

**Geschäftsbericht**  
**per 31. Dezember 1999**  
**der**



**PrimaCom AG**

**Hegelstraße 61**  
**55122 Mainz**  
**Bundesrepublik Deutschland**  
**Tel: 06131/9310-0**

**[www.primacom.de](http://www.primacom.de)**  
**[info@primacom.de](mailto:info@primacom.de)**

[Diese Seite ist absichtlich freigelassen.]

## INHALTSVERZEICHNIS

	<u>Seite</u>
<i>AUSSAGEN ÜBER ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNGEN</i> .....	5
<i>WECHSELKURSIONFORMATIONEN</i> .....	5
<b>TEIL I</b>	
1. Beschreibung der Geschäftstätigkeit .....	7
2. Vermögensgegenstände .....	29
3. Rechtsstreitigkeiten .....	30
4. Wesentliche Anteilseigner .....	31
5. Aktienmarkt .....	32
6. Währungskontrolle und andere Beschränkungen für Aktionäre .....	33
7. Steuern .....	34
8. Ausgewählte Finanzdaten .....	37
9. Erörterung und Analyse der Finanzdaten und des Betriebsergebnisses durch das Management .....	39
9A. Erörterung und Analyse der Marktrisiken .....	49
10. Vorstand, Geschäftsleitung und Aufsichtsrat .....	49
11. Vergütung von Aufsichtsrat und Vorstand .....	54
12. Aktienoptionspläne .....	54
13. Wirtschaftliches Interesse der Geschäftsführung an bestimmten Geschäften .....	55
<b>TEIL II</b>	
14. Konzernabschluß und Anlagen .....	59
Bericht des Abschlussprüfers .....	59
Gewinn- und Verlustrechnung .....	60
Bilanz .....	61
Eigenkapitalrechnung .....	62
Erläuterungen zum Konzernabschluß .....	64

[Diese Seite ist absichtlich freigelassen.]

## Aussagen über zukünftige Entwicklungen

Dieser Jahresabschluss enthält Aussagen über künftige Entwicklungen, die gewissen Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Die Aussagen über künftige Entwicklungen umfassen bekannte und unbekannte Risiken und Unsicherheiten, aufgrund derer die tatsächlichen Ergebnisse, Entwicklungen und Leistungen unserer Gesellschaft erheblich von den zukünftigen Ergebnissen, Entwicklungen und Leistungen abweichen können, die in den Aussagen über zukünftige Entwicklungen ausdrücklich oder impliziert enthalten sind, unter Einschluss, neben anderen Entwicklungen, des Einflusses unserer Netzwerkausrüstung und/oder unserer zukünftigen technologischen Entwicklungen und deren Auswirkungen auf das wettbewerbliche Umfeld für Fernsehkabel- und Breitbandbetreiber, der Auswirkungen von zukünftigen regulatorischen Änderungen, unsere Fähigkeit, die Betriebe von zukünftig zu erwerbenden Fernsehkabelbetreibern erfolgreich zu integrieren, der Fähigkeit des Managements, das Kabelgeschäft in neuen geographischen Gebieten zu betreiben, der Angemessenheit der Kapitalausstattung unserer Gesellschaft und diverser anderer Faktoren, die in diesem Bericht teilweise angesprochen sind.

### Wechselkursinformationen

Fluktuationen im Wechselkurs zwischen EURO und US \$, beeinflussen das US \$ Äquivalent der in Euro denominierten Aktienpreise und daher den Marktpreis der ADSs in den USA. Bardividenden werden wir in EURO auszahlen (soweit solche anfallen) und Wechselkursänderungen werden den Währungsgegenwert beeinflussen, den Aktionäre erhalten, wenn sie die erhaltenen Dividenden in ihre Währung umtauschen.

Der Maastrichter-Vertrag, der auch von der Bundesrepublik Deutschland unterzeichnet wurde, legte für die Zeit ab 1. Januar 1999 fest, dass der Euro in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Währungsunion Zahlungsmittel werden sollte, die die im Maastrichter Vertrag festgesetzten Währungskriterien erfüllten. Deutschland ist eines dieser Mitgliedsländer. Während der Übergangszeit vom 1. Januar 1999 bis 30. Juni 2002 entspricht der gesetzlich festgelegte Wechselkurs EURO 1 = DM 1,95583. Die für die Inhaberstammaktien unserer Gesellschaft am Neuen Markt Segment der Frankfurter Wertpapierbörse aufgeführten Preise sind entsprechend in EURO angegeben.

Die folgende Übersicht gibt für die Kalenderjahre 1995 bis 1999 bestimmte Informationen über den Wechselkurs zwischen DM und US\$ auf der Grundlage des mittäglichen Kaufkurses von der City of New York für elektronische Transfers in DM wieder, gemäß Zertifizierung für Zollzwecke durch die Federal Reserve Bank von New York, (der „mittägliche Kaufkurs“) (ausgedrückt in DM pro US\$). Für das Kalenderjahr 1999 wurde der Mittagskaufkurs für DM nicht länger veröffentlicht und die nachfolgenden Kurse geben an, was der mittägliche Kaufkurs für DM auf der Grundlage der Umwandlung des mittäglichen Kaufkurses für Euro in DM wäre. EURO 1 entspricht DM 1.95583.

<u>Kalenderjahr</u>	<u>DM per US\$</u>			
	<u>Kurs zum Ende der Periode</u>	<u>Durchschnittskurs(n)</u>	<u>Höchst</u>	<u>Niedrigst</u>
1995 .....	1,4345	1,4261	1,5612	1,3565
1996 .....	1,5387	1,5070	1,5655	1,4354
1997 .....	1,7991	1,7394	1,8810	1,5413
1998 .....	1,6670	1,7588	1,8542	1,6060
1999 .....	1,9422	1,8472	1,9527	1,6558

Die folgende Übersicht gibt für die Jahre 1995 bis 1999 gewisse Informationen über den Wechselkurs zwischen Euro und US\$ auf der Grundlage des mittäglichen Kaufkurses (ausgedrückt in Euro pro US\$) wieder.

<u>Kalenderjahr</u>	<u>US\$ per Euro</u>			
	<u>Kurs zum Ende der Periode</u>	<u>Durchschnittskurs(n)</u>	<u>Höchst</u>	<u>Niedrigst</u>
1999 .....	1,0070	1,0588	1,1812	1,0016

Am 28. März 2000 belief sich der mittägliche Kaufkurs für den Euro, ausgedrückt in DM auf DM 2,0190 = US\$1,00. Der mittägliche Kaufkurs für US\$ per Euro war \$0,9614 = Euro 1,00.

Die vorgenannten Kurse sind lediglich zum besseren Verständnis für den Leser aufgeführt. Es handelt sich nicht notwendigerweise um die Wechselkurse, die von uns (falls überhaupt) in der Vorbereitung unseres

(1) Der Durchschnittskurs der Mittagskauftrate am letzten Geschäftstags jedes vollen Monats während der entsprechenden Periode.

konsolidierten Jahresabschlusses herangezogen wurden, der in diesem Bericht an anderer Stelle erwähnt ist. Es wird keine Verantwortung dafür übernommen, dass DM zu diesen Kursen oder anderen Kursen oder überhaupt in US\$ umgewechselt werden konnten oder werden können.

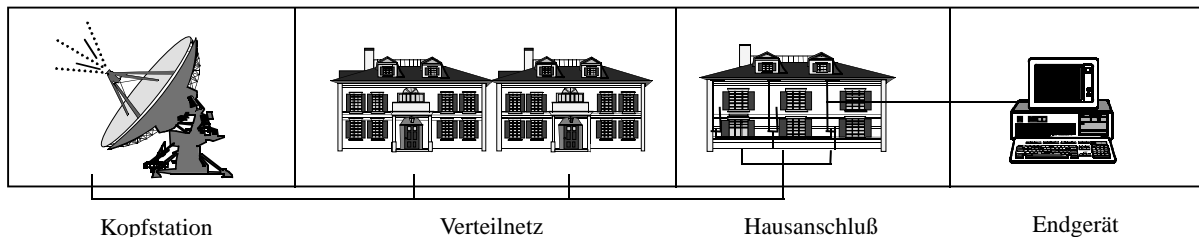
## TEIL I

### 1. Beschreibung der Geschäftstätigkeit

#### Einleitung

Unsere Gesellschaft errichtet, erwirbt und betreibt Kabelfernsehnetze, die hauptsächlich mittelgroße und kleine Gemeinden in Deutschland, dem größten Kabelfernsehmarkt in Europa, versorgen. Gemessen an der Anzahl der Teilnehmer, sehen wir uns selbst als drittgrößten privaten Fernsehkabelnetzbetreiber in Deutschland, wobei die Deutsche Telekom von den deutschen Kabelfernsehbetreibern nicht als privater Kabelnetzbetreiber angesehen wird. Wir sehen uns auch als einen der größten privaten Breitbandkabelnetzbetreiber in Deutschland. Zum 31. Dezember 1999 waren ca. 1.362.370 Haushalte an unser Kabelnetz angeschlossen, das 895.276 Teilnehmer versorgte sowie ca. 60.456 Haushalte über Glasfaser-Kabel an unser Breitbandnetz angeschlossen, das zu diesem Zeitpunkt ca. 24.365 Video und 150 Internet-Teilnehmer bediente.

Die Mehrzahl unserer Kabelnetze weist folgende-technische Charakteristika auf:

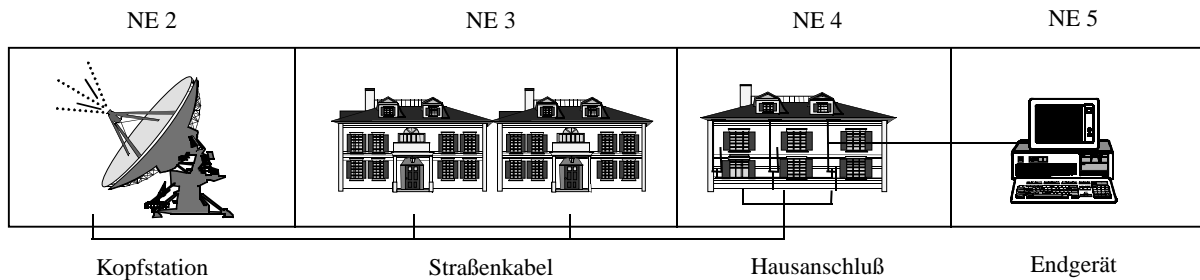


Existing 450 MHz CATV Network			
Kleine Kopfstation oder Übergabepunkt mit der Telekom	Eine Richtung Coax Netzwerk	Coax bis zur Anschlußdose	Kein Modem  Keine Set Top Box

- Empfang des Fernsehsignals von einem der Verbindungspunkte der Deutschen Telekom (Ebene 3- und Ebene 4-Netz) oder terrestrisch oder Satellit an einer unserer Kopfstationen (Ebene 2-Netze),
- die empfangenen Signale werden elektrisch verstärkt und über Koaxialkabel mit einer Bandbreite von bis zu 450 MHz an die Haushalte übertragen und
- der Teilnehmer erhält keinen Rückkanal.

In der zweiten Jahreshälfte 1999 begannen wir mit der Aufrüstung unseres bestehenden Kabelfernsehnetzes in Leipzig mit dem Ziel, in dieser Region ein Breitbandkabelnetz zu errichten, das es uns ermöglicht, unseren Kunden die gesamte Palette an Breitband-Telekommunikationsdiensten und -produkten anzubieten. Wir beabsichtigen, diese Planung auf weitere Großstädte im Raum Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen, in denen wir bereits über einen hohen Marktanteil verfügen, auszudehnen. Weiterhin beabsichtigen wir im weiteren Jahresverlauf, unser bestehendes Netzwerk in Mainz und Wiesbaden zu modernisieren.

Sobald das Kabelnetz von uns aufgerüstet wurde, weist es die folgenden technischen Charakteristika auf:



Interaktives 862 MHz Breitbandnetz			
Hochwertige Kopfstation, Digitale Playout Einrichtungen, Internet Server Platform, Switches, Interconnections	Rückkanalfähiges Hybrid Glasfaser Coax (HFC) Netzwerk	Coax bis zur Anschlußdose	Modem Set Top Box

- die Fernsehsignale werden terrestrisch oder vom Satellit empfangen,
- Einspeisung zusätzlicher Programme durch die Nutzung einer digitalen Plattform, um auf diese Weise das Angebot an digitalen Kanälen- und Pay Per View-Diensten zu erweitern,
- Internetserverplattform, die direkten Zugang zum Internet herstellt sowie den Zugriff zu einer Reihe weiterer Internetdienste wie z.B. E-mail, private Homepages, Videospiele und lokale Informationsdienste ermöglicht,
- die empfangenen Daten werden in optische Signale verwandelt und via Glasfaserkabel an die Glasfaserknoten übertragen, wo sie in elektrische Signale verwandelt und via Koaxialkabel mit einer Bandbreite von bis zu 862 MHz an die Haushalte übertragen werden,
- zur Unterstützung der direkten Übertragungswege ist das Netz mit einem 65 MHz Rückkanal ausgestattet und
- die Kopfstation wird demnächst über Schalter und Verbindungen verfügen, um eine Verbindung mit dem Telefonfestnetz herzustellen.

Das Breitbandkabelnetz wird normalerweise von uns im Stadtgebiet verlegt, in dem wir eine Hauptkopfstation errichten, die wir mit einem sogenannten Glasfaserring verbinden. Innerhalb des Hauptringes legen wir kleinere Glasfaserringe, die mit dem vorgenannten Ring verbunden sind und errichten damit eine Glasfasermatrix, die die gesamte Stadt überzieht, wobei auch die Gebiete erfaßt werden, in denen wir noch über keine Teilnehmer verfügen und die zur Zeit noch von anderen Kabelnetzbetreibern bedient werden. An verschiedenen Stellen innerhalb der Glasfasermatrix werden dann von uns sogenannte Knoten angebracht. Ein Knoten enthält einen optischen Sender und Empfänger, an dem das von der Kopfstation empfangene optische Signal in ein elektrisches Signal verwandelt wird, um dann über Koaxialkabel an den Teilnehmer übertragen zu werden oder umgekehrt werden elektrische Signale der Teilnehmer über Koaxialkabel empfangen und, transformiert in optische Signale, an die Kopfstation übertragen. Daher wird als Glasfaserknoten auch die Stelle verstanden, an der das Kabelnetz von einem Glasfaserkabel zum Koaxialkabel übergeht. Das Koaxialkabel verläuft vom Glasfaserknoten bis zur Steckdose im jeweiligen Haushalt. Unser Netzwerk ist so angelegt, dass jeder dieser Knotenpunkte ca. 1000 Koaxialanschlüsse versorgt. In den Stadtteilen, in denen wir nicht über ein bestehendes Koaxialkabelnetz verfügen, ist geplant, ein neues Koaxialkabel von den Knotenpunkten ausgehend zu den Haushalten der neu hinzugewonnen Teilnehmer zu verlegen. Im Falle bereits existierender koaxialer Netze ersetzen wir, im Falle neu zu verlegender Netze installieren wir Verstärker, die sowohl die Übertragungsgeschwindigkeit erhöhen als auch Senden und Empfang in beide Richtungen zwischen Kopfstation und Haushalt ermöglichen.

Mit der Errichtung des Breitbandnetzes in einer bestimmten Region empfangen unsere Teilnehmer nicht nur das Programmpaket weiterhin, welches sie auch vor der Umrüstung des Netzes erhielten, sondern erwerben darüber hinaus Breitbandkabeldienste, die ihnen Hochgeschwindigkeitszugang zum Internet gewähren. Für die zweite Jahreshälfte 2000 planen wir darüber hinaus, unseren Kunden zusätzliche interaktive Kommunikationspakete (8-10 Kanäle pro Programmpaket mit ähnlichen Inhalten) und Pay-per-View-Dienste

anbieten zu können. Entscheidet sich ein Teilnehmer für Breitbandkabeldienste, installieren wir ihm in seinem Haushalt kostenlos ein Modem bzw. eine digitale Box zum Empfang dieser Programme.

Es ist geplant, nicht nur unser Ziel des Ausbaus unserer Breitbandkabelnetze weiterzuverfolgen, sondern auch unsere auf den Erwerb, die Zusammenführung und den Betrieb von Kabelnetzen ausgerichtete Geschäftspolitik beizubehalten. Ein wesentliches Element dieser Geschäftspolitik ist es, unsere Marktpräsenz in den von uns definierten Zielregionen zu erhöhen. Darüber hinaus beabsichtigen wir, nach dem Erwerb neuer Netze konsequent die Zusammenlegung der erworbenen Kabelnetze voranzutreiben, um auf diese Weise unsere betrieblichen Leistungen zu verbessern. Dies ist uns durch die Schließung nicht mehr benötigter Bürostandorte, die Einrichtung von regionalen Teilnehmerservice-Zentren und Signallieferungsanlagen sowie die Zentralisierung von unterstützenden Funktionen wie Buchhaltung, Rechnungsstellung und Verwaltung bereits gelungen und wir beabsichtigen, diese Geschäftspolitik weiterzuverfolgen.

Um uns die Aufrüstung unseres Kabelnetzes zu erleichtern und neue Produkte und Dienstleistungen anbieten zu können, haben wir unsere bestehenden drei regionalen Niederlassungen in Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen in eine in Leipzig ansässige Niederlassung eingegliedert. Die folgende Übersicht zum 31. Dezember 1999 zeigt die angeschlossenen Haushalte, die Teilnehmer, die Akzeptanz (Teilnehmer geteilt durch die Anzahl der angeschlossenen Haushalte) und den technischen Status unserer Kabelfernsehtnetze innerhalb unserer jeweiligen Regionen:

	<u>Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen</u>	<u>Berlin</u>	<u>Wiesbaden, Mainz</u>	<u>Osnabrück</u>	<u>Gesamt</u>
Angeschlossene Kabelfernseh-Haushalte . . .	561.257	211.669	323.235	266.209	1.362.370
Angeschlossene Kabelfernseh-Teilnehmer	434.149	173.660	166.354	121.113	895.276
Akzeptanz . . . . .	77,4%	82,0%	51,5%	45,5%	65,7%
Angeschlossene Breitbandkabelhaushalte (Glasfaser) <sup>(1)</sup> . . . . .	60.456	0	0	0	60.456
„ready for service“ Haushalte <sup>(2)</sup> . . . . .	30.456				30.456
Breitbandkabel Teilnehmer (Video) . . . . .	24.365	0	0	0	24.365
Akzeptanz . . . . .	80,0%				80,0%
Internet-Teilnehmer . . . . .	150	150	0	0	150
Akzeptanz . . . . .	0,5%				0,5%

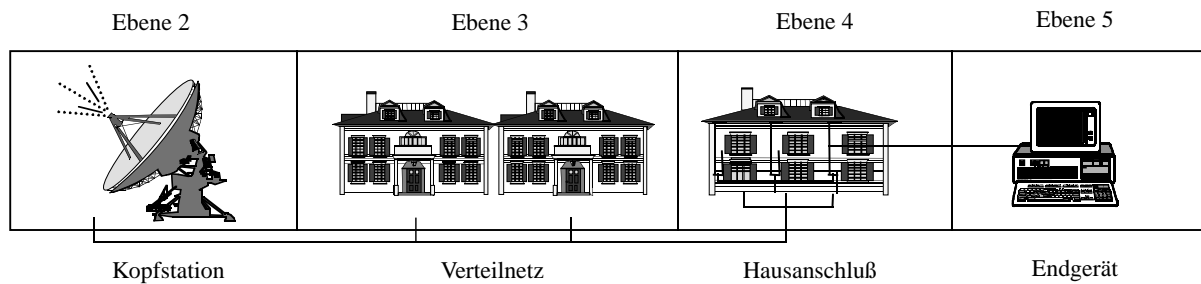
(1) im Umkreis von 500m vom Glasfaserknoten können Breitbandkabel innerhalb von 9 Wochen seit Bestellung angeschlossen werden

(2) Haushalte, die vom Glasfaserknoten bis zum Haushalt aufgerüstet wurden

## Die deutschen Kabelfernsehtnetze

Die Eigenschaften der deutschen Kabelfernsehindustrie werden maßgeblich durch die rechtlichen Rahmenbedingungen beeinflusst. Das am 1. August 1996 in Kraftgetretene Telekommunikationsgesetz (TKG) (im folgenden „das Gesetz“) beendete das Netzmonopol der Deutsche Telekom, der Rechtsnachfolgerin der Deutsche Bundespost Telekom (Hinweise in diesem Bericht auf Deutsche Telekom umfassen die Deutsche Bundespost Telekom), da auf Grundlage des TKG jeder, der die gesetzlichen Voraussetzungen erfüllt und eine Lizenz erwirbt, Telekommunikationsdienste einschließlich der Bereitstellung von Übertragungskapazitäten anbieten kann. Bis zum Inkrafttreten des TKG hatte die Deutsche Telekom das Monopol für alle Telekommunikationsdienste, mithin also auch ein Monopol bei der Einführung von Kabelfernsehen und der Bereitstellung der entsprechenden Infrastruktur in bisher nicht erschlossenen, d. h. unverkabelten Gebieten. Die Deutsche Telekom hat sich jedoch in einer im Juni 1983 abgegebenen Erklärung (Gemeinsame Erklärung von Bundespost und Handwerk) im Grundsatz dazu bereit erklärt, nur diejenigen Kabelnetze zu beanspruchen, die auf Grundstücken verlegt sind, welche in öffentlichem Eigentum der alten Bundesländer stehen, d.h. die deutschen Länder, die das frühere Westdeutschland umfassen, das vor der Wiedervereinigung der alten und der neuen deutschen Länder offiziell als Bundesrepublik Deutschland bezeichnet wurde. Die Kabelanschlüsse innerhalb privater Haushalte stehen, soweit sie sich nicht ausnahmsweise im Eigentum der Grundstückseigentümer selbst befinden, im Eigentum privater Kabelnetzgesellschaften und werden von diesen auch betrieben.

Kabelnetze werden in Deutschland in verschiedene Netzebenen eingeteilt, deren Zuordnung sich nach der jeweiligen Funktion bei der Versorgung der Teilnehmer richtet. Diese Netzebenen haben sich in Folge der weiterhin vorherrschenden Rolle der Deutsche Telekom als Lieferant terrestrischer Fernsehsignale und der Fortsetzung bestimmter Geschäftspraktiken der Kabelfernsehindustrie in den alten Bundesländern entwickelt. Die für die Tätigkeit unserer Gesellschaft relevanten Netzebenen sind nachstehend beschrieben.



*Ebene 4-Netze.* Ein Netz, das der Verbindung der „bis zur Haustür“ geführten Hauptübertragungsleitung der Deutschen Telekom mit den Teilnehmern dient, wird als „Ebene 4-Netz“ bezeichnet. Bei einem Ebene 4-Netz ist die Aufgabe des Betreibers auf den Abschluss und die Erneuerung von Kundenverträgen, die Verlegung des Kabelanschlusses im Privathaushalt, die Rechnungsstellung und Kundenbetreuung beschränkt. Ebene 4-Netze sind dadurch entstanden, dass die Deutsche Telekom von ihrem Netzmonopol Gebrauch gemacht hat. In den Versorgungsgebieten für Ebene 4-Netze besitzt und betreibt die Deutsche Telekom weiterhin die Kopfstation sowie die Hauptübertragungsleitungen. Kabelnetzbetreiber sind auf der Grundlage von sogenannten Signallieferungsverträgen zur Entrichtung eines Signallieferungsentgeltes an die Deutsche Telekom verpflichtet. Zum 31. Dezember 1999 wurden ca. 7,5% unserer Video-Teilnehmer im Rahmen von Ebene 4-Netzen versorgt.

Eine Sonderform der Ausgestaltung von Ebene 4-Netzen, die sich in den alten Bundesländern auf Grundlage des früheren Netzmonopols der Deutsche Telekom vor dem 1. August 1996 entwickelt hat, stellen die sogenannten B-1 Vereinbarungen dar. Aufgrund ihrer Monopolstellung konnte die Deutsche Telekom Kabelnetzbetreibern für bestimmte geographische Gebiete Exklusivrechte zur Betreibung eines Ebene 4-Netzes in Form einer Lizenz erteilen. Nach den diesen Lizenzen zugrundeliegenden Bestimmungen verpflichtete sich der Kabelnetzbetreiber, eine vorher festgelegte Anzahl von Teilnehmern zu gewinnen. Die an die Deutsche Telekom zu entrichtenden Lizenzentgelte wurden üblicherweise auf der Grundlage dieser vorher festgelegten Teilnehmeranzahl berechnet, unabhängig davon, ob es dem Kabelnetzbetreiber tatsächlich gelungen war, diese Anzahl von Teilnehmern zu gewinnen. Mit der Deutsche Telekom im Rahmen von B-1 getroffene Vereinbarungen sind nachfolgend „B-1 Vereinbarungen“ genannt. Zum 31. Dezember 1999 wurden etwa 18,0% unserer Video-Kunden im Rahmen von B-1 Vereinbarungen versorgt.

*Ebene 3-Netze.* Ein Netz, in welchem der Kabelnetzbetreiber einen Signallieferungsvertrag mit der Deutsche Telekom abgeschlossen hat, anstatt seine eigene Kopfstation zu betreiben, wird als „Ebene 3-Netz“ bezeichnet, wenn zusätzlich zu den Aufgaben des Betreibers eines Ebene 4-Netzes der Betreiber dafür verantwortlich ist, ein Signal von der Kopfstation zur „Haustür“ des Teilnehmers zu übermitteln. Bei einem Ebene 3-Netz sind die Kabelnetzbetreiber zur Zahlung eines Entgeltes an die Deutsche Telekom für den Zugang zum Netz oder zum Signal der Deutsche Telekom verpflichtet. Zum 31. Dezember 1999 wurden etwa 34,0% unserer Video-Kunden durch Ebene 3-Netze versorgt.

*Ebene 2-Netze.* Besitzt und betreibt der Kabelnetzbetreiber das gesamte Kabelnetz von der Kopfstation bis zur Verkabelung innerhalb der Haushalte, spricht man von einem „Ebene 2-Netz“. Solche Netze entsprechen denen, die von Kabelnetzbetreibern in den Vereinigten Staaten und in Großbritannien betrieben werden. Bei einem Ebene 2-Netz zahlen die Kabelnetzbetreiber keine Signallieferungsentgelte an die Deutsche Telekom, sondern empfangen das Programmangebot über Antennen terrestrisch oder vom Satellit über ihre eigenen Kopfstationen. Zum 31. Dezember 1999 wurden ca. 38% unserer Kunden durch Ebene 2-Netze versorgt. Wir denken, dass wir in Deutschland den größten Betreiber an Ebene 2-Netzen präsentieren.

*Ebene 1-Netze.* Als Ebene 1-Netze bezeichnet man solche Kabelnetze, bei denen der Kabelnetzbetreiber die Programme selbst erstellt und für die Übermittlung von der Kopfstation bis in die Wohneinheit verantwortlich ist. Wie eine Vielzahl anderer privater Kabelnetzbetreiber in Deutschland besitzen oder betreiben auch wir keine Ebene 1-Netze.

*Breitbandkabelnetze.* Zur Zeit rüsten wir unsere Ebene 2- und Ebene 3-Kabelfernseh-Netze auf und planen darüber hinaus eine Aufrüstung unserer Ebene 4-Netze in der zweiten Hälfte dieses Jahres. Zum 31. Dezember 1999 wurden ca. 2,5% unserer Video-Kunden und 100% unserer Internet-Kunden über aufgerüstete Breitbandkabelnetze versorgt.

## Der deutsche Kabelfernsehmarkt

Deutschland ist der größte Markt für Kabelfernsehen in Europa und nach den U.S.A. der zweitgrößte der Welt. Die Deutsche Telekom ist schon aufgrund ihrer historischen Stellung der größte Kabelnetzbetreiber in Deutschland. Wir sind der Ansicht, dass Deutschland einen sehr attraktiven Standort für den Erwerb, den Betrieb und die technische Aufrüstung von Kabelnetzen darstellt, so dass Deutschland umfassende Breitbandkabeldienste aus den nachfolgend aufgeführten Gründen anbieten kann:

*Großer Kabelfernsehmarkt mit fragmentierter Anbieterstruktur* — Deutschland hat über 81 Millionen Einwohner und mehr als 37 Millionen Haushalte. Die Deutsche Telekom ist der größte Anbieter von Kabelfernsehen und zwar sowohl als Betreiber von Kabelnetzen als auch als Vertreiber von Programmsignalen an eine große Zahl privater Netzbetreiber. Eine große Anzahl deutscher privater Kabelnetzbetreiber empfangen ihre Programme jedoch über eigene Kopfstationen und stellen diese Programme wiederum einer wachsenden Zahl von privaten Haushalten zur Verfügung. In dieser großen Anzahl privater Kabelnetzbetreiber sehen wir eine Gelegenheit zur Konsolidierung.

Die Kabelnetze der Deutsche Telekom waren zum 31. Dezember 1999 an ca. 25.900.000 Haushalte angeschlossen und versorgten auf direktem Wege 4.900.000 Mio. und auf indirekten Wege, durch private Kabelnetzbetreiber oder Wohnungsgesellschaften, 12.800.000 Millionen Teilnehmer. Die Deutsche Telekom liefert Kabelfernsehsignale an mehr als 5.000 private Kabelnetzbetreiber mit jeweils mehr als 100 Teilnehmern, und an mehr als 500 private Kabelnetzbetreiber mit jeweils mehr als 1.000 Teilnehmern. Am 31. Dezember 1998 gliederte die Deutsche Telekom im Rahmen eines bereits Ende 1997 begonnenen Vorhabens ihr Kabelfernsehgeschäft in die Kabel Deutschland GmbH, eine 100%ige Tochtergesellschaft der Deutsche Telekom AG, aus. Für die Zukunft kündigte die Deutsche Telekom an, ihr Kabelgeschäft in neun Gesellschaften aufzugliedern, die jede für sich in einer bestimmten Region innerhalb Deutschlands tätig sein wird. Am 20. November 1998 gab die Deutsche Telekom AG bekannt, NM Rothschild & Sons Limited (im folgenden „Rothschild“) mit der Durchführung des Auktionsverfahrens dieser neun Unternehmen beauftragt zu haben.

Im Zusammenhang mit diesem Bietungsverfahren gab die Deutsche Telekom bekannt, dass zu den zu verkaufenden Kabelfernsehnetzen keine Glasfaserleitungen oder Kabelschächte gehören werden, die bereits bestehende Glasfaser- oder Koaxialkabel führen. Es wird in Erwägung gezogen, dass diese Infrastruktur von der Deutsche Telekom an die Käufer dieser neun Gesellschaften geleast wird. Darüber hinaus hat sich die Deutsche Telekom durch MSG Media Service GmbH, eine 100%ige Tochtergesellschaft, die Bandbreiten von 342 MHz und 446 MHz reservieren lassen und verhandelt bereits darüber, über diese Bandbreiten Programme im Auftrag von Dritten zu übertragen. Wir sind der Auffassung, dass die in diesen Verträgen enthaltenen an Deutsche Telekom zu entrichtenden Gebühren unter Marktpreis liegen. Kaufbedingung ist, dass diese Verträge von den Käufern der neun regionalen Gesellschaften übernommen werden müssen. Die Deutsche Telekom hat ferner mitgeteilt, dass sie beabsichtigt, einen Mindestanteil von 25% plus 1 Aktie an jeder der regionalen Gesellschaften zu halten. Da laut deutschem Recht ein Firmenanteil von mehr als 25% den Anteilinhaber berechtigt, die Entscheidungen der Mehrheitsaktionäre im Hinblick auf unternehmerische Entscheidungen wie z.B. einer Kapitalerhöhung, einer Verschmelzung oder einer Anteilsübertragung aller oder eines Teils der Vermögenswerte der Gesellschaft zu blockieren, hat sich die Deutsche Telekom das Kontrollrecht über bestimmte mit dem Erwerb der neun regionalen Kabelgesellschaften verbundenen Aspekte vorbehalten.

Von den ursprünglich 35 Bietern, gehörten wir zu den 9 Bietern, die von der Deutsche Telekom eingeladen wurden, für eine oder alle der 9 Gesellschaften ein zweites Angebot abzugeben. PrimaCom reichte ein Gebot für vier dieser Gesellschaften ein. Am 24. Dezember 1999 teilte die Deutsche Telekom mit, dass sie für Nordrhein-Westfalen mit der Callahan Associates, für Rheinland-Pfalz/Saarland mit United Pan-European Communications N.V. und für Hessen mit Klesch Associates in Exklusivverhandlungen stünde und beabsichtige, die Verhandlungen bis zum 31. Januar 2000 abgeschlossen zu haben. Wir unterbreiteten Angebote für die Gesellschaften, die Rheinland-Pfalz, das Saarland und Hessen versorgen. Am 22. Februar 2000 gab der Chief Executive Officer der Deutsche Telekom bekannt, dass die Deutsche Telekom bereits dem Verkauf ihrer Beteiligung in Höhe von 55% am Kabelnetz von Nordrhein-Westfalen zu uns nicht bekannten Bedingungen an Callahan Associates International LLC zugestimmt habe. Die Deutsche Telekom teilte jedoch nicht mit, welche Regionen in Zukunft in diese Verkaufsaktion einbezogen sein werden und wann mit dem Abschluss des Bietungsverfahrens zu rechnen sei.

Wir beabsichtigen, an dem von der Deutsche Telekom durchgeführten Bietungsverfahren weiterhin teilzu nehmen. Wir können jedoch keinerlei Prognosen hinsichtlich des Erfolgs unserer der Deutschen Telekom unterbreiteten Kaufgebote abgeben.

- *Potential zum Ausbau des bestehenden Kabelfernsehnetzes* — Schon seit jeher waren die Besitzverhältnisse und die technische Beschaffenheit der Kabelfernsehnetze der Grund für eine Beschränkung der Kabelnetze

auf die Übertragung von analogen Fernsehsignalen. Um unsere Marktposition erhalten zu können, unsere Kundenbeziehungen weiter auszubauen und unsere Abhängigkeit gegenüber der Deutsche Telekom abzubauen, erachten wir es als notwendig, Teile unseres bestehenden Kabelfernsehnetzes auf Breitbandkabelnetz umzurüsten. Ein solcher Ausbau ermöglicht es uns, Breitbandkabeldienste, wie Hochgeschwindigkeits-Internet-Zugang anzubieten. Wir sind weiterhin der Überzeugung, dass unser Hochgeschwindigkeits-Internet-Zugang via Breitbandkabel durchaus mit herkömmlichen Anwahldiensten, sprich ISDN und ADSL-Technologie konkurrieren kann, da es gegenüber ISDN den Vorteil hat, keine Telefonleitungen zu benötigen, der Service 24 Stunden pro Tag verfügbar und zehn bis fünfzehnmal schneller als die herkömmlichen ISDN-Dienste ist. Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden den Hochgeschwindigkeitszugang ins Internet zu einem Pauschalpreis an, der durchaus mit den Gebühren für die Nutzung des herkömmlichen Internetzugangs konkurrieren kann, sobald der Kunde diese Dienste zwischen 15 und 20 Stunden pro Monat nutzt. Ein weiterer Vorteil gegenüber der ADSL-Technologie ist, dass es für den Teilnehmer benutzerfreundlicher, technisch vergleichbar und kostengünstiger ist. Wir planen darüber hinaus, für die zweite Jahreshälfte 2000 interaktive Digitaldienste und pay-per-view-Programme anzubieten. Zur Zeit stehen den Nutzern digitale und Premiumprogramme nur in begrenztem Umfang zu günstigen Preisen zur Verfügung. Unser Ziel ist es, eine Palette an interaktiven digitalen Kommunikationsdiensten anzubieten, deren Preise unter den bestehenden Marktpreisen liegen. Darüber hinaus planen wir, zukünftig Sprachdienste anzubieten, die sowohl mit Standleitungen als auch mit drahtlosen Telefondiensten konkurrieren können. Unser Angebot an Video-, Data- und Telefondiensten stellt dabei einen einzigartigen Wettbewerbsvorteil dar.

- *Potential zur Erschließung weiterer Geschäftsfelder* — Der Markt für Hochpreisprogramme und andere neue hochwertige Dienstleistungen auf dem Kabelfernsehmarkt steht erst am Beginn seiner Entwicklung. Wir sind der Überzeugung, dass der von Deutsche Telekom durchgeführte Verkauf ihrer Netze und unsere Modernisierungsmaßnahmen den Ausbau dieser Dienstleistungen beschleunigen und zu einer Erhöhung des Umsatzes pro Teilnehmer führen werden.
- *Hohe Bevölkerungsdichte* — Deutschland hat eine durchschnittliche Bevölkerungsdichte von 369 Personen pro Quadratkilometer, verglichen mit 46 Personen pro Quadratkilometer in den Vereinigten Staaten und 386 Personen pro Quadratkilometer in Großbritannien. Ca. 87% der deutschen Bevölkerung hat ihren Wohnsitz in Städten, verglichen mit 76% in den Vereinigten Staaten und 89% in Großbritannien. Zusätzlich zu den Kosteneinsparungen, die sich aus niedrigeren Investitionen für Kabelnetze pro angeschlossener Wohneinheit ergeben, ermöglicht es uns diese Bevölkerungsdichte, zu niedrigeren Kosten zu arbeiten als etwa vergleichbare Gesellschaften in den Vereinigten Staaten, da weniger Techniker zur Versorgung einer bestimmten Anzahl von Teilnehmern benötigt werden. Wir gehen weiterhin davon aus, aufgrund der hohen Bevölkerungsdichte unser Kabelfernsehnetz, umgerechnet auf die angeschlossenen Haushalte, kostengünstig umzurüsten zu können.
- *Hohe Akzeptanz des Kabelfernseh-Angebots* — Wir gehen für die gesamte Bundesrepublik Deutschland von einer Akzeptanz als einem Verhältnis der zahlenden Teilnehmer zu den angeschlossenen Haushalten in Höhe von ca. 66% aus. Dabei ist die Akzeptanz in den neuen Bundesländern höher als in den alten Bundesländern. Durch verstärktes Marketing von Kabelfernsehdienstleistungen in den alten Bundesländern könnten neue Teilnehmer gewonnen werden. Dies würde zu einem Anstieg der Akzeptanz führen, ohne dass der Bau zusätzlicher Netze erforderlich wäre. Wir gehen davon aus, dass wir aufgrund des Angebotes eines vollständigeren Programmpaketes dank unserer Breitbandnetze auch mit einer steigenden Teilnehmer-Akzeptanz rechnen können.
- *Zukünftige Ausbauaktivitäten* — Aufgrund der Wirtschaftsstruktur und des Aufbaus unseres Breitbandkabelnetzes kann unsere Glasfasermatrix auch dort verlegt werden, wo wir noch über keine bestehenden Teilnehmer verfügen. Wir gehen davon aus, dass wir über diese neu angeschlossenen Haushalte auch die Teilnehmerzahlen für unsere Kabelfernsehdienste wie auch für unsere Videoprogramme, Hochgeschwindigkeits-Internetzugang, analoge Pay per View-Dienste und schließlich Sprachdienste steigern können. Weiterhin denken wir, dass wir durch die Installation unseres Breitbandnetzes auch für kleinere Netzbetreiber vor Ort attraktiv werden können, die selbst nicht über die notwendigen finanziellen und technischen Ressourcen verfügen, um als Konkurrent auf dem Breitbandmarkt aufzutreten.
- *Niedrige Kündigungs- und Wechselrate der Teilnehmer* — Wir errechneten, dass unsere Kündigungsrate an bestehenden Teilnehmern in der Vergangenheit weniger als 12,5% betrug, was deutlich unter den Kündigungsraten liegt, die auf dem entsprechenden Markt in den Vereinigten Staaten und Großbritannien vorherrschen. Wir sind der Ansicht, dass die Gründe für diese niedrige Kündigungsrate in der in Deutschland im Gegensatz zu den Vereinigten Staaten oder Großbritannien stärkeren Verwendung von Einzugsermächtigungen für Teilnehmerentgelte, dem Mangel an alternativen Wegen, Programme zu

empfangen, sowie einer höheren Ortsgebundenheit der deutschen Bevölkerung zu suchen sind. Mit einem steigenden Produkt- und Serviceangebot kann es auch zu einem Anstieg unserer Kündigungs- und Wechselraten kommen.

- *Programm-Signallieferungsentgelte* — Für die Programme selbst wurden in der Vergangenheit von den Kabelnetzbetreibern in Deutschland im allgemeinen keine Entgelte an die Programmanbieter entrichtet, die Programme konnten vielmehr ohne vertragliche Grundlage empfangen werden. Darüber hinaus haben die privaten Kabelnetzbetreiber in Deutschland bislang keine Entgelte für die Weitersendung der Programme entrichtet. Möglicherweise werden die Kabelnetzbetreiber jedoch in Zukunft Programmmentgelte entrichten müssen, falls die Programmanbieter Entgelte beanspruchen sollten oder falls Lizenzentgelte im Hinblick auf die Weitersendung von Programmen beansprucht werden sollten. Seit 1999 und rückwirkend seit 1. Juli 1997 müssen für die Weitersendung von terrestrisch empfangenen Funksignalen von privaten Kabelnetzbetreibern an die Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte (GEMA) Urheberrechtsvergütungen entrichtet werden. Urheberrechtsvergütungen fallen für die Kabelnetzbetreiber jedoch nicht an, wenn es sich um die Weitersendung von Funksignalen handelt, die über Satellitensender empfangen wurden. Kabelnetzbetreiber, die Ebene 3- und Ebene 4-Netze betreiben, zahlen Signallieferungsentgelte gemäß den Signallieferungsverträgen mit der Deutsche Telekom und werden diese möglicherweise auch in Zukunft bezahlen müssen. Mit dem Ausbau unseres Kabelnetzwerks werden wir auch unsere Abhängigkeit gegenüber der Deutsche Telekom im Hinblick auf die Zahlung von Signallieferungsentgelten abbauen können.

Wir rechnen die Tatsache, dass die Programme der deutschen Kabelfernsehindustrie kostenlos zur Verfügung gestellt werden, hauptsächlich der Marktstärke der Deutsche Telekom gegenüber den Programmanbietern zu. Das Angebot an verfügbaren Programme überschreitet die Übertragungskapazität in einem solchen Maße, dass einige Privatsender die Deutsche Telekom sogar für die Übertragung ihrer Programme bezahlen. Ein weiterer Faktor dürfte unserer Meinung nach sein, dass besonders Satellitensender versuchen, ihre Marktpräsenz und die Werbeeinnahmen dadurch zu steigern, dass sie Programme ohne Entgelte bereitstellen und auch keine Lizenzentgelte für die Weitersendung von Programmen verlangen.

Es gibt gewisse Anzeichen für eine Änderung der Situation auf dem deutschen Markt im Hinblick auf die Einziehung von Urheberrechtsvergütungen für die Weitersendung von Programmen bei den Kabelnetzbetreibern. Trotz der Auferlegung von Urheberrechtsvergütungen gehen wir davon aus, dass für uns aufgrund der Marktbedingungen auch in absehbarer Zeit die Programmmentgelte im Verhältnis zum Umsatz und im Vergleich zu den Programmmentgelten, die Kabelnetzbetreiber in den Vereinigten Staaten und England zahlen, vergleichsweise niedrig ausfallen werden. (Siehe Abschnitt „Urheberrechtsvergütungen für die Weitersendung von Programmen“.)

- *Weitverbreitete Verwendung von Einzugsermächtigungen* — Über 70% unserer Kunden bezahlen ihre Entgelte durch Einzugsermächtigungen, bei denen eine automatische Abbuchung vom Konto des Kunden erfolgt. Dieser Umstand wird sich für uns in einem sinkenden Bedarf an Betriebskapital niederschlagen.

## **Unsere Geschäftsstrategie**

Wir beabsichtigen, den wirtschaftlichen Wert unseres Geschäftsbetriebes durch konsequente Nutzung der sich auf dem deutschen Kabelfernsehmarkt bietenden Chancen zu erhöhen. Unsere Geschäftsstrategie ist auf folgende Ziele ausgerichtet:

- *Ausnutzung aller sich bietenden Möglichkeiten, Kabelnetze zusammenzulegen* — Ein Schlüsselement unserer Geschäftsstrategie stellt die Erhöhung der Marktpräsenz in den von uns definierten Zielregionen dar. Dies soll durch den Erwerb von Kabelnetzen erreicht werden, die entweder in akzeptabler Nähe zu unseren bisherigen Netzen liegen oder groß genug sind, um als Ausgangspunkt für neue Betreiberregionen zu dienen. Berlin, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen, Wiesbaden/Mainz und Osnabrück/Aachen stellen im Hinblick auf die Präsenz unserer Kabelnetze sogenannte Kernregionen dar. Uns sind keine zuverlässigen oder regelmäßig veröffentlichten Industriedaten über die relative Größe der privaten Kabelnetzbetreiber in Deutschland bekannt. Jedoch sind wir auf Grundlage der mit den Wettbewerbern geführten Gespräche der Ansicht, dass wir mit mehr als 919.000 Teilnehmern zum 31. Dezember 1999 den drittgrößten privaten Kabelnetzbetreiber Deutschlands darstellen. Wir gehen außerdem davon aus, dass unsere Geschäftsstrategie, Zielregionen zu definieren, sowie der Umfang unseres Geschäftsbetriebes uns insgesamt Größenvorteile verschafft. Wir werden weiterhin an der von der Deutsche Telekom durchgeführten Verkaufsaktion zum Erwerb bestimmter Regionen teilnehmen. Ein erfolgreicher Erwerb dieser Regionen hätte Synergieeffekte auf unsere Gesellschaft und würde zu einem zügigen Ausbau unseres Kabelnetzes beitragen.

- *Verbesserung der Effizienz und der Gewinnspannen durch betriebliche Rationalisierung* — Bei Abschluss einer Akquisition führen wir im allgemeinen umfangreiche Veränderungen in der Geschäftsleitung sowie in den betrieblichen und organisatorischen Abläufen durch, um den Cash Flow und die operativen Gewinnmargen zu erhöhen. Wir bieten Kundendienste in der jeweiligen Region an, zentralisieren aber die Teilnehmerkontenverwaltung und die Verwaltung der erworbenen Kabelnetze, so dass betriebliche Kosten reduziert werden.
- *Verbesserte Betreuung der Teilnehmer* — Jede unserer Betriebsregionen wird von einem Regionalgeschäftsführer geleitet, der für die Betreuung der Teilnehmer, für den technischen Service und die Pflege der Kontakte zu den Wohnungsbaugesellschaften in seiner Region verantwortlich ist. Wir sind der Überzeugung, dass diese regional geprägte Betriebsstruktur ein besseres Eingehen auf die Bedürfnisse der Teilnehmer und eine bessere Pflege der guten Kontakte mit den Wohnungsbaugesellschaften ermöglicht.
- *Organisches Wachstum* — Wir versuchen, die durch die erworbenen Kabelfernsehnetze erwirtschafteten Umsätze auf verschiedene Weise zu steigern. Dazu zählen unter anderem die Anhebung der Teilnehmerentgelte für bestimmte Kabeldienstleistungen, die Weiterführung des Marketingprogramms, und die Verbesserung bzw. Ausbau des Programmangebots. Insbesondere streben wir die Angleichung der Teilnehmerentgelte in den neuen Bundesländern an das Niveau in den alten Bundesländern an. Weiterhin beabsichtigen wir, bestehende Kabelnetze auszubauen und ein Marketing zu betreiben, welches auf eine Erhöhung der Akzeptanz in den alten Bundesländern zielt. Die Marketingaktivitäten beinhalten spezielle Preisangebote für die Installation von Kabelfernsehdienstleistungen und die Erhöhung des Anteils an Lokal- und Regionalprogrammen am Programmangebot.
- *Modernisierung unserer Netztechnologie und Einführung neuer Netz-Dienstleistungen* — Hinsichtlich der Kabelfernseh-Teilnehmerzahl verfügen wir in bestimmten Städten, in denen wir unser bereits bestehendes Kabelnetz auf Breitbandnetz umgerüstet haben, über einen hohen Marktanteil. Mit der Umrüstung unseres Netzes wird es uns möglich sein, neue Produkte und Serviceleistungen anbieten zu können, was sich in steigenden Umsatzerlösen pro Teilnehmer niederschlagen wird. Im Jahre 1999 begann unsere Gesellschaft mit der Verlegung des ersten Breitbandkabelnetzes in Leipzig. Weitere solcher Umbaumaßnahmen sind für dieses Jahr für Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen und in der zweiten Jahreshälfte für Rheinland-Pfalz in Mainz und Hessen in Wiesbaden vorgesehen. Weiterhin plant unsere Gesellschaft die Einführung von INTERNET auf dem Markt. Hiermit werden nicht nur neue Umsatzquellen geschaffen, sondern wir sind der Überzeugung, dass wir durch unsere Ausbauvorhaben auch unsere Abhängigkeit gegenüber der Telekom im Hinblick auf die Entrichtung von Signallieferungsentgelte abbauen zu können. Weiterhin sind wir durch die Durchführung dieser Maßnahmen auch in geringerer Masse vom Ausgang des von der Deutsche Telekom durchgeführten Bietungsverfahrens abhängig.
- *Ausbauaktivitäten in neu hinzugekommenen Regionen* — Wir richten unsere Aufrüstungsmaßnahmen besonders auf diejenigen Städte aus, in denen wir bereits über eine hohe Kabelteilnehmerzahl verfügen. Der Fall, dass alle Kabelfernsehteilnehmer unsere Kunden sind, ist jedoch selten. Wenn wir davon sprechen, die Kabelnetzversorgung in einer bestimmten Stadt umzustellen, ist das gesamte Stadtgebiet und damit auch bisher nicht angeschlossene Haushalte von dieser Maßnahme betroffen. Unsere Gesellschaft ist davon überzeugt, dass sich diese Ausbaupolitik sehr gut mit unserer Konsolidierungspolitik vereinbaren läßt. Kleinere Kabelnetzbetreiber verfügen im allgemeinen nicht über das nötigen technischen und finanziellen Mittel, um auf dem Breitbandnetzmarkt konkurrieren zu können.
- *Reduzierung der zu zahlenden Signallieferungsentgelte* — Vor allem in den alten Bundesländern stützen wir uns für die Übertragung der Fernsehsignale an unsere Teilnehmer in erheblichem Umfang auf das Netz oder die Signallieferungspunkte der Deutsche Telekom. Das Rechtsverhältnis zwischen uns und der Deutsche Telekom wird durch Signallieferungsverträge geregelt, die in den meisten Fällen die Zahlung eines Entgeltes vorsehen. Dieses Entgelt berechnet sich unter anderem aus der Anzahl der Teilnehmer sowie der Anzahl der Verbindungspunkte mit dem Netz der Deutsche Telekom. Unsere Geschäftspolitik ist es, eine Reduzierung dieser Entgelte und unserer Abhängigkeit von der Deutsche Telekom durch eine Zusammenlegung der vorgenannten Verbindungspunkte oder durch den Bau eigener Kopfstationen als alternative Signalquelle zu erreichen oder durch Aufrüstung unserer Netze uns in die Lage zu versetzen, Breitbanddienste anzubieten. In einer Reihe von Fällen berechnet die Deutsche Telekom das Signallieferungsentgelt jedoch unabhängig von der tatsächlichen Anzahl der Teilnehmer oder der Anzahl

der Verbindungspunkte. Wir sehen unsere Aufrüstungsvorhaben als Ergänzung zu dieser Geschäftsstrategie an.

## **Programmangebot**

### ***Kabelfernsehnetz***

Unsere Kabelfernsehnetze bieten üblicherweise eine Auswahl von mindestens zwei Paketen von Basiskabelfernsehdiensten an: ein „Basispaket“ und ein „Standardpaket“. Das Basispaket besteht in der Regel aus dem Netzanschluss und den öffentlichen terrestrischen Fernsehsignalen, die in dem Konzessionsgebiet über eine gewöhnliche Außenantenne empfangen werden und dem „Standardpaket“ oder Basissatellitenprogrammpaket, das hauptsächlich aus via Satellit gesendeten Programme besteht). Darüber hinaus bieten wir auf bestimmten Märkten ein oder zwei zusätzliche Programmpakete an. Ungefähr 90% unserer Kunden beziehen mindestens das Standardpaket.

Wir erhalten unsere Programme von den Programmanbietern entweder direkt über unsere eigene Kopfstationen oder indirekt über Kabel der Deutsche Telekom aufgrund von Signallieferungsverträgen mit der Deutsche Telekom. Rund 45% unserer Kunden werden über Kabelnetze versorgt, die die Programme direkt von den Programmanbietern über Kopfstationen empfangen und die restlichen 55% werden über Kabelnetze versorgt, die ihre Programme indirekt über Verbindungspunkte mit der Deutsche Telekom empfangen.

In der Vergangenheit konnten wir diese Programme (sowohl direkt als auch indirekt) unentgeltlich und ohne offizielle Vereinbarungen oder Verträge mit den Programmanbietern empfangen. Aufgrund von Gesprächen, die mit anderen Wettbewerbern und Urheberrechtsverwertungsgesellschaften führten, sind wir zu der Auffassung gelangt, dass dies auch für die Deutsche Telekom und deren Wettbewerber zutrifft. Wir sind weiterhin zu der Überzeugung gelangt, dass unsere Gesellschaft, mit Ausnahme von möglichen Urheberrechtsvergütungen für die Weitersendung von Programmen, die wir über unsere eigenen Kopfstationen empfangen haben, in naher Zukunft keine weiteren Programmgebühren an die Deutsche Telekom werden entrichten müssen.

### ***Breitbandkabelnetze***

Wir planen in Zukunft ein ähnliches Programmpaket, wie es derzeit über unser Kabelnetz angeboten wird und darüber hinaus noch die gesamte Produktpalette an zusätzlichen Breitbandkabelprodukten, u.a. Hochgeschwindigkeits-Internet-Zugang, digitale Fernsehprogramme, Pay-per-View und schließlich Sprachdienste anzubieten. Für den Erwerb digitaler Fernsehprogramme beabsichtigen wir, mit anderen Programmanbietern Verträge abzuschließen und für die Weiterübertragung dieser Programme werden Gebühren anfallen. Seit dem 31. Dezember 1999 stehen wir mit verschiedenen Programmanbietern in Verhandlung. Ein endgültiger Vertrag wurde jedoch noch nicht abgeschlossen. Sobald wir unser Kabelfernsehnetz auf Breitbandkabelnetz umgerüstet haben, werden wir mit diesem Netz keine weiteren Signalübertragungsgebühren mehr an die Deutsche Telekom entrichten müssen.

## **Urheberrechtsvergütungen für die Weitersendung von Programmen**

Die Bestimmungen des deutschen Urheberrechts hinsichtlich der Weitersendung von Programmen wurden kürzlich geändert, um die EU-Richtlinie für Kabel- und Satellitenrundfunk umzusetzen. Das neue Gesetz sieht eine sogenannte Zwangslizenz vor, wonach die Kabel- und Breitbandnetzbetreiber aufgefordert werden, anderen Kabel- und Breitbandnetzbetreibern die Weitersendung der Programme gegen Zahlung einer angemessenen Vergütung zu gestatten.

1998 wurde das Urhebergesetz dahingehend geändert, dass von den Kabel- und Breitbandnetzbetreibern Urheberrechtsvergütungen für die Weitersendung von Fernseh- und Rundfunkprogrammen erhoben wurden. Das Urhebergesetz macht jedoch keine Angaben zur Höhe der zu entrichtenden Gebühr. Die GEMA, eine der Urheberrechtsverwertungsgesellschaften, wurde von den anderen deutschen Urheberrechtsverwertungsgesellschaften beauftragt, diese Urheberrechtsvergütungen für die Weitersendung von Signalen einzuziehen. Die GEMA hat öffentlich bekannt gegeben, dass sie rückwirkend ab dem 1. Juli 1997 Urheberrechtsvergütungen für die Weitersendung von terrestrisch empfangenen Funksignalen erheben wird. Darüber hinaus kann der Fall eintreten, dass in Zukunft auch eine Urheberrechtsvergütung auf die Umsatzerlöse der Kabelnetzbetreiber, die terrestrische Funksignale weitersenden, erhoben wird. Nach unseren Informationen wird eine Urheberrechtsvergütung für die Weitersendung von terrestrisch empfangenen Signalen dann erhoben, wenn diese terrestrisch empfangenen Signale über die eigenen Kopfstationen der Netzbetreiber empfangen wurden. Urheberrechtsvergütungen werden jedoch nicht erhoben, wenn die Signale über Signallieferungspunkte der

Deutsche Telekom empfangen werden, in welchen Fall die GEMA davon ausgeht, dass die von der Deutsche Telekom zu entrichtenden Lizenzgebühren die Kosten der Weitersendung abdecken.

1999 schloss die GEMA mit dem Verband der privaten Kabelnetzbetreiber e.V. (ANGA) einen Rahmenvertrag, der u.a. die Entrichtung einer Urheberrechtsvergütung auf die Umsatzerlöse der Kabelnetzbetreiber rückwirkend ab dem 1. Juli 1997 vorsieht. Gemäss der zwischen ANGA und GEMA geschlossenen Vereinbarung wird vom privaten Kabel- und Breitbandnetzbetreiber für die Weitersendung von Satellitensignalen derzeit keine Urheberrechtsvergütung durch die GEMA erhoben. Dies kann sich in Zukunft jedoch ändern. Mitglieder der ANGA, die sich zur Annahme dieser Rahmenvereinbarung entschließen, erhalten einen Nachlass von 20% und somit fallen für die privaten Kabelbetreiber Lizenzgebühren i.H. von 4% der monatlich eingenommenen Teilnehmergebühren von Kunden der Ebene 2- und 3-Netze. Darüber hinaus entfällt auf die Urheberrechtsvergütung noch die Zahlung der Mehrwertsteuer.

Wir sind jedoch weder Mitglied der ANGA noch stehen wir mit der GEMA in irgendeiner Art von Vertragsverhältnis über die Entrichtung von Urheberrechtsgebühren für die Weitersendung von Programmen. Aufgrund von Rechtsunsicherheiten hinsichtlich der Höhe der für die Weitersendung von Programmen an die GEMA zu entrichtenden Urheberrechtsvergütung, zahlen wir gegenwärtig keine Vergütungen an die GEMA. Es kann jedoch nicht ausgeschlossen werden, dass wir diese Urheberrechtsvergütungen bereits in naher Zukunft werden entrichten müssen.

Seit dem 1. Januar 2000 haben wir unsere Teilnehmerentgelte erhöht, um so die mögliche Auferlegung von an die GEMA zu entrichtenden Urheberrechtsvergütungen abzudecken. Wir haben mit Rückstellungen in Höhe der in etwa an die GEMA zu entrichtenden Urheberrechtsvergütungen begonnen. Es kann jedoch keine Gewähr dafür übernommen werden, dass wir auch rückwirkend in der Lage sein werden Urheberrechtsgebühren auf diesem Wege auf unsere Teilnehmer abzuwälzen. Wir gehen jedoch nicht davon aus, dass Urheberrechtsgebühren rückwirkend erhoben werden.

Die Deutsche Telekom zahlt seit mehreren Jahren Urheberrechtsvergütungen für die Weitersendung von terrestrisch empfangenen Funksignalen an die GEMA. Die Deutsche Telekom hat uns darüber informiert, dass sie der Meinung ist, die Zahlung dieser Urheberrechtsvergütungen durch die Deutsche Telekom berechtige die privaten Kabelnetzbetreiber, die mit Deutsche Telekom Signallieferungspunkten verbunden sind, zur Weitersendung von terrestrisch empfangenen Funksignalen auf Ebene 4-Netzen. In einigen Einzelfällen wurden wir von der Deutsche Telekom von Ansprüchen der deutschen Verwertungsgesellschaften auf Zahlung weiterer Urheberrechtsvergütungen für die Ebene 4-Netze freigestellt. Die Urheberrechtsvergütung, die von der Deutsche Telekom entrichtet wird, deckt jedoch nicht die Weitersendung von Programmen über Ebene 2- und Ebene 3-Netze. Einige der zwischen uns und der Deutsche Telekom bestehenden Signallieferungsverträge sehen im Hinblick auf Ebene 3-Netze ausdrücklich vor, dass wir die Deutsche Telekom von Ansprüchen Dritter wegen der Verletzung der Weitersenderechte durch uns freistellen werden. Auch wenn die Deutsche Telekom öffentlich erklärt hat, Kabelvermögenswerte verkaufen zu wollen, sind uns keine offiziellen Stellungnahmen der Deutsche Telekom bekannt, die darauf hindeuten, dass zukünftig kein zentraler Signalverteiler zur Übermittlung von Fernsehsignalen mehr zur Verfügung steht.

### **Signallieferungsverträge mit der Deutsche Telekom**

Im Rahmen von Ebene 3- und Ebene 4- Netzen, haben wir Signallieferungsverträge mit der Deutsche Telekom abgeschlossen, aufgrund derer wir Programmsignale zur Weitersendung an unsere Kunden erhalten. Etwa 59,5% unserer Video-Kunden werden von Ebene 3 und Ebene 4-Netzen versorgt und empfangen ihre Programme gemäss den Signallieferungsverträgen. In Plauen, wo wir seit jeher über ein Ebene 3-Netz verfügen, konsolidierten wir unsere Deutsche Telekom Verbindungspunkte, errichteten eine Kopfstation und kündigten unseren Vertrag mit der Deutsche Telekom. Auch in Leipzig, einem weiteren Ebene 3-Netz, konsolidierten wir unsere Deutsche Telekom Verbindungspunkte, rüsteten unser Kabelnetz um, errichteten eine verbesserte Kopfstation und kündigten unseren Vertrag mit der Deutsche Telekom. Das Plauener Netz wurde damit zum Ebene 2-Netz und der aufgerüstete Teil des Leipziger Netzes zum Breitbandnetz. Wir beabsichtigen, die Konsolidierung der Verbindungspunkte und die Errichtung von Kopfstationen fortzusetzen, um auf diesem Wege die an die Deutsche Telekom zu entrichtenden Signalübertragungsgebühren zu senken. Als eine weitere Folge dieser Entwicklung konnten wir unsere mit der Deutsche Telekom abgeschlossenen Signallieferungsverträge in diesen Regionen noch vor Ablauf kündigen. Außerdem werden wir nach Aufrüstung des Kabel-TV Netzes auf ein Breitbandkabelnetz mit diesem Netz keine Signallieferungsentgelte mehr an die Deutsche Telekom zahlen.

Die Bestimmungen unserer Signallieferungsverträge variieren. Die meisten Signallieferungsverträge wurden für einen bestimmten, in der Regel 10-15 Jahre laufenden Zeitraum fest abgeschlossen. Üblicherweise entrichten wir einen Pauschalbetrag oder ein Entgelt pro Teilnehmer an die Deutsche Telekom, die sich aus einer

veröffentlichten Entgelttabelle ergibt und auf der Anzahl von Haushalte beruht, die an einen Verbindungspunkt angeschlossen sind. Eine Reihe von Signallieferungsverträgen sieht eine Reduzierung der Entgelte während der ersten drei bis fünf Jahre vor („Bauzeitenregelung“), um unsere Entwicklungskosten auf diese Weise einzuschränken. Der Grossteil der in diesen Verträgen enthaltenen Zinserhöhungsklauseln konnte jedoch bereits von uns ausgeglichen werden. Gestiegene Entgelterhöhungen bei der Deutsche Telekom sowie gestiegene Zinserhöhungsklauseln in einer ganzen Reihe von Signallieferungsverträgen werden auch für uns zu einem Anstieg der an die Deutsche Telekom zu entrichtenden Signallieferungsentgelte führen.

In der Vergangenheit war es unserer Gesellschaft stets möglich, bei Erhöhungen der Signallieferungsentgelte durch die Deutsche Telekom unsere monatlich von unseren Teilnehmern zu entrichtenden Teilnehmerentgelte in gleichem Umfang zu erhöhen.

### **Gestattungsvereinbarungen**

Unsere Kabelnetze werden in der Regel auf Grundlage von Langzeitgestattungsvereinbarungen mit den Gemeinden und mit privaten Konzessionsgebern wie Wohnungsbaugesellschaften betrieben, die große Häuserblocks verwalten. Die Gestattungsvereinbarungen mit den Gemeinden erlauben unserer Gesellschaft die Nutzung der öffentlichen Wege. Diese Vereinbarungen wurden im allgemeinen vor Erlass des TKG am 1. August 1996 geschlossen. Unsere Gesellschaft ist im allgemeinen nicht zur Zahlung von Nutzungsentgelten an die Gemeinden verpflichtet. Nach dem TKG erhalten die Inhaber- von Lizenzen der Klasse 3 (Breitbandkabelnetzbetreiber wie uns eingeschlossen) das Recht übertragen, öffentliche Wege unentgeltlich für Telekommunikationslinien zu nutzen

Seit dem 1. August 1986 ist es für uns daher nicht länger erforderlich, Gestattungsvereinbarungen mit den Gemeinden abzuschließen, um so das Recht zu erhalten, öffentliche Wege unentgeltlich zu nutzen. Die privaten Gestattungsvereinbarungen mit den Wohnungsbaugesellschaften ermöglichen uns den Zugang zu potentiellen Kunden in den von diesen Gemeinden verwalteten Mietshäusern und außerdem in der Regel die Nutzung des jeweiligen Grundbesitzes. Gestattungsvereinbarungen mit privaten Gestattungsgebern gewähren üblicherweise Zugang zu einer relativ geringen Anzahl von Haushalten. Zum 31. Dezember 1999 wurden unsere Kabelnetze auf der Grundlage von 246 öffentlichen Gestattungsvereinbarungen mit Gemeinden und 3.081 privaten Gestattungsvereinbarungen mit Wohnungsbaugesellschaften betrieben.

Unsere privaten Gestattungsvereinbarungen enthalten üblicherweise standardisierte Bedingungen, z. B. hinsichtlich der Bereitstellung von Dienstleistungen und hinsichtlich Beginn und Abschluss von Bautätigkeiten. Darüber hinaus enthalten die Mehrheit unserer Gestattungsvereinbarungen Regelungen, die es uns erlauben, die Entgelte für unsere bestehenden Kabeldienstleistungen unter Bezugnahme auf allgemeine Inflationsindizes und zur Deckung höherer Programmentgelte zu erhöhen. Bisher konnten wir Erhöhungen unserer Entgelte für Kabeldienstleistungen üblicherweise ohne Widerspruch der jeweiligen Vertragspartei durchsetzen, hauptsächlich da diese Entgelterhöhungen mit amtlich veröffentlichten Erhöhungen der allgemeinen Lebenshaltungskosten oder mit der Erweiterung oder Verbesserung des Programmangebots zusammenfielen.

Der Bundesgerichtshof, das höchste Zivilgericht Deutschlands, entschied 1997, dass eine Bestimmung in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen, wonach die Laufzeit von Gestattungsvereinbarungen zwanzig und mehr Jahre beträgt oder die Kabelnetzbetreiber sich nicht auf eine fortlaufende Modernisierung ihrer Kabelnetze in Übereinstimmung mit den herrschenden Industrienormen verständigt haben, eine unzumutbare Härte für die Hausbesitzer darstelle und daher unwirksam sind. Die Gestattungsvereinbarungen können daher von jeder Partei vorzeitig gekündigt werden. In der Begründung für seine Entscheidung hat sich das Gericht ferner der Ansicht eines deutschen Gerichts der unteren Instanz angeschlossen und festgestellt, dass Gestattungsvereinbarungen mit einer Laufzeit von zwölf Jahren oder weniger nicht vorzeitig kündbar seien. Diese Feststellung im Rahmen der Entscheidungsgründe ist allerdings nicht bindend. Am 17. Januar 2000 wies das Landgericht Chemnitz eine gegen uns anhängige Zivilprozessklage betreffend die vorzeitige Kündigung einer mit uns geschlossenen Gestattungsvereinbarung durch eine Wohnungsbaugesellschaft in Chemnitz, die Grundstücks- und Gebäudewirtschaftsgesellschaft („GGG“) ab. GGG versuchte, die mit uns bestehende Vertragsvereinbarung aufgrund der 20-jährigen Laufzeit und einer bereits zu einem früheren Zeitpunkt erfolgten Anhebung der Gebühren um DM 3,00, die von der GGG vor Festsetzung durch uns nicht anerkannt worden waren, vorzeitig zu kündigen. Das Gericht erkannte jedoch unsere erheblichen Investitionen in das Chemnitzer Kabelnetz an und bestätigte damit die Gültigkeit des Vertrages. Das Gericht entschied weiterhin, dass eine Gebührenerhöhung keinen ausreichenden Grund für eine außerordentliche vorzeitige Kündigung darstelle. Der Bundesgerichtshof wird über die Rechtmäßigkeit der Gebührenerhöhung in einem bereits anhängigen anderweitigen Verfahren zwischen unserer Gesellschaft und GGG entscheiden. Siehe Abschnitt 3 — Rechtsstreitigkeiten.“

50% unserer Gestattungsvereinbarungen haben eine Laufzeit von mehr als zwanzig Jahren. 30% dieser Gestattungsvereinbarungen haben eine Laufzeit zwischen zwölf und zwanzig Jahren und es wird den Wohnungsbaugesellschaften daher eine jederzeitige Kündigung, sogar vor Ablauf der Gestattungsvereinbarung, ermöglicht. Die Entwicklung und der Betrieb unserer Kabelnetze ist unter anderem davon abhängig, dass uns die privaten Zugangsrechte auch in der Zukunft zu für uns zufriedenstellenden Bedingungen und für einen für uns vorhersehbaren Zeitraum eingeräumt werden. Es gibt keine Gewähr dafür, dass wir von unseren bestehenden Gestattungsvereinbarungen für die Erlangung privater Zugangsrecht weiterhin werden Gebrauch machen können oder dass wir neue Gestattungsvereinbarungen zu vergleichbaren finanziellen Bedingungen abschließen können. Dies könnte sich in erheblicher Weise nachteilig auf unser Unternehmen, unsere Betriebsergebnisse und unsere finanzielle Lage auswirken.

Die meisten der von uns abgeschlossenen privaten Gestattungsvereinbarungen sehen vor, dass wir der ausschließliche Anbieter von Kabeldienstleistungen in dem betreffenden Konzessionsgebiet ist. Obwohl wir generell keine Konzessionsentgelte für unsere Kabelnetze zahlen, entrichten wir in bestimmten Fällen auf der Grundlage von Vereinbarungen, die vor dem Erwerb des jeweiligen Kabelnetzes durch uns abgeschlossen wurden, Entgelte an die Wohnungsbaugesellschaften für die Abrechnung und Eintreibung der Teilnehmerentgelte in den jeweiligen Wohnsiedlungen. In einer begrenzten Anzahl von Fällen empfangen aufgrund ihrer mit uns getroffenen Vereinbarungen die Wohnungsbaugesellschaften und nicht der Endverbraucher die Funksignale. In diesen Fällen zahlen die Wohnungsbaugesellschaften die Entgelte an unsere Gesellschaft. Sie sind dann allein für die Handhabung der Kundenbeziehungen verantwortlich.

### **Öffentliche Wegerechte**

Das Gesetz regelt darüber hinaus das Recht der Netzbetreiber zur Nutzung der öffentlichen Wege. Dem Gesetz zufolge können öffentliche Wege von Lizenzinhabern unentgeltlich genutzt werden. Seit Inkrafttreten des Gesetzes am 1. August 1996, ist es für uns nicht länger erforderlich, Gestattungsvereinbarungen über den Erhalt von Nutzungsrechten zu öffentlichem Eigentum abzuschließen. Dieses Recht ist jedoch ausschließlich Lizenzinhabern vorbehalten. Darüber hinaus sind Baugenehmigungen erforderlich, bevor neue Telefonleitungen verlegt oder Veränderungen an bestehenden Leitungen vorgenommen werden. Das Gesetz setzt in Verbindung mit diesem unentgeltlichen Nutzungsrecht eine Reihe von Verpflichtungen fest.

Gestattungsvereinbarungen, die von uns vor Inkrafttreten des Gesetzes abgeschlossen wurden, setzen die Nutzung öffentlicher Wege auf Grundlage dieser Vereinbarungen fest.

### **Wettbewerbssituation**

Das Kabelfernseh- und Breitbandkabelgeschäft in Deutschland ist ein hart umkämpfter Markt. Wir befinden uns auf mehreren Gebieten im Wettbewerb:

- hinsichtlich der Teilnehmer,
- hinsichtlich anderer Übertragungsformen,
- hinsichtlich anderer Kommunikations- und Unterhaltungsmedien sowie
- hinsichtlich des Erwerbs von Kabelnetzen.

### **Wettbewerb hinsichtlich der Teilnehmer**

Der Wettbewerb hinsichtlich der Teilnehmer beruht auf einer wachsenden Anzahl alternativer Programmquellen im Zuge der Weiterentwicklung der Übermittlungstechnologie sowie der Präsenz weiterer Kabelnetzbetreiber in den Regionen, in denen wir unsere Breitbandkabelnetze installieren und in denen wir zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch über keine Teilnehmer verfügen.

Die Möglichkeit der Zuschauer, terrestrische Fernsehsignale direkt über Antennen oder auf anderem Wege zu empfangen, erschwert es uns, zusätzliche Kabelfernsehkunden in Gegenden zu akquirieren, in denen unser Kabelnetz bereits installiert wurde. Die Möglichkeiten der Neuakquisition hängen von der Empfangsqualität beim Kunden und den Baubeschränkungen in der jeweiligen Region ab.

Gegenwärtig arbeiten wir an der Installation und der Umrüstung unseres Breitbandkabelnetzes in Leipzig und beabsichtigen, unsere Aktivitäten auf weitere Städte auszudehnen. Im Zuge dieser Umrüstung kann es sowohl zu Überschneidungen dieser Breitbandkabelnetze mit unseren bestehenden Netzen, als auch zu Überschneidungen mit den Kabelnetzen anderer Kabelnetzbetreiber kommen. In solchen Fällen treten wir dann mit den anderen Kabelnetzbetreibern um die Akquisition weiterer Video-Teilnehmer in Wettbewerb.

Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden einen Hochgeschwindigkeits-Internetzugang und digitale Fernseh- und Sprachdienste (z.B. Telefonie) an. Unser Hochgeschwindigkeits-Internetzugang steht im Wettbewerb mit herkömmlichen Anwahldiensten über ISDN und ADSL und wir sind der Überzeugung, dass dieser Hochgeschwindigkeits-Internetzugang über Breitbandkabelnetze im Vergleich zu den herkömmlichen Internetzugängen hinsichtlich Anwendung, Zugangsgeschwindigkeit und Kosten zahlreiche Wettbewerbsvorteile bietet. Der von uns angebotene Internet-Zugang benötigt keine Telefonleitungen, da er über 24 Stunden verfügbar ist. Darüber hinaus ist der Internetzugang über Breitbandkabel 10 bis 15mal schneller als über herkömmliche ISDN-Leitungen. Darüber hinaus bieten wir unser Produkt zu einem Pauschalpreis an, so dass dem Anwender keine weiteren Gebühren entstehen. Wir sind der Meinung, dass unser Produkt bei einer Nutzung von mehr als 20 Stunden pro Monat gegenüber anderen alternativen Diensten zu einem sehr günstigen Preis angeboten wird.

Sobald wir Digitaldienste anbieten werden wir darüber hinaus mit anderen Anbietern von Digitalfernsehen in Wettbewerb treten. Premiere stellt dabei unseren größten Wettbewerber dar. Premiere hat verschiedene langfristige Exklusivverträge mit grossen Filmgesellschaften, Produzenten und Franchiseunternehmen für eine bedeutende Anzahl von Programmen abgeschlossen und erwarb darüber hinaus Übertragungsrechte für die Exklusivübertragung von Sportveranstaltungen und Unterhaltungssendungen. Premiere übermittelt ihre Produkte in Form von analogen und digitalen Programmpaketen über das Kabelfernsehnetz der Deutsche Telekom Netze oder direkt via Satellit. Nach unserer Kenntnis verfügt Premiere zur Zeit über einen Marktanteil von ca. 4% der Fernsehhaushalte. Wir bemühen uns gegenwärtig um die Akquisition weiterer Programme und glauben, unsere Produkte zu wesentlich unter den marktüblichen liegenden monatlichen Teilnahmegebühren anbieten zu können. Unsere Gesellschaft beabsichtigt darüber hinaus, die kostenlose Bereitstellung von interaktiven Set-Top-Box-Diensten, um unser Digitalpaket attraktiver für unsere Kunden zu machen.

Mit dem Angebot an Internet-Telefonie tritt unsere Gesellschaft in Wettbewerb mit verschiedenen anderen Anbietern lokaler Telefondienste, u.a. dem Festnetz der Deutsche Telekom. Wir werden darüber hinaus Wettbewerb von einer ganzen Reihe von Mobilnetzbetreibern erhalten, deren Finanzvolumen weit über dem unserer Gesellschaft liegt.

#### ***Wettbewerb aufgrund anderer Übertragungsmöglichkeiten von Fernsehsignalen***

Wir stehen im Wettbewerb mit anderen Übertragungsmethoden von Fernsehsignalen an private Haushalte wie beispielsweise DTH (sowohl analog als digital) und SMATV-Systeme.

Die Nutzer von A-DTH-Satelliten erhalten Programme von einer Vielzahl verschiedener Satelliten, unter anderem von Astra und Eutelsat. Um A-DTH-übermittelte Satellitenprogramme zu erhalten, muss der Kunde eine zum Empfang von Satellitensignalen geeignete Antenne besitzen. A-DTH-übermittelter Satellitenservice ist in Deutschland weit verbreitet. Unserer Meinung nach stellt A-DTH-übermittelter Satellitenservice in Zukunft einen bedeutenden Wettbewerber dar. Jedoch hat Kabelfernsehen unserer Meinung nach eine Anzahl wettbewerbsfähiger Vorteile gegenüber dem A-DTH übermittelten Satellitenservice:

- Für den Empfang von Kabelfernsehen sind keine Grundausstattungskosten aufzubringen, wie etwa für den Erwerb einer Satellitenantenne und der dazu gehörigen Ausstattung im Zusammenhang mit der Nutzung von Satellitenservice.
- Satellitenantennen werden oftmals für unansehnlich gehalten, und Bebauungspläne oder sonstige Bauvorschriften und Mietverträge verbieten oftmals ihre Installation an Gebäuden, die bereits mit einem Kabelnetz verbunden sind.
- Über Kabelnetze kann gegenwärtig eine größere Anzahl bundesweiter, insbesondere jedoch regionaler und lokaler Programme empfangen werden, was teilweise auf der fehlenden Möglichkeit von A-DTH Satellitenantennen beruht, gleichzeitig Programme von mehreren Satelliten zu empfangen oder ohne Zuhilfenahme eines Technikers auf einen anderen oder weitere Satelliten ausgerichtet zu werden.
- Kabelnetzbetreiber gewährleisten meist lokale Präsenz und Kundenservice vor Ort.
- Kunden haben sich bereits besorgt über die Höhe der Entgelte geäußert, die sie an die Bereitsteller von A-DTH-Satellitenprogrammen zahlen müssen, falls A-DTH-übermittelte Satellitensignale kodiert werden.
- Mit dem Ausbau unserer Fernseekabelnetze bieten wir die gesamte Palette an Breitbandkabelprodukten und -diensten an und werden somit vermehrt Kunden an uns binden können.

Wir sind der Überzeugung, dass wir von der Kodierung der A-DTH-Satellitensignale durch einen Kundenzuwachs profitieren würden, weil frühere Nutzer des A-DTH-übermittelten Satellitenprogramme den

Anreiz erhielten, sich nach einer alternativen Quelle für den Empfang von Fernsehprogrammen umzusehen. Wir sind weiterhin der Meinung, dass der A-DTH-übermittelte Satellitenservice durch den Einbau digitaler Kompressionstechnologie und damit der Bereitstellung einer größeren Anzahl von Programmen noch wettbewerbsfähiger werden kann, so dass der Satellitenservice mehr Programme bereitstellen und die Programme den Wünschen der Kunden angepaßt weitergeleitet werden. Durch den Ausbau unseres Kabelfernsehnetzes sind wir in der Lage, ein wesentlich größeres Programmangebot und auch eine erweitertes Spektrum an Pay Per View-Diensten anzubieten. Der Breitbandnetztechnologie wird auch durch den möglichen Einbau digitaler Kompressionstechnologie in den Satellitenservice kein Wettbewerbsnachteil entstehen.

Darüber hinaus stehen wir im Wettbewerb mit D-DTH-übermitteltem Satellitenservice. In den letzten zwei Jahren hat Premiere, ein D-DTH-übermittelter Pay-TV-Sender, seinen Betrieb auf dem deutschen Markt aufgenommen. Wir sind der Meinung, dass D-DTH-übermittelter Satellitenservice bisher keine bedeutende Akzeptanz auf dem deutschen Markt erzielen konnte. Jedoch verfügen diese Wettbewerber über erhebliche finanzielle Mittel und über exklusive Übertragungsrechte u.a. für die Übertragung von Sportveranstaltungen und wir gehen davon aus, dass eine zusätzliche Akzeptanz von Premiere einen Verlust an Teilnehmern für die anderen Kabelnetzbetreiber, uns eingeschlossen, bedeuten wird. Darüber hinaus werden wir auch mit unserem Angebot an Digitalfernsehen und Pay-Per-View-Diensten in direkten Wettbewerb mit Premiere treten.

Auf bestimmten Märkten (in erster Linie außerhalb Deutschlands) stehen Kabelnetze ebenfalls im Wettbewerb mit MMDS-Systemen, die Niedrigstfrequenzen zur Übertragung von Videoprogrammen an die Teilnehmer verwenden. MMDS-Systeme sind weniger kapitalintensiv als Kabelnetze und werden meistens in Gebieten eingesetzt, die nicht von Kabelnetzen versorgt werden. Jedoch ist die Wettbewerbsfähigkeit von MMDS-Systemen bisher nur begrenzt, da sie ungehinderte Luftübertragungswege benötigen. Darüber hinaus ist die Verbreitung von MMDS-Systemen in Deutschland bisher gering. Wir schließen jedoch zukünftigen Wettbewerb mit den MMDS-Systemen in Deutschland nicht aus. Kabelnetze stehen außerdem im Wettbewerb mit SMATV-Systemen, die Wohnanlagen, Wohnblocks sowie andere private Wohnungstypen versorgen. Diese Übertragungsmethoden sind in ihrer Kapazität jedoch begrenzt und bieten nicht die gesamte Palette an Breitbandkabeldiensten an.

#### ***Wettbewerb mit anderen Kommunikations- und Unterhaltungsmedien***

Wir stehen außerdem im Wettbewerb mit anderen Quellen von Nachrichten, Informationen und Unterhaltung, wie etwa Zeitungen, Kinos, Live-Übertragung von Sportereignissen, interaktive Computerprogramme und Heimvideo-Produkte, einschließlich der Nutzung von Videorecordern, beinhalten. Was den Hochgeschwindigkeits-Internet-Zugang angeht, stehen wir im Wettbewerb mit einer Reihe von anderen Zugangsdiensten wie z.B. Analognetz bzw. ISDN und ADSL-Netze. Wir glauben nicht, daß wir zur Zeit direkten Wettbewerb mit Internetanbietern wie T-Online, dem Internet Service-Provider der Deutschen Telekom, AOL Europe oder anderen Internetanbietern haben.

Die Wettbewerbsfähigkeit des Kabelfernsehens hängt teilweise von dem Vermögen der Kabel- und Breitbandnetzbetreiber ab, Kunden zu einem vernünftigen Preis ein größeres Angebot an Programmen als durch alternative Übermittlungsmethoden angebotenen Preis anzubieten. Fortschritte in der Kommunikationstechnologie und Veränderungen des Marktes und der rechtlichen Rahmenbedingungen treten ständig auf. Eine Vorhersage über die Auswirkungen, die gegenwärtige oder zukünftige Entwicklungen auf die Kabelindustrie haben könnten, ist nicht möglich.

#### ***Wettbewerb um die Akquirierung weiterer Kabelnetze***

Die Kabelfernsehindustrie in Deutschland befindet sich in einem Konsolidierungsprozess. Wir befinden uns hinsichtlich des Erwerbs von Kabelnetzen sowohl mit bestehenden Kabelnetzbetreibern als auch mit Finanzinvestoren im Wettbewerb. Viele der Wettbewerber, zu denen sich die Kabelgeschäftsbetriebe der Deutsche Telekom, Bosch, TeleColumbus und TSS/EWT zählen, haben deutlich größere finanzielle Ressourcen als unsere Gesellschaft. Falls einer der bestehenden oder potentiellen Wettbewerber seine Aktivitäten im Wettbewerb mit uns deutlich ausweitet, könnte dies unsere Möglichkeiten zum Erwerb anderer Kabelnetze wesentlich beeinträchtigen.

#### **Kabelfernsehlicenzen**

Das Deutsche Telekommunikationsgesetz (das „Gesetz“) trat am 1. August 1996 in Kraft. Zweck des TKG ist es, durch Regulierungen auf dem Telekommunikationssektor Wettbewerb zu fördern, adäquate Versorgung auf nationaler Ebene zu gewährleisten und die Breitbandfrequenzverwaltung aufzubauen. Das Gesetz beendete die Monopolstellung der Deutsche Telekom. Das Netzmonopol der Deutsche Telekom war vormals im

Telekommunikationsinstallationsgesetz von 1989 festgelegt. Telekommunikationsdienste, einschließlich der Bereitstellung von Übertragungskapazität, können nun von jedem angeboten werden, der die Voraussetzungen des Gesetzes erfüllt. Das Gesetz beinhaltet unter anderem Lizenzerfordernisse für den Betrieb von Übertragungswegen, die über die Grenzen eines Grundstücks hinausgehen und die dazu verwendet werden, Telekommunikationsdienste für die Öffentlichkeit bereitzustellen. Der Aufbau und der Betrieb von Kabelfernseh- und Breitbandnetzen fällt in den Anwendungsbereich des Gesetzes.

Das Gesetz sieht vier verschiedene Lizenzklassen vor:

- Lizenzen für den Betrieb von Übertragungswegen, die mobile Radiodienste für die Öffentlichkeit durch den Lizenznehmer oder ein anderes Unternehmen ermöglichen (Lizenzkategorie 1: Mobile Radiolizenz),
- Lizenzen für den Betrieb von Übertragungswegen, welche die Möglichkeit geben, Satellitenradiodienste für die Öffentlichkeit durch den Lizenznehmer oder ein anderes Unternehmen bereitzustellen (Lizenzkategorie 2: Satellitenradiolizenz),
- Lizenzen für den Betrieb von Übertragungswegen zur Bereitstellung von öffentlichen Telekommunikationsdiensten durch den Lizenznehmer oder ein anderes Unternehmen, auf den die Lizenzen aus Kategorie 1 und 2 nicht anwendbar sind (Lizenzkategorie 3) und
- Lizenzen für die Bereitstellung von Dienstleistungen im Bereich Sprachtelefonie für die Öffentlichkeit auf der Basis selbst betriebener Telekommunikationsnetze (Lizenzkategorie 4).

Der Ausbau und der Betrieb von Übertragungswegen, einschließlich zweiseitig kommunikationsfähiger Übertragungswege mit Rückkanal-Vorrichtungen zum Zwecke des Empfangs und der Bereitstellung von Rundfunksignalen, einschließlich des Betriebs des Kabelfernsehnetzes, fällt unter die Lizenzklasse 3. Unsere Gesellschaft geht davon aus, alle für den Betrieb dieses Geschäftes erforderlichen Lizenzen der Klasse 3 zu besitzen. Der Betrieb des hausinternen Netzes (Ebene 4) ist für sich genommen nicht lizenzpflichtig.

Übertragungswege für den Betrieb von Kabelnetzen, insbesondere auch von Ebene 3 und Ebene 4 Systemnetzen, die aufgrund der gesetzlichen Bestimmungen vor dem Inkrafttreten des TKG betrieben wurden, sind nach wie vor autorisiert und benötigen keine Lizenzen nach dem TKG.

Das TKG legt vor allem marktbeherrschenden Telekommunikationsunternehmen bestimmte Beschränkungen bzw. Verpflichtungen auf, vor allem hinsichtlich der Allgemeinen Geschäftsbedingungen und der Gewährung offenen Netzzugangs einschließlich der Netzzusammenschaltung. Die Entgelte für bestimmte Telekommunikationsdienste marktbeherrschender Unternehmen unterliegen der Kontrolle der Regulierungsbehörde. Diese Entgelte müssen sich an den Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung orientieren. Detaillierte Bestimmungen sind in der Telekommunikations-Entgeltregulierungsverordnung vom 1. Oktober 1996 enthalten. Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von marktbeherrschenden Unternehmen unterliegen ebenfalls der Kontrolle der Regulierungsbehörde. Die Regulierungsbehörde hat das Recht, Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu widersprechen, die nicht mit den betreffenden EU-rechtlichen Bestimmungen übereinstimmen. Hinsichtlich des offenen Netzzugangs sieht das TKG eine Verpflichtung der marktbeherrschenden Betreiber vor, anderen Nutzern Zugang zu ihren Telekommunikationsnetzen zu gewähren. Zudem sind alle Betreiber öffentlicher Telekommunikationsnetze verpflichtet, die Zusammenschaltung ihrer Netze mit öffentlichen Telekommunikationsnetzen anderer Betreiber sicherzustellen. Detaillierte Regulierungen sind in der „Verordnung über besondere Netzzugänge“ vom 23. Oktober 1996 enthalten. Da die Gerichte den Begriff der relevanten Märkte im Kabelfernsehgeschäft eng auslegen, ist es wahrscheinlich, daß PrimaCom im allgemeinen als marktbeherrschend angesehen werden wird.

Die Telekommunikations-Kundenschutzverordnung vom 11. Dezember 1997 regelt die Beziehung zwischen den Anbietern von Telekommunikationsdienstleistungen für die Öffentlichkeit und ihren Kunden. Sie enthält besondere Verpflichtungen für marktbeherrschende Anbieter sowie verschiedene Verpflichtungen, die alle Anbieter betreffen. Sie legt beispielsweise Regeln für die Rechnungsstellung, Universaldienstleistungen, Qualitätsmaßstäbe und Haftungsbeschränkungen fest. Vereinbarungen, die zuungunsten der Kunden von der Verordnung abweichen, sind unwirksam.

Gemäss dem Gesetz ist jede Personengesellschaft, die Telekommunikationsdienste anbietet, verpflichtet, die Regulierungsbehörde innerhalb eines Monats über die Aufnahme des Geschäfts in Kenntnis zu setzen. Wir kommen dieser Benachrichtigungspflicht im Rahmen unserer Tätigkeit als Kabelnetzbetreiber nach.

## **Weiterübertragung und Senderreihenfolge; Mediendienstleistungen**

Die Weiterübertragung von Kabelfernsehprogrammen innerhalb Deutschlands über private Kabelnetzbetreiber und Breitbandkabelnetze ist auf länderübergreifender Ebene durch den Rundfunkstaatsvertrag von 1994 (der „Rundfunkstaatsvertrag“) und auf Länderebene durch die Mediengesetze der jeweiligen Länder geregelt. Der Rundfunkstaatsvertrag ermächtigt die Bundesländer, Entscheidungen hinsichtlich der Zuordnung und Nutzung von Übertragungskapazitäten zu treffen, die diese dann über die Medienrechtgesetzgebung der Länder in verbindendes Recht transformieren. Der Rundfunkstaatsvertrag sieht außerdem vor, dass die Weiterverbreitung von Fernsehprogrammen, die bundesweit empfangen werden können und die gemäß den gültigen europäischen rechtlichen Bestimmungen veranstaltet werden, von den Bundesländern im Rahmen der vorhandenen technischen Möglichkeiten gestattet werden muss. Aufgrund der jüngsten Änderungen des Landesmediengesetzes, ist es den öffentlichen Rundfunkanstalten mit Wirkung ab dem 1. April 2000 gestattet, bestimmte Fernsehprogramme, die wiederum den Übertragungsbestimmungen unterstehen, mittels digitaler Technologie weiterzuübertragen, solange die für diese Übertragung verwendete durchschnittliche Übertragungskapazität die Kapazität der Drei-Kanal-Fernsehkä-näle nicht überschreitet. Die Landesmediengesetze sehen im allgemeinen vor, dass die zeitgleiche Weiterverbreitung eines unveränderten und vollständigen Fernsehprogramms keine Lizenz erfordert. Der Betreiber wird jedoch der Verpflichtung unterstellt, die Weiterverbreitung der zuständigen Landesmedienanstalt mitzuteilen.

Sendeaktivitäten, die über die zeitgleiche und unveränderte Weiterverbreitung von Programmen hinausgehen, wie z. B. die Einfügung lokaler Werbung, unterstellen den Kabelnetz- oder Breitbandbetreiber jedoch anderen Bestimmungen. Private Rundfunkveranstalter benötigen eine Zulassung, die nach den Bestimmungen des Rundfunkstaatsvertrages und den Mediengesetzen der Bundesländer erteilt wird. Während der Rundfunkstaatsvertrag den rechtlichen Rahmen zur Regulierung von Privatsendern vorgibt, bestimmen die Mediengesetze der Bundesländer die Einzelheiten hinsichtlich der Meinungsvielfalt, der Einhaltung verfassungsrechtlicher Grundsätze, der Programmgrundsätze, des Schutzes von Minderjährigen und der Einschränkungen im Bereich der Werbung.

Sowohl die privaten Kabelfernseh- als auch die Breitbandbetreiber sind dazu verpflichtet, die von den Landesmedienanstalten im Hinblick auf die technischen Möglichkeiten der Kabelfernseh- und Breitbandnetze für die Weiterverbreitung von Fernsehprogrammen festgelegten Prioritäten in der Rangfolge zu beachten. Generell ist die Priorität zur Weiterverbreitung folgendermaßen festgelegt: (i) Programme, die gesetzlich von den Bundesländern vorgeschrieben werden, (ii) Programme, die ortsüblich empfangen werden können, (d. h. solche Programme, die ohne Zusatzantenne empfangen werden können), (iii) Programme, die lokal unter Benutzung einer Zusatzantenne empfangen werden können, und (iv) alle anderen Programme. Darüber hinaus haben bestimmte Mediengesetze der Bundesländer Prioritäten festgesetzt für Programme, die in Kategorie (iv) fallen und Programme sind, die innerhalb der Europäischen Union hergestellt werden. Die EU-Kommission hat erklärt, dass Belegungsentscheidungen, die deutschen Programmen höhere Priorität als ausländischen Programmen einräumen, diskriminierend und gemeinschaftsrechtswidrig sein können.

1998 kündigte die Regulierungsbehörde eine Verordnung an, die die Nutzung einiger Frequenzbänder zur Übertragung von Kabelfernsehkä-nälen mit der Begründung verbieten sollte, dass die gegenwärtige Nutzung dieser Kanäle andere wesentlichen Telekommunikationsdienste, wie z.B. den Funkverkehr der Fluglotsen störe. Diese Ankündigung ist von Landesmedienanstalten, privaten Kabel- und Breitbandnetzbetreibern und anderen interessierten Parteien heftig kritisiert worden. Die Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post, Vertreter der Kabelnetzfirmen, der Fernsehsender und andere Interessenverbände diskutieren seit geraumer Zeit, ob und in welcher Form die geplante Gesetzesreform erfolgen soll. Im März dieses Jahres gab die Regulierungsbehörde bekannt, dass ein Kompromiss dahingehend erzielt wurde, dass ein bestimmtes Kabel in Zukunft nicht mehr benutzt wird und dass innerhalb der nächsten zwei Jahre striktere Störfallregelungen für die Kabelübertragung erlassen werden. Mit dem Erlass dieser Bestimmung wird in naher Zukunft gerechnet. Das Nutzungsverbot dieses Kabels wird unser Kabelgeschäft nachteilig beeinflussen. Darüber hinaus werden wir uns aufgrund strikterer Störfallregelungen für den Kabelverkehr zusätzliche Investitionen in das bestehende Kabelnetz tätigen müssen und es wird uns eine geringere Menge an Kabelkanälen zur Verfügung stehen .

Die Bundesländer haben einen Staatsvertrag über neue Mediendienste unterzeichnet, welcher am 1. August 1997 in Kraft trat, zeitgleich mit einem neuen bundesweiten Gesetz über Teledienste (Teledienstegesetz). Der Staatsvertrag unterstellt die Anbieter von Mediendiensten verschiedenen Verpflichtungen. „Mediendienste“ werden als Informations- und Kommunikationsdienste für die Öffentlichkeit definiert, im Gegensatz zu Telediensten, die in dem neuen Teledienste-Gesetz des Bundes als Informations- und Kommunikationsdienste für die individuelle Nutzung auf der Grundlage von Telekommunikationsübertragung definiert sind. Mediendienste beinhalten Dienstleistungen, die direkt den Verkauf oder die Vermietung von Erzeugnissen oder Dienstleistungen

anbieten (Fernseinkauf), Dienstleistungen in Form von Fernsehtext, Radiotext oder vergleichbaren Textdienstleistungen und bestimmte „Abrufdienste“ in Form von elektronisch gespeichertem Text, Tönen oder Bildern. Anbieter dieser Mediendienste sind Personen, die ihre eigenen Mediendienste oder die Mediendienste Dritter zur Nutzung bereithalten oder den Zugang zur Nutzung vermitteln. Als Bereitsteller von Mediendienstleistungen unterliegen wir den Bestimmungen des Staatsvertrages. Der Staatsvertrag enthält unter anderem Regelungen hinsichtlich der Verantwortung für den Inhalt der Werbung, des Datenschutzes und des Schutzes Minderjähriger. Ähnliches gilt für die Bereitstellung von Telediensten unter dem neuen Teledienste-Gesetz.

Der Staatsvertrag zur Regelung der Mediendienste und das neue Teledienste-Gesetz haben unsere Möglichkeit, eigenständige Geschäftsentscheidungen hinsichtlich zu berechnender Entgelte oder anderer Modalitäten in Zusammenhang mit der Bereitstellung solcher Dienstleistungen zu treffen, bisher nicht nachteilig beeinflussen können. Es kann jedoch keine Gewähr dafür geleistet werden, dass die Rechtsprechung sich in Zukunft nicht negativ hierauf auswirken könnte.

### **Deregulierung von Telefondienstleistungen**

Das Telekommunikationsgesetz begründet Lizenzerfordernisse für die Bereitstellung von Sprachdiensten mittels eigener oder von Dritten betriebener Übertragungswege. Regelungen für die Lizenzen für Telefoniedienste traten am 1. Januar 1998 in Kraft. Für den Fall, dass unsere Gesellschaft beabsichtigen sollte, solche Sprachdienste (Telefonie) über unsere Netze anzubieten, müssten wir, abhängig von der Form der Bereitstellung, eine Lizenz der Lizenzkategorie 4 beantragen.

### **Mitarbeiter**

Am 31. Dezember 1999 hatte unsere Gesellschaft 453 Vollzeit- und 30 Teilzeitangestellte. Unsere Angestellten sind nicht gewerkschaftlich organisiert und unterliegen keinem Tarifvertrag. 103 Angestellte wählten jedoch einen Betriebsrat für die PrimaCom Management GmbH und die PrimaCom AG.

Die Gründung und die Rechte eines Betriebsrates sind im deutschen Betriebsverfassungsgesetz festgelegt. Der Betriebsrat vertritt die Interessen aller Mitarbeiter, außer der leitenden Angestellten, und nimmt an der Entscheidungsfindung der Geschäftsleitung teil. Der Betriebsrat hat Informations-, Beratungs-, und Mitwirkungsrechte sowie Vetorechte. Obgleich das deutsche Betriebsverfassungsgesetz nicht das verfassungsmäßig verankerte Recht der unternehmerischen Freiheit überlagert und grundlegende Geschäftsentscheidungen durch den Arbeitgeber getroffen werden, können die vom Betriebsrat ausgeübten Veto- und Mitbestimmungsrechte doch ein Hemmnis für die unternehmerischen Entscheidungen darstellen. Besonders in sozialen Angelegenheiten, die dem Mitwirkungsrecht unterliegen, bedarf die Geschäftsleitung zur Durchsetzung ihre Entscheidungen der Zustimmung des Betriebsrats (bzw. der zustimmenden Entscheidung einer Einigungsstelle). Zu den sozialen Angelegenheiten gehören die Ordnung im Betrieb, Verhalten der Mitarbeiter am Arbeitsplatz, Arbeitszeit, Zahlungsbedingungen, Urlaubsplanung, Kontrolleinrichtungen, Gesundheitsschutz, soziale Einrichtungen, Gehälter. In Personalfragen umfasst das deutsche Betriebsverfassungsgesetz alle Rechte von Informationsrechten bis zu Mitbestimmungsrechten, u. a. bes. Einstellungsfragen, Stellenausschreibung, Einstellung, Aus- und Umgruppierung und Versetzung und — von besonderer Bedeutung — die Mitbestimmung im Fall von Entlassungen. Vor jeder Betriebsänderung muss der Arbeitgeber versuchen, die Zustimmung des Betriebsrats zu erlangen.

Wir sehen unsere Beziehungen zu unseren Mitarbeitern und zum Betriebsrat als gut an und beachten alle uns auferlegten Anforderungen nach dem deutschen Betriebsverfassungsgesetz.

### **Risikofaktoren**

*Unsere Gesellschaft hat bisher noch keine Netzwerk-Aufrüstungsmaßnahmen in größerem Umfang betrieben; und wir müssen daher mit dem Auftreten von Problemen und zeitlichen Verzögerungen rechnen, deren Überwindung mit einem hohen Kostenaufwand für unsere Gesellschaft und mit negativen Auswirkungen auf unsere Geschäftslage verbunden sein können.*

Von unserer Gesellschaft wurden bisher keine Aufrüstungsmaßnahmen durchgeführt, die so kostenintensiv waren und eine solche technologische Herausforderung darstellten, wie die gegenwärtige Umrüstung unseres Leipziger Kabelnetzes und die für unsere weiteren deutschen Kabelnetzen geplanten Ausbaumaßnahmen. Sollten wir bei der Umsetzung auf Schwierigkeiten stoßen, die mit baulichen Verzögerungen und zusätzlichen Kosten verbunden sind, wird sich dieser Umstand unmittelbar auf unsere finanzielle Performance auswirken. Beispiele für diese möglichen Schwierigkeiten sind:

- Verzögerungen im Zusammenhang mit der Erteilung von Baugenehmigungen oder Anlieferung bestimmten Zubehörs wie Decoderboxes,
- Verzögerungen in der Errichtung unserer Breitbandkabelnetze können zu einem Verlust unseres Marktvorteils führen,
- Verzögerungen beim Abschluß von Programmverträgen können sich nachteilig auf unser Angebot an digitalen Fernseh- und Pay-Per-View-Diensten auswirken und
- Kostenüberschreitungen können sich nachteilig auf die für unsere neuen Produkte erzielten Bruttoumsatzerlöse auswirken.

***Unsere aufgerüsteten Kabelnetze ermöglichen es uns, unseren Teilnehmern weitere Dienstleistungen anzubieten, obgleich wir nur über begrenzte Erfahrungen in der Erstellung dieser Dienstleistungen und der Bereitstellung an unsere Teilnehmer verfügen.***

Seit jeher war die Bereitstellung von Kabelfernsehprogrammen vorrangiges Ziel unseres Unternehmens. Die Programme erhalten wir direkt von den Programmanbietern via Satellit oder mittels terrestrisch übertragener Signale oder von der Deutsche Telekom. Wir verfügen über jahrzehntelange Erfahrung in dieser Branche.

Mit der Aufrüstung unsere Kabelnetze, sind wir in neue Produktbereiche vorgestoßen, auf denen wir bisher nur begrenzte Erfahrungen haben. Sollten wir in diesen neuen Produktbereichen nicht erfolgreich sein, wird sich dieser Umstand deutlich negativ auf unser Betriebsergebnis auswirken. Zu unseren neuen Produktbereichen gehört gegenwärtig der Hochgeschwindigkeitszugang ins Internet. Gleichzeitig sind innerhalb der nächsten Monate eine Erweiterung unserer digitalen TV-Programme und Pay-per-View-Programme geplant. Diese neuen Geschäftsbereiche erfordern darüber hinaus besonders geschultes Personal, da die Netzwerktechnologie sehr komplex ist und regelmäßige Wartung erfordert. Aufgrund der derzeit hohen Nachfrage nach geschultem Personal kann jedoch der Fall eintreten, dass es uns nicht möglich sein wird, das für die Aufrüstung unserer Kabelnetze benötigte Personal in ausreichendem Umfang zu akquirieren.

***Kurzfristig rechnen wir mit weiteren Netto-Verlusten und einem Anstieg dieser Netto-Verluste.***

Wir erwarten kurzfristig eine Fortsetzung unserer Nettoverschuldung und rechnen aufgrund des weiteren Ausbaus unserer Kabelnetze mit einem Anstieg unserer Nettoverschuldung. Positive Jahresergebnisse oder Mittelzuflüsse aus unserer betrieblichen Tätigkeit können wir Ihnen in unmittelbarer Zukunft daher nicht garantieren.

Im Geschäftsjahr 1999 hatte unsere Gesellschaft Nettoverluste in Höhe von ca. DM 57.210.000 Mio.

***Unsere zukünftige Investitions- und Akquisitionsplanung wird einen gestiegenen Kapitalbedarf erforderlich machen, der unter Umständen schwer zu realisieren sein wird.***

Eine Fehleinschätzung unseres zukünftigen Kapitalbedarfs oder unserer zukünftigen Betriebsergebnisse oder das Ablaufen unserer revolvingen Kreditlinie könnte für uns bedeuten, dass es uns nicht mehr möglich sein wird, Darlehen zu günstigen Bedingungen aufzunehmen oder eine Eigenfinanzierung im benötigten Umfang zu erhalten. Unsere Möglichkeiten, zusätzliche Darlehen zu erhalten, hängen darüber hinaus auch von den Bestimmungen und Bedingungen unserer bestehenden Kreditverträgen ab. Unsere Bankverbindlichkeiten bestehen gegenwärtig in erster Linie aus einer revolvingen Kreditlinie.

***Es ist möglich, dass wir nicht in der Lage sein werden, die von uns neu akquirierten Kabelnetze ausreichend in unser bestehendes Netz zu integrieren.***

Die Akquisition weiterer Kabelfernsehnetze beinhaltet das Risiko, dass die Integration der neu akquirierten Kabelnetze in das bestehende Netz mehr Zeit und Kapital erfordert, als vorauszusehen war oder sich möglicherweise gar nicht realisieren läßt. Sollte sich unser Wachstum fortsetzen, kann der Fall eintreten, dass unsere Finanz- und Managementkontrollmechanismen nicht mit diesem Wachstum Stand halten können. Eine solche Entwicklung würde zusätzliche Investitionsausgaben erforderlich machen. Gleichzeitig kann der Fall eintreten, dass aufgrund von steigenden Marketing- und Personalkosten unsere betrieblichen Ausgaben außer Kontrolle geraten. Sollten wir bei der Integration unserer Geschäfte oder dem Management aufgrund unseres schnellen Wachstums scheitern, wird sich dieser Umstand negativ auf unsere finanzielle Situation und unsere Betriebsergebnisse auswirken.

***Aufgrund der schnellen technologischen Entwicklung unserer Branche sind Voraussagen hier nur sehr schwer zu treffen — Die Implementierung neuer Technologien wird für unsere Gesellschaft mit einem hohem Kostenaufwand verbunden sein.***

Die Kabelfernseh- und Breitbandindustrie unterliegt einem schnellen Wachstum und Wandel, deren Auswirkungen auf unser Unternehmen sich nur schwer voraussagen lassen. Die Kosten für die Umsetzung der neu entstehenden Technologien wie digitales Fernsehen oder die Erweiterung der Programmkapazitäten können beträchtlich sein und unsere Möglichkeiten, diese Umsetzung zu finanzieren hängt davon ab, in welchem Umfang wir in der Lage sein werden, zusätzliche Darlehen aufzunehmen.

***Sollte sich unsere Akquisitionsstrategie in Zukunft nicht umsetzen lassen, werden unsere Teilnehmerzahlen entsprechend zurückgehen***

Es besteht das Risiko, dass es uns nicht gelingen wird, zusätzlich zu akquirierende Kabelnetze zu identifizieren. Weiterhin kann der Fall eintreten, dass wir aufgrund von Finanzknappheit nicht in der Lage sein werden, zukünftige Akquisitionen durchzuführen. Sollte die Umsetzung unserer Akquisitionsstrategie nicht gelingen, so wird sich unser Wachstum auf Kundenzuwächse in den bestehenden und weiter von uns zu errichtenden Kabelnetze beschränken. In der deutschen Kabelindustrie vollzieht sich derzeit eine tiefgreifende Konsolidierung. Wir glauben, dass dieser Umstand zu erhöhtem Wettbewerb um die Akquisition von Kabelnetzen sowohl seitens der Kabelfernsehbetreiber als auch seitens der Finanzinvestoren führen wird. Viele dieser Konkurrenten, darunter auch die Kabelnetzgeschäfte der Deutschen Telekom, die Kabelnetzgeschäfte von Bosch, TeleColumbus sowie TSS/EWT, verfügen über erheblich größere finanzielle Ressourcen als wir. Sollten diese oder potentielle Konkurrenten künftig in unseren Marktbereichen verstärkt Akquisitionen vornehmen, so könnte uns dies an weiteren Akquisitionen hindern.

***Wettbewerb aufgrund anderer Signalübertragungsmethoden kann zu Beeinträchtigungen unseres Wachstums oder einem Verlust von Kunden führen.***

Der Wettbewerb durch andere Signalübertragungsmethoden kann zur Folge haben, dass eine Erweiterung unseres Kundenstammes nicht gelingt oder wir Kunden verlieren. Die Möglichkeit, dass der Zuschauer die herkömmlichen öffentlich-rechtlichen Sender direkt durch luftübertragene Signale von bodengestützten oder terrestrischen Antennen empfangen kann, wird Kundenzuwächse im Bereich des Kabelfernsehens in den Gebieten, in denen unsere Netzwerke bereits verlegt sind, in Zukunft ausschließen. Zudem müssen wir uns einem wachsenden Wettbewerb durch andere Methoden der Übertragung von Fernsehsignalen an die privaten Haushalte stellen, hierunter fallen sowohl analoge als auch digitale Satellitenübertragungssysteme sowie satellitengestützte Großantennensysteme. Auf den Wettbewerb durch anderweitige Übertragung von Fernsehsignalen wird im obenstehenden Abschnitt „Wettbewerbssituation“ ausführlicher eingegangen.

***Unsere hohe Fremdfinanzierung stellt uns vor finanzielle und betriebliche Probleme***

Unser Unternehmen ist in einem hohen Masse fremdfinanziert und wird es auch weiterhin sein. Unsere ausstehenden Verbindlichkeiten beliefen sich zum 31. Dezember 1999 auf ca. DM 440 Millionen. Eine hohe Fremdfinanzierung ist mit der Gefahr verbunden,

- dass ein bedeutender Teil des Cash-Flow aus unserer Geschäftstätigkeit für den Schuldendienst aufgewendet werden muss und eventuelle Überschüsse u. U. nicht ausreichen, um geplante Investitionsausgaben und sonstige Geschäfte zu finanzieren,
- dass wir anfälliger werden für Veränderungen allgemeiner wirtschaftlicher Natur,
- dass unsere betriebliche und finanzielle Flexibilität durch die in den einzelnen Schuldtiteln vorgesehenen Beschränkungen in Mitleidenschaft gezogen wird und
- sich unser Zinsaufwand im Falle eines Anstiegs der Zinssätze erhöht, da einige unserer Darlehen variabel verzinslich sind und dies weiterhin sein werden.

Sollte es uns nicht gelingen, Verpflichtungen aus unseren Schuldtiteln und sonstige Bestimmungen zu erfüllen, so könnten unsere Verbindlichkeiten aus sämtlichen Schuldtiteln noch vor ihrem jeweiligen Fälligkeitsdatum zahlbar werden.

***Die Einführung von Signallieferungs-, Programm- und Urheberrechtsentgelten kann künftig eine Einschränkung unseres finanziellen Spielraums und unseres Cash-Flow bedeuten***

*Es muss mit einer Erhöhung der Signallieferungsgebühren durch die Deutsche Telekom gerechnet werden*

Es ist möglich, dass die Deutsche Telekom ihre Gebühren erhöht oder Maßnahmen im Bereich der Signallieferung ergreift, die sich negativ auf Kabelnetzbetreiber, uns eingeschlossen, auswirkt. Zum 31. Dezember 1999 wurden ca. 59,5% unserer Kunden von Netzwerken versorgt, die ihre Programme nach Maßgabe unserer Signallieferungsverträge mit der Deutsche Telekom beziehen. Einige dieser Verträge verpflichten uns zur Entrichtung einer feststehenden, von der Anzahl der tatsächlichen Teilnehmer und Verbindungspunkte unabhängigen Gebühr. In den nächsten zwei Jahren wird eine deutliche Erhöhung dieser feststehenden Signallieferungsgebühren erfolgen, was für unsere Gesellschaft eine Einschränkung des finanziellen Spielraums bedeuten dürfte. Unsere Signallieferungsverträge mit der Deutsche Telekom werden im obenstehenden Abschnitt „Signallieferungsverträge mit der Deutschen Telekom“ eingehender behandelt.

***Es besteht die Gefahr, dass Programmanbieter künftig die Entrichtung von Programmentgelten von uns fordern werden***

Zwar wurden von uns in der Vergangenheit keine Entgelte für die Programme entrichtet; unsere Programmanbieter könnten uns hierzu jedoch in Zukunft auffordern. Wenn wir diese Gebühren nicht an unsere Kunden abwälzen können, sind negative Auswirkungen auf unseren finanziellen Spielraum sowie auf unseren Cash-Flow zu befürchten. Bisher war es uns genau wie den anderen Kabelnetzbetreibern in Deutschland möglich, die Programme von den Anbietern zu empfangen und weiterzusenden, ohne dass dafür Gebühren anfielen oder offizielle Vereinbarungen oder Verträge erforderlich gewesen wären.

Weiterhin ist zu befürchten, dass Programmanbieter ihre Dienste künftig unseren Wettbewerbern entweder exklusiv oder zu günstigeren Konditionen (sowohl im Hinblick auf die Preisgestaltung als auch die Verfügbarkeit) anbieten. Selbst wenn es uns gelingen sollte, die Zahl unserer eigenen Kopfstationen zu erhöhen und somit die Signallieferungsgebühren zu senken, ändert dies nichts an den drohenden Wettbewerbsnachteilen. Es muss künftig gar noch mit einer Verschärfung dieser Situation gerechnet werden, da in Deutschland die Übertragung via Satellit immer verbreiteter wird.

Da wir derzeit unsere Netzwerke aufrüsten und zunehmend Verträge über digitale Fernsehprogramme und Übertragungsrechte an Sportveranstaltungen abschließen, kann es sein, dass wir zur Zahlung von gewissen Mindestbeträgen verpflichtet werden, und zwar unabhängig davon, wie viele Kunden diese digitalen Programme tatsächlich abonnieren. Sollten wir bei der Vermarktung der digitalen oder Pay-per-View-Dienste nicht erfolgreich sein, könnte dies unmittelbar nachteilige Auswirkungen auf unseren Cash Flow sowie unseren finanziellen Spielraum haben .

*Es könnte sein, dass künftig von uns Urheberrechtsgebühren für die Weitersendung von Programmen an unsere Kunden zu entrichten sind*

Bisher waren von uns genau wie von den anderen deutschen Kabelnetzbetreibern keine Urheberrechtsvergütungen für die Weitersendung von Programmen zu entrichten. GEMA ist jedoch berechtigt, von den Kabelnetzbetreibern Urheberrechtsvergütungen rückwirkend ab dem 1. Juli 1997 zu erheben. Sollte es uns nicht gelingen, diese Gebühren auf unsere Kunden abzuwälzen, wird dies zu einer Senkung unserer Nettoerträge sowie unseres Cash-Flow führen. Ein rückwirkend zu erfolgender Gebühreneinzug hätte einen Anstieg unserer Nettoverluste für die betreffende Zeitspanne zur Folge. Weitere Ausführungen zu den für deutsche Kabelnetzbetreiber geltenden urheberrechtlichen Bestimmungen finden sich im obenstehenden Abschnitt „Urheberrechtsvergütungen für die Weitersendung von Programmen“.

*Zur rechtlichen Problematik unserer Gestattungsverträge — Die Durchsetzung unserer Gestattungsverträge und die Verlängerung abgelaufener Gestattungsverträge zu vergleichbaren Konditionen könnten uns verwehrt werden*

Unser unternehmerischer Erfolg hängt davon ab, ob es uns gelingt, von den Wohnungsbaugesellschaften Gestattungsverträge für private Zugangsrechte zu günstigen Bedingungen und mit absehbaren Laufzeiten zu erlangen und zu nutzen. Einer jüngst ergangenen gerichtlichen Entscheidung zufolge kann nun ein Teil unserer Gestattungsverträge möglicherweise vorzeitig gekündigt werden. Wenn wir uns aber in Zukunft nicht mehr auf unsere bestehenden Gestattungsverträge verlassen können oder es uns nicht mehr möglich ist, an Stelle von abgelaufenen Gestattungsverträgen neue Verträge zu vergleichbaren Konditionen abzuschließen, so wird sich dies

in erheblichem Umfang negativ auf unseren Geschäftsbetrieb, unsere Betriebsergebnisse und finanzielle Situation auswirken.

Der Bundesgerichtshof, das höchste Zivilgericht in Deutschland, hat jüngst entschieden, dass Standardgestattungsverträge, deren Bestimmungen nicht im einzelnen ausgehandelt wurden, von den Parteien jederzeit gekündigt werden können, sofern ihre Laufzeit 20 Jahre oder mehr beträgt und die Netzbetreiber nicht vereinbart haben, das Netzwerk den aktuellen Standards entsprechend zu modernisieren. Dagegen ist die Frage, ob ein solches Kündigungsrecht auch für Gestattungsverträge mit einer Laufzeit von zwischen 12 und 20 Jahren besteht, weiterhin offen. 50% unserer Kunden haben mit uns Gestattungsverträge mit einer Laufzeit von mehr als 20 Jahren, weitere 30% schlossen mit uns Gestattungsverträge mit einer Laufzeit von zwischen 12 und 20 Jahren ab. Die Wohnungsbaugesellschaften sind berechtigt, diese Gestattungsverträge jederzeit zu kündigen. Auf die mit den Gestattungsverträgen zusammenhängende Thematik wird im obenstehenden Abschnitt „Gestattungsverträge“ näher eingegangen.

### ***Die extensiven gesetzlichen Vorschriften zur Kabelindustrie könnten unseren Handlungsspielraum einschränken***

Wir sind extensiven Kontrollvorschriften unterworfen und müssen in Zukunft mit deren Verschärfung oder gar dem Erlass weiterer Vorschriften rechnen, die unsere Wettbewerbsfähigkeit gefährden könnten. Änderungen der Gesetzgebung auf Ebene des Bundes oder der einzelnen Bundesländer in Bezug auf Lizenzierung, Errichtung und Betrieb von Kabel- oder Breitbandnetzen (einschließlich der Vorschriften im Hinblick auf Lizenzen, die Deutsche Telekom und Vernetzungsvereinbarungen) könnten sich in erheblichem Maße negativ auf unseren Geschäftsverlauf auswirken.

Die Bundesregulierungsbehörde hat angekündigt, in Kürze eine Verordnung zu erlassen, die den Einsatz von Kabelkanälen, die spezielle Frequenzbänder benutzen, einschränken soll. Zur Begründung verwies sie darauf, dass die Verwendung dieser Kanäle zur Ausstrahlung von Fernsehprogrammen anderen wesentlichen Nutzungsformen im Bereich der Telekommunikation hinderlich sei. Sollte die Regulierungsbehörde diese Verordnung tatsächlich erlassen, hätte dies für uns negative Auswirkungen, da uns und den anderen Kabelnetzbetreibern somit weniger Kanäle zur Verfügung stünden.

Mit großer Wahrscheinlichkeit sind wir nach dem deutschen Telekommunikations- und Wettbewerbsrecht als „marktbeherrschend“ einzustufen, da wir unsere Kabelfernseh- und Breitbanddienste dort anbieten, wo wir die einzigen Kabel- oder Breitbandnetzbetreiber sind oder einen hohen Anteil der verfügbaren Kabel- und Breitbanddienste stellen. In diesem Fall wäre die Bundesregulierungsbehörde berechtigt, Erhöhungen unserer Teilnehmergebühren zu prüfen und zu beanstanden. Sie könnte unsere Teilnehmerverträge auch in weiteren Punkten prüfen und von uns verlangen, Verbindungen zwischen unseren Netzen und denen anderer Betreiber herzustellen. Verzögerungen bei der Genehmigung von Gebührenerhöhungen oder der Einführung von Gebührenpaketen für neue Dienstleistungen oder deren Verweigerung könnten sich nachteilig auf unseren Finanzspielraum, unseren Cash-Flow und unsere Konkurrenzfähigkeit auswirken. Sollte uns die Regulierungsbehörde dazu auffordern, Verbindungen zwischen unseren Netzen und denen anderer Betreiber zu schaffen oder andere Eingriffe operativer Art vorzunehmen, wäre dies ebenfalls mit negativen Auswirkungen auf unsere Geschäftslage und finanzielle Situation verbunden. In obenstehendem Abschnitt „Rechtliche Aspekte — Kabelfernsehlicenzen“ wird auf diese Thematik näher eingegangen.

### ***Unsere Hauptanteilseigner können Verschmelzungen und Gewinnausschüttungen verhindern und andere wesentliche Geschäftsentscheidungen beeinflussen***

Ein bedeutender Anteil unserer Aktien werden von United Pan-Europa Communications N.V. („UPC“) und den früheren Süweda-Anteilseignern gehalten. Sollten die UPC-Anteilseigner zusammen mit einem der früheren Süweda-Aktionäre oder die früheren Süweda-Anteilseigner als Gruppe handeln, so sind sie in der Lage, ohne die Zustimmung unserer übrigen Anteilseigner:

- wichtige Änderungen bzw. Ergänzungen zu unserer Satzung oder die Zustimmung zu einer Verschmelzung, dem Verkauf von Aktiva oder anderen wesentlichen Geschäftsvorgängen zu blockieren,
- nicht angekündigte Übernahmeveruche, die für die übrigen Anteilseigner vorteilhaft wären, zu verzögern oder zu verhindern,
- Gewinnausschüttungen an Aktionäre zu blockieren und
- auf andere Weise sämtliche den Anteilseignern zur Abstimmung unterbreiteten Angelegenheiten derart zu beeinflussen, dass sie mit den Interessen unserer übrigen Anteilseigner kollidieren.

Die früheren Süweda-Anteilseigner halten insgesamt ca. 35,23% unserer Aktien. Darunter fällt zum einen Wolfgang Preuß mit ca. 16,22% per 31. Dezember 1999, zum anderen AGFB mit ca. 19,01% per 31. Dezember 1999. Ferner hielt UPC per 31. Dezember 1999 19,70% unserer Aktien. UPC ist nicht in unserem Aufsichtsrat vertreten. Die früheren Süweda-Anteilseigner haben gemeinsam drei der neun Vertreter in unserem Aufsichtsrat gewählt.

Wir gehen davon aus, dass die Anteile von AGFB im Zeitpunkt der Verschmelzung von AGFB mit uns an die Anteilseigner von AGFB veräußert werden. Wenn jedoch die übrigen Anteilseigner selbst nach dieser Verschmelzung keinen wesentlichen Anteil in unseren Gesellschafterversammlungen stellen, könnten die übrigen Hauptaktionäre entweder einzeln oder, noch schwerwiegender, gemeinsam die oben aufgeführten Geschäftsvorgänge verzögern, blockieren oder beeinflussen.

#### ***Wir sind von unseren Führungskräften abhängig***

Angesichts unserer ohnehin kleinen Führungsspitze würde sich schon der Austritt einer einzigen Führungskraft aus der Gesellschaft negativ auf die Umsetzung unserer Akquisitionsstrategie und den gewöhnlichen Geschäftsbetrieb auswirken. Dies ist darauf zurückzuführen, dass unsere Führungskräfte über einschlägige Erfahrungen in unserer Branche verfügen und daher nur schwer zu ersetzen sind. Eine Schlüsselrolle spielen in unserem Unternehmen u. a. unser Chief Executive Officer und Vorstandsvorsitzender Jacques Hackenberg, unser Chief Financial Officer Paul Thomason sowie Hans Wolfert, unser Corporate Development Officer. Zwar haben sie alle einen Anstellungsvertrag mit uns abgeschlossen, doch bietet dies keine Sicherheit dafür, dass sie ihr Anstellungsverhältnis mit unserem Unternehmen nicht eines Tages beenden oder uns aus einem anderen Grund nicht mehr zur Verfügung stehen werden. Wir haben keine „Key-man“ Versicherung auf unsere Führungskräfte abgeschlossen.

#### ***Zeitliche Begrenzung oder Nichtanerkennung von steuerlichen Verlustvorträgen könnte unsere Steuerverbindlichkeiten erhöhen***

Wir verfügen über Steuerverlustvorträge in beträchtlicher Höhe und gehen davon aus, dass es uns möglich sein wird, damit unsere künftigen Einkommen- und Gewerbesteuerverbindlichkeiten zu reduzieren. Es besteht jedoch die Gefahr, dass die deutschen Finanzbehörden die im Zusammenhang mit unserem ersten Börsengang erfolgte Verschmelzung und Kapitalerhöhung zum Anlass nehmen, alle unsere steuerlichen Verlustvorträge nicht anzuerkennen. Die deutschen Finanzbehörden könnten ferner die Nutzung der steuerlichen Verlustvorträge einschränken, beispielsweise durch die Einführung einer zeitlichen Begrenzung, um auf diese Weise ihre Steuereinnahmen zu erhöhen. Jeglicher Ausfall von steuerlichen Verlustvorträgen könnte eine erhebliche Verschlechterung unseres Betriebsergebnisses sowie unserer Vermögenslage nach sich ziehen. Zum 31. Dezember 1999 beliefen sich unsere aufgelaufenen körperschaftsteuerlichen Verlustvorträge auf ca. DM 346.885.000 Millionen und unsere gewerbesteuerlichen Verlustvorträge auf ca. DM 275.428.000 Millionen.

#### ***Die in unserer Satzung enthaltene Einschränkung in Bezug auf die Neuwahl von Aufsichtsratsmitgliedern könnte sich negativ auf den Preis von Aktien/ADSs auswirken***

Unsere Satzung sieht vor, dass ab dem Jahr 2001 jeweils lediglich ein Drittel der Aufsichtsratsmitglieder auf der jährlich abgehaltenen Gesellschafterversammlung neu gewählt werden soll. Diese Vorschrift könnte einen Wechsel innerhalb des Kontrollorgans unserer Gesellschaft verzögern oder verhindern und den Preis, den die Investoren künftig für unsere Aktien zu zahlen bereit sind, senken.

#### ***Der Wechselkurs zwischen US-\$ und Euro beeinflusst den Marktpreis der American Depositary Shares (ADS)***

Unsere Aktien werden in Euro gehandelt, unsere Depositary Shares in US-\$. Der auf US-\$ lautende Wert der Depositary Shares ist infolge der Fluktuationen dieser Währung gegenüber dem Wechselkurs zwischen Euro und DM Schwankungen unterworfen. Der obenstehende Abschnitt „Wechselkursinformationen“ enthält einen Überblick über die Wechselkursentwicklung der vergangenen Jahren.

#### ***Gewinnausschüttungen sind von uns weder beabsichtigt noch sind wir dazu finanziell in der Lage***

Wir beabsichtigen, etwaige Gewinne einzubehalten und in unser Unternehmen zu investieren und in nächster Zeit keine Barausschüttungen vorzunehmen. Auch enthalten unsere Schuldtitel Einschränkungen in Bezug auf Barausschüttungen. Selbst wenn unsere unter Beachtung des US-GAAP erstellten Jahresabschlüsse Barausschüttungen zuließen, würde die Vornahme von Gewinnausschüttungen an den für unsere Gewinnausschüttungen maßgeblichen deutschen Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung, deren Bestimmungen erheblich von denen

des US-GAAP abweichen, scheitern. Gegenwärtig sind Gewinnausschüttungen unserer Gesellschaft weder nach den deutschen Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung noch nach deutschem Recht möglich.

***US-amerikanische Investoren könnten bei der Geltendmachung ihrer Ansprüche aus Verletzungen ihrer Rechte als Eigner von Aktien oder Depositary Shares auf Schwierigkeiten stoßen, da weder unsere Gesellschaft noch die meisten unserer leitenden Angestellten ihren ständigen Wohnsitz in den USA haben***

Investoren können von den USA aus an unsere Gesellschaft, die Mitglieder des Aufsichtsrates oder des Vorstands keine gerichtliche Zustellungen vornehmen oder vor US-amerikanischen Gerichten gegen den genannten Personenkreis gemäß den Bestimmungen zur zivilrechtlichen Haftung der US-amerikanischen Gesetze zur Regelung des Primär- und Sekundärmarkts erwirkte Urteile vollstrecken. Wir wurden von unseren Anwälten, der Kanzlei Baker & McKenzie, darüber unterrichtet, dass in Deutschland die Vollstreckung von nach US-amerikanischem Recht, einschließlich der US-amerikanischen Gesetze zur Regelung des Primär- und Sekundärmarktes, bestehenden zivilrechtlichen Haftungsansprüchen Beschränkungen unterliegt oder in erstinstanzlichen Verfahren sowie Klagen auf Vollstreckung von in den USA ergangenen Urteilen u. U. nicht erreicht werden kann. Folglich sind in den USA ergangene Gerichtsurteile nicht in jedem Fall in Deutschland vollstreckbar. Dies ist von Bedeutung, da wir von der Rechtsform her eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht sind und ein Großteil der Aufsichtsrats- und Vorstandsmitglieder ihren ständigen Wohnsitz nicht in den USA haben. Auch befindet sich unser gesamtes Betriebsvermögen und ein wesentlicher Teil des Vermögens unserer Aufsichtsrats- und Vorstandsmitglieder nicht in den USA.

***US-amerikanische Investoren sind u. U. von künftigen Bezugsrechtsangeboten ausgeschlossen, was zu einer Verwässerung ihres Aktienanteils führen kann***

Von wenigen Ausnahmen abgesehen, sind deutsche Unternehmen verpflichtet, bei der Neuemission von Aktien ihren bisherigen Anteilseignern Bezugsrechte einzuräumen. Es könnte jedoch sein, dass US-amerikanische Investoren durch die US-amerikanischen Gesetze zur Regelung des Primär- und Sekundärmarktes für Wertpapiere oder aus anderen Gründen an der Teilnahme an etwaigen zukünftigen Bezugsrechtsemissionen unserer Gesellschaft gehindert werden, was sie der Gefahr einer Verwässerung ihrer Anteile aussetzt. Gemäß unserer Satzung ist unser Vorstand z.B. bis 30. Dezember 2003 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, eine Barkapitalerhöhung in Höhe von bis zu 9,8 Mio. und eine Sachkapitalerhöhung zum Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen in Höhe von bis zu DM 23,5 Mio. unter Ausschluss der Bezugsrechte der Aktionäre durchzuführen.

***Wir sind nicht versichert gegen Schäden an unseren unterirdisch verlegten Kabelnetzen***

Sollten unsere unterirdisch verlegten Kabelnetze in größerem Umfang zerstört werden, so könnte dies zu erheblichen Verlusten führen, gegen die wir nicht versichert sind, was sich höchst negativ auf unsere Geschäftslage und Betriebsergebnisse auswirken könnte. Während wir eine Haftpflichtversicherung auf unser Grund- und Sachvermögen abgeschlossen haben, sind wir, wie viele andere Kabelnetzbetreiber in Deutschland auch, nicht gegen Beschädigungen des unterirdisch verlaufenden Teils unserer Kabelnetze versichert.

***Derzeit ist die Veräußerung eines wesentlichen Teils unserer Aktien zulässig — der Verkauf dieser Aktien könnte zu einem niedrigeren Marktpreis der Aktien und ADRs führen***

Die öffentliche Veräußerung eines bedeutenden Teils unserer Aktien oder allein der Umstand, dass der Verkauf einer derart großen Zahl unserer Aktien möglich ist, könnte sich negativ auf den Preis unserer Aktien auswirken und unsere Fähigkeit, durch die künftige Ausgabe von Anteilspapieren Kapitaleinnahmen zu erzielen, beeinträchtigen. Eine derartige Aktienveräußerung könnte sowohl von unseren Anteilseignern ausgehen als auch durch eine Kapitalerhöhung unsererseits erfolgen, mit dem Ziel, für eine Akquisition oder zu einem anderen Zweck zusätzliches Kapital aufzubringen. Alle von PrimaCom bisher ausgegebenen Aktien können jederzeit uneingeschränkt auf dem Neuen Markt, dem bedeutendsten Aktienmarkt, veräußert werden. Einige unserer Anteilseigner können sogar von uns zu verlangen, die von ihnen gehaltenen Aktien zum öffentlichen Verkauf in den USA eintragen zu lassen.

## **2. Vermögensgegenstände**

In Zusammenhang mit dem Betrieb unserer Kabelnetze besitzt oder mieten wir Grundbesitz für Signalempfangsstationen, Antennentürme, Kopfstationen und Büros. Der Hauptsitz unserer Geschäftsleitung wurde in Mainz eingerichtet (ca. 1.657 qm). Die Region Wiesbaden/Mainz wird von einem weiteren Geschäftssitz in Mainz aus betreut (ca. 1.640 qm). Darüber hinaus besitzen wir Grundbesitz in Friedrichsthal von ca.

620 qm. Unserer Meinung nach ist sowohl unser eigener als auch unser gemieteter Grundbesitz in gutem Zustand und für unseren Geschäftsbetrieb sehr gut geeignet. Zur Besicherung der unter der revolvingen Kreditlinie aufgenommenen Darlehen sind sämtliche Gegenstände unseres Betriebsvermögens sicherungsübereignet.

Unser gesamtes Kabel- und Breitbandnetz befindet sich im wesentlichen im Besitz unserer Gesellschaft. Unsere Kabel verlaufen hauptsächlich in unterirdischen Kabelschächten. Die technischen Komponenten unserer Kabelnetze erfordern Wartung und in regelmäßigen zeitlichen Abständen Modernisierung, um dem technologischen Fortschritt zu folgen.

### **3. Rechtsstreitigkeiten**

Wir sind immer wieder in Prozesse verwickelt, die mit unserer Geschäftstätigkeit in Verbindung stehen. Wir sind jedoch, bis auf die in diesem Prospekt erwähnten Verfahren, zur Zeit an keinem Gerichts- oder sonstigem Verfahren beteiligt, das nach Meinung der Geschäftsleitung eine in erheblicher Weise nachteilige Auswirkung auf unsere Gesellschaft und unsere finanziellen Verhältnisse haben könnte.

Durch die Verschmelzung von KabelMedia und Süweda im Dezember 1998 wurde PrimaCom Rechtsnachfolgerin der Süweda. Dies gilt auch in Bezug auf bestimmte, gegen Süweda oder mit der Süweda verbundene Unternehmen geführte Rechtsstreitigkeiten. Um die Risiken aus diesen Rechtsstreitigkeiten zuzuordnen, trafen KabelMedia und Wolfgang und Ludwig Preuß eine Freistellungsvereinbarung, nach der sich Wolfgang und Ludwig Preuß als Gesamtschuldner verpflichteten, KabelMedia, unsere Gesellschaft oder unsere Rechtsnachfolger bis 20. November 2003 von allen Ansprüchen und Schäden aus oder im Zusammenhang mit zivilrechtlichen oder strafrechtlichen Rechtsstreitigkeiten oder Verfahren, die vor der Verschmelzung gegen Süweda, unsere verbundenen Unternehmen, unsere gegenwärtigen oder früheren Geschäftsführer oder gegen KabelMedia anhängig waren, in unserer Eigenschaft als Rechtsnachfolger von Süweda freizustellen, und zwar unter Einschluss bestimmter laufender Verfahren.

Hierzu gehören ein in Brandenburg von der Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (BVS) als Nachfolgegesellschaft der Treuhandanstalt gegen Süweda angestregtes umfassendes Zivilprozeßverfahren, das die Forderung auf Leistung von Schadensersatz aus dem Erwerb folgender zwei Gesellschaften zum Inhalt hat: RFT Radio-Television Chemnitz GmbH (RFT) und Brandenburgische Bau GmbH (BBAG). Im Mai 1997 legte das Landgericht Berlin per Beschluss den von Süweda an die RFT zu entrichtenden Kaufpreis auf DM 307.277 fest. Die ursprünglich durch Süweda eingelegte Berufung wurde im Juni 1999 zurückgezogen, da man sich von ihr keinen Erfolg versprach. In dem Verfahren über die BBAG verurteilte die BVS Süweda wegen Vertragsbruch zur Zahlung einer Vertragsstrafe von DM 14,6 Mio. oder hilfsweise zur Offenlegung der Beschäftigungsverhältnisse bei der BBAG und Zahlung der Vertragsstrafe auf Basis der zu erbringenden Information. Die BVS behauptete, dass die Süweda, in dem sie den Personalbestand bei der BBAG abgebaut hatte, vertragsbrüchig geworden sei. Das Landgericht Berlin beschloss daraufhin, dass Süweda die Beschäftigungsverhältnisse offenzulegen habe und wies die Zahlungsklage jedoch zurück. Im November 1999 legte die BVS gegen diese Entscheidung Berufung ein und reduzierte ihre Schadensersatzforderung auf DM 13,4 Mio. Das erste mündliche Verfahren wurde für den 1. November 2000 festgesetzt.

Alle rechtlichen Risiken gegenüber Herstellern oder Nutzern, die aus der Planung, Herstellung dem Betrieb oder der Verteilung von Breitbandkabelnetzen herrühren und alle Rechtsstreitigkeiten, die aus dem üblichen Geschäft entstehen und die DM 25.000 im Einzelfall oder DM 1 Million insgesamt nicht übersteigen, sind von der Freistellungserklärung ausgeschlossen. Sollte der Gesamtbetrag der Ansprüche 1 Million übersteigen, ist die Haftung aus der Freistellungserklärung auf den übersteigenden Betrag begrenzt. Wir haben das Recht, die Rechtsstreitigkeiten zu betreiben, aber Wolfgang und Ludwig Preuß haben das Recht, einer vergleichweisen Beilegung von Ansprüchen zu widersprechen. Die Vereinbarung sieht vor, dass jede Auseinandersetzung zwischen PrimaCom und Wolfgang und Ludwig Preuß im Hinblick auf eine solche Beilegung durch einen unabhängigen Rechtsanwalt entschieden wird.

Im Jahre 1998 erhob die Grundstücks- und Gebäudewirtschaftsgesellschaft mbH („GGG“) mit Sitz in Chemnitz, die mit unserer Gesellschaft eine Gestattungsvereinbarung abgeschlossen hat, Zivilklage, um unsere Gesellschaft in der Entscheidung über Entgelterhöhungen hinsichtlich der Teilnehmer in den von der GGG verwalteten Wohnungen an die Zustimmung der GGG zu binden. Die GGG beruft sich auf eine entsprechende Passage in der Gestattungsvereinbarung, die nach Auffassung der GGG solche Entgelterhöhungen der Zustimmung durch die GGG unterwirft. Im Verlauf des Rechtsstreits schloss sich die Chemnitzer Siedlungsgemeinschaft e.G., die mit Süweda eine Gestattungsvereinbarung mit einer vergleichbaren Vertragsklausel abgeschlossen hat, dieser Klage an. Wir versorgen aufgrund der betreffenden Gestattungsvereinbarungen insgesamt ca. 30.000 und 4.000 Teilnehmer.

In dem gegen unsere Gesellschaft geführten Gerichtsverfahren hat das zuständige Landgericht Chemnitz hingegen im Oktober 1998 zugunsten der GGG entschieden. Wir legten gegen die Entscheidung des Landgerichts Chemnitz beim Oberlandesgericht Dresden Berufung ein. Diesem Verfahren schlossen sich auf Seiten der GGG zusätzlich zur Chemnitzer Siedlungsgemeinschaft e.G. zwei weitere Wohnungsbaugesellschaften, (Wohnungsbaugenossenschaft Chemnitz-Helbersdorf e.G. und Helbersdorfer Tor Wohnung- und Vertriebs und Verwaltungs GmbH & Co. KG) an. Das Oberlandesgericht Dresden hat das erstinstanzliche Urteil des Landgerichts Chemnitz jedoch bestätigt. Gegen das Urteil des Oberlandesgerichts legten wir im Frühjahr 1999 beim Bundesgerichtshof Revision ein. Obwohl wir davon ausgehen, dass wir in diesem Rechtsstreit obsiegen werden, sind die durch die Gebührenerhöhung seit 1. Januar 1999 entstandenen Umsatzsteigerungen von uns noch nicht berücksichtigt worden. Die dem Oberlandesgericht vorgelegten Berufungsgründe nehmen folgerichtig auf Rechtsfragen Bezug, die im Zusammenhang mit dem deutschen Wettbewerbsrecht stehen.

Im Dezember 1998 kündigte die GGG ihre Gestattungsvereinbarung mit Wirkung zum 31. Dezember 1999, ca. 12 Jahre vor Ablauf der regulären Vertragszeit. Die Wohnungsbaugesellschaften begründeten ihre vorzeitige Kündigung der Gestattungsverträge damit, dass unsere Gesellschaft ohne ihre Zustimmung die Preise erhöht hätte, ein Vorgehen, das jetzt Gegenstand des beim Bundesgerichtshof anhängigen weiteren Verfahrens ist, und damit die vertraglichen Rechte der Wohnungsbaugesellschaften aufgrund der Gestattungsvereinbarungen verletzt hätte und behaupteten weiterhin, dass die zwischen den Parteien vereinbarte Laufzeit der Gestattungsvereinbarungen als Allgemeine Geschäftsbedingungen einzuordnen seien und wegen Verstoßes gegen das Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen und aufgrund der 20-jährigen Laufzeit der Gestattungsvereinbarungen von jeder der Parteien sofort kündbar seien. Nachdem wir die vorzeitige Kündigung sofort zurückwiesen, suchte die GGG richterliche Bestätigung für diese vorzeitige Kündigung und erhob beim Landgericht Chemnitz gegen uns Zivilklage. Die Klage wurde vom Landgericht Chemnitz jedoch am 17. Januar 2000 abgewiesen. Das Gericht würdigte unsere erheblichen Investitionen in Chemnitz und beschloss, dass, da die Laufzeit der Gestattungsvereinbarungen unzumutbar lang sei, die für die Errichtung des Kabelnetzes benötigte Zeit nicht anrechenbar sei und bestätigte damit die Vertragsdauer. Das Gericht beschloss weiterhin, dass die Gebührenerhöhung, ungeachtet der Tatsache, ob die Zustimmung der GGG erforderlich war oder nicht, keinen ausreichenden Grund für eine außerordentliche frühzeitige Kündigung dargestellt hat. Im Februar dieses Jahres legte die GGG gegen dieses Urteil beim Oberlandesgericht Dresden Berufung ein. Wir gehen davon aus, dass wir in diesem Rechtsstreit obsiegen werden.

Sollten wir in dem beim Bundesgerichtshof anhängigen Verfahren nicht obsiegen, dann könnte das mögliche Erfordernis, die Zustimmung der Wohnungsbaugesellschaften zu Preiserhöhungen der Vergangenheit und in Zukunft auf der Grundlage der diesem Falle zugrundeliegenden Gestattungsverträge und auf der Grundlage der Mehrheit unserer anderen Gestattungsverträge, die vergleichbare Klauseln beinhalten, einholen zu müssen, sich wesentlich nachteilig auf unsere Gesellschaft auswirken. Sollten vergleichbare Fälle von anderen Wohnungsbaugesellschaften erfolgreich vor die Gerichte gebracht werden, und sollten die zuständigen Gerichte feststellen, dass eine Verletzung der Gestattungsverträge in der Vergangenheit zum Entstehen eines vorzeitigen Kündigungsrechts führt, dann könnte der entstehende mögliche Verlust an Teilnehmern eine wesentliche nachteilige Auswirkung auf unsere Gesellschaft haben. Sollten wir nicht in der Lage sein, die zur Zeit vor dem Oberlandesgericht Dresden anhängige vermeintliche Kündigung der betreffenden Gestattungsverträge durch die Wohnungsbaugesellschaft Chemnitz GGG gerichtlich zurückzuweisen, könnte dies zum Verlust von 30.000 Teilnehmern per 31. Dezember 1999 führen. Da die vorstehend erörterte Freistellungsvereinbarung bestimmte Betriebsaktivitäten seitens Süweda, darunter den Betrieb und den Vertrieb von Breitbandnetzen ausschließt, ist davon auszugehen, dass diese Vereinbarung uns im Hinblick auf die Risiken aus dem in Chemnitz anhängigen Rechtsstreit oder anderen ähnlichen Verfahren nicht schützt.

#### **4. Wesentliche Anteilseigner**

Am 22. Februar 1999 erfolgte die Börseneinführung unserer Aktien. Die nachstehende Tabelle enthält bestimmte Angaben über die materiellen Eigentumsverhältnisse der Aktionäre unserer Inhaberstammaktien per 28. März 2000, aufgliedert in: (i) alle Personen, die nach unserer Kenntnis 5,0% oder mehr der ausstehenden Inhaberstammaktien besitzen, (ii) alle unsere Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder einzeln und (iii) alle unsere Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder zusammen.

Sofern nicht anderweitig in den Fußnoten dieser Tabelle angegeben, unterliegen die in der Tabelle aufgeführten Personen nach unserer Kenntnis keinen Stimmrechtsbeschränkungen hinsichtlich ihrer Aktien.

<u>Namen der Anteilseigner</u>	<u>Aktien</u>	<u>Anteil</u>
United Pan Europe Communications N.V. <sup>(1)</sup> .....	3.884.160	19,70%
AGFB Aktiengesellschaft für Beteiligungen an Telekommunikationsunternehmen <sup>(2)</sup> ...	3.750.000	19,01%
Wolfgang Preuß <sup>(3)</sup> .....	3.186.755	16,15%
Wellington Management Company, LLP <sup>(4)</sup> .....	1.231.900	6,24%
Morgan Stanley Dean Witter <sup>(5)</sup> .....	1.023.985	5,19%
<u>Vorstand und Aufsichtsrat</u>		
Alle Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder gemeinsam .....	656.427	3,33%

- (1) Umfasst Aktien, die gehalten werden von: United Pan-Europe Communications N.V., eines mehrheitlich gehaltenen Tochterunternehmens der UnitedGlobalCom., Inc. (halten 3.868.200 der Inhaberstammaktien und 31.800 Depositary Shares). Obwohl UnitedGlobalCom zur Wahl sämtlicher Mitglieder des Aufsichtsrats der Pan-Europe Communications N.V. berechtigt ist, haben die Mitglieder des Aufsichtsrats wiederum eine sog. Sorgfaltspflicht gegenüber sämtlichen Aktionären der United Pan-Europe Communications N.V. und unterliegen, da sie ihre Aufsichtskontrolle über eine niederländische Gesellschaft ausüben, den Grundsätzen des holländischen Aktienrechts. Die Geschäftsadresse der United Pan-Europe Communications N.V. ist Fred. Roeskenstraat 123, 1070EE Amsterdam, Niederlande.
- (2) Im Zusammenhang mit der Verschmelzung von KabelMedia und Süweda, vereinbarten AGFB (in der Vergangenheit der bedeutendste Anteilsinhaber der Süweda) und die Aktionäre von KabelMedia und Süweda eine Verschmelzung von AGFB und unserer Gesellschaft mit uns als übernehmender Gesellschaft per August 1999. Bedingung für die Verschmelzung war eine ausreichende Liquidität der AGFB zur Deckung ihrer direkten und indirekten Verbindlichkeiten sowie der Verkauf sämtlicher Vermögenswerte (ausgenommen ihrer Anteile an unserer Gesellschaft und Barvermögen). Die Verschmelzung ist aufgrund eines seitens eines der Aktionäre gegen AGFB anhängigen Verfahrens noch nicht abgeschlossen. Die Geschäftsadresse der AGFB ist Hegelstrasse 61, 55122 Mainz.
- (3) Beinhaltet 2.902.995 Aktien, über die Herr Preuß Stimm- und Investitionsrecht hat und 283.760 Aktien, die er treuhänderisch für Brigitte Preuß hält und über die beide gemeinsam Stimmrecht ausüben. Die Adresse von Wolfgang Preuß ist Wolfer Weg 3, 56841 Trarbach.
- (4) Umfasst Aktien, die gehalten werden von Wellington Management Company, LLP, eine Anlageberatungsgesellschaft nach dem Anlageberatungsgesetz von 1940, mit gemeinsamen Stimmrecht über 847.2000 Aktien und gemeinsamer Verfügungsmacht über 1.231.900 Aktien. Die Geschäftsadresse von Wellington Management Company, LLP ist 75 State, Boston, MA, 02109.
- (5) Umfasst Aktien, die gehalten werden von: Morgan Stanley Capital Partners III, L.P. (halten 4,59% der Aktien), MSCP III 892 Investors, L.P. (halten 0,47% der Aktien) und Morgan Stanley Capital Investors, L.P. (halten 0,13% der Aktien). MSCP III, L.L.C. ist alleinlich persönlich haftende Gesellschafterin von Morgan Stanley Capital Partners III, L.P., MSCP III 892 Investors, L.P. und Morgan Stanley Capital Investors, L.P. und ist als solche befugt, über den Verkauf sämtlicher von Morgan Stanley Capital Partners III, L.P., MSCP III 892 Investors L.P. und Morgan Stanley Capital Investors, L.P. gehaltenen Stammaktien zu entscheiden. Morgan Stanley Capital Partners III, Inc. überwacht als Konsortialführer der MSCP III, L.L.C. die Geschäfte der MSCP III, L.L.C. Morgan Stanley Dean Witter & Co. überwacht als alleiniger Aktionär der Morgan Stanley Capital Partners III, Inc. die Geschäfte der Morgan Stanley Capital Partners III, Inc. MSCP III, L.L.C., Morgan Stanley Capital Partners III, Inc. und Morgan Stanley Dean Witter & Co. sind daher jeweils einzeln zu einem materiellen Eigentumsrecht von 1.023.985 von von Morgan Stanley Capital Partners III, L.P., MSCP III 892 Investors, L.P. und Morgan Stanley Capital Investors, L.P. gemeinschaftlich gehaltenen Inhaberstammaktien berechtigt. Persönlich haftender Gesellschafter jeder dieser Investmentgesellschaften ist ein mit Morgan Stanley Dean Witter & Co. verbundenes Unternehmen. Morgan, Stanley Dean Witter & Co., Inc. hat kein materielles Eigentumsrecht auf die von diesen Investmentgesellschaften gehaltenen Aktien. Die Geschäftsadresse für jede der oben genannten Gesellschaften lautet: c/o Morgan Stanley Capital Partners, 1221 Avenue of the Americas, New York, NY 10020, U.S.A.

## 5. Aktienmarkt

Seit dem 22. Februar 1999 werden unsere Inhaberstammaktien am Neuen Markt Segment der Frankfurter Wertpapierbörse unter der Abkürzung PRC gehandelt Die Depositary Shares werden an der Nasdaq national Market unter der Abkürzung PCAG gehandelt. Jede Depositary Share repräsentiert eine halbe Inhaberstammaktie. Nachstehende Tabelle gibt die an der Frankfurter Wertpapierbörse notierten Preise seit dem 22. Februar 1999 wieder. Der Handel der am Neuen Markt notierten Aktien findet auf dem Parkett der Frankfurter Wertpapierbörse und über das computergesteuerte Handelssystem XETRA statt. Nachstehende Tabelle gibt die Aktienpreise auf der Grundlage der an der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelten Preise wieder, da üblicherweise ein Grossteil unserer Inhaberstammaktien am Neuen Markt Segment der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt werden.

	<u>Inhaberstammaktien</u>		<u>Depository Shares</u>	
	<u>Hoch</u>	<u>Tief</u>	<u>Hoch</u>	<u>Tief</u>
	Euro		US\$	
<b>1999</b>				
1. Vierteljahr (ab 22.02.1999) .....	36,70	29,05	19,484	15,875
2. Vierteljahr .....	48,50	30,90	25,000	16,500
3. Vierteljahr .....	44,75	56,00	29,625	22,625
4. Vierteljahr .....	60,20	42,00	32,625	23,000
<b>2000</b>				
1. Vierteljahr (bis 28.03.2000).....	99,00	59,00	50,000	30,625

Am 28. März 2000 gab es ca. 32 registrierte Inhaber von Depository Shares. [Wegen der Inhaberstammaktien unserer Gesellschaft können keine Angaben zu der Anzahl der registrierten Aktionäre gemacht werden]. Aufgrund der Angaben der Hinterlegungsstelle geht unsere Gesellschaft davon aus, dass am 28. März 2000 ca. 8,9% der Inhaberstammaktien in der Form von Depository Shares durch die Bank of New York als Hinterlegungsstelle in den USA gehalten werden.

### **Der Neue Markt der Frankfurter Wertpapierbörse**

Der Neue Markt der Frankfurter Wertpapierbörse ist ein vergleichsweise neues Handelssegment, das im März 1997 eingeführt wurde. Er ist für innovative, kleine bis mittlere Unternehmen aus Wachstumsbranchen oder aus herkömmlichen Branchen vorgesehen, die eine internationale Ausrichtung haben und eine aktive Investor-Relations-Politik betreiben. Von den Emittenten wird verlangt, dass sie Anlegern fortlaufend Informationen wie Jahres- und Quartalsberichte einschließlich Cash flow-Berechnungen sowie einen Unternehmenskalender zur Verfügung stellen. Diese Informationen müssen auf Englisch und Deutsch sowie in elektronischer Form eingereicht werden, um der Börse eine Verbreitung dieser Gesellschaftsinformationen über das Internet zu ermöglichen.

Der Handel der am Neuen Markt notierten Aktien findet auf dem Parkett der Wertpapierbörse statt, wird aber elektronisch unterstützt. Die Märkte für börsennotierte Wertpapiere sind im allgemeinen Auktionsmärkte, aber börsennotierte Wertpapiere werden auch im Interbankenmarkt der Händler außerhalb der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Die Preisfestsetzung erfolgt durch Ausruf durch amtliche Makler, die selbst Mitglieder der Börse sind, jedoch in der Regel keinen Handel mit dem Publikum betreiben. Die Kurse der aktiv gehandelten Wertpapiere werden während der Börsenstunden fortlaufend notiert. Für alle Wertpapiere wird um die Mitte jedes Handelstages ein Einheitskurs ermittelt.

Die Vereinigung der Mitglieder der Frankfurter Wertpapierbörse veröffentlicht täglich eine Liste der Notierungen aller gehandelten Wertpapiere, die die festgesetzten Einheitskurse sowie deren Höchst- und Tiefstand im vergangenen Jahr enthält.

Titel des Neuen Marktes sind auch in das computergesteuerte Handelssystem XETRA aufgenommen worden. Der Handel findet an jedem Geschäftstag in der Zeit zwischen 8.30 Uhr bis 17.00 Uhr Frankfurter Ortszeit statt. Der Handel über das XETRA-System erfolgt durch Banken und Wertpapierhändler, die bei wenigstens einer deutschen Wertpapierbörse zum Handel zugelassen sind. XETRA ist in die Frankfurter Wertpapierbörse integriert und unterliegt deren Börsenordnung.

Die Geschäfte an der Frankfurter Wertpapierbörse (einschließlich Geschäfte über das XETRA-System) werden am zweiten Geschäftstag nach dem Abschlussstag abgerechnet. Geschäfte außerhalb der Frankfurter Wertpapierbörse (die etwa für große Volumina oder dann abgeschlossen werden, wenn eine der Parteien Ausländer ist) werden im allgemeinen auch am zweiten Geschäftstag nach dem Abschluss abgerechnet, es sei denn, die Parteien haben sich auf einen anderen Zeitpunkt geeinigt. Aufgrund einer kürzlich erfolgten Änderung der von den deutschen Banken verwendeten allgemeinen Geschäftsbedingungen für Wertpapiergeschäfte („Sonderbedingungen für Wertpapiergeschäfte“) müssen Kundenaufträge für börsennotierte Wertpapiere ausgeführt werden, es sei denn, der Kunde erteilt ausdrücklich andere Anweisungen. Die Notierung kann von der Frankfurter Wertpapierbörse ausgesetzt werden, falls der ordnungsgemäße Handel vorübergehend gefährdet ist oder eine Aussetzung im öffentlichen Interesse liegt.

### **6. Währungskontrolle und andere Beschränkungen für Aktionäre**

Zum gegenwärtigen Zeitpunkt beschränkt Deutschland weder Ausfuhr, noch Einfuhr von Kapital mit der Ausnahme von Investitionen in Länder wie Irak und Libyen in Übereinstimmung mit den entsprechenden

Resolutionen der Vereinten Nationen und der Europäischen Union. Ausschließlich für statistische Zwecke muss jede ansässige natürliche oder rechtliche Person der Bundesbank mit gewissen unwesentlichen Ausnahmen Bericht erstatten über jede Zahlung, die von Nichtansässigen erhalten oder an diese geleistet wird, wenn diese Zahlung DM 5.000 (oder den entsprechenden Betrag in ausländischer Währung) übersteigt. Ferner müssen Ansässige über Forderungen oder Verbindlichkeiten gegenüber Nichtansässigen Bericht erstatten, wenn deren Gesamtsumme in einem Monat DM 3,0 Mio. (oder den entsprechenden Betrag in ausländischer Währung) übersteigt. Hinsichtlich der Erörterung der Behandlung der Überweisung von Dividenden, Zinsen und anderen Zahlungen an Inhaber von Inhaberstammaktien oder Depositary Shares, vgl. Ziffer 7. „Steuern — Deutsche Steuern Besteuerung von Dividenden“.

## **7. Steuern**

### ***Besteuerung in Deutschland***

Der folgende Abschnitt ist eine zusammenfassende Darstellung bestimmter deutscher Steuervorschriften. Sie erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit der Informationen, die für eine Kauf- oder Verkaufsentscheidung hinsichtlich unserer Aktien oder ADSs notwendig sein könnten. Die Darstellung basiert auf den zum Zeitpunkt der Drucklegung dieses Berichtes geltenden Steuervorschriften in Deutschland; diese können Änderungen erfahren, möglicherweise auch rückwirkend. Die Darstellung bezieht sich ausschließlich — außer einigen erläuternden Angaben — auf die bei der Besteuerung von Dividenden und Veräußerungsgewinnen anfallende Körperschaftsteuer, Einkommensteuer und Kapitalertragsteuer sowie Erbschaft- und Schenkungsteuer und behandelt nur einige Aspekte dieser Steuerarten. In dieser Zusammenfassung werden nicht die individuellen Steuerumstände eines einzelnen Aktionärs behandelt. Insbesondere werden Steueraspekte, die für Anleger mit einem Wohnsitz außerhalb Deutschlands relevant sind, nachfolgend nicht umfassend dargestellt. In Zweifelsfällen sollte vor dem Erwerb oder Verkauf von Aktien oder ADSs unbedingt ein Steuerberater konsultiert werden.

Vor der Darstellung der deutschen Besteuerung von Dividenden beim Aktionär wird kurz auf die deutsche Unternehmensbesteuerung eingegangen.

### ***Besteuerung der Gesellschaft***

Zusätzlich unterliegen deutsche Kapitalgesellschaften einer Körperschaftsteuer auf nicht ausgeschüttete Gewinne in Höhe von 40% und auf ausgeschüttete Gewinne in Höhe von 30%. Seit dem 1. Januar 1998 wird auf die Körperschaftsteuer ein Solidaritätszuschlag in Höhe von 5,5% erhoben. Für ausgeschüttete Gewinne, die seit 1998 erzielt wurden, besteht daher eine effektive Steuerbelastung durch Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag in Höhe von 32,13%. Die effektive Steuerbelastung beträgt im allgemeinen zwischen 35% und 40% je nach Höhe der Gewerbesteuer.

Deutsche Kapitalgesellschaften unterliegen einer gewinnabhängigen Gewerbeertragsteuer, die je nachdem, in welcher Gemeinde ihre Betriebsstätten ansässig ist, im allgemeinen zwischen 15% und 21% des Gewerbeertrages betragen kann. Bei der Ermittlung der Körperschaftsteuer der Kapitalgesellschaft ist die Gewerbeertragsteuer als Betriebsausgabe abzugsfähig, was dazu führt, dass die effektive Gewerbeertragsteuerbelastung im allgemeinen zwischen 13% und 18% liegt. Um das gewerbesteuerpflichtige Nettoergebnis zu ermitteln, sind 50% des auf die langfristigen Schulden entfallenden Zinsaufwands hinzuzurechnen.

### ***Besteuerung von Dividenden bei den Aktionären***

In Deutschland ansässige Steuerpflichtige haben im Regelfall einen Anspruch auf eine Steueranrechnung in Höhe von drei Siebtel des Betrages der ausgeschütteten Gewinne (vor Abzug der Kapitalertragsteuer). Diese Anrechnung verringert die Einkommen- oder Körperschaftsteuerbelastung des Aktionärs. Die Anrechnung verringert auch die Basis für die Berechnung des Solidaritätszuschlages in Höhe von 5,5% auf die Einkommen oder Körperschaftsteuer des Steuerzahlers. Aktionäre, die nicht in Deutschland steuerlich ansässig sind, haben im Regelfall keinen Anspruch auf eine solche Anrechnung. Auch für in Deutschland ansässige Steuerzahler entsteht ein Anrechnungsanspruch in bestimmten Fällen nicht, z. B. soweit Gewinne ausgeschüttet werden, die aufgrund eines Doppelbesteuerungsabkommens steuerbefreit waren.

Dividenden, die von einer Aktiengesellschaft mit Sitz in Deutschland ausgezahlt werden, unterliegen einer Kapitalertragsteuer in Höhe von 25% des Dividendenbetrages und einem darauf erhobenen Solidaritätszuschlag von 5,5% (dies entspricht 1,375% der beschlossenen Dividende). Kapitalertragsteuer und Solidaritätszuschlag werden ebenfalls auf die Einkommen- oder Körperschaftsteuerverbindlichkeit des in Deutschland steuerlich

ansässigen Aktionärs angerechnet oder ihm erstattet. Sie haben insofern den Charakter einer Steuervorauszahlung.

Für Aktionäre, die in Deutschland steuerpflichtig sind, führt das Körperschaftsteueranrechnungssystem tatsächlich zu einer Neutralisierung der Körperschaftsteuer, d. h. der Dividendenertrag wird mit dem individuellen Einkommen- oder Körperschaftsteuersatz des Aktionärs besteuert. Um dies zu erreichen, wird das Einkommen des Aktionärs auf Basis einer Bruttodividende vor Steuern zugrunde gelegt. Der in Deutschland steuerpflichtige Aktionär erhält danach 51,54% der zu besteuernenden Dividende bar ausgezahlt, 17,5% als Steueranrechnung aus der Kapitalertragsteuer (zuzüglich 0,96% Steueranrechnung für den Solidaritätszuschlag darauf) und 30% als Steueranrechnung für die abgeführte Körperschaftsteuer. Falls der Einkommen- oder Körperschaftsteuersatz zuzüglich des darauf entfallenden Solidaritätszuschlages des Aktionärs auf die Dividende geringer ist als der Betrag der Steueranrechnung in Höhe von 48,46%, wird die überschüssige Steuer erstattet. Wenn der persönliche Einkommen- oder Körperschaftsteuersatz höher ist, fällt zusätzlich Einkommen- oder Körperschaftsteuer, zuzüglich Solidaritätszuschlag, an.

In Deutschland ansässige Aktionäre, deren Aktien im Betriebsvermögen gehalten werden, und in Deutschland ansässige Kapitalgesellschaften sowie gewerblich tätige Personengesellschaften, die Aktionäre sind, unterliegen der Gewerbesteuer auf die erhaltene Bruttodividende, es sei denn, der betreffende Aktionär hält zum Beginn des Kalenderjahres wenigstens ein Zehntel des Grundkapitals. Der anwendbare Gewerbesteuersatz liegt im allgemeinen zwischen 15 und 21%, je nach Höhe des Hebesatzes der Gemeinde, in der sich die Betriebsstätte des Aktionärs befindet. Die Gewerbesteuer ist bei der Ermittlung der Einkommen- und Körperschaftsteuer als Betriebsausgabe abzugsfähig.

Nach den Vorschriften eines jeweils anwendbaren Doppelbesteuerungsabkommens kann der Steuersatz der deutschen Kapitalertragsteuer auf eine Dividende, die von einer in Deutschland ansässigen Gesellschaft an einen nicht in Deutschland ansässigen Aktionär gezahlt wird, vermindert werden. Ein Aktionär, der nach einem anwendbaren Doppelbesteuerungsabkommen einen Anspruch auf einen verminderten Kapitalertragsteuersatz hat, muss allerdings im Regelfall bei den deutschen Steuerbehörden die Rückzahlung desjenigen Betrages beantragen, um den die Kapitalertragsteuer einschließlich des Solidaritätszuschlages den Betrag übersteigt, der nach dem anwendbaren Doppelbesteuerungsabkommen erhoben werden darf.

Noch weitergehende Ermäßigungen sehen die meisten Doppelbesteuerungsabkommen für solche Dividenden vor, die an Kapitalgesellschaften ausgeschüttet werden, denen mindestens 10% der stimmberechtigten Aktien der ausschüttenden Gesellschaft gehören. In diesen Fällen kann auf Antrag und bei Vorliegen weiterer Voraussetzungen bereits bei der Ausschüttung der niedrigere Quellensteuersatz berücksichtigt oder von der Einbehaltung von Quellensteuer abgesehen werden. Allgemein gesprochen betrifft dies nur solche Situationen, wo der Aktionär eine entsprechende Körperschaft ist, aber nicht in Deutschland steueransässig sondern in einem anderen Mitgliedsstaat der Europäischen Gemeinschaft steueransässig ist.

Gehören die Aktien eines ausländischen Aktionärs zum Vermögen einer ständigen Einrichtung oder einer Betriebsstätte in Deutschland, so wird der Aktionär auf der gleichen Grundlage besteuert wie ein in Deutschland ansässiger Aktionär, der die Aktien im Betriebsvermögen hält. Der Aktionär ist dann zur Anrechnung bzw. Erstattung der von der ausschüttenden Gesellschaft einbehaltenen Kapitalertragsteuer (einschließlich Solidaritätszuschlag) auf ihre Einkommen- bzw. Körperschaftsteuerschuld berechtigt. Gewerbesteuer fällt unter den gleichen Voraussetzungen und in der gleichen Höhe wie bei in Deutschland ansässigen Aktionären an.

Der Körperschaftsteuersatz für Aktionäre, die nicht in Deutschland ansässig sind und ihre Aktien im Betriebsvermögen einer Betriebsstätte in Deutschland halten, beträgt 40%. Wenn die Betriebsstätte kein anderes Einkommen erzielt und keine Ausgaben hat (wie Zinsen auf Darlehen zur Finanzierung der Aktien oder Gewerbesteuer), hat der Aktionär keinen Erstattungsanspruch, außer bei Beträgen, die die Gesellschaft auf Dividendenzahlungen einbehalten hat. Auf die Weiterleitung der Dividenden von einer dauerhaft bestehenden Betriebsstätte in Deutschland an eine ausländische Hauptverwaltung wird keine Quellensteuer berechnet. Auf die Überführung einer Dividende von einer Betriebsstätte in Deutschland an den Stammsitz des Unternehmens im Ausland wird keine Kapitalertragsteuer erhoben.

Nach deutschem Gesetz müssen deutsche Gesellschaften auf Dividenden Kapitalertragssteuer in Höhe von 26,375% auf die an ansässige und nicht ansässige Aktionäre ausgezahlte Brutto-Dividendenzahlung einbehalten, bestehend aus 25% Kapitalertragssteuer zuzüglich 1,375% Solidaritätszuschlag. US-amerikanische Aktionäre können einen Teil der Kapitalertragssteuer unter dem Doppelbesteuerungsabkommen zwischen den USA und Deutschland erstattet bekommen.

### ***Besteuerung des Veräußerungsgewinns***

Ein in Deutschland ansässiger Aktionär, der bei der Veräußerung von Aktien einen Gewinn erzielt, unterliegt in Deutschland der Besteuerung, wenn die Veräußerung innerhalb von 12 Monaten nach dem Erwerb der Aktien erfolgt.

Nach deutschem Steuerrecht wird ein Gewinn aus der Veräußerung von Aktien auch dann in Deutschland besteuert, wenn der Aktionär unmittelbar oder mittelbar 10% oder mehr des Grundkapitals der Gesellschaft im Privatvermögen hält oder zu irgendeinem Zeitpunkt innerhalb von fünf Jahren vor der Veräußerung hielt. Die gleiche Regelung gilt für nicht ansässige Aktionäre, es sei denn, sie sind durch ein Doppelbesteuerungsabkommen geschützt. Die meisten Doppelbesteuerungsabkommen mit Deutschland sehen vor, dass nicht in Deutschland ansässige Aktionäre, die keine Betriebsstätte in Deutschland unterhalten, mit solchen Veräußerungsgewinnen nicht der deutschen Einkommen- oder Körperschaftsteuer unterliegen.

Der Veräußerungsgewinn wird jedoch unabhängig von der Dauer des Haltens der Aktien immer dann in Deutschland besteuert, wenn die Aktien von einem in Deutschland ansässigen Aktionär im Betriebsvermögen oder von einem ausländischen Aktionär im Vermögen einer ständigen Einrichtung oder einer Betriebsstätte in Deutschland gehalten werden.

### ***Steuerreform 2001***

Die deutsche Regierung legte dem Kabinett einen Entwurf zur Unternehmenssteuerreform vor, der im Jahre 2001 wirksam werden soll. Der Gesetzesentwurf bedarf jedoch noch der Genehmigung des Bundestages sowie des Bundesrates, so dass in der Zukunft noch mit Änderungen zu rechnen ist. Die nachfolgenden Anmerkungen beziehen sich auf den dem Kabinett am 9. Februar 2000 vorgelegten Gesetzesentwurf. Die Unternehmenssteuerreform sieht vor, den Spitzensteuersatz für die Einkommenssteuer von gegenwärtig 53% zum 1. Januar 2005 auf 45% zu senken. Besonders betroffen von der Steuerreform sind Körperschaften und Personengesellschaften. Es ist vorgesehen, die Körperschaftsteuer von gegenwärtig 30% für ausgeschüttete und 40% für thesaurierte Gewinne auf einheitlich 25% zu senken. Das körperschaftliche Vollarrechnungsverfahren wird ab 1. Januar 2002 (Übergangszeitraum 2001) durch das Halbeinkünfteverfahren ersetzt, demzufolge bei natürlichen Personen nur die Hälfte der Bruttodividende besteuert wird und die von den Körperschaften ausgeschütteten Dividenden vollkommen steuerbefreit sind. Eine weitere Konsequenz hieraus ist, dass auch die von den Körperschaften aus der Veräußerung von Aktien erzielten Gewinne in Zukunft steuerbefreit sein werden.

Der neue Steuersatz von 25% gilt sowohl für ausgeschüttete als auch für einbehaltene Gewinne. Rechnet man die anwendbare Gewerbesteuer (die gegenwärtig zwischen 15 und 20% liegt) hinzu, wird der anwendbare Steuersatz ab dem Veranlagungszeitraum 2002, je nach Höhe des Hebesatzes der Gemeinde, in der sich die Betriebsstätte des Aktionärs befindet, zwischen 35 und 40% liegen.

Der Gesetzesentwurf sieht in Zukunft eine Steuerbefreiung für sämtliche von Körperschaften erhaltenen Bruttodividenden vor, wohingegen zur Zeit lediglich die Körperschaften steuerbefreit sind, die in einem anderen Mitgliedsstaat der Europäischen Gemeinschaft steueransässig sind oder unter ein entsprechendes Doppelbesteuerungsabkommen fallen. Gleiches gilt auch für aus dem Verkauf von in Deutschland ansässigen Tochterfirmen erzielten Kapitalgewinne, die für deutsche Körperschaften in Zukunft auch steuerbefreit sein werden. Die Ausschüttung des im Jahr 2000 erzielten Jahresgewinns im Jahr 2001 wird noch unter Anwendung des Anrechnungssystems erfolgen.

Eine weitere bedeutende Neuerung ist in der Abschaffung des Körperschaftsteueranrechnungssystems zu sehen. Das neue Steuerberechnungssystem sieht eine Steueranrechnung nicht mehr vor. Hingegen werden in Zukunft 50% der Dividenden des in Deutschland ansässigen Anteilseigners mit dem persönlichen Einkommensteuersatz versteuert. Die verbleibenden 50% sind von einem in Deutschland ansässigen Anteilseigner nicht mehr zu versteuern.

### ***Erbschaft- und Schenkungsteuer***

Nach dem deutschen Steuerrecht unterliegt die Übertragung von Aktien im Todesfall oder als Schenkung der deutschen Erbschaft- und Schenkungsteuer, wenn:

- (i) die Aktien beim Erblasser oder Schenker zu einem Betriebsvermögen gehörten, für das in Deutschland eine Betriebsstätte unterhalten wird oder ein ständiger Vertreter bestellt ist;
- (ii) der Erblasser oder Schenker, der Erbe oder sonstige Erwerber in Deutschland seinen Wohnsitz oder seinen gewöhnlichen Aufenthalt hatte oder sich als deutscher Staatsbürger, der in Deutschland keinen Wohnsitz hat, nicht länger als fünf Jahre dauernd im Ausland aufgehalten hatte; oder

- (iii) der Erblasser oder Schenker allein oder zusammen mit anderen ihm nahestehenden Personen unmittelbar oder mittelbar wenigstens ein Zehntel des Grundkapitals hielt.

Die wenigen für diese Fälle derzeit geltenden Doppelbesteuerungsabkommen (zum Beispiel dasjenige mit den U.S.A.) sehen im Regelfall vor, dass die deutsche Erbschaft- und Schenkungsteuer nur in den Fällen (i) und (ii) erhoben werden kann.

### ***Andere deutsche Steuern***

Die Veräußerung oder die Übertragung der Aktien unterliegt in Deutschland keiner Börsenumsatzsteuer, Stempelabgabe oder ähnlichen Steuer. Vermögensteuer wird für die Veranlagungszeiträume ab 1997 nicht mehr erhoben; es besteht jedoch die Möglichkeit, dass sie im Rahmen von Steuerreformvorschlägen wieder auflebt.

Vereinigen sich — unmittelbar oder mittelbar — ab dem 1.1.2000 mindestens 95% der Aktien an der PrimaCom durch entsprechende Übertragung in der Hand eines Aktionärs, einer anderen Person oder eines Unternehmens, so unterliegt dieser Erwerb von 100% (bzw. mindestens 95%) der Aktien der Grunderwerbsteuer in Höhe von 3,5% des Wertes sämtlichen Grundbesitzes im Eigentum der PrimaCom oder ihrer Tochtergesellschaften.

## **8. Ausgewählte Finanzdaten**

Die ausgewählten konsolidierten Daten der Gewinn- und Verlustrechnung für die Geschäftsjahre 1995, 1996, 1997, 1998 und 1999 und die ausgewählten konsolidierten Bilanzdaten zum 31. Dezember 1995, 1996, 1997, 1998 und 1999 wurden auf Grundlage der Konzernjahresabschlüsse der PrimaCom erstellt, die an anderer Stelle in diesem Dokument enthalten sind. Diese Konzernjahresabschlüsse wurden von den unabhängigen Wirtschaftsprüfern der Ernst & Young AG geprüft. Wir führen unsere Bücher nach deutschen Bilanzierungsrichtlinien, die von den US GAAP Bestimmungen in einigen wesentlichen Punkten abweichen. Dementsprechend haben wir Anpassungen vorgenommen damit die hier dargestellten Zahlen in Übereinstimmung mit US GAAP sind. Die Zahlen sollten in Verbindung mit unserem Konzernabschluß und den dazu gemachten Erläuterungen gelesen werden, die hier an anderer Stelle beigefügt sind.

Die nachfolgenden Daten sollten in Verbindung mit den Konzernjahresabschlüssen unserer Gesellschaft und deren Erläuterungen gelesen werden, die an anderer Stelle in diesem Prospekt dargestellt sind.

	31. Dezember					
	1995	1996	1997	1998	1999	1999
	DM'000	DM'000	DM'000	DM'000	DM'000	€'000
<b>Gewinn- und Verlustrechnung</b>						
Umsatzerlöse	73.752	78.936	83.801	96.498	207.218	105.949
Betriebsaufwendungen:						
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatz- Erlöse erbrachten Leistungen	(17.038)	(17.830)	(20.023)	(25.546)	(48.002)	(24.543)
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	(18.242)	(17.216)	(15.976)	(12.265)	(36.358)	(18.590)
Kosten der Hauptverwaltung/Gemeinkosten	—	—	—	(2.500)	(24.277)	(12.413)
Abschreibung	(26.729)	(25.737)	(26.529)	(31.434)	(119.848)	(61.277)
Summe	(62.009)	(60.783)	(62.528)	(71.745)	(228.485)	(116.823)
Betriebsergebnis	11.743	18.153	21.273	24.753	(21.267)	(10.84)
Zinsaufwendungen						
Verbundene Unternehmen	(827)	(716)	(563)	(21)	—	—
Bankschulden	(6.180)	(5.174)	(5.131)	(4.988)	(10.548)	(9.995)
Sale-and-Leaseback Finanzierungen	(9.435)	(10.042)	(9.946)	(10.367)	(4.137)	(2.115)
Schuldverschreibungen	—	—	—	—	(7.361)	(3.764)
Summe	(16.442)	(15.932)	(15.630)	(15.376)	(31.046)	(15.874)
Sonstiges Ergebnis	—	—	23.578	(454)	(1.500)	(767)
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Minderheitenanteile und außerordentliche Posten	(4.699)	2.221	29.221	8.923	(53.813)	(27.515)
Minderheitenanteile am Jahresüberschuss der Tochtergesellschaften	(103)	(1.192)	(5.412)	(592)	(137)	(70)
Ertragsteuern	3.186	(1.605)	(4.435)	(1.618)	(3.260)	(1.667)
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	(1.616)	(576)	19.374	6.713	(57.210)	(29.252)
Zu verkaufende Geschäftsbereiche, Ergebnis der zu verkaufenden Geschäftsbereiche, nach Steuerertrag von DM 736 und DM 3.453 sowie Steueraufwand von DM 11.298 und DM 5.665 für die Jahre 1995, 1996, 1997 und 1998	(122)	1.875	(13.645)	(5.715)	—	—
Jahresergebnis	(1.738)	1.299	5.729	998	(57.210)	(29.252)
Ergebnis pro Aktie <sup>(10)</sup>						
Aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	(0,10)	(0,04)	1,22	0,42	(2,99)	(1,53)
Aus zu verkaufenden Geschäftsbereichen	(0,01)	0,12	(0,86)	(0,36)	—	—
Netto Gewinn (Verlust) pro Aktie	(0,11)	0,08	0,36	0,06	(2,99)	(1,53)

	31. Dezember					
	1995	1996	1997	1998	1999	1999
	DM'000	DM'000	DM'000	DM'000	DM'000	€'000
<b>Bilanzdaten</b>						
Aktiva	261.687	249.371	259.147	1.191.549	1.147.361	586.636
Schulden	295.545	285.148	289.195	650.901	439.597	224.762
Verbindlichkeiten	327.846	311.639	309.334	721.226	504.526	257.9614
Eigenkapital	(66.621)	(65.322)	(62.093)	469.461	642.670	328.591
<b>Cash-Flow Daten</b>						
Mittelzufluss/-abfluss aus betrieblicher Tätigkeit	19.001	29.572	(6.097)	55.862	86.475	44.214
Mittelzufluss/-abfluss aus Investitionstätigkeit	(35.198)	(16.808)	31.237	16.528	(93.602)	(47.858)
Mittelzufluss/-abfluss aus Finanzierungstätigkeit	(12.030)	(14.938)	(6.473)	(77.657)	8.145	4.164
Investitionen in das Anlagevermögen (ohne Akquisitionen)	(32.570)	(19.398)	(10)	(6.082)	(66.637)	(34.071)
<b>Operative Daten</b>						
Anschließbare Haushalte <sup>(1)</sup>	600.142	608.681	612.590	1.335.052	1.422.826	—
Ready for service Haushalte <sup>(2)</sup>	—	—	—	—	30.456	—
Kabel-TV Kunden	312.438	325.514	329.010	877.152	919.641	—
Internetkunden	—	—	—	—	150	—
Akzeptanz <sup>(3)</sup> Kabel-TV (%)	52,1%	53,5%	53,7%	65,7%	64,6%	—
Akzeptanz <sup>(4)</sup> Internet (%)	—	—	—	—	0,5%	—
Durchschnittlicher monatlicher Umsatz pro Teilnehmer <sup>(5)</sup> (DM)	20,71	20,62	21,20	22,32	19,06	9,75
EBITDA <sup>(6)</sup> (DM 000)	38.472	43.890	71.380	55.733	97.081	49.636
EBITDA-Marge <sup>(7)</sup> (%)	52,2%	55,6%	85,2%	57,7%	46,8%	46,8%
Angepaßter EBITDA <sup>(8)</sup>	38.472	43.890	47.802	56.187	103.974	53.160
Angepaßter EBITDA Marge <sup>(9)</sup>	52,2%	55,6%	57,0%	58,2%	50,2%	50,2%

- 
- (1) Zum Ende des Berichtszeitraums 1999 waren 1.362.370 Haushalte über Koaxialkabel und 60.456 Haushalte über Glasfaserkabel angeschlossen.
  - (2) aufgerüstet von Glasfaserknoten bis zum Haushalt (862 MHz und zweikanalfähig)
  - (3) Video-Teilnehmer in Prozent der angeschlossenen Haushalte
  - (4) Internet-Teilnehmer in Prozent der ready-for-service-Haushalte
  - (5) Durchschnittlicher, monatlicher Umsatz pro Abonnent entspricht (a) dem Umsatz der Periode dividiert durch die Anzahl der Monate in der Periode dividiert durch (b) die durchschnittliche monatliche Anzahl der Abonnenten dieser Periode.
  - (6) Wir definieren EBITDA als Gewinn (Verlust) vor außerordentlichem Ergebnis, Minderheitenanteilen, netto Zinsaufwand, Ertragssteuern, und Abschreibungen. Unser Management ist der Auffassung, dass EBITDA die beste Maßgröße für die Beurteilung der Lage der Gesellschaft ist, da es die in der Kabelfernsehindustrie am meisten genutzte Maßgröße zur Analyse und zum Vergleich von Kabelgesellschaften auf der Basis der operationalen- und Liquiditätslage ist. EBITDA ist keine von US-GAAP gestützte Maßgröße zur Beurteilung des Jahresergebnisses oder des Mittelzufluss/-abfluss aus der betrieblichen Tätigkeit und sollte daher auch nicht als Alternative zum Jahresergebnis zur Beurteilung der wirtschaftlichen Lage oder zur Beurteilung des Mittelzufluss/-abfluss aus der betrieblichen Tätigkeit zur Beurteilung der Finanzlage gesehen werden.
  - (7) EBITDA Marge ist EBITDA dividiert durch Umsatzerlöse.
  - (8) Angepasster EBITDA zuzüglich nicht liquiditätswirksamer Personalkosten in Bezug auf die 1999 gewährten Aktienoptionen und anderer nicht-operativer Aufwendungen abzüglich nicht-operativer Erträge.
  - (9) Die angepasste EBITDA Marge ist der angepasste EBITDA dividiert durch die Umsatzerlöse.
  - (10) Der Gewinn/Verlust pro Aktie spiegelt den Effekt der Emission von 8.364.914 Aktien aus der Verschmelzung wieder und basiert entsprechend auf 15.782.842 ausgegebenen Aktien im Jahre 1998. Gewinne pro Aktie in 1999 spiegeln die Emission von 3.945.710 am 23.02.1999 zusätzlich emittierter Aktien wieder. Der Gewinn pro Aktie 1999 basiert auf dem gehobenen Mittelwert von 19.155.613 in 1999 ausgegebenen Aktien.

## **9. Erörterung und Analyse der Finanzdaten und des Betriebsergebnisses durch das Management**

Wir begannen unsere Geschäftstätigkeit als eine Einheit im Anschluß an die Verschmelzung von KabelMedia und Süweda, zwei deutschen Kabelnetzbetreibern etwa vergleichbarer Größe, am 30. Dezember 1998. Bei dieser Verschmelzung wurden Aktien der KabelMedia an Aktionäre der Süweda als Gegenleistung für die Verschmelzung ausgegeben. KabelMedia war die überlebende Gesellschaft, die ihren Namen in PrimaCom AG änderte.

Für Zwecke der US GAAP wurde die Verschmelzung nach der „Purchase Method“ als Kauf der KabelMedia durch Süweda behandelt und Süweda wurde als Käufer ausgewiesen. Als Ergebnis werden die Jahresabschlüsse der vergangenen Jahre der Süweda als die Jahresabschlüsse der PrimaCom der vergangenen Jahre behandelt. Die folgende Erörterung und Analyse der Finanzlage und der Ertragslage durch das Management bezieht sich auf die finanzielle Situation unserer Gesellschaft per 31.12.1999 im Vergleich zu der finanziellen Situation der Süweda per 31.12.1998 unter Bezugnahme auf die finanzielle Situation der Süweda per 31.12.1998 und 1997. Die folgenden Ausführungen umfassen auch eine Erörterung unserer Liquidität und Kapitalressourcen per 1.01.1999 und in der Zukunft. Da unsere Gesellschaft während der vergangenen Bilanzzeiträume nicht als kombinierte Einheit bestand, sind alle Bezugnahmen auf uns in den folgenden Ausführungen als auf Süweda für den Zeitraum vor dem 30.12.1998 bezogen zu verstehen. Es muss beachtet werden, dass die oben genannten Vergleiche aufgrund der Tatsache, dass wir in der Vergangenheit nicht als verschmolzene Gesellschaft bestanden, nur von begrenzter Relevanz sein können.

Wir beurteilen unser finanzielles Ergebnis im wesentlichen auf Grundlage des EBITDA und des bereinigten EBITDA. Wir definieren EBITDA als Gewinn (Verlust) vor außerordentlichem Ergebnis, Minderheitenanteile, netto Zinsaufwand, Ertragssteuern und Abschreibungen. Wir definieren den bereinigten EBITDA als EBITDA zuzüglich nicht liquiditätswirksamer Personalaufwendungen in Bezug auf Aktienoptionen und nicht operative nicht liquiditätswirksame Aufwendungen. Wir sind der Auffassung, dass EBITDA die beste Maßgröße für die Beurteilung der Lage der Gesellschaft ist, da es die in der Kabelfernsehindustrie am meisten genutzte Maßgröße zur Analyse und zum Vergleich von Kabelgesellschaften auf der Basis der operationalen- und Liquiditätslage ist. EBITDA ist keine von US-GAAP gestützte Maßgröße zur Beurteilung des Jahresergebnisses oder des Mittelzufluss/ -abfluss aus der betrieblichen Tätigkeit und sollte daher auch nicht als Alternative zum Jahresergebnis zur Beurteilung der wirtschaftlichen Lage oder zur Beurteilung des Mittelzufluss/ -abfluss aus der betrieblichen Tätigkeit zur Beurteilung der Finanzlage gesehen werden. Obwohl wir in der Vergangenheit in Bezug auf die EBITDA immer positiv abschnitten, kann ein Rückgang der EBITDA aufgrund des intensiven Ausbaus unseres Breitbandkabelnetzes, bis wir unsere Umsatzerlöse aufgrund unserer im Bereich des Breitbandkabelverbesserten Serviceleistungen erneut steigern können, nicht ausgeschlossen werden.

## Geschäftsjahre 1998 und 1999

**Umsatzerlöse.** Die Umsatzerlöse umfassen im wesentlichen Einnahmen aus Teilnehmergebühren und zu einem wesentlich geringeren Teil Installations- und Kabelfernsehanschlussgebühren. 1999 brachte PrimaCom erstmals den Hochgeschwindigkeits-Internetzugang auf den Markt und es wurden mit diesem Produkt erstmalig Umsatzerlöse erzielt.

Die Umsatzerlöse stiegen um ca. 114,7% von DM 96.498.000 im Jahre 1998 auf DM 207.218.000 im Jahre 1999. Die Hauptfaktoren für die gestiegenen Umsatzerlöse im Jahre 1999 waren die Verschmelzung, Akquisitionen in den Jahren 1998 und 1999 sowie gestiegene Teilnehmerzahlen und Teilnehmergebühren. Zu einem wesentlich geringeren Anteil trug auch die erstmalige Vorstellung unseres Hochgeschwindigkeits-Internetzuganges zu den gestiegenen Umsatzerlösen bei. Die folgende Tabelle dient der Veranschaulichung der oben beschriebenen Faktoren auf den Umsatz in 1999:

	1998 Kabel-TV- teilnehmer	Verschmel- zung	1998 Akquisi- tionen	1999 Akquisi- tionen	Teilneh- merwachs- tum intern	Gebühren- erhöhungen	1999 Kabel-TV- teilnehmer	1999 Internet- Teilnehmer
Durchschnittliche Anzahl Teilnehmer . . . .	360.256	493.228	22.634	27.836	717	907.574	907.574	25
Durchschnittlicher Umsatz pro Teilnehmer	<u>22.232</u>	<u>16,27</u>	<u>14,79</u>	<u>13,29</u>	<u>20,69</u>	<u>0,52</u>	<u>19,02</u>	<u>80</u>
Umsatz insgesamt . . . . .	<u>96.498</u>	<u>96.341</u>	<u>4.110</u>	<u>4.440</u>	<u>178</u>	<u>5.631</u>	<u>207.198</u>	<u>20</u>

Die Verschmelzung von Süweda und Kabelmedia erfolgte am 30. Dezember 1998. Für Zwecke der US GAAP wurde die Verschmelzung nach der „Purchase“ „Method“ als Kauf der Kabelmedia durch die Süweda behandelt. Dadurch werden die Jahresabschlüsse der Süweda als unsere Jahresabschlüsse für die vorangegangenen Jahre behandelt. Die Gewinn- und Verlustrechnung für das Jahr 1998 gibt daher lediglich das Betriebsergebnis der Süweda wieder. Zum Zeitpunkt der Verschmelzung versorgte Kabelmedia ca. 493.228 Teilnehmer. Die Umsatzerlöse dieser Teilnehmer hatten einen Anteil von DM 96.341.000 bzw. 87% an der gesamten Umsatzsteigerung im Jahre 1999.

1998 akquirierten wir (vormals Süweda) ca. 53.186 Neukunden. Im Durchschnitt trugen ca. 23.151 dieser Kunden erstmalig 1999 zu den gestiegenen Umsatzerlösen bei. Die Akquisitionen aus dem Jahre 1998 spiegelten sich in einem Betrag von ca. DM 4.110.000 bzw. 3,7% der gestiegenen Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 1999 wieder.

1999 akquirierten wir ca. 42.806 Neukunden. Im Durchschnitt trugen ca. 27.836 Kunden zu den im Jahre 1999 erzielten Umsatzerlösen bei. Die verbleibenden 14.970 Kunden werden erstmalig im Jahr 2000 zu steigenden Umsatzerlösen beitragen. Für das Geschäftsjahr 1999 machten die Akquisitionen aus dem Jahre 1999 einen Anteil von 4,0% an den insgesamt gestiegenen Umsatzerlösen bzw. DM 4.400.000 aus.

Der Restbetrag der gestiegenen Umsatzerlöse im Kabelfernsehsektor ist auf der einen Seite auf eine höhere Teilnehmerzahl im Jahre 1999 gegenüber dem Vorjahr und auf der anderen Seite auf gestiegene Teilnehmerentgelte für unsere Kabelteilnehmer im Jahre 1998 und 1999 zurückzuführen. Im Jahre 1999 stieg die durchschnittliche Teilnehmerzahl um ca. 771 Teilnehmer. Die Anzahl der Neukunden in den alten Bundesländern stieg um 5.974 Kunden, während die Teilnehmerzahl in den neuen Bundesländern um ca. 5.257 Teilnehmer zurückging. Dieser Rückgang der Teilnehmer in den neuen Bundesländern ist in erster Linie auf demographische Veränderungen und einen Rückgang der Bevölkerung zurückzuführen. Der Anstieg der durchschnittlichen monatlichen Teilnehmerzahl führte zu einem Anstieg der Umsatzerlöse im Jahre 1999 um ca. DM 178.000. Die volle Auswirkung der in den Jahren 1998 und 1999 durchgeführten Gebührenerhöhungen auf die Umsatzerlöse pro Teilnehmer, die zu einem Anstieg der Umsatzerlöse um ca. DM 6.531.000 führten, wurde teilweise durch Rückstellungen i.H.v. DM 900.000 im Zusammenhang mit einem in Chemnitz über die Gebührenerhöhungen im Jahre 1998 anhängigen Rechtsstreit aufgehoben.

Die Verschmelzung sowie die Neuakquisitionen aus den Jahren 1998 und 1998 führten zu einem Rückgang der durchschnittlichen monatlichen Umsatzerlöse pro Teilnehmer während die unterschiedlich hohen Teilnehmerzahlen in den alten und neuen Bundesländern sowie die Gebührenerhöhungen zu einem Anstieg der durchschnittlichen monatlichen Umsatzerlöse führten. Insgesamt gingen die durchschnittlich erzielten Umsatzerlöse von ca. DM 23.32 im Jahre 1998 auf ca. DM 19.02 im Jahre 1999 zurück.

Im Oktober 1999 boten wir in Leipzig erstmalig unseren Hochgeschwindigkeitszugang in das Internet an. Am 31. Dezember 1999 verfügten ca. 150 Teilnehmer über diese Dienstleistung, was sich wiederum in einem Anteil am Umsatzerlös in Höhe von ca. DM 20.000,- im Jahre 1999 niederschlug.

*Betriebskosten.* Die Betriebskosten beinhalten im wesentlichen Signallieferungsgebühren an die Deutsche Telekom, Reparatur- und Wartungskosten sowie Kosten für die das Reparatur und Wartungen ausführende Personal. Die Betriebskosten stiegen um 87,9% von DM 25.546.000 im Jahre 1998 auf DM 48.002.000 im Jahre 1999. Hauptfaktoren für diesen Anstieg der Betriebskosten waren die Verschmelzung (DM 17.855.000), Akquisitionen im Jahre 1998 (DM 1.052.000) und Akquisitionen im Jahre 1999 (DM 1.431.000) sowie ein Anstieg der Kosten aus dem laufenden Tagesgeschäft (DM 2.118.000).

	<u>1998</u>	<u>Verschmel- zung</u>	<u>Akquisitionen 1998</u>	<u>Akquisitionen 1999</u>	<u>Organisches Wachstum</u>	<u>1999</u>
Signallieferungsentgelte . . . . .	20.534	11.308	780	644	3.097	36.363
Personalkosten . . . . .	4.789	2.842	232	100	-1.174	6.789
Reparatur- und Wartungskosten . . .	482	3.305	9	237	185	4.218
Materialkosten . . . . .	-259	400	31	450	10	632
Insgesamt . . . . .	<u>25.546</u>	<u>17.855</u>	<u>1.052</u>	<u>1.431</u>	<u>2.118</u>	<u>48.002</u>

In Bezug auf das laufende Tagesgeschäft entfiel der größte Teil der Betriebskosten auf die, an die Deutsche Telekom zu entrichtenden Signallieferungsentgelte, die 1999 um ca. DM 3.097.000 stiegen. Der Anstieg der Betriebskosten ist in erster Linie auf die, in den mit der Deutschen Telekom geschlossenen B-1 Vereinbarungen enthaltenen, Preisanpassungsklauseln zurückzuführen. Weitere Faktoren waren gestiegene durchschnittliche Reparatur-, Wartungs- und Materialkosten in Höhe von insgesamt ca. DM 195.000. Der Anstieg der Betriebskosten konnte teilweise durch eine Senkung der Lohnkosten um ca. DM 1.174.000 aufgrund des Synergieeffektes aus der Verschmelzung, und aus den Akquisitionen in 1998 und 1999 sowie geringerer Jahresboni in 1999 wieder kompensiert werden.

Prozentual auf den Umsatz bezogen sanken die operativen Aufwendungen von 26,5% auf 23,2%.

*Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten.* Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten beinhalten im wesentlichen die Personalkosten für in allgemeinen und administrativen Funktionen tätige Mitarbeiter der Regionalgesellschaften. Telekommunikations- und Kundenverwaltungskosten, Miete und Betriebskosten der Regionalbüros, Vertriebs- und Marketingkosten, Kosten für Berater und Zeitpersonal und Fuhrparkkosten. Weiterhin sind darin enthalten die den Reisekosten betreffenden KFZ-Kosten, Kosten des Geldverkehrs, Büromaterialkosten sowie andere kleinere Posten der Regionalbüros. Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten stiegen um 196,4% von DM 12.265.000 in 1998 auf DM 36.358.000 in 1999. Die Hauptfaktoren dafür waren die Kosten der Verschmelzung (DM 18.994.000), die Kosten der Akquisitionen in 1998 (DM 1.008.000), die Kosten der Akquisitionen in 1999 (DM 495.000), gestiegene Kosten der allgemeinen Verwaltung (DM 1.898.000) und die Kosten in Verbindung mit der Markteinführung des Hochgeschwindigkeitszugang ins Internet sowie die Kosten im Zusammenhang mit der Vorbereitung der Markteinführung des digitalen Fernsehens im zweiten Halbjahr 2000 (DM 1.699.000).

	<u>1998</u>	<u>Verschmel- zung</u>	<u>Akquisitionen 1998</u>	<u>Akquisitionen 1999</u>	<u>Organisches Wachstum</u>	<u>Neue Produkte und Dienstleistungen</u>	<u>1999</u>
	<u>DM 000</u>	<u>DM 000</u>	<u>DM 000</u>	<u>DM 000</u>	<u>DM 000</u>	<u>DM 000</u>	
Gehälter . . . . .	8.789	8.395	489	233	-2.079	—	15.827
Telekommunikation und Rechnungssystem . . . . .	—	2.034	77	54	1.904	—	4.069
Betriebskosten . . . . .	869	2.921	60	—	127	300	4.277
Vertriebs- und Werbekosten . .	1.466	1.200	2	—	279	—	2.947
Servicekosten . . . . .	0	856	0	0	0	936	1.792
Fuhrpark . . . . .	547	399	6	—	138	—	1.090
Anwaltskosten . . . . .	0	447	187	21	175	463	1.293
Andere . . . . .	594	2.742	187	187	1.353	—	5.063
	<u>12.265</u>	<u>18.994</u>	<u>1.008</u>	<u>495</u>	<u>1.897</u>	<u>1.699</u>	<u>36.358</u>

Bei den laufenden Betriebskosten betraf der größte Einzelposten die Kosten für Rundschreiben zur Information unserer Kunden über die Umstellung auf ein neues Kundenabrechnungssystem. 1999 wurden von unserer Gesellschaft ca. 421.000 Kunden auf dieses neue System umgestellt. Wir installierten darüber hinaus weitere Telefonanschlüsse zur Erweiterung unserer Telefonkapazitäten in unseren Regionalbüros, um die steigende Anzahl der Kunden besser bedienen zu können. Insgesamt entstanden der Gesellschaft dadurch zusätzliche Betriebskosten in den Bereichen Telekommunikation und Kundenverwaltung (Rechnungssystem) i. H. von ca. DM 1.904.000. Die Gesellschaft erweiterte darüber hinaus zwei ihrer Regionalbüros, was sich in einem

Anstieg der Büromieten von DM 127.000 niederschlug. Weiterhin kam es zu höheren Kosten im Bereich Vertrieb und Marketing, bei den Fuhrparkkosten, Buchhaltung und Rechtsberatung und verschiedenen anderen Kosten, dazu gehören die Kosten für geleaste Büro- und Geschäftseinrichtungen, für Bankgebühren in Verbindung mit Kundenzahlungen und dem Lastschriftinzugsverfahren sowie für Büromaterial. Diese Kosten stiegen insgesamt um DM 1.946.000. Ein Rückgang der Personalkosten um DM 2.079.000 konnte die gestiegenen Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten teilweise wieder ausgleichen. Der Rückgang der Personalkosten ist wiederum auf den Synergieeffekt der Verschmelzung sowie auf die Akquisitionen in den Jahren 1998 und 1999 und auf niedrigere Gehaltsboni im Jahre 1999 zurückzuführen.

So entstanden der Gesellschaft im Zusammenhang mit der Einführung des Hochgeschwindigkeits-Internetzugangs in Leipzig und der geplanten Markteinführung des Digitalfernsehens in der zweiten Jahreshälfte 2000 Vertriebs- und Allgemeine Verwaltungskosten in Höhe von ca. DM 1.699.000. Die größten Aufwendungen waren hier DM 300.000 für die Anmietung neuer Büroräume in Leipzig sowie ca. DM 1.399.000, die für Berater, Zeitpersonal und Anwaltskosten aufgewendet wurden.

Bezogen auf den Umsatz stiegen die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten von 12,7% auf 17,5% und ohne die Kosten für die Markteinführung des Highspeed Internetzuganges und für die Digital-TV Dienste wären es 16,9%.

*Kosten der zentralen Hauptverwaltung.* Die Kosten der zentralen Hauptverwaltung beinhalten in der Vergangenheit Personalkosten einschließlich der Fuhrparkkosten für das Führungspersonal, Finanzbuchhaltung, EDV- und Anwaltskosten. Weiterhin sind hierin enthalten Lizenzgebühren für das Abrechnungs- und Finanzbuchhaltungssystem, Anwalts- und Rechnungslegungskosten, Mietkosten der Hauptverwaltung sowie andere Aufwendungen der Hauptverwaltung. Die Kosten der zentralen Hauptverwaltung stiegen von DM 2.500.000 im Jahre 1998 um DM 21.777.000 auf DM 24.277.000 in 1999. Hauptfaktoren waren die Kosten der Verschmelzung (DM 13.614.000) und nicht liquiditätswirksame Personalkosten in Höhe von DM 5.393.000 betreffend die 1999 ausgegebenen Aktienoptionen. PrimaCom stellte darüber hinaus mehr Führungspersonal in den Bereichen Unternehmensentwicklung, Investor Relations, Recht, Steuern, Controlling und EDV/IT ein. Insgesamt stiegen die Personalkosten in diesen Bereichen um ca. DM 670.000. Die gestiegenen Kosten durch die Erweiterung der Hauptverwaltung, Abschluss von Versicherungen für die Geschäftsleitung, Sachversicherungen sowie die gestiegenen Anwalts- und Rechnungslegungskosten beliefen sich im Jahre 1999 zusammen auf ca. DM 1.250.000. 1999 war das erste Jahr in dem PrimaCom-Aktien an die Börse gehandelt wurden. Die Kosten für die Durchführung der Jahreshauptversammlung und die Erstellung des Geschäftsberichts führten zu einem Anstieg der Kosten um weitere DM 450.000. Kompensiert wurde diese Erhöhung durch niedrigere Boni an die Mitarbeiter in Höhe von DM 820.000.

Weiterhin wurden von der PrimaCom im Jahre 1999 22 Mitarbeiter in den Bereichen Entwicklung, Planung und Marketing des Hochgeschwindigkeits-Internetzugangs und des Digitalen Fernsehen eingestellt. 1999 betragen die Personalkosten für diese weiteren Mitarbeiter ca. DM 883.000. Für Werbung und Verkaufsförderung der neuen Produkte wurden im Jahre 1999 ca. DM 337.000 aufgewendet.

*Bezogen auf den Umsatz stiegen die Kosten der zentralen Hauptverwaltung von 2,6% im Jahr 1998 auf 11,7% im Jahr 1999. Läßt man den nicht liquiditätswirksamen Teil der Personalkosten bezüglich der Aktienoptionen in 1999 unberücksichtigt, wären es 9,1%.*

*Abschreibungen und Amortisierungen.* Abschreibungen und Amortisierungen stiegen um DM 88.414.000 von DM 31.434.000 im Jahre 1998 auf DM 119.848.000 im Jahre 1999. Dies war in erster Linie auf die Behandlung der Verschmelzung als Kauf der Kabelmedia durch Süweda für Zwecke der US GAAP zurückzuführen. Von den im Jahre 1999 zusätzlich verzeichneten Abschreibungen resultieren ca. DM 83.000.000 aus der Verschmelzung. Der Restbetrag ist auf Akquisitionen in den Jahren 1998 und 1999 sowie auf einen Anstieg des abschreibbaren Anlagevermögens aufgrund von Investitionsausgaben in den Jahren 1998 und 1999 zurückzuführen.

*Betriebsergebnis.* 1999 verzeichnete die Gesellschaft ein negatives Betriebsergebnis von DM 21.267.000 gegenüber einem positiven Betriebsergebnis von DM 24.753.000 im Jahre 1998. Das negative Betriebsergebnis resultiert überwiegend aus höheren Abschreibungen und Amortisierungen aufgrund der buchhalterischen Behandlung der Verschmelzung, gestiegenen Signalentgelten an die Deutsche Telekom, Kosten der nicht liquiditätswirksamen Personalkosten aus den 1999 zugesagten Aktienoptionen und den Kosten in Verbindung mit dem Start des HighSpeed Internetzugangs und Digitalen Fernsehens.

*Zinsaufwendungen.* Die Zinsaufwendungen stiegen von DM 15.376.000 im Jahre 1998 auf DM 31.046.000 im Jahre 1999, was in erster Linie auf eine gestiegene durchschnittliche Gesamtverschuldung von ca. DM 215.556.000 im Jahre 1998 auf DM 466.386.000 im Jahre 1999 zurückzuführen war. Der Anstieg der

durchschnittlichen Gesamtverschuldung ist in erster Linie in Zusammenhang mit der Verschmelzung zu sehen. Am 31. Dezember 1998, einem Tag nachdem die Verschmelzung wirksam war, hatte die PrimaCom in Anspruch genommene Kredite in Höhe von DM 650.901.000 zu verzeichnen. Der aus dem Börsengang erzielte Nettoerlös von ca. DM 202.281.000 sowie die Erlöse aus der Veräußerung von Devisentermingeschäften in Höhe von DM 20.831.000 wurde für den Rückkauf unserer 13<sup>5/8</sup>%igen Schuldverschreibungen am 30. März 1999 verwendet und verringerten so die Gesamtverschuldung um DM 415.681.000. Die Finanzierung der Neuakquisitionen trug darüber hinaus zur Erhöhung der Gesamtverschuldung bei.

*Sonstige betriebliche Aufwendungen.* Die Aufwendungen im Jahre 1999 resultierten aus einem Verlust aus der Veräußerung eines kleineren Kabelnetzes im Jahr 1997, das sich strategisch nicht in die bereits bestehende Kundenstruktur einfügen ließ.

*Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Minderheitsanteilen und Steuern.* Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Minderheitsanteilen und Steuern ergab in Folge der vorstehend erörterten Posten einen Verlust von DM 53.813.000 gegenüber einem Gewinn von DM 8.923.000 im Jahre 1998. Hauptgrund hierfür war die Erhöhung der Abschreibungen in Verbindung mit der buchhalterischen Behandlung der Verschmelzung, die höheren Signalentgelte an die Deutsche Telekom, die nicht liquiditätswirksamen Aufwendungen auf die 1999 gewährten Aktienoptionen, die Kosten und Aufwendungen der Markteinführung des High Speed Internetzugang und Digital-TV und Zinsaufwendungen.

*Minderheitsanteil am Jahresüberschuss der Tochtergesellschaften.* Die Reduzierung der Minderheitsanteile am Jahresüberschuss von Tochtergesellschaften von DM 592.000 im Jahre 1998 auf DM 137.000 im Jahre 1999 ist im wesentlichen auf den Erwerb von Minderheitsanteilen an Kabelcom Aachen Gesellschaft für Kabel-Kommunikation mbH & Co. KG zurückzuführen. 1999 erhöhte PrimaCom ihren Anteil an Minderheitsanteilen von ca. 87,6 auf 97,8%. Wir beabsichtigen, die restlichen 2,2% Minderheitsanteile an der Kabelcom Aachen zu erwerben.

*Ertragsteuern.* Die Ertragsteuern stiegen um 101,5% von DM 1.618.000 im Jahre 1998 auf DM 3.260.000 im Jahre 1999. Das deutsche Steuerrecht lässt die Einreichung konsolidierter Steuererklärungen nicht zu. 1999 meldeten einige Tochtergesellschaften aus steuerlichen Gründen einen Reingewinn. Im Jahre 1999 wurden in der Gesellschaft Restrukturierungsmaßnahmen mit dem Ziel einer Straffung der Unternehmensstruktur nach der Verschmelzung durchgeführt. Die Restrukturierungsmaßnahmen sollten auch zu einer Reduzierung der Steuerrisiken beitragen. Insgesamt wurden 29 Verschmelzungen durchgeführt. Die Restrukturierungsmaßnahmen werden im Jahr 2000 fortgesetzt werden und wir gehen davon aus, Steuerrisiken in Bezug auf die Erhebung von Einkommen- und Gewerbesteuer in Zukunft ausschalten zu können.

*Erträge (Aufwendungen) aus zu verkaufenden Geschäftsbereichen.* Es wurden keine Erträge (Aufwendungen) aus zu verkaufenden Geschäftsbereichen erzielt.

*Jahresüberschuss (-fehlbetrag).* Aus den vorstehend aufgeführten Gründen verzeichnen wir einen Jahresfehlbetrag i.H.v. DM 57.210.000 im Jahr 1999 im Gegensatz zu einem Jahresüberschuß in Höhe von DM 998.000 im Jahr 1998.

*EBITDA und angepasster EBITDA:* Wir definieren EBITDA als Gewinn (Verlust) vor außerordentlichen Aufwendungen und Erträgen, vor Anteilen Dritter am Ergebnis, Nettozinsaufwendungen, Steuern auf das Einkommen und Abschreibungen und Amortisierungen. Angepasstes EBITDA ist EBITDA zuzüglich nicht liquiditätswirksame Personalkosten aus der Gewährung von Aktienoptionen und nicht liquiditätswirksame nicht operative Aufwendungen abzüglich nicht liquiditätswirksamer nicht operativer Erträge. Wir sind der Überzeugung, dass EBITDA aussagekräftige Maßstäbe für betriebliche Leistungen darstellen, da es sich in der Kabelfernsehindustrie um den am weitverbreitetesten Maßstab handelt, um Kabelfernsehgesellschaften auf der Basis von Betriebsergebnissen, Verschuldungsgrad und Liquidität zu prüfen und zu vergleichen. EBITDA und *angepasstes EBITDA* ist kein Maßstab im Sinne der US GAAP für Gewinne (Verluste) oder den betrieblichen Cashflow und sollte daher nicht als gleichwertige Alternative zum Jahresüberschuss als Indikator für die finanzielle Leistungskraft bzw. als gleichwertige Alternative zum Cashflow aus betrieblichen Aktivitäten als Bemessungsgrundlage für die Liquidität angesehen werden. EBITDA stieg um 74,2% von DM 55.733.000 auf DM 97.081.000 im Jahr 1999. Der angepasste EBITDA stieg um 85% von DM 56.187.000 auf DM 103.974.000.

### ***Geschäftsjahre 1997 und 1998***

Am 18. Dezember 1998 erwarb die Gesellschaft die Nehls & Schulz GmbH („Nehls & Schulz“), die 18.250 Teilnehmer betreute. Die Ertragslage von Nehls & Schulz ist in dem Betriebsergebnis von 1998 nicht erhalten. Am 30. Dezember 1998 erwarben wir für Zwecke der US GAAP Bilanzierung die KabelMedia Holding AG („KabelMedia“). Die Betriebsergebnisse von KabelMedia sind in den Betriebsergebnissen 1998 nicht enthalten.

*Umsatzerlöse.* Die Umsatzerlöse umfassen im wesentlichen Einnahmen aus Teilnehmergebühren und, zu einem wesentlich geringeren Ausmaß, Installationsgebühren. Umsatzerlöse stiegen um 15,2% von DM 83.801.000 im Jahre 1997 auf DM 96.498.000 im Jahre 1998. Rund DM 5.151.000 des Gesamtanstiegs sind auf einen Anstieg von 9,04% (von 329.357 auf 360.307) der durchschnittlichen Teilnehmerzahl zurückzuführen. Circa DM 7.546.000 des Gesamtanstiegs beruhen auf einem Anstieg des durchschnittlichen monatlichen Umsatzerlöses pro Teilnehmer um 5,3% (von DM 21,20 auf DM 22,32). Der Anstieg der durchschnittlichen monatlichen Teilnehmerzahl hängt im wesentlichen mit dem Erwerb im Januar 1998 der Comtel GmbH und Cablestar GmbH zusammen, die gemeinsam circa 28.300 Teilnehmer zum Zeitpunkt des Erwerbs bedienten und dem Erwerb von Acotec im September 1998, die zum Zeitpunkt des Erwerbs circa 6.500 Teilnehmer bediente. Weitere 1.893 Teilnehmer wurden durch den Ausbau der bestehenden Kabelfernsehnetze oder durch steigende Akzeptanz gewonnen. Der Anstieg der durchschnittlichen monatlichen Umsatzerlöse pro Teilnehmer ist auf die Erhöhung der Teilnehmergebühren seit 31. Dezember 1996 zurückzuführen. Diese Gebührenerhöhungen bezogen sich größtenteils auf und haben den Zweck, die Erhöhungen der Signallieferungsgebühren der Deutschen Telekom im November 1997 auszugleichen. Die volle Auswirkung unserer Gebührenerhöhungen auf die Umsatzerlöse pro Teilnehmer wurden teilweise durch solche neuen Teilnehmer aufgehoben, die zum Zeitpunkt ihrer Akquisition niedrigere monatliche Durchschnittserlöse pro Teilnehmer hatten, als dies bei unseren bestehenden Teilnehmern der Fall war.

*Betriebskosten.* Die Betriebskosten schließen im wesentlichen Signallieferungsgebühren an Deutsche Telekom und Kosten für Personal und dritte Vertragspartner ein, die auf Reparatur und Wartung unserer Kabelfernsehnetze zurückzuführen sind. Die Betriebskosten stiegen um 27,6% von DM 20.023.000 im Januar 1997 auf DM 25.546.000 im Januar 1998, im wesentlichen als Ergebnis aus einer Anhebung der Gebühren der Deutschen Telekom aus Anpassungsklauseln in Höhe von DM 2.834.000 und eine Gebührenerhöhung im November 1997 und zusätzliche Kosten im Zusammenhang mit der Akquisition von Kabelfernsehsystemen. Als Prozentsatz vom Umsatz stiegen die Betriebskosten von 23,9% für 1997 auf 26,5% für 1998.

*Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten.* Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten schließen im wesentlichen ein: Mietzahlungen, zur Betreuung der Kabelnetzwerke gezahlte Verkaufsprovisionen, Personalkosten der Geschäftsleitung, Buchhaltung und Verwaltung, Anwaltskosten, Abrechnungs- und Lizenzgebühren für den Betrieb der Buchhaltungssysteme sowie Abrechnungskosten und Auslagen. Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten gingen um 23,2% von DM 15.976.000 im Jahr 1997 auf DM 12.265.000 im Jahr 1998 zurück im wesentlichen als Ergebnis einer Umklassifizierung von DM 2.500.000 in die Gemeinkosten, gesunkener Anwalts- und Buchhaltungskosten, Verkaufsprovisionen und einer einmaligen Forderungswertberichtigung. Der auf Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten entfallende Umsatzanteil von 19,1% im Jahr 1997 konnte aufgrund höherer Gebührenerlöse pro Teilnehmer und einer verbesserten Kosteneffizienz auf 15,3% im Jahr 1998 reduziert werden.

*Gemeinkosten der Hauptverwaltung.* Die Gemeinkosten betragen 1998 DM 2.500.000. Dieser Betrag reflektiert die Hauptverwaltungskosten der Süweda die dort in den allgemeinen Verwaltungs- und Vertriebskosten enthalten waren.

*Abschreibung.* Die Abschreibungen stiegen um 18,5% von DM 26.529.000 im Jahr 1997 auf DM 31.434.000 im Januar 1998. Dies war in erster Linie möglich aufgrund gestiegener Abschreibungen für erworbene Kabelfernsehsysteme und die Kabelfernsehnetze, die im Rahmen von Leasing Transaktionen nach dem 31. Dezember 1996 aktiviert wurden.

*Betriebsergebnis.* Das Betriebsergebnis stieg um 16,4% von DM 21.273.000 im Jahr 1997 auf DM 24.753.000 im Jahr 1998 als Folge der vorstehend aufgeführten Faktoren. Gemessen am Umsatz wurde der Betriebsgewinn von 25,4% im Jahre 1997 auf 25,7% im Jahre 1998 gesteigert.

*Zinsaufwendungen.* Die Zinsaufwendungen gingen um 1,6% von DM 15.630.000 im Jahr 1997 auf DM 15.376.000 im Jahr 1998 zurück. Grund hierfür war, dass die Darlehen mit hohem Zinssatz durch Darlehen mit niedrigem Zinssatz ersetzt wurden und die Gesamtverschuldung gesenkt werden konnte.

*Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen.* Sonstige Erträge gingen von DM 23.578.000 im Jahr 1997 zurück und führen zu sonstigen Aufwendungen in Höhe von DM 454.000 im Jahr 1998. Die sonstigen betrieblichen Erträge des Jahresabschlusses 1997 bezogen sich auf einen einmaligen Gewinn aus dem Verkauf der 50%igen Beteiligung am Kabelcom Essen. Die Beteiligung an Kabelcom Essen wurde im Jahr 1990 erworben. Seit dem Zeitpunkt des Erwerbs war es Süweda nicht gelungen, die Geschäfts- und Finanzpolitik der Kabelcom Essen entscheidend zu beeinflussen und hatte aus diesem Grund die Beteiligung zu historischen Anschaffungskosten ausgewiesen.

*Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Minderheitsanteilen und vor Einkommensteuern.* Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Minderheitsanteilen und vor Einkommensteuer konnte von DM 29.221.000 im Jahr 1997 auf DM 8.923.000 im Jahr 1998 wesentlich reduziert werden. Dies ist im wesentlichen auf die Reduzierung der sonstigen Erträge von 1997 auf 1998 zurückzuführen. Unter Ausschluss der Auswirkungen von sonstigen betrieblichen Erträgen (auf Aufwendungen) in den Jahren 1997 und 1998 stieg das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Minderheitsanteilen und Ertragsteuern von DM 5.643.000 im Jahr 1997 auf DM 9.377.000 im Jahr 1998.

*Minderheitsanteile am Jahresüberschuß der Tochtergesellschaften.* Die Reduzierung der Minderheitsanteile am Jahresüberschuss von Tochtergesellschaften von DM 5.412.000 im Jahr 1997 auf DM 592.000 im Jahr 1998 ist das Ergebnis gesunkener Minderheitsanteile und Erträge der betreffenden Tochtergesellschaften.

*Ertragsteuern.* Die laufenden Steuern auf das Einkommen der Jahre 1997 und 1998 waren nicht signifikant und bezogen sich im wesentlichen auf unsere Tochtergesellschaften, die nur geringe zu versteuernde Gewinne erzielten.

*Ergebnis aus laufendem Geschäft.* Das Ergebnis aus laufendem Geschäft ging von DM 19.374.000 im Jahr 1997 auf DM 6.713.000 im Jahr 1998 zurück. Dieser Rückgang ist im wesentlichen das Ergebnis aus der Rückführung der sonstigen Erträge von 1997 auf 1998. Laßt man die Auswirkungen der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen unberücksichtigt, wurde aus dem Verlust aus laufendem Betrieb von DM 4.204.000 ein Ertrag von DM 7.167.000.

*Aufwendungen aus zu verkaufenden Geschäftsbereichen.* Im September 1998 veräußerten wir unsere verbleibenden Geschäftsbetriebe im Nicht-Kabelfernsehbereich. Dementsprechend wurden die Betriebsergebnisse dieser Nicht-Kabelfernseh-Betriebe von dem Ergebnis aus laufendem Geschäft getrennt und als separate Zeile im Betriebsergebnis ausgewiesen. Der Netto-Verlust aus den zu verkaufenden Geschäftsbetrieben ging von DM 13.645.000 im Jahr 1997 auf DM 5.715.000 im Jahr 1998 zurück, im wesentlichen als Ergebnis der Wertberichtigung der Ausbuchungen der steuerlichen Verlustvorträge aus dem Verkauf der zu verkaufenden Geschäftsbetriebe.

*Jahresüberschuss.* Der Jahresüberschuss ging von DM 4.731.000 auf DM 5.729.000 im Jahr 1997 auf DM 998.000 im Jahr 1998 als Ergebnis der vorstehenden besprochenen Faktoren zurück.

*EBITDA und angepasste EBITDA.* EBITDA fiel um 21,9% von DM 71.380.000 im Jahr 1997 auf DM 55.733.000 in 1998. Der wesentliche Grund war die Berücksichtigung eines einmaligen nicht operativen Ertrages von DM 23.578.000 aus dem Verkauf der Beteiligung an der Kabelcom Essen in 1997. Das angepasste EBITDA stieg dagegen um 17,5% von DM 47.802.000 in 1997 auf DM 56.187.000 in 1998.

### **Geschäftsjahre 1996 und 1997**

*Umsatzerlöse.* Die Umsatzerlöse stiegen von DM 78.936.000 im Jahre 1996 um 6,2% auf DM 83.801.000 im Jahre 1997. Rund DM 2.570.000 der gesamten Erhöhung der Umsatzerlöse sind in erster Linie auf einen Anstieg der durchschnittlichen Teilnehmerzahl pro Monat um 3,3% (von 318.976 auf 329.357) zurückzuführen. Ca. DM 2.300.000 des Gesamtanstiegs beruhen auf einem Anstieg des durchschnittlichen monatlichen Umsatzerlöses pro Teilnehmer um 2,8% von DM 20,62 in 1996 auf DM 21,20 in 1997. Der Anstieg der durchschnittlichen Teilnehmerzahl resultiert in erster Linie aus dem Ausbau der Kabelnetze und dem Anschluss neuer Teilnehmer.

*Betriebskosten.* Die Betriebskosten stiegen um 12,3% von DM 17.830.000 im Jahre 1996 auf DM 20.023.000 im Jahre 1997, was primär auf einen Anstieg der Kosten aus Signallieferungsverträgen mit der Deutsche Telekom und einen Anstieg der Kosten für Personal und Material im Zusammenhang mit der erhöhten Teilnehmerzahl zurückzuführen ist. Die Betriebskosten stiegen, am Umsatz gemessen, von 22,6% im Jahre 1996 auf 23,9% im Jahre 1997.

*Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten.* Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten gingen um 7,2% von DM 17.216.000 im Jahre 1996 auf DM 15.976.000 im Jahre 1997 zurück. Dies resultiert hauptsächlich aus der Einstellung zusätzlichen Verkaufspersonals und einer daraus folgenden Einsparung der Provisionen, die vorher an außenstehende Handlungsvertreter gezahlt wurden. Darüber hinaus wurde eine Reduzierung anderer allgemeinen Kosten und Verwaltungskosten durch Sparinitiativen der Geschäftsleitung erreicht. Diese Reduzierungen wurden teilweise durch gestiegene Kosten für juristische Berater im Zusammenhang mit bestimmten Vertragsstreitigkeiten wieder aufgezehrt. Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten gingen von 21,8% des Umsatzes im Jahre 1996 auf 19,1% im Jahre 1997 zurück.

*Abschreibungen.* Die Abschreibungen stiegen um 3,1% von DM 25.737.000 im Jahre 1996 auf DM 26.529.000 im Jahre 1997. Dies folgt in erster Linie aus Abschreibungen für Kabelfernsehnetze, die nach dem 31. Dezember 1996 im Rahmen von Leasingtransaktionen aktiviert worden waren.

*Betriebsergebnis.* Der Betriebsgewinn stieg als Folge der vorstehend erörterten Faktoren von DM 18.153.000 im Jahre 1996 um 17,2% auf DM 21.273.000 im Jahre 1997. Gegenüber dem Vorjahr hat sich das Betriebsergebnis von 23,0% des Umsatzes im Jahre 1996 auf 25,4% im Jahre 1997 erhöht.

*Zinsaufwendungen.* Der Zinsaufwand ging von DM 15.932.000 im Jahre 1996 um 1,9% auf DM 15.630.000 im Jahre 1997 zurück. Der Grund dafür liegt darin, dass Darlehen mit einer höheren Zinsrate durch Darlehen mit niedrigeren Zinsraten ersetzt wurden. Dabei erfolgte teilweise ein Ausgleich durch einen höheren durchschnittlichen Gesamtdarlehensbestand.

*Sonstige betriebliche Erträge.* Süweda verzeichnete in 1997 als Ergebnis des Verkaufs ihres 50%-Anteils an der Kabelcom Essen einen außerordentlichen Gewinn in Höhe von DM 23.578.000 (nach Abzug der Kosten und Aufwendungen).

*Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Minderheitsanteilen.* Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Minderheitsanteilen hat sich das Ergebnis der vorstehend erörterten Faktoren von DM 2.221.000 im Jahre 1996 auf DM 29.221.000 im Jahre 1997 erhöht.

*Minderheitsanteile am Jahresüberschuß der Tochtergesellschaften.* Der Anstieg der Minderheitsanteile von DM 1.192.000 im Jahre 1996 auf DM 5.412.000 im Jahre 1997 resultiert hauptsächlich aus dem auf Minderheiten entfallenden Gewinn aus dem Verkauf der Kabelcom Essen.

*Ertragssteuern.* Süweda verzeichnete als Ergebnis aus den steuerpflichtigen Gewinnen unserer Tochtergesellschaften laufende steuerliche Aufwendungen von ca. DM 1.400.000 in den beiden Jahren 1996 und 1997. Der tatsächliche gesamte Steuerbetrag der beiden Jahre wurde von nicht zu besteuern den Posten des Gewinns und anderen Abweichungen zur Steuerbilanz beeinflusst. Am 31. Dezember 1997 hatte Süweda als Ergebnis kumulativer steuerlicher Verlustvorträge, hauptsächlich aus Gewerbesteuern ein latentes Steuerguthaben in Höhe von ca. DM 4.000.000. Wegen der Unsicherheit, ob Süweda diese Verlustvorträge vollständig nutzen kann, wurde eine Wertberichtigung von ca. DM 3.000.000 gebucht. Am 31. Dezember hatte die Süweda für deutsche Körperschaft- und Gewerbesteuerzwecke einen steuerlichen Verlustvortrag aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von jeweils ca. DM 1.798.000 und DM 51.843.000, der hinsichtlich seiner „Verwendung keiner zeitlichen Einschränkung unterliegt. Die Geschäftsführung beabsichtigt, den Verlustvortrag so weit wie möglich zur Minimierung zukünftiger Steuerbeiträge zu verwenden.

*Zu verkaufende Geschäftsbereiche.* Der Gewinn aus den zu verkaufenden Geschäftsbereichen betrug im Jahre 1996 DM 1.875.000 gegenüber einem Verlust von DM 13.645.000 im Jahre 1997. Dies ist in erster Linie auf die Ausbuchung der bisher aktivierten latenten Steuerguthaben aus Verlustvorträgen im Zusammenhang mit der Veräußerung der Nichtkabelgesellschaften zurückzuführen.

*Jahresüberschuss.* Der Jahresüberschuss wurde als Ergebnis der vorstehend erörterten Faktoren von DM 1.299.000 im Jahre 1996 um DM 4.430.000 auf DM 5.729.000 im Jahr 1997 erhöht.

*EBITDA und angepasstes EBITDA:* EBITDA stieg um 62,6% von DM 43.890.000 in 1996 auf DM 71.380.000 in 1997. Der wesentliche Faktor war die Berücksichtigung eines einmaligen nicht operativen Ertrages von DM 23.578.000 aus dem Verkauf der Beteiligung an der Kabelcom Essen. Das angepasste EBITDA stieg um 8,9% von DM 43.890.000 in 1996 auf DM 47.802.000 in 1997.

## **Liquidität und Kapitalressourcen**

Wir haben uns in der Vergangenheit vier Finanzierungsformen bedient:

- (i) betrieblicher Cash Flow,
- (ii) Finanzierung über Sale-Leasebackgeschäfte,
- (iii) Kreditinanspruchnahme im Rahmen unserer Bankdarlehen und Banküberziehungskredite und
- (iv) Ausgabe von Schuldverschreibungen.

Im Geschäftsjahr 1999 erzielte die Gesellschaft einen Netto Cash Flow aus dem operativen Geschäft i.H. von DM 86.475.000.

Weiterhin verwandte die Gesellschaft ca. DM 93.602.000 für Investitionsvorhaben. Von dem insgesamt für Investitionsvorhaben aufgewendeten Betrag wurden DM 28.244.000 für den Erwerb von Unternehmen über den

Ankauf von Anteilen verwendet und den Kauf von Minderheitsanteilen an der Kabelcom Aachen. Eine weiterer großer Anteil entfiel auf Investitionsausgaben. Von den DM 66.637.000, die für Investitionsausgaben verwendet wurden, wurden DM 15.634.00 für den Rückerwerb der Kabelnetze verwendet, die bisher über Sale-Leasebackgeschäfte finanziert worden waren. Ein weiterer Anteil an Investitionsausgaben in Höhe von DM 4.629.000 entfiel auf den Erwerb kleinerer Netze von privaten Betreibern. Der Restbetrag in Höhe von DM 46.374.000 wurde für Reparaturen, Erhaltung, Ausbau und Umrüstung unserer Kabelnetze verwendet. So investierte die Gesellschaft allein in Leipzig einen Betrag von ca. DM 13.653.000. Der weitaus größte Teil dieses Betrages floss in den Ausbau unserer Leipziger Kopfstation mit world wide web Zugang und digitalen playout Einrichtungen und in die Umrüstung unseres Breitbandkabelnetzes auf sogenannte Hybrid-Glasfaser-Koax-Technik. Zum 31.12.1999 waren ca. 60.456 Haushalte via Glasfaserkabel an unser Breitbandnetz angeschlossen und 30.456 Haushalte verfügten über Video-und Internetzugang.

Unsere Gesellschaft ist im Rahmen ihrer Konzessions- und Franchisevereinbarungen nur geringe Investitionsverpflichtungen eingegangen. Wir gehen jedoch davon aus, dass unsere Investitionsausgaben im Zusammenhang mit der Aufrüstung der bestehenden oder neu akquirierten Kabelnetze auf Breitbandnetz in Zukunft erheblich steigen werden. Sollte der Cashflow aus dem operativen Geschäft zur Finanzierung der Investitionsausgaben nicht ausreichen, wird die Gesellschaft die notwendigen Mittel unter ihren Bankkreditlinien in Anspruch nehmen oder den Kreditbetrag der derzeitigen Bankfinanzierungsvereinbarung erhöhen.

Insgesamt wurden Finanzierungsmittel in Höhe von DM 8.145.000 auf diese Weise aufgebracht. Der Nettoerlös aus unserem Börsengang (DM 202.281.000), die gestiegene Nettokreditinanspruchnahme im Rahmen unserer Bankdarlehen (DM 125.123.000), sowie der Erlös aus der Auflösung der Kurssicherungsgeschäfte (DM 20.831.000), stellten die Finanzierungsmittel für den Rückkauf unserer 13<sup>5/8</sup>%igen vorrangigen Schuldverschreibungen (DM 276.152.00), die vorzeitige Rückzahlung bestimmter Sale-und-Lease-Back Verpflichtungen (DM 58.762.000) sowie eine Reihe weiterer planmäßiger Zahlungen (DM 5.176.000) dar. Die verbleibenden DM 8.145.000 aus den Finanzierungsmaßnahmen wurden zum Teil für die Finanzierung von Akquisitionen verwandt.

Am 31. Dezember 1999 verfügte die Gesellschaft über Barmittel in Höhe von DM 16.365.000. Zusammen mit den Einnahmen aus dem operativen Geschäft und der Kreditinanspruchnahme im Rahmen der Bankdarlehen stellen diese Mittel eine ausreichende Deckung des Finanzierungsbedarfs der Gesellschaft in der nahen Zukunft sicher.

Eine Beschreibung unserer revolvingierenden Kreditlinie und unserer Leasingverpflichtungen folgt nachstehend:

Im Rahmen der vereinbarten revolvingierenden Kreditlinie können wir Darlehen bis zu einem Gesamtbetrag von DM 600.000.000 in Anspruch nehmen. Die so in Anspruch genommenen Beträge verzinsen sich mit einem Zinssatz in Höhe des LIBOR (gemäß Definition in dem revolvingierenden Kreditvertrag) zuzüglich einer Marge von 0,75% bis 1,75%. Die Höhe der Marge ist abhängig von dem Verhältnis der Verschuldung der 100%igen Tochtergesellschaften der PrimaCom zu ihrem EBITDA. Am 31. Dezember 1999 hatte PrimaCom ca. DM 406.500.000 des bereitgestellten Betrages von DM 600.000.000 zu einem variablen Zinssatz von LIBOR zuzüglich 1,25% bzw. 4,78% in Anspruch genommen. Wir dürfen Mittel aus der revolvingierenden Kreditlinie für allgemeine Geschäftszwecke sowie dafür benutzen, zukünftige Akquisitionen zu finanzieren, Schuldverschreibungen einzulösen und Kabelnetze aufgrund von Leasing-Transaktionen zurückzuerwerben. Bislang haben wir die Kreditlinie genutzt, um unsere bestehenden Bankverbindlichkeiten zurückzuführen.

Wir erhielten die revolvingierende Kreditlinie am 23. Dezember 1998 durch unsere 100%-ige Tochtergesellschaft PrimaCom Management GmbH nach Maßgabe eines Kreditvertrages mit Chase Manhattan Plc, Dresdner Kleinwort Benson, ING Bank N.V., Nationsbank, N.A. und Paribas als Arrangeurs und der Chase Manhattan Bank AG (nachfolgend „die Zahlungsbank“) als Agent der im Kreditvertrag genannten Finanzinstitute (gemeinsam mit der Zahlungsbank „die Kreditgeber“). Aufgrund dieses Kreditvertrages erklärten sich die Kreditgeber bereit, der KabelMedia Management GmbH bis zu DM 600.000.000 zur Weiterleitung an unsere 100%-igen Tochtergesellschaften in Form eines Darlehens zu gewähren.

Der Kreditvertrag bestimmt, dass sich der maximale bereitgestellte Betrag um gleichbleibende vierteljährliche Beträge reduziert, so dass jeweils zum 31. Dezember des angegebenen Jahres noch die folgenden Beträge zur Verfügung stehen:

<u>Ende des Jahres</u>	<u>Bereitgestellter Betrag in DM</u>
1999 .....	600.000.000
2000 .....	600.000.000
2001 .....	540.000.000
2002 .....	480.000.000
2003 .....	390.000.000
2004 .....	300.000.000
2005 .....	180.000.000
2006 .....	60.000.000
2007 .....	0

Die revolvingende Kreditlinie sieht Finanzkennzahlen der Gesellschaft vor, wie sie für Kreditfinanzierungen dieser Art typisch sind. Unsere Möglichkeiten, die revolvingende Kreditlinie in Anspruch zu nehmen, hängt von der stetigen Einhaltung dieser Finanzkennzahlen ab. Die Nichteinhaltung dieser Finanzkennzahlen stellt einen Kündigungsgrund dar. Neben den nachfolgend dargestellten EBITDA-bezogenen Finanzkennzahlen enthält der Kreditvertrag Beschränkungen

- bei Kreditaufnahmen,
- bei der Bestellung von Sicherheiten an Vermögensgegenständen,
- bei der Vergabe von Krediten an Dritte oder bei der Übernahme von Verbindlichkeiten Dritter,
- bei der Veräußerung von Vermögensgegenständen und
- bei der Zahlung von Dividenden und sonstigen Ausschüttungen.

<u>Zeitraum</u>	<u>Vorrangige Verbindlichkeiten im Verhältnis zum auf Jahresbasis errechneten EBITDA</u>	<u>Gesamtverbindlichkeiten im Verhältnis zum auf Jahresbasis errechneten EBITDA</u>	<u>EBITDA im Verhältnis zum baren Zinsaufwand</u>	<u>Auf Jahresbasis errechnete EBITDA im Verhältnis zum Pro Forma Schuldendienst</u>
Bis zum 31. Dezember 1999 .....	6,0	6,5	2,5	—
1. Januar 2000 bis 30. Juni 2000 .....	5,5	6,5	2,5	1,25
1. Juli 2000 bis 31. Dezember 2000 ..	5,25	6,25	2,5	1,25
1. Januar 2001 bis 30. Juni 2001 .....	5,0	6,0	2,5	1,25
1. Juli 2001 bis 31. Dezember 2000 ..	4,75	5,75	2,5	1,25
1. Januar 2002 bis 30. Juni 2002 .....	4,50	5,50	2,5	1,25

Der Begriff „Vorrangige Verbindlichkeiten im Verhältnis zum auf Jahresbasis errechneten EBITDA“ ist definiert als die Summe aller Verbindlichkeiten unserer 100%igen Tochtergesellschaften, die nicht ausdrücklich der revolvingenden Kreditlinie untergeordnet sind, dividiert durch das Ergebnis der Multiplikation des EBITDA der letzten drei Monate unserer Tochtergesellschaften mit der Zahl 4.

Der Begriff „Gesamtverbindlichkeiten im Verhältnis zum auf Jahresbasis errechneten EBITDA“ ist definiert als die Summe aller Verbindlichkeiten unserer 100%igen Tochtergesellschaften, dividiert durch das Ergebnis der Multiplikation des EBITDA unserer Tochtergesellschaften der letzten drei Monate mit der Zahl 4.

Die revolvingende Kreditlinie sieht unter anderem die nachstehend aufgeführten Ereignisse vor, die einen Kündigungsgrund darstellen:

- Verlust von Gestattungsvereinbarungen der zu einer wesentlichen Verschlechterung der finanziellen Lage von PrimaCom führt,
- Beendigung eines für die finanzielle Lage von PrimaCom wichtigen Vertrages und
- eine sich wesentlich auswirkende ungünstige Veränderung im regulatorischen Umfeld der Gesellschaft.

Der Verstoß gegen eine der vorstehend beschriebenen Beschränkungen sowie der Eintritt eines der vorstehend beschriebenen Ereignisse könnte als Kündigungsgrund die sofortige Fälligkeit der aufgrund der revolvingierenden Kreditlinie in Anspruch genommenen Darlehen sowie weiterer Finanzverbindlichkeiten zur Folge haben.

Zur Besicherung der revolvingierenden Kreditlinie sind den Kreditgebern unter anderem Sicherungsrechte bezüglich der Forderungen von PrimaCom gegenüber Teilnehmern, der Rechte aus Gestattungsvereinbarungen, den Betriebsmitteln, den konzerninternen Darlehen sowie unseren Anteilen an unseren Tochtergesellschaften, einschließlich der KabelMedia Management GmbH, gewährt worden.

Unsere Gesellschaft beabsichtigt darüber hinaus, ihre Verbindlichkeiten aus einer mit Philips geschlossenen Sale and Lease Back-Vereinbarung in vollem Umfang an Philips zurückzuzahlen.

## 9A. Erörterung und Analyse der Marktrisiken

Nachstehende Tabelle enthält Informationen über unsere derivativen Finanzinstrumente und sonstige zinsensitive Finanzprodukte. In der Rubrik Schuldtitel sind die Cash Flows der Kapitalbeträge sowie die entsprechenden zinsvariablen Indizes nach den voraussichtlichen Endfälligkeiten aufgeführt. Bei den Zinsober- und untergrenzen sind nominelle Beträge sowie die gewichteten durchschnittlichen Basisssätze nach vertraglicher Fälligkeit angegeben. Zur Berechnung der kontraktmäßig auszutauschenden Cash Flows werden die nominellen Beträge zugrunde gelegt.

### Zinsänderungsempfindlichkeit Angenommener Betrag bei angenommener Fälligkeit Durchschn. Zinssatz/Cap Strike Preis

	<u>2000</u>	<u>2001</u>	<u>2002</u>	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>Danach</u>	<u>Total</u>	<u>Fairer Marktpreis Dezember 31, 1999</u>
<b>Verbindlichkeiten</b>								
Variabler Zins auf revolvingierenden Kredit (DM 000)								
Variabler Zinssatz-Index .....	—	—	—	16,500	90,000	300,000	406,500	406,500
	LIBOR plus ,75% — 1,75%							
<b>Derivates Zinsinstrument für variable verzinsliche revolvingierende Kredite</b>								
Zinssatz Cap								
Angenommener Betrag (€000) .....					100,000			1,576
Durchschnittlicher Strike Preis <sup>(1)</sup> .....					4,9625%			
					5,125%			
Durchschnittlicher Floor Preis <sup>(2)</sup> .....					2,625%			

(1) Durchschn. Ausführungspreis des Zinssicherungsvertrages

(2) Durchschn. Floor-Satz für Euro 50 Mio angenommener Betrag.

Wir besitzen eine bedeutende revolvingierende Kreditfazilität mit variablem Zinssatz. Zinsänderungen könnten für uns daher folgenreich sein. Diesbezüglich beeinflussen Zinsänderungen die Schuldzinsen. Zur Abschwächung des Zinsänderungseffekts haben wir Zinsobergrenzen vereinbart.

## 10. Vorstand, Geschäftsleitung und Aufsichtsrat

Unsere Gesellschaft hat eine zweistufige Unternehmensleitung, bestehend aus Vorstand und Aufsichtsrat.

Der Vorstand fasst seine Beschlüsse mit einfacher Mehrheit. Sofern der Vorstand nur aus zwei Mitgliedern besteht, fasst er seine Beschlüsse einstimmig. Die gegenwärtigen Mitglieder des Vorstandes der PrimaCom, ihr Alter und ihre Verantwortungsbereiche, der Zeitpunkt ihrer Ernennung sowie ihre bisherige Berufserfahrung sind nachfolgend beschrieben:

<u>Name</u>	<u>Alter</u>	<u>Position innerhalb des Vorstandes</u>	<u>Einstellungsdatum</u>
Jacques Hackenberg .....	61	Vorstandsvorsitzender (Chief Executive Officer)	30.12.1998
Paul Thomason .....	44	Finanzvorstand (Chief Financial Officer)	30.12.1998
Hans Wolfert .....	39	Chief Corporate Development Officer	4.02.2000

Herr Hackenberg verfügt über mehr als elf Jahre Erfahrung in der Kabelfernseh- und Breitbandindustrie. Er ist Mitglied unseres Vorstandes und zugleich Chief Executive Officer seit dem 30.12.1998. Er war seit dem

31. Dezember 1997 alleiniger Geschäftsführer und seit dem 1. Juli 1997 einer der Geschäftsführer der KabelMedia. Von 1995 bis Juni 1997 war Herr Hackenberg CEO der United and Philips Communication B.V., dem größten europäischen privaten Kabelnetzbetreiber. Von 1990 bis 1995 war er Geschäftsführer der Philips Cable Systems. Von 1963 bis 1990 hatte Herr Hackenberg unterschiedliche Positionen bei Philips Electronics inne.

Herr Thomason hat mehr als vierzehn Jahre Erfahrung in der Kommunikations- und Medienindustrie. Er ist seit dem 30.12.1998 Chief Financial Officer unserer Gesellschaft. Von 1996 bis 1998 war er Chief Financial Officer der KabelMedia. Von 1980 bis zum Januar 1996 war er für die First Union National Bank of North Carolina und von 1986 bis Januar 1996 als deren Senior Vice President der Kommunikations- und Medienfinanzgruppe tätig.

Herr Wolfert verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung in der Kommunikations- und Medienindustrie. Am 4. Februar 2000 wurde er von unserem Aufsichtsrat als Chief Corporate Development Officer in den Vorstand unseres Unternehmens berufen. Von 1995 bis Dezember 1998 war er President der UPC NL und Senior Vice President Corporate Development (Merger & Acquisitions) und Chief Executive Officer von A2000, einer Tochter der UPC (United Pan Europe Communications). Von 1994 bis 1995 war Hans Wolfert Vice President and Director of International Business Development bei Philips Media Cable Systems. Von 1993 bis 1994 war er bei PTT-Telecom (Royal Dutch PTT/KPN) beschäftigt. Von 1991 bis 1992 war er als Managing Director Sales und Marketing und von 1991 bis 1992 als National Account Manager Infrastructure für „IBLL PTT-Broadcasting“ tätig.

#### **Andere leitende Angestellte**

Herr Ernst Uhlig verfügt über mehr als sieben Jahre Erfahrung in der Kabelfernsehindustrie und ist seit dem 30.12.1998 als Chief Operating Officer in *unserem Geschäftsbereich Kabelfernsehen* tätig. Seit Oktober 1995 war er Chief Operating Officer der KabelMedia. Vor seiner Tätigkeit bei der KabelMedia hatte er verschiedene Positionen bei Bosch, einschließlich der Position des Vertriebsleiters *unserer* Abteilung für Breitbandkabelkommunikation inne, und war technischer Leiter der Telenorma S.A. in Brüssel. Darüber hinaus war Herr Uhlig von Oktober 1994 bis September 1995 Mitglied des Direktoriums der Breitbandkabelabteilung des Zentralverbandes der Elektronikindustrie.

Herr George van der Heijden verfügt über mehr als sechs Jahre Erfahrung in der Kabelfernsehindustrie und ist seit dem 30.12.1998 als Senior Manager im Bereich Kabelmarketing tätig. Seit 1994 war als Senior Manager im Bereich Kabelmarketing bei der Süweda und seit 1992 als unser Vertriebs- und Marketingleiter im Bereich Einzelhandel tätig. Vor seiner Tätigkeit bei der Süweda bekleidete Herr van der Heijden mehr als 30 Jahre lang verschiedene Positionen bei Philips Consumer Electronics.

Herr Alexander Hoffmann verfügt über mehr als sieben Jahre Erfahrung in der Kabelfernsehbranche. Er ist seit dem 1. Juni 1999 als Executive Vice President Investor Relations und Public Relations für unsere Gesellschaft tätig und ist seit November 1997 Mitglied des Vorstands der AGFB. Darüber hinaus war Herr Hoffmann von 1994 bis Oktober 1997 Mitglied des Aufsichtsrats der AGFB und seit Mai 1997 Vorsitzender des Aufsichtsrats. Vor 1994 war Herr Hoffmann über 20 Jahre im internationalen für verschiedene internationale Banken im Bereich Corporate Banking tätig.

Herr Andrei Noppe hat mehr als 5 Jahre Erfahrung im Kabelgeschäft und der Breitbandkabelindustrie. Er ist seit Mai 1999 unser Vice President für Technologie und Netzwerkbetrieb. Bevor Herr Noppe zur PrimaCom kam, war er Direktor des Ingenieur- und Konstruktionsbereichs bei der Firma A 2000, einer Tochtergesellschaft der UPC.

Herr Marcel Nijhoff verfügt über mehr als 11 Jahre Erfahrung in der Kommunikations- und Werbebranche. Im Januar 2000 wurde er von unserer Gesellschaft zum Geschäftsführer für das operative Geschäft in Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen berufen. Bevor er unserer Firma beitrug, war er als Direktor Marketing Communications & Services der UPC The Netherlands und Vice President Marketing von A2000 The Netherlands tätig. Von 1993 bis 1996 war er Geschäftsführer einer Werbeagentur mit Sitz in Amsterdam. Von 1989 bis 1993 hatte er verschiedene Management Positionen in der Druckindustrie inne.

Herr Nakul Dewan verfügt über mehr als sieben Jahre Erfahrung in der Informationstechnologie- und Kommunikations- und Medienindustrie. Seit Juni 1999 ist er als Vice President Marketing beschäftigt. Von 1998 bis Mai 1999 war er Senior Manager Product Communication in der Abteilung Mobilfunk der Viag Interkom. Von 1995 bis 1997 war er bei Grey Advertising als Kundendirektor für die Firma Nokia und Telekommunikationsverträge tätig und von 1988 bis 1991, war er, vor Beginn seines BWL-Studiums, als

Begründer und geschäftsführender Gesellschafter der Infatec Vermittlungs GmbH, in der Entwicklung von Informationsmanagement und Kundenlistensystemen tätig.

Herr Matthias Leonardy, der zugleich als Rechtsanwalt zugelassen ist, leitet die Rechtsabteilung der Gesellschaft seit Dezember 1998. Von 1997 bis Dezember 1998 war er in der Rechtsabteilung der BGAG Beteiligungsgesellschaft der Gewerkschaften und von 1995 bis 1997 als niedergelassener Rechtsanwalt tätig. Zwischen 1991 und 1995 hatte er verschiedene Positionen im Wissenschaftlichen Fachdienst des Deutschen Bundestages und dem Bundesministerium für Bildung und Wissenschaft sowie in der Anwaltssozietät Hutchins, Soroka & Dionne, Montreal, inne. Er ist Doktor der Rechte (Universität Bonn).

### **Aufsichtsrat**

Die Satzung unserer Gesellschaft und die vom Aufsichtsrat beschlossene Geschäftsordnung regeln die Aktivitäten des Aufsichtsrates. Gegenwärtig tagt der Aufsichtsrat alle drei Monate. Die Mehrheit der Beschlüsse des Aufsichtsrates bedürfen der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Die Satzung sieht jedoch vor, dass der Vorstand bis zum 31. Dezember 2003 für eine Erhöhung des Stammkapitals durch die Emission neuer Aktien für Sach- und Bareinlagen im Wert bis zu DM 47.000.000 75% der Stimmen des Aufsichtsrats bedarf. Darüber hinaus ist in bestimmten Fällen, in denen die Geschäftsordnung des Vorstands für Handlungen des Vorstands die Zustimmung des Aufsichtsrates vorsieht, 75% der Stimmen des Aufsichtsrats erforderlich. Der Aufsichtsrat wählt einen Vorsitzenden und zwei Stellvertreter. Der Aufsichtsratsvorsitzende vertritt den Aufsichtsrat und ist bevollmächtigt, unsere Beschlüsse in allen rechtlichen Angelegenheiten durchzusetzen.

Nach der Satzung besteht unser Aufsichtsrat aus neun Mitgliedern, die durch die Hauptversammlung gewählt werden. Drei dieser Mitglieder sind sog. „unabhängige Aufsichtsratsmitglieder“, die mit den bisherigen Aktionären (oder mit deren verbundenen Personen oder Unternehmen) in keinem Beschäftigungs- oder ähnlichem Verhältnis stehen. John G. Berylson ist mit Wirkung zum 16. November aus dem Aufsichtsrat unserer Gesellschaft ausgeschieden. Am 18. Februar 2000 wurde vom Aufsichtsratsvorsitzenden und vom Vorstand gemeinsam, in Übereinstimmung mit dem deutschen Aktiengesetz, ein förmlicher Antrag bei Gericht beim zuständigen Handelsregister des Landgerichts Mainz eingereicht, das vakante Aufsichtsratsmandat durch gerichtliche Bestellung von Herrn Roland Steindorf zu füllen. Das Gericht hat Herrn Roland Steindorf mit Beschluß vom 24.3.2000 bestellt.

Vorstand und Aufsichtsrat empfahlen Roland Steindorf als seinen Nachfolger. Herr Steindorf ist zur Zeit als Geschäftsführer der SMC Consulting, Kronberg, tätig. Von 1994 bis 1996 war Geschäftsführer der CLT, Luxemburg. Von 1990 bis 1994 war er als Director Central Europe für die Braun AG und von 1987 bis 1999 als Manager bei Pirelli im Bereich Marketing und Verkauf tätig.

Die Aufsichtsratsmitglieder sind zur Zeit in drei Kategorien unterteilt, wobei zwei Mitglieder der Kategorie A, fünf Mitglieder der Kategorie B und zwei Mitglieder der Kategorie C angehören. Die Amtszeit der Mitglieder der Kategorie A dauert bis zum Ende derjenigen Hauptversammlung an, die über die Entlastung für das zweite Geschäftsjahr nach Aufnahme ihrer Amtstätigkeit als Mitglieder des Aufsichtsrats beschließt. Die Amtszeit der Mitglieder der Kategorie B und C dauert jeweils bis zum Ende derjenigen Hauptversammlungen an, die jeweils über die Entlastung für das dritte und vierte Geschäftsjahr nach der Aufnahme ihrer Tätigkeit beschließt. Das Geschäftsjahr, in dem die Amtszeit des jeweiligen Aufsichtsratsmitglieds beginnt, wird bei der Berechnung dieser Zeiträume nicht mitgerechnet. Nach der anfänglichen Amtszeit werden die Aufsichtsratsmitglieder für Amtszeiten gewählt, die bis zum Ende derjenigen Hauptversammlung andauern, die über die Entlastung für das vierte Geschäftsjahr nach Beginn ihrer jeweiligen neuen Amtszeiten beschließt. Aufsichtsratsmitglieder, die die Mitglieder einer Kategorie ersetzen, werden für die jeweils entsprechende Amtszeit in dieser Kategorie tätig. Aufsichtsratsmitglieder können durch eine 75%-ige Mehrheit der Stimmen einer Hauptversammlung vor Ablauf ihrer Amtszeit ihres Amtes enthoben werden.

Nachstehend sind einige Informationen über die Aufsichtsratsmitglieder unserer Gesellschaft aufgeführt.

<u>Name</u>	<u>Alter</u>	<u>Haupttätigkeit</u>
<b>Kategorie A</b>		
Paul 't Hoen . . . . .	54	Vice President, Lucent Technologies, Hilversum
Roland Steindorf . . . . .	47	Geschäftsführer, SMC Consulting, Kronberg
<b>Kategorie B</b>		
Dr. Christian Schwarz-Schilling . . . . .	69	Vorsitzender des Aufsichtsrates unserer Gesellschaft
James S. Hoch . . . . .	40	Geschäftsführer, Morgan Stanley & Co. Limited
Boris Augustin . . . . .	31	Market Maker
Prof. Dr. Stefan Schwenkedel . . . . .	40	Stv. Vorsitzender des Aufsichtsrates unserer Gesellschaft, Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Fachhochschule Wiesbaden University for Applied Sciences; Vorsitzender des Aufsichtsrates, AGFB Aktiengesellschaft für Beteiligungen an Telekommunikationsunternehmen, Mainz
Dr. Klaus von Dohnanyi . . . . .	70	Berater und Autor
<b>Kategorie C</b>		
Massimo Prelz Oltramonti . . . . .	45	Stv. Vorsitzender des Aufsichtsrates unserer Gesellschaft, Geschäftsführer, Gilbert Global Equity Capital Europe Limited
Brigitte Preuß . . . . .	40	Hauptgeschäftsführerin der Kurhotel Parkschlößchen Bad Wildstein GmbH

Herr Roland Steindorf wurde am 24.3.2000 vom Registergericht beim Landgericht in Mainz zum Aufsichtsratsmitglied der Klasse A bestellt, um das durch den Rücktritt von Herrn Berylson vakant gewordene Mandat zu übernehmen. Herr Steindorf ist gegenwärtig Geschäftsführer der SMC CONSULTING in Kronberg. Von 1994 bis 1996 war Herr Steindorf Geschäftsführer der CLT in Luxembourg. Von 1990 bis 1994 war er bei der Braun AG Direktor für Zentral Europa und von 1987 bis 1990 als Leiter Vertrieb und Marketing bei Pirelli tätig.

Paul 't Hoen gehört unserem Aufsichtsrat seit dem 1. März 1999 an. Herr 't Hoen ist gegenwärtig als Vice President für Strategie bei Lucent Technologies in Hilversum, Holland, tätig. Ab 1985 gehörte er dem Vorstand von Dutch PTT Telecom (jetzt KPN Telecom) an. Ab 1992 stand er der Abteilung Corporate Development von KPN Telecom vor und seit 1995 ist er Vorstand der KPN Telecom Tochtergesellschaft Vision Networks N.V., die Kabelfernsehnetze in Großbritannien (Comtel), Frankreich (RCF), Polen (Intercable), der Tschechischen Republik (Interkabel) und in den Niederlanden (Casenda) unterhält. Herr 't Hoen ist Director von TSS Telecommunications B.V., Amper S.A. und SNT Holding N.V.

Herr Dr. Schwarz-Schilling ist seit der Beschlussfassung über die Verschmelzung Vorsitzender des Aufsichtsrates unserer Gesellschaft. Von 1996 bis 1998 war er Beiratsvorsitzender der Aquila Beteiligungs GmbH. Von 1993 bis 1997 war er Aufsichtsratsvorsitzender der Grundig AG und seit 1993 ist er geschäftsführender Gesellschafter der Dr. Schwarz-Schilling & Partner Telecommunications Consulting GmbH. Seit 1995 agiert er als internationaler Schlichter für die Föderation Bosnien-Herzegowina. Seit 1995 ist er außerdem Mitglied des Auswärtigen Ausschusses des Deutschen Bundestags und war von 1995 bis 1998 Vorsitzender des Unterausschusses „Menschenrechte und Humanitäre Hilfe“ des Deutschen Bundestags, seit 1998 ist er stellvertretender Vorsitzender dieses Unterausschusses. Von 1994 bis 1995 war er Mitglied des Auswärtigen Ausschusses des Deutschen Bundestags und seit 1993 ist er stellvertretendes Mitglied des Wirtschaftsausschusses des Deutschen Bundestags. Von 1982 bis 1992 war er Bundesminister für Post und Telekommunikation und ist seit 1976 Mitglied des Deutschen Bundestages. Von 1957 bis 1982 war er Geschäftsführer der im Familienbesitz befindlichen Sonnenschein Akkumulatorenfabrik Berlin/Büdingen GmbH. Seit 1999 ist er darüber hinaus Vorsitzender des Aufsichtsrats von Gigabell AG und Mot Telecom AG.

Herr Hoch ist seit September 1995 Mitglied des Aufsichtsrates unserer Gesellschaft bzw. Mitglied vergleichbarer Vorläufer-Gremien der KabelMedia seit September 1995. Seit Dezember 1998 ist Herr Hoch Managing Director der Morgan Stanley & Co.Limited. Von 1994 bis 1998 war Herr Hoch Executive Director bei Morgan Stanley & Co. Limited und war von Februar 1993 bis 1994 Principal der Morgan Stanley & Co. Incorporated. Herr Hoch ist Director von Equant N.V. Unisource Italy Spa. und der First Telecom Group plc. Swordrock ISP Holdings Ltd und Chairman Iobox, Oy.

Herr Augustin ist seit dem 30. Dezember 1998 Mitglied des Aufsichtsrates unserer Gesellschaft. Seit Oktober 1998 ist Herr Augustin bei der Archelon Deutschland GmbH als Market Makler in Eurex-Optionen beschäftigt. Herr Augustin ist Diplom-Volkswirt mit dem Schwerpunkt Finanzwirtschaft. Durch seine Tätigkeit in den Handelsabteilungen der Lehman Brothers Bankhaus AG, Banque Nationale de Paris (Deutschland) OHG und Banque Paribas (Deutschland) OHG während seines Studiums, hat er Erfahrungen im Bereich des Handels mit Derivativen erlangt. Herr Augustin ist seit 1992 als unabhängiger Finanzberater tätig. Herr Augustin ist Neffe der Herren Manfred Preuß, Ludwig Preuß und Wolfgang Preuß.

Prof. Dr. Stefan Schwenkedel ist seit der Beschlussfassung über die Verschmelzung in der Funktion eines stellvertretenden Vorsitzenden Mitglied des Aufsichtsrates unserer *Gesellschaft*. Er ist seit 1997 Vorsitzender des Aufsichtsrates der AGFB. Seit 1996 ist er Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Fachhochschule Wiesbaden. Von 1993 bis 1996 war er Finanzvorstand bei Schöller-Budatej, der ungarischen Tochtergesellschaft der Schöller Lebensmittel GmbH&Co. AG, einer Gesellschaft der Südzucker Gruppe. Während dieses Zeitraums war er ebenfalls Aufsichtsratsmitglied der MIRSA AGIN ALBERTIRSA in Ungarn. Vor 1993 war er unter anderem in der deutschen Papier- und Druckindustrie tätig.

Herr Dr. Klaus von Dohnanyi ist seit Januar 1996 in der Funktion des Vorsitzenden Mitglied des Aufsichtsrates unserer Gesellschaft bzw. Mitglied vergleichbarer Vorläufer-Gremien der KabelMedia. Von 1954 bis 1960 arbeitete er sowohl in Deutschland als auch in den Vereinigten Staaten für die Ford Motor Company. Von 1960 bis 1968 war Dr. von Dohnanyi Mitinhaber und Geschäftsführer des Institutes für Marktforschung und Unternehmensberatung Infratest in München. Von 1968 bis 1969 war er Staatssekretär im Bundeswirtschaftsministerium. Herr Dr. von Dohnanyi gehörte von 1969 bis 1981 als Abgeordneter dem Deutschen Bundestag an. Von 1969 bis 1972 war er parlamentarischer Staatssekretär und von 1972 bis 1974 Minister für Wissenschaft, Forschung und Erziehung. Von 1976 bis 1981 war er stellvertretender Außenminister und in dieser Funktion für Europaangelegenheiten zuständig. Von 1981 bis 1988 war er Bürgermeister der Stadt Hamburg. Von 1990 bis 1994 war Dr. von Dohnanyi Vorstandsvorsitzender der TAKRAF Heavy Machinery in Leipzig und ist seit 1994 Sonderberater des Direktoriums der Treuhandanstalt (seit 1. Januar 1995 „Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben“) in Berlin.

Herr Prelz Oltramonti ist seit April 1993 Mitglied und seit Januar 1999 Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates unserer Gesellschaft bzw. vergleichbarer Vorläufer-Gremien der KabelMedia. Herr Prelz Oltramonti ist seit September 1999 Geschäftsführer der Gilbert Global Equity Capital Europe Limited. Zu seinen Aufgaben gehört die Führung der europäischen Investitionsaktivitäten von Advent International. Dabei konzentriert er sich besonders auf den Kommunikations- und Mediensektor. Seit September 1991 war Herr Prelz Oltramonti für die Advent-Gruppe tätig, zuletzt als Senior Vice President der Advent International und als Geschäftsführer ihrer Tochtergesellschaft Advent International plc. Herr Oltramonti ist Geschäftsführer der ESAT Telecom Holdings plc, Jazztel plc und World Access Inc.

Frau Brigitta Preuß, die Ehefrau von Herrn Wolfgang Preuß, ist seit 30. Dezember 1998 Mitglied unseres Aufsichtsrates und seit Januar 1993 Hauptgeschäftsführerin der Kurhotel Parkschlößchen Bad Wildstein GmbH, Traben-Trarbach. Von Juli 1984 bis Dezember 1992 hatte sie verschiedene Positionen bei der Süweda inne.

### **Ausschüsse des Aufsichtsrates**

Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrates sieht vor, dass der Aufsichtsrat einzelne seiner Aufgabenbereiche an Ausschüsse delegieren kann. Die Geschäftsordnung sieht die Bildung eines Investitionsausschusses, eines Vergütungsausschusses und eines Prüfungsausschusses vor. Die Ausschüsse haben jedoch nicht das Recht, Beschlüsse im Namen des Aufsichtsrates zu fassen und können nur in beratender Funktion tätig werden. Die Mitglieder eines Ausschusses werden von mindestens einem Mitglied des Aufsichtsrats gewählt, wobei zu ihrer Wahl eine einfache Mehrheit der anwesenden Mitglieder des Aufsichtsrats erforderlich ist, solange die Mehrheit der Mitglieder des Prüfungsausschusses aus unabhängigen Aufsichtsratsmitgliedern besteht.

### **Investitionsausschuss**

Der Investitionsausschuß besteht aus den Herren Dr. Christian Schwarz-Schilling, Massimo Prelz Oltramonti und Prof. Dr. Schwenkedel. Seine Aufgabe ist es, die von der Geschäftsleitung der Gesellschaft vorgeschlagenen Vorhaben wie bestimmte von unserer Gesellschaft oder einer unserer Tochtergesellschaften vorgeschlagene Investitionen, jeden von uns oder einer unserer Tochtergesellschaften vorgeschlagenen Verkauf von Vermögenswerten und jede vorgeschlagene Kapitalerhöhung sowie Verschmelzungen und jedwede vorgeschlagene Transaktion zwischen uns und einem unserer verbundenen Unternehmen (mit Ausnahme von Transaktionen zwischen uns und unseren 100%-igen Tochtergesellschaften) zu überprüfen, zu bewerten und Empfehlungen an den Aufsichtsrat abzugeben.

## **Vergütungsausschuss**

Der Vergütungsausschuss besteht aus den Herren Dr. Christian Schwarz-Schilling und Massimo Prezl Ultramonti sowie Frau Brigitta Preuß. Seine Aufgabe besteht darin, die an die Mitglieder des Vorstandes und an sämtliche andere unserer leitenden Angestellten oder unserer Tochtergesellschaften zu zahlenden Vergütungen und Empfehlungen an den Aufsichtsrat abzugeben. Der Vergütungsausschuss prüft weiter die Vorschläge des Vorstandes zur Gewährung von Allgemeinen Aktienoptionsplänen und Aktienoptionsplänen für das Management.

## **Prüfungsausschuss**

Der Prüfungsausschuss besteht aus unseren unabhängigen Aufsichtsratsmitgliedern (wie durch die NASDAQ festgelegt), Herrn Dr. Klaus von Dohnanyi, sowie Herrn James Hoch und Herrn Boris Augustin. Seine Aufgabe besteht darin, die Finanzpläne und Bilanzierungsgrundsätze unserer Gesellschaft zu bewerten und Empfehlungen an den Aufsichtsrat abzugeben, damit dieser gegebenenfalls eine Prüfung unserer Finanzlage, unserer Geschäftstätigkeit, unserer internen Kontrollmechanismen und unseres Berichtswesens durchführt. Darüber hinaus nimmt der Prüfungsausschuss alle anderen Aufgaben wahr, die üblicherweise in den Verantwortungsbereich eines Prüfungsausschusses einer Kapitalgesellschaft fallen und berichtet über seine Tätigkeit an den Aufsichtsrat.

## **11. Vergütung von Organmitgliedern**

Der Vorsitzende des Aufsichtsrates erhält eine jährliche Vergütung von DM 80.000, die stellvertretenden Vorsitzenden erhalten jeweils DM 40.000 und jedes andere Aufsichtsratsmitglied erhält jeweils DM 20.000. Darüber hinaus hat jedes Aufsichtsratsmitglied Anspruch auf Erstattung angemessener innerdeutscher Reisekosten, die im Rahmen seiner Aufsichtsrats Tätigkeit anfallen. Unsere Gesellschaft wird für eine eventuelle Mehrwertsteuerbelastung der Vergütung unserer Aufsichtsratsmitglieder aufkommen.

Für das am 31. Dezember 1999 endende Geschäftsjahr gewährten unsere Gesellschaft Jacques Hackenberg und Paul Thomason insgesamt eine Vergütung von ca. DM 1.215.269.

Unsere Satzung in der geänderten Fassung von 1999 sieht vor, dass unsere Gesellschaft die Kosten einer Haftpflichtversicherung für die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstandes trägt. Zu diesem Zweck wurden die für unsere Führungskräfte abgeschlossenen Haftpflichtversicherungen, zur Deckung jeglicher Haftungsrisiken, erneuert.

## **12. Aktienoptionspläne**

Unsere Gesellschaft hat sowohl einen Aktienoptionsplan zugunsten unserer Beschäftigten und unserer Tochtergesellschaften (nachfolgend „der Allgemeine Aktienoptionsplan“) als auch einen Aktienoptionsplan zugunsten unserer Führungskräfte einschließlich der Mitglieder unseres Vorstands und unserer Tochtergesellschaften (nachfolgend „der Aktienoptionsplan für Manager“) aufgelegt (zusammen „die Aktienoptionspläne“). Die beiden Aktienoptionspläne ermöglichen es uns, den vorgenannten Beschäftigten das Recht zum Bezug von Aktien einzuräumen. Unsere Gesellschaft hat ein bedingtes Kapital in Höhe von DM 5 Mio. beschlossen, um 1 Million nennwertlose Aktien auszugeben, und zwar 300.000 Aktien aufgrund des Allgemeinen Aktienoptionsplans und 700.000 Aktien aufgrund des Aktienoptionsplans für Manager. Die aufgrund der Aktienoptionspläne eingeräumten Optionen berechtigen die Teilnehmer zur Zeichnung von Aktien zu jeweils dem Preis, der dem Marktpreis unserer Aktien bei Einräumung entspricht (€29). Der Börseneinführungskurs für aufgrund des Allgemeinen Aktienoptionsplans emittierte Aktien entspricht dem Durchschnittswert unserer Aktien an der Frankfurter Wertpapierbörse errechnet ein Vierteljahr vor Einräumung der Option. Optionsrechte können erst nach Ablauf von zwei Jahren nach Einräumung ausgeübt werden und ferner nur, wenn bei Ausübung des Optionsrechts der Durchschnitt der Schlusskurse unserer Aktien an der Frankfurter Wertpapierbörse an den fünf aufeinander folgenden Börsentagen vor der Ausübung des Optionsrechts, bereinigt um etwaige zwischenzeitliche Kapitalmaßnahmen der Gesellschaft, mindestens 120% des relevanten Börseneinführungskurses beträgt. Aufgrund des Allgemeinen Aktienoptionsplans wurden ca. 234.210 Aktienoptionen ausgegeben.

Die aufgrund des Allgemeinen Aktienoptionsplanes und des Aktienoptionsplanes für das Management ausgegebenen Aktien werden über eine 3-Jahresperiode unverfallbar. Ein Drittel der Aktien wird zum ersten Jahrestag der Einräumung der Optionen unverfallbar und die verbleibenden Optionen werden in gleichen monatlichen Beträgen innerhalb der nächsten zwei Jahre unverfallbar. Die unverfallbaren Optionen können nach dem zweiten Jahrestag der Optionseinräumung ausgeübt werden. Sollte der Dienstvertrag eines Teilnehmers enden, bevor die Optionen vollständig unverfallbar geworden sind, werden die Optionen des Teilnehmers in der Höhe unverfallbar, die sich aus der Multiplikation von 1/24 mit der Anzahl von vollen Monaten der

Beschäftigung zwischen dem Datum der Optionseinräumung und dem Datum der Kündigung ergeben. Die Optionen, die aufgrund des Allgemeinen Aktienoptionsplanes eingeräumt wurden, geben teilnehmenden Angestellten das Recht, Aktien zu einem Gesamtkaufpreis zu erwerben, der zwischen 50 und 100% des Grundjahresgehaltes des Teilnehmers im Zeitpunkt der Optionseinräumung, abhängig von der Dauer seiner Anstellung bei uns oder einer unserer Tochtergesellschaften vor Optionseinräumung, liegt. Die Anzahl der an geschäftsführende Teilnehmer ausgegebenen Aktien hängt von der Position des Teilnehmers bei unserer *Gesellschaft* ab. Jedes der drei Vorstandsmitglieder hat das Recht auf Optionen für 100.000 Aktien. Die an andere Manager ausgegebenen Optionen rangieren zwischen 5.000 und 35.000 Aktien pro Person. Am 31. Dezember 1999 wurden für beide Pläne insgesamt 758.497 Optionen zu einem durchschnittlichen Ausübungspreis von €31,44 gewährt.

Die Optionsrechte, die nach den Aktienoptionsplänen gewährt werden, sind nicht übertragbar und nicht vererblich. Sie verfallen, wenn das Dienstverhältnis innerhalb von 6 Monaten nach Optionseinräumung aus welchen Gründen auch immer beendet wird. Wir können, falls erforderlich, von den Optionsberechtigten verlangen, die durch Ausübung der Option erworbenen Aktien innerhalb eines Zeitraums von sechs Monaten nach dem Tag der Ausübung des Optionsrechts nicht zu veräußern. Die Teilnehmer des Aktienoptionsplans für das Management unterliegen — vorbehaltlich kapitalmarktrechtlicher Bestimmungen — keinen Beschränkungen hinsichtlich des Verkaufs von erworbenen Aktien. Die Teilnehmer des Aktienoptionsplans für das Management sind zur Ausübung ihrer Rechte und zum Verkauf der Aktien unserer Gesellschaft, unabhängig davon, ob diese Rechte in Ausübung der durch den Aktienoptionsplan garantierten Rechte erworben wurden, ausschließlich während der Ausübungsfrist, die einen Tag nach der Hauptaktionärsversammlung beginnt und 15 Tage danach endet bzw. nach Veröffentlichung unseres Jahresberichts, berechtigt. Die Aktienoptionspläne sehen im übrigen vor, dass die Rechte der Optionsberechtigten durch eine Verschmelzung unserer Gesellschaft auf eine andere Gesellschaft oder durch Beschlüsse unserer Hauptversammlung, die das Grundkapital betreffen, nicht beeinträchtigt werden. Die Optionen verfallen ferner, wenn die Ausübungsfrist abläuft, was fünf Jahre nach Einräumung der Option eintritt, wenn eine Vollstreckung in die Rechte erfolgt, im Falle der Zahlungsunfähigkeit eines Teilnehmers und bei Kündigung aus wichtigem Grund.

### **Dienstverträge**

Unsere Gesellschaft hat am 30. Dezember 1998 mit den Herren Jacques Hackenberg und Paul Thomason Dienstverträge mit einer Laufzeit von je drei Jahren und den üblichen Regeln für eine vorzeitige Aufhebung abgeschlossen. Ein Dienstvertrag mit im wesentlichen gleichlautenden Bedingungen wurde mit Herrn Hans Wolfert abgeschlossen.

### **13. Wirtschaftliches Interesse der Geschäftsführung an bestimmten Geschäften**

#### **Ausscheiden von Manfred Preuß aus Vorstand**

Herr Manfred Preuß ist mit Wirkung zum 5. Februar 1999 aus dem Vorstand unserer Gesellschaft ausgeschieden. Als Ausgleich für die vorzeitige Beendigung seines Dienstvertrages und die Vereinbarung eines zweijährigen Wettbewerbsverbots erhielt Herr Preuß von uns eine einmalige Zahlung in Höhe von DM 2,5 Millionen.

#### **Vertragliches Wettbewerbsverbot und Beratervertrag**

Am 29. Dezember 1998 schloß Süweda mit Herrn Ludwig Preuß, einem unserer Aktionäre und für den Zeitraum von 1987 bis zu der Verschmelzung Mitglied des Vorstandes der Süweda, eine Vereinbarung über ein vertragliches Wettbewerbsverbot. Die Laufzeit der Vereinbarung beträgt fünf Jahre. Als Gegenleistung für die Vereinbarung dieses Wettbewerbsverbotes sowie als Abfindung für die Beendigung seines Beschäftigungsverhältnisses mit der Süweda, hat sich unsere Gesellschaft gegenüber Herrn Ludwig Preuß zu einer einmaligen Zahlung von insgesamt DM 2.500.000 verpflichtet. Am 2. Februar 1999 hat unsere Gesellschaft außerdem mit Herrn Ludwig Preuß einen Beratervertrag mit Wirkung zum 1. Januar 1999 abgeschlossen, der zum 31. Dezember 1999 ausläuft. Nach den Bestimmungen dieses Beratervertrages wird Herr Ludwig Preuß unserer Gesellschaft für einen Zeitraum von einem Jahr als Berater im Kabelfernsehgeschäft zur Verfügung stehen. Die monatliche Vergütung beträgt DM 20.000.-; der Vertrag ist monatlich kündbar.

#### **Verkauf von Vermögenswerten der Süweda**

Als Vorbedingung für die Verschmelzung verkaufte die Süweda unsere nicht kabelnetzbezogenen Beteiligungen an die Tekomag AG, eine deutsche Aktiengesellschaft, die zu 74% Wolfgang Preuß und Ludwig Preuß und zu 26% der AGFB gehört. Es handelt sich um die gleichen Prozentsätze, mit denen die Familie Preuß und

AGFB vor der Verschmelzung an Süweda beteiligt waren. Die an die Tekomag AG verkauften Beteiligungen der Süweda bestanden hauptsächlich aus der BFE-Unternehmensgruppe, einer Kabelinstallations- und Kabelnetzbaugesellschaft mit Niederlassungen in den Regionen Mainz, Berlin und Chemnitz, aus der Süweda Immobilien GmbH, einer Grundstücksgesellschaft, und der Delta System- und Kommunikations AG, einer Gesellschaft, die elektronische Anlagen auf dem Sektor der Fernsehstudioteknik fertigt und vertreibt.

Der Verkauf der BFE-Unternehmensgruppe an die Tekomag AG wurde im Dezember 1997 vollzogen. Zum Zeitpunkt des Verkaufs bewertete die Mittelrheinische Treuhand GmbH, eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die BFE-Unternehmensgruppe mit DM 3.454.000 und den entsprechenden Kaufpreis erhielt die Süweda.

Der Verkauf der von der Süweda an der Süweda Immobilien GmbH gehaltenen Anteile im Nennwert von insgesamt DM 1.960.000 an die Tekomag AG wurde im September 1998 vollzogen und bezog sich auf 98% der von Süweda an der Süweda Immobilien GmbH gehaltenen Anteile. Die verbleibenden 2% der Anteile im Nennwert von DM 40.000 wurden an den Geschäftsführer der Süweda Immobilien GmbH verkauft. Der insgesamt von Tekomag an Süweda gezahlte Kaufpreis betrug DM 5.000.000 und entspricht dem Nettobuchwert der Beteiligung in den Büchern der Süweda Immobilien nach GOB.

Der Verkauf der von der Süweda an der Delta System- und Kommunikations AG gehaltenen 338.004 Aktien an die Tekomag AG wurde im September 1998 vollzogen. Der von der Tekomag AG an die Süweda hierfür gezahlte Kaufpreis betrug DM 5.321.000.

Die vorgesehene Verschmelzung der AGFB auf unsere Gesellschaft ist davon abhängig, dass der Verkauf unserer von der AGFB an der Tekomag AG gehaltenen Aktien im Anteil von 26% vollzogen wird.

#### **Einbringung der kabelnetzbezogenen Vermögensgegenstände von AGFB in Süweda**

Im Hinblick auf die Verschmelzung hat AGFB am 9. September 1998 unsere jeweils 49%-igen Beteiligungen an 22 Tochtergesellschaften der Süweda und ihre nachfolgend beschriebenen stillen Beteiligungen gegen Gewährung von 68.255 Stammaktien an der Süweda mit einem Nennwert von jeweils DM 50,- in die Süweda eingebracht.

#### **Bestimmte Interessen der mit den Konsortialbanken verbundenen Unternehmen bei unserer Börseneinführung**

Die von Morgan Stanley Capital Partners verwalteten *Fonds* („die MSCP *Fonds*“), sind mit der Morgan Stanley & Co. Incorporated, sowie mit Morgan Stanley & Co. International Limited, einem der Globalen Koordinatoren bei der Durchführung unserer Börseneinführung, verbundene Unternehmen und halten gemeinsam ca. 5,19% des Grundkapitals unserer Gesellschaft. Nach den Bestimmungen der ersten Gesellschaftervereinbarung vom 18. Juli 1996, die bis zum 21. August 1998 in Kraft war, hatte MSCP III, L.P. als Gesellschafterin der MSCP Funds das Recht, ein Mitglied des Beirats der KabelMedia zu stellen. Während dieses Zeitraumes war ein Angestellter der Morgan Stanley Mitglied des Beirates. Nach den Bestimmungen der Geänderten Gesellschaftervereinbarung vom August 1998, die bis zu der Verschmelzung in Kraft war, sowie nach den Bestimmungen der Zweiten Aktionärsvereinbarung, die vom 30. Dezember 1998 bis zur Durchführung unserer Börseneinführung in Kraft war, hatte die MSCP III, L.P. als Gesellschafterin der MSCP Funds, einer der in der geänderten und Zweiten Gesellschaftervereinbarung definierten „KabelMedia-Gesellschafter“, das Recht, drei Mitglieder des Aufsichtsrates der KabelMedia sowie ein unabhängiges Mitglied dieses Aufsichtsrates zu stellen. Seit Außerkrafttreten der Aktionärsvereinbarung hat MSCP III, L.P. als Gesellschafterin der MSCP Funds keine Rechte mehr, die nicht auch allen anderen Aktionären der PrimaCom zustehen (siehe Unterabschnitt „Erste Gesellschaftervereinbarung, Zweite Gesellschaftervereinbarung und Aktionärsvereinbarung“).

Dresdner Bank AG, eine mit Dresdner Kleinwort Benson, eine der Globalen Koordinatoren bei der Durchführung unserer Börseneinführung, verbundene Bank, und Paribas Securities, ein mit der Paribas S.A. verbundenes Unternehmen, sämtlich Konsortialbanken bei der Durchführung des Angebotes, hatten unserer Gesellschaft die revolvingende Kreditlinie eingeräumt. Dresdner Bank AG hat sich verpflichtet, unserer Gesellschaft im Rahmen der revolvingenden Kreditlinie Darlehen in Höhe von insgesamt DM 42 Mio. zur Verfügung zu stellen. Dieser Betrag macht ca. 7% des insgesamt im Rahmen der revolvingenden Kreditlinie zur Verfügung gestellten Betrages aus.

#### **Vereinbarungen im Zusammenhang mit Anteilsverkäufen an die Geschäftsleitung**

Zwischen den damaligen Anteilsinhabern der KabelMedia, Jacques Hackenberg, Paul Thomason und Dr. Thomas Gelzer (letzterer nachfolgend „der Treuhänder“) wurde am 12. November 1998 ein Anteilskauf- und

Anteilsübertragungsvertrag (nachfolgend „der Anteilskaufvertrag“) geschlossen. Gemäß diesem Anteilskaufvertrag verkauften die damaligen anderen Anteilsinhaber der KabelMedia Anteile an der KabelMedia (nachfolgend „die Management-Anteile“) an (i) Paul Thomason, um seinen Anteilsbesitz von 1,25% auf 2,5% der Anteile an der KabelMedia zu erhöhen und (ii) Jacques Hackenberg, um ihm einen Anteilsbesitz von 2,5% der Anteile an der KabelMedia einzuräumen.

Der Kaufpreis für die Management-Anteile, die gemäß dem Anteilskaufvertrag verkauft wurden, betrug DM 15 pro Anteil. Das ergibt einen Gesamtkaufpreis für Jacques Hackenberg in Höhe von DM 2.750.000 und für Paul Thomason in Höhe von DM 1.375.000. Zehn Prozent des jeweiligen Kaufpreises wurden in bar bezahlt. Der restliche Kaufpreis wurde von Jacques Hackenberg und Paul Thomason jeweils durch Zeichnung einer verzinslichen Schuldverschreibung, die mit Wirkung zum zweiten Jahrestag des Vollzugs dieses Angebots fällig wird, beglichen. Sowohl der von Paul Thomason als auch der von Jacques Hackenberg gezahlte Barbetrag, die von ihnen gezeichneten Schuldverschreibungen als auch die Management-Anteile wurden an den Treuhänder übertragen, der die Management-Anteile an die verkaufenden Anteilsinhaber der KabelMedia als Sicherheit für die vorgenannten Schuldverschreibungen verpfändete.

Der Anteilskaufvertrag enthält auch eine bedingte Kaufoption, die es den verkaufenden Anteilsinhabern der KabelMedia unter bestimmten Voraussetzungen gestattet, von Jacques Hackenberg und Paul Thomason bestimmte — im Laufe der Zeit sinkende — Prozentsätze der von Jacques Hackenberg und Paul Thomason erworbenen Anteilsrechte zurückzuerwerben, sofern der Wert unserer ausstehenden Aktien steigt. Darüber hinaus enthält der Anteilskaufvertrag eine Verkaufsoption, die es Jacques Hackenberg und Paul Thomason ermöglicht, ihre Aktien an die anderen damaligen KabelMedia-Anteilsinhaber zu einem Preis zu verkaufen, der dem von Jacques Hackenberg und Paul Thomason jeweils für die KabelMedia-Anteile gezahlten Kaufpreis zuzüglich etwaiger hinsichtlich der Schuldverschreibung aufgelaufener Zinsen entspricht.

### **Registrierungsrechtsvereinbarung**

KabelMedia und einige unserer Aktionäre haben am 18. Juni 1996 eine Registrierungsrechtsvereinbarung geschlossen, nach der die Aktionäre unter bestimmten Umständen das Recht haben, KabelMedia (und uns als deren Rechtsnachfolgerin) zu veranlassen, ihre Aktien nach dem United States Securities Act von 1934 in der jeweiligen Fassung zu registrieren. Am 26. November 1998 haben KabelMedia und unsere Aktionäre im Vorgriff auf die Verschmelzung die Registrierungsrechtsvereinbarung geändert, um AGFB, Wolfgang, Ludwig und Manfred Preuß einzuschließen und gewisse andere Bestimmungen zu ändern. Diese Gesellschafter haben auf ihr Registrierungsrecht im Hinblick auf die Börseneinführung verzichtet.

### **Geänderte Gesellschaftervereinbarung, Zweite Geänderte Gesellschaftervereinbarung**

Zur Zeit der Verschmelzung, aber vor Durchführung der Verschmelzung, unterzeichneten die Gesellschafter von KabelMedia und Süweda die Zweite Geänderte Gesellschaftervereinbarung. Diese Zweite Geänderte Gesellschaftervereinbarung ist gültig bis zum Abschluß des Aktienangebots und regelt bis dahin die Vertretung der Gesellschafter Gruppen im Vorstand und Aufsichtsrat und gibt den Gesellschaftern ein Vorkaufsrecht bei Aktienverkäufen von Gesellschaftern, die diese Vereinbarung unterzeichnet haben.

Im August 1998 wurde die Geänderte Gesellschaftervereinbarung zwischen KabelMedia und unseren damaligen Gesellschaftern unterzeichnet, die mit Wirksamwerden der Verschmelzung ungültig wurde, mit Ausnahme der Regelung bezüglich der Handhabung von sich bietenden Geschäftsmöglichkeiten (Corporate Opportunities). Die Geänderte Gesellschaftervereinbarung regelte die Konvertierung und die begleitende Kapitalerhöhung. Die Geänderte Gesellschaftervereinbarung beinhaltete auch erhebliche Übertragungsbeschränkungen und räumte den Gesellschaftern Vorkaufsrechte ein bei Anteilsverkäufen von Gesellschaftern, die diese Vereinbarung unterzeichnet haben.

Die Geänderte Gesellschaftervereinbarung ersetzte wiederum die Gesellschaftervereinbarung vom 19. Juni 1996 zwischen den damaligen Anteilsinhabern (die Gesellschaftervereinbarung). Die Gesellschaftervereinbarung regelte die Umstrukturierung der KabelMedia und eine damit zusammenhängende Kapitalerhöhung, die Einrichtung eines Gesellschafterbeirats (Executive Committee) und die Einführung von Zustimmungsvorbehalten für bestimmte Geschäftsführungsmaßnahmen zugunsten der Gesellschafter. Darüber hinaus enthielt die erste Gesellschaftervereinbarung erhebliche Übertragungsbeschränkungen sowie Vorkaufsrechte, für den Fall von Anteilsverkäufen.

[Diese Seite ist absichtlich freigelassen.]

## TEIL II

### 14. Konzernabschluß und Anlagen

#### Bericht des Abschlussprüfers

An den Vorstand  
PRIMACOM AG

Wir haben die beiliegenden Konzernbilanzen der PrimaCom AG und ihrer Tochterunternehmen zum 31. Dezember 1999, 1998 und 1997 und die Gewinn- und Verlustrechnung, sowie die Eigenkapital- und Kapitalflussrechnung für die drei am 31. Dezember 1999 zu Ende gehenden Geschäftsjahre geprüft. Die Erstellung dieser Abschlüsse obliegt der Verantwortung des Managements der Gesellschaft. Unsere Verantwortung ist die Erteilung eines Bestätigungsvermerks für diese Abschlüsse auf Grund unserer Prüfung.

Wir haben unsere Prüfungshandlungen in Übereinstimmung mit den in der Bundesrepublik Deutschland und den in den USA allgemein anerkannten Grundsätzen ordnungsmäßiger Durchführung von Abschlussprüfungen durchgeführt. Diese Grundsätze verlangen, dass wir die Prüfung so vorbereiten und durchführen, dass wir ausreichende Sicherheit darüber erlangen, ob die Abschlüsse frei von wesentlich falschen Angaben sind. Die Prüfung beinhaltet die stichprobenweise Überprüfung der Nachweise für die einzelnen Posten und sonstigen Angaben der Jahresabschlüsse. Die Prüfung beinhaltet auch die Beurteilung der angewendeten Bilanzierungsgrundsätze und Bewertungsmethoden sowie des Gesamtbildes der vorgelegten Jahresabschlüsse. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfungshandlungen eine angemessene Grundlage zur Erteilung unseres Bestätigungsvermerks darstellen.

Nach unserer Auffassung vermitteln die obengenannten Abschlüsse der PrimaCom AG und ihrer Tochterunternehmen zum 31. Dezember 1999, 1998 und 1997 in Übereinstimmung mit den in den USA anerkannten Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung in allen wesentlichen Punkten ein wahrheitsgetreues Bild ihrer Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage.

/s/ ERNST & YOUNG  
ERNST & YOUNG  
Deutsche Allgemeine Treuhand AG

Frankfurt,  
März 2000

**PRIMACOM AG UND TOCHTERUNTERNEHMEN**

**KONZERN GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG**  
(in Tausend)

	<u>jeweils zum Bilanzstichtag 31. Dezember</u>			
	<u>1997</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>1999</u>
	<u>DM</u>	<u>DM</u>	<u>DM</u>	<u>Euro</u>
Umsatzerlöse . . . . .	83.801	96.498	207.218	105.949
Betriebsaufwendungen Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatz-erlöse erbrachten Leistungen . . . . .	20.023	25.546	48.002	24.543
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten . . . . .	15.976	12.265	36.358	18.590
Gemeinkosten . . . . .	—	2.500	24.277	12.413
Abschreibung . . . . .	<u>26.529</u>	<u>31.434</u>	<u>119.848</u>	<u>61.277</u>
Summe der Betriebsaufwendungen . . . . .	<u>62.528</u>	<u>71.745</u>	<u>228.485</u>	<u>116.823</u>
Betriebsergebnis . . . . .	21.273	24.753	(21.267)	(10.874)
Zinsaufwendungen:				
Transaktionen mit den der Gesellschaft nahestehenden				
Personen und Unternehmen . . . . .	563	21	—	—
Bankschulden . . . . .	5.121	4.988	19.548	9.995
Sale-and-leaseback . . . . .	9.946	10.367	4.137	2.115
Senior Notes . . . . .	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>7.361</u>	<u>3.764</u>
Summe der Zinsaufwendungen . . . . .	15.630	15.376	31.046	15.874
Sonstige Erträge (Aufwendungen) . . . . .	<u>23.578</u>	<u>(454)</u>	<u>(1.500)</u>	<u>(767)</u>
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor				
Minderheitenanteilen und Ertragssteuern . . . . .	29.221	8.923	(53.813)	(27.515)
Minderheitenanteile am Jahresüberschuss der				
Tochtergesellschaften . . . . .	5.412	592	137	70
Ertragssteuern . . . . .	<u>4.435</u>	<u>1.618</u>	<u>3.260</u>	<u>1.667</u>
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (nach Steuern) . .	19.374	6.713	(57.210)	(29.252)
Zu verkaufende Geschäftsbereiche: . . . . .	<u>(13.645)</u>	<u>(5.715)</u>	<u>—</u>	<u>—</u>
Jahresüberschuss (Jahresfehlbetrag) . . . . .	<u>5.729</u>	<u>998</u>	<u>(57.210)</u>	<u>(29.252)</u>
Ergebnis pro Aktie:				
Gewöhnliche Geschäftstätigkeit . . . . .	1.22	0.42	(2.99)	(1.53)
Zu verkaufende Geschäftsbereiche . . . . .	<u>(0.86)</u>	<u>(0.36)</u>	<u>—</u>	<u>—</u>
Jahresüberschuss (Jahresfehlbetrag) . . . . .	<u>0.36</u>	<u>0.06</u>	<u>(2.99)</u>	<u>(1.53)</u>

*Siehe auch Erläuterungen zum Konzernabschluss*

**PRIMACOM AG UND TOCHTERUNTERNEHMEN**

**KONZERNBILANZEN**  
(in Tausend)

	Jeweils zum Bilanzstichtag 31. Dezember			
	1997	1998	1999	1999
	DM	DM	DM	Euro
Flüssige Mittel .....	20.608	15.347	16.365	8.367
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen .....	4.645	5.444	7.265	3.715
Latente Steuerguthaben .....	14.846	87.678	92.522	47.306
Sachanlagen .....	174.093	544.393	541.351	276.788
Geschäfts- oder Firmenwert .....	6.533	473.600	467.150	238.850
Devisentermingeschäfte .....	—	20.807	—	—
Sonstige Vermögensgegenstände .....	18.641	44.280	22.708	11.610
Nettovermögen der zu verkaufenden Geschäftsbereiche ...	<u>19.781</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>
<b>AKTIVA .....</b>	<b><u>259.147</u></b>	<b><u>1.191.549</u></b>	<b><u>1.147.361</u></b>	<b><u>586.636</u></b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen .....	2.904	8.990	11.353	5.806
Rückstellungen .....	10.466	51.732	28.946	14.800
Passive Rechnungsabgrenzungsposten .....	6.769	9.603	24.630	12.593
Ausstehende Kaufpreisverpflichtung .....	—	6.627	4.507	2.304
Leasingverbindlichkeiten .....	76.900	86.382	27.620	14.122
Verbindlichkeiten gegenüber den der Gesellschaft nahestehenden Personen oder Unternehmen .....	140.419	516	480	245
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und andere Verbindlichkeiten .....	71.876	281.395	406.990	208.091
Senior Notes .....	<u>—</u>	<u>275.981</u>	<u>—</u>	<u>—</u>
<b>SUMME DER VERBINDLICHKEITEN .....</b>	<b><u>309.334</u></b>	<b><u>721.226</u></b>	<b><u>504.526</u></b>	<b><u>257.961</u></b>
Minderheitenanteile .....	11.906	862	165	84
Stammkapital .....	10.000	78.914	98.643	50.435
Kapitalrücklage .....	10.040	473.982	684.672	350.067
Verlustvortrag .....	<u>(82.133)</u>	<u>(83.435)</u>	<u>(140.645)</u>	<u>(71.911)</u>
<b>EIGENKAPITAL/(NICHT DURCH EIGENKAPITAL GEDECKTER FEHLBETRAG) .....</b>	<b><u>(62.093)</u></b>	<b><u>469.461</u></b>	<b><u>642.670</u></b>	<b><u>328.591</u></b>
<b>PASSIVA .....</b>	<b><u>259.147</u></b>	<b><u>1.191.549</u></b>	<b><u>1.147.361</u></b>	<b><u>586.636</u></b>

*Siehe auch Erläuterungen zum Konzernabschluss*

**PRIMACOM AG UND TOCHTERUNTERNEHMEN**

**KONZERN-EIGENKAPITALRECHNUNGEN**  
(in Tausend)

	<u>Stamm-</u> <u>kapital</u>	<u>Zusätzlich</u> <u>einbezahltes</u> <u>Kapital</u>	<u>Aufgelaufener</u> <u>Verlustvortrag</u>	<u>Gesamter</u> <u>Eigenkapital-</u> <u>(fehl-)betrag</u>
	DM	DM	DM	DM
Saldo zum 31. Dezember 1996.....	10.000	10.040	(85.362)	(65.322)
Dividende .....	—	—	(2.500)	(2.500)
Jahresüberschuss .....	—	—	<u>5.729</u>	<u>5.729</u>
Saldo zum 31. Dezember 1997.....	10.000	10.040	(82.133)	(62.093)
Einlage aus Gesellschaftsmitteln .....	27.090	(27.090)	—	—
Kapitaleinlage von Gesellschaftern .....	—	144.356	—	144.356
Dividende .....	—	—	(2.300)	(2.300)
Aktienemission unter umgekehrter Akquisition ...	41.824	346.676	—	388.500
Jahresüberschuss .....	—	—	<u>998</u>	<u>998</u>
Saldo zum 31. Dezember 1998.....	78.914	473.982	(83.435)	469.461
Einlage aus Gesellschaftsmitteln .....	—	11.600	—	11.600
Aktienemission als erstmaliges öffentliches				
Zeichnungsangebot .....	19.729	193.697	—	213.426
Gewährte Aktienoptionen .....	—	5.393	—	5.393
Jahresfehlbetrag .....	—	—	<u>(57.210)</u>	<u>(57.210)</u>
Saldo zum 31. Dezember 1999.....	<u>98.643</u>	<u>684.672</u>	<u>(140.645)</u>	<u>642.670</u>

*Siehe auch Erläuterungen zum Konzernabschluss*

**PRIMACOM AG UND TOCHTERUNTERNEHMEN**

**KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG  
(in Tausend)**

	Geschäftsjahr			
	1997	1998	1999	1999
	DM	DM	DM	Euro
<b>Operativer Bereich</b>				
Jahresüberschuss (-fehlbetrag) .....	5.729	998	(57.210)	(29.252)
Anpassungen zur Überleitung des Jahresüberschusses zum Mittelzufluss/-abfluss aus der betrieblichen Tätigkeit:				
Verlust aus Geschäftsveräußerungen .....	(11.373)	(1.891)	—	—
Abschreibungen .....	26.529	31.614	119.848	61.277
Abgrenzung der vorausbezahlten Telekom Entgelte .....	—	11.781	11.184	5.719
Auflösung transitorischer Passiva .....	(10.896)	(5.245)	(32.629)	(16.683)
Netto Verlust aus Veräußerung von Anlagenvermögen .....	(335)	(121)	—	—
Aufwand aus Gewährung von Aktienoptionen .....	—	—	5.393	2.757
Minderheitenanteile .....	12.029	592	137	70
Abgegrenzte Ertragssteuern .....	(3.228)	5.627	6.301	3.222
Änderungen der Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, ohne die Effekte aus Geschäftsakquisitionen und -verkäufen:				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen .....	(1.191)	1.865	(1.687)	(861)
Sonstige Aktiva .....	(23.748)	(8.559)	3.916	2.002
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen .....	(1.710)	(804)	1.619	828
Antizipative Passiva .....	(1.046)	19.074	(17.781)	(9.091)
Transitorische Passiva .....	1.051	931	47.384	24.226
Mittelzufluß/-abfluß aus der betrieblichen Tätigkeit .....	<u>(6.097)</u>	<u>55.862</u>	<u>86.475</u>	<u>44.214</u>
<b>Akquisitionsbereich</b>				
Geschäftsakquisitionen, ohne erworbene flüssige Mittel .....	—	23.194	(28.244)	(14.441)
Dividenden der Minderheitenbeteiligung .....	(2.921)	(11.117)	—	—
Kauf von Sachanlagen .....	(10)	(6.082)	(66.637)	(34.071)
Erlöse aus der Veräußerung von Sachanlagen .....	3.587	195	1.279	654
Erlöse aus der Geschäftsveräußerung .....	<u>30.581</u>	<u>10.338</u>	<u>—</u>	<u>—</u>
Mittelzufluss/-abfluss aus dem Investitionsbereich .....	<u>31.237</u>	<u>16.528</u>	<u>(93.602)</u>	<u>(47.858)</u>
<b>Finanzierungsbereich</b>				
Aufnahme innerhalb des Rahmenkredites .....	45.969	—	334.000	170.770
Aufnahme von Bankschulden .....	1.404	19.505	—	—
Tilgung innerhalb des Rahmenkredites .....	(21.272)	(17.836)	(197.500)	(100.980)
Tilgung von Bankschulden .....	(13.175)	(64.796)	(6.019)	(3.077)
Erhöhungen/Tilgungen von kurzfristigen Bankkrediten .....	(1.066)	(279)	(5.358)	(2.740)
Erhöhung der Verbindlichkeiten gegenüber den der Gesellschaft nahestehenden Personen oder Unternehmen .....	17.161	14.405	—	—
Rückzahlung der Verbindlichkeiten gegenüber den der Gesellschaft nahestehenden Personen oder Unternehmen .....	(27.549)	(12.257)	(36)	(18)
Zunahme der Sale-and-Leaseback Verbindlichkeiten .....	4.054	—	—	—
Rückzahlung der Sale-and-Leaseback Verbindlichkeiten .....	(8.570)	(11.169)	(58.762)	(30.045)
Tilgung von Darlehen der Deutsche Telekom .....	(929)	(2.930)	(1.031)	(527)
Zahlung von ausstehenden Kaufpreisverpflichtungen .....	—	—	(4.109)	(2.101)
Erlös aus erstmaligem öffentlichem Zeichnungsangebot .....	—	—	202.281	103.425
Rückzahlung von Senior Notes .....	—	—	(276.152)	(141.194)
Erlös aus Devisentermingeschäften .....	—	—	20.831	10.651
Dividendenausschüttung .....	(2.500)	(2.300)	—	—
Mittelzufluss/-abfluss aus der Finanzierung .....	<u>(6.473)</u>	<u>(77.657)</u>	<u>8.145</u>	<u>4.164</u>
Rückgang/Zuwachs an flüssigen Mitteln .....	18.667	(5.267)	1.018	520
Flüssige Mittel zum Jahresbeginn .....	1.947	20.614	15.347	7.847
Flüssige Mittel zum Jahresende .....	<u>20.614</u>	<u>15.347</u>	<u>16.365</u>	<u>8.367</u>

*Siehe auch Erläuterungen zum Konzernabschluss*

## ERLÄUTERUNGEN ZUM KONZERNABSCHLUSS

### 1. GESCHÄFTSGRÜNDUNG UND DARSTELLUNG DER JAHRESABSCHLÜSSE

PrimaCom AG („PrimaCom“ oder „die Gesellschaft“) wurde am 30. Dezember 1998 durch Verschmelzung („die Verschmelzung“) der Süweda Elektronische Medien- und Kabelkommunikations-AG („Süweda“) in die KabelMedia Holding AG („KabelMedia“), zwei etwa gleich große deutsche Kabelfernsehnetsbetreiber, gegründet. Zum Zeitpunkt der Verschmelzung wurde die KabelMedia in PrimaCom AG umfirmiert. KabelMedia und Süweda wurden in 1992, bzw. 1983 gegründet. Nach U.S. GAAP wurde die Verschmelzung unter der Purchase Methode als eine umgekehrte Akquisition behandelt, d.h. die Süweda gilt als aufnehmende Gesellschaft der KabelMedia obwohl die KabelMedia Aktien an die ehemaligen Süweda Aktionäre herausgegeben hat und als Rechtsnachfolger bestehen bleibt. Folglich stellen die historischen Jahresabschlüsse vor dem 30. Dezember 1998 die Jahresabschlüsse der Süweda dar.

Die beigefügten Jahresabschlüsse wurden gemäß US-GAAP, mit spezieller Bezugnahme auf die Kabelfernsehindustrie, erstellt. PrimaCom führt ihre Rechnungslegung im Einklang mit den HGB-Grundsätzen durch, die in einigen wesentlichen Teilen von US-GAAP abweichen. Aus diesem Grund hat die Gesellschaft Anpassungen vorgenommen, damit die Jahresabschlüsse den US-GAAP entsprechen, um eine Vergleichbarkeit herzustellen.

Die in den nachfolgenden Erläuterungen und Darstellungen zu den Konzernjahresabschlüssen aufgeführten Beträge beziehen sich sämtlich auf laufende Geschäfte, soweit nicht anders vermerkt ist (siehe Erläuterung 5).

Gemäß dem Statement of Financial Accounting Standards No. 130, „Reporting Comprehensive Income“ müssen Unternehmen mit einem Geschäftsjahr, welches nach dem 15. Dezember 1997 beginnt, das „Comprehensive Income“ und die dazugehörigen Komponenten in den Jahresabschlüssen aufführen. Das „Comprehensive Income“ umfasst die Transaktionen, die nach den Regeln der US-GAAP nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden, sondern erfolgsneutral über das Eigenkapital bilanziert werden. Die Gesellschaft hatte in den angegebenen Zeiträumen von 1995 bis 1997 kein „Comprehensive Income“.

Die beigefügten Jahresabschlüsse für das am 31. Dezember 1999 abgeschlossene Geschäftsjahr wurden lediglich zur Vereinfachung für den Leser zum festen Wechselkurs von 1,95583 DM für 1,00 Euro in Euro umgerechnet, sowie zu einem Kurs von 0,9930 Euro für 1,00 U.S. \$, dem Wechselkurs am 31. Dezember, in amerikanische Dollar („U.S. \$,“) umgerechnet. Diese Umrechnungen sind nicht dahingehend auszulegen, dass die genannten Beträge zu diesem oder einem anderen Kurs in Euro oder U.S. \$ umgerechnet werden sollten.

### 2. ZUSAMMENFASSUNG DER WESENTLICHEN BUCHFÜHRUNGSVERFAHREN

#### **Konsolidierung**

Die konsolidierten Konzernjahresabschlüsse beinhalten die Abschlüsse der PrimaCom und ihrer Tochterunternehmen beziehungsweise ihrer Mehrheitsbeteiligungen. Alle wesentlichen konzerninternen Transaktionen, die in der Finanzbuchführung ihren Niederschlag gefunden haben, wurden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert.

#### **Flüssige Mittel**

Schecks, Kassenbestände, Postgiroguthaben und Guthaben bei Kreditinstituten mit einer Fälligkeitszeit von drei Monaten oder kürzer, werden im folgenden als flüssige Mittel bezeichnet.

#### **Anlagerisiken**

Die Finanzposten der Gesellschaft, die möglicherweise zu Anlagerisiken führen könnten, bestehen hauptsächlich aus flüssigen Mitteln und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Das Forderungsausfallrisiko ist auf Grund des großen und vielschichtigen Kundenstammes der Gesellschaft minimal. Die flüssigen Mittel hält die Gesellschaft im wesentlichen auf Bankkonten bei einem internationalen Finanzinstitut in Deutschland.

#### **Erfassung der Umsätze**

Die Umsätze der PrimaCom resultieren zum größten Teil aus Teilnehmerentgelten und zu einem weitaus geringeren Teil aus den Kunden in Rechnung gestellten Installations- und Kabelfernsehanschlußgebühren. Die Umsätze aus den Teilnehmerentgelten werden von der Gesellschaft erst dann erfolgswirksam erfasst, wenn die Dienstleistungen gegenüber den Kunden erbracht werden. Vor dem 1. Januar 1999 wurden vorausbezahlte Teilnehmerentgelte, Installations- und Kabelfernsehanschlußgebühren gegenüber den Erträgen passiv abgegrenzt und die abgegrenzten Beträge je nach Laufzeit der abgeschlossenen Serviceverträge nach der linearen Methode

zugunsten des Ertrags aufgelöst. Ab 1. Januar 1999 werden vorausbezahlte Teilnehmerentgelte, Installations und Kabelfernsehanschlußgebühren, die unter den damit verbundenen Kosten liegen, bei Erbringung der Dienstleistung erfolgswirksam erfasst. Diese Änderung ist im Vergleich zu den Ergebnissen der Vorjahre nicht von Bedeutung.

### **Sachanlagen**

Sachanlagen werden zu historischen Anschaffungskosten bilanziert und bestehen hauptsächlich aus Anlagen, die zur Entwicklung und Betreuung von Kabelfernsehsystemen genutzt werden. Diese Anlagen werden in Übereinstimmung mit dem Statement of Financial Accounting Standards Nr. 51 „Financial Reporting by Cable Television Companies“ abgeschrieben.

Die Abschreibungen erfolgen über die betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauern. Danach werden die Kabelfernsehsysteme über 12 Jahre, Geschäfts- und Betriebseinrichtungen über 5 bis 10 Jahre, Bauten über 25 Jahre und erworbene Software über 3 bis 5 Jahre abgeschrieben.

### **Geschäfts- und Firmenwert**

Aus verschiedenen Unternehmensakquisitionen, welche PrimaCom vorgenommen hat, resultieren derivative Firmenwerte. Diese Firmenwerte bestehen aus dem Teil des Kaufpreises, um den der Kaufpreis die übernommenen Vermögenswerte überstieg. Die aktivierten Firmenwerte werden nach US-GAPP gemäß der linearen Abschreibungsmethode über 12 Jahre abgeschrieben. Die kumulierte Abschreibung für die Firmenwerte zum 31. Dezember 1997, 1998 und 1999 betragen jeweils DM 7.808.000, DM 9.544.000 und DM 52.768.000.

### **Außerplanmäßige Abschreibungen auf langlebige und immaterielle Vermögensgegenstände**

PrimaCom überprüft regelmäßig die langlebigen und immateriellen Vermögensgegenstände sowie den Geschäfts- und Firmenwert auf mögliche dauerhafte Wertminderungen unter dem Aspekt der Fortführung der Unternehmenstätigkeit. Eine dauerhafte Wertminderung würde von der Gesellschaft dann erfasst werden, wenn die geschätzten, nicht abgezinsten künftigen Cash-Flows geringer wären als der Buchwert des jeweiligen Vermögensgegenstandes.

### **Aktienoptionen**

Der Aktienoptionsplan wird von der Gesellschaft gemäß dem Financial Accounting Standard Nr. 123, „Accounting Stock-Based Compensation“ (SFAS 123) bilanziert. Nach SFAS 123 werden Aufwendungen für Arbeitsentgelte auf der Grundlage des Marktwertes der aus den Aktien resultierenden Ansprüche während des Anspruchszeitraums am Tag ihrer Zuteilung erfasst.

### **Ergebnis pro Aktie Basic and Diluted**

Die Gesellschaft errechnet das Ergebnis pro Aktie in Übereinstimmung mit dem Statement of Financial Accounting Standards Nr. 128 „Earnings per Share“.

### **Ertragsteuern**

PrimaCom bilanziert ihre Ertragsteuern gemäß der Richtlinien des Statement of Financial Accounting Standards No. 109 (SFAS 109, „Accounting for Income Taxes“). Gemäß SFAS 109 basieren latente Steuerguthaben und -schulden auf dem Unterschied zwischen Handels- und Steuerbilanz und werden entsprechend den zum Zeitpunkt der Auflösung der Differenzen geltenden, gesetzlich vorgeschriebenen Steuersätzen und Rechtsvorschriften ermittelt. Etwaige Änderungen der Steuersätze für latente Steuerguthaben bzw. -schulden werden im gleichen Zeitraum erfasst, in dem die gesetzliche Änderung der Steuersätze erfolgte. Sollten sich latente Steuerguthaben ergeben, so werden diese wertberichtigt, sofern PrimaCom mit der Realisierung eines Teils oder der gesamten latenten Steuerguthaben nicht ernsthaft rechnen kann.

### **Bewertung der Finanzposten**

Der Buchwert der Finanzposten, wie flüssige Mittel, Forderungen und Verbindlichkeiten entspricht infolge der diesen zugrunde liegenden kurzen Laufzeiten annähernd dem Marktwert. Der Buchwert von Bankschulden und anderen Schulden entspricht ebenfalls annähernd dem Marktwert, da die Bankschulden seinerzeit zu den gleichen notierten Marktpreisen und Kursen für gleiche bzw. ähnliche Kredite aufgenommen wurden, wie sie derzeit der PrimaCom angeboten werden.

## Verwendung von Schätzungen

Die Erstellung der Jahresabschlüsse im Einklang mit den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung macht es für die Geschäftsführung erforderlich, dass die in den Jahresabschlüssen und Erläuterungen wiedergegebenen Beträge teilweise nur durch Schätzwerte und Annahmen gebildet werden konnten. Es kann somit dazu kommen, dass im Wege einer aktuellen Überprüfung dieser geschätzten Größen eine Abweichung festgestellt werden kann.

## Umklassifizierung

Verschiedene Positionen aus früheren Jahren wurden umklassifiziert, um mit der in 1999 angewandten Darstellung der konsolidierten Abschlüsse konform zu sein.

## 3. DIE VERSCHMELZUNG

Am 30. Dezember 1998 wurde die Süweda in die KabelMedia verschmolzen, wofür 8.354.914 KabelMedia Aktien an die früheren Aktionäre der Süweda ausgegeben wurden. Nach U.S. GAAP wurde die Verschmelzung unter der Purchase Methode als eine umgekehrte Akquisition behandelt, d.h. die Süweda gilt als aufnehmende Gesellschaft der KabelMedia obwohl die KabelMedia Aktien an die ehemaligen Süweda Aktionäre herausgegeben hat und als Rechtsnachfolger bestehen bleibt. Folglich wurden die ausgegebenen Aktien der KabelMedia so behandelt als ob Süweda die aufnehmende Gesellschaft wäre. Die Effekte dieser umgekehrten Akquisition wurden für alle Aktienbeträge in den Jahresabschlüssen reflektiert, d.h. die Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten der KabelMedia sind im Konzernabschluss zum 31. Dezember 1998 enthalten. Der Kaufpreis in Höhe von DM 388.500.000 der dem Nettovermögen der KabelMedia zugeordnet wurde basiert auf einem unabhängigen Bewertungsgutachten. Der Konzernjahresabschluss reflektiert nur eine vorläufige Zuordnung des Kaufpreises, da die endgültige Zuordnung noch nicht abgeschlossen wurde. Die endgültige Zuordnung des Kaufpreises resultierte in einem Überschuss des Kaufpreises über den Marktwert des Nettovermögens von DM 461.390.000 und wird über 12 Jahre linear abgeschrieben.

Die folgenden ungeprüften pro forma Informationen für die Geschäftsjahre 1997 und 1998 wurden unter der Annahme erstellt, dass die umgekehrte Akquisition am 1. Januar des jeweiligen Jahres erfolgte.

	<u>1997</u>	<u>1998</u>
	TDM	TDM
	(außer pro Aktie)	
Umsatzerlöse . . . . .	159.434	184.043
Verlust aus laufendem Geschäft . . . . .	(71.972)	(82.811)
Verlust pro Aktie aus laufendem Geschäft . . . . .	(4,56)	(5,25)

Der Verlust pro Aktie wurde auf der Basis von 15.782.842 ausgegebenen Aktien für alle Jahre berechnet.

## 4. DER BÖRSENGANG

Am 23. Februar 1999 endete das erstmalige öffentliche Zeichnungsangebot von 3.945.710 Aktien zu einem Ausgabepreis von € 29 je Aktie und \$16,27 je American Depositary Share („ADS“). Die Gesellschaft erzielte aus dem Börsengang einen Nettoerlös von annähernd DM 202.281.000 (DM 213.426.000 nach entsprechendem Steuerguthaben). Nach dem öffentlichen Zeichnungsangebot notieren die Aktien der Gesellschaft am Neuen Markt, einem Marktsegment der Frankfurter Wertpapierbörse, unter der Kürzel PRC; die American Depositary Shares („ADS“) der Gesellschaft, die jeweils den halben Wert der Aktie verbriefen, wurden mit Kürzel PCAG zum Handel am Nasdaq National Market zugelassen.

## 5. ZU VERKAUFENDE GESCHÄFTSBEREICHE

Am 19. Dezember 1997 verkaufte die Gesellschaft ihre 100%igen Beteiligung an der BFE Nachrichtentechnik GmbH, Mainz, BFE Nachrichtentechnik Chemnitz GmbH, Chemnitz und der BFE Fernmeldemontage GmbH, Berlin (im folgenden die BFE Gruppe), zum Verkaufspreis in Höhe von DM 3.454.000. Die verkauften Unternehmen sind nicht in der Kabelfernsehindustrie tätig. Der Verkauf ergab weder einen Buchgewinn noch einen Buchverlust. In Zusammenhang mit der Entscheidung, die BFE-Gruppe zu veräußern, hat die Gesellschaft die bisher aktivierten latenten Steuerguthaben aus Verlustvorträgen der BFE-Gruppe in Höhe von DM 11.225.000 ausgebucht und den veräußerten Geschäftsbereichen belastet. Dies ist bei der Bestimmung des Veräußerungspreises für die BFE-Gruppe nicht berücksichtigt worden.

Am 9. September 1998 verkaufte PrimaCom die verbliebenen, nicht im Bereich des Kabelfernsehindustrie tätigen Geschäftsbereiche, an eine außenstehende Gesellschaft, die im mehrheitlichen Besitz bestimmter

Aktionäre der Süweda steht. Die Gesellschaft hat ihre früheren Jahresabschlüsse neu dargestellt, um das Betriebsergebnis dieser Nicht-Kabelfernsehunternehmen als zu verkaufende Geschäftsbereiche auszuweisen. Die Betriebsergebnisse dieser Nicht-Kabelfernsehunternehmen, einschließlich der BFE Gruppe, wurden von den laufenden Geschäften getrennt und als ein gesonderter Netto-Posten in den Jahresabschlüssen aufgeführt. Das Nettovermögen der von der Veräußerung vom 09. September 1998 betroffenen Nicht-Kabelfernsehunternehmen wurde in den Bilanzen der Gesellschaft separat ausgewiesen.

Das Betriebsergebnis dieser zu verkaufenden Geschäftsaktivitäten (unter Ausschluss jedweder Abschreibungen oder Zinsaufwendungen) lautet zu den jeweiligen Bilanzstichtagen 31. Dezember wie folgt (in Tausend):

	<u>1997</u>	<u>1998</u>
	TDM	TDM
Umsatzerlöse .....	<u>60.418</u>	<u>1.195</u>
Gewinn (Verlust) vor Ertragssteuer .....	(13.572)	(50)
Ertragssteuern .....	<u>(73)</u>	<u>(5.665)</u>
Jahresüberschuss (Fehlbetrag) .....	<u>(13.645)</u>	<u>(5.715)</u>

Die Aktiva und Passiva des von der Veräußerung vom 9. September 1998 betroffenen Nicht-Kabelfernsehgeschäfts wurden als eine Netto-Position in den Bilanzen der Gesellschaft ausgewiesen. Die Bestandteile dieser Nettovermögen zum 31. Dezember 1997 lauten wie folgt (in Tausend):

	<u>1997</u>
	TDM
Flüssige Mittel .....	6
Forderungen .....	3.146
Vorräte .....	4.274
Latente Steuerguthaben .....	5.665
Sachanlagen .....	26.449
Geschäfts- oder Firmenwert .....	—
Sonstige Vermögensgegenstände .....	<u>1.999</u>
Aktiva .....	<u>41.539</u>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen .....	2.431
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten .....	10.098
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten .....	8.810
Passiva .....	<u>21.339</u>
Minderheitenanteile .....	419
Nettovermögen .....	<u>19.781</u>

## 6. WESENTLICHE AKQUISITIONEN VON UNTERNEHMEN

### Akquisitionen in 1998

Am 30. April 1998 erwarb Süweda die Geschäftsanteile von CableStar Gesellschaft für Kommunikations-Systeme mbH („CableStar“) für DM 7.089.000. CableStar umfasste ungefähr 16.100 Haushalte und versorgte 15.197 Kunden zum Zeitpunkt der Akquisition.

Am 30. April 1998 erwarb Süweda die Geschäftsanteile von Comtel in Sachsen GmbH und Comtel Gorbitz GmbH (zusammen „Comtel“) für DM 2.450.000. Comtel umfasste ungefähr 16.300 Haushalte und versorgte 13.164 Kunden zum Zeitpunkt der Akquisition.

Am 21. September 1998 erwarb Süweda die Geschäftsanteile von Acotec Kabelvision GmbH („Acotec“) für DM 6.461.000. Acotec umfasste ungefähr 6.700 Haushalte und versorgte 6.535 Kunden zum Zeitpunkt der Akquisition.

Am 9. Dezember 1998 erwarb Süweda die Geschäftsanteile an Nehls & Schulz GmbH („Nehl & Schulz“) für DM 9.732.000. Nehls & Schulz umfasste ungefähr 18.900 Haushalte und versorgte 18.250 Kunden zum Zeitpunkt der Akquisition.

Die obigen Akquisitionen wurden nach der Purchase Methode dargestellt, d.h. die Ergebnisse der akquirierten Gesellschaften sind seit dem Zeitpunkt der Akquisition berücksichtigt. Aus der Akquisition resultierte ein Geschäfts- und Firmenwert von DM 1.668.000, der über 12 Jahre linear abgeschrieben wird.

Die folgenden ungeprüften pro forma Informationen für die Geschäftsjahre 1997 und 1998 wurden unter der Annahme erstellt, dass die obigen Akquisitionen zum 1. Januar des jeweiligen Jahres erfolgt wären:

	<u>1997</u>	<u>1998</u>
	TDM	TDM
Umsatzerlöse . . . . .	94.410	107.557

Der pro forma Einfluss auf das Ergebnis aus laufender Geschäftstätigkeit ist unwesentlich.

Im Zusammenhang mit der geplanten Verschmelzung der Süweda mit KabelMedia tilgte die Süweda am 9. September 1998 die stillen Einlagen (siehe Erläuterung 14) und erwarb von AGFB Minderheitenanteile an einigen ihrer im Geschäftsfeld Kabelfernsehen aktiven Tochtergesellschaften im Tausch gegen 68.255 Süweda-Aktien.

### **Akquisitionen in 1999**

Am 1. Januar 1999 schloss die Gesellschaft den Kauf eines Kabelfernsehennetzes in Strausberg von der MKM Kabelfernsehen GmbH & Co KG („MKM-Koblenz“) ab; der Kaufvertrag über DM 1.620.000 wurde bereits im August 1998 besiegelt und lag seitdem zur Unterzeichnung vor. Das von MKM-Koblenz erworbene Netz umfasste zum Zeitpunkt der Akquisition 2.837 Haushalte und versorgte 2.823 Kunden.

Am 1. Januar 1999 erwarb die Gesellschaft die Geschäftsanteile von Funkmechanik Magdeburg GmbH („FUMA“) für DM 15.588.000. FUMA erreichte zum Zeitpunkt des Erwerbs ungefähr 25.017 Haushalte und versorgte 23.588 Kunden.

Am 2. Juli 1999 erwarb die Gesellschaft Kabelfernsehnetze von Main-Kraftwerke AG („MKW“) für insgesamt DM640.000. Die von MKW erworbenen Netze umfassten zum Zeitpunkt der Akquisition ungefähr 868 Haushalte und versorgten 701 Kunden.

Am 13. Juli 1999 erwarb die Gesellschaft die verbleibende 13,0% Minderheitenbeteiligung an dem von ihr bereits mehrheitlich gehaltenen Tochterunternehmen Kabelcom Wiesbaden Gesellschaft für Breitbandkabel-Kommunikation Beteiligungs mbH („Kabelcom Wiesbaden“) für DM 250.000 und erhöhte damit ihre Beteiligung auf 100%.

Am 1. Oktober 1999 kaufte die Gesellschaft die Geschäftsanteile der MAKS GmbH („MAKS“) für DM 1.296.000. MAKS erreichte zum Zeitpunkt der Akquisition ungefähr 2.600 Haushalte und bediente 1.800 Teilnehmer.

Am 1. Oktober 1999 erwarb die Gesellschaft Kabelfernsehennetze der Firma Schoefisch („Schoefisch“) gegen Leistung des Gesamtgegenwertes von DM 1.768.00. Die von Schoefisch erworbenen Netze umfassten zum Zeitpunkt der Akquisition ungefähr 2.364 Haushalte und versorgten 1.822 Kunden.

Am 14. Oktober 1999 erwarb die Gesellschaft die Geschäftsanteile von Antennentechnik R. Busler GmbH („Busler“) für DM 1.709.000. Busler umfasste ungefähr 7.950 Haushalte und bediente 5.050 Kunden zum Zeitpunkt des Erwerbs.

Am 22. Oktober 1999 erwarb die Gesellschaft 72,6% der Geschäftsanteile von Kabelcom Halberstadt GmbH („Halberstadt“) für ca. DM 7.986.000. Halberstadt umfasste ungefähr 10.000 Haushalte und versorgte 9.100 Kunden zum Zeitpunkt der Akquisition.

Am 1. November 1999 erstand die Gesellschaft Kabelfernsehennetze von Brandenburgisches Viertel Grundstücks KG HNW Duske Zweite Grundstücks GmbH & Co. KG („Duske“) für DM 601.000. Das von Duske erworbene Netz umfasste zum Zeitpunkt der Akquisition ungefähr 1.168 Haushalte und versorgte 730 Kunden.

Seit 1. Januar 1999 betreibt die Gesellschaft aktiv den Kauf der Minderheitsbeteiligung an ihrem mehrheitlich gehaltenen Tochterunternehmen Kabelcom Aachen Gesellschaft für Kabel-Kommunikation mbH & Co.KG („Kabelcom Aachen“). Im Laufe des Jahres 1999 kaufte die Gesellschaft 10,2% des Nominalkapitals von Kabelcom Aachen für DM 3.748.000, wodurch sich die Gesamtbeteiligung auf 97,8% erhöhte. PrimaCom beabsichtigt die verbleibenden 2,2% von Kabelcom Aachen zu erwerben.

Die obigen Akquisitionen wurden nach der Purchase Methode bilanziert, d. h. die Ergebnisse der akquirierten Gesellschaften sind ab dem Zeitpunkt ihres Erwerbs im Jahresabschluss des Konzerns berücksichtigt. Aus den Akquisitionen im Jahr 1999 resultierte ein Geschäfts- und Firmenwert von DM 24.663.000, der über 12 Jahre abgeschrieben wird.

Die folgenden ungeprüften pro forma Informationen für die jeweils am 31. Dezember endenden Geschäftsjahre 1998 und 1999 wurden unter der Annahme erstellt, dass die obigen Akquisitionen zum 1. Januar des jeweiligen Jahres erfolgt wären.

	<u>1998</u>	<u>1999</u>
	TDM	TDM
Umsatzerlöse . . . . .	103.651	213.585

Der pro forma Einfluss auf das Ergebnis aus laufender Geschäftstätigkeit ist unwesentlich.

## 7. WESENTLICHE GESCHÄFTSABGÄNGE

Im Mai 1990 erwarb die Gesellschaft eine 44%ige Beteiligung an der Kabelcom Beteiligungsgesellschaft für Breitbandkabelkommunikation mbH, Essen, und im August 1990 eine 50%ige Beteiligung an der Kabelcom Gesellschaft für Breitbandkabelkommunikations mbH & Co. KG, Essen (im folgenden gemeinsam als „Kabelcom Essen“ bezeichnet), für einen Gesamtkaufpreis in Höhe von DM 2.144.000. Vom Zeitpunkt des Erwerbs an war es der Gesellschaft nicht möglich, die Geschäfts- und Finanzpolitik der Kabelcom Essen wesentlich zu beeinflussen. Die Gesellschaft war in verschiedene Rechtsstreitigkeiten mit den Mehrheitsgesellschaftern der Kabelcom Essen verwickelt, unter anderem wegen der Weigerung des Mehrheitsgesellschafters, den Zugang zu den Buchhaltungsunterlagen zu gewähren. Die Einsichtnahme in die Buchhaltungsunterlagen war für die Gesellschaft eine notwendige Voraussetzung, um ihre Beteiligung an den Gewinn und Verlusten der Kabelcom Essen verbuchen zu können. Aus diesem Umstand heraus hat die Gesellschaft den Stand ihrer ursprünglichen Anschaffungskosten der Beteiligung an der Kabelcom (einschließlich nachträglicher Anschaffungskosten) seit dem Zeitpunkt des Erwerbs unverändert beibehalten. Im Oktober 1997 veräußerte die Gesellschaft ihren Anteil an der Kabelcom Essen an die Mehrheitsgesellschafter zu einem Verkaufspreis in Höhe von DM 27.127.000. Der Verkauf ergab einen Gewinn in Höhe von DM 23.578.000, welcher unter den sonstigen Erträgen ausgewiesen worden ist.

Im Juni 1999 veräußerte die Gesellschaft ungefähr 2.900 Kunden, die aus strategischen Gründen nicht in den Kundenstamm PrimComs passten, in einer am 1. Juli 1999 abgeschlossenen Vereinbarung mit Sale-and-leaseback Klausel für DM 1.279.000 an Bosch.

## 8. FORDERUNGEN

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen in folgender Höhe:

	<u>1997</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>
	TDM	TDM	TDM
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen . . . . .	6.435	7.812	10.438
Wertberichtigungen . . . . .	<u>(1.790)</u>	<u>(2.368)</u>	<u>(3.173)</u>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen — netto . . . . .	<u>4.645</u>	<u>5.444</u>	<u>7.265</u>

## 9. SACHANLAGEN

Die Sachanlagen zum Bilanzstichtag 31. Dezember setzen sich wie folgt zusammen (in Tausend):

	<u>31. Dezember</u>		
	<u>1997</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>
	(TDM)	(TDM)	(TDM)
Kabelfernsehsysteme . . . . .	286.174	661.221	689.441
Betriebs- und Geschäftsausstattung . . . . .	50.306	69.818	83.545
Grundstücke und Bauten . . . . .	4.569	5.691	4.725
Sonstige . . . . .	917	5.048	11.591
Anlagen im Bau . . . . .	<u>3.189</u>	<u>18.186</u>	<u>38.568</u>
Gesamt . . . . .	345.155	759.964	827.870
abzüglich kumulierte Abschreibung . . . . .	<u>(171.062)</u>	<u>(215.571)</u>	<u>(286.519)</u>
Sachanlagen — netto . . . . .	<u>170.904</u>	<u>544.393</u>	<u>541.351</u>

Die Abschreibungen auf Sachanlagen betragen für 1997, 1998 und 1999 DM 24.906.000, DM 29.698.000 und DM 71.032.000.

## 10. SALE-AND-LEASEBACK

In den Monaten März und Oktober 1993 schloss die Gesellschaft zwei Hauptleasingverträge ab, in denen die Bedingungen der Mehrzahl der Sale-and-Leaseback-Geschäfte mit Kabelnetzen geregelt sind. Nach dem Vertrag vom März 1993 haben Sale-and-Leaseback-Geschäfte eine Laufzeit von 9 Jahren und eine monatliche Leasingrate von ungefähr 1,6% des ursprünglichen Verkaufspreises. Am Ende der Vertragslaufzeit hat die Gesellschaft entweder die Möglichkeit, den Vertrag um ein weiteres Jahr zu verlängern, oder die Kabelnetze zu höchstens 10,0% des ursprünglichen Verkaufspreises oder des in den Büchern des Leasinggebers verzeichneten Nettobuchwerts zu kündigen. Nach dem im Oktober 1993 eingegangenen Vertrag haben Sale-and-Leaseback-Geschäfte eine Laufzeit von 9 Jahren und eine monatliche Leasingrate von ungefähr 1,5% des ursprünglichen Verkaufspreises. Die Gesellschaft hat die Möglichkeit, Leasing-Vereinbarungen im Rahmen dieses Vertrages nach Ablauf von 6 Jahren gegen Zahlung eines Betrags in der Höhe von ca. 11,5% des ursprünglichen Verkaufspreises zuzüglich des Gegenwartswertes der noch ausstehenden monatlichen Leasing-Raten zu beenden. Der Leasinggeber ist berechtigt, die Gesellschaft dazu aufzufordern, die Kabelnetze am Ende der Vertragslaufzeit zu einem Betrag in der Höhe von ca. 11,5% des ursprünglichen Verkaufspreises zurückzukaufen. Wird die Kaufoption nicht wahrgenommen, verlängert sich die Leasing-Vereinbarung um drei weitere Jahre. Die Leasing-Vereinbarungen wurden gemäß Statement of Financial Accounting Standards Nr. 98 als Finanzierungs-Leasing verbucht.

	31. Dezember		
	1997	1998 (TDM)	1999
Sale-and-Leaseback-Verbindlichkeiten .....	76.900	86.382	27.620
Davon im nächsten Jahr fällig .....	9.835	41.927	6.809

Am 1. Februar 1999 hat die Gesellschaft Kabelnetze gekauft, die zuvor Gegenstand verschiedener Sale-and-Leaseback-Verträge gewesen waren. Die Differenz zwischen Kaufpreis und Nettobuchwert der Verpflichtungen aus den Sale-and-Leaseback-Verträgen belief sich auf DM 11.717.000 und erhöhte die Sachanlagen um den entsprechenden Betrag.

Am 1. Juli 1999 hat die Gesellschaft Kabelnetze zurückgekauft, die zuvor Gegenstand verschiedener Sale-and-Leaseback-Verträge gewesen waren. Die Differenz zwischen Kaufpreis und Nettobuchwert der Verpflichtungen aus den Sale-and-Leaseback-Verträgen belief sich auf DM 3.917.000 und erhöhte die Sachanlagen um den entsprechenden Betrag.

Die Fälligkeiten der Sale-and-Leaseback Verbindlichkeiten für die nächsten fünf Jahre sahen zum 31. Dezember wie folgt aus:

	(TDM)
2000 .....	6.809
2001 .....	7.655
2002 .....	6.774
2003 .....	4.210
2004 .....	1.395
Danach .....	<u>777</u>
SUMME .....	<u><u>27.620</u></u>

Vermögensgegenstände aus Finanzierungs-Leasing werden wie folgt unter Sachanlagen aufgeführt:

	31. Dezember		
	1997	1998 (TDM)	1999
Kabelfernsehennetze .....	101.958	114.240	47.076
Abzüglich kumulierte Abschreibung .....	<u>31.323</u>	<u>40.373</u>	<u>20.023</u>
	<u><u>70.635</u></u>	<u><u>73.867</u></u>	<u><u>27.053</u></u>

Der Abschreibungsaufwand für Vermögensgegenstände, die unter Finanzierungs-Leasing verbucht wurden, belief sich 1997, 1998 und 1999 respektive auf DM 7.807.000, DM 9.050.000 und DM 4.902.000.

## 11. BANKSCHULDEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Bankschulden und sonstige Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag 31. Dezember setzten sich wie folgt zusammen (in Tausend):

	31. Dezember		
	1997	1998 (TDM)	1999
Bank Kredite:			
Kreissparkasse Bingen, 6,3% bis 9,8% Darlehen .....	2.384	—	—
Landesbank Saarbrücken, Darlehen, fällig in jährlichen Raten zu DM 375.000 bis 2007, zuzüglich Zinsen zu 6,25% .....	3.854	3.375	—
Sparkasse Mainz, Darlehen, fällig in monatlichen Raten zu ca. 2% des Darlehensbetrages bis September 1999 einschließlich Zinsen zwischen 7,18% und 8,45% .....	3.988	—	—
Sonstige .....	399	1.228	87
	10.625	4.603	87
Rahmenkredite .....	56.464	270.000	406.500
Deutsche Telekom-Darlehen .....	2.712	1.413	382
Kontoüberziehungen .....	2.075	5.379	21
Gesamte Bankschulden und sonstige Verbindlichkeiten .....	<u>71.876</u>	<u>281.395</u>	<u>406.990</u>
Davon im nächsten Jahr fällig .....	23.634	5.434	490

Mit Wirkung zum 30. Dezember 1998 hat eine Tochtergesellschaft der PrimaCom einen Kreditrahmen („der Kreditrahmen“) mit einigen Banken ausgehandelt. Der Gesamtbetrag des Kreditrahmens beträgt DM 600.000.000, wovon DM 595.000.000 eine revolvingierende Kreditlinie und DM 5.000.000 eine Überziehungskreditlinie darstellen. Gemäß den Regelungen des Kreditrahmens reduziert sich der zur Verfügung stehende Betrag in gleichen vierteljährlichen Beträgen. Die folgenden Beträge stehen jeweils unter dem Kreditrahmen zum 31. Dezember des angegebenen Jahres zur Verfügung:

<u>Jahr</u>	<u>Betrag</u> (TDM)
2000 .....	600.000
2001 .....	540.000
2002 .....	480.000
2003 .....	390.000
2004 .....	300.000
2005 .....	180.000
2006 .....	60.000
2007 .....	0

Unter der revolvingierenden Kreditlinie können die Gesellschaften in Höhe der Kreditlinie bis zum 31. Dezember 2007 ausleihen, tilgen und erneut ausleihen. Am 31. Dezember 2007 werden alle Kreditbeträge fällig und müssen zurückgezahlt werden. Am 31. Dezember 1999 hatten die Tochtergesellschaften noch einen Betrag von DM 188.500.000 unter der revolvingierenden Kreditlinie zur Verfügung. Der Zinssatz der revolvingierenden Kreditlinie zum 31. Dezember 1999 betrug 4,78%.

Unter der Überziehungskreditlinie können die Gesellschaften bis zum 31. Dezember 2007 bis zum Überziehungsbetrag ausleihen, tilgen und wieder ausleihen. Am 31. Dezember 2007 werden alle Kreditbeträge fällig und müssen zurückgezahlt werden. Am 31. Dezember 1999 hatten die Tochtergesellschaften noch einen Betrag von DM 5.000.000 unter der Kreditlinie zur Verfügung. Der Zinssatz der Überziehungskreditlinie zum 31. Dezember 1999 betrug 4,78%.

Die Zinssätze für ausgeliehene Beträge des Kreditrahmens werden zum Zeitpunkt der Ausleiher festgelegt und basieren auf dem LIBOR plus einer Marge zwischen 0,75% und 1,75% pro Jahr. Die Marge ist abhängig von der Relation zwischen Bankschulden und dem jährlichen operativen Cash Flow der Gesellschaft. Am 31. Dezember 1999 betrug die Marge 1,25% und der LIBOR lag bei 3,53%.

Der Kreditrahmen ist unter anderem durch Ansprüche auf im wesentlichen alle Forderungen aus dem Kabelfernsehgeschäft, Konzessionsvereinbarungen, Kabelnetzwerke und Anteile an allen Tochtergesellschaften der PrimaCom gesichert. Zusätzlich enthält der Kreditrahmen Bedingungen, welche die Gesellschaft unter

anderem verpflichten, bestimmte Relationen in Bezug auf Cash Flow und Fremdkapital einzuhalten. Außerdem ergeben sich Restriktionen, die es unter Umständen verbieten, weitere Schulden einzugehen, Umsatzerlöse oder Vermögensgegenstände zu belasten, Ausleihungen an Dritte zu initiieren oder Verbindlichkeiten zu übernehmen, Vermögensgegenstände zu verkaufen und Dividenden oder Ausschüttungen vorzunehmen.

Im Zusammenhang mit dem Kreditrahmen wurden in den sonstigen Vermögensgegenständen Finanzierungskosten in Höhe von DM 6.860.000 aktiviert. Diese Finanzierungskosten werden als Zinsaufwand über eine Periode von neun Jahren, der Laufzeit des Kreditrahmens, verteilt. Eine Gebühr von 0,375% p.a. wird auf den nicht in Anspruch genommenen Betrag des Kreditrahmens erhoben.

	Am 31. Dezember endende Geschäftsjahre		
	1997	1998 (TDM)	1999
Zinszahlungen während des Zeitraums			
Bankschulden . . . . .	3.539	5.013	8.300
Aktionärsdarlehen (Erläuterung 14) . . . . .	2.676	21	39
Sale-and-Leaseback Geschäfte (Erläuterung 10) . . . . .	<u>8.628</u>	<u>2.569</u>	<u>4.136</u>
	<u>14.843</u>	<u>7.603</u>	<u>12.475</u>

Die Gesellschaft hat mehrere Darlehen zur Finanzierung der Kabelnetzwerke von der Deutschen Telekom erhalten. Der gewährte Darlehensbetrag steht in direktem Verhältnis zu der Anzahl der Teilnehmer am Kabelnetzwerk. Die Rückzahlungsbedingungen sehen monatliche 96 Ratenzahlungen zu je 1/70 des ursprünglichen Darlehensbetrages plus Zinsen vor.

Die Fälligkeiten der Bankdarlehen und anderer Verbindlichkeiten in den nächsten fünf Jahren gestalten sich wie folgt:

<u>Jahr</u>	<u>Fälliger Betrag (TDM)</u>
2000 . . . . .	490
2001 . . . . .	—
2002 . . . . .	—
2003 . . . . .	16.500
2004 . . . . .	90.000
Danach . . . . .	<u>300.000</u>
Bankschulden und andere Verbindlichkeiten . . . . .	<u>406.990</u>

## 12. VORRANGIGE SCHULDITITEL („SENIOR NOTES“) UND DEWISENGESCHÄFTE

Am 30. März 1999 tilgte und annullierte die Gesellschaft fast alle ausstehenden Senior Notes gegen Zahlung von DM 274.398.000 zuzüglich Maklergebühr in Höhe von ca. DM 1.167.000. Am 21. April 1999 tilgte und annullierte die Gesellschaft die verbleibenden ausstehenden Senior Notes für DM 1.745.000. Der Kaufpreis und die Gebühren entsprachen ungefähr dem Nettobuchwert der Senior Notes zum Zeitpunkt ihrer Rückzahlung.

Am 26. März 1999 veräußerte die Gesellschaft im Zusammenhang mit dem Rückkauf der Senior Notes ihre Devisenterminkontrakte für DM 20.830.000. Der Verkaufserlös entsprach etwa dem Nettobuchwert der Terminkontrakte zum Zeitpunkt des Verkaufs.

Der Marktwert der Devisenterminkontrakte wird anhand von Maklerpreisangaben werden. Zum 31. Dezember 1997 und 1998 ergibt sich folgende Bewertung:

	<u>fiktiver Betrag</u>	<u>Marktwert</u>
31. Dezember 1997 . . . . .	\$ 130.000.000	\$ 12.785.000
31. Dezember 1998 . . . . .	\$ 130.000.000	\$ 6.810.000

### 13. FINANZIERUNGSMITTEL

Die Gesellschaft hat Vereinbarungen über Höchstzinssätze abgeschlossen, mit deren Hilfe das Risiko steigender Zinssätze begrenzt werden soll und die für die nächsten fünf Jahre als Sicherungsgeschäft für Darlehen innerhalb des revolving Kreditrahmens mit variablem Zinssatz gedacht sind. Eine Zinsobergrenze berechtigt die Gesellschaft, von der Gegenpartei gegebenenfalls eine Zahlung in Höhe der Überschreitung der hypothetischen Zinsaufwendungen („strike price“, Ausübungspreis) auf einen bestimmten fiktiven Betrag zu einem aktuellen Marktzinssatz über einen in der Vereinbarung festgelegten Betrag zu erhalten. Der einzige Betrag, den die Gesellschaft an die Gegenpartei zahlen muss, ist der Aufschlag. Die Gesellschaft hat ebenfalls eine Vereinbarung über Höchstzinssätze mit einem doppelten Ausübungspreis („strike price“) abgeschlossen. Der erste Ausübungspreis eines doppelten Ausübungspreises gilt solange bis der relevante Zinssatz den zweiten Ausübungspreis überschreitet; von da ab gilt der zweite Ausübungspreis. Der Aufschlag eines zweifachen Ausübungspreises ist stets niedriger als der bei einem einfachen Ausübungspreis. Der Aufschlag kann auch dann niedriger sein, wenn der Kontrakt eine Zinsuntergrenze enthält. Die Zinsuntergrenze berechtigt die Gegenpartei zum Erhalt einer Zahlung durch die Gesellschaft, sollte der Zinssatz unter eine vereinbarte Mindestgrenze („Zinsuntergrenze“) fallen, wobei die potentiellen Ertragsaussichten der Gesellschaft durch fallende Zinssätze effektiv begrenzt werden. Der Ausübungspreis dieser Vereinbarungen kann höher als der jeweilige Marktpreis zum Zeitpunkt des Abschlusses sein. Die in den Kontrakten festgelegten Zinssätze haben und werden voraussichtlich auch weiterhin weitgehend mit den Zinssätzen, die für die Gesellschaft im Rahmen ihrer revolving Kreditlinie mit variablem Zinssatz Anwendung finden, übereinstimmen. Zahlungseingänge infolge dessen, dass der benannte indexierte Zinssatz den Ausübungspreis übersteigt, werden als sonstige antizipative Aktiva behandelt und als Minderung der Sollzinsen verbucht. Der Kontraktzuschlag wird anderen Vermögensgegenständen zugerechnet und anteilig als Sollzinsen während der Laufzeit der Vereinbarung abgeschrieben.

Im Folgenden eine Übersicht über den Status der Finanzierungsinstrumente zum 31. Dezember 1999:

<u>Anfangsdatum</u>	<u>Ablaufdatum</u>	<u>Fiktiver Betrag</u> (Euro)	<u>Zinsuntergrenze</u>	<u>Ausübungspreis</u>	<u>Aufschlag</u> (Euro)	<u>Marktwert</u> (Euro)
10. Juni 1999	10. Juni 2004	25.000.000	2,50%	5,50%	200.000 einmalig	470.000
22. Juni 1999	24. Juni 2004	25.000.000	—	4,35%	125.500 jährlich	790.000
20. Juli 1999	20. Juli 2004	25.000.000	—	4,50% – 5,50%	130.500 jährlich	116.000
20. September 1999	22. September 2004	25.000.000	2,75%	5,50%	105.000 jährlich	—

Nach Beendigung einer Vereinbarung über Höchstzinssätze wird ein Gewinn, insoweit dieser auf die Differenz zwischen Marktzinssätzen und dem niedrigeren Ausübungspreis des Höchstzinssatzes zurückzuführen ist, und es auch weiterhin wahrscheinlich ist, dass Kredite aus dem revolving Kreditrahmen über einen Betrag, der mindestens so hoch ist wie der fiktive Betrag der beendeten Vereinbarung, noch ausstehen, mit anderen Verbindlichkeiten verrechnet und über die noch verbleibende Laufzeit der Vereinbarung als Minderung der Sollzinsen abgeschrieben. Weitere Gewinne oder Verluste werden unter Gewinnen verbucht. Ein fiktiver Betrag aus diesen Vereinbarungen, der den als ausstehend zu erwartenden Saldo des revolving Kreditrahmens mit variablem Zinssatz überschreiten sollte, wird zu Marktbedingungen behandelt, wobei die Änderungen im Marktwert unter sonstigen Einnahmen (Ausgaben) verbucht werden.

### 14. GESCHÄFTE MIT DER GESELLSCHAFT NAHESTEHENDEN PERSONEN ODER UNTERNEHMEN

#### Aktionärsdarlehen

	jeweils zum Bilanzstichtag 31. Dezember		
	<u>1997</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>
	(in Tausend)		
AGFB — stille Gesellschafterdarlehen . . . . .	139.884	—	—
AGFB — sonstige Darlehen . . . . .	—	—	—
Darlehen von Mehrheitsaktionären . . . . .	452	—	—
Sonstige . . . . .	<u>83</u>	<u>516</u>	<u>480</u>
	<u>140.419</u>	<u>516</u>	<u>480</u>

Die AGFB Aktiengesellschaft für Beteiligungen an Telekommunikationsunternehmen („AGFB“), eine Aktionärin der Süweda und 49% Minderheitsgesellschafterin der Süweda Tochtergesellschaft Süweda Beteili-

gungs KG („Beteiligungs KG“) gewährte der Beteiligungs KG mehrere Darlehen in einer ursprünglichen Höhe von DM 160.204.000. Am 1. August 1994 wurden diese Darlehen mit einem verbleibenden Darlehensbetrag in Höhe von DM 139.588.000 in ein stilles Gesellschafterdarlehen umgewandelt. Ein stiller Gesellschaftsvertrag ist eine im deutschen Handelsrecht durchaus übliche Anlageform, im Rahmen derer sogenannte stille Gesellschafter der respektiven Gesellschaft finanzielle Mittel zur Verfügung stellen. Laut Gesetzestext sind diverse Arten stiller Gesellschaftsverträge praktikierbar. Der abgeschlossene stille Gesellschaftsvertrag beinhaltet dieselben Zinskonditionen wie der ursprüngliche Darlehensbetrag. DM 149.564.000 des ursprünglichen Darlehensbetrages wurden ab dem 1. August 1995 mit 12% p.a. verzinst, dies unter der Prämisse, dass das Jahresergebnis der Folgejahre keinen Fehlbetrag ausweist. Weitere DM 10.640.000 wurden ab dem 1. August 1995 mit 8% p.a. verzinst allerdings nur soweit dadurch kein negatives Jahresergebnis entsteht. Für den Fall, dass ein positives Ergebnis verbleibt, fallen weitere 8% p.a. Zinsen an in den folgenden Jahren. Die Darlehensbeträge konnten jederzeit zurückgezahlt werden. Die stille Gesellschaft kann durch jeden Gesellschafter zum 1. August 2006 gekündigt werden. Zu diesem Zeitpunkt wäre auch das Darlehen zur Rückzahlung fällig gewesen. Die Rückzahlungsbedingungen sehen zwei Ratenzahlungen einschließlich 6% Zinsen vor. Die erste Rate ist zahlbar ein halbes Jahr nach dem Kündigungstermin und die zweite Rate ein ganzes Jahr nach dem Kündigungstermin.

Die AGFB war als Minderheitsaktionärin der Süweda im Verhältnis ihrer Beteiligung an den Gewinnen und Verlusten der Süweda beteiligt. In den Jahresabschlüssen wird die Beteiligung der AGFB unter Minderheitenbeteiligung ausgewiesen.

Am 9. September 1998 legte die AGFB ihre 49% Anteile an den Beteiligungs-Kommanditgesellschaften und ihre 49% Beteiligungen an anderen Süweda-Tochtergesellschaften in die Süweda ein. Zusätzlich wurden die stillen Gesellschafterdarlehen erlassen. Als Gegenleistung erhielt die AGFB 68.255 Stammaktien der Süweda. Die stillen Gesellschafterdarlehen wurden zur Vorbereitung der Verschmelzung in Eigenkapital umgewandelt.

Im Januar 1995 gewährte die AGFB der Gesellschaft ein weiteres Darlehen in Höhe von DM 1.370.000 zum Zinssatz von 8,5%, zahlbar jährlich zum Jahresende. Das Darlehen wird nach 12 Jahren fällig. Die Darlehenssumme betrug am 31. Dezember 1996 DM 875.000. Sie war zum 31. Dezember 1997 vollständig zurückgezahlt.

Im Januar 1990 gewährte der Mehrheitsaktionär der Gesellschaft dieser ein Darlehen in Höhe von DM 10.000.000. Das Darlehen wurde zu 8% p.a. verzinst und hatte eine Kündigungsfrist von drei Monaten. Eine vorzeitige Rückzahlung war möglich. Im Januar 1994 wurde der Darlehensvertrag zum Zwecke der Zinserhöhung auf 9,5% p.a. abgeändert. Zinszahlungen sind nicht vor der Rückzahlung des Kapitalbetrags fällig. Die Darlehenssumme betrug am 31. Dezember 1997 DM 452.000 und war zum 31. Dezember 1998 vollständig rückgezahlt.

Im Juli 1999 unterzeichneten PrimaCom und AGFB die nach deutschem Recht erforderliche Fusionsabsichtserklärung, in der die Gründe, der Prozess und die Bewertung der vorgeschlagenen Aufnahme von AGFB in PrimaCom dargelegt sind. AGFB ist eine börsennotierte Gesellschaft mit 15.000.000 Aktien im Umlauf. AGFB ist der zweitgrößte Aktionär von PrimaCom und der einzige wesentliche Vermögensgegenstand der Gesellschaft sind ihre 3.750.000 PrimaCom Aktien. PrimaCom wird im Zuge der Verschmelzung eine PrimaCom Aktie für vier AGFB Aktien ausgeben. Eine gleich hohe Anzahl PrimaCom Aktien wie die im Besitz von AGFB wird als Folge der Verschmelzung auf PrimaCom übertragen. Die finanziellen Auswirkungen der AGFB Verschmelzung in PrimaCom sind vernachlässigbar. Die PrimaCom und AGFB Aktionäre haben der Verschmelzung auf ihren jeweiligen jährlichen Hauptversammlungen am 19. bzw. 26. August 1999 zugestimmt. Im Anschluss daran haben zwei Aktionäre mit Minderheitenbeteiligungen Einspruch erhoben und eine zivilrechtliche Klage gegen AGFB eingeleitet. Dieselben Aktionäre mit Minderheitenbeteiligungen hatten zuvor eine andere zivilrechtliche Klage gegen AGFB im Zusammenhang mit einer früheren Hauptversammlung eingeleitet. Solange diese Klagen nicht abgewickelt sind, kann die Verschmelzung von AGFB nicht amtlich eingetragen und vollzogen werden. AGFB hat PrimaCom versichert, umfangreiche Handhabe zur Verteidigung gegen diese zivilrechtlichen Klagen zu haben und glaubt, am Ende Recht zu bekommen.

## **15. ERTRAGSTEUER**

Die Gesellschaft und ihre konsolidierten Tochterunternehmen reichen jeweils getrennte Ertragsteuererklärungen gemäß den deutschen Steuergesetzen ein. Nach den deutschen Steuergesetzen setzt sich die Ertragsteuer aus der Körperschaftsteuer und der Gewerbesteuer zusammen. Die getrennt errechneten Steuerschulden der PrimaCom und ihrer Tochtergesellschaften werden in den Konzernjahresabschlüssen zusammengefasst.

Der jeweils zum Bilanzstichtag 31. Dezember gebuchte Steuerertrag/-aufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	<u>1997</u>	<u>1998</u> (TDM)	<u>1999</u>
Laufende Ertragsteuern .....	(1.487)	(1.654)	(3.260)
Latente Steuern .....	<u>(2.984)</u>	<u>36</u>	<u>—</u>
Total .....	<u>(4.435)</u>	<u>(1.618)</u>	<u>(3.260)</u>

Die Herleitung des effektiven Steuersatzes der Gesamtertragsteuerbelastung der PrimaCom von 54,0% für die Jahre 1997, 1998 und 51,8% für das Jahr 1999 wird durch folgende Übersicht jeweils zum Bilanzstichtag 31. Dezember wiedergegeben:

	<u>1997</u>	<u>1998</u> (TDM)	<u>1999</u>
Rechnerischer Steueranspruch .....	(15.779)	(4.817)	27.875
Änderung des Bewertungsabschlages .....	(77)	(4.649)	(48.522)
Verluste ohne Steueranspruch .....	14.622	8.979	—
Abschreibung des Firmenwertes .....	(531)	(567)	(22.658)
Firmenwert aus Verschmelzungen innerhalb der Gruppe .....	—	—	81.117
Änderung des Körperschaftsteuersatzes .....	—	—	(1.204)
Fertigstellung/Änderung von Steuererklärungen für Vorjahre .....	—	—	41.882
Sonstiges .....	<u>(2.670)</u>	<u>(564)</u>	<u>2.014</u>
	<u>(4.435)</u>	<u>(1.618)</u>	<u>(3.260)</u>

Im März 1999 wurde die Steuergesetzgebung in Deutschland dahingehend geändert, daß der Körperschaftsteuersatz von 45% auf 40% gesenkt wurde. In Übereinstimmung mit SFAS 109 zeigte die Gesellschaft eine Minderung der aktivierten latenten Steuer in Höhe von DM 1.204.000 als Folge dieser Änderung des Steuersatzes.

Während des Jahres 1999 wurden Körperschaftsteuer- und Gewerbesteuererklärungen für bestimmte Tochtergesellschaften der PrimaCom fertiggestellt bzw. geändert. Dies hatte zur Folge, daß sich die kumulierten steuerlichen Verlustvorträge um DM 41.882.000 reduzierten.

Im Jahr 1999 wurde die PrimaCom-Gruppe umstrukturiert und bestimmte Tochtergesellschaften verschmolzen. Dies hatte zur Folge, daß Firmenwerte in Höhe von insgesamt DM 156.597.000 generiert wurden, die für Steuerzwecke über 15 Jahre abzuschreiben sind.

Die latenten Steuerguthaben und Steuerschulden zum 31. Dezember 1997, 1998 und 1999 stellen sich folgend dar (in Tausend):

	<u>1997</u>	<u>1998</u> (TDM)	<u>1999</u>
Latente Steuerguthaben:			
Verlustvortrag .....	7.889	147.769	163.883
Sachanlagen .....	8.313	—	3.313
Senior Notes .....	—	37.321	—
Sale-and-Leaseback .....	609	2.051	294
Firmenwert aus Verschmelzungen innerhalb der Gruppe .....	—	—	81.117
Rückstellungen .....	772	8.582	904
Sonstige .....	443	989	—
	<u>18.026</u>	<u>196.712</u>	<u>249.511</u>
Abzüglich Wertberichtigung .....	<u>(3.068)</u>	<u>(35.497)</u>	<u>(84.019)</u>
	14.958	161.215	165.492
Latente Steuerschulden:			
Sachanlagen .....	—	60.680	(67.648)
Aktivierete Finanzierungsgebühren .....	—	(5.770)	(3.638)
Immaterielle Vermögensgegenstände .....	—	—	(1.684)
Minderheitenanteile .....	(112)	—	—
Sale-Leaseback .....	—	(2.310)	—
Rückstellungen .....	—	(4.380)	—
Sonstige .....	—	(397)	—
Latente Steuerschulden .....	<u>14.846</u>	<u>87.678</u>	<u>92.522</u>

Zum 31. Dezember 1999 hatten PrimaCom und ihre Tochtergesellschaften einen kumulierten Verlustvortrag aus dem laufenden Geschäft für die Körperschaftsteuer von rd. DM 346.885.000 und für die Gewerbesteuer von ungefähr DM 275.428.000. Entsprechend dem gegenwärtigen deutschen Steuerrecht können diese Verlustvorträge auf unbegrenzte Zeit vorgetragen werden und können so mit zukünftigen zu versteuernden Einkommen der PrimaCom und ihrer Tochtergesellschaften verrechnet werden. Die Steuerzahlungen in 1997, 1998 und 1999 betragen respektive DM 1.506.000, DM 1.105.000 und DM 3.267.000.

## 16. VERPFLICHTUNGEN

PrimaCom erhält direkt von der Deutschen Telekom („Telekom“) aufgrund von Signalübertragungsverträgen ein bestimmtes Programm-Angebot. Diese Verträge sind in der Regel für einen vorher bestimmten Zeitraum festgelegt und unterliegen danach auszuhandelnden Verlängerungen. Unter diesen Verträgen zahlt PrimaCom der Deutschen Telekom üblicherweise entweder ein Pauschalentgelt oder ein Entgelt pro Kunde, das unter Bezugnahme auf eine veröffentlichte Preisübersicht bestimmt wird. Am 31. Dezember 1999 hatte PrimaCom eine Gesamtverpflichtung von ca. DM 301.789.00 bis zum Jahr 2009. Im Jahr 2009 läuft der letzte Vertrag aus. Zu den Bilanzstichtagen 31. Dezember 1997, 1998 und 1999 betragen die an die Deutsche Telekom gezahlten und in den Betriebsausgaben enthaltenen Gesamtentgelte jeweils rd. DM 16.221.000, DM 20.534.000 und DM 37.042.000.

PrimaCom hat für die Nutzung von diversen Büroeinrichtungen und Kraftfahrzeugen Leasingverträge abgeschlossen. Die Leasingverträge sehen eine Grundmietzeit von generell drei bis fünf Jahren vor und sind mit einer Verlängerungsoption unter dann neuen Bedingungen versehen. Die Leasingaufwendungen betragen jeweils DM 446.000, DM 999.000 und DM 3.099.000 in den Jahren 1997, 1998 und 1999.

Die zukünftigen jährlichen Mindestzahlungen der unkündbaren Leasingverträge betragen am 31. Dezember 1999 (in Tausend):

	<u>(TDM)</u>
2000. ....	2.204
2001. ....	1.920
2002. ....	1.271
2003. ....	994
2004. ....	797
Danach .....	<u>587</u>
Gesamt .....	<u><u>7.773</u></u>

## 17. AKTIENOPTIONSPLÄNE

Am 22. Februar 1999 verabschiedete die Gesellschaft einen Aktienoptionsplan zugunsten aller Mitarbeiter und der Mitarbeiter ihrer Tochterunternehmen („Universal Stock Option Plan“) und einen Aktienoptionsplan für ihre Führungskräfte und die Führungskräfte der Tochterunternehmen („Executive Stock Option Plan“). Die beiden Aktienoptionspläne sehen die Ausgabe von Optionen auf den Kauf von Aktien an berechnigte Mitarbeiter und Führungskräfte vor. Die Gesellschaft ist berechnigt, insgesamt 1.000.000 Aktien, einschließlich 300.000 Aktien gemäß dem Universal Stock Option Plan und 700.000 Aktien gemäß dem Executive Stock Option Plan auszugeben.

Die Vergabe von Aktienoptionen gestaltete sich 1999 wie folgt aus:

	<u>Anzahl der Aktien</u>	<u>Gewogener durchschnittlicher Ausübungspreis</u> (in Euro)	<u>Gewogener durchschnittlicher Marktwert der im Laufe des Jahres gewährten Optionen</u> (in Euro)
Aktien im Umlauf am 31. Dezember 1998 .....	—	—	
Zugeteilt .....	913.428	31.02	12.74
Ausgeübt .....	—	—	
Ausgelaufen/verfallen .....	—	—	
Verwirkt .....	<u>154.931</u>	<u>29.00</u>	_____
Aktien im Umlauf am 31. Dezember 1999 .....	<u>758.947</u>	<u>31.44</u>	_____
Optionen mit Ausübungsfrist 31. Dezember 1999 .....	—	—	

Für die 1999 ausgegebenen Optionen beliefen sich die damit verbundenen Kosten auf DM 5.393.000. Der Marktwert jeder gewährten Option wird am Tag ihrer Zuteilung geschätzt, wobei die Black-Scholes-Formel zur Ermittlung des Preises von Optionsscheinen mit den folgenden gewogenen Annahmen angewendet wurde:

	<u>1999</u>
Zinssatz für risikofreie Anlagen .....	3,2%-4,6%
Erwartete Dividendenrendite .....	0,0%
Erwartete Laufzeit .....	2,1-3,0 Jahre
Erwartete Volatilität .....	58,0%

## 18. EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

### Gerichtsverfahren

Als Folge der Verschmelzung von KabelMedia und Süweda im Dezember 1998 ist die Gesellschaft Rechtsnachfolger bei gewissen Prozessen gegen Süweda oder die verbundenen Unternehmen geworden. Um die mit diesen Prozessen verbundenen Risiken zu verteilen, haben KabelMedia und Wolfgang und Ludwig Preuß, zwei Großaktionäre von Süweda, einen Entschädigungsvertrag abgeschlossen, in dem sich Wolfgang und Ludwig Preuß gesamtschuldnerisch dazu verpflichtet haben, KabelMedia, uns und unsere Rechtsnachfolger bis zum 20. November 2003 für alle Ansprüche und Schäden schadlos zu halten, die aus oder in Zusammenhang mit zivil- oder strafrechtlichen Prozessen oder Gerichtsverfahren aus der Zeit vor der Verschmelzung gegen Süweda, die mit uns verbundenen Unternehmen, unsere Angestellten oder früheren Angestellten, oder KabelMedia in unserer Eigenschaft als Rechtsnachfolger von Süweda, einschließlich gewisser laufender Verfahren, entstehen.

Die laufenden zivilrechtlichen Prozesse, die von dem Entschädigungsvertrag abgedeckt sind, umfassen zwei Gerichtsverfahren, die von der Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben („BVS“) gegen Süweda eingeleitet wurden, und die aufgrund des Kaufs der RFT Radio-Television Chemnitz GmbH („RFT“) und der Brandenburgischen Bau AG (BBAG) durch Süweda entstanden sind. Im Mai 1997 setzte das Landgericht Berlin mit einem Gerichtsurteil den Kaufpreis, den Süweda für den Erwerb von RFT zahlen sollte, auf DM 307.000 fest. Die von Süweda eingelegte Berufung gegen das Urteil wurde im Juni 1999 aufgrund mangelnder Aussichten auf Erfolg fallen gelassen. In dem Gerichtsverfahren um BBAG verklagte die BVS Süweda zunächst auf Zahlung einer Konventionalstrafe von DM 14.600.000 wegen Vertragsbruch, hilfsweise im Wege der Stufenklage auf Offenlegung von Informationen hinsichtlich der Beschäftigungslage bei BBAG und Zahlung der hierauf basierend berechneten Konventionalstrafe. Die BVS behauptet, Süweda habe durch den Personalabbau bei BBAG Vertragsbruch begangen. Das Landgericht Berlin verurteilte Süweda, Auskunft zur Beschäftigungssituation zu erteilen, wies jedoch die Klage auf Zahlung ab. Im November 1998 legte die BVS gegen diese Entscheidung Berufung ein und senkte ihre Forderung auf DM 13.400.000. Der erste Verhandlungstag wurde für den 1. November 2000 angesetzt.

Sämtliche Risiken eines Rechtsstreits mit Herstellern oder Nutzern, die aus der Planung, Herstellung, der Betreuung oder dem Vertrieb von Breitbandkabelnetzwerken herrühren, und sämtliche Risiken eines Rechtsstreits aus dem normalen Geschäftsverlauf und welche einzeln DM 25.000 bzw. zusammen DM 1.000.000 nicht übersteigen, sind von dieser Entschädigung ausgeschlossen. Sollten die Forderungen zusammen den Betrag von DM 1.000.000 übersteigen, so ist die Haftung aus dem Entschädigungsvertrag auf die Summe beschränkt, um die der obengenannte Betrag überschritten wird. Wir haben das Recht, jegliche Rechtsstreitigkeiten zu verwalten, aber Wolfgang und Ludwig Preuß haben das Recht, gegen den Vergleich jeglicher Rechtsstreitigkeiten Einspruch zu erheben. Die Vereinbarung besagt, dass jeglicher Konflikt zwischen uns und Wolfgang und Ludwig Preuß hinsichtlich eines solchen Vergleichs von einem unabhängigen Rechtsanwalt zu entscheiden ist.

Im Jahr 1998 reichte die Grundstück- und Gebäudewirtschaftsgesellschaft mbH (GGG) in Chemnitz, mit der wir einen Gestattungsvertrag unterzeichnet haben, eine zivilrechtliche Klage gegen uns ein, mit dem Ziel, unsere Möglichkeit zu beschränken, ohne vorherige schriftliche Genehmigung der GGG die Kundengebühren zu erhöhen, die den Mietern dieser Hausverwaltungsgesellschaft von uns in Rechnung gestellt werden. Daraufhin trat die Chemnitzer Siedlungsgemeinschaft e.G., eine andere Hausverwaltungsgesellschaft in Chemnitz, die mit der Gesellschaft einen Gestattungsvertrag mit einer ähnlichen Klausel abgeschlossen hat, der zivilrechtlichen Klage auf der Seite des Klägers bei. Im Rahmen dieser Gestattungsverträge versorgt die Gesellschaft 30.000 bzw. 4.000 Kunden.

Im Oktober 1998 hat das Gericht in Chemnitz in erster Instanz die gegen die Gesellschaft eingereichte Klage zugunsten von GGG entschieden. Die Gesellschaft legte gegen die Entscheidung des Chemnitzer Gerichts beim Oberlandesgericht in Dresden Berufung ein. In diesem Berufungsverfahren traten neben der Chemnitzer Siedlungsgemeinschaft e.G. zwei weitere Hausverwaltungsgesellschaften (Wohnungsbaugenossenschaft Chemnitz-Helbersdorf e.G. und Helberdorfer Tor, Wohnungs- und Vertriebs- und Verwaltungs GmbH & Co. KG) der zivilrechtlichen Klage auf der Seite von GGG bei. Das Oberlandesgericht Dresden hat die Berufung der Gesellschaft abgewiesen. Die Gesellschaft hat 1999 gegen diese Entscheidung Revisionen zum Bundesgerichtshof eingelegt und glaubt, am Ende doch Recht zu bekommen; dennoch wurde Anfang 2000 eine Rückstellung von DM 900.000 gebildet, die in etwa dem Preisanstieg entspricht.

Im Dezember 1998 kündigte GGG dem Gestattungsvertrag mit Wirkung zum 31. Dezember 1999, also ca. 12 Jahre vor Ablauf der Vertragslaufzeit. Grundlage für die vorzeitige Kündigung war ein angeblicher Vertragsbruch durch die Erhöhung der Preise ohne die Zustimmung von GGG, eben die Rechtshandlung, die Gegenstand des Rechtsstreites wurde, der jetzt vor dem Bundesgerichtshof rechtshängig ist; des weiteren wird behauptet, der Gestattungsvertrag beinhalte allgemeine Geschäftsbedingungen und ist aufgrund der Vertragslaufzeit von 20 Jahren daher jederzeit kündbar. Nachdem die Gesellschaft die vorzeitige Kündigung sofort zurückgewiesen hat, bemühte sich GGG um die gerichtliche Bestätigung der vorzeitigen Kündigung, indem dafür eine weitere zivilrechtliche Klage beim Landgericht Chemnitz gegen die Gesellschaft eingereicht wurde. Am 17. Januar 2000 wies das Gericht diese Klage ab. Das Landgericht entschied, dass eine Gebührenerhöhung, unabhängig davon, ob dafür die Zustimmung von GGG notwendig ist oder nicht, keinen ausreichenden Grund für eine vorzeitige Kündigung darstellt und dass die Gesellschaft im Recht ist. Im Februar 2000 hat GGG gegen diese Entscheidung beim Oberlandesgericht in Dresden Berufung eingelegt.

Zudem sind diverse andere Rechtsverfahren gegen die Gesellschaft anhängig. Die Geschäftsführung ist der Ansicht, dass diese Verfahren und Klagen, einschließlich der obigen Verfahren keine wesentliche Auswirkung auf die Konzernjahresabschlüsse und das Betriebsergebnis der PrimaCom haben werden.

## 19. EIGENKAPITAL

Die Gesellschaft ist eine Aktiengesellschaft („AG“) des deutschen Rechts. Das Grundkapital einer AG besteht aus Aktien, die handelbare Wertpapiere sind. Das gesetzliche Mindestkapital einer AG beträgt DM 100.000. Jede Inhaberaktie berechtigt zur Abgabe einer Stimme. Die Gesellschaft hat 30.128.552 Aktien genehmigt und 19.728.552 Inhaberaktien begeben, die eine anteilmäßige Beteiligung am Grundkapital in der Höhe von DM5 je Aktie verbriefen. Jede Inhaberaktie berechtigt zur Abgabe einer Stimme.

Dividenden können nur aus dem im deutschen Einzelabschluss ausgewiesenen Bilanzgewinn (nach Abzug der erforderlichen Rückstellungen) an die Aktionäre ausgeschüttet werden. Diese Beträge können nicht mehr mit dem im Konzernabschluss ausgewiesenen Eigenkapitalfehlbetrag abgestimmt werden, da der Konzernabschluss an die Vorschriften des US-GAAP angepasst wurde. Zum 31. Dezember 1999 hat die Gesellschaft keinen ausschüttungsfähigen Bilanzgewinn.

## 20. PENSIONSLEISTUNGEN

Die Gesellschaft hat ihren Arbeitnehmern im wesentlichen keine Pensionszusagen erteilt und hat keine Ruhestands- oder sonstige Leistungen nach dem Ausscheiden zugesagt.

## 21. ERGEBNIS PRO AKTIE

Die nachfolgende Übersicht stellt die Berechnung des Ergebnisses pro Aktie dar (in Tausend):

	<u>1997</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>
	DM	DM	DM
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (nach Steuern und Minderheitenanteilen) .....	19.374	6.713	(57.210)
<i>Nenner:</i>			
Gewichtete Anzahl der Aktien .....	15.782.842	15.782.842	19.155.613
Ergebnis pro Aktie aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (Angaben in DM) .....	1.22	0.42	(2.99)

## 22. WESENTLICHE EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Am 1. Januar 2000 erwarb die Gesellschaft Kabelfernsehennetzwerke von Regionalservice Kabelfernsehen GmbH („REKA“) für DM .500.000. Die von REKA gekauften Netzwerke umfassten zum Zeitpunkt der Akquisition etwa 7.039 Haushalte und versorgten 5.889 Kunden.

Am 21. Januar 2000 erstand die Gesellschaft Kabelfernsehennetzwerke von Ver.Di neue Medien GmbH („Ver.Di“) für DM 3.244.00. Die von Ver.Di gekauften Netzwerke erreichten zum Zeitpunkt des Erwerbs etwa 4.682 Haushalte und versorgten 4.682 Kunden.

Am 3. Februar 2000 kaufte die Gesellschaft Geschäftsanteile von Kabel-Control Servicegesellschaft für Kabelkommunikation mbH („Kabel-Control“) für DM1.800.000. Kabel-Control umfasste zum Zeitpunkt der Akquisition etwa 4.932 Haushalte und bediente 2.470 Kunden.

Am 17 Februar 2000 erwarb die Gesellschaft Kabelfernsehennetzwerke von Kirchhoff Datensysteme GmbH & Co. KG („Kirchhoff“) für DM900.000. Die von Kirchhoff gekauften Netzwerke umfassten zum Zeitpunkt der Veräußerung 880 Haushalte und versorgten 700 Kunden.

## 19. Jahresabschlüsse und Anlagen

- (a) Die folgenden Jahresabschlüsse sind Teil des vorliegenden Formulars „Form 20-F“  
Bericht von Ernst & Young Deutsche Allgemeine Treuhand AG  
Konzern Gewinn- und Verlustrechnung für die Geschäftsjahre 1997, 1998 und 1999 (geprüft)  
Konzernbilanzen für die Geschäftsjahre 1997, 1998 und 1999  
Konzern-Eigenkapitalrechnungen  
Konzernkapitalflussrechnung für die Geschäftsjahre 1997, 1998 und 1999  
Erläuterungen zum Konzernabschluss
- (b) Folgende Dokumente gehören als Anlagen zum vorliegenden Formular „Form 20-F“:

<u>Nr. Anlage</u>	<u>Beschreibung der Anlage</u>
3.1	Satzung von PrimaCom (englische Übersetzung) (gegründet unter Bezugnahme auf <i>Registration Statement on Form F-1</i> der PrimaCom Ag (Registrierung Nr. 333-9854) vom 29. Januar 1999).
3.2	Daueraufträge für die Geschäftsführung (gegründet unter Bezugnahme auf <i>Registration Statement on Form F-1</i> der PrimaCom Ag (Registrierung Nr. 333-9854) vom 29. Januar 1999).
3.3	Verfahrensregeln für den Aufsichtsrat (gegründet unter Bezugnahme auf <i>Registration Statement on Form F-1</i> der PrimaCom Ag (Registrierung Nr. 333-9854) vom 29. Januar 1999).
4.1	Hinterlegungsvereinbarung zwischen PrimaCom AG, der Bank of New York und Besitzern und Inhabern von American Depositary Receipts (gegründet unter Bezugnahme auf <i>Registration Statement on Form F-1</i> der PrimaCom Ag (Registrierung Nr. 333-9854) vom 29. Januar 1999).

### Unterschriften

Die Gesellschaft bestätigt, dass sie diesen Jahresabschlußbericht und den Bericht des Vorstands ordnungsgemäß hat ausfertigen lassen.

PrimaCom AG

Gezeichnet: /s/ JACQUES HACKENBERG \_\_\_\_\_

Jacques Hackenberg  
Vorstandsvorsitzender

Gezeichnet: /s/ PAUL THOMASON \_\_\_\_\_

Paul Thomason  
Finanzvorstand

Mainz, März 1999

### **Unterschriften**

Entsprechend den Bestimmungen von Section 12 des Wertpapiergesetzes (Securities Exchange Act) von 1934 bestätigt die Gesellschaft, dass alle Erfordernisse für die Einreichung eines Form F-20 erfüllt sind und dass sie diesen Jahresabschlußbericht und den Bericht des Vorstands ordnungsgemäß unterzeichnet hat.

PRIMACOM AG

Durch: /s/ JACQUES HACKENBERG

Jacques Hackenberg  
Vorstandsvorsitzender

Durch: /s/ PAUL THOMASON

Paul Thomason  
Finanzvorstand

Datum: 31. März 2000