

Zwischenbericht zum 1. Halbjahr 2005



Die mobilcom AG – der Konzern im Überblick

Ergebnis	1. Hj. 2005	1. Hj. 2004 (angepasst ¹)	Q2 2005	Q2 2004 (angepasst ¹)	Q1 2005	Q1 2004 (angepasst ¹)
Umsatz mit Dritten in Mio. €	960,2	934,3	509,6	466,6	450,6	467,7
EBITDA in Mio. €	108,9	88,2	51,7	42,4	57,2	45,8
EBIT in Mio. €	80,7	54,9	36,6	25,8	44,1	29,2
EBT in Mio. €	84,4	58,1	38,5	27,5	45,9	30,6
Konzern-Ergebnis in Mio. €	53,6	32,7	25,3	15,7	28,3	17,0
Ergebnis je Aktie in € ²	0,62	0,36	0,30	0,15	0,32	0,21
In Prozent vom Umsatz						
EBITDA	11,3	9,4	10,1	9,1	12,7	9,8
EBIT	8,4	5,9	7,2	5,5	9,8	6,2
EBT	8,8	6,2	7,6	5,9	10,2	6,5
Konzern-Ergebnis	5,6	3,5	5,0	3,4	6,3	3,6
Bilanz						
Bilanzsumme in Mio. €	1.040,9	875,6	1.040,9	875,6	974,1	885,6
Eigenkapital in Mio. €	648,7	584,1	648,7	584,1	638,9	594,4
Eigenkapitalquote in Prozent	62,3	66,7	62,3	66,7	65,6	67,1
Eigenkapitalrentabilität in Prozent	8,7	5,9	3,9	2,7	4,6	3,0
Gesamtkapitalrentabilität in Prozent	8,8	6,7	3,8	3,1	5,0	3,5
Finanzen und Investitionen						
Cashflow aus lfd. Geschäftstätigkeit in Mio. €	118,6	154,7	63,2	54,9	55,4	99,9
Liquide Mittel am Bilanzstichtag in Mio. €	371,2	378,4	371,2	378,4	338,2	356,1
Abschreibungen (ohne Geschäftswerte) in Mio. €	28,2	27,4	15,2	13,7	13,1	13,7
Investitionen in Mio. €	78,1	10,4	16,4	5,5	61,8	5,0
Nettofinanzvermögen in Mio. €	369,1	372,5	369,1	372,5	336,0	348,1
Kunden						
Mobilfunk-Kunden in Mio.	4,55	4,21	4,55	4,21	4,51	4,16
Aktive Internet-Zugangs-Kunden in Mio.	3,7	3,7	3,7	3,7	3,9	3,8
Monatlicher Umsatz pro Mobilfunk-Kunde in €	18,4	20,8	18,8	20,8	18,0	20,7
Davon pro Vertragskunde in €	28,5	30,8	29,1	31,5	27,9	30,1
Davon pro Prepaid-Kunde in €	6,1	7,2	6,1	7,4	6,1	7,0
EBITDA pro Mobilfunk-Kunde in €	8,9	7,2	4,4	3,6	4,5	3,7
EBIT pro Mobilfunk-Kunde in €	7,3	4,1	3,7	2,1	3,7	2,1
Mitarbeiter						
Zum Ende der Periode	3.519	2.916	3.519	2.916	3.429	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 Aktionären der mobilcom AG 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	7
2	Lagebericht: Wirtschaftsbericht	
2.1	Markt	10
2.2	Unternehmenssituation und Geschäftsverlauf	12
2.2.1	Operative Entwicklung Konzern	12
2.2.2	Operative Entwicklung Mobilfunk-Serviceprovider	15
2.2.3	Operative Entwicklung Festnetz/Internet	21
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	33
2.2.11	Ausblick	35
2.3	Nachtragsbericht	36
3	Lagebericht: Risikobericht	
3.1	Risiken	37
3.2	Risikomanagementsystem	40
4	Konzern-Abschluss zum 30. Juni 2005	
4.1	Konzern-Bilanz zum 30. Juni 2005	42
4.2	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar bis 30. Juni 2005	44
4.3	Aufstellung über Veränderungen des Eigenkapitals zum 30. Juni 2005	45
4.4	Konzern-Kapitalflussrechnung vom 1. Januar bis 30. Juni 2005	47
4.5	Segmentberichterstattung vom 1. Januar bis 30. Juni 2005	48
4.6	Weitere Angaben	50
4.7	Ergänzende Angaben 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 und Aktionäre,

Ihr Unternehmen hat im 1. Halbjahr 2005 einen großen Schritt in die Zukunft gemacht: Mit der Einigung auf die von uns initiierte Verschmelzung von mobilcom mit unserer Tochtergesellschaft freenet.de AG wächst Ihr Unternehmen in eine neue Dimension. Das ist eine hervorragende Ausgangsposition, um von der erwarteten Konsolidierung des Mobilfunk-, Festnetz- und Internet-Marktes zu profitieren. Mit dem neuen Unternehmen kann die Vision der Telekommunikationslösung aus einer Hand Wirklichkeit werden: Der Kunde wählt einen Telekommunikationspartner, der Qualität und Kosten für ihn optimiert, für sämtliche gewünschten Anwendungen – ein festnetzfähiges Mobiltelefon ist dabei ein erster Schritt. Kunden interessieren sich für Lösungen. Und die kann das neue Unternehmen als Vollsortimenter bieten – mit einem Ansprechpartner, einer Rechnung und hoher Transparenz. Das erhöht die Kundenbindung und schafft Mehrwert – sowohl für die Kunden als auch für Sie als Aktionäre. Diesen Wettbewerbsvorteil gilt es zu nutzen. Die strategische Ressource Liquidität, mit der das neue Unternehmen den Konsolidierungsprozess im Markt aktiv mitgestalten kann, ist vorhanden. Das neue Unternehmen kann also erforderlichenfalls Infrastrukturinvestitionen, aber auch die Übernahme attraktiver Wettbewerber aus eigener Kraft stemmen. Denn – anders als bei einem Barabfindungsangebot – wird an die freenet-Aktionäre weder Liquidität gezahlt, noch eine Übernahmeprämie gewährt werden. Wir haben – unterstützt von Wirtschaftsprüfern – ein Wertverhältnis ermittelt, dessen Angemessenheit ein unabhängiger, gerichtlich bestellter Verschmelzungsprüfer bestätigt hat: Für je eine freenet.de-Aktie sollen 1,15 Aktien der neuen Gesellschaft gewährt werden. Sie würden für je eine mobilcom Aktie eine Aktie der neuen Gesellschaft erhalten. Diese Relation liegt am

unteren Ende der Bandbreite von 1,14 bis 1,19 neuen Aktien für eine freenet-Aktie, auf die wir uns Anfang Juli verständigt hatten.

Operativ ist ihr Unternehmen bereits jetzt in beiden Geschäftsfeldern sehr gut aufgestellt:

- Mit einem EBITDA von 108,9 Mio. € haben wir den Vorjahreswert von 88,2 Mio. € deutlich übertroffen.
- Das EBIT legte sogar um 47,0 Prozent auf 80,7 Mio. € zu.
- Das Konzernergebnis wuchs um 63,9 Prozent auf 53,6 Mio. €.
- In beiden Geschäftsbereichen hat Ihr Unternehmen im 2. Quartal die Kundenbasis ausgebaut.

Die größte Ertragsdynamik entfaltet dabei der Mobilfunk-Serviceprovider:

- Mit einem EBITDA von 40,5 Mio. € im 1. Halbjahr 2005 hat mobilcom den Vorjahreswert um 34,1 Prozent übertroffen. Damit sind bereits über zwei Drittel des ursprünglichen Planwertes für das Gesamtjahr 2005 (60 Mio. €) erreicht.
- Das mittelfristige Ziel, eine EBITDA-Marge von 6,0 Prozent, haben wir bereits im 1. Halbjahr erreicht.
- Das EBIT stieg im Vergleich zum 1. Halbjahr des Vorjahres sogar um 92,5 Prozent auf 33,3 Mio. €. Damit hat das Unternehmen bereits den Planwert für das Gesamtjahr 2005 von 32 Mio. € (2004: 9 Mio. €) überschritten.
- Der Mobilfunk-Serviceprovider trägt im 2. Quartal 45,6 Prozent zum Konzern-EBIT bei – nach 33,7 Prozent im gleichen Vorjahresquartal.
- Die Zahl der Mobilfunk-Kunden lag mit 4,55 Mio. um 0,34 Mio. höher als Ende des 2. Quartals 2004.
- Für den Geschäftsbereich Mobilfunk-Serviceprovider erhöhen wir unser EBITDA-Ergebnisziel für 2005 auf 66 Mio. € (2004: 40,1 Mio. €) – bei einem weiteren Wachstum auf 4,8 Mio. Kunden.
- Das EBIT soll im Geschäftsjahr 2005 40 Mio. € erreichen und sich gegenüber dem Vorjahr (8,7 Mio. €) verfünffachen.

Ein entscheidender Erfolgsfaktor wird immer stärker die Ausrichtung auf die Qualität des Vertriebs: Hier haben wir im 1. Halbjahr 2005 deutlich Fahrt aufgenommen und die Zahl der mobilcom-Shops von 219 auf 251 ausgebaut. Ursprünglich war geplant, dieses Ziel zum Ende des Geschäftsjahres zu erreichen. Gleichzeitig erweitern wir unser Netz von Fachhandelspartnern. Beide Vertriebskanäle zeichnen sich dadurch aus, dass sie besonders wertvolle und treue Kunden gewinnen. Davon wird auch das neue Unternehmen erheblich profitieren, da freenet bisher noch nicht über eine vergleichbare Distribution verfügt. Inzwischen bieten wir freenet-Produkte in zahlreichen Shops an, deren Angebot damit auch attraktiver wird. Gerade im DSL-Geschäft wird dieser direkte Kundenzugang sowie das Cross-Selling-Potenzial in den Bestand von 4,55 Mio. Kunden des Mobilfunk-Serviceproviders an Bedeutung gewinnen – besonders in einem weiterhin preisaggressiven Umfeld. Umgekehrt wird der Mobilfunk-Serviceprovider zweifellos von der weit reichenden freenet-Erfahrung

im Online-Vertrieb sowie von einem verbesserten Zugang zu den freenet-Kunden profitieren. Herausforderungen sind die abnehmende Kundenzahl im Schmalband-Geschäft sowie die geringere Wachstumsdynamik im Neukundengeschäft bei freenet aber auch das durch neue Wettbewerber zunehmend preisaggressive Umfeld im Mobilfunk-Geschäft. Wir haben uns bisher sehr gut behauptet. Zugleich schafft die Verschmelzung die Voraussetzung, in einem schärferen Wettbewerbsklima zu bestehen – nicht nur durch Preis-, sondern auch durch Produktdifferenzierung und einen kundensegmentspezifischen Vertrieb. Wir sind überzeugt, dass das neue Unternehmen die gebündelten Kräfte nutzen wird.

Ich selbst, Thorsten Grenz, werde das Unternehmen Ende August verlassen. Nach der Hauptversammlung, die am 23./24. August stattfindet, und bei der ich um Ihre Zustimmung zur Verschmelzung werben werde, ist für mich ein ganz wesentlicher Meilenstein erreicht. Eckhard Spoerr wird mit Wirkung vom 1. September 2005 das Amt des Vorstandsvorsitzenden von mobilcom in Personalunion mit seiner Funktion als Vorstandsvorsitzender der freenet.de übernehmen. Nach der Eintragung der Verschmelzung ist Eckhard Spoerr, vor dessen Managementleistung ich großen Respekt habe, als Vorstandsvorsitzender des Gesamtunternehmens vorgesehen.

Ich bedanke mich für Ihr Vertrauen und möchte Sie zugleich bitten, meinem Nachfolger ebenfalls Ihr Vertrauen entgegen zu bringen.

Ihr



Dr. Thorsten Grenz
Vorsitzender des Vorstands

Ihr



Michael Grodd
Vorstand für Marketing und Vertrieb

1.2 Bericht Investor Relations

Stammdaten der mobilcom-Aktie

ISIN	DE6622400		
WKN	662240		
Designated Sponsor	DZ BANK AG, Frankfurt a. M.		
Kürzel			
	Reuters	Börse Frankfurt a. M.	MOBG.F
		Xetra-Handel	MOBG.DE
	Bloomberg		MOB

Kennzahlen der mobilcom-Aktie

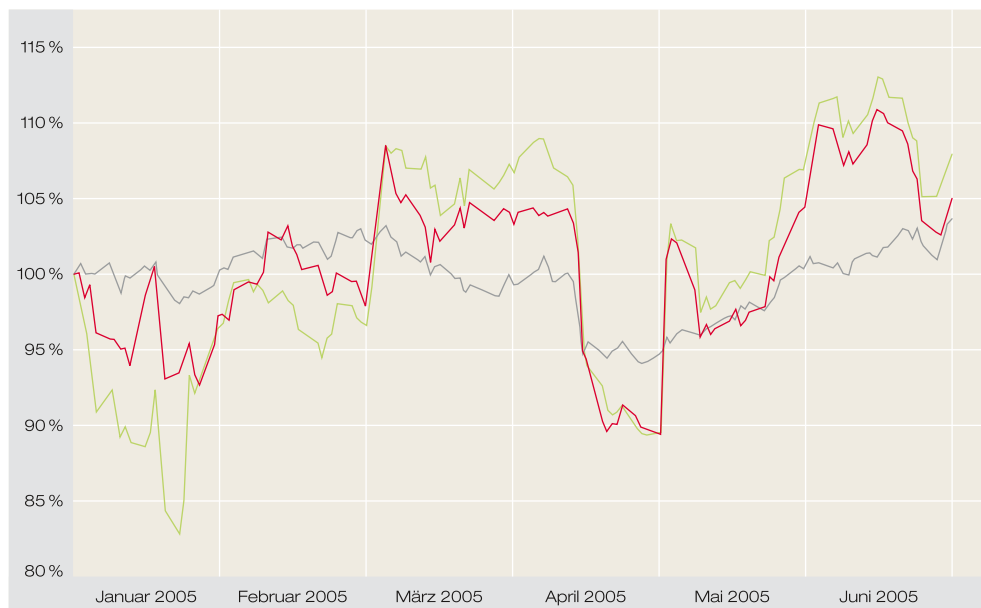
Periode	Q2 2005	Q1 2005	Q4 2004	Q3 2004	Q2 2004
Ausstehende Aktien	62.416.710	62.416.710	63.865.424	65.701.800	65.701.800
Zugelassene Aktien	62.416.710	65.701.800	65.701.800	47.101.800	47.101.800
Grundkapital	65.701.800	65.701.800	65.701.800	65.701.800	65.701.800
Börsenwert zum Quartalsende in Mio. €	1.120	1.113	1.066	766	1.097
Durchschnittlicher Aktienumsatz pro Handelstag	419.823	414.891	383.953	514.823	368.662
Orderbuchumsatz Xetra in €	472.592.154	439.412.570	344.175.899	398.226.545	377.418.547
Ergebnis je Aktie in € ¹	0,30	0,32	0,12	0,21	0,15
Höchstkurs in €	18,90	18,55	16,85	16,67	17,58
Tiefstkurs in €	15,30	15,82	12,02	8,90	14,22
Kurs zum Stichtag in €	17,95	17,84	16,70	11,67	16,70

¹ Das Ergebnis je Aktie ergibt sich aus der Division des den Aktionären der mobilcom AG zustehenden Ergebnisses durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien während der Periode.

Das 1. Halbjahr 2005

Alle wichtigen Indizes haben im 1. Halbjahr einen deutlichen Wertzuwachs verzeichnet. Der TecDax verbesserte sich um 5,5 Prozent auf 548,84 Punkte. Der DAX konnte sogar um 7,8 Prozent auf 4.586,28 Punkte zulegen. Ebenso erfreulich entwickelten sich die Aktien von mobilcom und freenet, nachdem mobilcom Anfang März ankündigte, die Verschmelzung beider Unternehmen anzustreben. Während sich die mobilcom-Aktie im 1. Halbjahr 2005 um 7,5 Prozent verteuerte, legte die Aktie der freenet.de AG sogar fast 10 Prozent zu. Der Börsenwert der mobilcom AG betrug zum 30. Juni 2005 1,12 Mrd. €.

Kursentwicklung vom 1. Januar bis 30. Juni 2005



■ TecDAX

■ mobilcom

■ freenet

TecDAX-Performance-Index

High: 548,80 Punkte

Low: 498,70 Punkte

mobilcom AG

High: 18,90 €

Low: 15,30 €

freenet.de AG

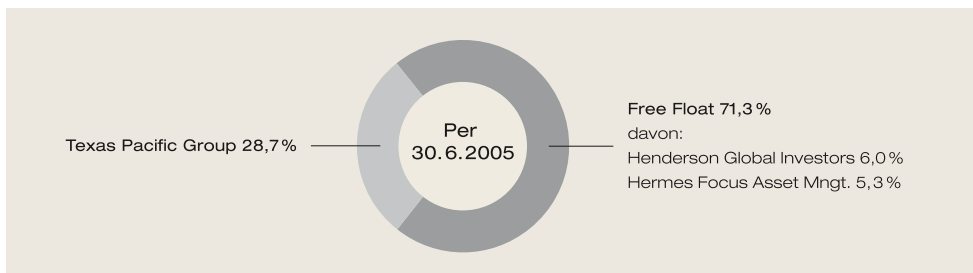
High: 21,80 €

Low: 16,00 €

Investor Relations Aktivitäten im 1. Halbjahr 2005

Nach zahlreichen Investorengesprächen und Conference Calls im 1. Quartal 2005 haben wir nach Ankündigung der Verschmelzungsabsicht mit der freenet.de AG unsere ansonsten offene, proaktive und sehr umfassende Informationspolitik an die aktuelle Situation und die vereinbarte Verschwiegenheitsverpflichtung zwischen mobilcom und freenet angepasst. Wir haben äußerst zurückhaltend mit unseren Investoren kommuniziert, um jede missdeutbare Information zu vermeiden.

Aktionärsstruktur



2 Lagebericht: Wirtschaftsbericht

2.1 Markt

Weltweite Wachstumsprognose erhöht

Für 2005 hat das Marktforschungsinstitut Gartner im Juli 2005 seine Wachstumsprognose für den Weltmarkt erneut deutlich erhöht und geht von einem Zuwachs von 15,6 Prozent auf 779 Mio. verkauften Mobiltelefonen aus. Im 1. Quartal hatte Gartner noch mit einem Plus von 8,0 Prozent gerechnet. 2004 wurden 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.

Deutschlands Kundenzahl steigt um 8,5 Prozent

Auch der deutsche Mobilfunk-Markt war 2004 von einer hohen Wachstumsdynamik gekennzeichnet: Der Jahresbericht der Bundesnetzagentur weist für 2004 eine um 10,0 Prozent auf 71,3 Mio. gestiegene Kundenzahl und ein um 9,0 Prozent auf 37,2 Mrd. gewachsenes Volumen von Verbindungsminuten aus. Die Zahl der aus den Mobilfunk-Netzen verschickten Kurznachrichten (SMS) stieg um weitere 4,0 Prozent auf 20,6 Mrd. Die Zahl der über den Multimedia Messaging Service (MMS) versendeten Nachrichten hat sich auf 91 Mio. verdreifacht. Im 2. Quartal 2005 stieg die Kundenzahl im Gesamtmarkt gegenüber dem gleichen Vorjahresquartal um 8,5 Prozent auf 74,0 Mio. (Q2 2004: 68,2 Mio.). Das Nettowachstum in Deutschland lag allein im 2. Quartal 2005 bei 1,5 Mio. und damit um 0,3 Mio. höher als im 1. Quartal 2005. Die Zahl der Bruttoneukunden erreichte rund 4,6 Mio. Diese Zahl resultiert zum überwiegenden Teil aus Kunden, die ihren Diensteanbieter gewechselt haben. Die Zahl der Bruttoneukunden im deutschen Mobilfunk-Markt wird im Gesamtjahr 2005 mit über 17 Mio. voraussichtlich leicht unter dem Niveau des Jahres 2004 (18,7 Mio.) liegen. Das Marktwachstum des Kundenbestands wird bei gut 6,0 Prozent (2004: 10,0 Prozent) erwartet. Das 1. Halbjahr, das zum 30. Juni 2005 bereits ein Plus von 3,8 Prozent aufweist, zeigt, dass diese Einschätzung eher konservativ ist – zumal der Wachstumsschwerpunkt erfahrungsgemäß im 2. Halbjahr liegt. Bereits bei einem Zuwachs von 6,0 Prozent würde eine Penetrationsrate von rund 91,0 Prozent erreicht (2004: 87,0 Prozent). Der Mobilfunk-Markt verzeichnet darüber hinaus bereits im 2. Quartal durch Neueintritte in den Telekommunikationsmarkt eine steigende Wettbewerbsintensität, die auch in Zukunft kennzeichnend bleiben wird. Das vermehrte Auftreten von so genannten „Billiganbietern“ dürfte den Wettbewerb weiter verschärfen. 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. Ein qualitätsorientierter Vertrieb mit einem Schwerpunkt auf der Expansion der eigenen Shopkette ist für mobilcom ein weiterer wesentlicher Erfolgsfaktor. Hinzu kommt ein stetig wachsendes Netz von Fachhandelspartnern, das ebenfalls dazu beiträgt, wertvolle Neukunden zu gewinnen.

mobilcom-Marktanteil stabil bei 6,8 Prozent

Mit 4,55 Mio. Kunden (31. März 2005: 4,51 Mio.) ist mobilcom nach debitel (8,64 Mio. Kunden zum 31. Dezember 2004) und vor Talkline (2,71 Mio. Kunden zum 31. März 2005) der zweitgrößte Mobilfunk-Serviceprovider in Deutschland. Im 2. Quartal 2005 lag der mobilcom-Marktanteil im Neukundengeschäft bei 6,4 Prozent nach 10,1 Prozent im gleichen Vorjahreszeitraum. Der Anteil bei neuen Vertragskunden erreichte im 2. Quartal 6,5 Prozent (Q2 2004: 7,5 Prozent). Durch die deutlich höhere Kundenbindung als im Vorjahr blieb der Marktanteil im Vertragskundenbestand gegenüber dem 2. Quartal 2004 stabil bei 6,8 Prozent. mobilcom ist somit in der Lage, mit geringerem Aufwand im Neukundengeschäft den Kundenbestand zu vergrößern. Davon wird das Unternehmen vor allem im wachstumsstarken 2. Halbjahr profitieren. Ebenfalls eine positive Tendenz verzeichnete mobilcom im Prepaid-Segment: Im 2. Quartal 2005 lag der Anteil im Neukundengeschäft bei 6,3 Prozent nach 4,8 Prozent im 1. Quartal 2005. Bleibt dieser Trend stabil, wird auch der Marktanteil im Prepaid-Bestand, der aktuell bei 5,5 Prozent liegt (Q2 2004: 5,7 Prozent), zeitnah wieder wachsen.

2.2 Unternehmenssituation und Geschäftsverlauf

2.2.1 Operative Entwicklung Konzern

Ergebnis	1. Hj. 2005	1. Hj. 2004 (angepasst ¹)	Q2 2005	Q2 2004 (angepasst ¹)	Q1 2005	Q1 2004 (angepasst ¹)
Umsatz mit Dritten in Mio. €	960,2	934,3	509,6	466,6	450,6	467,7
EBITDA in Mio. €	108,9	88,2	51,7	42,4	57,2	45,8
EBIT in Mio. €	80,7	54,9	36,6	25,8	44,1	29,2
EBT in Mio. €	84,4	58,1	38,5	27,5	45,9	30,6
Konzern-Ergebnis in Mio. €	53,6	32,7	25,3	15,7	28,3	17,0
Ergebnis je Aktie in € ²	0,62	0,36	0,30	0,15	0,32	0,21
In Prozent vom Umsatz						
EBITDA	11,3	9,4	10,1	9,1	12,7	9,8
EBIT	8,4	5,9	7,2	5,5	9,8	6,2
EBT	8,8	6,2	7,6	5,9	10,2	6,5
Konzern-Ergebnis	5,6	3,5	5,0	3,4	6,3	3,6

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 Aktionären der mobilcom AG zustehenden Ergebnisses durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien während der Periode.

Bei einem leicht gestiegenen Umsatz von 960,2 Mio. € (1. Hj. 2004: 934,3 Mio. €) hat der mobilcom-Konzern seine Ertragskraft deutlich überproportional gesteigert: Mit einem EBITDA von 108,9 Mio. € hat der Telekommunikations-Konzern den Vorjahreswert von 88,2 Mio. € um 23,5 Prozent übertraffen. Damit erhöhte sich die EBITDA-Marge von 9,4 Prozent auf 11,3 Prozent. Das EBIT legte sogar um 47,0 Prozent auf 80,7 Mio. € (1. Hj. 2004: 54,9 Mio. €) zu. Die EBIT-Marge verbesserte sich von 5,9 Prozent auf 8,4 Prozent. Das Konzern-Ergebnis wuchs um 63,9 Prozent auf 53,6 Mio. € (1. Hj. 2004: 32,7 Mio. €).

Halbjahresvergleich: steigende Rohertragsmarge

Die Rohertragsmarge lag im 1. Halbjahr 2005 mit 26,1 Prozent über dem Vorjahreswert von 24,0 Prozent. Die Materialquote verringerte sich von 76,0 Prozent auf 73,9 Prozent. Damit hat der Konzern den Anstieg des sonstigen betrieblichen Aufwands und des Personalaufwands überkompensiert. Der sonstige betriebliche Aufwand lag mit 12,5 Prozent über dem Vorjahresniveau von 11,9 Prozent. Die Personalkostenquote stieg im Berichtszeitraum auf 6,7 Prozent nach 6,1 Prozent im 1. Halbjahr 2004. Ursache ist im Wesentlichen der durch die Akquisition der STRATO-Gruppe und Talkline ID GmbH (nach Umfirmierung: Next ID GmbH) be-

dingte Personalaufbau im Festnetz/Internet-Geschäft, das zum 30. Juni 2005 mit 1.963 Mitarbeitern 669 Männer und Frauen mehr beschäftigte als ein Jahr zuvor. Im Segment Mobilfunk-Serviceprovider verringerte sich die Zahl der Mitarbeiter zum Stichtag um 24 auf 1.556.

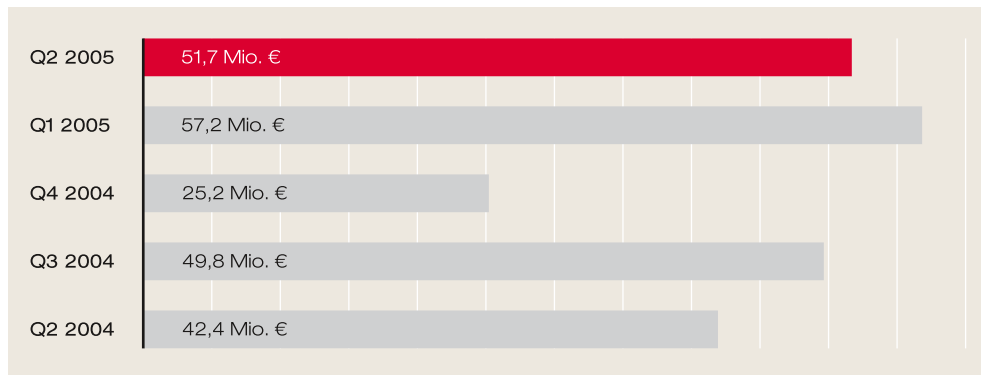
Quartalsvergleich: hohe Ertragsdynamik des Mobilfunk-Serviceproviders

Auch im Quartalsvergleich hat der mobilcom-Konzern seine positive Ergebnisentwicklung 2005 fortgesetzt: Bei einem um 9,2 Prozent gestiegenen Umsatz von 509,6 Mio. € (Q2 2004: 466,6 Mio. €) stieg das EBITDA von 42,4 Mio. € im 2. Quartal des Vorjahres um 21,9 Prozent auf 51,7 Mio. €. Sogar um 41,9 Prozent verbesserte sich das EBIT, das im 2. Quartal 2005 36,6 Mio. € erreichte (Q2 2004: 25,8 Mio. €). Der Mobilfunk-Serviceprovider, dessen Anteil am Konzern-Ergebnis deutlich wuchs, verzeichnete die größte Ertragsdynamik: Während der umsatzstärkste Geschäftsbereich im Vorjahr 35,4 Prozent zum Konzern-EBITDA beisteuerte, waren es im 2. Quartal 2005 39,0 Prozent. Der Anteil am Konzern-EBIT wuchs sogar von 33,6 Prozent auf 45,6 Prozent.

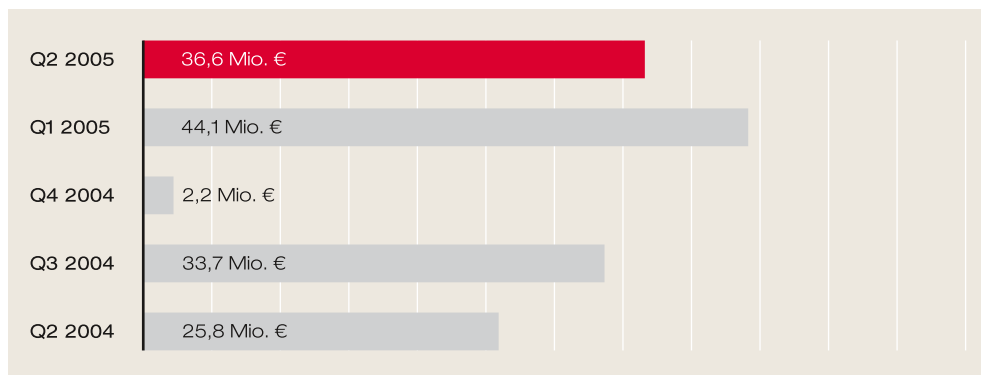
Liquidität verleiht Handlungsspielraum

mobilcom verfügt über flüssige Mittel von 371,2 Mio. €. Der Konzern ist damit sehr gut gerüstet, an der Konsolidierung und Restrukturierung des deutschen Telekommunikationsmarktes aktiv teilzunehmen und so eine zukunftsorientierte strategische Position zu erreichen. Dank eines unverändert starken Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit von 118,6 Mio. € (1. Hj. 2004: 154,7 Mio. €) verfügt der mobilcom-Konzern über einen hohen Bestand an liquiden Mitteln – obwohl aufgrund von Akquisitionen im Geschäftsbereich Festnetz/Internet erhebliche Mittelabflüsse zu verzeichnen waren. Der Konzern hat das Working Capital seit Jahresbeginn um 66,2 Mio. € reduziert – hierzu hat der Bereich Mobilfunk-Serviceprovider mit 17,9 Mio. € beigetragen – und dieses nach den bereits erheblichen Verbesserungen im Vorjahr. Das Nettofinanzvermögen des Konzerns betrug zum Quartalsende 369,1 Mio. € (30. Juni 2004: 372,5 Mio. €). Das Eigenkapital lag mit 648,7 Mio. € trotz Aktienrückkauf (51,4 Mio. €) und Dividendenausschüttung (15,6 Mio. €) um 64,6 Mio. € über dem Wert zum 30. Juni 2004. Die Eigenkapitalquote erreichte – bei einer um 165,3 Mio. € gestiegenen Bilanzsumme – einen beachtlich hohen Wert von 62,3 Prozent (30. Juni 2004: 66,7 Prozent).

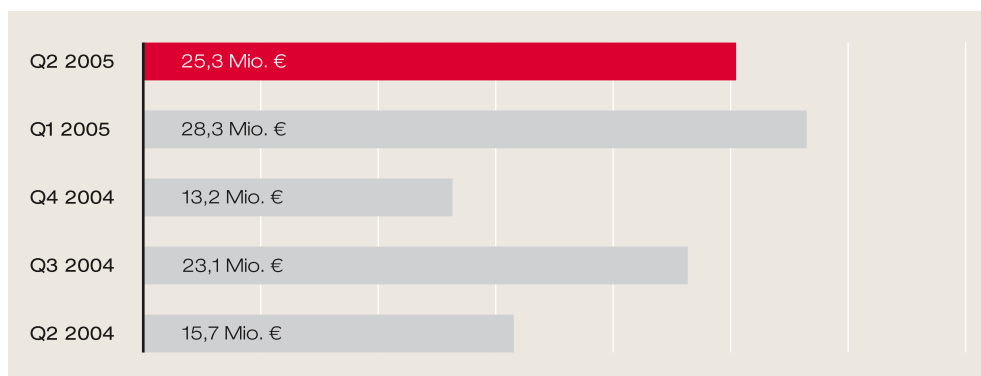
EBITDA Konzern



EBIT Konzern



Konzern-Ergebnis



2.2.2 Operative Entwicklung Mobilfunk-Serviceprovider

Ergebnis	1. Hj. 2005	1. Hj. 2004 (angepasst ¹)	Q2 2005	Q2 2004 (angepasst ¹)	Q1 2005	Q1 2004 (angepasst ¹)
Umsatz in Mio. €	645,2	705,9	333,8	357,4	311,5	348,5
Umsatz mit Dritten in Mio. €	641,9	705,9	333,0	357,4	308,9	348,5
EBITDA in Mio. €	40,5	30,2	20,2	15,0	20,3	15,2
EBITDA vom Umsatz in Prozent	6,3	4,3	6,0	4,2	6,5	4,4
EBIT in Mio. €	33,3	17,3	16,7	8,7	16,6	8,7
EBIT vom Umsatz in Prozent	5,2	2,5	5,0	2,4	5,3	2,5
Mobilfunk-Kunden in Mio.	4,55	4,21	4,55	4,21	4,51	4,16
Davon Vertragskunden in Mio.	2,51	2,27	2,51	2,27	2,49	2,40
Davon Prepaid-Kunden in Mio.	2,05	1,94	2,05	1,94	2,03	1,77
Bruttoneukunden in Mio.	0,57	0,86	0,30	0,44	0,27	0,42
Monatlicher Umsatz pro Kunde in €	18,4	20,8	18,8	20,8	18,0	20,7
Davon pro Vertragskunde in €	28,5	30,8	29,1	31,5	27,9	30,1
Davon pro Prepaid-Kunde in €	6,1	7,2	6,1	7,4	6,1	7,0
EBITDA pro Mobilfunk-Kunde in €	8,9	7,2	4,4	3,6	4,5	3,7
EBIT pro Mobilfunk-Kunde in €	7,3	4,1	3,7	2,1	3,7	2,1

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

Im 1. Halbjahr 2005 hat mobilcom seine Ertragsstärke im Geschäftsbereich Mobilfunk-Serviceprovider deutlich gesteigert und hebt seine Ertragsziele für das Gesamtjahr 2005 an: Mit einem EBITDA von 40,5 Mio. € (1. Hj. 2004: 30,2 Mio. €) im 1. Halbjahr 2005 hat mobilcom nicht nur den Vorjahreswert um 34,1 Prozent übertroffen, sondern auch bereits über zwei Drittel des ursprünglichen Planwertes für das Gesamtjahr 2005 (60 Mio. €) erreicht. Das EBIT stieg im Vergleich zum 1. Halbjahr des Vorjahres sogar um 92,5 Prozent auf 33,3 Mio. € (1. Hj. 2004: 17,3 Mio. €). Damit hat das Unternehmen bereits nach dem 1. Halbjahr den Planwert für das Gesamtjahr 2005 von 32 Mio. € (2004: 9 Mio. €) überschritten. Unverändert wirken sich neben einer wertorientierten Neukundengewinnung und Kundenbindung sowie der verbesserten Rohmarge die geringen Gemeinkosten positiv aus. Maßgeblich für den Erfolg sind darüber hinaus die eigene, zügig wachsende Shopkette sowie der Vertrieb mit Fachhandelspartnern: Die Zahl der Kunden lag mit 4,55 Mio. um 0,34 Mio. höher als Ende des 2. Quartals 2004. Aufgrund des erreichten Ergebnisniveaus sieht mobilcom ausreichend Spielraum, im 2. Halbjahr auch in der Neukundengewinnung eine höhere Dynamik zu entfalten. Vor diesem Hintergrund bestätigt mobilcom das Ziel, die Kundenzahl auf 4,8 Mio. zu steigern. Für den Geschäftsbereich Mobil-

funk-Serviceprovider erhöht das Unternehmen zugleich sein EBITDA-Ergebnisziel für 2005 von 60 Mio. € auf 66 Mio. € (2004: 40 Mio. €) sowie das EBIT-Ziel von zuvor 32 Mio. € auf 40 Mio. €.

Vertragskundenzahl steigt überproportional

Durch stärkeres Neukundengeschäft, intensivere Kundenbindung und verminderte Kundenfluktuation hat mobilcom den Kundenbestand gesteigert und den Anteil der Vertragskunden erhöht. Bei einer im Vergleich zum 1. Halbjahr 2004 um 0,34 Mio. auf 4,55 Mio. gestiegenen Gesamtkundenzahl wuchs die Zahl der Vertragskunden überproportional um 0,24 Mio. auf 2,51 Mio. Mit 55,0 Prozent Vertragskundenanteil liegt mobilcom um 2,0 Prozentpunkte über dem Vorjahresniveau und um rund 5,0 Prozentpunkte über dem Marktdurchschnitt. Die Zahl der Prepaid-Kunden übertraf mit 2,05 Mio. den Wert zum Ende des 2. Quartals 2004 um 0,11 Mio. Kunden. Darüber hinaus hat mobilcom weitere 150.000 Prepaid-Bundles abgesetzt, die bisher jedoch noch nicht aktiviert wurden. Dem daraus resultierenden Aufwand steht derzeit kein Ertrag gegenüber. mobilcom geht davon aus, dass die Karten in den folgenden Perioden aktiviert werden. Im Vertragskundensegment haben im 1. Halbjahr 2005 nur noch 0,26 Mio. Kunden ihren mobilcom-Vertrag nicht verlängert, während es im Vorjahr noch rund 0,60 Mio. Kunden waren. mobilcom konnte auch im gesamten 1. Halbjahr die selektivere Neukundengewinnung fortsetzen. Die Direktmarketing-Aktivitäten (inkl. E-Commerce), durch die mobilcom in erster Linie Kunden mit geringeren Umsätzen gewinnt, hat das Unternehmen im Zuge dieser Neuausrichtung drastisch verringert. Im Vergleich zum Vorjahr reduzierte sich der Direktmarketing-Anteil von knapp 60,0 Prozent auf nur noch ein Drittel. Auch im Prepaid-Geschäft selektiert der Mobilfunk-Serviceprovider inzwischen stärker. 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.

Halbjahresvergleich: Ergebnis pro Kunde steigt deutlich

Der Umsatz im 1. Halbjahr 2005 lag mit 645,2 Mio. € um 8,6 Prozent unter dem Vorjahreswert von 705,9 Mio. €. Das ist primär auf geringere Provisionseinnahmen für die Neukundengewinnung sowie auf neue Tarife zurückzuführen, die zwar zu geringeren Umsätzen führen, aber stabile Ergebnisbeiträge sichern: ein primär optischer Effekt, für den vor allem so genannte „SIM only“-Tarife verantwortlich sind. Bei diesen sehr transparenten Angeboten verzichtet der Kunde auf ein Mobiltelefon und mobilcom gibt die ansonsten dafür notwendige Subvention in Form von niedrigeren Minutenpreisen an den Kunden weiter. Auch im 2. Quartal setzte sich der Trend fort, dass die im Vorjahr wertorientiert gewachsene Kundenbasis zwar zu einem geringeren monatlichen Durchschnittsumsatz pro Kunde (ARPU) führt, aber zu einem höheren Ergebnis insgesamt und auch pro Kunde: Das EBITDA pro Mobilfunk-Kunde stieg von 7,2 € im 1. Halbjahr 2004 auf 8,9 € im 1. Halbjahr 2005. Im Berichtszeitraum verzeichnete mobilcom einen Vertragskunden-ARPU von 28,5 €

(1. Hj. 2004: 30,8 €). Der Prepaid-ARPU lag bei 6,1 € (1. Hj. 2004: 7,2 €). Der ARPU des gesamten Kundenbestands erreichte 18,4 € (1. Hj. 2004: 20,8 €).

Halbjahresvergleich: EBITDA-Marge steigt auf 6,3 Prozent

Die im Vergleich zum Vorjahr höhere Rohertragsmarge von 15,4 Prozent (1. Hj. 2004: 14,7 Prozent) sowie die um 20,5 Prozent auf 58,7 Mio. € gesunkenen Gemeinkosten haben sich deutlich positiv auf das Ergebnis des Mobilfunk-Serviceproviders ausgewirkt. Die Senkung der Gemeinkosten – trotz vergleichsweise hoher Aufwendungen für die Werbekampagne zur Einführung des „Discount-13-Tarif“ – resultiert primär aus der verbesserten Basis von Fachhandels- und Franchisepartnern. Deshalb liegt die Wertberichtigungsquote auf Händler- wie auf Kundenforderungen erheblich unter den Werten der Vorjahre. Die Effizienz des eingesetzten Kapitals hat erneut zugenommen: Das operativ gebundene Kapital (Net Working Capital) verringerte sich gegenüber dem 30. Juni 2004 um 12,2 Mio. € auf 30,8 Mio. €. Das EBITDA liegt aufgrund der ausgezeichneten Kostenposition und der hohen Rohertragsmarge mit 40,5 Mio. € um rund 34,1 Prozent über dem Vorjahreswert (1. Hj. 2004: 30,2 Mio. €). Mit einer EBITDA-Marge von 6,3 Prozent ist der mittelfristige Zielwert von 6,0 Prozent bereits erreicht. Im 1. Halbjahr 2004 lag die EBITDA-Marge noch bei 4,3 Prozent. Das EBIT stieg noch stärker um 92,5 Prozent auf 33,3 Mio. € nachdem mobilcom im Mobilfunk-Serviceprovider-Geschäft im gleichen Vorjahreszeitraum ein EBIT von 17,3 Mio. € erwirtschaftet hatte. Die EBIT-Marge verdoppelte sich im Halbjahresvergleich auf 5,2 Prozent (1. Hj. 2004: 2,5 Prozent).

Quartalsvergleich: EBIT-Marge von 2,4 auf 5,0 Prozent mehr als verdoppelt

Der Umsatz im 2. Quartal 2005 lag mit 333,8 Mio. € um 6,6 Prozent unter dem Vorjahreswert von 357,4 Mio. €. Verantwortlich dafür sind geringere Provisionseinnahmen für die Neukundengewinnung sowie neue Tarife (zum Beispiel „SIM only“-Tarife) mit geringeren Umsätzen aber stabilen Ergebnisbeiträgen. Innerhalb des laufenden Geschäftsjahres ist der Umsatztrend dagegen positiv: Gegenüber dem 1. Quartal 2005 wuchs der Umsatz um 7,1 Prozent. Dieser Effekt ist auch beim ARPU zu beobachten, der bei Vertragskunden im Vergleich zum 1. Quartal 2005 um 1,2 € stieg und bei 29,1 € lag (Q2 2004: 31,5 €). Der Prepaid-ARPU blieb gegenüber dem 1. Quartal 2005 stabil bei 6,1 € (Q2 2004: 7,4 €). Der ARPU des gesamten Kundenbestands erreichte 18,8 € nach 18,0 € im 1. Quartal 2005 (Q2 2004: 20,8 €). Die Rohertragsmarge von 14,5 Prozent (Q2 2004: 15,1 Prozent) blieb leicht unter dem Vorjahreswert, die Gemeinkosten verringerten sich um 26,5 Prozent von 39,0 Mio. € auf 28,4 Mio. €. Das EBITDA liegt aufgrund der ausgezeichneten Kostenposition und der hohen Rohertragsmarge mit 20,2 Mio. € um 35,0 Prozent über dem starken Vorjahreswert von 15,0 Mio. €. Die EBITDA-Marge stieg im 2. Quartal 2005 im Vergleich zum Vorjahr um 1,8 Prozentpunkte auf 6,0 Prozent. Um mehr als 90,0 Prozent wuchs das EBIT: Nachdem mobilcom im Mobilfunk-Serviceprovider-Bereich im gleichen Vorjahreszeitraum ein EBIT von 8,7 Mio. € erwirtschaftet hatte, erreichte das EBIT im 2. Quartal 2005 16,7 Mio. €. Die EBIT-Marge von 5,0 Prozent übertraf den Vorjahreswert um mehr als das Doppelte.

Tarifinnovationen sorgen für steigende Frequenz in den Shops

Für hohe Aufmerksamkeit und eine sichtbar steigende Frequenz in den mobilcom-Shops sorgte die neue „Preisbrecher“-Tarif-Familie: der bereits zur CeBIT vorgestellte „Discount-13-Tarif“ für Normaltelefonierer und der Ende Juni 2005 eingeführte „Discount-9,9-Tarif“ für Vieltelefonierer. In beiden Tarifen bietet mobilcom nun einen der günstigsten Minutenpreise im deutschen Markt an. Mit dieser Tarif-Familie gibt der Mobilfunk-Serviceprovider die im Mobilfunk-Geschäft ansonsten immer noch typische Subvention für das Mobiltelefon über geringere Minutenpreise an den Kunden weiter – ohne die Margenqualität zu senken. Für Kunden, die sich für ein modernes, attraktives Handy entscheiden, sind die „Immer-Ein-Preis-Tarife“ für Wenig-, Normal- und Vieltelefonierer besonders attraktiv. Die „Immer-Ein-Preis-Tarife“ erfüllen den Wunsch zahlreicher Kunden nach voller 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 Serviceprovider hat mobilcom seit Ende Mai auch für Vertragskunden alle vier Netze im Programm. Bereits im November 2004 hatte mobilcom als erster Serviceprovider den Vertrieb für Prepaid-Produkte von O₂ aufgenommen.

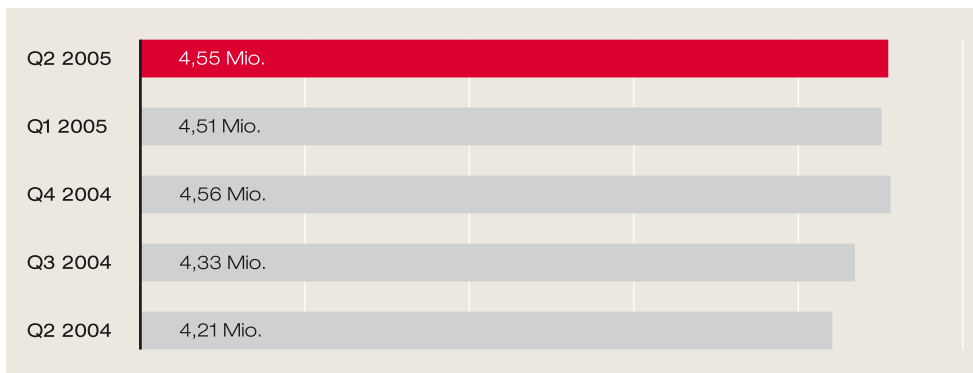
Jahresziel für Shopnetz bereits erreicht

mobilcom hat im 2. Quartal seine eigenen Vertriebswege Shop und Fachhandel zügig ausgebaut und verfügt zum 30. Juni 2005 über 251 mobilcom-Shops (30. Juni 2004: 199 Shops) – darunter 4 Flagship-Stores in Berlin, Köln, Düsseldorf und Stuttgart. Damit hat das Unternehmen bereits jetzt das ursprüngliche Ziel für das Gesamtjahr zum Ende des 1. Halbjahres erreicht. Seit Jahresanfang hat mobilcom 33 Shops eröffnet und darüber hinaus 27 Standorte im neuen Design ausgestattet. Aufgrund der hohen Expansionsgeschwindigkeit sollen bis Ende Oktober 10 weitere Shops eröffnet werden, die dann für das erfahrungsgemäß starke Weihnachtsgeschäft zur Verfügung stehen werden. mobilcom betreibt bereits heute die größte netzunabhängige, auf Mobilfunk spezialisierte Vertriebsorganisation in Deutschland. Die mobilcom-Shops sprechen vor allem anspruchsvolle und umsatzstarke Kundensegmente an und gewinnen sie für mobilcom. Dieser nachhaltige Erfolg stärkt die Zielsetzung, die Shopkette weiter auszubauen – auch über das bisherige Wachstumstempo hinaus.

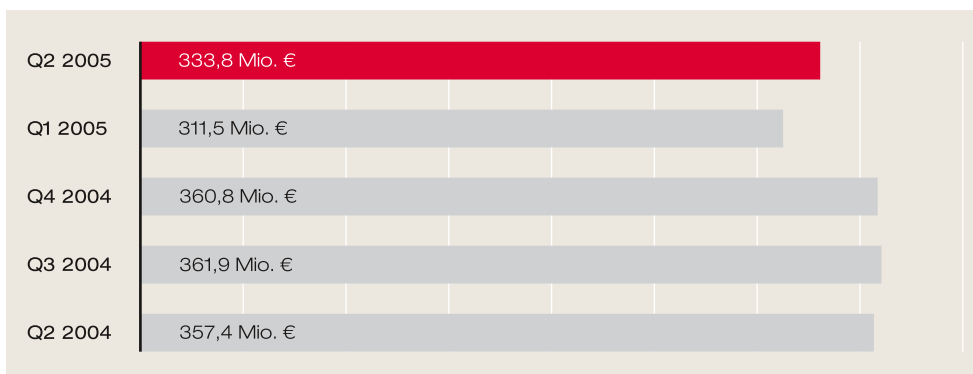
Ausblick: mobilcom erwartet höheres Ertragsplus

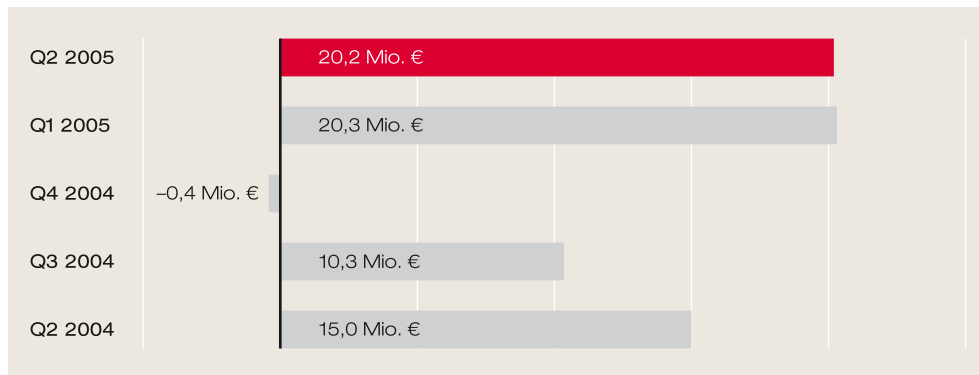
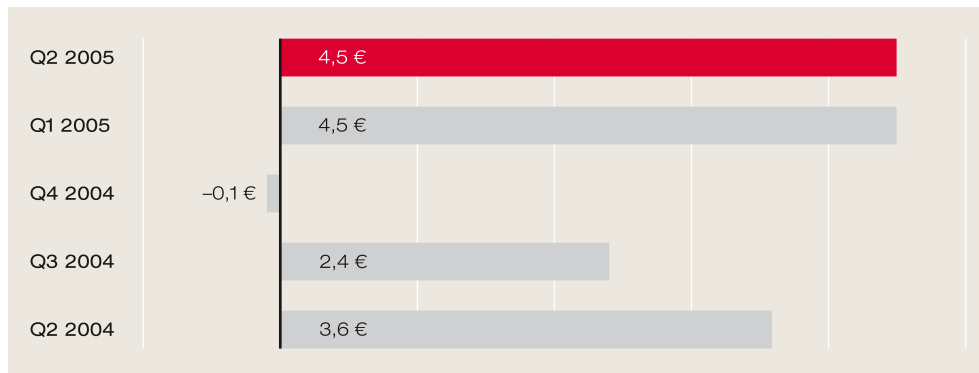
Aufgrund des ertragsstarken 2. Quartals erhöht mobilcom das Ertragsziel für das Geschäftsjahr 2005: Auf EBITDA-Ebene erwartet der Mobilfunk-Serviceprovider nun ein Plus von 65 Prozent auf 66 Mio. € (2004: 40 Mio. €). Zuvor hatte das Unternehmen ein EBITDA von 60 Mio. € prognostiziert. Zum Ende des 1. Halbjahres hat mobilcom dieses Ziel bereits zu mehr als zwei Drittel erreicht. Das EBIT-Ziel für 2005 hat mobilcom bereits jetzt übertroffen. Deshalb wird das ursprüngliche Ziel von 32 Mio. € auf 40 Mio. € angehoben (2004: 9 Mio. €). Aufgrund der nachhaltigen Erfolge der Kundenbindungsprojekte und des Neugeschäfts, des attraktiven Produktportfolios 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	1. Hj. 2005	1. Hj. 2004 (angepasst ¹)	Q2 2005	Q2 2004 (angepasst ¹)	Q1 2005	Q1 2004 (angepasst ¹)
Umsatz in Mio. €	324,1	228,5	178,1	109,2	146,0	119,2
Umsatz mit Dritten in Mio. €	318,3	228,5	176,6	109,2	141,7	119,2
EBITDA in Mio. €	68,4	58,0	31,6	27,4	36,8	30,6
EBITDA vom Umsatz in Prozent	21,1	25,4	17,7	25,1	25,2	25,6
EBIT in Mio. €	47,4	37,6	19,9	17,1	27,5	20,5
EBIT vom Umsatz in Prozent	14,6	16,5	11,2	15,7	18,8	17,2
Festnetz-Kunden in Mio.	4,6	4,3	4,6	4,3	3,9	3,2
Aktive Internet-Zugangs-Kunden in Mio.	3,7	3,7	3,7	3,7	3,9	3,8
Verkaufte Festnetz-Minuten inkl. Internet in Mrd.	12,1	13,0	5,7	6,1	6,4	6,9

1 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, verzeichnete im 1. Halbjahr 2005 – im Wesentlichen akquisitionsbedingt – einen starken Umsatzanstieg um fast 42 Prozent auf 324,1 Mio. €. Das EBITDA legte um 17,9 Prozent auf 68,4 Mio. € zu, das EBIT um 26,1 Prozent auf 47,4 Mio. €. Umsatz und Ergebnis der mit Wirkung zum 1. Februar 2005 akquirierten STRATO-Gruppe sind im Abschluss bereits vollständig enthalten. Die am 7. April abgeschlossene Akquisition der Talkline ID GmbH (nach Umfirmierung: Next ID GmbH) wird seit dem 2. Quartal 2005 konsolidiert. Wichtigste Herausforderung in diesem Geschäftsbereich ist und bleibt der Ausbau des DSL-Geschäfts. In diesem hart umkämpften Markt steigerte freenet im 2. Quartal die Zahl der Kunden um 0,06 Mio., nachdem der Zuwachs im 1. Quartal noch bei 0,1 Mio. gelegen hatte. Die Marktbearbeitung erforderte zudem signifikant steigende Werbeaufwendungen.

Quartalsvergleich: starker Umsatzanstieg bei sinkenden Margen

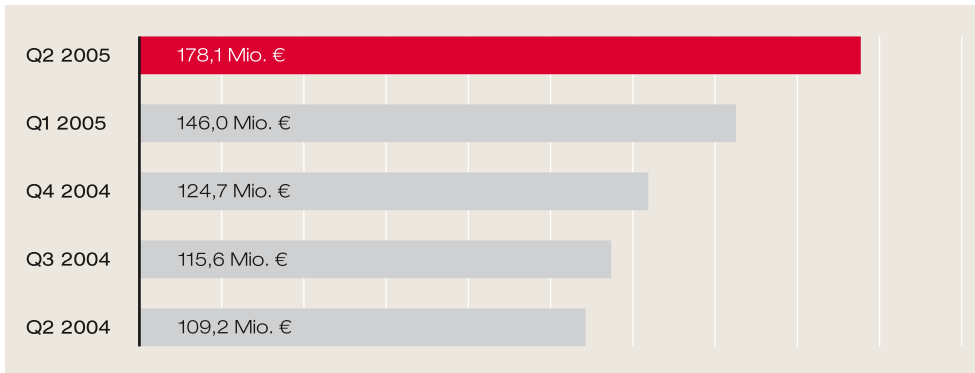
Im Geschäftsbereich Festnetz/Internet wuchs nach der Akquisition der STRATO-Gruppe sowie der Talkline ID GmbH (nach Umfirmierung: Next ID GmbH) der Umsatz um 63,1 Prozent auf 178,1 Mio. €. Während der Telefonie-Umsatz bei 39,8 Mio. € (Q2 2004: 36,6 Mio. €) lag, erreichte der Umsatz mit Internet-Zugängen 77,0 Mio. € (Q2 2004: 63,6 Mio. €). Ein starkes Umsatzplus verzeichnete der Geschäftsbereich B2B-Services, der durch den erstmaligen Einbezug der neu erworbenen Unternehmen von 0,9 Mio. € auf 34,4 Mio. € zulegte. Durch das neue Portalgeschäft wuchs der Umsatz darüber hinaus um 18,4 Mio. €. Der Rohertrag erhöhte sich um 24,4 Mio. € auf 77,5 Mio. €, die Rohertragsmarge verringerte sich auf 43,5 Prozent (Q2 2004: 48,6 Prozent). Die Gemeinkosten stiegen im 2. Quartal um 78,6 Prozent

auf 45,9 Mio. € (Q2 2004: 25,7 Mio. €). Für diesen Anstieg ist einerseits der höhere Personalaufwand von 18,0 Mio. € gegenüber 10,8 Mio. € im 2. Quartal 2004 verantwortlich sowie andererseits ein um 9,0 Mio. € höherer Werbeaufwand von 14,6 Mio. €. Das EBITDA lag bei 31,6 Mio. € (Q2 2004: 27,4 Mio. €). Dies entspricht einer EBITDA-Marge von 17,7 Prozent (Q2 2004: 25,1 Prozent). Das EBIT stieg auf 19,9 Mio. € nach 17,1 Mio. € im gleichen Vorjahresquartal. Die EBIT-Marge verringerte sich gleichzeitig von 15,7 Prozent auf 11,2 Prozent.

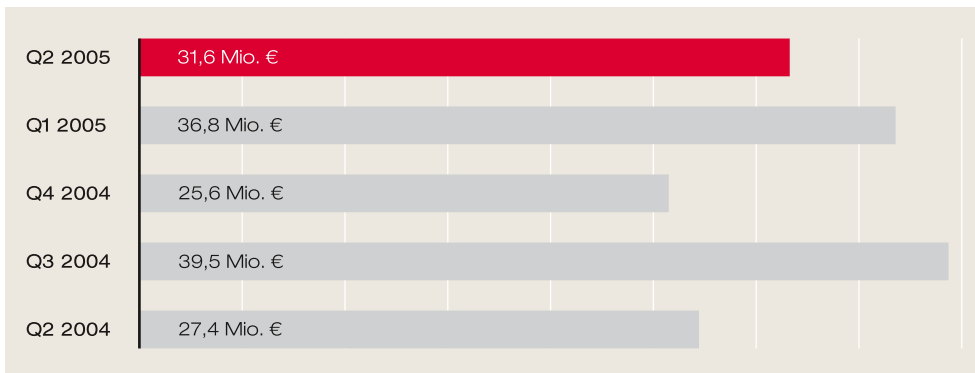
Kundenentwicklung: DSL-Wachstumstempo nimmt ab – starkes Plus bei Call-by-Call-Kunden

Im Zukunftsmarkt DSL hat der Geschäftsbereich Festnetz/Internet mit rund 0,06 Mio. Neukunden im 2. Quartal 2005 das hohe Wachstumstempo der Vor quartale nicht wiederholen können. Aufgrund der wachstumsstärkeren Vor quartale lag die Zahl der DSL-Bestandskunden zum 30. Juni 2005 mit 0,52 Mio. dennoch um mehr als das Doppelte über dem Bestand zum Ende des 2. Quartals 2004. Die Zahl der Telefonie-Kunden stieg – primär durch ein kräftiges Plus bei Call-by-Call-Kunden – im Vergleich zum 2. Quartal 2004 von 4,26 Mio. auf 4,60 Mio. (davon 0,53 Mio. Preselection). Die Zahl der Internet-Zugangs-Kunden (inkl. Schmalband und Breitband) nahm im Vergleich zum Vorjahr leicht von 3,69 auf 3,72 Mio. Kunden zu.

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 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 zu einer Erhöhung des Personalaufwands. Korrespondierend dazu fällt das Eigenkapital geringer und fallen die Rückstellungen höher aus. Es ergeben sich folgende Anpassungen des Personalaufwands in 2004:

In Tsd. €	Festnetz/Internet			Mobilfunk			Konzern		
	Wie zuvor berichtet	Anpassung IFRS 2	Angepasster Stand	Wie zuvor berichtet	Anpassung IFRS 2	Angepasster Stand	Wie zuvor berichtet	Anpassung IFRS 2	Angepasster Stand
Q1	8.894	7.358	16.252	15.058	–	15.058	23.952	7.358	31.310
Q2	9.059	985	10.044	15.207	172	15.379	24.266	1.157	25.423
Q3	10.372	–9.920	452	16.818	172	16.990	27.190	–9.748	17.442
Q4	12.503	4.490	16.993	14.805	171	14.976	27.308	4.661	31.969

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 und der Talkline ID GmbH (nach Umfirmierung: Next ID GmbH) 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. Halbjahr 2005 aufgrund dieser Regelungen keine Wertberichtigungen erforderlich.

2.2.5 Analyse der Vermögenslage

Die Bilanzsumme des mobilcom-Konzerns stieg im Vergleich zum 30. Juni 2004 um 18,9 Prozent bzw. 165,3 Mio. € auf 1.040,9 Mio. € (30. Juni 2004: 875,6 Mio. €). Auf der Aktivseite erhöhte sich das langfristige Vermögen um 139,5 Mio. € auf 345,2 Mio. €. Dabei stiegen die immateriellen Vermögenswerte um 72,8 Mio. € auf 120,9 Mio. € und der Goodwill nahm um 71,8 Mio. € auf 110,0 Mio. € zu. Die Veränderungen sind im Wesentlichen auf die Akquisition der Strato-Gruppe und der Talkline ID (nach Umfirmierung: Next ID GmbH) zurückzuführen. Das Sachanlagevermögen reduzierte sich durch Abschreibungen, aber hoher Investitionen im Festnetz/Internet-Segment nur um 8,9 Mio. € auf 67,1 Mio. €. Das kurzfristige Vermögen erhöhte sich um 25,8 Mio. € auf 695,7 Mio. € (30. Juni 2004: 669,9 Mio. €). Trotz der Mittelabflüsse durch die Akquisitionen im Festnetz-Geschäft, dem Aktienrückkauf und der Dividendenausschüttung der mobilcom AG verzeichnete der Konzern aufgrund des starken operativen Cashflows einen nur um 7,1 Mio. € unter dem Vorjahreswert liegenden Bestand an liquiden Mitteln von 371,2 Mio. €. Auf der Passivseite resultiert die Zunahme der Bilanzsumme primär aus den um 70,8 Mio. € auf 111,0 Mio. € gestiegenen kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (30. Juni 2004: 40,2 Mio. €). Der Anstieg der Verbindlichkeiten ist im Wesentlichen auf die Erstkonsolidierung der STRATO-Gruppe und der Talkline ID GmbH im 1. Halbjahr 2005 zurückzuführen. Darüber hinaus hat der ergebnisbedingte Anstieg der laufenden Ertragsteuerschulden um mehr als das Doppelte bzw. 32,8 Mio. € auf 47,7 Mio. € wesentlich zur Zunahme der Bilanzsumme beigetragen. Die solide Vermögenslage des Konzerns zeigt auch die Gegenüberstellung von Vermögen und Schulden: Sowohl im langfristigen als auch im kurzfristigen Bereich liegt eine mehr als zweifache Überdeckung vor.

2.2.6 Analyse der Finanzlage

Zum Ende des 1. Halbjahres 2005 verfügte der mobilcom-Konzern über einen hohen Finanzmittelbestand von 371,2 Mio. € (30. Juni 2004: 378,4 Mio. €). Aufgrund der sehr geringen Finanzschulden von 1,6 Mio. € entspricht das Nettofinanzvermögen von 369,1 Mio. € (30. Juni 2004: 372,5 Mio. €) fast dem Bestand an flüssigen Mitteln. Die starke Finanzposition und die Eigenkapitalquote von 62,3 Prozent (30. Juni 2004: 66,7 Prozent) zeigen, dass das Unternehmen für die Herausforderungen des Marktes bestens gerüstet ist. Der Konzern hat in den ersten sechs Monaten des Jahres 2005 einen Finanzmittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit von 118,6 Mio. € erwirtschaftet (1. Halbjahr 2004: 154,7 Mio. €). Der Cashflow aus Investitionstätigkeit wird im Wesentlichen durch die Akquisitionen der freenet-Gruppe geprägt und liegt deshalb im 1. Halbjahr 2005 mit –73,9 Mio. € weit unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums (1. Halbjahr 2004: –7,6 Mio. €). Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit von –40,5 Mio. € (1. Halbjahr 2004: –31,0 Mio. €) resultiert überwiegend aus dem im 1. Quartal 2005 abgeschlossenen Rückkauf von mobilcom-Aktien (–23,9 Mio. €) und der Auszahlung von Dividenden (–15,6 Mio. €). Insgesamt stieg das Fondsvermögen im 1. Halbjahr 2005 um 4,2 Mio. € (1. Halbjahr 2004: 116,1 Mio. €), nachdem es sich in den ersten drei Monaten des Jahres noch um 28,8 Mio. € vermindert hatte.

2.2.7 Analyse der Ertragslage

Während die Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahreszeitraum leicht um 2,8 Prozent auf 960,2 Mio. € stiegen, setzte sich der Trend des deutlichen Ertragswachstums fort: der Rohertrag stieg gegenüber den ersten sechs Monaten des Jahres 2004 um 26,3 Mio. € auf 250,3 Mio. €. Daraus resultiert die Verbesserung der Rohertragsmarge um 2,1 Prozentpunkte auf 26,1 Prozent. Der Anstieg des Personalaufwands auf 64,0 Mio. € (1. Halbjahr 2004: 56,7 Mio. €) ist primär auf den Personalaufbau im Segment Festnetz/Internet zurückzuführen. Trotz des Anstiegs der sonstigen betrieblichen Aufwendungen auf 119,8 Mio. € (1. Hj. 2004: 111,5 Mio. €) stieg das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) auf 108,9 Mio. € (1. Halbjahr 2004: 88,2 Mio. €). Den positiven Trend bestätigte auch der Anstieg des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern (EBIT) auf 80,7 Mio. € (1. Halbjahr 2004: 54,9 Mio. €). Nach einem positiven Finanzergebnis von 3,8 Mio. € und Ertragsteuern von 30,8 Mio. € verbesserte sich das Ergebnis um 20,9 Mio. € auf 53,6 Mio. € (1. Halbjahr 2004: 32,7 Mio. €). Der Anteil der Aktionäre der mobilcom AG am Konzern-Ergebnis beträgt 38,9 Mio. € nach 23,5 Mio. € im vergleichbaren Vorjahreszeitraum.

2.2.8 Mitarbeiter

		Q2 2005	Q1 2005	1. Hj. 2005	1. Hj. 2004 ¹
Mitarbeiterstand (inkl. Aushilfen)		3.519	3.429	3.519	2.916
Mobilfunk-Serviceprovider		1.556	1.569	1.556	1.580
Festnetz/Internet		1.963	1.860	1.963	1.336
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl		3.529	3.312	3.421	2.831
Mobilfunk-Serviceprovider		1.553	1.571	1.562	1.588
Festnetz/Internet		1.976	1.741	1.859	1.243
Personalkosten/-quote					
	in Mio. €	32,7	31,3	64,0	56,7
	in Prozent	6,4	6,8	6,6	6,1
Mobilfunk-Serviceprovider					
	in Mio. €	15,7	16,3	32,0	30,4
	in Prozent	4,7	5,2	5,0	4,3
Festnetz/Internet					
	in Mio. €	17,0	15,0	32,0	26,3
	in Prozent	9,5	10,3	9,9	11,5

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

Konzern: Zahl der Mitarbeiter steigt auf 3.519

Aufgrund des höheren Personalbestands der freenet.de AG sind die Personalkosten im mobilcom-Konzern im 1. Halbjahr um 12,9 Prozent auf 64,0 Mio. € gestiegen (1. Hj. 2004: 56,7 Mio. €). Die Personalkostenquote erhöhte sich im 1. Halbjahr gleichzeitig von 6,1 Prozent auf 6,6 Prozent. Auch auf Quartalsbasis verzeichnete der mobilcom-Konzern vorwiegend aufgrund des Personalaufbaus im Geschäftsbereich Festnetz/Internet einen deutlich gestiegenen Personalaufwand von 32,7 Mio. € im 2. Quartal 2005 gegenüber 25,4 Mio. € im Vorjahresquartal. Insgesamt beschäftigte der Konzern zum Ende des 2. Quartals 2005 mit 3.519 Mitarbeitern 603 Frauen und Männer mehr als am 30. Juni 2004 (2.916).

Mobilfunk-Serviceprovider: Personalaufwand sinkt

Im Geschäftsbereich Mobilfunk-Serviceprovider verringerte sich zum 30. Juni 2005 die Zahl der Mitarbeiter gegenüber dem Vorjahr um 24 auf 1.556. Im Durchschnitt der ersten sechs Monate des laufenden Geschäftsjahres haben 1.562 Mitarbeiter für den Serviceprovider gearbeitet – elf weniger als im gleichen Vorjahreszeitraum. Gleichzeitig stieg der Personalaufwand im 1. Halbjahr 2005 auf 32,0 Mio. € nach 30,4 Mio. € in der gleichen Vorjahresperiode. Im Quartalsvergleich erhöhte sich der Personalaufwand leicht: Nach 15,4 Mio. € im 2. Quartal 2004 waren es im laufenden Geschäftsjahr 15,7 Mio. €.

Festnetz/Internet: steigender Personalaufwand

Der von der freenet.de AG geführte Geschäftsbereich Festnetz/Internet verzeichnete einen deutlichen Personalzuwachs: Zum 30. Juni 2005 beschäftigte das Unternehmen mit 1.963 Mitarbeitern 627 mehr als am 30. Juni 2004 (1.336). Im Durchschnitt der ersten sechs Monate waren 1.859 Mitarbeiter in diesem Geschäftsbereich tätig – 616 mehr als im gleichen Vorjahreszeitraum. Primär deshalb stieg der Personalaufwand im 1. Halbjahr 2005 von 26,3 Mio. € auf 32,0 Mio. €.

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. J. 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 Aufsichtsrats
- HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA, Düsseldorf
Mitglied des Verwaltungsrats
- Klöckner + Co. AG, Duisburg
Vorsitzender des Aufsichtsrats
- Wacker Construction Equipment AG, München
Vorsitzender des Aufsichtsrats
- WCM Beteiligungs- und Grundbesitz AG, Frankfurt am Main
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Birgit Geffke, Breunsberg (seit dem 22. April 2005)
(stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats)
Bereichsleiterin Bestandskundenmanagement,
mobilcom Communicationstechnik GmbH, Büdelsdorf

David Bonderman, Fort Worth, Texas, USA (seit dem 31. Mai 2005)
Gründungspartner der Texas Pacific Group

Andrew John Dechet, London, Vereinigtes Königreich (seit dem 31. Mai 2005)
Partner, Texas Pacific Group

Sascha Lucht, Klausdorf (seit dem 22. April 2005)
Personalreferent, mobilcom Communicationstechnik GmbH, Büdelsdorf
Vertreter der Christlichen Gewerkschaft Metall

Bastian Frederik Lueken, London, Vereinigtes Königreich (seit dem 1. Juni 2005)
Partner, Texas Pacific Group

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

Franziska Oelte, Hamburg (seit dem 22. April 2005)
Leiterin Recht, freenet.de AG, Hamburg

Kai Petersen, Loose (seit dem 22. April 2005)
Erster Bevollmächtigter der IG Metall – Verwaltungsstelle Rendsburg
Vertreter der Industriegewerkschaft Metall

Ulrike Scharlach, Erfurt (seit dem 22. April 2005)
Vorsitzende des Betriebsrats Erfurt, mobilcom Communicationstechnik GmbH,
Büdelsdorf

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 networks AG, Hürth
Vorsitzender des Aufsichtsrats
- VEMAG Verlags- und Medien AG, Köln
Mitglied des Aufsichtsrats

Aus dem Aufsichtsrat sind ausgeschieden:

Thorsten Delling, Büdelsdorf (bis zum 22. April 2005)

Dr.-Ing. Horst Dietz, Berlin (bis zum 20. Mai 2005)

Gabriele Hanrieder, Finsing (bis zum 22. April 2005)

Helmut Holzer, Bessenbach (bis zum 22. April 2005)

Ulrich Kalthoff, Neumünster (bis zum 22. April 2005)

Dr. Hans-Peter Kohlhammer, Kulmbach (bis zum 20. Mai 2005)

Ulf Gänger, Hamburg (bis zum 31. Mai 2005)

Christian Teufel, Kronshagen (bis zum 22. April 2005)

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Mitglieder des Vermittlungsausschusses gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG

Prof. Dr.-Ing. Dieter H. Vogel (Vorsitzender)

Andrew Dechet

Birgit Geffke

Ulrike Scharlach

Mitglieder des Hauptausschusses

Prof. Dr.-Ing. Dieter H. Vogel (Vorsitzender)

Andrew Dechet

Birgit Geffke

Franziska Oelte

Mitglieder des Prüfungsausschusses

Sascha Lucht

Bastian Lueken

Andreas Neumann

Klaus Thiemann

2.2.10 Strategie

Strategischer Schwerpunkt im 2. Quartal war die Anbahnung der Fusion mit der Tochtergesellschaft freenet.de AG. Nach der Zustimmung der Aufsichtsräte beider Gesellschaften (s. Nachtragsbericht) gilt es nun, die Zustimmung der Hauptversammlungen beider Unternehmen zu gewinnen. Die außerordentliche Hauptversammlung der mobilcom AG wird am 23./24. August 2005 und die Hauptversammlung der freenet.de AG am 25./26. August 2005 stattfinden. Die fusionierte Gesellschaft wird die bereits eingeschlagene erfolgreiche Strategie von mobilcom und freenet.de fortsetzen. Daher ist beabsichtigt, das Unternehmen in eine Holdingstruktur zu überführen und die telunico – ggf. nach Neufirmierung bis zur Herstellung der Holdingstruktur – als Holdinggesellschaft unter der Firma mobilcom-freenet zu führen.

Darüber hinaus wird das gemeinsame Unternehmen die sich ergänzenden Produktangebote, Vertriebskanäle und Markenpositionierungen gezielt einsetzen, um die strategische Positionierung auf dem Telekommunikationsmarkt weiter auszubauen.

Im Mobilfunk-Bereich wird weiterhin profitables und nachhaltiges Wachstum angestrebt. Die neue Gesellschaft wird deshalb den strategischen Fokus nach wie vor auf die Einführung innovativer Produkte und Tarife sowie auf eine Steigerung der Effizienz in den Bereichen Kundengewinnung und Kundenbindung legen. Dem weiteren Ausbau der eigenen Shopkette kommt dabei hohe Bedeutung zu. Neben der verstärkten Fortsetzung des organischen Ausbaus dieser Vertriebs-schiene werden auch attraktive Akquisitionsmöglichkeiten berücksichtigt. Im Außenauftritt der mobilcom-Shopkette wird gewährleistet, dass diese klar auch als Vertriebs- und Servicepunkte von freenet.de zu erkennen sind.

Ein weiterer strategischer Schwerpunkt liegt auf der Weiterentwicklung von innovativen Datendiensten liegen. Der Datenverkehr wird weiterhin der größte Wachstumstreiber im Mobilfunk-Markt sein, insbesondere aufgrund der steigenden Flächenabdeckung von UMTS. In diesem Zusammenhang werden multimediale Angebote wie beispielsweise der Download von Klingeltönen, Musik oder Videos an Bedeutung gewinnen, mobile Videotelefonie eröffnet neue Kommunikationsmöglichkeiten. Die gemeinsame Gesellschaft plant in diesem Zusammenhang eine engere Verzahnung des mobilen Portals von mobilcom und des Internet-Portals von freenet.de. Auch geht die Gesellschaft von der zunehmenden Akzeptanz des Marktes für einen breitbandigen mobilen Internet-Zugang auf der Basis von UMTS aus, der sich durchaus als eine nennenswerte Ergänzung zum Breitband-Internet-Zugang im Festnetz über DSL entwickeln könnte.

Die aktuelle Situation im Mobilfunk-Markt ist durch eine zunehmende Fragmentierung gekennzeichnet. Für die differenziertere Bearbeitung des preissensiblen, online-affinen Segmentes (ca. 10,0 bis 20,0 Prozent des Marktes) sind Anbieter mit einer effizienten Vertriebs- und Servicestruktur besonders geeignet. Neue Anbieter sowie Allianzen fokussieren sich mit neuen Marken im Mobilfunk-Geschäft auf dieses Segment. Die neue Gesellschaft strebt die effektivere Ausschöpfung dieses Markt-

segmentes an. Dies kann grundsätzlich unter den Marken mobilcom, freenet oder unter einer neuen Marke geschehen (Ein-/Mehr-/Dachmarkenstrategie). Hierbei ermöglicht der Vertrieb über freenet.de mit ihrer hohen Online- und Direktvermarktungserfahrung eine schnelle Marktdurchdringung.

Im Internet-Bereich wird ein weiterer Ausbau des Marktanteils im Wachstumssegment DSL angestrebt. Dies kann die Gesellschaft durch die Bündelung der Vertriebsstrukturen erreichen. So kann durch die verstärkte Nutzung der mobilcom-Shops erstmalig auch eine physische Retailpräsenz für freenet-Produkte etabliert werden, was für erklärungsbedürftige Produkte wie DSL hilfreich ist und Kundenwerbung und Kundenbindung verbessern dürfte.

Im Segment des schmalbandigen Internet-Zugangs wird der Fokus weiterhin auf der Kostenoptimierung der Netztechnologie sowie auf der Migration der Kundenbasis auf das Breitbandsegment liegen.

Im Bereich Festnetz-Telefonie plant die Gesellschaft, durch Bündelprodukte und die verstärkte Nutzung der Vertriebsstrukturen von mobilcom die Zahl der Preselection-Kunden weiter zu steigern. Zusätzlich bietet die neue Technologie Voice over IP (datenbasierter Sprachübertragung) vielfältige Möglichkeiten, die Position der Gesellschaft im Telefonie-Bereich nachhaltig zu stärken und auf den Trend der Verbindung von Festnetz und Mobilfunk zu reagieren. Außerdem strebt die fusionierte Gesellschaft an, in Verbindung von vorhandenem Mobilfunk-Know-how und der Festnetz- und Internet-Expertise gemeinsame Konvergenz- und Bündelprodukte zu entwickeln und anzubieten.

Nach derzeitigem Erkenntnisstand ist davon auszugehen, dass diverse Funktionen durch die Verschmelzung effizienter und kostengünstiger bereitgestellt werden können und somit die Unternehmensführung optimiert werden kann. Aufgrund der durch die Fusion verbesserten Positionierung der Gesellschaft und der damit verbundenen operativen und finanziellen Ressourcen wird das Unternehmen die sich bietenden Marktchancen flexibel und effizient nutzen können.

2.2.11 Ausblick

Der Vorstand erwartet für den mobilcom-Konzern 2005 ein EBITDA zwischen 185 und 200 Mio. € (EBITDA 2004: 163,2 Mio. €; EBIT 2004: 90,8 Mio. €). Für den Mobilfunk-Serviceprovider hebt mobilcom vor dem Hintergrund des starken Ergebnisses des 1. Halbjahres seine Prognose an: Im Geschäftsjahr 2005 wird nun ein Ertragswachstum um 65,0 Prozent auf ein EBITDA von 66 Mio. € (2004: 40,1 Mio. €) erwartet. Bisher hatte mobilcom mit einem EBITDA von 60 Mio. € gerechnet. Das EBIT soll sich auf 40 Mio. € mehr als vervierfachen (2004: 8,7 Mio. €). Bisher hatte mobilcom für den Geschäftsbereich Mobilfunk-Serviceprovider ein EBIT von 32 Mio. € prognostiziert. Aufgrund der erkennbaren Erfolge der Kundenbindungsprojekte und des Ausbaus des Vertriebsnetzes bestätigt mobilcom trotz selektiverer Neukundengewinnung auch das Wachstumsziel auf 4,8 Mio. Kunden zum Ende des Geschäftsjahres 2005. Das mittelfristige Ziel einer EBITDA-Marge von 6,0 Prozent ist unverändert realistisch – zumal mobilcom dieses Ziel bereits im 1. Halbjahr 2005 erreicht hat. Für das Festnetz/Internet-Geschäft geht mobilcom im Geschäftsjahr 2005 von einem EBITDA von 125 bis 140 Mio. € und einem EBT von 93 bis 95 Mio. € aus. Das EBITDA für den Konzern ist damit am oberen Rand der bisherigen Bandbreite der Ertragsprognose zu erwarten.

2.3 Nachtragsbericht

freenet.de AG und mobilcom AG einigen sich auf Verschmelzung

Am 8. Juli 2005 haben sich die Vorstände der mobilcom AG und der freenet.de AG auf die Verschmelzung beider Gesellschaften geeinigt. Das vereinbarte Umtauschverhältnis der freenet.de Aktien und der mobilcom-Aktien bemisst sich wie folgt: Für je eine freenet.de-Aktie sollen 1,15 Aktien der neuen Gesellschaft, für je eine mobilcom-Aktie soll eine Aktie der neuen Gesellschaft gewährt werden. Die neue Gesellschaft wird ihren Sitz in Büdelsdorf, Schleswig-Holstein, haben.

Die Parteien sind übereingekommen, dass Eckhard Spoerr, der Vorsitzende des Vorstands der freenet.de AG, ab dem 1. September 2005 in Personalunion Vorstandsvorsitzender der mobilcom AG und ferner vor Wirksamwerden der Verschmelzung Vorstandsvorsitzender der neuen Gesellschaft werden soll. Dr. Thorsten Grenz wird nach den Verschmelzungs-Hauptversammlungen zum 31. August 2005 in bestem Einvernehmen aus dem Vorstand der mobilcom AG ausscheiden. Er sieht seine Aufgabe mit der von ihm initiierten Verschmelzung als erfüllt an.

Sowohl der Aufsichtsrat der mobilcom AG als auch der Aufsichtsrat der freenet.de AG haben in ihren Sitzungen am 8. Juli zugestimmt. Die Angemessenheit der vereinbarten Umtauschrelation wurde vom gerichtlich bestellten Verschmelzungsprüfer bestätigt.

Der Verschmelzungsvertrag zwischen der mobilcom AG und der freenet.de AG wurde ebenfalls am 8. Juli notariell beurkundet.

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 648,7 Mio. € (Ende 2004: 585,5 Mio. €) eine Eigenkapitalquote von 62,3 Prozent (Ende 2004: 67,1 Prozent). Das ist sehr komfortabel. Die Liquiditätslage des Unternehmens ist nach wie vor ausgezeichnet (371,2 Mio. €, Ende 2004: 367,1 Mio. €), sodass mobilcom schnell auf Veränderungen am Markt reagieren, aber auch unvorhergesehene Risiken absorbieren kann. Der Verschuldungsgrad liegt mit 60,0 Prozent (Ende 2004: 49,0 Prozent) unter dem Branchendurchschnitt. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ist mit 118,6 Mio. € (30. Juni 2004: 154,7 Mio. €) erneut deutlich positiv. Das Nettofinanzvermögen beträgt 369,1 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 den Zentralabteilungen laufend beobachtet und analysiert, sodass rechtzeitig Anpassungen z.B. der Vertriebswege oder des so genannten Vertriebskanal-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 Führung unserer Mitarbeiter und deren Weiterentwicklung 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-Zugangstechnologien

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 Service Providern 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 2003 sind die Steuern im Wesentlichen veranlagt. Steuernachzahlungen können grundsätzlich dann notwendig 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 werden. 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 die Provisionen zurückgefordert werden können, 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.

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 75,0 Prozent gerechnet werden muss; als niedrige Wahrscheinlichkeiten gelten solche unter 25,0 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 regelmäßige Berichte, aus denen die Risikosituation hervorgeht. Der Risikomanager berichtet darüber hinaus 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 Risikosteckbriefe 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 30. Juni 2005

4.1 Konzern-Bilanz zum 30. Juni 2005

Aktiva in Tsd. €	30. 6. 2005	31.12. 2004 (angepasst ¹)	30. 6. 2004 (angepasst ¹)
Langfristiges Vermögen			
Immaterielle Vermögenswerte	120.925	47.257	48.089
Geschäfts- oder Firmenwert	109.954	32.605	38.191
Sachanlagen	67.120	61.818	76.051
Nach der Equity-Methode einbezogene Unternehmen	2.582	1.612	834
Sonstige Finanzanlagen	304	304	320
Latente Ertragssteueransprüche	36.249	41.303	37.545
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	909	913	530
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	7.149	4.386	4.144
	345.192	190.198	205.704
Kurzfristiges Vermögen			
Vorräte	18.982	25.802	20.949
Laufende Ertragssteueransprüche	993	2.821	2.189
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	232.091	203.846	162.102
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	72.375	82.655	106.285
Flüssige Mittel	371.247	367.062	378.390
	695.688	682.186	669.915
	1.040.880	872.384	875.619

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

Passiva in Tsd. €	30. 6. 2005	31.12. 2004 (angepasst ¹)	30. 6. 2004 (angepasst ¹)
Eigenkapital			
Grundkapital	65.702	65.702	65.702
Kapitalrücklage	255.304	287.835	294.318
Eigene Aktien	0	-27.441	0
Gewinnrücklagen	36	36	36
Konzern-Bilanzgewinn	198.636	175.318	153.551
Anteil der Aktionäre der mobilcom AG am Eigenkapital	519.678	501.450	513.607
Anteil anderer Gesellschafter am Eigenkapital	129.033	84.092	70.457
	648.711	585.542	584.064
Langfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12	26	2.875
Finanzschulden	849	0	986
Latente Ertragssteuerschulden	37.461	9.611	13.304
Pensionsrückstellungen	531	389	25
Andere Rückstellungen	6.570	4.822	4.568
	45.423	14.848	21.758
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	111.013	59.745	40.211
Übrige Verbindlichkeiten	167.024	163.457	173.649
Laufende Ertragssteuerschulden	47.719	23.836	14.910
Finanzschulden	779	1.563	4.836
Andere Rückstellungen	20.211	23.393	36.191
	346.746	271.994	269.797
	1.040.880	872.384	875.619

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

4.2 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar bis 30. Juni 2005

In Tsd. €	Zwischen- bericht 1. Hj. 2005 1.1.2005 – 30.6.2005	Zwischen- bericht 1. Hj. 2004 1.1.2004 – 30.6.2004 (angepasst ¹)	Zwischen- bericht Q2 2005 1.4.2005 – 30.6.2005	Zwischen- bericht Q2 2004 1.4.2004 – 30.6.2004 (angepasst ¹)
Umsatzerlöse	960.214	934.322	509.623	466.596
Sonstige betriebliche Erträge	40.346	30.614	23.723	10.183
Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	0	-20	0	0
Andere aktivierte Eigenleistungen	1.081	1.604	395	1.195
Materialaufwand	-709.934	-710.325	-383.613	-359.584
Personalaufwand	-63.990	-56.733	-32.709	-25.423
Abschreibungen und Wertminderungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-28.217	-27.351	-15.150	-13.684
Abschreibungen und Wertminderungen auf Geschäfts- oder Firmenwert	0	-5.909	0	-2.954
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-119.811	-111.472	-66.227	-50.759
Ergebnis der nach der Equity-Methode einbezogenen Unternehmen	970	190	518	190
Zinsen und ähnliche Erträge	3.986	3.674	2.119	1.954
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-226	-513	-143	-183
Ergebnis vor Ertragsteuern	84.419	58.081	38.536	27.531
Ertragsteuern	-30.822	-25.355	-13.274	-11.788
Konzern-Ergebnis	53.597	32.726	25.262	15.743
Anteil der Aktionäre der mobilcom AG am Konzern-Ergebnis	38.922	23.523	19.081	9.766
Anteil anderer Gesellschafter am Konzern-Ergebnis	14.675	9.203	6.181	5.977
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	0,62	0,36	0,30	0,15
Ergebnis je Aktie (verwässert) in €	0,62	0,36	0,30	0,15
Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (unverwässert) in Tsd. Stück	62.555	65.702	62.587	65.702
Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (verwässert) in Tsd. Stück	62.567	65.707	62.598	65.706

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

4.3 Aufstellung über Veränderungen des Eigenkapitals zum 30. Juni 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
Ausschüttung für 2004	0	0	0	0	-15.604	-15.604	0	-15.604
Erwerb eigener Aktien	0	-23.930	0	0	0	-23.930	0	-23.930
Einzug eigener Aktien	0	51.371	-51.371	0	0	0	0	0
Ergebnis aus Anteilsübertragungen im Zusammenhang mit Akquisitionen	0	0	18.496	0	0	18.496	30.266	48.762
Erfassung aktienbasierte Vergütung	0	0	344	0	0	344	0	344
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	174.692	0	-174.692	0	0	0	0	0
Ordentliche Kapitalherabsetzung	-174.692	0	174.692	0	0	0	0	0
Konzern-Ergebnis	0	0	0	0	38.922	38.922	14.675	53.597
Stand am 30.6.2005	65.702	0	255.304	36	198.636	519.678	129.033	648.711

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

In Tsd. € (angepasst ¹)	Grund- kapital	Eigene Aktien	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklage	Bilanz- gewinn	Anteil der Aktionäre der mobilcom AG am Eigen- kapital	Anteil anderer Gesell- schafter am Eigen- kapital	Eigen- kapital
Stand am 1.1.2004								
Wie zuvor berichtet	65.702	0	294.146	36	160.435	520.319	62.713	583.032
Retrospektive Anpas- sung aufgrund der erstmaligen Anwen- dung 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
Ausschüttung für 2003	0	0	0	0	-26.281	-26.281	0	-26.281
Veränderung Anteile anderer Gesellschafter	0	0	0	0	0	0	370	370
Erfassung aktien- basierte Vergütung	0	0	172	0	0	172	0	172
Konzern-Ergebnis	0	0	0	0	23.523	23.523	9.203	32.726
Stand am 30.6.2004	65.702	0	294.318	36	153.551	513.607	70.457	584.064

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

4.4 Konzern-Kapitalflussrechnung vom 1. Januar bis 30. Juni 2005

In Tsd. €	Zwischenbericht 1. Hj. 2005 1.1.2005 – 30.6.2005	Zwischenbericht 1. Hj. 2004 1.1.2004 – 30.6.2004 (angepasst ¹)
Ergebnis vor Ertragsteuern	84.419	58.081
Anpassungen		
+ Abschreibungen und Wertminderungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	28.217	33.260
-/+ Abnahme/Zunahme von Rückstellungen	-1.899	19.582
./ Zinsen und ähnliche Erträge	-3.986	-3.674
+ Zinsen und ähnliche Aufwendungen	226	513
./ Sonstige zahlungsunwirksame Bestandteile	-1.799	-6.145
-/+ Gewinne/Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-244	104
+ Abnahme der Vorräte, der Forderungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	44.732	98.658
./ Abnahme der Verbindlichkeiten sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-29.735	-37.320
./ Temporäre Differenzen aus Ertragsteuern	-1.308	-8.337
= Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	118.623	154.722
./ Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-10.381	-4.990
./ Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-4.463	-5.459
+ Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	843	24
./ Investitionen in Tochterunternehmen	-63.299	0
+ Zinseinnahmen	3.357	2.876
= Cashflow aus Investitionstätigkeit	-73.943	-7.549
./ Auszahlungen an Unternehmenseigner und Minderheitsgesellschafter	-15.604	-26.281
./ Auszahlungen für den Erwerb eigener Aktien	-23.930	0
./ Auszahlungen aus der Tilgung von Anleihen und Finanzschulden	-843	-4.260
./ Zinszahlungen	-118	-496
= Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-40.495	-31.037
Σ Fondsveränderung	4.185	116.136
Finanzmittelfonds am 1. Januar	367.062	262.254
Finanzmittelfonds am 30. Juni	371.247	378.390

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

4.5 Segmentberichterstattung vom 1. Januar bis 30. Juni 2005

In Tsd. €	Festnetz/ Internet	Mobilfunk	Konzern
Umsätze mit Dritten	318.275	641.939	960.214
Segmentergebnisse	67.413	40.493	107.906
Ergebnis der nach der Equity-Methode einbezogenen Unternehmen	970	0	970
Segmentergebnisse EBITDA	68.383	40.493	108.876
Nicht zugeordnete Aufwendungen/Erträge			0
Konzern-Ergebnis EBITDA			108.876
Abschreibungen (ohne Goodwill-Abschreibungen)	-21.022	-7.195	-28.217
Goodwill-Abschreibungen	0	0	0
Segmentergebnisse EBIT	47.361	33.298	
Konzern-Ergebnis EBIT			80.659
Finanzergebnis			3.760
Ergebnis vor Ertragsteuern			84.419
Ertragsteuern			-30.822
Konzern-Ergebnis			53.597
Anteil der Aktionäre der mobilcom AG am Konzern-Ergebnis			38.922
Anteil anderer Gesellschafter am Konzern-Ergebnis			14.675

Segmentvermögen	509.660	491.092	1.000.752
Beteiligungen	304	0	304
Assoziierte Unternehmen/Joint Ventures	2.582	0	2.582
Nicht zugeordnetes Vermögen			37.242
Konzern-Vermögen			1.040.880
Segment-schulden	159.150	146.211	305.361
Nicht zugeordnete Schulden			86.808
Konzern-Schulden			392.169
Anlagezugänge	7.872	6.972	14.844
Anlagezugänge Akquisitionen	170.291	0	170.291
Nicht zugeordnete Anlagezugänge			0
Konzern-Anlagezugänge			185.135

vom 1. Januar bis 30. Juni 2004

In Tsd. € (angepasst ¹)	Festnetz/ Internet	Mobilfunk	Konzern
Umsätze mit Dritten	228.467	705.855	934.322
Segmentergebnisse	57.762	30.228	87.990
Ergebnis der nach der Equity-Methode einbezogenen Unternehmen	190	0	190
Segmentergebnisse EBITDA	57.952	30.228	88.180
Nicht zugeordnete Aufwendungen/Erträge			0
Konzern-Ergebnis EBITDA			88.180
Abschreibungen (ohne Goodwill-Abschreibungen)	-16.593	-10.758	-27.351
Goodwill-Abschreibungen	-3.772	-2.137	-5.909
Segmentergebnisse EBIT	37.587	17.333	
Konzern-Ergebnis EBIT			54.920
Finanzergebnis			3.161
Ergebnis vor Ertragsteuern			58.081
Ertragsteuern			-25.355
Konzern-Ergebnis			32.726
Anteil der Aktionäre der mobilcom AG am Konzern-Ergebnis			23.523
Anteil anderer Gesellschafter am Konzern-Ergebnis			9.203

Segmentvermögen	334.622	500.396	835.018
Beteiligungen	319	0	319
Assoziierte Unternehmen/Joint Ventures	834	0	834
Nicht zugeordnetes Vermögen			39.448
Konzern-Vermögen			875.619
Segmentsschulden	92.406	165.215	257.621
Nicht zugeordnete Schulden			33.934
Konzern-Schulden			291.555
Anlagezugänge	6.151	4.297	10.448
Anlagezugänge Akquisitionen	0	0	0
Nicht zugeordnete Anlagezugänge			0
Konzern-Anlagezugänge			10.448

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

4.6 Weitere Angaben

Auftragslage	Siehe Lagebericht Seite 10ff.
Entwicklung von Kosten und Preisen	Siehe Lagebericht Seite 10ff.
F&E Aktivitäten	Siehe Lagebericht Seite 10ff.
Investitionen	Siehe Lagebericht Seite 10ff.

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	
				30. 6. 2005	31.12. 2004
Tranche V	4,00 %	15. 5. 2005	122,25	0	20.600
Tranche VI	4,00 %	15. 5. 2005	16,70	0	232.420
				0	253.020

Aktienoptionen	Laufzeit	Zuzahlung je Aktie in €	Maximal mögliche Anzahl Aktien aus Optionsrechten in Stück	
			30. 6. 2005	31.12. 2004
Tranche 2001	11. 11. 2008	24,40	58.400	61.400
Tranche 2004	30. 3. 2011	20,51	418.649	441.640
			477.049	503.040

Aufgliederung der Erlöse	Siehe Segmentberichterstattung Seite 48/49
Anzahl der Mitarbeiter	Per 30. 6. 2005: 3.519
Veränderungen in Geschäftsführungs- und Aufsichtsratsorganen	Siehe Lagebericht Seite 29ff.
Vorgänge von besonderer Bedeutung, die sich auf das Ergebnis der Geschäftstätigkeit auswirken können	Siehe Lagebericht Seite 37ff.
Zwischendividende	entfällt
Dividendenzahlung	0,25 € Dividende pro Aktie

4.7 Ergänzende Angaben gemäß IAS 34

1. Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie die Berechnungsmethoden zum Jahresabschluss 31. Dezember 2004 wurden unverändert zum 30. Juni 2005, mit Ausnahme der im Kapitel 2.2.4 „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“ genannten Änderungen, angewandt.
2. Die Geschäftsbeziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen haben sich während der ersten sechs 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 10,0 Mio. € netto bis zum 31. Dezember 2007 vereinbart. Die Erstkonsolidierung der STRATO-Gruppe im Konzernabschluss der Gesellschaft erfolgte zum 31. Januar 2005.
 Am 7. April 2005 erwarb die freenet.de AG, Hamburg, sämtliche Anteile der Talkline ID GmbH (nach Umfirmierung nunmehr: Next ID GmbH) sowie das Call-by-Call und Netzgeschäft der Talkline-Gruppe. Als Gegenleistung für den Erwerb wurden 7,0 Mio. € in bar zzgl. Anschaffungsnebenkosten gezahlt. Die Erstkonsolidierung der Talkline ID GmbH erfolgte zum Erwerbstichtag, dem 7. April 2005.
 Für weitere Unternehmenserwerbe im 1. Quartal des Geschäftsjahres, die jedoch von untergeordneter Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sind, wendete die freenet.de AG insgesamt 230 Tsd. € 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. Am 8. Juli 2005 wurde zwischen der mobilcom AG, Büdelsdorf, der freenet.de AG, Hamburg, und der telunico holding AG, Büdelsdorf, ein Verschmelzungsvertrag geschlossen. Mit diesem Vertrag haben sich die Vorstände der genannten Gesellschaften darauf geeinigt, die mobilcom AG sowie die freenet.de AG auf die telunico holding AG zu verschmelzen. Verschmelzungstichtag ist der 1. Januar 2005. Ergänzend verweisen wir auf unsere Angaben in Kapitel 1.1 „Brief an die Aktionäre“.
6. 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/geschaeftsberichte.

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-Informationsservice registrieren lassen.

5.3 Finanzkalender

22. April 2005

Ordentliche Hauptversammlung, Berlin

9. Mai 2005

Veröffentlichung des Zwischenberichts zum 1. Quartal 2005

8. August 2005

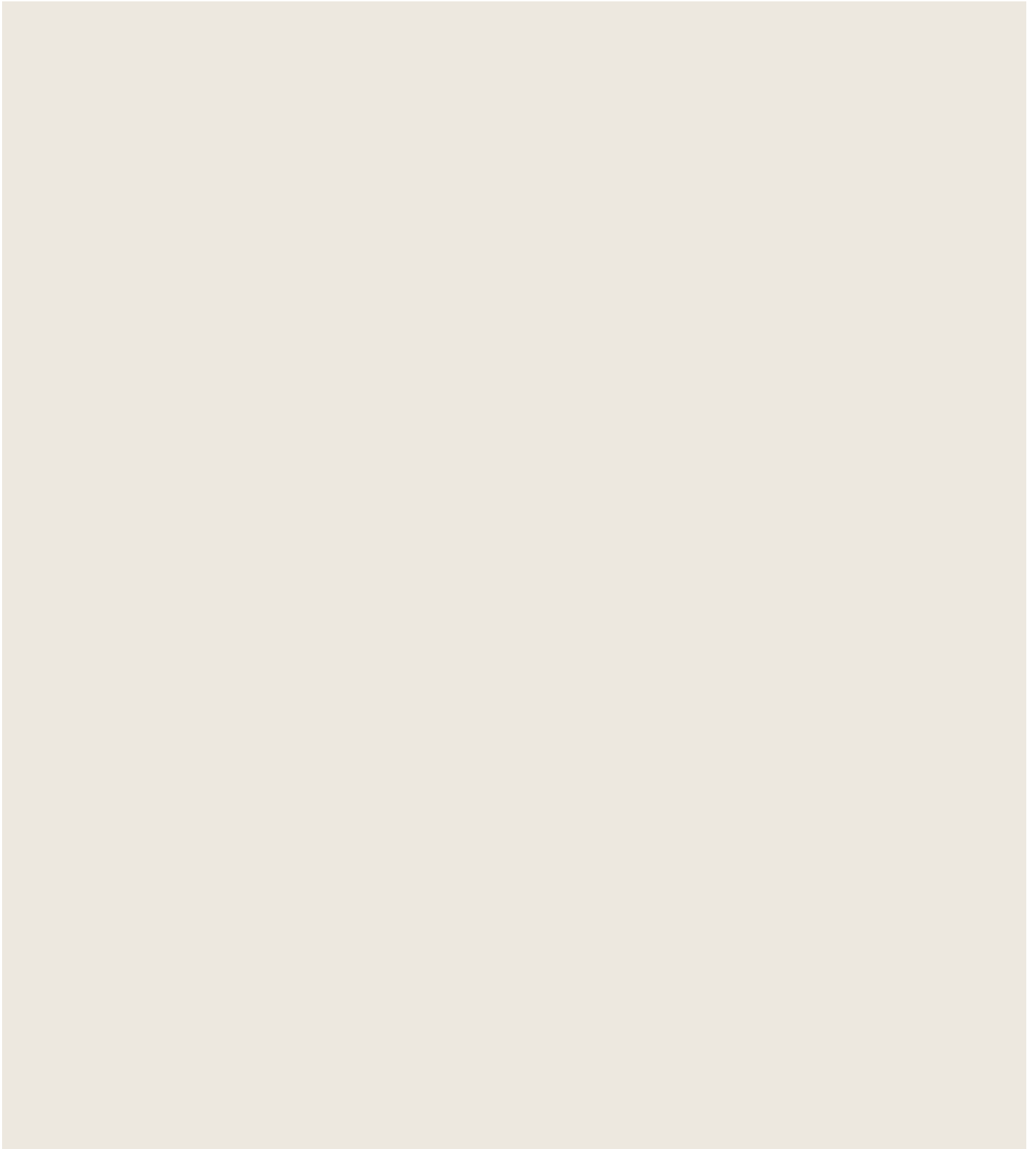
Veröffentlichung des Zwischenberichts zum 2. Quartal 2005

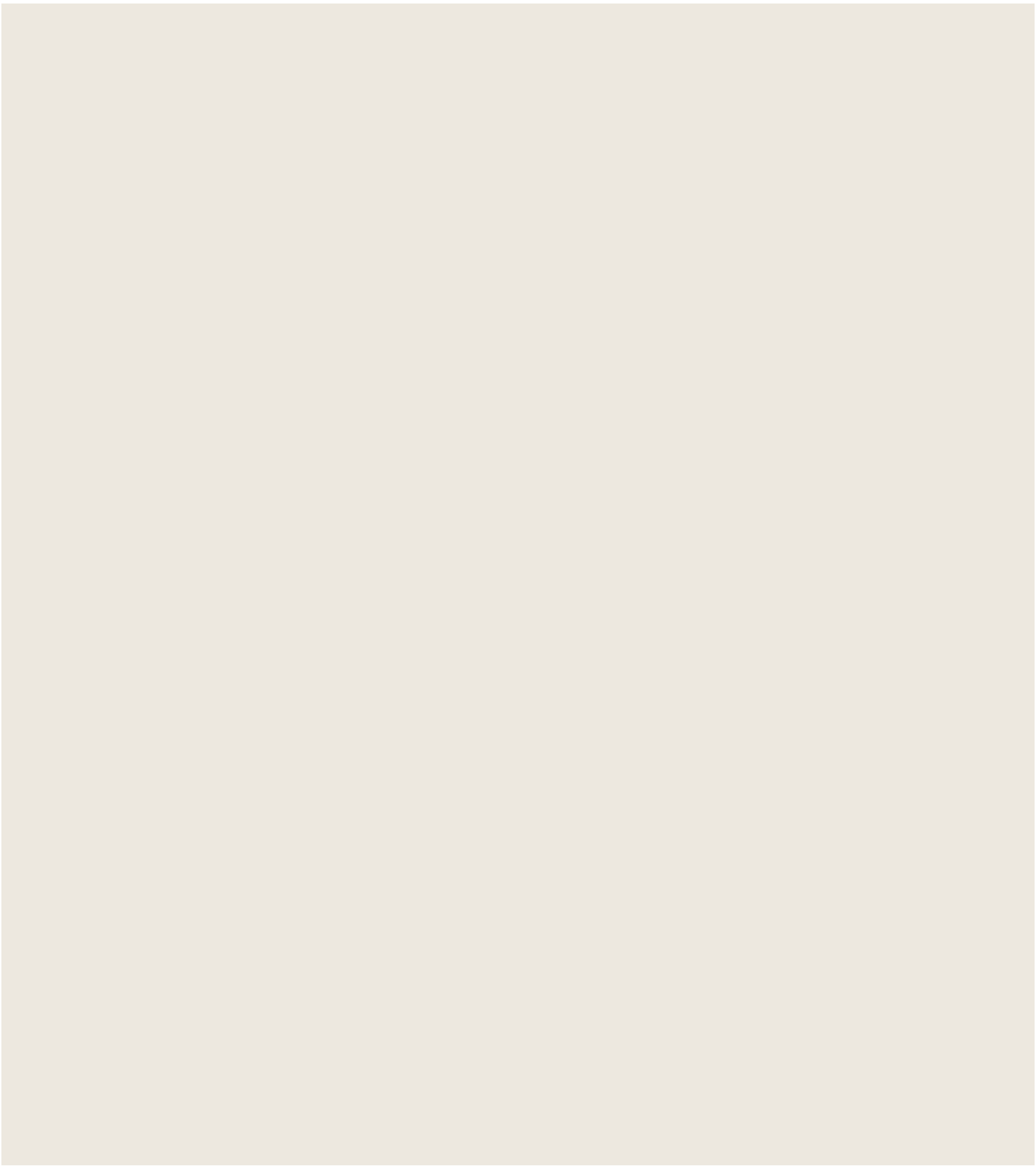
23./24. August 2005

Außerordentliche Hauptversammlung, Hamburg

8. November 2005

Veröffentlichung des Zwischenberichts zum 3. Quartal 2005





mobilcom AG
Hollerstraße 126
24782 Büdelsdorf

mobilcom 

6101108