

3u.net

3U TELECOM AG

Geschäftsbericht 2001



3U auf einen Blick

Ergebnis (US-GAAP)		3U TELECOM AG		3U Konzern	
		2001	2000	2001	2000
Umsatz	(in Mio. €)	56,98	57,63	62,35	57,43
Ergebnis vor Steuern und Abschreibungen	(in Mio. €)	3,65	5,39	2,68	4,17
Ergebnis vor Steuern	(in Mio. €)	2,89	4,81	1,50	3,52
Jahresüberschuss	(in Mio. €)	1,64	2,32	0,50	1,48
Ergebnis pro Aktie	(in €)	0,18	0,25	0,05	0,16
Umsatzrendite (Ergebnis vor Steuern und Abschreibungen)	(in %)	6,41	9,36	4,30	7,23
Eigenkapitalquote	(in %)	88,42	83,37	87,77	82,71
Eigenkapitalrendite (Ergebnis vor Steuern)	(in %)	4,19	7,15	2,24	5,30

3U-Märkte 2001	3U-Märkte 2000
Deutschland Schweiz Österreich Niederlande Italien Frankreich	Deutschland Schweiz Österreich



Brief an unsere Aktionäre

Sehr geehrte Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,

das zurückliegende Geschäftsjahr 2001 war ein ereignisreiches Jahr. Für die 3U TELECOM AG war es geprägt von zukunftsweisenden Investitionen und der erfolgreichen Fortführung der europäischen Expansion. 3U hat sich zu einem internationalen Telefonkonzern entwickelt und ist heute bereits in sechs europäischen Ländern präsent. Gleichzeitig hat 3U im letzten Jahr sein deutsches Telefonnetz erneuert und ein Europanetz aufgebaut und in Betrieb genommen. Dabei hat sich 3U durch bereits im Voraus gezahlte Netzmieten (gegenüber 3U abgesichert durch Bankbürgschaften) eine eigene, langfristige Infrastruktur geschaffen. Sämtliche Investitionen wurden ohne Aufnahme von Fremdkapital finanziert.

Der durch den Börsengang vereinnahmte Emissionserlös steht der Gesellschaft auch weiterhin in großem Umfang zur Verfügung und kann für weitere strategische Optionen genutzt werden.

Die anhaltend schwierigen Marktbedingungen haben dazu geführt, dass eine Vielzahl von Wettbewerbern das Festnetzgeschäft bereits aufgegeben hat bzw. in Folge von finanziellen Schwierigkeiten hat aufgeben müssen.

3U ist es in diesem schwierigen Umfeld gelungen, sogar während der von Investitionen geprägten Expansionsphase im Jahr 2001 schwarze Zahlen zu schreiben. Die Konzernergebnisse konnten im 4. Quartal 2001 gegenüber dem 3. Quartal 2001 sogar enorm gesteigert werden. Das Konzernergebnis nach Steuern verbesserte sich im 4. Quartal 2001 auf € 0,15 Mio.; das ist ein Plus von 42,25 % gegenüber dem 3. Quartal 2001.



Der Vorstand
der 3U TELECOM AG:
Michael Schmidt,
Udo Graul (Vorsitzender),
Roland Thieme
(v. l. n. r.)



Im Jahresvergleich haben sich die Ergebnisse gegenüber 2000 verschlechtert. Der Jahresüberschuss der 3U AG ging auf € 1,64 Mio. zurück. Auf Konzernebene verringerte er sich auf € 0,50 Mio. Der Grund dafür liegt in erhöhten Anlaufkosten bei den ausländischen Tochtergesellschaften durch Anlaufverluste und einmaligen Sondereffekten in Form von Wertberichtigungsbedarf auf Forderungen.

Ohne Berücksichtigung dieser Sondereffekte konnte das Betriebsergebnis jedoch sowohl bei der AG als auch im Konzern deutlich gesteigert werden. Dies zeigt, dass unser Geschäftsmodell an sich weiter erfolgreich ist.

Für Sie als Aktionärinnen und Aktionäre war 2001 abermals ein schwieriges Jahr. Auch der Kurs der 3U-Aktie ist im Zuge der allgemein sehr schlechten Marktlage der Telekommunikationsbranche auf Jahressicht zurückgegangen, nachdem zwischenzeitlich eine positive Wertentwicklung eingetreten war. Insgesamt aber hat die Aktie in der Wertveränderung besser abgeschnitten als 91% aller Aktien des Frankfurter Segmentes Neuer Markt.

Wir danken Ihnen für das uns entgegengebrachte Vertrauen und sind davon überzeugt, dass sich unsere typischen Unternehmensmerkmale in Verbindung mit den getätigten Investitionen mittelfristig positiv auswirken und in der Folge auch eine Kurserholung eintreten sollte. Die Basis dafür ist national wie international geschaffen. In einer Zeit der Konsolidierung der Märkte, die von tiefen Einschnitten wie zahlreichen Insolvenzen von Konkurrenten geprägt ist, steht 3U als rentables und zudem sehr finanzstarkes Unternehmen da. Konservative Unternehmensführung hat sich gelohnt. Die in der Hochphase des Neuen Marktes damit gleichgesetzte, scheinbare Phantasielosigkeit hat sich ganz im Gegenteil als richtiger Schachzug erwiesen, der uns gerade unter den veränderten Konstellationen enorme Perspektiven bietet. In einem mengenmäßig wachsenden Festnetztelefonie markt können wir nun zusätzlich zu unserem organischen Wachstum von Marktaustritten der Konkurrenten profitieren.

Unter Berücksichtigung der genannten unternehmensinternen sowie -externen Konstellationen sind wir für das laufende Geschäftsjahr und die weitere Zukunft sehr positiv gestimmt.

Eschborn, den 1. März 2002

Der Vorstand



Udo Graul
Vorsitzender



Michael Schmidt
Vorstand



Roland Thieme
Vorstand





Inhalt

.....

Unternehmensphilosophie	6
Aufsichtsrat.....	7
Marktsituation	8
Strategie	9
Europaexpansion.....	10
Marketing	11
Technik.....	12
Mitarbeiter.....	14
3U-Aktie	15
Lagebericht/Konzernlagebericht.....	17
Bilanz (US-GAAP) zum 31. Dezember 2001.....	25
Gewinn- und Verlustrechnung (US-GAAP)	27
Kapitalflussrechnung (US-GAAP)	28
Konzernanhang zum 31. Dezember 2001	
Erläuterungen zum Abschluss (US-GAAP)	29
Eigenkapitalveränderungsrechnung (US-GAAP) zum 31. Dezember 2001	39
Entwicklung des Konzernanlagevermögens (US-GAAP).....	40
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers.....	42
Bericht des Aufsichtsrats	43
Glossar (Begriffe aus der Telekommunikation) ...	45
Glossar (Begriffe aus der Finanzwelt)	47



Unternehmensphilosophie

Folgende Säulen bilden die Basis unseres Geschäftsmodells und bestimmen den Kurs von 3U:

- **Kundenorientierung**
- **Flexibilität**
- **Unternehmertum**
- **Gewinnorientierung**
- **Kompetenz**

Kundenorientierung ist unsere Verpflichtung

3U bietet weltweite Telefongespräche zu günstigen Tarifen an. Unsere Produkte Call-by-Call und Pre-selection verfügen über übersichtliche Preisstrukturen und offerieren mit einer sekundengenauen Taktung den fairsten Abrechnungsmodus. Dabei gewährleisten unsere eigenen Telefonnetze höchste Qualität und Verfügbarkeit.

3U verzichtet auf Kündigungsfristen und die Vereinbarung von Mindestumsätzen. Wir wollen die Kunden ausschließlich durch unsere Leistung überzeugen und so an uns binden.

Die Anfragen unserer Kunden bearbeiten wir unverzüglich und unbürokratisch.

Unsere Firmenstrukturen sind schlank, flexibel und lernfähig

Das Prinzip der Kostenführerschaft ist ein wichtiges Element im 3U-Geschäftsmodell und der Schlüssel zu unserem Erfolg. Dabei gewährleisten extrem niedrige Fixkosten und hochgradig automatisierte Prozesse in allen Bereichen die Profitabilität des Unternehmens. Wir streben immer nach maximaler Effizienz und versuchen, die Geschäftsprozesse im Unternehmen ständig zu optimieren. Alle Strukturen unseres Unternehmens arbeiten flexibel und sind lernfähig. Daher sind wir in der Lage, auf Markterfordernisse unverzüglich zu reagieren und neue Maßnahmen schnell und effizient umzusetzen.

Wir fördern unternehmerisches Denken und Handeln unserer Mitarbeiter

Durch den sehr hohen Automatisierungsgrad gelingt es uns, unser Geschäftsmodell mit extrem wenig Mitarbeitern umzusetzen. Die flexible und flache Organisationsstruktur ermöglicht es unserem Personal, Persönlichkeit, Fachkompetenz und Kreativität einzubringen. Der Verantwortungsbereich eines jeden Mitarbeiters verlangt ein hohes Maß an Eigenverantwortlichkeit und bietet anspruchsvolle Arbeitsinhalte. 3U nutzt modernste Technik zum Vorteil der Kunden und zur Unterstützung der Beschäftigten.

Gewinnorientierung ist Bestandteil unserer Grundphilosophie

3U bewegt sich in einem Markt, der von hohem Wettbewerb und sinkenden Preisen gekennzeichnet ist. In einem solchen Umfeld ist Erfolg nur dann garantiert, wenn steigende Umsätze zu wachsenden Erträgen führen. Gewinnorientierung zählt zu den wesentlichen Elementen unserer Unternehmenspolitik und stellt die Basis für alle unternehmerischen Entscheidungen dar.

Wir eröffnen keine Geschäftsfelder, in denen wir nicht kompetent sind

Unser Geschäft ist die Festnetztelefonie. Zwar stehen wir neuen Ideen offen gegenüber, wir werden aber nur die Projekte angehen, bei denen wir über Kernkompetenzen verfügen und die zu uns und unserer Idee passen. Wir besetzen nur dann neue strategische Geschäftsfelder, wenn eine sinnvolle Integration der neuen Bereiche im Einklang mit der Unternehmensphilosophie von 3U möglich ist.



Aufsichtsrat

■ **Michael Leyener**

Vorsitzender des Aufsichtsrats, Rechtsanwalt und Notar, Marburg

■ **Jürgen Roth**

Stellvertretender Vorsitzender, Dipl. Betriebswirt, Geschäftsführer, Kirchhain

■ **Dr. Michael Kußmann**

Rechtsanwalt und Wirtschaftsprüfer, Duisburg

■ **Jürgen Bockholt**

Mitglied des Vorstands der Baden-Württembergische Bank AG, Stuttgart

■ **Bodo Rimpler**, Bankdirektor

Mitglied des Vorstands der Bremer Landesbank Kreditanstalt Oldenburg, Oldenburg

■ **Manfred Schwarz**

Dipl. Betriebswirt, Geschäftsführer, Marburg



Marktsituation

Wachstumsperspektiven in einem schwierigen Umfeld

Das Marktumfeld im Festnetzbereich war im Geschäftsjahr 2001 weiterhin extrem schwierig und von großem Margendruck geprägt. Nach vorläufigen Schätzungen hat sich zwar der Anteil der Wettbewerber der Deutsche Telekom AG an den Verbindungsminuten im Jahr 2001 bei rund 25 % eingependelt. Die Gesamtsituation ist jedoch von finanziellen Engpässen vieler Marktteilnehmer geprägt, die nicht mehr profitabel arbeiten und so den sehr hart geführten Preiskämpfen nicht mehr standhalten können. Die anfängliche Aufbruchsstimmung hat einen herben Rückschlag erlitten. Im Jahr 2001 kam es in der Folge zu einer großen Anzahl von Marktaustritten bei Wettbewerbern von 3U.

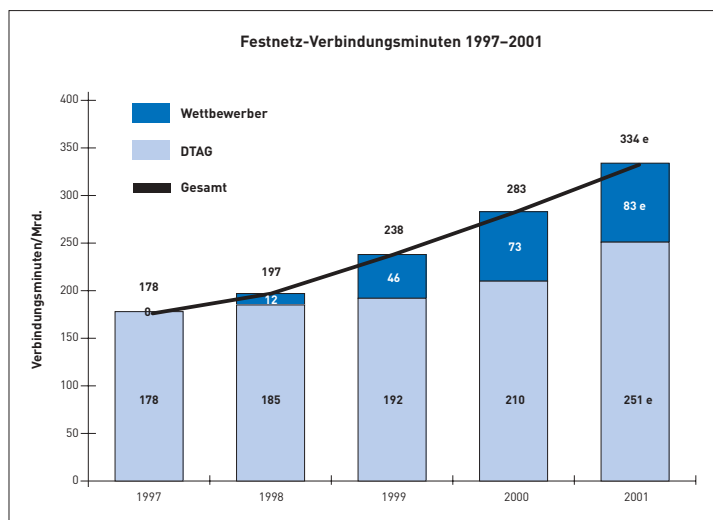
Bis auf 3U, das schon bei Markteintritt im April 1999 mit niedrigen Margen kalkuliert hatte, ist kaum ein Unternehmen von seinem Strukturaufbau der zurückliegenden Jahre auf solch eine Situation eingestellt.

Mittlerweile scheint die Preisuntergrenze für effizient wirtschaftende Anbieter allerdings erreicht. Ein weiterer Preiskampf, wie er in der nahen Vergangenheit geführt wurde, ist rein betriebswirtschaftlich als kaum mehr möglich anzusehen.

Gerade in dieser Phase der deutlichen Marktbereinigung liegen für 3U große Wachstumschancen, da sich nun die geschaffene schlanke technische wie personelle Infrastruktur auszahlt. Ein Zugewinn von Marktanteilen kann mit einer stark unterproportionalen Aufwandsentwicklung realisiert werden. Das Geschäftsmodell von 3U ist zudem von den Wettbewerbern nicht mehr nachzuahmen, da bereits die Rückführung von Geschäftsbereichen zu kostspielig wäre. Sie befinden sich im bereits angesprochenen Dilemma, Fehler der Vergangenheit in der Zukunft nicht mehr beheben zu können.

Die erheblichen Verkehrszuwächse im Bereich der Festnetztelefonie (seit 1997 um ca. 88 %, Reg TP 2001) wurden durch die immensen Preissenkungen vor allem in den vergangenen drei Jahren stets überkompensiert und führten so insgesamt zu Umsatzrückgängen. Mittlerweile stabilisieren sich die Preise und es wird mittelfristig sogar mit einem leichten Preisanstieg gerechnet. Das Verkehrsvolumen wird zudem weiter zunehmen, so dass zukünftig auch insgesamt wieder Umsatzzuwächse möglich sein werden.

3U wird deshalb alles daran setzen, an diesen Entwicklungstendenzen überproportional zu partizipieren.



Strategie

Konzentration auf die Kernkompetenzen

Die Kernkompetenz von 3U liegt in der Festnetztelefonie. Langfristig will sich 3U als europäischer Telefonspezialist im Call-by-Call- und Preselection-Bereich etablieren.

Neue strategische Geschäftsfelder sollen nur dann besetzt werden, wenn sie in diesem Bereich liegen und als in die bisherigen Strukturen integrierbar erachtet werden.

3U hat sich bei seiner Marktbearbeitungsstrategie stets auf ihre Kernkompetenzen im Call-by-Call und Preselection-Geschäft konzentriert. Im Gegensatz zu den Wettbewerbern, die sich mit ihren zumeist breit angelegten Dienstleistungspaletten im Gesamtmarkt dem Wettbewerb stellen, konnte 3U wirkungsvoll mit einem kleinen Produktportefeuille eine Nische besetzen. Eine kostspielige Quersubvention bestimmter Dienstleistungen zur Kundenerhaltung wurde nicht betrieben. Es wurde ein effizientes und technisch hochwertiges Netzwerk aufgebaut.

Einhaltung der Gewinnorientierung als oberstes Ziel

Gewinnorientierung ist seit Bestehen von 3U ein vorrangiges Ziel. Tatsächlich ist es 3U gelungen, vom ersten Tag seines Bestehens profitabel zu arbeiten. Amortisationszeiten von Investitionen wurden stets extrem niedrig angesetzt.

Kostenführerschaft

3U ist es durch fortwährendes kostenorientiertes Denken und konsequente Umsetzung ihrer Unternehmensphilosophie gelungen, einen umfassenden Kostenvorsprung im Call-by-Call- und Preselection-Bereich heraus zu arbeiten und zu verteidigen. Zudem stehen die weiteren wichtigen Leistungsdimensionen wie Qualität und Service stets im Fokus.

Kostenführerschaft und Kundenorientierung stellen bei 3U daher keinen Widerspruch dar. Übersichtliche Preisstrukturen, sekundengenaue Abrechnung, Telefongespräche in höchster Qualität bei optimaler Verfügbarkeit demonstrieren die Kundenorientierung des Unternehmens.

3U erzielt mit den wohl niedrigsten Kosten innerhalb des Marktsegments in einer Marktsituation noch Gewinne, in der die Wettbewerber keine Überschüsse mehr erwirtschaften und in existenzbedrohende Liquiditätsengpässe geraten. Gleichzeitig schaffen diese niedrigen Kosten für potenzielle Wettbewerber mittlerweile sehr hohe Eintrittsbarrieren.

Für das Geschäftsjahr 2002 wird das im letzten Quartal 2001 in Deutschland in Betrieb genommene neue Telefonnetz Kosteneinsparungen von über € 4 Mio. erbringen und sich somit nachhaltig positiv auf das Ergebnis über 2002 hinaus auswirken.



Europaexpansion

Nach dem Markteintritt der 3U-Tochtergesellschaften in der Schweiz und in Österreich Ende 2000 wurde im Geschäftsjahr 2001 der Betrieb in drei weiteren Ländern aufgenommen: in den Niederlanden (16.1.2001), in Italien (18.7.2001) und in Frankreich (25.7.2001). Dabei wurde das bereits in Deutschland bewährte Geschäftsmodell auf die jeweiligen Länder übertragen.

In diesen Ländern wurde von 3U das bis dahin dort nicht bekannte offene Call-by-Call-Verfahren (ohne Voranmeldung) eingeführt. Trotz großer Umsätze stellte sich jedoch das Zahlungsverhalten der Kunden als problematisch heraus und es kam zu Forderungsausfällen. Daraufhin wurde das offene Call-by-Call ohne Voranmeldung im Ausland schrittweise eingestellt. Mittlerweile ist auch bei 3U eine Voranmeldung durch den Kunden Zugangsbedingung.

Neben dem Call-by-Call wird nahezu flächendeckend auch Preselection angeboten.

Wie im Inland setzt 3U auch in den europäischen Nachbarstaaten darauf, seine Bekanntheit vor allem dadurch zu steigern, dass das Unternehmen mit seinen günstigen Tarifen bei den Preisvergleichen im Internet und in den Printmedien mit sekundengenaue Abrechnung und unter Verzicht auf Mindestumsätze oder Gesprächsaufbaugebühren die vordersten Plätze belegt. Gerade im Ausland ist es üblich, dass Telefongesellschaften sogenannte Start- oder Setup-Gebühren berechnen. Davon grenzt 3U sich deutlich ab.



Im April 2001 hat 3U in Österreich vom Marktaustritt eines anderen Mitbewerbers im Bereich der Festnetztelefonie profitiert und die Kunden im Bereich Sprachtelefonie der ehemaligen Mobilcom-Tochter TelePassport in Österreich übernehmen können.



Marketing

Ebenso wie in allen anderen Bereichen kann 3U auch im Marketing weitgehend auf kostenintensive Maßnahmen verzichten, da die Kunden nahezu ausschließlich über den Preis gewonnen werden. Ständig öffentlich angebotene Tarifvergleiche in Zeitschriften oder im Internet haben das ohnehin vorhandene Preisbewusstsein der Kunden weiter verstärkt. 3U schneidet bei diesen Tarifvergleichen stets sehr gut ab. Unter Berücksichtigung der sekundengenauen Taktung, die ansonsten kaum ein anderer Wettbewerber bietet, erhöht sich der Preisvorteil noch einmal zusätzlich.

In der Vergangenheit von 3U durchgeführte Marketingmaßnahmen wie Spots im Fernsehen und im Hörfunk sowie Werbung auf Plakaten und in Printmedien haben gezeigt, dass potenzielle Kunden auf diesem Wege nicht in gewünschtem Maße zu erreichen sind. Seitens des Unternehmens wurden daraufhin die genannten kostenintensiven Werbemaßnahmen eingestellt. Seither setzen wir im Call-by-Call-Bereich auf die Bekanntheitssteigerung ausschließlich über den Tarifvergleich als Marketinginstrument und auf Werber im Preselection-Bereich. Auch hier gelten für 3U die strengen Anforderungen an den Return on Investment, der sich innerhalb von 6–8 Monaten eingestellt haben sollte.

Zudem haben Erfahrungen von Wettbewerbern gezeigt, dass das Etablieren einer Marke im Marktsegment Festnetztelefonie nicht zum gewünschten betriebswirtschaftlichen Erfolg geführt hat und solche Strategien nicht länger von diesen Unternehmen vorangetrieben werden. Die Marketingmaßnahmen haben dort zwar zu einer Bekanntheitssteigerung geführt, nicht jedoch zu einer adäquaten Nutzungserhöhung und standen in keinem Verhältnis zu den damit verbundenen Aufwendungen.

Das zentrale Customer-Care-Center hat sich bewährt. Hier werden konzernweit sämtliche Kundenanfragen sowie die Anmeldungen zum Call-by-Call und Preselectionanträge von hoch motivierten multilingualen Mitarbeitern bearbeitet. Durch die zentrale Bearbeitung an einem Ort und die damit verbundene Kompetenzbündelung kann Kundenservice auf höchstem Niveau und zudem kosteneffizient gewährleistet werden.

3U wird mittlerweile von ca. 800.000 Kunden konzernweit genutzt.



Technik

Einsatz modernster Technik

Die von 3U eingesetzte Vermittlungs- und Übertragungstechnik ist modern, preisgünstig und zuverlässig. 3U nutzt Vermittlungsrechner der Firma TELES. Besonders im Hinblick auf Wartung und Pflege ermöglichen diese bedienerfreundlichen Systeme einen effizienten und kostengünstigen Betrieb.

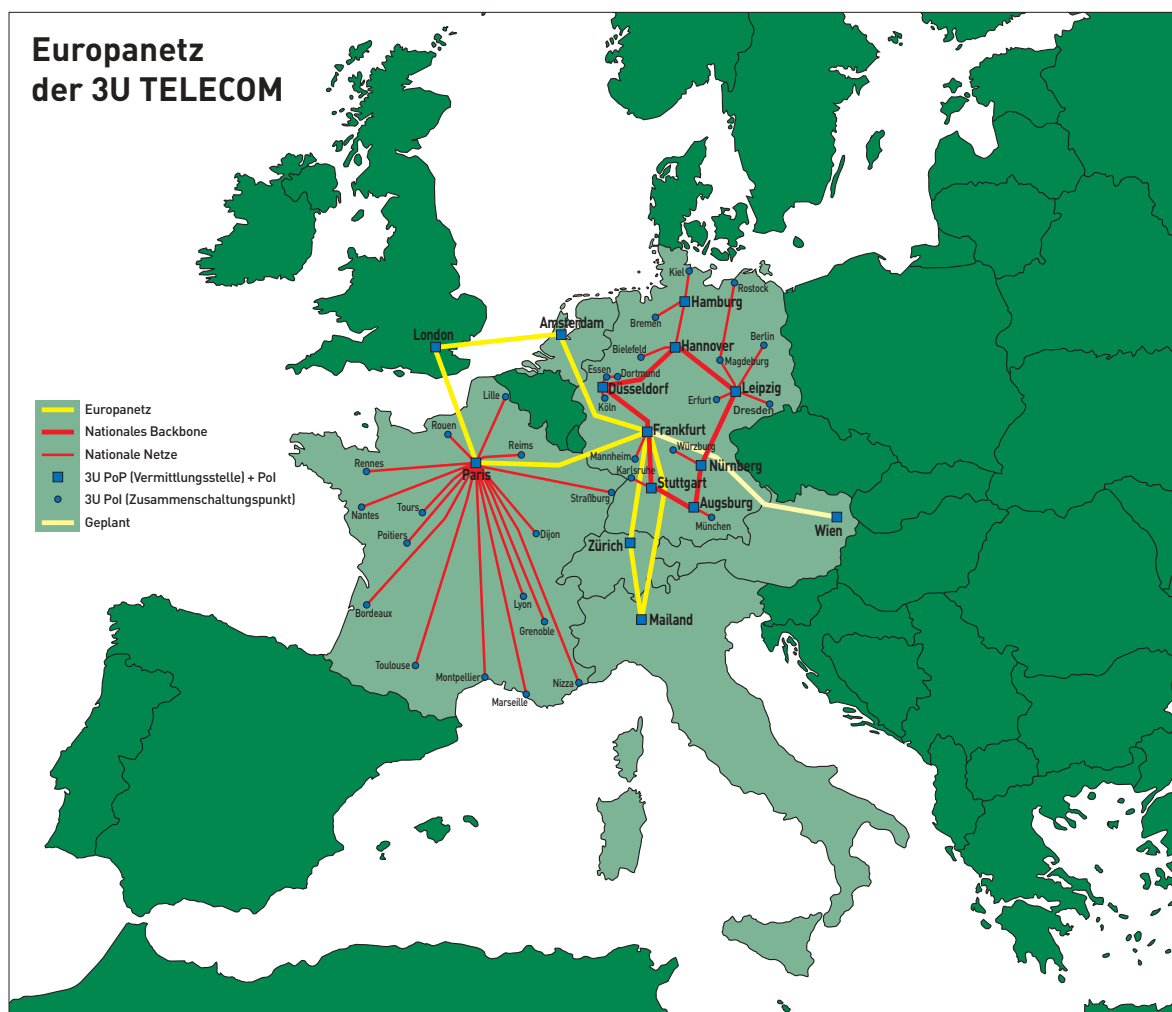
3U besitzt eigene Übertragungstechnik. Dies versetzt das Unternehmen einerseits in die Lage, unabhängig und flexibel zu bleiben und andererseits die Überlas-

sungs- und Bereitstellungskosten niedrig zu halten. Auch hier besteht für 3U ein Vorteil gegenüber Mitbewerbern, die im Regelfall auch die Übertragungstechnik anmieten.

Europanetz schafft Synergien

Im 2. Quartal 2001 hat 3U Verträge über die Anmietung eines eigenen Europaketzes abgeschlossen, welche durch Bankbürgschaften seitens der Netzlieferanten abgesichert wurden. Damit haben wir uns die Nutzung

12



von Breitbandverbindungen für einen Südeuroparing (von Frankfurt über Zürich nach Mailand und zurück nach Frankfurt) und einen Nordeuroparing (von Frankfurt über Amsterdam nach London und Paris und zurück nach Frankfurt) auf 15 Jahre gesichert. So konnten wir die Telefonnetze der einzelnen Länder zu einem europaweiten 3U-Netz verbinden. Dies hat unsere Routingflexibilität erhöht und zusätzliche Kostensenkungspotenziale geschaffen.

Neues Deutschlandnetz mit vervierfacher Kapazität bringt Kosteneinsparungen von über 4 Mio. Euro pro Jahr

Im 4. Quartal des Berichtszeitraumes hat 3U sein neues Telefonnetz in Deutschland in Betrieb genommen. Damit hat 3U seine Netzkapazitäten vervierfacht. Das Netz ist extrem ausfallsicher und von exzellenter Qualität. Durch die professionelle Konzeption, den Einsatz modernster Technik gepaart mit dem Abschluss langfristiger Mietverträge, die durch Bankbürgschaften seitens der Netzlieferanten abgesichert wurden, konnten die Netzkosten drastisch reduziert werden. Ab dem 1.1.2002 können daher allein für das deutsche Netz Einsparungen in Höhe von über € 4 Mio. jährlich voll wirksam werden. 3U betreibt das gesamte nationale Leitungsnetz zu extrem niedrigen Kosten und verfügt in diesem Bereich über einen deutlichen Wettbewerbsvorteil.

3U investiert in Erweiterung der Vermittlungskapazitäten in Deutschland

Um für den zukünftig zu erwarteten Anstieg der vermittelten Telefonminuten gerüstet zu sein, hat 3U die Kapazität der Hauptvermittlungsstelle in Frankfurt verdoppelt, die der Vermittlungsstelle in Düsseldorf um das 2,5fache erweitert. Damit haben wir genügend Kapazitäten, um auch für ggf. anstehende Akquisitionen gerüstet zu sein.

Automatisiertes Least-Cost-Routing minimiert Terminierungskosten

Unser europaweites, automatisiertes Least-Cost-Routing sorgt dafür, dass 3U Telefongespräche stets über den preisgünstigsten Anbieter „routen“ kann.



Mitarbeiter



14

Unsere Kosten- und Personalstruktur wird geprägt von den Leitsätzen „we manage business, not people“ und „structure follows strategy“. Daher sind die Strukturen von 3U schlank und flexibel. Der hohe Automatisierungsgrad in allen Unternehmensbereichen hat zur Folge, dass 3U vergleichsweise extrem wenige Mitarbeiter benötigt.

Der Umsatz pro Mitarbeiter hat im abgelaufenen Jahr fast € 2,6 Mio. betragen. Damit erreichte 3U wie bereits im Vorjahr auch im abgelaufenen Geschäftsjahr die höchste Mitarbeitereffizienz in der Telekommunikationsbranche. Die 3U TELECOM AG und ihre Tochtergesellschaften in der Schweiz, in Österreich, in den Niederlanden, in Italien und in Frankreich, betrieben das gesamte Geschäft Ende 2001 mit insgesamt 24 Mitarbeitern sowie drei Vorständen. Die Vorstandsmitglieder zählen als Gründungsmitglieder zu den Hauptaktionären von 3U.

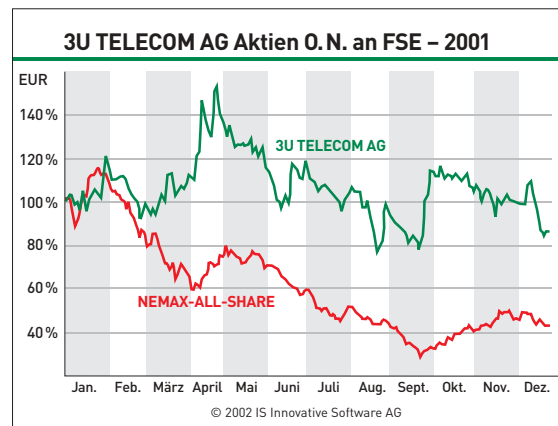
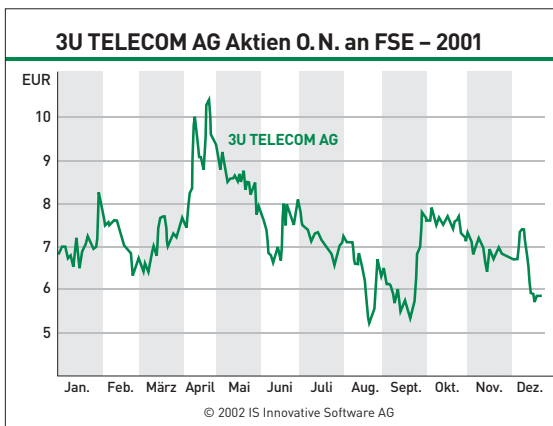
3U-Mitarbeiter leben die Unternehmensphilosophie und führen das 3U-Geschäftsmodell zielgerichtet zum Erfolg. Dabei ist neben fachlicher Kompetenz ein hohes Maß an Eigenverantwortung selbstverständlich. 3U-Mitarbeiter denken ganzheitlich und bereichsübergreifend. Sie denken in hohem Maße unternehmerisch und arbeiten selbstständig.

3U passt seinen Personalbestand den zunehmenden Aufgaben sukzessive und vorsichtig an und behält dabei bedarfsgerechte Organisationsstrukturen.



3U-Aktie

Kursverlauf



Im Zuge der allgemeinen Börsenschwäche und insbesondere der eingetrübten Lage der Telekommunikationsbranche hat der Kurs der 3U-Aktie einen rückläufigen Verlauf genommen. Nach einem zwischenzeitlichen Anstieg im April auf einen Wert von € 10,40 ist die Aktie auf ein Jahrestief von € 5,10 im August gefallen. Auf einen Anstieg auf nahezu € 8 im Oktober folgte eine längere Seitwärtsbewegung und schließlich erneut ein Absinken in Werte nahe der Jahrestiefstände. Insgesamt betrachtet hob sich der Kursverlauf gemessen am Referenzindex NEMAX-ALL-SHARE allerdings noch deutlich positiv ab: die Aktie hat in der Wertveränderung besser abgeschnitten als 91 % aller Aktien des Frankfurter Segmentes Neuer Markt (Quelle: Financial Times Deutschland vom 28. 12. 2001).

Bewertung

Der Börsenkurs von € 5,80 zum 31. 12. 2001 entspricht einer Marktkapitalisierung von € 52,90 Mio. Die Marktkapitalisierung lag damit nur geringfügig über der Summe der vorhandenen liquiden Mittel und der liquiditätsnahen Anlagen in Wertpapieren. Das vorhandene Potenzial von 3U spiegelt sich in diesem Kurs damit nicht wider.

Ursachen und Maßnahmen

Auf dem deutschen und den internationalen Kapitalmärkten ist eine Konzentration der Analyse auf einige wenige große Aktiengesellschaften zu beobachten. Börsenumsatz und Marktkapitalisierung geben zu meist den Ausschlag für den Grad der Beachtung. Auch die Aktie von 3U wird aus diesem Grund von Analysten nur sehr selten beurteilt. Ein reger Handel der Aktie findet nicht statt. Trotz der Renditestärke und der enormen Liquidität fehlt bisher eine eingängige Darstellung des zweifelsfrei vorhandenen Wachstumspotenzials seitens der Analysten, was wiederum zu einer nachhaltigen Erholung des Kurses beitragen könnte.

Diesen sogenannten Nichtbeachtungseffekt versuchen wir durch intensivierete Investor Relations Aktivitäten zu bekämpfen. Außerdem wird eine Bekanntheitssteigerung durch die eingeleiteten Investitionen bzw. Akquisitionen erwartet. Ein solides Unternehmen wie 3U sollte zukünftig nicht mehr unter dem schlechten Branchenimage und daraus abgeleiteten Verallgemeinerungen zu leiden haben.



Aktionärsstruktur

Die zum 31.12.2001 im Besitz der derzeitigen Organmitglieder befindlichen Aktien blieben im Berichtszeitraum unverändert.

Vorstand

Udo Graul (Vorstandsvorsitzender)	1.750.740 Aktien
Michael Schmidt (Stellvertretender Vorsitzender seit 6.12.2001)	1.750.000 Aktien
Roland Thieme (Vorstand seit 6.12.2001)	700.000 Aktien
Wolfgang Lebrecht (Vorstand, ausgeschieden am 12.11.2001)	0 Aktien

Aufsichtsrat

Michael Leyener (Aufsichtsratsvorsitzender)	1.700 Aktien
Jürgen Roth (stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender)	1.050.000 Aktien
Jürgen Bockholt	900 Aktien
Dr. Michael Kußmann	0 Aktien
Bodo Rimpler	0 Aktien
Manfred Schwarz	1.750.000 Aktien

Die Aktien sind voll stimm- und dividendenberechtigt.



Lagebericht/Konzernlagebericht

Für das Geschäftsjahr 2001 hat sich eine abweichende Ergebnissituation hinsichtlich der 3U AG einerseits und des Konzerns andererseits ergeben. Das Konzernmutterunternehmen 3U TELECOM AG erzielte einen Jahresüberschuss von € 1,64 Mio. Auf Konzernebene war mit € 0,50 Mio. ein vergleichsweise geringer Jahresüberschuss zu verzeichnen. Der Grund für diese Abweichung der Ergebnissituation liegt in erhöhten Anlaufkosten bei den ausländischen Tochtergesellschaften, worauf noch ausführlich eingegangen wird.

Im Vergleich zu den Tochtergesellschaften ist die 3U AG jedoch auch weiterhin das dominierende Unternehmen mit einem Umsatzanteil von über 90 % und kann unter Berücksichtigung des sehr schwierigen Marktumfelds auf ein vergleichsweise erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken. Das Geschäftsmodell konnte weiter ausgebaut werden und es wurden Kosteneinsparungen trotz erweiterter Kapazitäten realisiert. Ohne die negativen Sonderinflüsse durch die Tochtergesellschaften hätte sich daher aus der eigentlichen Betriebstätigkeit der 3U AG sogar eine erhebliche Ergebnissteigerung ergeben.

1 Darstellung der wirtschaftlichen Entwicklung von 3U

Ertragslage

Im Geschäftsjahr 2001 hat die 3U AG einen Umsatz von € 56,98 Mio. erzielt. Gegenüber dem Vorjahr mit € 57,63 Mio. entspricht dies einem leichten Rückgang um € 0,65 Mio. oder 1,1%. Dieser Unterschied basiert im Wesentlichen auf einem Sondereffekt im Jahr 2000, wo 3U im ersten Quartal durch günstige Marktumstände außerordentlich hohe Umsätze erzielen konnte, die das Geschäftsjahr nachhaltig prägten.

Die Entwicklung der eigentlichen Betriebstätigkeit verlief im Geschäftsjahr 2001 an sich positiv. Allerdings wirkte sich die durch Anlaufverluste und Forderungsabschreibungen gekennzeichnete Situation bei den Tochtergesellschaften auch im Einzelabschluss der 3U AG aus. Das Ergebnis vor Steuern und Abschreibungen verringerte sich um € 1,74 Mio. auf € 3,65 Mio. in 2001. Das Ergebnis vor Steuern verminderte sich um € 1,92 Mio. auf € 2,89 Mio. Der Jahresüberschuss ging um € 0,68 Mio. auf € 1,64 Mio. in 2001 zurück.

Auf Konzernebene wurde im Geschäftsjahr 2001 ein Umsatz von € 62,35 Mio. erzielt. Damit konnte der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 8,6 % von € 57,43 Mio. um € 4,92 Mio. auf € 62,35 Mio. gesteigert werden. Dies hängt mit der operativen Inbetriebnahme der Tochtergesellschaften in den Niederlanden, in Italien und in Frankreich, die erstmals überhaupt Umsatzbeiträge liefern konnten, zusammen. Das Ergebnis vor Steuern und Abschreibungen reduzierte sich um € 1,49 Mio. auf € 2,68 Mio. Vor Steuern wurde ein Ergebnis von € 1,50 Mio. erzielt.

Die Entwicklung bei den Tochterunternehmen war jedoch, wie bereits einleitend erwähnt, durch Sonderinflüsse geprägt, die einen außerordentlichen bzw. einmaligen Charakter aufweisen. Einerseits mussten Anlaufverluste hingenommen werden. Andererseits entstand Wertberichtigungsbedarf auf Forderungen. Dadurch wurde auf Konzernebene im Vergleich zum Vorjahr und zur AG ein deutlich niedrigerer Jahresüberschuss in Höhe von € 0,50 Mio. erzielt.

Während für das Geschäftsjahr 2001 hierdurch eine erhebliche Ergebnisbelastung entstanden ist, gehen wir dagegen für das laufende Geschäftsjahr und die weitere Zukunft nicht mehr von vergleichbaren Beeinträchtigungen aus.



Ergebnis (US-GAAP)		3U TELECOM AG		3U Konzern	
		2001	2000	2001	2000
Umsatz	(in Mio. €)	56,98	57,63	62,35	57,43
Ergebnis vor Steuern und Abschreibungen	(in Mio. €)	3,65	5,39	2,68	4,17
Ergebnis vor Steuern	(in Mio. €)	2,89	4,81	1,50	3,52
Jahresüberschuss	(in Mio. €)	1,64	2,32	0,50	1,48
Ergebnis pro Aktie	(in €)	0,18	0,25	0,05	0,16
Umsatzrendite (Ergebnis vor Steuern und Abschreibungen)	(in %)	6,41	9,36	4,30	7,23
Eigenkapitalquote	(in %)	88,42	83,37	87,77	82,71
Eigenkapitalrendite (Ergebnis vor Steuern)	(in %)	4,19	7,15	2,24	5,30

Vermögens- und Finanzlage

Die **Bilanzsumme** der 3U AG betrug € 77,95 Mio. und hat sich damit um € 2,76 Mio. oder 3,4 % von € 80,71 Mio. im Vorjahr verringert. Auf Konzernebene betrug die Bilanzsumme in 2001 € 76,28 Mio. nach € 80,34 Mio. in 2000, was einem Rückgang von € 4,06 Mio. bzw. 5,1 % entspricht.

Der **Anteil des Anlagevermögens** an der Bilanzsumme betrug bei der AG 39,6 %, auf Konzernebene 32,8 %. Der Anteil hat sich aufgrund der Investitionen in Vermittlungs- und Übertragungstechnik und des Erwerbs von Büroetagen sowohl bei der AG als auch im Konzern erhöht.

Der **Anteil des Umlaufvermögens** betrug bei der AG 59,4 %, auf Konzernebene 65,0 %. Sowohl bei der AG als auf Konzernebene hat sich der Anteil des Umlaufvermögens damit generell verringert.

Das **Eigenkapital** der AG stieg in 2001 durch den Jahresüberschuss des Geschäftsjahres um € 1,64 Mio. bzw. 2,4 % auf € 68,92 Mio. Die Eigenkapitalquote bei der AG hat sich damit weiter erhöht und beträgt mittlerweile 88,4 %. Aus Konzernsicht hat sich das Eigenkapital aufgrund des Jahresüberschusses um € 0,50 Mio. oder 0,8 % leicht auf € 66,95 Mio. erhöht.

Bei gleichzeitigem Rückgang der Bilanzsumme hat sich die Eigenkapitalquote auf 87,8 % erhöht.

Bei der 3U AG hat sich der Anteil des **Fremdkapitals** an der Bilanzsumme somit auf 11,6 %, auf Konzernebene auf 12,2 % verringert.

Konzernweit bestehen keine **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten** mehr. Im Geschäftsjahr 2001 wurden sie vollständig zurückgeführt.

3U verfügt somit über eine sehr solide Kapitalstruktur. Über das Anlagevermögen hinaus kann auch das Umlaufvermögen mit den geschäftsspezifisch hohen Forderungsbeständen langfristig finanziert werden.

Kapitalerhöhungen oder ähnliche Maßnahmen wurden im Geschäftsjahr 2001 nicht durchgeführt.

Investitionen

Die Gesamtsumme der Investitionen belief sich im Geschäftsjahr 2001 konzernweit auf € 2,91 Mio. Die Schwerpunkte lagen dabei auf der Erneuerung des Deutschlandnetzes, dem Aufbau des Europeanetzes und dem Ausbau des Customer Care Centers. Im Zuge des Ausbaus des Customer Care Centers wurden zwei



Büroetagen erworben und mit entsprechender technischer Infrastruktur ausgerüstet.

In Österreich wurde Anfang April 2001 der Bereich Sprachtelefonie der ehemaligen Mobilcom-Tochter TelePassport übernommen. Mit einer vergleichsweise geringen Investitionssumme konnte der Kundstamm erheblich erweitert werden, wodurch das dortige Geschäft einen regelrechten Wachstumsschub erfuhr. Die vermittelten Gesprächsminuten konnten mehr als vervierfacht werden.

Mit diesen Investitionen auf dem Wege der Europaexpansion wurden wichtige Weichenstellungen für die Zukunft und die damit verbundenen Vorbereitungen für weiteres Wachstum vorgenommen.

Die Finanzierung sämtlicher Investitionen erfolgte ausschließlich aus den liquiden Mitteln der Gesellschaft.

Die bisherigen Erfahrungen haben gezeigt, dass die schlanke 3U-Unternehmensstruktur auch bei weiteren zukünftigen Investitionen beibehalten werden kann und allenfalls geringe technische und personelle Anpassungen vorzunehmen sein werden. Dies wird die Fixkosten nur in geringem Maße beeinflussen.

Liquiditätslage

Die Liquiditätslage von 3U kann weiterhin als sehr gut eingestuft werden.

Dies wird jedoch in Zusammenhang mit dem Ausweis in der Kapitalflussrechnung allein nicht deutlich. Der Finanzmittelbestand in Höhe von € 1,96 Mio. bei der AG bzw. € 3,57 Mio. im Konzern beschreibt die Liquiditätslage insofern unzureichend, als bereits im Geschäftsjahr 2000 Anlagen in Wertpapiere des Umlauf- und des Anlagevermögens vorgenommen wurden, die als liquiditätsnahe Anlageformen einzustufen sind und somit keinen Liquiditätsabfluss darstellen. Wertmäßig belaufen sich diese liquiditätsnahen Anlagen insgesamt auf rund € 45 Mio.

Die Verringerung des Finanzmittelbestandes sowohl bei der AG als auch im Konzern steht in Zusammenhang mit den getätigten Investitionen, die gänzlich ohne Aufnahme von Fremdkapital durchgeführt wurden. Außerdem wurden in Zusammenhang mit langfristigen Mietverträgen sämtliche Zahlungen an Netzbetreiber im Voraus geleistet. Liquiditätsabflüsse hieraus werden für 3U somit zukünftig nicht mehr entstehen.

Der Finanzmittelbestand der AG verminderte sich von € 15,47 Mio. in 2000 auf € 1,96 Mio. in 2001. Aus Konzernsicht verminderte er sich von € 17,06 Mio. in 2000 auf € 3,57 Mio. in 2001.

Der durch den Börsengang vereinnahmte Emissionserlös steht der Gesellschaft somit durch die stets erwirtschafteten Überschüsse und eine streng kalkulierte Investitions- und Akquisitionspolitik auch weiterhin in großem Umfang zur Verfügung.

2 Auslandstochtergesellschaften



Geschäftsmodell weiterhin intakt – Auslandsaktivitäten bargen allerdings unerwartet große Schwierigkeiten in Bezug auf den Forderungseingang

Im Geschäftsjahr 2001 sind die Auslandstöchter in den Niederlanden, Italien und Frankreich in Betrieb genommen worden. Erstmals kam auch das operative Geschäft der Ende des Geschäftsjahres 2000 ans Netz gegangenen Tochtergesellschaften in Österreich und der Schweiz stärker zum Tragen.

Die Geschäftsentwicklung bei den Auslandstochtergesellschaften blieb bislang allerdings deutlich hinter den Erwartungen zurück.

Das ehrgeizig gesteckte bisherige Ziel, den Break-Even noch innerhalb des ersten Jahres zu erreichen,



konnte nicht eingehalten werden. Auch zukünftig wird dieser ambitionierte Zeitraum, zumindest bei Auslandsinvestitionen, zu überdenken sein.

Während sich das Geschäftsmodell an sich problemlos auf das Ausland übertragen ließ, hatte 3U die Problematik des Forderungseinzugs nicht in dem aufgetretenen Maße einkalkuliert. Vor allem in Italien und den Niederlanden waren jeweils hohe Forderungsausfälle durch zahlungsunwillige Kunden zu verzeichnen. In diesen Ländern kam es verstärkt zum unerwarteten Missbrauch bis hin zu Betrug in Zusammenhang mit dem bis zum Markteintritt von 3U dort unbekanntem sogenannten offenen Call-by-Call-Verfahren. Es wurden unverzüglich technische Gegenmaßnahmen eingeleitet, die den Missbrauch einschränken. Seitens des Controllings wird eine zeitnahe Überwachung der Zahlungsvorgänge vorgenommen. Das Mahnwesen wurde automatisiert und teilweise Inkasobüros eingeschaltet. Das offene Call-by-Call-Verfahren ohne Anmeldung wurde im Ausland eingestellt. Eine Voranmeldung ist dort nun Zugangsbedingung.

Wie schnell die eingeleiteten Maßnahmen greifen werden, kann frühestens nach Ablauf der ersten Jahreshälfte 2002 abgesehen werden.

Die Eigenkapitalausstattung der Auslandstochtergesellschaften soll grundsätzlich erhöht werden. Bislang wurden die Auslandstochtergesellschaften nur mit relativ geringem Eigenkapital ausgestattet. Erforderliche Investitionen wurden z. T. von der Muttergesellschaft vorfinanziert und den Tochtergesellschaften in Form von Darlehen weitergereicht. Es zeigte sich jedoch, dass durch die angefallenen Anlaufverluste in Verbindung mit dem teilweise hohen Wertberichtigungsbedarf auf Forderungen bei dieser Kapitalstruktur das Eigenkapital sehr schnell aufgezehrt war.

Bei den Gesellschaften, deren Eigenkapital aufgezehrt ist, wird im laufenden Geschäftsjahr eine Kapitalerhöhung durchgeführt werden.

In der Einzelbetrachtung ergab sich folgende Darstellung:

3U TELECOM GmbH, Österreich

In Österreich ist die Umsatz- und Ertragslage bereits positiv einzuschätzen. 3U konnte sich auf dem dortigen Telekommunikationsmarkt etablieren und von ersten Marktaustritten profitieren. Die Integration der übernommenen TelePassport-Kunden ist gelungen und die Umsatzerlöse erreichten bereits rund € 3,5 Mio. Während für 2001 noch ein Jahresfehlbetrag zu verzeichnen war, wird im laufenden Geschäftsjahr mit dem Erreichen der Gewinnschwelle gerechnet. Weiteres organisches wie externes Wachstum wird erwartet.

3U TELECOM AG, Schweiz

Bislang wurden in der Schweiz nur geringe Umsätze erzielt, da hier noch nicht mit einer verstärkten Marktbearbeitung durch Preissenkungen begonnen wurde. Zudem ist auf dem dortigen Telekommunikationsmarkt eine vergleichsweise geringe Dynamik zu verspüren. Im Gegensatz zu Deutschland, wo durch zahlreiche Tarifvergleiche in verschiedenen Medien ein ausgeprägter Preiskampf stattfindet, ist die Wettbewerbsintensität in der Schweiz relativ gering und die Kunden sind bislang weniger preissensitiv.

Zukünftig wird bei stabilen Margen mit einer anziehenden Geschäftsentwicklung gerechnet.

Forderungsausfälle sind als gering einzustufen. Die Anlaufverluste haben bei vergleichsweise niedrigen Umsätzen auch im Geschäftsjahr 2001 zu einem Jahresfehlbetrag geführt.



3U TELECOM B.V., Niederlande

In den Niederlanden wurden bezüglich der Zahlungsunwilligkeit der Kunden und aufgrund von Betrugsfällen die negativsten Erfahrungen gemacht. In Verbindung mit den in vergleichsweise hohem Umfang angefallenen Umsatzerlösen im ersten Quartal 2001 konnten nur sehr geringe Zahlungseingänge verzeichnet werden. Die angelaufenen hohen Forderungsbestände stellten sich in der Folge als größtenteils nicht werthaltig heraus. Die zahlungsunwilligen Kunden wurden daraufhin gesperrt. Nach der Sperrung der zahlungsunwilligen Kunden und einem damit verbundenen Umsatzeinbruch ist zwischenzeitlich wieder eine ansteigende Geschäftsentwicklung zu verzeichnen.

3U TELECOM S. R. L., Italien

Der Forderungseinzug gestaltete sich anfangs auch in Italien trotz Pflicht der Kunden zur Voranmeldung schwierig. Es kam auch hier zu teilweise missbräuchlichen Nutzungen. Ähnlich wie in den Niederlanden kam es nach der Sperrung der zahlungsunwilligen Kunden zu einem vorübergehenden, deutlichen Umsatzrückgang. Mittlerweile hat sich die Geschäftsentwicklung wieder stabilisiert. Die Forderungsausfallquote wird durch die eingeleiteten Maßnahmen als stark rückläufig eingeschätzt. Generell ist auch zu beachten, dass in Italien im Vergleich zu Deutschland längere Zahlungsziele üblich sind.

Im Geschäftsjahr 2001 ist durch Anlaufverluste in Verbindung mit den beschriebenen Forderungsausfällen ein Jahresfehlbetrag entstanden.

Auf einem Markt mit relativ hoher Wettbewerbsintensität aber gleichzeitig hoher Nutzungsintensität sieht 3U gute Umsatz- und Ertragsperspektiven.

3U TELECOM SARL, Frankreich

3U konnte sich auf dem französischen Telekommunikationsmarkt bereits nach kurzer Zeit etablieren. Das Umsatz- und Verkehrsvolumen wächst beständig. Um in Frankreich in Betrieb gehen zu können, mussten jedoch vergleichsweise hohe infrastrukturelle Anforderungen erfüllt werden. Dies war mit vergleichsweise hohen Anfangsinvestitionen verbunden.

Durch die ebenfalls hohen Anlaufverluste ist es zu einem Jahresfehlbetrag gekommen. Forderungsausfälle sind als gering einzustufen. Zukünftig wird mit einer weiter anziehenden Geschäftsentwicklung gerechnet.

3 Risiken



Das von 3U konzernweit betriebene Risikomanagement umfasst in detaillierter Dokumentation alle potenziellen Risiken und deren organisatorische Handhabung. Dadurch sind dem Unternehmen eine sichere Einschätzung und ein kontrollierter Umgang mit aus der Geschäftstätigkeit erwachsenden Risiken möglich.

Die liquiditätsgefährdenden Effekte bei evtl. nicht rechtzeitiger Fertigstellung des Billingsystems für LineTalk wurden vom Vorstand erkannt und ein forciertes Projektmanagement eingeleitet. Konzernweit bestehen somit keine Risiken, die als bestandsgefährdend einzustufen sind.

Forderungsausfälle

Forderungsausfälle stellen in einer Branche mit vergleichsweise sehr niedrigen Margen ein generelles Risiko dar. Auf die diesbezügliche Problematik bei den europäischen Auslandstöchtern wurde bereits ausführlich im vorangegangenen Abschnitt eingegangen.



Wegfall des Inkassos durch die Deutsche Telekom

Das bislang von der Deutsche Telekom AG durchgeführte Inkasso in Deutschland wird im Laufe dieses Jahres in Zusammenhang mit der diesbezüglichen Entscheidung der Regulierungsbehörde vollständig von den jeweiligen Telekommunikationsunternehmen selbst übernommen werden müssen. Die Rechnungsstellung selbst erfolgt auch weiterhin durch die Deutsche Telekom AG. Die Anmahnung und Beitreibung unbezahlter Rechnungen werden jedoch entfallen und müssen von den Wettbewerbern nun in Eigenregie erbracht werden.

Das bei 3U installierte Mahnwesen ist auf diese Entwicklung vorbereitet. Die Gesellschaft ist zuversichtlich, die Forderungsausfallquote in Zusammenarbeit mit einem externen Inkassobüro weiterhin gering halten zu können.

Insolvenzen von Netzbetreibern/Carriern

Die allgemein angespannte Marktsituation im Telekommunikationsmarkt hat dazu geführt, dass mittlerweile mehrere Netzbetreiber bzw. Carrier in finanzielle Schwierigkeiten geraten sind oder sogar Insolvenzantrag gestellt haben. Für 3U stellt dies zwar grundsätzlich ein potenzielles Risiko dar, unter Berücksichtigung der gegebenen Markt- und Vertragskonstellationen relativiert sich dies jedoch sehr stark. 3U hat das potenzielle Ausfallrisiko schon frühzeitig erkannt und durch Zusammenschaltungen mit diversen Carriern Ausweichmöglichkeiten geschaffen. Werden beispielsweise bestimmte Leitungen von Carriern nicht mehr zur Verfügung gestellt, so können die Telefondienstleistungen durch ein Ausweichen auf andere Geschäftspartner ohne Einschränkung weiter angeboten werden. Es entstehen keinerlei Beeinträchtigungen für die Kunden.

Zudem werden die Überkapazitäten im Glasfaserbereich weltweit betrachtet auf ca. 95% geschätzt, was aus Sicht von 3U trotz der einsetzenden Marktber-

ningung im Netzbetreiber-/Carrierbereich das Risiko von Preiserhöhungen minimiert. Auch in absehbarer Zeit werden deshalb bei Vertragsabschlüssen mit ggf. anderen Anbietern vergleichbar günstige Konditionen und damit verbundene Absicherungen erzielbar sein.

4 Personalien



Am 3.5.2001 hat der Aufsichtsrat Herrn Jürgen Roth zum stellvertretenden Vorsitzenden gewählt. Damit ist Herr Dr. Michael Kußmann nicht mehr Stellvertreter des Aufsichtsratsvorsitzenden.

Herr Wolfgang Lebrecht ist am 12.11.2001 aus persönlichen Gründen aus dem Vorstand der 3U TELECOM AG ausgeschieden, um sich ausschließlich einem Unternehmen seiner Familie zu widmen. Um die Kontinuität der Geschäftsentwicklung zu gewährleisten, hatte der Gründungsgesellschafter Manfred Schwarz mit Wirkung zum 12.11.2001 vorübergehend das von ihm bereits früher einmal besetzte Amt des stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden übernommen. Während dieser Zeit übte er sein Aufsichtsratsmandat nicht aus. Mit Wirkung zum 6.12.2001 nahm er sein Aufsichtsratsmandat wieder auf.

Im Zuge der Fortführung der europäischen Expansion wurden die Unternehmensstrukturen der Geschäftsentwicklung angepasst. Die Unternehmensbereiche Netze und Technischer Service wurden in Vorstandsressorts umgewandelt. Die verantwortlichen Bereichsleiter Michael Schmidt und Roland Thieme wurden am 6.12.2001 zu Vorständen berufen. Der Vorstandsvorsitzende Udo Graul verantwortet die Bereiche Strategische Planung, Technik, Finanzen, Personal, Einkauf, Vertrieb und Marketing. Damit stehen nun drei Gründungsmitglieder dem Unternehmen vor.



5 Zusammenfassung der wesentlichen Ereignisse des Geschäftsjahres



Folgende Ereignisse im Geschäftsjahr 2001 waren für 3U wesentlich:

- im Januar:
Betriebsaufnahme der 3U TELECOM B.V. in den Niederlanden
- im April:
Übernahme der Kunden von TelePassport in Österreich
- im Mai:
Umfirmierung in 3U TELECOM AG. Im Zuge der voranschreitenden Expansion ins Ausland wurde von der 3U-Hauptversammlung am 3.5.2001 in Frankfurt die Änderung der Firma in „3U TELECOM AG“ beschlossen. Damit trägt das deutsche Mutterunternehmen nun den gleichen Namen wie seine ausländischen Töchter: 3U TELECOM.
- im Juni:
Inbetriebnahme des Europanetzes
- im Juli:
Betriebsaufnahme der 3U TELECOM S. R. L. in Italien und
Betriebsaufnahme der 3U TELECOM SARL in Frankreich
- im August:
Kauf der Immobilie für das Customer Care Center
- im Oktober:
Fertigstellung der Erneuerung des Deutschlandnetzes
- im Dezember:
Erweiterung des Vorstandes von zwei auf drei Mitglieder

6 Wichtige Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres



Durch optimale Ausrichtung des 3U-Deutschlandnetzes ergibt sich durch die neue Interconnection-Entgeltstruktur erhebliches Einsparungspotenzial

Die Regulierungsbehörde für Post und Telekommunikation hat mit Gültigkeit ab dem 1.1.2002 eine neue Interconnection-Entgeltstruktur festgelegt. In diesem sogenannten Element Base Charging-System werden die Verbindungen danach bepreist, wie viele Vermittlungseinrichtungen (der Deutsche Telekom AG) bei typisierender Betrachtungsweise im Rahmen einer Netzzusammenschaltung durchlaufen werden. Mit anderen Worten wie viel „Vermittlungstechnik“ für die Verbindung in Anspruch genommen wird, unabhängig von der Entfernung. Durch dieses Tarifungssystem wird grundsätzlich eine größere Kostengerechtigkeit sichergestellt.

Das Deutschlandnetz von 3U mit seinen 23 POI und 8 Vermittlungsstellen ist auf das von der Regulierungsbehörde vorgegebene System optimal ausgerichtet.

Die 3U TELECOM AG, die in optimaler Größenordnung in die eigene Infrastruktur investiert hat, kann daher in größerem Umfang preisgünstigere Verbindungen in Anspruch nehmen als solche Wettbewerber, die suboptimal entweder zu wenig oder zu viel in ein eigenes Telekommunikationsnetz investiert haben.

Für 3U ergeben sich durch die neue Entgeltstruktur Einsparungen gegenüber dem bisherigen Tarifsystem in Höhe von mehr als 22%.



3U TELECOM AG schließt Vereinbarung zur Überleitung der Preselectionkunden der Talkline GmbH & Co. KG auf die neue 3U-Tochter LineTalk Telecom GmbH

Zu Beginn des laufenden Geschäftsjahres hat 3U mit Talkline eine Vereinbarung über die Überleitung von deren Kunden des Geschäftsbereichs „Preselection“ auf die eigens dafür gegründete 3U-Tochter, die LineTalk Telecom GmbH, abgeschlossen. 3U erwartet von dem Vertragsabschluss eine deutliche Steigerung der Umsatz- und Ertragslage für das laufende Geschäftsjahr.

Gründung CityDial

Mit der Gründung der CityDial GmbH im Januar 2002 wird 3U im laufenden Jahr seine geschäftlichen Aktivitäten deutschlandweit auf den Ortsverkehr ausdehnen. Die Firma CityDial GmbH, bei der die 3U AG Gründungsgesellschafter ist, wird zukünftig in Deutschland Ortsgespräche über das Netz von 3U routen. Dadurch werden sich Umsatz- und Ergebnissteigerungen ergeben.

3U Frankreich bietet auch Ortsgespräche an

Seit Anfang des laufenden Jahres ist es auch in Frankreich möglich, dass alternative Telefonanbieter Ortsgespräche anbieten können. Daher konnte die 3U TELECOM SARL ihr Produktangebot auf Ortsgespräche ausweiten und erwartet aus diesem Bereich ebenfalls Umsatz- und Ertragssteigerungen.

7 Ausblick



In den ersten Wochen des neuen Geschäftsjahres wurden, wie im vorangegangenen Abschnitt beschrieben, weitere wichtige Weichenstellungen für die Zukunft vorgenommen. 3U ist national wie international gut aufgestellt und sieht die getätigten Investitionen als Ausgangsbasis für weiteres Wachstum. Bei prognostiziertem anhaltenden Verkehrswachstum im Bereich der Festnetztelefonie in Verbindung mit mittlerweile stabilen Preisen, ergeben sich für 3U grundsätzlich enorme Möglichkeiten der Umsatz- und Ertragssteigerung.

Zudem erhofft man sich nach den Anlaufschwierigkeiten bei den ausländischen Tochtergesellschaften ohne vergleichbare Beeinträchtigungen an dem zweifelsfrei vorhandenen Wachstumspotenzial partizipieren zu können. Schon für das laufende Geschäftsjahr werden erste positive Ergebnisbeiträge von Tochtergesellschaften erwartet.

Weiterhin ergeben sich konträr zu der Situation der Wettbewerber aus der Marktbereinigung enorme Wachstumschancen.

Mit der geplanten Betriebsaufnahme in Großbritannien und in Belgien wird die Europaexpansion fortgesetzt werden. Die bisherigen kontinentaleuropäischen Erfahrungen können hierbei eingebracht werden. Zudem werden die Dienstleistungen in einigen Ländern erweitert. Ende März 2002 wird 3U auch in der Schweiz Ortsgespräche anbieten können.



Bilanz (US-GAAP) zum 31. Dezember 2001

Aktiva	3U Konzern		3U TELECOM AG	
	31.12.2001 in T€	31.12.2000 in T€	31.12.2001 in T€	31.12.2000 in T€
Kurzfristige Vermögensgegenstände				
Liquide Mittel	3.565	17.061	1.961	15.469
Wertpapiere des Umlaufvermögens	25.514	0	25.514	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10.203	7.491	7.943	7.466
Forderungen gegen Unternehmen im Verbundbereich	0	0	1.967	1.902
Vorräte	23	0	23	0
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	10.247	31.784	8.917	31.269
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	49.552	56.336	46.325	56.106
Langfristige Vermögensgegenstände				
Sachanlagevermögen	3.894	2.389	3.054	1.825
Immaterielle Vermögensgegenstände	2.051	2.028	1.577	1.626
Finanzanlagen	19.097	19.097	26.209	21.117
Geschäfts- oder Firmenwert	195	0	0	0
Latente Steuern	1.492	495	780	36
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	26.729	24.009	31.620	24.604
Aktiva, gesamt	76.281	80.345	77.945	80.710



Bilanz (US-GAAP) zum 31. Dezember 2001

Passiva	3U Konzern		3U TELECOM AG	
	31.12.2001 in T€	31.12.2000 in T€	31.12.2001 in T€	31.12.2000 in T€
Kurzfristige Verbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.948	7.425	7.533	7.026
Rückstellungen	1.986	4.227	1.130	4.189
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	397	2.242	361	2.211
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	9.331	13.894	9.024	13.426
Minderheitenanteile	-4	-1		
Eigenkapital				
Gezeichnetes Kapital	9.120	9.120	9.120	9.120
Kapitalrücklage	55.680	55.680	55.680	55.680
Bilanzgewinn/Bilanzverlust	2.154	1.652	4.121	2.484
Eigenkapital, gesamt	66.954	66.452	68.921	67.284
Passiva, gesamt	76.281	80.345	77.945	80.710



Gewinn- und Verlustrechnung (US-GAAP)

Gewinn- und Verlustrechnung	3U Konzern		3U TELECOM AG	
	1.1.2001– 31.12.2001 in T€	1.1.2000– 31.12.2000 in T€	1.1.2001– 31.12.2001 in T€	1.1.2000– 31.12.2000 in T€
Umsatzerlöse	62.350	57.431	56.979	57.631
Herstellungskosten	-52.447	-48.206	-46.650	-48.043
Bruttoergebnis vom Umsatz	9.903	9.225	10.329	9.588
Vertriebskosten	-578	-2.073	-421	-2.073
Allgemeine und Verwaltungskosten	-5.995	-4.481	-5.243	-4.136
Sonstige betriebliche Erträge	228	167	1.280	734
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.754	-1.749	-2.036	-1.748
Abschreibungen auf den Firmenwert	-139	0	0	0
Betriebsergebnis	-335	1.089	3.909	2.365
Zinserträge/-aufwendungen	1.673	2.434	1.974	2.449
Sonstige Erlöse/Aufwendungen	156	0	-2.993	0
Ergebnis vor Steuern (und Minderheitenanteile)	1.494	3.523	2.890	4.814
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-1.001	-2.040	-1.253	-2.498
Ergebnis vor Minderheitenanteile	493	1.483	1.637	2.316
Minderheitenanteile	-8	-1		
Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag	501	1.484	1.637	2.316
Abschreibung auf Sachanlagen (und immaterielle Vermögensgegenstände)	1.037	643	764	580
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	0,05	0,16	0,18	0,25
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)	9.120	9.120	9.120	9.120



Kapitalflussrechnung (US-GAAP)

Kapitalflussrechnung	3U Konzern		3U TELECOM AG	
	1.1.2001– 31.12.2001 in T€	1.1.2000– 31.12.2000 in T€	1.1.2001– 31.12.2001 in T€	1.1.2000– 31.12.2000 in T€
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit				
Jahresergebnis	501	1.483	1.637	2.316
Anpassungen für:				
Minderheitenanteile	-4	-1		
Abschreibungen	1.176	643	764	580
Zunahme/Abnahme der Rückstellungen und Wertberichtigungen	-2.240	1.177	-2.928	4.002
Veränderung des Nettoumlaufvermögens	-10.031	-27.778	-5.812	-31.976
Aus betrieblicher Tätigkeit erwirtschaftete/eingesetzte Zahlungsmittel	-10.598	-24.476	-6.339	-25.078
Cashflow aus der Investitionstätigkeit				
Erwerb von Anlagevermögen	-2.913	-20.797	-7.184	-21.787
Erlöse aus dem Verkauf von Anlagevermögen	15	7.500	15	7.500
Für Investitionen eingesetzte Zahlungsmittel	-2.898	-13.297	-7.169	-14.287
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit				
Sonstige	0	-91	0	-91
Aus der Finanzierungstätigkeit erzielte/eingesetzte Zahlungsmittel	0	-91	0	-91
Erhöhung/Verminderung der liquiden Mittel	-13.496	-37.864	-13.508	-39.456
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	17.061	54.925	15.469	54.925
Liquide Mittel am Ende der Periode	3.565	17.061	1.961	15.469



Konzernanhang zum 31. Dezember 2001 Erläuterungen zum Abschluss (US-GAAP)

1 Allgemeine Aufstellungsgrundsätze

Der Konzernabschluss der 3U TELECOM AG, Eschborn, zum 31. Dezember 2001 wurde nach den US Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) erstellt. Für die Konzerngewinn- und Verlustrechnung wurde das Umsatzkostenverfahren gewählt.

2 Konsolidierungskreis, Konsolidierungsmethode

In den Konzernabschluss sind die 3U TELECOM AG und als Tochterunternehmen folgende Gesellschaften einbezogen:

Sitz	Milano (Italien)	Zürich (Schweiz)	Paris (Frankreich)	Wien (Österreich)	Hilversum (Niederlande)
Firma	3U TELECOM S. R. L.	3U TELECOM AG	3U TELECOM SARL	3U TELECOM GmbH	3U TELECOM B. V.
Gezeichnetes Eigenkapital	€ 300.000	CHF 500.000	€ 1.000.000	€ 250.000	€ 100.000
Anteil 3U AG	(99,0 %)	(99,996 %)	(100 %)	(99,97 %)	(100 %)
Zur Einbeziehung verpflichtender Sachverhalt	Beherrschender Einfluss	Beherrschender Einfluss	Beherrschender Einfluss	Beherrschender Einfluss	Beherrschender Einfluss

Für die 3U TELECOM AG und ihre Tochterunternehmen wurde erstmals zum 31. Dezember 2000 ein Konzernabschluss erstellt. Die Kapitalkonsolidierung wurde nach der Erwerbsmethode vorgenommen. Die Kapitalkonsolidierung im Vorjahr hat nicht zur Auflösung von stillen Reserven geführt, so dass in den folgenden Jahren keine Fortschreibungen erfolgen müssen. Die sich im Vorjahr ergebenen und mit den Konzernrücklagen verrechneten aktiven Unterschiedsbeträge haben sich nicht verändert.

Bei der im Geschäftsjahr bei der Tochtergesellschaft in Italien durchgeführten Kapitalerhöhung sowie der Einzahlung in die Kapitalrücklage gegen Bareinlage entsprach der Anteil an der Kapitalerhöhung dem Anschaffungspreis der Anteile des Mutterunternehmens. Die Auflösung stiller Reserven war somit nicht notwendig. Zum 31. Dezember 2001 wurde eine erfolgsneutrale Verrechnung der Eigenkapitalanteile mit den Beteiligungsbuchwerten vorgenommen.

Konzerninterne Ausleihungen und andere Forderungen, Verbindlichkeiten, Umsatzerlöse, Aufwendungen und Erträge wurden eliminiert. Konzerninterne Zwischengewinne sind nicht entstanden, da die Lieferungen und Leistungen innerhalb des Konzerns zu Einstandspreisen verrechnet wurden. Aufgrund der Abschreibungen der Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen auf den niedrigeren beizulegenden Wert im Einzelabschluss des Mutterunternehmens standen den Forderungen nicht Verbindlichkeiten in gleicher Höhe entgegen. Die



Schuldenkonsolidierung wurde in Höhe dieser Differenzen erfolgswirksam durchgeführt. Der Ertrag wurde gegen die im Einzelabschluss ausgewiesene Position „Sonstige Erlöse/Aufwendungen“ verrechnet.

Der Abschlussstichtag des Konzerns sowie aller einbezogenen Unternehmen ist der 31. Dezember 2001.

3 Angaben zur Konzernbilanz und Konzerngewinn- und Verlustrechnung



3.1 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die Jahresabschlüsse der einbezogenen Unternehmen werden nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen aufgestellt bzw. im Rahmen der Konsolidierung entsprechend angepasst.

3.2 Währungsumrechnung

Die Währungsumrechnung des Jahresabschlusses des schweizer Tochterunternehmens wurde nach der Zeitbezugs-methode vorgenommen. Langfristige Positionen (Anlagevermögen und Eigenkapital) wurden mit den historischen Kursen zum Zeitpunkt der Anschaffung und kurzfristige Positionen (liquide Mittel, Forderungen, sonstige Vermögensgegenstände, kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen) mit dem Stichtagskurs umgerechnet. Die Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung wurden mit einem Jahresdurchschnittskurs umgerechnet. Die Verrechnung der Währungsdifferenzen wurde erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung durchgeführt.

3.3 Flüssige Mittel

Bei den flüssigen Mitteln handelt es sich um bei der Baden-Württembergische Bank AG für das Mutterunternehmen und für die Tochterunternehmen im europäischen Ausland unterhaltene Kontokorrent- und Festgeldkonten.

Die Bewertung erfolgt zum Nennwert.



Die Position setzt sich wie folgt zusammen:

	31. 12. 2001
	in €
Baden-Württembergische Bank AG	
Kontokorrentkonto	427.611,31
Festgeld	1.533.875,64
ABN Amro Bank, Niederlande	
Kontokorrentkonto	119.505,08
Festgeldkonto	7.646,44
Caisse d'Épargne, Frankreich	49,52
Bank Cial, Frankreich	
Kontokorrentkonto	115.061,30
Festgeldkonto	64.376,12
Südtiroler Volksbank	310.213,23
Poste Italiane SPA	782,95
Banca Commerciale Italiana	393,34
UBS Bank, Schweiz	79.818,99
Bank Austria	611.532,01
Bank Austria	294.301,72
	3.565.167,65

Die Kontokorrentkonten sind täglich kündbar. Die Festgeldkonten hatten zum Erwerbszeitpunkt eine Restlaufzeit von maximal einem Monat.

3.4 Wertpapiere des Umlaufvermögens

Diese Position beinhaltet FLR-Notes von der BW Bank Ireland (T€ 25.513), die zu ihrem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt wurden.

3.5 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden zum Nennwert angesetzt, soweit nicht Abschreibungen erforderlich waren. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einem Buchwert von insgesamt T€ 10.203 bestehen im Wesentlichen aus den Forderungen des deutschen Mutterunternehmens gegenüber der Deutsche Telekom AG (T€ 7.956), Forderungen gegenüber anderen Carriern (T€ 50) sowie den Kundenforderungen der Tochterunternehmen Schweiz (T€ 60), Österreich (T€ 982), Italien (T€ 899), Frankreich (T€ 108) und



Niederlande (T€ 1.948). Bei den Tochterunternehmen wurden Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen insgesamt in Höhe von T€ 1.737 vorgenommen, bei dem Mutterunternehmen in Höhe von T€ 64.

3.6 Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände

Die übrigen Vermögensgegenstände setzen sich zusammen aus Zinsforderungen (T€ 70), Umsatzsteuerforderungen Deutschland (T€ 1.118), Umsatzsteuerforderungen Ausland (T€ 846) sowie sonstige Forderungen (T€ 13) und den Rechnungsabgrenzungsposten (T€ 8.200). Die Rechnungsabgrenzungsposten beinhalten im Wesentlichen Bereitstellungsentgelte für Interconnectionanschlüsse und Mieten für Netzabschnitte. Die Abgrenzung erfolgte entsprechend der Mindestvertragslaufzeit.

Die Forderungen und die übrigen Vermögensgegenstände haben eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

3.7 Sachanlagevermögen

Das bewegliche Sachanlagevermögen wird linear abgeschrieben.

Den Abschreibungen liegen im Wesentlichen die folgenden Nutzungsdauern zugrunde:

Geschäftsbauten	33 Jahre
Betriebsausstattung	4 Jahre
Geschäftsausstattung	4–8 Jahre
Vermittlungstechnik	5 Jahre
Übertragungstechnik	5 Jahre

Die Entwicklung des Sachanlagevermögens kann dem als Anlage beigefügten Anlagespiegel entnommen werden.

3.8 Immaterielle Vermögensgegenstände

Die immateriellen Vermögensgegenstände wurden zu Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger Abschreibungen nach der linearen Methode bewertet.

Die im Wesentlichen im Geschäftsjahr 1999 erworbenen deutschen Telekommunikationslizenzen der Lizenzklassen 3 und 4 wurden für unbeschränkte Zeit gewährt und sind als immaterielle Vermögensgegenstände mit einer unbestimmten Nutzungsdauer, höchstens über einen Zeitraum von 40 Jahren, abzuschreiben. Die Abschreibung erfolgt im Zugangsjahr pro rata temporis.

Die Telekommunikationslizenzen Schweiz, Italien, Niederlande, Frankreich und Österreich wurden im Geschäftsjahr 2000 erworben. Die kumulierten Anschaffungskosten hierfür betragen T€ 491. Die Lizenz Schweiz wird für eine Nutzungsdauer von 10 Jahren und die für Frankreich für eine Nutzungsdauer von 15 Jahren gewährt. Die



Abschreibung erfolgt pro rata temporis entsprechend der Nutzungsdauer. Abschreibungen für Italien, Niederlande und Österreich werden – da zeitlich unbeschränkte Lizenzen vorliegen und keine wirtschaftliche Abnutzung gegeben ist – nach APB (Accounting Principles Board Opinion 17) auf 40 Jahre vorgenommen.

Die Entwicklung der immateriellen Vermögensgegenstände kann dem als Anlage beigefügten Anlagespiegel entnommen werden.

3.9 Finanzanlagen

Finanzanlagen wurden mit den Anschaffungskosten bilanziert. Wertberichtigungsbedarf bestand zum Bilanzstichtag nicht. Unter den Wertpapieren des Anlagevermögens wurden die Anteile am JB-Otto Fonds ausgewiesen. Es handelt sich um einen Spezialfonds der Julius Bär Kapitalanlagegesellschaft. Die Anteile sind mit den niedrigeren Anschaffungskosten (T€ 19.097) bewertet. Der Kurswert zum Jahresabschlussstichtag betrug T€ 19.392.

3.10 Geschäfts- oder Firmenwert

Unter der Position Geschäfts- oder Firmenwert wird der im Geschäftsjahr von der 3U TELECOM GmbH, Wien erworbene Kundenstamm der TelePassport in Österreich ausgewiesen. Den Anschaffungskosten von T€ 334 stehen Abschreibungen in Höhe von T€ 139 entgegen. Der Abschreibung wurde eine Nutzungsdauer von zwei Jahren zugrunde gelegt.

3.11 Latente Steuern

Die aktiven latenten Steuern wurden auf den aus der zusätzlichen Abschreibung auf die Telekommunikationslizenzen resultierenden Unterschiedsbetrag gebildet (T€ 7, kumuliert T€ 43). Der Steuersatz wurde mit 38 % für Körperschaft- und Gewerbesteuer angenommen. Zudem wurden aktive latente Steuern auf die steuerlichen Verlustvorträge der einbezogenen Tochterunternehmen mit dem für sie jeweils maßgeblichen Körperschaftsteuersatz gebildet. Für die in der Schweiz und in den Niederlanden ansässigen Tochterunternehmen wurden die gebildeten Aktivposten auf € 0 abgeschrieben, da in absehbarer Zeit nicht damit gerechnet wird, dass die Verluste aufgezehrt werden. Für die Tochterunternehmen in Frankreich und Italien wurden die gebildeten Aktivposten diskontiert. Für das Tochterunternehmen in Österreich wird damit gerechnet, dass der steuerliche Verlustvortrag bereits im nächsten Geschäftsjahr genutzt wird.



3.12 Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten wurden mit dem Rückzahlungsbetrag angesetzt; sie haben folgende Restlaufzeiten:

(in T€)	Gesamt	Bis zu einem Jahr
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.948	6.948
Sonstige Verbindlichkeiten	397	397
	7.345	7.345

3.13 Rückstellungen

Bei den Rückstellungen handelt es sich um Verpflichtungen, die mit relativ großer Sicherheit eintreten werden, also wahrscheinlich (probable) sind, und deshalb im Rahmen der Bilanzierung berücksichtigt werden müssen. Sie werden der Höhe nach mit dem Wert der voraussichtlichen Inanspruchnahme angesetzt.

Die Steuerrückstellungen setzen sich zusammen aus Gewerbeertragsteuer und Körperschaftsteuer, inklusive Solidaritätszuschlag (T€ 836). Sie wurden unter Berücksichtigung des Gewinnverwendungsvorschlags des Mutterunternehmens vom 1. März 2002 ermittelt.

Die Entwicklung der sonstigen Rückstellungen ist der folgenden Übersicht zu entnehmen.

(in T€)	Stand 1. 1. 2001	Verbrauch	Zuführung	Auflösung	Stand 31. 12. 2001
Verbindungsdienstleistungen	1.902	1.902	500	0	500
Erstellung und Prüfung					
Jahresabschluss	48	48	185	0	185
Lizenzgebühren	32	32	160	0	160
Urlaubsrückstellung	87	87	85	0	85
Fakturierungskosten	0	0	73	0	73
Netzmiete	36	36	63	0	63
Kundenwerbung	13	13	50	0	50
Aufsichtsrat	20	20	16	0	16
Reisekosten	29	29	0	0	0
Gehälter inkl. Tantieme	205	41	0	164	0
Miete	4	4	0	0	0
Sonstige	27	27	17	0	17
Summe	2.403	2.239	1.149	164	1.149



3.14 Eigenkapitalveränderungsrechnung

(in T€)	Stand 1. 1. 2001	Zugang/ Abgang	Stand 31. 12. 2001
Gezeichnetes Kapital	9.120	0	9.120
Kapitalrücklagen	55.680	0	55.680
Gewinnrücklagen	0	0	0
Bilanzgewinn	1.652	501	2.153
Gesamt	66.452	501	66.953

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt € 9.120.000,00. Das Grundkapital setzt sich zusammen aus 9.120.000 nennwertlosen auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit einem rechnerischen Wert von € 1.

Die Kapitalrücklage von € 55.680.000,00 wurde aus dem im Rahmen des Börsengangs gezahlten Agio gebildet und ergab sich aus dem Unterschiedsbetrag zwischen dem Emissionskurs von € 30 je Stückaktie und dem rechnerischen Wert von € 1 je Stückaktie.

Gewinnrücklagen wurden in 2001 keine eingestellt.

Für das Geschäftsjahr 2001 sind keine Gewinnausschüttungen an die Aktionäre vorgesehen. Der Jahresüberschuss von T€ 1.637 (des Mutterunternehmens) wird auf neue Rechnung vorgetragen.

3.15 Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse werden erfasst, sobald sie realisiert sind. Dies ist der Fall, wenn die Leistung erbracht ist. Die Umsätze resultieren ausschließlich aus der Betätigung des Unternehmens als Verbindungsnetzbetreiber.

3.16 Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen

Die Position Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen enthält im Wesentlichen Aufwendungen für Verbindungsdienstleistungen, Bereitstellungsentgelte für Interconnectionanschlüsse und Mietleitungen, Warenbestandsveränderung aus verkauften Telekommunikationsanlagen und Zubehör, anteilige Personalkosten, Abschreibungen auf Telekommunikationslizenzen, Vermittlungs- und Übertragungstechnik, dem Umsatzprozess dienende EDV und Geschäftsausstattung, Abschreibungen auf Lizenzen, anteilige Fahrzeug- und Reisekosten, Mietkosten für die Standorte, Telefonaufwendungen sowie Aufwendungen für Instandhaltungen und sonstige Kosten. Die Fakturierungs- und Inkassoaufwendungen sind im Gegensatz zum Vorjahr nicht mehr unter der Position Vertriebskosten, sondern zur Verbesserung der Klarheit und Darstellung bei den Verwaltungskosten ausgewiesen.



3.17 Zinserträge/-aufwendungen

Hier werden die Zinsen aus dem Step-up-Schuldscheindarlehen der Baden-Württembergische Bank AG und die FLR-Notes der BW Bank Ireland ausgewiesen sowie Zinsen aus Kontokorrent- und Festgeldguthaben.

3.18 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Position beinhaltet im Wesentlichen die deutsche Körperschaftsteuer inklusive Solidaritätszuschlag sowie Gewerbesteuer des Mutterunternehmens. Latente Steuern auf die Verlustvorträge der einbezogenen Tochterunternehmen minderten die Position.

4 Segmentberichterstattung

.....

Von den Umsatzerlösen in Höhe von T€ 62.350 wurden T€ 56.979 durch das deutsche Mutterunternehmen erzielt. Sowohl das Mutter- als auch die Tochterunternehmen erzielten ihre Erlöse ausschließlich aus der Tätigkeit als Verbindungsnetzbetreiber. Auf eine detaillierte Segmentberichterstattung kann aus diesem Grund verzichtet werden.

5 Finanzielle Verpflichtungen per 31. Dezember 2001

.....

(in T€)	2002	2003-2006	ab 2007
Miete Räume	95	209	61
Leasing Kfz	146	177	0
Mietleitungen	141	364	155
Beratungsverträge	22	0	0
Versicherungen	23	0	0



6 Sonstige Angaben



6.1 Geschäftsleitung

Der Vorstand bestand im Geschäftsjahr aus folgenden Mitgliedern:

Udo Graul, Marburg (Vorsitzender), vom 1.1.–31.12.2001;
Michael Schmidt, Lahntal, ab 6.12.2001 (stellvertretender Vorsitzender);
Roland Thieme, Lahntal, ab 6.12.2001;
Manfred Schwarz, Marburg, vom 12.11.–6.12.2001;
Wolfgang Lebrecht, St. Peter-Ording, vom 1.1.–12.11.2001.

Die Gesamtbezüge des Vorstandes betrugen im Geschäftsjahr 457 T€.

6.2 Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr wie folgt zusammen:

Michael Leyener, Rechtsanwalt und Notar, Marburg (Vorsitzender);
Dr. Michael Kußmann, Rechtsanwalt, Duisburg (stellvertretender Vorsitzender bis 3.5.2001);
Jürgen Roth, Dipl. Betriebswirt, Geschäftsführer, Kirchhain (Stellvertretender Vorsitzender ab 3.5.2001);
Bodo Rimpler, Bankvorstand, Oldenburg;
Manfred Schwarz, Dipl. Betriebswirt, Geschäftsführer, Marburg;
Jürgen Bockholt, Bankvorstand, Stuttgart.

Das Aufsichtsratsmandat des Herrn Schwarz ruhte in der Zeit seiner Vorstandstätigkeit.

Die Aufsichtsräte bekleideten folgende weitere Aufsichtsratsmandate:

Michael Leyener:
Aufsichtsratsvorsitzender der MSB Bau- und Grundstücksverwaltungs GmbH, Marburg;
Marburger Spar- und Bauverein EG, Marburg.

Jürgen Bockholt:
Aufsichtsratsvorsitzender der BW-Immobilien GmbH, Stuttgart;
Aufsichtsratsvorsitzender der BW-Vermögensanlage GmbH, Stuttgart;
Aufsichtsratsmitglied der Baden-Württembergische Kapitalanlagegesellschaft mbH, Stuttgart;
Präsident des Verwaltungsrats der BW Vermögens-Management AG, Zürich (Schweiz) und
stellvertretender Vorsitzender des Verwaltungsrats der WKV Bank GmbH, Stuttgart.

Die Aufsichtsratsvergütung für das Geschäftsjahr 2001 beträgt T€ 139.



6.3 Arbeitnehmer

Im Jahresdurchschnitt waren im Unternehmen 21 Angestellte beschäftigt.

6.4 Gesamtzahl der Aktien von Mitgliedern der Geschäftsführungs- und Aufsichtsorgane

Vorstand	4.200.740 Stück
Aufsichtsrat	3.257.600 Stück

6.5 Gewinn je Aktie

Die folgende Tabelle zeigt das Ergebnis je Aktie:

Zähler: Jahresüberschuss (in €)	501.430,49
Nenner: Aktien (Stück)	9.120.000
Gewinn je Aktie (in €)	0,05

3U TELECOM AG

Eschborn, den 1. März 2002

Der Vorstand



Udo Graul
Vorsitzender



Michael Schmidt
Vorstand



Roland Thieme
Vorstand



Eigenkapitalveränderungsrechnung (US-GAAP) zum 31. Dezember 2001

.....

Eigenkapital- veränderungs- rechnung	3U Konzern			3U TELECOM AG		
	Stand 1.1.2001 in T€	Zugang/ Abgang in T€	Stand 31.12.2001 in T€	Stand 1.1.2001 in T€	Zugang/ Abgang in T€	Stand 31.12.2001 in T€
Gezeichnetes Kapital	9.120	0	9.120	9.120	0	9.120
Kapitalrücklagen	55.680	0	55.680	55.680	0	55.680
Gewinnrücklagen	0	0	0	0	0	0
Bilanzgewinn	1.652	501	2.153	2.484	1.637	4.121
Gesamt	66.452	501	66.953	67.284	1.637	68.921



Entwicklung des Konzernanlagevermögens (US-GAAP)

Entwicklung des Konzernanlagevermögens (in T€)	Anschaffungs-/Herstellungskosten				Stand 31. 12. 2001
	Stand 1. 1. 2001	Zugang	Abgang	Umbuchungen	
I. Immaterielle Vermögensgegenstände					
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten					
Software	91	111	0	0	202
Telekommunikationslizenzen	2.043	23			2.066
Summe	2.134	134	0	0	2.268
2. Geschäfts- oder Firmenwert	0	334	0	0	334
Summe Immaterielle Vermögensgegenstände	2.134	468	0	0	2.602
II. Sachanlagen					
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	0	906	0	0	906
2. Technische Anlagen und Maschinen					
Vermittlungstechnik	1.802	574	0	0	2.376
Übertragungstechnik	1.259	830	8	0	2.081
Summe	3.061	1.404	8	0	4.457
3. Betriebs- und Geschäftsausstattung					
Betriebsausstattung	67	7	3	0	71
Geschäftsausstattung	128	119	8	0	239
Geringwertige Wirtschaftsgüter	0	9	9	0	0
Summe	195	135	20	0	310
Summe Sachanlagen	3.256	2.445	28	0	5.673
III. Finanzanlagen					
1. Wertpapiere des Anlagevermögens	19.097	0	0	0	19.097
Summe Finanzanlagen	19.097	0	0	0	19.097
Summe Anlagevermögen	24.487	2.913	28	0	27.372



Kumulierte Abschreibungen				Buchwerte	
Stand 1. 1. 2001	Zugang*	Abgang	Stand 31. 12. 2001	Stand 31. 12. 2001	Stand 31. 12. 2000
17	44	0	61	141	74
89	67	0	156	1.910	1.955
106	111	0	217	2.051	2.029
0	139	0	139	195	0
106	250	0	356	2.246	2.029
0	6	0	6	900	0
461	428	0	889	1.487	1.341
350	409	2	757	1.324	909
811	837	2	1.646	2.811	2.250
19	17	1	35	35	48
38	56	1	93	147	90
0	10	9	0	0	0
57	83	11	128	182	138
868	925	13	1.780	3.893	2.388
0	0	0	0	19.097	19.097
0	0	0	0	19.097	19.097
973	1.175	13	2.136	25.236	23.514

* = Abschreibungen des Geschäftsjahres



Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der Gesellschaft 3U TELECOM AG aufgestellten Konzernabschluss und den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2001 bis 31. Dezember 2001 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den Vorschriften der Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) und den ergänzenden Regelungen in der Satzung liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht gibt insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Kirchhain, den 14. März 2002

B. Weber GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Weber
Wirtschaftsprüferin



Bericht des Aufsichtsrats der 3U TELECOM AG

- (1) Der Vorstand hat den Aufsichtsrat laufend über die aktuelle Geschäftsentwicklung und die Lage des Unternehmens sowie über wesentliche Geschäftsvorgänge unterrichtet, insbesondere in der Aufsichtsratssitzung am 19. 12. 2001.

Anhand der Auskünfte hat der Aufsichtsrat den Vorstand überwacht und sich von der Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung überzeugt. Die Aufsichtsratsstätigkeit wurde ergänzt und unterstützt durch den Ausschuss „Finanzen“, der im Jahr 2001 dreimal tagte und den Ausschuss „Technik und Markt sowie Vorstandsfragen“, der einmal tagte. Fälle, in denen der Vorstand den Aufsichtsrat um Zustimmung zu zustimmungspflichtigen Geschäften bat, wurden in der Regel im schriftlichen Umlaufverfahren erledigt.

Der Vorstand wurde wegen der Aktivitäten der Tochtergesellschaften im Ausland im November 2001 von zwei Mitgliedern auf drei aufgestockt.

Der Vorstand hat im April 2001 ein Risikohandbuch (Dokumentation des Risikomanagements und des Risikofrüherkennungssystems) vorgelegt. Im Rahmen der Prüfung des Jahres- und des Konzernabschlusses hat der Aufsichtsrat der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft den Zusatzauftrag erteilt, das Risikofrüherkennungssystem zu prüfen. Weiterhin erteilte der Aufsichtsrat den Zusatzauftrag, das interne Kontrollsystem der Gesellschaft zu prüfen.

- (2) Im Jahr 2001 fanden insgesamt sechs Sitzungen des Aufsichtsrats statt: am 9. 3., 3. 5., 8. 8., 28. 9., 12. 11. und 19. 12. 2001.

- (3) Der vom Vorstand vorgelegte Jahresabschluss der 3U TELECOM AG zum 31. Dezember 2001 sowie der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2001 und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2001 sowie der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2001 wurden von der als Abschlussprüferin bestellten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft B. Weber GmbH, Kirchhain, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Zu dem Ergebnis der Prüfung haben sich keine Einwendungen ergeben.

- (4) Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss und den Konzernjahresabschluss zum 31. 12. 2001, den Lagebericht und den Konzernlagebericht sowie den Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns (nach dem € 3.455.685,55 als Gewinn vorzutragen sind) unter Berücksichtigung des Prüfungsberichts der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft. Es haben sich keine Einwendungen ergeben.

Der Aufsichtsrat hat am 11. 3. 2002 eine Sitzung abgehalten, an der neben allen Aufsichtsratsmitgliedern der Vorstand und die Geschäftsführerin der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft teilgenommen haben. Die Abschlussprüferin hat über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung berichtet und ergänzende Auskünfte erteilt.



Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss zum 31. Dezember 2001 einstimmig gebilligt. Der Abschluss ist damit festgestellt.

Die im Rahmen der Zusatzprüfungen (Ziff. 1 Abs. 4) erstellten Berichte der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft wurden in der Sitzung am 11.3.2002 erörtert. Der Vorstand hat zum Ergebnis Stellung genommen. Hinweise der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft auf mögliche Verbesserungen der Systeme, insbesondere in den Bereichen des Mahnwesens und der Debitorenbuchhaltung, wird der Vorstand umsetzen.

(5) Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und den Mitarbeitern für die im Berichtsjahr geleistete Arbeit.

Marburg, den 11. März 2002

Der Aufsichtsrat

Michael Leyener
Vorsitzender



Glossar (Begriffe aus der Telekommunikation)

Backbone

Überregionales Telekommunikationsnetzwerk zur Verbindung der Vermittlungsstellen.

Bandbreite

Übertragungskapazität auf einem Leitungsnetz.

Call-by-Call

Beim „echten Call-by-Call“ oder „offenen Call-by-Call“ entscheidet der Kunde sich vor jedem Telefongespräch für eine der zahlreichen Telefonfirmen. Dies funktioniert über das Voranstellen einer fünf- bis sechsstelligen Netzvorwahl vor die eigentliche Vorwahl und Rufnummer. Diese zusätzliche Netzvorwahl beginnt in Deutschland immer mit 010.

Beim „Call-by-Call mit Anmeldung“ muss der Kunde sich zunächst bei der ausgewählten Telefongesellschaft registrieren lassen.

Bei echtem Call-by-Call ist keine vorherige Anmeldung erforderlich.

Element Base Charging

Abrechnungsmodell der Deutsche Telekom AG für das Durchleiten von Gesprächen anderer Telefongesellschaften auf Basis der tatsächlich genutzten Netzwerkelemente (Vermittlungsstellen).

Freischaltung

Beim „Call-by-Call mit Anmeldung“ wird, nachdem die Kundendaten registriert sind, der Telefonanschluss des Kunden für die Nutzung der Dienste von der Telefongesellschaft freigeschaltet.

Gesprächsaufbaugebühren (Startgebühren)

Feststehender Betrag der bei jedem Telefongespräch fällig wird, unabhängig von der Gesprächsdauer.

Glasfasernetz

Ein Glasfasernetz besteht aus Kabeln mit Tausenden dünnen Glasfaserbündeln (Lichtwellenleitern). Diese Kabel ermöglichen eine deutlich höhere Übertragungsleistung als herkömmliche Kupferkabel.

Interconnectiongebühren

Zusammenschaltungsentgelte der Deutsche Telekom AG für die Durchleitung von Gesprächen anderer Telefongesellschaften.

Least Cost Routing (LCR)

Verfahren, das einen Verbindungsaufbau über den jeweils kostengünstigsten verfügbaren Anbieter initiiert, in Abhängigkeit von der Tageszeit etc.

Lizenzen

Die Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP) vergibt in Deutschland die erforderlichen Zulassungen für den Betrieb von Übertragungswegen oder für das Angebot von Sprachtelefondiensten. Die unterschiedlichen Berechtigungen sind in den Lizenzklassen 1 bis 4 zusammengefasst.

Mainstreamtechnologie

Technik, die auf bekannten und verbreiteten Standardkomponenten beruht.

Preselection

Bei Preselection entfällt im Gegensatz zum Call-by-Call das Benutzen der „Vor-Vorwahl“.

Die Vorwahl des gewünschten Anbieters wird fest in den Telekom-Vermittlungsrechner einprogrammiert. In Deutschland werden dann alle Gespräche außer Ortsgesprächen automatisch über das fremde Netz geführt. Dafür ist eine Anmeldung nötig. Die Nutzung von weiteren Anbietern per Call-by-Call bleibt weiterhin möglich.

Point of Interconnection

Ort der technisch realisierten Zusammenschaltung. Die detaillierten Bedingungen des Point of Interconnection (Schnittstellen, Protokolle, Netzwerk Management, Billing Management usw.) regelt eine Vereinbarung (Interconnection Agreement) zwischen den beteiligten Netzbetreibern.



Übertragungstechnik

Technische Geräte zur Umwandlung von elektrischen Signalen in optische Signale, z. B. von Kupfer auf Glasfaser.

Verbindungsnetzbetreiber

Weitere Bezeichnungen: VNB, Long Distance Carrier. Als Verbindungsnetze werden alle Telefonnetze für Gespräche, die über das Ortsnetz hinausgehen, bezeichnet (z. B. Ferngespräche). Reine Verbindungsnetzbetreiber installieren daher selbst keine Teilnehmeranschlüsse sondern bieten über eigene oder gemietete TK-Infrastrukturen Telekommunikationsdienste im Verbindungsnetz an.

Verbindungsnetzbetreiberkennzahl

Kennzahl (z. B. 01078), die der Telefonkunde bei der Anwahl einer Rufnummer voranstellen kann, um zu bewirken, dass die Verbindung unter Verwendung des Netzes der gewünschten Telefongesellschaft hergestellt wird (Call-by-Call).

Weitere Bezeichnungen: Netzkennzahl, engl.: Carrier Code.

Vermittlungstechnik

Technik des Verbindungsaufbaus zwischen Telefonanschlüssen.



Glossar (Begriffe aus der Finanzwelt)

Break Even

Gewinnschwelle.

Cash Flow

Kennzahl zur Beurteilung der Finanz- und Ertragskraft eines Unternehmens. Der Cash Flow wird ermittelt aus dem Zufluss und Abfluss von Zahlungsmitteln und Zahlungsmittel-Äquivalenten aus der laufenden Geschäftstätigkeit.

Eigenkapitalrendite (Return on Equity, RoE)

Grundsätzlich: Kennziffer zur Ertragslage eines Unternehmens, die das Ergebnis (Jahresüberschuss) im Verhältnis zum eingesetzten Eigenkapital darstellt.

Marktkapitalisierung

Aktueller Kurswert der einzelnen Aktie eines Unternehmens multipliziert mit der Gesamtzahl aller Aktien des Unternehmens.

Gewinn je Aktie

Der Gewinn je Aktie ist eine für die Beurteilung der Ertragskraft einer Unternehmung wichtige Kennzahl, die angibt, welcher Teil des gesamten Unternehmensgewinns auf eine Aktie entfällt.

Umsatzrendite

Finanzkennziffer. Sie gibt das Verhältnis von Ergebnis vor Steuern/Konzernergebnis zu Umsatzerlösen an.

Return on Invest

Cash Flow Return on Investment (CFROI).
Steuerungskennzahl bei Invest-Entscheidungen. Er berücksichtigt neben dem Anschaffungswert die mit dem Objekt künftig zu erzielende Rendite.

US-GAAP

US-amerikanische „Generally Accepted Accounting Principles“ (Rechnungslegungsgrundsätze).



3U Konzern

.....

3U Deutschland

3U TELECOM AG
Mergenthalerallee 79-81
D-65760 Eschborn

3U Italien

3U TELECOM S.R.L.
Largo Richini, 6
I-20122 Milano (MI)

3U Österreich

3U TELECOM GmbH
Mariahilfer Straße 123/3
A-1060 Wien

3U Frankreich

3U TELECOM SARL
12, Avenue de l'Arche
F-92419 Courbevoie cedex

3U Niederlande

3U TELECOM B.V.
Arena Business Park
Olympia 1A/1B
NL-1213 NS Hilversum

3U Schweiz

3U TELECOM AG
Dreikönigstrasse 31a
CH-8002 Zürich



Impressum

3U TELECOM AG
Mergenthalerallee 79-81
D-65760 Eschborn
Tel.: +49 (0)69 750 06-0
Fax: +49 (0)69 750 06-111
info@3u.net
www.3u.net





3U TELECOM AG
Mergenthalerallee 79-81, D-65760 Eschborn
Tel.: +49 (0)69 750 06-0, Fax: +49 (0)69 750 06-111
info@3u.net
www.3u.net