

Entwicklung 2003

Geschäftsbericht

- JANUAR** Ab Jahresbeginn ist die Pandatel AG im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet, dem Segment mit den höchsten Transparenzstandards in Europa.
- FEBRUAR** Pandatels neue Ausrichtung stellt Branchenlösungen in den Mittelpunkt. Das Unternehmen positioniert sich als kompetenter Teil einer Gesamtlösung; zu Eigenentwicklungen kommen OEM-Produkte hinzu.
- MÄRZ** Auf der CeBIT in Hannover präsentiert Pandatel seine neuen Produkte, wie den hybriden Multiplexer IPV-MUX-M, und hält die Bilanzpressekonferenz und ein Analystenmeeting zum Jahresergebnis 2002 ab.
- APRIL** Pandatel strukturiert den Vertrieb um. Die neue Struktur fördert die Ausrichtung auf die Endkundenanforderungen und Projektanfragen, die Pandatel gemeinsam mit den Partnern bearbeitet.
- MAI** Auf der Hauptversammlung in Hamburg informieren sich rund 180 Aktionäre aus erster Hand über die Strategie des Unternehmens und seine Produkte.
- JUNI** Pandatel bündelt seine Amerika-Aktivitäten und verlegt den Firmensitz der Pandatel Inc. nach Sunrise, Florida. Von hier aus werden alle Kunden in Nord- und Südamerika betreut.
- JULI** In Kfar Saba, Israel, baut Pandatel ein Entwicklungszentrum auf. Die Pandatel Ltd. konzentriert sich auf die Entwicklung von Produkten für konventionelle Glasfasernetze auf Basis des SDH-Protokolls.
- AUGUST** E.ON Hanse beginnt damit, sein Kommunikationsnetz mit DWDM-Technologie aufzurüsten. Pandatel liefert dafür die Multiplexer und die optischen Add-Drop-Module.
- SEPTEMBER** Mit dem BM-G stellt Pandatel ein G.SHDSL-Modem für besonders effiziente und flexible Datenübertragung vor. Das Modem eignet sich für den Einsatz in Unternehmen und bei Netzbetreibern gleichermaßen.
- OKTOBER** Der Bereich Forschung und Entwicklung wird nochmals erweitert: In Deutschland entsteht das Competence Center für IP-Netzwerke, Multiplexer, Modems und Konverter.
- NOVEMBER** Zwei neue Pandatel-Produkte kommen auf den Markt: der hoch skalierbare Invers-Multiplexer INV-MUX-E und der Interface-Konverter GM-E, der die Kopplung von lokalen Netzwerken über standardisierte Leitungen vereinfacht.
- DEZEMBER** Pandatel erweitert das Konverter-Segment: Der optische Konverter EC-155 ermöglicht die Verbindung von lokalen Netzwerken; der Medienkonverter ET-CE wandelt elektrische in optische Signale.

Kennzahlen

PANDATEL-KONZERN (nach US-GAAP)	1999	2000	2001	2002	2003
	in Mio. €	in Mio. €	in Mio. €	in Mio. €	in Mio. €
BILANZ					
Bilanzsumme	47,7	58,3	57,4	50,5	45,1
Eigenkapital	44,0	50,2	50,3	47,9	42,5
Liquide Mittel	32,7	25,5	18,1	24,8	22,4
GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG					
Umsatzerlöse	23,5	36,5	30,6	28,3	20,1
Investitionen	0,8	1,8	1,9	1,2	1,3
EBIT	7,6	10,4	3,0	-3,8	-8,2
Betriebsergebnis	7,4	10,6	3,2	-2,4	-8,0
Ergebnis vor Steuern	7,7	11,6	4,4	-2,8	-7,5
Jahresfehlbetrag/-überschuss	3,5	5,6	2,3	-1,4	-5,7
KAPITALFLUSSRECHNUNG					
Cashflow	4,0	7,1	3,3	0,1	-3,9
SONSTIGE KENNZAHLEN					
Ergebnis je Aktie	0,59 €	0,78 €	0,32 €	-0,19 €	-0,78 €
Mitarbeiter (durchschnittlich)	106	141	162	172	178
Eigenkapitalquote	92,2 %	86,1 %	87,7 %	94,9 %	94,3 %
Aktienkurs Jahresende	65,50 €	55,00 €	7,95 €	3,10 €	4,70 €

← 5-Jahresübersicht

← Highlights 2003

Inhalt

Brief an die Aktionäre	2
Entwicklungen	5
Konzernlagebericht	15
Mitarbeiter	26
Die Aktie	28
Bericht des Aufsichtsrats	30

Konzernabschluss

Konzernbilanz zum 31. Dezember 2003	34
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	36
Konzernkapitalflussrechnung	37
Eigenkapitalveränderungsrechnung	38
Konzernanlagespiegel	40
Konzernanhang	42
Bestätigungsvermerk	70

Auf den folgenden Bildseiten präsentieren wir Ihnen die Gesichter hinter unseren Produkten. Sechs Menschen – stellvertretend für 42 Kolleginnen und Kollegen – und ihre vielfältigen Aufgaben rund um die Produktentwicklung.

Sehr geehrte Aktionäre,

das Jahr 2003 war für Pandatel eines der wechselvollsten in der Firmengeschichte. Nach zwei Jahren rückläufiger Geschäftsentwicklung in einem extrem schwierigen Marktumfeld standen wir Ende 2002 vor der Wahl, das Unternehmen – nach dem Beispiel vieler Wettbewerber – durch Personalabbau und Standortschließungen radikal zu konsolidieren oder aber Pandatel neu aufzustellen und fit für die Zukunft zu machen. Mit einer komfortablen Liquiditätsausstattung im Rücken haben wir uns für die zweite Möglichkeit entschieden und die ruhige Marktphase genutzt, um das Unternehmen in seinen Kernbereichen grundlegend zu restrukturieren.

Effiziente Strukturen implementiert

In der ersten Jahreshälfte haben wir zunächst unseren Vertrieb neu organisiert. Im Fokus stehen jetzt die verstärkte Ansprache von Endkunden und die Vorstellung spezifischer Lösungen für verschiedene Branchen und Anwendungsbereiche. Im zweiten Halbjahr lag der Schwerpunkt der Restrukturierungsmaßnahmen auf der Produktentwicklung. Mit der Rekrutierung von 16 neuen Entwicklern und der Errichtung eines zusätzlichen Entwicklungszentrums haben wir die Ressourcen dieses Bereichs signifikant aufgestockt. Durch die Intensivierung unserer Entwicklungsaktivitäten wollen wir uns künftig wieder als Trendsetter mit neuen, auf die konkreten Bedürfnisse der Kunden zugeschnittenen Nischenprodukten positionieren.

Umsatz und Ergebnis durch Restrukturierung belastet

Vor dem Hintergrund dieser umfassenden Neuorientierung konnten wir unsere ursprünglichen Ziele in Bezug auf Umsatz und Ergebnis im Jahr 2003 noch nicht erreichen. Denn bei der Implementierung der Maßnahmen wurde deutlich, dass dieser Prozess mehr Zeit und Ressourcen beansprucht als veranschlagt. Daneben zeigte auch der Markt erst gegen Ende des Jahres – und damit später als allgemein erwartet – erste Anzeichen der Stabilisierung. Auf das gesamte Jahr gesehen sanken die Investitionen der Telekomgesellschaften in Netzinfrastruktur bei anhaltendem Preisdruck weltweit noch einmal um rund 10%. Pandatel erzielte unter diesen Voraussetzungen einen Umsatz von 20,1 Mio. € und verbuchte einen Verlust in Höhe von 5,7 Mio. €. Mit der konsequenten Umsetzung unserer Strategie ist es uns allerdings gelungen, den Abwärtstrend zu stoppen, der Anfang 2002 begonnen hatte: Im zweiten Quartal 2003 konnten wir den Trend umkehren und verzeichnen seither leicht steigende Umsätze.



Heinrich-J. Kraus CEO



Norbert Wienck CFO

Basis für künftiges Wachstum gelegt

Pandatel ist jetzt durch die Stärkung der Innovations- und Vertriebskraft für den erwarteten Neuaufschwung des Marktes sehr gut gerüstet. Die Weichen sind wieder auf Wachstum gestellt.

Im laufenden Jahr 2004 steht Pandatel vor vier großen Herausforderungen.

Wir wollen:

1. mit unserer neuen Vertriebsstruktur den Umsatz substanziell steigern,
2. in einer Entwicklungsoffensive 15 neue Produkte auf den Markt bringen,
3. unsere Produkte als OEM an große Unternehmen verkaufen,
4. die laufenden Kosten signifikant und dauerhaft reduzieren.

In Zahlen ausgedrückt wollen wir 2004 ein Umsatzvolumen von 30 Mio. € und ein ausgeglichenes Ergebnis erzielen.

Wir gehen davon aus, dass sich eine solche Geschäftsentwicklung auch in einem weiter steigenden Börsenkurs niederschlagen wird. Im vergangenen Jahr profitierte unsere Aktie vom Stimmungsumschwung an den Börsen weltweit und von der besonders guten Performance der Technologieaktien: Die Aktie schloss mit 52% im Plus. In den ersten Wochen des laufenden Jahres setzte sich der positive Trend fort – bis Ende Februar konnte der Kurs noch einmal um gut 10% zulegen.

Wir bedanken uns bei unseren Aktionären, Kunden und Vertriebspartnern für die gute Zusammenarbeit und das Vertrauen, das sie uns auch während der Neuaufstellung des Unternehmens entgegenbringen. Allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danken wir für ihre Leistung im vergangenen Geschäftsjahr und ihr außerordentliches Engagement bei der Implementierung der neuen Strukturen.

Der Vorstand

Heinrich-J. Kraus

Norbert Wienck



ANDREAS HENNIG Competence Center SDH over IP

Andreas Hennig ist Hardware-Entwickler. Sein Spezialgebiet ist die Konstruktion der Hardware für Mikroprozessorstrukturen. Er arbeitet zurzeit am Prozessor-Board für den TDM-over-IP-Multiplexer und legt damit auch die Grundlage für weitere Pandatel-Produkte.

Zukunft entwickeln

Entwicklung – das ist für Pandatel zurzeit das zentrale Thema. Hier gilt es, wesentliche Unternehmenskompetenzen zu erneuern und damit die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft zu schaffen.

Das Thema Entwicklung hat für Pandatel zwei Dimensionen – zum einen die Entwicklung des Unternehmens insgesamt und zum anderen die Entwicklung von Produkten. Beide stehen in engem Zusammenhang: Bei der Entwicklung des Unternehmens zielt Pandatel auf den optimalen Einsatz aller Ressourcen und auf eine maximale Steigerung des Unternehmenswerts. Eine der wesentlichen Voraussetzungen dafür ist die Entwicklung der richtigen Produkte. Auf beiden Ebenen hat Pandatel noch einiges zu leisten, um seine Marktstellung zu sichern und auszubauen. Vor diesem Hintergrund hat die Gesellschaft im vergangenen Jahr wesentliche Veränderungen in die Wege geleitet und bereits wichtige Fortschritte erzielt.

Die entscheidendste Neuerung 2003 im Bereich der Unternehmensentwicklung: die Drei-Säulen-Strategie, die Vertrieb und Produktentwicklung als Kernbereiche des Unternehmens sowie Akquisitionen umfasst. Mit dieser Strategie will die Unternehmensleitung die Innovations- und Vertriebskraft von Pandatel stärken und so das Unternehmen zu profitablen Wachstum zurückführen. Ein begleitendes Kostensenkungsprogramm soll das Erreichen der Gewinnzone beschleunigen; zahlreiche personelle Veränderungen dienen der Optimierung des Teams, das die neue Strategie umsetzen wird.

Wachstum durch Akquisitionen

Pandatel verfolgt das Ziel, auch durch den Zukauf geeigneter Unternehmen zu wachsen. Akquisitionen stehen momentan aber nicht im Mittelpunkt, denn die Stärkung der eigenen Ressourcen hat Priorität. Im vergangenen Jahr hat der Vorstand sechs Optionen geprüft und ist auch weiterhin aufgeschlossen für sich bietende Gelegenheiten, ohne das Thema zu forcieren.

— Drei-Säulen-Strategie: Für effizienteren Vertrieb, schnellere Produktentwicklung und Wachstum durch Akquisitionen —

Schnelle Erfolge mit schlagkräftigem Vertrieb

In einer ersten Phase konzentrierte sich die Realisierung der Drei-Säulen-Strategie auf die Speerspitze des Unternehmens, den Vertrieb. Die Vertriebsstrategie zielt darauf ab, vorhandene Märkte besser zu durchdringen, neue Märkte zu erschließen und insgesamt die Schlagkraft des Vertriebs zu erhöhen. Zu den konkreten Veränderungen gehörten im vergangenen Geschäftsjahr der Umbau der internen Vertriebsstruktur, eine stärkere Branchenorientierung, die gezielte und lösungsorientierte Ansprache von Endkunden sowie eine gründliche technologische Qualifizierung der Vertriebsmitarbeiter.

Nachhaltige Erfolge mit marktorientierter Produktentwicklung

So wichtig eine effektive Vertriebsorganisation ist, der Motor, der Pandatel antreibt, ist die Produktentwicklung. Sortiment und Qualität der Produkte sind wesentliche Erfolgsfaktoren jedes Technologieunternehmens, und damit auch für Pandatel.

Pandatel verfügt über ein umfangreiches Portfolio von Nischenprodukten, insbesondere für den Zugang zu Metro- und Speichernetzen (SAN). Diese Produkte und Lösungen erhöhen die Effizienz bestehender Netzwerke, fungieren als Schnittstellen in Netzwerken und verbinden Kupfer mit Glasfaser. Bei einer genauen Analyse des Produktportfolios wird jedoch deutlich, dass der Bereich Forschung und Entwicklung zwei Stoßrichtungen verfolgen muss: Erstens muss er die Entwicklungszeiten verkürzen und zweitens die Angebotspalette sinnvoll ergänzen. Denn gerade in einem enger werdenden Markt ist es wichtig, die jeweils aktuellen Anforderungen der Kunden mit entsprechenden Produkten abzubilden.

—Schrittmacher des Unternehmens: Eine leistungsstarke, effiziente und marktorientierte Produktentwicklung—

Im Rahmen der Drei-Säulen-Strategie hat Pandatel – parallel zu den vertrieblichen Maßnahmen – mit der Einleitung des Turnaround in der Entwicklung begonnen. Naturgemäß sind Veränderungen im Bereich Entwicklung längerfristig angelegt und konkrete Ergebnisse nicht so rasch sichtbar wie im Vertrieb, denn bis ein neues Produkt marktreif ist, vergeht – selbst bei hochgradiger Entwicklungseffizienz – in der Regel rund ein Jahr. Die Grundlagen für eine beschleunigte Entwicklung hat Pandatel mit Maßnahmen wie der Neustrukturierung der Entwicklungsgruppen in Competence Centers und der deutlichen Aufstockung der finanziellen und personellen Ressourcen gelegt.

Mit dem Ohr am Markt

Die in die Wege geleiteten Veränderungen bestätigen grundsätzlich die Positionierung des Entwicklungsbereichs: Pandatel wird auch künftig keine Grundlagenforschung betreiben. Im Mittelpunkt steht vielmehr die schnellere Umsetzung von Technologietrends und Kundenanforderungen in marktgerechte und funktionierende Produkte zu einem wettbewerbsfähigen Preis.

Entsprechend lautet die Maxime von Pandatel „Kundennähe vor Technologieführerschaft“. Pandatel verzichtet darauf, Markttrends zu setzen mit technologisch extrem innovativen Vorreiterprodukten, die zwar kein Wettbewerber im Angebot hat, die aber auch kein Kunde zu kaufen bereit ist. Stattdessen verfolgt Pandatel den Ansatz,

aktuelle Markttrends frühzeitig zu erkennen und daraus innerhalb kürzester Zeit Produkte zu entwickeln und auf den Markt zu bringen, die der Kunde zu diesem Zeitpunkt braucht und deshalb auch kauft.

Die Veränderungen im Bereich Forschung und Entwicklung zielen nicht auf eine grundsätzliche Neuausrichtung des Produktportfolios. Pandatel positioniert sich weiterhin als Nischenplayer im Markt der Netzwerkausrüster, beispielsweise mit Spezialprodukten für den Access-Bereich. Das Unternehmen tritt damit nicht in Konkurrenz zu den großen Anbietern, sondern bietet sich im Gegenteil als Partner für eine Zusammenarbeit in den Marktsegmenten an, die die Großen aus Effizienzgründen nicht selbst bearbeiten.

Pandatels Anspruch und sein Ansatz in der Produktentwicklung decken sich weitgehend mit der aktuellen Marktlage und den derzeitigen Anforderungen der Kunden: Die finanzielle Situation der Telekomgesellschaften und vieler anderer Unternehmen ist zwar weiterhin angespannt und von Investitionszurückhaltung geprägt; der Schwerpunkt scheint sich jedoch mit dem erfolgreichen Abbau der Schulden langsam von der finanziellen Restrukturierung hin zur geschäftlichen Expansion zu verschieben. Allerdings sind die Kunden nach den Erfahrungen der vergangenen Jahre sehr viel vorsichtiger bei ihren Investitionen geworden. Neue Produkte und Systeme werden nicht mehr um der Technologie willen gekauft – maßgeblich für eine positive Investitionsentscheidung ist die Marktnähe des Produkts, eine bewährte, verlässliche Technologie und ein schneller Return on Investment. Statt komplett neue Netzwerke zu installieren, wollen die meisten Kunden die bestehende Infrastruktur weiter nutzen, mit flexiblen Produkten erweitern und so schrittweise an neue Service-Anforderungen anpassen. Mit ihrem modularen Aufbau tragen die Produkte von Pandatel diesen Bedürfnissen Rechnung: Sie bieten den Kunden homogene Lösungen für ihre heterogenen Netzwerke.

— Kundenorientierte
Angebotsphilosophie: Flexible
Produkte für kostenbewusste
Netzbetreiber —

Tuning für das Produktportfolio

Um den Anforderungen des Marktes und der Kunden künftig noch besser gerecht zu werden, hat sich Pandatel für die Optimierung seines Produktportfolios viel vorgenommen. Pandatel wird:

- innovative Eigenentwicklungen als Kernkompetenz vorantreiben,
- vorhandene Produkte unter Kosten- und Leistungsaspekten überarbeiten und
- das Portfolio selektiv um OEM-Produkte anderer Hersteller erweitern.

Dazu wird das Unternehmen in Zukunft die Technologietrends des Marktes noch gezielter verfolgen und auf ihre Anwendbarkeit im Pandatel-Produktportfolio hin prüfen. Darüber hinaus möchte sich Pandatel zum Thema neue

Technologien als Ansprechpartner für Kundenanfragen positionieren und nutzt das Feedback von Integratoren und Kunden systematisch für die eigene Produktentwicklung. Technologiebeobachtung und Kundendialog münden in eine Produktstrategie mit marktfähigen und technologisch zukunftsorientierten Lösungen. Diese Produktstrategie findet ihren Niederschlag in der Roadmap, einem detaillierten Projektplan, der sowohl die konkreten Produktentwicklungen der jeweils kommenden Monate als auch längerfristige Planungen enthält.

Im Zuge der gründlichen Überarbeitung des Produktportfolios und der Roadmap hat Pandatel auch seine Geschäftsfelder neu strukturiert. Jedes Produkt lässt sich einem von drei Geschäftsfeldern zuordnen: Modems und Konverter zur Verbindung zweier Standorte oder zur Konvertierung von Daten gehören zum Bereich „Connectivity Products“. Produkte zur Datenbündelung, die den Zugang zu Stadtnetzen ermöglichen, bilden das Geschäftsfeld „Access Multiplexers“. Der Bereich „Optical Systems“, der sich auf reine Glasfaserprodukte spezialisiert, umfasst komplexe Wellenlängen-Multiplex-Systeme für SAN-Anwendungen (die DWDM- und CWDM-Systeme der FOMUX-Reihe) sowie TDM-Produkte.

— Verlässlicher Partner: Pandatel bietet Lösungen bewährter und neuer Technologien für jeden Anwender —

Mit dem Redesign vorhandener Produkte verfolgt Pandatel mehrere Ziele: Zum einen sollen Produkte modernisiert, um zusätzliche Features ergänzt und an das geplante neue Management zur Steuerung und Kontrolle der Netzwerkkomponenten angepasst werden. Zum anderen möchte Pandatel besonders bei Baugruppen mit hohen Stückzahlen und großem Preisdruck eine Senkung der Herstellungskosten erreichen. Dies wird beispielsweise durch die Verwendung neuer Chipsätze möglich, die leistungsstärker und gleichzeitig preisgünstiger sind. Durch das Redesign erzielt Pandatel zum Teil zweistellige Steigerungen der Gewinnmarge. Um die eigenen Entwicklungsressourcen zu entlasten, beauftragt Pandatel externe Entwicklungsfirmen mit dem Redesign seiner Produkte.

Auch OEM-Produkte leisten einen wichtigen Beitrag zur Optimierung des Produktportfolios. Dabei handelt es sich um Produkte, die andere Unternehmen bereits entwickelt haben, aber nicht selbst vertreiben können oder wollen. Mit dem Kauf solcher Produkte schont Pandatel ebenfalls die eigenen Entwicklungsressourcen, verkürzt die Time-to-Market auf ein Minimum und kann somit kurzfristig zusätzlichen Umsatz generieren. Der Vertrieb fremdentwickelter Produkte lohnt sich für Pandatel dort, wo sie das eigene Portfolio sinnvoll ergänzen und aktuell am Markt gefragt sind. Diese Voraussetzungen rechtfertigen auch den zusätzlichen Aufwand für die Schulung des Vertriebs sowie die geringere Gewinnmarge. Bei entsprechender Umsatzentwicklung strebt Pandatel die komplette



FRANK PLESINGER Validation

Frank Plesinger leitet innerhalb der Produktentwicklung die Gruppe Validierung. Sein Team untersucht, ob die entwickelten Produkte die Spezifikationen erfüllen. Zurzeit testet er die elektromagnetische Verträglichkeit des neuen Rack-Systems RA-G65 für die FOMUX-Reihe.

— Einmalige Produktoffensive:
Präsentation von 15 neuen
Produkten und Redesigns im
ersten Halbjahr 2004 —

Übernahme von OEM-Produkten an, um Produktionsauslastung und Marge zu erhöhen. Gelingen ist das zum Beispiel beim Glasfaser-Multiplexer S-MUX-155. Weitere OEM-Produkte, die Pandatel 2003 in sein Angebot aufgenommen hat, sind die modularen IP-Multiplexer IPV-MUX-M und IPV-MUX-S und der Invers-Multiplexer INV-MUX-E.

IP und SDH: Competence Centers spiegeln Markttrends

Einer der bestimmenden Trends am Markt für Netzwerktechnologie, an denen sich die Entwicklungsarbeit von Pandatel orientiert, ist die zunehmende Bedeutung von IP-Daten. Dabei handelt es sich um Daten aller Art – zum Beispiel Sprach-, Schrift- oder Multimediadaten –, die gemäß dem Übertragungsstandard Internet Protocol (IP) in kleinen Paketen versendet werden. Durch seine bedarfsgerechte Bandbreitennutzung ist dieses Verfahren sehr kosten-effizient. Während der Übertragungs- und Zugangsbereich in der Vergangenheit von klassischen TDM-Daten – hauptsächlich Sprachdaten – bestimmt wurde, werden IP-Daten durch den wachsenden Internetverkehr künftig immer deutlicher dominieren. Derzeit halten sich die Volumina der beiden Datenformate in etwa die Waage. Für die Transport- und Access-Technologie bedeutet das, dass der Trend vom zeitdiskreten TDM-Verfahren weg immer mehr hin zum paketorientierten Verfahren auf IP-Basis geht. Vorerst wird der steigende IP-Verkehr größtenteils im klassischen SDH-Backbone übertragen. In Zukunft wird jedoch bei Engpässen im Backbone oder bei neuen System-installationen verstärkt IP-Übertragungstechnik zum Einsatz kommen. Sprach- und andere TDM-Daten werden dann in Systeme mit reinen IP-Plattformen integriert. IP-Strukturen werden also langfristig stark wachsen.

Die auf TDM-Technologie basierende SDH-Struktur wird allerdings noch eine ganze Weile vorherrschen. Denn zum einen sind die entsprechenden Systeme installiert und zum anderen ist momentan noch reichlich Kapazität in den Backbone-Netzen vorhanden. Hinzu kommt, dass die Netzbetreiber derzeit nicht über die Mittel für umfassende Neuinstallationen verfügen und die Amortisierung ihrer Investitionen innerhalb kürzester Zeit verlangen.

Pandatel greift diesen Technologietrend unter anderem in der neu definierten Competence-Center-Struktur auf. Die beiden Entwicklungsstandorte Deutschland und Israel konzentrieren sich jeweils auf eine Technologie: In Israel werden die Produkte für SDH-Strukturen entwickelt und in Deutschland diejenigen für IP-Übertragungstechnik. Pandatel führt die Entwicklungsstandorte als Competence Centers, die jeweils Produkte und Lösungen auf gleicher technologischer Basis verantwortlich bearbeiten. Das Unternehmen realisiert damit Synergieeffekte und verkürzt die Entwicklungszeiten: Die Bündelung von Ressourcen und Know-how zu bestimmten Themenschwerpunkten erlaubt beiden Standorten die Konzentration auf ihr jeweiliges „Kerngeschäft“ und unterstützt die Kontinuität in der Weiterentwicklung.

Die Schwerpunkte der Roadmap für 2004:

- Neuentwicklungen von Telekom-Produkten mit Fokus auf
 - Ethernet bzw. Multi-Services über SDH-Netze
 - TDM-Services und Ethernet über Ethernet-Netze
 - Last-Mile-Access über Kupfer und Glasfaser
 - Unterstützung und Implementierung neuer Standards
- TDM- und xWDM-Lösungen für Metro-Access und SAN
- Redesigns von diversen Modems, Konvertern und FME-Multiplexern

Den israelischen Entwicklungsstandort Kfar Saba hat Pandatel im Sommer 2003 aufgebaut. Diese Region in der Nähe von Tel Aviv ist bekannt für ihr Technologie-Know-how und ihre hoch motivierten und gut ausgebildeten Fachkräfte. Die Pandatel Ltd. deckt die Bereiche „IP über SDH“ und „klassische Dienste über SDH“ ab. Hier entwickeln neun israelische Spezialisten Multiplexer und Konverter für die Übertragung von Ethernet- und TDM-Daten über SDH-Netze. Ein aktuelles Produkt ist der optische Fast-Ethernet-Konverter EC-155, mit dessen Hilfe Unternehmen ihre Netzwerke über vorhandene SDH-Netze verbinden können. Zurzeit arbeitet das israelische Team mit Hochdruck an einer Weiterentwicklung des erfolgreichen Glasfaser-Multiplexers S-MUX-155, dem C-MUX-155.

Die norddeutschen Entwickler arbeiten unter dem Motto „Everything over IP“ – sie verantworten Produkte sowohl für „klassische Dienste über IP“ als auch für „Ethernet über IP“. Weiterhin gehören zum Competence Center Deutschland die CWDM- und DWDM-Lösungen, Konverter, Modems und Multiplexer.

Um die Kompetenz in der IP-Technologie auszubauen, hat Pandatel sein Entwicklungsteam in Deutschland im dritten Quartal 2003 um sechs Spezialisten erweitert. Dabei handelt es sich um ein eingespieltes Team, das bereits gemeinsam an einem IP-basierten Access-System gearbeitet hat. Die neuen Kollegen benötigen somit nur eine minimale Einarbeitungszeit, was wiederum hilft, die Entwicklungszeiten der entsprechenden Produkte signifikant zu reduzieren.

— **Neue Entwicklungskompetenz:**
Zwei Teams für die konzentrierte
Umsetzung aktueller Technologie-
trends —

Aus der Produktpipeline

Für beide Technologieschwerpunkte hat Pandatel ganz konkrete Produkte auf seiner Roadmap: für das Thema IP über SDH zum Beispiel den C-MUX-155, für die TDM-over-IP-Technologie einen IP-Multiplexer.

Mit dem C-MUX-155 bringt Pandatel Mitte des Jahres einen hoch innovativen optischen Multiplexer für parallele Sprach- und Datenanwendungen in SDH-Netzen auf den Markt. Der C-MUX-155 ermöglicht Carriern mit SDH-Infrastruktur, ihren Kunden individuell zugeschnittene Ethernet- und Sprachdienste anzubieten und dabei gleichzeitig ihre Netze optimal auszulasten. SDH-Netze sind als klassische Sprachnetze nicht flexibel genug, um Ethernet-Daten effizient zu übertragen. In der Regel wird dabei die verfügbare Bandbreite nicht vollständig genutzt und das Angebot von Ethernet-Diensten entsprechend kostenintensiver. Mit Hilfe der Virtual-Concatenation-Technologie sorgt der C-MUX-155 für eine optimale Ausnutzung der vorhandenen Bandbreite. In genau dosierbaren 1-Mbit/s-Schritten kann der Carrier seinen Kunden immer die Übertragungskapazität zur Verfügung stellen, die sie gerade benötigen.

Im Bereich der IP-Technologie arbeiten Pandatels Entwickler derzeit an einem Multiplexer, der klassische TDM-Dienste und Daten gleichzeitig über IP-Netze überträgt. Sprache und andere Daten werden dabei in Daten-„Pakete“ umgewandelt und über Ethernet-Verbindungen versendet. Auf der Gegenseite werden die eintreffenden Pakete in die entsprechenden Datenströme zurückgewandelt. Der Vorteil: TDM-Dienste wie Telefonie oder ISDN müssen nicht mehr über hochqualitative, aber relativ teure TDM-Verbindungen laufen, sondern können zusammen mit allen übrigen Daten über günstige IP-Leitungen übertragen werden. Dieser TDM-over-IP-Multiplexer ist für den Einsatz bei Unternehmen und Service Providern konzipiert. Unternehmen können ihre vorhandene Infrastruktur, wie Rechnernetz und Telefonanlage, unter optimaler Auslastung der Datenübertragungskapazitäten weiterhin nutzen, und Service Provider können TDM-Dienste kostengünstig auf ihren bestehenden Ethernet-Netzwerken anbieten.

Neben der IP/SDH-Thematik trägt Pandatel auch anderen aktuellen Markt- und Technologietrends mit entsprechenden Produkten Rechnung: So begegnet Pandatel zum Beispiel den Anforderungen nach steigender Bandbreite beim Netzzugang mit seinen TDM- und xWDM-Lösungen. Diese adressieren insbesondere den Metro-Access- sowie den Storage-Bereich. Einen weiteren Schwerpunkt setzt Pandatel mit Neuentwicklungen für den Last-Mile-Access. Hier wird der SDSL-Bereich für Business-to-Business-Lösungen ausgebaut. Eines der jüngsten Produkte ist das Kupfermodem BM-G. Diese Technologie ist vor allem in Osteuropa sehr gefragt, da dort überwiegend Kupferleitungen verlegt sind.

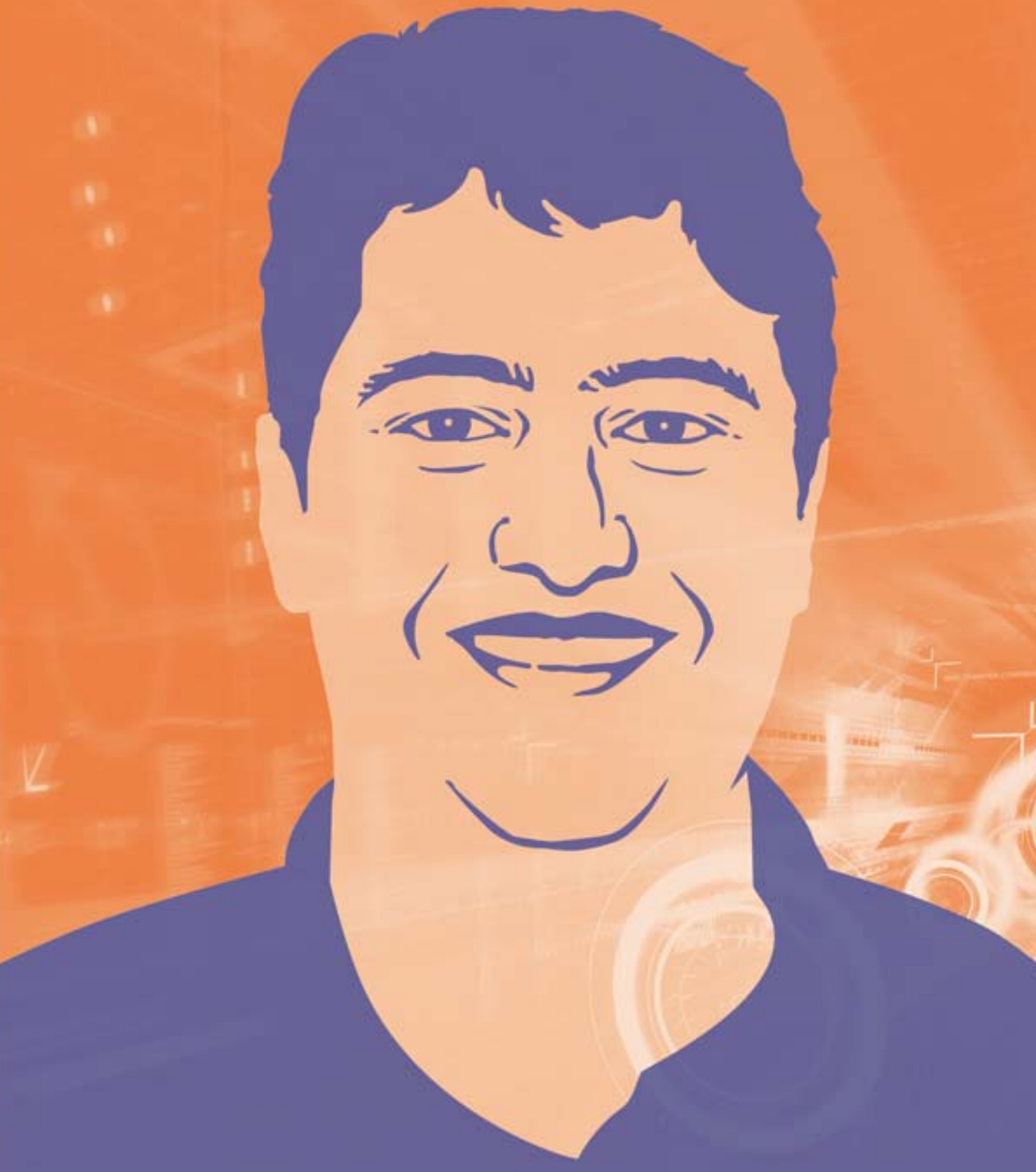
Darüber hinaus wird Pandatel von jedem Produkt eine Standard- und eine erweiterte Variante anbieten, so dass alle Produkte sowohl bei kleineren als auch bei größeren Unternehmen sinnvoll einzusetzen sind. Pandatel verspricht sich davon die Erschließung neuer Kundengruppen, für die das entsprechende Produkt bisher zu klein oder zu groß dimensioniert war.

Mit seiner Strategie in der Produktentwicklung orientiert sich Pandatel also ganz eng an den Bedürfnissen und finanziellen Möglichkeiten der Anwender. Die Kunden sollen sich darauf verlassen können, sämtliche aktuellen Technologien für den Netzzugang zeitnah und anforderungsgerecht aus einer Hand zu bekommen.



TAWFIC BAYYOUK Competence Center IP over SDH

Tawfic Bayyouk ist Software-Entwickler. Sein Fachgebiet ist die Übertragung von Ethernet-Datenpaketen über klassische SDH-Netze. Sein aktuelles Projekt ist die Programmierung für den C-MUX-155, vom Hardware-Treiber bis zur Kundenschnittstelle.



ELROI MAROM Competence Center IP over SDH

Elroi Marom leitet das Competence Center in Israel. Seine Aufgabe fasst er in den Schlagworten Vision und Kontinuität zusammen. Als Produktmanager, Systemarchitekt und Entwicklungsleiter verantwortet er den Glasfaser-Multiplexer C-MUX-155.

Konzernlagebericht der Pandatel AG – das Geschäftsjahr 2003

Das Jahr 2003 stand für Pandatel im Zeichen der Restrukturierung der Kernbereiche Entwicklung und Vertrieb. Mit den getroffenen Maßnahmen ist der Konzern auf substanzielles Wachstum programmiert.

Talsole des Marktes durchschritten

Die Weltwirtschaft 2003 war vor allem durch den Irak-Krieg, die Lungenkrankheit SARS und die starke Euro-Aufwertung geprägt. Das deflationäre Szenario zu Beginn des Jahres entwickelte sich in der zweiten Jahreshälfte nach guten Vorgaben aus den USA zu einem konjunkturellen Aufschwung. Auch in der Telekommunikationsbranche hat sich die Stimmung nach dreijähriger Krise aufgehellt, und es mehren sich die Zeichen für eine allmähliche Stabilisierung des Marktes. Die großen Telekomgesellschaften bauen erfolgreich ihre Schulden ab und stärken ihre finanzielle Position; die Bilanzen sind weitgehend saniert. Damit scheint auch der Rückgang der Investitionen in Telekominfrastruktur im Verlauf des Jahres 2003 gestoppt.

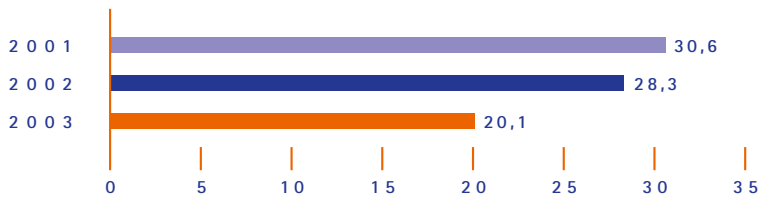
Die Erholung des Telekommunikationsmarktes beginnt naturgemäß am Ende der Wertschöpfungskette, also bei Service Providern und klassischen Telefongesellschaften, und kommt erst mit Verzögerung am Anfang der Kette an, also bei den Anbietern von Netzwerkinfrastruktur. Für die Ausrüster stand der Markt im Jahr 2003 daher nach wie vor unter dem Zeichen einer anhaltenden Konsolidierung. Der scharfe Wettbewerb um das geringe Investitionsvolumen der Telekomunternehmen führte – über das gesamte Jahr gesehen – zu einem weiteren Rückgang bei Preisen und Umsätzen.

Investitionen in Telekominfrastruktur sanken 2003 weltweit noch einmal um rund 10%¹. Der Markt für optische Netzwerkausrüstung ging um schätzungsweise 6% zurück². Den größten Anteil am Weltmarkt hatte im dritten Quartal die Region Asia Pacific mit 33%, gefolgt von Nordamerika mit 31% und EMEA (Europa, Mittlerer Osten, Afrika) mit 30%. Alcatel war mit 14% Marktführer; einen Marktanteil von jeweils 11% hielten Lucent, Nortel und Huawei³.

— Nach drei mageren Jahren läutet der Nachholbedarf an moderner Netzwerktechnologie die Erholung des Marktes ein —

Für das laufende Jahr 2004 erwartet die Telekommunikationsbranche insgesamt ein deutliches Wachstum. Der Hintergrund: Der Schwerpunkt der Aktivitäten von Telekomunternehmen verlagert sich immer mehr von der finanziellen Restrukturierung hin zur geschäftlichen Expansion. Die Hoffnung der Netzwerkausrüster, dass die Erholung

¹ Quelle: FTD, 7. Januar 2004 ² Quelle: KMI Research, Juli 2003 ³ Quelle: Infonetics, 2. Dezember 2003



Umsatzerlöse in Mio. €

des Marktes langsam auch ihre Geschäfte erfasst, wird durch positive Meldungen untermauert: Einige der großen Anbieter, wie Marconi, Alcatel, Ericsson, Cisco, Juniper und Lucent, meldeten Ende 2003 wieder steigende Umsätze oder sogar das Erreichen der Gewinnschwelle vor Sonderfaktoren.

Schwache Nachfrage und Preisverfall drücken Umsatz

Die Entwicklung des Umsatzes von Pandatel folgte im Verlauf des Jahres 2003 dem Markttrend. Er ging zwar im Vergleich zum Vorjahr zurück, konnte aber von Quartal zu Quartal von zunächst 3,8 Mio. € auf 5,7 Mio. € gesteigert werden. Insgesamt erzielte Pandatel einen Umsatz von 20,1 Mio. € gegenüber 28,3 Mio. € im Vorjahr. Das

entspricht einem Rückgang von 29%. Gründe für den niedrigen Umsatz sind vor allem das nochmals gesunkene Investitionsvolumen der Telekomgesellschaften und der anhaltende Preisverfall bei Netzwerkausrüstung. Pandatel steuert dieser Entwicklung mit Optimierungsmaßnahmen im Vertrieb entgegen. Die Veränderungen zielen darauf ab, durch eine stärker kundenorientierte Struktur vorhandene Märkte besser zu durchdringen, neue Märkte zu erschließen und insgesamt die Schlagkraft des Vertriebs zu

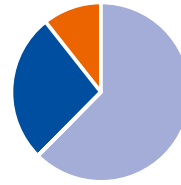
erhöhen. Pandatel rechnet damit, dass sich die im Jahr 2003 begonnenen Maßnahmen bereits im laufenden Jahr in einem deutlich steigenden Umsatz niederschlagen.

Parallel zum Umsatz reduzierte sich der Auftragseingang um 32% auf 19,1 Mio. € (2002: 28,2 Mio. €). Zum Stichtag 31. Dezember 2003 verfügte Pandatel über einen Auftragsbestand in Höhe von 1,9 Mio. € gegenüber 2,8 Mio. € im Vorjahr.

Pandatel erzielte 85,9% der Umsätze im Ausland (2002: 89,3%). Den größten Anteil am Gesamtumsatz hatte – wie schon im vergangenen Jahr – die Region EMEA. Sie verzeichnete einen Umsatzrückgang um 7,8% von 13,7 Mio. € auf 12,6 Mio. €. Zum vergleichsweise guten Abschneiden dieser Region trugen vor allem Osteuropa, Frankreich und Österreich bei. Deutlich größer war der Umsatzrückgang in der Region Asia Pacific von 10,4 Mio. € auf 5,4 Mio. €. Hier wirkten mehrere Faktoren zusammen: Neben der Schwäche des US-Dollar stand das erste Halbjahr im Zeichen der Lungenkrankheit SARS, die zur Verschiebung von Industriemessen führte und Geschäftsreisen unmöglich machte. Im asiatischen Markt nahm zudem der Preisdruck nochmals zu. Auf dem amerikanischen Kontinent halbierte sich der Umsatz: Nach 4,2 Mio. € im Vorjahr wurden hier im Berichtsjahr noch 2,1 Mio. € umgesetzt.

Die Betrachtung des Umsatzes in den drei Geschäftsfeldern zeigt die Zurückhaltung der Kunden insbesondere bei Investitionen in aufwändigere Technologien. So reduzierte das Geschäftsfeld Optical Networks (Optische Multiplexersysteme) seinen Anteil noch einmal von 13,2% auf 11,7%, während das Geschäftsfeld Telecommunications (Produkte für Netzwerkzugang und Datenübertragung) seinen Anteil mit 83,8% (2002: 84,4%) nahezu halten

— Mit der künftigen Struktur und besseren Rahmenbedingungen kehrt Pandatel im laufenden Jahr auf den Wachstumspfad zurück —



■ Europa, Naher Osten, Afrika: 62,7%
 ■ Asien: 26,8%
 ■ Nord- und Südamerika: 10,5%

Umsatz nach Regionen

konnte. Das dritte Geschäftsfeld, Industrial Communications (industrielle Datenübertragung, Sicherheits- und Überwachungstechnik), verdoppelte seinen Anteil am Gesamtumsatz fast – von 2,4% auf 4,5%. Hier schlagen sich die Bemühungen von Pandatel nieder, Unternehmenskunden außerhalb der klassischen Telekommunikationsbranche zu gewinnen.

Zum 1. Januar 2004 hat Pandatel seine Geschäftsfelder neu eingeteilt. Ab der laufenden Periode wird die Berichterstattung entsprechend angepasst.

Umsatzrückgang und Restrukturierungsmaßnahmen belasten Ergebnis

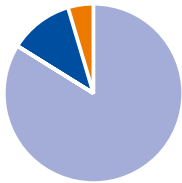
Der Umsatzrückgang um 8,2 Mio. € und der anhaltende Margenverfall führten – zusammen mit den Aufwendungen für die Erneuerung des Unternehmens – dazu, dass Pandatel zum zweiten Mal im Laufe des 15-jährigen Bestehens ein negatives Ergebnis ausweisen musste. Vor Zinsen und Steuern (EBIT) verbuchte Pandatel einen Verlust in Höhe von 8,3 Mio. € gegenüber 3,8 Mio. € im Vorjahr. Der Jahresfehlbetrag lag bei 5,7 Mio. € (2002: 1,4 Mio. €). Je Aktie ergibt sich damit ein Verlust von 0,78 € (2002: 0,19 €).

Mit der begonnenen Restrukturierung des Unternehmens, insbesondere der Bereiche Entwicklung und Vertrieb, schafft Pandatel die Voraussetzung für eine fundamentale Verbesserung der Umsatz- und Ertragskraft. Seit Anfang des Jahres 2004 analysieren Vorstand und Mitarbeiter gemeinsam im Rahmen des Projektes „ProVit 2004“ sämtliche Unternehmensabläufe, um noch vorhandenes Potenzial zur Effizienzsteigerung zu identifizieren. Ziel des Projektes ist, das Ergebnis durch eine dauerhafte Reduzierung der Kosten weiter signifikant zu verbessern.

— Nach der begonnenen Restrukturierung hat Pandatel schon für 2004 den Ergebnisausgleich im Visier —

Vermögenslage weiterhin stabil

Pandatel verfügt trotz der unbefriedigenden Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Geschäftsjahres 2003 nach wie vor über eine gesunde und solide Bilanzstruktur. Zum Stichtag 31. Dezember 2003 betrug die Eigenkapitalquote 94,3%; die Bilanz wies liquide Mittel in Höhe von 22,4 Mio. € aus. Im Zuge der rückläufigen Geschäftsentwicklung reduzierte sich die Bilanzsumme von 50,5 Mio. € auf 45,1 Mio. €. Weitere größere Veränderungen waren die Erhöhung der latenten Steuern von 1,2 Mio. € auf 3,0 Mio. € und die Verringerung der Position Wertpapiere von 5,1 Mio. € auf 2,8 Mio. €. Die zum 31. Dezember 2003 bilanzierten latenten Steuern wurden ermittelt, indem der steuerliche Verlust der Pandatel AG zum 31. Dezember 2003 mit den geplanten Vorsteuerergebnissen der kommenden fünf Jahre verrechnet wurde. Die eingeschränkte Nutzung des Verlustvortrags wurde hierbei berücksichtigt. Die Verringerung des Wertpapierbestands ergibt sich aus dem Verkauf von Investmentpapieren mit dem Ziel, den Kassenbestand für mögliche Akquisitionen aufzustocken.



■ Telecommunications: 83,8%
 ■ Optical Networks: 11,7%
 ■ Industrial Communications: 4,5%

Umsatz nach Geschäftsfeldern

Im Geschäftsjahr 2003 tätigte Pandatel Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen in Höhe von insgesamt 1,3 Mio. €. Das entspricht einer Investitionsquote von 6,3% im Vergleich zum Umsatz (2002: 4,2%). Der größte Teil wurde mit gut 0,7 Mio. € in Forschung und Entwicklung investiert. Davon entfielen 0,3 Mio. € auf den Kauf der Rechte am S-MUX-155 und knapp 0,4 Mio. € auf Test- und Messgeräte. 0,4 Mio. € wurden für die Unternehmensorganisation ausgegeben, größtenteils für EDV-Software und -Hardware. Knapp 0,2 Mio. € entfielen auf die Produktion, und der übrige Teil der Investitionen betraf Marketing und Vertrieb sowie Vorstand.

Vertrieb: Internationale Präsenz an Marktpotenziale angepasst

Pandatel vertreibt seine Produkte und Lösungen über Vertriebspartner und eigene Büros weltweit in 90 Länder. Das Unternehmen ist damit auf allen wichtigen Telekommunikationsmärkten präsent. Vor dem Hintergrund der rückläufigen Marktentwicklung und der unternehmensinternen Kostensparmaßnahmen hat Pandatel im Geschäftsjahr 2003 die internationalen Vertriebsaktivitäten konzentriert: In den Büros in Paris und London wurde die Anzahl der Mitarbeiter jeweils um eine Person reduziert. Die Repräsentanz in Stockholm wurde aufgelöst; den skandinavischen Markt betreut Pandatel seither wieder von Hamburg aus.

In den USA hat Pandatel die Vertriebsaktivitäten der Tochtergesellschaft Pandatel Inc. am neuen Standort in Sunrise, Florida, gebündelt und die bisherigen Büros in New Jersey und Miami geschlossen. Gleichzeitig wurde die dortige

Belegschaft dem aktuell erzielten Umsatzvolumen angepasst und von sieben auf zwei Mitarbeiter reduziert. Die amerikanische Pandatel-Gesellschaft steht nach diesen Konsolidierungsmaßnahmen vor einem regelrechten Neuanfang. Die gerade wieder anziehende Konjunktur in den USA bietet die besten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung der Pandatel Inc.

— **Weltweit vor Ort: Mit Büros in Europa, USA und Asien sondiert Pandatel laufend die Chancen der internationalen Märkte** —

Auf dem asiatischen Markt war Pandatel bisher mit einer Tochtergesellschaft in Singapur, der Pandatel Asia Pacific Pte Ltd, und einem Vertriebsbüro in Shanghai vertreten. Derzeit entwickelt sich Indien zu einem Markt mit besonders hohem Wachstumspotenzial⁴. Um die Chancen dieses großen Marktes vor Ort optimal zu nutzen, hat Pandatel im vergangenen Geschäftsjahr bereits erste Kontakte zu indischen Unternehmen geknüpft und nutzt seit März 2003 verstärkt regionale Repräsentanten.

Produktentwicklung: Höheres Budget und neue Entwicklungsgesellschaft

Die Entwicklung technologisch hervorragender und marktgerechter Produkte ist für Pandatel ein entscheidender Erfolgsfaktor. Im Jahr 2003 hat das Unternehmen wesentliche Maßnahmen in die Wege geleitet, um diese Kern-

⁴ Quelle: Infonetics, 2. Dezember 2003

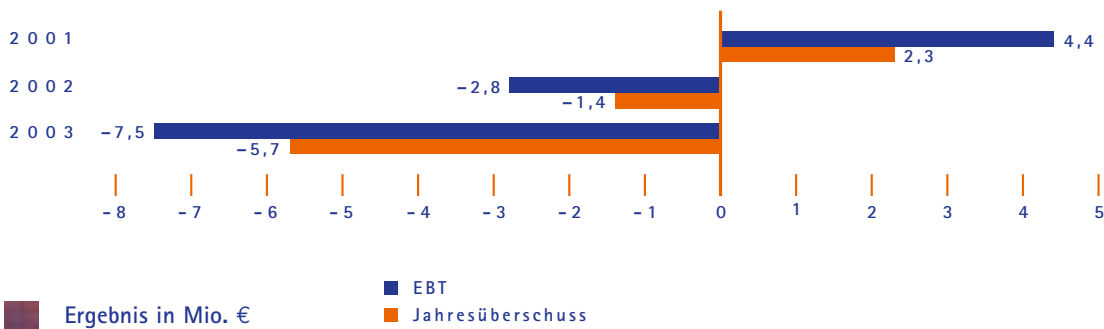
kompetenz weiter zu festigen und weiterzuentwickeln: Beispielsweise hat Pandatel das Budget für den Bereich Forschung und Entwicklung um 1,7 Mio. € auf 5,6 Mio. € – oder 28 % des Konzernumsatzes – aufgestockt, die Entwicklungsabteilung um insgesamt 15 neue Entwickler verstärkt und im August eine eigene Entwicklungsgesellschaft in Kfar Saba, Israel, aufgebaut. Die Pandatel Ltd. ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Pandatel AG. Die Wirkung dieser Maßnahmen wird sich mit der Markteinführung von rund 15 neuen Produkten vor allem im laufenden Jahr 2004 entfalten.

Die israelische Gesellschaft konzentriert sich als SDH-Competence Center mit 11 Mitarbeitern auf die Entwicklung von Technologien und Produkten für konventionelle Glasfasernetze auf Basis des SDH-Protokolls (SDH = europäischer Standard für die schnelle synchrone Übertragung von Daten über Glasfasernetze). Zurzeit arbeitet das Team an einem modularen Multiplexer für die parallele Übertragung von Sprache und Daten in SDH-Netzen. Das neue Gerät wird Mitte 2004 auf den Markt kommen. Die Aktivitäten der Gesellschaft werden von Hamburg aus gesteuert. Die in Israel entwickelten Produkte werden über die bestehenden Kanäle vertrieben.

Auch im Berichtsjahr 2003 hat Pandatel eine Reihe von neuen Produkten entwickelt und vorgestellt. Mit dem ET-CE bietet Pandatel einen kosteneffizienten Ethernet-Konverter für die Verbindung von Kupfernetzwerken mit optischen Netzwerken an. Der EC-155 ist ein optischer Fast-Ethernet-Konverter, mit dessen Hilfe Unternehmen ihre IP-Netzwerke über vorhandene SDH-Netze verbinden und Entfernungen bis zu 100 km überbrücken können. Er wurde in erster Linie für mittelständische Unternehmen entwickelt, bietet aber auch Funktionen, die für Carrier von Interesse sind. Mit dem GM-E präsentierte Pandatel einen Interface-Konverter zur Verbindung von unterschiedlich ausgestatteten lokalen Netzwerken (LANs) mit verschiedenen Standards. Das Gerät sorgt gleichzeitig dafür, dass bestehende Leitungen optimal genutzt werden. Der GM-E ist für Netzbetreiber, Internet Service Provider und Großunternehmen, aber auch für kleine und mittelständische Unternehmen mit Ethernet-Netzwerken geeignet. Außerdem stellte Pandatel sein neues 2-Draht-G.SHDSL-Modem BM-G vor. Mit Datenraten zwischen 192 Kbit/s und 2,3 Mbit/s sowie einer maximalen Reichweite zwischen 3,7 und 7 km ermöglicht es eine besonders effiziente und flexible Datenübertragung. Damit verfügt das BM-G über sehr breite Einsatzmöglichkeiten sowohl für kleine, mittlere und große Unternehmen als auch für nationale und internationale Netzbetreiber.

— Mit einmaliger Produktoffensive wird Pandatel in kürzester Zeit wieder zur bekannten technologischen Stärke zurückkehren —

Zusätzlich zu den Eigenentwicklungen hat Pandatel im Jahr 2003 vier fremdentwickelte Multiplexer in sein Portfolio aufgenommen. Der Ein-Kanal-Multiplexer IPV-MUX-S ermöglicht die kostensparende Übertragung von Sprache oder Daten mittels IP-Technologie auf Basis der vorhandenen Infrastruktur. Der IPV-MUX-S ist voll kompatibel zum modularen IPV-MUX-M, der weitere Anwendungsmöglichkeiten bietet: Mit Hilfe dieses Multiplexers können



Ergebnis in Mio. €

■ EBT
■ Jahresüberschuss

Datenleistungen und Sprachanwendungen gleichzeitig über eine Leitung geführt werden. Beide Geräte wurden für mittelständische und große Firmen konzipiert, die ihre Filialen über vorhandene Netze kostengünstig verbinden wollen, oder für Service Provider, die so zusätzliche Daten- oder Sprachdienste anbieten können. Das dritte extern entwickelte Produkt ist der Invers-Multiplexer INV-MUX-E. Er wurde speziell für den Einsatz in IP-basierten Transport- und Zugangsnetzen konzipiert und adressiert mit seinen integrierten Routing- und Switching-Funktionen die zunehmend komplexeren Bandbreitenanforderungen von Service Providern und Unternehmen. Der S-MUX-155 schließlich ist ein kompakter und günstiger Glasfaser-Multiplexer, der Daten von bis zu fünf Anwendungen gleichzeitig übertragen kann und für kleinere Unternehmen und Carrier konzipiert wurde. Pandatel hat den S-MUX-155 komplett übernommen. Das heißt, er wird nicht nur von Pandatel vertrieben, sondern auch in Hamburg produziert. Damit konnten die Fertigungsauslastung und die Gewinnmarge des Gerätes erhöht werden.

20

— Skalierbarkeit, hohe Effizienz und geringe Betriebskosten: Pandatel-Produkte sorgen für eine schnelle Amortisation des eingesetzten Kapitals.—

Die Aufnahme ausgewählter OEM-Produkte in das Portfolio ist Teil der Produktstrategie von Pandatel. Der Zukauf fertiger, von anderen Unternehmen entwickelter Produkte hat mehrere Vorteile: Er hilft Pandatel, die eigenen Entwicklungsressourcen zu schonen, die Time-to-Market dieser Produkte signifikant zu reduzieren und dadurch kurzfristig zusätzlichen Umsatz zu generieren.

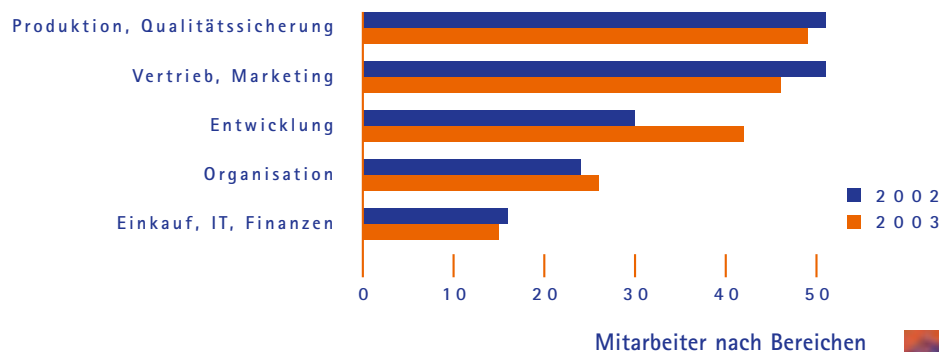
Bei höheren Losgrößen prüft Pandatel, ob es sinnvoll ist, Produktionsschritte auszulagern, und vergibt fallweise die Herstellung an externe Dienstleister. Ebenfalls zur Produktstrategie gehört die Weiterentwicklung der vorhandenen Produkte. Dabei werden bewährte Geräte mit zusätzlichen Leistungsmerkmalen versehen und an aktuelle Marktanforderungen angepasst. Gleichzeitig wirkt die Entwicklung solcher Produkt-Redesigns mit niedrigeren Produktionskosten dem Margenfall entgegen, der durch den anhaltenden Preisdruck entsteht. Im Jahr 2003 wurden insgesamt sieben Produkte überarbeitet.

Mitarbeiter: Schwerpunkt Entwicklung spiegelt sich in Belegschaftsstruktur

Pandatel beschäftigte 2003 im Durchschnitt 178 Mitarbeiter (2002: 172). 161 Personen waren vollzeitbeschäftigt, 17 arbeiteten in Teilzeit. In den Außenstellen in Paris und London waren drei Mitarbeiter tätig (2002: 6). Mit dem Umbau des Unternehmens im Jahr 2003 hat sich auch die Personalstruktur verändert: Der Bereich Entwicklung stockte seinen Mitarbeiterstamm von 30 auf 42 auf.

Vorstand verkleinert

Zum 21. August 2003 schied Frank Mauritz aus dem Vorstand aus. Seine Aufgaben in den Bereichen Entwicklung und Produktion werden seither von den Vorstandsmitgliedern Heinrich-J. Kraus und Norbert Wienck wahrgenommen.



Risikomanagement

Als global operierendes Unternehmen ist Pandatel einer Reihe von Risiken ausgesetzt, die mit dem unternehmerischen Handeln untrennbar verbunden sind. Ein Risiko ist definiert als die Gefahr, dass sich die wirtschaftliche Lage des Konzerns künftig negativ entwickelt. Diese Risiken sind vielfältig und mit unterschiedlichen Risikopotenzialen behaftet. Um die im Rahmen der Geschäftstätigkeit entstehenden potenziellen Risiken frühzeitig zu erkennen und richtig einzuschätzen sowie entsprechende Maßnahmen zur Risikobegrenzung zu konzipieren, hat das Unternehmen ein umfassendes Risikomanagementsystem zur Früherkennung, Kommunikation und Bewältigung von Risiken installiert. Der Wirtschaftsprüfer prüft und beurteilt die Funktionsfähigkeit des Risikomanagementsystems im Rahmen des Jahresabschlusses und berichtet Vorstand und Aufsichtsrat über das Ergebnis seiner Prüfung.

Bestandteil von Pandatels Risikomanagementsystem ist die Risikofrüherkennung: Mit Hilfe einer Matrix werden systematisch einzelne Risikofaktoren identifiziert und in individuellen Intervallen bewertet. Etwaige Risiken werden mit ihren möglichen Auswirkungen und Eintrittswahrscheinlichkeiten erfasst und dokumentiert. Neben Markt- und Konjunkturrisiken werden auch Betriebsrisiken aus allen Bereichen des Unternehmens bewertet, die Geschäftsentwicklung, Finanzlage und Ergebnis stark beeinflussen können. Auftragseingänge, Konjunkturdaten und Ergebnisse von Marktstudien internationaler Forschungsinstitute tragen zur Bewertung der Prognosen und Eintrittswahrscheinlichkeit bei; außerdem werden umfangreiche Projekte, Investitionen und Umstrukturierungen bei der Risikobewertung berücksichtigt.

Die Gesamtbewertung der Risikopotenziale ergibt, dass aus dem abgeschlossenen Geschäftsjahr und der Umsetzung der geplanten Vorhaben weder bestandsgefährdende Risiken noch Risiken mit einem wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage den Fortbestand des Unternehmens gefährden. Der aktuelle Geschäftsbericht zeigt, dass die Finanzstruktur von Pandatel solide ist und die vorhandene Eigenkapitalausstattung angestrebtes Wachstum durch Investitionen ermöglicht.

Risiken aus konjunkturellen Einflüssen

Risiken aus der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung können sich vor allem bei Veränderung politischer oder ökonomischer Faktoren ergeben. Auf der Absatzseite hat die allgemeine konjunkturelle Entwicklung Einfluss auf das Geschäft. Die aktuelle Konjunkturschwäche erfordert eine Anpassung der Kostenstruktur und Optimierung der Prozesse und der Organisation; beides ist im Geschäftsjahr 2003 eingeleitet worden und wird auch 2004 fortgeführt.

Risiken aus Veränderungen des Marktumfelds

Zu den Konjunktur- und Markttrisiken gehören neben der allgemeinen und Branchenkonjunktur das Eintreten von neuen Wettbewerbern in den Markt, die über Wettbewerbsvorteile verfügen oder durch den Zusammenschluss

verschiedener Unternehmen entstehen (Konsolidierung im Telekommunikationsbereich). Diesen Risiken begegnet der Pandatel-Konzern, indem er OEM-Produkte in sein Produktportfolio aufnimmt sowie strategische Allianzen und Vertriebskooperationen schließt. Ein zunehmender Preisdruck in den Absatzmärkten, gerade im Vertriebsgebiet mit US-Dollar, macht eine Anpassung der Kostenstruktur und eine Senkung der Herstellkosten notwendig.

Bei der Versorgung mit Komponenten ist das Unternehmen auf nationale und internationale Lieferanten angewiesen. Durch eine permanente Marktbeobachtung und die Prüfung alternativer Komponenten wird die Abhängigkeit von einzelnen Zulieferern eingegrenzt.

Die Risiken aus der Produkthaftung stuft Pandatel als gering ein: In der Vergangenheit wurden keine Produkthaftungsansprüche an Pandatel gestellt; gegen eventuelle künftige Ansprüche ist der Konzern durch eine Produkthaftpflichtversicherung geschützt. Alle Maßnahmen zur Qualitätssicherung und Absicherung werden laufend geprüft und optimiert. Das Qualitätsmanagementsystem ist nach internationalen Normen zertifiziert.

Risiken aus dem Verlust der Wettbewerbsfähigkeit

Aus technologischer Sicht ist das Ziel von Pandatel, permanent neueste Technologien und innovative Produkte anzubieten und seinen Kunden zukunftsweisende Systemlösungen zur Verfügung zu stellen. Da in diesen Technologien die Innovationszyklen sehr kurz sind, besteht das Risiko, dass ein Produkt bereits nach relativ kurzer Zeit veraltet ist und überarbeitet werden muss. Um seine Innovationskraft zu erhalten, investiert der Konzern in Personal, Know-how und Technik der Entwicklungsbereiche und überprüft permanent das Produktportfolio, um es aktuell und zukunftsfähig zu halten. Die Roadmap, welche die zu entwickelnden Produkte beschreibt, wird laufend aktualisiert. Um Neuentwicklungen und kundenspezifische Entwicklungen parallel voranzutreiben und damit die Entwicklungs-Roadmap termingerecht zu erfüllen, bindet Pandatel Fremdentwickler ein und hat seine eigenen Entwicklungskapazitäten aufgestockt, unter anderem durch den Aufbau der Entwicklungseinheit Pandatel Ltd. in Israel.

Der Erfolg des Vertriebs ist eng an die Vertriebskanäle geknüpft. Die Vertriebsstruktur von Pandatel birgt das Risiko einer bedingten Abhängigkeit von Distributoren. Die permanente Erschließung neuer Vertriebskanäle trägt dazu bei, dieses Risiko zu mindern.

Weitere Risiken

Die Abkühlung der gesamtwirtschaftlichen Lage an einigen Märkten bringt Finanzrisiken mit sich: Kundenzahlungen können sich verzögern, Schwierigkeiten beim Einzug von Forderungen auftreten. Um diese Risiken zu minimieren, prüft Pandatel die Kundenbonität auftragsbezogen und liefert bei Bedarf nur gegen Vorkasse. Durch die

weltweiten Aktivitäten ist das Unternehmen Währungs- und Zinsrisiken ausgesetzt, insbesondere durch den schwankenden Wechselkurs des US-Dollar zum Euro. Risiken aus Finanztransaktionen unterliegen daher der Überwachung durch ein Treasury-Management in Zusammenarbeit mit den Hausbanken.

Zu den geschäftlichen Risiken gehören auch solche, die aus Akquisitionen, Investitionen sowie Forschung und Entwicklung resultieren. Diese Aktivitäten sind auf Grund ihrer Zukunftsorientierung notwendig für den Fortbestand des Unternehmens, aber auch risikoträchtig wegen der damit verbundenen Unsicherheiten. Pandatel nutzt sorgfältige Prüfungen im Vorfeld und permanentes Projekt-Controlling, um die operativen Risiken zu steuern und zu reduzieren.

Akquisitionen und strategische Allianzen sind grundsätzlich mit Risiken behaftet, da Mitarbeiter, Technologien und Produkte integriert bzw. aufeinander abgestimmt werden müssen. Auch besteht das Risiko, dass die erworbenen Technologien auf Grund unvorhergesehener Geschäfts- oder Marktentwicklungen an Wert verlieren. Um diese Risiken zu begrenzen, sind für Akquisitionen klare Prozesse definiert worden, die neben dem Vorstand auch den Aufsichtsrat und gegebenenfalls die Hauptversammlung des Unternehmens einbeziehen.

Für das Geschäft von Pandatel können zusätzlich zu den aufgeführten Risiken weitere Risiken bestehen, die zum jetzigen Zeitpunkt nicht bekannt sind oder die derzeit als vernachlässigbar eingeschätzt werden.

Abhängigkeitsbericht

Aus der Mehrheitsbeteiligung der Augusta Technologie AG von 57,9% zum 31. Dezember 2003 ergibt sich für Pandatel nach § 312 AktG die Verpflichtung zur Erstellung eines Abhängigkeitsberichts. Dieser Bericht wurde vom Unternehmensvorstand erstellt und im Rahmen der Jahresabschlussprüfung geprüft und testiert. Das Fazit des Abhängigkeitsberichts lautet wie folgt: „Der Vorstand der Pandatel AG erklärt hiermit, dass die Gesellschaft bei den im Abhängigkeitsbericht aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die ihm im Zeitpunkt, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bekannt waren, bei jedem Rechtsgeschäft angemessene Gegenleistungen erhalten hat, nicht benachteiligt wurde und keine Maßnahmen zum Nachteil der Gesellschaft getroffen wurden.“

Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres

Nach Initiierung der Restrukturierungsmaßnahmen in Vertrieb und Entwicklung wird der Vorstandsvorsitzende Heinrich-J. Kraus das Unternehmen zum 31. März 2004 verlassen. Das langjährige Vorstandsmitglied Norbert Wienck, bisher verantwortlich für das Ressort Finanzen, Controlling und Produktion, wird das Unternehmen ab 1. April 2004 als Alleinvorstand weiterführen.

Ausblick: Aufschwung steht bevor

Auf Basis der im Jahr 2003 erfolgreich begonnenen Restrukturierung des Konzerns in den Bereichen Vertrieb und Entwicklung rechnet Pandatel für das Jahr 2004 mit einer deutlichen Geschäftsausweitung. Ziele sind ein Umsatzvolumen von 30 Mio. € im gesamten Konzern sowie ein ausgeglichenes Ergebnis.

Die Zeichen des Marktes und das Vertrauen in die neue Stärke von Pandatel stimmen den Vorstand zuversichtlich, dass diese Ziele zu erreichen sind: Die Stimmung in der Telekommunikationsbranche hat sich in den vergangenen Monaten deutlich verbessert. Die Trendwende scheint eingeleitet, auch wenn der Höhepunkt aus dem Boomjahr 2000 in der nahen Zukunft sicher nicht mehr erreicht wird. Im laufenden Jahr 2004 erwarten Branchenbeobachter erstmals seit vier Jahren wieder einen leichten Anstieg der Ausgaben für Telekommunikationsinfrastruktur. So erhöhte zum Beispiel die Deutsche Telekom ihr Investitionsbudget im laufenden Jahr um 1,5 Mrd. auf 8,5 Mrd. €⁵. Weltweit sollen die Ausgaben für Netzwerkausrüstung 2004 nach Expertenschätzungen um 5 % und im Jahr darauf um 6 % ansteigen⁶. Die stärksten Impulse werden dabei von der Umrüstung der Festnetze auf IP-Technologie, von der wachsenden Nachfrage nach DSL-Breitbandtechnologie und Metro-Ethernet-Ausrüstung sowie von der Mobilfunktechnik ausgehen⁷.

Pandatel sieht sich nach der Neuaufstellung des Unternehmens und der finanziell und personell verstärkten Entwicklung neuer Produkte für die aktuellen Technologietrends IP, Breitband und Metro Ethernet bestens für den kommenden Aufschwung der Telekombranche gerüstet.

Hamburg, 13. Februar 2004

Heinrich-J. Kraus
Vorstandsvorsitzender


Norbert Wienck
Mitglied des Vorstands

⁵ EURO am Sonntag, 18. Januar 2004 ⁶ IDC, 3. November 2003 ⁷ Infonetics Research, 13. November 2003



INGO STOLZE Competence Center SDH over IP

Ingo Stolze ist Software-Entwickler. Er konzipiert die Management-Software der zweiten Generation, die in allen neuen Geräten eingesetzt wird. Damit können zum Beispiel künftig die Multiplexer der FME-Serie kontrolliert und gesteuert werden.



Gemeinsam Zukunft gestalten – unser Team

Auch und vor allem für die Mitarbeiter von Pandatel stand das Jahr 2003 unter dem alles bestimmenden Thema Turnaround. Auf den neu gestellten Weichen soll die Pandatel-Mannschaft die Geschäfte des Unternehmens wieder ins Rollen bringen.

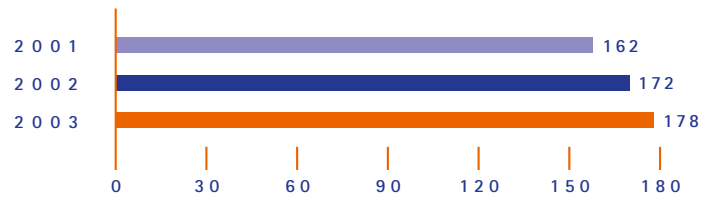
Die Unternehmensleitung hat im vergangenen Jahr die entscheidenden Veränderungen in der Unternehmensstrategie und ein umfassendes Kostensenkungsprogramm initiiert. Getragen werden diese Maßnahmen jedoch ganz wesentlich von den Mitarbeitern. Nur mit deren aktivem Einsatz wird Pandatel langfristige Erfolge erzielen. Der Vorstand dankt an dieser Stelle allen Mitarbeitern für ihre engagierte Mitwirkung bei der Umsetzung der Strategie im Laufe des vergangenen Geschäftsjahres. Unter den schwierigen Voraussetzungen ist das Erreichte als eine gute Leistung zu werten.

Herausforderungen in Vertrieb und Entwicklung

Den größten Einfluss auf die konkrete Arbeitssituation vieler Mitarbeiter haben die Neuerungen im Vertrieb und in der Entwicklung. Die Vertriebsmitarbeiter suchen und pflegen nun vermehrt den direkten Kontakt zum Endkunden, um sich vor Ort einen Überblick über mögliche Anwendungen zu verschaffen und das Bewusstsein für Pandatel als Anbieter zu wecken. Ihre Ansprechpartner waren bisher vor allem Distributoren und Systemintegratoren. Diese sind auch weiterhin für die Abwicklung der Projekte zuständig.

Damit die Kundenansprache erfolgreich ist, müssen die Vertriebsmitarbeiter von Pandatel ihr System-Know-how regelmäßig auf den neuesten Stand bringen und sich kontinuierlich mit der zunehmenden Zahl neuer Produkte und deren neuen Funktionalitäten und Technologien auseinandersetzen. Darüber hinaus verlangt die Vertriebsstruktur eine enge und teamorientierte Zusammenarbeit aller im Vertrieb Beschäftigten.

Für die Mitarbeiter der Entwicklungsabteilung bedeutet die eingeleitete Produktoffensive, dass sie sich innerhalb kürzester Zeit in immer wieder neue Themen einarbeiten und ihr technologisches Wissen auf zusätzliche Bereiche ausdehnen müssen. Daneben gilt es, Markt- und Technologietrends zu erkennen, das Feedback der Vertriebskollegen aus zahlreichen Kundengesprächen zu verarbeiten und die gesammelten Informationen in Pandatel-Produkte und Lösungen umzusetzen. Voraussetzung für den Erfolg der gesamten Entwicklung ist – wie im Vertrieb – ein zunehmender und jetzt auch standortübergreifender Erfahrungsaustausch unter den Kollegen.



Mitarbeiterzahlen

Unternehmenskultur im Wandel

Mit den Veränderungen in den verschiedenen Arbeitsbereichen hat sich zugleich die Unternehmenskultur spürbar gewandelt. Die Anforderungen und Erwartungen an jeden einzelnen Mitarbeiter, aber auch seine Möglichkeiten, das Unternehmen aktiv voranzubringen, sind deutlich gestiegen. Gefragt sind unternehmerisches Denken und Handeln. Die Belegschaft wirkt künftig stärker im Entscheidungsprozess über das Produktportfolio mit, trägt aber auch die Verantwortung für dessen planmäßige und termingerechte Realisierung. Insgesamt ist die Unternehmenskultur von einem hohen Arbeitstempo geprägt, sie ist noch internationaler und technologisch innovativer geworden.

Neue Kollegen im Team

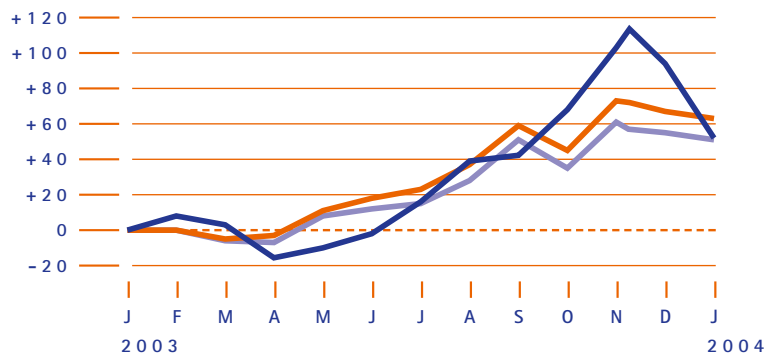
Im Zuge dieser Weichenstellung fanden zahlreiche personelle Veränderungen statt. Fast 30 hoch qualifizierte und erfahrene Mitarbeiter wurden – hauptsächlich für den Vertrieb und die Entwicklung – neu eingestellt. Da eine etwa gleich große Zahl von Kollegen das Unternehmen im Laufe des Jahres 2003 verließ, hat sich die Zahl der Mitarbeiter insgesamt kaum erhöht. Im Durchschnitt beschäftigte Pandatel im vergangenen Geschäftsjahr 178 Personen gegenüber 172 im Jahr 2002.

Zu den wesentlichsten personellen Veränderungen auf der Managementebene zählten die Verkleinerung des Vorstands von drei auf zwei Bereiche sowie die Besetzung der leitenden Positionen in Entwicklung, Vertrieb und Business Development. Darüber hinaus konnte Pandatel 15 zusätzliche Entwickler gewinnen, davon neun für die Tochtergesellschaft in Israel und sechs für den Standort Deutschland. Alle neuen Mitarbeiter sind hervorragend ausgebildet und berufserfahren. Daher benötigen sie nur eine minimale Einarbeitungszeit und bringen gute Kontakte mit. Bei den neuen Entwicklern handelt es sich zudem jeweils um eingespielte Teams, die auf ihren Fachgebieten bereits gemeinsam erfolgreich gearbeitet haben. Es sind also Kollegen, die in kürzester Zeit viel bewegen können.

— Nach einer Phase der Neuordnung beginnt 2004 die Phase der Realisierung —

Erfolg im Wettbewerb

Nicht nur das vergangene Jahr 2003, auch das laufende und die kommenden Jahre werden den Mitarbeitern viel abverlangen, um den Veränderungsprozess gemeinsam erfolgreich weiterzuführen. Dafür kann aber jeder einzelne Mitarbeiter einen wichtigen Beitrag zum Wiedererstarken des Unternehmens leisten. Wenn alle sich als ein großes Team verstehen – über sämtliche Bereiche hinweg –, ist die Grundlage dafür geschaffen. In diesem Sinne ruft der Vorstand alle Mitarbeiter dazu auf, die Unternehmensstrategie auch weiterhin aktiv zu unterstützen und den künftigen Erfolg Pandatels mitzugestalten.



Die Aktie

Crash, Krieg, Rally, Depression und Aufschwung – das waren 2003 weltweit die Stichworte an den Aktienmärkten. Auch die Pandatel-Aktie durchlief Höhen und Tiefen und zeigte am Ende mit einem Plus von 52% eine sehr gute Performance.

Dreijährige Baisse beendet

Das vergangene Börsenjahr war eines der bewegtesten in der Geschichte. Zu Beginn des Jahres setzten die Aktienmärkte zunächst ihre vor drei Jahren begonnene Talfahrt fort. Der bevorstehende Irak-Krieg, die grassierende Angst vor der Lungenkrankheit SARS sowie die Furcht vor einer deflationären Entwicklung belasteten die Märkte in der ersten Jahreshälfte. Der deutsche Aktienindex DAX fiel im März auf seinen tiefsten Stand seit acht Jahren. Damit wurden während der längsten und schwersten Baisse seit der Weltwirtschaftskrise in den dreißiger Jahren beinahe 400 Mrd. € Anlegergelder vernichtet. Das rasche Ende des Krieges im Irak und die spürbare weltweite Konjunkturbelebung sorgten im Jahresverlauf für immer bessere Stimmung und verhalfen dem DAX zu einer regelrechten Kursrally. Bis zum 31. Dezember hatte sich das Bild an den Aktienmärkten weltweit radikal geändert: Nach drei verlustreichen Jahren schlossen fast alle wichtigen Börsen mit Kursaufschlägen. Der DAX lag mit gut 37% im Plus und überflügelte seine Konkurrenten in Europa und den USA. Seit seinem Märzestief von 2.188 Punkten legte er sogar fast 82% zu und verfehlte nur knapp die 4.000-Punkte-Marke. In den USA wandelte sich die konjunkturelle Depression zu wirtschaftlicher Euphorie und bescherte dem Dow-Jones-Index ein Plus von 24%. 2003 war auch

in anderer Hinsicht ein Börsenjahr der Extreme: Erstmals seit 1968 wagte kein einziges Unternehmen in Deutschland den Gang aufs Parkett.

— Die Aktienmärkte erlebten 2003 nach dramatischen Verlustjahren ein beeindruckendes Comeback —

Technologieaktien haben 2003 nach den besonders großen Verlusten im Jahr zuvor überdurchschnittlich gewonnen. Der TecDAX steigerte sich um 51% und der NASDAQ-Index um 48%. Von diesem Trend profitierten auch die Aktien von Telekomfirmen. Analysten führen diese Entwicklung auf die Erfolge bei der Restrukturierung, die teilweise deutlich besseren Ergebnisse vieler Unternehmen im dritten Quartal und die insgesamt positivere Stimmung in der Branche zurück.

Pandatel-Aktie im Aufwind

Auch der Kurs der Pandatel-Aktie, die seit der Neusegmentierung des deutschen Aktienmarktes zu Beginn des Jahres 2003 im Prime Standard notiert, profitierte von diesem Trend. Der Wert gewann über das Jahr gesehen knapp 52%. Er folgte im Jahresverlauf der Benchmark, dem Technology-All-Share-Index, der im Stichtagsvergleich um 63% zulegen konnte. Im ersten Quartal setzte die Pandatel-Aktie die negative Entwicklung aus dem Vorjahr noch fort und sank Ende März auf ihr Allzeittief von 2,50 €. Ab dem zweiten Quartal erlebte sie dann einen kontinuierlichen Aufwind.

- Pandatel AG
- Technology All Share
- TecDAX

Performance der Pandatel-Aktie gegenüber Referenzindizes in %

ISIN	DE 000 691 630 7
Anzahl der Aktien	7.225.000
Vorjahresschlusskurs	3,10 €
Höchster Börsenkurs	6,80 €
Niedrigster Börsenkurs	2,50 €
Jahresschlusskurs	4,70 €
Marktkapitalisierung gesamt zum Jahresende	34,0 Mio. €
Marktkapitalisierung des Freefloats zum Jahresende	14,3 Mio. €
Ergebnis je Aktie	-0,78 €
Eigenkapital je Aktie	5,89 €

lichen Aufwärtstrend und erreichte Anfang November ihr Jahreshoch von 6,80 €. Bis Mitte Dezember lag der Kurs deutlich über den Vergleichsindizes TecDAX und Technology-All-Share. Dann gab er nach, da vor allem institutionelle Anleger zum Jahresende Gewinne realisierten, und schloss am 30. Dezember 2003 bei 4,70 €. Zum Jahresauftakt konnten Technologiewerte in einem weiterhin optimistischen konjunkturellen Umfeld nahtlos an die überdurchschnittliche Performance der Vormonate anknüpfen. Auch der Kurs der Pandatel-Aktie übersprang schon in den ersten Tagen des neuen Jahres wieder die 5-€-Marke und verzeichnete bis Ende Februar bereits einen Zugewinn von 10%.

Interesse der Institutionellen wieder erwacht

Nach einem eher ruhigen Jahresanfang zeigten Analysten und Investoren in der zweiten Jahreshälfte wieder stärkeres Interesse an der Pandatel-Aktie. Belege dafür waren zum Beispiel die sehr gut besuchte Präsentation des Unternehmens auf dem Eigenkapitalforum in Frankfurt im November und die Neuaufnahme in die Coverage der Berenberg Bank. Beigetragen zu dem neuerlichen Interesse an der Pandatel-Aktie hat unter anderem die gestiegene Marktkapitalisierung. Durch die Erhöhung des Streubesitzes auf 42,1% und den höheren Aktienkurs nahm die Marktkapitalisierung zum Stichtag von knapp 8 Mio. € auf gut 14 Mio. € zu. Im vergangenen Jahr präsentierte der Vorstand das Unternehmen und seine neue Strategie auf zwei Analystenkonferenzen, im Rahmen verschiedener Roadshows sowie in zahlreichen Einzelgesprächen in Deutschland, Großbritannien und Österreich. Dabei wurde deutlich, dass es in dieser Phase des Aufbruchs besonders wichtig war, Analysten und institutionellen Investoren den eingeschlagenen Weg zu erläutern und die hervorragenden Perspektiven Pandatels aufzuzeigen.

Im Sinne einer regelmäßigen und offenen Kommunikation setzt Pandatel auch die Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex um. In dem Kodex sind die in Deutschland geltenden Regeln für eine verantwortungsbewusste Leitung und gleichzeitige Überwachung eines Unternehmens zusammengefasst. Ziel ist, diese Regeln für nationale und internationale Investoren transparent zu machen und das Vertrauen in die Unternehmensführung deutscher Gesellschaften zu stärken. Die Entsprechenserklärung von Vorstand und Aufsichtsrat mit den wenigen Ausnahmen hat Pandatel auf seiner Homepage unter www.pandatel.de > Investor Relations veröffentlicht.

Verzicht auf Dividende

Zur Schonung der Substanz des Unternehmens möchte der Vorstand für 2003 auf die Ausschüttung einer Dividende verzichten. Die vorhandene Liquidität soll stattdessen für die anstehenden strategischen Investitionen in Forschung und Entwicklung verwendet werden.

Bericht des Aufsichtsrats

Im Geschäftsjahr 2003 hat der Aufsichtsrat die Arbeit des Vorstands beratend begleitet und überwacht. Er hat sich laufend vom Vorstand des Unternehmens mündlich und schriftlich über die Lage der Pandatel AG und ihrer Tochtergesellschaften unterrichten lassen.

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Er hat alle relevanten Geschäftsvorfälle geprüft und sich in regelmäßigen Besprechungen mit dem Vorstand über die Geschäftsentwicklung, die Strategie und die wichtigen Vorgänge im Unternehmen beraten. Im Berichtsjahr kam der Aufsichtsrat zu vier ordentlichen Sitzungen und einer außerordentlichen Sitzung zusammen, bei denen jeweils alle Mitglieder anwesend waren. In diesen Sitzungen wurden unter anderem die wirtschaftliche Lage der Pandatel AG und der beteiligten Unternehmen, die künftige Geschäftspolitik sowie Fragen der Akquisition und der strategischen Ausrichtung der Gesellschaft erörtert. Der Vorstand berichtete ausführlich, zeitnah und umfassend über den Gang der Geschäfte, die Lage der Gesellschaft sowie über die Strategie und Zukunftsplanung. Auch außerhalb dieser Sitzungen pflegten Aufsichtsrat und Vorstand einen kontinuierlichen Informations- und Gedankenaustausch, so dass der Aufsichtsrat über den Gang der Geschäfte stets informiert war.

Der Aufsichtsrat erachtet den Deutschen Corporate Governance Kodex als einen wichtigen Schritt zur Weiterentwicklung der Praxis der Unternehmensführung und -kontrolle. Die Umsetzung des Kodex war daher mehrfach ein Thema in den Sitzungen. Die Empfehlung, regelmäßig die Effizienz seiner Tätigkeit zu überprüfen, befolgte der Aufsichtsrat anhand eines umfangreichen Fragebogens. Im Dezember 2003 haben Aufsichtsrat und Vorstand gemeinsam zum zweiten Mal eine Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben. Die Erklärung ist auf der Internetseite der Gesellschaft veröffentlicht.

In den Organen der Gesellschaft hat es im Geschäftsjahr 2003 folgende Veränderung gegenüber dem Vorjahr gegeben: Zum 21. August schied das Vorstandsmitglied Frank Mauritz, Ressort Forschung und Entwicklung, aus dem Unternehmen aus. Es wurde kein Nachfolger berufen.

Der vom Vorstand erstellte Jahresabschluss und Konzernabschluss zum 31. Dezember 2003 sowie die Lageberichte von Gesellschaft und Konzern für das Geschäftsjahr 2003 sind durch den von der Hauptversammlung gewählten Abschlussprüfer, Ernst & Young AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hannover, geprüft worden. Der Prüfer hat sie mit den ordnungsgemäß geführten Büchern und mit den gesetzlichen Vorschriften für übereinstimmend befunden. Der Abschlussprüfer hat dem Jahresabschluss und dem Konzernabschluss das uneingeschränkte Prüfungstestat erteilt. An der bilanzfeststellenden Sitzung des Aufsichtsrats am 11. März 2004 nahm der Abschlussprüfer teil, kommentierte die Prüfungsfeststellungen und beantwortete Fragen. Der Aufsichtsrat hat den Jahres- und Konzernabschluss sowie die Lageberichte von Gesellschaft und Konzern anhand des Berichts des Abschlussprüfers geprüft und hat keinen Anlass zu Beanstandungen erkannt. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand erstellten Jahresabschluss und den Konzernabschluss gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss festgestellt.

Der Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 AktG wurde vom Abschlussprüfer mit folgendem Bestätigungsvermerk versehen:

„Nach unserer pflichtgemäßen Prüfung und Beurteilung bestätigen wird, dass

- die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
- bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“

Der Aufsichtsrat stimmt dem Prüfungsbericht des Abschlussprüfers zu. Nach dem abschließenden Ergebnis der Prüfung durch den Aufsichtsrat sind keine Einwendungen gegen die Erklärung des Vorstands am Schluss des Berichts über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen zu erheben.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand für seine Tätigkeit und sein Engagement für die Gesellschaft. Desgleichen dankt der Aufsichtsrat allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Pandatel AG für ihr Engagement im Geschäftsjahr 2003.

Hamburg, den 11. März 2004

Der Aufsichtsrat

Axel Haas, Vorsitzender

Dr. Steffen Leistner

Prof. Dr. Uwe Hannig



JULIANA MUNZEL Forschung und Entwicklung, Hamburg

Juliana Munzel verfasst als Technische Redakteurin – zusammen mit zwei Kollegen – die Kundendokumentationen sämtlicher Produkte. Die Handbücher dienen als Leitfaden für die Installation und Konfiguration der Systeme beim Anwender.

Konzernabschluss

Konzernbilanz zum 31. Dezember 2003	34
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	36
Konzernkapitalflussrechnung	37
Eigenkapitalveränderungsrechnung	38
Konzernanlagespiegel	40
Konzernanhang	42
Bestätigungsvermerk	70

Konzernbilanz zum 31. Dezember 2003

Aktiva

Werte in T€	Anhang*	31.12.2003	31.12.2002
Kurzfristige Vermögensgegenstände			
Liquide Mittel	(1)	22.425	24.785
Wertpapiere des Umlaufvermögens	(2)	2.820	5.111
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)	(3)	5.547	5.594
Vorräte	(4)	7.366	7.752
Latente Steuern	(17)	48	1.225
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	(5)	638	2.540
Kurzfristige Vermögensgegenstände gesamt		38.844	47.007
Langfristige Vermögensgegenstände			
Sachanlagevermögen (netto)	(6)	1.926	2.094
Immaterielle Vermögensgegenstände (netto)	(6)	1.231	1.312
Latente Steuern	(17)	2.990	0
Sonstige Vermögensgegenstände	(7)	83	83
Langfristige Vermögensgegenstände gesamt		6.230	3.489
Aktiva gesamt		45.074	50.496

*Die Zahlen in Klammern beziehen sich auf Abschnitt (C) Erläuterungen ab Seite 48.

Der beigelegte Konzernanhang (notes) ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses (financial statements).

Passiva

Werte in T€		31.12.2003	31.12.2002
	Anhang		
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		969	564
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		25	100
Rückstellungen	(8)	873	1.156
Rückstellungen und Verbindlichkeiten aus Steuern	(9)	138	138
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(10)	544	615
Kurzfristige Verbindlichkeiten gesamt		2.549	2.573
Eigenkapital	(11)		
Nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Wert von 1,00 €; zum 31. Dezember 2003 und zum 31. Dezember 2002: 10.025.000 Stück genehmigte, 7.225.000 begebene und im Umlauf befindliche Aktien		7.225	7.225
Kapitalrücklage		33.408	33.132
Bilanzgewinn (inkl. Gewinnrücklagen)		2.014	7.685
Ergebnisneutrale Veränderungen des Eigenkapitals		-122	-119
Eigenkapital gesamt		42.525	47.923
Passiva gesamt		45.074	50.496

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Werte in T€	Anhang	2003	2002
Umsatzerlöse		20.066	28.278
Herstellungskosten		-11.899	-15.813
Bruttoergebnis vom Umsatz		8.167	12.465
Vertriebskosten	(12)	-6.500	-7.170
Allgemeine und Verwaltungskosten	(13)	-4.849	-4.730
Forschungs- und Entwicklungskosten		-5.085	-3.196
Sonstige Erträge	(14)	251	220
Betriebsergebnis		-8.016	-2.411
Zinserträge	(15)	732	1.063
Währungsverluste	(16)	-233	-1.407
Ergebnis vor Steuern		-7.517	-2.755
Steuern vom Einkommen und Ertrag	(17)	1.846	1.355
Jahresfehlbetrag		-5.671	-1.400
Ergebnis je Aktie (verwässert und unverwässert) in €	(18)	-0,78	-0,19

Konzernkapitalflussrechnung

Werte in T€	2003	2002
Jahresfehlbetrag	-5.671	-1.400
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und auf Sachanlagen	1.407	1.278
Personalaufwand für Stock Options	276	278
Gewinn/Verlust aus Veräußerungen von Gegenständen des Anlagevermögens	47	-27
Cashflow	-3.941	129
Zunahme/Abnahme der		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	47	4.174
Vorräte	386	4.293
anderen Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	1.684	-2.943
Zunahme/Abnahme der		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	404	-166
latenten Steuern	-1.813	-1.311
anderen Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-402	-2.941
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-3.635	1.235
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	57	69
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-729	-809
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-529	-387
Einzahlungen aus dem Verkauf von Available-for-Sale-Wertpapieren	2.488	7.582
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-12	-15
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	1.275	6.440
Auszahlungen an Unternehmenseigner (Dividenden)	0	-1.011
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	0	-1.011
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	-2.360	6.664
Finanzmittelfonds am Anfang des Geschäftsjahres	24.785	18.121
Finanzmittelfonds am Ende des Geschäftsjahres	22.425	24.785
Gezahlte Zinsen	3	1
Gezahlte (+)/erhaltene (-) Steuern	-1.763	6.327

Eigenkapitalveränderungsrechnung

GEZEICHNETES KAPITAL			
	Aktien	Betrag	Kapitalrücklage
	Stück	T€	T€
Stand zum 31. Dezember 2001	7.225.000	7.225	32.854
Stock-Option-Plan	-	-	278
Zuführung zu den Gewinnrücklagen	-	-	-
Jahresfehlbetrag	-	-	-
Dividende	-	-	-
Unrealisierte Kurs- und Währungsdifferenzen abzüglich Steuern von -68 T€	-	-	-
Stand zum 31. Dezember 2002	7.225.000	7.225	33.132
Stock-Option-Plan	-	-	276
Zuführung zu den Gewinnrücklagen	-	-	-
Jahresfehlbetrag	-	-	-
Dividende	-	-	-
Unrealisierte Kurs- und Währungsdifferenzen abzüglich Steuern von -61 T€	-	-	-
Unrealisierte Kurs- und Währungsdifferenzen ohne Steuerwirkung	-	-	-
Stand zum 31. Dezember 2003	7.225.000	7.225	33.408

**SONSTIGE ERGEBNISNEUTRALE
VERÄNDERUNGEN DES EIGENKAPITALS**

Gewinnrücklage	Gewinnvortrag	Kumulierte Wechselkurs- anpassungen	Available- for-Sale- Wertpapiere	Summe Eigenkapital
T€	T€	T€	T€	T€
1.295	8.801	121	16	50.312
-	-	-	-	278
1.728	-1.728	-	-	-
-	-1.400	-	-	-1.400
-	-1.011	-	-	-1.011
-	-	-32	-224	-256
3.023	4.662	89	-208	47.923
-	-	-	-	276
-	-	-	-	-
-	-5.671	-	-	-5.671
-	-	-	-	-
-	-	-131	208	77
-	-	-	-80	-80
3.023	-1.009	-42	-80	-
-	2.014	-	-122	42.525

Konzernanlagespiegel

Werte in T€	ANSCHAFFUNGS- UND HERSTELLUNGSKOSTEN			
	1.1.2003	Zugänge	Abgänge	31.12.2003
Immaterielle Vermögensgegenstände				
Lizenzen und Software	2.423	529	2	2.950
	2.423	529	2	2.950
Sachanlagevermögen				
Grundstücke einschließlich Bauten	432	9	0	441
Technische Anlagen und Maschinen	271	76	0	347
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	4.433	644	521	4.556
	5.136	729	521	5.344
	7.559	1.258	523	8.294

KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN			BUCHWERTE		
1.1.2003	Zugänge	Abgänge	31.12.2003	31.12.2003	31.12.2002
1.111	608	0	1.719	1.231	1.312
1.111	608	0	1.719	1.231	1.312
99	45	0	144	297	333
172	35	0	207	140	99
2.771	719	423	3.067	1.489	1.662
3.042	799	423	3.418	1.926	2.094
4.153	1.407	423	5.137	3.157	3.406

(A) Die Gesellschaft

Die Pandatel Aktiengesellschaft, Hamburg, entstand durch formwechselnde Umwandlung der Pan Dacom Telekommunikation GmbH, Hamburg. Diese hat ihre Geschäftstätigkeit 1987 aufgenommen.

Der Formwechsel der Pandatel Aktiengesellschaft, Hamburg, wurde am 30. März 1999 beschlossen und am 14. Mai 1999 in das Handelsregister beim Amtsgericht Hamburg unter der Nummer HRB 71126 eingetragen.

Gegenstand der Pandatel Aktiengesellschaft, Hamburg, ist die Entwicklung, Produktion und der Handel von und mit Telekommunikationssystemen und alle damit direkt oder indirekt im Zusammenhang stehenden Tätigkeiten.

Pandatel entwickelt, fertigt und vertreibt aktive Komponenten, die den Netzwerkzugang und die Netzwerkübertragung ermöglichen. Produkte sind beispielsweise Multiplexer, Modems und Software zum Steuern dieser Geräte.

In Hamburg werden zwei, in Hannover eine Betriebsstätte(n) unterhalten, daneben bestehen Repräsentanzen in Frankreich, Shanghai und Großbritannien sowie Tochtergesellschaften in Singapur, in den USA sowie in Israel. Die Tochtergesellschaft in Israel wurde zum 1. Juli 2003 akquiriert und dient als eines der Kompetenzzentren in Forschung und Entwicklung.

(B) Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Grundlagen der Rechnungslegung

Dieser Konzernabschluss wurde in Übereinstimmung mit US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen („US-GAAP“) in Euro (€) erstellt.

Der vorliegende Abschluss ist befreiend gem. § 292 a HGB. Der HGB-Einzelabschluss der Pandatel Aktiengesellschaft sowie der US-GAAP-Konzernabschluss des Pandatel-Konzerns werden im Bundesanzeiger veröffentlicht.

Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind neben der Pandatel Aktiengesellschaft die folgenden Gesellschaften einbezogen, bei denen die Pandatel Aktiengesellschaft einen beherrschenden Einfluss – controlling financial interest – hat (100% der Stimmrechte): Pandatel Inc., USA, Pandatel Asia Pacific Pte Ltd, Singapur, sowie Pandatel Ltd, Israel.

Konsolidierungsgrundsätze

Die Abschlüsse der einzelnen Gesellschaften sind zur Einbeziehung in den Konzernabschluss nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen aufgestellt. Alle einbezogenen Unternehmen haben den gleichen Abschlussstichtag.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt durch Verrechnung der Anschaffungskosten mit dem anteiligen Eigenkapital des Tochterunternehmens zum Zeitpunkt der erstmaligen Einbeziehung. Aus der Konsolidierung ergab sich kein Unterschiedsbetrag. Ausleihungen und andere Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den konsolidierten Gesellschaften werden gegenseitig aufgerechnet.

Erlöse aus Innenumsätzen sowie andere konzerninterne Erträge werden mit den entsprechenden Aufwendungen verrechnet. Zwischenergebnisse wurden eliminiert.

Umrechnung von Abschlüssen in fremder Währung

Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten der einbezogenen ausländischen Tochtergesellschaften, deren funktionale Währung die jeweilige Landeswährung ist, wurden zum Stichtagskurs in Euro umgerechnet. Das Eigenkapital wurde mit den am Stichtag der Transaktion jeweils geltenden Kursen umgerechnet. Die Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Cashflow dieser ausländischen Tochtergesellschaften wurden zum Durchschnittskurs des Geschäftsjahres in den Konzernabschluss einbezogen.

Schätzungen bei der Aufstellung des Jahresabschlusses

Die Aufstellung des Jahresabschlusses erfordert Schätzungen und Annahmen des Vorstands über Sachverhalte, die sich auf den Betrag von Aktiva und Passiva in der Bilanz, Posten der Gewinn- und Verlustrechnung und Kapitalflussrechnung sowie Angaben im Anhang auswirken. Diese Schätzungen und Annahmen können von den tatsächlichen Gegebenheiten abweichen.

Währungsumrechnung

Forderungen, liquide Mittel und Verbindlichkeiten in Fremdwährung wurden grundsätzlich zu den im Anschaffungszeitpunkt geltenden Umrechnungskursen bewertet. Die kurzfristigen Forderungen und Verbindlichkeiten wurden mit den am Bilanzstichtag geltenden Kursen angesetzt.

Liquide Mittel

Liquide Mittel enthalten Kassenbestände, laufende Guthaben bei Kreditinstituten sowie Festgelder mit ursprünglichen Laufzeiten von bis zu drei Monaten. Liquide Mittel, die als Sicherheit dienen und über welche die Gesellschaft nicht verfügen kann, sind nicht in den liquiden Mitteln enthalten, sondern werden unter sonstigen langfristigen Vermögensgegenständen ausgewiesen. Für Zwecke der Kapitalflussrechnung sind beschränkt verfügbare liquide Mittel nicht in die liquiden Mittel einbezogen worden.

Derivative Finanzinstrumente

Die Pandatel Aktiengesellschaft wendet das Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) 133 „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“ in seiner aktuellen Fassung an. Nach diesem Rechnungslegungsstandard sind alle derivativen Finanzinstrumente zum Marktwert zu bilanzieren und zwar unabhängig davon, zu welchem Zweck oder in welcher Absicht sie abgeschlossen wurden. Die Marktwertveränderungen der derivativen Finanzinstrumente werden periodengerecht entweder im Ergebnis erfasst oder im Eigenkapital (als Bestandteil der sonstigen ergebnisneutralen Veränderungen des Eigenkapitals) ausgewiesen, je nachdem, ob es sich dabei um einen Fair-Value-Hedge oder einen Cashflow-Hedge handelt. Die Pandatel Aktiengesellschaft hat bisher derivative Finanzinstrumente nur in geringem Umfang eingesetzt.

Wertpapiere

Im Berichtszeitraum wurden Wertpapiere des Umlaufvermögens veräußert, die als Available-for-Sale-Wertpapiere klassifiziert waren. Es bestanden weder Spekulationsabsichten noch die Absicht zum Halten der Anlagen bis zur Endfälligkeit.

Die realisierten Gewinne und Verluste wurden in der Position Erträge aus Wertpapieren bzw. Verluste aus dem Abgang von Wertpapieren ausgewiesen.

Pandatel hält weitere Available-for-Sale-Wertpapiere. Diese stehen der Gesellschaft bei Bedarf zur Verfügung und werden zum Marktwert am Ende des Geschäftsjahres bewertet. Unrealisierte Gewinne und Verluste werden abzüglich gegebenenfalls darauf entfallender latenter Steuern erfolgsneutral als Komponente der sonstigen ergebnisneutralen Veränderungen des Eigenkapitals ausgewiesen. Unrealisierte Verluste, die nicht nur vorübergehend sind, führen zur erfolgswirksamen Abschreibung der Wertpapiere. Pandatel hält keine Wertpapiere für Handelszwecke.

Forderungen

Forderungen werden zum Nennbetrag, vermindert um Wertberichtigungen für erwartete Forderungsausfälle, angesetzt.

Vorräte

Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Waren werden zu Anschaffungskosten unter Beachtung des Niederstwertprinzips angesetzt. Die Bewertung der Erzeugnisse erfolgt zu Herstellungskosten. Die Herstellungskosten umfassen neben dem Fertigungsmaterial und den Fertigungslöhnen die nach steuerlichen Vorschriften aktivierungspflichtigen Material- und Fertigungsgemeinkosten. Zinsen auf Fremdkapital werden nicht aktiviert. Soweit Bestandsrisiken vorliegen, z. B. wegen geminderter Verwertbarkeit nach längerer Lagerdauer oder Überreichweiten, wurden angemessene Lagerabschläge vorgenommen. Abgesehen von handelsüblichen Eigentumsvorbehalten sind die Vorräte frei von Rechten Dritter.

Sachanlagevermögen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten bewertet und im Allgemeinen linear über die Nutzungsdauer der Vermögensgegenstände abgeschrieben. Dabei werden die folgenden Nutzungsdauern zu Grunde gelegt:

	Jahre
Außenanlagen und Mietereinbauten	10
Technische Anlagen und Maschinen	5–13
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3–14
Fuhrpark	5–6
Büroeinrichtung	3–13
Werkzeuge	5
Geringwertige Wirtschaftsgüter	1

Immaterielle Vermögensgegenstände

Immaterielle Vermögensgegenstände sind Software, Lizenzen und ähnliche Rechte. Im Juli 2001 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board (FASB) das Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) 141 „Business Combinations“ und SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“. Seit dem 1. Januar 2002 schreibt das Unternehmen in Übereinstimmung mit diesen Regelungen immaterielle Vermögensgegenstände mit begrenzter Nutzungsdauer linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer (3 bis 10 Jahre) auf den geschätzten Restbuchwert ab. Andere immaterielle Vermögensgegenstände mit unbegrenzter Nutzungsdauer bestehen nicht.

Vor dem 1. Januar 2002 wurden immaterielle Vermögensgegenstände einschließlich des Geschäfts- oder Firmenwertes zu Anschaffungskosten bewertet und über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer von 3 bis 10 Jahren abgeschrieben.

Wertminderung langlebiger und immaterieller Vermögensgegenstände

Langlebige und immaterielle Wirtschaftsgüter mit begrenzter Nutzungsdauer werden auf Wertminderung untersucht, wenn Ereignisse oder Änderungen eingetreten sind, die darauf hindeuten, dass der Buchwert eines Vermögensgegenstands nicht mehr realisiert werden kann. Falls Tatsachen und Umstände darauf schließen lassen, dass eine Wertminderung vorliegt, wird der Buchwert des Vermögensgegenstands mit den zukünftigen geschätzten Einnahmen verglichen. Gegebenenfalls wird eine Abschreibung auf den niedrigeren beizulegenden Wert vorgenommen.

Finanzanlagen

Die Finanzanlagen sind zu den Anschaffungskosten angesetzt.

Rückstellungen und Verbindlichkeiten

Rückstellungen werden für ungewisse Verbindlichkeiten oder drohende Verluste gebildet, wenn es wahrscheinlich ist, dass eine Verpflichtung besteht, und der Betrag der Inanspruchnahme oder des Verlusts mit hinreichender Sicherheit geschätzt werden kann.

Verbindlichkeiten werden zum Rückzahlungsbetrag angesetzt. Kurzfristige Verbindlichkeiten in fremder Währung werden zum Wechselkurs am Ende des Geschäftsjahres angesetzt.

Umsatzrealisierung

Umsatz wird grundsätzlich mit der Erbringung von Dienstleistungen entsprechend der jeweils vereinbarten Bedingungen realisiert. Die Umsatzerlöse berücksichtigen Rabatte, Kundenboni und Skonti. Für Sales-or-Return-Geschäfte wurden Rückstellungen in angemessener Höhe gebildet. Die Basis bildet die Quote der Retouren der letzten beiden Geschäftsjahre in Bezug auf den entsprechenden Umsatz.

Produktbezogene Aufwendungen

Absatzbezogene Aufwendungen werden im Zeitpunkt ihres Anfallens erfolgswirksam erfasst. Rückstellungen für Gewährleistungen werden im Zeitpunkt des Verkaufs der Produkte gebildet.

Vertriebskosten

Werbekosten und sonstige Vertriebsaufwendungen werden unmittelbar erfolgswirksam erfasst.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung werden ebenfalls unmittelbar erfolgswirksam erfasst. Kosten der Entwicklung von Software, die zur Veräußerung oder anderer Vermarktung bestimmt ist, werden, wenn die Kriterien von SFAS 86 nicht erfüllt sind, ebenso aufwandswirksam erfasst.

Vergütung in Aktienoptionen

Die Gesellschaft bilanziert ihre Aktienoptionen gemäß der Zeitwert-Methode. Dementsprechend wird der Personalaufwand über den Zeitraum bis zur Unverfallbarkeit der Option auf Grundlage des Zeitwerts der Option zum Bezugsdatum angesetzt. Der so ermittelte Aufwand ist möglicherweise nicht repräsentativ für die entsprechenden Belastungen künftiger Berichtsperioden.

Ertragsteuern

Ertragsteuern werden auf Basis der so genannten Liability-Methode in Übereinstimmung mit dem Statement of Financial Accounting Standards No. 109 „Accounting for Income Taxes“ ermittelt. Latente Steuern werden für die erwarteten künftigen Steuerwirkungen aus Unterschieden in der Bewertung von Vermögensgegenständen und Schulden für steuerliche Zwecke und dem Wertansatz im Jahresabschluss angesetzt. Die Bewertung dieser latenten Steuern beruht auf den zurzeit geltenden Steuersätzen. Die Auswirkungen von Änderungen der Steuersätze werden im Jahr der Änderung erfolgswirksam erfasst. Auf aktive Steuerlatenzen werden in Abhängigkeit von der zukünftigen Realisierbarkeit ggf. Wertberichtigungen vorgenommen.

Gewinn und verwässerter Gewinn je Aktie

Der Gewinn je Aktie ermittelt sich aus der gewichteten Anzahl ausstehender Stammaktien, einschließlich aktiengleicher Wertpapiere. Aktiengleiche Wertpapiere für Vergütungen in Aktienoptionen werden nicht in die Berechnung eingeschlossen, wenn sie einen verwässerungsmindernden Effekt besitzen.

Auswirkung neuer Rechnungslegungsgrundsätze

Im Juni 2002 veröffentlichte das FASB den Standard SFAS 146 „Accounting for Costs Associated with Exit or Disposal Activities“. Dieser befasst sich mit der bilanziellen Darstellung von Umstrukturierungskosten und ähnlichen Kosten. SFAS 146 ersetzt die früheren Rechnungslegungsvorschriften, insbesondere Emerging Issues Task Force (EITF) Project No. 94-3, „Liability Recognition for Certain Employee Termination Benefits and Other Costs to Exit an Activity (Including Certain Costs Incurred in a Restructuring)“ (EITF Project 94-3). Gemäß SFAS 146 sind Verbindlichkeiten, die sich infolge einer Aufgabe oder Veräußerung des Geschäfts ergeben, bei Entstehen zu bilanzieren. Ferner soll die Bewertung und Bilanzierung von Beginn an nach dem fairen Wert erfolgen. Gemäß EITF Project 94-3 werden die mit der Aufgabe von Tätigkeiten verbundenen Verbindlichkeiten zum Zeitpunkt des Beschlusses und der Bekanntmachung eines Geschäftsaufgabeplans in der Bilanz ausgewiesen. Restrukturierungsmaßnahmen, die nach dem 31. Dezember 2002 in die Wege geleitet wurden, werden gemäß SFAS 146 ausgewiesen. Daraus ergaben sich keine Auswirkungen auf das Betriebsergebnis und die Finanzlage der Gesellschaft.

Im November 2002 verabschiedete die Emerging Issues Task Force EITF das Project 00-21, „Accounting for Revenue Arrangements With Multiple Deliverables“. Die EITF entschied, dass die Aufteilung der Umsätze bei Vertragsverhältnissen mit mehreren Lieferungs- und Leistungskomponenten in gesonderten Bilanzierungseinheiten auszuweisen ist, wenn die einzelnen Elemente für den Kunden einen selbstständigen Nutzen haben, ein objektiver Nachweis für den Marktwert der noch nicht gelieferten Güter und Dienstleistungen existiert und keine Rückgaberechte oder zusätzliche Leistungsgarantien seitens der Gesellschaft bestehen. EITF Project No. 00-21 ist auf Verträge anzuwenden, die in nach dem 15. Juni 2003 beginnenden Geschäftsjahren abgeschlossen wurden. Die Anwendung der Vorschriften hatte keine nennenswerten Auswirkungen auf das Betriebsergebnis und die Finanzlage der Gesellschaft.

Im November 2002 veröffentlichte das FASB die FASB Interpretation 45 „Guarantor’s Accounting and Disclosure Requirements for Guarantees, Including Indirect Guarantees of Indebtedness of Others“ (FIN 45). FIN 45 verlangt, dass der Garantiegeber bei der Begebung einer Garantie eine Verbindlichkeit in Höhe des Zeitwertes der Verpflichtung aus der Garantie in der Bilanz ausweist. Die Einführung dieser Ansatz- und Bewertungsvorschriften hatte keinen Einfluss auf das Betriebsergebnis und die Finanzlage der Gesellschaft.

Im Dezember 2002 veröffentlichte das FASB SFAS 148 „Accounting for Stock-Based Compensation – Transition and Disclosure“, eine Ergänzung zu SFAS 123 „Accounting for Stock-Based Compensation“. Ziel der Änderungen gemäß SFAS 148 ist es, alternative Umstellungsmöglichkeiten zu schaffen, um den Unternehmen bei der Bilanzierung von Arbeitnehmervergütungen auf Aktienbasis den Übergang auf die Fair-Value-Methode zu erleichtern. Dieses Statement wirkt sich auch auf die Erläuterungspflichten in Jahres- und Zwischenabschlüssen hinsichtlich der Bilanzierungsmethode für Arbeitnehmervergütungen auf Aktienbasis und hinsichtlich des Effekts der bei der Bilanzierung benutzten Methode aus. Die Anwendung der Vorschriften gemäß SFAS 148 hatte keine Auswirkungen auf den Abschluss von Pandatel.

Im Januar 2003 gab das FASB die FASB-Interpretation Nr. 46 „Consolidation of Variable Interest Entities“ (FIN 46) heraus und verabschiedete eine überarbeitete Fassung dieser Interpretation im Dezember 2003. Sie befasst sich mit der Konsolidierung von Unternehmen, die nicht durch Stimmrechte kontrolliert werden oder bei denen die Anteilseigner das Verlustrisiko nicht tragen. Nach der neuen Interpretation sollen Aktiva, Passiva und Ergebnisse einer Geschäftseinheit, die eine „Variable Interest Entity“ im Sinne der Definition in FASB-Interpretation Nr. 46 darstellt, in den Konzernabschluss einfließen, wenn ein Unternehmen einen mehrheitlichen finanziellen Anteil an dieser Gesellschaft besitzt. Die Interpretation führt aus, wie „Variable Interest Entities“ zu identifizieren sind und wie ein Unternehmen seinen Einfluss an einer solchen Geschäftseinheit bewerten soll, um zu entscheiden, ob diese Geschäftseinheit in die Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns mit einbezogen werden soll. Die Bestimmungen von FIN 46 sind sofort auf alle „Variable Interest Entities“ anwendbar, die nach dem 31. Januar 2003 entstanden sind. „Variable Interest Entities“, die vor dem 1. Februar 2003 vorhanden waren, müssen konsolidiert werden, wenn die Gesellschaft im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2003 der primäre Nutznießer war. Die Anwendung der Vorschriften gemäß FASB-Interpretation Nr. 46 hatte keine Auswirkungen auf den Abschluss von Pandatel.

Im April 2003 veröffentlichte das FASB SFAS No. 149 „Amendment of Statement 133 on Derivative Instruments and Hedging Activities“. Dieses Statement bewirkt eine Änderung und Klarstellung der Rechnungslegungsvorschriften für derivative

Finanzinstrumente gemäß SFAS 133 „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“, einschließlich bestimmter, in andere Verträge eingebetteter derivativer Instrumente und für Sicherungsmaßnahmen. SFAS 149 ist grundsätzlich auf alle derivativen Instrumente, einschließlich solcher, die in bestimmte Verträge eingebettet sind, anzuwenden, die nach dem 30. Juni 2003 geschlossen oder abgeändert wurden; außerdem für Sicherungszusammenhänge, die nach dem 30. Juni 2003 bestimmt wurden. Die Bilanzierung nach SFAS 149 hatte keine nennenswerten Auswirkungen auf das Betriebsergebnis und die Finanzlage der Gesellschaft.

Im Mai 2003 veröffentlichte das FASB SFAS 150 „Accounting for Certain Financial Instruments with Characteristics of both Liabilities and Equity“. Dieses Statement ändert die Rechnungslegungsvorschriften für bestimmte Finanzinstrumente, die nach den bisherigen Richtlinien von den Emittenten als Eigenkapital angesetzt werden konnten insoweit, als diese bestimmten Finanzinstrumente jetzt als Verbindlichkeiten auszuweisen sind. SFAS 150 ist auf alle Vereinbarungen über Finanzinstrumente anzuwenden, die nach dem 31. Mai 2003 abgeschlossen oder modifiziert wurden. Ansonsten treten die Regelungen mit Beginn der ersten Zwischenabschlussperiode, die nach dem 15. Juni 2003 beginnt, in Kraft. Die Bilanzierung nach SFAS 150 hatte keine nennenswerten Auswirkungen auf das Betriebsergebnis und die Finanzlage der Gesellschaft.

(C) Erläuterungen

(1) Liquide Mittel

Werte in T€	31.12.2003	31.12.2002
Kontokorrent	1.025	1.094
US-Dollar-Tagesgelder	0	191
Euro-Tagesgelder	200	400
Festgelder	21.200	23.100
	22.425	24.785

Zum Bilanzstichtag ergaben sich nicht realisierte Kursverluste in Höhe von 5 T€ (3 T€).

(2) Wertpapiere des Umlaufvermögens

Für die zum Bilanzstichtag gehaltenen Wertpapiere besteht weder eine Spekulationsabsicht noch die Absicht zum Halten bis zur Endfälligkeit. Diese Wertpapiere werden als available-for-sale securities bezeichnet. Sie können jederzeit veräußert werden.

Werte in T€	Anschaffungs-	Börsen- oder	Unrealisierte	Unrealisierte
	kosten	Marktwert	Gewinne	Verluste
Fremdkapital verbriefende Wertpapiere	2.900	2.820	0	80

Die zum Bilanzstichtag vorhandenen Wertpapiere des Umlaufvermögens entfallen ausschließlich auf Euro-Floater (fällig 2009). Im Jahr 2003 wurden inländische Fondsanteile (unbegrenzte Laufzeit) mit ursprünglichen Anschaffungskosten von 2.560 T€ zu einem Zeitwert von 2.470 T€ veräußert. Hierbei handelt es sich um zwei verschiedene Wertpapiere. Der dabei entstandene Gewinn betrug 16 T€, der Verlust 106 T€. Gewinne oder Verluste aus der Veräußerung von Wertpapieren des Umlaufvermögens sind im Vorjahr nicht angefallen. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2003 sind unrealisierten Kursverluste in Höhe von 80 T€ enthalten (Vorjahr 349 T€ unrealisierte Kursverluste). Für 2003 sind keine latenten Steuern zu berücksichtigen, da die Abwertung der Wertpapiere auch in der Steuerbilanz wirkt. Im Vorjahr wurden die unrealisierten Kursverluste abzüglich latenter Steuern in Höhe von –141 T€ unter den sonstigen ergebnisneutralen Veränderungen des Eigenkapitals dargestellt.

(3) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)

Werte in T€	31.12.2003	31.12.2002
Bruttoforderungen	6.071	6.981
./. Wertberichtigungen	524	1.387
	5.547	5.594

Die Wertberichtigungen betreffen im Wesentlichen Kunden aus Europa.

(4) Vorräte

Die Vorräte setzen sich wie folgt zusammen:

Werte in T€	31.12.2003	31.12.2002
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	3.562	3.769
Unfertige Erzeugnisse und Leistungen	1.986	1.888
Fertige Erzeugnisse und Leistungen	1.608	2.095
Handelswaren	210	0
	7.366	7.752

Im Geschäftsjahr wurden Abwertungen für Gängigkeit, Reichweiten usw. in Höhe von 3.838 T€ (Vorjahr 3.299 T€) vorgenommen.

(5) Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände

Werte in T€	31.12.2003	31.12.2002
Steuererstattungsansprüche (Umsatz- und Ertragsteuern)	508	2.286
Rechnungsabgrenzungsposten	56	86
Zinsforderungen	29	74
Übrige	45	94
	638	2.540

(6) Sachanlagevermögen, Immaterielle Vermögensgegenstände, Finanzanlagen

Die Aufgliederung und die Entwicklung des Anlagevermögens ergibt sich aus dem beigefügten Anlagespiegel.

Die Zugänge bei den Lizenzrechten resultieren aus dem Erwerb von Produktrechten, weiteren Modulen der ERP-Software proAlpha sowie Datenbankprogrammen und weiterer Software für Anwendungsprogramme.

Es wird erwartet, dass die Abschreibungen der immateriellen Vermögensgegenstände künftig folgende Beträge umfassen:

	T€
2004	522
2005	522
2006	187
2007	0

Im Vorjahr betrug die Abschreibung der immateriellen Vermögensgegenstände 487 T€.

Die Zugänge im Sachanlagevermögen entfallen im Wesentlichen auf die Anschaffung diverser Mess- und Prüfgeräte sowie Pkw und sonstiger Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Aus dem Abgang von Anlagevermögen resultierten im Geschäftsjahr ein Gewinn von 47 T€ (Vorjahr 43 T€) sowie Verluste von 5 T€ (Vorjahr 16 T€). Sie sind unter den sonstigen Aufwendungen/Erträgen enthalten.

(7) Sonstige Vermögensgegenstände

Werte in T€	31.12.2003	31.12.2002
Mietkautionen	8	22
Als Sicherheit hinterlegte liquide Mittel	41	49
Sonstige	34	12
	83	83

(8) Rückstellungen

Werte in T€	31.12.2003	31.12.2002
Ausstehende Bezüge von Mitarbeitern	203	448
Nicht genommener Urlaub	185	178
Gewährleistungen	57	81
Übrige	428	449
	873	1.156

Die Gewährleistungsrückstellungen betragen 0,3% des Umsatzes der Pandatel Aktiengesellschaft der letzten 12 Monate. Die Ermittlung erfolgt über die Kostenrechnung. Ab dem Jahr 2004 wird der Berechnung ein 2-Jahreszeitraum zu Grunde gelegt.

(9) Rückstellungen und Verbindlichkeiten aus Steuern

Werte in T€	31.12.2003	31.12.2002
Rückstellung Vorsteuer Kosten Börsengang	138	138
	138	138

(10) Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

Werte in T€	31.12.2003	31.12.2002
Sozialversicherung	217	185
Umsatzsteuer und einbehaltene Steuern	194	104
Übrige	133	326
	544	615

(11) Eigenkapital

Grundkapital

Das Gezeichnete Kapital beträgt 7.225 T€ (Vorjahr: 7.225 T€), eingeteilt in 7.225.000 nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 €. Sämtliche Aktien wurden ausgegeben und befinden sich im Umlauf.

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 31. Juli 2004 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer Aktien gegen Sach- oder Bareinlagen einmal oder mehrmals zu erhöhen, insgesamt jedoch um höchstens 2.800.000,00 €. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre für einen Betrag von insgesamt bis zu 560.000,00 € auszuschließen, wenn der Ausgabebetrag der Aktien den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet.

Bedingtes Kapital

Durch Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung vom 22. September 1999 ist das Grundkapital um bis zu 350.000,00 € bedingt erhöht worden durch Ausgabe bis zu 350.000 neuer, auf den Inhaber lautender Stammaktien in Form von Stückaktien. Diese Kapitalerhöhung steht im Zusammenhang mit der Gewährung von Optionsrechten an Vorstandsmitglieder, Bereichs- und Gruppenleiter der Pandatel Aktiengesellschaft in mehreren Tranchen. Eine Option berechtigt zum Bezug einer Stammaktie der Pandatel Aktiengesellschaft nach Maßgabe des von der Hauptversammlung beschlossenen Aktienoptionsplans.

Eigene Anteile

Die Gesellschaft war gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 30. Mai 2002 ermächtigt, bis zum 29. November 2003 eigene Anteile bis zu 10% des Grundkapitals zu erwerben. Dieses Recht wurde nicht in Anspruch genommen.

Gewinnverwendungsvorschlag

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den Bilanzverlust für das Geschäftsjahr 2003 in Höhe von 4.327.115,26 € auf neue Rechnung vorzutragen.

Stock Options

Zum 31. Dezember 2003 waren Aktienoptionen in fünf Tranchen gewährt worden. Die erste Tranche (aus dem Jahr 1999) umfasst 54.163 Aktienoptionen, hiervon entfallen 24.999 Aktienoptionen auf die Mitglieder des Vorstands. Diese Optionen konnten frühestens am 1. Dezember 2001 ausgeübt werden. Die zweite Tranche (aus dem Jahr 2000) umfasst 55.199 Aktienoptionen, hiervon entfallen 24.999 Aktienoptionen auf die Mitglieder des Vorstands. Die Optionen der zweiten Tranche wurden einheitlich von allen Bezugsberechtigten ohne Anspruch auf eine Gegenleistung am 31. Januar 2001 zurückgegeben. Die dritte Tranche (aus dem Jahr 2001) umfasst 60.199 Aktienoptionen, hiervon entfallen 24.999 Aktienoptionen auf die Mitglieder des Vorstands. Die Optionen der dritten Tranche konnten frühestens nach der Hauptversammlung im Mai 2003 ausgeübt werden. Die vierte Tranche (aus dem Jahr 2002) umfasst 56.999 Aktienoptionen, hiervon entfallen ebenfalls 24.999 Aktienoptionen auf die Mitglieder des Vorstands. Die vierte Tranche kann frühestens nach der Hauptversammlung im Mai 2004 ausgeübt werden. Die fünfte Tranche (aus dem Jahr 2003) gewährt 123.150 Aktienoptionen, hiervon entfallen 75.000 Aktienoptionen auf die Mitglieder des Vorstands. Die Optionen der fünften Tranche können frühestens nach der Hauptversammlung im Mai 2005 ausgeübt werden. Die Aktienoptionen aus der ersten, dritten, vierten und fünften Tranche können nur ausgeübt werden, wenn die Kursentwicklung der Pandatel-Stammaktie den Emissionspreis (22,00 € für die erste Tranche) um 20% bzw. den Referenzpreis (36,10 € für die dritte Tranche sowie 12,41 € für die vierte Tranche bzw. 2,96 € für die fünfte Tranche) übersteigt und die Kursentwicklung der Pandatel-Stammaktie während des Zeitraums zwischen Begebung und Ausübung der Optionsrechte zumindest gleichauf lag mit der Entwicklung einer Kombination folgender Indizes während desselben Zeitraums: Neuer-Markt-Index (All-Share-Index) mit 1/3 Gewichtung und gewichteter Branchenindex aus Adva AG, Augusta Technologie AG, BinTec AG, Ceotronics AG, euromicron AG, teles AG und transfer AG mit 2/3 Gewichtung. Die maximale Laufzeit der Optionen aus den drei Tranchen beträgt 7 Jahre, die erwartete Laufzeit 4,5 Jahre. Ab der vierten Tranche wurde eine Fluktuation von jährlich 5% berücksichtigt, da Bezugsberechtigte vor Beendigung des Aktienoptionsplans ausgeschieden sind.

In dem finanzmathematischen Gutachten des Instituts für Wirtschaftsmathematik und betriebliche Altersversorgung GmbH wurde der Fair Value durch Simulation (Monte-Carlo-Verfahren) berechnet. Die dabei zu Grunde liegenden Bewegungen des Aktienkurses sowohl der Pandatel als auch des Vergleichsdepots, die als positiv korreliert unterstellt werden, erfolgen nach dem Black-Scholes-Modell.

	1. Tranche	3. Tranche	4. Tranche	5. Tranche
Fair Value in €	14,25	10,01	4,29	1,29
Als Prämissen gelten:				
Mittlere Laufzeit in Jahren	4,5	4,5	4,5	4,5
Fluktuationsrate	0%	0%	5%	5%
Dividende	keine	keine	keine	keine
Risikoloser Zins	5,575%	4,76%	4,90%	5,4%
Volatilität	37,79%	42,39%	46,45%	78,79%

Konzernanhang

Der Wert der Optionen wird über den Wandlungszeitraum als Aufwand verteilt und als Gegenposten der Kapitalrücklage zugewiesen. Die zweite Tranche wurde im Jahr 2001 zurückgegeben. Der Aufwand für Bezugsberechtigte, die vor Ablauf der Sperrfrist der jeweils ausgegebenen Option das Unternehmen verlassen haben, wurde im Jahr des Ausscheidens zurückgeführt.

Werte in T€

	1. Tranche	3. Tranche	4. Tranche	5. Tranche	Summe Stück
Ausstehende Optionen am 1. Januar 2003	41.247	46.159	54.499	0	141.905
Gewichtete durchschnittliche verbleibende Vertragslaufzeit in Monaten am 1. Januar 2003	47	62	74	0	61
Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis in € am 1. Januar 2003	22,00	36,10	12,41	0	22,90
Ausstehende Optionen am 31. Dezember 2003	41.247	37.826	46.166	98.150	223.389
Ausübbarere Optionen am 31. Dezember 2003	41.247	37.826	0	0	79.073
Ausgegebene Optionen im Jahr 2003	0	0	0	123.150	123.150
Ausgeübte Optionen im Jahr 2003	0	0	0	0	0
Verfallene/zurückgegebene Optionen im Jahr 2003	0	8.333	8.333	25.000	41.666
Abgelaufene Optionen im Jahr 2003	0	0	0	0	0
Gewichtete durchschnittliche verbleibende Vertragslaufzeit in Monaten am 31. Dezember 2003	35	50	62	74	55
Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis in € am 31. Dezember 2003	22,00	36,10	12,41	2,96	14,04

In den Jahren 1999 bis 2003 wurden insgesamt 126.321 Aktienoptionen zurückgegeben. Diese wurden nicht erneut gewährt.

Die Aufwendungen auf Grund des Stock-Option-Plans entfallen auf die Funktionsbereiche wie folgt:

Werte in T€	2003	2002
Umsatzkosten	7	6
Vertriebskosten	125	117
Forschungs- und Entwicklungskosten	39	67
Allgemeine und Verwaltungskosten	105	88
	276	278

(12) Vertriebskosten

Werte in T€	2003	2002
Werbekosten	559	534
Messekosten	152	353
Sonstige Vertriebskosten	5.789	6.283
	6.500	7.170

(13) Allgemeine und Verwaltungskosten

In den Allgemeinen und Verwaltungskosten sind die Kosten der Börsennotierung mit 332 T€ (Vorjahr 421 T€) enthalten. Diese betreffen Investor-Relations-Beratung, die Designated-Sponsor-Vergütung, die Listing-Gebühren der Deutschen Börse AG, Hauptversammlungskosten und die Kosten für die Quartalsabschlüsse sowie für den Konzernabschluss.

Konzernanhang

(14) Sonstige Erträge/Sonstige Aufwendungen

Werte in T€	2003	2002
Buchgewinne bei Anlagenabgängen	46	43
Sachbezüge	85	88
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	67	30
Übrige	93	112
	291	273
./. Buchverluste bei Anlagenabgängen	-5	-16
./. sonstige betriebliche Aufwendungen	-31	-34
./. sonstige Steuern	-4	-3
	251	220

(15) Zinserträge/-aufwendungen

Werte in T€	2003	2002
Erträge aus Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	95	401
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	13	17
Zinserträge Festgeld	627	528
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge aus verbundenen Unternehmen	0	118
Summe Zinserträge	735	1.064
Zinsaufwendungen für kurzfristige Verbindlichkeiten	-2	-1
Avalprovisionen	-1	0
Summe Zinsaufwand	-3	-1
	732	1.063

(16) Währungsgewinne/-verluste

Werte in T€	2003	2002
Währungsgewinne aus Auslandsanlagen, Debitoren und Kreditoren	754	648
Währungsgewinne aus offenen Fremdwährungsforderungen bzw. -verbindlichkeiten	180	3
Währungsverluste aus offenen Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten	0	-180
Währungsverluste aus Auslandsanlagen, Debitoren und Kreditoren	-1.167	-1.878
	-233	-1.407

(17) Steuern vom Einkommen und Ertrag

Das Ergebnis vor Ertragsteuern aller in dem Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften beträgt im Jahr 2003 -7.517 T€ (Vorjahr -2.755 T€). Es unterliegt der Besteuerung in der Bundesrepublik Deutschland, Singapur, den USA und Israel. Die Pandatel Aktiengesellschaft sowie die Tochtergesellschaften in den USA und in Singapur weisen 2003 einen Verlust, die Tochtergesellschaft in Israel einen Gewinn aus.

Der Ertragsteuerertrag/-aufwand setzt sich aus laufenden und latenten Steuern zusammen:

Werte in T€	2003	2002
Laufende Steuern	43	-135
Latente Steuern	-1.889	-1.220
	-1.846	-1.355

Die Gesellschaft unterliegt 2003 der Körperschaftsteuer in Höhe von 26,5% auf einbehaltene Gewinne zuzüglich des Solidaritätszuschlags in Höhe von 5,5% auf die Steuerschuld. Daraus ergibt sich ein kombinierter Steuersatz von 27,958% für 2003 (Vorjahr 26,375%).

Daneben unterliegt die Gesellschaft der Gewerbeertragsteuer, die bei der Ermittlung des körperschaftsteuerlichen Gewinns abgezogen wird. Danach beträgt der effektive Gewerbesteuersatz 19,028% für 2003 (Vorjahr 19,028%). Die zusammengefassten Steuersätze liegen unter Berücksichtigung der Abziehbarkeit der Gewerbesteuer im Jahr 2003 bei 41,67% (Vorjahr 40,38%).

Konzernanhang

Die folgende Darstellung erläutert die wesentlichen Unterschiede zwischen dem erwarteten Steueraufwand aus Körperschaftsteuer zuzüglich Solidaritätszuschlag für die Jahre 2003 und 2002 sowie dem tatsächlichen Steueraufwand:

Werte in T€	2003	2002
Erwarteter Steuerertrag/-aufwand	-3.132	-1.112
Nicht abzugsfähige Ausgaben		
– Abschreibung Immaterielle Vermögensgegenstände	22	21
– Stock-Option-Plan	115	112
Körperschaftsteuerminderung infolge Wertberichtigung Darlehen Tochtergesellschaft	-630	-678
Wertberichtigung latente Steuer Verlustvorträge	1.613	447
Auflösung Wertberichtigung latente Steuer Verlustvortrag Vorjahr	0	-117
Abweichender Steuersatz 2003/2004	139	-37
Übrige	27	9
	-1.846	-1.355
Effektiver Steuersatz	24,6%	49,2%

Zum Bilanzstichtag bestehen für die Pandatel Aktiengesellschaft körperschaftsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 10.038 T€ (Vorjahr 2.346 T€) sowie gewerbesteuerliche Verlustvorträge von 10.549 T€ (Vorjahr 2.857 T€). Diese sind unbeschränkt vortragsfähig.

In den USA bestehen Verlustvorträge in Höhe von ca. 3.864 T€ (Vorjahr 2.927 T€). Diese wurden jeweils in voller Höhe wertberichtigt, da die Anerkennung durch die Steuerbehörden unsicher erscheint. Die Verlustvorträge verfallen in den Jahren 2010 bis 2022.

Die Tochtergesellschaft in Singapur weist für 2003 einen Verlust in Höhe von 116 T€ aus (Vorjahr 192 T€ Gewinn). Für 2003 verbleibt ein steuerlicher Verlustvortrag in Höhe von 216 T€ (Vorjahr 100 T€), der zeitlich unbegrenzt genutzt werden kann.

Der Anstieg der Wertberichtigungen betrifft sowohl die aktiven latenten Steuern auf steuerliche Verluste in der Pandatel Aktiengesellschaft als auch die in der Tochtergesellschaft in den USA.

Aktive und passive latente Steuern resultieren aus den folgenden Posten:

Werte in T€	31.12.2003	31.12.2002
Aktive latente Steuern:		
Vorräte	60	66
Immaterielle Vermögensgegenstände	31	16
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	0	1
Folgewirkung OCI* unrealisierte Kursgewinne Wertpapiere	0	112
Verlustvortrag AG	4.151	1.074
Verlustvortrag USA	1.545	1.171
Verlustvortrag Singapur	48	22
Forderungen	4	0
	5.839	2.462
Wertberichtigungen	-2.767	-1.171
	3.072	1.291
Passive latente Steuern:		
Forderungen	0	37
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5	0
OCI* unrealisierte Kursgewinne Wertpapiere	29	29
	34	66
Latente Steuern (netto)	3.038	1.225
	(Aktiv)	(Aktiv)

Aktive und passive latente Steuerposten sind in der Bilanz in der folgenden Höhe angesetzt:

Werte in T€	31.12.2003	31.12.2002
Aktive latente Steuern:		
Kurzfristige	48	1.291
Langfristige	3.024	0
	3.072	1.291
Passive latente Steuern:		
Kurzfristige	0	66
Langfristige	34	0
	34	66
	3.038	1.225
	(Aktiv)	(Aktiv)

*OCI: Other Comprehensive Income = Sonstige ergebnisneutrale Veränderungen des Eigenkapitals.

Konzernanhang

(18) Ergebnis je Aktie

Die folgende Tabelle zeigt die Berechnung des gewöhnlichen und des verwässerten Ergebnisses je Stammaktie:

	2003	2002
Zähler		
Konzernjahresfehlbetrag/-überschuss in T€	-5.671	-1.400
	-5.671	-1.400
Nenner		
Gewichteter Durchschnitt der ausstehenden Stammaktien in Stück	7.225.000	7.225.000
	7.225.000	7.225.000
Verlust/Gewinn je Stammaktie in €/Stück	-0,78	-0,19

Soweit bei Optionen der Ausgabepreis über dem durchschnittlichen Börsenkurs liegt, werden diese Optionen nicht berücksichtigt.

Bis zum Jahr 2010 können maximal 223.389 Optionen zu einem Verwässerungseffekt führen.

(D) — Sonstige Angaben

Materialaufwand

Werte in T€	2003	2002
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	9.582	12.958
Aufwendungen für bezogene Leistungen	907	348
	10.489	13.306

Personalaufwand

Werte in T€	2003	2002
Löhne und Gehälter	7.885	8.038
Soziale Abgaben	1.256	1.158
Aufwendungen für Altersversorgung	6	5
	9.147	9.201

Mieten und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Gesellschaft nutzt gemietete Geschäftsräume. Unter der Annahme, dass die derzeit bestehenden Mietverträge entsprechend der Verlängerungsoption weiterlaufen, ergeben sich sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen im folgenden Umfang:

	T€
2004	1.228
2005	1.196
2006	1.162
2007	1.137
2008	1.115
nach 2008	1.115

Die gesamten Mietaufwendungen für die Geschäftsjahre 2003 und 2002 betragen 1.202 T€ bzw. 1.188 T€.

Angaben zu Geschäftsbereichen

Die Gesellschaft steuert sowohl nach regionalen als auch nach geschäftsbereichsbezogenen Segmenten. Für Zwecke der geografischen Darstellung werden die Umsatzerlöse dem Land zugeordnet, in dem sich der Kunde befindet.

Regional bestehen folgende Segmente:

- EMEA (Europe, Middle East and Africa)
- The Americas
- Asia Pacific

Darüber hinaus erfolgt die Berichterstattung nach getrennten Geschäftsbereichen. Diese Einteilung basiert auf den hergestellten und vertriebenen Produkten.

- Telecommunications
- Optical Networks
- Industrial Communications

In dem Segment Telecommunications werden beispielsweise Konverter, Multiplexer und Modems als Netzwerk-Übertragungsprodukte eingesetzt, im Segment Optical Networks Glasfaser-Wellenmultiplexer mit WDM-/DWDM-Technik (Dense Wavelength Division Multiplexing).

Insbesondere kundenspezifische Produkte werden durch das Segment Industrial Communications bedient, in dem spezielle Systemkomponenten zum Einsatz gelangen. Es handelt sich um FD-Glasfaser-Multidrop-Netzwerke oder andere Ausprägungen von Netzwerken mit Kupfer- oder Glasfaserschnittstellen.

Zum 1. Januar 2004 hat Pandatel seine Geschäftsfelder neu aufgeteilt.

Zukünftig finden folgende Geschäftsfelder Anwendung:

- Connectivity Products
- Access Multiplexers
- Optical Systems

Das Geschäftsfeld Connectivity umfasst Produkte, um Daten zu wandeln oder Unternehmen zu verbinden. Es werden beispielsweise Rack-Systeme mit Management für Modems und Konverter eingesetzt.

Im Geschäftsfeld Access Multiplexer finden Produkte zur Datenbündelung und für den Zugang zu Metro-Netzwerken Anwendung, z. B. SDH-über-IP oder IP-über-SDH-Multiplexer.

Komplexe xWDM-Systeme für SAN-Anwendungen werden durch das Segment Optical Systems bedient. Es handelt sich um FOMUX DWDM- und CWDM-Systeme und TDMs.

Die Ergebnisse nach Segmenten betragen im Jahr 2003:

Werte in T€							
	Jahr	Außen- umsatz	Konzern-		EBT	in %	
			in %	Innen- umsatz		in %	in %
EMEA	2003	12.591	62,7	6.739	100,0	-6.915	92,0
	2002	13.657	48,3	11.512	100,0	-2.533	91,9
The Americas	2003	2.097	10,5	0	0	-472	6,3
	2002	4.187	14,8	0	0	-270	9,8
Asia Pacific	2003	5.378	26,8	0	0	-130	1,7
	2002	10.434	36,9	0	0	48	-1,8
Konzern	2003	20.066	100,0	6.739	100,0	-7.517	100,0
	2002	28.278	100,0	11.512	100,0	-2.755	100,0

Die Summe der Aktiva betrug in den Regionen EMEA 42.465 T€ (Vorjahr 46.290 T€), The Americas 373 T€ (Vorjahr 984 T€) und Asia Pacific 2.236 T€ (Vorjahr 3.222 T€).

Das Zinsergebnis in Höhe von 732 T€ (Vorjahr 1.063 T€) wurde in der Region EMEA erwirtschaftet. Davon entfallen 735 T€ auf Zinserträge (Vorjahr 1.064 T€) und 3 T€ auf Zinsaufwendungen (Vorjahr 1 T€).

In Deutschland wurden 2.830 T€ (Vorjahr 3.022 T€) Umsatzerlöse generiert.

Die Verrechnungspreise innerhalb des Konzerns halten dem Drittvergleich stand.

Werte in T€					
	Jahr	Umsatz	in %	Rohergebnis	in %
Telecommunications	2003	16.812	83,8	8.483	80,0
	2002	23.853	84,4	12.573	84,0
Optical Networks	2003	2.339	11,7	1.533	14,4
	2002	3.738	13,2	1.997	13,3
Industrial Communications	2003	915	4,5	589	5,6
	2002	687	2,4	402	2,7
Konzern	2003	20.066	100,0	10.605	100,0
	2002	28.278	100,0	14.972	100,0

Das Rohergebnis wurde als Differenz zwischen den Umsatzerlösen und den darauf entfallenden Produkteinzelkosten des jeweiligen Geschäftsfelds ermittelt.

Konzernanhang

Die Umsatzerlöse der einzelnen Bereiche betragen:

Werte in T€	2003	2002
Telecommunications netto	16.105	22.635
Konsolidierung	707	1.218
Telecommunications brutto	16.812	23.853
Optical Networks netto	2.083	3.547
Konsolidierung	256	191
Optical Networks brutto	2.339	3.738
Industrial Communications netto	889	653
Konsolidierung	26	34
Industrial Communications brutto	915	687
Summe	20.066	28.278

Geschäftsbeziehungen zu nahe stehenden Personen

Die Augusta Technologie AG hält 57,9% der Aktien. Somit besteht die Abhängigkeit des verbundenen Unternehmens Pandatel Aktiengesellschaft vom herrschenden Unternehmen Augusta Technologie AG. Geschäftsbeziehungen zur Augusta Technologie AG und deren Töchtern bestanden nur in geringem Umfang.

Angaben zu Finanzinstrumenten

Im Rahmen der Geschäftstätigkeit ist die Gesellschaft unter anderem Risiken aus der Veränderung von Wechselkursen ausländischer Währungen gegenüber dem Euro ausgesetzt. Risiken, die sich aus Finanztransaktionen ergeben, unterliegen einem Treasury Management in Zusammenarbeit mit den Hausbanken von Pandatel.

Pandatel setzte im Jahr 2003 Devisentermingeschäfte zur Sicherung von Forderungen in fremder Währung ein. Im Berichtszeitraum wurden zwei US-Dollar-Put-Optionen gekauft. Gegen Zahlung einer Optionsprämie wurde das Recht erworben, zu einem festgelegten Termin einen vereinbarten Betrag in US-Dollar zu einem vorher definierten Kurs in Euro zu konvertieren. Ziel dieser Option ist es, sich nicht über den definierten Kurs hinaus zu verschlechtern. An Kursverläufen in die andere Richtung kann man dagegen durch das Nichtausüben der Option voll partizipieren. Zum Bilanzstichtag sind keine Optionsgeschäfte offen.

Gewinne in Höhe von 16 T€ (Vorjahr 45 T€) sowie Verluste in Höhe von 0 T€ (Vorjahr 0 T€) aus Devisentermingeschäften werden in der Position „Währungsgewinne/-verluste“ ausgewiesen. Gebühren für den Abschluss solcher Geschäfte sind in Höhe von 22 T€ (Vorjahr 26 T€) angefallen. Diese werden unter den Allgemeinen und Verwaltungskosten ausgewiesen.

Wesentliche Kunden

Mit den drei umsatzstärksten Kunden wurden im Geschäftsjahr Umsatzerlöse in Höhe von 4.246 T€ (Vorjahr 3.770 T€), 1.415 T€ (Vorjahr 1.683 T€) und 1.358 T€ (Vorjahr 1.848 T€) erzielt.

Die Umsatzerlöse der genannten Kunden betreffen die Segmente Telecommunications mit 6.593 T€ (Vorjahr 6.954 T€), Optical Networks mit –75 T€ (Vorjahr 130 T€) sowie Industrial Communications mit 501 T€ (Vorjahr 217 T€).

Mitarbeiterzahl

Die durchschnittliche Anzahl der während des Geschäftsjahres beschäftigten Arbeitnehmer hat sich gegenüber dem Vorjahr wie folgt verändert:

	2003	2002
Angestellte	139	132
Arbeiter	39	40
	178	172

Im Jahr 2003 wurden 12 Praktikanten beschäftigt.

Organe

Der Vorstand setzt sich zum Stichtag aus zwei gemeinschaftlich vertretungsbefugten Vorstandsmitgliedern zusammen.

Heinrich-J. Kraus, Vorstandsvorsitzender, Mönchengladbach

Norbert Wienck, Kaltenkirchen

Frank Mauritz, Hamburg (bis 21. August 2003)

Herr Kraus war zudem Vorsitzender des Aufsichtsrats der Firma ND SatCom AG, Friedrichshafen (bis 10. November 2003).

Herr Wienck und Herr Mauritz nehmen keine externen Aufsichtsratsmandate wahr.

Die Bezüge des Vorstands beliefen sich im Jahr 2003 auf 742 T€ fix und 94 T€ variabel (Vorjahr 864 T€ fix sowie 118 T€ variabel). Daneben wurden im Geschäftsjahr 75.000 (Vorjahr 24.999) Aktienoptionen gewährt.

Frank Mauritz schied zum 21. August 2003 aus dem Unternehmen aus. Heinrich-J. Kraus übernahm das Vorstandsressort Technik, Norbert Wienck das Ressort Produktion.

Der Aufsichtsrat besteht aus folgenden Personen:

Axel Haas (Vorsitzender)

Vorsitzender des Vorstands der Augusta Technologie AG, Frankfurt

Dr. Ing. Steffen Leistner (stellv. Vorsitzender)

Geschäftsführer bei Booz Allen & Hamilton, München

Prof. Dr. Uwe Hannig,

Geschäftsführer der Auto-Center Zwickau GmbH, Autopark Zwickau GmbH, AVM Aktiv Verwaltungs- und Managementgesellschaft mbH, Clever CarDiscount GmbH (seit 1. Januar 2004), Megatrend Gesellschaft für Marktforschung und Unternehmenskommunikation GmbH und PreVis Premium Immobilien und Service GmbH. Alle genannten Unternehmen haben ihren Sitz in Zwickau.

Mandate der Aufsichtsratsmitglieder in Kontrollgremien anderer Gesellschaften:

Axel Haas ist seit 11. November 2003 Vorsitzender des Aufsichtsrats der ND SatCom AG, Friedrichshafen.

Prof. Dr. Hannig ist Vorsitzender des Aufsichtsrats der Firma Terra Limes NRW AG, Willich.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats sind bis zur Beendigung der Hauptversammlung gewählt, die über die Entlastung für das vierte Geschäftsjahr nach Beginn der Amtszeit bestimmt. Die Wahl des Aufsichtsrats erfolgt 2005.

Die Aufwandsentschädigungen für die Mitglieder des Aufsichtsrats beliefen sich im Jahr 2003 auf 36 T€ (Vorjahr 24 T€).

	Anzahl Stückaktien = Betrag des Grundkapitals			Anzahl Aktienoptionen	
	31.12.2003	31.12.2002	Anteil am Grundkapital in %	31.12.2003	31.12.2002
Vorstand					
Heinrich-J. Kraus	0	0	0,00	25.000	0
Norbert Wienck	0	0	0,00	49.999	24.999
Frank Mauritz	0	0	0,00	0	16.666
Aufsichtsrat					
Axel Haas	50.000	50.000	0,07	0	0
Dr. Steffen Leistner	1.145	1.145	0,02	0	0
Prof. Dr. Uwe Hannig	200	200	0,00	0	0
Summe Organe	51.345	51.345	0,09	74.999	41.665

Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres

Nach Initiierung der Restrukturierungsmaßnahmen in Vertrieb und Entwicklung wird der Vorstandsvorsitzende Heinrich-J. Kraus das Unternehmen zum 31. März 2004 verlassen. Das langjährige Vorstandsmitglied Norbert Wienck, bisher verantwortlich für das Ressort Finanzen, Controlling und Produktion, wird das Unternehmen ab 1. April 2004 als Alleinvorstand weiterführen.

Veröffentlichung nach § 25 Abs. 1 WpHG

Folgende Meldungen über Anteilsbesitz von mehr als 5 % Anteilen der Pandatel Aktiengesellschaft liegen vor:

	Aktien 31.12.2003
Aktionär	in %
Augusta Technologie AG	57,9

Herr Detlef Küster hat mit Meldung vom 22. Mai 2003 zum 21. Mai 2003 den Anteil von 5 % an der Pandatel Aktiengesellschaft unterschritten.

Erklärung zum Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat haben im Dezember 2003 die Entsprechenserklärung im Sinne von § 161 AktG abgegeben und den Aktionären auf der Homepage der Pandatel Aktiengesellschaft unter www.pandatel.de zugänglich gemacht.

Konzernzugehörigkeit

Die Pandatel Aktiengesellschaft ist eine 57,9%ige Tochtergesellschaft der Augusta Technologie AG, Frankfurt. Von dieser Gesellschaft wird ein Konzernabschluss erstellt, in den der Jahresabschluss der Pandatel Aktiengesellschaft mit einbezogen wird.

Der Konzernabschluss der Augusta Technologie AG wird beim Amtsgericht in Frankfurt am Main unter HRB 41371 offen gelegt.

(E)___Zusätzliche Angaben

Die folgenden Angaben werden vor dem Hintergrund des Deutschen Rechnungslegungsstandards Nr. 1 (DRS 1) gemacht. Sie gehen über die nach US-GAAP geforderten Anhangsangaben hinaus.

Erläuterung der wesentlichen Unterschiede zwischen US-GAAP und deutschen Bilanzierungsgrundsätzen:

Inhalt und Darstellung

Eine Konzernbilanz gemäß Handelsgesetzbuch (HGB) ist grundsätzlich in Übereinstimmung mit § 266 HGB gegliedert. Diese Darstellung ist vom deutschen Gesetzgeber vorgeschrieben. Demnach findet keine Trennung der Vermögensgegenstände und Schulden auf Grund der Bindungsdauer bzw. Fälligkeit statt. Nach US-GAAP sind Vermögensgegenstände und Schulden gemäß ihrer Bindungsdauer bzw. Fälligkeit als „kurzfristig fällige Schulden“ von den langfristigen Posten in der Bilanz zu unterscheiden.

Eine Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Umsatzkostenverfahren ist in Übereinstimmung mit § 275 Abs. 3 HGB gegliedert. Bei dieser Darstellung findet keine konsequente Trennung der operativen Kosten von den anderen Kosten statt. Nach US-GAAP sind Kosten gemäß der betrieblichen Funktion, von der diese Kosten verursacht wurden, auszuweisen. Die Gewinn- und Verlustrechnung der Pandatel Aktiengesellschaft stellt außerdem die Abgrenzung der betrieblichen Funktionen von den sonstigen Kosten dar.

Latente Ertragsteuern

Nach HGB müssen latente Steuern nach dem so genannten „Timing-Konzept“ berechnet, aber nur verbleibende Passivsaldo im Konzernabschluss bilanziert werden. Ferner ist eine Bilanzierung von aktiven latenten Steuern aus steuerlichen Verlustvorträgen nach einer Auslegung des Deutschen Standardisierungsrats im DRS 10 zumindest im Konzernabschluss zulässig. Nach US-GAAP werden latente Steuern auf zeitliche Bewertungsunterschiede zwischen dem Ansatz von Vermögensgegenständen und Schulden in Steuerbilanz und Konzernabschluss ermittelt, basierend auf dem auf gesetzlicher Grundlage zum Ende des Berichtszeitraums zu erwartenden Steuersatz für den Zeitpunkt der Umkehrung der Unterschiede. Nach US-GAAP würden latente Steuern auch auf steuerliche Verlustvorträge zu berechnen sein, wenn die Gesellschaft derartige Verlustvorträge hätte. Ist die Werthaltigkeit von aktiven latenten Steuern nicht gegeben, so müssen diese wertberichtigt werden. Ausschlaggebend ist die Einschätzung der Wahrscheinlichkeit, dass diese Posten in der Zukunft auch tatsächlich realisierbar sind.

Kosten der Kapitalbeschaffung

Nach HGB dürfen Kosten der Kapitalbeschaffung nicht abgegrenzt oder mit den aufgenommenen Finanzierungsmitteln verrechnet werden. Nach US-GAAP werden Kosten der Beschaffung von Eigenkapital, z. B. Emissionskosten im Rahmen eines Börsengangs, abzüglich der Wirkung ihrer steuerlichen Abzugsfähigkeit, vom Bruttobetrag der aufgenommenen Mittel abgezogen und mindern damit die Kapitalrücklage. Kosten der Aufnahme von Fremdkapital werden über die Laufzeit der Schuld abgegrenzt.

Wertpapiere

Wertpapiere dürfen nach den Vorschriften des HGB zu Anschaffungskosten oder einem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt werden. Nach US-GAAP bewertet Pandatel die Wertpapiere, die weder zu Handelszwecken noch bis zur Endfälligkeit gehalten werden, zum Marktwert. Unrealisierte Gewinne und Verluste werden dabei grundsätzlich unmittelbar in das Eigenkapital eingestellt. Falls unrealisierte Verluste nicht nur vorübergehend sind, findet eine Abschreibung statt, die in der Folge auch nicht durch eine erfolgswirksame Zuschreibung rückgängig gemacht werden darf.

Rückstellungen

Nach HGB werden Rückstellungen für ungewisse Verbindlichkeiten unter dem Grundsatz der Vorsicht nach vernünftigem kaufmännischen Ermessen gebildet. Nach US-GAAP muss die Inanspruchnahme wahrscheinlich und der Höhe nach vernünftig schätzbar sein, bevor ein Schuldposten passiviert werden darf.

Währungsgewinne

Kurzfristige Forderungen, Bankguthaben bzw. Verbindlichkeiten in ausländischer Währung sind nach HGB mit den Kursen vom Entstehungstag anzusetzen. Währungsgewinne zum Bilanzstichtag dürfen nicht erfasst werden. Nach US-GAAP sind Währungsgewinne zu realisieren.

Stock-Option-Plan

Bei Anwendung von SFAS No. 123 „Accounting for Stock Based Compensation“ wird der nach mathematischen Methoden ermittelte Wert der Option über deren Laufzeit als Aufwand behandelt. Als Gegenposten erfolgt eine Zuweisung in die Kapitalrücklage. Nach HGB wird dieser Aufwand nicht berücksichtigt.

Hamburg, den 20. Februar 2004

Heinrich-J. Kraus

Vorstandsvorsitzender

Norbert Wienck

Mitglied des Vorstands

Bestätigungsvermerk

„Wir haben den von der Pandatel Aktiengesellschaft, Hamburg, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2003 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses liegen in der Verantwortung des Vorstandes der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den Rechnungslegungsvorschriften in den Vereinigten Staaten von Amerika (US-GAAP) entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den US-GAAP ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von dem Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2003 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht zusammen mit den übrigen Angaben des Konzernabschlusses insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2003 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.“

Hannover, den 20. Februar 2004

Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Steinke

Wirtschaftsprüfer

Boelsems

Wirtschaftsprüfer

Stichwortverzeichnis

Access Multiplexers	8, 62	Marktumfeld	> Telekommunikationsmarkt
Access (Zugang)	7, 10	Metro-Netz	6, 24
Akquisitionen	5, 23	Mitarbeiter	20, 21, 26-27
Aktienkurs	3, 28-29	OEM	3, 8, 19-20
Aktienoptionen	> Stock-Option-Plan	Optical Networks	
Aktionärsstruktur	23, 64, 66, 67	(Geschäftsfeld)	16, 18, 62, 63, 64
Asiatischer Markt	15, 16, 17, 18, 63	Optical Systems (Geschäftsfeld)	8, 62
Aufsichtsrat	30-31, 66	Prime Standard	28
Auftragslage	16	Produktentwicklung	2, 5-12, 18-20, 22
Cashflow	37	Produktoffensive	3, 10, 19, 26
Competence Centers	6, 10-12, 19	Redesign	8, 11, 20
Connectivity Products	8, 62	Repräsentanzen	18, 42
Corporate Governance	29, 30, 67	Restrukturierungsmaßnahmen	2, 15, 17, 24
Dividende	29	Risikolage	21-23
EBIT	17	SAN	6, 8, 12
EBT	> Ergebnis vor Steuern	SDH-Netze	11, 19
Eigenkapital	17, 35, 52	Speichernetzwerk	> SAN
Ergebnis vor Steuern	20, 36, 57	Stadtnetz	> Metro-Netz
Europäischer Markt	15, 16, 17, 63	Stock-Option-Plan	46, 53-55, 69
Exportquote	16	Storage	> SAN
Forschung und Entwicklung	> Produktentwicklung	TDM	10-12
Geschäftsfelder	8, 16-17, 61-64	Technologietrends	6, 10-12
Industrial Communications		Telecommunications	
(Geschäftsfeld)	16, 18, 62, 63, 64	(Geschäftsfeld)	16, 18, 62, 63, 64
IP (Internet Protocol)	10-12, 24	Telekommunikationsmarkt	2, 7, 15, 24
Israel	10-11, 19, 27, 42, 57	Tochtergesellschaften	18, 19, 42, 57
Jahresüberschuss	2, 17, 36	Umsatz	2, 3, 16-17, 24, 45
Kostensenkungsprogramm	3, 17, 26	US-Markt	15, 16, 17, 18, 63
Latente Steuern	17, 46, 57-59, 68	Vertrieb	2, 3, 16, 18, 26, 55
Liquide Mittel	34, 43, 48	Vorstand	20, 23, 30-31, 65-67
Marktkapitalisierung	29		

Pandatel AG
Investor Relations
Dietlinde Bamberger

Text:
Elisabeth Fucyman, Stuttgart

Lektorat:
Textpertise, Gießen

Grafisches Konzept und Illustrationen:
Carl van Ommen, Hamburg

Vorstandsfotos:
Hans-Joachim Harbeck, Andreas Pankratz, Itzehoe

Produktion:
Jung Produktion, Düsseldorf

Redaktionsschluss: 27. Februar 2004

Dieser Geschäftsbericht wird auch in englischer Sprache veröffentlicht.

Geschäftsfelder

CONNECTIVITY PRODUCTS

Verbindung

Aufgabe: Daten übertragen und konvertieren

Produkte zur Verknüpfung zweier Standorte oder zur Umwandlung von Daten

PRODUKTGRUPPEN:

— Modems für Glasfaser und Kupfer

— Konverter für Glasfaser und Kupfer

— Rack-System und Management

ACCESS MULTIPLEXERS

Zugang

Aufgabe: An Netzwerke anschließen

Produkte zur Datenbündelung, die den Zugang zu Netzen ermöglichen

PRODUKTGRUPPEN:

— SDH-over-IP-Multiplexer

— IP-over-SDH-Multiplexer

— Glasfaser-Multiplexer

OPTICAL SYSTEMS

Optische Systeme

Aufgabe: Daten bündeln

Komplexe Systeme zum Multiplexen von Daten und für Storage-Anwendungen

PRODUKTGRUPPEN:

— DWDM-Systeme

— CWDM-Systeme

— TDM-Karten

— Optische Verstärker

Produktgruppen



Glossar



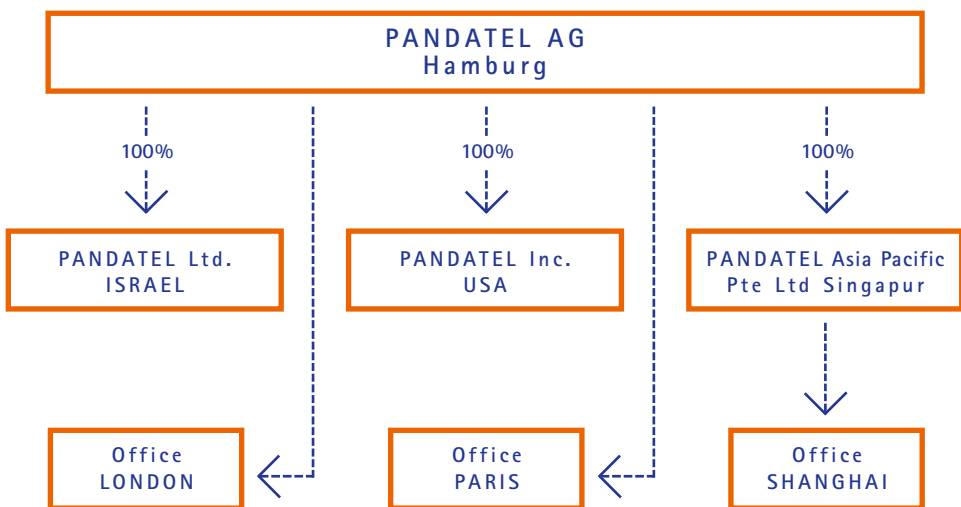
Glossar

Access	Zugang zu einem Netzwerk, zum Internet oder einem anderen Online-Service
Backbone	Überregionale leistungsstarke Hauptdatenleitung, die viele Subnetze miteinander verbindet
Bandbreite	Übertragungskapazität von Kommunikationssystemen in Daten pro Sekunde
Breitbandtechnologie	Übertragungsverfahren, bei dem die Bandbreite des Übertragungsmediums in mehrere Frequenzbänder unterteilt wird, denen bestimmte Aufgaben (Senden/Empfangen) oder Kommunikationsarten zugeordnet werden
Carrier	Unternehmen, die als Netzbetreiber Dritten Transportleistungen gegen Entgelt zur Verfügung stellen
Competence Center	Kompetenzzentrum, in dem gleichartige Aufgaben gebündelt sind
Connectivity	Fähigkeit von Geräten, über ein Netzwerk zu kommunizieren
CWDM	<i>Coarse WDM</i> – Verfahren, das breitere Kanäle nutzt und damit kostengünstiger ist als > WDM oder > DWDM
DSL	<i>Digital Subscriber Line</i> – Übertragungstechnik für einen Breitband-Internetzugang über das vorhandene Telefonnetz
DWDM	<i>Dense WDM</i> – Spezielle Ausprägung von > WDM, bei der die einzelnen Wellenlängen eng nebeneinander liegen und damit eine noch effizientere Nutzung der Glasfaser ermöglichen
Ethernet	Übertragungsprotokoll für lokale Netzwerke (> LANs)
G.SHDSL	> SHDSL; das „G“ steht für eine Standardisierungsreihe der International Telecommunication Union
Interface-Konverter	> Konverter für den Kupferbereich; wandelt elektrische Signale von Schnittstellen so um, dass diese miteinander kommunizieren können
Internet Protocol (IP)	Herstellernutrales > Übertragungsprotokoll für die netzüberschreitende Kommunikation
Invers-Multiplexer	> Multiplexer, der einen Hochgeschwindigkeitskanal in mehrere unabhängige Kanäle mit niedriger Übertragungsgeschwindigkeit aufsplittet bzw. aus mehreren unabhängigen Datenströmen einen breitbandigen Kanal zusammensetzt
Konverter	<i>Umsetzer</i> – System, das Daten, die in einem bestimmten Format vorliegen, in ein anderes Format umwandelt
LAN	<i>Local Area Network</i> – Rechnernetz, das im Bereich eines Benutzers installiert und geografisch begrenzt ist
Last-Mile-Access	<i>Zugang auf der letzten Meile</i> – Die letzte Meile ist der Anschlussbereich zwischen Vermittlungsstelle am Netz und hausinterner Vermittlungsstelle; gemeint ist häufig die Kupferleitung zwischen Telefongesellschaft und Endkunden
Mbit/s	<i>Megabit pro Sekunde</i> – Datenübertragungsgeschwindigkeit in Millionen Bit pro Sekunde
Metro Ethernet	Ausstattung von Metro-Netzen mit > Ethernet-basierten Services; über Ethernet-Verbindungen lassen sich z. B. virtuelle > LANs aufbauen und dabei verteilte Unternehmensstandorte in ein homogenes Netz integrieren
Metro-Netz	<i>Metropolitan Area Network</i> – Telekommunikationsnetzwerk, das Stadtgebiete und Regionen abdeckt
Multiplexer	<i>Vervielfacher</i> – Gerät, das die gleichzeitige Übertragung mehrerer voneinander unabhängiger Datenströme über einen physikalischen Kanal (Kupferkabel, Glasfaserleitung) ermöglicht
Multi-Services	Verschmelzung von verschiedenen Lösungen in einem Netzwerk
OEM	<i>Original Equipment Manufacturer</i> – Hersteller, der Produkte eines anderen Herstellers kauft und sie in eigene Produkte integriert; manchmal wird auch der ursprüngliche Hersteller als OEM bezeichnet
OEM-Produkt	Produkt eines Fremdherstellers, das ein Unternehmen in sein eigenes Produktportfolio aufnimmt und unter seinem eigenen Markennamen vertreibt
Optical Systems	Geräte und Systeme, die eine > optische Übertragung von Daten ermöglichen
Optische Übertragung	Datenübertragung über Glasfaser oder Kunststoff mit Licht als Signalträger
Redesign	Überarbeiten eines Produkts
Roadmap	Projektplan für die Entwicklung von Produkten
Routing	In der Telekommunikation eine Wegwahlfunktion zur Vermittlung von Nachrichten zwischen Netzen; Router leiten Datenpakete auf dem bestmöglichen Weg von einem Netzwerk zu einem anderen weiter
SAN	<i>Storage Area Network</i> – Zentral verwaltetes Hochgeschwindigkeits-Speichernetzwerk, das mehreren Servern gleichzeitig direkten Speicherzugriff ermöglicht und durch seinen Aufbau die Fehlertoleranz erhöht
SDH	<i>Synchronous Digital Hierarchy</i> – Standard für die Übertragung von Daten über Glasfasernetze
SDSL	<i>Symmetric Digital Subscriber Line</i> – > DSL mit symmetrischer Übertragungsgeschwindigkeit, d. h. Up- und Download-Geschwindigkeit sind gleich
Service Provider	Dienstleister, der Kommunikations- oder Speicherservices mit Netzwerkanschluss anbietet, z. B. Internet Service Provider
SHDSL	<i>Single pair High bit rate Digital Subscriber Line</i> – symmetrisches > DSL-Verfahren für Kupfer-Doppeladern
Storage Area Network	> SAN
Switching	<i>Schalten</i> – Art und Weise, mit der ein Übertragungspfad zwischen Sender und Empfänger vermittelt wird
TDM	<i>Time Division Multiplexing</i> – Technik, bei der die Signale unterschiedlicher Nachrichten zeitlich verschachtelt über einen Kanal übertragen werden
Übertragungsprotokoll	Definition der Art und Weise des Informationsaustauschs (Datenübertragung) zwischen zwei Systemen
Virtual Concatenation	Technik, die den effizienten Transport von großen Datenbandbreiten über > SDH ermöglicht
WDM	<i>Wavelength Division Multiplexing</i> – Technik, bei der Licht unterschiedlicher Wellenlängen (Farben) dazu benutzt wird, gleichzeitig mehrere Kommunikationskanäle über eine Glasfaser zu übertragen
xWDM	Sammelbegriff für die Multiplexing-Technologien > WDM, > CWDM und > DWDM

Pandatel ist ein weltweit tätiger Spezialanbieter professioneller Netzwerktechnologie. Das Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt optische Systeme und komplexe Lösungen für die Datenübertragung in heterogenen Netzen. Rund 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter betreuen Kunden in 90 Ländern.

Pandatel ist seit über 15 Jahren auf dem Markt der Glasfaser-Datenübertragungstechnik aktiv und bietet zuverlässige Produkte und Technologieberatung in den Wachstumsmärkten Stadtnetze (MAN – Metropolitan Area Networks) und externe Speichernetze (SAN – Storage Area Networks).

Seit November 1999 ist Pandatel an der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet und wurde im Januar 2003 in den Prime Standard aufgenommen.



Pandatel AG
Fasanenweg 25 | 22145 Hamburg
www.pandatel.de

Investor Relations
Telefon 040-644 14-244 | Fax 040-644 14-108
E-Mail: IR@pandatel.com