

Zwischenbericht zum 1. Quartal 2005



Die mobilcom AG – der Konzern im Überblick

Ergebnis	Q1 2005	Q4 2004 (angepasst ¹)	Q3 2004 (angepasst ¹)	Q2 2004 (angepasst ¹)	Q1 2004 (angepasst ¹)
Umsatz mit Dritten in Mio. €	450,6	485,5	477,5	466,6	467,7
EBITDA in Mio. €	57,2	25,2	49,8	42,4	45,8
EBIT in Mio. €	44,1	2,2	33,7	25,8	29,2
EBT in Mio. €	45,9	4,7	36,1	27,5	30,6
Konzern-Ergebnis in Mio. €	28,3	13,2	23,1	15,7	17,0
Ergebnis je Aktie in € ²	0,45	0,20	0,35	0,24	0,26
In Prozent vom Umsatz					
EBITDA	12,7	5,2	10,4	9,1	9,8
EBIT	9,8	0,5	7,1	5,5	6,2
EBT	10,2	1,0	7,6	5,9	6,5
Konzern-Ergebnis	6,3	2,7	4,8	3,4	3,6
Bilanz					
Bilanzsumme in Mio. €	974,1	872,4	909,3	875,6	885,6
Eigenkapital in Mio. €	638,9	585,5	600,2	584,1	594,4
Eigenkapitalquote in Prozent	65,6	67,1	66,0	66,7	67,1
Eigenkapitalrentabilität in Prozent	4,6	2,2	3,9	2,7	3,0
Gesamtkapitalrentabilität in Prozent	5,0	0,6	4,1	3,1	3,5
Finanzen und Investitionen					
Cashflow aus lfd. Geschäftstätigkeit in Mio. €	55,4	0,2	44,5	54,9	99,9
Liquide Mittel am Bilanzstichtag in Mio. €	338,2	367,1	403,8	378,4	356,1
Abschreibungen (ohne Geschäftswerte) in Mio. €	13,1	20,0	13,2	13,7	13,7
Investitionen in Mio. €	61,8	8,2	11,0	5,5	5,0
Nettofinanzvermögen in Mio. €	336,0	365,1	400,0	372,5	348,1
Kunden					
Mobilfunk-Kunden in Mio.	4,51	4,56	4,33	4,21	4,16
Aktive Internet-Zugangs-Kunden in Mio.	3,9	3,8	3,8	3,7	3,8
Monatlicher Umsatz pro Mobilfunk-Kunde in €	18,0	19,3	20,4	20,8	20,7
Davon pro Vertragskunde in €	27,9	30,2	32,5	31,5	30,1
Davon pro Prepaid-Kunde in €	6,1	6,7	6,4	7,4	7,0
EBITDA pro Mobilfunk-Kunde in €	4,5	-0,1	2,4	3,6	3,7
EBIT pro Mobilfunk-Kunde in €	3,7	-2,9	1,0	2,1	2,1
Mitarbeiter					
Zum Ende des Quartals	3.429	3.072	2.970	2.916	2.790

1 Angepasst aufgrund IAS 1 und IFRS 2 (weiterführende Erläuterungen siehe „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“, Seite 24).

2 Das Ergebnis je Aktie ergibt sich aus der Division des den Anteilseignern zustehenden Ergebnisses durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien während der Periode.

Inhaltsverzeichnis

1	An die Aktionäre	
1.1	Brief an die Aktionäre	4
1.2	Bericht Investor-Relations	6
2	Lagebericht: Wirtschaftsbericht	
2.1	Markt	11
2.2	Unternehmenssituation und Geschäftsverlauf	13
2.2.1	Operative Entwicklung Konzern	13
2.2.2	Operative Entwicklung Mobilfunk-Serviceprovider	16
2.2.3	Operative Entwicklung Festnetz/Internet	22
2.2.4	Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards	24
2.2.5	Analyse der Vermögenslage	25
2.2.6	Analyse der Finanzlage	26
2.2.7	Analyse der Ertragslage	26
2.2.8	Mitarbeiter	27
2.2.9	Organe	29
2.2.10	Strategie	32
2.2.11	Ausblick	35
2.3	Nachtragsbericht	36
3	Lagebericht: Risikobericht	
3.1	Risiken	38
3.2	Risikomanagementsystem	41
4	Konzern-Abschluss zum 31. März 2005	
4.1	Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung vom 1. Januar bis 31. März 2005	43
4.2	Konzern-Bilanz zum 31. März 2005	44
4.3	Aufstellung über Veränderungen des Eigenkapitals zum 31. März 2005	46
4.4	Konzern-Kapitalflussrechnung nach IFRS vom 1. Januar bis 31. März 2005	47
4.5	Segmentberichterstattung 1. Januar bis 31. März 2005	48
4.6	Weitere Angaben	50
4.7	Ergänzende Erläuterungen gemäß IAS 34	51
5	Weitere Informationen	
5.1	Kontakt	52
5.2	Publikationen	53
5.3	Finanzkalender	54

1 An die Aktionäre

1.1 Brief an die Aktionäre



Sehr geehrte Aktionärinnen,
sehr geehrte Aktionäre,

Ihr Unternehmen hat sich im 1. Quartal operativ hervorragend entwickelt und die Ertragskraft deutlich gesteigert. Aber auch strategisch sind wir für die erwartete Verschmelzung von Mobilfunk, Festnetz und Internet sowie für eine Konsolidierung des Telekommunikationsmarktes ideal positioniert. Die angestrebte Verschmelzung mit unserer Tochtergesellschaft freenet.de AG treiben wir aus einer Position der Stärke heraus voran. Das neue Unternehmen wird zum einzigen nationalen Telekommunikations-Komplettanbieter neben der Deutschen Telekom und kann die finanziellen Ressourcen bündeln, um so eine aktive Rolle im Konsolidierungsprozess zu übernehmen. Davon profitieren alle Aktionäre: die mobilcom-Aktionäre wie die freenet-Aktionäre.

Auch im 1. Quartal 2005 hat Ihr Unternehmen seine positive Ertragsentwicklung aufgrund der hohen Ergebniszuwächse im Geschäftsbereich Mobilfunk-Serviceprovider fortgesetzt: Mit einem EBITDA von 57,2 Mio. € haben wir im Vergleich zum Vorjahresquartal die EBITDA-Marge von 9,8 Prozent auf 12,7 Prozent gesteigert. Bei einer stabilen Ertragslage des Geschäftsbereichs Festnetz/Internet verbesserte der Geschäftsbereich Mobilfunk-Serviceprovider seine Profitabilität deutlich und trug 35,6 Prozent zum Konzern-EBITDA bei – nach 33,3 Prozent im Vorjahr. Der Anteil des Mobilfunk-Serviceproviders am Konzern-EBIT von 44,1 Mio. € stieg sogar von 29,8 Prozent auf 37,7 Prozent.

Durch die erheblich verbesserte Ertragskraft des Geschäftsbereichs Mobilfunk-Serviceprovider ist bereits nach dem 1. Quartal mit einem EBITDA von 20,3 Mio. € in diesem Geschäftsbereich über ein Drittel des Planwertes für das Gesamtjahr 2005 erreicht. Damit können wir unsere Ertragsprognose, ein EBITDA von 60 Mio. € zu

erreichen, bekräftigen. Immerhin entspricht das gegenüber dem Vorjahr einer Steigerung um 50 Prozent. Das EBIT verbesserte sich im 1. Quartal 2005 sogar um rund 90 Prozent auf 16,6 Mio. €. Hier zahlt sich neben der konsequenten Kostenkontrolle nicht zuletzt die selektivere Neukundengewinnung aus. Denn mobilcom setzt in erster Linie auf die eigene Shopkette und den Vertrieb mit Fachhandelspartnern sowie auf intensive Kundenbindung. Mit Erfolg: Nur noch 0,15 Mio. Vertrags-Kunden haben im 1. Quartal 2005 ihren mobilcom-Vertrag nicht verlängert. Das ist weit weniger als die Hälfte des Vorjahreswertes von 0,33 Mio. Kunden. Zugleich kommt der Ausbau unserer Vertriebswege gut voran: Im Januar haben wir den „Bosch Car Service“ mit 800 Standorten als Partner gewonnen, und der Ausbau unserer Shopkette, die zum Jahresende über etwa 250 Standorte verfügen soll, nimmt Fahrt auf. In unserer Qualitätsorientierung fühlen wir uns dabei bestätigt: So gehören unsere Shops mit ihrer hohen Beratungsqualität nicht nur zu den drei punktgleichen Testsiegern eines umfassenden deutschlandweiten Vergleichs des Fachmagazins „connect“, sondern sie sind darüber hinaus mit einem innovativen Design wegweisend für die Mobilfunk-Branche. Das Design der vier Flagship-Stores, das für den geplanten Umbau der gesamten Shopkette vorbildlich ist, wurde im Rahmen der Messe „EuroShop“ in Düsseldorf von den Architektur-Fachzeitschriften „AIT“ und „Intelligente Architektur“ als Sieger in der Kategorie „Produkte von hoher architektonischer Qualität“ prämiert. Unser Produktportfolio haben wir im 1. Quartal noch stärker an den Bedürfnissen unserer Kunden orientiert. So bietet der neu eingeführte „13-Cent-Tarif“ den günstigsten Minutenpreis im deutschen Mobilfunk-Markt. Zu diesem Ergebnis kommt auch die Stiftung Warentest. mobilcom gibt die im Mobilfunk-Geschäft immer noch typische Subvention für das Mobiltelefon über geringere Minutenpreise an den Kunden weiter. Wer nicht auf ein modernes, attraktives Handy verzichten möchte, hat durch die „Immer-ein-Preis-Tarife“ trotzdem volle Transparenz: 24 Stunden lang an jedem Wochentag zahlt der Kunde damit den gleichen Minutenpreis – egal ob er ins deutsche Festnetz telefoniert oder in ein beliebiges nationales Mobilfunk-Netz. Als erster Mobilfunk-Serviceprovider bietet mobilcom den Kunden darüber hinaus Verträge für alle vier deutschen Mobilfunk-Netze an. Mit diesem ganzheitlichen Konzept sind wir gut für das angestrebte Wachstum auf 4,8 Mio. Kunden gerüstet. Bereits Ende des 1. Quartals 2005 lag die Kundenzahl mit 4,51 Mio. um 0,35 Mio. höher als im Vorjahrsquartal.

Sie sehen, dass Ihr Unternehmen Profitabilität und Wachstum verbindet und Ihnen als Aktionärinnen und Aktionären durch die strategischen Weichenstellungen eine ausgezeichnete Perspektive bietet.

Dr. Thorsten Grenz
Vorsitzender des Vorstands

Michael Grodd
Vorstand

1.2 Bericht Investor-Relations

Stammdaten der mobilcom-Aktie

ISIN	DE6622400		
WKN	DE000A0A8F89		
Designated Sponsor	DZ Bank AG, Frankfurt		
Kürzel			
	Reuters	Börse Frankfurt a. M.	MOBG.F
		Xetra-Handel	MOBG.DE
	Bloomberg		MOB

Kennzahlen der mobilcom-Aktie

Periode	Q1 2005	Q4 2004	Q3 2004	Q2 2004	Q1 2004
Ausstehende Aktien	62.416.710	63.865.424	65.701.800	65.701.800	65.701.800
Zugelassene Aktien	65.701.800	65.701.800	47.101.800	47.101.800	47.101.800
Grundkapital	65.701.800	65.701.800	65.701.800	65.701.800	65.701.800
Börsenwert zum Quartalsende in Tsd. €	1.113	1.066	766.740	1.097.220	1.088.678
Durchschnittlicher Aktienumsatz pro Handelstag	414.891	383.953	514.823	368.662	670.168
Orderbuchumsatz Xetra in €	439.412.570	344.175.899	398.226.545	377.418.547	706.209.644
Ergebnis je Aktie in €*	0,45	0,20	0,35	0,24	0,26
Höchstkurs in €	18,55	16,85	16,67	17,58	19,55
Tiefstkurs in €	15,82	12,02	8,90	14,22	13,29
Kurs zum Stichtag in €	17,84	16,70	11,67	16,70	16,57

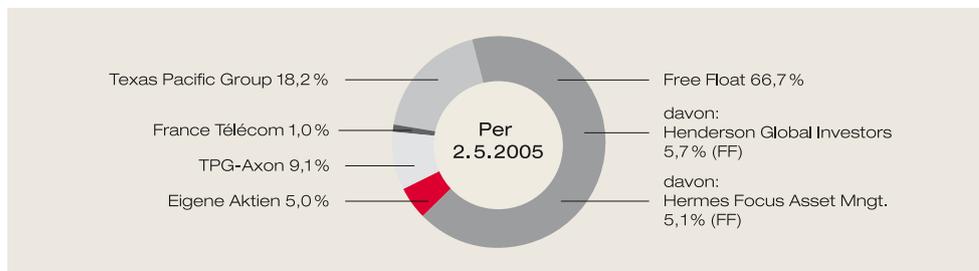
* Das Ergebnis je Aktie ergibt sich aus der Division des den Anteilseignern zustehenden Ergebnisses durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien während der Periode.

Investor-Relations-Bericht

Das 1. Quartal 2005 war für den gesamten mobilcom-Konzern und seine Anteilseigner richtungweisend. Am 4. März 2005 hat der Vorstand der mobilcom AG in einer Pflichtmitteilung angekündigt, die Verschmelzung mit der Tochtergesellschaft freenet.de AG voranzutreiben. Die neue Gesellschaft soll sich mit gebündelten Kräften und Ressourcen auf das sich rasch verändernde Marktumfeld in der Telekommunikationsbranche konzentrieren können. Die neue Gesellschaft wird neben

der Deutschen Telekom der einzige Komplettanbieter im deutschen Telekommunikationsmarkt sein und kann in der erwarteten Marktkonsolidierung eine aktive Rolle übernehmen. Die geplante Verschmelzung hat nicht nur eine industrielle Logik, sondern setzt auch finanzielle Synergien frei, die den Wert der neuen Gesellschaft deutlich steigern können. Der Kapitalmarkt hat mit hohen Kurszuwächsen auf die Ankündigung reagiert: Beide Aktien legten nach der Mitteilung zwischen 9 Prozent und 12 Prozent zu – ein Beleg dafür, dass die Aktionäre beider Unternehmen eine Verschmelzung für vorteilhaft halten. Das mobilcom-Management hat bereits im 1. Quartal 2005 die angelsächsischen und deutschen Anteilseigner über die geplanten strukturellen Veränderungen und zukünftige Perspektiven informiert. Auch in den kommenden Wochen und Monaten wird die mobilcom AG den Kontakt zu ihren Anteilseignern halten und aktuelle Themen mit ihren Investoren erörtern.

Aktionärsstruktur



Aktienrückkaufprogramm im 1. Quartal 2005 abgeschlossen

Das erste Aktienrückkaufprogramm seit Gründung der mobilcom AG wurde am 31. Januar 2005 erfolgreich abgeschlossen. Insgesamt hat mobilcom 3.285.000 Aktien zu einem Durchschnittspreis von 15,62 € erworben (Gesamtvolumen: 51,3 Mio. €). Der Vorstand von mobilcom hatte am 12. November 2004 beschlossen, Aktien der Gesellschaft im Umfang von zunächst 5 Prozent des Grundkapitals bis zum Ende des 1. Quartals 2005 zurückzukaufen. Nach Inkrafttreten der neuen gesetzlichen Bestimmungen hat mobilcom als erstes Unternehmen den Fortschritt des Rückkaufprogramms wöchentlich auf der Website veröffentlicht und somit allen interessierten Anlegern zugänglich gemacht. Die Hauptversammlung am 22. April 2005 hat der mobilcom AG eine neue Ermächtigung zum Erwerb von bis zu 10 Prozent eigener Aktien gegeben. mobilcom kann damit die Optimierung der Kapitalstruktur fortsetzen und neben Dividendenzahlungen auch durch Aktienrückkäufe Liquidität an die Aktionäre ausschütten.

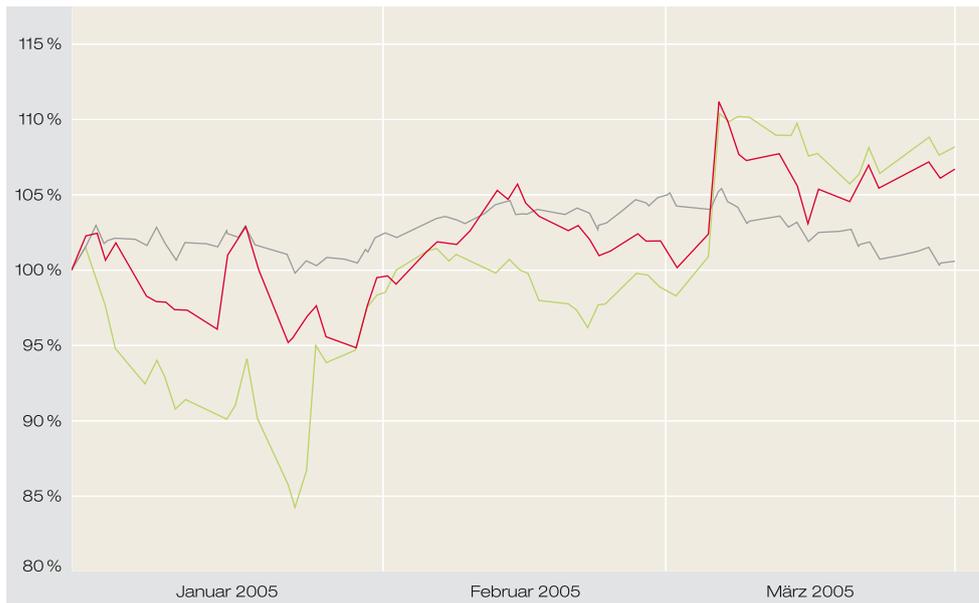
Die Entwicklung der mobilcom-Aktie

Im 1. Quartal 2005 hat sich die mobilcom-Aktie sehr erfreulich entwickelt und verteuerte sich um 6,8 Prozent von 16,71 € (30. Dezember 2004) auf 17,84 € zum Quartalsende. Die Aktie unserer Tochtergesellschaft freenet.de AG konnte nach dem Vorschlag, beide Gesellschaften zu verschmelzen, einen noch deutlicheren Zuwachs verzeichnen und beendete das 1. Quartal 2005 mit einem Wertzuwachs von 8,3 Prozent auf 20,53 €. Beide Aktien haben sich somit deutlich von ihren Quartalstiefständen am 28. Januar 2005 und 24. Januar 2005 erholt und halten seitdem ein sehr solides und wenig volatiles Kursniveau. Die Marktkapitalisierung des mobilcom-Konzerns erreichte am 31. März 2005 knapp 1,1 Mrd. €. Die Marktkapitalisierung der mobilcom-Tochtergesellschaft freenet.de AG betrug zum gleichen Stichtag 1,2 Mrd. €.

Index-Entwicklung

Deutlich schlechter als mobilcom und freenet.de entwickelte sich der TecDAX. Mit einem leichten Plus von 1,2 Prozent beendete der Index der Technologiewerte das 1. Quartal. Der DAX beendete das 1. Quartal 2005 mit einem Wertzuwachs von 3,1 Prozent bei 4.349 Punkten.

Kursentwicklung vom 30. Dezember 2004 bis 31. März 2005



■ TecDAX

■ mobilcom

■ freenet

TecDAX-Performance-Index

High: 547,20 Punkte

Low: 518,84 Punkte

mobilcom AG

High: 18,55 €

Low: 15,82 €

freenet.de AG

High: 20,90 €

Low: 15,95 €

Die aktuellen Analysten-Empfehlungen

Nach der von mobilcom publizierten Absicht zur geplanten Verschmelzung mit der freenet.de AG haben fast alle Analysten ihre Kursziele für die mobilcom-Aktie angepasst und erhöht.

Institution	Empfehlung	Kursziel	Datum
Berenberg Bank	„Kaufen“ (unverändert)	25,00 €	15. 5. 2005
Citigroup Smith Barney	„Buy“ (Aufnahme Coverage)	19,50 €	14. 4. 2005
Deutsche Bank	„Buy“ (vorher: „Hold“)	19,50 €	10. 3. 2005
Dresdner Kleinwort Wasserstein	„Buy“ (vorher: „Add“)	20,00 €	8. 3. 2005
DZ Bank AG	„Kaufen“ (unverändert)	23,00 €	8. 3. 2005
BHF Bank AG	„Kaufen“ (unverändert)	22,00 €	11. 3. 2005
Kepler Equities	„Kaufen“ (unverändert)	26,00 €	18. 3. 2005
Metzler Equities	„Kaufen“ (unverändert)	20,00 €	11. 1. 2005
UBS AG	„Kaufen“ (Aufnahme Coverage)	20,60 €	4. 4. 2005
Sal. Oppenheim	„Neutral“ (unverändert)	18,00 €	7. 3. 2005
SES Research	„Outperform“ (unverändert)	14,70 €	8. 3. 2005
West LB	„Outperform“ (unverändert)	19,00 €	9. 3. 2005

2 Lagebericht: Wirtschaftsbericht

2.1 Markt

Gesamtmarkt für Telekommunikation wächst

Der Gesamtmarkt für Telekommunikation wuchs 2004 gemäß dem Jahresbericht der Regulierungsbehörde für Post und Telekommunikation (RegTP) von 63,2 Mrd. € um 2 Prozent auf 64,5 Mrd. €. Während der Umsatz der Mobilfunk-Dienste im Trend des Gesamtmarkts zulegte und mit 34 Prozent seinen Anteil hielt, verringerte sich der Anteil des Festnetz-Geschäfts um einen Prozentpunkt auf 37 Prozent. mobilcom erwartet auch für das Geschäftsjahr 2005 ein Wachstum des Gesamtmarkts, das sich erneut in erster Linie aus der weiterhin dynamischen Entwicklung des Mobilfunk-Markts und des DSL-Markts speisen dürfte.

Mobilfunk-Markt bleibt Wachstumsmarkt

2004 wurden nach Daten des Marktforschungsinstituts Gartner weltweit 674 Mio. Mobiltelefone ausgeliefert, 29,6 Prozent mehr als 2003. Der Marktzuwachs wurde nach Angaben von Gartner im vergangenen Jahr vor allem durch die hohen Verkaufszahlen in den aufstrebenden Märkten wie China, Brasilien und Indien sowie durch eine unerwartet hohe Zahl von Ersatzverkäufen in den Industrieländern getragen. Für 2005 erwarten die Marktforscher ein weiteres Plus von 8 Prozent auf 730 Mio. Geräte.

Auch der deutsche Mobilfunk-Markt war 2004 von einer hohen Wachstumsdynamik gekennzeichnet: Der Jahresbericht der RegTP weist für 2004 eine um 10 Prozent auf 71,3 Mio. gestiegene Kundenzahl und ein um 9 Prozent auf 37,2 Mrd. gewachsenes Volumen von Verbindungsminuten aus. Die Zahl der aus den Mobilfunk-Netzen verschickten Kurznachrichten (SMS) stieg um weitere 4 Prozent auf 20,6 Mrd. Die Zahl der über den Multimedia Messaging Service (MMS) versendeten Nachrichten hat sich auf 91 Mio. verdreifacht.

Im 1. Quartal 2005 stieg die Kundenzahl im Gesamtmarkt auf 72,5 Mio. (Q1 2004: 66,1 Mio.). Das Nettowachstum in Deutschland lag im 1. Quartal 2005 damit bei 1,2 Mio. – die Zahl der Brutto-Neukunden erreichte allerdings rund 4,45 Mio. Diese Zahl resultiert zum überwiegenden Teil aus Kunden, die ihren Diensteanbieter gewechselt haben. Die Zahl der Brutto-Neukunden im deutschen Mobilfunk-Markt wird 2005 mit über 17 Mio. voraussichtlich leicht unter dem Niveau des Jahres 2004 (18,7 Mio.) liegen. Das Marktwachstum des Kundenbestands wird bei gut 6 Prozent (2004: 10 Prozent) erwartet. Damit würde die Penetrationsrate rund 91 Prozent erreichen (2004: 87 Prozent). Im Geschäftsjahr 2005 wird es für die Wettbewerber deshalb – mehr noch als in der Vergangenheit – darauf ankommen, die Loyalität des Kundenbestands durch intensive Kundenbindungsmaßnahmen auszubauen.

mobilcom-Marktanteil bei neuen Kunden erreicht 6,2 Prozent

Mit 4,51 Mio. Kunden (31. Dezember 2004: 4,56 Mio. Kunden) ist mobilcom nach debitel (8,64 Mio. Kunden zum 31. Dezember 2004) und vor Talkline (2,5 Mio. Kunden

zum 31. Dezember 2004) der zweitgrößte Mobilfunk-Serviceprovider in Deutschland. Im 1. Quartal 2005 lag der mobilcom-Marktanteil im Neukundengeschäft bei 6,2 Prozent – nach 10,1 Prozent im gleichen Vorjahreszeitraum. Der Anteil bei neuen Vertragskunden erreichte 7,7 Prozent (Q1 2004: 8 Prozent). Der Marktanteil im Vertragskundenbestand verringerte sich gegenüber dem 1. Quartal 2004 von 7,4 auf 6,9 Prozent. Im 1. Quartal 2005 telefonierten 5,5 Prozent der deutschen Prepaid-Kunden mit mobilcom – nach 5,3 Prozent im gleichen Vorjahreszeitraum.

Deutscher Festnetz-Markt

Im Festnetz-/Internet-Markt, in dem die mobilcom-Tochtergesellschaft freenet.de AG aktiv ist, verringerte sich nach Angaben der RegTP das schmalbandige Verkehrsvolumen im Vorjahr auf rund 326 Mrd. Verbindungsminuten – nach 344 Mrd. im Jahr 2003. Der Rückgang um 5,2 Prozent ist laut RegTP auf eine Substitution von Festnetz-Anschlüssen durch den Mobilfunk sowie eine Verlagerung von schmalbandigen Verbindungen zu breitbandigen DSL-Verbindungen zurückzuführen. Der Marktanteil der DTAG-Wettbewerber im Schmalband-Geschäft stieg von 43 auf 46 Prozent. Die Zahl der Verbindungsminuten über DTAG-Wettbewerber stieg von 148 Mrd. auf 150 Mrd., während die DTAG 2004 ein von 197 Mrd. auf 176 Mrd. gesunkenes Volumen verzeichnete.

Ein kräftiges Wachstum registrierte die RegTP im Markt für Breitbandanschlüsse: Ende 2003 waren es 4,5 Mio., Ende 2004 bereits 6,9 Mio. Der DSL-Anteil lag 2004 mit 6,7 Mio. bei rund 97 Prozent, andere Zugangstechnologien wie Kabelmodem, Satellit oder Powerline spielten eine untergeordnete Rolle. Der Marktanteil der DTAG-Wettbewerber im DSL-Geschäft stieg von 11 Prozent im Jahr 2003 auf 20 Prozent im Jahr 2004 (1,17 Mio. Anschlüsse) – Tendenz steigend. So geht die RegTP im Neugeschäft (inkl. Resale von DTAG-Anschlüssen) von einem Marktanteil der Wettbewerber von 33 Prozent aus und attestiert einen „deutlich schärferen Preiswettbewerb“.

Im 1. Quartal 2005 haben sich sowohl das zügige Wachstum des DSL-Geschäfts mit preisaggressiven Angeboten als auch der intensive Preiswettbewerb im Call-by-Call-Geschäft fortgesetzt. Diese Tendenz wird nach Einschätzung von mobilcom für das Geschäftsjahr 2005 kennzeichnend bleiben.

2.2 Unternehmenssituation und Geschäftsverlauf

2.2.1 Operative Entwicklung Konzern

Ergebnis	Q1 2005	Q4 2004 (angepasst*)	Q3 2004 (angepasst*)	Q2 2004 (angepasst*)	Q1 2004 (angepasst*)
Umsatz mit Dritten in Mio. €	450,6	485,5	477,5	466,6	467,7
EBITDA in Mio. €	57,2	25,2	49,8	42,4	45,8
EBIT in Mio. €	44,1	2,2	33,7	25,8	29,2
EBT in Mio. €	45,9	4,7	36,1	27,5	30,6
Konzern-Ergebnis in Mio. €	28,3	13,2	23,1	15,7	17,0
Ergebnis je Aktie in €	0,45	0,20	0,35	0,24	0,26
In Prozent vom Umsatz					
EBITDA	12,7	5,2	10,4	9,1	9,8
EBIT	9,8	0,5	7,1	5,5	6,2
EBT	10,2	1,0	7,6	5,9	6,5
Konzern-Ergebnis	6,3	2,7	4,8	3,4	3,6

* Angepasst aufgrund IAS 1 und IFRS 2 (weiterführende Erläuterungen siehe „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“, Seite 24).

Der mobilcom-Konzern hat seine positive Ertragsentwicklung aufgrund der hohen Ergebniszuwächse im Geschäftsbereich Mobilfunk-Serviceprovider auch im 1. Quartal 2005 fortgesetzt.

Konzern-Ergebnis steigt um 66,5 Prozent

Bei einem Umsatz von 450,6 Mio. € (Q1 2004: 467,7 Mio. €) hat der mobilcom-Konzern seine Ertragskraft weiter gesteigert: Mit einem EBITDA von 57,2 Mio. € (Q1 2004¹: 45,8 Mio. €) hat der Telekommunikationskonzern den im 1. Quartal 2004 erreichten Vorjahreswert um 24,9 Prozent übertroffen. Damit erhöhte sich die EBITDA-Marge von 9,8 Prozent auf 12,7 Prozent. Bei einer stabilen Ertragslage des Geschäftsbereichs Festnetz/Internet verbesserte der Geschäftsbereich Mobilfunk-Serviceprovider seine Profitabilität deutlich und trug 35,6 Prozent zum Konzern-EBITDA bei (Vorjahr: 33,3 Prozent). Das EBIT stieg auf 44,1 Mio. € (Q1 2004: 29,2 Mio. €). Die EBIT-Marge stieg von 6,2 Prozent auf 9,8 Prozent. Auch hier legte der Ertragsanteil des Mobilfunk-Serviceproviders zu von 29,8 Prozent im Vorjahr auf 37,7 Prozent. Das Konzern-Ergebnis verbesserte sich auf 28,3 Mio. € (Q1 2004: 17 Mio. €). Das Ergebnis je Aktie stieg auf 0,45 € nach 0,26 € im 1. Quartal 2004.

¹ Aufgrund IFRS 2 retrospektiv angepasst (weiterführende Erläuterungen siehe „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“, Seite 24).

Rohertragsmarge steigt, Materialquote fällt

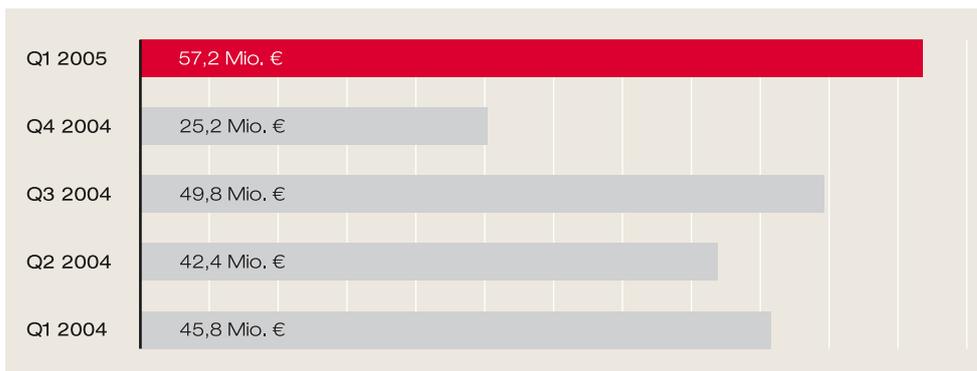
Ein wichtiger Ertragsgarant bleibt die verbesserte Kostenstruktur: Die Rohertragsmarge liegt deshalb mit 27,6 Prozent deutlich über dem Vorjahreswert von 25 Prozent. Die Materialquote verringerte sich entsprechend von 75 Prozent auf 72,4 Prozent. Der sonstige betriebliche Aufwand lag mit 11,9 Prozent unter dem Vorjahresniveau von 13 Prozent. Primär bedingt durch einen hohen Personalzuwachs von 639 auf 3.429 Mitarbeiter stieg die Personalkostenquote im Berichtszeitraum auf 6,9 Prozent – nach 6,7 Prozent im 1. Quartal 2004. Der Personalaufbau betrifft das Festnetz-/Internet-Geschäft, das zum 31. März 2005 mit 1.860 Mitarbeitern 665 Männer und Frauen mehr beschäftigte als ein Jahr zuvor. Darüber hinaus wurde der Aufwand für Aktienoptionen in Höhe von 7,4 Mio. € gemäß IFRS 2 für das 1. Quartal 2004 ergebniswirksam erfasst. Im Bereich Mobilfunk-Serviceprovider verringerte sich die Zahl der Mitarbeiter im gleichen Zeitraum um 26 auf 1.569.

Finanzposition eröffnet Handlungsspielraum

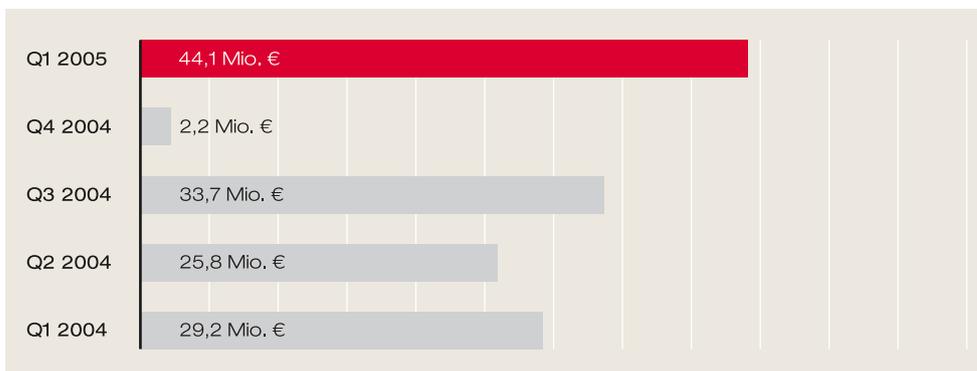
Für den mobilcom-Konzern bleibt auch in den ersten drei Monaten eine überaus starke Finanzposition kennzeichnend. Dank eines unverändert starken Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit von 55,4 Mio. € verfügt der mobilcom-Konzern über einen hohen Bestand an liquiden Mitteln von 338,2 Mio. € (31. März 2004: 356,1 Mio. €) – obwohl aufgrund von Akquisitionen im Geschäftsbereich Festnetz/Internet erhebliche Mittelabflüsse zu verzeichnen waren. Der Konzern hat das Working Capital¹ nach bereits erheblichen Fortschritten in 2004 seit Jahresbeginn um 39,0 Mio. € reduziert – zu dieser Verbesserung hat der Bereich Mobilfunk-Serviceprovider mit 17,8 Mio. € überproportional beigetragen. Das Nettofinanzvermögen des Konzerns betrug zum Quartalsende 336,0 Mio. € (31. März 2004: 348,1 Mio. €). Das Eigenkapital lag mit 638,9 Mio. € trotz Aktienrückkauf (23,9 Mio. €) um 44,5 Mio. € über dem Wert zum 31. März 2004. Die Eigenkapitalquote erreichte einen außerordentlich hohen Wert von 65,6 Prozent (31. März 2004: 67,1 Prozent).

1 Berechnung angepasst aufgrund IAS 1.

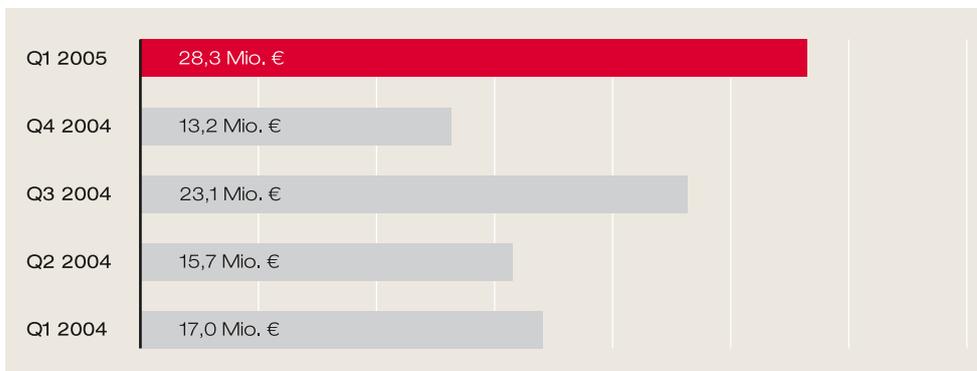
EBITDA Konzern



EBIT Konzern



Konzern-Ergebnis



2.2.2 Operative Entwicklung Mobilfunk-Serviceprovider

Ergebnis	Q1 2005	Q4 2004 (angepasst*)	Q3 2004 (angepasst*)	Q2 2004 (angepasst*)	Q1 2004 (angepasst*)
Umsatz in Mio. €	311,5	360,8	361,9	357,4	348,5
EBITDA in Mio. €	20,3	-0,4	10,3	15,0	15,2
EBITDA vom Umsatz in Prozent	6,5	-0,1	2,8	4,2	4,4
EBIT in Mio. €	16,6	-12,9	4,2	8,7	8,7
EBIT vom Umsatz in Prozent	5,3	-3,6	1,2	2,4	2,5
Mobilfunk-Kunden in Mio.	4,51	4,56	4,33	4,21	4,16
Davon Vertragskunden in Mio.	2,48	2,46	2,32	2,27	2,40
Davon Prepaid-Kunden in Mio.	2,03	2,10	2,02	1,94	1,77
Brutto-Neukunden in Mio.	0,27	0,46	0,41	0,44	0,42
Monatlicher Umsatz pro Kunde in €	18,0	19,3	20,4	20,8	20,7
Davon pro Vertragskunde in €	27,9	30,2	32,5	31,5	30,1
Davon pro Prepaid-Kunde in €	6,1	6,7	6,4	7,4	7,0
EBITDA pro Mobilfunk-Kunde in €	4,5	-0,1	2,4	3,6	3,7
EBIT pro Mobilfunk-Kunde in €	3,7	-2,9	1,0	2,1	2,1

* Angepasst aufgrund IAS 1 und IFRS 2 (weiterführende Erläuterungen siehe „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“, Seite 24).

Ertragskraft wächst deutlich

Im 1. Quartal des Geschäftsjahres 2005 wurde die angekündigte Akzentverschiebung zu einer stärkeren Ergebnisorientierung bereits deutlich sichtbar: Der Geschäftsbereich Mobilfunk-Serviceprovider hat seine Ertragskraft erheblich gestärkt und mit einem EBITDA von 20,3 Mio. € (Q1 2004: 15,2 Mio. €) bereits über ein Drittel des Planwertes für das Gesamtjahr 2005 (60 Mio. €) erreicht. Das EBIT stieg im Vergleich zum 1. Quartal des Vorjahres um rund 90 Prozent auf 16,6 Mio. € (Q1 2004: 8,7 Mio. €). Ein wichtiger Grund für das Ergebnisplus: mobilcom agiert in der Neukundengewinnung deutlich selektiver als im Vorjahr und setzt in erster Linie auf die eigene Shopkette und den Vertrieb mit Fachhandelspartnern sowie auf intensive Kundenbindung. Mit Erfolg: Die Zahl der Kunden lag mit 4,51 Mio. um 0,35 Mio. höher als im 1. Quartal 2004. Mit dem starken 1. Quartal 2005 bestätigt mobilcom für den Bereich Mobilfunk-Serviceprovider sein EBITDA-Ergebnisziel für 2005 von 60 Mio. € (2004: 40,6 Mio. €) sowie das Ziel, die Kundenzahl auf 4,8 Mio. zu steigern.

EBITDA pro Kunde erreicht Rekordwert

Der Umsatz des 1. Quartals 2005 lag mit 311,5 Mio. € um 10,6 Prozent unter dem Vorjahreswert von 348,5 Mio. €. Das ist primär auf geringere Provisionseinnahmen für die Neukundengewinnung zurückzuführen. Während der Mobilfunk-Serviceprovider im 1. Quartal 2004 noch 0,42 Mio. Brutto-Neukunden gewinnen musste,

um die Kundenzahl bei 4,16 Mio. zu festigen, reichten im 1. Quartal 2005 aufgrund der verbesserten Kundenbindung bei Vertragskunden bereits 0,27 Mio. Brutto-Neukunden aus, um die Kundenzahl bei 4,51 Mio. zu stabilisieren (31. Dezember 2004: 4,56 Mio.). Die im Vorjahr wertorientiert gewachsene Kundenbasis führte zwar zu einem geringeren monatlichen Durchschnittsumsatz pro Kunde (ARPU), aber zu einem höheren Ergebnis insgesamt und auch einem höheren Ergebnis pro Kunde: Das EBITDA pro Mobilfunk-Kunde erreichte im 1. Quartal 2005 den Rekordwert von 4,48 € nach 3,68 € im 1. Quartal 2004, dem ergebnisstärksten Vorjahresquartal. Im Berichtszeitraum verzeichnete mobilcom einen Vertragskunden-ARPU von 27,9 € (Q1 2004: 30,1 €). Der Prepaid-ARPU lag bei 6,1 € (Q1 2004: 7 €). Da die Prepaid-Kundenbasis im Vergleich zum Vorjahr mit 2,03 Mio. um 0,26 Mio. höher als im Vorjahr und die Vertragskundenzahl unterproportional um 0,07 Mio. über dem Vorjahreswert lag, erhöhte sich das relative Gewicht der Prepaid-Kunden. Der ARPU des gesamten Kundenbestandes erreichte deshalb 18,0 € (Q1 2004: 20,7 €).

EBITDA-Marge erreicht 6,5 Prozent – EBIT-Marge verdoppelt

Die steigende Ertragskraft des Mobilfunk-Serviceproviders wird bereits an der auf 16,3 Prozent gestiegenen Rohertragsmarge deutlich, die den Vorjahreswert um 1,9 Prozentpunkte übertraf. Die Gemeinkosten blieben mit 30,3 Mio. € um 4,6 Mio. € unter dem Vorjahreswert. Weitere Fortschritte hat mobilcom bei der Effizienz des eingesetzten Kapitals erzielt: Das operativ gebundene Kapital (Net Working Capital) verringerte sich gegenüber dem 31. März 2004 um 16,3 Mio. € auf 30,9 Mio. €. Das EBITDA liegt aufgrund der ausgezeichneten Kostenposition mit 20,3 Mio. € um ein Drittel über dem Vorjahreswert (Q1 2004: 15,2 Mio. €). Mit einer EBITDA-Marge von 6,5 Prozent ist der mittelfristige Zielwert bereits jetzt erreicht. Im 1. Quartal 2004, dem ertragsstärksten Vorjahresquartal, lag die EBITDA-Marge noch bei 4,4 Prozent. Das EBIT stieg noch stärker um 91,6 Prozent auf 16,6 Mio. €, nachdem mobilcom im Mobilfunk-Serviceprovider im gleichen Vorjahreszeitraum ein EBIT von 8,7 Mio. € erwirtschaftet hatte. Damit hat mobilcom die EBIT-Marge mit einer Steigerung um 5,3 Prozent mehr als verdoppelt (Q1 2004: 2,5 Prozent).

Quartalsvergleich: selektivere Neukundengewinnung

Die Gesamtkundenzahl erreichte zum Ende des 1. Quartals 2005 4,51 Mio. und lag damit um 0,35 Mio. über dem Stand zum Ende des gleichen Vorjahresquartals. Die Vertragskundenzahl stieg im Jahresvergleich um 0,08 Mio. auf 2,48 Mio. Kunden, die Zahl der Prepaid-Kunden übertraf mit 2,03 Mio. Kunden den Wert zum Ende des 1. Quartals 2004 um 0,26 Mio. Kunden. mobilcom hat im Vertragskundengeschäft wieder deutlich sichtbar von der verbesserten Kundenbindung profitiert: Nur noch 0,15 Mio. Kunden haben im 1. Quartal 2005 ihren mobilcom-Vertrag nicht verlängert. Das ist weniger als die Hälfte des Vorjahreswertes von 0,33 Mio. Kunden. Deshalb konnte mobilcom bei der Gewinnung von Neukunden selektiver vorgehen: Aufgrund der höheren Kundenbindung waren nur 0,16 Mio. Brutto-Neukunden erforderlich, um die Zahl der Vertragskunden im Vergleich zum Jahresanfangsbestand um

20 Tsd. Kunden auf 2,48 Mio. zu steigern. Im Prepaid-Geschäft, einem typischen Aktionsgeschäft, hat mobilcom im 1. Quartal 2005 0,12 Mio. Brutto-Neukunden gewonnen und 0,18 Mio. Kunden abgegeben. Darin spiegelt sich die Zielsetzung wider, auch im Prepaid-Geschäft stärker zu selektieren und auf Qualität zu setzen. Da hier vor allem ein kleiner Anteil von Topkunden für einen weit überproportionalen Umsatzanteil verantwortlich ist und mobilcom nun verstärkt diese Zielgruppe adressiert, ist mittelfristig mit einem steigenden Umsatz pro Prepaid-Kunde zu rechnen.

Zahlreiche Produktinnovationen zur CeBIT

Die innovativen Angebote, die mobilcom zur CeBIT vorgestellt hat, werden sich im Jahresverlauf positiv auf die Neukundengewinnung und die Kundenbindung auswirken. mobilcom hat sich konsequent mit einfachen, innovativen und fairen Tarifstrukturen am tatsächlichen Bedarf der Mobilfunk-Kunden orientiert: So bietet der neu eingeführte „13-Cent-Tarif“ den günstigsten Minutenpreis im deutschen Mobilfunk-Markt. Die Stiftung Warentest hat Anfang April bestätigt, dass der 13-Cent-Tarif der deutschlandweit günstigste Tarif für Normaltelefonierer ist. Die Tester hatten dabei ein typisches Nutzungsverhalten von 70 Minuten unterstellt. Mit dem mobilcom-Tarif hätte der Normaltelefonierer sogar ohne Mehrkosten noch 30 Minuten länger telefonieren können. Mit diesem Tarif gibt mobilcom die sonst im Mobilfunk-Geschäft immer noch typische Subvention für das Mobiltelefon über geringere Minutenpreise an den Kunden weiter. Wer nicht auf ein modernes, attraktives Handy verzichten möchte, hat durch die „Immer-ein-Preis-Tarife“ trotzdem volle Transparenz: 24 Stunden lang an jedem Wochentag zahlt der Kunde damit den gleichen Minutenpreis – egal ob er ins deutsche Festnetz telefoniert oder in ein beliebiges nationales Mobilfunk-Netz. In einer Marktstudie der Hamburger Agentur pilot checkpoint im Auftrag der mobilcom AG gaben im Januar 2005 drei Viertel der Befragten an, dass sie die komplexen Tarifstrukturen und die damit verbundenen Minutenpreise ihres Mobilfunk-Vertrages nicht kennen. Deshalb wünschten über 60 Prozent der Befragten einen einheitlichen Minutenpreis und damit mehr Transparenz. Statt Grundgebühr wird beim mobilcom-Angebot lediglich ein Mindestumsatz berechnet, der sich abtelefonieren und für MMS- und SMS-Nachrichten nutzen lässt. Bereits für Wenigtelefonierer bietet der „Immer-45-Cent-Tarif“ mit einem Mindestumsatz von 15 € bei einem Minutenpreis von 45 Cent sehr günstige Konditionen. Im Gegensatz zu Prepaid-Angeboten, die ebenfalls Wenignutzer ansprechen, bietet mobilcom auch hier attraktive Handys zum Kaufpreis von nur 1 € an. Wer Normaltelefonierer ist und einen monatlichen Mindestumsatz von 25 € anpeilt, bezahlt mit dem „Immer-35-Cent-Tarif“ für Telefongespräche in alle deutschen Mobilfunk-Netze oder ins deutsche Festnetz konstant nur 35 Cent. Der Kunde kann bereits bei Kaufpreisen ab 1 € Handys der neuesten Generation erhalten. Für Vieltelefonierer sinkt bei einem Mindestumsatz von 50 € der Minutenpreis im „Immer-25-Cent-Tarif“ sogar auf 25 Cent.

Erster Serviceprovider für O₂

mobilcom wird als erster Serviceprovider Mobilfunk-Verträge aller vier deutschen Mobilfunk-Netze anbieten. Die Verhandlungen mit O₂ sind Anfang März 2005 erfolgreich abgeschlossen worden. Der Verkauf von O₂-Mobilfunk-Verträgen wird voraussichtlich noch im 2. Quartal 2005 starten. mobilcom hatte im November 2004 bereits als erster Serviceprovider den Vertrieb für Prepaid-Produkte von O₂ aufgenommen.

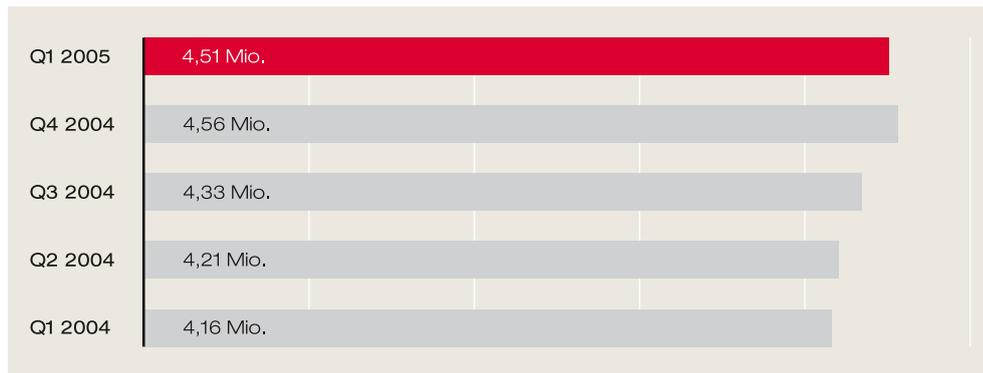
Vertriebsnetz wächst – Designpreis für Flagship-Stores

mobilcom hat seine eigenen Vertriebswege Shop und Fachhandel weiter ausgebaut: Im 1. Quartal 2005 wurden bundesweit acht neue Shops eröffnet. Insgesamt verfügt mobilcom damit zum 31. März 2005 über 227 mobilcom-Shops (31. März 2004: 202 Shops) – darunter vier Flagship-Stores in Berlin, Köln, Düsseldorf und Stuttgart. Für das Design der Flagship-Stores wurde mobilcom im Rahmen der Messe „EuroShop“ in Düsseldorf von den Fachzeitschriften „AIT“ und „Intelligente Architektur“ als Sieger in der Kategorie „Produkte von hoher architektonischer Qualität“ ausgezeichnet. Bis zum Ende des Geschäftsjahres soll die Shopkette auf 250 Standorte ausgebaut werden. Den Fachhandelsvertrieb hat mobilcom durch die bundesweit über 800 Standorte der „Bosch Car Service“-Betriebe gestärkt, die künftig auch die mobilcom-Produkte anbieten werden. Der neue Partner hat den Vertrieb im 1. Quartal 2005 aufgenommen.

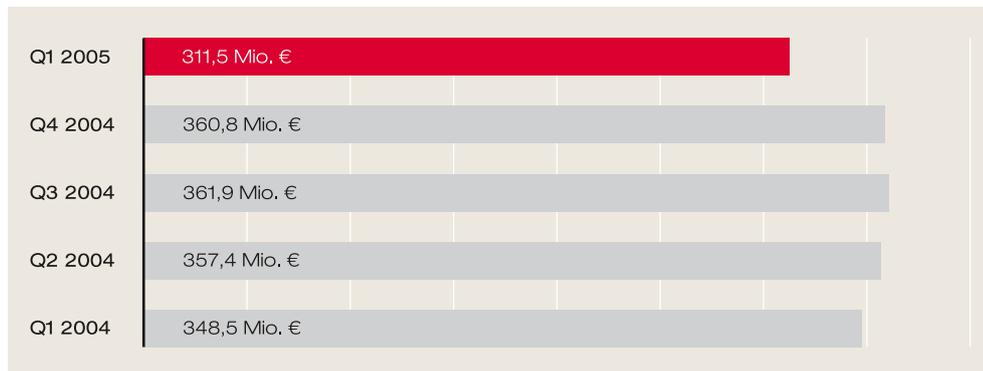
Ausblick: Wachstumsprognose bekräftigt

mobilcom erwartet für das Geschäftsjahr 2005 vor dem Hintergrund des ertragsstarken 1. Quartals unverändert ein Ertragswachstum auf EBITDA-Ebene von 50 Prozent auf 60 Mio. € (2004: 41 Mio. €). Das EBIT soll sich auf 32 Mio. € mehr als verdreifachen (2004: 9 Mio. €). Aufgrund der erkennbaren Erfolge der Kundenbindungsprojekte und des Ausbaus des Vertriebsnetzes bekräftigt mobilcom trotz selektiverer Neukundengewinnung auch das Wachstumsziel von 4,8 Mio. Kunden zum Ende des Geschäftsjahres 2005.

Kundenzahl Mobilfunk-Serviceprovider



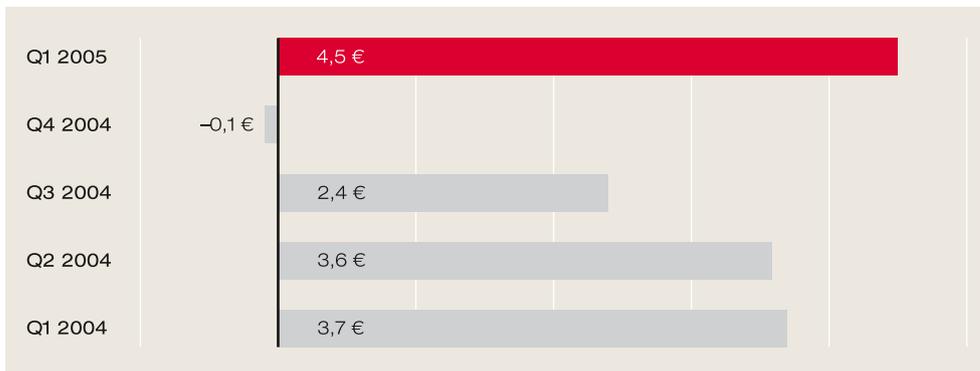
Umsatz Mobilfunk-Serviceprovider



EBITDA Mobilfunk-Serviceprovider



EBITDA pro Kunde



2.2.3 Operative Entwicklung Festnetz/Internet

Ergebnis	Q1 2005	Q4 2004 (angepasst*)	Q3 2004 (angepasst*)	Q2 2004 (angepasst*)	Q1 2004 (angepasst*)
Umsatz in Mio. €	146,0	124,7	115,6	109,2	119,2
EBITDA in Mio. €	36,8	25,6	39,5	27,4	30,6
EBITDA vom Umsatz in Prozent	25,2	20,5	34,2	25,1	25,6
EBIT in Mio. €	27,5	15,1	29,5	17,1	20,5
EBIT vom Umsatz in Prozent	18,8	12,1	25,5	15,7	17,2
Festnetz-Kunden in Mio.	3,9	4,6	3,6	4,3	3,2
Aktive Internet-Zugangs-Kunden in Mio.	3,9	3,8	3,8	3,7	3,8
Verkaufte Festnetz-Minuten inkl. Internet in Mrd.	6,4	6,2	6,2	6,1	6,9

* Angepasst aufgrund IAS 1 und IFRS 2 (weiterführende Erläuterungen siehe „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“, Seite 24).

Der von der freenet.de AG, Hamburg, geführte Geschäftsbereich Festnetz/Internet hat im 1. Quartal seinen Umsatz gesteigert und das Ergebnis auf Vorjahresniveau stabilisiert. Während die Zahl der Telefonie- und DSL-Kunden weiter stieg, war der Kundenbestand im schmalbandigen Internet-Zugangs-Geschäft leicht rückläufig. Umsatz und Ergebnis der mit Wirkung zum 1. Februar 2005 akquirierten Strato-Gruppe sind im Abschluss zum 31. März 2005 bereits vollständig enthalten. Die am 7. April 2005 abgeschlossene Akquisition der Talkline ID soll ab dem 2. Quartal 2005 konsolidiert werden.

Umsatz und EBITDA steigen

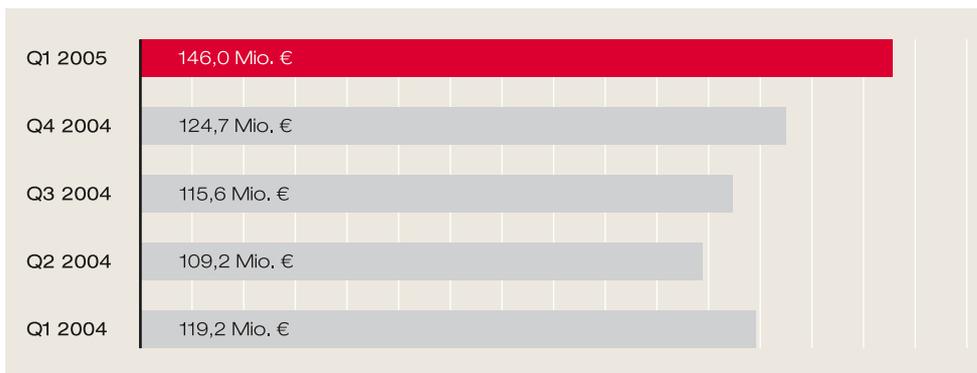
Im Geschäftsbereich Festnetz/Internet wuchs nach der Akquisition der Strato-Gruppe der Umsatz um fast 23 Prozent: Bei einem von 119,2 Mio. € auf 146,0 Mio. € gestiegenen Umsatz hat freenet das operative Ergebnis (EBITDA) bei 36,8 Mio. € (Q1 2004¹: 30,6 Mio. €) und das EBIT bei 27,5 Mio. € (Q1 2004¹: 20,5 Mio. €) gesteigert. Die EBITDA-Marge lag bei 25,2 Prozent (Q1 2004¹: 25,6 Prozent), die EBIT-Marge erreichte 18,8 Prozent (Q1 2004¹: 17,2 Prozent). Die retrospektive Anpassung der Ergebnisse des 1. Quartals 2004 gemäß IFRS 2 führte im Geschäftsbereich Festnetz/Internet zu einem erheblichen negativen Einfluss auf die veröffentlichten Vorjahresergebnisse (EBITDA: 37,9 Mio. €; EBIT: 27,8 Mio. €). Der Aufwand für Aktienoptionen in Höhe von 7,4 Mio. € wurde ergebniswirksam erfasst.

¹ Aufgrund IFRS 2 retrospektiv angepasst (weiterführende Erläuterungen siehe „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“, Seite 24).

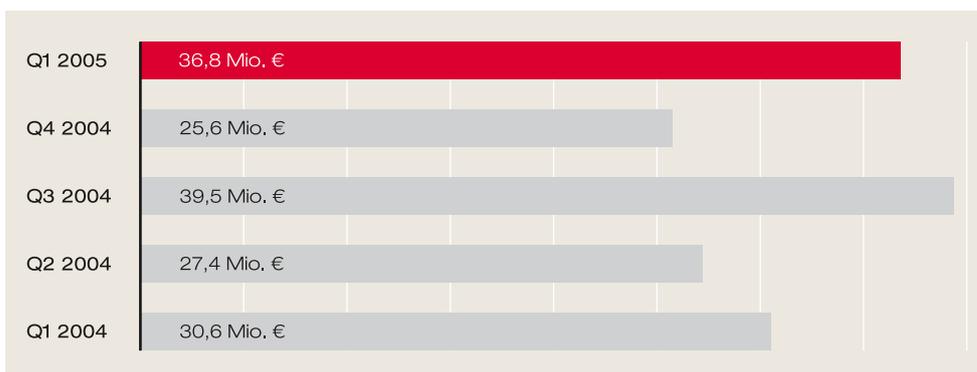
DSL-Kundenzahl wächst

Insbesondere im Zukunftsmarkt DSL hat der Geschäftsbereich mit rund 0,12 Mio. Neukunden im 1. Quartal 2005 das Wachstumstempo gehalten. Zum 31. März verzeichnete der Geschäftsbereich Festnetz/Internet 0,47 Mio. Bestandskunden. Zum Ende des 1. Quartals 2004 lag die Zahl der DSL-Kunden noch bei 0,13 Mio. Die Zahl der Telefonie-Kunden stieg im Vergleich zum 1. Quartal 2004 von 3,2 Mio. auf 3,9 Mio., die Zahl der Internet-Zugangs-Kunden erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 0,1 Mio. auf 3,9 Mio.

Umsatz Festnetz/Internet



EBITDA Festnetz/Internet



2.2.4 Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards

Durch Abschluss des „Improvement-Projekts“ des International Accounting Standards Board (IASB) im Dezember 2003 wurden diverse Standards überarbeitet, die erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2005 beginnen, anzuwenden sind. Damit haben sich im Zwischenbericht zum 1. Quartal 2005 im Wesentlichen Änderungen hinsichtlich des Ausweises in der Bilanz sowie der Gewinn- und Verlust-Rechnung mit entsprechender Anpassung von Vorjahresvergleichsangaben ergeben.

Mit der Überarbeitung des IAS 1 wurde unter anderem die Bilanzstruktur auf Fristigkeit umgestellt. Vermögenswerte und Schulden sind nach den Kriterien Kurzfristig- bzw. Langfristigkeit dargestellt. Die bisher HGB-orientierte Liquiditätsgliederung entfällt. Der Ausweis der Anteile anderer Gesellschafter (Minderheitenanteile) erfolgt nicht mehr als Bilanzposition zwischen Eigenkapital und Fremdkapital, sondern als gesonderter Posten innerhalb des Eigenkapitals.

Mit Verabschiedung des IFRS 2 im Februar 2004 durch das IASB wurden die Bilanzierungsvorschriften für „Share-based Payments“ neu geregelt. Aktienoptionsprogramme und andere am Wert von Unternehmensanteilen orientierte Entgeltformen, die im Konzern als Vergütungssysteme mit langfristiger Anreizwirkung genutzt werden, müssen gemäß dem neuen Standard mit ihrem beizulegenden Zeitwert (fair value) aufwandswirksam erfasst werden. Außerdem sind die Vorjahreszahlen retrospektiv anzupassen. Die erstmalige Anwendung dieses Standards führt im 1. Quartal 2005 zu einer Erhöhung des Personalaufwands. Korrespondierend dazu fällt das Eigenkapital geringer und fallen die Rückstellungen höher aus.

Im März 2004 hat der IASB mit der Veröffentlichung des IFRS 3 neue Regelungen für Unternehmenszusammenschlüsse (Business Combinations) verabschiedet, die nach dem 31. März 2004 vertraglich vereinbart wurden. Somit waren diese Regelungen bei der Erstkonsolidierung der Strato-Gruppe zwingend anzuwenden. Außerdem sieht der IFRS 3 geänderte Regelungen für die Abschreibung von Geschäfts- und Firmenwerten (Goodwill) vor. Die nicht mehr zulässige planmäßige Abschreibung des Goodwills wurde durch die Einführung eines mindestens einmal jährlich durchzuführenden Impairment-Tests ersetzt. Führt der Impairment-Test zu einem niedrigeren Wert des Goodwills, ist eine einmalige Wertminderung vorzunehmen. Im mobilcom-Konzern waren im 1. Quartal 2005 aufgrund dieser Regelungen keine Wertberichtigungen erforderlich.

2.2.5 Analyse der Vermögenslage

Das Nettofinanzvermögen des mobilcom-Konzerns hat sich zum 31. März 2005 geringfügig auf 336,0 Mio. € verringert (31. März 2004: 348,1 Mio. €). Die fast unveränderte Eigenkapitalquote von 65,6 Prozent (31. März 2004: 67,1 Prozent) zeigt, dass das Unternehmen für die Herausforderungen des Marktes bestens gerüstet ist.

Im Vergleich zum 31. März 2004 stieg die Bilanzsumme von 885,6 Mio. € auf 974,1 Mio. €. Auf der Aktivseite erhöhte sich das langfristige Vermögen um 125,3 Mio. € auf 346,5 Mio. €. Dabei stiegen die immateriellen Vermögenswerte um 72,0 Mio. € auf 120,0 Mio. € und der Goodwill stieg um 68,7 Mio. € auf 109,7 Mio. €, während sich der Wert der Sachanlagen abschreibungsbedingt um 15,4 Mio. € verminderte. Die Zunahme bei den immateriellen Vermögenswerten und dem Goodwill ergibt sich im Wesentlichen aus der Akquisition der Strato-Gruppe durch die freenet.de AG. Das kurzfristige Vermögen verringerte sich um 36,8 Mio. € auf 627,6 Mio. € (31. März 2004: 664,4 Mio. €). Die Akquisitionen im Festnetz-Geschäft sowie der Aktienrückkauf führten zu einem um 17,9 Mio. € geringeren Bestand an liquiden Mitteln. Die übrigen Forderungen und sonstigen Vermögenswerte reduzierten sich um 46,6 Mio. € auf 65,7 Mio. € (31. März 2004: 112,3 Mio. €), unter anderem aufgrund niedrigerer Provisionsansprüche gegenüber den Netzbetreibern. Die Zunahme der Bilanzsumme auf der Passivseite ist primär auf den ergebnisbedingten Anstieg der laufenden Ertragsteuern um 30,9 Mio. € auf 38,0 Mio. € zurückzuführen. Die Erhöhung der latenten Ertragsteuerschulden um 22,5 Mio. € auf 37,7 Mio. € ergibt sich im Wesentlichen durch die Erstkonsolidierung der Strato-Gruppe. Zugleich verzeichnete der mobilcom-Konzern zum Ende des 1. Quartals 2005 nahezu keine Finanzschulden mehr.

Die solide Vermögenslage wird in der Gegenüberstellung von Vermögen und Schulden zum 31. März 2005 deutlich. Sowohl im langfristigen als auch im kurzfristigen Bereich zeigt das Verhältnis eine mehr als zweifache Überdeckung.

2.2.6 Analyse der Finanzlage

Der Finanzmittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im mobilcom-Konzern in den ersten drei Monaten des Jahres 2005 55,4 Mio. € – nach 99,9 Mio. € im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit von –59,6 Mio. € wird im Wesentlichen durch die Akquisitionen der freenet.de AG geprägt (Q1 2004: –3,6 Mio. €). Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit von –24,6 Mio. € (Q1 2004: –2,4 Mio. €) resultiert überwiegend aus dem im 1. Quartal abgeschlossenen Rückkauf von mobilcom-Aktien (–23,9 Mio. €). Insgesamt verminderte sich das Fondsvermögen in den ersten drei Monaten 2005 um 28,8 Mio. € (Q1 2004: Erhöhung von 93,8 Mio. €). Am 31. März 2005 verfügte der Konzern über einen hohen Finanzmittelbestand von 338,2 Mio. € (356,1 Mio. € zum 31. März 2004).

2.2.7 Analyse der Ertragslage

Bei rückläufigen Umsatzerlösen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 3,7 Prozent auf 450,6 Mio. € hat mobilcom das Ergebnis deutlich verbessert: Der Rohertrag legte gegenüber den ersten drei Monaten des Jahres 2004 um 7,3 Mio. € auf 124,3 Mio. € zu. Damit hat sich die Rohertragsmarge um 2,6 Prozentpunkte auf 27,6 Prozent verbessert. Die Personalkostenquote stieg – primär aufgrund des Personalaufbaus im Geschäftsbereich Festnetz/Internet – auf 6,9 Prozent (Q1 2004: 6,7 Prozent). Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) erhöhte sich auf 57,2 Mio. € (Q1 2004: 45,8 Mio. €). Ebenso bestätigte das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) diesen Trend mit einem Anstieg auf 44,1 Mio. € (Q1 2004: 29,2 Mio. €). Nach einem positiven Finanzergebnis von 1,8 Mio. € verbesserte sich das Ergebnis vor Steuern auf 45,9 Mio. € (Q1 2004: 30,6 Mio. €). Nach Ertragsteuern von 17,5 Mio. € ergibt sich ein Ergebnis von 28,3 Mio. € (Q1 2004: 17,0 Mio. €).

Nach Berücksichtigung der Anteile anderer Gesellschafter, der freien freenet-Aktionäre, liegt das Konzern-Ergebnis nach den ersten drei Monaten 2005 bei 19,8 Mio. € (Q1 2004: 13,8 Mio. €).

2.2.8 Mitarbeiter

		Q1 2005	Q4 2004	Q3 2004	Q2 2004	Q1 2004
Mitarbeiterstand (inkl. Aushilfen)		3.429	3.072	2.970	2.916	2.790
Mobilfunk-Serviceprovider		1.569	1.569	1.568	1.580	1.595
Festnetz/Internet		1.860	1.503	1.402	1.336	1.195
Sonstiges		0	0	0	0	0
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl		3.312	3.032	2.948	2.890	2.771
Mobilfunk-Serviceprovider		1.571	1.567	1.568	1.583	1.593
Festnetz/Internet		1.741	1.465	1.380	1.307	1.178
Sonstiges		0	0	0	0	0
Personalkosten/-quote						
	in Mio. €	31,3	32,0	17,4	25,4	31,3
	in Prozent	6,9	6,6	3,7	5,4	6,7
Mobilfunk-Serviceprovider						
	in Mio. €	17,7	15,0	17,0	15,4	15,1
	in Prozent	5,7	4,2	4,7	4,3	4,3
Festnetz/Internet						
	in Mio. €	15,0	17,0	0,5	10,0	16,3
	in Prozent	10,6	13,6	0,4	9,2	13,6

Konzern: Zahl der Mitarbeiter steigt auf 3.429

Trotz des höheren Personalbestands der freenet.de AG sind die Personalkosten im mobilcom-Konzern in den ersten drei Monaten des Jahres 2005 in Höhe von 31,3 Mio. € stabil geblieben. Das ist allerdings primär auf die Anpassung der Vorjahreswerte gemäß IFRS 2 zurückzuführen. Im Festnetz-/Internet-Segment ergibt sich daraus eine Erhöhung des Vorjahreswertes um 7,4 Mio. €. Die Personalkostenquote erhöhte sich gleichzeitig von 6,7 Prozent auf 6,9 Prozent. Aufgrund des Personalaufbaus im Geschäftsbereich Festnetz/Internet beschäftigte der Konzern zum Ende des 1. Quartals 2005 mit 3.429 Mitarbeitern 639 Mitarbeiter mehr als am 31. März 2004 (2.790).

Mobilfunk-Serviceprovider: steigende Produktivität

Im Bereich Mobilfunk-Serviceprovider hat die höhere Produktivität erneut zu einem geringeren Personalbedarf geführt: Zum 31. März 2005 beschäftigte der Mobilfunk-Serviceprovider 1.569 Mitarbeiter – 26 weniger als ein Jahr zuvor. Im 1. Quartal 2005 verzeichnete der Geschäftsbereich einen Personalaufwand von 17,7 Mio. € (Q1 2004: 15,06 Mio. €). Die Personalkostenquote stieg umsatzbedingt von 4,3 auf 5,7 Prozent. mobilcom wird daran arbeiten, die Personalkostenquote auf dem erreichten Niveau zu stabilisieren.

Festnetz/Internet: steigender Personalaufwand

Der von der freenet.de AG geführte Geschäftsbereich Festnetz/Internet verzeichnete einen deutlichen Personalzuwachs: Zum 31. März 2005 beschäftigte das Unternehmen mit 1.860 Mitarbeitern 665 mehr als am 31. März 2004 (1.195). Im Durchschnitt der ersten drei Monate waren 1.741 Mitarbeiter in diesem Geschäftsbereich tätig – 563 mehr als im gleichen Vorjahreszeitraum. Der Personalaufwand im 1. Quartal des Geschäftsjahres 2005 verringerte sich auf 15 Mio. € (Q1 2004: 16,3 Mio. €). Bei einem Umsatzanstieg um 23 Prozent verringerte sich die Personalkostenquote von 13,6 auf 10,6 Prozent. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Vorjahreszahlen einen Aufwand aus der ergebniswirksamen Erfassung von Aktienoptionen nach IFRS 2 enthalten. Ohne Berücksichtigung dieses Effektes würde sich ein Anstieg der Personalaufwendungen auf 12,8 Mio. € (Q1 2004: 8,9 Mio €) ergeben.

2.2.9 Organe

Der Vorstand besteht aus zwei Personen, dem Vorsitzenden des Vorstands und dem Vorstand für Vertrieb und Marketing. Der Aufsichtsrat hat zwölf Mitglieder, von denen sechs aus den Reihen der Arbeitnehmer gewählt werden.

Mitglieder des Vorstands

Dr. Thorsten Grenz, Strande

Vorsitzender des Vorstands

Weitere Mandate:

- Dr. Schmidt AG & Co., Berlin
Mitglied des Aufsichtsrats
- freenet.de AG, Hamburg
Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats

Michael Grodd, München

Vorstand für Marketing und Vertrieb

Mitglieder des Aufsichtsrats

Prof. Dr.-Ing. Dieter H. Vogel, Düsseldorf

(Vorsitzender des Aufsichtsrats)

Geschäftsführender Gesellschafter, LGB & Vogel GmbH, Düsseldorf

Weitere Mandate:

- Bertelsmann AG, Gütersloh
Vorsitzender des Aufsichtsrats
- Ernst + Young AG, Stuttgart
Mitglied des Beirats
- Gerling Konzern Versicherungs-Beteiligungs AG, Köln
Mitglied des Verwaltungsrats
- HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA, Düsseldorf
Mitglied des Verwaltungsrats
- Klöckner + Co. AG, Duisburg
Mitglied des Aufsichtsrats
- Wacker Construction Equipment AG, München
Vorsitzender des Aufsichtsrats
- WCM Beteiligungs- und Grundbesitz AG, Frankfurt am Main
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Ulrich Kalthoff, Neumünster
(Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats)
Justiziar, mobilcom AG, Schleswig

Thorsten Delling, Büdelsdorf
Sachbearbeiter Operations, mobilcom Communicationstechnik GmbH, Schleswig

Dr.-Ing. Horst Dietz, Berlin
Vorsitzender Geschäftsführer, The Industrial Investment Council GmbH (IIC), Berlin

Weitere Mandate:

- ABB AG, Mannheim
Mitglied des Aufsichtsrats
- Bilfinger Berger AG, Mannheim
Mitglied des Aufsichtsrats

Ulf Gänger, Hamburg
Mitglied des Vorstands im Ruhestand der Hamburgischen Landesbank,
(jetzt HSH Nordbank AG), Hamburg und Kiel

Weitere Mandate:

- Hela Gewürzwerk Hermann Laue GmbH & Co. KG, Ahrensburg
Stellvertretender Beiratsvorsitzender
- Navis Schifffahrts- und Speditions-Aktiengesellschaft, Hamburg
Vorsitzender des Aufsichtsrats
- Norddeutsche Affinerie AG, Hamburg
Mitglied des Aufsichtsrats
- Peter Cremer Holding GmbH & Co., Hamburg
Beiratsvorsitzender
- VON ESSEN KG BANKGESELLSCHAFT, Essen
Vorsitzender des Verwaltungsrats

Gabriele Hanrieder, Finsing
Finance Manager Accounting, AVNET Logistics GmbH, Poing
Vertreterin der Christlichen Gewerkschaft Postservice und Telekommunikation

Helmut Holzer, Bessenbach
Großhandelskaufmann
Vertreter der Christlichen Gewerkschaft Postservice und Telekommunikation

Dr. Hans-Peter Kohlhammer, Kulmbach

CEO & Director General, SITA SC, Cointrin-Geneva, Schweiz

Weitere Mandate:

- Equant N. V., Amsterdam, Niederlande
Mitglied des Aufsichtsrats
- Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der angewandten Forschung e. V.,
München
Mitglied des Senats
- Fraunhofer Institut für Graphische Datenverarbeitung (IGD), Darmstadt
Vorsitzender des Kuratoriums

Andreas Neumann, Hamburg

Leiter Controlling und Investor Relations, freenet.de AG, Hamburg

Christian Teufel, Kronshagen

Leiter IT-Services Central Function, mobilcom Communicationstechnik GmbH,
Schleswig

Klaus Thiemann, Düsseldorf

Selbstständiger Unternehmensberater

Weitere Mandate:

- BBDO Consult GmbH, Düsseldorf
Mitglied des Beirats
- Kabel Baden-Württemberg GmbH & Co. KG, Heidelberg
Mitglied des Beirats

Prof. Dr. Helmut Thoma, Köln

Selbstständiger Medienberater

Weitere Mandate:

- Ad'LINK Internet Media AG, Montabaur
Mitglied des Aufsichtsrats
- freenet.de AG, Hamburg
Vorsitzender des Aufsichtsrats
- PrimaCom AG, Mainz
Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats
- Q1 Deutschland AG, Düsseldorf
Mitglied des Aufsichtsrats
- typhoon AG, Köln
Vorsitzender des Aufsichtsrats
- VEMAG Verlags- und Medien AG, Köln
Mitglied des Aufsichtsrats

2.2.10 Strategie

Konzern-Strategie

mobilcom verfügt über die beiden Geschäftsbereiche Mobilfunk-Serviceprovider und Festnetz/Internet. Als Mobilfunk-Serviceprovider vermarktet mobilcom unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung in Deutschland Mobilfunk-Dienstleistungen. Im Geschäftsbereich Festnetz/Internet ist mobilcom mit Ihrer Tochtergesellschaft freenet.de AG aktiv. mobilcom hält an freenet einen Anteil von 50,4 Prozent. mobilcom und freenet konzentrieren sich auf den Privatkundenmarkt und selektiv auf Selbstständige sowie kleine und mittlere Unternehmen. Die mobilcom-Gruppe verfügt über eine breite finanzielle Basis, die Investitionen in attraktive Wachstumsmöglichkeiten im Telekommunikationsmarkt ermöglicht.

Die mobilcom AG strebt eine Verschmelzung mit der Tochtergesellschaft freenet.de AG, Hamburg, an. Das hat der Vorstand am 4. März 2005 mit Billigung des Aufsichtsrats beschlossen. Es ist eine Verschmelzung beider Gesellschaften auf eine neue Gesellschaft vorgesehen. Ein vorgeschaltetes Barangebot an die freenet-Aktionäre oder ein Erwerb von freenet-Aktien ist nicht erforderlich. Nach einer Reintegration von freenet können Kräfte gebündelt sowie die gemeinsamen Ressourcen schneller ertragsorientiert eingesetzt werden, um die attraktivsten Wachstumspotenziale zu heben. Ein effizienterer Ressourceneinsatz erhöht das zusätzliche Ertragspotenzial erheblich. Von der Nutzung vorhandener Verlustvorträge, die mit zukünftigen Gewinnen verrechnet werden könnten, würden auch die bisherigen freenet-Aktionäre durch ein höheres Ausschüttungspotenzial profitieren. Das neue Unternehmen soll operativ und strategisch durch die gemeinsam nutzbare Liquidität und zukünftige Cashflows eine neue Dimension erreichen und würde somit im Wettbewerb gestärkt. Neben der Deutschen Telekom wäre das neue Unternehmen der einzige nationale Komplettanbieter im deutschen Telekommunikationsmarkt. Dies ist vor allem eine deutliche Stärkung der Ausgangsposition bei einem möglichen Konsolidierungsprozess.

Beide Gesellschaften haben konstruktive Gespräche über die geplante Verschmelzung aufgenommen und Arbeitsgruppen eingerichtet. Darüber hinaus haben beide Gesellschaften jeweils eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft beauftragt, ein Umtauschverhältnis beider Aktien zu ermitteln. Dieses Umtauschverhältnis wird zudem durch einen gerichtlich bestellten Verschmelzungsprüfer kontrolliert. Eine Bandbreite für die Umtauschverhältnisse wird voraussichtlich Ende Mai vorliegen, die finalen Ergebnisse im Juni. Im August 2005 sollen den Hauptversammlungen beider Gesellschaften entsprechende Beschlüsse zur Zustimmung vorgelegt werden. mobilcom strebt an, dass die Verschmelzung 2005 wirksam wird.

Geschäftsbereichsstrategie Mobilfunk-Serviceprovider

Der Geschäftsbereich Mobilfunk-Serviceprovider verfolgt eine ertragsorientierte Wachstumsstrategie. Dabei hat langfristiges und stetiges Ertragswachstum Priorität gegenüber einer kurzfristigen Ergebnismaximierung oder reinem Mengenwachs-

tum. Wesentliche Faktoren für den erfolgreichen Ausbau des Mobilfunk-Geschäfts sind gezielte Maßnahmen zur Kundenbindung und -gewinnung sowie der weitere Ausbau eines konsequent qualitätsorientierten Vertriebs. Vor dem Hintergrund der hohen Wettbewerbsintensität und ausgeprägten Wechselbereitschaft der Kunden im Mobilfunk-Markt wird die Kundenbindung immer stärker zu einem bedeutenden Erfolgsfaktor. mobilcom setzt deshalb Konzepte um, die dazu beitragen, den Kundenbestand langfristig an das Unternehmen zu binden. Diese Konzepte basieren auf einer umfassenden Betrachtung des Kunden („Customer-Lifecycle-Management“). Darüber hinaus verstärkt mobilcom weiterhin den Kundenservice und differenziert sich vom Wettbewerb mit innovativen Tarifen und Diensten wie dem „13-Cent-Tarif“, den „Immer-ein-Preis-Tarifen“ sowie „m-limit“ oder dem Navigationssystem für das Handy.

mobilcom nutzt hier die Grundlagen, die das neue Telekommunikationsgesetz geschaffen hat: Dienste- und Infrastrukturwettbewerb sind als gleichbedeutend anerkannt worden. Das Geschäftsmodell des Mobilfunk-Serviceproviders wurde damit nachhaltig gestärkt. Von dieser Akzeptanz des Dienstewettbewerbs können Mobilfunk-Serviceprovider profitieren, indem sie einfach und benutzerfreundlich anzuwendende Produkte entwickeln. Attraktive, aber erklärungsbedürftige Produkte, wie etwa die UMTS-Datenkarte, gilt es, über ein qualifiziertes Shop- und Fachhandelsnetz den Kunden nahe zu bringen. Konsequenterweise baut mobilcom deshalb sein Shop- und Fachhandelsnetz aus. Hier gilt es Unternehmen für die Zusammenarbeit mit mobilcom zu gewinnen. Aber die Investitionen lohnen sich, denn Shops und Fachhandel gewinnen überdurchschnittlich attraktive Kunden. Modellcharakter haben die in Berlin, Düsseldorf, Köln und Stuttgart eröffneten mobilcom-Flagship-Stores, die ein besonders umfassendes Produktangebot präsentieren. Teil der ertragsorientierten Wachstumsstrategie ist neben dem qualitativen und quantitativen Ausbau der Kundenbasis ein stetiger Produktivitätsfortschritt im Unternehmen: Die interne Organisationsstruktur soll weiter optimiert, die Kosten sollen reduziert und das Risikomanagement soll weiter ausgebaut werden. Damit kann sich das Unternehmen in den einzelnen Geschäftsfeldern noch intensiver auf die jeweiligen Wachstumschancen konzentrieren.

Geschäftsbereichsstrategie Festnetz/Internet

Die freenet.de AG gehört zu den führenden Internet- und Telekommunikationsunternehmen und ist gut positioniert, um von der erwarteten Verschmelzung von Daten- und Sprachkommunikation über IP-basierte Netze zu profitieren. Die IP-Technologie bietet nicht nur einen Breitbandzugang zum Internet, sondern auch die Möglichkeit, über das Internet zu telefonieren. Daraus ergeben sich neben dem angestrebten Wachstum in den Bereichen Festnetz-Telefonie und breitbandiger Internet-Zugang (DSL) zusätzliche Umsatzpotenziale. Außerdem versetzen die Kostenvorteile aufgrund der ausgebauten eigenen Netzinfrastruktur freenet.de gerade in einem besonders preisaggressiven Umfeld in eine gute Wettbewerbsposition. In diesem Zusammenhang ist der strategische Wert des DSL-Neugeschäfts von

herausragender Bedeutung: Hier investiert die freenet.de AG in zukünftiges Ertragswachstum. Wo organisches Wachstum nicht möglich oder zu teuer ist, nutzt freenet die frei verfügbaren Mittel, um über Akquisitionen zukünftiges Wachstumspotenzial zu erschließen: Mit der Akquisition der Strato-Gruppe, Berlin, ist freenet im Markt für Webhosting-Leistungen zum zweitgrößten Anbieter mit einem Marktanteil von rund 25 Prozent aufgestiegen. Damit sowie durch die Akquisition der Talkline ID, Bonn, die eine führende Position bei Festnetz-Mehrwertdiensten einnimmt, realisiert freenet.de konsequent die Zielsetzung, ein Komplettangebot für Festnetz und Internet zu schaffen, und stärkt die Präsenz im Geschäftskundenmarkt.

2.2.11 Ausblick

Der Vorstand erwartet für den mobilcom-Konzern 2005 ein EBITDA zwischen 185 und 200 Mio. € (EBITDA 2004¹: 163,2 Mio. €).

Für den Mobilfunk-Serviceprovider bekräftigt mobilcom vor dem Hintergrund des Ergebnisses des 1. Quartals seine Prognose für ein starkes Ertragswachstum im Geschäftsjahr 2005 von 50 Prozent auf ein EBITDA von 60 Mio. € (2004¹: 40,1 Mio. €). Das EBIT soll sich auf 32 Mio. € steigern und damit mehr als verdreifachen (2004¹: 8,7 Mio. €). Aufgrund der erkennbaren Erfolge der Kundenbindungsprojekte und des Ausbaus des Vertriebsnetzes bestätigt mobilcom trotz selektiverer Neukundengewinnung auch das Wachstumsziel von 4,8 Mio. Kunden zum Ende des Geschäftsjahres 2005. Das mittelfristige Ziel einer EBITDA-Marge von 6 Prozent wurde bereits im 1. Quartal 2005 erreicht. Für das Festnetz-/Internet-Geschäft geht mobilcom im Geschäftsjahr 2005 von einem stabilen Ergebnisbeitrag aus (EBITDA 2004¹: 126 Mio. €; EBIT 2004: 85 Mio. €).

¹ Aufgrund IFRS 2 retrospektiv angepasst (weiterführende Erläuterungen siehe „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“, Seite 24).

2.3 Nachtragsbericht

Die ordentliche Hauptversammlung (HV) der mobilcom AG hat am 22. April 2005 in Berlin den Aufsichtsrat gewählt und ist dabei den Vorschlägen des amtierenden Aufsichtsrats gefolgt. Die Hauptversammlung hat auch dem Dividendenvorschlag der Verwaltung zugestimmt und den Vorstand zum Aktienrückkauf ermächtigt. Darüber hinaus hat sich die Mehrheit der in der Hauptversammlung anwesenden Aktionäre dafür ausgesprochen, die von Antragstellern vermuteten Ersatzansprüche gegen France Télécom S.A. geltend zu machen, sofern sie nicht zu einem existenzgefährdenden Risiko für das Unternehmen führen. Diesen Punkt hatten die Antragsteller in der HV ergänzt. Vor allem diesem Aspekt muss nun der „besondere Vertreter“, zu dem Prof. Dr. Wilhelm Haarmann, Frankfurt a. M., bestellt wurde, Rechnung tragen. Die antragstellende Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger sowie weitere Aktionäre haben in ihren Redebeiträgen betont, dass sich die Anträge nicht gegen Vorstand und Aufsichtsrat richten. Die Sanierungsleistung sowie die operative Geschäftsführung seien vielmehr aner kennenswert. France Télécom hatte bei dieser Beschlussfassung kein Stimmrecht. Die Bestellung eines Sonderprüfers wurde dagegen wie bereits im Vorjahr abgelehnt. Vorstand und Aufsichtsrat der mobilcom AG halten die von einzelnen Aktionären angestrebte Klage gegen France Télécom unverändert für aussichtslos. Diese Einschätzung wird auch durch eine weitere rechtliche Begutachtung bestätigt, die Herr Universitätsprofessor Dr. Knut Werner Lange, Witten-Herdecke, im Auftrag von mobilcom vorgenommen hat. Das Gutachten ist im Volltext sowie in deutschen und englischen Zusammenfassungen auf den Internet-Seiten von mobilcom verfügbar.

Dividende steigt um 25 Prozent – Ausschüttung steuerfrei

Die Hauptversammlung hat dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat, für das Geschäftsjahr 2004 eine Dividende von 0,25 € je Aktie auszuschütten, mit überwältigender Mehrheit zugestimmt. Damit ist eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 25 Prozent beschlossen. Die Ausschüttungsquote beträgt 34 Prozent. 2003 hatte mobilcom zuzüglich zur regulären Dividende von 0,20 € eine Sonderdividende von 0,20 € ausgeschüttet. Die Dividende ist für natürliche, unbeschränkt einkommenssteuerpflichtige Personen, die nicht wesentlich an der mobilcom AG beteiligt sind und die Anteile im Privatvermögen halten, sogar steuerfrei. Denn mobilcom schüttet die Dividende aus der Kapitalrücklage (steuerliches Einlagenkonto; früher „EK04“) aus, um seinen Aktionären diesen Steuervorteil zukommen zu lassen. Die Dividende wird am 25. April 2005 ausgeschüttet.

mobilcom zum Aktienrückkauf ermächtigt

Die Hauptversammlung hat die Gesellschaft mit großer Mehrheit ermächtigt, bis zum 30. September 2006 bis zu 10 Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft zurückzukaufen.

Aufsichtsrat bestätigt

Mit großer Mehrheit hat die Hauptversammlung Dr.-Ing. Horst Dietz, Berlin, Ulf Gänger, Hamburg, Dr. Hans-Peter Kohlhammer, Kulmbach, Klaus Thiemann, Düsseldorf, Prof. Dr. Helmut Thoma, Köln, und Prof. Dr.-Ing. Dieter H. Vogel, Düsseldorf, in den Aufsichtsrat gewählt. Die Amtszeit läuft bis 2010. Als Ersatzmitglieder wurden Dr. Thomas Ingelmann, Hamburg, und Klaus Kleinfeld, Berlin, gewählt.

Bedeutender Finanzinvestor beteiligt sich an mobilcom

Am 15. April 2005 teilte der Finanzinvestor Hermes Focus Asset Management der Gesellschaft mit, dass sie die meldepflichtige Schwelle von 5 Prozent des stimmberechtigten Kapitals überschritten haben und nunmehr 5,1 Prozent am Grundkapital der mobilcom halten.

France Télécom verkauft 27,3 Prozent an Finanzinvestor Texas Pacific Group

Der Private-Equity-Fonds Texas Pacific Group („TPG“) und TPG-Axon, eine globale Investmentgesellschaft, werden 18,2 Prozent und 9,1 Prozent der Anteile an der mobilcom AG von France Télécom übernehmen. Das haben France Télécom und TPG dem mobilcom-Vorstand am 2. Mai 2005 mitgeteilt.

3 Lagebericht: Risikobericht

3.1 Risiken

Branchenübliche Risikoprofile

Die Risikosituation hat sich auch Anfang 2005 nicht wesentlich verändert. Nach wie vor stehen bei mobilcom die für ein etabliertes Kerngeschäft üblichen Risiken im Vordergrund, wie etwa die Entwicklung des Kundenbestands und die Überwachung seiner Bonität. Dazu zählen zudem der Bedarf an hoch spezialisiertem Personal in ausgewählten Positionen, die Leistungsfähigkeit der technischen Infrastruktur und allgemeine Marktrisiken wie die Wettbewerbsstruktur. Der Vorstand sieht hier keine Risikoentwicklungen, die über die Risiken eines normalen Geschäftsbetriebs hinausgehen.

Die Gesamtrisikosituation von mobilcom ist das Ergebnis der abgeschlossenen wirtschaftlichen Tätigkeit und der eingeleiteten oder geplanten wirtschaftlichen Maßnahmen. Der Vorstand sieht keine Hinweise, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden. Der Konzern hat mit 638,9 Mio. € (Ende 2004: 585,5 Mio. €) eine Eigenkapitalquote von 65,6 Prozent (Ende 2004: 67,1 Prozent). Das ist sehr komfortabel. Die Liquiditätslage des Unternehmens ist nach wie vor ausgezeichnet (338,2 Mio. €, Ende 2004: 367,1 Mio. €), sodass mobilcom schnell auf Veränderungen am Markt reagieren, aber auch unvorhergesehene Risiken absorbieren kann. Der Verschuldungsgrad liegt mit 52,5 Prozent (Ende 2004: 49 Prozent) unter dem Branchendurchschnitt. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ist mit 55,4 Mio. € (31. März 2004: 99,9 Mio. €) erneut deutlich positiv. Das Nettofinanzvermögen beträgt 336,0 Mio. € (Ende 2004: 365,1 Mio. €) und unterstreicht die starke Marktposition von mobilcom.

Entwicklung des Kundenbestands

mobilcom hat sich ehrgeizige Ziele bei der Entwicklung des Kundenbestands gesetzt. Sowohl das Neukundengeschäft als auch die Kundenbindung sind wesentliche Kostengrößen im Serviceprovider-Geschäft. Falls die Kundengewinnungs- oder -bindungskosten höher ausfallen als erwartet, kann das zu erheblichen Einbußen im Ergebnis von mobilcom führen. Die Marktentwicklungen werden vom Vertrieb und von den Zentralfunktionen laufend beobachtet und analysiert, sodass rechtzeitig Anpassungen, z.B. der Vertriebswege oder im so genannten Vertriebs-Kanal-Mix, geplant und durchgeführt werden können.

Forderungsausfälle bei Kunden und Vertriebspartnern

In dem Massengeschäft eines Serviceproviders muss der Bonität von Kunden und Vertriebspartnern besondere Aufmerksamkeit gewidmet werden. Es ist nicht zu vermeiden, dass ein bestimmter Prozentsatz der Forderungen wertberichtigt werden muss. Zur effektiven Steuerung betreibt mobilcom ein umfangreiches System von Bonitätsprüfungen, Kreditlimiten und Inkassoprozessen, damit solche Risiken rechtzeitig erfasst und vermindert werden können. Sie sind in den Ergebnisprognosen für 2005 bereits berücksichtigt.

Bedarf an hoch spezialisiertem Personal

In vielen Bereichen benötigt mobilcom hoch spezialisiertes Personal. Das gilt für technische Anwendungen genauso wie für kaufmännische Aufgabenstellungen. Fluktuation kann zu Engpässen führen. Die Wahrscheinlichkeit schätzt mobilcom mit mittleren Werten. Die Beachtung von Grundsätzen zur Mitarbeiterführung und der Weiterentwicklung von Mitarbeitern sind nur ein Instrument, um Motivation und Mitarbeitertreue zu erhöhen.

Leistungsfähigkeit der technischen Infrastruktur

Technischer Fortschritt und ständige Änderung der Anforderungen an die technische Infrastruktur sind Grund genug für permanente Erneuerung und Weiterentwicklung. Die Sicherung der Betriebsbereitschaft und die Sicherheit von Kunden- und Firmendaten stehen dabei im Vordergrund. Würde z.B. das Billing-System für längere Zeit ausfallen, hätte das erhebliche Auswirkungen auf die Ergebnissituation von mobilcom. Wir schätzen die Wahrscheinlichkeit als gering ein. Redundante Systeme und Konzepte zur Business Continuity sichern zudem die Leistungsfähigkeit der Systeme.

Veränderungen bei Internet-Zugangs-Technologien

Die wachsende Verbreitung von DSL als Zugangstechnologie ins Internet hat in den zurückliegenden Monaten zu einem Rückgang des Marktes für schmalbandigen Internet-Zugang geführt. Es ist damit zu rechnen, dass sich dieser Trend in den nächsten Jahren fortsetzen wird. Für den Konzern ist es daher von großer Bedeutung, den Marktanteil im DSL-Geschäft weiter zu erhöhen. Sofern dies nicht gelingen sollte, wäre mit einer Beeinträchtigung der langfristigen Ertragsaussichten des Konzerns zu rechnen. Je nach Marktentwicklung muss aber auch bei weiterer erfolgreicher Implementierung der DSL-Strategie damit gerechnet werden, dass die Steigerung der Umsätze und Erträge im DSL-Geschäft den Rückgang im Schmalband-Geschäft zeitweilig nicht kompensieren kann, was zu einer vorübergehenden Beeinträchtigung der Ertragslage der Gesellschaft führen würde.

Markt und Regulierung

Zurzeit sind alle Netzbetreiber in Deutschland verpflichtet, Diensteanbieterverträge mit Serviceprovidern abzuschließen. Das gilt sowohl für das heute vorherrschende GSM-Netz als auch für die UMTS-Technik. Sollte sich das – z.B. durch EU-Vorgaben – ändern, könnte das negative Auswirkungen auf die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft haben. Der Vorstand sieht zurzeit keine Hinweise auf bevorstehende Veränderungen im regulatorischen Umfeld.

Steuerliche Risiken

Die mobilcom-Gesellschaften sind bis einschließlich 1999 steuerlich geprüft. Für die Jahre bis 2002 sind die Steuern veranlagt; für das Jahr 2003 sind die Steuererklärungen abgegeben worden. Steuernachzahlungen können grundsätzlich dann notwen-

dig werden, wenn die Finanzbehörden zu abweichenden Auslegungen steuerlicher Vorschriften kommen.

Für die ungeprüften Zeiträume könnte zusätzlicher Steueraufwand entstehen, wenn die erfolgsneutrale Umstrukturierung, insbesondere die gesellschaftsrechtlichen Verschmelzungen im Rahmen der Zusammenfassung des Serviceprovider-Geschäfts, durch Finanzbehörden abweichend beurteilt wird. Das Gleiche gilt für den Verkauf des Festnetz-Geschäfts an die freenet.de AG. Die Gesellschaft geht jedoch davon aus, dass alle Steuererklärungen im Einklang mit den Rechtsvorschriften stehen.

Rückforderungen von Provisionen durch Netzbetreiber

mobilcom erhält von den Netzbetreibern Provisionen für die Vermittlung von Kunden. Zurzeit streitet sich mobilcom mit Netzbetreibern, ob ein Teil der Provisionen zurückgefordert werden kann, wenn mobilcom-Vertriebswege von betrügerischen Dritten missbraucht wurden. Sollte sich die Rechtsauffassung einiger Netzbetreiber durchsetzen, könnte das einen erheblichen negativen Einfluss auf die Ertragslage des Unternehmens haben. mobilcom geht davon aus, dass die Ansprüche der Netzbetreiber unbegründet sind.

Restrisiken aus der Neuausrichtung des Konzerns

Die Neuausrichtung des Konzerns hat enorme Veränderungen mit sich gebracht. Aus der Abwicklung des UMTS-Geschäfts und der Sanierung des Serviceproviders werden im Risikobericht nur noch wenige Restrisiken geführt, die aus Sicht des Vorstands keinen nachhaltigen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage der Gesellschaft haben werden.

Dazu gehören Rechtsstreitigkeiten über angebliche Ansprüche aus dem MC Settlement Agreement, die Anfechtung von Beschlüssen der Hauptversammlung und des Aufsichtsrats und Restrisiken aus der Abwicklung der Comtech-Gesellschaften.

Entscheidung der EU-Kommission zur Bürgschaft

Die EU-Kommission hat die Bundes- und Landesbürgschaften für einen im Dezember 2002 gewährten Kredit über 112 Mio. € als „Umstrukturierungsbeihilfe“ klassifiziert und genehmigt. Die EU-Kommission hat diese Genehmigung mit einer Auflage verbunden, gegen die mobilcom mit juristischen Mitteln vorgeht. Insofern ist die Wirksamkeit der Auflage nicht geklärt.

Hauptversammlung der mobilcom AG am 22. April 2005

Eine Einschätzung zu den Abstimmergebnissen und den daraus drohenden Rechtsstreitigkeiten zwischen mobilcom und France Télécom finden Sie im Nachtragsbericht (Kapitel 2.3).

3.2 Risikomanagementsystem

mobilcom hat ein leistungsfähiges Risikomanagementsystem als integralen Bestandteil der Unternehmensführung implementiert. Die kontinuierliche Fortentwicklung des Risikomanagementsystems wird bei mobilcom sehr ernst genommen und durch die Funktion eines Risikomanagers sichergestellt, der direkt an den Vorstand berichtet.

Risikoidentifikation: Bei mobilcom entscheiden die operativen dezentralen Einheiten in eigener Verantwortung über die Methoden der Risikoerhebung. So werden routinemäßig die Abteilungs- und Projektbesprechungen zur Aktualisierung der jeweiligen Risikosituation genutzt.

Risikomessung: Die Risikoeigner gruppieren die Risiken nach Risikoklassen. Der erwartete Schaden wird dabei – soweit möglich und sinnvoll – konkret berechnet; die Eintrittswahrscheinlichkeit wird im Wesentlichen individuell geschätzt.

Risikoanalyse und -bewertung: Die Verantwortung für die Risikobeobachtung, -analyse und -bewertung trägt der Risikoeigner. Grundsätzlich sind jedoch alle Mitarbeiter aufgerufen, ihren Verantwortungsbereich nach Risiken zu analysieren. Das Risikopotenzial wird durch die Einschätzung von Eintrittswahrscheinlichkeit und erwartetem Schaden gemessen. Dabei unterscheidet mobilcom niedrige, mittlere und hohe Eintrittswahrscheinlichkeiten bzw. erwartete Schäden. Als hohe Eintrittswahrscheinlichkeit gilt, wenn mit dem Eintritt des Ereignisses zu mehr als 75 Prozent gerechnet werden muss; als niedrige Wahrscheinlichkeiten gelten solche unter 25 Prozent. Als große Schäden gelten solche, die zu einer Nettovermögensminderung von mehr als 5 Mio. € führen würden; als kleine Schäden gelten solche mit einer Auswirkung von bis zu 0,5 Mio. €.

Risikoüberwachung: Die Koordination und Kontrolle von operativen Risiken ist den Risikoeignern zugeordnet; große Projekte und Prozesse werden durch spezielle, risikoorientierte Controllinginstanzen überwacht – und dabei durch die Fachbereiche unterstützt. Damit wird gewährleistet, dass die Risikoerfassung und -steuerung mit dem Controllingprozess verzahnt ist.

Risikohandhabung: Der Vorstand erhält regelmäßig Berichte, aus denen die Risikosituation hervorgeht. Der Risikomanager berichtet darüber hinaus regelmäßig dem Aufsichtsrat, namentlich dem vom Aufsichtsrat gebildeten Prüfungsausschuss. Vorstand und übriges Management diskutieren regelmäßig Risiken und beschließen Maßnahmen zur Steuerung. Die Maßnahmen sollen entweder der Risikominimierung/-vermeidung dienen oder dazu beitragen, dass Risiken aus getroffenen Entscheidungen bewusst in Kauf genommen werden, um wirtschaftliche Chancen nutzen zu können.

Organisation des Risikomanagements: Der Risikomanager berichtet direkt an den Vorstand. Die Risikoeigner sind dezentral über die operativen Einheiten des Unternehmens organisiert. Die Risikoeigner melden aktiv neue Risiken oder Veränderungen für bestehende Risikoerwartungen. Der Risikomanager sammelt die Risi-

kosteckbriefe und stellt ein standardisiertes Berichts- und Meldewesen sicher. Der Risikomanager leitet gleichzeitig die interne Revision von mobilcom.

Art und Umfang der Dokumentation: Für die Festlegung von Zielen, Grundsätzen und der Organisation des Risikomanagementsystems hat der Vorstand eine entsprechende Richtlinie erlassen. Sie dokumentiert darüber hinaus die Aufgaben, Verantwortlichkeiten und Grenzen für die Einordnung in Risikoklassen sowie Vorgaben für Ad-hoc-Berichte an den Vorstand. Jedes Einzelrisiko wird über so genannte Risikosteckbriefe erfasst, die in einer zentralen Datenbank geführt werden. Aus dieser Datenbank werden Berichte für den Vorstand zusammengefasst. Darüber hinaus wird für den freenet-Teilkonzern ein gesondertes Risikoinventar geführt. Auswertungen für spezielle Fragestellungen sind jederzeit möglich.

4 Konzern-Abschluss zum 31. März 2005

4.1 Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung vom 1. Januar bis 31. März 2005

In Tsd. €	Zwischenbericht I/2005 1.1.2005–31.3.2005	Zwischenbericht I/2004 1.1.2004–31.3.2004 (angepasst ¹)
Umsatzerlöse	450.591	467.726
Sonstige betriebliche Erträge	16.623	20.431
Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	0	-20
Andere aktivierte Eigenleistungen	686	409
Materialaufwand	-326.321	-350.741
Personalaufwand	-31.281	-31.310
Abschreibungen und Wertminderungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-13.067	-13.667
Abschreibungen und Wertminderungen auf Geschäfts- oder Firmenwert	0	-2.955
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-53.584	-60.713
Ergebnis der nach der Equity-Methode einbezogenen Unternehmen	452	0
Zinsen und ähnliche Erträge	1.867	1.720
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-83	-330
Ergebnis vor Ertragsteuern	45.883	30.550
Ertragsteuern	-17.548	-13.567
Konzern-Ergebnis	28.335	16.983
Anteil der Aktionäre der mobilcom AG am Konzern-Ergebnis	19.841	13.757
Anteil anderer Gesellschafter am Konzern-Ergebnis	8.494	3.226
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	0,45	0,26
Ergebnis je Aktie (verwässert) in €	0,45	0,26
Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (unverwässert) in Tsd. Stück	62.907	65.702
Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (verwässert) in Tsd. Stück	62.910	65.703

¹ Angepasst aufgrund IAS 1 und IFRS 2 (weiterführende Erläuterungen siehe „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“, Seite 24).

4.2 Konzern-Bilanz zum 31. März 2005

Aktiva in Tsd. €	31.3.2005	31.12.2004 (angepasst ¹)	31.3.2004 (angepasst ¹)
Langfristiges Vermögen			
Immaterielle Vermögenswerte	119.941	47.257	47.981
Geschäfts- oder Firmenwert	109.728	32.605	41.007
Sachanlagen	68.954	61.818	84.344
Nach der Equity-Methode einbezogene Unternehmen	2.063	1.612	387
Sonstige Finanzanlagen	305	304	320
Latente Ertragsteueransprüche	37.475	41.303	41.598
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.073	913	697
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	6.937	4.386	4.851
	346.476	190.198	221.185
Kurzfristiges Vermögen			
Vorräte	24.681	25.802	24.508
Laufende Ertragsteueransprüche	1.899	2.821	2.275
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	197.047	203.846	169.280
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	65.725	82.655	112.260
Flüssige Mittel	338.244	367.062	356.102
	627.596	682.186	664.425
	974.072	872.384	885.610

1 Angepasst aufgrund IAS 1 und IFRS 2 (weiterführende Erläuterungen siehe „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“, Seite 24).

Passiva in Tsd. €	31.3.2005	31.12.2004 (angepasst ¹)	31.3.2004 (angepasst ¹)
Eigenkapital			
Grundkapital	65.702	65.702	65.702
Kapitalrücklage	306.503	287.835	294.146
Eigene Aktien	-51.371	-27.441	0
Gewinnrücklagen	36	36	36
Konzern-Bilanzgewinn	194.336	175.318	170.066
Anteil der Aktionäre der mobilcom AG am Eigenkapital	515.206	501.450	529.950
Anteil anderer Gesellschafter am Eigenkapital	123.674	84.092	64.480
	638.880	585.542	594.430
Langfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	19	26	3.489
Finanzschulden	866	0	1.322
Latente Ertragsteuerschulden	37.674	9.611	15.192
Pensionsrückstellungen	483	389	25
Andere Rückstellungen	7.462	4.822	9.079
	46.504	14.848	29.107
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	52.382	59.745	39.492
Übrige Verbindlichkeiten	176.820	163.457	179.404
Laufende Ertragsteuerschulden	38.030	23.836	7.105
Finanzschulden	938	1.563	6.636
Andere Rückstellungen	20.518	23.393	29.436
	288.688	271.994	262.073
	974.072	872.384	885.610

¹ Angepasst aufgrund IAS 1 und IFRS 2 (weiterführende Erläuterungen siehe „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“).

4.3 Aufstellung über Veränderungen des Eigenkapitals zum 31. März 2005

In Tsd. € (angepasst ¹)	Grundkapital	Eigene Aktien	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Bilanzgewinn	Anteil der Aktionäre der mobilcom AG am Eigenkapital	Anteil anderer Gesellschafter am Eigenkapital	Eigenkapital
Stand am 1.1.2005								
Wie zuvor berichtet	65.702	-27.441	287.320	36	180.894	506.511	86.743	593.254
Retrospektive Anpassung aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 2	0	0	515	0	-5.576	-5.061	-2.651	-7.712
Angepasster Stand	65.702	-27.441	287.835	36	175.318	501.450	84.092	585.542
Erwerb eigener Aktien	0	-23.930	0	0	0	-23.930	0	-23.930
Ergebnis aus Anteilsübertragungen im Zusammenhang mit Akquisitionen	0	0	18.496	0	0	18.496	30.266	48.762
Erfassung aktienbasierte Vergütung	0	0	172	0	-823	-651	822	171
Konzern-Ergebnis	0	0	0	0	19.841	19.841	8.494	28.335
Stand am 31.3.2005	65.702	-51.371	306.503	36	194.336	515.206	123.674	638.880
Stand am 1.1.2004								
Wie zuvor berichtet	65.702	0	294.146	36	160.435	520.319	62.713	583.032
Retrospektive Anpassung aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 2	0	0	0	0	-4.126	-4.126	-1.829	-5.955
Angepasster Stand	65.702	0	294.146	36	156.309	516.193	60.884	577.077
Veränderung Anteile anderer Gesellschafter	0	0	0	0	0	0	370	370
Konzern-Ergebnis	0	0	0	0	13.757	13.757	3.226	16.983
Stand am 31.3.2004	65.702	0	294.146	36	170.066	529.950	64.480	594.430

1 Angepasst aufgrund IAS 1 und IFRS 2 (weiterführende Erläuterungen siehe „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“, Seite 24).

4.4 Konzern-Kapitalflussrechnung nach IFRS vom 1. Januar bis 31. März 2005

In Tsd. €	1.1.–31.3.2005	1.1.–31.3.2004 (angepasst ¹)
Ergebnis vor Ertragsteuern	45.883	30.550
Anpassungen		
+ Abschreibungen und Wertminderungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	13.067	16.622
-/+ Abnahme/Zunahme von Rückstellungen	-748	17.338
./ Zinsen und ähnliche Erträge	-1.867	-1.720
+ Zinsen und ähnliche Aufwendungen	83	330
./ Sonstige zahlungsunwirksame Bestandteile	-697	-5.732
-/+ Gewinne/Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-376	86
+ Abnahme der Vorräte, der Forderungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	30.851	80.655
./ Abnahme der Verbindlichkeiten sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-30.572	-31.670
./ Temporäre Differenzen aus Ertragsteuern	-194	-6.605
= Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	55.430	99.854
./ Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-3.737	-3.326
./ Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-1.654	-1.628
+ Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	748	46
./ Investitionen in Tochterunternehmen	-55.372	0
+ Zinseinnahmen	1.381	1.279
= Cashflow aus Investitionstätigkeit	-59.634	-3.629
./ Auszahlungen für den Erwerb eigener Aktien	-23.930	0
./ Auszahlungen aus der Tilgung von Anleihen und Finanzschulden	-667	-2.124
./ Zinszahlungen	-17	-253
= Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-24.614	-2.377
Σ Fondsveränderung	-28.818	93.848
Finanzmittelfonds am 1. Januar	367.062	262.254
Finanzmittelfonds am 31. März	338.244	356.102

1 Angepasst aufgrund IAS 1 und IFRS 2 (weiterführende Erläuterungen siehe „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“, Seite 24).

4.5 Segmentberichterstattung 1. Januar bis 31. März 2005

In Tsd. €	Festnetz/ Internet	Mobilfunk	Konzern
Umsätze mit Dritten	141.680	308.911	450.591
Segmentergebnisse	36.374	20.340	56.714
Ergebnis der nach der Equity-Methode einbezogenen Unternehmen	452	0	452
Segmentergebnisse EBITDA	36.826	20.340	57.166
Nicht zugeordnete Aufwendungen/Erträge			0
Konzern-Ergebnis EBITDA			57.166
Abschreibungen (ohne Goodwill-Abschreibungen)	-9.357	-3.710	-13.067
Goodwill-Abschreibungen	0	0	0
Segmentergebnisse EBIT	27.469	16.630	
Konzern-Ergebnis EBIT			44.099
Finanzergebnis			1.784
Ergebnis vor Ertragsteuern			45.883
Ertragsteuern			-17.548
Konzern-Ergebnis			28.335
Anteil der Aktionäre der mobilcom AG am Konzern-Ergebnis			19.841
Anteil anderer Gesellschafter am Konzern-Ergebnis			8.494

Segment-Vermögen	457.199	475.132	932.331
Beteiligungen	304	0	304
Assoziierte Unternehmen/Joint Ventures	2.063	0	2.063
Nicht zugeordnetes Vermögen			39.374
Konzernvermögen			974.072
Segment-Schulden	124.319	133.365	257.684
Nicht zugeordnete Schulden			77.508
Konzernschulden			335.192
Anlagezugänge	3.116	2.275	5.391
Anlagezugänge Akquisitionen	164.990	0	164.990
Nicht zugeordnete Anlagezugänge			0
Konzernanlagezugänge			170.381

1. Januar bis 31. März 2004

In Tsd. € (angepasst ¹)	Festnetz/ Internet	Mobilfunk	Konzern
Umsätze mit Dritten	119.229	348.497	467.726
Segmentergebnisse	30.553	15.229	45.782
Ergebnis der nach der Equity-Methode einbezogenen Unternehmen	0	0	0
Segmentergebnisse EBITDA	30.553	15.229	45.782
Nicht zugeordnete Aufwendungen/Erträge			0
Konzern-Ergebnis EBITDA			45.782
Abschreibungen (ohne Goodwill-Abschreibungen)	-8.186	-5.481	-13.667
Goodwill-Abschreibungen	-1.886	-1.069	-2.955
Segmentergebnisse EBIT	20.481	8.679	
Konzern-Ergebnis EBIT			29.160
Finanzergebnis			1.390
Ergebnis vor Ertragsteuern			30.550
Ertragsteuern			-13.567
Konzern-Ergebnis			16.983
Anteil der Aktionäre der mobilcom AG am Konzern-Ergebnis			13.757
Anteil anderer Gesellschafter am Konzern-Ergebnis			3.226

Segment-Vermögen	338.423	502.927	841.350
Beteiligungen	319	0	319
Assoziierte Unternehmen/Joint Ventures	387	0	387
Nicht zugeordnetes Vermögen			43.554
Konzernvermögen			885.610
Segment-Schulden	92.437	168.590	261.027
Nicht zugeordnete Schulden			30.153
Konzernschulden			291.180
Anlagezugänge	3.467	1.487	4.954
Anlagezugänge Akquisitionen	0	0	0
Nicht zugeordnete Anlagezugänge			0
Konzernanlagezugänge			4.954

1 Angepasst aufgrund IAS 1 und IFRS 2 (weiterführende Erläuterungen siehe „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“).

4.6 Weitere Angaben

Auftragslage	Siehe Lagebericht Seite 11ff.
Entwicklung von Kosten und Preisen	Siehe Lagebericht Seite 11ff.
F&E Aktivitäten	Siehe Lagebericht Seite 11ff.
Investitionen	Siehe Lagebericht Seite 11ff.

Erläuterungen zu eigenen Anteilen und Bezugsrechten von Organmitgliedern und Arbeitnehmern nach §160 Abs. 1 Nr. 2 und 5 AktG

Mitarbeiterbeteiligungsprogramme

Wandelanleihen	Zins	Laufzeit	Zuzahlung je Aktie in €	Maximal mögliche Anzahl Aktien aus Wandlungen in Stück	
				31. 3. 2005	31.12. 2004
Tranche V	4,00 %	15. 5. 2005	122,25	20.600	20.600
Tranche VI	4,00 %	15. 5. 2005	16,70	231.920	232.420
				252.520	253.020

Aktienoptionen	Laufzeit	Zuzahlung je Aktie in €	Maximal mögliche Anzahl Aktien aus Optionsrechten in Stück	
			31. 3. 2005	31.12. 2004
Tranche 2001	11. 11. 2008	24,40	61.400	61.400
Tranche 2004	30. 3. 2011	20,51	433.808	441.640
			495.208	503.040

Aufgliederung der Erlöse	Siehe Segmentberichterstattung Seite 48/49
Anzahl der Mitarbeiter	Per 31. 3. 2005: 3.429 Mitarbeiter
Veränderungen in Geschäftsführungs- und Aufsichtsratsorganen	Vorstand: keine Veränderungen Aufsichtsrat: keine Veränderungen
Vorgänge von besonderer Bedeutung, die sich auf das Ergebnis der Geschäftstätigkeit auswirken können	Siehe Nachtragsbericht Seite 36
Zwischendividende	entfällt
Dividendenzahlung	0,25 € Dividende pro Aktie für 2004

4.7 Ergänzende Erläuterungen gemäß IAS 34

1. Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie die Berechnungsmethoden zum Jahresabschluss 31. Dezember 2004 wurden unverändert zum 31. März 2005, mit Ausnahme der unter dem Kapitel 2.2.4 „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“ genannten Änderungen, angewandt.
2. Die Geschäftsbeziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen haben sich während der ersten drei Monate des Geschäftsjahres 2005 nicht außergewöhnlich entwickelt.
3. Am 25. Januar 2005 erwarb die freenet.de AG, Hamburg, sämtliche Anteile der Strato-Gruppe. Als Gegenleistung für die Übernahme wurde eine Barzahlung von 80,0 Mio. €, die Übertragung von 750.167 eigenen Aktien sowie die Übertragung von 2.349.833 neuen Stückaktien der freenet.de AG gewährt. Des Weiteren wurde eine Abnahmeverpflichtung seitens der freenet.de AG über technisches Equipment und Leistungen im Wert von 10 Mio. € bis zum 31. Dezember 2007 vereinbart. Die Erstkonsolidierung der Strato-Gruppe im Konzernabschluss der Gesellschaft erfolgte zum 31. Januar 2005. Für weitere Unternehmenserwerbe im ersten Quartal des Geschäftsjahres, die jedoch von untergeordneter Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sind, wendete die freenet.de AG insgesamt 0,48 Mio. € in bar auf.
4. Am 25. April 2005 wurde gemäß Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 22. April 2005 eine Dividende von 0,25 € je Stückaktie an unsere Aktionäre ausgeschüttet.
5. Der Zwischenbericht des mobilcom-Konzerns entspricht den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IAS 34).

5 Weitere Informationen

5.1 Kontakt

mobilcom AG
Zentralbereich Unternehmenskommunikation
Hollerstraße 126
24782 Büdelsdorf

Tobias M. Weitzel
Telefon: 0 43 31/69-30 58
Telefax: 0 43 31/69-28 88
E-Mail: pr@mobilcom.de
Internet: www.mobilcom.de

Investor Relations
Patrick Möller
Telefon: 0 43 31/69-11 73
Telefax: 0 43 31/4 34 40 30
E-Mail: ir@mobilcom.de

5.2 Publikationen

Den Zwischenbericht finden Sie auch im Internet unter:
www.mobilcom.de, Rubrik: Unternehmen/Investor Relations

Der Zwischenbericht liegt auch in englischer Fassung vor. Im Zweifelsfall ist die deutsche Fassung maßgeblich.

Aktuelle Informationen zur mobilcom AG und zur Aktie sind auf unserer Website verfügbar. Unter der Rubrik Investor Relations können Sie sich zudem für unseren E-Mail-Aboservice registrieren lassen.

5.3 Finanzkalender

9. Mai 2005

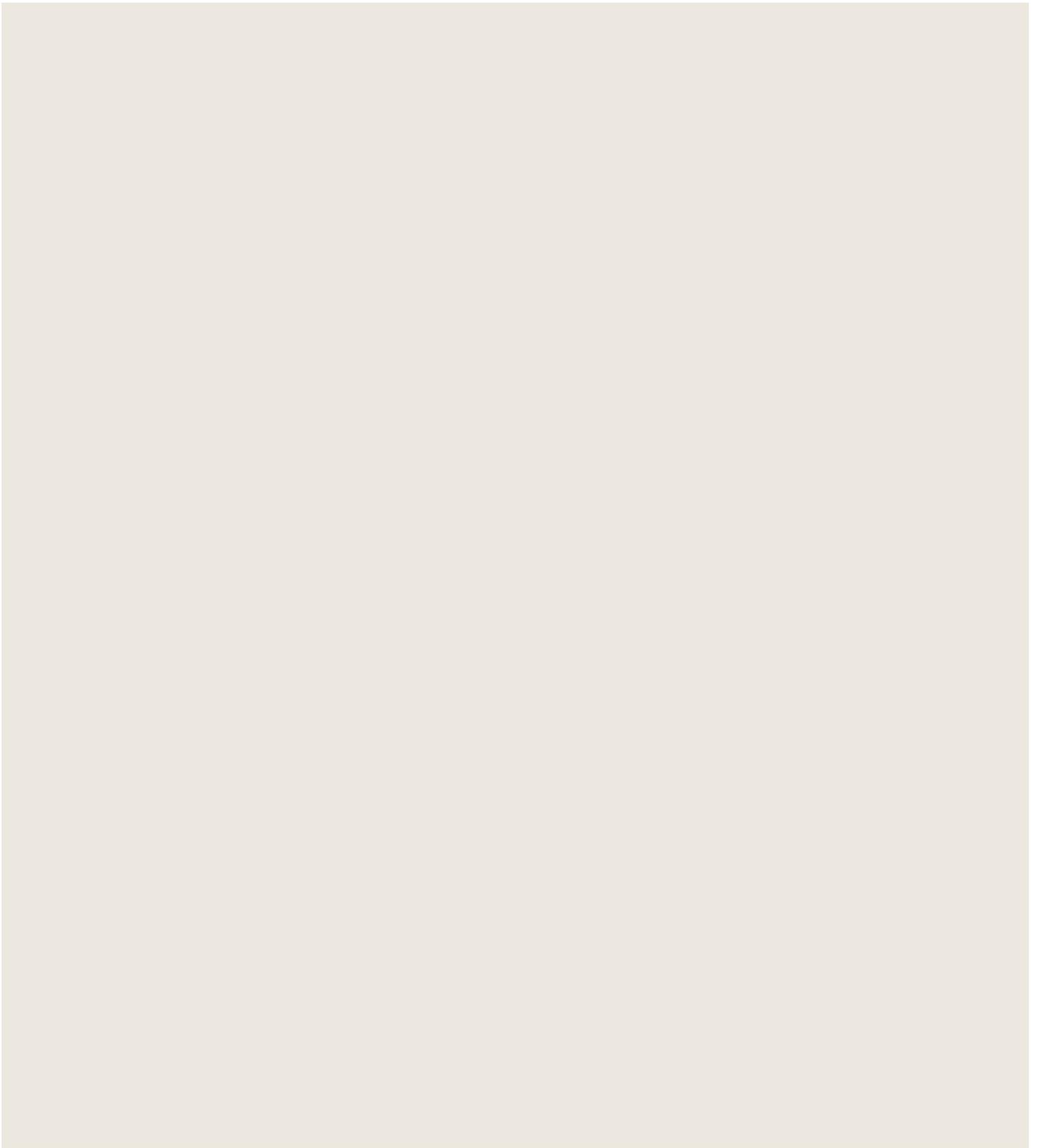
Veröffentlichung des Zwischenberichts zum 1. Quartal 2005

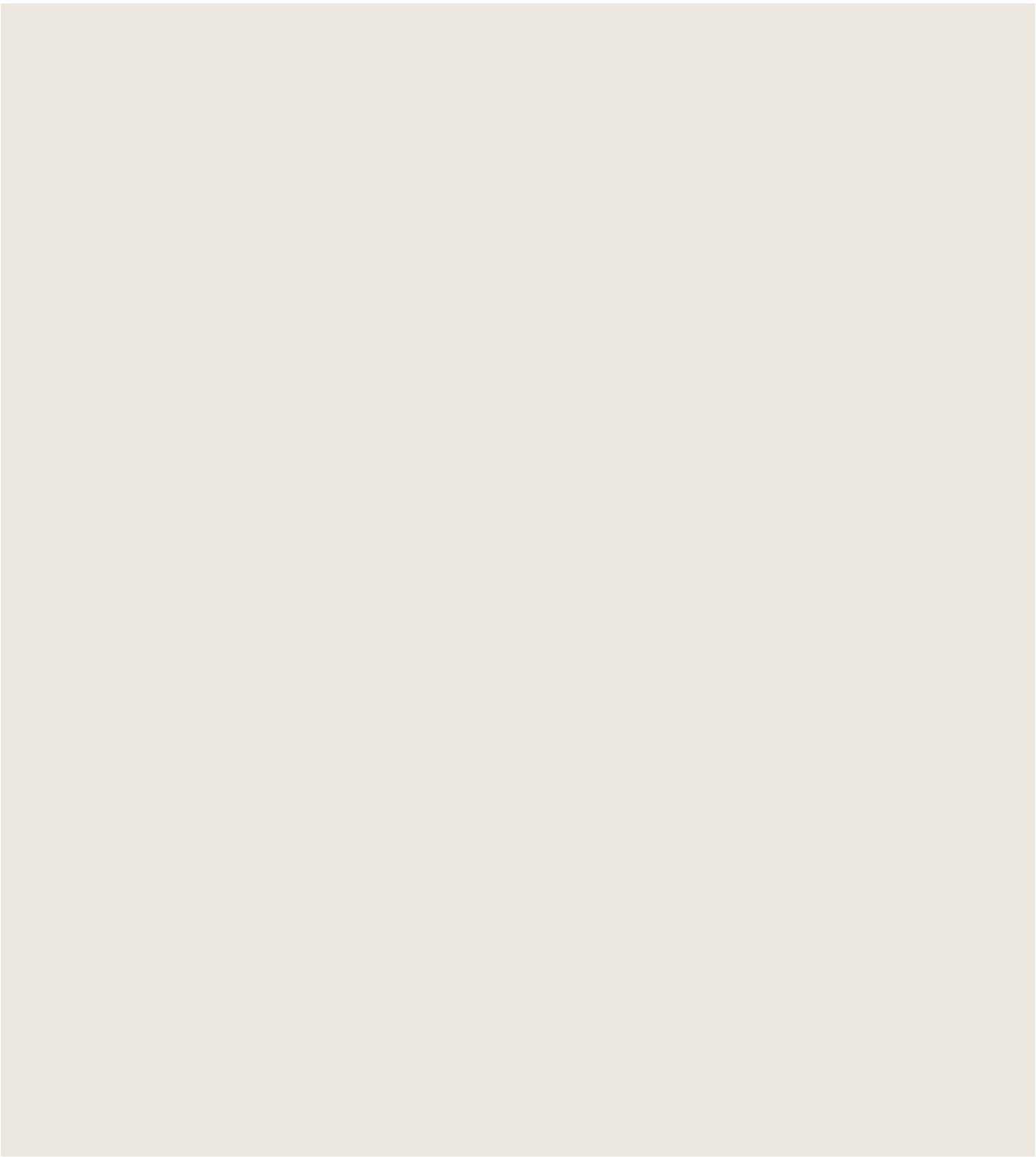
8. August 2005

Veröffentlichung des Zwischenberichts zum 2. Quartal 2005

8. November 2005

Veröffentlichung des Zwischenberichts zum 3. Quartal 2005





6100930
mobilcom AG
Hollerstraße 126
24782 Büdelsdorf

mobilcom 