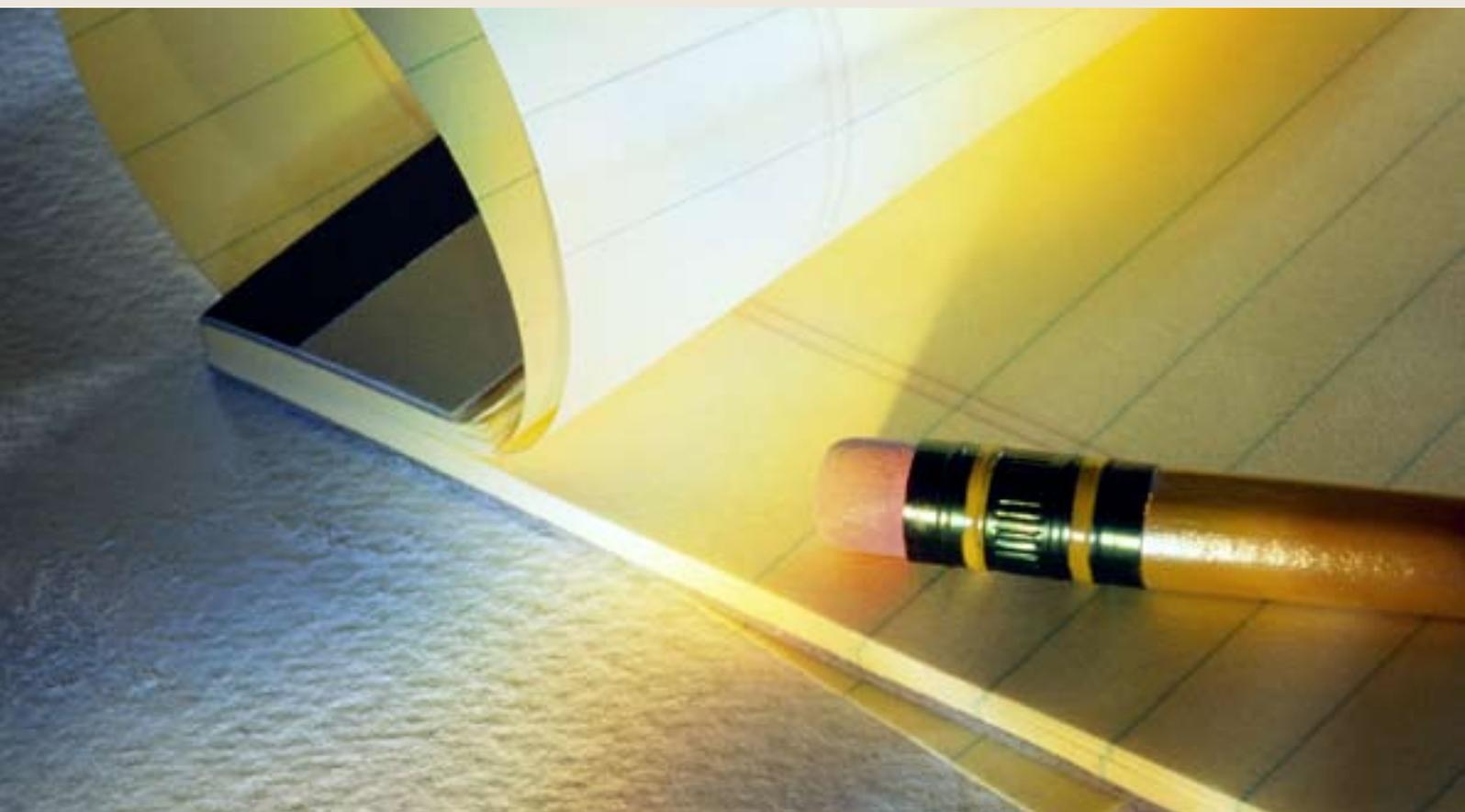


Zwischenbericht zum 3. Quartal 2004
mobilcom AG



Die mobilcom AG – der Konzern im Überblick

	Q1-Q3 2004	Q1-Q3 2003	Q3 2004	Q2 2004	Q3 2003	Q2 2003
Ergebnis						
Umsatz in Mio. €	1.411,8	1.350,7	477,5	466,6	450,9	446,9
EBITDA in Mio. €	136,8	89,3*	40,1	43,6	37,4**	33,1
EBITDA (ohne UMTS) in Mio. €		87,3*				31,1
EBIT in Mio. €	87,4	33,7*	23,9	26,9	19,5**	14,1
EBIT (ohne UMTS) in Mio. €		31,7*				12,1
EBT in Mio. €	92,9	30,7**	26,3	28,7	19,2**	12,6
Konzern-Ergebnis in Mio. €	37,4	18,9**	11,0	10,3	14,8**	3,6
Ergebnis/Aktie in €	0,57	2,49	0,17	0,16	2,43	0,05
In Prozent vom Umsatz						
EBITDA	9,7	6,6	8,4	9,3	8,3	7,4
EBITDA (ohne UMTS)		6,5			8,3	7,0
EBIT	6,2	2,5	5,0	5,8	4,3	3,1
EBIT (ohne UMTS)		2,3			4,3	2,7
EBT	6,6	2,3	5,5	6,1	4,2	2,8
Konzern-Ergebnis	2,6	1,4	2,3	2,2	3,3	0,8
Bilanz						
Bilanzsumme in Mio. €	906,0	979,6	906,0	868,4	979,6	934,6
Eigenkapital in Mio. €	525,0	523,4	525,0	520,4	523,4	325,3
Eigenkapitalquote	57,9 %	53,4 %	57,9 %	59,9 %	53,4 %	34,8 %
Eigenkapitalrentabilität	7,2 %	5,9 %	2,0 %	1,9 %	4,6 %	1,1 %
Gesamtkapitalrentabilität	4,4 %	0,3 %	1,3 %	1,2 %	1,8 %	0,5 %
Finanzen und Investitionen						
Cashflow aus lfd. Geschäftstätigkeit in Mio. €	199,2	29,5	44,5	54,9	6,4	40,6
Liquide Mittel am Bilanzstichtag in Mio. €	403,8	281,3	403,8	378,4	281,3	246,7
Abschreibungen (ohne Geschäftswerte) in Mio. €	40,5	48,8	13,2	13,7	15,5	16,7
Investitionen in Mio. €	21,4	24,1	11,0	5,5	7,9	11,8
Nettofinanzvermögen in Mio. €	400,0	260,0	400,0	372,5	260,0	77,9
Kunden						
Mobilfunk-Kunden in Mio.	4,3	4,1	4,3	4,2	4,1	4,2
aktive Internet-Zugangskunden in Mio.	3,8	3,7	3,8	3,7	3,7	3,8
Umsatz pro Mobilfunk-Kunde in €	20,6	21,7	20,4	20,8	23,2	22,0
davon pro Vertrags-Kunde in €	31,4	29,8	32,5	31,5	31,9	30,1
davon pro Prepaid-Kunde in €	6,9	6,6	6,4	7,4	7,9	6,6
EBITDA pro Mobilfunk-Kunde in €	9,8	5,9	2,5	3,7	4,2	3,0
EBIT pro Mobilfunk-Kunde in €	5,2	0,2	1,0	2,1	2,5	1,1
Mitarbeiter						
zum Ende der Periode	2.970	2.617	2.970	2.916	2.617	2.905

* Bei der Berechnung von EBITDA und EBIT wurden die im ersten Quartal 2003 von France Télécom übernommenen, und in den „sonstigen betrieblichen Erträgen“ ausgewiesenen, Zinsaufwendungen (84,8 Mio. €) miteinander saldiert. Ohne diese betriebswirtschaftlich sinnvolle Anpassung wären EBITDA und EBIT entsprechend um 84,8 Mio. € höher auszuweisen.

** Bereinigt um Veräußerungsgewinn von 145,0 Mio. € aus der Platzierung von 3,75 Mio. freenet-Aktien.

Inhaltsverzeichnis

Die mobilcom AG – der Konzern im Überblick.....	2	Organe	
Brief an die Aktionäre.....	4	Aufsichtsrat/Mandate.....	41
		Aufsichtsrat/Ausschüsse.....	43
		Vorstand/Mandate.....	43
Konzern-Lagebericht		Investor-Relations-Bericht	
Markt.....	7	Kursentwicklung der mobilcom-Aktie....	46
Operative Entwicklung		Finanzkalender/Publikationen.....	48
Konzern.....	9	Kontakt.....	49
Mobilfunk-Serviceprovider.....	11		
Festnetz/Internet.....	18		
Analyse der Vermögenslage.....	21		
Analyse der Finanzlage.....	22		
Analyse der Ertragslage.....	23		
Risikobericht.....	24		
Mitarbeiter.....	26		
Strategie.....	28		
Ausblick.....	30		
Nachtragsbericht.....	31		
Konzern-Zwischenabschluss zum 30. September 2004			
Konzern-Bilanz.....	32		
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung..	34		
Konzern-Kapitalflussrechnung.....	35		
Segmentberichterstattung.....	36		
Eigenkapitalveränderungsrechnung.....	38		
Weitere Angaben.....	39		
Ergänzende Erläuterungen gemäß IAS 34.....	40		

Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir blicken auch nach dem 3. Quartal auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2004 zurück: Das Unternehmen hat mit dem besten Neunmonatsergebnis der Unternehmensgeschichte erneut eindrucksvoll bewiesen, dass wir auf dem richtigen Weg sind. mobilcom generiert profitables, nachhaltiges Wachstum – Umsatz und Ergebnis sind deutlich gestiegen. Allein das Konzernergebnis hat sich im Vergleich zum Vorjahr auf 37,4 Mio. € nahezu verdoppelt. Dabei ist berücksichtigt, dass beide Geschäftsbereiche im 3. Quartal erhebliche Aufwendungen für Neukundengewinnung getätigt haben, die voll im Ergebnis verarbeitet sind. Diese Aufwendungen sind Vorleistungen für die zukünftige Geschäftsentwicklung.

Der Geschäftsbereich Mobilfunk-Serviceprovider erweist sich erneut als Wachstumsmotor: Das Umsatzplus des Konzerns von 4,5 Prozent auf 1.411,8 Mio. € basiert auf einem kräftigen Wachstum des Mobilfunk-Serviceproviders. Sein beachtlicher Zuwachs von 8,3 Prozent hat den Umsatzrückgang des Festnetz-/Internet-Geschäfts von 5,6 Prozent überkompensiert. Doch auch dort ist seit dem 3. Quartal wieder leichtes Wachstum zu vermelden: Der Umsatz ist von 109,2 Mio. € im 2. Quartal 2004 auf 115,6 Mio. € im 3. Quartal angestiegen und liegt auch leicht über dem Wert des 3. Vorjahresquartals. Das Umsatzwachstum des Mobilfunk-Serviceproviders resultiert aus der anhaltend erfreulichen Entwicklung des monatlichen Durchschnittsumsatzes pro Kunde (ARPU) sowie aus der wertorientiert gewachsenen Kundenbasis. Im vierten Quartal in Folge haben wir im Neugeschäft die Marke von 400.000 neuen Kunden, die sich für mobilcom entschieden haben, übertroffen und mit 1,268 Millionen bis zum 30. September 2004 mehr als zweieinhalbmal so viele Neukunden gewonnen wie im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Im 3. Quartal lag der Schwerpunkt unserer Vertriebsanstrengungen auf dem Vertragskundengeschäft: Der Vertragskunden-Marktanteil von 10,2 Prozent im Neugeschäft ist der höchste Wert seit dem 2. Quartal 2002. Darüber hinaus liegt die Zahl der neu gewonnenen Vertragskunden mit 237.000 zum ersten Mal im laufenden Jahr höher als die Zahl der beendeten Verträge (192.000). Für diesen Erfolg sind aber auch die steigende Zahl erfolgreicher Kundenbindungen sowie eine zunehmende Loyalität der Kunden verantwortlich, sodass der Mobilfunk-Serviceprovider die niedrigste Kundenfluktuation im laufenden Geschäftsjahr verzeichnete. Der Gesamtkundenbestand stieg deshalb von 4,2 auf 4,3 Mio.

Kunden- und Ergebnisziel im Geschäftsbereich Mobilfunk bestätigt

Aufgrund der intensiveren Kundenbindung und einer anhaltend hohen Vertriebsleistung bestätigen wir unser Ziel, das Geschäftsjahr 2004 mit 4,5 Mio. Kunden abzuschließen – ohne dabei das Profitabilitätsziel zu beeinträchtigen. Trotz der damit einhergehenden Kosten für zusätzliche Kundenakquisition und -bindung erwarten wir im Geschäftsbereich Mobilfunk-Serviceprovider ein Jahresergebnis vor Steuern und Zinsen zwischen 8 und 10 Mio. €. Ergänzt wird unsere Wachstumsstrategie durch den Ausbau unseres Vertriebsnetzes, das damit für 2005 eine noch breitere Basis bilden wird. Hier haben wir im 3. Quartal mit rund 200 zusätzlichen Verkaufspunkten unsere Präsenz im Fachhandel durch die Partnerschaft mit zwei leistungsstarken Filialketten erheblich verbreitert. So sind wir im Großraum Berlin mit insgesamt über 100 Verkaufspunkten zu einem veritablen „Platzhirsch“ aufgestiegen. Ebenfalls in Berlin sowie in Düsseldorf haben wir zwei „Flagship-Stores“ eröffnet: Shops in hervorragender Lage, die dem Kunden eine umfassende Produktauswahl attraktiv präsentieren. Schrittweise wollen wir den Auftritt der Flagship-Stores auf die gesamte mobilcom-Shop-Kette übertragen.

Dienstewettbewerb forciert

mobilcom belegt mit innovativen Produkten inzwischen von Quartal zu Quartal, dass der Kunde ganz wesentlich vom Dienstewettbewerb profitiert: Das neue Telekommunikationsgesetz mit der gleichberechtigten Anerkennung von Dienste- und Infrastrukturwettbewerb ist eine richtungweisende Vorgabe des Gesetzgebers, die das Geschäftsmodell des Serviceproviders nachhaltig gestärkt hat. Eine stark anziehende Nachfrage verzeichnen wir zum Beispiel für „m-limit“, einen von mobilcom entwickelten Tarif, der besonders junge Kunden vor unerwartet hohen Mobilfunk-Rechnungen schützt. Zugleich hat mobilcom als erster Anbieter den Start eines neuen, attraktiven Dienstes vorbereitet, durch den Kunden ihr Mobiltelefon in Zukunft zusätzlich auch wie ein Walkie-Talkie nutzen können: Diese sogenannten „Push-to-Talk-Dienste“ haben sich bereits bei Millionen Nutzern in den USA durchgesetzt. mobilcom bringt diesen Dienst nun auch nach Deutschland.

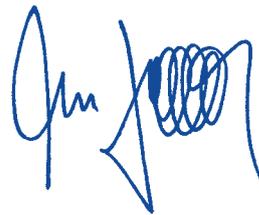
Geschäftsbereich Festnetz/Internet bestätigt positive Entwicklung

Der von der freenet.de AG, Hamburg, geführte Geschäftsbereich Festnetz/Internet, ist im 3. Quartal in allen wesentlichen Geschäftsfeldern gewachsen und hat seine positive Entwicklung als führendes Internet-Telekommunikationsunternehmen auch im 3. Quartal 2004 fortgesetzt. Trotz des damit verbundenen Aufwands hat sich das Ergebnis vor Zinsen und Steuern allein im 3. Quartal auf 19,5 Mio. € mehr als verdoppelt – eine eindrucksvolle Leistung.

Der mobilcom-Konzern ist in seinen beiden Geschäftsfeldern gut aufgestellt, die positive Entwicklung verstetigt sich. Für uns ist dieser Erfolg zugleich Ansporn, diesen erfolgreichen Kurs im 4. Quartal zu bestätigen und im Geschäftsjahr 2005 fortzusetzen.



Dr. Thorsten Grenz
Vorsitzender des Vorstands



Michael Grodd
Vorstand

Konzern-Lagebericht

Markt

Weltweites Wachstum des Mobilfunk-Marktes übertrifft Prognosen

Die Zahl der weltweiten Mobilfunk-Kunden wächst auch 2004 schneller als von Marktforschern bisher prognostiziert. Im Juni des laufenden Jahres hat die Zahl der Mobilfunk-Nutzer weltweit die Marke von 1,5 Mrd. übersprungen. Das Marktforschungsunternehmen EMC, das zur Informa Telecom Group gehört, erwartet, dass 2006 mehr als zwei Mrd. Menschen ein Mobiltelefon nutzen werden. Bisher waren Experten davon ausgegangen, dass diese Marke erst 2008 erreicht werden würde. Auch das Marktforschungsinstitut Gartner hat im September 2004 die eigene Prognose für den Gesamtabsatz von Mobiltelefonen im Gesamtjahr 2004 von bisher 620 Mio. auf jetzt 650 Mio. erhöht. Allein im 2. Quartal 2004 wurden laut Gartner weltweit rund 156 Mio. Mobiltelefone verkauft – 35 Prozent mehr als im Vergleichsquarter des Vorjahres.

Deutsches Marktwachstum bis September bei 7 Prozent

Auch in Deutschland setzte sich das dynamische Wachstum der Mobilfunk-Branche fort: Die Zahl der Kunden stieg bundesweit in den ersten neun Monaten 2004 um 7,0 Prozent. Während die Branche Ende 2003 noch 64,8 Mio. Kunden verzeichnete, waren es Ende September 2004 bereits 69,3 Mio. 49,7 Prozent hatten Laufzeitverträge abgeschlossen, knapp 50,3 Prozent nutzten Prepaid-Karten. Die hohe Zahl der Bruttoneukunden von 13,2 Mio. resultiert zum überwiegenden Teil aus Kunden, die ihren Diensteanbieter gewechselt haben. Aufgrund der hohen Zahl der wechselbereiten Mobilfunk-Kunden bleibt eine noch intensivere Kundenbindung Hauptziel aller Wettbewerber. Auch für das 4. Quartal rechnen Experten mit einem anhaltend hohen Wachstumstempo, sodass die Marke von 70 Mio. Kunden durchbrochen werden könnte.

Doch nicht nur die Zahl der Kunden steigt, sondern auch die Umsätze wachsen kräftig: Eine aktuelle Studie der Dialog Consult GmbH im Auftrag des Verbandes der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten (VATM) geht von einem fast 10-prozentigen Plus aus. Die am 7. Oktober 2004 vorgestellte Studie prognostiziert für das Gesamtjahr 2004 einen Umsatz im Markt für Mobilfunk-Dienste von 27,6 Mrd. € (2003: 25,1 Mrd. €; Erhebung der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post).

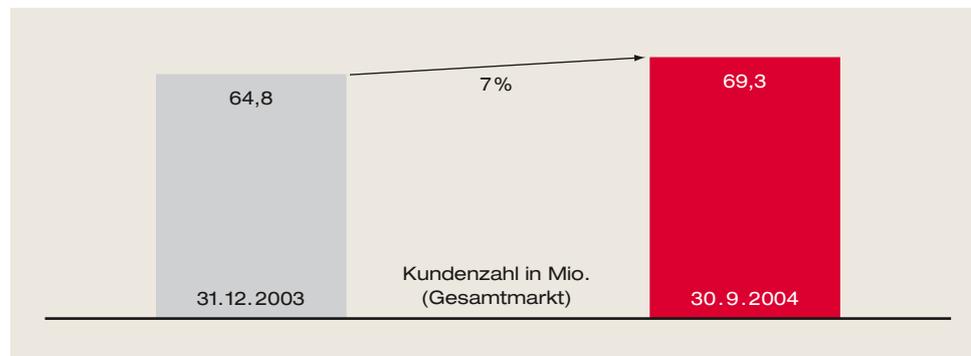
mobilcom-Marktanteil bei neuen Vertragskunden steigt auf 10,2 Prozent

In den ersten neun Monaten hat mobilcom den Marktanteil insbesondere im Neukundengeschäft erheblich gesteigert: Mit 9,6 Prozent lag der Marktanteil mehr als doppelt so hoch wie im gleichen Vorjahreszeitraum. Selbst gegenüber dem saisonal bedingt starken 4. Quartal 2003, in dem mobilcom bereits 8,4 Prozent aller Neukunden für sich verbucht hatte, konnte der Mobilfunk-Serviceprovider gegenüber dem Wettbewerb nochmals zulegen. Besonders beachtlich ist der auf 10,2 Prozent gestiegene Anteil bei neuen

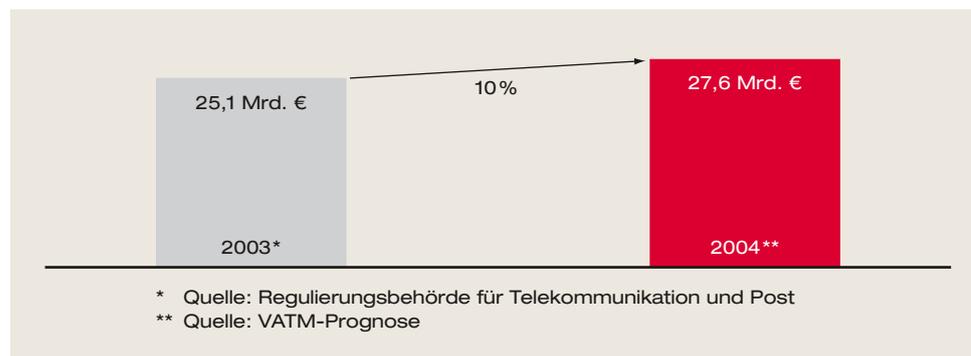
Vertragskunden, die mobilcom im 3. Quartal 2004 gewonnen hat. Dies ist der höchste Wert seit dem 2. Quartal 2002 und übertrifft den Marktanteil im Vertragskunden-Bestand von 6,7 Prozent erheblich. Auch im Prepaid-Geschäft überflügelt mobilcom mit 7,3 Prozent aller Brutto-Neukunden den Marktanteil im Kundenbestand (5,8 Prozent).

Für das 4. Quartal 2004 strebt mobilcom im gesamten Neukundengeschäft einen Marktanteil von 9 bis 10 Prozent an.

Mobilfunkmarkt wächst: Kundenzahl steigt deutlich



Umsatzwachstum hält an



Operative Entwicklung – Konzern

Ergebnis	Q1–Q3 2004	Q1–Q3 2003	Q3 2004	Q2 2004	Q3 2003	Q2 2003
Umsatz in Mio. €	1.411,8	1.350,7	477,5	466,6	450,9	446,9
EBITDA in Mio. €	136,8	89,3*	40,1	43,6	37,4**	33,1
EBITDA (ohne UMTS) in Mio. €		87,3*				31,1
EBIT in Mio. €	87,4	33,7*	23,9	26,9	19,5**	14,1
EBIT (ohne UMTS) in Mio. €		31,7*				12,1
EBT in Mio. €	92,9	30,7**	26,3	28,7	19,2**	12,6
Konzern-Ergebnis in Mio. €	37,4	18,9**	11,0	10,3	14,8**	3,6
Ergebnis/Aktie in €	0,57	2,49	0,17	0,16	2,43	0,05

Der mobilcom-Konzern erzielte das beste Neunmonatsergebnis der Unternehmensgeschichte – trotz beachtlicher Vorleistungen der beiden Geschäftsbereiche Mobilfunk-Serviceprovider und Festnetz/Internet für ein kräftiges Ertragswachstum im Geschäftsjahr 2005.

Neunmonatsvergleich: bestes operatives Ergebnis der Unternehmensgeschichte

Zugleich verzeichnet der Konzern einen weiteren Umsatzanstieg auf 1.411,8 Mio. € – ein Plus von 4,5 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Das Wachstum im Konzern ist auf deutliche Umsatzausweitungen im Geschäftsbereich Mobilfunk-Serviceprovider zurückzuführen, der rund 76 Prozent zum Konzernumsatz beiträgt und den leichten Rückgang im Bereich Festnetz/Internet ausgleicht. Besonders erfreulich ist eine starke Verbesserung aller Ergebniskennzahlen: Mit einem EBITDA von 136,8 Mio. € (Q1–Q3 2003: 87,3 Mio. €) hat der mobilcom-Konzern das beste operative Neunmonatsergebnis der Unternehmensgeschichte erwirtschaftet. Das EBIT übertrifft mit 87,4 Mio. € den Vorjahreswert von 31,7 Mio. € deutlich. Das Konzernergebnis verdoppelte sich nahezu auf 37,4 Mio. € (Q1–Q3 2003: 18,9 Mio. €).

Neunmonatsvergleich: Erlös- und Kostenstruktur weiter verbessert

Unverändert wichtige Basis ist neben dem Umsatzwachstum die verbesserte Kostenstruktur: Die Rohertragsmarge liegt mit 23,3 Prozent über dem Vorjahreswert von 22,1 Prozent. Die Materialquote verringerte sich entsprechend von 77,9 Prozent auf 76,7 Prozent. Der sonstige betriebliche Aufwand blieb mit 11,7 Prozent leicht unter dem Vorjahresniveau von 12,5 Prozent (bereinigt um Sondereffekte aus dem Verkauf der UMTS-Infrastruktur). Auch die positive Entwicklung der Produktivität hielt an: Die Personalkostenquote

* Bei der Berechnung von EBITDA und EBIT wurden die im ersten Quartal 2003 von France Télécom übernommenen, und in den „sonstigen betrieblichen Erträgen“ ausgewiesenen, Zinsaufwendungen (84,8 Mio. €) miteinander saldiert. Ohne diese betriebswirtschaftlich sinnvolle Anpassung wären EBITDA und EBIT entsprechend um 84,8 Mio. € höher auszuweisen.

** Bereinigt um Veräußerungsgewinn von 145,0 Mio. € aus der Platzierung von 3,75 Mio. freenet-Aktien.

reduzierte sich auf 5,3 Prozent nach 6,6 Prozent im Vergleichszeitraum. Bei der Beschäftigtenzahl steht ein Anstieg im Bereich Festnetz/Internet einem Rückgang im Segment Mobilfunk-Serviceprovider gegenüber – eine Folge des im Verlauf des vergangenen Jahres wirksam gewordenen Personalabbaus in diesem Geschäftsbereich. Zum Ende des 3. Quartals 2004 arbeiteten 2.970 Mitarbeiter für den mobilcom-Konzern – 353 Frauen und Männer mehr zum Ende des 3. Quartals 2003. Aufgrund von Produktivitätsfortschritten sinkt bei einem im laufenden Geschäftsjahr um 8,3 Prozent gestiegenen Umsatz die Personalkostenquote im Mobilfunk-Serviceprovider von 5,2 in den ersten neun Monaten des Vorjahres auf jetzt 4,4 Prozent.

Quartalsvergleich: Umsatz- und Ergebniswachstum

Auch auf Quartalsebene betrachtet hat sich der positive Umsatz- und Ergebnistrend des Unternehmens bestätigt: Der Konzern-Umsatz erreichte im 3. Quartal 2004 477,5 Mio. € nach 450,9 Mio. € in der gleichen Vorjahresperiode. Mit 361,9 Mio. € hat der Geschäftsbereich Mobilfunk-Serviceprovider rund 76 Prozent zum Konzernumsatz beigetragen und im 3. Quartal bei stabilem Wachstumstempo im Vergleich zum Vorjahr um 25,5 Mio. € zugelegt, das Festnetz-/Internet-Geschäft steigerte seinen Umsatz um 1,1 Mio. €. Dabei übertrifft der mobilcom-Konzern das 3. Quartal 2003, das beste Quartal des Vorjahres, mit einem EBITDA von 40,1 Mio. € (Q3 2003: 37,4 Mio. €) – trotz des hohen Aufwands für das starke Neugeschäft im Segment Mobilfunk-Serviceprovider und für DSL-Kunden im Festnetz/Internet-Geschäft. Auch das Konzern-EBIT von 23,9 Mio. € liegt über dem Niveau des gleichen Vorjahreszeitraums (Q3 2003: 19,5 Mio. €).

Starke Finanzposition

Der mobilcom-Konzern verfügt auch nach Abschluss der ersten neun Monate über eine überaus starke Finanzposition. Durch Veräußerungserlöse im Vorjahr, Freisetzung von Liquidität aus dem Working Capital sowie dank eines unverändert starken Cash-Flows aus laufender Geschäftstätigkeit von 199,2 Mio. € verfügt der mobilcom-Konzern über einen hohen Bestand an liquiden Mitteln von 403,8 Mio. € (30. September 2003: 281,3 Mio. €) – obwohl das Unternehmen eine Dividendensumme von 26,3 Mio. € an die Aktionäre ausgeschüttet hat. Der Konzern hat das Working Capital seit Jahresbeginn um 85,4 Mio. € reduziert – zu dieser Verbesserung hat der Bereich Mobilfunk-Serviceprovider mit 50,9 Mio. € beigetragen. Das Nettofinanzvermögen des Konzerns lag zum Quartalsende bei 400,0 Mio. € (30. September 2003: 260,0 Mio. €). Die Eigenkapitalquote erreichte trotz der Dividenden-Ausschüttung von 26,3 Mio. € einen außerordentlich hohen Wert von 57,9 Prozent (30. September 2003: 53,4 Prozent).

Mobilfunk-Serviceprovider

Ergebnis	Q1–Q3 2004	Q1–Q3 2003	Q3 2004	Q2 2004	Q3 2003	Q2 2003
Umsatz in Mio. €	1.067,7	986,3	361,9	357,4	336,4	328,6
EBITDA in Mio. €	40,9	25,7	10,5	15,2	17,4	13,5
EBITDA vom Umsatz	3,8 %	2,6 %	2,9 %	4,2 %	5,2 %	4,1 %
EBIT in Mio. €	21,9	0,9	4,4	8,8	10,3	4,8
EBIT vom Umsatz	2,1 %	0,1 %	1,2 %	2,5 %	3,1 %	1,5 %
Mobilfunk-Kunden in Mio.	4,3	4,1	4,3	4,2	4,1	4,2
davon Vertrags-Kunden in Mio.	2,3	2,6	2,3	2,3	2,6	2,7
davon Prepaid-Kunden in Mio.	2,0	1,5	2,0	1,9	1,5	1,5
Brutto-Neukunden in Mio.	1,27	0,48	0,41	0,44	0,19	0,13
Monatlicher Umsatz pro Kunde in €	20,6	21,7	20,4	20,8	23,2	22,0
davon pro Vertrags-Kunde in €	31,4	29,8	32,5	31,5	31,9	30,1
davon pro Prepaid-Kunde in €	6,9	6,6	6,4	7,4	7,9	6,6
EBITDA pro Mobilfunk-Kunde in €	9,8	5,9	2,5	3,7	4,2	3,0
EBIT pro Mobilfunk-Kunde in €	5,2	0,2	1,0	2,1	2,5	1,1

Kundenbasis wächst – Prognose für 2004 bestätigt

Der Geschäftsbereich Mobilfunk-Serviceprovider hat seine positive Entwicklung fortgesetzt und gewinnt zunehmend an Dynamik. In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2004 sind Umsatz und Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr deutlich gestiegen, das Neukundengeschäft übertrifft das Vorjahr erheblich und die Kundenloyalität hat sich im Jahresverlauf kontinuierlich erhöht. Die Kundenbasis ist deshalb zum Ende des 3. Quartals von 4,2 Mio. auf 4,3 Mio. gewachsen. Die Erfolge beim Ausbau des Distributionsnetzes sowie neue Produkte verleihen dem Geschäft zusätzliche Impulse. Deshalb erwartet mobilcom auch im 4. Quartal ein weiterhin hohes Wachstumstempo und bestätigt die im 3. Quartal erhöhte Prognose für den Kundenbestand: Mit 4,5 Mio. Bestandskunden wird mobilcom dann rund 300.000 Kunden mehr verzeichnen als im Vorjahr. Trotz der mit einer stärkeren Performance im Neugeschäft zwangsläufig verbundenen Zusatzkosten für die Kundengewinnung und Kundenbindung geht mobilcom für den Bereich Mobilfunk-Serviceprovider unverändert von einem Jahresergebnis (EBIT) in einer Bandbreite von 8 bis 10 Mio. € aus. Die wachsende Kundenzahl bei gleichzeitig ansteigenden Erträgen bildet die Basis für Wachstum und Ertragskraft im Geschäftsjahr 2005.

Neunmonatsvergleich: Umsatz steigt um 8,3 Prozent

Der Umsatz der ersten neun Monate liegt mit 1,068 Mrd. € um 8,3 Prozent über dem Vorjahreswert von 986 Mio. €. Das Umsatzwachstum resultiert aus der anhaltend erfreulichen Entwicklung des monatlichen Durchschnittsumsatzes pro Kunde (ARPU) sowie aus der wertorientiert gewachsenen Kundenbasis. Im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2003 zeigt sich eine deutliche Steigerung des Vertragskunden-ARPU um 5,4 Prozent auf 31,4 € (Q1–Q3 2003: 29,8 €). Der Prepaid-ARPU liegt mit 6,9 € um 4,5 Prozent über dem Vorjahreswert von 6,6 €. Da die Prepaid-Kundenbasis stärker

als das Vertragskundengeschäft wuchs, erreichte der ARPU des gesamten Kundenbestandes 20,6 € (Q1–Q3 2003: 21,7 €). Aufgrund der großen Volumina und der damit verbundenen verbesserten Einkaufskonditionen ist das Prepaid-Geschäft für mobilcom attraktiver geworden und soll auch in Zukunft weiter wachsen. Dabei soll der Anteil der Vertragskunden im Bestand bei über 50 Prozent stabilisiert werden.

Neunmonatsvergleich: Ergebnis steigt trotz starkem Neugeschäft kräftig

Alle Ergebniskennzahlen dokumentieren die Ertragskraft des Mobilfunk-Serviceproviders. Dies ist gerade vor dem Hintergrund der zusätzlichen Investitionen in neue Kunden und Kundenbindung beachtlich: mobilcom hat bis zum 30. September 2004 mit 1,268 Mio. mehr als zweieinhalbmal so viele Neukunden gewonnen wie im gleichen Vorjahreszeitraum (0,478 Mio.). Trotz dieser hohen Vertriebsleistung und der damit verbundenen, unmittelbar ergebniswirksamen Kundengewinnungskosten liegt der Rohertrag mit 151,0 Mio. € nur um 31,9 Mio. € niedriger als im Vorjahreszeitraum: Die bei höherem Volumen spürbar steigenden Kundengewinnungskosten von Vertragskunden sind Vorleistungen, die zusammen mit einer gestrafften Kostenstruktur ein höheres zukünftiges Ertragspotenzial schaffen. Die fest etablierte, gute Kostenposition hat maßgeblichen Anteil an der Verbesserung des Neunmonatsergebnisses von mobilcom: Mit 110,1 Mio. € (Q1 – Q3 2003: 157,3 Mio. €) bleiben die Gemeinkosten um 30,0 Prozent unter dem Vorjahreswert. Damit hat mobilcom in den ersten neun Monaten 2004 nur noch 10,3 Prozent des Umsatzes (Q1–Q3 2003: 16,0 Prozent) für Gemeinkosten aufgewendet. Weiter erfreulich positiv entwickelte sich die Wertberichtigungsquote auf Kundenforderungen: Während mobilcom im Vorjahr noch rund 3 Prozent abschreiben musste, sind es in den ersten neun Monaten 2004 nur noch rund 2 Prozent. Eindrucksvoll sind die Fortschritte, die mobilcom bei der Effizienz des eingesetzten Kapitals erzielt hat: Das operativ gebundene Kapital (Net Working Capital) verringert sich gegenüber dem 31. Dezember 2003 um 50,9 Mio. € erheblich auf 38,6 Mio. €. Das EBITDA liegt aufgrund der ausgezeichneten Kostenposition mit 40,9 Mio. € um rund 59 Prozent über dem Vorjahreswert (Q1–Q3 2003: 25,7 Mio. €), das EBIT steigt auf 21,9 Mio. €, nachdem mobilcom im Mobilfunk-Serviceprovider im gleichen Vorjahreszeitraum ein ausgeglichenes Ergebnis von 0,9 Mio. € erwirtschaftet hat. Die EBITDA- und EBIT-Margen haben mit 3,8 Prozent und 2,1 Prozent bereits durchaus respektable Größenordnungen erreicht.

Quartalsvergleich: Neukundengewinnung mehr als verdoppelt

Der Umsatz im 3. Quartal 2004 liegt mit 361,9 Mio. € um 7,6 Prozent über dem Vorjahreswert von 336,4 Mio. €. Der Umsatztrend ist im Jahresvergleich unverändert positiv: Der Umsatz pro Vertragskunde steigt im saisontypisch umsatzstärksten Quartal auf 32,5 € nach 31,9 € im Vorjahr. Der Umsatz pro Prepaid-Kunde liegt dagegen mit 6,4 € unter dem Vorjahreswert von 7,9 €. Aufgrund der volumenbedingt besseren Einkaufskonditionen für Prepaid-

Bundles wurden für mobilcom auch Kunden mit geringerem ARPU attraktiv – ohne auf Deckungsbeitrag verzichten zu müssen. Auch im 3. Quartal ist mobilcom im Neukundengeschäft dynamisch gewachsen und hat mit 407.000 Kunden mehr als doppelt so viele Neukunden verbucht wie im gleichen Vorjahreszeitraum (189.000). Zugleich übertrifft das Unternehmen im Neugeschäft im vierten Quartal in Folge die Marke von 400.000 Neukunden. Beachtlich ist die hohe Zahl von 237.000 neuen Vertragskunden gegenüber 88.000 im Vorjahresquartal. Darüber hinaus ist im Vertragskundensegment die Zahl der neu gewonnenen Kunden zum ersten Mal im laufenden Jahr höher als die Zahl beendeter Verträge (192.000). mobilcom realisierte auch insgesamt eine steigende Zahl erfolgreicher Kundenbindungen: Nach einer Fluktuation von 411.000 Kunden im 1. Quartal und 391.000 Kunden im 2. Quartal verzeichnete der Geschäftsbereich Mobilfunk-Serviceprovider mit 286.000 Kunden im 3. Quartal den niedrigsten Wert im laufenden Geschäftsjahr. Aufgrund der gestiegenen Investitionen in Kundengewinnung und -bindung – also die zukünftige Ertragskraft – bleibt der Rohertrag mit 46,9 Mio. € um 21,9 Mio. € unter dem Vorjahreswert von 68,8 Mio. €. Der Trend zu spürbar steigenden Kosten für die Akquisition neuer Vertragskunden wird sich voraussichtlich auch im wettbewerbsintensiven 4. Quartal fortsetzen. Im Vorjahresvergleich weiter verbessert hat mobilcom die Kostenstruktur: Die Gemeinkosten im 3. Quartal 2004 sind mit 36,4 Mio. € um 29 Prozent geringer als im Vorjahresquartal (51,4 Mio. €). Damit kann der wachstumsbedingt geringere Rohertrag zum Teil ausgeglichen werden: Das EBITDA erreicht 10,5 Mio. € (Q3 2003: 17,4 Mio. €), das EBIT 4,4 Mio. € (Q3 2003: 10,3 Mio. €).

Vertragskunden-Marktanteil im Neugeschäft steigt auf 10,2 Prozent

Zum ersten Mal seit dem 2. Quartal 2002 liegt der mobilcom-Marktanteil im 3. Quartal bei Vertragskunden im Neugeschäft bei über 10 Prozent: Mit 10,2 Prozent übertrifft dieser Wert nicht nur den Vertragskunden-Marktanteil im 3. Quartal 2003 erheblich (4,2 Prozent), sondern auch den mobilcom-Anteil im 1. Quartal 2004 (8,0 Prozent) und im 2. Quartal 2004 (7,5 Prozent). Zusammen mit dem Prepaid-Geschäft (7,3 Prozent) haben sich insgesamt 8,8 Prozent aller Neukunden im Markt für mobilcom entschieden (Bestandskunden-Marktanteil: 6,3 Prozent). Im 3. Quartal 2003 hatte mobilcom im Neugeschäft insgesamt nur einen Marktanteil von 4,7 Prozent erzielt. Die aktuelle Entwicklung unterstreicht die hohe Vertriebskraft des Mobilfunk-Serviceproviders – zumal mobilcom diese bemerkenswerten Markterfolge ohne Kompromisse hinsichtlich der Renditeerwartungen an das Neugeschäft erreicht hat. Zum ersten Mal im Geschäftsjahr 2004 hat sich mit dem 3. Quartal die hohe Zahl der Neukunden positiv auf die Gesamtkundenanzahl ausgewirkt. Dies ist insbesondere auf die gezielten Maßnahmen der verstärkten und früher einsetzenden Kundenbindung zurückzuführen, die zur geringsten Fluktuation im laufenden Geschäftsjahr geführt haben. Nachdem sich mobilcom im ersten Halbjahr darauf konzentriert hat, die Fluktuation im

wichtigen Segment der Vieltelefonierer zu senken, erhöht sich jetzt die Breitenwirkung der eingesetzten Maßnahmen und erfasst auch die Zielgruppe der Normaltelefonierer. Die im Jahresverlauf rückläufige Zahl der Vertragskunden konnte bei 2,3 Mio. Kunden stabilisiert und die Zahl der Prepaid-Kunden seit dem 3. Quartal 2003 um 0,5 Mio. auf 2,0 Mio. erhöht werden. Die positive Entwicklung der Kundenbindung wird auch im 4. Quartal anhalten, sodass mobilcom mit einer starken Kundenbasis von ca. 4,5 Mio. in das Geschäftsjahr 2005 starten wird.

Positive Impulse aus Produktinnovationen

Die positive Entwicklung des Neugeschäfts und der Kundenbindung wird nicht zuletzt durch innovative Angebote unterstützt. Ein Beispiel für ein von mobilcom entwickeltes und erfolgreich eingeführtes neues Produkt ist „m-limit“ – ein Tarif, der vorrangig junge Kunden vor unerwartet hohen Mobilfunk-Rechnungen schützen soll. Der zur CeBIT im März 2004 präsentierte Tarif wird der von Verbraucherschützern zu Recht erhobenen Forderung nach besserer Transparenz und Kontrolle über die Handy-Rechnung gerecht: „m-limit“ bietet die Vorteile eines Laufzeitvertrages mit geringer Grundgebühr bei voller Kostenkontrolle eines Prepaid-Vertrages – mit attraktivem Handy. Ein vorher festgesetztes monatliches Ausgabenlimit in Höhe von 15, 30 oder 50 € kann nicht überschritten werden – nach dem Erreichen des Limits ist die Annahme von Anrufen selbstverständlich weiterhin möglich. mobilcom schafft so ein attraktives Angebot für Kunden, die an konsequenter Kostenkontrolle interessiert sind, und leistet zugleich einen wichtigen Beitrag zum Verbraucherschutz.

Der Mobilfunk-Serviceprovider forciert das Entwicklungstempo: Als erster Anbieter bereitet mobilcom den Start eines neuen, attraktiven Dienstes auch in Deutschland vor. In Zukunft sollen Kunden ihr Mobiltelefon auch wie ein Walkie-Talkie nutzen können. Sogenannte „Push-to-Talk“-Dienste haben sich bereits bei Millionen Nutzern im Ausland durchgesetzt – allein in den USA werden „Push-to-Talk“-Dienste nach Angaben des US-Marktführers Nextel von dessen 12 Mio. Kunden täglich über 190 Millionen Mal genutzt. In einem breit angelegten Test haben 200 Handy-Nutzer für mobilcom Funktionalität und Qualität des neuen Mobilfunkdienstes geprüft – mit vielversprechenden Ergebnissen. Mit „Push-to-Talk“ lassen sich mehrere Empfänger schnell und zuverlässig erreichen. Ein Druck auf die Sprechstaste reicht aus, um eine Nachricht aufzuzeichnen. Per Buddylist, eine übersichtliche Liste der wichtigsten Dialogpartner, lässt sich ein Empfänger oder eine ganze Empfängergruppe auswählen und per Tastendruck mit dem aufgesprochenen Text benachrichtigen. Ein Blick auf das Display zeigt bereits vor dem Abschicken, ob die gewünschten Adressaten auch gerade ihr Mobiltelefon eingeschaltet haben. Auf Wunsch lässt sich die Sprachnachricht um Texte, später auch um Bilder und Videosequenzen ergänzen. Der Empfänger einer solchen Nachricht sieht sofort, wer zur adressierten Gruppe gehört, und kann mit einem Tastendruck allen Beteiligten seine Antwort übermitteln.

Außer für Privatnutzer ist „Push-to-Talk“ vor allem beim Flottenmanagement von Speditionen und Kurierdiensten, bei Taxiunternehmen, auf Baustellen sowie bei Sicherheits- und Rettungsdiensten eine nützliche und wirtschaftliche Alternative zu teuren Spezialfunkdiensten.

Vertriebsnetz gestärkt

Kunden, die mobilcom über die eigenen Vertriebswege Shop und Fachhandel gewinnt, telefonieren durchschnittlich deutlich mehr als über andere Vertriebskanäle gewonnene Kunden. Deshalb wird mobilcom diese Vertriebswege weiter ausbauen: Bis zum Jahreswechsel wird der Serviceprovider bundesweit voraussichtlich bis zu 20 weitere Shops (30. September 2004: 204 Shops) eröffnen und den Fachhandelsvertrieb (30. September 2004: 1.200 Verkaufspunkte) weiter stärken. Darüber hinaus wird mobilcom im November einen neuen, noch wesentlich benutzerfreundlicheren Online-Shop (> vgl. S. 24, Risikobericht) eröffnen.

Im 3. Quartal hat mobilcom mit rund 200 zusätzlichen Verkaufspunkten seine Präsenz im Fachhandel bereits erheblich verbreitert – dabei sind die Partnerschaften mit zwei leistungsstarken Fachhandels-Filialketten mit insgesamt über 170 Geschäften wichtige Meilensteine. Allein im Großraum Berlin ist mobilcom mit inzwischen über 100 Verkaufspunkten zu einem „Platzhirsch“ aufgestiegen. Ebenfalls in Berlin sowie in Düsseldorf hat das Unternehmen zwei Flagship-Stores eröffnet: Shops in hervorragender Lage, die dem Kunden eine umfassende Produktauswahl attraktiv präsentieren. Durch einen Griff zum Wunschmodell auf der Test-Theke werden automatisch Produktinformationen auf Flachbildschirme projiziert. So zeigt mobilcom schnell und übersichtlich die Charakteristika der Mobiltelefone. Alle Geräte und Dienste können getestet werden. Sitzecken zur individuellen Beratung sowie mehrere kompetente Ansprechpartner vor Ort definieren einen neuen Standard für den Mobilfunk-Markt. Mit dem neuen Konzept orientiert sich mobilcom stärker an den Bedürfnissen der Kunden und zeigt Leistungsstärke in Service und Beratungskompetenz. Eine von mobilcom in Auftrag gegebene repräsentative Studie des Marktforschungsinstituts forsa im Juli 2004 hat ergeben, dass 93 Prozent der Mobilfunkkunden Wert auf kompetente Beratung legen und 86 Prozent auf einen Verkäufer, der sich für sie Zeit nimmt. 78 Prozent erwarten, dass Produkte und Dienste vor Ort getestet werden können und der Verkäufer sie kompetent zu Tarifen berät. Dieses strikt an den Kundenbedürfnissen ausgerichtete Konzept der Flagship-Stores wird sukzessive auf die gesamte mobilcom-Shop-Kette übertragen.

Ausblick: Wachstumsprognose bestätigt

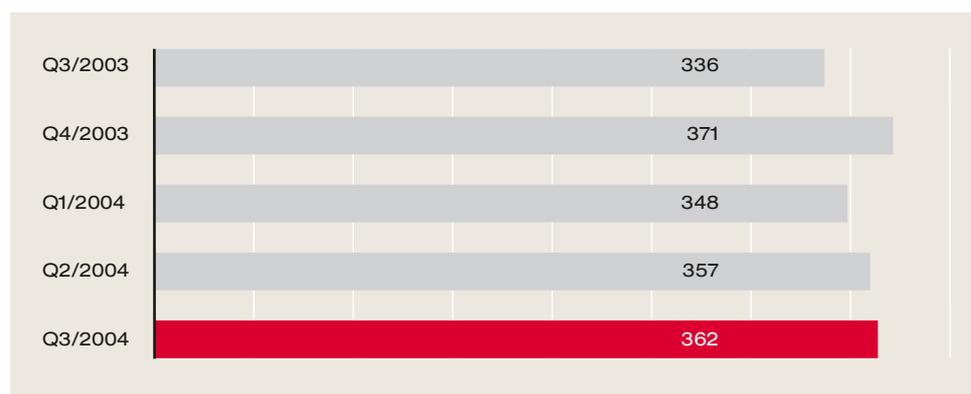
mobilcom erwartet für das 4. Quartal aufgrund der anhaltend hohen Vertriebsleistung und erkennbarer Erfolge der Kundenbindungsprojekte ein deutliches Wachstum der Kundenbasis von derzeit 4,3 auf 4,5 Mio. Bestandskunden (31. Dezember 2003: 4,2 Mio. Kunden). Der mit der ertrags-

orientierten Wachstumsstrategie verbundenen Aufwand für Kundengewinnung und -bindung wird durch eine strenge Kostendisziplin kompensiert, sodass mobilcom unverändert ein Jahresergebnis vor Steuern und Zinsen zwischen 8 und 10 Mio. € (2003: -19,3 Mio. €) erwartet. Zusammen mit der straffen Kostenstruktur eröffnet die zum Jahresende deutlich erhöhte Kundenbasis dem Serviceprovider eine ausgezeichnete Perspektive auf eine weitere Ertragssteigerung im Geschäftsjahr 2005.

Kundenzahl Mobilfunk-Service-Provider in Mio.



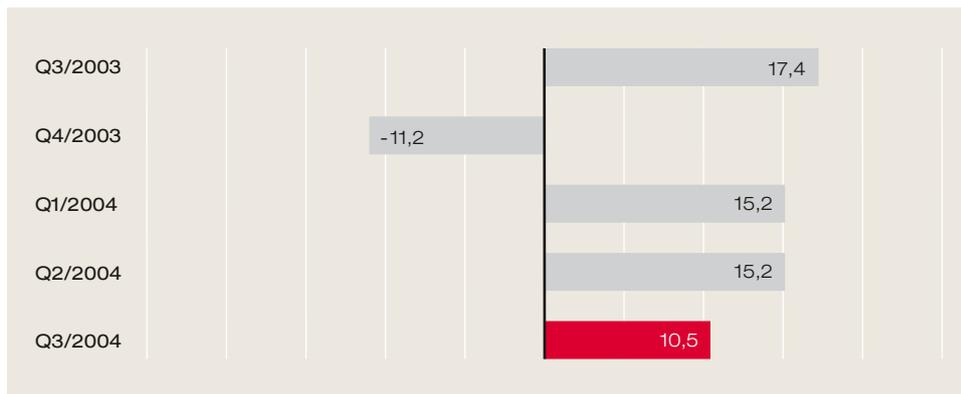
Umsatz Mobilfunk-Service-Provider in Mio. €



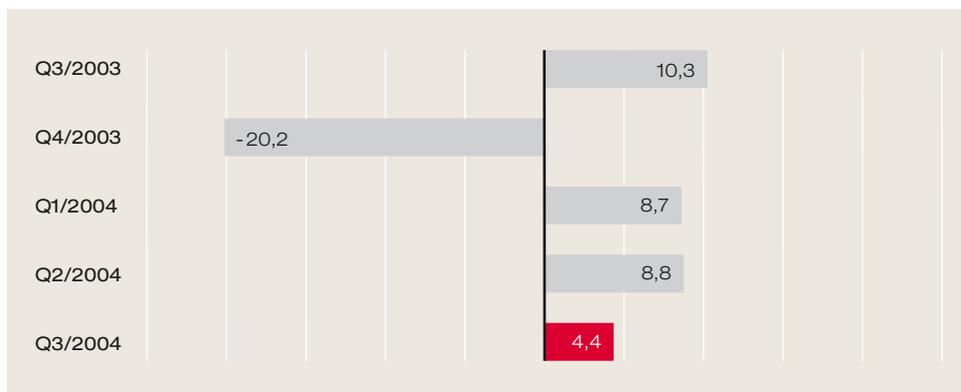
Umsatz pro Mobilfunk-Kunde pro Monat in €



EBITDA Mobilfunk-Serviceprovider in Mio. €



EBIT Mobilfunk-Serviceprovider in Mio. €



Festnetz/Internet

Ergebnis	Q1–Q3 2004	Q1–Q3 2003	Q3 2004	Q2 2004	Q3 2003	Q2 2003
Umsatz in Mio. €	344,0	364,4	115,6	109,2	114,5	118,3
EBITDA in Mio. €	95,9	61,6	29,6	28,4	20,0	17,6
EBITDA vom Umsatz	27,9 %	16,9 %	25,6 %	26,0 %	17,5 %	14,9 %
EBIT in Mio. €	65,5	30,8	19,5	18,1	9,2	7,3
EBIT vom Umsatz	19,0 %	8,5 %	16,9 %	16,6 %	8,1 %	6,2 %
Festnetz-Kunden in Mio.	3,6	1,9	3,6	4,3	1,9	0,9
Aktive Internet-Zugangskunden in Mio.	3,8	3,7	3,8	3,7	3,7	3,8
Verkaufte Festnetzminuten inkl. Internet in Mrd.	19,2	20,6	6,2	6,1	6,5	7,1

Der von der freenet.de AG, Hamburg, geführte Geschäftsbereich Festnetz/Internet, ist im 3. Quartal in allen wesentlichen Geschäftsfeldern gewachsen und steht vor allem bei den Vertragskunden im Zukunftsmarkt DSL, in der Sprachtelefonie und bei den Bezahldiensten kurz vor dem Erreichen der Marke von 1 Mio. Kunden. Gleichzeitig hat freenet aber auch beim traditionellen Schmalbandzugang ins Internet wieder zugelegt. Die Internet-Telefonie sowie das Portalgeschäft, das die Erlöse aus E-Commerce und Werbung bündelt, entwickeln sich ebenfalls sehr positiv.

Neunmonatsvergleich: EBIT mehr als verdoppelt

Der Geschäftsbereich Festnetz/Internet hat seine positive Entwicklung als führendes Internet-Telekommunikationsunternehmen auch im 3. Quartal 2004 bestätigt. Bei einem von 364,4 Mio. € auf 344,0 Mio. € leicht rückläufigen Umsatz hat der Geschäftsbereich Festnetz/Internet das operative Ergebnis (EBITDA) auf 95,9 Mio. € (Q1–Q3 2003: 61,6 Mio. €) um fast 56 Prozent gesteigert und das EBIT auf 65,5 Mio. € (Q1–Q3 2003: 30,8 Mio. €) mehr als verdoppelt. Die EBITDA-Marge lag bei beachtlichen 27,9 Prozent nach 16,9 Prozent im gleichen Vorjahreszeitraum.

Quartalsvergleich: Leichter Umsatzanstieg bei besserer Margenqualität

Im Vergleich zum 3. Quartal 2003 verzeichnet der Geschäftsbereich im 3. Quartal des laufenden Geschäftsjahres ein leichtes Umsatzplus auf 115,6 Mio. € (Q3 2003: 114,5 Mio. €) und erreicht gegenüber dem 2. Quartal 2004 einen Umsatzanstieg von 6,4 Mio. €. Das operative Ergebnis (EBITDA) liegt bei 29,6 Mio. € nach 20,0 Mio. € im 3. Quartal des Vorjahres, das EBIT verdoppelte sich auf 19,5 Mio. € (Q3 2003: 9,2 Mio. €). Umso bemerkenswerter ist dies vor dem Hintergrund der Vorleistungen für das geplante Wachstum des Geschäftsbereiches mit einem starken Ausbau der Kundenbasis und entsprechend erhöhten Vertriebs- und Marketingaufwendungen. freenet behauptet sich trotz eines äußerst harten Wettbewerbs, der zu preisaggressiven Tarifen in allen Segmenten führt, ausgezeichnet. Dies belegt die im Vergleich zum Vorjahr verbesserte Margenqualität bei einem um 1,4 Mrd. auf 19,2 Mrd. gesunkenen Gesamtvolumen verkaufter Festnetzminuten (inkl. Internet).

Wachstum weiter beschleunigt

Das Telefonie-Geschäft verbucht mit rund 38,6 Mio. € einen erneuten Rekordumsatz (Q3 2003: 33,7 Mio. €). Auch der Internet-Bereich wuchs gegenüber dem 2. Quartal um 4,3 Mio. € auf 68,7 Mio. € (Q3 2003: 73,7 Mio. €). Im Portalgeschäft, dem dritten großen Geschäftsfeld, konnte freenet die Umsätze gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres (6,8 Mio. €) steigern und gegenüber dem Vorquartal auf hohem Niveau bei 8,2 Mio. € stabilisieren.

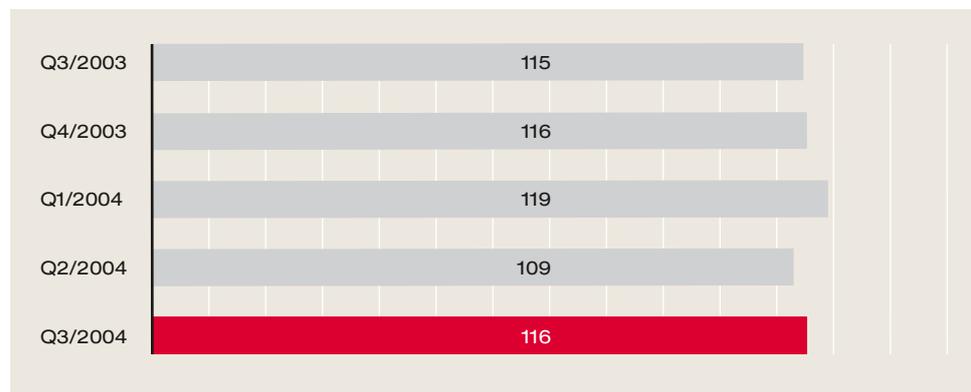
Freenet erhöht Ergebnisprognose

Die mobilcom-Tochter freenet hat die im Frühjahr abgegebene Gewinnprognose für das Gesamtjahr 2004 erhöht und prognostiziert nun einen Gewinn vor Steuern zwischen 93–95 Mio. €.

Kundenzahl Festnetz/Internet in Mio.



Umsatz Festnetz/Internet in Mio. €



EBITDA Festnetz/Internet in Mio. €



Analyse der Vermögenslage

Das Nettofinanzvermögen des mobilcom-Konzerns ist zum 30. September 2004 auf 400,0 Mio. € gestiegen (30. September 2003: 260,0 Mio. €). Mit einer Eigenkapitalquote von 57,9 Prozent (30. September 2003: 53,4 Prozent) und liquiden Mitteln von 403,8 Mio. € (30. September 2003: 281,3 Mio. €) hat mobilcom die bilanzielle Vermögensstruktur erneut verbessert.

Im Vergleich zum 30. September 2003 verringerte sich die Bilanzsumme von 979,6 Mio. € auf 906,0 Mio. €. Auf der Aktivseite betrug der bilanzielle Wert der kurzfristigen Vermögensgegenstände zum 30. September 2004 720,0 Mio. € (30. September 2003: 746,7 Mio. €). Die Veränderung dieser Bilanzposition im Vergleich zum 30. September 2003 ergibt sich aufgrund einer deutlichen Erhöhung liquider Mittel (+122,5 Mio. €) und einer Reduzierung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (-32,5 Mio. €) durch ein verbessertes Forderungsmanagement. Beachtlich ist in diesem Zusammenhang, dass dies trotz einer erheblichen Ausweitung des Neugeschäfts gelungen ist. Der bilanzielle Wert der langfristigen Vermögensgegenstände betrug zum 30. September 2004 186,0 Mio. € (30. September 2003: 232,9 Mio. €). In erster Linie resultiert diese Veränderung aus der Abnahme des Sachanlagevermögens (-35,7 Mio. €), was größtenteils auf nutzungsbedingte Abschreibungen zurückzuführen ist, und der Abnahme latenter Steuern (-12,0 Mio. €).

Bei den Passiva ist die Abnahme der Bilanzsumme hauptsächlich auf den starken Rückgang der kurzfristigen Verbindlichkeiten auf 288,5 Mio. € (30. September 2003: 375,6 Mio. €) zurückzuführen. Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten sind im Vergleich zum Vorjahr um 70,7 Mio. € auf 144,4 Mio. € zurückgegangen – eine Verringerung von 32,9 Prozent, die sich maßgeblich aus einem Sondereffekt im Zusammenhang mit der Veräußerung der UMTS-Infrastruktur ergibt. Bei einer moderaten Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf 68,4 Mio. € (30. September 2003: 41,5 Mio. €) konnten die Rückstellungen nahezu um 45 Prozent von 76,7 Mio. € zum 30. September 2003 auf 42,4 Mio. € reduziert werden. Auch die Rückstellungen waren zum Ende des 3. Quartals 2003 noch durch Positionen beeinflusst, die die Einstellung des UMTS-Geschäftes betrafen. Diese Rückstellungen sind inzwischen vollständig abgebaut. Die langfristigen Verbindlichkeiten verringerten sich im Vergleich zum Vorjahr um gut die Hälfte auf 12,4 Mio. € (30. September 2003: 25,0 Mio. €). Ursache ist neben einer Abnahme der latenten Steuern (-8,4 Mio. €) ein fast vollständiger Abbau der Finanzleasingverbindlichkeiten (-4,0 Mio. €).

Die Gegenüberstellung von kurzfristigen Vermögensgegenständen (720,0 Mio. €) und kurzfristigen Verbindlichkeiten (288,5 Mio. €) zum 30. September 2004 zeigt eine zweieinhalbfache Überdeckung. Die solide Vermögenslage wird auch im Verhältnis der langfristigen Vermögensgegenstände (186,0 Mio. €) zum langfristigen Kapital (617,6 Mio. €) deutlich – mit einer mehr als dreifachen Überdeckung.

Analyse der Finanzlage

Der Konzern hat in den ersten neun Monaten des Jahres 2004 einen Finanzmittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit von 199,2 Mio. € erwirtschaftet – nach 29,5 Mio. € im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Damit setzt das Unternehmen die positive Entwicklung des 1. Halbjahres 2004 (+154,7 Mio. €) fort. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit bestätigt in den ersten neun Monaten 2004 mit –16,0 Mio. € den unverändert ertragsorientierten, ausbalancierten Expansionskurs des Unternehmens. Im gleichen Vorjahreszeitraum (+155,5 Mio. €) wirkt der Brutto-Verkaufserlös von 170,8 Mio. € aus der Veräußerung von 3,75 Mio. freenet-Aktien bei der Beurteilung der operativ relevanten Investitionstätigkeit verzerrend. Um diesen Effekt bereinigt zeigt sich eine nahezu unveränderte Investitionstätigkeit. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit beträgt –41,7 Mio. €. Darin spiegeln sich die Dividendenzahlung in Höhe von 26,3 Mio. €, der Aktienrückkauf durch freenet (8,4 Mio. €) sowie die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten (größtenteils Finanzleasing) in Höhe von 6,4 Mio. € wider. Im Vorjahr hatte mobilcom sämtliche Darlehen beglichen, sodass ein Negativ-Saldo von 103,5 Mio. € zu verzeichnen war. Insgesamt steht ein Netto-Zufluss von 141,5 Mio. € in den ersten neun Monaten 2004 einer Fondsveränderung von 81,5 Mio. € im Vorjahr gegenüber. Ursache für die starke Zunahme liquider Mittel ist der beachtliche Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit, zumal sämtliche Vorjahreswerte durch Erlöse von netto 145 Mio. € aus der Veräußerung von 3,75 Mio. freenet-Aktien beeinflusst wurden. Zum 30. September 2004 verfügt der Konzern über 403,8 Mio. € Liquidität gegenüber 281,3 Mio. € zum 30. September 2003.

Analyse der Ertragslage

Analyse der Ertragslage	Q1–Q3 2004	Q1–Q3 2003	Q3 2004	Q2 2004	Q3 2003	Q2 2003
Rohermargenquote	23,3 %	22,1 %	21,9 %	22,9 %	23,6 %	23,2 %
Materialquote	76,7 %	77,9 %	78,1 %	77,1 %	76,4 %	76,8 %
Personalkostenquote	5,3 %	6,6 %	5,7 %	5,2 %	7,0 %	5,1 %
Sonstiger betrieblicher Aufwand	11,7 %	22,7 %	11,4 %	10,9 %	13,2 %	40,6 %

Während die Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 4,5 Prozent auf 1.411,8 Mio. € zulegten, setzt sich der Trend eines deutlich überproportionalen operativen Ertragswachstums durch Margenverbesserungen und Einsparungen in allen Kostenarten fort: Der Rohertrag legte gegenüber den ersten neun Monaten des Jahres 2003 um 30,8 Mio. € auf 328,7 Mio. € zu. Damit hat sich die Rohermargenquote um 1,2 Prozentpunkte auf 23,3 Prozent verbessert. Die Personalkostenquote verringerte sich auf 5,3 Prozent (Q1–Q3 2003: 6,6 Prozent). Auch der auf die Umsatzerlöse bezogene Anteil der sonstigen betrieblichen Aufwendungen sank auf 11,7 Prozent (Q1–Q3 2003: 12,5 Prozent*). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) beträgt 87,4 Mio. € (Q1–Q3 2003: 31,7 Mio. €**). Nach einem positiven Zinsergebnis von 5,5 Mio. € verbesserte sich das Ergebnis vor Steuern auf 92,9 Mio. € (Q1–Q3 2003: 30,7 Mio. €). Nach Ertragsteuern (37,7 Mio. €) ergibt sich ein Ergebnis von 55,3 Mio. € (Q1–Q3 2003: 20,1 Mio. €**). Nach Berücksichtigung anderer Gesellschafter, der freien freenet-Aktionäre, liegt das Konzern-Ergebnis in den ersten neun Monaten 2004 bei 37,4 Mio. € (Q1–Q3 2003: 16,9 Mio. €**).

* Bereinigt um Sondereffekte aus dem Verkauf der UMTS-Infrastruktur an E-Plus.

** Bereinigt um den Veräußerungserlös von 145,0 Mio. € aus der Platzierung von 3,75 Mio. freenet-Aktien und UMTS-Sondereffekte.

Risikobericht

mobilcom hat ein leistungsfähiges Risikomanagementsystem als integralen Bestandteil der Unternehmensführung implementiert. Auf Basis der unternehmenseigenen risikopolitischen Grundsätze werden bei mobilcom die Geschäftsrisiken in den einzelnen operativen Einheiten identifiziert und bewertet, um anschließend in einem einheitlichen Berichtssystem nach ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer potenziellen Schadenshöhe klassifiziert zu werden. Das Berichtssystem umfasst auch die Dokumentation von Gegenmaßnahmen sowie die Kontrolle der Wirksamkeit dieser Maßnahmen.

Die Koordination und Kontrolle von operativen Risiken bei mobilcom sind Aufgaben des Konzern-Bereichs Controlling; große Projekte und Prozesse werden durch spezielle, risikoorientierte Controllinginstanzen überwacht, die dabei durch die Fachbereiche unterstützt werden. Damit wird gewährleistet, dass die Risikoerfassung mit dem Controllingprozess verzahnt ist. Die kontinuierliche Fortentwicklung des Risikomanagementsystem, eine wesentliche Voraussetzung seiner Wirksamkeit, wird bei mobilcom durch die Funktion eines Risikomanagers sichergestellt. Er überprüft regelmäßig System und Einzelrisiken auf Einhaltung der risikopolitischen Grundsätze. Die operativen Einheiten aktualisieren in kurzfristigen Abständen das Risikoinventar und prüfen dabei insbesondere, ob sich Risikoerwartungen verändert haben oder ob Schäden eingetreten sind. Der Vorstand erhält regelmäßig Berichte, aus denen die Risikosituation hervorgeht, und stellt sicher, dass das Risikomanagementsystem im Konzern laufend an veränderte Situationen angepasst wird. Der Risikomanager berichtet darüber hinaus regelmäßig dem Aufsichtsrat, namentlich dem vom Aufsichtsrat gebildeten Prüfungsausschuss. Diese grundsätzliche Vorgehensweise geht über die Vorgaben des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) hinaus und wurde in einer entsprechenden Richtlinie dokumentiert; sie definiert neben den risikopolitischen Grundsätzen im Wesentlichen Berichtslinien, Verantwortlichkeiten und Grenzen für die Einordnung in Risikoklassen sowie Vorgaben für Ad-hoc-Berichte an den Vorstand.

Branchenübliche Risikoprofile

Nach Abschluss der Reorganisation und Neuausrichtung im Vorjahr 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 auch die Kostenentwicklung, 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 Liquiditätssituation des Unternehmens ist nach wie vor ausgezeichnet, sodass mobilcom schnell auf Veränderungen am Markt reagieren, aber auch unvorhergesehene Risiken absorbieren kann.

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 – zum Beispiel durch EU-Vorgaben – ändern, könnte das negative Auswirkungen auf die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft haben. Der Vorstand sieht gegenwärtig 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. Steuernachzahlungen können grundsätzlich dann notwendig werden, wenn die Finanzbehörden zu abweichenden Auslegungen steuerlicher Vorschriften kommen. Für die ungeprüften Zeiträume könnte zusätzlicher Steueraufwand entstehen, wenn Zahlungen an Herrn Gerhard Schmid oder an von ihm beherrschte Unternehmen zum Teil als verdeckte Gewinnausschüttungen klassifiziert würden. Die dann fällige Kapitalertragsteuer fällt zwar grundsätzlich beim Empfänger an, mobilcom könnte aber im ungünstigsten Fall in Haftung genommen werden. Die Gesellschaft geht jedoch davon aus, dass alle Steuererklärungen im Einklang mit den Rechtsvorschriften stehen. Das Gleiche gilt für die erfolgsneutrale Umstrukturierung, insbesondere die gesellschaftsrechtlichen Verschmelzungen, im Rahmen der Zusammenfassung des Serviceprovider-Geschäfts.

Restrisiken aus der Neuausrichtung des Konzerns

Die Neuausrichtung des Konzerns hat enorme Veränderungen mit sich gebracht. Die großen Herausforderungen wurden beeindruckend gemeistert. Aus der Abwicklung des UMTS-Geschäfts als Netzbetreiber und der Sanierung des Serviceproviders werden im Risikobericht noch 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. Diese Genehmigung hat die EU-Kommission mit der Auflage verbunden, den Online-Shop für sieben Monate zu schließen. Da mobilcom mit juristischen Mitteln gegen die Entscheidung vorgeht, ist die Wirksamkeit der Auflage nicht abschließend geklärt.

Mitarbeiter

Anzahl der Mitarbeiter zum Stichtag	Q3 2004	Q2 2004	Q1 2004	Q4 2003	Q3 2003
Mobilfunk-Service-Provider	1.568	1.580	1.595	1.603	1.652
Festnetz/Internet	1.402	1.336	1.195	1.087	923
UMTS	0	0	0	3	42
Mitarbeiter zum Ende der Periode	2.970	2.916	2.790	2.693	2.617
Perioden-Durchschnitt	2.948	2.890	2.772	2.653	2.669

Konzern: sinkender Personalaufwand

Trotz des expansionsbedingt höheren Personalbestandes der freenet.de AG sind die Personalkosten im mobilcom-Konzern in den ersten neun Monaten des Jahres 2004 verglichen mit dem identischen Vorjahreszeitraum von 88,8 Mio. € auf 75,4 Mio. € gesunken. Die Personalkostenquote verringert sich gleichzeitig von 6,6 Prozent im Vorjahresdurchschnitt auf 5,3 Prozent. Dies dokumentiert die höhere Produktivität des Unternehmens. Betrachtet man nur das 3. Quartal 2004, unterschreiten die Personalkosten mit 27,2 Mio. € den Vorjahreswert von 31,5 Mio. €, und die Personalkostenquote erreicht 5,7 Prozent (Q3 2003: 7,0 Prozent). Aufgrund des expansionsbedingten Personalaufbaus im Geschäftsbereich Festnetz/Internet beschäftigt der Konzern zum Ende des 3. Quartals 2004 mit 2.970 Mitarbeitern 353 Frauen und Männer mehr als am 30. September 2003.

Mobilfunk-Serviceprovider: hoher Produktivitätsgewinn

Im Bereich Mobilfunk-Serviceprovider hat die Prozessverbesserung mit effizienteren Arbeitsabläufen zu einer höheren Produktivität und einem geringeren Personalbedarf geführt: Zum 30. September 2004 beschäftigt der Mobilfunk-Serviceprovider 1.568 Mitarbeiter – 84 weniger als ein Jahr zuvor. Im Durchschnitt der ersten neun Monate haben 1.581 Frauen und Männer für den Serviceprovider gearbeitet – 418 weniger als im gleichen Vorjahreszeitraum. Deshalb verzeichnet der Geschäftsbereich in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2004 mit 47,1 Mio. € (Q1–Q3 2003: 51,2 Mio. €) einen deutlich geringeren Personalaufwand als im gleichen Vorjahreszeitraum. Aufgrund von Produktivitätsfortschritten sinkt bei einem um 8,3 Prozent gestiegenen Umsatz die Personalkostenquote von 5,2 auf 4,4 Prozent. mobilcom wird daran arbeiten, die Personalkostenquote auf dem erreichten Niveau zu stabilisieren. Im 3. Quartal liegt der Personalaufwand bei 16,8 Mio. € (Q3 2003: 16,6 Mio. €), die Personalkostenquote verringert sich auf 4,7 Prozent (Q3 2003: 4,9 Prozent).

Festnetz/Internet: neue Mitarbeiter für Wachstumsschub

Expansionsbedingt verzeichnet die freenet.de AG einen deutlichen Personalzuwachs: Zum 30. September 2004 beschäftigt das Unternehmen mit 1.402 Mitarbeitern 479 mehr als am 30. September 2003. Im Durchschnitt der ersten neun Monate haben 1.289 Frauen und Männer in diesem Ge-

schäftsbereich gearbeitet – 380 mehr als im gleichen Vorjahreszeitraum. Dennoch sinkt der Personalaufwand in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2004 auf 28,3 Mio. € (Q1–Q3 2003: 36,9 Mio. €). Bei einem um 5,6 Prozent gesunkenen Umsatz fällt die Personalkostenquote von 10,1 auf 8,2 Prozent. Im 3. Quartal erreicht der Personalaufwand absolut mit 10,4 Mio. € (Q3 2003: 14,8 Mio. €) den höchsten Wert des laufenden Geschäftsjahres, die Personalkostenquote liegt bei 9,0 Prozent (Q3 2003: 12,4 Prozent). Sowohl der Vorjahreswert als auch der aktuelle Wert sind durch Rückstellungen für das Aktienoptionsprogramm sowie durch Prämien- und Bonuszahlungen an die Mitarbeiter belastet.

Strategie

Konzernstrategie

mobilcom ist mit den beiden Säulen Mobilfunk sowie Festnetz/Internet im deutschen Telekommunikationsmarkt umfassend präsent: Mobilfunk-Dienste werden durch mobilcom selbst, Festnetz-Sprachtelefonie und Internet-Zugang durch die Tochtergesellschaft freenet.de AG angeboten. mobilcom konzentriert 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 Wachstumschancen im Telekommunikationsmarkt ermöglicht. Die zur Verfügung stehenden Mittel werden jedoch nur dann investiert, wenn eine Investitionsmöglichkeit einer strengen Rentabilitätsbetrachtung standhält.

Geschäftsbereichsstrategie Mobilfunk-Serviceprovider

Der Geschäftsbereich Mobilfunk-Serviceprovider verfolgt eine ertragsorientierte Wachstumsstrategie. Dabei hat langfristiges und stetiges Ertragswachstum Priorität gegenüber einer lediglich kurzfristigen Ergebnismaximierung. Wesentliche Faktoren für den erfolgreichen Ausbau des Mobilfunkgeschäfts sind gezielte Maßnahmen zur Kundenbindung und Kundengewinnung bei gleichzeitiger Stabilisierung des durchschnittlichen Umsatzes pro Kunde sowie die weitere Stärkung eines konsequent qualitätsorientierten Vertriebs.

Vor dem Hintergrund der hohen Wettbewerbsintensität und ausgeprägten Wechselbereitschaft der Kunden im Mobilfunk-Markt hat die aktive Kundenbindung an Bedeutung gewonnen. mobilcom entwickelt deshalb Konzepte zur langfristigen Sicherung des Kundenbestands, die auf einer umfassenden Betrachtung des Kunden basieren (Customer Lifecycle Management). Darüber hinaus baut mobilcom den Service aus und differenziert sich mit innovativen Diensten und Produkten wie „m-limit“, „pure“ oder „Push-to-Talk“ vom Wettbewerb. Ein Aspekt, dem auch das neue Telekommunikationsgesetz Rechnung trägt: Da Dienste- und Infrastrukturwettbewerb als für Wettbewerb und Innovation gleichbedeutend anerkannt wurden, ist das Geschäftsmodell des Serviceproviders nachhaltig gestärkt worden. 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 – zumal der monatliche Durchschnittsumsatz dieser Kunden vielversprechend hoch ist. Diese Erkenntnis spiegelt sich auch in den Ergebnissen einer von mobilcom in Auftrag gegebenen, repräsentativen Studie des Marktforschungsinstituts forsa wider: Gefragt sind kompetente Beratung, ein Verkäufer, der sich Zeit für seine Kunden nimmt, und die Möglichkeit, Produkte vor Ort zu testen. Wer sich in Zukunft als Serviceprovider im Wettbewerb behaupten will, muss diesen

Ansprüchen genügen. Konsequenterweise baut mobilcom deshalb sein Shop- und Fachhandelsnetz aus, denn Neukunden aus diesen Vertriebskanälen telefonieren mehr und weisen eine höhere Kundenloyalität auf als Direktmarketing-Kunden. Modellcharakter haben die inzwischen in Berlin und Düsseldorf eröffneten mobilcom-Flagship-Stores, in denen neue Konzepte getestet und schrittweise auf die gesamte Shopkette übertragen werden.

Teil der ertragsorientierten Wachstumsstrategie ist neben dem qualitativen und quantitativen Ausbau der Kundenbasis ein kontinuierlicher Produktivitätsfortschritt im Unternehmen: Die interne Organisationsstruktur soll weiter optimiert, die Kosten reduziert und das Risikomanagement weiter ausgebaut werden, damit sich das Unternehmen in den einzelnen Geschäftsfeldern noch intensiver auf die jeweiligen Wachstumschancen konzentrieren kann. Mit dieser Strategie will mobilcom ein kontinuierliches, nachhaltiges Ertragswachstum erreichen.

Geschäftsbereichsstrategie Festnetz/Internet

Durch die Übernahme und den Ausbau des mobilcom-Festnetzes hat sich die freenet.de AG zu einem führenden Internet-Telekommunikationsunternehmen entwickelt und erfüllt alle Voraussetzungen, 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 Festnetztelefonie und breitbandiger Internetzugang (DSL) zusätzliche Ertragspotenziale. Außerdem versetzen die Kostenvorteile aufgrund der ausgebauten eigenen Netzinfrastruktur freenet gerade in einem besonders preisaggressiven Umfeld in eine ausgezeichnete Wettbewerbsposition. In diesem Zusammenhang ist die strategische Bedeutung des DSL-Neugeschäftes nicht zu unterschätzen. Hier investiert die freenet.de AG derzeit in zukünftiges Ertragswachstum.

Ausblick

Wachstumsprognose bestätigt

Auch im Geschäftsjahr 2004 gilt die Maxime, Wachstum und Profitabilität auszubalancieren. Im Geschäftsbereich Mobilfunk-Serviceprovider baut mobilcom seine Kundenbasis sowie das Vertriebsnetz ertragsorientiert aus. Die Gesellschaft plant im 4. Quartal aufgrund der anhaltend hohen Vertriebsleistung und erkennbarer Erfolge der Kundenbindungsprojekte ein weiteres Wachstum von derzeit 4,3 auf 4,5 Mio. Bestandskunden (31. Dezember 2003: 4,2 Mio. Kunden). Der mit der ertragsorientierten Wachstumsstrategie verbundene Aufwand für Kundengewinnung und -bindung wird durch eine strenge Kostendisziplin kompensiert, sodass mobilcom unverändert ein Jahresergebnis vor Steuern und Zinsen zwischen 8 und 10 Mio. € (2003: –19,3 Mio. €) erwartet. Die zum Jahresende deutlich erhöhte Kundenbasis eröffnet dem Serviceprovider verbunden mit der straffen Kostenstruktur eine ausgezeichnete Perspektive auf eine weitere Ertragssteigerung im Geschäftsjahr 2005.

Aufgrund der planmäßigen Ertragsentwicklung im Geschäftsbereich Festnetz/Internet geht der Vorstand von einem deutlich positiven Konzern-Ergebnis über dem Niveau des Geschäftsjahres 2003 (ordentliches Ergebnis vor Zinsen und Steuern: 41,6 Mio. €) aus – zumal die mobilcom-Tochtergesellschaft freenet.de AG die eigene Ergebnisprognose (EBT: 93–95 Mio. €) erhöht hat.

Nachtragsbericht

Börsenzulassung für mobilcom-Aktien der France Télécom Sperrfrist für sechs Monate

Am 22. Oktober 2004 hat die mobilcom AG, Schleswig, von der Deutschen Börse den Bescheid über die Zulassung der von France Télécom gehaltenen mobilcom-Aktien zum Börsenhandel erhalten. France Télécom hält 18,6 Mio. Aktien (28,3 Prozent des Grundkapitals). Diese Aktien waren bislang nicht zum Börsenhandel zugelassen. France Télécom hat sich vertraglich verpflichtet, die mit der Zulassung verbundenen Kosten zu übernehmen. Darüber hinaus hat France Télécom vertraglich gegenüber der mobilcom AG zugesagt, eine Sperrfrist für Verkäufe über die Börse (Lockup-Periode) für den gesamten Aktienbestand für sechs Monate nach Zulassung einzuhalten. Die Aktien notieren seit dem 25. Oktober 2004 bis zum Ende der Lockup-Periode unter der neuen ISIN DE 000A0A8F89.

Konzern-Zwischenabschluss zum 30. September 2004

Konzern-Bilanz

Aktiva In Tsd. €	30. 09. 2004	31. 12. 2003	30. 09. 2003
Kurzfristige Vermögensgegenstände			
Liquide Mittel	403.756	262.287	281.267
Wertpapiere des Umlaufvermögens	0	0	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	166.823	205.512	199.357
Forderungen gegen Unternehmen im Verbundbereich	0	0	0
Vorräte	18.066	29.639	18.978
Latente Steuern	k.A.*	k.A.*	k.A.*
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	131.360	156.736	247.076
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	720.005	654.174	746.678
Langfristige Vermögensgegenstände			
Sachanlagevermögen	70.236	90.866	105.945
Immaterielle Vermögensgegenstände	51.176	50.304	49.887
Geschäfts- oder Firmenwert	35.376	43.815	36.902
Finanzanlagen	319	319	319
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	1.141	387	0
Ausleihungen	1	1	11
Latente Steuern	27.793	45.453	39.822
Sonstige Vermögensgegenstände	0	0	0
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	186.042	231.145	232.886
Aktiva, gesamt	906.047	885.319	979.564

* Keine Angaben: Gemäß Strukturierter Quartalsbericht (SQB)/IFRS sind für kurzfristige latente Steuern keine Angaben einzusetzen.

Passiva In Tsd. €	30.09.2004	31.12.2003	30.09.2003
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Kurzfristiger Anteil der Finanzleasingverbindlichkeiten	2.829	8.518	13.026
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	111	42	3.314
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	68.405	93.448	41.519
Verbindlichkeiten im Verbundbereich	0	0	0
Erhaltene Anzahlungen	15.699	16.186	11.114
Rückstellungen	42.385	21.720	76.745
Umsatzabgrenzungsposten	14.013	11.102	13.821
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	0	0	0
Latente Steuern	k.A.*	k.A.*	k.A.*
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	144.421	132.472	215.126
Rechnungsabgrenzungsposten	616	847	935
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	288.479	284.335	375.600
Langfristige Verbindlichkeiten			
Langfristige Darlehen	520	622	623
Langfristige Finanzleasingverbindlichkeiten	233	933	4.281
Umsatzabgrenzungsposten	0	0	0
Latente Steuern	11.628	16.372	20.035
Pensionsrückstellungen	25	25	25
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	12.406	17.952	24.964
Minderheitenanteile	80.167	62.713	55.575
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	65.702	65.702	65.702
Kapitalrücklage	287.730	294.146	294.146
Gewinnrücklage	36	36	36
Eigene Anteile	0	0	0
Unterschiedsbetrag aus Währungsumrechnung	0	0	-359
Bilanzgewinn	171.527	160.435	163.900
Kumuliertes sonstiges Gesamtergebnis	0	0	0
Eigenkapital, gesamt	524.995	520.319	523.425
Passiva, gesamt	906.047	885.319	979.564

* Keine Angaben: Gemäß Strukturierter Quartalsbericht (SQB)/IFRS sind für kurzfristige latente Steuern keine Angaben einzusetzen.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zum 30. September 2004

In Tsd. €	9-Monatsbericht	9-Monatsbericht	Quartalsbericht	Quartalsbericht
	I–III/2004	I–III/2003	III/2004	III/2003
	01. 01. 2004–	01. 01. 2003–	01. 07. 2004–	01. 07. 2003–
	30. 09. 2004	30. 09. 2003	30. 09. 2004	30. 09. 2003
Umsatzerlöse	1.411.784	1.350.700	477.462	450.919
Sonstige betriebliche Erträge	46.226	416.767	15.612	166.950
Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	0	0	20	0
Andere aktivierte Eigenleistungen	2.717	218	1.113	86
Materialaufwand/Aufwand für bezogene Leistungen	-1.083.127	-1.052.810	-372.802	-344.512
Personalaufwand	-75.408	-88.814	-27.190	-31.518
Abschreibungen auf Sachanlagen (und immaterielle Vermögensgegenstände)	-40.525	-48.827	-13.174	-15.453
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwert	-8.864	-6.813	-2.955	-2.458
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-165.850	-306.908	-54.403	-59.455
Sonstige Steuern	-70	-65	-45	-63
Betriebsergebnis	86.883	263.448	23.638	164.496
Zinserträge	6.742	3.636	3.068	1.612
Zinsaufwendungen	-1.210	-91.349	-697	-1.955
Beteiligungserträge	0	0	0	0
Erträge aus nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen	497	0	307	0
Währungsgewinne/-verluste	0	0	0	0
Sonstige Erlöse/Aufwendungen	0	0	0	0
Ergebnis vor Steuern (und Minderheitenanteilen)	92.912	175.735	26.316	164.153
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-37.659	-8.659	-8.992	-3.255
Außerordentliche Erträge/Aufwendungen	0	0	0	0
Ergebnis vor Minderheitenanteilen	55.253	167.076	17.324	160.898
Minderheitenanteile	-17.880	-3.176	-6.302	-1.094
Konzern-Überschuss	37.373	163.900	11.022	159.804
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	0,57	2,49	0,17	2,43
Ergebnis je Aktie (verwässert) in €	0,57	2,49	0,17	2,43
Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (unverwässert) in Tsd. Stück	65.702	65.702	65.702	65.702
Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (verwässert) in Tsd. Stück	65.703	65.702	65.703	65.702

Konzern-Kapitalflussrechnung zum 30. September 2004

In Tsd. €	9-Monatsbericht	9-Monatsbericht
	I–III/2004	I–III/2003
	01.01.–30.09.2004	01.01.–30.09.2003
Ergebnis vor Steuern	92.912	175.735
Anpassungen:		
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	49.389	55.640
+/- Zunahme/Abnahme von Rückstellungen	20.665	-223.172
./. Zinserträge	-6.742	-3.636
+ Zinsaufwendungen	1.210	91.349
./. Zuführungen zu Steuerrückstellungen	-21.336	-355
+ Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen	353	25.976
+/- Verluste/Erträge aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	448	-1.906
+ Abnahme der Vorräte, der Forderungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	77.116	315.908
./. Abnahme der Verbindlichkeiten sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-11.552	-286.763
./. Erträge aus dem Verkauf von Geschäftsanteilen an konsolidierten Unternehmen	0	-144.992
+ Einzahlungen aus der Abwicklung von Optionsrechten	0	25.650
./. Steuerzahlungen	-3.266	90
= Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	199.197	29.524
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	34	3.809
./. Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-9.065	-10.032
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des immateriellen Anlagevermögens	191	2.070
./. Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-12.377	-14.046
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	0	46
+ Einzahlungen aus dem Verkauf von Geschäftsanteilen an konsolidierten Unternehmen	0	170.771
+ Zinseinnahmen	5.264	2.893
= Cashflow aus Investitionstätigkeit	-15.953	155.511
./. Auszahlungen an Unternehmenseigner und Minderheitsgesellschafter	-26.281	0
./. Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile durch Tochterunternehmen	-8.372	0
+ Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen und der Aufnahme von (Finanz-)Krediten	0	50.502
./. Auszahlungen aus der Tilgung von Anleihen und (Finanz-)Krediten	-6.389	-147.770
./. Zinszahlungen	-700	-6.254
= Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-41.742	-103.522
Σ Fondsveränderung	141.502	81.513
Finanzmittelfonds am 1. Januar	262.254	199.753
Finanzmittelfonds am 30. September	403.756	281.266

Segmentberichterstattung

1. Januar 2004 bis 30. September 2004

9-Monatsbericht (01.01.2004 – 30.09.2004)			
In Tsd. €	Festnetz/ Internet	Mobilfunk	Konzern
Umsätze mit Dritten	344.035	1.067.749	1.411.784
Segmentergebnisse	95.402	40.870	136.272
Ergebnis der nach der Equity-Methode einbezogenen Unternehmen	497	0	497
Segmentergebnisse EBITDA	95.899	40.870	136.769
Nicht zugeordnete Aufwendungen/Erträge			0
Konzernergebnis EBITDA			136.769
Abschreibungen (ohne Goodwill-Abschreibungen)	- 24.762	- 15.763	- 40.525
Goodwill-Abschreibungen	- 5.659	- 3.205	- 8.864
Segmentergebnisse EBIT	65.478	21.902	
Konzernergebnis EBIT			87.380
Finanzergebnis			5.532
Ergebnis der gewönl. Geschäftstätigkeit/ Ergebnis vor Steuern			92.912
Steuern vom Einkommen/Ertrag			- 37.659
Konzernergebnis			55.253
Anteile fremder Gesellschafter			- 17.880
Konzernergebnis nach Anteilen fremder Gesellschafter			37.373
Segment-Vermögen	332.458	542.433	874.891
Beteiligungen	319	0	319
Assoziierte Unternehmen/Joint Ventures	1.141	0	1.141
Nicht zugeordnete Aktiva			29.696
Konzern-Vermögen			906.047
Segment-Schulden	81.942	181.846	263.788
Anteile anderer Gesellschafter			80.167
Nicht zugeordnete Verbindlichkeiten			37.097
Konzern-Schulden			381.052
Anlagezugänge	11.768	9.673	21.441
Anlagezugänge Akquisitionen	0	0	0
Nicht zugeordnete Anlagezugänge			0
Konzern-Anlagezugänge			21.441

Segmentberichterstattung

1. Januar 2003 bis 30. September 2003

9-Monatsbericht (01.01.2003 – 30.09.2003)				
In Tsd. €	Festnetz/ Internet	Mobilfunk	UMTS	Konzern
Umsätze mit Dritten	364.400	986.300	0	1.350.700
Segmentergebnisse	61.595	25.717	86.784	174.096
Ergebnis der nach der Equity-Methode einbezogenen Unternehmen	0	0	0	0
Segmentergebnisse EBITDA	61.595	25.717	86.784	174.096
Nicht zugeordnete Aufwendungen/Erträge				144.992
Konzernergebnis EBITDA				319.088
Abschreibungen (ohne Goodwill-Abschreibungen)	-27.168	-21.659	0	-48.827
Goodwill-Abschreibungen	-3.608	-3.205	0	-6.813
Segmentergebnisse EBIT	30.819	853	86.784	
Konzernergebnis EBIT				263.448
Finanzergebnis				-87.713
Ergebnis der gewöhnl. Geschäftstätigkeit/ Ergebnis vor Steuern				175.735
Steuern vom Einkommen/Ertrag				-8.659
Konzernergebnis				167.076
Anteile fremder Gesellschafter				-3.176
Konzernergebnis nach Anteilen fremder Gesellschafter				163.900

Segment-Vermögen	304.857	512.659	120.985	985.501
Beteiligungen	0	0	0	0
Assoziierte Unternehmen/Joint Ventures	0	0	0	0
Nicht zugeordnete Aktiva				41.063
Konzern-Vermögen				979.564
Segment-Schulden	75.028	164.478	120.051	359.557
Anteile anderer Gesellschafter				55.575
Nicht zugeordnete Verbindlichkeiten				41.007
Konzern-Schulden				456.139
Anlagezugänge	21.680	2.399	0	24.079
Anlagezugänge Akquisitionen	8	0	0	8
Nicht zugeordnete Anlagezugänge				0
Konzern-Anlagezugänge				24.087

Eigenkapitalveränderungsrechnung zum 30. September 2004

In Tsd. €	Grund- kapital	Optionen auf eigene Aktien	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklage	Unterschieds- betrag aus Währungs- umrechnung	Bilanz- gewinn	Gesamt
Stand am 01.01.04	65.702	0	294.146	36	0	160.435	520.319
Ausschüttung für 2003	0	0	0	0	0	-26.281	-26.281
Erwerb eigener Anteile durch Tocher- unternehmen	0	0	-6.416	0	0	0	-6.416
Konzernergebnis	0	0	0	0	0	37.373	37.373
Stand am 30.09.04	65.702	0	287.730	36	0	171.527	524.995
Stand am 01.01.03	65.702	-64.890	320.762	36	-359	0	321.251
Abwicklung Optionen auf eigene Aktien	0	64.890	-26.616	0	0	0	38.274
Konzernergebnis	0	0	0	0	0	163.900	163.900
Stand am 30.09.03	65.702	0	294.146	36	-359	163.900	523.425

Weitere Angaben

Auftragslage	Siehe Lagebericht Seite 7ff.				
Entwicklung von Kosten und Preisen	Siehe Lagebericht Seite 7ff.				
F&E Aktivitäten	Siehe Lagebericht Seite 7ff.				
Investitionen	Siehe Lagebericht Seite 7ff.				
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	
				30.09.2004	31.12.2003
	Tranche V	4,00 %	15.05.2005	122,25	20.600
	Tranche VI	4,00 %	15.05.2005	16,70	232.720
				253.320	240.980
				263.080	
	Aktienoptionen:				
		Laufzeit	Zuzahlung je Aktie in €	Maximal mögliche Anzahl Aktien aus Optionsrechten in Stück	
				30.09.2004	31.12.2003
	Tranche 2001	11.11.2008	24,40	68.000	78.900
	Tranche 2004	30.03.2011	20,51	460.705	0
				528.705	78.900
Aufgliederung der Erlöse	siehe Segmentberichterstattung Seite 36				
Anzahl der Mitarbeiter	per 30.09.2004	2.970 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 Lagebericht S. 7ff.				
Zwischendividende	entfällt				
Dividendenzahlung	0,20 € Dividende pro Aktie +0,20 € Sonderdividende pro Aktie				

Ergänzende Erläuterungen gemäß IAS 34

1. Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie die Berechnungsmethoden zum Jahresabschluss 31. Dezember 2003 wurden unverändert zum 30. September 2004 angewandt.
Eine detaillierte Beschreibung befindet sich im Konzern-Anhang des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2003.
2. Die Geschäftsbeziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen haben sich während der ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2004 nicht außergewöhnlich entwickelt.
3. Am 21. Mai 2004 wurde gemäß Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 19. Mai 2004 eine Dividende von 0,20 € plus Sonderdividende von 0,20 € je Stückaktie an die Aktionäre ausgeschüttet.
4. Durch Gesellschaftsvertrag vom 24. August 2004 gründete die freenet.de AG, Hamburg, gemeinsam mit der RapidSolution Software AG, Karlsruhe, die air2mp3 GmbH, Karlsruhe. Die freenet.de AG hält 51 % der Geschäftsanteile an der air2mp3 GmbH. Gegenstand dieser Gesellschaft ist hauptsächlich die Entwicklung, Nutzung, Verwertung und Vermarktung von Softwareprogrammen zur Aufzeichnung und Aufbereitung von Bild- und Tondaten.
5. Der Zwischenbericht des mobilcom-Konzerns entspricht den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IAS 34).

Organe

Aufsichtsrat

Mandate

Mitglieder des Aufsichtsrats sind:

- **Prof. Dr.-Ing. Dieter H. Vogel, Düsseldorf, Kaufmann, (Vorsitz)**
Bertelsmann AG, Gütersloh, (Vorsitz)
Gerling Industrie Service AG, Köln, (stv. Vorsitz)
Wacker Construction Equipment AG, München, (Vorsitz)
WCM Beteiligungs- und Grundbesitz AG, Frankfurt am Main, (Vorsitz)
- **Thorsten Delling, Büdelsdorf**
mobilcom Communicationstechnik GmbH, Schleswig,
(Sachbearbeiter Operations)
- **Dr.-Ing. Horst Dietz, Berlin**
The Industrial Investment Council GmbH (IIC), Berlin,
(Vorsitzender Geschäftsführer)
ABB AG, Mannheim
Bilfinger Berger AG, Mannheim
- **Ulf Gänger, Hamburg, Kaufmann**
Hela Gewürzwerk Hermann Laue GmbH & Co. KG, Ahrensburg,
(stv. Vorsitz)
Helm AG, Hamburg, (Vorsitz)
Navis Schifffahrts- und Speditions-Aktiengesellschaft, Hamburg, (Vorsitz)
Norddeutsche Affinerie AG, Hamburg
Peter Cremer Holding GmbH & Co., Hamburg, (Vorsitz)
VON ESSEN KG BANKGESELLSCHAFT, Essen, (Vorsitz)
- **Gabriele Hanrieder, Finsing**
Christliche Gewerkschaft Postservice und Telekommunikation (CGPT)
- **Helmut Holzer, Bessenbach**
Christliche Gewerkschaft Postservice und Telekommunikation (CGPT)
- **Ulrich Kalthoff, Neumünster**
Rechtsanwalt, (stv. Vorsitz)
mobilcom AG, Schleswig, (Bereichsleiter Recht)

- **Dr. Hans-Peter Kohlhammer, Kulmbach**
 SITA SC, Cointrin-Geneva, Schweiz, (CEO & Director General)
 Equant N.V., Amsterdam, Niederlande
 Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der angewandten
 Forschung e.V., München, (Senatsmitglied)
 Fraunhofer Institut für Graphische Datenverarbeitung (IGD)
 Darmstadt, (Kuratoriumsvorsitzender)

- **Andreas Neumann, Hamburg**
 freenet.de AG, Hamburg, (Leiter Controlling und Investor Relations)
 Tourismus Agentur Schleswig-Holstein GmbH, Kiel

- **Christian Teufel, Kronshagen**
 mobilcom Communicationstechnik GmbH, Schleswig,
 (Leiter Corporate IT Billing)

- **Klaus Thiemann, Düsseldorf, Unternehmensberater**

- **Prof. Dr. Helmut Thoma, Köln, selbstständiger Medienberater**
 Ad'LINK Internet Media AG, Montabaur
 freenet.de AG, Hamburg, (Vorsitz)
 pepper technologies AG, München
 PrimaCom AG, Mainz, (stv. Vorsitz)
 Q1 Deutschland AG, Düsseldorf
 typhoon networks AG, Hürth, (Vorsitz)
 VEMAG Verlags- und Medien AG, Köln

Aufsichtsrat

Ausschüsse

■ Mitglieder des Vermittlungsausschusses gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG

Prof. Dr.-Ing. Dieter H. Vogel (Vorsitz)
Ulrich Kalthoff
Christian Teufel
Prof. Dr. Helmut Thoma

■ Mitglieder des Hauptausschusses

Prof. Dr.-Ing. Dieter H. Vogel (Vorsitz)
Ulrich Kalthoff
Christian Teufel
Prof. Dr. Helmut Thoma

■ Mitglieder des Prüfungsausschusses

Ulf Gänger (Vorsitz)
Gabriele Hanrieder
Dr. Hans-Peter Kohlhammer
Andreas Neumann

Vorstand

Mandate

■ Dr. Thorsten Grenz, Strande, (Vorsitzender)

Dr. Schmidt AG & Co., Berlin
freenet.de AG, Hamburg

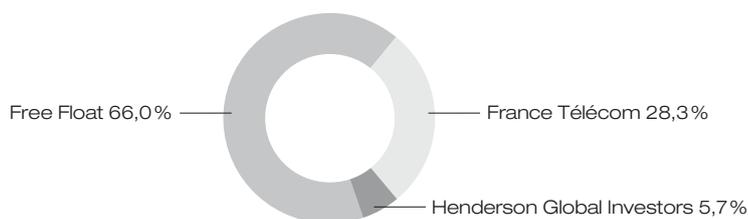
■ Michael Grodd, München, (Vertrieb und Marketing)

Investor-Relations-Bericht

Quartal	Q3 2004	Q2 2004	Q1 2004	Q4 2003	Q3 2003
Anzahl Aktien	65.701.800	65.701.800	65.701.800	65.701.800	65.701.800
Zugelassene Aktien	47.101.800	47.101.800	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
Market Cap zum Quartalsende	766.740.006	1.097.220.060	1.088.678.826	840.983.040	761.483.862
Durchschnittlicher Aktienumsatz pro Handelstag in XETRA	514.823	368.662	670.168	407.512	918.581
Orderbuchumsatz in XETRA	398.226.545	377.418.547	706.209.644	299.602.166	632.254.687
Ergebnis je Aktie	€ 0,17	€ 0,16	€ 0,25	€ -0,05	€ 2,43
Höchstkurs	€ 16,67	€ 17,58	€ 19,55	€ 12,92	€ 13,25
Tiefstkurs	€ 8,90	€ 14,22	€ 13,29	€ 10,35	€ 7,10
Kurs zum Stichtag	€ 11,67	€ 16,70	€ 16,57	€ 12,80	€ 11,59

Im Anschluss an die Veröffentlichung des Berichts zum 1. Halbjahr hat das mobilcom-Management mehr als 20 angelsächsische Investoren in London besucht, um in persönlichen Gesprächen das Geschäftsmodell, aktuelle Themen und die Unternehmensstrategie von mobilcom mit derzeitigen und potenziellen Anteilseignern zu erörtern. Im September traf sich das Management mit mehr als zehn US-Investoren in New York, um sich dort vorzustellen und den direkten Kontakt zum größten Kapitalmarkt der Welt zu verstärken. Die Resonanz der Investoren in beiden Regionen war durchweg positiv. Das Management sieht die Beziehung zu den Eigentümern des Unternehmens nicht als einseitigen Kontakt an, sondern als Chance, das kompetente Urteil von Kapitalmarktexperten in die Weiterentwicklung der Unternehmenspolitik einfließen zu lassen. Deshalb wird das Management den Kontakt zu den Anteilseignern weiter intensivieren und regelmäßig mit ihnen über aktuelle Themen und Entwicklungen diskutieren.

Die Aktionärsstruktur der mobilcom AG (Stand: 30. Oktober 2004)



Die Entwicklung der mobilcom-Aktie

Im 3. Quartal 2004 ist die mobilcom-Aktie durch den Rückgang des TecDAX-Indizes sowie des starken Kursrückgangs der freenet.de-Aktie von 23,50 € auf 14,37 € (-39 Prozent) in Mitleidenschaft gezogen worden und hat sich von 16,70 € Ende Juni 2004 auf 11,67 € zum 30. September 2004 verbilligt (-30 Prozent). Im Vergleich zum 1. Januar 2004 (13,29 €) betrug der Rückgang 12,2 Prozent. Die Marktkapitalisierung des mobilcom-Konzerns erreichte am 30. September 2004 767 Mio.€. Die Marktkapitalisierung der mobilcom-Tochtergesellschaft freenet.de AG betrug zum gleichen Stichtag knapp 810 Mio. €

Index-Entwicklung

Der TecDAX musste im Verlauf des 3. Quartals einen Wertverlust von fast 14 Prozent auf 496 Punkte hinnehmen. Im gleichen Zeitraum büßte auch der DAX fast 4 Prozent ein und schloss bei 3.892 Punkten.

Die aktuellen Analysten-Empfehlungen zum 30. September 2004

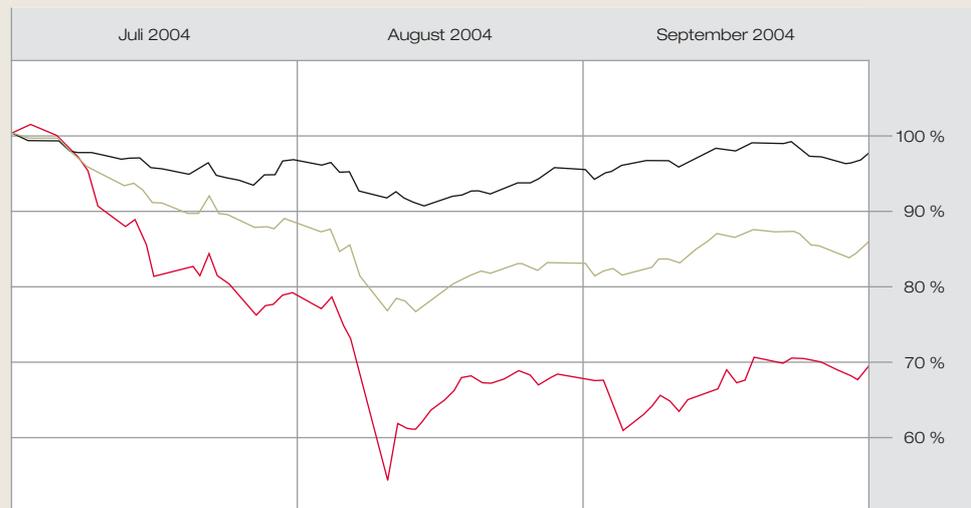
Institution:	Empfehlung:	Kursziel:
Berenberg Bank	„Kaufen“ (unverändert)	16,0 €
Deutsche Bank	„Buy“ (vorher: „Hold“)	12,2 €
Dresdner Kleinwort Wasserstein	„Buy“ (vorher: „Add“)	14,0 €
DZ Bank	„Kaufen“ (unverändert)	21,0 €
ING BHF Bank AG	„Kaufen“ (unverändert)	16,0 €
Kepler Equities	„Kaufen“ (unverändert)	24,0 €
Landesbank Baden-Württemberg	„Kaufen“ (unverändert)	k.A.
Midas Research	„Halten“ (unverändert)	20,0 €
Sal. Oppenheim	„Neutral“ (unverändert)	18,0 €
SES Research	„Outperform“ (unverändert)	14,7 €
West LB	„Outperform“ (unverändert)	14,5 €

Kursentwicklung der mobilcom-Aktie

Wertpapier-Kenn-Nr.: 662 240

ISIN-Code: DE 0006622400

Tickerkürzel Bloomberg/Reuters: MOB/MOBG.DE



■ Tec-DAX

■ mobilcom-Aktie

■ DAX

TecDAX

High: 574,70 Punkte

Low: 438,92 Punkte

mobilcom AG

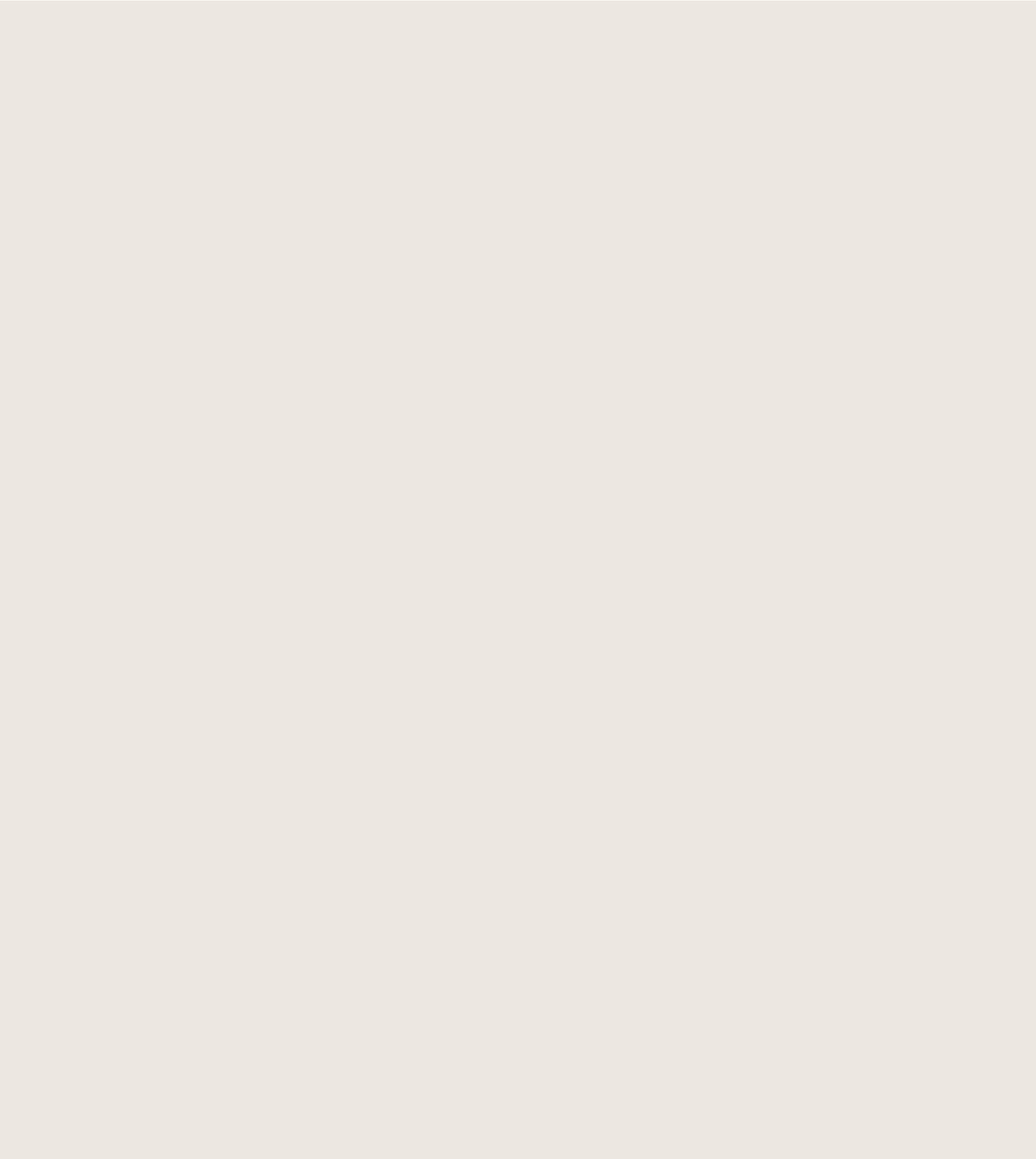
High: 16,17 €

Low: 8,90 €

DAX

High: 4.035,02 Punkte

Low: 3.646,99 Punkte



Finanzkalender/Publikationen

Finanzkalender

23. Mai 2005

Ordentliche Hauptversammlung

17. März 2005

Geschäftsbericht 2004

Publikationen

Dieser Zwischenbericht ist ebenfalls in einer englischen Fassung erhältlich.

Darüber hinaus finden Sie unsere Geschäfts- und Zwischenberichte sowie alle aktuellen Informationen zur mobilcom AG und zu Ihrer Aktie unter www.mobilcom.de.

Unter der Rubrik „Investor Relations“ können Sie sich ebenfalls für unseren E-Mail-Aboservice registrieren.

Kontakt

mobilcom AG
Zentralbereich Unternehmenskommunikation
Hollerstraße 126
24782 Büdelsdorf

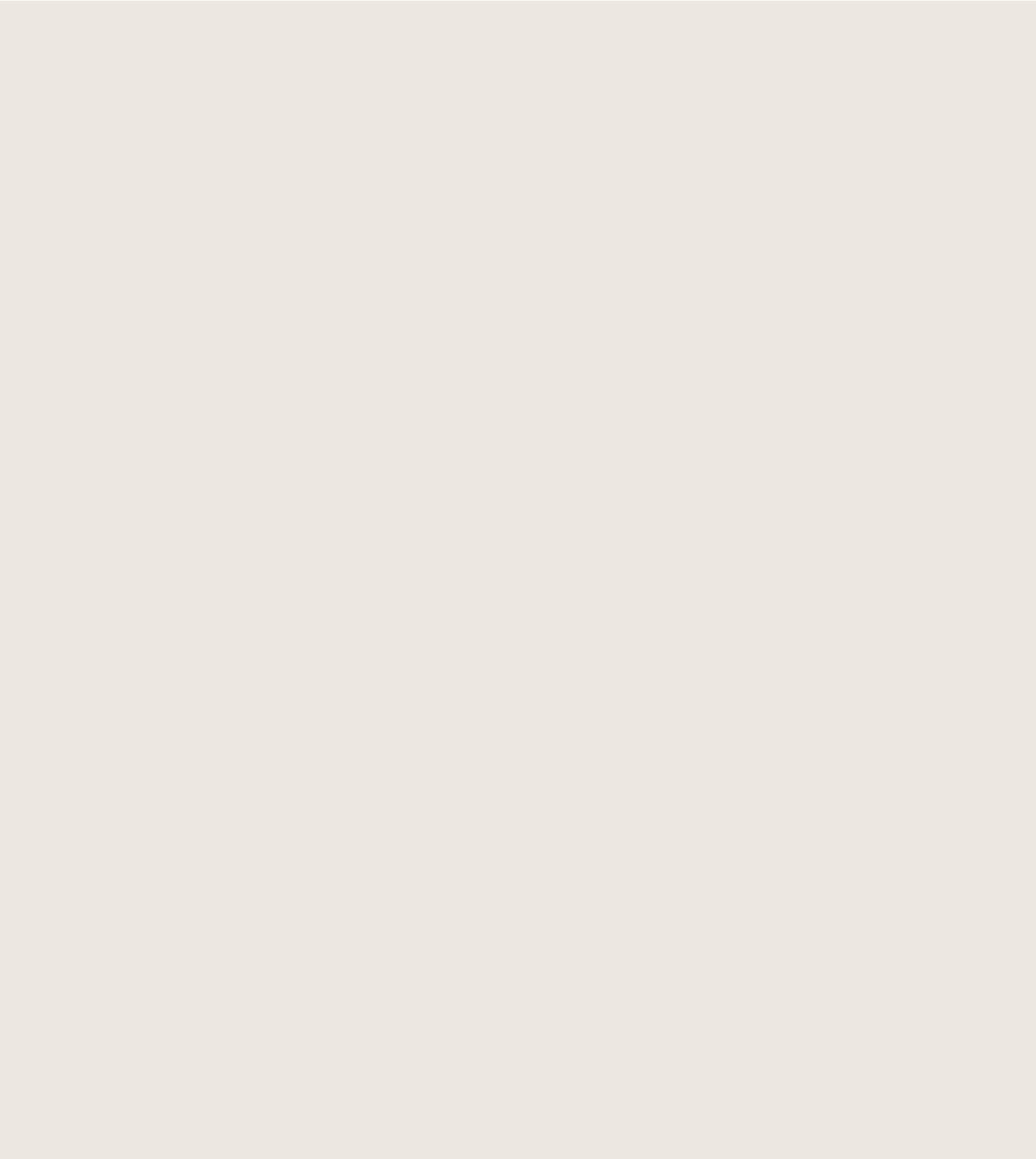
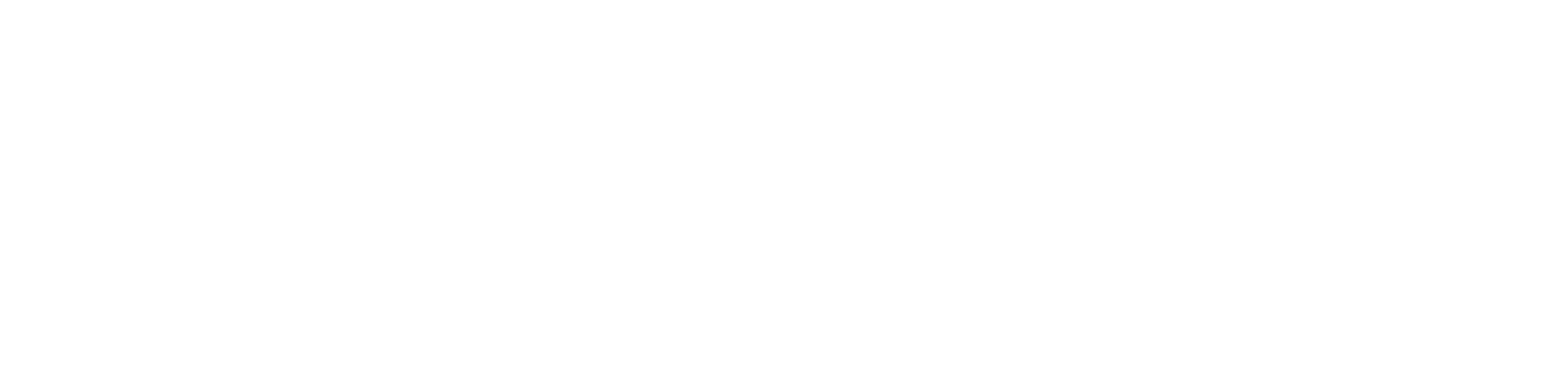
Tobias M. Weitzel

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 31/69-28 88
E-Mail: ir@mobilcom.de





6100621

mobilcom AG
Hollerstraße 126
24782 Büdelsdorf

mobilcom 