

G E S C H Ä F T S B E R I C H T 1 9 9 7



VORWORT DES VORSTANDES

2-3

BERICHT DES AUFSICHTSRATES

4-5

ELSA 1997

6-7

UNTERNEHMENSBEREICHE

8-9

Computergrafik & Datenkommunikation

COMPUTERGRAFIK

10-13

Grafiksysteme Seite 10-11

Multimedia Seite 12-13

DATENKOMMUNIKATION

14-17

Kommunikationssysteme Seite 14-15

Consumer-Kommunikation Seite 16-17

TECHNOLOGIE

18

Forschung & Entwicklung

PRODUKTION

19

Materialwirtschaft

DIENTSTLEISTUNGEN

20-21

Service & Support

ELSA INTERNATIONAL

22-23

Marketing & Vertrieb

ELSA, MITARBEITER

24-25

KOMMUNIKATION

26-27

Intranet & Internet

ELSA 1998

28-29

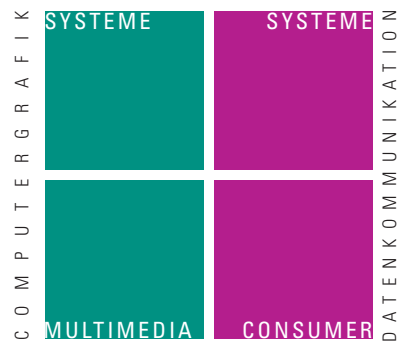
Operative Ziele

ANHANG

ab 31

BESTÄTIGUNGSVERMERK

				Veränderungen 96-97 in
TDM	1995	1996	1997	%
UMSATZ	118.891	226.163	286.565	26,7%
COMPUTERGRAFIK	80.049	144.727	196.692	35,9%
DATENKOMMUNIKATION	38.842	81.436	89.873	10,4%
AUSLANDSANTEIL	12,6%	12,8%	27,1%	—
EBDIT	7.285	17.747	19.148	7,9%
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	4.602	14.121	13.853	-1,9%
JAHRESÜBERSCHUSS	2.193	7.312	6.548	-10,4%
ERGEBNIS NACH DVFA/SG	2.638	6.143	6.965	10,7%
CASH FLOW NACH DVFA/SG	4.186	9.022	10.348	14,7%
INVESTITIONEN (INCL. GWG)	2.116	7.618	5.586	-26,7%
EIGENKAPITALQUOTE PER 31.12	18,7%	17,7%	14,8%	—
EIGENKAPITALRENDITE	28,6%	58,0%	43,7%	—
UMSATZRENDITE	3,8%	5,9%	4,5%	—
MITARBEITER PER 31.12.	238	413	511	—
*1995 und 1996 Einzelabschluß ELSA GmbH, 1997 Konzernabschluß ELSA AG				



ELSA konzentriert sich auf die

Unternehmensbereiche Computergrafik

und Datenkommunikation.

Die Produkte für den privaten Anwender

profitieren dabei von den Entwicklungen

im High-End-Bereich.

SEHR GEEHRTE KÜNFTIGE AKTIONÄRE, LIEBE FREUNDE DES HAUSES

wir freuen uns, Ihnen hiermit den ersten Geschäftsbericht der ELSA AG überreichen zu können. Auf dem Weg zur Börse ist der Geschäftsbericht Baustein einer transparenten Kommunikation, die wir als offenen Dialog zwischen Unternehmen und Aktionären etablieren wollen.

Schon seit den Anfängen des PC-Marktes Mitte der achtziger Jahre bietet ELSA PC-Peripherieprodukte für die Marktsegmente Computergrafik und Datenkommunikation. In beiden Segmenten entwickeln wir Produkte, die dem Menschen helfen, seine Aufgaben schnell und effizient zu bewältigen. Sie unterstützen und verbessern den Umgang mit dem PC hinsichtlich Kommunikation, Darstellungsqualität, Ergonomie und Leistung. Das Know-how, das wir bei der Entwicklung innovativer High-Tech-Lösungen gewinnen, nutzen wir effizient, um auch für den Consumer-Bereich attraktive Lösungen zu erarbeiten. So halten wir unseren Wettbewerbsvorsprung.

UMSATZ UND ERTRAGSLAGE

Im vergangenen Geschäftsjahr ist ELSA auf dem Weg zu einem globalen Anbieter von Produkten der Computergrafik und Datenkommunikation ein großes Stück vorangekommen. Der Gesamtumsatz wuchs von 226,2 Mio. DM um 26,7 % auf 286,6 Mio. DM. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit betrug 13,9 Mio. DM.

Im Inland konnten wir in allen Geschäftsbereichen unsere führende Marktstellung weiter festigen. Parallel dazu haben wir unsere Auslandsaktivitäten erheblich ausgebaut. Mit der im letzten Jahr erfolgten Gründung unserer Tochtergesellschaften in Taiwan und Japan verstärken wir unsere Präsenz in Asien. Dieses Gebiet werden wir in den kommenden Jahren auch als Absatzmarkt erschließen.



Als Folge unserer eingeleiteten internationalen Expansion, die wir zukünftig weiter forcieren werden, stieg der Anteil der Auslandsmärkte am Umsatz von 12,8% auf 27%. Besonders international konnten wir damit über Marktdurchschnitt wachsen und so den Erfolg in Deutschland auch im Ausland fortsetzen.

KUNDEN

Unseren Kunden und Vertriebspartnern danken wir für die gute Zusammenarbeit. Wir sind sicher, daß wir an die bisherigen Erfolge anknüpfen können und diese im laufenden Jahr weiter ausbauen werden. Wir werden alles tun, um auch im Geschäftsjahr 1998 Ihren Wünschen mit excellentem Service und richtungweisenden Produkten zu entsprechen.

MITARBEITER

Für 145 Mitarbeiter wurden im vergangenen Geschäftsjahr neue Arbeitsplätze geschaffen, weltweit beschäftigte ELSA damit im Jahresdurchschnitt 489 Mitarbeiter.

Allen Mitarbeitern, die mit überdurchschnittlichen Leistungen und viel persönlichem Einsatz die Umsetzung unserer Erfolgsstrategie gewährleisten, sprechen wir unseren herzlichen Dank aus.

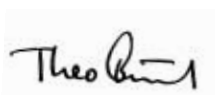
ZIELE 1998

Für 1998 haben wir uns ehrgeizige Umsatz- und Ertragsziele gesetzt. Wir sind zuversichtlich, auch im laufenden Geschäftsjahr die weltweite Marktposition von ELSA weiter ausbauen zu können. Mit der Konzentration auf unsere Kernkompetenzen, der Straffung der Produktpalette, mit den Investitionen in den Ausbau unserer Infrastruktur und unserer Niederlassungen sowie mit gezielten Maßnahmen zur Verstärkung unseres europäischen Vertriebsnetzes wollen wir diese Ziele erreichen.

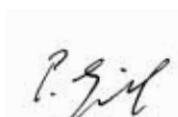
V O R W O R T D E S V O R S T A N D E S

Für Mitte 1998 planen wir den Gang an die Börse, der unseren wachstumsbedingten Finanzbedarf der nächsten Jahre sichern und den Bekanntheitsgrad des Unternehmens erheblich erhöhen wird. Wir sind überzeugt, daß die ELSA-Aktie eine attraktive Investition darstellt.

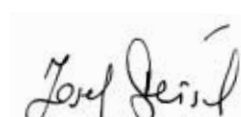
Zu unseren Aktionären wollen wir das gleiche partnerschaftliche Verhältnis aufbauen wie zu unseren Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern. So werden wir uns persönlich dafür einsetzen, das Besondere zu erhalten, das ELSA sowohl intern im Umgang untereinander als auch in der Zusammenarbeit mit allen unseren Partnern auszeichnet.



THEO BORSCH



Peter Guldenberg



Josef Beisch

Die ELSA Aktiengesellschaft wurde am 25. August 1997 durch Umwandlung der ELSA GmbH gegründet. Der erste Aufsichtsrat wurde von den Gründungsaktionären bestimmt und bestand aus den Herren Dipl.-Kfm. Max Beisch (Vorsitzender), Rechtsanwalt Friedhelm Hammer und Dipl.-Kfm. Dr. Hanno Schmitz-Hüser. Am 18. Dezember 1997 fand eine außerordentliche Hauptversammlung statt. Tagesordnungspunkt war unter anderem die Wahl eines neuen Aufsichtsrates. In den Aufsichtsrat wurden folgende Herren gewählt:

Herr Dipl.-Ing. Wolfgang Dondorf, Vorsitzender

Herr Kaufmann Theodor Ludger Lieven, stellv. Vorsitzender

Herr Dipl.-Kfm. Dr. Hanno Schmitz-Hüser, stellv. Vorsitzender

Der Aufsichtsrat hat sich durch mündliche sowie durch schriftliche Berichte über die Lage und die Entwicklung der Gesellschaft im Jahr 1997 unterrichten lassen. In den Sitzungen wurden grundsätzliche Fragen der Geschäftspolitik, der Kostenentwicklung, die Investitions- und Finanzplanung sowie die wirtschaftliche Ausrichtung erörtert.

Auch außerhalb der Sitzungen stand der Aufsichtsrat dem Vorstand in persönlichen Gesprächen beratend zur Seite. Insbesondere alle Vorgänge, die gemäß Gesetz und Satzung der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen, wurden mit dem Vorstand erörtert.

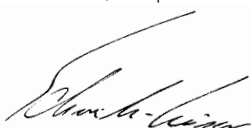
Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluß der ELSA AG, der Konzernabschluß und der gemeinsame

B E R I C H T D E S A U F S I C H T S R A T E S

Lagebericht sind von der Abschlußprüfer Arthur Andersen Wirtschaftsberatungsgesellschaft – Steuerberatungsgesellschaft, Hamburg, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Der Aufsichtsrat hat diese Unterlagen ebenfalls geprüft. Er stimmt dem Prüfungsergebnis der Abschlußprüfer zu und hat den vom Vorstand erstellten Jahresabschluß gebilligt, der damit festgestellt ist. Der Aufsichtsrat hat sich dem Vorschlag über die Verwendung des Bilanzgewinns angeschlossen.

Der Aufsichtsrat dankt den ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitgliedern, dem Vorstand und allen Mitarbeitern für die gute und erfolgreiche Arbeit.

Aachen, im April 1998



Dr. Hanno Schmitz-Hüser



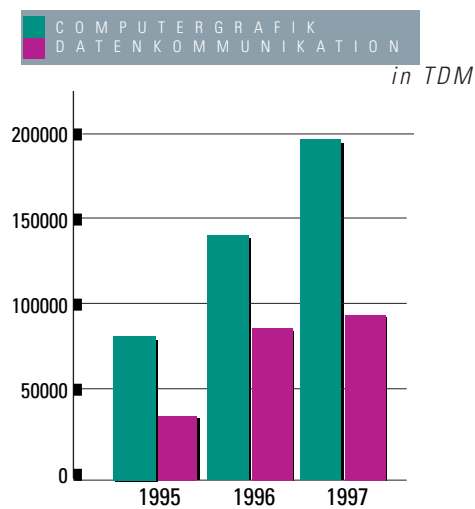
Theo Lieven



Wolfgang Dondorf

A U F S I C H T S R A T

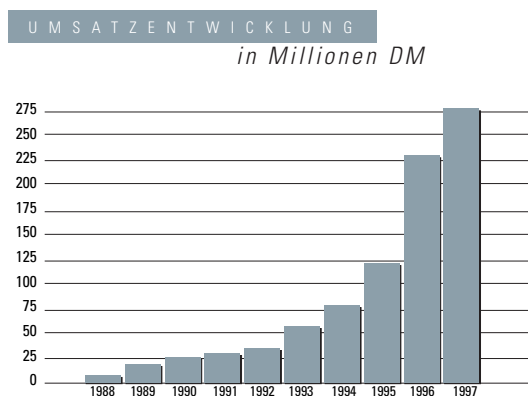




Das Geschäftsjahr 1997 wurde von unterschiedlichen Faktoren geprägt:

- *starkes Wachstum in den USA bei den Windows-NT-Workstations*
- *verhaltene Adaption des Internets in Deutschland, besonders bei Highspeed-Modems, aufgrund mangelnder Standardisierung*
- *vorübergehende Absatzschwäche des PC-Marktes im zweiten Quartal des Jahres*

E L S A 1 9 9 7



ELSA konnte trotz nicht immer einfachen Marktumfeldes 1997 an die erfolgreichen Jahre der Vergangenheit anknüpfen.

UMSATZ

Der 1997 erstmals auf Konzern-Ebene konsolidierte Umsatz lag bei 286,6 Mio. DM nach einem Vorjahreswert von 226,2 Mio. DM. Der Bereich Computergrafik trug hierzu einen Anteil von 69 %, die Datenkommunikation 31 % bei. Das dynamische Wachstum wurde von beiden Unternehmensbereichen getragen. Der Auslandsanteil stieg 1997 von 12,8 % auf 27 %.

MATERIALAUFWAND

Der Materialaufwand stieg von 182,7 Mio. DM auf 212,7 Mio. DM bei der AG bzw. auf 212,9 Mio. DM im Konzern und entwickelte sich damit proportional zur Gesamtleistung.

PERSONAL

Schwerpunkte des Personalaufbaus lagen 1997 in den Bereichen Forschung und Entwicklung sowie Service, Support und Marketing. Aufgrund der Neueinstellungen im Bereich Forschung und Entwicklung stieg der Personalaufwand leicht überproportional im Verhältnis zum Umsatz. Alleine im Bereich Forschung und Entwicklung wurden 9 Mio. DM investiert, ein Zuwachs von 2,7 Mio. DM gegenüber dem Vorjahr.

ERTRAGSLAGE

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im Konzern lag 1997 bei 13,9 Mio. DM und blieb damit in etwa auf der Höhe des Vorjahresergebnisses von 14,1 Mio. DM. Die Ergebnisauswirkung der zur Jahresmitte unerwartet schwachen Nachfrage im deutschen PC-Consumer-Markt und die Einmaleffekte aus der Umwandlung in die AG und aus Aufwendungen für den geplanten Börsengang wurden durch die Erfolge der amerikanischen Tochtergesellschaft ELSA Inc. nahezu ausgeglichen.

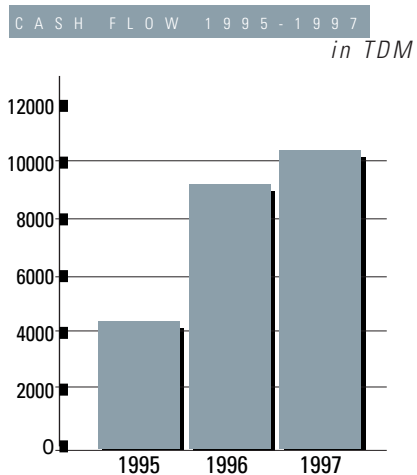
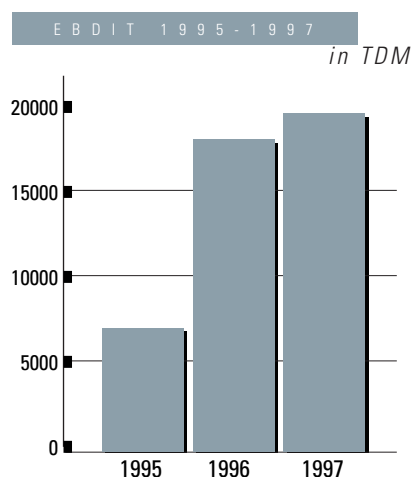
INVESTITIONEN

Die im Jahre 1997 getätigten Investitionen in Sachanlagen in Höhe von 5,6 Mio. DM betrafen vornehmlich den Ausbau des Standorts Aachen. So wurden bereits das 1996 bezogene neue Entwicklungszentrum sowie Büro- und Fertigungsgebäude fertiggestellt. Investitionen in Betriebs- und Geschäftsausstattung betrafen schwerpunktmäßig den Bereich der EDV- und Arbeitsplatzausstattung. Insgesamt baute ELSA den Standort Aachen in den letzten beiden Jahren mit Aufwendungen von über 13 Mio. DM weiter aus. Die Stärkung der internationalen Marktposition erforderte Finanzinvestitionen zur Gründung der neuen Tochtergesellschaften in Höhe von 1,6 Mio. DM.

BILANZSTRUKTUR

Die Eigenmittelausstattung in Höhe von 26,2 % der 101 Mio. DM betragenden Konzernbilanzsumme zeigt zum 31.12.1997 eine solide Finanzierung. Die Mittelverwendung besteht zu 84 % der Bilanzsumme aus den umsatzrelevanten Bestandteilen des Umlaufvermögens. Diesen kurzfristig gebundenen Mitteln steht das langfristige Anlagevermögen in Höhe von 16 % gegenüber.

Zur weiteren Finanzierung des operativen Geschäfts ist 1998 der Gang an die Börse geplant. Der Börsengang wird zu einer wesentlichen Aufstockung des Eigenkapitals führen und damit weiteres Wachstum langfristig ermöglichen.



Der Übergang von der Dienstleistungs- zur Informationsgesellschaft ist gekennzeichnet von der Verschmelzung von Computer, Kommunikationstechnologien und zunehmend auch der Unterhaltungselektronik. Diese Entwicklung haben wir frühzeitig antizipiert und uns auf das Segment für PC-Kernbestandteile, das im Brennpunkt dieser Konvergenz steht, konzentriert: Computergrafik und Datenkommunikation.

Aufgeteilt in die Unternehmensbereiche Computergrafik und Datenkommunikation bedient ELSA den PC-Markt bereits seit seinen Anfängen, Mitte der achziger Jahre. Der PC ist Mittelpunkt der Tätigkeit des Unternehmens.

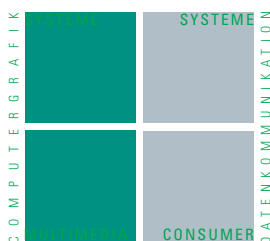
Um an die Spitze dieser Märkte zu gelangen und dort zu bleiben, ist eine ständige Optimierung der Produkte erforderlich. ELSA setzt deshalb auch weiterhin auf eine starke eigene Entwicklung, um wichtige Markttrends frühzeitig in eigene Lösungen integrieren zu können.

Dieser anspruchsvollen Aufgabe stellt sich ELSA seit Jahren mit Erfolg und wachsenden Investitionen im Bereich Forschung und Entwicklung.

U N T E R N E H M E N S B E R E I C H E

COMPUTERGRAFIK

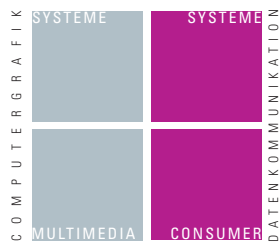
Im Unternehmensbereich Computergrafik bietet ELSA eine weite Palette von Grafikkarten und Monitoren:



- High-End-Grafikkarten für 3D-Engineering-Workstations
- 2D- und 3D-Grafikkarten für den Office- und Corporate-Desktop-Bereich
- High-Performance-Grafikboards für Spiele-Enthusiasten und PC-Einsteiger
- Farbmonitore mit Bildschirmdiagonalen von 17 bis 24 Zoll
- TFT-Flachbildschirme

Unsere Vertriebsstrategie zielte im vergangenen Geschäftsjahr wesentlich auf die sogenannten Original Equipment Manufacturer (OEM), die durch Eintritt in den PC-Workstation-Markt den Erfolgstrend zu Windows NT und weg von proprietären UNIX-Lösungen maßgeblich mitbestimmen.

ELSA setzt deshalb auch weiterhin auf eine starke eigene Entwicklung, um wichtige Markttrends frühzeitig in eigene Lösungen integrieren zu können.



U N T E R N E H M E N S B E R E I C H E

DATENKOMMUNIKATION

Für den Unternehmensbereich Datenkommunikation sind das Internet sowie die Ausbreitung der ISDN-Technologie im Telekommunikationsmarkt mit ihrem günstigen Einfluß auf die Kommunikationskosten wesentliche Wachstumsfaktoren. ELSA konnte die ausgezeichnete Stellung im deutschen Markt mit folgenden Produkten weiter ausbauen:

- Highspeed-Modems
- ISDN-Adapter
- Videokonferenzsysteme
- ISDN-Router

In den kommenden Jahren werden wir unseren Vertrieb mit dem Ziel verstärken, unsere Datenkommunikations-

GRAFIKSYSTEME

Bei professionellen 2D- und 3D-Grafikkarten zählt ELSA zu den Anbietern der ersten Stunde. Mit einem Anteil von rund 20 % (Quelle: 3Dlabs) wurde ELSA im vergangenen Jahr zum Weltmarktführer im High-End-3D-Bereich unter Windows NT. Zum weiteren Ausbau von Marktanteilen wird der Geschäftsbereich Grafiksysteme verstärkt in den USA expandieren und den asiatischen Markt erschließen. Neue innovative Produkte, eine enge Zusammenarbeit mit den OEM-Partnern und neue OEM-Kunden werden diese Strategie unterstützen.

Die Grafikkarten der *ELSA GLoria*-Familie werden in PC-basierenden Windows-NT-Workstations eingesetzt. Sie ermöglichen die Nutzung vergleichsweise preiswerter PC-Technologie für Anwendungen, die bisher ausschließlich teuren UNIX-Workstations vorbehalten waren. Die zunehmende Verbreitung von Windows-NT-Workstations führte 1997 zu einer steigenden Nachfrage nach Grafikkarten. 1997 verkaufte ELSA mehr als 39.000 High-End-Grafikkarten im Vergleich zu 9.000 im Vorjahr. Namhafte PC-Hersteller wie Acer, Compaq, Dell, Hewlett-Packard und Siemens Nixdorf haben sich bereits für den Einsatz von ELSA-Grafikkarten entschieden. Für die kommenden Jahre sagen unabhängige Studien dem Markt für professionelle Windows-NT-Workstations ein durchschnittliches Wachstum von 40 % pro Jahr voraus (Quelle: IDC, Intel).

Die Basis für das weitere Wachstum schaffen u.a. neue High-End-3D-Produkte. Die bereits eingeleitete Diversifikation in vertikale Marktsegmente setzt ELSA konsequent fort. Die Mehrschirm-Technologie von ELSA – die den Betrieb mehrerer Monitore an einem PC ermöglicht und die bereits seit vielen Jahren für CAD-Konstruktionsplätze erfolgreich eingesetzt wird – wird ebenso konsequent weiterentwickelt, um sie auch für andere Anwender, z.B. im Bereich der stark wachsenden Finanzmärkte attraktiv zu machen.

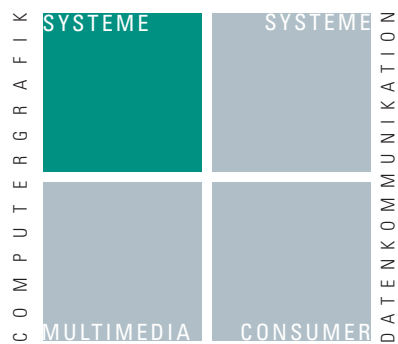
C O M P U T E R G R A F I K

PROFI-MONITORE

Im Monitorgeschäft hat ELSA im vergangenen Jahr an der Etablierung einer eigenen Marke für den professionellen Einsatz gearbeitet. Mit *ELSA ECOMO* hat das Unternehmen eine Produktlinie mit Bildschirmgrößen von 17 bis 24 Zoll entwickelt. Zielmärkte sind in erster Linie Deutschland und das angrenzende Ausland.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat der Umsatz in dem Monitor-Bereich um 38,7 % zugelegt. Mit über 15.000 verkauften Großbildschirm-Monitoren in der Klasse ab 20 Zoll nimmt ELSA im deutschen Monitormarkt eine bedeutende Position ein.

Noch 1998 wird ELSA mit dem Aufbau einer TFT-Flachbildschirm-Produktpalette beginnen.



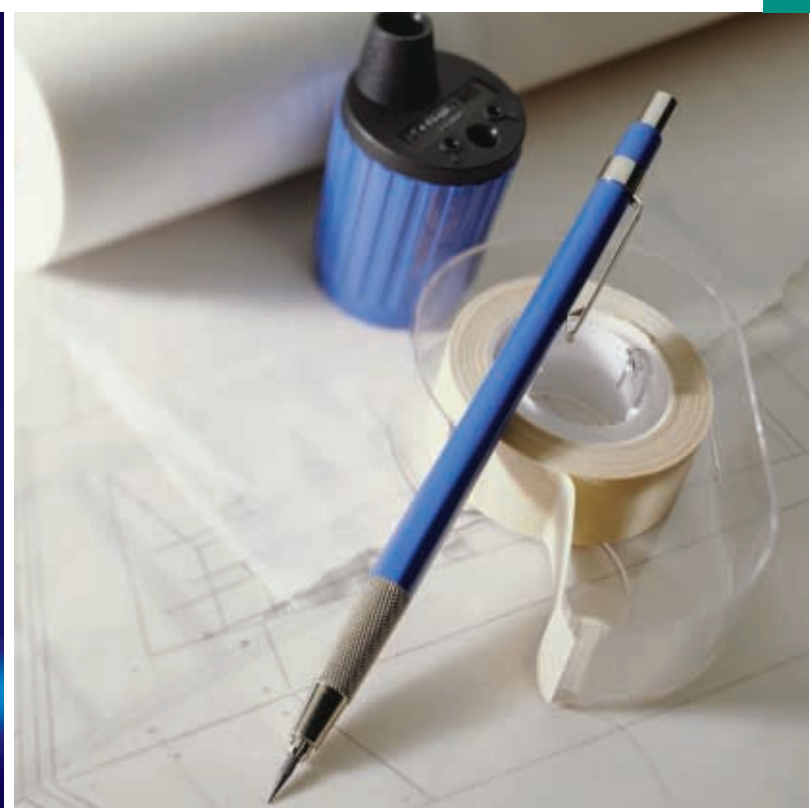
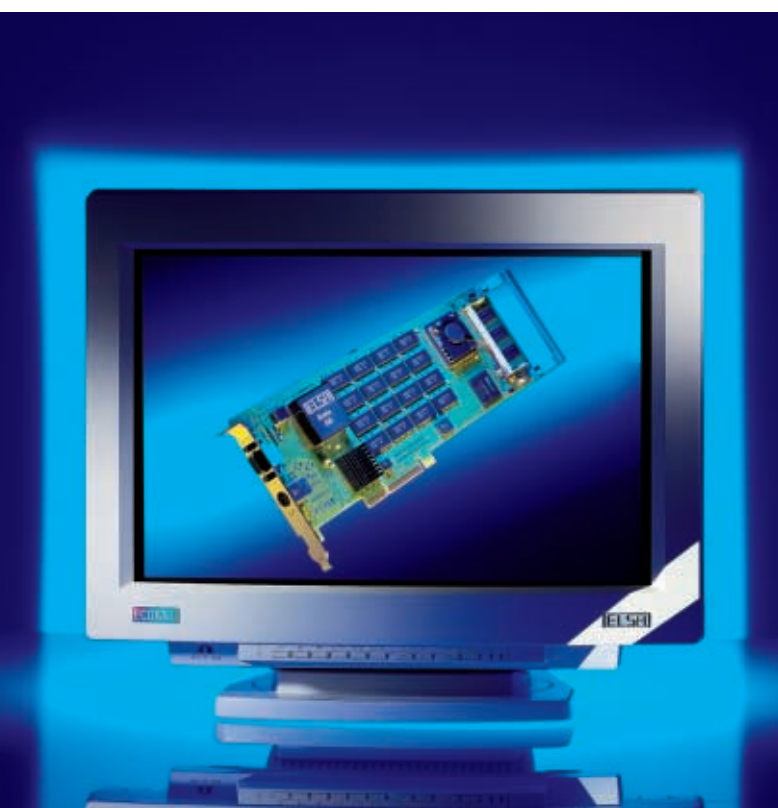
Grafiksysteme für die

professionelle Anwendung sind

High-End-Produkte. In diesem

attraktiven Segment steht ELSA

weltweit an der Spitze.



MULTIMEDIA

Der Multimedia-Markt ist ein schnell wachsender, aber auch hart umkämpfter Markt. Dieser Herausforderung stellt sich ELSA erfolgreich mit anspruchsvollen 2D- und 3D-Grafikbeschleunigern für den Büro- und Heim-Computer. Mit der Grafikkarte *ELSA VICTORY Erazor* verfügt das Unternehmen über eine der erfolgreichsten Lösungen für den ambitionierten 3D-PC-Spieler.

Der PC im Büro wird heute vorwiegend für die Text- und Tabellenverarbeitung eingesetzt, aber auch die Nutzung des Internets sowie der Präsentations- und Publishing-Programme gewinnen bei den Arbeitsanwendungen immer mehr an Bedeutung. Die Grafikkarten der *ELSA WINNER*-Produktlinie sind für diese sowie bereits für künftige Anforderungen – wie z.B. für den Zukunftsmarkt Videoconferencing – bestens ausgerüstet. Schwerpunkt der Vertriebsstrategie im Bereich Multimedia ist die Zusammenarbeit mit PC-Erstausrüstern, die ELSA Grafiklösungen als Standard in ihre Rechner integrieren.

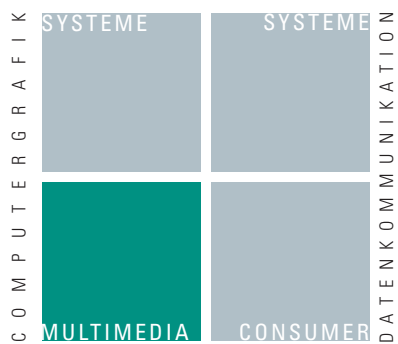
Im weltweiten Ranking namhafter Anbieter von Consumer-Grafikkarten erreichte ELSA 1997 erstmalig einen Platz unter den „Top Ten“ des Marktes. Mit einem Weltmarktanteil von 4 % gelang der Sprung direkt auf Platz 5 (Quelle: Jon Peddie Associates).

C O M P U T E R G R A F I K

Der Geschäftsbereich Multimedia nutzt konsequent Synergien, die sich aus eigenen Erfahrungen im professionellen Grafikmarkt ergeben. Die Entwicklungen von innovativen Technologien im High-End-Bereich werden auf die Consumer-Produkte übertragen. Somit profitiert der Anwender im Consumer-Bereich von der frühen Marktverfügbarkeit ausgereifter Grafikkarten-Technologien mit günstigem Preis-Leistungs-Verhältnis. Die bereits bestehenden OEM-Partnerschaften mit den international führenden PC-Herstellern sind die Basis für das weitere Wachstum.

Das Produktportfolio des Geschäftsbereiches Multimedia wird durch die Ausweitung auf benachbarte Technologien weiterentwickelt. Hierzu gehören z.B. die Video-Ein- und -Ausgänge, die Unterstützung von digitalem Video (Digital Versatile Disk = DVD), analoges und digitales Fernsehen sowie Virtual Reality.

Durch weiteres Wachstum wird ELSA die Marktposition in Europa, in den USA und Asien ausbauen. Profitieren wird ELSA dabei wie schon in der Vergangenheit sowohl vom starken Marktwachstum als auch durch Gewinnung von neuen Marktanteilen.



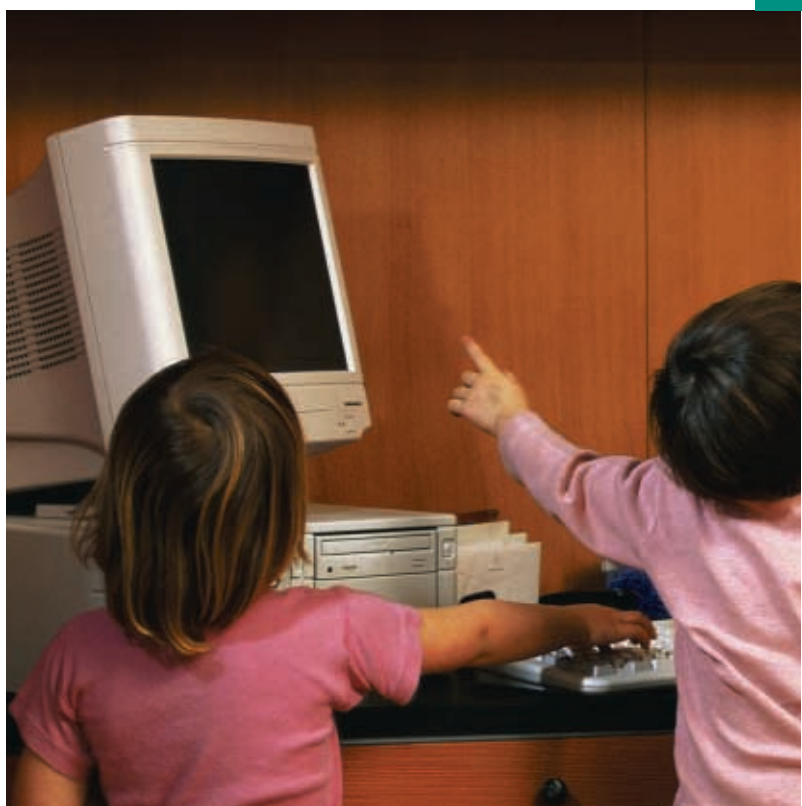
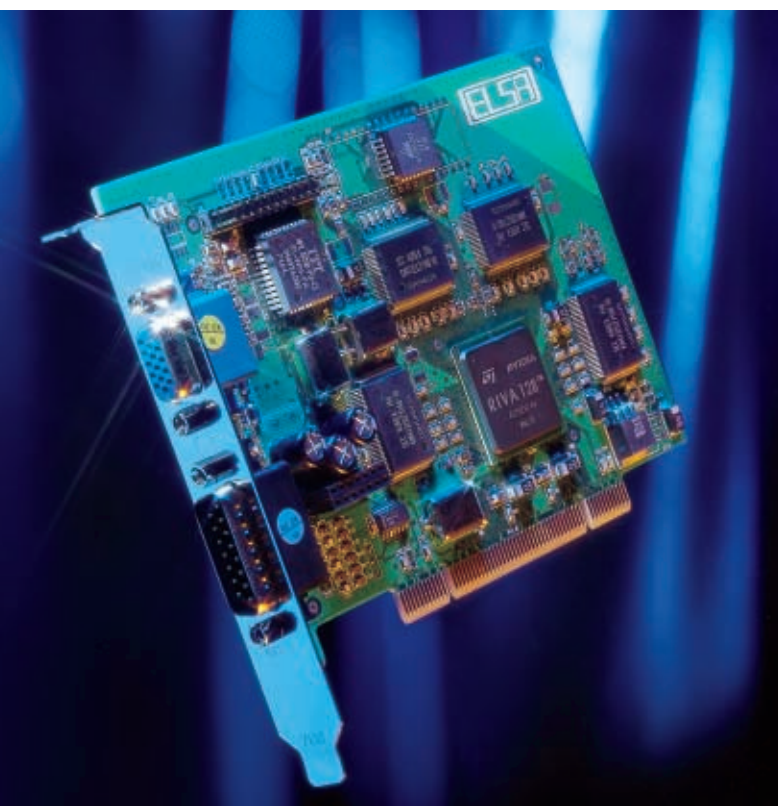
Der Multimedia-Markt wächst

weltweit mit atemberaubender

Geschwindigkeit. ELSA wird die Chancen,

die dieser dynamische Markt bietet,

konsequent nutzen.



KOMMUNIKATIONSSYSTEME

Im Bereich Datenkommunikation bietet ELSA professionelle Videokonferenzsysteme und ISDN-Router für den Internet-Zugang oder als Kommunikationslösung für kleine Filialnetze.

Die Anwendungsschwerpunkte bestehen aus Videokommunikation, Datentransfer, Fax, Internet, Intranet, Fernzugriff und Fernwartung. In einem Markt, der schnelle Reaktionsfähigkeit und aktuelles Know-how voraussetzt, stellt die langjährige Forschungsarbeit im Hause ELSA einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil dar.

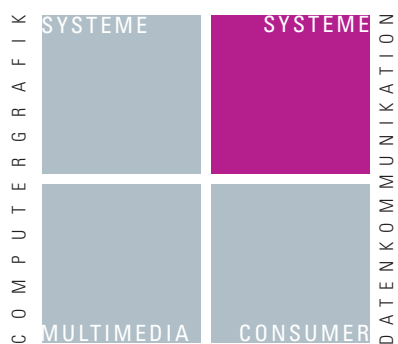
Der bereits frühzeitig erfolgte Markteintritt, die Innovationsführerschaft und die große Akzeptanz sind wesentliche Faktoren, die zum weiteren Erfolg aller Produktgruppen beitragen werden.

Mit *ELSAvision* hat sich ELSA im Bereich der Videokonferenzsysteme eine starke Marktstellung gesichert. Bei der Systementwicklung machen sich die Erfahrungen aus den Bereichen Computergrafik und Datenkommunikation gleichermaßen bezahlt. Nachdem wir im Jahr 1997 die weltweit erste Videokonferenzlösung für Windows NT 4.0 vorgestellt haben, bietet ELSA jetzt die Netzwerkfähigkeit des Systems. Erfolgreiche Projekte hat ELSA bereits mit Großkunden wie der Deutsche Telekom, BMW und Bosch durchgeführt.

D A T E N K O M M U N I K A T I O N

In absehbarer Zeit ist der Durchbruch auf dem Zukunftsmarkt Videokonferenzsysteme zu erwarten. Mit höherer Rechenleistung und steigenden Bandbreiten werden die Systeme schon bald Fernsehqualität liefern und dies zu Preisen, die auch für die Endverbraucher attraktiv sein werden. Damit werden sowohl die Akzeptanz wie auch der Verbreitungsgrad stark zunehmen.

Im Bereich Netzwerke ist ELSA mit ISDN- Routern in einem ebenfalls stark wachsenden Markt tätig. Es wird erwartet, daß der Gesamtumsatz im europäischen Markt von 332,5 Mio. US \$ im Jahre 1996 auf über 600 Mio. US \$ im Jahre 1998 ansteigt (Quelle: Frost & Sullivan). Die neue Routerfamilie, die den steigenden Anforderungen im SOHO(Small Office Home Office)-Bereich gerecht wird, ist derzeit in der Einführungsphase, doch die ersten Rückmeldungen von Kunden und Fachpresse stimmen zuversichtlich. Wir rechnen fest damit, daß sich die neue Produktgeneration erfolgreich etablieren wird.



Der Weg vom Dienstleistungs-

zum Informationszeitalter führt

über die Optimierung der

Kommunikationssysteme.

Diese Aufgabe ist für ELSA eine

ständige Herausforderung.



CONSUMER-KOMMUNIKATION

Durch das stark steigende Angebot an Online-Diensten und die rasante Ausbreitung des Internets hält die Datenkommunikation verstärkt Einzug in private Haushalte. Produkte in diesem Bereich müssen neben einem attraktiven Preis auch hohen Anwenderkomfort, umfassende Ausstattung und einen kompletten Service bieten. Auf diesem Wachstumsmarkt hat sich ELSA mit Highspeed-Modems, PC-Cards für Laptops und Notebooks sowie ISDN-Adaptern positioniert.

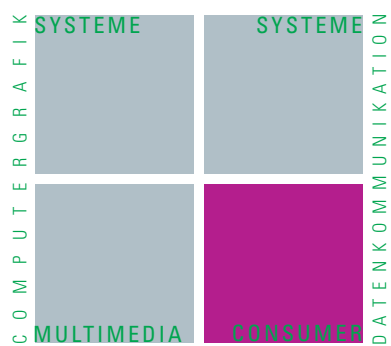
ELSA gehört zu den Pionieren, die unmittelbar nach Privatisierung des Telekom-Marktes vor mehr als 10 Jahren als Anbieter analoger Modemtechnologie tätig wurden. Trotz des seither verstärkten Wettbewerbs konnte ELSA 1997 abermals die abgesetzten Stückzahlen steigern und dadurch ihre gute Marktstellung weiter ausbauen. Die zunehmende Nutzung des Internets bietet weiterhin gute Voraussetzungen für die Nachfrage nach Highspeed-

D A T E N K O M M U N I K A T I O N

Modems. Dazu wird auch die 1998 erfolgte weltweite Standardisierung von analogen 56k-Modems (V.90) beitragen. Diese neue Technologie, die z.B. bei dem *ELSA MicroLink 56k* verwendet wird, bietet im analogen Telefonnetz eine echte Alternative zu Übertragungsgeschwindigkeiten im ISDN. Der neue Übertragungsstandard wird außerdem den Produktlebenszyklus von analogen Modems verlängern und den Absatz nachhaltig anregen.

Mit PC-Cards für den Einsatz in Laptops und Notebooks wird ELSA dem Trend nach mehr Mobilität in der Datenkommunikation gerecht.

Im Bereich der ISDN-Lösungen bietet ELSA interne PC-Karten und externe Terminaladapter. Das Unternehmen wurde aufgrund der einfachen Installation und Benutzerfreundlichkeit seiner Produkte auch von der Fachpresse immer wieder als herausragender Anbieter ausgezeichnet. Die wachsende Akzeptanz für ISDN-Lösungen in Europa ist die beste Voraussetzung für die weitere internationale Expansion.



Immer mehr private Nutzer suchen die

Online-Kommunikation.

Mit hochleistungsfähigen Modems und

ISDN-Adaptern gehört ELSA

zu den Pionieren dieses Zukunftsmarktes.



FORSCHUNG & ENTWICKLUNG

Die Erforschung neuer Technologien und die rechtzeitige Entwicklung marktgerechter Produkte sind wesentliche Erfolgsfaktoren von ELSA.

Forschung und Entwicklung erfolgen vorwiegend intern. Dies sichert einen Wissensvorsprung und verkürzt die Zeiten bis zur Marktreife (Time to Market) für Grafik wie Datenkommunikation gleichermaßen. Der Entwicklungsprozeß bei ELSA entspricht sowohl den hohen Erwartungen der High-Tech-Märkte hinsichtlich Performance und Qualität als auch der Herstellbarkeit der Produkte in hohen Stückzahlen. Von der Idee bis zur Fertigung vergehen durchschnittlich nur vier bis sieben Monate, so daß auch schnellebige Märkte erfolgreich bedient werden können. Time to Market ist auch für die Ingenieure bei ELSA eine wichtige strategische Kenngröße, die ständig optimiert wird und somit die starke Marktposition des Unternehmens festigt. Eine marktorientierte Denkweise – verbunden mit dem Wissen über neueste Trends und Technologien – sichert ELSA eine hervorragende Rolle bei PC-basierenden Grafik- und Kommunikationsprodukten.

T E C H N O L O G I E

Neben der marktnahen Entwicklungstätigkeit erarbeitet der Bereich Forschung und Entwicklung heute schon die technologische Basis für die Erschließung der Märkte von Morgen. So entstehen die Grundlagen für neue Produktgenerationen und Angebote für Zukunftstrends wie xDSL, ATM, IEEE1394, Videokonferenz oder Kabelmodem.

Bei ELSA arbeiten 29% der Mitarbeiter in Forschung und Entwicklung. Hiermit dokumentiert das Unternehmen das erklärte Ziel, die Marktposition durch technologische Spitzenleistungen weiter auszubauen.

MATERIALWIRTSCHAFT

Die Produktionsplanung, die Lieferantenauswahl und die Distribution erfolgen bei ELSA im Hause. Der gesamte Beschaffungsprozeß wird von einer permanenten Qualitätsüberwachung begleitet. Audit-Teams überprüfen die Geschäftsprozesse der Lieferanten, um die Einhaltung der Qualitätsstandards sicherzustellen.

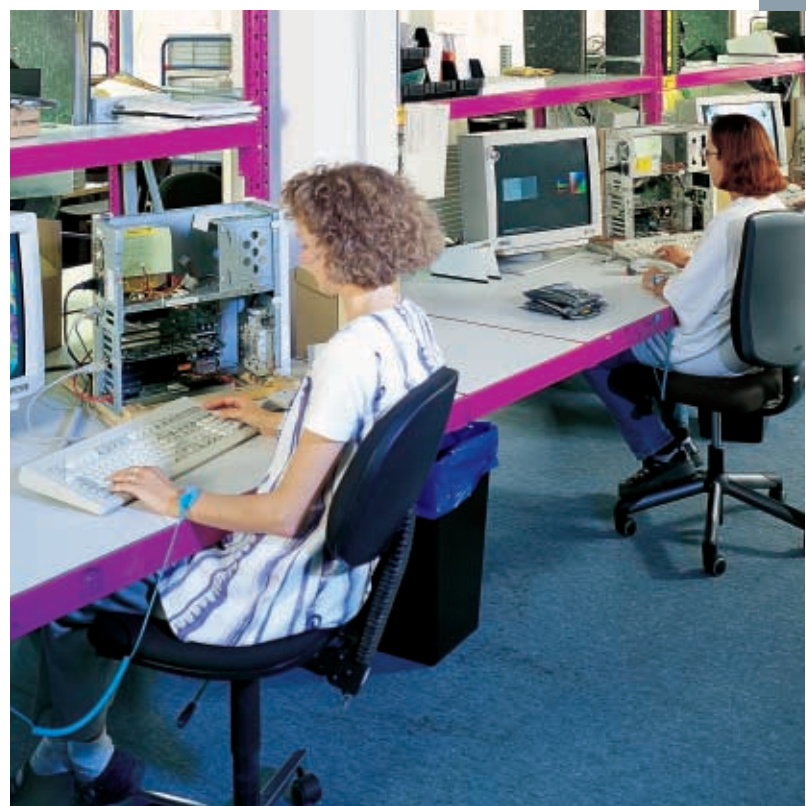
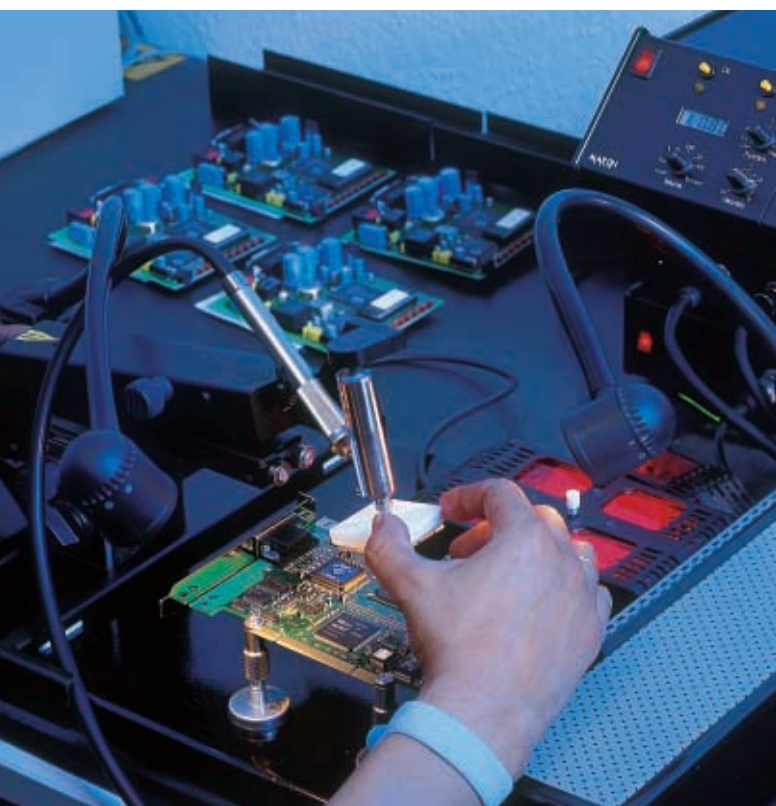
Aufgrund der branchenspezifischen kurzen Innovationszyklen bringt die Auslagerung der kapitalintensiven Produktion von elektronischen Baugruppen und Monitoren zu externen Partnern erhebliche Vorteile:

- Flexibilität bei Produktionsschwankungen
- Kostenreduktion
- geringere Kapitalbindung

Mit dieser Strategie kann ELSA ihre Ressourcen auf Aktivitäten mit hoher Wertschöpfung konzentrieren und Kapazitätsengpässe vermeiden. Im Zuge der Erweiterung des OEM-Geschäftes werden zusätzliche, global operierende Produktionsdienstleister qualifiziert, um die Großkunden direkt vor Ort zu beliefern.

Entsprechend hohe Ansprüche stellt ELSA auch an die internen Abläufe. Neben der Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001 erfüllt das Unternehmen die strengen World-Wide-Supplier-Richtlinien von Compaq, Dell, Hewlett-Packard und Packard Bell NEC.

P R O D U K T I O N





SERVICE & SUPPORT

ELSA bietet zu jedem Produkt umfangreiche Serviceleistungen, die sowohl für Anwender als auch für OEM-Partner, Distributoren und Fachhändler vor und nach dem Kauf kostenfrei verfügbar sind.

Das ELSA-Serviceangebot ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor im Wettbewerb. Unsere Serviceleistungen begleiten den Kunden von der Auswahl bis zum Kauf und nachfolgend während der gesamten Lebensdauer des Produktes. Service bei ELSA bedeutet besonders die kundenfreundliche Ausstattung aller Produkte. Beim Kauf einer ELSA-Lösung erhält der Kunde nicht nur Technik, sondern auch ein umfangreiches Paket an Leistungen, die ihm Sicherheit beim Einsatz jedes Produktes gewährleisten. Dazu gehören:

- bis zu 6 Jahre Garantie
- für Farbmonitore Vor-Ort-Service im Garantie- und Reparaturfall
- Vorab-Austausch defekter Produkte innerhalb der ersten 100 Tage nach Kauf

Mehr als 50 qualifizierte Fachkräfte, Ingenieure und Techniker, bieten an der Hotline schnelle und effiziente Hilfe in allen technischen Fragen. An zehn Hotlines – aufgeteilt nach Produktgruppen – stehen unsere Support-Spezialisten zur sofortigen Hilfe zur Verfügung. Das Kunden-Feedback zum Einsatz unserer Produkte wird zur ständigen Weiterentwicklung und Qualitätsverbesserung ausgewertet.

D I E N S T L E I S T U N G E N

Neben den herkömmlichen Kommunikationsmitteln wie Telefon und Fax stehen jedem Interessenten und Anwender rund um die Uhr weitere elektronische Medien zur Verfügung:

- Internet
- ELSA LocalWeb
- Support- und Service-Faxline
- CompuServe

Das Serviceangebot wird auch zukünftig weiter ausgebaut. Dazu gehört u.a. der Aufbau einer Wissensdatenbank, die über das Internet verfügbar sein wird und zur weiteren Optimierung von Erreichbarkeit und Reaktionszeiten beiträgt.

MARKETING & VERTRIEB

Kontinuierliche Marketingmaßnahmen und die zielgruppengerechte Ansprache der Anwender im High-End- und im Consumer-Bereich tragen zum langfristigen Unternehmenserfolg bei. Den internationalen Marktteilnehmern präsentierte sich ELSA 1997 auf den bekanntesten Computer-Messen weltweit, etwa auf der Siggraph in Los Angeles und auf den größten Fachmessen der Computerindustrie, der CeBIT in Hannover sowie der Comdex in Las Vegas.

Der Vertrieb erfolgt ausschließlich indirekt über externe Vertriebspartner, die von der eigenen, international tätigen Vertriebsorganisation gesteuert werden. Um die verschiedenen Kundengruppen optimal zu erreichen, nutzt ELSA unterschiedliche Kanäle. Durch die Zusammenarbeit mit allen Partnern erzielt ELSA eine engmaschige Marktabdeckung, die auch die räumliche Nähe zum Endkunden gewährleistet.

Europa, der Mittlere Osten und Afrika werden von der ELSA AG in Aachen betreut. Die Niederlassung in den USA steuert die Vertriebsaktivitäten in Kanada, Amerika, Australien und Neuseeland. Die im Jahre 1997 gegründeten Tochtergesellschaften in Taiwan und Japan sind für die Region Asien verantwortlich. Mit der Präsenz auf den wichtigsten interkontinentalen Märkten hat ELSA die Grundlage für die Globalisierung des Geschäftes geschaffen.

ELSA Inc. mit Sitz in Santa Clara, Kalifornien, wurde im Jahr 1993 gegründet. Der Standort im Silicon Valley, dem Zentrum der Computerindustrie weltweit, befindet sich in unmittelbarer Nachbarschaft zu den großen Chip- und Softwareherstellern. Die intensive Kooperation mit der Chip-Industrie sichert ELSA-Produkten bereits in der Entwicklungsphase die globale Marktreife und Akzeptanz der Anwender. Besonders erfreulich sind die kontinuierlich wachsenden Verkaufs- und Marketing-Erfolge in den USA, dem nach wie vor wichtigsten PC-Markt der Welt. So erzielte die amerikanische Tochter einen Umsatz in Höhe von 23 Mio. US \$ (Vorjahr: 10 Mio. US \$) und leistete neben der Steigerung der Exportquote erstmalig auch einen signifikanten Ergebnisbeitrag.

Ende 1997 wurde die ELSA Japan Inc. gegründet. Ein erfahrenes Management, das über die nötigen Kontakte zu den bedeutenden nationalen Herstellern verfügt und mit dem Markt vertraut ist, sichert den Erfolg in dieser strategisch wichtigen Region. Der japanische Markt ist mit einer Bevölkerung von 120 Millionen Menschen und seiner hohen Industrialisierung eine attraktive Absatzregion. Der Bedarf an hochprofessionellen CAD-Arbeitsplätzen der japanischen Industrie steigt ständig.

Im Jahr 1994 als Einkaufsorganisation etabliert, hat ELSA Asia Inc. in Taiwan den Aufbau der Position von ELSA im Consumer-Business für Computergrafik- und Datenkommunikations-Produkte wesentlich unterstützt. Der zentrale Standort in Asien sichert den Zugang zu einem der international wichtigsten Beschaffungsmärkte innerhalb der Branche. Durch intensive Marktbeobachtung und Kontaktpflege zu den Zulieferern leistet ELSA Asia Inc. vor Ort einen wesentlichen Beitrag zur Marktforschung sowie zur Optimierung der Logistik- und Produktionsprozesse. Seit 1997 ist ELSA Asia Inc. auch mit Vertriebs- und Marketingaufgaben betraut und betreut besonders unsere OEM-Kunden in Asien.

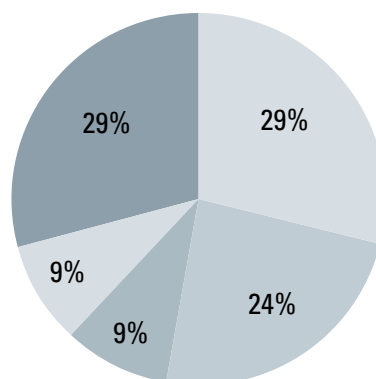


E L S A I N T E R N A T I O N A L

Mit dem Ausbau der Auslandsaktivitäten steigt der weltweite Bekanntheitsgrad von ELSA. Damit wird die Basis für die globale Expansion geschaffen. Das enorme Potential dieser Märkte wird ELSA nutzen, um die Position als Global Player in der Computergrafik und Datenkommunikation zu etablieren.

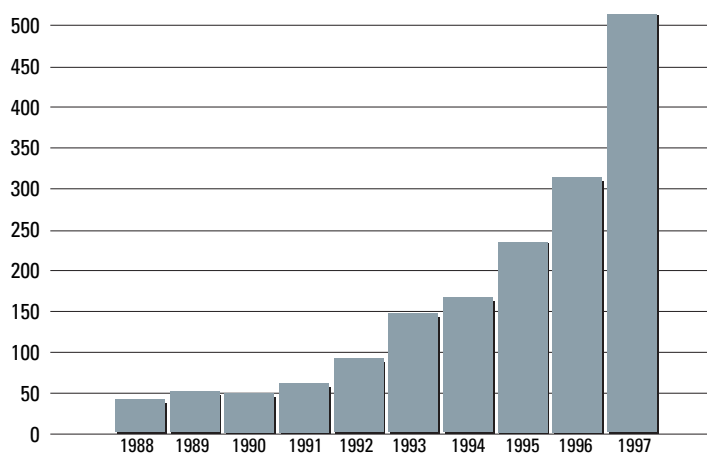
MITARBEITERAUFTEILUNG

■ Entwicklung	29%
■ Verwaltung	9%
■ Niederlassungen	9%
■ Produktion	24%
■ Vertrieb, Marketing, Service, Support	29%



E L S A

MITARBEITERENTWICKLUNG



MITARBEITER

Wissen und Erfahrung sind die wesentlichen Erfolgsfaktoren für die Umsetzung von Visionen in Erfolge. Das gilt für wettbewerbsintensive Branchen allgemein, aber ganz besonders für High-Tech-Unternehmen. ELSA hat durch die Nähe zur renommierten Technischen Hochschule Aachen (RWTH) unmittelbaren Zugang zu hochqualifiziertem Ingenieurwachstum. Mit einem durchschnittlichen Alter der Mitarbeiter von nur 32 Jahren ist ELSA ein junges Unternehmen. Pioniergeist, Enthusiasmus und Kreativität sind die Erfolgsfaktoren, mit denen sich ELSA im harten Wettbewerb auf schnelllebigem Märkten erfolgreich behauptet.

Trotz des enormen Zuwachses der vergangenen Jahre hat sich ELSA die offene und freundliche Atmosphäre aus den Anfängen bewahrt. Dazu gehört vor allem die unbürokratische, freundschaftliche Kommunikation quer durch alle Unternehmensbereiche und Hierarchieebenen.

Um die Marktposition weiter ausbauen zu können, hat ELSA im Jahr 1997 alleine am Standort Aachen 133 neue Arbeitsplätze geschaffen, weltweit waren es 145. Im Jahresdurchschnitt waren im Unternehmen weltweit 489 Mitarbeiter beschäftigt.

Auch für die Mitarbeiter ist ELSA attraktiv. Da die Leistung jedes einzelnen zählt, kann jeder seine Anregungen einbringen. Die Wertschätzung individueller Fähigkeiten motiviert wiederum die Kreativität und fördert gemeinsame Lösungsprozesse. Die niedrige Fluktuation im Unternehmen belegt die Zufriedenheit der Mitarbeiter.



K O M M U N I K A T I O N



30 für MicroLink 56k
jetzt verfügbar!



Wo ist was?
Alphabetisches
Stichwortverzeichnis



ELSA Aktuell
Neuigkeiten, Termine,
[Presseinformationen](#)



Dateib
Aktuelle S
und Treibe



tenkommunikation
dems, ISDN, Router,
Videoconferencing



Computergrafik
Grafikkarten und
High-End-Monitore



Bezugsquellen
Fachhändler und
Distributoren



Sup
Hilfe bei te
Proble



ELSA Intern
menprofil, Schulungs-
nter, [Stellenangebote](#)



Kontakt
Adressen, Telefon,
Fax, Feedback



Partner
ELSAs ISV-Partner-
firmen (englisch)



Lin
Interes
WWW-A

INTRANET UND INTERNET – WELTWEIT VERBUNDEN

Bereits 1995 wurde bei ELSA mit dem Aufbau einer umfassenden Präsenz im World Wide Web begonnen. Mittlerweile umfaßt unsere unter www.elsa.de und www.elsa.com erreichbare Website knapp 700 redaktionell betreute und mehr als 4000 automatisch generierte Seiten. Im März 1998 besuchten durchschnittlich 5.300 Interessenten pro Tag den ELSA-Server, womit sich die Besucherzahl im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt hat. Um der steigenden Nachfrage gerecht zu werden und mit hoher Bandbreite weltweit bestmögliche Zugriffsgeschwindigkeiten zu bieten, wurde 1997 die direkte Anbindung unseres Servers an eine Breitbandleitung in den USA installiert.

Der direkte Online-Kontakt zum Kundenservice und zum technischen Support steht ebenfalls im WWW zur Verfügung, wodurch Anfragen und Probleme rund um die Uhr ohne Wartezeiten übermittelt und dann effizient bearbeitet werden können.

Bereits 1997 wurde unser Internet-Auftritt von der Zeitschrift Computer Reseller News als „Händlerfreundlichste Website“ im Vergleich aller großen Modem- und ISDN-Hersteller ausgezeichnet.

Auch intern setzt ELSA auf zeitgemäße Internet-Technologien. Das hauseigene Intranet ermöglicht allen ELSA-Mitarbeitern weltweit den komfortablen Zugriff auf alle relevanten Informationen.

K O M M U N I K A T I O N

INHALTE DER ELSA-WEBSITE:

- Firmenprofil und Unternehmensinformationen
- Investor Relations
- Aktuelle Informationen
- Produktinformationen
- Pressestimmen zu ELSA-Produkten und ELSA-Pressemitteilungen
- Exklusivbereiche für Fachhändler, Distributoren und Journalisten
- Support-Informationen
- Software- und Treiber-Updates
- Stellenangebote

OPERATIVE ZIELE

ELSA hat für 1998 folgende operative Ziele gesetzt:

- weitere Verbesserung unserer Time to Market
- Reduzierung der Lagerbestände durch Erhöhung der Umschlaggeschwindigkeit
- Dezentralisierung unserer Produktion durch Qualifikation neuer, global operierender Bestückungsdienstleister
- Ertragssteigerung

Zur Erreichung dieser Ziele sehen wir folgende Investitionsschwerpunkte:

- Ausbau unserer Entwicklungskapazität
- Ausbau unserer Vertriebsaktivitäten in Europa, den USA und Asien
- Zusammenführung der beiden deutschen Logistikstandorte in unser neues europäisches Logistikzentrum
- Inbetriebnahme der neuen Version unserer eigenentwickelten PPS-Software
- Fortbildung unserer Mitarbeiter

Das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahres ist erwartungsgemäß verlaufen, so daß wir von einer erfolgreichen Umsetzung der geschilderten Maßnahmen und Erreichung der Ziele ausgehen.

Der PC und die von uns bedienten Marktsegmente Computergrafik und Datenkommunikation bieten weiterhin gute Wachstumschancen.

Die Markttrends im Kommunikationsbereich versprechen schon in naher Zukunft über 100fache Bandbreite zu Preisen, die für den „Normalverbraucher“ erschwinglich sein werden. Völlig neue Applikationen werden durch die erweiterte Bandbreite erst ermöglicht werden.

Die Qualität unserer Produkte setzt Standards, neue Produkte stehen in der Entwicklungs-Pipeline und werden im Laufe dieses Jahres in den Markt eingeführt. Bei unseren Großkunden stehen neue Projekte in der Angebotsphase.

Kostensteigerungen wollen wir durch Degressionseffekte auffangen. Stückzahlsteigerungen sollen durch Expansion in neue Vertriebsregionen folgen. Personal werden wir daher gezielt in den Bereichen Vertrieb, mit besonderem Schwerpunkt Europa, sowie in der Entwicklung weiter ausbauen.

Der Börsengang wird die finanzielle Basis für unser künftiges Wachstum schaffen. Die zufließenden Mittel werden genutzt, um unser internes Wachstum auf Basis vornehmlich eigenentwickelter Produkte und der Erschließung neuer Absatzregionen voranzutreiben.

Die Börsennotierung und eine liquide Aktie werden es erleichtern, künftig andere Unternehmen zu erwerben. Hierauf werden wir uns vorbereiten, indem wir unser Beteiligungscontrolling weiter stärken. Grundsätzlich werden Akquisitionen nur unter marktstrategischen Gesichtspunkten und ausschließlich orientiert an der nachhaltigen Wertsteigerung des Gesamtunternehmens getätigt.

K O N Z E R N A N H A N G U N D A N H A N G Z U M 3 1 . 1 2 . 1 9 9 7