

**3U.net**

**3U Telekommunikation AG**

**Geschäftsbericht 2000**



3u.net

---



## DIE KENNZAHLEN 2000

Seite 3

Ergebnis		3U Deutschland		3U Konzern
		1999	2000	2000
Umsatz	(in Mio. DM)	63,06	112,72	112,76
Ergebnis v. Steuern u. Abschreibungen	(in Mio. DM)	1,89	10,55	8,15
Ergebnis vor Steuern	(in Mio. DM)	1,29	9,50	6,97
Ergebnis nach Steuern	(in Mio. DM)	0,73	4,57	2,04
Gewinn pro Aktie	(in DM)	0,08	0,50	0,22
Umsatzrendite (v. Steuern u. Abschreibungen)	(in %)	3,00	9,36	7,23
Eigenkapitalquote	(in %)	87,35	83,37	82,62

3U-Märkte	1999	2000
	Deutschland	Deutschland, Schweiz, Österreich

Kunden	1999	2000
(in Tsd.)	800	1.300



3U.net



Vorsitzender des Vorstands: Udo Graul

Vorstand Marketing, Vertrieb und Finanzen: Wolfgang Lebrecht

3U

## BRIEF AN UNSERE AKTIONÄRE

Seite 5

Sehr geehrte Aktionäre,  
Sehr geehrte Damen und Herren,

ein turbulentes Jahr liegt hinter uns. Trotz heftiger Preiskämpfe und stark gesunkener Margen ist es der 3U Telekommunikation AG gelungen, schwarze Zahlen zu schreiben. So lag der Konzerngewinn vor Steuern im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 6,97 Mio. DM; das ist ein Plus von 440% gegenüber dem Vorjahr.

Vor dem Hintergrund unserer Expansion ins europäische Ausland legen wir für das Geschäftsjahr 2000 erstmals eine konsolidierte Bilanz vor.

Die Dynamik, mit der unser Eintritt in neue Märkte stattgefunden hat, zeigt das Wachstumspotenzial von 3U. So haben wir im Berichtszeitraum Tochtergesellschaften in der Schweiz, in Österreich, in den Niederlanden, in Frankreich und in Italien gegründet. Noch Ende des vergangenen Jahres haben Österreich und die Schweiz ihren Betrieb aufgenommen. Anfang 2001 sind die Niederlande gefolgt. Der Start für Frankreich und Italien ist noch für das erste Halbjahr 2001 geplant.

Die Expansion hat 3U bislang komplett aus dem Cash Flow finanziert. Der Emissionserlös, der ursprünglich für diesen Zweck vorgesehen war, ist weiter in vollem Umfang vorhanden und zinsbringend angelegt. Diese Finanzmittel stehen also dem Unternehmen für Kooperationen, Übernahmen oder sonstige Akquisitionen komplett zur Verfügung. Damit kann 3U strategische Optionen wahrnehmen.

Viele unserer ehemaligen Wettbewerber haben sich völlig aus dem Festnetzgeschäft zurückgezogen oder zumindest ihre Schwerpunkte verlagert. Dies lag zum Teil an der Einschätzung, dass die Festnetztelefonie keine Zukunft mehr habe. Tatsächlich zeigt aber die Marktentwicklung, dass dieser Bereich nach wie vor wächst.

Die Geschäftsentwicklung vieler unserer Wettbewerber macht allerdings deutlich, dass die Festnetztelefonie für sie nicht mehr attraktiv ist. Darunter haben auch die entsprechenden Aktienkurse stark gelitten. Die 3U-Aktie hat sich diesem Trend leider nicht entziehen können und an der Börse ebenfalls enorme Kursverluste hinnehmen müssen.

Wir bedauern dies sehr und werden alles daransetzen, das Potenzial von 3U gegenüber der Finanzwelt deutlich herauszustellen. Bei Ihnen möchten wir um Ihr Vertrauen werben und Sie einladen, die Entwicklung unseres Unternehmens zu beobachten. Wir sind sicher, dass unsere Kennzahlen Sie überzeugen werden.

Eschborn, den 15.03.2001

Der Vorstand

Udo Graul  
Vorsitzender

Wolfgang Lebrecht  
Stellvertretender Vorsitzender



## Inhalt

Unternehmensphilosophie	Seite 7
Aufsichtsrat	Seite 9
Rückblick	Seite 10
Berichte aus den Vorstandsressorts:	
- Strategische Planung	Seite 12
- Technik	Seite 15
- Personal	Seite 16
- Marketing und Vertrieb	Seite 18
- Finanzen und Investor Relations	Seite 20
Konzernabschluss HGB	
- Bilanz	Seite 22
- Gewinn- und Verlustrechnung	Seite 24
- Konzernanhang	Seite 25
- Anlagenspiegel	Seite 32
- Konzernlagebericht	Seite 34
Konzernabschluss US-GAAP	
- Bilanz	Seite 38
- Gewinn- und Verlustrechnung	Seite 40
- Kapitalflussrechnung	Seite 41
- Konzernanhang	Seite 43
- Anlagenspiegel	Seite 50
- Überleitungsrechnung	Seite 52
Bestätigungsvermerk	Seite 53
Bericht des Aufsichtsrats	Seite 54
Glossar (Begriffe aus der Telekommunikation)	Seite 55
Glossar (Begriffe aus der Finanzwelt)	Seite 57



## UNTERNEHMENSPHILOSOPHIE

Folgende Elemente bilden die Basis der 3U Firmenkultur und bestimmen den Kurs des Unternehmens :

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

### **Kundenorientierung ist unsere Verpflichtung**

3U bietet weltweite Telefongespräche zu günstigen Tarifen an. Unsere Produkte *Call-by-Call* und *Preselection* verfügen über übersichtliche Preisstrukturen und offerieren mit einer sekundengenauen Taktung den fairsten Abrechnungsmodus. Dabei gewährleistet unser eigenes bundesweites Telefonnetz 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.

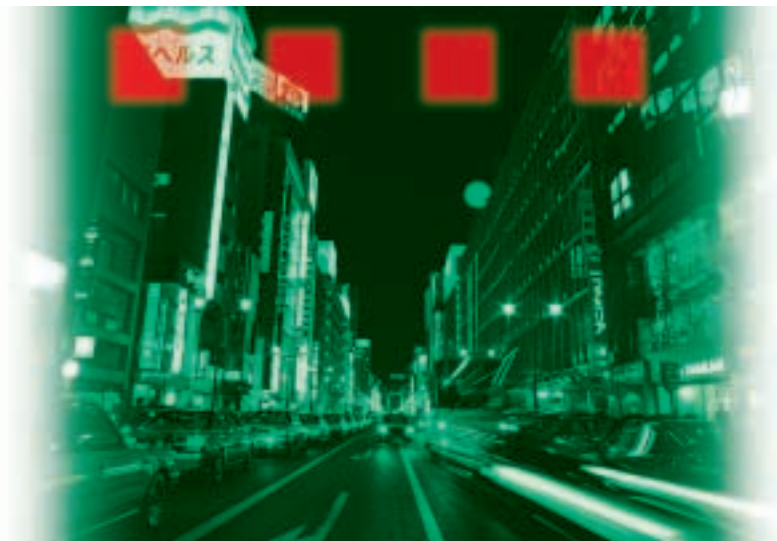


### **Gewinnorientierung ist Bestandteil unserer Grundphilosophie**

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.





## **DER AUFSICHTSRAT**

Michael Leyener	Vorsitzender des Aufsichtsrats, Rechtsanwalt und Notar, Marburg
Dr. Michael Kußmann	Stellvertretender Vorsitzender, Wirtschaftsprüfer, Duisburg
Jürgen Bockholt	Baden Württembergische Bank, Mitglied des Vorstands, Stuttgart
Bodo Rimpler	Commerzbank, Mitglied der Geschäftsleitung, Bremen
Jürgen Roth	Dipl. Betriebswirt, Kirchhain
Manfred Schwarz	Dipl. Betriebswirt, Marburg



### **3U entwickelt sich zur europäischen Telefongesellschaft**

Mitte 1997 wurde die 3U Telekommunikation GmbH mit dem Geschäftszweck "Verbindungsnetzbetreiber" gegründet.

Am 01.04.1999 hat 3U bundesweit den Betrieb aufgenommen.

Das Unternehmen verfügt über ein eigenes Telefonnetz von hoher Qualität und optimaler Verfügbarkeit. Unter der 01078 bietet 3U in Deutschland Ferngespräche, internationale Gespräche und Gespräche in die Mobilfunknetze zu sehr günstigen Preisen an. Dabei offerieren wir zwei alternative Zugangsmöglichkeiten: das offene Call-by-Call Verfahren (Anmeldung nicht erforderlich) und das Preselection Verfahren (Anmeldung erforderlich).

Im September 1999 haben wir das Unternehmen in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Kurz darauf erfolgte der Gang an die Börse. Seit dem 25.11.1999 ist die Aktie der 3U Telekommunikation AG unter der WKN 516790 am Neuen Markt der Börse Frankfurt notiert.

Ende vergangenen Jahres hat 3U begonnen, sein erfolgreiches Geschäftsmodell auch auf andere europäische Länder zu übertragen und dort nationale Netze aufzubauen.

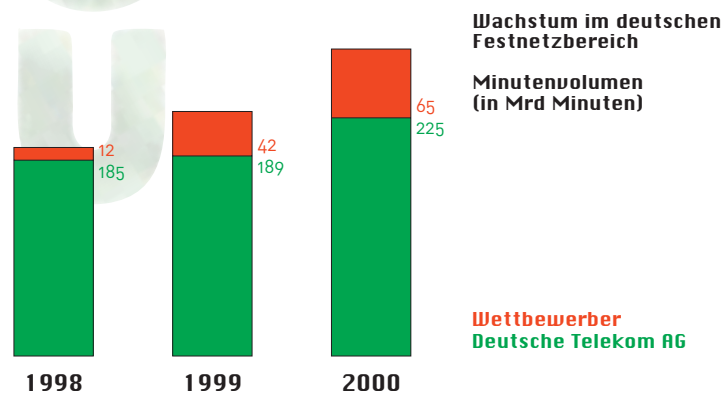
Am 03.11.2000 ist 3U in der Schweiz und einen Monat später, am 01.12.2000, in Österreich ans Netz gegangen. Im Januar diesen Jahres haben wir den Betrieb in den Niederlanden aufgenommen.





### Der Festnetzbereich – ein Markt mit Zukunft

Der Telekommunikationsmarkt wird nach wie vor von einem harten Wettbewerb und heftigen Preiskämpfen geprägt. Dennoch ist die Wachstumsdynamik ungebrochen. Der Marktanteil der alternativen Telefonanbieter liegt mittlerweile bei 22%. Damit wickeln sie über 40% der nationalen Ferngespräche, der internationalen Gespräche und der Gespräche in die Mobilfunknetze ab. Die gesunkenen Endverbraucherpreise führten nachweislich zu einer erhöhten Nachfrage: der Festnetzbereich wächst weiter.



(Quelle: Jahresbericht 2000 RegTP)

Die Telefongesellschaften müssen die ständig sinkenden Margen verkraften. Für viele Wettbewerber von 3U bedeutet dies, dass sie im Festnetzbereich nicht mehr profitabel arbeiten. In den vergangenen Monaten haben sich bereits eine Reihe von Mitbewerbern auf das Businesskundengeschäft fokussiert oder sogar ganz aus der Festnetztelefonie zurückgezogen.

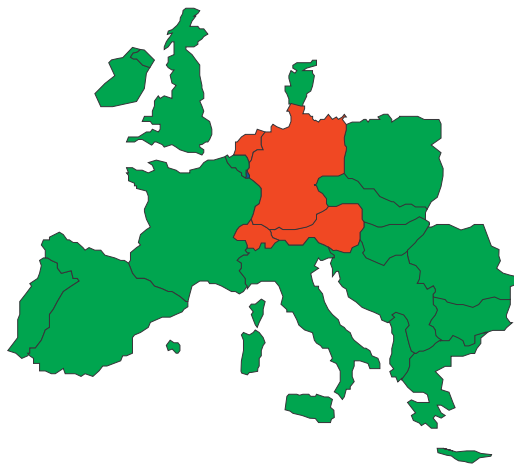
3U ist es trotz dieser schwierigen Umfeldbedingungen gelungen, sich mit seinem Geschäftsmodell durchzusetzen und erwirtschaftet seit dem ersten Tag der Inbetriebnahme Gewinn.

Der relativ späte Markteintritt im April 1999 hatte zur Folge, dass 3U von Anfang an mit niedrigen Margen gerechnet hat. Schon damals war absehbar, dass die Margen noch weiter sinken würden. Das 3U-Geschäftsmodell war von Anfang an auf diese Marktsituation zugeschnitten. Unser Erfolg im deutschen Telekommunikationsmarkt - dem am meisten umkämpften in Europa - gibt uns Recht.

Nichts liegt also näher, als das Geschäftsmodell nun auch auf andere europäische Länder zu übertragen und dort die noch vergleichsweise hohen Margen abzuschöpfen.

### 3U, der europäische Telefonspezialist im Call-by-Call Geschäft

Die Expansion ins europäische Ausland hat im Jahr 2000 mit der Inbetriebnahme der Telefonnetze in der Schweiz und in Österreich begonnen. Die Niederlande sind im Januar gefolgt, Frankreich und Italien sollen noch im ersten Halbjahr 2001 starten.



Bei der Umsetzung unserer Ziele spielt das Prinzip der Kostenführerschaft eine wichtige Rolle. Diese Position verteidigen wir in der Telekommunikationsbranche und stützen damit die Profitabilität des Unternehmens.

So halten wir die Fixkosten in den Bereichen Netz, Technik und Personal extrem niedrig. Dies bildet die Basis für die hohe Effizienz in allen Unternehmensbereichen. Dadurch gelingt es 3U, günstige Preise zu allen Zielen (national, international, in die Mobilfunknetze) anzubieten und trotzdem profitabel zu arbeiten.

Wie konsequent wir diesen Ansatz umsetzen, zeigt die Tatsache, dass wir die Investitionen für die europäische Expansion entgegen der ursprünglichen Planung bislang komplett aus dem Cash-Flow finanzieren konnten. Der gesamte Emissionserlös, der ursprünglich hierfür vorgesehen war, ist weiter in vollem Umfang vorhanden und zinsbringend angelegt.

3U nutzt auch beim Aufbau der Netze in den anderen Ländern die Vorteile moderner und preisgünstiger Übertragungs- und Vermittlungstechnik. Die Robustheit unserer Technik und der hohe Automatisierungsgrad bei der Wartung minimieren den erforderlichen Aufwand bei Installation, Pflege und Betreuung des gesamten Netzes.

Eine optimale Kombination der Technik und das Ausnutzen der entstehenden Synergieeffekte schafft immer neue Optimierungsmöglichkeiten, wie das folgende Beispiel zeigt:

Wir werden noch im Jahr 2001 die Telefonnetze der einzelnen Länder zu einem europaweiten 3U-Netz miteinander verknüpfen. Dies erhöht die Flexibilität und schafft zusätzliche Kostensenkungspotenziale. Das 3U-interne Least-Cost-Routing für internationale Gespräche gewährleistet, dass die Telefonate stets über den günstigsten Weg geroutet werden. Dieses automatisierte Verfahren werden wir künftig nicht mehr nur in den nationalen Netzen, sondern europaweit nutzen.

3U geht in den europäischen Nachbarstaaten mit sehr günstigen Preisen an den Start. Durch das entsprechend gute Abschneiden in den Tarifvergleichen im Internet und in den Printmedien erreichen wir auch hier einen hohen Bekanntheitsgrad. So können wir unsere Marketingausgaben niedrig halten. Hier nutzen wir unsere bereits auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt erworbenen Erfahrungen. Den Markteintritt in der Schweiz und in Österreich haben wir deshalb nicht mit Werbemaßnahmen begleitet, sondern allein mit günstigen Preisen schnell für hohe Bekanntheit gesorgt. In diesen Ländern belegt 3U von Beginn an die Spitzenplätze in den Tarifvergleichen.



### **3U führt als erste Telefongesellschaft das “offene Call-by-Call Verfahren ohne Anmeldung” im Ausland ein**

Bislang gab es das beliebte offene Call-by-Call Verfahren nur in Deutschland. Im Ausland war es nur möglich, private Telefongesellschaften nach Anmeldung zu nutzen.

3U hat nun als erste Telefongesellschaft das offene Call-by-Call Verfahren ohne Anmeldung in der Schweiz, in Österreich und im Januar 2001 in den Niederlanden eingeführt und sich damit einen erheblichen Wettbewerbsvorteil verschafft. Wir verzichten auf komplizierte Anmeldung und zeitaufwendige Freischaltung. Damit erleichtern wir es unseren Kunden unser Netz schnell und kostengünstig zu nutzen.

3U selbst eliminiert hiermit für sich fast den gesamten Kostenblock, der mit Registrierung, Anmeldung und technischer Freischaltung verbunden ist.

### **Break Even in jedem Land nach zwölf Monaten**

3U hat sich zum Ziel gesetzt, im Rahmen der internationalen Expansion in allen neuen Märkten innerhalb eines Jahres die Gewinnschwelle zu überschreiten. Dieses ehrgeizige Ziel zeigt, wie konsequent wir das erfolgreiche 3U-Geschäftsmodell auch in den anderen europäischen Länder umsetzen wollen. Wir werden alle möglichen Synergien nutzen und dadurch unsere Kostenführerschaft weiter ausbauen. Durch die Expansion rechnen wir fest damit, unsere Kosten relativ betrachtet weiter zu senken.

### **Einsatz modernster Technik**

3U ist es von Anfang an gelungen, das gesamte nationale Leitungsnetz mit extrem niedrigen Kosten zu betreiben. Dazu haben wir einerseits das Leitungsnetz nur gemietet, andererseits setzen wir aber eigene Übertragungstechnik ein. Dadurch halten wir die Überlassungs- und Bereitstellungskosten niedrig und bleiben unabhängig und flexibel. Dies verschafft uns einen deutlichen Wettbewerbsvorteil gegenüber unseren Konkurrenten, die im Regelfall auch die Übertragungstechnik anmieten. Die von uns eingesetzte Technik ist modern, preiswert und robust. Unsere so genannte Mainstreamtechnologie zählt zu den innovativen in der Telekommunikationsbranche. Zu den wichtigsten Vorzügen gehört der hohe Automatisierungsgrad. So ist beispielsweise die Wartung extrem einfach und sogar aus der Ferne durchzuführen. Diese Technik setzt 3U auch in der Schweiz und in Österreich ein und wird auch bei der weiteren Expansion darauf bauen.

### **Fehlende Planungssicherheit beeinflusst nationalen Netzausbau**

Ursprünglich hatte 3U geplant, das nationale Netz bis Ende 2000 auf insgesamt 52 POIs (Points of Interconnection) auszubauen, um die Interconnectiongebühren, die an die Telekom gezahlt werden müssen, weiter zu reduzieren. Diese Ausbaustufe haben wir bis auf weiteres zurückgestellt. Der Grund ist, dass die ursprüngliche Entscheidung der Regulierungsbehörde zum Element Base Charging, gegen die die Deutsche Telekom Einwände vorgebracht hat, bislang nicht in Kraft getreten ist. Solange eine neue verbindliche Regelung nicht existiert, besteht keine Planungssicherheit. Sobald die neuen Regelungen feststehen, werden wir kurzfristig mit Hochdruck an einem darauf abgestimmten Netzausbau weiter arbeiten. 3U nutzt hier seinen Vorteil einer hohen Flexibilität und Reaktionsgeschwindigkeit.

### **Preisverfall hat Auswirkungen auf Netzstrategie**

Ursprünglich wollte 3U bis Ende 2000 nicht länger Bandbreite mieten, sondern auf die Anmietung kompletter Glasfaserleitungen, sogenannter Dark Fibre, umstellen. Ziel war es, das Backbone selbst zu betreiben und so weitere Kosten zu sparen. Im Laufe des Jahres hat sich allerdings ein immer stärker werdender Verfall bei den Mietpreisen der Leitungen abgezeichnet. Als Folge davon bietet diese Lösung keinen Vorteil mehr bei den Betriebskosten. Im Gegenteil: mittlerweile hat sich die Anmietung von Bandbreite zur effizienteren Lösung entwickelt. Diese Marktentwicklung hat 3U rechtzeitig erkannt und entsprechende Verhandlungen mit verschiedenen Netzbetreibern aufgenommen.

Außerdem planen wir, im Jahr 2001 ein europaweites Netz aufzubauen, um alle Vorteile, die sich technisch und wirtschaftlich daraus ergeben, zu nutzen. Die dazu notwendigen Vermittlungsstellen betreibt 3U bereits in Österreich und in der Schweiz.



### **Höchste Personaleffizienz in der Telekommunikationsbranche**

Der Umsatz pro Mitarbeiter hat im abgelaufenen Jahr fast 10,0 Mio. DM betragen. Das ist ein absoluter Spitzenwert in der Telekommunikationsbranche. Hier wird deutlich, dass sich das Geschäftsmodell von 3U grundlegend von denen der Mitbewerber unterscheidet.

Die 3U Telekommunikation AG und ihre Töchter in der Schweiz, in Österreich, in Frankreich, in den Niederlanden und in Italien betrieben Ende 2000 das gesamte Geschäft mit insgesamt 9,5 Mitarbeitern sowie zwei Vorständen. Zwei Mitarbeiter und der Vorstandsvorsitzende gehören zu den Gründungsmitgliedern von 3U und zählen zu den Hauptaktionären.

Die Beschäftigten von 3U sind fachlich kompetent, flexibel, extrem belastbar und arbeiten zielgerichtet. Alle Mitarbeiter sind hochmotiviert und identifizieren sich mit der Unternehmensphilosophie. Das Alter unseres Personals liegt zwischen 31 und 48 Jahren und zeigt, dass der erforderliche Pioniergeist nicht nur bei ganz jungen Mitarbeitern zu finden ist. Neben den fachlichen Kenntnissen sind bei 3U Projekterfahrung und ein hohes Maß an Organisationstalent gefragt.

Sechs Mitarbeiter sind für Planung, Realisierung und Wartung der Vermittlungs- und Übertragungstechnik, aber auch für die technische Ausstattung sowie die technische Betreuung der 3U-Arbeitsplätze zuständig.

3,5 Stellen decken den Bereich Customer Care ab.

### **Neue Arbeitsplatzform fördert Eigenverantwortlichkeit**

Alle Mitarbeiter - außer im Bereich Customer-Care - arbeiten von zu Hause aus.

Die Home Offices sind mit modernster Büro- und Kommunikationstechnik ausgestattet. Dieses Konzept scheint zunächst sehr ungewöhnlich, hat sich aber bewährt. Es steigert die Motivation und schafft ein Mehr an Verständnis in der Familie. Das Unternehmen selbst spart Kosten für Büros.

Dieses Arbeitsplatzmodell setzt allerdings voraus, dass die Werte Fairness, Offenheit und Zuverlässigkeit im Arbeitsalltag gelebt werden und vertrauensvoll zusammengearbeitet wird.





## MARKETING UND VERTRIEB

Wolfgang Lebrecht, Vorstand

Die strategische Ausrichtung von Marketing und Vertrieb wird von folgenden Faktoren geprägt:

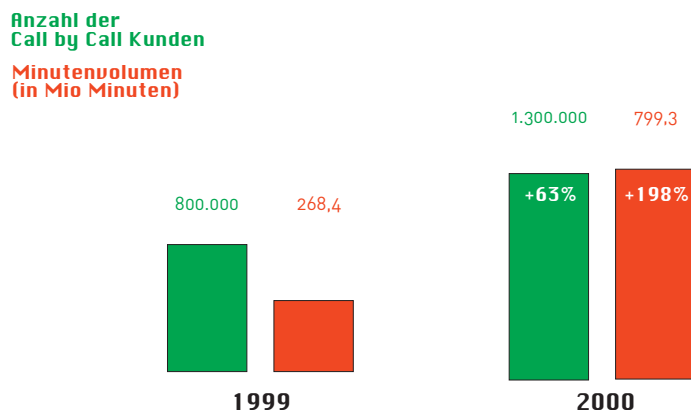
- Kundenwachstum,
- Konsequentes Benchmarking,
- Offensive Preispolitik,
- Innovative Marktangebote.

### 500.000 neue Kunden

Die 3U Telekommunikation AG hat bislang ihre Bekanntheit vor allem durch das gute Abschneiden bei Tarifvergleichen im Internet und in verschiedenen Printmedien erreicht.

Ab April 2000 sind neue Wettbewerber auf den Markt gedrängt und haben mit Preisen, die zum Teil unter den Interconnection-Gebühren liegen, den Preiskampf verstärkt. Daraufhin hat 3U im August des vergangenen Jahres die Preise für internationale Gespräche deutlich gesenkt. Das Unternehmen eroberte damit die Spitzenplätze in den Tarifvergleichen zurück und war zu 247 Ländern im offenen Call-by-Call bei sekundengenauer Abrechnung der günstigste Anbieter.

Trotz wachsendem Wettbewerb und extrem harten Preiskämpfen hat 3U im Berichtszeitraum im Call-by-Call über 500.000 Kunden hinzu gewonnen.



### Marketingtests abgeschlossen

Im gesamten abgelaufenen Geschäftsjahr hat 3U unterschiedliche Marketingmaßnahmen getestet. Dazu zählten Werbespots im Fernsehen und Hörfunk, Plakatwerbung, Anzeigen in Printmedien sowie der Einsatz von Werbern, um Preselectionkunden zu akquirieren. Die Erkenntnisse dieser Tests werden jetzt umgesetzt.

Auch im Marketing orientiert sich 3U streng am Gewinn. Konkret bedeutet dies, dass alle Maßnahmen in diesem Bereich innerhalb von sechs bis acht Monaten einen positiven Return-on-Investment erbringen müssen.

### **3U mit neuen Angeboten im Ausland**

Bei den Marketingaktivitäten im Ausland gilt dieselbe strikte Ertragsorientierung, das heißt, dass auch hier ein positiver Return-on-Investment nach sechs bis acht Monaten erwirtschaftet werden muss. Wie im Inland will 3U in den europäischen Nachbarstaaten seine Bekanntheit vor allem dadurch steigern, dass das Unternehmen mit seinen günstigen Tarifen bei den Preisvergleichen im Internet und in den Printmedien die vordersten Plätze belegt. Neben den niedrigen Preisen verzichtet 3U auf Mindestumsätze oder Gesprächsaufbaugebühren, die bei vielen Telefongesellschaften im Ausland üblich sind. Wie in Deutschland rechnet das Unternehmen ab der ersten Sekunde sekundengenau ab. Bei den Preselectionangeboten verzichtet 3U auf Kündigungsfristen. Das gesamte Angebot verdeutlicht, dass 3U die Kunden ausschließlich durch Leistung überzeugen und an sich binden will.

Eine besondere Marketingmaßnahme ist die Einführung des "offenen Call-by-Call im Ausland ohne Voranmeldung". Dieses Angebot gab es bislang ausschließlich in Deutschland und es hat den größten Marktanteil.

Mit dem offenen Call-by-Call vereinfacht 3U die Nutzung des Angebotes. Bei allen Mitbewerbern müssen sich die Kunden erst anmelden und freischalten lassen, bevor sie telefonieren können. Bei 3U reicht es, die Verbindungszahl vorzuwählen, um die günstigen 3U-Preise zu nutzen. Die Beliebtheit des offenen Call-by-Call in Deutschland erlaubt die Schlussfolgerung, dass dieses Angebot auch im Ausland einen deutlichen Wettbewerbsvorteil sichert. Das Unternehmen selbst spart außerdem fast alle Kosten, die mit der Registrierung, der Anmeldung und der technischen Freischaltung verbunden sind.

Mit der Expansion ins europäische Ausland dringt 3U in Märkte vor, auf denen bislang noch eine "einfachere" Wettbewerbssituation herrscht. Dies drückt sich vor allem im höheren Preisniveau und damit verbunden günstigeren Ertragsmöglichkeiten aus. Zwar geht das Unternehmen auch hier von einer Verschärfung des Wettbewerbs aus, sieht sich aber dafür mit seiner extrem günstigen Kostenstruktur gut gerüstet.

### **Zentrales Customer-Care-Center Europa schafft Synergien und steigert Effizienz**

3U steigert die Zufriedenheit der Kunden durch die technische Zuverlässigkeit, die hohe Verfügbarkeit und die gute Sprachqualität des Netzes. So erreicht beispielsweise die durchschnittliche Verfügbarkeit von fast 100% Prozent einen absoluten Spitzenwert.

Pro Monat telefonieren im Durchschnitt 1,3 Millionen Menschen alleine in Deutschland über 3U. Die Zahl der Reklamationen liegt bei durchschnittlich drei pro Tag. Das spricht für sich.

Im Zuge der Expansion hat 3U im Dezember 2000 ein mehrsprachiges zentrales Customer-Care-Center in Betrieb genommen. Hier bearbeiten die Mitarbeiter alle Kundenfragen sowie die Preselectionanträge.

Außerdem betreuen sie die Werber, die auf Provisionsbasis für 3U Preselectionkunden gewinnen. Schließlich erstellen sie die entsprechenden Provisionsabrechnungen.

Die Bündelung von Kompetenz und Erfahrung an einem Ort gewährleistet Kundenservice auf höchstem Niveau. Außerdem arbeitet dieses zentrale Customer-Care-Center um ein vielfaches wirtschaftlicher als dezentrale Organisationseinheiten in verschiedenen Ländern.



## FINANZEN UND INVESTOR RELATIONS

Wolfgang Lebrecht, Vorstand

### Positiver Abschluss des Geschäftsjahres – Erwartungen trotzdem nicht erfüllt

Die geplanten Ziele hinsichtlich vermittelter Gesprächsminuten und bezüglich des Umsatzes hat 3U im Berichtszeitraum nicht erfüllt. Dies lag vor allem an der unerwarteten Härte des Wettbewerbs und dem drastischen Verfall der Preise. Trotzdem stieg der Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr um fast 80% auf über 112 Mio. DM.

Trotz der durchgeführten Preissenkungen im März und August 2000 ist es 3U gelungen, die Ertragskraft aufrecht zu erhalten. Dies gelang vor allem durch ein konsequentes Kostenmanagement.

3U weist für das Geschäftsjahr 2000 erstmals ein konsolidiertes Konzernergebnis aus. Der Gewinn vor Steuern legte auf über 6,97 Mio. DM zu. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Margen im Jahr 2000 stark gesunken sind und 3U die europäische Expansion aus dem laufenden Geschäft finanziert hat. Vor diesem Hintergrund ist das Ergebnis vielversprechend und es unterstreicht, dass sich der 3U-Ansatz der Kostenführerschaft auch im harten Wettbewerb bewährt.

	1999 (in Mio. DM)	Konzern 2000 (in Mio. DM)	Deutschland 2000 (in Mio. DM)
Umsatz	63,06	112,76	112,72
Gewinn v. Steuern u. Abschreibungen	1,89	8,15	10,55
Gewinn vor Steuern	1,29	6,97	9,50
Gewinn nach Steuern	0,73	2,04	4,57
Gewinn pro Aktie (in DM)	0,08	0,22	0,50

### Kennzahlen belegen Effizienz

Der Umsatz pro Mitarbeiter hat im abgelaufenen Jahr fast 10,0 Mio. DM betragen. Damit erzielt das Unternehmen einen absoluten Spitzenwert in der Telekommunikationsbranche. Die Personalkosten machten mit insgesamt 2,72 Mio. DM nur 2,4 % des Umsatzes aus – ebenfalls beachtlich. Die Umsatzrendite (vor Steuern und Abschreibungen) betrug 7,2 %.

### Solide finanzielle Grundlage

Der Nettoemissionserlös von ca. 105 Mio. DM ist weiter in vollem Umfang vorhanden und zinsbringend angelegt. Um den Handlungsspielraum und die Flexibilität zu erhöhen hat 3U im abgelaufenen Jahr langfristige Finanzmittel (Schuldscheindarlehen an die BW Bank) in kurzfristigere Anlageformen gewandelt. 3U kann die Finanzmittel nun kurzfristiger einsetzen, um strategische Optionen wahrzunehmen.

### **Aktienkurs von 3U stark gesunken**

Die 3U-Aktie ist im Jahr 2000 von ihrem Höchststand im Februar auf einen Tiefststand von 6,5 Euro im Dezember gefallen.

Die allgemeine Schwäche an der Börse hat sich insbesondere am Neuen Markt dramatisch ausgewirkt. Die ersten Insolvenzen von am Neuen Markt gelisteten Unternehmen haben das Vertrauen der Anleger zusätzlich belastet.

In der Folge wurden in der zweiten Hälfte des Jahres gute Nachrichten kaum oder zum Teil gar nicht mehr wahrgenommen bzw. von den Investoren nicht mehr honoriert.

Es ist 3U trotz einer positiven Geschäftsentwicklung nicht gelungen, sich von vergleichbaren Unternehmen im Telekommunikationsbereich positiv abzusetzen.

### **Intensivierung der Investor Relations Arbeit sorgt für steigendes Interesse**

3U hat in den vergangenen Monaten die Investor Relations Arbeit deutlich intensiviert. In zahlreichen Gesprächen mit Investoren und Analysten sowie in Interviews mit Medienvertretern hat der Vorstand die Geschäftsidee und -entwicklung erläutert und diskutiert. Dabei war das Interesse durchweg positiv. Dies hat zwar bislang nicht zu einer Steigerung des Aktienkurses geführt, allerdings hat sich das Handelsvolumen des Papiers deutlich verbessert. Dies belegt, dass die Wahrnehmung und das Interesse an der 3U-Aktie gestiegen sind. Das Management wird auch künftig intensiv mit der Finanzwelt kommunizieren, um auf das Potenzial und die Wachstumsdynamik von 3U aufmerksam zu machen.

### **Bewertung der 3U-Aktie nahe Finanzmittel**

Ein Aktienkurs von 7 Euro entspricht einer Marktkapitalisierung von 124,8 Mio. DM, also noch nicht einmal dem Wert der 3U-Finanzmittel. Bei einer solchen Bewertung ist weder das gesamte operative Geschäft noch das Anlagevermögen (z.B. Technik und Lizenzen) berücksichtigt. Auch die positiven Geschäftsergebnisse und die erfolgreich angelaufene Europaexpansion spiegeln sich nach Meinung des Managements in dem Kurs nicht wider.

3U hat sich im hart umkämpften Festnetzgeschäft durchgesetzt und bewiesen, dass das Unternehmen auch unter schwierigen Bedingungen profitabel arbeitet. Die Expansion in die margenstarken europäischen Auslandsmärkte sollte sich künftig positiv auf die Ergebnisse des Unternehmens auswirken.

### **Die Gründungsmitglieder halten ihre Aktienanteile**

Die Aktionärsstruktur ist seit dem Börsengang unverändert.

Gründungsmitglied Udo Graul ist Vorstandsvorsitzender der 3U Telekommunikation AG. Er besitzt 19% der Aktienanteile. Zwei weitere Gründungsmitglieder, Michael Schmidt und Roland Thieme, sind im Management von 3U tätig. Sie halten 19% bzw. 8% der Anteile. Manfred Schwarz (19%) und Jürgen Roth (12%) sind Mitglieder des Aufsichtsrats von 3U.

Dies zeigt das Vertrauen der Altaktionäre in das Unternehmen und in die Wachstumsstrategie von 3U.



## KONZERNBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2000

### DER 3U TELEKOMMUNIKATION AG, ESCHBORN UND IHRER TOCHTERUNTERNEHMEN

#### AKTIVA

	DM	31.12.2000 DM	3U AG 31. 12. 1999 DM
<b>A. ANLAGEVERMÖGEN</b>			
<hr/>			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		4.109.235,95	3.050.542,00
		<hr/>	
II. Sachanlagen			
1. Technische Anlagen und Maschinen	4.401.222,01		3.482.782,00
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	270.445,00		100.698,00
		4.671.667,01	3.583.480,00
		<hr/>	
III. Finanzanlagen			
1. Wertpapiere des Anlagevermögens	37.349.621,69		0,00
2. Sonstige Ausleihungen	0,00	37.349.621,69	14.668.725,00
		46.130.524,65	21.302.747,00
		<hr/>	
<b>B. UMLAUFVERMÖGEN</b>			
<hr/>			
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14.651.921,27		16.145.590,59
2. Sonstige Vermögensgegenstände	61.368.211,08		173.135,48
		76.020.132,35	16.318.726,07
		<hr/>	
II. Schecks, Kassenbestand, Bundesbank- und Postbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten		33.368.789,10	107.424.351,47
		109.388.921,45	123.743.077,54
		<hr/>	
<b>C. AKTIVE RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>			
		795.332,28	662.530,00
		<b>156.314.778,38</b>	<b>145.708.354,54</b>

## PASSIVA

	DM	31. 12. 2000 DM	3U AG 31.12.1999 DM
<b>A. EIGENKAPITAL</b>			
I. Gezeichnetes Kapital	17.837.169,60		17.837.169,60
II. Anteile anderer Gesellschafter	126,06		0,00
III. Kapitalrücklage	108.900.614,40		108.900.614,40
IV. Bilanzgewinn abzüglich aktiver Unterschiedsbetrag	4.929.446,31 -2.525.920,28 2.403.526,03		539.388,59
		129.141.436,09	127.277.172,59
<b>B. RÜCKSTELLUNGEN</b>			
1. Steuerrückstellungen	3.567.711,35		407.617,00
2. Sonstige Rückstellungen	4.699.424,37		5.557.600,00
		8.267.135,72	5.965.217,00
<b>C. VERBINDLICHKEITEN</b>			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.651.788,20		0,00
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	14.521.049,13		11.367.744,29
3. Sonstige Verbindlichkeiten	733.369,24		1.098.220,66
		18.906.206,57	12.465.964,95
		<b>156.314.778,38</b>	<b>145.708.354,54</b>

Seite 23

Eschborn, 2. März 2001

Udo Graul

Wolfgang Lebrecht



**KONZERNGEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG**  
**FÜR DIE ZEIT VOM 01. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2000**  
**DER 3U TELEKOMMUNIKATION AG, ESCHBORN UND IHRER TOCHTERUNTERNEHMEN**

	Konzern		3U AG	
	1.1.2000-31.12.2000		1.1.1999-31.12.1999	
	DM	DM	DM	DM
1. Umsatzerlöse	112.761.715,70		63.057.521,57	
2. Andere aktivierte Eigenleistungen	<u>367.750,07</u>		299.033,16	
3. Sonstige betriebliche Erträge	<u>168.293,91</u>		11.654,31	
		<u>113.297.759,68</u>	<u>63.368.209,04</u>	
4. Materialaufwand				
a) Aufwendungen für bezogenen Waren	436.992,38		0,00	
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	<u>92.050.260,42</u>	92.487.252,80	49.563.682,02	
5. Personalaufwand:				
a) Löhne und Gehälter	2.506.028,87		365.027,25	
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	<u>216.568,99</u>		36.899,84	
		2.722.597,86	401.927,09	
6. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		1.178.407,22	602.234,53	
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen		<u>14.701.199,72</u>	11.943.486,21	
		<u>111.089.457,60</u>	<u>62.511.329,85</u>	
8. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	574.849,67		30.480,00	
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	4.212.236,65		451.728,36	
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	<u>20.841,86</u>		46.989,52	
		4.766.244,46	435.218,84	
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		6.974.546,54	1.292.098,03	
12. Steuern vom Einkommen und Ertrag		4.927.819,20	558.233,09	
13. Sonstige Steuern		4.218,20	0,00	
14. Jahresüberschuß		2.042.509,14	733.864,94	
15. Gewinnvortrag aus Vorjahr (Vorjahr: Verlustvortrag)		<u>361.016,89</u>	-194.476,35	
16. Bilanzgewinn		<u>2.403.526,03</u>	<u>539.388,59</u>	



## KONZERNANHANG ZUM 31. DEZEMBER 2000

### 1 Allgemeine Aufstellungsgrundsätze

Der Konzernabschluss der 3U Telekommunikation AG, Eschborn zum 31. Dezember 2000 wurde nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches und des Aktiengesetzes unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung erstellt. Für die Konzerngewinn- und Verlustrechnung wurde das Gesamtkostenverfahren gewählt.

### 2 Konsolidierungskreis, Konsolidierungsmethode

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

<b>Sitz</b>	<b>Milano (Italien)</b>	<b>Zürich (Schweiz)</b>	<b>Paris (Frankreich)</b>
Firma	3U TELECOM S.R.L.	3U TELECOM AG	3U TELECOM SARL
Eigenkapital	€ 100.000	CHF 500.000	€ 1.000.000
Anteil 3U AG	€ 99.000 (99%)	CHF 499.980 (99,9%)	€ 1.000.000 (100%)
Zur Einbeziehung verpflichtender Sachverhalt	Unter einheitlicher Leitung stehendes Tochterunternehmen		

<b>Sitz</b>	<b>Wien (Österreich)</b>	<b>Hilversum (Niederlande)</b>
Firma	3U TELECOM GmbH	3U TELECOM B.V.
Eigenkapital	€ 250.000	€ 100.000
Anteil 3U AG	€ 249.930 (99,9%)	€ 100.000 (100%)
Zur Einbeziehung verpflichtender Sachverhalt	Unter einheitlicher Leitung stehendes Tochterunternehmen	

Die Kapitalkonsolidierung der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen erfolgte nach der Neubewertungsmethode (§301 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 HGB). Die Vermögensgegenstände und Schulden der Tochterunternehmen werden mit Ihren Zeitwerten angesetzt. Alle Tochterunternehmen wurden im Geschäftsjahr 2000 gegründet, weshalb davon ausgegangen werden kann, dass die Buchwerte zum 31. Dezember 2000 den Zeitwerten entsprechen. In Übereinstimmung mit § 301 Abs. 2 HGB wurde als Erstkonsolidierungszeitpunkt nicht der Erwerbszeitpunkt, sondern der Abschlussstichtag gewählt.

Aus der Kapitalkonsolidierung ergeben sich folgende Unterschiedsbeträge:

	DM
3U TELECOM GmbH, Wien	143.650,02
3U TELECOM B.V., Hilversum	321.865,62
3U TELECOM SARL, Paris	1.614.019,33
3U TELECOM S.R.L., Milano	194.630,55
3U TELECOM AG, Zürich	251.754,76
	2.525.920,28

Die aktiven Unterschiedsbeträge ergaben sich bei den Tochterunternehmen aufgrund der erzielten Anlaufverluste, die zu unter den Beteiligungsbuchwert gesunkenen Eigenkapital führten. Die Verrechnung der aktiven Unterschiedsbeträge erfolgte deshalb erfolgsneutral mit den Konzernrücklagen gemäß § 309 Abs. 1 Satz 3 HGB.

Konzerninterne Ausleihungen und andere Forderungen, Verbindlichkeiten, Umsatzerlöse, Aufwendungen und Erträge werden eliminiert. Konzerninterne Zwischengewinne sind nicht entstanden, da die Lieferungen und Leistungen innerhalb des Konzerns zu Einstandspreisen verrechnet wurden.



### 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 wegen geringer Wechselkursschwankungen und des kurzen Bestehens der Gesellschaft nach der Stichtagsmethode durchgeführt.

#### 3.3 Anlagevermögen

Die Immateriellen Vermögensgegenstände und Sachanlagen wurden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, abzüglich planmäßiger Abschreibungen nach der linearen Methode, bewertet. Geringwertige Anlagegüter wurden im Zugangsjahr voll abgeschrieben und als Abgang berücksichtigt. Die kumulierten Anschaffungskosten betragen für die Immateriellen Vermögensgegenstände TDM 4.175 und für die Sachanlagen TDM 6.368.

Die deutschen Telekommunikationslizenzen der Lizenzklassen 3 und 4 werden nicht abgeschrieben, da die Lizenzen für unbeschränkte Zeit gewährt werden und keine wirtschaftliche Abnutzung gegeben ist. Telekommunikationslizenzen für die ausländischen Tochterunternehmen werden, sofern ihre Nutzung auf einen Zeitraum beschränkt ist, entsprechend ihrer Nutzungsdauer pro rata temporis abgeschrieben. Die hinsichtlich ihrer Nutzung unbeschränkt erteilten Lizenzen der ausländischen Tochterunternehmen wurden nicht abgeschrieben.

Das bewegliche Sachanlagevermögen wird linear abgeschrieben, wobei die Vereinfachungsregelung in Anspruch genommen wird, d.h. für die in der ersten Hälfte eines Geschäftsjahres angeschafften oder hergestellten Vermögensgegenstände wird der für das gesamte Geschäftsjahr in Betracht kommende AfA-Betrag und für die in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres angeschafften oder hergestellten Vermögensgegenstände die Hälfte des für das gesamte Geschäftsjahr in Betracht kommenden AfA-Betrags angesetzt.

Den Abschreibungen liegen im wesentlichen die folgenden Nutzungsdauern zugrunde:

	Jahre
Betriebsausstattung	4
Geschäftsausstattung	4-10
Vermittlungstechnik	5
Übertragungstechnik	5

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 (TDM 37.350) bewertet. Der Kurswert zum Jahresabschlussstichtag betrug TDM 37.760.

Die Entwicklung des Konzernanlagevermögens kann dem als Anlage beigefügten Anlagenspiegel entnommen werden.

### 3.4 Umlaufvermögen

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände wurden zum Nennwert angesetzt, soweit nicht Abschreibungen erforderlich waren. Das allgemeine Kreditrisiko wurde durch Pauschalwertberichtigungen berücksichtigt. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von insgesamt TDM 14.652 bestehen im wesentlichen aus den Forderungen des deutschen Mutterunternehmens gegenüber der Deutschen Telekom AG (TDM 14.602) sowie den Kundenforderungen der Tochterunternehmen Schweiz (TDM 17) und Österreich (TDM 33).

Bei den sonstigen Vermögensgegenständen sind im wesentlichen ein Schuldscheindarlehen gegenüber der Baden-Württembergische Bank AG (TDM 58.646), das zu seinem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt wurde, Zinsforderungen (TDM 1.615), Umsatzsteuerforderungen Deutschland (TDM 483), Umsatzsteuerforderungen Ausland (TDM 330) sowie sonstige Forderungen (TDM 294) enthalten.

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

### 3.5 Rechnungsabgrenzungsposten

Die Position Aktive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet im wesentlichen Bereitstellungsentgelte für Interconnectionanschlüsse und Mieten für Netzabschnitte. Die Abgrenzung erfolgte entsprechend der Mindestvertragslaufzeit von in der Regel 1-2 Jahren.

### 3.6 Rückstellungen

Die Sonstigen Rückstellungen berücksichtigen im Rahmen einer vernünftigen kaufmännischen Beurteilung in notwendigem Umfang alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen. Ihre Entwicklung ist aus der nachfolgenden Übersicht zu entnehmen.

in DM	Stand	Verbrauch	Zuführung	Auflösung	Stand
	1.1.2000				31.12.2000
Verbindungsdienstleistungen	5.171.200	5.171.200	3.719.300		3.719.300
Netzmiete	209.000	209.000	70.000		70.000
Urlaubsrückstellung	0		170.000		170.000
Gehalt inkl. Tantieme	92.600	92.600	401.000		401.000
Erstellung und Prüfung					
Jahresabschluss	70.000	70.000	73.000		73.000
Aufsichtsrat	4.800	4.800	40.000		40.000
Buchhaltung und					
sonstige Steuerliche Beratung	0	20.700	20.700		
Reisekosten	0		56.000		56.000
Lizenzgebühren	0		62.500		62.500
Kundenwerbung	0		25.000		25.000
Miete	0		7.730		7.730
Sonstige	10.000	10.000	54.194		54.194
Summe	5.557.600	5557.600	4.699.424		4.699.424



### 3.7 Verbindlichkeiten

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

	Gesamt DM	Restlaufzeit		
		bis zu einem Jahr DM	1 bis 5 Jahre DM	mehr als 5 Jahre DM
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.651.788,20	3.651.788,20	0,00	0,00
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	14.521.049,13	14.521.049,13	0,00	0,00
Sonstige Verbindlichkeiten	733.369,24	733.369,24	0,00	0,00
	18.906.206,57	18.906.206,57	0,00	0,00

### 3.8 Umsatzerlöse

Die weitestgehend im Inland erzielten Umsatzerlöse ergeben sich im wesentlichen aus Gesprächsgebühren der Festnetztelefonie und in geringem Umfang aus Umsatzerlösen aus der Lieferung von Telekommunikationsanlagen und Zubehör an die Tochterunternehmen.

### 3.9 Aufwendungen für bezogene Leistungen

Bei den Aufwendungen für bezogenen Leistungen handelt es sich um Verbindungsleitungen, Bereitstellung und Miete von Interconnectionanschlüssen und Netzabschnitten.

### 3.10 Sonstige betrieblichen Aufwendungen

Die Position Sonstige betriebliche Aufwendungen beinhaltet im wesentlichen folgende Aufwendungen: Mieten (TDM 115), Kfz-Kosten (TDM 336), Beiträge und Gebühren (TDM 87), Beratungskosten (TDM 365), Porto, Telefon (TDM 152), Kosten der Hauptversammlung des Mutterunternehmens (TDM 140), Fremdleistungen (TDM 110), Aufsichtsratsvergütung (TDM 166), Inkasso- und Fakturierungsaufwendungen (TDM 6.203) sonstige Werbekosten (TDM 4.226), Forderungsausfälle (TDM 1.709), Verluste aus dem Finanzanlagenabgang (TDM 217), Abschreibungen auf Umlaufvermögen (TDM 28), Lizenzgebühren (TDM 353), Miete Standorte (TDM 116), Konfigurationsaufwendungen (TDM 127) und sonstige Aufwendungen (TDM 251).

### 3.11 Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens

Im wesentlichen werden hier Zinsen aus dem Step-up-Schuldscheindarlehen der Baden-Württembergische Bank AG ausgewiesen.

### 3.12 Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge

Die Position enthält unter anderem Zinsen aus Kontokorrent- und Festgeldguthaben sowie abgegrenzte Zinserträge des am 9.2.2001 fälligen Schuldscheindarlehen der Baden Württembergische Bank AG.

### 3.13 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Position beinhaltet die deutsche Körperschaftsteuer inklusive Solidaritätszuschlag sowie Gewerbesteuer des Mutterunternehmens und die österreichische Körperschaftsteuer. Latente Steuern im Sinne § 306 HGB haben sich nicht ergeben.

## 4 Kapitalflussrechnung und Segmentberichterstattung

### 4.1 Kapitalflussrechnung

	<b>31.12.00</b> <b>TDM</b>
<b>Mittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	
Überschuss der Periode	2.042
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1.178
Zunahme langfristiger Rückstellungen	0
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen abzügl. Erträge	0
Cash Flow (Zwischensumme)	3.220
Zunahme kurzfristiger Rückstellungen	2.302
Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstiger Aktiva	-59.833
Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstiger Passiva	6.440
	<u>-47.871</u>
<b>Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit</b>	
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-3.325
Einzahlungen aus Abgängen des Finanzanlagevermögens	14.669
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-37.350
	<u>-26.006</u>
<b>Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	
Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen	0
Auszahlungen an Gesellschafter	-178
	<u>-178</u>
<b>Finanzmittelbestand am Ende des Geschäftsjahres</b>	
Veränderungen des Finanzmittelbestandes	-75.055
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	107.424
	<u>33.369</u>

Der zum 31. Dezember 1999 vorhandene Finanzmittelbestand wurde im Geschäftsjahr 2000 zum Teil in Wertpapiere des Anlage- und Umlaufvermögens in Höhe von insgesamt TDM 95.996 angelegt.

Wegen der erstmaligen Erstellung des Konzernabschlusses wird auf eine vergleichend Darstellung mit dem Vorjahr verzichtet.



## 4.2 Segmentberichterstattung

Von den Umsatzerlösen in Höhe von TDM 112.762 wurden TDM 112.716 durch das deutsche Mutterunternehmen sowie TDM 17 vom schweizer und TDM 28 vom österreichischen Tochterunternehmen erzielt. Sowohl das Mutter- als auch die beiden aktiv tätigen Tochterunternehmen erzielen ihre Erlöse als Anbieter von Telekommunikationsleistungen ausschließlich im Bereich der Festnetztelefonie.

## 5 Finanzielle Verpflichtungen per 31. Dezember 2000

in TDM	2001	2002-2005	ab 2006
Miete Räume	194	617	153
Leasing Kfz.	250	272	0
Mietleitungen	8.416	204	195
Beratungsverträge	72	0	0
Versicherungen	23	0	0

## 6 Sonstige Angaben

### 6.1 Geschäftsleitung des Mutterunternehmens

Der Vorstand besteht aus folgenden Mitgliedern:

Udo Graul, Marburg (Vorsitzender) 1.1.-31.12.00

Manfred Schwarz, Marburg (stellvertretender Vorsitzender) 1.1.- 2.6.00

Wolfgang Lebrecht, St. Peter-Ording (stellvertretender Vorsitzender) 3.6.00-31.12.00

Die Gesamtbezüge des Vorstandes betragen im Geschäftsjahr TDM 708. Hierin enthalten sind TDM 18 für Mietaufwendungen.

## 6.2 Aufsichtsrat des Mutterunternehmens

Durch die ordentliche Hauptversammlung am 2. Juni 2000 wurde die Änderung der Satzung dahingehend beschlossen, dass dem Aufsichtsrat künftig sechs Mitglieder angehören.

Der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr wie folgt zusammen:

Michael Leyener, Rechtsanwalt, Marburg (Vorsitzender),  
Dr. Michael Kußmann, Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Duisburg (stellvertretender Vorsitzender),  
Bodo Rimpler, Bankdirektor, Kronberg.  
Manfred Schwarz, Dipl. Betriebswirt, Kaufmann, Marburg (ab 2.6.00)  
Jürgen Roth, Dipl. Betriebswirt, Geschäftsführer der Baro Lagerhaus GmbH und Beteiligter der Otto Roth KG, Kirchhain (ab 2.6.00)  
Dr. Jürgen Bockholt, Bankvorstand, Stuttgart (ab 2.6.00)

Die Aufsichtsräte begleiten 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 2000 beträgt 165 TDM und wird teilweise noch in 2001 ausgezahlt werden.

## 6.3 Arbeitnehmer

Im Jahresdurchschnitt waren im Konzern 11 Angestellte beschäftigt.

Eschborn, den 2. März 2001

Der Vorstand

Udo Graul            Wolfgang Lebrecht  
(Vorsitzender)    (stellvertretender Vorsitzender)



## ENTWICKLUNG DES KONZERNANLAGEVERMÖGENS DER 3U TELEKOMMUNIKATION AG, ESCHBORN UND IHRER TOCHTERUNTERNEHMEN

	Anschaffungs-/Herstellungskosten				Stand 31.12.2000 DM
	Stand 01.01.2000 DM	Zugang DM	Abgang DM	Umbuchungen DM	
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>					
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten					
Software	53.307,10	124.962,37			178.269,47
Telekommunikationslizenzen	3.006.050,00	990.335,41			3.996.385,41
	3.059.357,10	1.115.297,78	0,00	0,00	4.174.654,88
<b>II. Sachanlagen</b>					
1. Technische Anlagen und Maschinen					
Vermittlungstechnik	2.678.050,53	845.316,51			3.523.367,04
Übertragungstechnik	1.367.653,10	1.095.244,35		0,00	2.462.897,45
	4.045.703,63	1.940.560,86	0,00	0,00	5.986.264,49
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung					
Betriebsausstattung	37.360,09	94.113,39			131.473,48
Geschäftsausstattung	95.898,17	154.359,85			250.258,02
Geringwertige Wirtschaftsgüter	0,00	20.956,30	20.956,30		0,00
	133.258,26	269.429,54	20.956,30	0,00	381.731,50
<b>Summe Sachanlagen</b>	<b>4.178.961,89</b>	<b>2.209.990,40</b>	<b>20.956,30</b>	<b>0,00</b>	<b>6.367.995,99</b>
<b>III. Finanzanlagen</b>					
1. Wertpapiere des Anlagevermögens	0,00	37.349.621,69			37.349.621,69
2. Sonstige Ausleihungen	14.668.725,00	0,00	14.668.725,00		0,00
	14.668.725,00	37.349.621,69	14.668.725,00	0,00	37.349.621,69
<b>Summe Anlagevermögen</b>	<b>21.907.043,99</b>	<b>40.674.909,87</b>	<b>14.689.681,30</b>	<b>0,00</b>	<b>47.892.272,56</b>



Kumulierte Abschreibungen			Buchwerte	
Stand 01.01.2000(= Abschreibungen des Geschäftsjahres)	Zugang	Abgang	Stand 31.12.2000	Stand 31.12.2000
DM	DM	DM	DM	DM
8.815,10	24.830,36		33.645,46	144.624,01
0,00	31.773,47		31.773,47	3.964.611,94
8.815,10	56.603,83	0,00	65.418,93	4.109.235,95
306.595,53	594.435,64		901.031,17	2.622.335,87
256.326,10	427.685,21		684.011,31	1.778.886,14
562.921,63	1.022.120,85	0,00	1.585.042,48	4.401.222,01
7.386,09	30.293,39		37.679,48	93.794,00
25.174,17	48.432,85		73.607,02	176.651,00
0,00	20.956,30	20.956,30	0,00	0,00
32.560,26	99.682,54	20.956,30	111.286,50	270.445,00
<b>595.481,89</b>	<b>1.121.803,39</b>	<b>20.956,30</b>	<b>1.696.328,98</b>	<b>4.671.667,01</b>
0,00			0,00	37.349.621,69
0,00			0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	37.349.621,69
<b>604.296,99</b>	<b>1.178.407,22</b>	<b>20.956,30</b>	<b>1.761.747,91</b>	<b>46.130.524,65</b>



## KONZERNLAGEBERICHT ZUM 31. DEZEMBER 2000

### 1. Darstellung des Geschäftsverlaufs

#### 1.1 Entwicklung von Branche und Gesamtwirtschaft

Wettbewerb und Wachstumsdynamik prägen den deutschen Telekommunikationsmarkt. Der Marktanteil der zum ehemaligen Monopolisten Deutsche Telekom AG alternativen Telefonanbieter erhöhte sich laufend und beträgt mittlerweile 22%.

Auch im dritten Jahr nach der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes drängten ständig neue Anbieter auf den Markt und verstärkten den Preiskampf.

Die sinkenden Preise haben einerseits zu einer erhöhten Nachfrage geführt (die Marktsituation zeigt, dass der Festnetzbereich wächst), andererseits bedeuten sinkende Preise gleichzeitig auch sinkende Margen, die zum Rückgang der Profitabilität der Anbieter führen können. Für viele Unternehmen ist die Festnetztelefonie deshalb nicht mehr attraktiv. Einige Anbieter haben sich aufgrund dieser extrem harten Wettbewerbsbedingungen innerhalb des Marktes bereits neu orientiert oder sind bereits ganz aus dem Telekommunikationsmarkt ausgeschieden.

In den europäischen Nachbarländern ist die Wettbewerbssituation auf dem Telekommunikationsmarkt insgesamt noch nicht so ausgeprägt wie in Deutschland. Am meisten umkämpft ist der Markt in den Niederlanden, wo 3U Mitte Januar 2001 an den Start gegangen ist. Entspannter zeigt sich die Marktsituation in Österreich und in der Schweiz, wo 3U Ende 2000 in Betrieb gegangen ist. In Österreich ist zwar die Zahl der Mitbewerber höher als in der Schweiz, dennoch ist das Preisgefüge noch vergleichsweise stabil und die Gewinnmargen zum Beispiel bei internationalen Gesprächen noch relativ hoch.

#### 1.2 Strategie von 3U

3U hat sich zum Ziel gesetzt, der europäische Telefonspezialist im Call-by-Call Geschäft zu werden. An der Umsetzung dieses Zieles wird konsequent gearbeitet. Die Vorgehensweise ist einfach. Das im deutschen Telekommunikationsmarkt erfolgreiche 3U-Geschäftsmodell wird auf andere europäische Länder übertragen. Das Prinzip der Kostenführerschaft und das Prinzip der Gewinnorientierung spielen dabei eine wichtige Rolle.

3U hat sich vorgenommen, in allen neuen Märkten innerhalb eines Jahres die Gewinnschwelle zu überschreiten. Dieses soll durch die Fortführung des in Deutschland erfolgreichen Geschäftsmodells, welches auf dem Prinzip der Kostenführerschaft beruht, erreicht werden. Die extrem niedrigen Investitionen zur Errichtung der Netzwerke in den anderen Ländern, bilden für dieses Vorhaben die Basis.

3U setzt auf weiteres Wachstum im Festnetzbereich. Auf diesen Bereich sind die strategischen Ziele von 3U ausgerichtet.

### 1.3 Organisationsstruktur

Die Organisationsstruktur von 3U ist schlank, flexibel und lernfähig. Der hohe Automatisierungsgrad in allen Unternehmensbereichen hat zur Folge, dass 3U extrem wenig Mitarbeiter benötigt.

3U (inklusive Auslandstöchter) betrieb Ende 2000 das gesamte Geschäft mit insgesamt 9,5 Mitarbeitern sowie zwei Vorständen. Die Mitarbeiter sind für 3U Deutschland tätig und arbeiten auch für die europäischen 3U-Auslandstöchter.

Udo Graul ist der Vorstandsvorsitzende und verantwortet die Bereiche Strategische Planung, Technik, Personal und Einkauf.

Wolfgang Lebrecht ist als Vorstand zuständig für die Bereiche Marketing, Vertrieb, Finanzen und Investor Relations. Zwei Mitarbeiter und der Vorstandsvorsitzende gehören zu den Gründungsmitgliedern von 3U und zählen zu den Hauptaktionären.

Sechs Mitarbeiter sind für Planung, Realisierung und Wartung der Vermittlungs- und Übertragungstechnik, aber auch für die technische Ausstattung sowie die technische Betreuung der 3U-Arbeitsplätze zuständig.

3,5 Stellen deckten den Bereich Customer-Care für Deutschland, Schweiz und Österreich ab.

Im Dezember 2000 hat 3U ein zentrales Customer-Care-Center für einen umfassenden Kundenservice in Betrieb genommen. Dort werden in erster Linie Kundenanfragen beantwortet und Preselectionanträge bearbeitet.

### 1.4 Wesentliche Ereignisse des Geschäftsjahres

Folgende Ereignisse im Geschäftsjahr 2000 waren für 3U wesentlich:

17. Februar 2000	Gründung der 3U TELECOM SARL in Frankreich
02. Juni 2000	Herr Manfred Schwarz scheidet aus dem Vorstand der 3U Telekommunikation AG aus
02. Juni 2000	Zu Mitgliedern des Aufsichtsrats werden bestellt: Herr Manfred Schwarz, Herr Dr. Jürgen Bockholt und Herr Jürgen Roth.
03. Juni 2000	Herr Wolfgang Lebrecht tritt in den Vorstand der 3U Telekommunikation AG ein. Seine Ressorts sind: Vertrieb und Marketing, Finanzen und Investor Relations
22. Juni 2000	Gründung der 3U TELECOM B.V. in den Niederlanden
18. Oktober 2000	Gründung der 3U TELECOM AG in der Schweiz
03. November 2000	Betriebsaufnahme in der Schweiz
21. November 2000	Gründung der 3U TELECOM GmbH in Österreich
30. November 2000	Betriebsaufnahme in Österreich
21. Dezember 2000	Gründung der 3U TELECOM S.R.L. in Italien

### 1.5 Der Geschäftsverlauf des Unternehmens

Bei dem seit März 2000 von 3U angebotenen Preselection-Verfahren wird die 01078 für den Telefonanschluss des Kunden voreingestellt, so dass alle Telefongespräche, mit Ausnahme der Ortsgespräche, automatisch über 3U geführt werden. Das Vorwählen der 01078 ist nicht mehr erforderlich.

Die Anzahl der insgesamt vermittelten Minuten ist im Jahr 2000 gegenüber dem Vorjahr um fast 200% gestiegen. Die Anzahl der Kunden im Call-by-Call ist von 800.000 im Jahr 1999 auf ca. 1,3 Millionen im Jahr 2000 gestiegen.

Seit November 2000 ist 3U in der Schweiz und in Österreich in Betrieb.

3U bietet als erster Anbieter das offene Call-by-Call Verfahren im Ausland an. Dieses Angebot gab es bislang ausschließlich in Deutschland und es hat den größten Marktanteil.



Mit dem offenen Call-by-Call vereinfacht 3U die Nutzung des Angebotes. Bei allen Mitbewerbern müssen sich die Kunden erst anmelden und freischalten lassen, bevor sie telefonieren können. Bei 3U reicht es, die Verbindungszahl vorzuwählen, um die günstigen 3U-Preise zu nutzen. Die Beliebtheit des offenen Call-by-Call in Deutschland erlaubt die Schlussfolgerung, dass dieses Angebot auch im Ausland einen deutlichen Wettbewerbsvorteil sichert. Das Unternehmen selbst spart außerdem fast alle Kosten, die mit der Registrierung, der Anmeldung und der technischen Freischaltung verbunden sind.

Mit der Expansion ins europäische Ausland dringt 3U in Märkte vor, auf denen bislang noch eine "einfachere" Wettbewerbssituation herrscht. Dies drückt sich vor allem im höheren Preisniveau und damit verbunden günstigeren Ertragsmöglichkeiten aus. Zwar geht das Unternehmen auch hier von einer Verschärfung des Wettbewerbs aus, sieht sich aber dafür mit seiner extrem günstigen Kostenstruktur gut gerüstet.

## 2. Die Lage des Unternehmens

### 2.1 Vermögens- und Finanzlage

Der Anteil des Eigenkapitals von TDM 129.141 an der Bilanzsumme von TDM 156.315 beträgt 82,6%. Das mittel- und langfristig gebundene Vermögen beträgt TDM 46.131 und ist somit durch das Eigenkapital zu 279,9% gedeckt. Das Verhältnis von Fremdkapital zum Gesamtkapital der Gesellschaft beträgt 17,38%. Das kurzfristig gebundene Vermögen in Höhe von TDM 110.184 besteht aus flüssigen Mitteln in Höhe von TDM 33.369 Rechnungsabgrenzungsposten TDM 795 sowie Forderungen und sonstigen Vermögensgegenständen von TDM 76.020.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von insgesamt TDM 14.652 entfallen fast ausschließlich auf die Deutsche Telekom AG mit Leistungsforderungen von TDM 14.602.

Von den sonstigen Rückstellungen in Höhe von TDM 4.699 entfallen TDM 3.720 auf noch nicht abgerechnete Verbindungsdienstleistungen und für Netzmiete. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TDM 14.521 bestehen im wesentlichen aus Eingangsleistungen für Verbindungsdienstleistungen, Inkasso- und Fakturierungsleistungen. Die Analyse der Liquidität ergibt folgendes Bild:

Liquidität 1. Grades	122,8 %
Liquidität 2. Grades	402,56 %

Die Liquidität 3. Grades entspricht der 2. Grades, da keine Vorräte einzubeziehen sind.

### 2.2 Ertragslage

3U weist für das Geschäftsjahr 2000 ein deutlich positives Ergebnis aus. Der Jahresüberschuss beträgt TDM 2.043, das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit TDM 6.975.

Die Analyse der Rentabilität ergibt folgendes Bild:

Eigenkapitalrentabilität	1,58%
Gesamtkapitalrentabilität	1,32%
Umsatzrentabilität (netto)	1,81%
Umsatzrentabilität (brutto)	1,83%

Bei der Umsatzrentabilitätsberechnung (brutto) werden im Gegensatz zur Umsatzrentabilitätsberechnung (netto) die Fremdkapitalzinsen im Jahresüberschuss erfolgsneutral behandelt.

### 3. Die voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Das Geschäft von 3U ist die Festnetztelefonie.

Für die meisten Mitbewerber ist dieser Bereich des Telekommunikationsmarktes wegen der stark gesunkenen Gewinnmargen längst nicht mehr attraktiv. 3U arbeitet trotz der harten Wettbewerbsbedingungen und dem starken Preisverfall in diesem Marktsegment nach wie vor profitabel. 3U konnte den starken Preisverfall durch Erhöhung ihres Marktanteils kompensieren und ihren durchschnittlichen Umsatz steigern.

Trotz der Aufwendungen für die im Jahr 2000 durchgeführten Marketingtests, konnte 3U ein deutlich positives operatives Ergebnis erzielen.

Das Unternehmen wird die im Zuge der europäischen Expansion entstehenden Synergieeffekte nutzen und seine Position als Kostenführer im Telekommunikationsmarkt weiter ausbauen.

Durch die Expansion können die Kosten relativ betrachtet noch weiter gesenkt werden.

Der größte Wachstumsbereich von 3U bleibt auch im Jahr 2001 die Expansion in das europäische Ausland. 3U wird in diesem Jahr weitere Länder in Betrieb nehmen. Für das erste Halbjahr ist der Start in Italien und Frankreich geplant. Mit der Expansion entstehen Synergieeffekte mit Kostensenkungspotenzial für alle 3U Unternehmen.

So bringt das Verknüpfen der Telefonnetze der einzelnen Länder zu einem europaweiten 3U-Netz erhebliche Kostenvorteile. Das 3U-interne Least-Cost-Routing für internationale Gespräche gewährleistet, dass die Telefonaufträge stets über den günstigsten Weg geroutet werden. Dieses automatisierte Verfahren, das heute in den nationalen Netzen integriert ist, kann dann europaweit genutzt werden. Ein weiteres Beispiel ist der Aufbau eines zentralen, mehrsprachigen Customer-Care-Centers für Europa. Dies ist wirtschaftlicher als der Aufbau dezentraler Organisationseinheiten für jedes Land, in dem 3U vertreten ist. Auch hier werden also, durch das Ausnutzen sich aus der Expansion ergebender Synergieeffekte, Kosten niedrig gehalten.

3U wird sein erfolgreiches Geschäftsmodell weiter optimieren und alle Vorteile aus der Kostenführerschaft, der Flexibilität und der Schnelligkeit nutzen, um den Chancen und Risiken des Marktes effektiv zu begegnen.

Insbesondere die voraussichtlich ab Mitte des Jahres 2001 wirksam werdende Änderung beim Fakturierungs- und Inkassoverfahren der Deutsche Telekom AG, wird Auswirkungen auf den Geschäftsbetrieb von 3U haben. Die Kundenanfragen zu den Rechnungen werden dann nicht mehr von der Deutsche Telekom AG bearbeitet, sondern der Kunde kann sich mit seinen Fragen direkt an 3U wenden.

Weiterhin wird künftig das Abrechnungsverfahren der Deutsche Telekom AG für die Interconnectiongebühren von einem entfernungsabhängigen Modell auf ein elementebasiertes Modell umgestellt werden. Der Umstellungszeitpunkt steht noch nicht fest, da zunächst noch verwaltungsgerichtliche Entscheidungen abgewartet werden müssen.

Für 3U werden die Interconnectionkosten mit Einführung des neuen Abrechnungsmodells voraussichtlich günstiger werden, da das 3U-Netz bereits derzeit das neue Modell in seinen Grundstrukturen abbildet.

### 4. Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Schluss des Geschäftsjahres

Ein Vorgang von besonderer Bedeutung nach dem Geschäftsjahresschluss ist die Betriebsaufnahme in den Niederlanden am 16. Januar 2001.



## KONZERNBILANZ

### ZUM 31. DEZEMBER 2000 NACH US-GAAP

#### DER 3U TELEKOMMUNIKATION AG, ESCHBORN UND IHRER TOCHTERUNTERNEHMEN

#### AKTIVA

	Konzern 31.12.2000	3U AG 31.12.1999
	DM	DM
<b>A. Kurzfristig gebundenes Vermögen</b>		
I. Schecks, Kassenbestand, Bundesbank- und Postbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten	33.368.789,10	107.424.351,47
II. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögensgegenstände	76.020.132,35	16.318.726,07
	109.388.921,45	123.743.077,54
<b>B. Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen</b>		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Telekommunikationslizenzen	3.822.691,34	2.943.250,10
2. Software	144.624,01	44.492,00
	3.967.315,35	2.987.742,10
II. Sachanlagen		
1. Technische Anlagen und Maschinen	4.401.222,01	3.482.782,00
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	270.445,00	100.698,00
	4.671.667,01	3.583.480,00
III. Finanzanlagen	37.349.621,69	14.668.725,00
	45.988.604,05	21.239.947,10
<b>C. Latente Steuern</b>		
I. Latente Steuern auf Abschreibungsunterschiede	70.960,30	31.399,95
II. Latente Steuern auf Verluste einbezogener Tochterunternehmen	896.740,00	0,00
	967.700,30	31.399,95
<b>D. Rechnungsabgrenzungsposten</b>		
	795.332,28	662.530,00
	157.140.558,08	145.676.954,59

## PASSIVA

	Konzern 31.12.2000	3U AG 31.12.1999
	DM	DM
<b>A. Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
I. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.651.788,20	0,00
II. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	14.521.049,13	11.367.744,29
III. Sonstige Verbindlichkeiten	733.369,24	1.098.220,66
IV. Steuerrückstellungen	3.567.711,35	407.617,00
V. Sonstige Rückstellungen	4.699.424,37	5.557.600,00
	27.173.342,29	18.431.181,95
<b>B. Eigenkapital</b>		
I. Gezeichnetes Kapital	17.837.169,60	17.837.169,60
II. Kapitalrücklage	108.900.614,40	108.900.614,40
III. Anteile anderer Gesellschafter	126,06	0,00
III. Bilanzgewinn	3.229.305,73	507.988,64
	129.967.215,79	127.245.772,64
	157.140.558,08	145.676.954,59

Eschborn, 2. März 2001

Udo Graul

Wolfgang Lebrecht



**KONZERNGEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG**  
**NACH US-GAAP FÜR DIE ZEIT VOM 01. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2000**  
**DER 3U TELEKOMMUNIKATION AG, ESCHBORN UND IHRER TOCHTERUNTERNEHMEN**

	Konzern 1.1.-31.12.2000	3U AG 1.1.-31.12.1999
	DM	DM
1. Umsatzerlöse	112.761.715,70	63.057.521,57
2. Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	94.719.192,28	50.328.220,49
<b>3. Bruttoergebnis</b>	<b>18.042.523,42</b>	<b>12.729.301,08</b>
4. Vertriebskosten	10.257.672,33	3.232.445,28
5. Allgemeine Verwaltungskosten	2.560.799,35	7.865.030,85
6. Sonstige betriebliche Erträge	326.537,76	11.654,31
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	3.419.738,27	849.267,99
<b>8. Betriebsergebnis</b>	<b>2.130.851,23</b>	<b>794.211,27</b>
9. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	574.849,67	30.480,00
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	4.206.348,59	451.728,36
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	20.841,86	46.989,52
<b>12. Ergebnis vor Steuern</b>	<b>6.891.207,63</b>	<b>1.229.430,11</b>
13. Einkommen- und Ertragsteuern	3.991.518,84	624.137,31
<b>14. Jahresüberschuss</b>	<b>2.899.688,79</b>	<b>605.292,80</b>
15. Gewinnvortrag (Vorjahr: Verlustvortrag)	329.616,94	97.304,16
<b>16. Bilanzgewinn</b>	<b>3.229.305,73</b>	<b>507.988,64</b>

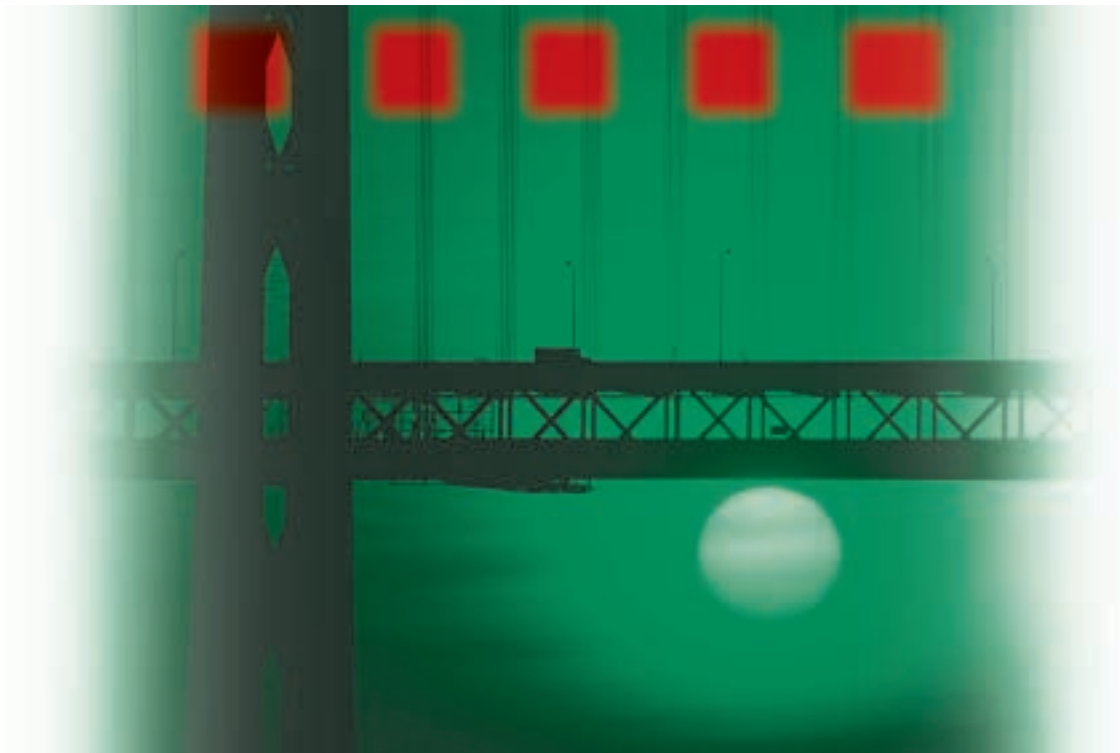


**KAPITALFLUSSRECHNUNG KONZERN**  
**NACH US-GAAP FÜR DIE ZEIT VOM 01. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2000**  
**DER 3U TELEKOMMUNIKATION AG, ESCHBORN UND IHRER TOCHTERUNTERNEHMEN**

	Konzern	3U AG
	31.12.2000	31.12.1999
	DM	DM
a) Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit		
Jahresüberschuss	2.899.688,79	605.292,80
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1.257.527,92	664.902,45
Cash flow	4.157.216,71	1.270.195,25
Zunahme kurzfristiger Rückstellungen	2.301.918,72	5.962.217,00
Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-59.834.208,56	-15.611.382,87
Zunahme der aktiven latenten Steuern	-936.300,35	65.904,22
Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstiger Passiva	6.440.367,68	11.999.318,39
	<b>-47.871.005,80</b>	<b>3.686.251,99</b>
b) Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit		
Einzahlungen aus Abgängen des Anlagevermögens	14.668.725,00	0,00
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-40.674.909,87	-21.447.946,53
	<b>-26.006.184,87</b>	<b>-21.447.946,53</b>
c) Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit		
Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen	0,00	125.387.784,00
Auszahlung an Gesellschafter/Aktionäre	-178.371,70	0,00
Einzahlungen aus Finanzkrediten	0,00	2.500.000,00
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzkrediten	0,00	-2.500.000,00
	<b>-178.371,70</b>	<b>125.387.784,00</b>
d) Finanzmittelbestand am Ende des Geschäftsjahres		
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelbestandes	-74.055.562,37	107.626.089,46
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	107.424.351,47	-201.737,99
	<b>33.368.789,10</b>	<b>107.424.351,47</b>

Der zum 31. Dezember 1999 vorhandene Finanzmittelbestand wurde im Geschäftsjahr 2000 zum Teil in Wertpapiere des Anlage- und Umlaufvermögens in Höhe von insgesamt TDM 95.996 angelegt.





## KONZERNANHANG ZUM 31. DEZEMBER 2000 NACH US-GAAP

### 1 Allgemeine Aufstellungsgrundsätze

Der Konzernabschluss der 3U Telekommunikation AG, Eschborn zum 31. Dezember 2000 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 AG und als Tochterunternehmen folgende Gesellschaften einbezogen:

<b>Sitz</b>	<b>Milano (Italien)</b>	<b>Zürich (Schweiz)</b>	<b>Paris (Frankreich)</b>
Firma	3U TELECOM S.R.L.	3U TELECOM AG	3U TELECOM SARL
Eigenkapital	€ 100.000	CHF 500.000	€ 1.000.000
Anteil 3U AG	€ 99.000 (99%)	CHF 499.980 (99,9%)	€ 1.000.000 (100%)
Zur Einbeziehung verpflichtender Sachverhalt	Unter einheitlicher Leitung stehendes Tochterunternehmen		

<b>Sitz</b>	<b>Wien (Österreich)</b>	<b>Hilversum (Niederlande)</b>
Firma	3U TELECOM GmbH	3U TELECOM B.V.
Eigenkapital	€ 250.000	€ 100.000
Anteil 3U AG	€ 249.930 (99,9%)	€ 100.000 (100%)
Zur Einbeziehung verpflichtender Sachverhalt	Unter einheitlicher Leitung stehendes Tochterunternehmen	

Die Kapitalkonsolidierung der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen erfolgte nach der Neubewertungsmethode. Die Vermögensgegenstände und Schulden der Tochterunternehmen werden mit Ihren Zeitwerten angesetzt. Alle Tochterunternehmen wurden im Geschäftsjahr 2000 gegründet, weshalb davon ausgegangen werden kann, dass die Buchwerte zum 31. Dezember 2000 den Zeitwerten entsprechen. Aus Vereinfachungsgründen wurde als Erstkonsolidierungszeitpunkt nicht der Erwerbszeitpunkt, sondern der Abschlussstichtag gewählt.

Aus der Kapitalkonsolidierung ergeben sich folgende Unterschiedsbeträge:

	DM
3U TELECOM GmbH, Wien	143.650,02
3U TELECOM B.V., Hilversum	321.865,62
3U TELECOM SARL, Paris	1.614.019,33
3U TELECOM S.R.L., Milano	194.630,55
3U TELECOM AG, Zürich	251.754,76
	2.525.920,28

Die aktiven Unterschiedsbeträge ergaben sich bei den Tochterunternehmen durch das aufgrund der erzielten Anlaufverluste unter den Beteiligungsbuchwert gesunkene Eigenkapital und dem aus Vereinfachungsgründen gewählten Erstkonsolidierungsstichtag. Die Verluste der Tochterunternehmen sind bereits im Konzern entstanden. Die Verrechnung der aktiven Unterschiedsbeträge erfolgte deshalb erfolgsneutral mit den Konzernrücklagen.

Konzerninterne Ausleihungen und andere Forderungen, Verbindlichkeiten, Umsatzerlöse, Aufwendungen und Erträge werden eliminiert. Konzerninterne Zwischengewinne sind nicht entstanden, da die Lieferungen und Leistungen innerhalb des Konzerns zu Einstandspreisen verrechnet wurden.



### 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 wegen geringer Wechselkursschwankungen und des kurzen Bestehens der Gesellschaft nach der Stichtagsmethode durchgeführt.

#### 3.3 Flüssige Mittel

Bei den flüssigen Mitteln handelt es sich um bei der Baden-Württembergische Bank AG und der Berenberg Bank unterhaltene Kontokorrentkonten und Festgeldkonten.

Die Bewertung erfolgt zum Nennwert.

Die Position setzt sich wie folgt zusammen:

	31.12.2000
	DM
Baden-Württembergische Bank AG	
Kontokorrentkonto	124.505,12
Festgeld	20.000.000,00
Berenbergbank	
Kontokorrentkonto	2.322,47
Festgeld	10.128.000,00
ABN Amro Bank, Niederlande	
Kontokorrentkonto	7.272,91
Festgeldkonto	40.914,27
Caisse d'Épargne, Frankreich	91.859,14
Bank Cial, Frankreich	
Kontokorrentkonto	85.205,64
Festgeldkonto	1.760.247,00
UBS Bank, Schweiz	644.501,10
Bank Austria	483.961,45
	<b>33.368.789,10</b>

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

### 3.4 Umlaufvermögen

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände wurden zum Nennwert angesetzt, soweit nicht Abschreibungen erforderlich waren. Das allgemeine Kreditrisiko wurde durch Wertberichtigungen berücksichtigt. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von insgesamt TDM 14.652 bestehen im wesentlichen aus den Forderungen des deutschen Mutterunternehmens gegenüber der Deutschen Telekom AG (TDM 14.602) sowie den Kundenforderungen der Tochterunternehmen Schweiz (TDM 17) und Österreich (TDM 33).

Bei den sonstigen Vermögensgegenständen sind im wesentlichen ein Schuldscheindarlehen gegenüber der Baden-Württembergischen Bank AG (TDM 58.646), das zu seinem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt wurde, Zinsforderungen (TDM 1.615), Umsatzsteuerforderungen Deutschland (TDM 483), Umsatzsteuerforderungen Ausland (TDM 330) sowie sonstige Forderungen (TDM 294) enthalten.

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

### 3.5 Anlagevermögen

Die Immateriellen Vermögensgegenstände und Sachanlagen wurden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich planmäßiger Abschreibungen nach der linearen Methode bewertet. Geringwertige Anlagegüter wurden im Zugangsjahr voll abgeschrieben und als Abgang berücksichtigt. Die kumulierten Anschaffungskosten betragen für die Immateriellen Vermögensgegenstände TDM 4.175 und für die Sachanlagen TDM 6.368.

Die im wesentlichen im Geschäftsjahr 1999 erworbenen deutschen Telekommunikationslizenzen der Lizenzklassen 3 und 4 wurden für unbeschränkte Zeit gewährt und sind 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 TDM 965. 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.

Das bewegliche Sachanlagevermögen wird linear abgeschrieben, wobei die Vereinfachungsregelung in Anspruch genommen wird, d.h. für die in der ersten Hälfte eines Geschäftsjahres angeschafften oder hergestellten Vermögensgegenstände wird der für das gesamte Geschäftsjahr in Betracht kommende AfA-Betrag und für die in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres angeschafften oder hergestellten Vermögensgegenstände die Hälfte des für das gesamte Geschäftsjahr in Betracht kommenden AfA-Betrags angesetzt.



Den Abschreibungen liegen im wesentlichen die folgenden Nutzungsdauern zugrunde:

	Jahre
Betriebsausstattung	4
Geschäftsausstattung	4-10
Vermittlungstechnik	5
Übertragungstechnik	5

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 (TDM 37.350) bewertet. Der Kurswert zum Jahresabschlussstichtag betrug TDM 37.760. Der unrealisierte Kursgewinn beträgt mithin TDM 410. Die Anteile sind übertragbar.

Die Entwicklung des Konzernanlagevermögens – insbesondere die kumulierten Anschaffungskosten, kumulierte Abschreibungen sowie die Abschreibungen des Geschäftsjahres – kann dem als Anlage beigefügten Anlagenspiegel entnommen werden.

### 3.6 Rechnungsabgrenzungsposten

Die Position Aktive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet im wesentlichen Bereitstellungsentgelte für Interconnectionanschlüsse und Mieten für Netzabschnitte. Die Abgrenzung erfolgte entsprechend der Mindestvertragslaufzeit von in der Regel 1-2 Jahren.

### 3.7 Aktive latente Steuern

Die aktiven latenten Steuern wurden auf den aus der zusätzlichen Abschreibung auf die Telekommunikationslizenzen resultierenden Unterschiedsbetrag gebildet. Der Steuersatz wurde mit 50 % (für Gewerbe- und Körperschaftsteuer) angenommen. Die Entwicklung der latenten Steuern kann der Überleitung von Jahresergebnis und Eigenkapital [Anlage zum Anhang (Blatt 2)] entnommen werden.

Aktive latente Steuern wurden auf die steuerlichen Verlustvorträge der einbezogenen Tochterunternehmen mit dem für sie jeweils maßgeblichen Körperschaftsteuersatz gebildet.

### 3.8 Verbindlichkeiten

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

	Gesamt DM	Restlaufzeit		
		bis zu einem Jahr DM	1 bis 5 Jahre DM	mehr als 5 Jahre DM
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.651.788,20	3.651.788,20	0,00	0,00
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	14.521.049,13	14.521.049,13	0,00	0,00
Sonstige Verbindlichkeiten	733.369,24	733.369,24	0,00	0,00
	18.906.206,57	18.906.206,57	0,00	0,00

### 3.9 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. Sie wurden unter Berücksichtigung des Gewinnverwendungsvorschlags des Mutterunternehmens vom 1. März 2001 ermittelt.

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

(in DM)	Stand 1.1.2000	Verbrauch	Zuführung	Auflösung	Stand 31.12.2000
Verbindungsdienstleistungen	5.171.200	5.171.200	3.719.300		3.719.300
Netzmiete	209.000	209.000	70.000		70.000
Urlaubsrückstellung	0		170.000		170.000
Gehalt inkl. Tantieme	92.600	92.600	401.000		401.000
Erstellung und Prüfung Jahresabschluss	70.000	70.000	73.000		73.000
Aufsichtsrat	4.800	4.800	40.000		40.000
Buchhaltung und sonstige Steuerliche Beratung	0		20.700		20.700
Reisekosten	0		56.000		56.000
Lizenzgebühren	0		62.500		62.500
Kundenwerbung	0		25.000		25.000
Miete	0		7.730		7.730
Sonstige	10.000	10.000	54.194		54.194
Summe	5.557.600	5557.600	4.699.424		4.699.424

### 3.10 Eigenkapitalverwendungsrechnung

(in TDM)	Stand 1.1.2000	Zugang/ Abgang	Stand 31.12.2000
Gezeichnetes Kapital	17.837	0	17.837
Kapitalrücklagen	108.901	0	108.901
Gewinnrücklagen	0	0	0
Bilanzgewinn	508	2.722	3.230
Gesamt	127.246	2.722	129.968

Das Grundkapital des Mutterunternehmens beträgt € 9.120.000, was DM 17.837.169,60 entspricht. Das Grundkapital setzt sich zusammen aus 9.120.000 nennwertlosen auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit einem rechnerischen Wert von jeweils € 1.

Die Kapitalrücklage von DM 108.900.614,40 wurde aus dem im Rahmen des Börsengangs gezahlten Agio gebildet und ergab sich aus dem Unterschiedsbetrag zwischen dem Emissionskurs von € 30 und dem rechnerischen Wert von € 1 je Stückaktie.

Im Geschäftsjahr 2000 erfolgte keine Einstellung in die gesetzliche Rücklage, da die gem. § 150 AktG zu erfüllenden Rücklagen bereits vorhanden sind.

### 3.11 Umsatzerlöse

Die weitestgehend im Inland erzielten Umsatzerlöse ergeben sich im wesentlichen aus Gesprächsgebühren der Festnetztelefonie und in geringem Umfang aus Umsatzerlösen aus der Lieferung von Telekommunikationsanlagen und Zubehör an die Tochterunternehmen.



### 3.12 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.

### 3.13 Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens

Im wesentlichen werden hier Zinsen aus dem Step-up-Schuldscheindarlehen der Baden-Württembergische Bank AG ausgewiesen.

### 3.14 Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge

Unter anderem enthält die Position Zinsen aus Kontokorrent- und Festgeldguthaben sowie abgegrenzte Zinserträge des am 9.2.2001 fälligen Schuldscheindarlehens der Baden Württembergische Bank AG.

### 3.15 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Position beinhaltet die deutsche Körperschaftsteuer inklusive Solidaritätszuschlag sowie Gewerbesteuer des Mutterunternehmens und die österreichische Körperschaftsteuer.

Latente Steuern auf die Verlustvorträge der einbezogenen Tochterunternehmen minderten die Position.

## 4 Segmentberichterstattung

Von den Umsatzerlösen in Höhe von TDM 112.762 wurden TDM 112.717 durch das deutsche Mutterunternehmen sowie TDM 17 vom schweizer und TDM 28 vom österreichischen Tochterunternehmen erzielt. Sowohl das Mutter- als auch die beiden aktiv tätigen Tochterunternehmen erzielen ihre Erlöse als Anbieter von Telekommunikationsleistungen ausschließlich im Bereich der Festnetztelefonie.

## 5 Finanzielle Verpflichtungen per 31. Dezember 2000

in TDM	2001	2002-2005	ab 2006
Miete Räume	194	617	153
Leasing Kfz.	250	272	0
Mietleitungen	8.416	204	195
Beratungsverträge	72	0	0
Versicherungen	23	0	0

## 6 Ergebnis pro Aktie

Die folgende Tabelle zeigt das Ergebnis je Aktie:

Zähler: Konzernüberschuss	DM 2.899.688,79
Nenner: Aktien (Stück)	9.120.000
Gewinn je Aktie	DM 0,32



## 7 Sonstige Angaben

### 7.1 Geschäftsleitung des Mutterunternehmens

Der Vorstand besteht aus folgenden Mitgliedern:

Udo Graul, Marburg (Vorsitzender) 1.1.-31.12.00

Manfred Schwarz, Marburg (stellvertretender Vorsitzender) bis 2.6.00

Wolfgang Lebrecht, St. Peter-Ording (stellvertretender Vorsitzender) ab 3.6.00

Die Gesamtbezüge des Vorstandes betragen im Geschäftsjahr TDM 708. Hierin enthalten sind TDM 18 für Mietaufwendungen.

### 7.2 Aufsichtsrat des Mutterunternehmens

Durch die ordentliche Hauptversammlung am 2. Juni 2000 wurde die Änderung der Satzung dahingehend beschlossen, dass dem Aufsichtsrat künftig sechs Mitglieder angehören.

Der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr wie folgt zusammen:

Michael Leyener, Rechtsanwalt, Marburg (Vorsitzender),

Dr. Michael Kußmann, Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Duisburg (stellvertretender Vorsitzender),  
Bodo Rimpler, Bankdirektor, Kronberg.

Manfred Schwarz, Dipl. Betriebswirt, Kaufmann, Marburg (ab 2.6.00)

Jürgen Roth, Dipl. Betriebswirt, Geschäftsführer der Baro Lagerhaus GmbH und Beteiligter der Otto Roth KG, Kirchhain (ab 2.6.00)

Dr. Jürgen Bockholt, Bankvorstand, Stuttgart (ab 2.6.00)

Die Aufsichtsräte begleiten 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 2000 beträgt 165 TDM und wird teilweise noch in 2001 ausgezahlt werden.

### 7.3 Arbeitnehmer

Im Jahresdurchschnitt waren im Konzern 11 Angestellte beschäftigt.

Eschborn, den 2. März 2001

Der Vorstand

Udo Graul (Vorsitzender)	Wolfgang Lebrecht (stellvertretender Vorsitzender)
-----------------------------	---



**ENTWICKLUNG DES KONZERNANLAGEVERMÖGENS  
DER 3U TELEKOMMUNIKATION AG, ESCHBORN  
UND IHRER TOCHTERUNTERNEHMEN NACH US-GAAP**

	Stand	Anschaffungs-/Herstellungskosten		Stand	
	01.01.2000	Zugang	Abgang Umbuchungen		31.12.2000
	DM	DM	DM	DM	DM
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>					
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten					
Software	53.307,10	124.962,37			178.269,47
Telekommunikationslizenzen	3.006.050,00	990.335,41			3.996.385,41
	3.059.357,10	1.115.297,78	0,00	0,00	4.174.654,88
<b>II. Sachanlagen</b>					
1. Technische Anlagen und Maschinen					
Vermittlungstechnik	2.678.050,53	845.316,51			3.523.367,04
Übertragungstechnik	1.367.653,10	1.095.244,35		0,00	2.462.897,45
	4.045.703,63	1.940.560,86	0,00	0,00	5.986.264,49
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung					
Betriebsausstattung	37.360,09	94.113,39			131.473,48
Geschäftsausstattung	95.898,17	154.359,85			250.258,02
Geringwertige Wirtschaftsgüter	0,00	20.956,30	20.956,30		0,00
	133.258,26	269.429,54	20.956,30	0,00	381.731,50
Summe Sachanlagen	4.178.961,89	2.209.990,40	20.956,30	0,00	6.367.995,99
<b>III. Finanzanlagen</b>					
1. Wertpapiere des Anlagevermögens	0,00	37.349.621,69			37.349.621,69
2. Sonstige Ausleihungen	14.668.725,00	0,00	14.668.725,00		0,00
	14.668.725,00	37.349.621,69	14.668.725,00	0,00	37.349.621,69
Summe Anlagevermögen	21.907.043,99	40.674.909,87	14.689.681,30	0,00	47.892.272,56

Stand 01.01.2000(=	Kumulierte Abschreibungen		Stand 31.12.2000	Buchwerte	
	Stand	Zugang		Abgang	Stand
des Geschäftsjahres]					
DM	DM		DM	DM	DM

8.815,10	24.830,36		33.645,46	144.624,01
62.799,90	110.894,17		173.694,07	3.822.691,34
71.615,00	135.724,53	0,00	207.339,53	3.967.315,35

306.595,53	594.435,64		901.031,17	2.622.335,87
256.326,10	427.685,21		684.011,31	1.778.886,14
562.921,63	1.022.120,85	0,00	1.585.042,48	4.401.222,01

7.386,09	30.293,39		37.679,48	93.794,00
25.174,17	48.432,85		73.607,02	176.651,00
0,00	20.956,30	20.956,30	0,00	0,00
32.560,26	99.682,54	20.956,30	111.286,50	270.445,00
595.481,89	1.121.803,39	20.956,30	1.696.328,98	4.671.667,01

0,00			0,00	37.349.621,69
0,00			0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	37.349.621,69

667.096,89	1.257.527,92	20.956,30	1.903.668,51	45.988.604,05
------------	--------------	-----------	--------------	---------------



**ÜBERLEITUNGSRECHNUNG KONZERN  
ZUM 31. DEZEMBER 2000 NACH US-GAAP  
DER 3U TELEKOMMUNIKATION AG, ESCHBORN UND IHRER TOCHTERUNTERNEHMEN**

	Konzern 1.1.-31.12.2000 DM	3U AG 1.1.-31.12.1999 DM
Jahresüberschuss nach HGB	2.042.509,14	733.864,94
Anpassungen an US-GAAP		
Anlagevermögen	-79.120,70	-62.667,92
Aktive latente Steuern 50 % auf Anpassungen Anlagevermögen	39.560,35	31.333,96
Aktive latente Steuern auf Verlustvortrag/ Verluste der einbezogenen Tochterunternehmen	896.740,00	-97.238,18
<b>Jahresüberschuss nach US-GAAP</b>	<b>2.899.688,79</b>	<b>605.292,80</b>
kumuliert	507.988,64	-97.304,16
Gewinnausschüttung	-178.371,70	
kumuliert nach GA	3.229.305,73	507.988,64
	31.12.2000 DM	31.12.1999 DM
Eigenkapital nach HGB	129.141.436,09	127.277.172,59
Anlagevermögen	-141.920,60	-62.799,90
Aktive latente Steuern 50 % auf Anpassungen Anlagevermögen	70.960,30	31.399,95
Aktive latente Steuern auf Verlustvortrag	896.740,00	0,00
<b>Eigenkapital nach US-GAAP</b>	<b>129.967.215,79</b>	<b>127.245.772,64</b>



## BESTÄTIGUNGSUERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

*"Ich habe den von der Gesellschaft 3U Telekommunikation AG aufgestellten Konzernabschluss und den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2000 bis 31. Dezember 2000 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Regelungen in der Satzung liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Meine Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von mir durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und Konzernlagebericht abzugeben.*

Seite 53

*Ich habe meine Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB 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. Ich bin der Auffassung, dass meine Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für meine Beurteilung bildet.*

*Meine Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.*

*Nach meiner 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, 5. März 2001*

*Beate Weber  
Wirtschaftsprüferin*



## **BERICHT DES AUFSICHTSRATES DER 3U TELEKOMMUNIKATION 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 17.11.2000.

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 2000 dreimal tagte und den Ausschuss "Technik und Markt", der einmal tagte.

(2) Im Jahr 2000 fanden insgesamt fünf Sitzungen des Aufsichtsrats statt: am 22.03., 09.05., 02.06., 31.08. und 17.11.2000.

(3) Der vom Vorstand vorgelegte Jahresabschluss der 3U Telekommunikation AG zum 31. Dezember 2000 sowie der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2000 und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2000 sowie der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2000 wurden von der als Abschlussprüferin bestellten Wirtschaftsprüferin/ Steuerberaterin Beate Weber, 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 31.12.2000, den Lagebericht und den Konzernlagebericht sowie den Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns (nach dem DM 4.929.446,31 als Gewinn vorzutragen sind) unter Berücksichtigung des Prüfungsberichts der Abschlussprüferin, Frau Weber, geprüft. Es haben sich keine Einwendungen ergeben.

Der Aufsichtsrat hat am 09.03.2001 eine Sitzung abgehalten, an der neben allen Aufsichtsratsmitgliedern der Vorstand und die Abschlussprüferin 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 2000 einstimmig gebilligt. Der Abschluss ist damit festgestellt.

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

Marburg, den 09.03.2001

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 Deutschen 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 Deutschen Telekom 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, Netzwerkmanagement, 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 selber 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)

Seite 57

### **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 Deutschland**

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

### **3U Frankreich**

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

### **3U Italien**

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

### **3U Niederlande**

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

### **3U Österreich**

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

### **3U Schweiz**

3U TELECOM AG  
Dreikönigstraße 31a  
CH-8002 Zürich



## IMPRESSUM

Herausgeber:  
3U Telekommunikation AG  
Mergenthalerallee 79-81, 65760 Eschborn  
Tel.: 069 / 7 50 06-0

Konzept, Design, Realisation:  
Prinz & Partner, Werbeagentur  
Siemensstrasse 10, 35041 Marburg  
Tel.: 06421 / 94 55-0



**3U Telekommunikation AG**  
**Mergenthalerallee 79-81, 65760 Eschborn**  
**Telefon: 069-7 50 06-0, Fax: 069-7 50 06-111**  
**E-Mail: [info@uuu.de](mailto:info@uuu.de)**  
**<http://www.3U.net>**

