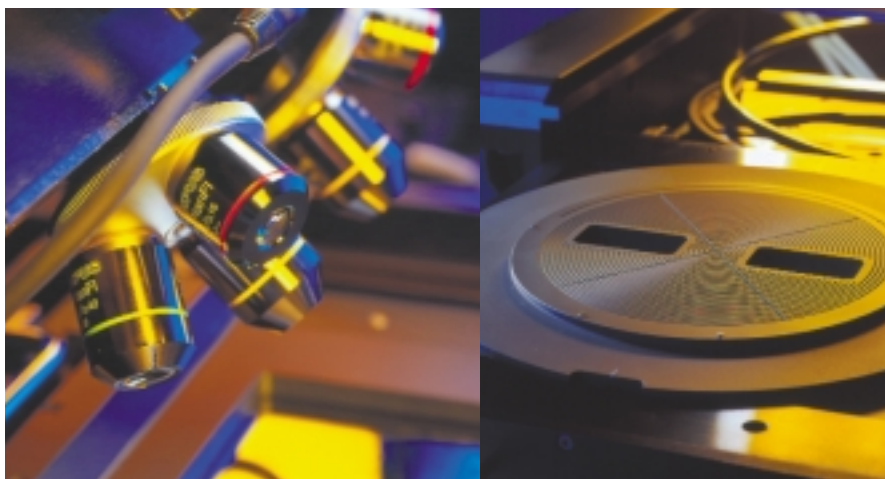
Beim Vergleich der Quartale 2002/2001 ist dagegen die atypische Umsatzentwicklung im Jahr 2001 zu berücksichtigen: Aufgrund des hohen Auftragsbestands zum 31.12.2000 (116 Mio. Euro), konnten jeweils genau die Aufträge abgewickelt werden, die ideal in den Produktionsablauf passten. Somit konnten die Quartalsumsätze in 2001 sehr gleichmäßig, mit geringen Schwankungen zwischen den einzelnen Quartalen, dargestellt werden.

Im ersten Quartal 2002 zeigt sich in der SÜSS MicroTec-Gruppe folgende Umsatz und Ergebnisentwicklung: Der Netto-Umsatz (nach Frachtkosten

und Provisionen an Dritte) betrug 28,9 Mio. Euro und ging im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 44,5% zurück. Die Rohertragsmarge sank im Berichtszeitraum von 55,1% im Vorjahr auf aktuell 48,3%. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) betrug im ersten Quartal 2002 –1,9 Mio. Euro gegenüber 10,1 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum, die EBITDA-Marge sank von 19,3% auf –6,4%, dementsprechend sank der Gewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT) von 8,2 Mio. Euro im ersten Quartal 2001 auf –3,3 Mio. Euro und die EBIT-Marge sank von 15,8% auf aktuell –11,5%. Der operative Gewinn erreichte –3,4 Mio. Euro gegenüber 7,0 Mio. Euro im vergangenen Jahr.

Das Ergebnis nach Steuern (EAT) für die ersten drei Monate des Geschäftsjahres betrug –1,9 Mio. Euro gegenüber 3,5 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Hieraus folgte ein verwässertes Ergebnis pro Aktie (EPS) in Höhe von –0,13 Euro (Vorjahreszeitraum: 0,26 Euro).



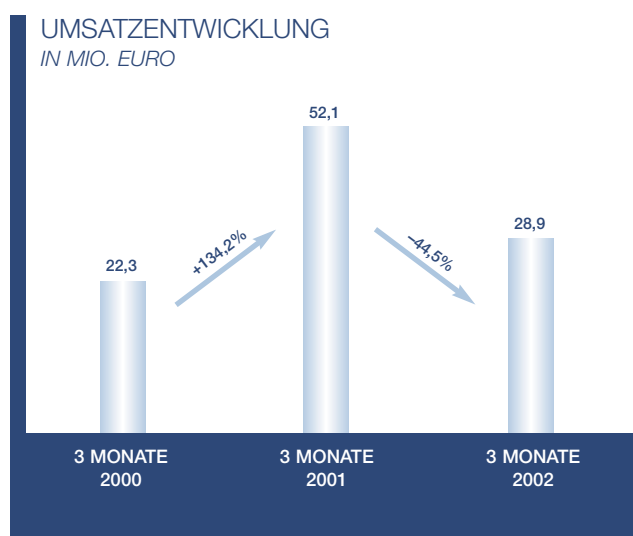


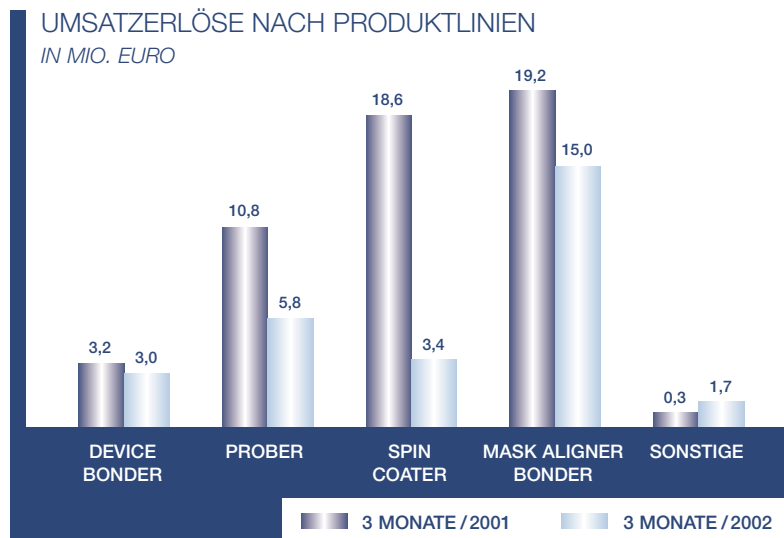
Auftragslage

Auch im Auftragseingang von SÜSS MicroTec spiegelt sich die nunmehr seit über einem Jahr anhaltende Halbleiterkrise wider: Der Auftragseingang belief sich im ersten Quartal 2002 auf 23,8 Mio. Euro gegenüber 55,6 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum (minus 57,2%). Die Book-to-Bill Rate betrug 0,82. Im ersten Quartal 2001 wurde ein Wert von 1,07 erzielt.

Die vom Halbleiterverband SEMI veröffentlichte Book-to-Bill Rate für März 2002 deutet aber darauf hin, dass sich die Branche jetzt nach langer Zeit wieder auf Wachstumskurs befindet: Mit 1,04 erreichte diese bedeutende Kennzahl zum ersten Mal seit 16 Monaten wieder einen Wert über Eins.

Nach wie vor warten die Chipproduzenten allerdings auf eindeutige Indizien für eine nachhaltige wirtschaftlichen Erholung, bevor sie weiter in neues Equipment investieren. Weil die Chipproduktion derzeit zudem auf einem niedrigen Niveau läuft, können SÜSS MicroTec-Kunden – auch für den Fall eines rascheren Aufschwungs – noch längere Zeit mit den vorhandenen Kapazitäten produzieren. Erst zum Zeitpunkt steigender Nachfrage wird es dann für die Kunden notwendig, in neue Technologien zu investieren.





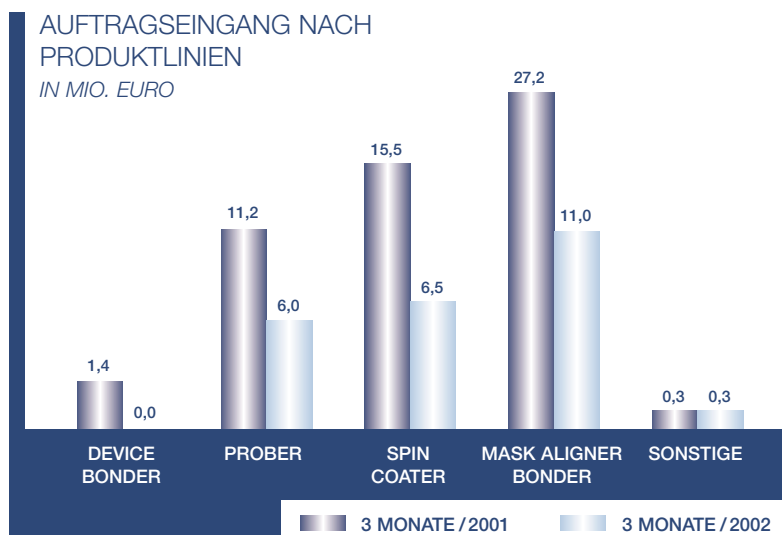
Umsatzerlöse nach Produktlinien

Der Umsatzrückgang im ersten Quartal 2002 von insgesamt 44,5% gegenüber dem Vorjahreszeitraum zeigt sich in unterschiedlicher Ausprägung in allen Produktlinien. Dabei ist allerdings zu beachten, dass die statistische Aussage aufgrund der niedrigen Zahlen eines Quartals nur sehr begrenzt ist.

Unterproportionale Abschwächungen ergaben sich bei den Mask Alignern (–22%) und den Device Bondern (–4%). Die Mask Aligner haben als eine wesentliche zusätzliche Anwendung neben dem Advanced Packaging den Markt Mikrosystemtechnik. In diesem sehr weit diversifizierten Markt, mit vielen neuen Anwendungen, werden oft manuelle Geräte eingesetzt, die ein deutlich geringeres Investitionsvolumen verlangen. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten tragen die manuellen Geräte erfahrungsgemäß stärker zum Umsatz bei. Bei den Device Bondern trägt vor allem die statistische Schwankung der einzelnen Quartale zu dem geringen Abfall im Quartalsvergleich beim Umsatz bei. Der Auftragsbestand ist aufgrund von Stornierungen deutlich geschrumpft, erste Aufträge wurden allerdings im zweiten Quartal bereits wieder gebucht.

Der Umsatzrückgang der Produktlinie Prober (–47%) ergab sich proportional zum Rückgang des gesamten Quartalsumsatzes gegenüber dem Vorjahresquartal. Hier spiegelt sich sehr direkt die aktuelle Marktnachfrage wider, da die Prober eine sehr geringe Lieferzeit von ca. 6 Wochen haben.

Überproportional zum Gesamtumsatz ging der Umsatz mit Spin Coater zurück (–82%). Der Hauptgrund liegt hier in dem deutlich geringeren Anteil von manuellem Labor-Equipment gegenüber von automatischen Produktionsmaschinen bei dieser Produktlinie. Der Umsatz mit Produktionsmaschinen hängt sehr stark mit der Auslastung der Produktionen bei unseren Kunden zusammen. Hier wird eine Erholung erst in den nächsten Quartalen erwartet. Des weiteren basiert dieser deutlich höhere Rückgang auf den erheblichen Umsätzen dieser Produktlinie im ersten Quartal 2001, wo insbesondere in den Regionen Asien und Europa entsprechende Lieferungen erfolgten. Das erste Quartal 2001, wo Spin Coater einen Umsatzanteil von 36% (2002: 12%) aufwiesen, war das stärkste Quartal des gesamten Jahres 2001 für die Spin Coater.



Auftragseingang nach Produktlinien

Der Rückgang beim Auftragseingang im ersten Quartal 2002 verteilte sich relativ gleichmäßig auf alle Produktlinien, mit Ausnahme der Device Bonder.

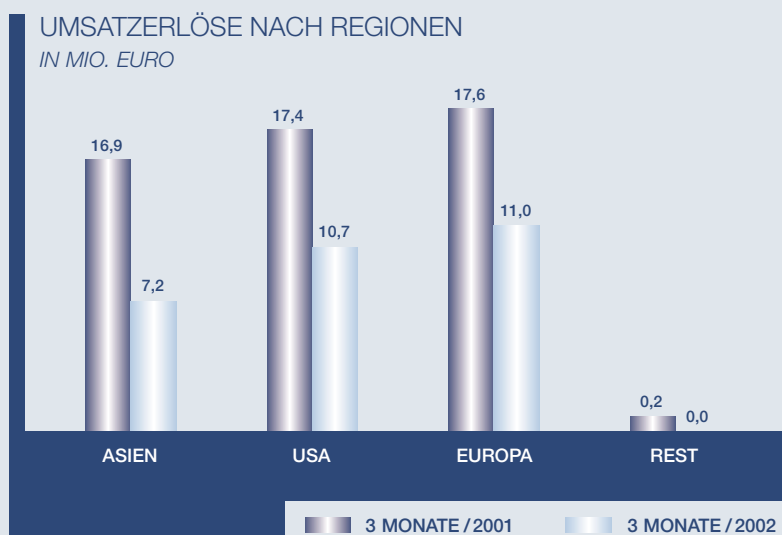
Die Device Bonder werden heute noch überwiegend in Montageanwendungen für Komponenten der optischen Datenübertragung eingesetzt. Dieser Industriezweig ist noch von den Überinvestitionen der vergangenen Monate betroffen, so dass hier im ersten Quartal keine Aufträge gebucht werden konnten.

Bei den anderen Produktlinien kam es zu keinen spezifischen Entwicklungen einzelner Anwendungen oder Kundengruppen. Trotz der sehr schwachen Entwicklung aller Märkte konnten im ersten Quartal einige strategisch sehr bedeutende Aufträge gebucht werden.

Umsatzerlöse nach Regionen

Die Verteilung der Umsätze im ersten Quartal, aufgeteilt nach Regionen, zeigt gegenüber dem Vorjahreszeitraum keine große Verschiebungen. Aufgrund der niedrigen Zahlen von nur einem Quartal ist eine statistisch verlässliche Aussage allerdings nur bedingt möglich.

Der relative Beitrag zum Gesamtumsatz stieg für Nordamerika von ca. 33% auf ca. 37%; für Europa von ca. 34% auf ca. 38% und fiel für Asien von ca. 32% auf ca. 25%. Hier zeichnet sich der größere Anteil von Produktionskunden im asiatischen Markt ab. In Europa und in Nordamerika ist der Anteil der Kunden, die im Forschungs- und Entwicklungsbereich tätig sind, größer, so dass hier eher manuelles Labor-Equipment als vollautomatisches Produktions-Equipment nachgefragt wird.

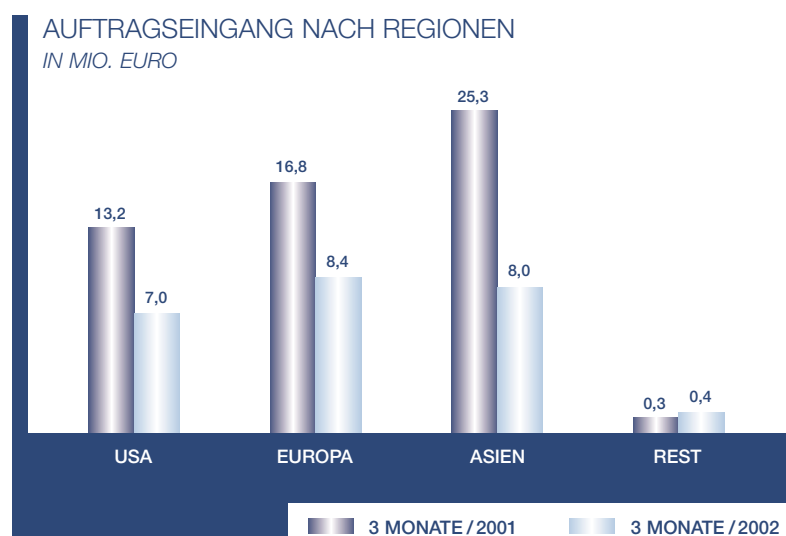


Auftragseingang nach Regionen

Bei der Verteilung der Auftragseingänge nach Regionen im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2002 zeigt sich gegenüber der Verteilung im Vergleichszeitraum des Vorjahres die Tendenz, dass die Regionen mit hohem Anteil an Forschungs- und Entwicklungsanwendungen eher stärker zum Auftragseingang beitragen als die Regionen mit hohem Anteil an Produktionsanwendungen. So stieg der relative Beitrag zum gesamten Auftragseingang im ersten Quartal 2002 gegenüber dem Vorjahr für Nordamerika von ca. 24% auf ca. 29%; stieg für Europa von ca. 30% auf ca. 35% und fiel für Asien von ca. 45% auf ca. 33%.

Der Vergleich mit den relativen Beiträgen von Nordamerika zum Auftragseingang des Gesamtjahres 2001 von ca. 17%, und speziell zum vierten Quartal des Vorjahres, als Nordamerika aufgrund von Störungen einen negativen Beitrag zum Auftragseingang lieferte, zeigt, dass sich der Markt in dieser Region langsam erholt. Auch für die weiteren Quartale des Geschäftsjahres 2002 wird für Nordamerika mit einer weiteren Erholung und mit weiter steigenden Auftragseingängen gerechnet.

In Asien hängt der Auftragseingang sehr stark mit der Produktionsauslastung der Kunden im Bereich Advanced Packaging zusammen. Hier hat die Halbleiterkrise zu einer verhaltenen Aktivität bezüglich der Auftragserteilung geführt. Bei den wenigen Aufträgen die erteilt wurden, handelte es sich meistens um sogenannte „Technologie-Beschaffung“, also um Bestellungen, die vor allem der Installation neuer Technologie, nicht aber der Ausweitung der Produktionskapazität dienten. Nachdem fast alle Packaging Foundries inzwischen einen hohen Grad an Kapazitätsauslastung (zwischen 70% und 90%) melden, werden in den nächsten Monaten wieder mehr „Kapazitäts-Beschaffungen“ erwartet.



Kapitalerhöhung

Im Januar 2002 führte die SÜSS MicroTec AG eine Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital durch, das bereits vor dem Börsengang geschaffen wurde. 1.130.000 nennwertlose Aktien wurden, trotz widriger Börsen-Bedingungen, innerhalb weniger Stunden im Rahmen einer Privatplazierung (Accelerated Bookbuilding) bei institutionellen Investoren plazierte. Die Kapitalerhöhung erfolgte unter Ausschuß des Bezugsrechts. Diese Kapitalerhöhung stärkte die finanzielle Position der SÜSS MicroTec nachhaltig und schuf in erster Linie weitere finanzielle Unabhängigkeit für das Unternehmen.

Insbesondere in der derzeitigen schwierigen Marktsituation sehen sich potenziell auch grundsätzlich gut positionierte Unternehmen, sei es bezüglich der Marktstellung oder der technologischen Position, mit entsprechenden Liquiditätsschwierigkeiten konfrontiert. Daher können sich für SÜSS MicroTec kurzfristig Möglichkeiten bieten, zu attraktiven Konditionen eine sinnvolle Ergänzung oder Erweiterung des Portfolios durchzuführen. Dies geschah auch bereits im ersten Quartal 2002.

Neueste Akquisition: Vermögen der B.L.E. Laboratory Equipment GmbH in Singen

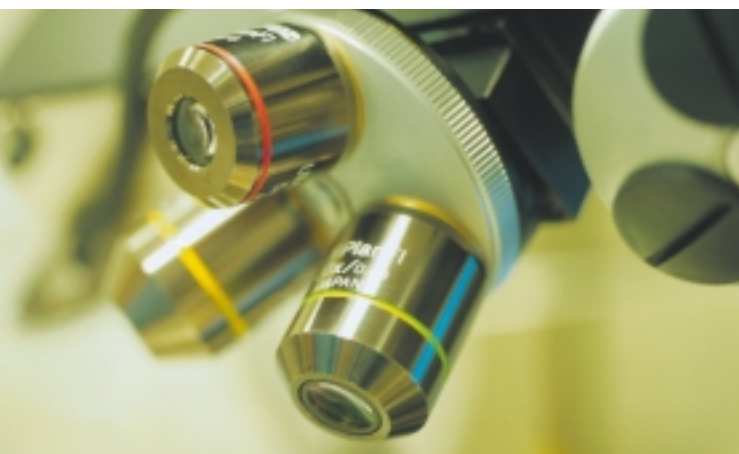
Am 17.01.2002 übernahm die SÜSS MicroTec AG die Vermögensgegenstände der insolventen B.L.E. Laboratory Equipment GmbH in Singen inklusive bestehender Aufträge in Höhe von ca. 3,5 Mio. Euro.

B.L.E. entwickelt und produziert als Spezialist in der Halbleiterindustrie unter anderem Spin Coater für Laboranwendungen. Durch die Vertriebsorganisation der SÜSS MicroTec-Gruppe haben diese Produkte zukünftig Zugang zu einer weltweiten Kundenbasis. Gleichzeitig wird SÜSS MicroTec aufgrund der engeren Zusammenarbeit mit Kunden schon in der Prozessentwicklungsphase seine Wettbewerbsposition verbessern.

Ebenfalls übernommen wurde der starke F&E-Bereich von B.L.E. Dies wurde mit der Markteinführung eines neuen Produkts für das sogenannte Wafer Mounting unter Beweis gestellt. Hierbei handelt es sich um ein patentiertes Produktionsgerät für die Herstellung von Thinned Wafers (extrem dünne Silizium- oder Verbindungshalbleiterscheiben).

Der Markt für Produkte, die Thinned Wafers als Bausteine benutzen, befindet sich in einer starken Wachstumsphase, da immer mehr neue Anwendungen extrem dünne Mikrochips erfordern. Als Beispiel kann hier das „electronic Labeling“, also das „elektronische Etikett“ genannt werden. Elektronische Etiketten haben einen Mikrochip eingebaut, der alle für die Logistik relevanten Daten des Produkts gespeichert hat. Dieser Mikrochip kann von Scannern über größere Entfernungen abgerufen und ausgelesen werden. Mit diesen Daten lassen sich verschiedene Anwendungen, wie z.B. automatische Bezahlung beim Kauf von Produkten, automatische Verteilung in der Logistikbranche, lückenlose Urheber- und Herkunftsnachweise und vieles andere mehr realisieren. Für diese Anwendungen müssen Siliziumwafer extrem gedünnt werden, damit der Mikrochip biegsam und flexibel wird. Solche gedünnten Mikrochips können dann auf Produkte aufgeklebt oder in Kleidungsstücke eingenäht werden.

Mit den neuen Produkten zum Wafer Mounting ist SÜSS MicroTec zu einem sehr frühen Zeitpunkt in diese neue Technologie eingestiegen und wird diesen Markt in den nächsten Jahren mit prägen.



Neuer Finanzvorstand

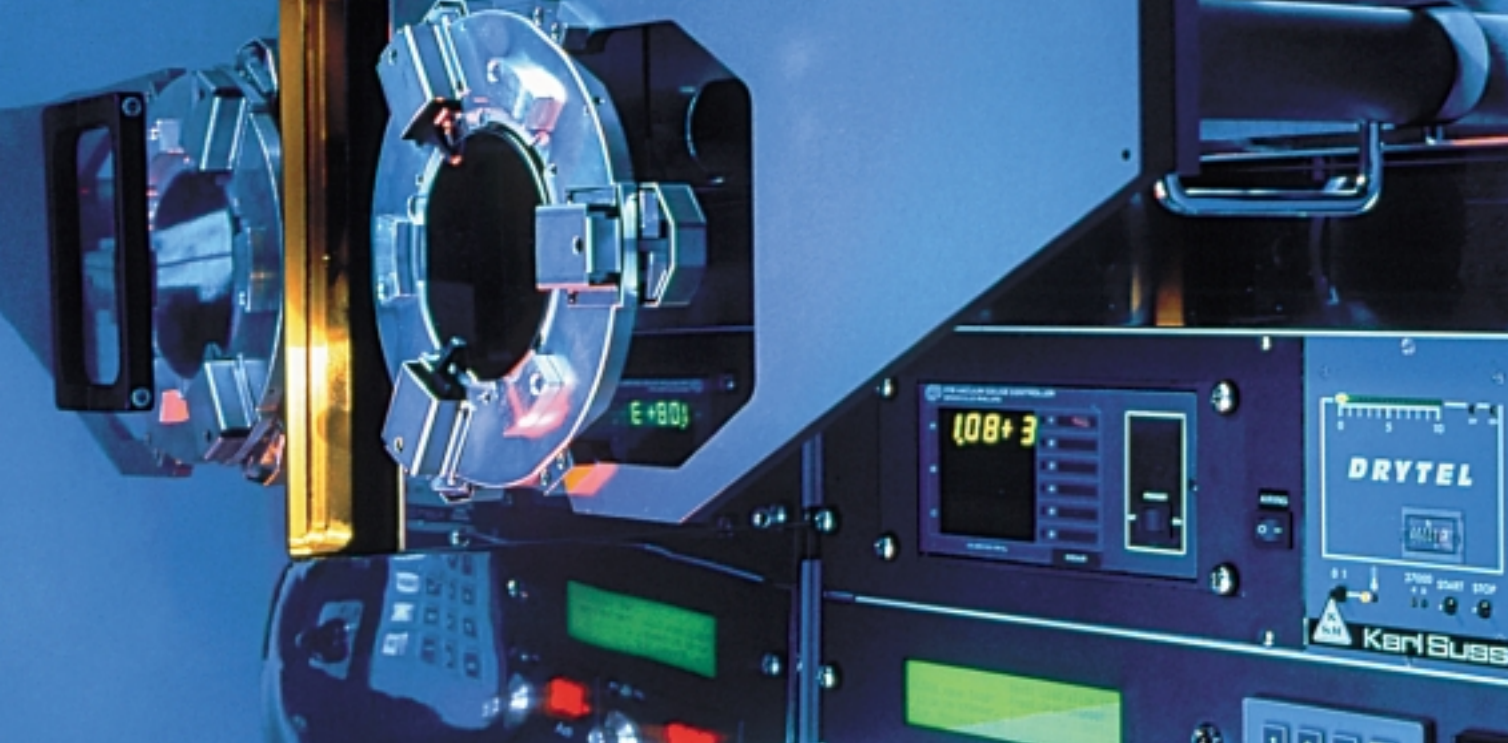
Herr Stephan Schulak (33) hat zum 01.04.2002 das Finanzressort der SÜSS MicroTec AG als stellvertretendes Mitglied des Vorstands übernommen. Als Finanzvorstand (CFO) hat er die globale Verantwortung für die Bereiche Finanzen und Controlling, die bisher von Herrn Claus Lichtenberg vertreten wurden.

Herr Stephan Schulak studierte Betriebswirtschaft und besitzt eine über 12-jährige Erfahrung im Finanz- und Rechnungswesen. Zuletzt leitete er das Konzerncontrolling der SÜSS MicroTec AG und war in dieser Funktion auch bereits wesentlich in die Investor Relations-Arbeit eingebunden. Vor seinem Dienstantritt bei der SÜSS MicroTec AG arbeitete er bei Wacker-Chemie GmbH als Konzernrevisor.

Herr Claus Lichtenberg war seit Dezember 2000 zusätzlich zu seinem ursprünglichen Ressort Produktion und Technik mit den Aufgaben des Finanzvorstandes betraut. Erklärter Wunsch des Aufsichtsrates und des Vorstandes war es, in absehbarer Zeit einen Mitarbeiter aus der SÜSS MicroTec-Gruppe für die Aufgaben des Finanzvorstandes vorzubereiten.

LEBENS LAUF STEPHAN SCHULAK

■ Geboren:	26.12.1968 in Münchsmünster
■ 1990 – 1991:	Kaufmannslehre bei Brauerei Herrnbräu AG, Ingolstadt
■ 1991 – 1995:	Systemanalyst
■ 1993 – 1997:	Studium der Betriebswirtschaft (nebenberuflich)
■ 1995 – 1997:	Leiter Vertriebsinnendienst
■ 1997 – 1998:	Site Controller bei der Wacker-Chemie GmbH, Werk Burghausen
■ 1998 – 1999:	kaufmännische Verantwortung bei einem Tochterunternehmen der Air Products-Gruppe (Joint Venture mit der Wacker-Chemie)
■ 1999 – 2000:	Konzernrevisor Wacker-Chemie GmbH, Hauptverwaltung München
■ Nov. – März 2002:	Konzerncontrolling SÜSS MicroTec AG
■ Seit April 2002:	Finanzvorstand SÜSS MicroTec AG



Ausblick

Der Ausblick auf die Umsatzerwartung ist aufgrund der inzwischen sehr kurzen Bestellzeiten seitens der Kunden schwierig geworden. Der wesentliche Einfluß auf den Jahresumsatz wird durch den Zeitpunkt des Beginns der wirtschaftlichen Erholung bestimmt. Bei einem Anstieg der Auftragseingänge im zweiten und vor allem im dritten Quartal werden viele dieser zusätzlichen Aufträge noch als Umsatz im Geschäftsjahr 2002 realisiert werden können – teilweise sogar auch Aufträge aus dem vierten Quartal. Das Management von SÜSS MicroTec rechnet für das zweite Quartal 2002 mit einem noch immer verhaltenen Auftragseingangs- und Umsatzvolumen.

Nach Expertenmeinung sollte die historisch schärfste Krise der Halbleiterindustrie im ersten Halbjahr 2002 weitgehend durchschritten sein. Es wird beobachtet, dass sich die Halbleiterkonjunktur verfestigt und für 2003 eine konjunkturelle Belebung mit internen Restrukturierungsmaßnahmen, Kapazitätsoptimierung, Bereinigung der Lagerbestände und eine fortschreitende Konsolidierung erwartet wird. Weiterhin wird für den Jahresverlauf 2002 ein zyklischer Neubeginn in den Halbleitermärkten prognostiziert; abgeleitet aus vergangenen Zyklen dürfte der sich derzeit abzeichnende Aufschwung im kommenden Jahr an Dynamik gewinnen.

Diese Einschätzungen untermauernd registrierte die SÜSS MicroTec-Gruppe seit Anfang des Jahres eine deutlich steigende Anzahl an Angeboten, die potenziellen Kunden unterbreitet wurden – dieser Frühindikator entwickelt sich bereits positiv.

Mittelfristig wird der Wandel vom klassischen Wire Bonding hin zum Flip Chip Bonding in größerem Umfang als bisher angenommen erfolgen. Neben den ersten Mikrochips, für die dieses neue Verfahren eingesetzt wurde (den sehr komplexen Mikroprozessoren), werden mehr und mehr auch einfachere Chips mit diesem neuen Verfahren elektrisch kontaktiert. Mit der weiteren Verbreitung des Verfahrens und der permanenten Produktivitätssteigerung, die vor allem auch SÜSS MicroTec-Geräte bieten, wird das Advanced Packaging auch für kostenempfindliche Anwendungen, wie beispielsweise Speicherchips (D-RAMs) interessant. SÜSS MicroTec ist hier in der Prozessentwicklung zusammen mit Leitkunden in vorderster Linie aktiv.

Langfristig werden die hervorragenden Wachstumsaussichten z.B. des Advanced Packagings, einem der Hauptmärkte für SÜSS MicroTec, allseits bestätigt. VLSI Research, Inc., USA rechnet im Zeitraum 2002 bis 2006 mit einer Verfünffachung der Anzahl der im Advanced Packaging-Verfahren hergestellten Verbindungen („Interconnects“) und erwartet in diesem Zeitraum ein durchschnittliches Wachstum (CAGR = Compound Average Growth Rate) in diesem Bereich von 49,5%.

Entscheidend für die Bewertung der Positionierung von SÜSS MicroTec ist die Tatsache, dass der derzeitige Geschäftsverlauf auf die Marktschwäche zurückzuführen ist. Somit ist der Vorstand überzeugt, daß die strategische Ausrichtung weiterhin richtig ist und die Basis für langfristiges Wachstum weiterhin intakt ist.

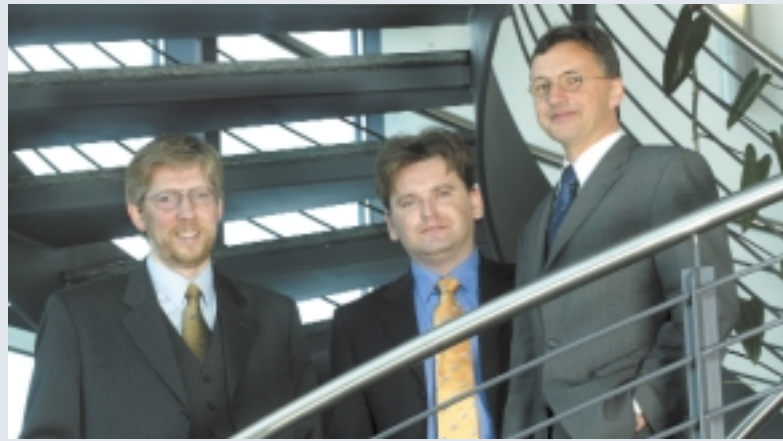
Dear Shareholders and Business Partners of SUSS MicroTec AG,

As expected and addressed in advance in fiscal 2001, the worldwide economic recession in the semiconductor industry, the most severe yet experienced in the sector's history, resulted in a marked decline in the level of new orders placed with SUSS MicroTec in the first months of fiscal 2002. U.S. corporations in particular were still very reluctant to place orders. The result is a restrained sales trend at SUSS MicroTec, further intensified by the seasonal factors that are typical of our sector. In the semiconductor industry, the first months of the year are generally slack, while business picks up in the second half of the year. Fortunately, we are registering renewed customer interest at the start of the second quarter and therefore an increase in offer activities, especially in the United States.

Dear shareholders and business partners, despite the slow start to 2002 SUSS MicroTec's market position remains outstanding. Moreover, in the first months of the new year we moved forward our systematic enhancements to the group's effectiveness and flexibility. We are improving our internal logistics and communications by introducing a group-wide ERP system step by step, and are putting new, more flexible models for working-hours into place. In this way we will be able to respond even faster and more consistently to our customers' requests in the upcoming economic recovery.

Other significant events in the first quarter were:

- the implementation of a capital increase in January 2002 to safeguard continuing liquidity,
- the acquisition of assets of B.L.E. Laboratory Equipment GmbH, Singen, as a meaningful addition to our product portfolio,
- stepping up research and development in microsystems technology and
- the enlargement of the management team.



Dr. Franz Richter, Stephan Schulak, Claus Lichtenberg

Stephan Schulak, deputy CEO, assumed responsibility for the SUSS MicroTec finance department from 01 April 2002 so that Claus Lichtenberg can devote himself exclusively to running the technical division again. You will find further details about our new team member in this quarterly report.

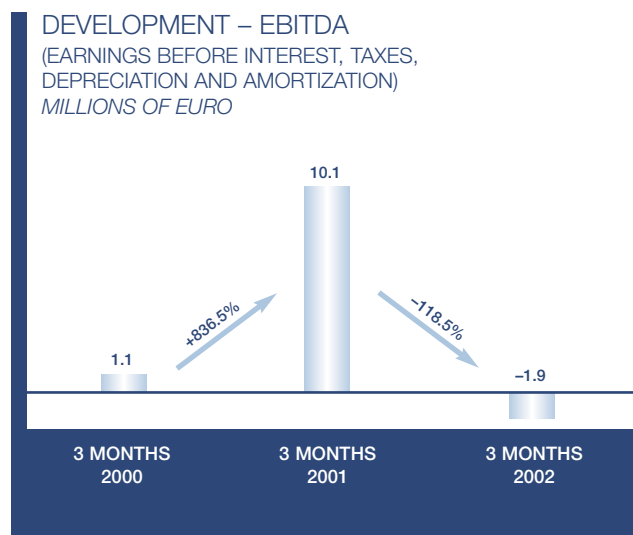
In the coming months of the current fiscal year we will continue to do our utmost to achieve or surpass the goals we have set ourselves, including living up to being named one of the 50 most dynamic companies in Bavaria. At this point in time we expect sales and earnings to follow a similar seasonal pattern as in the years before fiscal 2001. Due to the present low order backlog sales, and therefore earnings, can only pick up as the number of new orders increases. We expect new orders to pick up from the end of the second quarter, so the major contribution toward sales and earnings for the year as a whole can only be made from the second half of 2002, especially in the fourth quarter.

The trust that you place in us is a key support for successfully implementing SUSS MicroTec's targeted, sustained expansion strategy. We would like to take this opportunity to express to you our heartfelt thanks.

Dr. Franz Richter
Chief Executive Officer

Claus Lichtenberg
Chief Operating Officer

Stephan Schulak
Chief Financial Officer



Sales and Earnings

As expected, the prolonged recessionary economic situation worldwide is now affecting SUSS MicroTec's sales and earnings figures. In addition, in the current fiscal year we expect the familiar seasonal pattern, with slack progress in the first few months and a stronger than average development of business in the third and fourth quarters, as we were familiar with up to 2000.

When comparing quarterly results from 2002 and 2001, the atypical sales trend in 2001 should be taken into account. Due to the high order backlog on 31 December 2000 (EUR 116 million), we were able to process exactly those orders that fitted ideally into the production program. As a result, we were able to report very steady quarterly sales in 2001 with only minor fluctuations between quarters.

SUSS Group sales and earnings in the first quarter of 2002 developed as follows: Net sales (after shipping costs and third-party commissions) totaled EUR 28.9 million, down 44.5% on the year. Gross yield margin fell in the period under review to 48.3% from 55.1% in the same period last year. Earnings before interest, tax, depreciation and amortization (EBITDA) in the first quarter of 2002 were –EUR 1.9 million compared with EUR 10.1 million in the same period of the previous year, while the EBITDA margin was down –6.4% (previous year: +19.3%). Accordingly, earnings before interest and tax (EBIT) fell to –EUR 3.3 million from EUR 8.2 million in the first quarter of 2001 and the EBIT margin was down to –11.5% against 15.8%. Operating profit was –EUR 3.4 million as against EUR 7.0 million last year.

Earnings after tax (EAT) for the first three months of the fiscal year totaled –EUR 1.9 million as opposed to EUR 3.5 million in the same period last year. This resulted in a dilution of earnings per share (EPS) to –EUR 0.13 (previous year: EUR 0.26).

Order Situation

The ongoing semiconductor crisis, which has now been underway for more than a year, is also reflected in the level of new orders received by SUSS MicroTec. In the first quarter of 2002 the volume of new orders totaled EUR 23.8 million against EUR 55.6 million in the same period last year, a decrease of 57.2%. The book to bill rate was 0.82, against 1.07 in the first quarter of 2001.

However, the March 2002 book to bill rate published by the international semiconductor industry association SEMI indicates that after a long time the sector is back on a growth course. The rate was 1.04. It was the first time in 16 months that this key ratio rose above one.

Even so, chip producers are still waiting for clear indications of a sustained economic recovery before continuing to invest in new equipment. Moreover, since chip production is currently running at a low level, SUSS MicroTec customers can continue producing with existing capacity for a fairly long time even if a rapid upturn should come along. Only when demand increases will customers need to invest in new technologies.



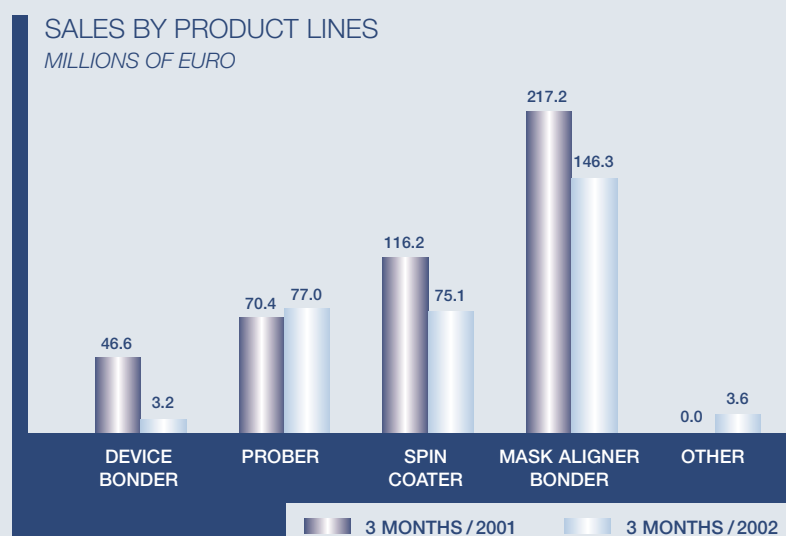
Sales by Product Lines

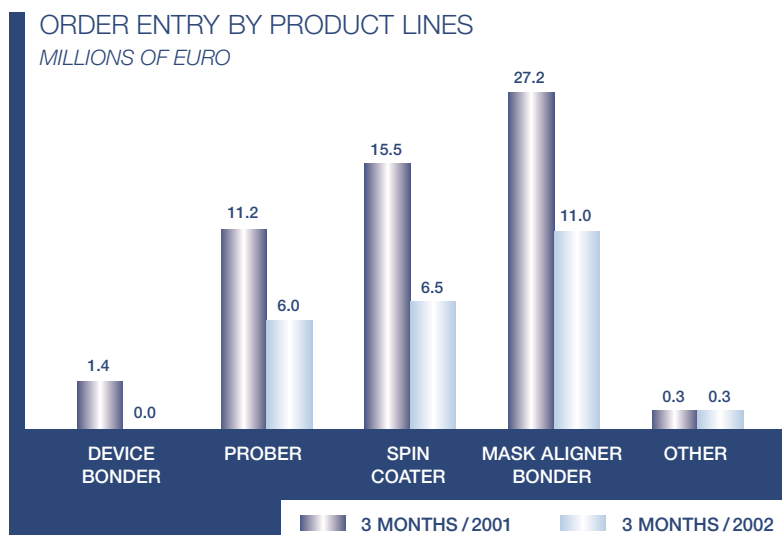
The first-quarter sales decrease of 44.5% on the year is apparent in varying degrees in all product lines. However, it should be noted that the statistical significance of a single quarter's figures is very limited due to the low numbers.

By individual products, below-average declines were recorded for Mask Aligner (-22%) and Device Bonder (-4%). Alongside advanced packaging, Mask Aligner as an additional application of fundamental importance have taken the microsystems technology market forward. In this extremely diversified market with many new applications, manual devices that require a markedly lower investment volume are often used. Experience shows that in economically difficult times manual devices make a bigger contribution to sales. In the case of Device Bonder, the lower year-on-year decrease was primarily due to statistical fluctuations between quarters. The order backlog shrank markedly due to cancellations, although we have already booked our first second-quarter orders.

The 47% decline in sales of the Prober product line was proportionate to the decline in total sales for the quarter on the year. This immediately reflects current market demand, since the delivery time for Prober is very short, at only about 6 weeks.

Spin Coater sales fell by 82%, well above the average decline in total sales. This was mainly due to the markedly lower proportion of manual laboratory equipment as opposed to automatic production machines for this product line. Production machinery sales are linked very closely to increasing capacity demand in our customers' companies. We do not expect to see a recovery here until the coming quarters. This markedly higher decline is also due to the substantial sales and corresponding deliveries of this product line in the first quarter of 2001, especially in the Asia and Europe regions. The first quarter of 2001, when Spin Coater accounted for 36% of sales (2002: 12%), was the best quarter for Spin Coater in the whole of 2001.





Order Entry by Product Lines

The decline in new orders in the first quarter 2002 was relatively evenly spread across all product lines, with the exception of Device Bonder.

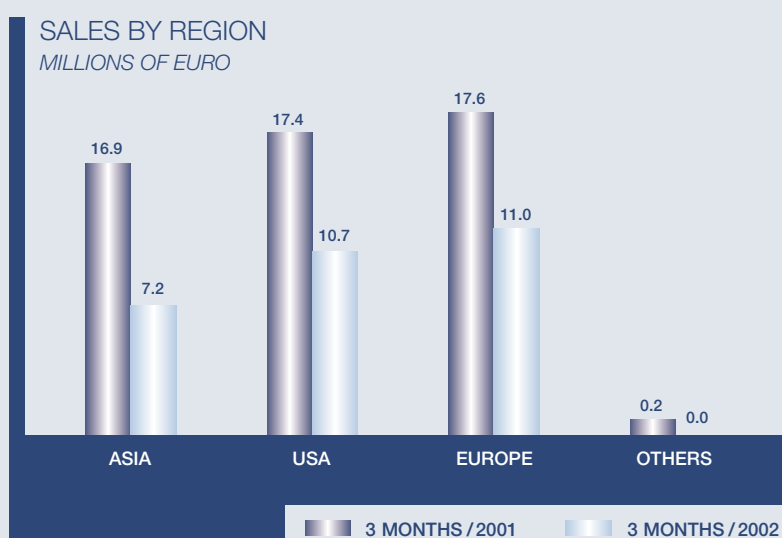
Device Bonder are still mainly used in assembling optical components. This sector is still being affected by over-investment in past months, so no new orders were booked here in the first quarter.

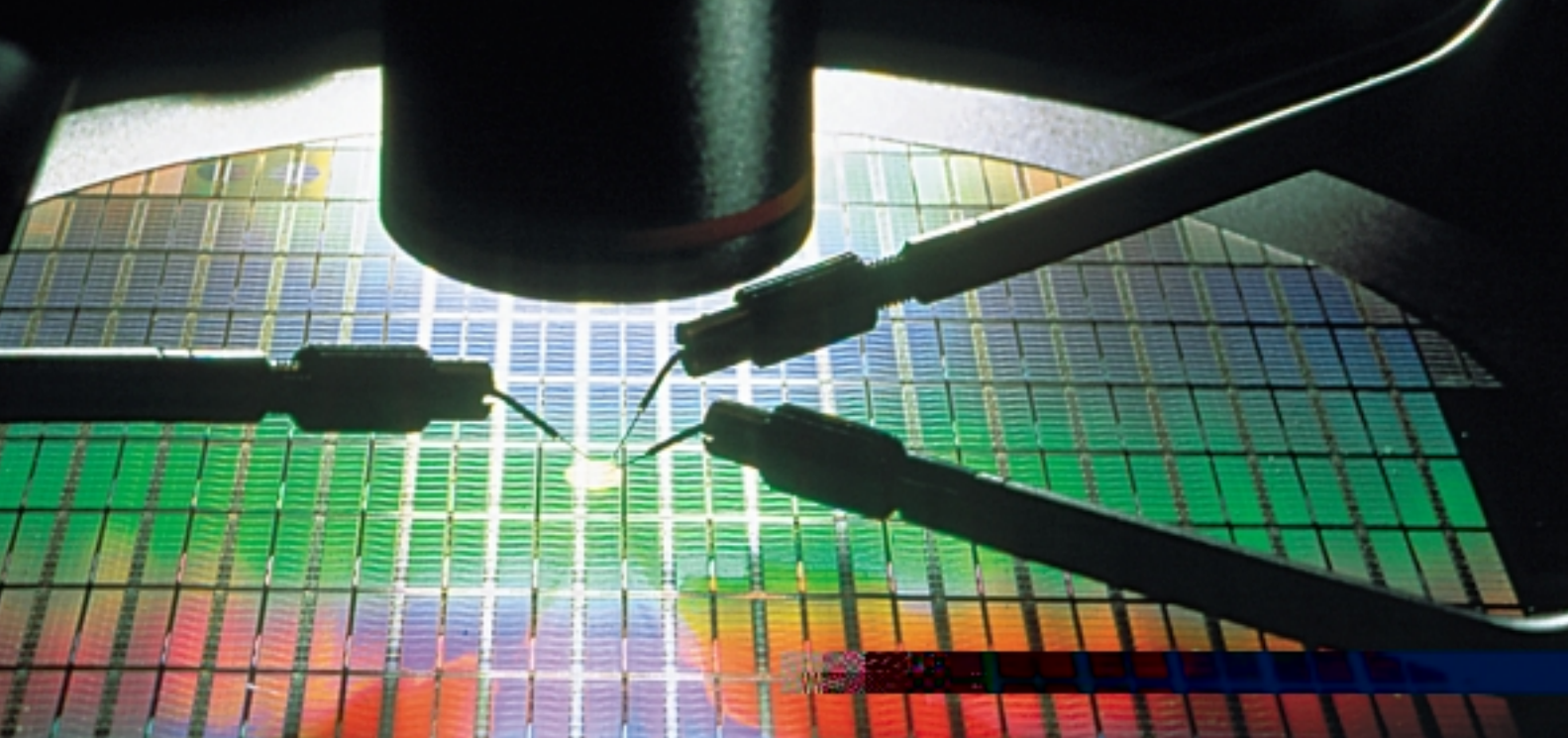
In other product lines, no specific developments of individual applications or customer groups can be identified. In general, all markets were very slack. Individual orders, which are however of considerable significance strategically, were booked in the first quarter.

Sales by Region

Distribution of sales in the first quarter, broken down by region, shows no major movements from the distribution of sales in the first quarter of the previous year. Due to the low figures for a single quarter, however, it is not possible to make any statistically reliable statement without major uncertainties.

North America's relative contribution to overall sales rose from approx. 33% to approx. 37% and Europe's from approx. 34% to approx. 38%, while Asia's fell from approx. 32% to approx. 25%. This reflects the larger proportion of manufacturing customers in the Asian market. In Europe and North America, a larger proportion of clients are active in research and development, so demand for manual laboratory equipment tends to be higher than for fully automatic production equipment.





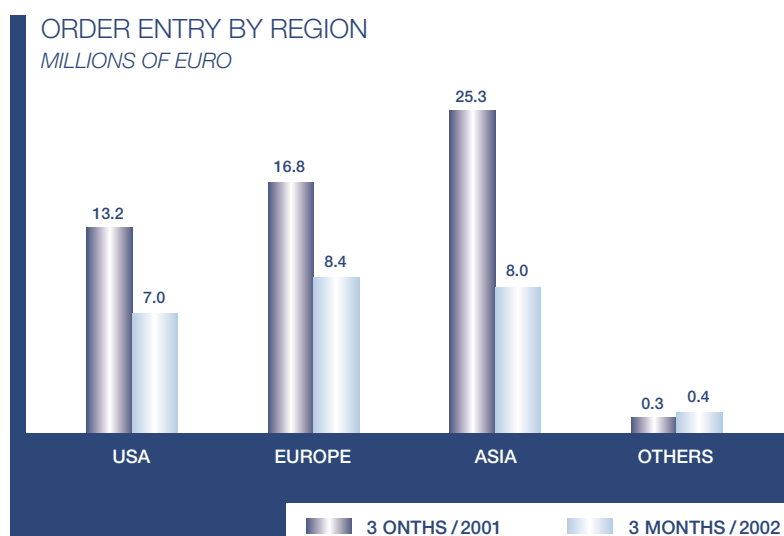
Order Entry by Region

Distribution of new orders by region in the first quarter of fiscal 2002 compared with the spread in the same period of the previous year shows the same trend. Regions with a high proportion of research and development applications tend to contribute more to new orders than regions with a high proportion of production applications. Thus North America's relative contribution to total new orders in the first quarter of 2002 rose to approx. 29% from approx. 24% in the previous year and Europe's rose from approx. 30% to approx. 35%, while Asia's fell from 45% to approx. 33%.

Comparison with North America's 17% relative contribution toward new orders in 2001 as a whole, and especially with the fourth quarter of the previous year, when North America made a negative

contribution to new orders due to cancellations, reveals that the market in this region is slowly recovering. We expect recovery in North America to continue during the remaining quarters of 2002 and anticipate a further increase in new orders.

In Asia, new orders are very closely linked to capacity utilization by customers in the advanced packaging sector. Here, the semiconductor crisis has led to restrained activity in terms of placing orders. The few orders placed were mostly so-called technology procurement, i.e. orders mainly concerned with the installation of new technology but not with enlargement of production capacity. Nearly all packaging foundries are now reporting a high level of capacity utilization (between 70% and 90%), so more "capacity procurement" is expected in the months ahead.



Capital Increase

SUSS MicroTec AG carried out a capital increase from pre-IPO approved capital in January 2002. Despite adverse stock-market conditions, 1,130,000 no-par-value shares were placed with institutional investors within hours in a private placement (accelerated bookbuilding). The increase was effected ruling out stock option rights. It strengthened SUSS MicroTec's financial position for the longer term and first and foremost created further financial independence for the company.

In light of the tight market situation, even fundamentally well positioned companies, whether in terms of market position or technological position, face liquidity problems. So opportunities may arise at short notice for SUSS MicroTec to add to or expand its portfolio on attractive terms. This already happened once in the first quarter 2002.

Latest Acquisition: Assets of B.L.E. Laboratory Equipment GmbH, Singen

On 17 January 2002 SUSS MicroTec AG took over the assets of the insolvent company B.L.E. Laboratory Equipment GmbH, Singen, including existing orders totaling approx. EUR 3.5 million.

B.L.E., a semiconductor industry specialist, develops and manufactures among other products Spin Coater for laboratory applications. In the future, the SUSS MicroTec Group's sales organization will give these products access to a worldwide customer base. At the same time, closer cooperation with customers will enable SUSS MicroTec to improve its competitive position in the process development phase.

We also took over B.L.E.'s strong R&D division. Proof of its strength was provided with the market launch of a new product for wafer mounting. This is a patented production device for producing thinned wafers (extremely thin silicon or composition semiconductor wafers).

The market for products that use thinned wafers as components is in a very strong growth phase since more and more new applications require extremely thin microchips. One example is electronic labeling. Electronic labels have a built-in microchip that stores all the product data relevant for logistics. This microchip can be called up and read by scanners over long distances. This data can conceivably be used for various applications, such as automatic payment when products are purchased, automatic distribution in the logistics sector, cast-iron proof of originator and origin, and much more. For these applications, silicon wafers have to be made extremely thin to make the microchip more flexible. Thinned microchips of this kind can be stuck on products or sewn into garments.

With the new products for wafer mounting, SUSS MicroTec has gone into this new technology at a very early stage and will help to shape this market in the years ahead.

New Chief Financial Officer

Stephan Schulak, 33, took over SUSS MicroTec AG's finance department as deputy chief executive on 01 April 2002. As Chief Financial Officer (CFO) he has overall responsibility for the finance and controlling divisions that up till now were held by Claus Lichtenberg.

Stephan Schulak studied business management and has more than 12 years' experience in finance and accounting. His last position was head of group controlling at SUSS MicroTec AG, and as such he was already substantially involved in investor relations work. Before joining SUSS MicroTec AG he was group auditor at Wacker-Chemie GmbH.

Claus Lichtenberg, in addition to his original division, production and technology, had been entrusted with the position of chief financial officer since December 2000. It was the express wish of the supervisory board and the management board to prepare a SUSS MicroTec Group employee for the job of chief financial officer in the foreseeable future.

STEPHAN SCHULAK – RESUMÉ

■ Born:	26 December 1968 in Münchsmünster, Upper Bavaria
■ 1990 – 1991:	Business apprenticeship at Brauerei Herrnbräu AG, Ingolstadt, Upper Bavaria
■ 1991 – 1995:	Systems analyst
■ 1993 – 1997:	Studied business management (part-time, in addition to work)
■ 1995 – 1997:	Head of internal sales
■ 1997 – 1998:	Site controller, at Wacker-Chemie GmbH, Burghausen works
■ 1998 – 1999:	Commercial responsibility at an Air Products Group subsidiary (joint venture with Wacker-Chemie)
■ 1999 – 2000:	Group auditor, Wacker-Chemie GmbH, head office, Munich
■ Nov – Mar 2002:	Group controlling, SUSS MicroTec AG
■ Since April 2002:	Chief Financial Officer, SUSS MicroTec AG



Outlook

The very short customer order times make it difficult to make a sales forecast. The key influence on sales for the year will be determined by the timing of the start of economic recovery. If new orders increase in the second and above all in the third quarter, many of these additional orders will be able to be realized as sales in fiscal 2002. This even applies to some fourth-quarter orders. SUSS MicroTec's management expects new orders and sales volume to remain slack in the second quarter of 2002.

Experts believe that the most acute crisis in the semiconductor industry's history should be largely over in the first half of 2002. The semiconductor business has been observed to be growing stronger, and an economic revival with internal restructuring measures, capacity optimization, adjustment of inventories and ongoing consolidation is expected in 2003. In addition, a fresh cyclical start in the semiconductor markets is forecast for the course of 2002. Based on past cycles, the upswing that is starting to show should gain momentum next year.

Underpinning these estimates, the SUSS Group has registered a marked increase in the number of offers made to potential clients since the beginning of this year. This early indicator is already developing positively.

In the medium term, the changeover from traditional Wire Bonding to Flip Chip Bonding will take place on a larger scale than assumed up to now. Along with the first microchips for which this new process was used (highly complex microprocessors), increasingly even simpler chips are electrically contacted by this new method. As the process becomes more widespread and with the continuous increase in productivity that SUSS MicroTec devices in particular offer, advanced packaging will become attractive even for cost-sensitive applications such as storage chips (D-RAMs). SUSS MicroTec, together with leading customers, is active on the front line in developing this process.

In the long term, the outstanding growth prospects, for example of advanced packaging, one of SUSS MicroTec's main markets, are confirmed in all quarters. VLSI Research, Inc., USA estimates that the number of interconnects made by the advanced packaging method will quintuple between 2002 and 2006 and expects a compound average growth rate (CAGR) of 49.5% in this sector in the same period.

The crucial factor in assessing SUSS MicroTec's position is the fact that the current pattern of business is attributable to slackness of the market. The Management Board is convinced that the company's strategic alignment is still right and that the solid foundation for long-term growth remains intact.

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG NACH US-GAAP
GROUP INCOME STATEMENT

	01.01.2001 — 31.03.2001*	01.01.2001 — 31.12.2001	01.01.2002 — 31.03.2002*
Angaben in TEUR / Figures in TEUR (thousands of EUR)			
Umsatzerlöse / Revenues	54.785	222.721	30.263
Frachtkosten und Provisionen / Freight and Commissions	2.662	7.952	1.335
Umsatzerlöse netto / Net sales	52.123	214.769	28.928
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen / Cost of goods sold	23.401	92.336	14.944
Bruttoergebnis vom Umsatz / Gross profit	28.722	122.432	13.984
Allgemeine Verwaltungs- und Vertriebskosten / Administration and selling costs	–14.474	–62.775	–15.529
Forschungs- und Entwicklungskosten / Research and development expenses	–6.202	–17.200	–2.961
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen / Other operating income and expenses	–68	1.942	1.104
Abschreibung des Firmenwerts / Amortization of goodwill	–1.006	–4.344	0
Operatives Ergebnis / Net income from operations	6.972	40.057	–3.402
Zinsaufwendungen / Interest expenses	–554	–2.060	–358
Zinserträge / interest income	83	165	174
Erträge/Aufwendungen aus der Fremdwährungsumrechnung / Foreign currency exchange gains and losses	1.167	–239	22
Sonstige Erträge und Aufwendungen / Other income and expenses	99	1.036	58
Ergebnis vor Steuern / Earnings before tax	7.767	38.959	–3.506
Ertragsteuern / Income tax	–4.270	–17.880	1.564
Ergebnis nach Steuern / Earnings after tax	3.497	21.079	–1.942
Earnings before Interest and Taxes (EBIT)*	8.238	40.854	–3.322
Earnings before Interest and Taxes, Depreciation and Amortization (EBITDA)*	10.085	50.406	–1.861
PRO AKTIE / PER SHARE			
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie / Basic earnings per share			
Ergebnis nach Steuern / Net income	0,26	1,53	–0,13
Verwässertes Ergebnis pro Aktie / Diluted earnings per share			
Ergebnis nach Steuern / Net income	0,26	1,53	–0,13

* ohne Testat / unaudited

KONZERNBILANZ NACH US-GAAP
CONSOLIDATED BALANCE SHEET

AKTIVA / ASSETS

Angaben in TEUR / <i>Figures in TEUR (thousands of EUR)</i>	31.03.2001*	31.12.2001	31.03.2002*
Flüssige Mittel / <i>Cash and cash equivalents</i>	12.410	7.459	32.791
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen / <i>Accounts receivable</i>	45.079	50.804	34.450
Sonstige Forderungen / <i>Other receivables and assets</i>	4.952	3.544	5.102
Vorräte / <i>Inventories</i>	54.147	61.060	64.151
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten / <i>Prepaid expenses</i>	1.222	1.058	881
Aktive latente Steuern / <i>Deferred tax assets current</i>	5.066	5.387	6.836
Summe Umlaufvermögen / <i>Total current assets</i>	122.876	129.312	144.211
Sachanlagen / <i>Tangible fixed assets</i>	8.529	18.775	19.811
Immaterielle Vermögensgegenstände / <i>Intangible fixed assets</i>	30.728	40.058	41.073
Finanzanlagen / <i>Investment in subsidiaries</i>	259	253	147
Aktive latente Steuern / <i>Deferred tax assets long term</i>	1.700	357	448
Sonstige Vermögensgegenstände / <i>Other long term assets</i>	3.914	1.750	1.830
Summe Aktiva / <i>Total assets</i>	168.006	190.505	207.520

PASSIVA / LIABILITIES & SHAREHOLDERS' EQUITY

Angaben in TEUR / <i>Figures in TEUR (thousands of EUR)</i>	31.03.2001*	31.12.2001	31.03.2002*
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten / <i>Current bank liabilities</i>	19.859	29.522	15.577
Kurzfristiger Teil der Leasingverpflichtungen / <i>Current lease obligations</i>	393	396	507
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen / <i>Accounts payables</i>	13.245	7.477	8.062
Kurzfristiger Teil der Pensionsverbindlichkeiten / <i>Current portion of pension liabilities</i>	657	513	406
Kurzfristiger Teil der langfristigen Finanzverbindlichkeiten / <i>Current portion of long term debt</i>	1.341	2.634	1.594
Sonstige Verbindlichkeiten / <i>other current liabilities</i>	45.805	34.538	34.233
	81.300	75.080	60.379
Langfristiger Teil der langfristigen Finanzverbindlichkeiten / <i>Long term debt</i>	14.785	12.402	12.475
Langfristiger Teil der Leasingverpflichtungen / <i>Leasing obligations</i>	867	626	553
Langfristiger Teil der Pensionsverpflichtungen und ähnliche Verpflichtungen / <i>Long term pension obligations</i>	3.960	3.533	3.537
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten / <i>Other long term liabilities</i>	937	3.508	3.300
	20.549	20.069	19.865

Anteile stille Gesellschafter / *Silent Partners*

Gezeichnetes Kapital / <i>Subscribed capital</i>	13.459	13.802	14.932
Kapitalrücklage / <i>Additional paid in capital</i>	35.209	46.716	79.167
Gewinnrücklagen / <i>Revenue reserves</i>	433	433	433
Gewinnvortrag / <i>Retained earnings brought forward</i>	13.496	34.575	34.575
Jahresergebnis / <i>Retained earnings current year</i>	3.497		-1.942
Kumuliertes Other Comprehensive Income / <i>Cumulative other comprehensive income</i>	63	-170	111
Summe Eigenkapital / <i>Total equity</i>	66.157	95.356	127.276
Summe Passiva / <i>Total liabilities & shareholders' equity</i>	168.006	190.505	207.520

* ohne Testat / *unaudited*

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG NACH US-GAAP
CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS

	01.01.2001 –	01.01.2001 –	01.01.2002 –
Angaben in TEUR / <i>Figures in TEUR (thousands of EUR)</i>	31.03.2001*	31.12.2001	31.03.2002
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit / Cashflow from operating activities			
Jahresfehlbetrag/Jahresüberschuss / <i>Net income</i>	3.497	21.079	–1.942
Wechselkursbedingte Veränderung des Eigenkapitals / <i>Adjustments to equity caused by exchange-rate fluctuations</i>	–15	–299	281
Anpassung zur Überleitung des Jahresüberschusses zum Mittelabfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit / Adjustments to reconcile net income to net cash used in operating activities			
+ Zuführung zur Kapitalrücklage für Bezugsrechte / <i>Increase in additional paid in capital from stock options</i>	214	1.535	289
+ Aufwendungen für erworbene nicht abgeschlossene Entwicklungen / <i>In Process R&D expenses</i>	2.178	468	0
+ Sonstige Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände / <i>Amortization of intangible assets</i>	261	1.796	617
+ Abschreibung auf den Goodwill / <i>Amortization of goodwill</i>	1.006	4.344	0
+ Abschreibung auf Finanzanlagen / <i>Amortization of investment in subsidiaries</i>	4	15	0
+ Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen / <i>Depreciation of tangible assets</i>	470	2.996	724
+ Abschreibungen auf Leasinggegenstände / <i>Amortization of leased assets</i>	110	416	120
–/+ Zunahme/Abnahme der aktiven latenten Steuern / <i>Increase/Decrease of deferred tax assets</i>	373	1.013	–1.540
+ Verlust aus Abgang von Anlagegegenständen / <i>Loss on disposal of assets</i>	10	133	253
+/- Gewinn/Verlust aus Beteiligungen / <i>Earnings/Loss on investments</i>	0	–6	0
Veränderungen von Aktiva und Passiva / Changes in assets and liabilities			
+ Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen / <i>Decrease in accounts receivable</i>	9.318	4.489	16.354
– Zunahme der Vorräte / <i>Increase in stock</i>	–10.083	–16.726	–3.091
+ Abnahme des aktiven Rechnungsabgrenzungspostens / <i>Decrease in prepaid expenses</i>	69	234	177
– Zunahme der sonstigen Aktiva / <i>Increase in other assets</i>	–4.383	–709	–1.638
+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen / <i>Increase/Decrease in accounts payable</i>	1.753	–4.233	585
– Abnahme der sonstigen Verbindlichkeiten, Rückstellungen und Rechnungsabgrenzungsposten / <i>Decrease in other liabilities, provisions and deferred income</i>	–942	–14.665	–305
–/+ Abnahme/Zunahme der Pensionsverpflichtungen und ähnlicher Verbindlichkeiten / <i>Decrease/Increase in pension and similar creditors</i>	80	–491	–103
–/+ Abnahme/Zunahme der sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten / <i>Decrease/Increase in other long-term liabilities</i>	536	1.783	–207
Mittelzufluss/-abfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit / Net cash provided/ -used in operating activities	4.456	3.172	10.574
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit / Cashflow from investing activities			
– Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen / <i>Investments in tangible assets</i>	–1.019	–12.810	–2.153
– Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände / <i>Investments in intangible assets</i>	–63	–1.643	–1.613
– Erwerb von Zahlungsmitteln/Auszahlungen aus/für Unternehmenserwerbe / <i>Received Cash</i>	0	1.305	0
+ Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen und Finanzanlagen / <i>Proceeds from disposal of tangible and financial assets</i>	8	72	106
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit / Net cash used in investing activities	–1.074	–13.076	–3.660

* ohne Testat / *unaudited*

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG NACH US-GAAP
CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS

	01.01.2001 –	01.01.2001 –	01.01.2002 –
Angaben in TEUR / <i>Figures in TEUR (thousands of EUR)</i>	31.03.2001*	31.12.2001	31.03.2002
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit / Cashflow from financing activities			
+ Aufnahme von Bankdarlehen / <i>Increase of bank loans</i>	0	1.345	0
– Tilgung von Bankdarlehen / <i>Repayment of bank loans</i>	–539	–2.975	–967
+/- Einzahlungen/Auszahlungen aus dem Finanzierungsleasing / <i>Finance-lease proceeds/payments</i>	–105	–342	38
+ Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen / <i>Proceeds from issuance of common stock</i>	0	0	33.292
Mittelabfluss/ -zufluss aus der Finanzierungstätigkeit / Net cash used/ -provided by financing activities	–644	–1.972	32.363
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes / Net increase/ -decrease in cash	2.738	–11.876	39.277
+/- Wechselkursbedingte Veränderung des Finanzmittelbestandes / <i>Adjustments to funds caused by exchange-rate fluctuations</i>	130	125	–90
– Finanzmittelbestand zum Jahresanfang / <i>Funds at beginning of the year</i>	–10.317	–10.312	–21.973
Finanzmittelbestand zum Ende der Periode / Funds at end of the period	–7.449	–22.063	17.214
ÜBERLEITUNG DES FINANZMITTELBESTANDES ZUR KONZERNBILANZ / RECONCILIATION OF FUNDS TO THE CONSOLIDATED BALANCE SHEET			
Flüssige Mittel / <i>Liquid assets</i>	12.410	7.459	32.791
Kontokorrentverbindlichkeiten (Bankverbindlichkeiten) / <i>Current account creditors (bank creditors)</i>	–19.859	–29.522	–15.577
	–7.449	–22.063	17.214
Zusätzliche Informationen zur Kapitalflussrechnung / Supplemental cash flow information			
Zinszahlungen während der Periode / <i>Interest paid during the period</i>	566	2.368	507
Einkommensteuerzahlungen während der Periode incl. Vorauszahlungen / <i>Income taxes paid during the period including prepayments</i>	5.573	16.788	843

* ohne Testat / *unaudited*

EIGENKAPITALENTWICKLUNG ZUM 31. MÄRZ 2002
CONSOLIDATED STATEMENT OF SHAREHOLDERS' EQUITY

Angaben in TEUR / Figures in TEUR (thousands of EUR)	Anzahl der Aktien in tausend Stück / Number of shares (in thousands)	Gezeich- netes Kapital / Sub- scribed capital	Kapital- rücklage / Capital reserve	Gewinn- rücklage / Earnings reserve	Gewinn- vortrag / Profit carried forward	Perioden- über- schuss/ - fehlbetrag / Income of the period	Kumuliertes Other Com- prehensive Income / Cumulative Other Com- prehensive Income	Total
Stand 01.01.2001 / As of 01 January 2001	13.459	13.459	34.995	433	1.525	11.971	78	62.461
Transfer auf Gewinnvortrag / Transfer of profit/loss								
carried forward account					11.971	-11.971		0
Zuführung aufgrund Ausgabe von Bezugsrechten / Appropriation based on issuance of common stock			214					214
Jahresüberschuss / Annual net income						3.497		3.497
Fremdwährungsanpassung / Foreign currency adjustment							-15	-15
Stand 31.03.2001 / As of 31 March 2001	13.459	13.459	35.209	433	13.496	3.497	63	66.157
Stand 01.01.2002 / As of 01 January 2002	13.802	13.802	46.716	433	13.496	21.079	-170	95.356
Transfer auf Gewinnvortrag / Transfer of profit/loss								
carried forward account					21.079	-21.079		0
Zuführung aufgrund Kapitalerhöhung / Appropriation based on increase in share capital	1.130	1.130	32.162					33.292
Zuführung aufgrund Ausgabe von Bezugsrechten / Appropriation based on issuance of common stock			289					289
Jahresüberschuss / Annual net income						-1.942		-1.942
Fremdwährungsanpassung / Foreign currency adjustment							281	281
Stand 31.03.2002 / As of 31 March 2002	14.932	14.932	79.167	433	34.575	-1.942	111	127.276

Aktien und Bezugsrechte der Organe zum 31. März 2002

Shares and Options of the Executive Bodies per 31 March 2002

Vorstand Executive Board	Aktien Shares	Optionen Options
Fam. Dr. Franz Richter	400.000	65.000
Claus Lichtenberg	825	49.000

Aufsichtsrat **Supervisory Board**

Dr. Winfried Süß	1.024.780	–
Thomas Schlytter-Henrichsen	7.009	–
Dr. Christoph Schücking	500	–
Prof. Dr. Anton Heuberger	0	–
Dr. Thomas Sesselmann	0	–
Horst Görtz	3.894	–

Unternehmenskalender 2002

Corporate Calender 2002

14.06.2002	Hauptversammlung der SÜSS MicroTec AG / <i>General Meeting of SUSS MicroTec Shareholders</i>
07.08.2002	Veröffentlichung des 2. Quartalsberichts / <i>Publishing of 2nd quarterly report</i>
06.11.2002	Veröffentlichung des 3. Quartalsberichts / <i>Publishing of 3rd quarterly report</i>

SÜSS MicroTec AG

Schleissheimer Strasse 90 · D-85748 Garching

Tel.: (+49)-(0) 89/3 20 07-0 · Fax: (+49)-(0) 89/3 20 07-359

E-Mail: info@suss.de

www.suss.de

