

# GESCHÄFTSBERICHT

**PrimaCom AG**

**31. Dezember 2000**



**PrimaCom AG,  
Hegelstraße 61, 55122 Mainz  
Tel.: 0 61 31-93 10-0, Fax: 0 61 31-93 10-5 09**

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

[Diese Seite ist absichtlich freigelassen.]

## INHALTSVERZEICHNIS

	<u>Seite</u>
<b>Punkt 1 Wichtige Hinweise</b> .....	1
A Ausgewählte Finanzdaten .....	1
B Risikofaktoren .....	5
<b>Punkt 2 Das Unternehmen</b> .....	15
A Historische Entwicklung der Gesellschaft .....	15
B Überblick über die Geschäftstätigkeit .....	16
Über die Gesellschaft .....	16
Die Strategie der Gesellschaft .....	16
Die Kunden .....	18
Die Kabelnetze der Gesellschaft .....	18
Programm- und Produktangebote .....	21
Vertrieb, Marketing, Kundenbetreuung .....	27
Wesentliche Verträge .....	28
Die Wettbewerbssituation in Deutschland und den Niederlanden .....	32
Rechtsstreitigkeiten .....	34
Regulierung .....	37
Rechtliche Rahmenbedingung in der EU .....	37
Fernsehdienste .....	38
Regulierung von Internet und E-Commerce .....	39
Telefon- und Internet-Datendienste .....	39
Deutschland .....	41
Kabelfernsehlizenzen .....	41
Die Niederlande- Telekommunikations- und Mediendienste .....	44
Telefon- und Internet-/Datendienste .....	46
E-Commerce .....	46
C Organisationsstruktur .....	48
Wesentliche Tochtergesellschaften .....	48
D Sachanlagen .....	48
<b>Punkt 5 Erläuterungen zum Finanz- und Betriebsergebnis und Prognosen</b> .....	49
A Betriebsergebnis .....	49
B Liquidität und Kapitalressourcen .....	58
Umstellung auf den Euro .....	61
C Trendinformationen .....	61
<b>Punkt 6 Vorstand, Aufsichtsrat und Mitarbeiter</b> .....	61
A Aufsichtsrat, Vorstand, Führungskräfte .....	61
B Vergütung .....	65
C Aufsichtsratsangelegenheiten und Ausschüsse .....	66
D Mitarbeiter .....	66
E Aktienbesitz/Aktienoptionspläne .....	67
<b>Punkt 7 Wesentliche Anteilseigner und Geschäfte mit der Gesellschaft nahestehenden Personen</b> .....	68
A Wesentliche Anteilseigner .....	68
B Geschäfte mit der Gesellschaft nahestehenden Personen .....	69
C Aktien und Optionen der Vorstände und Aufsichtsräte .....	69
<b>Punkt 8 Finanzdaten</b> .....	70
A Wesentliche Veränderungen und Angaben zur Börsennotierung .....	70

	<u>Seite</u>
<b>Punkt 9 Zusätzliche Informationen</b> .....	70
A Wesentliche Verträge .....	70
B Währungskontrolle .....	70
C Besteuerung .....	71
D Einsichtnahme in die Unterlagen bei der SEC .....	74
<b>Punkt 10 Erläuterung und Analyse der Marktrisiken</b> .....	74
<b>Jahresabschluß</b>	
Bericht des Wirtschaftsprüfers .....	76
Konzernjahresabschluss .....	77
Erläuterungen zum Konzernabschluss .....	81
Gerichtsverfahren .....	93
Eigenkapital .....	95
Ergebnis pro Aktie .....	95
Berichterstattung nach Geschäftsbereichen .....	95
Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag .....	96

Dieser Geschäftsbericht entspricht inhaltlich weitestgehend dem von der Gesellschaft bei der U.S.-amerikanischen Wertpapier- und Börsenaufsichtsbehörde (SEC) in Washington in dem von der SEC vorgeschriebenen Format „Form F-20“ eingereichten „Annual Report“ (Jahresbericht). Amerikanische und englischsprachige Aktionäre und sonstige Interessenten können den Bericht „Form F-20“ bei der SEC und der Gesellschaft anfordern.

## **PUNKT 1. WICHTIGE HINWEISE**

Zusätzlich zu den historischen Angaben über die zurückliegenden Geschäftsjahre enthält dieser Geschäftsbericht vorausschauende Aussagen. Diese Aussagen beziehen sich auf zukünftige Möglichkeiten, Entwicklungen und Geschäftsstrategien und basieren auf der Bewertung von geplanten zukünftigen Ergebnissen und Schätzungen von Beträgen, die jetzt noch nicht bestimmt werden können. Diese vorausschauenden Aussagen werden allein zum Stichtag des Geschäftsberichtes gemacht. Die Gesellschaft wird zu diesen Aussagen keine Aktualisierung oder Überarbeitung veröffentlichen, auch nicht als Ergebnis neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen.

Die Aussagen über zukünftige Entwicklungen sind durch die Verwendung von Begriffen und Redewendungen wie „davon ausgehend“, „glauben“, „könnte“, „schätzen“, „erwarten“, „beabsichtigen“, „möglicherweise“, „planen“, „voraussagen“, „projizieren“, „künftig stattfinden“ u. a. gekennzeichnet. Dies gilt auch für Bezugnahmen auf hypothetische Annahmen. Derartige Aussagen sind zum größten Teil in den Abschnitten 3.A „Ausgewählte Finanzdaten“, 3.B „Risikofaktoren“, 4.B „Überblick über die Geschäftstätigkeit“ und 5. „Erläuterungen zum Finanz- und Betriebsergebnis und Prognosen“ sowie in anderen Teilen dieses Geschäftsberichtes enthalten.

Die Aussagen über künftige Entwicklungen bergen Risiken, Unsicherheiten und andere Faktoren, aufgrund derer die tatsächlichen, künftigen Unternehmensergebnisse, -entwicklungen und -leistungen erhebliche Abweichungen von den in diesem Geschäftsbericht angenommenen oder beschriebenen Werten aufweisen können. Auf viele der Faktoren, die sich auf die künftigen Ergebnisse, Leistungen und Entwicklungen auswirken, hat die Gesellschaft keinen Einfluss. Zu diesen gehören u. a.

- die Geschwindigkeit, mit der die Gesellschaft den Ausbau und die Aufrüstung ihres Kabelfernseh- oder CATV-Netzes realisieren kann, und die Reaktion der Kunden auf die neuen Dienste und Produkte, die die Gesellschaft über ihre Breitbandkabelnetze anbietet,
- die technologische Entwicklung,
- Wettbewerbsverschiebungen bei Kabelfernsehnetz (CATV)- und Breitbandkabelnetzbetreibern,
- Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen für den Telekommunikationsmarkt in Deutschland, den Niederlanden und der Europäischen Union,
- ihre Fähigkeit, neu erworbene Kabelnetzbetreiber erfolgreich zu integrieren,
- ihre Fähigkeit, ihre Netze in solchen Regionen erfolgreich zu betreiben, in denen die Gesellschaft bisher noch nicht tätig war, und
- ihre Fähigkeit, eine entsprechende Finanzierung sicherzustellen.

Neben den oben und an anderer Stelle in diesem Geschäftsbericht beschriebenen Risiken kann es weitere Risiken geben, die hier nicht aufgeführt sind. Die Gesellschaft operiert in einem von starkem Wettbewerb bestimmten, sich schnell ändernden Umfeld. Von Zeit zu Zeit ergeben sich daraus neue Risiken, Unsicherheiten und andere Faktoren. Dadurch ist es für die Gesellschaft nicht möglich, alle Risiken vorherzusehen oder die Auswirkungen solcher Risiken auf das Geschäft der Gesellschaft abzuschätzen. Auch kann die Gesellschaft nicht einschätzen, inwieweit ein Risiko oder die Kombination mehrerer Risiken eine wesentliche Änderung der tatsächlichen Ergebnisse der Gesellschaft gegenüber den in den vorausschauenden Aussagen in diesem Geschäftsbericht als Voraussage oder Zusage tatsächlicher Ergebnisse gemachten Darstellungen bewirken kann.

### **A Ausgewählte Finanzdaten**

Die unten aufgeführten ausgewählten konsolidierten Daten der Gewinn- und Verlustrechnung für die Geschäftsjahre 1998, 1999 und 2000 und die unten aufgeführten ausgewählten konsolidierten Bilanzdaten zum 31. Dezember 1998, 1999 und 2000 wurden auf Grundlage der an anderer Stelle in diesem Geschäftsbericht enthaltenen Jahresabschlüsse erstellt, die von der unabhängigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young geprüft wurden. Die unten aufgeführten ausgewählten konsolidierten Daten der Gewinn- und Verlustrechnung für die Geschäftsjahre 1996 und 1997 sowie die unten aufgeführten ausgewählten konsolidierten Bilanzdaten zum

31. Dezember 1996 wurden auf Grundlage der Jahresabschlüsse erstellt, die von der unabhängigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young geprüft wurden. Die Firma PrimaCom begann ihre Geschäftstätigkeit unter dem Firmennamen PrimaCom im Anschluss an die Verschmelzung der KabelMedia Holding AG und der Süweda Elektronische Medien- und Kabelkommunikations AG, zweier deutscher Kabelnetzbetreiber vergleichbarer Größe, am 30. Dezember 1998. Bei dieser Verschmelzung erhielten die Aktionäre der Süweda als Gegenleistung für die Verschmelzung KabelMedia-Aktien. KabelMedia war die überlebende Gesellschaft, die anschließend ihren Namen in PrimaCom AG änderte.

Die Konzernabschlüsse der Gesellschaft für 1996, 1997 und 1998 wurden auf der Basis von Deutschen Mark erstellt und mit dem vom Europäischen Rat offiziell festgesetzten Umrechnungskurs von 1 Euro = 1,95583 DM umgerechnet. DM und Euro werden bis zum Ende der Übergangsperiode zum 30. Juni 2002 ihren Status als gesetzliche Zahlungsmittel beibehalten.

Für Zwecke der U.S.-GAAP wurde die Verschmelzung nach der Kauf-Methode als umgekehrte Übernahme der KabelMedia durch die Süweda behandelt, und Süweda wurde für Zwecke der Bilanzierung als Käuferin ausgewiesen. Das bedeutet, dass für die vor der Verschmelzung liegenden Berichtszeiträume die Jahresabschlüsse der Süweda AG als historische Jahresabschlüsse der PrimaCom AG behandelt werden. Die nachfolgenden konsolidierten Daten sollten in Verbindung mit den an anderer Stelle in diesem Geschäftsbericht enthaltenen konsolidierten Konzernjahresabschlüssen der Gesellschaft und deren Erläuterungen gelesen werden.

## Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

	1. Januar bis 31. Dezember				
	1996	1997	1998	1999	2000
	€ 000	€ 000	€ 000	€ 000	€ 000
Umsatzerlöse . . . . .	40.359	42.847	49.339	105.949	124.343
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen . . . . .	9.116	10.238	13.062	24.543	30.191
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten . . . . .	8.803	8.168	6.271	18.590	28.584
Kosten der Hauptverwaltung/Gemeinkosten . . . . .	—	—	1.278	12.413	17.219
Abschreibungen . . . . .	<u>13.159</u>	<u>13.564</u>	<u>16.072</u>	<u>61.277</u>	<u>75.530</u>
Summe Betriebsaufwendungen . . . . .	<u>31.078</u>	<u>31.970</u>	<u>36.683</u>	<u>116.823</u>	<u>151.524</u>
Betriebsergebnis . . . . .	9.281	10.877	12.656	(10.874)	(27.181)
Zinsaufwendungen					
Nahestehende Personen . . . . .	366	288	11	—	—
Bankschulden . . . . .	2.646	2.618	2.550	9.995	24.629
Sale-and-Leaseback-Finanzierungen . . . . .	5.134	5.085	5.301	2.115	1.544
Schuldverschreibungen . . . . .	—	—	—	<u>3.764</u>	—
Summe Zinsaufwendungen . . . . .	<u>8.146</u>	<u>7.991</u>	<u>7.862</u>	<u>15.874</u>	<u>26.173</u>
Sonstige Erträge/Aufwendungen . . . . .	—	<u>12.055</u>	<u>(232)</u>	<u>(767)</u>	<u>1.690</u>
Ergebnis aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vor Ertragsteuern . . . . .	1.135	14.941	4.562	(27.515)	(51.664)
Ertragsteuern . . . . .	<u>821</u>	<u>2.268</u>	<u>827</u>	<u>1.667</u>	<u>4.258</u>
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Minderheitenanteilen und anteiligem Verlust einer nichtkonsolidierten Beteiligungsgesellschaft . . . . .	314	12.673	3.753	(29.182)	(55.922)
Minderheitenanteile am Jahresüberschuss der Tochtergesellschaften . . . . .	609	2.767	303	70	94
Nettoverlust von verbundenen Unternehmen . . . . .	—	—	—	—	<u>(128)</u>
Ergebnis aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit . . . . .	(295)	9.906	3.432	(29.252)	(56.144)
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen Nach Steuerertrag (Steueraufwand) . . . . .	959	(6.977)	(2.922)	—	—
Außerordentliche Aufwendungen/Erträge . . . . .	—	—	—	—	(8.180)
Jahresüberschuss (-fehlbetrag) . . . . .	<u>664</u>	<u>2.929</u>	<u>510</u>	<u>(29.252)</u>	<u>(64.324)</u>

## Konzern-Bilanzdaten

	1. Januar bis 31. Dezember				
	1996	1997	1998	1999	2000
	in € 000	in € 000	in € 000	in € 000	in € 000
Aktiva . . . . .	127.501	132.500	609.229	586.636	1.077.845
Schulden . . . . .	145.794	147.863	332.800	224.762	754.333
Verbindlichkeiten . . . . .	159.338	158.160	368.757	257.961	808.463
Eigenkapital . . . . .	(33.399)	(31.748)	240.031	328.590	269.184
<b>Cashflow-Daten</b>					
Netto Mittelzu-/abfluss aus betrieblicher Tätigkeit . . . . .	15.120	(3.121)	28.565	44.214	11.685
Netto Mittelzu-/abfluss aus Investitionstätigkeit . . . . .	(8.594)	15.972	8.451	(47.858)	(387.759)
Netto Mittelzu-/abfluss aus Finanzierungstätigkeit . . . . .	(7.638)	(3.309)	(39.706)	4.164	372.350
Investitionen in das Anlagevermögen (ohne Akquisitionen) . . . . .	9.918	5	3.110	34.071	99.817
<b>Operative Daten</b>					
Anschließbare Haushalte <sup>(1)</sup> . . . . .	608.681	612.590	1.335.052	1.422.826	1.916.870
„Ready-for-Service“-Haushalte <sup>(2)</sup> . . . . .	—	—	—	30.456	413.000
Kabelfernsehkunden . . . . .	325.514	329.010	877.152	919.641	1.302.297
Internetkunden . . . . .	—	—	—	150	16.256
DigitalTV-Kunden . . . . .	—	—	—	—	4.570
Akzeptanz <sup>(3)</sup> Kabel-TV (%) . . . . .	53,5%	61,2%	65,7%	64,6%	53,92%
Akzeptanz <sup>(4)</sup> Internet (%) . . . . .	—	—	—	0,5%	3,97%
Akzeptanz <sup>(5)</sup> DigitalTV . . . . .	—	—	—	—	1,1%
Durchschnittlicher monatlicher Umsatz pro Kunde <sup>(6)</sup> . . . . .	10,54	10,84	11,41	9,46	9,49%
EBITDA <sup>(7)</sup> . . . . .	22.440	24.441	28.728	50.403	48.349
EBITDA-Marge <sup>(8)</sup> (%) . . . . .	55,6%	57,0%	58,2%	47,6%	38,9%

(1) Zum Ende des Berichtszeitraums im Jahr 2000 wurden 1.393.870 Haushalte über Koaxialkabel und 583.000 Haushalte über Glasfaserkabel erreicht.

(2) aufgerüstet vom Glasfaserknoten bis zum Haushalt (862 MHz und rückkanalfähig)

(3) Kabelfernsehkunden in Prozent der angeschlossenen Haushalte

(4) Internetkunden in Prozent der aufgerüsteten „Ready-for-Service“-Haushalte

(5) Anzahl der DigitalTV-Kunden in Prozent der „Ready-for-Service“-Haushalte

(6) Der durchschnittliche monatliche Umsatzerlös pro Kunde entspricht (a) den Umsatzerlösen des Berichtszeitraumes dividiert durch die Anzahl der Monate im Berichtszeitraum, wiederum dividiert durch (b) die durchschnittliche monatliche Anzahl der Kunden in diesem Berichtszeitraum.

(7) EBITDA wird als Gewinn (Verlust) vor außerordentlichen Posten, aufgegebenen Geschäftsbereichen, Minderheitenanteilen, Netto-Zinsaufwand, Ertragsteuern, Abschreibungen und Amortisierungen definiert. Die Gesellschaft betrachtet EBITDA als die beste Maßgröße für die Beurteilung der Lage der Gesellschaft, da es die in der Kabelfernseh- und Breitbandkabelindustrie am häufigsten benutzte Maßgröße zur Analyse und zum Vergleich von Kabelgesellschaften auf der Grundlage der Betriebsleistung, Verschuldung und Liquidität ist. EBITDA ist keine U.S.-GAAP-Kennzahl zur Beurteilung des Jahresergebnisses oder des Mittelzu-/abflusses aus der betrieblichen Tätigkeit und sollte daher auch nicht als Alternative zum Jahresergebnis für die Beurteilung der wirtschaftlichen Lage oder für die Beurteilung des Mittelzu-/abflusses aus der betrieblichen Tätigkeit zur Beurteilung der Finanzlage der Gesellschaft gesehen werden.

(8) EBITDA-Marge ist EBITDA dividiert durch Umsatzerlöse.

## Wechselkursinformationen

Der auch von der Bundesrepublik Deutschland unterzeichnete Maastrichter Vertrag, mit dem die Europäische Währungsunion begründet wurde, legt fest, dass ab 1. Januar 1999 der Euro als offizielles Zahlungsmittel in denjenigen Mitgliedstaaten der Europäischen Währungsunion gelte, welche die im Maastrichter Vertrag festgeschriebenen Konvergenzkriterien erfüllen. Deutschland ist einer dieser Staaten. Während der Übergangszeit bis 30. Juni 2002 behält die Deutsche Mark ihren Status als offizielles Zahlungsmittel bei. Der vom Rat der Europäischen Union festgelegte Wechselkurs des Euro ist DM 1,95583 für 1 Euro.

Die folgende Übersicht gibt für die angegebenen Zeiträume und Daten bestimmte Informationen über den Wechselkurs zwischen Euro und U.S.-Dollar auf der Basis des mittäglichen Kaufkurses und ausgedrückt in Euro

pro U.S.-Dollar. Da der Euro nicht während der gesamten Zeit existierte, wurden die Angaben teilweise abgeleitet, basierend auf dem mittäglichen Kaufkurs der Stadt New York für elektronische Überweisungen in Deutsche Mark, der von der Federal Reserve Bank New York für Zollzwecke bestätigt ist, ausgedrückt in Deutsche Mark pro U.S.-Dollar und in Euro zum festen Wechselkurs von DM 1,95583 für 1 Euro umgerechnet.

<u>Kalenderjahr</u>	<u>U.S.-\$ per Euro</u>			
	<u>Kurs zum 31.12.</u>	<u>Durchschnittskurs<sup>(1)</sup></u>	<u>Hoch</u>	<u>Tief</u>
1996 .....	0,7867	0,7705	0,8004	0,7339
1997 .....	0,9199	0,8893	0,9617	0,7881
1998 .....	0,8523	0,8993	0,9480	0,8211
1999 .....	0,9930	0,9445	0,9984	0,8466
2000 .....	0,98388	0,9207	1,0355	0,8270

(1) Durchschnittlicher mittäglicher Kaufkurs am letzten Geschäftstag eines jeden Monats des Jahres

Die folgende Übersicht gibt für den angegebenen Zeitraum bestimmte Informationen über den mittäglichen Kaufkurs von U.S.-\$ per Euro.

<u>Monat</u>	<u>U.S.-\$ per Euro</u>		
	<u>Kurs am Monatsende</u>	<u>Hoch</u>	<u>Tief</u>
September 2000 .....	0,8837	0,8996	0,8462
Oktober 2000 .....	0,8486	0,8806	0,8270
November 2000 .....	0,8694	0,8694	0,8382
Dezember 2000 .....	0,9388	0,9388	0,8765
Januar 2001 .....	0,9308	0,9535	0,9181
Februar 2001 .....	0,9212	0,9395	0,9057
bis 27. März 2001 .....	0,8910	0,9340	0,8910

(1) Durchschnittlicher mittäglicher Kaufkurs am letzten Geschäftstag eines jeden Monats des Jahres

Am 27. März 2001 betrug der mittägliche Kaufkurs von U.S.-Dollar per Euro € 0,8910 pro 1 U.S.-\$.

Die oben dargestellten Kurse sind lediglich zum besseren Verständnis für den Leser aufgeführt. Es handelt sich nicht notwendigerweise um die Wechselkurse, die von der Gesellschaft (falls überhaupt) für die Erstellung des konsolidierten Jahresabschlusses herangezogen wurden, der in diesem Bericht an anderer Stelle dargestellt ist. Es werden keine Angaben dazu gemacht, ob Deutsche Mark oder Euro zu diesen oder zu anderen Kursen oder überhaupt in U.S.-Dollar umgewechselt werden konnten oder können.

## **B Risikofaktoren**

***Die Gesellschaft rechnet weiterhin mit einem negativen Jahresergebnis und einem Anstieg desselben in der nahen Zukunft.***

Zum 31. Dezember 2000 verzeichnete die Gesellschaft einen Nettoverlust in Höhe von rund € 64.324.000. Kurzfristig ist mit weiteren Nettoverlusten zu rechnen. Die Gesellschaft kann nicht gewährleisten, dass sie in der Lage sein wird, zukünftig Nettogewinne zu erzielen.

***Die erhebliche Fremdfinanzierung der Gesellschaft birgt mögliche finanzielle und operative Probleme.***

Zum 31. Dezember 2000 hatte die Gesellschaft rund € 754.333.000 offene Schulden bei einem Eigenkapital von rund € 269.184.000. Der erhebliche Verschuldungsgrad kann dazu führen, dass

- ein wesentlicher Teil des operativen Cashflows für den Schuldendienst eingesetzt wird und der verbleibende Teil nicht mehr für die Finanzierung der geplanten Investitionen, des operativen Geschäfts und der Akquisitionsstrategie ausreicht,
- die Gesellschaft anfälliger wird für eine Veränderung der allgemeinen Wirtschaftsbedingungen und steigenden Wettbewerb, da viele der Wettbewerber über größere finanzielle Reserven verfügen als sie selbst,
- die operative und finanzielle Flexibilität durch restriktive Bestimmungen der verschiedenen Finanzierungsinstrumente begrenzt ist,

- die Gesellschaft dadurch, dass bestimmte ihrer Kreditinanspruchnahmen zur Zeit und auch in Zukunft zu variablen Zinssätzen erfolgen (einschließlich der Inanspruchnahmen unter ihrer vorrangig besicherten Kreditlinie), bei steigenden Zinsen einem höheren Zinsaufwand ausgesetzt ist.

Gelingt es der Gesellschaft nicht, den Vereinbarungen und Bestimmungen ihrer Kreditlinien nachzukommen, könnte deren Rückzahlung vorzeitig fällig werden. Die Kreditvereinbarungen begrenzen die derzeitigen Verschuldungen, ohne jedoch eine weitere Kapitalaufnahme zu verbieten. Künftig muss mit einem weiteren Anstieg der Verschuldung gerechnet werden. So konnte die Gesellschaft zum Beispiel bis zu € 1,0 Milliarde im Rahmen ihres vorrangig gesicherten Kreditrahmens aufnehmen. Jede weitere Kreditinanspruchnahme würde die bestehende Verschuldung der Gesellschaft erhöhen und damit die oben beschriebenen Risiken verschärfen.

Sollte ihr operativer Cashflow nicht ausreichen, um Betriebsaufwendungen, Investitionsausgaben und Schuldendienstverpflichtungen bei Fälligkeit zu decken, könnte die Gesellschaft zur Erfüllung ihrer Verpflichtungen zu folgenden Schritten gezwungen sein:

- Verminderung oder Verzögerung der Investitionsausgaben, einschließlich jener für die Aufrüstung der Netze der Gesellschaft in Deutschland,
- Veräußerung von Vermögenswerten und
- Nichtwahrnehmung sich bietender Geschäftsmöglichkeiten.

Falls die Gesellschaft nicht in der Lage ist, ihren Kreditverpflichtungen nachzukommen, muss sie eine Umstrukturierung oder Refinanzierung der bestehenden Verschuldung erwägen oder versuchen, zusätzliche Mittel aufzunehmen. Gegebenenfalls ist dies nur zu unbefriedigenden Bedingungen oder im Zweifelsfall gar nicht möglich.

***Künftige Investitionen und Akquisitionen könnten zusätzliche Finanzierungen erfordern, deren Beschaffung sich als schwierig erweisen könnte.***

Zusätzlicher Kapitalbedarf könnte für die Erreichung der Geschäftsstrategie und die Beibehaltung des Wachstums der Gesellschaft notwendig sein. Es kann nicht mit Sicherheit davon ausgegangen werden, dass die bestehenden und voraussichtlichen Kapitalquellen für die Erfordernisse des Unternehmens ausreichen werden. Das gilt auch für die mögliche Beschaffung zusätzlich benötigten Kapitals. Der Umfang des künftigen Kapitalbedarfs ist abhängig von den Akquisitionen, der Wettbewerbsslage, der Entwicklung technischer und rechtlicher Rahmenbedingungen sowie von den Kosten im Zusammenhang mit der Aufrüstung der Breitbandnetze der Gesellschaft. Insbesondere könnten die tatsächliche Höhe und zeitliche Disposition des Kapitalbedarfs der Gesellschaft erheblich von ihren Schätzungen abweichen. So könnte zusätzliches Kapital zu einem früheren Zeitpunkt als erwartet benötigt werden, wenn

- die Gesellschaft zum Beispiel nicht in der Lage ist, eine ausreichende Kundenbasis und Marktpenetration für ihre Breitbanddienste innerhalb des projektierten Zeitrahmens zu erzielen,
- sich ihre Entwicklungspläne (insbesondere die Pläne für die Aufrüstung und Erweiterung ihres Kabelnetzes) ändern oder ihre Projektionen bezüglich Angebot, Nachfrage, Preisen, Kundenverhalten, technologischer oder regulatorischer Entwicklungen oder die Kosten für die Verfolgung strategischer Ziele sich bezüglich Beträgen, Preisen oder Zeitpunkt als nicht akkurat erweisen,
- sich Verzögerungen oder Kostenüberschreitungen in der Konstruktion, Testphase oder Aktivierung ihres Breitbandnetzes ergeben oder
- wenn die Gesellschaft im Rahmen der Erweiterung und Aufrüstung ihrer Netze nicht in der Lage ist, in Deutschland Gestattungsverträge durchzusetzen oder neu zu verhandeln.

Möglicherweise könnte zusätzliches Kapital nur zu ungünstigen oder gar inakzeptablen Bedingungen verfügbar sein. Die bestehenden Finanzierungsabsprachen beinhalten zudem Bestimmungen, welche unter anderem die Aufnahme weiterer Finanzmittel einschränken. Gelingt es der Gesellschaft nicht, einen solchen Kapitalbedarf zu decken, müssen geplante Aktivitäten ganz oder teilweise verschoben werden, verbunden mit schwerwiegenden nachteiligen Folgen für die Geschäftstätigkeit des Unternehmens sowie für ihre Möglichkeiten, den Zins- und Tilgungsverpflichtungen ihrer Finanzschulden nachzukommen.

***Die Integration von Multikabel N.V. oder anderer Netzwerke, die vor kurzem akquiriert wurden oder künftig akquiriert werden, könnte fehlschlagen.***

Am 18. September 2000 wurde Multikabel akquiriert. Die Akquisition von Multikabel und anderer Kabelfernseh- oder Breitbandnetzwerke birgt das Risiko, dass die Integration der operativen Einheiten, der Vertriebsorganisation der gekauften Netze sowie die Teilnehmerverwaltungs- und Vertriebsorganisationen der Gesellschaft mehr Zeit als vorgesehen in Anspruch nimmt, mehr Ressourcen als erwartet braucht, die Art des Geschäftes oder die Strategie der Gesellschaft wesentlich verändert oder sich als erfolglos herausstellt. Eine solche Integration zu bewerkstelligen, bringt erhebliche Herausforderungen mit sich, durch die Managementkapazität von den Aufgaben, die Kundenbasis, die Produktpalette und die Netzwerke weiter zu entwickeln, abgezogen wird. Gelingt es der Gesellschaft nicht, die operativen Geschäfte zu integrieren oder das schnelle Wachstum und die Entwicklung erfolgreich zu bewältigen, könnte das stark nachteilige Auswirkungen auf die finanzielle Lage und operativen Ergebnisse der Gesellschaft haben. Es kann daher nicht gewährleistet werden, dass die Konsolidierung beider Geschäftstätigkeiten die erwarteten operativen und finanziellen Vorteile bringen wird.

***Das Management des Wachstums könnte Probleme bereiten.***

Wenn die Gesellschaft zur Erreichung ihrer strategischen Ziele weiter wächst, könnte die Entwicklung der Finanz- und Managementkontrollen hinter dem Wachstum der Gesellschaft zurückbleiben. Eine solche Entwicklung könnte zusätzlichen Investitionsaufwand zur Folge haben. Auch könnte die Gesellschaft nicht in der Lage sein, die Baukosten und andere mit der Aufrüstung der Kabelnetze in Deutschland zusammenhängenden Kosten im Budget zu halten, während gleichzeitig Kosten für Vertriebsmaßnahmen und Schulung neuer Mitarbeiter entstehen.

***Die Akquisitionsstrategie birgt erhebliche Risiken.***

Ein Hauptmerkmal der Wachstumsstrategie der Gesellschaft ist der weitere Erwerb von Kabelnetzen und die Erweiterung der Kundenzahl in bestimmten Netzen. Künftige Akquisitionen sind mit folgenden Risiken verbunden:

- *Schwierigkeiten bei der Identifizierung sinnvoller Akquisitionsgelegenheiten.* Wenn es der Gesellschaft nicht gelingt, jene Kabel- und Breitbandkommunikationsnetze zu identifizieren und zu akquirieren, die sich entweder in der Nähe bestehender Netze befinden oder selbst ausreichend groß sind, als Basis für die Schaffung einer eigenen neuen Kernregion zu dienen, sind Wachstumseinbußen gegeben.
- *Schwierigkeiten beim Abschluss von Akquisitionen.* Der Abschluss von Akquisitionen könnte scheitern, weil es der Gesellschaft unmöglich ist, die Anforderungen der Verkäufer zu erfüllen. Außerdem könnten wesentliche rechtliche und vertragliche Fragen im Zusammenhang mit Unternehmenskäufen, wie etwa Bestimmungen in Lizenzen und Verträgen bezüglich Änderungen der Eigentümerverhältnisse, den Abschluss verzögern oder verhindern. Behörden könnten nachteilige Auflagen für den Abschluss von Akquisitionen machen. Beim Abschluss neuer Akquisitionen kann der Fall eintreten, dass die Gesellschaft auf bestimmte Abschlussbedingungen verzichtet, weil sie entweder annimmt, dass solche Bedingungen in der Zukunft erfüllt werden, oder weil sie davon ausgeht, dass eine unbefriedigende Vereinbarung sich insgesamt nicht wesentlich nachteilig für sie selbst und ihre Tochtergesellschaften auswirken wird. Das Risiko besteht, dass sich einige dieser Annahmen unter Umständen als falsch erweisen könnten.
- *Einstieg in neue Märkte.* Akquiriert die Gesellschaft in Märkten, in denen sie bislang noch nicht aktiv war, fehlen Erfahrungen im Umgang mit den örtlichen Behörden oder mit den lokalen Gegebenheiten dieser neuen Märkte.
- *Schwierigkeiten bei der Sorgfaltsprüfung.* Einige Akquisitionen müssen eventuell im Rahmen eines Bietungsverfahrens stattfinden, wobei die Gesellschaft in ihren Möglichkeiten generell eingeschränkt ist, eine ausführliche Sorgfaltsprüfung vorzunehmen. Gewisse Risiken könnten somit nicht vor Abschluss der Akquisition erkannt werden und aufgrund unzureichender Gewährleistungsgarantien mangelnde Regressansprüche gegen den Verkäufer zur Folge haben.

***Ohne strategische Akquisitionen könnte die Gewinnung neuer Abonnenten gefährdet sein.***

Ist die Akquisitionsstrategie der Gesellschaft nicht erfolgreich, dann beschränkt sich das Wachstum auf die Gewinnung neuer Kunden in bestehenden und in künftig von der Gesellschaft gebauten Kabelfernseh- und Breitbandnetzen. Sowohl in der deutschen wie auch in der niederländischen Kabelbranche findet derzeit eine Konsolidierung statt. Es ist anzunehmen, dass sich dadurch in Deutschland und in den Niederlanden der

Wettbewerb bei der Akquisition von Kabelnetzen sowohl von Seiten der bestehenden Kabelfernsehbetreiber als auch von Finanzinvestoren verschärft. Viele dieser Konkurrenten verfügen über wesentlich größere Finanzierungsquellen als die Gesellschaft. In Deutschland gehören dazu die Kabelfernsehgeseilschaften der Deutschen Telekom, der Robert Bosch GmbH („Bosch“), TeleColumbus GmbH, Telematics Systems und Services B.V. (oder TSS), eine Tochtergesellschaft der United Pan-Europe Communications N.V. („UPC“), größter Aktionär der Gesellschaft. In den Niederlanden sind es UPC, Essent Kabelcom („Essent“) und Casema Kabel Televisie NV („Casema“), die sich im Besitz der France Telecom befindet. Ferner hat die Gesellschaft in Deutschland Konkurrenz von Klesch & Co. Ltd., sollte diese die Kabelnetze der Deutschen Telekom in Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen erwerben, und von UPC, soweit UPC Kabelnetze der Deutschen Telekom in Rheinland-Pfalz erwirbt, wo die Gesellschaft jeweils ebenfalls Kabelnetze betreibt. Wenn einer der aktuellen oder potenziellen Konkurrenten seine Geschäfts- oder seine Akquisitionstätigkeit auf die Märkte ausweitet, in denen auch die Gesellschaft agiert, wäre eine weitere Akquisition von Kabel- und Breitbandkommunikationsnetzen unter Umständen nicht mehr möglich.

***Die Gesellschaft hat vor kurzem mit der umfassenden technischen Erneuerung des deutschen Netzwerks begonnen. Dabei könnten Schwierigkeiten oder Verzögerungen, deren Bewältigung mit erheblichen Kosten verbunden wären, sich negativ auf die Finanzlage des Unternehmens auswirken.***

Die Gesellschaft hat in Deutschland erst vor kurzem mit der umfassenden Aufrüstung ihrer Kabelfernsehtetze auf Breitbandkabelnetze begonnen. Den Beobachtungen der Gesellschaft nach ist sie in Deutschland der erste Kabelbetreiber, der eine solche Umstellung in diesem Umfang in Angriff genommen hat. Um die Aufrüstung des Kabelnetzes der Gesellschaft weiter voranzutreiben, werden verschiedene Lizenzen, Genehmigungen und andere Berechtigungen wie Grunddienstbarkeiten, Wegerechte und Gestattungen von Seiten der lokalen Regierungen, der Behörden und Wohnungsbaugesellschaften benötigt. Einige dieser Genehmigungen stehen noch aus und können eventuell nicht zu annehmbaren Bedingungen erlangt oder verlängert werden. Außerdem könnten einige örtliche Genehmigungen lediglich vorübergehend erteilt oder jederzeit kündbar sein, so dass nach deren Auslaufen die bestehenden Gestattungen und Wegerechte erlöschen. Sollte die Gesellschaft auf Schwierigkeiten stoßen, die zu Verzögerungen der Bauvorhaben führen und/oder zusätzliche Kosten verursachen, wird sich dies unmittelbar negativ auf ihre Finanzlage auswirken, und sie verlöre ihren Vorteil als erster Anbieter in diesem Markt. Schwierigkeiten sind z. B.

- Verzögerungen im Erlangen der erforderlichen Lizenzen, Baugenehmigungen und sonstigen Genehmigungen von Seiten der lokalen Behörden, Ämter und Wohnungsbaugesellschaften,
- Verzögerungen bei der Lieferung bestimmter Materialien und Ausrüstungen, wie z. B. Decoder oder Digitalboxen, insbesondere könnten bestimmte Teile für den Netzbetrieb nicht in der von der Gesellschaft benötigten Menge und Qualität verfügbar sein,
- Verzögerungen beim Bau des Breitbandkabelnetzes der Gesellschaft, u. a. wegen Schwierigkeiten mit Bauunternehmern, Lieferanten oder Arbeitskräften, einschließlich Schwierigkeiten, geeignete Subunternehmen für die Ausführung dieser Projekte zu verpflichten,
- Verzögerungen beim Abschluss von Programmverträgen, die die Fähigkeit der Gesellschaft, konkurrenzfähige DigitalTV- und „Pay-per-View“-Dienste anzubieten, beeinträchtigen könnten,
- Verzögerungen bei der Integration der zahlreichen Netzkomponenten sowie
- Kostenüberschreitungen.

***In Deutschland kann die Gesellschaft über ihre Breitbandnetze den Kunden einen Internetzugang und modernes Digitalfernsehen und in Zukunft auch Kabeltelefonie anbieten, jedoch hat die Gesellschaft nur begrenzte Erfahrungen in der Beschaffung dieser Dienste und ihrer Bereitstellung für die Kunden.***

Dort, wo ihre Netze in Deutschland bereits aufgerüstet wurden, hat die Gesellschaft damit begonnen, mehrere neue Breitbanddienste anzubieten, die weder von ihr selbst produziert werden noch ihr Eigentum sind. Es könnte daher schwierig werden, diese Leistungen zu günstigen Bedingungen zu beschaffen — wenn überhaupt. Die Konkurrenten der Gesellschaft besitzen einige Rechte an Programmen, die die Gesellschaft ihren Kunden zukünftig als Exklusivleistung anbieten will, was ihren Zugang zu den Programmen einschränken könnte. Darüber hinaus werden die Möglichkeiten, die Programme zu bestimmen, die die Gesellschaft anbieten will, durch regulatorische Bestimmungen eingeschränkt. Gleiches gilt für andere Kabelnetzbetreiber. Sollte es nicht möglich sein, diese neuen Dienste entweder eigenständig oder mit Partnern zu wirtschaftlich günstigen Bedingungen — wenn überhaupt — zu beschaffen, könnte die Nachfrage nach den Leistungen der Gesellschaft abnehmen und so die Erträge schmälern.

***In den Niederlanden sind die digitalen Fernsehdienste der Gesellschaft abhängig von Mediakabel B.V., einer Gemeinschaftsgesellschaft von Kabelgesellschaften, an der PrimaCom beteiligt ist.***

Die Gesellschaft ist von Mediakabel abhängig, einer Gesellschaft im Besitz mehrerer Kabelgesellschaften. Im Mai 2000 erwarb PrimaCom einen Anteil von 15,71% und kann nun „Mr. Zap“, das Digitalfernsehprodukt der Gesellschaft in den Niederlanden, anbieten. Wird die Gesellschaftereinlage durch einen oder mehrere Partner der Mediakabel nicht erbracht, könnte dies eine Erhöhung der Einlage für die Gewährleistung des Betriebes von Mediakabel erfordern oder aber zu einer Beschränkung des Produktes „Mr. Zap“ führen. Es könnte sein, dass die Gesellschaft eine andere Quelle für das Digitalfernsehprodukt finden muss, möglicherweise sehr kurzfristig. Diese müsste auch dann gefunden werden, wenn einer oder mehrere Partner nicht mehr am Betrieb von Mediakabel mitwirken oder Mediakabel aus anderen Gründen nicht mehr in der Lage sein sollte, „Mr. Zap“ zu liefern. Der Verlust von „Mr. Zap“ würde einen Rückgang der Erträge und eine wesentliche Verschlechterung der Beziehungen zu den niederländischen Kunden der Gesellschaft zur Folge haben.

***In den Niederlanden beziehen die Kunden der Gesellschaft Internetleistungen ausschließlich über Sonera. Falls Sonera diese Leistungen nicht mehr oder nicht zufriedenstellend erbringt, könnte die Gesellschaft Abonnenten verlieren.***

Mit Sonera wurden Exklusivrechte für den Zugang zu den Netzen der Gesellschaft vereinbart, um den niederländischen Kunden den Zugang zum Internet zu ermöglichen. Falls Sonera diese Dienste für die Kunden der Gesellschaft einstellen sollte oder eine ernsthafte Störung bei der Erbringung der Leistungen durch Sonera bzw. eine Überlastung oder Mängel in der Qualität auftreten sollten, könnte die Gesellschaft empfindliche Teilnehmerverluste bei dieser und anderen Leistungen erfahren, bis schließlich ein anderer Zulieferer gefunden und unter Vertrag genommen würde oder die Gesellschaft ihren eigenen Internetdienst anbieten müsste, was ebenfalls zu einer signifikanten Kostenerhöhung führen würde.

***Der Betrieb der Breitbandnetze in Deutschland könnte gravierende Herausforderungen mit sich bringen, sobald diese vollständig einsatzbereit sind.***

Vor kurzem hat die Gesellschaft damit begonnen, Breitbanddienste über ihre Netze in Leipzig und anderen Teilen von Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen anzubieten. Der Erfolg ist abhängig von ihrer Fähigkeit, die Breitbandnetze zu betreiben, zu verwalten und zu warten, die Nutzung der Netze voranzutreiben und aufrecht zu erhalten. Gleiches gilt für schlagkräftige Verkaufs- und Marketingteams, die rekrutiert und an das Unternehmen gebunden werden müssen. Ebenso soll ein Kundendienst eingerichtet werden, der die Kunden rund um die Uhr an sieben Tagen der Woche betreut.

Die Verwaltung ihrer Breitbandnetze ist für die Gesellschaft mit vielen Risiken verbunden. Hierzu zählen auch betriebsbedingte und technische Probleme sowie Ungewissheiten hinsichtlich der regulatorischen Rahmenbedingungen. Das Breitbandkabelnetz birgt weitere Risiken, auf die die Gesellschaft keinen Einfluss hat. Dazu gehören

- Soft- und Hardware-Schäden,
- Stromausfall,
- Naturkatastrophen,
- allgemeine Sendeunterbrechungen,
- Maßnahmen der Deutschen Telekom und privater Netzbetreiber, auf die die Gesellschaft für die Signallieferung entweder zur Kopfstelle oder zu ihren Kunden angewiesen ist,
- die Preisgestaltung für Netzzusammenschaltungen und
- regulatorische Rahmenbedingungen.

Diese und andere Risiken, die nicht in der Kontrolle der Gesellschaft sind, können schwerwiegende Betriebsunterbrechungen verursachen und sich negativ auf Geschäftstätigkeit, Finanzlage und operatives Ergebnis auswirken. Länger andauernde oder gravierende Systemausfälle oder Probleme der Kunden bei Zugang zu oder Verbindung mit dem Breitbandnetz könnten das Verhältnis zu den Kunden stark belasten, den Ruf der Gesellschaft ernsthaft schädigen und sich in der Abwanderung ihrer Kunden und in finanziellen Einbußen niederschlagen.

***Die Wettbewerbsfähigkeit der Telefondienstleister wird den Zugang zum Kabeltelefonmarkt erschweren.***

Sobald die Gesellschaft ihren Kunden Kabeltelefoniedienste anbietet, wird sie mit der Konkurrenz anderer großer Telekommunikationsgesellschaften, Mobilfunkanbieter sowie neuer Kunden am europäischen Telefonmarkt rechnen müssen. Die schon bestehenden Betreibergesellschaften und andere etablierte Konkurrenten haben ihr gegenüber erhebliche Wettbewerbsvorteile. Das sind u. a.

- Kostenvorteile durch Skaleneffekte,
- größere Ressourcen, Internetpräsenz und Netzabdeckung,
- höherer Bekanntheitsgrad des Markennamens und
- enge Beziehungen zu nationalen und lokalen Regulierungsbehörden, die gegenüber den Wettbewerb verstärkenden Maßnahmen zurückhaltend sein könnten.

Ferner verfügen einige dieser Konkurrenten über mehr Erfahrung als die Gesellschaft bei der Erbringung von Leistungen im Telefonsektor. Auch ist das für diese Dienste verfügbare Investitionskapital diverser Konkurrenten weitaus höher.

Sollten ihre Mitbewerber beträchtliche Mittel investieren, um in die Zielmärkte der Gesellschaft einzusteigen, ihre Zielabonnentengruppe zu bewerben oder die Qualität der eigenen Produkte und Dienstleistungen zu verbessern, könnte dies dazu führen, dass die Gesellschaft im Wettbewerb nicht effektiv mithalten kann. Ihre Wettbewerbsfähigkeit und Möglichkeiten, einen profitablen Telefondienst weiter zu entwickeln, sind in erster Linie davon abhängig, ob es ihr gelingt,

- frühzeitig in den Markt zu gehen,
- ein hohes Telefonverkehrsvolumen ihrer Kunden zu erzielen,
- zusätzliche Kunden zu gewinnen und die Abwanderung von Kunden zu begrenzen,
- wettbewerbsfähige Preise aufrecht zu erhalten und
- ohne wesentliche Zusatzkosten effiziente Kundenbetreuung und Abrechnung der Leistungen anzubieten.

Sollte die Gesellschaft nicht in der Lage sein, rechtzeitig auf den brisanten Wettbewerbsdruck zu reagieren, neue Technologien einzusetzen oder neue Märkte zu erschließen, um auf sich verändernde Kundenbedürfnisse einzugehen, oder sollten ihre neuen oder verbesserten Dienste keine ausreichende Marktakzeptanz erreichen, so könnte dies das Betriebsergebnis der Gesellschaft äußerst negativ beeinflussen.

Die Gesellschaft kann nicht zusichern, dass sie in der Lage sein wird, ihre Ziele zu erreichen.

***Mit Einführung der Kabeltelefondienste wird die Gesellschaft erheblichem Druck in der Preisgestaltung ausgesetzt sein, der sich negativ auf den Cashflow und die Nettoerlöse auswirken könnte.***

Die europäischen Telekommunikationspreise sind in den letzten Jahren deutlich gesunken. Bei zunehmendem Wettbewerb muss davon ausgegangen werden, dass die Konkurrenz ihre Preise weiter senkt. Selbst wenn nicht beabsichtigt wird, in erster Linie über die Preisgestaltung wettbewerbsfähig zu bleiben, werden derartige Preissenkungen sich auf die Entgeltgestaltung der Gesellschaft gegenüber den Kunden auswirken. Der Erfolg der Gesellschaft hängt davon ab, ob es gelingt, in einer solchen Preissituation wettbewerbsfähig zu bleiben. Die Gesellschaft kann nicht mit Sicherheit voraussagen, ob sie hierzu in der Lage sein wird oder ob ihre Mitbewerber sich als erfolgreicher erweisen werden. Sie kann nicht gewährleisten, dass sie künftig einen positiven Cashflow oder Nettogewinn im Telefoniesektor erwirtschaftet.

***Konkurrenz durch andere Übertragungsmethoden bei Fernsehsignalen kann das Wachstum beeinträchtigen oder Kundenabwanderung zur Folge haben.***

Der Wettbewerb durch andere Übertragungsmethoden für Fernsehsignale kann zur Folge haben, dass der Gesellschaft eine Erweiterung des Kundenstamms nicht gelingt oder sie Kunden verliert. Die Möglichkeit der Kunden zum Empfang herkömmlicher öffentlicher Fernsehsender mit stationären oder terrestrischen Antennen erschwert die Anwerbung weiterer Kunden für das Kabelfernsehen in den Regionen, in denen die Netze der Gesellschaft bereits installiert sind. Die Konkurrenz durch andere Systeme, die Fernsehsignale in die Haushalte übertragen, einschließlich analoger und digitaler Satellitenübertragung direkt zum Empfänger und satellitengestützter Großantennensysteme, nimmt ebenfalls zu, insbesondere in Gebieten mit geringer Kabeldurchdringung. Besonders Premiere World, einer der Mitkonkurrenten, und ein Teil der zur Kirch-Gruppe gehörenden Mediengesellschaften haben in Deutschland mit dem Angebot digitaler Fernsehprogramme direkt in

die Haushalte begonnen und können auf beträchtliche finanzielle Ressourcen sowie Exklusivverträge über die Ausstrahlung von Fernsehprogrammen und die Übertragung von Sportveranstaltungen zurückgreifen, um weiter in den Markt vorzudringen und mit der Gesellschaft um Kunden zu konkurrieren. In den Niederlanden sind Lizenzen für das digitale terrestrische Fernsehen erteilt worden, das mit dem Digitalfernsehangebot der Gesellschaft im Wettbewerb stehen wird.

***Die schnellen technischen Veränderungen in der Branche sind schwer vorhersehbar, und die Einführung neuer Technologien könnte erhebliche Kosten mit sich bringen.***

Der Kabelfernseh- und Breitbandsektor ist rapiden und umfassenden technischen Änderungen unterworfen. Die Auswirkungen dieser technischen Neuerungen auf das Geschäft sind nicht vorhersehbar. Die Kosten für die Einführung neuer Technologien könnten beachtlich sein, und die Finanzierung der Einführung könnte davon abhängen, in welchem Umfang die Gesellschaft zusätzliche Mittel aufbringen kann.

***Die Nutzung von Internet, E-Commerce, Datendiensten und anderen breitbandintensiven Anwendungen kann sich anders entwickeln als erwartet.***

Der Geschäftsplan der Gesellschaft basiert auf der Annahme, dass die Nutzung von Internet, E-Commerce, Datendiensten und anderen breitbandintensiven Anwendungen in Deutschland und in den Niederlanden innerhalb der nächsten Jahre erheblich zunimmt. Wenn jedoch breitbandintensive Anwendungen in diesen Ländern nicht diese Entwicklung nehmen, wird die Nachfrage nach vielen Leistungen der Gesellschaft nicht das Niveau ihrer derzeitigen Schätzungen erreichen und sich wahrscheinlich negativ auf ihre Möglichkeiten der Preisgestaltung, auf das Betriebsergebnis und die Finanzlage auswirken.

***Mögliche Kosten für Signallieferungen und Urheberrechte können Margen und Cashflow der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft in Deutschland beeinflussen. Eine Steigerung der Signallieferungsentgelte ist denkbar.***

Der Gesellschaft können höhere Kosten für die Programmübertragung entstehen. Am 31. Dezember 2000 wurden schätzungsweise 61,2% der Kunden in Deutschland über Netze bedient, welche die Programme im Rahmen bestehender Signallieferungsverträge mit der Deutschen Telekom und einigen anderen privaten Kabelbetreibern bezogen. Bei einigen dieser Verträge sind feste Preise vereinbart, unabhängig von der Anzahl der tatsächlichen Kunden und Übergabepunkte. Innerhalb der nächsten zwei Jahre werden die in diesen Verträgen geregelten festgeschriebenen Signallieferungsentgelte angehoben werden. Weiterhin ist mit einem Anstieg der Entgelte in den Verträgen mit variablen Preisen zu rechnen. Insgesamt könnte eine Zunahme der Kosten aus den Signallieferungsvereinbarungen das Betriebsergebnis der Gesellschaft negativ beeinflussen.

***Programmanbieter könnten anfangen, für Ihre Programmeinspeisung Entgelte zu erheben.***

In der Vergangenheit hat die Gesellschaft ihre Kunden in Deutschland über Kabelfernsehnetze mit analogen Fernsehprogrammen versorgt. Wie andere Kabelnetzgesellschaften in Deutschland auch, war es der Gesellschaft im Allgemeinen möglich, analoge Programme über Programmanbieter zu beziehen und ohne eigene Kosten weiterzuleiten. Dies könnte sich ändern, wenn einer oder sämtliche Anbieter zukünftig für die Programme Entgelte erheben sollten. Auch wenn die Gesellschaft in der Vergangenheit für ihre Programme in Deutschland nicht bezahlt hat, könnten einige oder alle Signalanbieter der Gesellschaft verlangen, dass dies zukünftig geschehe. Sollte die mögliche künftige Belastung durch Zahlung von Entgelten für den Programmeinkauf nicht an die Kunden weitergegeben werden können, würde sich dieses nachteilig auf die Margen und den Cashflow auswirken.

In Zukunft könnten die Anbieter ihre Programme auch exklusiv oder zu besseren Bedingungen (hinsichtlich Preis und Verfügbarkeit) Wettbewerbern anbieten. Dieses Wettbewerbsrisiko bleibt auch dann bestehen, wenn es gelingen sollte, die eigenen Kopfstationen zu erweitern und so die Signallieferungsentgelte an die Deutsche Telekom oder andere private Netzbetreiber zu reduzieren. Darüber hinaus wird sich dieses Risiko in dem Maß erhöhen, wie sich der Satellitenempfang in Deutschland verbreitet.

Es ist damit zu rechnen, dass im Zuge der Modernisierung der Netze der Gesellschaft und bei Vertragsabschlüssen über die Beschaffung von Digitalprogrammen, „Pay-per-View“-Filmen und Sportereignissen Mindestzahlungen durch die Gesellschaft vereinbart werden müssen, unabhängig davon, wie viele Kunden tatsächlich von dem Digitalangebot Gebrauch machen. Sollte es nicht gelingen, den Digitalservice bzw. den „Pay-per-View“-Service erfolgreich zu vermarkten, könnten die in diesen Verträgen festgeschriebenen Zahlungen die Margen und den Cashflow negativ beeinflussen.

***Für die Verbreitung von Programmen an die Kunden könnten künftig urheberrechtliche Nutzungsentgelte erhoben werden.***

Wie andere deutsche Kabelnetzbetreiber zahlte die Gesellschaft in der Vergangenheit keine Urheberrechtsgebühren für die Weiterleitung von Programmen, außer an die Deutsche Telekom und an bestimmte private Kabelnetzbetreiber. Nun hat die GEMA, eine der deutschen Gesellschaften für Urheberrechtsgebühren, damit begonnen, von den Kabelnetzbetreibern Entgelte zu erheben, die eventuell rückwirkend bis zum 1. Juli 1997 berechnet werden könnten. Da die Gesellschaft den Bezug von Programmen über die Deutsche Telekom oder private Netzbetreibergesellschaften reduziert, könnten außerdem Nutzungsentgelte für die Verbreitung von Programmen erhoben werden, die sie über ihre eigenen Kopfstationen empfängt. Im Zusammenhang mit den Digitalprogrammen und anderen Produkten, die die Kunden über das Breitbandnetz beziehen, könnten ebenfalls Urheberrechtsgebühren anfallen. Das Jahresergebnis der Gesellschaft und ihr Cashflow werden sich verringern, wenn diese Belastung nicht auf die Kunden umgelegt werden kann. Bei einer rückwirkenden Erhebung der Entgelte würde sich das Ergebnis für den Zeitraum, auf den sich die rückwirkende Erhebung erstreckt, erhöhen.

***Umfassende gesetzliche Regulierungen im Kabelfernsehsektor könnten die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft einschränken.***

Die Gesellschaft unterliegt erheblichen rechtlichen Kontrollen und könnte möglicherweise zeitweise nicht vollständig mit allen administrativen oder regulativen Anforderungen der Kontrollbehörden vertraut sein. Des Weiteren könnte sie geänderte oder zusätzliche Auflagen zu erfüllen haben, die ihre Wettbewerbsfähigkeit einschränken. Probleme in Bezug auf diese regulativen Maßnahmen könnten die Gesellschaft in ihrer Fähigkeit einschränken, ihre Netzwerke zu betreiben, Kunden zu bedienen und wettbewerbsfähig zu sein. Änderungen der deutschen Bundes- oder Landesgesetze oder auch der niederländischen Gesetze zur Regelung des Lizenzwesens, des Baus und Betriebs von Kabelfernseh- oder Breitbandnetzen (einschließlich der Regelungen bezüglich Lizenzierung und Netzzusammenschaltungs-Vereinbarungen mit der Deutschen Telekom und der KPN sowie der Anschlussvereinbarungen) könnten schwerwiegende negative Auswirkungen auf die Art und Weise haben, in der die Gesellschaft ihr Geschäft betreibt.

1999 gab die deutsche Regierung die Absicht bekannt, eine Verordnung zu erlassen, die die Nutzung von Kabelkanälen bestimmter Frequenzbereiche einschränkt, weil die Nutzung dieser Frequenzen andere wichtige Funktionen der Telekommunikation störe. Sollte diese Verordnung in Kraft treten, würde dies erhebliche negative Auswirkungen auf die Art der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben, da sie die Anzahl der Kabelkanäle einschränkt, die der Gesellschaft und anderen Kabelnetzbetreibern zur Verfügung stehen.

Zusätzlich ist davon auszugehen, dass die Gesellschaft nach deutschem Telekommunikations- und Wettbewerbsrecht als Anbieter von Kabelfernseh- und Breitbandprodukten in den Gebieten, in denen sie der einzige Kabel- oder Breitbandbetreiber ist oder einen hohen Anteil der verfügbaren Kabel- oder Breitbandprodukte und -dienste anbietet, als marktbeherrschend angesehen wird. In einem solchen Fall könnte das zuständige Bundesamt die Teilnehmerentgelte der Gesellschaft prüfen und Erhöhungen untersagen. Sie könnte damit auch andere Bestimmungen der Teilnehmerverträge überprüfen. Wenn die Gesellschaft als marktbeherrschend eingestuft wird, könnte das Amt verlangen, dass die Gesellschaft Netzzusammenschaltungen zwischen ihren Netzen und denen anderer Betreiber unternimmt. Falls Genehmigungen für Entgelterhöhung oder für die Einführung von Bouquetpreisen für neue Dienste verzögert oder verweigert werden sollten, könnten die Margen, der Cashflow und die Wettbewerbsfähigkeit der Gesellschaft im Markt darunter leiden. Ähnlich nachteilig betroffen wären ihr Geschäftsbetrieb und ihre Ergebnisse, wenn die Regulierungsbehörde eine wesentliche Steigerung der Netzzusammenschaltungen oder Veränderungen anderer Aspekte ihrer Geschäftstätigkeit verlangt.

Nach holländischem Wettbewerbsrecht müssen zukünftige Akquisitionen voraussichtlich der niederländischen Wettbewerbsaufsichtsbehörde, Dutch Competition Authority (DCA), mitgeteilt und von dieser genehmigt werden, da abzusehen ist, dass die Gesellschaft als Anbieter von Kabelfernsehen in einem Gebiet, in dem sie der einzige Betreiber oder Anbieter ist, als marktbeherrschend eingestuft wird. Obwohl diverse Wettbewerber vorhanden sind, kann nicht davon ausgegangen werden, dass die DCA deren Produkte und Leistungen als gleichrangig ansehen wird. Aus diesem Grund könnte die DCA bei der Prüfung einer künftigen Akquisition, die der niederländischen Fusionskontrolle unterliegt, die Aktivitäten dieser Konkurrenten nicht oder nur zu einem gewissen Maß berücksichtigen. Die Genehmigung künftiger Akquisitionen durch die DCA könnte von bestimmten Verpflichtungen oder Gewährleistungen abhängig gemacht werden, die die Gesellschaft vor Genehmigung der geplanten Akquisition zu leisten hat.

Außerdem muss die Gesellschaft berücksichtigen, dass im Jahr 2000 als Reaktion auf Beschwerden der niederländischen Verbraucher, die mit den Leistungen von UPC unzufrieden waren, Mitglieder des niederländi-

sehen Parlaments und die holländische Organisation für Verbraucherschutz (Consumentenbond) Bedenken geäußert haben, dass das Verhalten von UPC und anderen Eigentümern und Betreibern von Kabelfernsehnetzen in den Niederlanden als „monopolistisch“ anzusehen sei. Auch wenn es derzeit nach niederländischem Recht zulässig ist, dass für den Bau von Kabelnetzen mehrere Genehmigungen für das gleiche Gebiet erteilt werden, ist dies bisher noch nirgends vorgekommen. Der Druck, den Zugang zu Kabelnetzen in den Niederlanden weiter zu liberalisieren, könnte stärker werden.

***Regulierungen der Kanalbelegungen durch deutsche Medienbehörden könnten Verzögerungen oder geringere Umsatzerlöse zur Folge haben.***

Die Gesellschaft kann nicht ausschließen, dass der Übergang vom analogen zum digitalen Format sich durch Rechtsstreite oder kontrollrechtliche Auseinandersetzungen mit den Medienkontrollbehörden in Deutschland bezüglich der genauen Zuweisung von Kanälen für analoge und digitale Übertragung verzögert oder verändert. Nach Beschwerden der Sächsischen Landesanstalt für privaten Rundfunk und neue Medien, einem dieser Kontrollorgane, musste das Programmangebot der Gesellschaft in Deutschland bereits mehrfach geändert werden. Verzögerungen bei der Einführung oder Änderungen des Programmangebots führen zu niedrigeren Umsatzerlösen und, im Falle von Änderungen des Programmangebots, zum Verlust von Kunden.

Außerdem könnte es negative Auswirkungen auf die Umsatzerlöse aus dem Digitalangebot haben, wenn die Medienaufsicht in Deutschland verlangte, populäre Kanäle in analogem Format statt ausschließlich digital anzubieten.

***Ab dem Zeitpunkt, an dem die Gesellschaft beginnt, Kabeltelefonie anzubieten, ist sie an erhebliche gesetzliche Bestimmungen gebunden, und künftige Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen könnten sich negativ auf das Geschäft auswirken.***

Die Möglichkeiten der Gesellschaft, ihre Netze zu errichten und die geplanten Leistungen anzubieten, hängt von der Geschwindigkeit ab, in der die liberalisierten rechtlichen Rahmenbedingungen für den Telekommunikationssektor in Deutschland, in den Niederlanden und in anderen Mitgliedsstaaten der EU insoweit durchgesetzt werden, und davon, wie Deutschland, die Niederlande oder andere Länder, in denen die Gesellschaft beabsichtigt, in Zukunft tätig zu werden, von einer solchen Entwicklung beeinflusst werden.

Viele Aspekte der rechtlichen Bestimmungen im Telekommunikationssektor der Europäischen Gemeinschaft und in anderen Märkten, in denen die Gesellschaft künftig tätig werden könnte, sind neu und noch in ihrer Entwicklung begriffen. Aus diesem Grund wird es oft schwierig sein zu beurteilen, wie die Aufsichtsorgane diese Bestimmungen und deren Einhaltung auslegen und — wenn überhaupt — welche Maßnahmen zur Durchsetzung sie beschließen können. Außerdem könnten künftige Änderungen der Gesetze und Bestimmungen oder der derzeitigen Auslegung der geltenden Gesetze und Bestimmungen in den Zielmärkten negative Auswirkungen auf die Gesellschaft haben. Hier ist vor allem die Bearbeitung der Rahmenrichtlinie für Telekommunikation durch die Europäische Kommission Ende 1999 zu nennen, die wahrscheinlich in neue EU-Verordnungen münden wird. Wenn durch dieses neue Gesetz die bestehenden Kabelanbieter besser gestellt oder an alternative Kabelbetreiber zusätzliche Anforderungen gestellt werden, muss die Gesellschaft mit negativen Folgen rechnen. Im Punkt 2 „Über das Unternehmen“ wird im Absatz „Regulierung“ ausführlicher auf das wirtschaftspolitische Umfeld eingegangen, in dem die Gesellschaft tätig ist.

***Das Internetangebot der Gesellschaft in Deutschland und in den Niederlanden könnte der Regulierung unterworfen werden.***

Bis jetzt unterlagen Internetdienste in Deutschland und in den Niederlanden keinen gravierenden Einschränkungen durch Gesetze und Bestimmungen. Allerdings sind gewisse Internetleistungen durch Bestimmungen bezüglich Lizenzvergabe und Veröffentlichungspflichten sowie hinsichtlich der Verantwortung für Inhalte auf deutscher Bundes- oder Landesebene geregelt. Darüber hinaus sind die rechtlichen Rahmenbedingungen für das Internet unsicher und können sich ändern. Insbesondere könnten neue Gesetze und Bestimmungen erlassen werden, und bestehende Bestimmungen könnten auf das Internet und den E-Commerce angewendet werden. Neue und bereits geltende Gesetze könnten folgende Bereiche berühren:

- Mehrwertsteuer oder andere Steuern,
- Schutz der Privatsphäre der Nutzer,
- Preiskontrolle,
- Eigenschaften und Qualität der Produkte und Dienste,

- Verbraucherschutz,
- grenzüberschreitender Handel,
- Verleumdung und Diffamierung,
- elektronische Unterschrift,
- Sicherheit bei der Übertragung,
- Urheberschutz, Verletzung von Warenzeichen- und Patentrechten und
- andere Ansprüche, die auf Art und Inhalt von Informationen im Internet beruhen.

Jedes dieser neuen Gesetze und jede neue Bestimmung oder die mit ihrer Wirksamkeit verbundene Unsicherheit könnten zu Kostensteigerungen, Behinderungen der Geschäftsentwicklung der Gesellschaft und zu geringerem Umsatzwachstum führen.

***Die Hauptaktionäre der Gesellschaft können Verschmelzungen verhindern, Dividendenzahlungen nicht zustimmen sowie andere wichtige Vorhaben der Gesellschaft beeinflussen.***

UPC, ein Telekommunikationsanbieter in Europa, hat angezeigt, dass sie eine Beteiligung von mehr als 25% an der PrimaCom AG besitzt, womit UPC der größte Einzelaktionär der Gesellschaft ist. Ohne die Zustimmung der anderen Aktionäre ist UPC daher in der Lage,

- wichtige Änderungen der Satzung der Gesellschaft zu blockieren,
- die Zustimmung zu einer Verschmelzung oder anderen wichtigen Transaktionen zu blockieren,
- Übernahmeversuche zu verzögern oder zu verhindern, die für die anderen Aktionäre vorteilhaft sein könnten,
- Dividendenzahlungen an die Aktionäre zu blockieren,
- andere Angelegenheiten, für die ein Beschluss der Hauptversammlung erforderlich ist, in einer Art und Weise zu beeinflussen, die dem Interesse der anderen Aktionäre entgegenstehen könnte.

Das deutsche Gesellschaftsrecht sieht vor, dass Beschlüsse mit der Mehrheit der in einer Hauptversammlung anwesenden Stimmen gefasst werden können. Aus diesem Grund könnte UPC allein oder gemeinsam mit anderen Aktionären den Ausgang auch von Angelegenheiten bestimmen, die nur der einfachen Mehrheit bedürfen, falls die Präsenz der anderen Aktionäre an der Hauptversammlung gering ist.

***Die Houdstermaatschappij GKNH hat ein Vetorecht für bestimmte die Geschäftsführung der Tochtergesellschaft Multikabel betreffende Unternehmensentscheidungen.***

Als Verkäufer von Multikabel hält GKNH eine Vorzugsaktie am Aktienkapital von Multikabel. Unter anderem hat GKNH mit dieser Vorzugsaktie das Recht, bis zum 1. Januar 2003

- Veto gegen Beschlüsse der Geschäftsführung von Multikabel über Preisgestaltung und Zusammensetzung der analogen Grund- und Standardkabelangebote (*basis en standaardpakket*), die über das Netz angeboten werden, sowie gegen Beschlüsse über den Markteintritt in sogenannte „weiße Gebiete“ (*witte gebiedenplan*) einzulegen,
- Veto gegen Beschlüsse der Geschäftsführung von Multikabel über rechtliche Fusionen (*juridische fusie*) oder die Unternehmensausgliederung (*splitsing*), die Beantragung eines Moratoriums (*surseance*) oder Anmeldung von Konkurs (*faillissement*) sowie die Verlagerung der Arbeitsplätze eines großen Teils der Angestellten an einen Ort außerhalb der Gemeinde von Alkmaar einzulegen und
- gewisse Bestimmungen der Satzung von Multikabel zu ändern oder die Auflösung von Multikabel zu ermöglichen.

***Die Fähigkeit, Mitarbeiter in Schlüsselfunktionen an das Unternehmen zu binden und weitere qualifizierte Mitarbeiter ins Unternehmen zu holen, ist im Hinblick auf den großen Wettbewerb um Fachleute im Europäischen Telekommunikationsmarkt von kritischer Bedeutung für den künftigen wirtschaftlichen Erfolg der Gesellschaft.***

Aufgrund der Komplexität und des fortdauernden Aufrüstungsbedarfes in der Breitbandtechnologie ist die Gesellschaft der Auffassung, dass Wachstum und Erfolg weitgehend von der Fähigkeit abhängen, hochqualifizier-

tes Fachpersonal für die Geschäftsführung, Verkauf, Marketing, Verwaltung, operative und technische Bereiche anzuwerben, zu schulen, zu führen, zu motivieren und zu binden. Personen mit Spezialkenntnissen und Erfahrungen im Telekommunikationssektor sind jedoch in Deutschland und den Niederlanden nur begrenzt verfügbar, und der Wettbewerb auf dem Personalmarkt in dieser Branche ist sehr groß. Gelingt es der Gesellschaft nicht, genügend qualifiziertes Personal anzuwerben, zu schulen, zu betreuen, zu motivieren und zu binden, könnte sich das in beachtlichem Umfang nachteilig auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft, ihre Finanzlage und das Ergebnis auswirken.

Wenn auch nur einige Mitarbeiter in Schlüsselpositionen die Gesellschaft verlassen, könnten die Umsetzung der Akquisitionsstrategie und das Tagesgeschäft der Gesellschaft ernsthaft darunter leiden, da diese Personen über wesentliche Erfahrung im Geschäft der Gesellschaft und in der Branche verfügen, insbesondere hinsichtlich der Geschäftsführung sowohl in den Niederlanden als auch in Deutschland, und nur schwer zu ersetzen wären. Zu diesen Führungskräften gehören Herr Paul Thomason, Chief Financial Officer (Finanzvorstand), und Herr Hans Wolfert, Chief Corporate Development Officer (Vorstand für Unternehmensentwicklung). Beide haben mit der Gesellschaft Dienstverträge abgeschlossen, aber es kann nicht ausgeschlossen werden, dass sie die Gesellschaft verlassen oder aus anderen Gründen nicht mehr in der Lage sein könnten, für die Gesellschaft tätig zu sein. Für beide Herren wurde noch keine „key-man“-Lebensversicherung für Führungskräfte abgeschlossen.

#### ***Der in der Erde verlegte Teil des Netzes der Gesellschaft ist nur begrenzt versichert.***

Bei einer Naturkatastrophe mit Auswirkungen auf einen großen Teil des unterirdischen Kabelnetzes entstünden schwere Verluste, die nicht durch eine Versicherung abgedeckt wären. Diese würden sich sehr negativ auf die Geschäftstätigkeit und Finanzlage der Gesellschaft auswirken. Für die Vermögenswerte der Gesellschaft besteht allgemeiner Versicherungsschutz, aber für den unterirdischen Teil des Kabelnetzes besteht, wie bei vielen anderen Betreibern von Kabelfernsehtetzen in Deutschland, keinerlei Versicherungsschutz, und auch in den Niederlanden ist der unterirdische Teil des Kabelnetzes nur minimal versichert. Das Risiko vergrößert sich in dem Maße, wie die Gesellschaft ihre Netze auf höherwertige Breitbandnetze aufrüstet.

#### ***Die Gesellschaft ist abhängig von hochentwickelten Kundenverwaltungs- und Abrechnungssystemen.***

Für das Wachstum der Gesellschaft ist ein technisch ausgereiftes System für Kundenverwaltung und Fakturierung unverzichtbar sowie ihre Fähigkeit,

- Kundenbedürfnisse zu erfassen und entsprechend zu reagieren sowie die für ihre Leistungen erhobenen Preise zu rechtfertigen,
- Betreuungs- und Wartungsleistungen, Netzausfälle und Reparaturen zu verfolgen,
- betriebliche Abläufe zu optimieren und Kosten zu kontrollieren,
- ihren Kundenstamm effektiv aufzuteilen und die Leistungen der Verkaufsabteilungen zu überwachen,
- Fakturierung und Zahlungseingänge von Kunden zu bearbeiten und
- Kreditrisiken zu kontrollieren.

Fehler oder Probleme im Kundenbetreuungssystem könnten die Fähigkeit der Gesellschaft beeinflussen, schnell und effektiv auf die Kunden zu reagieren, und somit die Qualität des Kundendienstes bzw. die Loyalität der Kunden beeinträchtigen. Fehler und Probleme im Fakturierungssystem könnten sich nachteilig auf die Möglichkeiten der Gesellschaft auswirken, Rechnungen zu verschicken oder Auskünfte über Rechnungsdaten an Kunden zu geben. Das derzeitige Kundenbetreuungs- und Fakturierungssystem bedarf weiterer Verbesserungen und fortlaufender Investitionen, insbesondere bei wachsender Kundenzahl. Die rechtzeitige und kosteneffiziente Verbesserung oder Integration neuer Technologien in bestehende Systeme könnte Schwierigkeiten bereiten und die Fähigkeit der Gesellschaft, einen effizienten Geschäftsbetrieb und eine angemessene Kundenbetreuung sicherzustellen, wesentlich beeinträchtigen.

## **PUNKT 2 ÜBER DAS UNTERNEHMEN**

### **A Historische Entwicklung der Gesellschaft**

Die PrimaCom AG ist am 30. Dezember 1998 aus der Verschmelzung der Süweda Elektronische Medien- und Kabelkommunikations AG auf die KabelMedia Holding AG entstanden, die ihren Namen dann in PrimaCom AG geändert hat. Die PrimaCom AG ist eine deutsche Aktiengesellschaft mit Sitz in 55122 Mainz, Hegelstraße 61. Sie ist unter der Nummer HR B 7164 in das Handelsregister in Mainz eingetragen. Die Gesellschaft unterhält eine Webseite unter [www.primacom.de](http://www.primacom.de). Die auf der Webseite bereitgestellten Informationen sind nicht Bestand-

teil dieses Geschäftsberichtes. Eine Beschreibung der wichtigsten Investitionsausgaben im Jahr 2000, Informationen über die laufenden Investitionen sowie über Finanzierungen sind in diesem Geschäftsbericht unter Punkt 5.B „Liquidität und Kapitalressourcen“ dargestellt.

## **B Überblick über die Geschäftstätigkeit**

### **Über die Gesellschaft**

Seit Gründung der KabelMedia im Jahr 1992 ist die Gesellschaft in erster Linie als Eigentümer, Betreiber und Erwerber von Kabelfernsehnetzen in Deutschland tätig. Mit Wirkung zum 18. September 2000 hat sie ihre Geschäftstätigkeit durch die Übernahme von Multikabel über Deutschland hinaus auf die Niederlande ausgeweitet. Mit Wirkung zum 31. Dezember 2000 ist sie Eigentümer und Betreiber eines Kabelfernseh- und Breitbandkabelnetzes, das über 1.800.000 Haushalte erreicht und rund 1.300.000 Kunden wie folgt versorgt:

Deutschland: Die Kabelfernsehnetze der Gesellschaft erreichen rund 1.500.000 Haushalte und versorgen rund 1.000.000 Kunden; ihre Breitbandkabelnetze erreichen rund 203.000 Haushalte mit optischen Glasfaserkabeln und versorgen 116.000 Haushalte, davon 95.000 analoge TV-Kunden, einschließlich 1.318 High-Speed-Internetkunden, und 340 Digitalfernsehkunden.

Die Niederlande: Die Kabelfernseh- und Breitbandkabelnetze der Gesellschaft erreichen rund 320.000 Haushalte über optische Glasfaserkabel und versorgen rund 297.000 Fernsehkunden, 14.938 Kunden am High-Speed-Internet und 4.230 Digitalfernseh-Kunden.

Bezogen auf die Anzahl der Direktkunden geht die Gesellschaft davon aus, dass sie der viertgrößte private Kabelnetzbetreiber (ohne Berücksichtigung der Deutschen Telekom, die nicht als Privatanbieter der deutschen Kabelfernsehindustrie gilt) und der erste und größte Privatanbieter für Breitbandkabelnetze ist. In den Niederlanden ist sie nach eigener Einschätzung der viertgrößte Kabelnetzbetreiber.

In Deutschland erreicht die Gesellschaft mit ihrem optischen Glasfaserkabelnetz rund 203.000 Haushalte und hat 116.000 Teilnehmeranschlüsse aufgerüstet, die rund 95.000 analoge KabelTV-Kunden versorgen. Derzeit bietet sie ihren deutschen Breitbandkunden Digitalfernsehen, „Pay-per-View“ und High-Speed-Internetdienste in Ergänzung zu ihrem Basiskabelfernsehangebot. Ihren niederländischen Kunden bietet sie derzeit zusätzlich zum Basiskabelfernsehangebot Digitalfernsehen, „Near-Video-on-Demand“ und Zugang zum High-Speed-Internet an. Ferner bietet sie derzeit ihren Geschäftskunden in den Niederlanden Mietleitungen mit Geschwindigkeiten bis zu STM-4 und Datenkommunikationsdienste an. Die Gesellschaft beabsichtigt, die gesammelten Erfahrungen im Rahmen der Breitbanddienste bei der Ausweitung der Breitbandkabelprodukte und auf sämtliche bereits aufgerüsteten Regionen in Deutschland zu übertragen.

Am 29. März 2001 schloß die Gesellschaft einen Vertrag mit der United Pan-Europe Communication N.V. („UPC“), dem größten Aktionär der Gesellschaft, zur Zusammenlegung ihrer deutschen Kabelgeschäfte. Nach dem Vertrag wird die PrimaCom und EWT/tss, die deutsche Tochter der UPC, zusammengelegt. EWT/tss hat rund 570.000 Kabelfernsehkunden. UPC wird ferner ihre Option auf den Kauf weiterer 530.000 Kabelfernsehkunden der TeleKolumbus von der Deutschen Bank, sowie ihre B.V. Holding CAI, Alkmaar, Niederlande mit rund 42.000 Kunden einbringen. Der Vertrag beinhaltet eine Reihe von Bedingungen, u. a. die der Zustimmung der Aktionäre.

### **Die Strategie der Gesellschaft**

Das Ziel der Gesellschaft ist es, den Wert des Unternehmens durch die kontinuierliche Aufrüstung ihrer Kabelfernsehnetze in Deutschland, die Erweiterung und Förderung der Breitbanddienste sowie die Nutzung von Akquisitionsmöglichkeiten auf dem deutschen und niederländischen Kabelfernsehmarkt zu steigern. Dabei konzentriert sich die Geschäftsstrategie auf die folgenden spezifischen Ziele:

- **Fertigstellung der Netzaufrüstung und weiterer Netzausbau.** Die Gesellschaft beabsichtigt, einen erheblichen Teil der deutschen Kabelnetze innerhalb der nächsten fünf Jahre auf ein Niveau aufzurüsten, das mit den voll aufgerüsteten niederländischen Netzen der Gesellschaft vergleichbar ist. Ferner beabsichtigt sie, die Kabelnetze in Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen, Rheinland-Pfalz und in Berlin weiter auszubauen, um weitere Kunden potenziell zu erreichen.
- **Ausbau und Förderung des Breitband-Serviceangebotes.** In Verbindung mit der Aufrüstung der Kabelnetze ist beabsichtigt, die Breitband-Serviceangebote in Deutschland über das Angebot von Digitalfernsehen, „Pay-per-View“ und High-Speed-Internet hinaus um „Video-on-Demand“, interaktives Fernsehen und letztendlich Telefonie zu erweitern. In den Niederlanden beabsichtigt die Gesellschaft ebenfalls, die Integration von interaktivem Fernsehen, E-Commerce und Telefonie in ihr Angebot

aufzunehmen. Sie wird ihren Kunden neue individuelle Breitbandprodukte entweder einzeln oder als Bouquet zu einem Kombipreis anbieten, der niedriger liegt als die Summe der Preise für einzelne Produkte und Dienste. Die Gesellschaft ist überzeugt, dass ihre Palette an Breitbandprodukten und -Serviceangeboten mit steigender Durchdringungsrate steigende Umsatzerlöse je Kunde erzielen wird.

- **Nutzung von sich bietenden Konsolidierungsmöglichkeiten.** Die Gesellschaft beabsichtigt, aus den sich laufend bietenden Möglichkeiten zur Übernahme von Kabelnetzen Nutzen zu ziehen, wobei sie sich auf den fragmentierten deutschen Markt und die Niederlande konzentriert. Sie wird ihre Verdichtungsstrategie fortsetzen, die auf den Erwerb von Kabelsystemen abzielt, die sich in unmittelbarer Nähe ihrer bestehenden Kabelnetze befinden. Nach Überzeugung der Gesellschaft wird diese Strategie der Konzentration auf bestimmte Zielregionen auch künftig zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit und zu Synergieeffekten auf der Kostenseite zwischen ihren bestehenden Kabelnetzen und den akquirierten Kabelnetzsystemen führen und Skaleneffekte für die Aufrüstung ihrer Netzwerke beitragen. In Deutschland hat sie solche regionalen Netz-Cluster in Berlin, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen, Wiesbaden, Mainz und Osnabrück aufgebaut, in den Niederlanden in der Region Nord-Holland. Es wird davon ausgegangen, dass es in Deutschland neben den zehn großen über 5.000 private Kabelnetzbetreiber gibt, von denen viele jeweils weniger als 1.000 Kunden versorgen. Den niederländischen Markt teilen sich nach Ansicht der Gesellschaft neben den vier großen Kabelgesellschaften mehr als 40 Kabelnetzbetreiber für insgesamt rund 1.000.000 Kunden, d. h. im Durchschnitt jeweils rund 25.000 Kunden je Betreiber.
- **Realisierung von weiterem internen Wachstum.** Zusätzlich zu ihrem Angebot von Breitbanddiensten strebt die Gesellschaft eine Steigerung der Erlöse aus ihren Basiskabelfernsehangeboten an. In Deutschland wird sie fortfahren, selektiv gezielt die Entgelte für Basiskabelfernsehangebote zu erhöhen, und ihr Marketingprogramm mit dem Ziel fortsetzen, die Kundenakzeptanz zu erhöhen. Auf längere Sicht ist insbesondere beabsichtigt, die monatlichen Entgelte in den neuen Bundesländern an das Niveau der alten Bundesländer anzupassen. In den Niederlanden wird die Gesellschaft von der Preisregulierung der örtlichen Gemeinden frei, wenn ihre Verträge mit diesen Gemeinden im Jahr 2003 auslaufen. Nach dem Auslaufen der Verträge strebt sie eine Anhebung der Entgelte für Basiskabelfernsehen an.
- **Reduzierung der Abhängigkeit von Fremdnetzen und Signallieferungsentgelten.** In Deutschland ist die Gesellschaft bei 61,2% der Kunden weiterhin von der Signallieferung durch die Deutsche Telekom und private Netzbetreiber, die kürzlich Kabelnetze von der Deutschen Telekom gekauft haben, abhängig. Die Gesellschaft beabsichtigt, diese Abhängigkeit durch den Bau eigener Kopfstationen und eigener Infrastruktur, wo immer es sinnvoll ist, zu reduzieren. Sie ist der Meinung, dass der selektive Bau eigener Kopfstationen und einer neuen Infrastruktur ihre Signallieferungszahlungen reduziert und sich positiv auf ihr operatives Ergebnis sowie auf die Qualität ihres Serviceangebotes auswirken wird.
- **Ausbau neuer Gebiete.** Die Gesellschaft geht davon aus, dass durch den kontinuierlichen Ausbau ihrer Netze in Deutschland neue Haushalte erreicht werden. Bei der Aufrüstung ihrer Netze in neuen Städten zielt sie nicht allein auf die Gebiete ab, die von ihrem bereits bestehenden Netzwerk versorgt werden, sondern auf die ganze Stadt, und erschließt somit neue Haushalte. Dadurch erhält sie die Möglichkeit, ihre Produkte und Dienste zu vermarkten und dann neue Kunden an ihr Breitbandkabelnetz anzuschließen. Außerdem ist die Gesellschaft davon überzeugt, dass diese Ausbaustrategie ihre Konsolidierungsbemühungen in den Städten unterstützt, da kleine Kabelnetzbetreiber möglicherweise nicht über die technischen oder finanziellen Mittel verfügen, im Breitbandmarkt wettbewerbsfähig zu bleiben, und in der Regel eher geneigt sein könnten, ihre Kabelnetze zu veräußern.
- **Verbesserung der Effizienz und Gewinnspannen durch Rationalisierungsmaßnahmen.** Nach Auffassung der Gesellschaft hat ihre Cluster-Strategie zu einer Verbesserung der Wirtschaftlichkeit, zu Größenvorteilen und Kostensynergien zwischen ihren bestehenden und den akquirierten Kabelnetzen geführt und wird dies auch weiterhin tun. Bei Akquisitionen führt sie im Rahmen ihrer derzeitigen Strategie im Allgemeinen umfangreiche Änderungen im Management, im Geschäftsbetrieb und in der Organisation durch, um den Cashflow und die Gewinnspannen zu verbessern. So behält sie beispielsweise in Deutschland in der Regel die bestehenden Kundendienste in den akquirierten Regionen bei, jedoch werden sowohl die Verwaltung der Kundenkonten als auch die allgemeine Verwaltung zentralisiert und so die Gemeinkosten reduziert.
- **Stärkere Kundenorientierung.** Im Interesse einer auf die Kunden konzentrierten Ausrichtung ihrer Geschäftstätigkeit wird die Gesellschaft ihre regionale Betriebsorganisation beibehalten. Jede ihrer Betriebsregionen wird von einem Regionalmanager geleitet, der sowohl für die Betreuung der Kunden und der technischen Dienste zuständig ist wie auch für die Betreuung der bestehenden Beziehungen zu

Wohnungsbaugesellschaften innerhalb der jeweiligen Region. Ihrer Erfahrung zufolge ermöglicht die regionale Geschäftsstruktur der Gesellschaft, schneller auf Teilnehmerwünsche einzugehen und einen guten Kontakt mit den ansässigen Wohnungsbaugesellschaften und ihren Kunden zu pflegen.

## Die Kunden

Die Kunden der Gesellschaft verteilen sich in Deutschland auf vier Kernregionen und auf eine Region in den Niederlanden. Zum 31. Dezember 2000 hat die Gesellschaft ihre Kunden in Deutschland über Ebene-2-, Ebene-3-, Ebene-4-, und Ebene-4 (B-1)-Netze sowie Breitbandnetze versorgt; in den Niederlanden lief die Versorgung hauptsächlich nur über Breitbandnetze, wie in der folgenden Tabelle dargestellt.

Kernregionen	Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen	Berlin	Wiesbaden Mainz	Osnabrück	Nord-Holland, Niederlande	Gesamt
Angeschlossene Haushalte . . . . .	682.949	232.435	329.844	268.642	—	1.513.870
Analogkunden . . . . .	507.023	184.921	176.165	135.279	—	1.003.388
Ebene-2-Kunden . . . . .	246.449	58.393	59.984	23.826	—	388.652
Ebene-3-Kunden . . . . .	143.377	36.300	16.976	15.192	—	211.845
Ebene-4-Kunden (ohne B-1) . . . . .	117.197	90.228	12.205	6.942	—	226.572
Ebene-4-Kunden (B-1) . . . . .	—	—	87.000	89.319	—	176.319
Akzeptanz . . . . .	—	—	—	—	—	66,3%
Breitbandkabelnetz						
Angeschlossene Glasfaser-						
Haushalte . . . . .	203.000	—	—	—	320.000	523.000
„Ready-for-service“-Haushalte . . . . .	116.000	—	—	—	296.538	412.538
Analog-TV-Kunden . . . . .	95.000	—	—	—	—	95.000
DigitalTV-Kunden . . . . .	340	—	—	—	4.230	4.570
Internetkunden . . . . .	1.318	—	—	—	14.938	16.256

*Deutschland.* Die Gesellschaft versorgt ihre Kunden vorwiegend im Rahmen langfristiger öffentlicher Gestattungsvereinbarungen mit Gemeinden und langfristiger privater Gestattungsvereinbarungen mit Wohnungsbaugesellschaften und Eigentümern großer Wohnanlagen. Viele ihrer privaten Gestattungsvereinbarungen mit Wohnungsbaugesellschaften enthalten die Regelung, dass die Gesellschaft alleiniger Anbieter für Kabeldienste in dem betroffenen Gebiet ist. Rund 823.000 oder 82% ihrer Kunden werden direkt von der Gesellschaft abgerechnet und betreut. Ferner hat sie eine indirekte Teilnehmerbeziehung mit rund 180.300 oder 18% ihrer Kunden, wobei sie öffentlich-rechtliche und private Wohnungsbaugesellschaften mit Fernsehsignalen beliefert und diese für die Abrechnung und Einziehung der Teilnehmerentgelte selbst verantwortlich sind. Diese indirekten Kundenverhältnisse stammen überwiegend aus neu akquirierten Kabelnetzen, jedoch strebt die Gesellschaft zukünftig direkte Beziehungen zu diesen Kunden an.

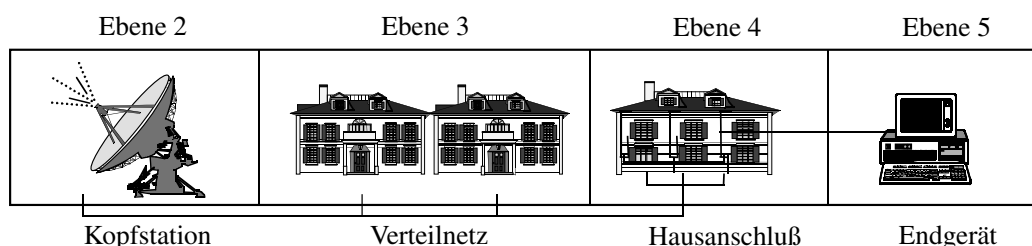
*Die Niederlande.* Die Kunden in den Niederlanden verteilen sich auf 43 Gemeinden in der Provinz Nord-Holland, die im Nordwesten des Landes, nördlich von Amsterdam, liegt. Ihre Dienste bietet die Gesellschaft über Betriebsverträge mit den Gemeinden an. Den niederländischen Bestimmungen zufolge dürfen diese Verträge die Gesellschaft nicht als Alleinanbieter für Kabelnetzdienste in diesen Regionen ausweisen. Nach eigenen Beobachtungen ist die Gesellschaft jedoch der einzige Kabelnetzbetreiber in den jeweiligen von ihr versorgten Wohngebieten. In den Niederlanden betreut sie alle ihre Kabelkunden direkt. Die Fakturierung ihres Analogfernsehangebotes wird über die regionalen Energieversorgungsunternehmen abgewickelt. Die Fakturierung ihrer Digitalfernsehdienste wird von Mediakabel vorgenommen, und die Abrechnung für den Sonera-Internetservice wird von Sonera unternommen. Die Datenübermittlungsdienste und das Produkt „Kemiset“ werden von der Gesellschaft selbst abgerechnet.

## Die Kabelnetze der Gesellschaft

### *Deutschland*

In Deutschland betreibt PrimaCom eine Kombination aus Ebene-2-, Ebene-3-, Ebene-4- und Ebene-4 (B-1)-Kabelnetzen sowie Breitbandnetzen. Den größten Teil ihrer Kabelnetze will sie innerhalb der kommenden fünf Jahre zu Breitbandkabelnetzen aufrüsten.

*Fernsehkabel (CATV)-Netze.* Die historisch bedingte Monopolsituation der Deutschen Telekom in der deutschen Kabelbranche sowie die ihr auferlegte Einschränkung, Kabel nur bis an die Außenseite der Häuser der Kunden legen zu dürfen, hat zu der Entstehung einer dualen Netzeigentümerstruktur geführt, über die die Kunden versorgt werden. Dabei gehören der Deutschen Telekom typischerweise das Netz von der Kopfstation bis zum Kundenübergabepunkt und privaten Netzbetreibern die in den Häusern installierten Kabelnetze. Diese duale Eigentümerstruktur unterscheidet sich deutlich von den in den U.S.A. und in den meisten EU-Ländern vorherrschenden Eigentümerstrukturen der Kabelnetze aus einer Hand. Hier stehen die Kabelnetze von der Kopfstation bis zur innerhäuslichen Verkabelung beim Kunden im Eigentum jeweils einer einzigen privaten Gesellschaft. Die deutschen Kabelnetze sind daher in sogenannte Netzebenen eingeteilt, abhängig von der Funktion, die diese Netzebene in der Leitungskette für die Durchleitung der Kabeldienste an die Kunden inne hat.



*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 2000 wurden ca. 22,6% unserer KabelTV-Kunden 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 Deutschen 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 zugrunde liegenden 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 gelang, diese Anzahl von Teilnehmern zu gewinnen. Mit der Deutschen Telekom im Rahmen von B-1 getroffene Vereinbarungen sind nachfolgend „B-1-Vereinbarungen“ genannt. Zum 31. Dezember 2000 wurden etwa 17,6% der KabelTV-Kunden der Gesellschaft im Rahmen von B-1-Vereinbarungen versorgt.

*Ebene-3-Netze.* Ein Netz, in welchem der Kabelnetzbetreiber einen Signallieferungsvertrag mit der Deutschen 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 Deutschen Telekom verpflichtet. Zum 31. Dezember 2000 wurden etwa 21,1% der KabelTV-Kunden der Gesellschaft 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 2000 wurden rund 38,7% der Kunden der Gesellschaft durch Ebene-2-Netze versorgt.

*Kabelnetze.* Grundsätzlich sind alle Kabelfernsehnetze der Gesellschaft für die Übertragung von über 40 Kanälen und in „Stern“-Architektur ausgelegt. Die Kabelfernsehnetze in Deutschland haben die folgenden Merkmale:

- TV-Signale werden über einen Verbindungspunkt der Deutschen Telekom oder eines privaten Netzbetreibers (Ebene-3- und Ebene-4-Netze) bzw. wahlweise über terrestrische Antennen oder Satellitenempfänger in einer der Kopfstationen der Gesellschaft (Ebene-2-Netze) empfangen,
- das empfangene Signal wird verstärkt und über Koaxialkabel mit Bandbreiten bis zu 450 MHz in die Haushalte übertragen, und
- die Signalübertragung für die analogen Kabelfernsehkunden der Gesellschaft funktioniert ausschließlich in eine Richtung, zum Kunden (ohne Rückkanal).

*Breitbandkabelnetze.* Die Gesellschaft ist der Meinung, dass sie der größte Betreiber von Breitbandkabelnetzen in Deutschland ist; außerdem hat sie als erste in Deutschland mit der Aufrüstung ihrer Kabelfernsehnetze auf Breitbandtechnik begonnen. Sie erreicht rund 203.000 Haushalte und hat rund 116.000 Teilnehmeranschlüsse in der Region Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen aufgerüstet. Sie plant die Aufrüstung des größten Teils ihrer deutschen Kabelnetze innerhalb der kommenden fünf Jahre. Die Gesellschaft wird ihre Aufrüstungsaktivitäten auf Regionen mit höherer Teilnehmerdichte konzentrieren. In Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen hat sie bereits die Aufrüstung der Netze in der Stadt Leipzig durchgeführt und im zweiten Quartal 2000 mit der Netzaufrüstung in den Städten Magdeburg, Chemnitz, Halle, Aschersleben und Naumburg und in anderen Teilen der Region Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen begonnen. Zur Unterstützung der Entwicklung und Einführung der Breitbanddienste hat die Gesellschaft in der zweiten Hälfte 1999 den eine Broadbandgruppe formiert. Rund die Hälfte der Mitarbeiter dieser Gruppe konzentriert sich auf den Netzbetrieb einschließlich des technischen Netzdesigns und der Ausführung der Netzaufrüstung. Dabei arbeiten die Mitarbeiter der Broadbandgruppe bei der Aufrüstung mit den Mitarbeitern aus dem regionalen Netzbetrieb und mit externen Subunternehmen zusammen.

Die Breitbandkabelnetze der Gesellschaft sind rückkanalfähige Hochgeschwindigkeitsnetze mit einer Bandbreite von 862 MHz, die für die Übermittlung von analogem Kabelfernsehen, DigitalTV, Telekommunikation, High-Speed-Internet- und Datendiensten, einschließlich interaktiver Dienste, ausgelegt sind.

Das aufgerüstete Netzwerk in Leipzig und anderen Teilen der Region Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen bildet das Modell für die Netzwerkaufrüstungen; ausgenommen sind die digitalen Payout-Einrichtungen. Für die Kopfstation Leipzig plant die Gesellschaft den Einsatz digitaler Payout-Einrichtungen und Internet-Server zur Unterstützung der Bündelung digitaler Kanäle und der „Pay-per-View“-Angebote nicht nur in Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen, sondern auch in anderen Regionen, sobald hier Aufrüstungsarbeiten durch die Gesellschaft durchgeführt werden. Schließlich plant sie die Installation von Switches und Netzzusammenschaltungen in der Kopfstation Leipzig zur Unterstützung der künftigen Telefonieangebote. Ein Glasfaserring um die Stadt verbindet die Kunden mit der Kopfstation und ermöglicht die Übermittlung der Dienste. In den Hauptring werden kleinere Glasfaserringe integriert, so dass eine die gesamte Stadt abdeckende Glasfasermatrix entsteht. Mit Integration zusätzlicher Glasfaserringe wird die Glasfasermatrix zunehmend weitere Teile der Stadt innerhalb des Haupt-Glasfaserrings erschließen.

Glasfaserknoten sind an verschiedenen Orten innerhalb der Glasfasermatrix integriert. Jeder 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 zum Kunden übertragen zu werden; umgekehrt werden elektrische Signale der Kunden über Koaxialkabel empfangen, in optische Signale transformiert und an die Kopfstation übertragen. Glasfaserknoten und Wandanschlussdosen sind per Koaxialkabel verbunden. Durchschnittlich bedient ein Glasfaserknoten 625 Koaxialanschlüsse. Die digitalen Set-Top-Boxen der Galaxis Technology AG ermöglichen den Kunden der Gesellschaft den Empfang von Digitalfernsehen und des High-Speed-Internetservices. Kunden ohne digitale Set-Top-Box, die den High-Speed-Internetservice erwerben, benötigen ein Kabelmodem. Das Netzwerk hat einen Rückkanal mit 65 MHz.

In städtischen Gebieten, in denen die Gesellschaft keine Koaxialkabel besitzt, verlegt sie diese ausgehend von den Glasfaserknoten in neue Teilnehmerhaushalte. Das Koaxialnetz hat die Gesellschaft so erneuert (in Fällen, wo sie auf ein bestehendes Koaxialnetz zurückgreifen kann) bzw. installiert (in Fällen, wo sie neue Koaxialnetze legt), dass die Übertragungsraten erhöht werden und Signale im Duplex-Verfahren zwischen Kopfstation und Haushalt versandt werden können. Für ihre weiteren Netzwerkaufrüstungen beabsichtigt die Gesellschaft, die oben beschriebene Architektur einzusetzen. Dadurch mag es einige Stellen im Stadtgebiet geben, die durch die Glasfasermatrix der Gesellschaft abgedeckt, aber auch von anderen Kabelanbietern versorgt werden. Dabei handelt es sich um Stadtteile, in denen die Gesellschaft vor der Aufrüstung keine Haushalte

erschlossen und keine Kunden hatte. Die Gesellschaft ist jedoch der Meinung, dass ihr die Erschließung dieser neuen Haushalte die Gewinnung neuer Kunden ermöglicht.

Die Clustering-Strategie wird sich der Überzeugung der Gesellschaft nach günstig auf ihre Netzwerkaufrüstung auswirken, da sie ihr durch Skaleneffekte das Erreichen eines größeren Ausmaßes an Wirtschaftlichkeit ermöglicht. Indem sie ihre Aufrüstungsarbeiten auf Zielregionen mit höchster Teilnehmerdichte konzentriert, strebt die Gesellschaft eine Minimierung ihrer Aufrüstungskosten je Haushalt an. Beispielsweise glaubt die Gesellschaft, dass die digitalen Playout-Einrichtungen und Internet-Server in Leipzig auch andere Regionen, deren Aufrüstung die Gesellschaft plant, versorgen und so zu einer Reduzierung des Investitionsaufwandes in diesen Regionen führen werden. Sie meint ferner, dass ihre Aufrüstungspläne in Deutschland ihre Abhängigkeit von Signallieferungen der Deutschen Telekom und privater Kabelnetzbetreiber, die kürzlich Kabelnetzanteile von der Deutschen Telekom erworben haben, reduzieren werden. Eine Reduzierung ihrer Signallieferungszahlungen wird sich nach Ansicht der Gesellschaft positiv auf ihr Betriebsergebnis auswirken, zusätzlich wird sich die Kontrolle über ihr eigenes Netz positiv auf ihre Programmangebotsmöglichkeiten, auf die Qualität ihres Serviceangebotes und auf den Durchdringungsgrad bei Breitbandkunden auswirken.

## **Die Niederlande**

Im Wesentlichen ist das gesamte Netz der Gesellschaft in den Niederlanden ein voll aufgerüstetes, rückkanalfähiges Breitbandkabelnetz für die Durchleitung der vollen Breitband-Serviceskala einschließlich interaktiven Digitalfernsehens, High-Speed-Internetzugang und Telekommunikationsdiensten. Rund 8.000 von 320.000 angeschlossenen Haushalten wurden noch nicht aufgerüstet. Diese Haushalte liegen in drei geographischen Zonen, und die Gesellschaft beabsichtigt, diese im Laufe der Zeit zu verkaufen. Das Netz in den Niederlanden versorgt Gemeinden in der Region Nord-Holland im Nordwesten des Landes, einschließlich der Gewerbegebiete um den Flughafen Schiphol, jedoch nicht die der Stadtgebiete von Amsterdam, Den Haag, Utrecht, Rotterdam und Eindhoven. Anders als in Deutschland, wo das Eigentum eines Kabelnetzes häufig zwischen der Deutschen Telekom und privaten Anbietern aufgeteilt ist, sind die Netze in den Niederlanden typischerweise alleiniges Eigentum des Netzbetreibers. Die Gesellschaft ist im Wesentlichen Eigentümer des gesamten Netzes, angefangen bei der Kopfstation bis hin zum Hausübergabepunkt, über den die Teilnehmerhaushalte versorgt werden. Eine Ausnahme bilden rund 92 Kilometer Glasfaserkabel, die die Gesellschaft angemietet hat. Zusätzlich werden rund 8.000 der Netzhaushalte, die nicht an die Netze der Gesellschaft grenzen, über Kopfstationen von Fremdanbietern mit Programmsignalen versorgt. Das Netz der Gesellschaft in den Niederlanden hat die folgenden Merkmale:

- Eine regionale Kopfstation in Alkmaar empfängt Fernseh- und Rundfunksignale, wandelt diese Signale optisch um und überträgt sie an das Glasfaser-Backbone-Netz.
- Das Glasfaser-Backbone-Netz, das die Region mit über 1.190 km 862-MHz-Glasfaserkabel versorgt, überträgt das optische Signal an 38 Glasfaser-Hubs und 586 Glasfaserknoten.
- Die Glasfaserknoten wandeln die optischen Signale in elektrische Signale bis auf 862 MHz um und senden diese durch ein Koaxialkabel in die Teilnehmerhaushalte.
- Modems und Set-Top-Boxen werden in den Wohnungen der Kunden installiert, sofern der Kunde den Empfang digitaler Programme wünscht.

Die Glasfaserknoten empfangen außerdem regionale Radio- und Fernsehprogramme zusätzlich zu von der Kopfstation empfangenen Signalen. Die Set-Top-Box von Sagem S.A. ermöglicht den Kunden den Empfang von Digitalfernsehen. Kunden, die den High-Speed-Internetservice abonnieren, benötigen ein zusätzliches Kabelmodem. Der Großteil des Netzes der Gesellschaft in den Niederlanden verfügt über einen Rückkanal mit 80 MHz. Eine Ausnahme bildet die Region Communikabel, die über einen Rückkanal mit 65 MHz verfügt. Die Gesellschaft plant die Erschließung weiterer Haushalte in den bestehenden Regionen. Zusätzlich hofft sie, in den noch verbleibenden Monaten des Jahres 2001 die Installation einer unterbrechungsfreien Stromversorgung (USV) als Support für die künftige Bereitstellung von Telefoniediensten vornehmen zu können.

## **Programm- und Produktangebote**

### ***Deutschland***

#### ***Basisangebot Kabelfernsehen:***

Als Basisangebot bietet die Gesellschaft zwei Möglichkeiten an: ein „Basisangebot“ und ein „Standardangebot“. Das Basisangebot besteht im Allgemeinen aus Kabelprogrammen, die im Konzessionsgebiet

auch terrestrisch ausgestrahlt werden und die versorgungsgebietabhängig aus drei bis acht Programmen bestehen. Das Standardangebot besteht hauptsächlich aus über Satellit ausgestrahlten Programmen und enthält versorgungsgebietabhängig durchschnittlich 32 Fernsehprogramme und 29 Radioprogramme. Darüber hinaus bietet die Gesellschaft in bestimmten Marktgebieten ein bis zwei zusätzliche Programmangebote für Basiskabelfernsehen an. Ungefähr 95% ihrer Kunden beziehen zumindest das Standardangebot.

Folgende Darstellung ist ein typisches Angebot von überregionalen Programmen im analogen Standardangebot, Abweichungen sind je nach Versorgungsgebiet möglich.

<u>Sender</u>	<u>Beschreibung</u>	<u>Sender</u>	<u>Beschreibung</u>
3 sat . . . . .	ARD/ZDF, ORF und SRG Nachrichten und Sport	ORB . . . . .	Regionalnachrichten, Sport und Unterhaltung
ARD . . . . .	Allgemeines Programm	Phoenix . . . . .	Dokumentationen und politische Ereignisse
ARTE . . . . .	Kultursender	Premiere analog	Pay-TV für Spielfilme und Sportereignisse
Bayern 3 . . . . .	Regionalnachrichten, Sport und Unterhaltung	PRO 7 . . . . .	Nachrichten und Unterhaltung
Bloomberg TV . .	Nachrichten und Information	QVC Germany . .	Teleshopping
BR-Alpha . . . . .	Kultur- und Bildungsprogramm	RTL II . . . . .	Unterhaltung für junge Leute
DSF . . . . .	Deutscher Sportsender	RTL . . . . .	24-Stunden- Unterhaltungsprogramm
DW (Deutsche Welle TV) . . . .	Deutscher Auslandssender	SAT.1 . . . . .	24-Stunden- Unterhaltungsprogramm
Eurosport . . . . .	Europäischer Sportsender	Super RTL . . . . .	Unterhaltung
HR 3 . . . . .	Regionalnachrichten, Sport und Unterhaltung	SWR . . . . .	Regionalnachrichten, Sport und Unterhaltung
HOT . . . . .	Teleshopping	tm3 . . . . .	Entertainment
Kabel 1 . . . . .	Unterhaltung und Spielfilme	VH-1 . . . . .	24-Stunden-Musikprogramm
Kika . . . . .	Kinderprogramm	VIVA . . . . .	24-Stunden-Musikprogramm
MDR 3 . . . . .	Regionalnachrichten, Sport und Unterhaltung	VIVA-2 . . . . .	24-Stunden-Musikprogramm
MTV . . . . .	Musikvideos	VOX . . . . .	Nachrichten und Unterhaltung
N 24 . . . . .	24-Stunden-Nachrichtenprogramm	WDR . . . . .	Regionalnachrichten, Sport und Unterhaltung
Nord 3 . . . . .	Regionalnachrichten, Sport und Unterhaltung	ZDF . . . . .	Allgemeines Programm
n-tv . . . . .	Nachrichten und Informationen		
Onyx-tv . . . . .	Musik und Unterhaltung		

Die Programme empfängt die Gesellschaft einerseits direkt vom Programmanbieter über ihre eigene Kopfstation und andererseits indirekt über Signallieferungsverträge mit der Deutschen Telekom bzw. privaten Kabelnetzbetreibern. Rund 38,8% ihrer Fernsehkunden werden über Netze versorgt, die die übertragenen Programme direkt vom Programmanbieter über die eigenen Kopfstationen erhalten. Rund 61,2% der Fernsehkunden werden über Netze versorgt, die Programme indirekt über die Signallieferung von der Deutschen Telekom oder privater Kabelnetzbetreiber erhalten.

#### *Derzeitiges Breitbandproduktangebot:*

Aktuell bietet die Gesellschaft die folgenden Breitbanddienste für Kunden in Leipzig und anderen Gebieten in der Region Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen, die an ihr aufgerüstetes Netz angeschlossen sind:

*Digitalfernsehen.* Ihren Beobachtungen zufolge ist die Gesellschaft der erste Kabelnetzbetreiber in Deutschland, der seinen Kunden Digitale Dienste anbietet. Im September 2000 hat sie ihr Digitalfernsehangebot in Leipzig gestartet. Nach Beschwerden der Medienanstalten und aufgrund von gerichtlichen Entscheidungen in Leipzig, die nachfolgend besprochen werden, musste die Gesellschaft mehrere Male ihr Programmangebot anpassen. Nach den deutschen Gesetzen muss jede Änderung von analoger zu digitaler Verbreitung von Fernsehprogrammen vor Umstellung der Landesmedienanstalt eingereicht werden. Die Landesmedienanstalt kann anweisen, bestimmte Programme kostenlos zu verbreiten. Am 31. Dezember 2000 war das digitale Angebot der Gesellschaft in rund 116.000 Haushalten zu empfangen, sie bediente rund 95.000 analoge Kunden, und rund 1.555 digitale Set-Top-Boxen konnten bereits in Teilnehmerhaushalten installiert werden, von denen rund 340 Kunden die digitale Set-Top-Box am Ende der zu Werbezwecken freien Testphase auch übernommen haben. Die Gesellschaft plant eine kontinuierliche Erweiterung und Verbesserung der Programmvielfalt in ihrem Digitalfernsehangebot.

Unser digitales *prima*TV-Programmangebot besteht derzeit aus dem im Simulcast eingespeisten Basisangebot sowie zusätzlichen digitalen Programmen und fünf unterschiedlichen Programm bouquets.

<b><i>prima</i>TV BASIS</b>	3sat	MDR 3	RTL II
	ARD	MTV	SAT.1
	arte	Nord 3	Super RTL
	Bayern 3	NiK	SR Fernsehen Südwest
	BR-Alpha	n-tv	SWR
	DW	Onyx-tv	tm 3
	DSF	ORB	Viva
	Eurosport	Phoenix	Viva 2
	HOT	<i>prima</i> TV Servicekanal	VOX
	HR3	Pro Sieben	WDR
	Kika	QVC Germany	ZDF
	Kabel 1	RTL	
	B1	Euronews	TW1
	CNN	Regional TV**	VIA 1
	EinsExtra	Sneak Preview	ZDF. doku
	EinsFestival	SWR Saarland	ZDF. Info
	Eins MuXx	TV 5	ZDF Theaterkanal

### 5 *prima*TV Programm bouquets:

<i>prima</i> FAMILY*	Avante, Game Channel**, Innergy, MUZZIK, Reality TV** und Wishline
<i>prima</i> LIFE*	BetOnJazz, EXTREME SPORTS CHANNEL, Fashion TV, MCM Africa und ReiseTV**
<i>prima</i> INFO*	BBC World, Bloomberg TV, CNBC und EXPO 24x7**
THE ADULT CHANNEL	THE ADULT CHANNEL (Erotikkanal, ab 15. März 2001)
MTV Paket	MTV 2, MTV Base, MTV Extra, VH-1 and VH-1 Classic

Stand 15.03.2001

\* Kunden können diese drei Programm bouquets sowie — ab dem 15. März — den Erotikkanal zu einem Gesamtpreis abonnieren, der in der Regel niedriger liegt als die Summe der Einzelpreise. „Pay-per-View“: Digitalkunden haben ferner Zugang zu bis zu 15 „Pay-per-View“-Programmen mit Spielfilmen und sonstigen besonderen Events.

\*\* demnächst verfügbar

*prima*TV BASIS enthält unverschlüsselte digitale Kanäle. Der Zugang zu diesen Kanälen ist über jede DVB-C-kompatible Set-Top-Box möglich. *primacom* bietet eine Set-Top-Box zur monatlichen Miete an. Mit der Einführung erweiterter und verbesserter Programmangebote und mit steigender Durchdringungsrate für unsere Digitalen Dienste hofft die Gesellschaft, gezielte Entgelterhöhungen für ihr Digitalangebot plazieren zu können.

„Pay-per-View“. DigitalTV-Kunden können aus 15 „Pay-per-View“-Kanälen über ihre Fernbedienung Filme und sonstige Events auswählen und abrufen.

*High-Speed-Internetzugang*. Im letzten Quartal 1999 hat die Gesellschaft in Leipzig den High-Speed-Internetservice für Privathaushalte und Geschäftskunden gestartet. Am 31. Dezember 2000 hatte sie 1.318 High-Speed-Internetkunden. Das High-Speed-Internetangebot ist wie folgt:

- *Easy-to-go*. Dieses Angebot stellt den Kunden in Magdeburg einen 24-stündigen Zugang zum High-Speed-Internet mit bis zu zweifacher ISDN-Geschwindigkeit bzw. 128 Kbps (64 Kbps Upstream) zu einem Monatsentgelt zur Verfügung, das die Gebühr für das Kabelmodem einschließt, aber abhängig ist vom Umfang der Nutzung durch den Kunden. Dem Kunden werden 1 MB Webspace, E-Mail-Service und Zugang zum Internetportal für Breitbanddienste, wie Spiele-Server und andere Mehrwertdienste, geboten.
- *Easy*. Dieses Angebot bietet den Kunden einen 24-stündigen High-Speed-Internetzugang mit bis zu vierfacher ISDN-Geschwindigkeit bzw. 256 Kbps (64 Kbps Upstream) zu einem Monatsentgelt, das die Gebühr für das Kabelmodem einschließt, aber abhängig ist vom Umfang der Nutzung durch den Kunden. Dem Kunden werden 10 MB Webspace zur Verfügung gestellt, die Anschlüsse bieten eine Downloadkapazität von 500 Mbps und einen E-Mail-Service mit voller Unterstützung durch das Kundenserviceteam der Gesellschaft. Kunden können auch auf das Internetportal für Breitbanddienste zugreifen, beispielsweise den Spiele-Server und weitere Mehrwertdienste der Gesellschaft.

- *Pro.* Dieses Angebot bietet Kunden einen 24-stündigen Zugang zum High-Speed-Internet mit bis zu 16 facher ISDN-Geschwindigkeit bzw. 1.024 Kbps (256 Kbps Upstream) zu einem festen Monatsentgelt, das die Gebühr für das Kabelmodem einschließt. Wie beim Easy-Paket erhalten die Kunden 10 MB Webspace, unbegrenzte Downloadkapazität, E-Mail-Service mit voller Unterstützung durch das Kundenserviceteam und Zugang zum Internetportal der Gesellschaft.

*Datenkommunikation.* Die Gesellschaft bietet Datenkommunikationsprodukte für Geschäftskunden an und beabsichtigt, dieses Angebot verstärkt zu vermarkten. Diese Produkte nutzen die hohe Glasfaserkabeldichte ihrer aufgerüsteten Netzgebiete für das Angebot von Mietleitungen und Datenübertragungsangebote für Großkunden.

#### **Künftige Breitbandproduktangebote:**

Die Gesellschaft plant die Erweiterung unseres bestehenden Breitbandangebotes um eine Reihe zusätzlicher Dienste, u.a. die folgenden:

- „*Video-on-Demand*“. Die Gesellschaft plant die Entwicklung und Einführung einer Reihe von „Video-on-Demand“-Diensten in Ergänzung zu ihren bestehenden „Pay-per-View“-Angeboten. Sie will die Entwicklung dieses Angebotes in Zusammenarbeit mit dritten Programm- und Technologieanbietern durchführen und plant die Einführung dieses Dienstes für ihre Kunden in den kommenden zwei Jahren.
- *Interaktives Fernsehen.* Derzeit entwickelt die Gesellschaft interaktives Fernsehen, das sie ihren aufgerüsteten Kunden in den kommenden zwei Jahren präsentieren will. Außerdem hofft sie, in ihr interaktives Fernsehangebot mit der Zeit Dienste wie interaktive Spiele, E-Commerce und Internetdienste auf TV-Basis integrieren zu können.
- *Telefonie.* Die Gesellschaft plant die Entwicklung und Einführung von Telefoniediensten für Privat- und Geschäftskunden im Verlauf der kommenden zwei Jahre. Sie hofft, diese Dienste in Kooperation mit einem oder mehreren strategischen Partnern entwickeln und anbieten zu können. Sie wird sowohl eine Plattform für Kabeltelefonie als auch Voice-Over-IP mit Fokus auf die Entwicklungskosten beider Plattformen, ihre technischen Möglichkeiten und die Wünsche ihrer Kunden prüfen.

#### **Die Niederlande**

##### **Aktuelles Breitbandproduktangebot:**

*Analogfernsehen.* Das Analogfernsehen der Gesellschaft beinhaltet ein „Basisangebot“ und ein „Standardangebot“. Das Basisangebot besteht aus 15 Fernseh- und 40 Radioprogrammen. Das Standardangebot besteht aus 38 Fernseh- und 40 Radioprogrammen. Für beide Angebote fällt ein einmaliges Installationsentgelt an. Annähernd alle Analogkunden der Gesellschaft haben das Standardangebot abonniert.

Die Standardangebote beinhalten die folgenden Programme, Abweichungen gibt es in einigen Gemeinden:

<u>Sender</u>	<u>Beschreibung</u>	<u>Sender</u>	<u>Beschreibung</u>
Niederland 1	Allgemeines Programm	WDR	Deutschsprachig
Niederland 2	Allgemeines Programm	BBC 2	Englischsprachig
Niederland 3	Allgemeines Programm	RTL Television	Allgemeines Programm
Beeldmozaïek	Überblick über Programmangebote	TCM	Spielfilmklassiker
Lokale omroep/kabelkrant	Regionaler Kabelkanal	TV Noord-Holland	Regionalprogramme
VRT TV1	Allgemeines Programm	Phoenix/CNE	Chinesischsprachig
Ketnet/Canvas	Belgischer Sender	TMF	Musikvideos
ARD	Deutschsprachig	CNBC/Nat. Geographic	Nachrichten/ Dokumentationen
BBC 1	Englischsprachig	Eurosport	Sport
TV5	Französischsprachig	Euronews	Nachrichten
Rai Uno	Italienischsprachig	Cartoon Network	Kinderprogramm
TVE	Spanischsprachig	Discovery Channel	Dokumentationen
TRT	Türkischer Sender	MTV Europe	Musikvideos
MBC	Arabischer Sender	The Box	Musikvideos
RTL4	Allgemeines Programm	CNN	Internationale Nachrichten
RTL 5 Nieuws & Weer	Nachrichten & Wetter	Veronica	Allgemeines Programm
SBS 6	Allgemeines Programm	Fox 8	Allgemeines Programm
Regionet/Ijmond TV	Allgemeiner Lokalsender	Kindernet/Net 5	Kinderprogramm
ZDF	Deutschsprachig		

<u>Sender</u>	<u>Beschreibung</u>	<u>Sender</u>	<u>Beschreibung</u>
Kabelkrant Nieuws TV	.. Nachrichten	Videorecorder-afstelling	.. Videokanal
Abonnee t.v. (Canal +1)	.. „Pay-per-View“	DecoderuitgangCanal+	.. „Pay-per-View“
Abonnee t.v. (Canal +2)	.. „Pay-per-View“		

*Digitalfernsehen.* Im Mai 2000 hat die Gesellschaft ihr Digitalfernsehangebot unter dem Markennamen „Mr. Zap“ gestartet. Das Digitalfernsehangebot kann derzeit von über 97% ihrer Kunden bezogen werden. Am 31. Dezember 2000 hat sie rund 4.200 Kunden mit Digitalfernsehen versorgt. Sie bietet ihr Digitalfernsehangebot in Kooperation mit Mediakabel an, einem Jointventure von sieben niederländischen Kabelnetzbetreibern einschließlich ihr selbst, mit dem Ziel, interaktives Digitalfernsehen auf dem niederländischen Kabelfernsehmarkt einzuführen.

Das Basisangebot für DigitalTV beinhaltet im Wesentlichen:

- „Pay-per-View“/„Near Video-on-Demand“. Die Kunden können unter rund 50 Filmen im Monat und vielfältigen anderen Ereignissen einschließlich Sport und Unterhaltung auswählen. Die Filme werden auf unterschiedlichen Frequenzen ausgestrahlt (z. B. jeweils 15 Minuten vor jeder zweiten vollen Stunde) je nach Beliebtheitsgrad der Filme.
- *Fernsehkanaäle.* Die Kunden empfangen vier Basiskanäle und können sich für ein zusätzliches monatliches Entgelt für ein Angebot mit zehn Programmen entscheiden:

Vier digitale Kanäle im Basisangebot .. ANWB Weer & Verkeer (Wetter & Verkehr),  
 VH-1 (Musikprogramm),  
 Sports 1, und  
 Sky News (24-stündiger britischer Nachrichtenkanal).

Ein Premiumangebot ..... CNBC  
 Performance  
 Eurosport News  
 Travel Channel  
 Landscape,  
 The Adult Channel,  
 Extreme Sports,  
 Film 1,  
 Bloomberg Television  
 Fashion TV und  
 The Playboy Channel.

- *Musik- und Spielesender.* Die Kunden empfangen fünf Musik- und einen Spielesender.

Zusätzlich können Kunden die folgenden Themenkanäle und einzelne Produktangebote bestellen:

<u>Kanal</u>	<u>Beschreibung</u>
Music Choice .....	40 zusätzliche digitale Musiksender
Game Channels .....	fünf zusätzliche Spielesender
Zee TV .....	Hindusprachiges Fernsehen
Set Asia .....	Hindusprachiges Fernsehen
Cinenova.....	Spielfilmsender
TVBS-E .....	Chinesisches Fernsehen
ART .....	Arabisches Fernsehen

*Internetzugang.* Am 31. Dezember 2000 hatte die Gesellschaft rund 15.000 private „always-on-line“-High-Speed-Internetkunden, denen sie im Rahmen einer bis Juli 2000 vereinbarten exklusiven Kooperation über Sonera den Internetzugang anbot. Unter dem mit Sonera im Juli 1999 abgeschlossenen Vertrag erhält die Gesellschaft monatliche Entgelte für jeden privaten Kunden, der eines der folgenden Programmangebote abonniert:

- *Profit Angebot.* Dieses Produkt bietet einen Internetzugang mit Geschwindigkeiten von mindestens 64 Kbps Downstream und 32 Kbps Upstream. Kunden können ferner von einer unbegrenzten Downloadkapazität von 600 Mbps profitieren und erhalten E-Mail-Service- und Homepage-Möglichkeiten mit 20 MB Kapazität.

- *Power Angebot.* Dieses Produkt bietet einen Internetzugang mit Geschwindigkeiten von mindestens 512 Kbps Downstream und 64 Kbps Upstream. Kunden profitieren ferner von unbegrenzten Downloadkapazitäten, E-Mail-Service- und Homepage-Möglichkeiten mit 20 MB Kapazität.

Nach Auslaufen der Exklusivvereinbarung mit Sonera im Juli 2001 wird die Gesellschaft das Angebot eines konkurrierenden High-Speed-Internetservices erwägen, entweder selbstständig oder in Zusammenarbeit mit einem strategischen Partner.

*Datenkommunikation.* Geschäftskunden bietet die Gesellschaft die folgenden Datenkommunikationsprodukte an:

- *QualityLink.* Dieser Dienst bietet eine feste Glasfaserverbindung als Standleitung für Datenkommunikation zu einem festen Monatspreis an, abhängig davon, ob die Kunden sich für eine Empfangsgeschwindigkeit von 2, 10, 34, 155 oder 622 Megabits pro Sekunde entscheiden.
- *CableLink.* Dieser Dienst nutzt bestehende Kabelverbindungen für Datenkommunikation mit zwischen 256 bis 512 Kbps zu einem festen Monatspreis, abhängig von der gewählten Geschwindigkeit und der Entfernung zwischen den Anschlüssen der Kunden. Dieser Dienst bietet die Sicherheit eines virtuellen privaten Netzwerkes.

*Kennisnet-Intranetservice.* Derzeit ist die Gesellschaft dabei, 550 niederländische Schulen und Bildungseinrichtungen, Bibliotheken und Museen an ihren Intranetservice über die Verbindung ihres Netzes mit den Netzen anderer Kabelnetzbetreiber anzuschließen. Per 31. Dezember 2000 nutzten diesen Service 110 Institutionen. Das Intranetprojekt bietet den Institutionen einen Netzwerkzugang und einen Zugang zum Internet über die Educatief Net B.V. (Educatief), ein Jointventure mehrerer Kabelnetzbetreiber. Educatief hat Finanzierungsmittel von der niederländischen Regierung für einen Zeitraum von drei Jahren erhalten und wird den teilnehmenden Einrichtungen Vergünstigungen gewähren.

#### ***Künftige Breitbandproduktangebote:***

Zusätzlich zu den im Folgenden dargestellten Angeboten beabsichtigt die Gesellschaft, ihr Breitbandangebot um eine Reihe von weiteren Produkten zu erweitern, einschließlich „Video-on-Demand“, interaktivem Fernsehen und Telefoniediensten. Sie plant, ihren Kunden diese neuen Dienste innerhalb der nächsten zwei Jahre anzubieten.

*Interaktive und höherwertige DigitalTV-Dienste.* Mit Mediakabel arbeitet die Gesellschaft daran, ihr Angebot von Premiumprogrammen im „Mr. Zap“-Angebot zu erweitern und zu verbessern. Bei der Entwicklung dieser Dienste plant die Gesellschaft, ständig neue Digitalfernsehangebote einzuführen und Produktverbesserungen vorzunehmen. Sie arbeitet mit Mediakabel an der Entwicklung und Einführung von erweiterten Fernsehdiensten einschließlich „Video-on-Demand“ und interaktivem Fernsehen. Sie wird ihr interaktives Fernsehangebot mit Diensten wie interaktive Spiele, Home Shopping, E-Mail via Fernsehkabel und interaktive Werbung ergänzen.

*E-Commerce.* Die Gesellschaft entwickelt derzeit E-Commerce-Dienste, die über Computer und über ihr geplantes interaktives Fernsehangebot offeriert werden sollen. Das E-Commerce-Angebot ist als großes Einkaufsfenster geplant, in dem die Kunden Produkte und Dienste online aus einer breiten Angebotspalette innerhalb und außerhalb der Niederlande kaufen können. Ferner werden die Kunden zusätzliche Multikabel-Dienste über das E-Commerce-Angebot der Gesellschaft online erwerben können. Derzeit entwickelt die Gesellschaft die technischen Voraussetzungen für ein solches Angebot und spricht mit potenziellen Anbietern darüber, deren Produkte über ihr Angebot zu vermarkten. Die Gesellschaft hofft, Umsatzbeteiligungen mit den Anbietern abschließen zu können, und meint, ihren Kunden in den kommenden zwei Jahren E-Commerce-Dienste anbieten zu können.

*Telefoniedienste.* Auf Pilotprojektbasis hat die Gesellschaft rund 100 Kunden in der Gemeinde Den Helder seit 1996 Kabeltelefonie ermöglicht. Zu ihrem Pilotangebot gehören Orts-, Fern- und Auslandsgespräche. Die Gesellschaft beabsichtigt, ihren Kunden im Verlauf der kommenden drei Jahre ein umfassendes Telefonieangebot zu offerieren. Sie erwartet, dass ihr Telefonieangebot die Basisdienste aus ihrem Pilotprojekt neben anderen erweiterten Diensten einbeziehen wird, wie Voice-Mail, Anruferidentifikation, Rufparken, Rufsperrung, Rufumleitung und Three-Way-Calling. Sie wird sowohl Kabeltelefonie als auch Voice-Over-IP prüfen und auf Grundlage der ihr entstehenden Entwicklungskosten, der jeweiligen technischen Möglichkeiten und den Wünschen ihrer Kunden eine entsprechende Auswahl treffen.

## Vertrieb, Marketing und Kundenbetreuung

### Deutschland

Vertrieb und Kundenbetreuung sind in Deutschland regional strukturiert. Die Gesellschaft beschäftigt Accountmanager für den Aufbau und die Pflege unserer Großkundenbeziehungen zu Wohnungsbaugesellschaften und Gemeinden. Zusätzlich ist sie im Einzelkundenbereich auch im Direktvertrieb über Tele-Sales und Tür-zu-Tür-Geschäfte tätig. Die Gesellschaft beschäftigt eigene Vertriebsmitarbeiter direkt und hat Verträge mit Handelsvertretern und -vermittlern abgeschlossen, wovon einige Wohnungsbaugesellschaften sind. In jeder ihrer Betriebsregionen unterhält die Gesellschaft ein zentrales Kunden-Callcenter. Dies ermöglicht eine kosteneffiziente Betreuung des größten Teils ihrer Kunden in den Kernregionen. Die Callcenter sind an sechs Tagen der Woche 24 Stunden lang erreichbar. In jeder Region beschäftigt die Gesellschaft Sachbearbeiter für den Netzbetrieb sowie technische Mitarbeiter im Außendienst, die Neuinstallationen und Störungsarbeiten durchführen.

Die Broadband-Gruppe der Gesellschaft kümmert sich um die Erschließung neuer Geschäftsbereiche sowie um Marketing und Vertrieb des Breitband-Serviceangebotes. Marketingmaßnahmen dieser Gruppe für die Region Leipzig konzentrieren sich hauptsächlich auf die folgenden Bereiche:

*Direktmarketing.* Typische Maßnahmen beinhalten den Versand von Werbematerial mit den monatlichen Rechnungen an bestehende Analogkunden sowie andere Direktmailing- bzw. Telemarketing-Kampagnen.

*Werbung.* Die Gesellschaft hat in geringerem Umfang in Regionalzeitungen und Illustrierten Werbekampagnen für ihr Breitband-Serviceangebot geschaltet.

### Die Niederlande

Die Vertriebs- und Marketingabteilung der Gesellschaft befasst sich in erster Linie mit spezifischen Produktangeboten: beispielsweise das Angebot für Analogfernsehen, das Digitalangebot in Zusammenarbeit mit Mediakabel, das Datenkommunikationsangebot und das Kennisnet-Angebot. Die Abteilung arbeitet mit der Abteilung für die Erschließung neuer Geschäftsbereiche und mit der technischen Abteilung für die ständige Weiterentwicklung des Produktangebotes und bei der Festlegung der Preisstrategien zusammen. Vertrieb und Marketing des Sonera-Internetproduktes werden vorrangig von Sonera in Absprache mit der Gesellschaft koordiniert. Vertrieb und Marketing der Digitalen Dienste werden durch die Gesellschaft in Zusammenarbeit mit Mediakabel koordiniert. Die wesentlichen Merkmale des Marketingprogramms sind:

- *Das MultiMedia Magazine:* Diese Publikation erscheint vierteljährlich für alle Kunden. Inhalt sind allgemeine Neuigkeiten über Multikabel und neue Produktangebote. Neue Kunden erhalten zur Begrüßung ferner ein „Welcome Package“, in dem das volle Produktangebot der Gesellschaft vorgestellt wird.
- *Der MultiView Kanal:* Dieser TV-Kanal ist Bestandteil aller Programme der Gesellschaft; hier wird für alle Kunden das aktuelle, vollständige Produktangebot präsentiert.
- *Die MultiMedia Website:* Die Webseite der Gesellschaft informiert ebenfalls über das Produktangebot; letztendlich hat die Gesellschaft vor, ihren Kunden den Online-Einkauf aller ihrer Produkte zu ermöglichen.
- *Direktmailing und Werbung:* Direktmailing- und Werbekampagnen wurden von der Gesellschaft speziell für ihr Digitalfernseh- und Datenkommunikationsangebot platziert.

Das Kunden-Callcenter der Gesellschaft ist an fünf Wochentagen zu den normalen Geschäftszeiten erreichbar und hilft den Kunden bei Routinefragen zu neuen Diensten bzw. bei Nachfragen zur Rechnungsstellung. Zusätzlich kooperiert das Kunden-Callcenter mit lokalen Anbietern im Rahmen eines 24-stündigen Störungsdienstes. Die Gesellschaft beschäftigt ein Team von Vollzeit-Servicetechnikern und beauftragten Fremdtechnikern. Neuanträge für Digitale Dienste werden derzeit an ein Callcenter von Mediakabel verwiesen, jedoch hat die Gesellschaft vor, ihren Callcentern im Laufe des Jahres 2001 die Bearbeitung von Anfragen für neue Digitale Dienste zu übertragen. Schlussendlich sollen die Callcenter auch Telemarketing und Cross-Selling für digitale Dienste durchführen können. Alle Anfragen hinsichtlich des Internetangebots von Sonera, mit Ausnahme bestimmter Service-Anfragen, werden an das Callcenter von Sonera verwiesen. Die Fakturierung ist größtenteils an Fremdfirmen vergeben. So werden die meisten Anfragen zu diesem Thema direkt an diese Fremdfirmen, nämlich die örtlichen Energieversorgungsbetriebe Mediakabel und Sonera, verwiesen und dort bearbeitet.

## Wesentliche Verträge

### Deutschland

#### *Urheberrechtsgebühren für die Verbreitung von Fernsehprogrammen über das CATV-Kabelnetz:*

Bis 1998 konnte die Gesellschaft ihr analoges Programmangebot ohne förmliche Verträge oder Vereinbarungen gebührenfrei von den Rundfunkanbietern beziehen. Die geltenden Vorschriften des deutschen Urheberrechtsgesetzes (UrhG) über die Kabelweitersendung von Programmen wurden 1998 im Rahmen der Umsetzung der EG-Richtlinie zu Satellitenrundfunk und Kabelweiterverbreitung novelliert. Das neue Gesetz sieht eine sogenannte Zwangslizenz vor, nach der die Programmanbieter den Kabel- und Breitbandnetzbetreibern die Weitersendung der Programme gegen Zahlung einer angemessenen Vergütung zu gestatten haben.

1998 wurde das UrhG dahingehend geändert, dass von den Kabel- und Breitbandnetzbetreibern Urheberrechtsgebühren für die Weitersendung von Fernseh- und Rundfunkprogrammen erhoben wurden. Das UrhG macht jedoch keine Angaben über die Höhe der zu entrichtenden Gebühr. Mit der GEMA wurde eine der deutschen Urheberrechtsverwertungsgesellschaften von den anderen deutschen Urheberrechtsverwertungsgesellschaften mit der Einziehung dieser Urheberrechtsgebühren für die Weitersendung von Signalen beauftragt. Die GEMA hat öffentlich bekannt gegeben, für die Weitersendung terrestrisch empfangener Fernseh- und Radiosignale rückwirkend ab dem 1. Juli 1997 Urheberrechtsgebühren zu erheben. Informationen der Gesellschaft zufolge wird eine Urheberrechtsgebühr für die Weitersendung terrestrisch empfangener Signale dann erhoben, wenn diese über eigene Kopfstationen der Netzbetreiber empfangen wurden. Sie werden nicht erhoben, wenn die Signale über Signallieferungspunkte der Deutschen Telekom empfangen werden, wobei die GEMA der Auffassung ist, dass die von der Deutschen Telekom zu entrichtenden Lizenzgebühren die Kosten aller Weitersendungen abdecken.

1999 hat die GEMA mit dem Verband der privaten Kabelnetzbetreiber e.V. (ANGA) einen Rahmenvertrag u. a. über die rückwirkende Entrichtung von Urheberrechtsgebühren ab dem 1. Juli 1997 abgeschlossen. Danach wird von privaten Kabel- und Breitbandnetzbetreibern für die Weitersendung von Satellitensignalen durch die GEMA derzeit keine Urheberrechtsgebühr erhoben, ohne dass eine künftig anders lautende Regelung abgeschlossen würde. Mitglieder der ANGA, die sich zur Annahme dieser Rahmenvereinbarung entschließen, erhalten einen Nachlass von 20% auf die Standardgebühren, somit fallen für private Kabelanbieter Lizenzgebühren von 4% der monatlich eingenommenen Teilnehmerentgelte für Ebene-2- und -3-Netze an. Darüber hinaus ist die Urheberrechtsgebühr mehrwertsteuerpflichtig.

Die Gesellschaft ist nicht Mitglied der ANGA. Derzeit steht sie mit der GEMA in Vertragsverhandlungen über die Entrichtung von Urheberrechtsgebühren für die Weitersendung von Programmen. Beginnend im Januar 2000 hat die Gesellschaft eine Entgelterhöhung im Hinblick auf die mögliche Erhebung von GEMA-Gebühren vorgenommen und mit der Rückstellung von Mitteln in einer Höhe begonnen, von der die Gesellschaft glaubt, dass sie der Entrichtung einer angemessenen Urheberrechtsgebühr an die GEMA entsprechen könnte. Die Möglichkeiten, von den Kunden rückwirkend GEMA-Gebühren zu fordern, sind unsicher, da die Gesellschaft möglicherweise Belastungen durch rückwirkend erhobene Urheberrechtsgebühren nicht weitergeben kann. Die Gesellschaft glaubt nicht, dass mögliche rückwirkende Zahlungen von wesentlicher Bedeutung sein werden.

Informationen der Gesellschaft zufolge hat die Deutsche Telekom seit mehreren Jahren Urheberrechtsgebühren für die Weitersendung terrestrisch empfangener Funksignale an die GEMA entrichtet. Die Deutsche Telekom hat die Gesellschaft informiert, dass sie ihrer Auffassung nach durch die von ihr entrichteten Urheberrechtsgebühren berechtigt ist, privaten Kabelnetzbetreibern, die mit ihren Signallieferungspunkten verbunden sind, die Weitersendung terrestrisch empfangener Funksignale auf Ebene-4-Netzen zu gestatten. In Einzelfällen hat die Deutsche Telekom die Gesellschaft von Ansprüchen der deutschen Verwertungsgesellschaften auf Zahlung weiterer Urheberrechtsgebühren für Ebene-4-Netze freigestellt. Die von der Deutschen Telekom entrichtete Urheberrechtsgebühr deckt jedoch nicht die Weitersendung von Programmen über Ebene-2- und Ebene-3-Netze ab. Einige der zwischen der Gesellschaft und der Deutschen Telekom bestehenden Signallieferungsverträge sehen im Hinblick auf Ebene-3-Netze ausdrücklich vor, dass die Gesellschaft die Deutsche Telekom von Ansprüchen Dritter aus einer Verletzung von Weitersenderechten durch die Gesellschaft freistellt.

#### *Signallieferungsentgelte an die Deutsche Telekom und private Kabelanbieter für die Verbreitung von Fernsehprogrammen über das Kabelnetz der Gesellschaft:*

Für ihre Ebene-3- und Ebene-4-Netze hat die Gesellschaft Signallieferungsverträge mit der Deutschen Telekom abgeschlossen, aufgrund derer sie Programmsignale zur Weitersendung an ihre Kunden erhält, bevor die Telekom einen Teil ihres Netzes verkauft hat. Dort, wo die Deutsche Telekom ihr Netz beibehalten hat, ist sie

nach wie vor Vertragspartnerin. Wo sie jedoch Kabelnetze verkauft hat, haben private Kabelanbieter die Verpflichtungen der Deutschen Telekom aus den Signallieferungsverträgen übernommen und sind Vertragspartner der Gesellschaft zu den gleichen Vertragsbedingungen geworden, die in den ursprünglichen Signallieferungsverträgen vorgesehen waren. Zum 31. Dezember 2000 wurden rund 61,2% der Fernsehkunden der Gesellschaft mit Ebene-3- und Ebene-4-Netzen versorgt, wobei das Programmangebot in den Signallieferungsverträgen geregelt ist. In Plauen, das seit jeher mit einem Ebene-3-Netz versorgt ist, hat die Gesellschaft die Verbindungspunkte der Deutschen Telekom konsolidiert, eine Kopfstation installiert und ihren Vertrag mit der Deutschen Telekom gekündigt. Auch in Leipzig, wo ebenfalls ein Ebene-3-Netz installiert ist, hat die Gesellschaft ihre Deutsche-Telekom-Verbindungspunkte konsolidiert, ihr Kabelnetz aufgerüstet, eine Kopfstation errichtet und ihren Vertrag mit der Deutschen Telekom gekündigt. Das Plauener Netz wurde damit zum Ebene-2-Netz, und der aufgerüstete Teil des Leipziger Netzes sowie Teile der Netze in Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen gelten nun als Breitbandnetz. Die Gesellschaft beabsichtigt, die Konsolidierung der Verbindungspunkte und die Errichtung von Kopfstationen fortzusetzen, um auf diesem Wege die mit der Deutschen Telekom und privaten Anbietern vereinbarten Lieferungsentgelte zu senken.

Die Bestimmungen der Signallieferungsverträge der Gesellschaft variieren. Die Mehrzahl der Verträge wurde für einen bestimmten Zeitraum, in der Regel zehn bis zwölf Jahre, fest abgeschlossen und ist anschließend neu zu verhandeln. Üblicherweise entrichtet die Gesellschaft einen Pauschalbetrag oder ein festes Entgelt pro Kunde an die Deutsche Telekom oder den Privatanbieter, das sich aus einer veröffentlichten Entgelttabelle ergibt und auf der Anzahl von Haushalten beruht, die an einen Verbindungspunkt angeschlossen sind. Eine Anzahl von Signallieferungsverträgen sieht eine Preisanpassungsvereinbarung für Entgelte während der ersten drei bis fünf Jahre vor („Bauzeitenregelung“), um so die anfänglichen Entwicklungskosten der Gesellschaft niedrig zu halten. Der überwiegende Teil der in diesen Verträgen enthaltenen Gleitklauseln sind bereits in Kraft getreten. Gestiegene Entgelte bei der Deutschen Telekom oder bei Privatanbietern aus den Preisgleitklauseln in einer ganzen Reihe von Signallieferungsverträgen führen auch für die Gesellschaft zu einem Anstieg der an die Deutsche Telekom und Privatanbieter zu entrichtenden Signallieferungsentgelte. In der Vergangenheit war es der Gesellschaft bei Erhöhungen der Signallieferungsentgelte durch die Deutsche Telekom oder Privatanbieter stets möglich, die monatlich von ihren Kunden erhobenen Teilnehmerentgelte in gleichem Umfang zu erhöhen. Risiken aus Signallieferungsverträgen werden im Abschnitt „Risikofaktoren — Mögliche Kosten für Signallieferungen und Urheberrechte können Margen und Cashflow der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft beeinflussen“ dargestellt. Die Gesellschaft erwartet, dass zusätzliche Kosten aus diesen Entgelterhöhungen durch die Verringerung ihrer Abhängigkeit von diesen Verträgen kompensiert werden.

#### ***Verträge über die Verbreitung von Digitalfernsehprogrammen über das Breitbandnetz der Gesellschaft:***

Mit der Mehrheit der Programmanbieter hat die Gesellschaft bereits die für sie erforderlichen Verträge über den Erwerb von Programmen für ihre Digitalprogrammangebote abgeschlossen und steht mit den verbleibenden Anbietern in Verhandlung. Allgemein haben diese Verträge Laufzeiten zwischen zwei und fünf Jahren und können automatisch um ein Jahr verlängert werden. Die meisten Vereinbarungen sehen ein festes Entgelt je Kunde und Monat vor. Eine der Vereinbarungen jedoch sieht eine anteilige Zahlung in Höhe von 50% der Umsatzerlöse der Gesellschaft aus den Programmen vor, die Gegenstand der Vereinbarung sind.

Sollte die Gesellschaft ihr Vertragsverhältnis mit diesen Programmanbietern beenden wollen, ist in den meisten Verträgen eine Kündigung ihrerseits vorgesehen, falls (1) weniger als 30% ihrer Kunden an einer Teilnahme interessiert sind, (2) ihre Marktforschung ergibt, dass das gelieferte Programm den Marktansprüchen nicht genügt, (3) der Programminhalt nicht den jeweils geltenden gesetzlichen Regelungen entspricht bzw. (4) für den Fall, dass der Programmanbieter seine Verpflichtung unter der Vereinbarung nicht einhält. Zusätzlich hat die Gesellschaft die Möglichkeit zur Kündigung, wenn der Programmanbieter innerhalb eines Zeitraumes von 90 Tagen über 14 Tage hinweg einen Programmausfall von 15 Minuten täglich verursacht bzw. wenn die Gesellschaft von behördlicher Seite hierzu verpflichtet wird. Die Verträge sehen im Allgemeinen vor, dass der Programmanbieter der Gesellschaft nur im Falle einer groben Vertragsverletzung mit einer Frist von 30 Tagen schriftlich kündigen kann.

#### ***Vertrag über „Pay-per-View“-Filme, Sport und andere Events:***

Die Gesellschaft hat Verträge mit Programmanbietern (Atlas Film & Medien GmbH & Co. KG, ZDF Enterprises GmbH, TeleMünchen Fernseh GmbH & Co., Telepool Europäisches Fernsehprogrammkontor GmbH, Advanced Licencing GmbH, Helkon Media AG, Kinowelt Lizenzverwaltungs GmbH, Prokino Filmverleih GmbH and Troma Entertainment Inc.) für „Pay-Per-View“-Filme und andere Programme abgeschlossen, die sie ihren Kunden anbietet. Zudem steht die Gesellschaft über den Lizenzkauf von Spielfilmen in Verhandlungen mit großen U.S. Studios, wie Universal und Warner Bros. Die Verträge werden generell für kürzere Laufzeiten oder

pro Programm für spezielle Ausstrahlungen abgeschlossen und haben größtenteils Standardbedingungen, die die Zahlung eines Mindestestbetrages (minimum guarantee) sowie einen revenue split (revenue share) aller Erträge, die der entsprechende Film einspielt, vorsehen. Der Vertrag mit Troma Entertainment Inc. sieht allerdings lediglich eine vierteljährliche Zahlung von 50% der Erträge vor, die die Gesellschaft von ihren Kunden für alle Übertragungen während des Lizenzzeitraums einnimmt.

#### ***Vertrag über Set-Top-Boxen:***

Mit Wirkung zum 1. April 2000 hat die Gesellschaft einen Vertrag mit Galaxis Technology AG (Galaxis) über den Kauf von Set-Top-Boxen für unser Digitalfernsehangebot abgeschlossen. Diesem Vertrag zufolge hat sie 50.000 Set-Top-Boxen zu einem Stückpreis von € 274 von Galaxis erworben. Weitere Set-Top-Boxen werden zu den gleichen Bedingungen geliefert. Der Vertrag kann im Falle einer groben Vertragsverletzung von beiden Seiten durch eine der beiden Parteien gekündigt werden. PrimaCom kann den Vertrag ferner kündigen, wenn Galaxis defekte Set-Top-Boxen liefert bzw. wenn die von Galaxis gelieferten Dienste und Produkte nicht den PrimaCom-Spezifikationen entsprechen.

#### ***Gestattungsvereinbarungen:***

Um ihre Kunden mit Diensten und Leistungen versorgen zu können, hat die Gesellschaft Langzeitgestattungsvereinbarungen mit Gemeinden und privaten Gestattungsgebern abgeschlossen, wie z. B. mit Wohnungsbaugesellschaften. Die Vereinbarungen mit Gemeinden wurden vor Inkrafttreten des deutschen Telekommunikationsgesetzes (TKG) am 1. August 1996 abgeschlossen. Im Zusammenhang mit der Lieferung von Diensten ist die Gesellschaft im Allgemeinen für die Nutzung öffentlicher Wege nicht zur Zahlung von Wegerechtsgebühren an die Gemeinden verpflichtet. Nach dem TKG wird Inhabern von Lizenzen der Kategorie 3 (einschließlich Breitbandkabelnetzbetreibern wie der Gesellschaft) das Recht übertragen, öffentliche Wege für Telekommunikationsleitungen unter der Voraussetzung unentgeltlich zu nutzen, dass die Nutzung durch die Gesellschaft keine übergebührliche Beeinträchtigung der primären Nutzung öffentlicher Flächen darstellt. Vor der Verlegung neuer bzw. Veränderungen an bestehenden Telekommunikationsleitungen sind örtliche Baugenehmigungen einzuholen. Das TKG regelt eine Reihe von Verpflichtungen hinsichtlich der unentgeltlichen Nutzung von öffentlichen Verkehrswegen. Im Ergebnis besteht für die Gesellschaft seit dem 1. August 1996 keine Notwendigkeit mehr, öffentliche Gestattungsvereinbarungen für die Nutzung von Wegerechten auf öffentlichem Eigentum abzuschließen.

Die privaten Gestattungsvereinbarungen mit Wohnungsbaugesellschaften ermöglichen der Gesellschaft den Zugang zu potenziellen Kunden in den von diesen verwalteten Mietshäusern und in der Regel auch die Nutzung des jeweiligen Grundstücks. Gestattungsvereinbarungen mit privaten Gestattungsgebern gewähren üblicherweise Zugang zu einer relativ geringen Anzahl von Haushalten. Zum 31. Dezember 2000 bestanden für die Kabelnetze der Gesellschaft einige hundert öffentliche Gestattungsvereinbarungen mit Gemeinden und über 3.000 private Gestattungsvereinbarungen mit Wohnungsbaugesellschaften.

Die privaten Gestattungsvereinbarungen der Gesellschaft enthalten üblicherweise Standardbedingungen, wie z. B. hinsichtlich der Bereitstellung von Dienstleistungen und des Beginns und Abschlusses von Bauarbeiten. Darüber hinaus enthält die Mehrheit der Gestattungsvereinbarungen Regelungen, die der Gesellschaft eine Erhöhung der Entgelte für ihre jeweiligen Kabeldienstleistungen unter Bezugnahme auf allgemeine Inflationsindizes und zur Deckung höherer Programmentgelte erlauben. Bisher konnte die Gesellschaft Erhöhungen ihrer Entgelte für Kabeldienste in der Regel ohne Widerspruch der jeweiligen Vertragspartei anpassen, da sie dies zeitlich nahe mit der Veröffentlichung erhöhter Lebenshaltungskosten bzw. mit einer Erweiterung oder Verbesserung ihres Programmangebots koordinierte.

Mit der Wohnungsbaugesellschaft Magdeburg GmbH (WoBau) hat die Gesellschaft eine Reihe von Gestattungsvereinbarungen, von denen die Mehrzahl von der durch die Gesellschaft 1999 erworbenen Funkmechanik Magdeburg GmbH und dem durch die Gesellschaft 1996 erworbenen Unternehmen Antennen Lindemann abgeschlossen wurden. Von diesen Gestattungsvereinbarungen läuft der größere Teil mit über 25.750 Teilnehmern in 2001 aus; die verbleibenden Gestattungsvereinbarungen mit der WoBau über rund 5.000 Kunden enden zwischen 2002 und 2006. Die Gesellschaft ist von der WoBau dahingehend unterrichtet worden, dass diese Vereinbarung mit der Gesellschaft weder verlängern noch erneuern wird. Sollten die Verhandlungen über eine Erneuerung der Vereinbarungen oder die Wahrung der Interessen der Gesellschaft auf dem Rechtsweg erfolglos bleiben, ist die Gesellschaft nach dem 1. Januar 2002 möglicherweise nicht in der Lage, 25.750 ihrer Kunden in Magdeburg mit Kabelfernsehdiensten zu versorgen. Gleiches gilt für weitere 5.000 Kunden ab verschiedenen Stichtagen zwischen 2002 und 2006.

Viele der von ihr abgeschlossenen privaten Gestattungsvereinbarungen sehen die Gesellschaft in dem betreffenden Konzessionsgebiet als ausschließlichen Anbieter von Kabeldiensten vor. Obwohl die Gesellschaft generell keine Konzessionsgebühren für ihre Kabelnetze zahlt, entrichtet sie in bestimmten Fällen auf der Grundlage von Vereinbarungen, die vor dem Erwerb des jeweiligen Kabelnetzes durch sie abgeschlossen wurden, an die Wohnungsbaugesellschaften Gebühren für die Abrechnung und Eintreibung der Teilnehmerentgelte in den jeweiligen Wohnanlagen. Aufgrund der mit der Gesellschaft getroffenen Vereinbarungen liefert sie in einigen wenigen Fällen das Signal an die Wohnungsbaugesellschaften und nicht an die Kunden. In diesen Fällen zahlen die Wohnungsbaugesellschaften Teilnehmerentgelte an die Gesellschaft, sind andererseits dann auch allein für die Kundenbetreuung verantwortlich.

### ***Die Niederlande***

#### ***Analogprogramme:***

Mit Ausnahme von Discovery und Eurosport muss die Gesellschaft derzeit keine Programmentgelte für ihre analogen Basis- und Standardprogrammangebote entrichten. In einigen Fällen erhält sie Einspeisungsentgelte von den Sendern für die Übertragung ihrer Programme über das Kabelnetz der Gesellschaft. Für die Weitersendung von Programmen über das Kabelnetz der Gesellschaft in den Niederlanden entrichtet die Gesellschaft Urheberrechts-Lizenzgebühren an die BUMA/SENA, die in den Niederlanden zuständige Stelle für die Erhebung von Urheberlizenzgebühren.

Der Vertrag mit Discovery wurde am 1. Januar 1998 geschlossen und ist bisher jedes Jahr automatisch verlängert worden. Der Vertrag läuft bis zum 1. Januar 2002, wobei eine vorzeitige Kündigung mit einer Frist von drei Monaten möglich ist. Der Vertrag mit Eurosport läuft bis 1. Januar 2003 und sieht die Zahlung eines festen Teilnehmerentgeltes vor.

#### ***Digitalprogramme:***

Im März 2000 hat Multikabel einen Anteil von 15,71% an Mediakabel B.V. erworben. Mediakabel ist ein Jointventure, das 1997 von einer Gruppe niederländischer Kabelnetzbetreiber zum Zwecke der Entwicklung und Markteinführung digitaler Fernsehdienste in den Niederlanden gegründet wurde. Mediakabel bietet dem Jointventure eine umfassende Leistungspalette an; im Gegenzug entrichtet jedes Mitglied des Gemeinschaftsunternehmens, einschließlich Multikabel, an Mediakabel ein Entgelt, das sich nach der Anzahl der Kunden in seinem Versorgungsgebiet richtet. Alle Erlöse aus digitalen Rundfunkdiensten werden von Multikabel unmittelbar eingenommen, und Multikabel zahlt sämtliche Programmentgelte direkt. Im Mai 2000 hat Multikabel über seine Beteiligung digitale Audio- und Videodienste an Mediakabel auf dem Markt eingeführt. Die Vereinbarung mit Mediakabel umfasst keine Programmverträge für das Digitalfernsehangebot der Gesellschaft.

Für ihr Digitalfernsehangebot hat die Gesellschaft Vereinbarungen mit mehreren Programmanbietern geschlossen. Diese Vereinbarungen haben Standardcharakter und sehen die Zahlung eines festen monatlichen Teilnehmerentgeltes vor. Die Laufzeiten variieren zwischen einem und drei Jahren, wobei die Gesellschaft in vielen Fällen eine Verlängerungsoption hält. Der Vertrag mit Cinenova weicht wie folgt davon ab.

Im Februar 2000 schloß die Gesellschaft einen Vertrag mit Europe MovieCO Partners Ltd. (MovieCo) für die Bereitstellung des Cinenova-Kanals. Der Vertrag sieht die Zahlung eines festen Entgeltes für 50.000 Kunden vor. Ab 31. Oktober 2000 wird sich die Preisvereinbarung durch die Einbeziehung unserer niederländischen Kunden erhöhen. Die Zahlungen an Cinenova sind unabhängig von der tatsächlichen Anzahl der Kunden der Gesellschaft, die den Cinenova-Kanal abonniert haben. Der Vertrag hat eine Laufzeit von sieben Jahren, soweit er nicht vorher gekündigt oder verlängert wird. Jede Vertragspartei kann den Vertrag kündigen, soweit sechs Monaten vor Ablauf des fünften Jahres nicht mindestens 100.000 Kunden Cinenova abonniert haben. Soweit vor Ablauf des fünften Jahres der Cinenova-Kanal zwischen 100.000 und 185.000 Abonnenten hat, kann MovieCo den Vertrag vorzeitig schriftlich kündigen. Im Falle einer solchen Kündigung wird die Gesellschaft Verhandlungen beginnen mit dem Ziel, die geforderte Anzahl der Kunden für die verbleibende Vertragslaufzeit zu reduzieren.

#### ***„Pay-per-View“-Programme:***

Für Filme hat die Gesellschaft Vereinbarungen mit Dream Works International Distribution LLC, Twentieth Century Fox Telecommunications International, Inc., Warner Bros. International Television Distribution, Monarchy Enterprises B.V., CPT Holdings, Inc., und Universal Studios International B.V. geschlossen. Diese Vereinbarungen haben Laufzeiten zwischen drei Monaten und drei Jahren. Für die Ausstrahlung von Sport- und Unterhaltungsveranstaltungen hat die Gesellschaft Vereinbarungen mit HBO, 3DD Entertainment, The Big

Events Company und Holland Media Groep abgeschlossen. Sie erwartet, Verhandlungen für den Erwerb von Rechten an saisonalen Sportveranstaltungen, wie Fußball, Boxen und Autorennen, aufnehmen zu können.

#### ***Internetdienste:***

Bis Juli 1999 hat die Gesellschaft einen Internet-Service für die Bereitstellung von Internetzugangsdiensten für ihre Internetkunden angeboten. Am 9. Juli 1999 hat sie ihren Internet-Service-Provider MultiWeb an Sonera veräußert und eine Vertriebsvereinbarung mit Sonera abgeschlossen, die den Internetzugang ihrer Internetkunden gewährleistet. Im Rahmen dieser Vereinbarung zahlt Sonera der Gesellschaft im Gegenzug eine Gebühr für die Nutzung der Kabelnetze für ihre Dienste. Die Vereinbarung läuft am 31. Dezember 2003 aus. Im Jahr 2000 hat die Gesellschaft rund € 802.000 von Sonera erhalten. Sonera hat von der Gesellschaft Exklusivrechte für die Bereitstellung von Diensten über das Kabelnetz der Gesellschaft bis Juli 2001 erhalten.

#### ***Das Kabelnetz betreffende Verträge:***

Die Gesellschaft hat City Com B.V. für die Entwicklung, Umsetzung und Installation eines Managementsystems verpflichtet, in dem schaltbare Multitapsysteme, Modems und entsprechendes Zubehör für ihre vernetzten Leitungen eingesetzt werden. Dieses Steuerungssystem ermöglicht der Gesellschaft die Fernverwaltung ihres gesamten Kabelfernsehnetzes in den Niederlanden. Das vollständige System wurde im Mai 2000 geliefert, mit Ausnahme eines Teilbereichs, der im April 2001 fertiggestellt werden soll.

Im Dezember 1999 wurde mit KPN Telecom B.V. (KPN) eine Vereinbarung mit Wirkung ab 1. Juli 1999 über ein Cablelink abgeschlossen. Darunter wird KPN der Gesellschaft mehrere Kanäle und Funkfrequenzen liefern, die sie ihrerseits anderen Netzen und ihren Kunden anbietet. Diese Vereinbarung läuft bis 1. Juli 2002.

#### **Durchleitungs- und Betreiberverträge**

Gemeinsam mit N.V. Nutsbedrijf Haarlemmermeer hat die Gesellschaft Durchleitungs- und Betreiberverträge mit 43 Gemeinden abgeschlossen, wobei sie sowohl Eigner als auch Betreiber der zentralen Antennenanlage auf dem Grund und Boden der Gemeinden ist. Viele dieser Verträge haben Standardcharakter und laufen 2003 aus.

#### **Die Wettbewerbssituation in Deutschland und den Niederlanden**

Das Kabelfernseh- und Breitbandkabelgeschäft in Deutschland ist ein von starkem Wettbewerb gekennzeichneter Markt. Die Gesellschaft steht im Wettbewerb um

- Kunden und
- Akquisition von Kabelnetzen.

#### ***Wettbewerb um Kunden:***

Bezüglich der Kunden beruht der Wettbewerb auf

- einer wachsenden Zahl von Anbietern, die ähnlich geartete Fernsehprogrammangebote und andere Dienste über Plattformen anbieten, die sich von denen der Gesellschaft unterscheiden, einschließlich der Übertragungsmöglichkeiten für Fernsehsignale in Teilnehmerhaushalte, die terrestrische Antennen, direkte Satellitenübertragung im „Direct-to-Home-Modus“ oder DTH- (das sowohl analog A-DTH als auch digital D-DTH sein kann) und SMATV-Systeme haben;
- Netzwerkbetreibern, die andere Programme in Gebieten anbieten, in denen die Gesellschaft ihre Breitbandkabelnetze baut;
- Anbietern unterschiedlicher Produkte und Dienste in solchen Gebieten, in denen die Gesellschaft Breitbandkabelnetze betreibt, einschließlich Premiere in Deutschland und UPC, Essent und Cassema in den Niederlanden, die andere DigitalTV-Dienste anbieten, Anbietern von anderen Methoden für den High-Speed-Internetzugang und der Deutschen Telekom sowie der KPN in den Niederlanden mit ihren Telefondienstangeboten.

In Deutschland und in den Niederlanden beeinträchtigen die Empfangsmöglichkeiten für terrestrische Rundfunksignale über Antenne oder andere Einrichtungen die Möglichkeiten der Gesellschaft zur Anwerbung zusätzlicher Kabelfernsehkunden in Regionen, die durch das Netz der Gesellschaft bereits abgedeckt sind. Derartige Einschränkungen hängen von der jeweiligen Empfangsqualität in den Haushalten sowie von baurechtli-

chen Beschränkungen in der jeweiligen Region ab. Zusätzlich steht die Gesellschaft in den Niederlanden im Wettbewerb mit Anbietern terrestrischen Digitalfernsehens.

A-DTH-Satellitennutzer in Deutschland und in den Niederlanden empfangen ihre Programme über unterschiedliche Satelliten, einschließlich Astra und Eutelsat. Für den Empfang von A-DTH-Satellitenprogrammen benötigt der Verbraucher eine extern montierte Satellitenantenne, meist kleinere und billigere Modelle als die in den U.S.A. üblichen Satellitenantennen. A-DTH-Satellitenprogramme sind in Deutschland und in den Niederlanden weit verbreitet, obwohl die gegenwärtige Kundenbasis in den Niederlanden aufgrund der hohen Akzeptanz des Kabels begrenzt ist. Die Gesellschaft geht davon aus, dass A-DTH-Satellitenprogramme auch künftig einen bedeutenden Wettbewerbsfaktor darstellen werden. Trotzdem glaubt sie, dass das Kabelfernsehen eine Reihe von Wettbewerbsvorteilen gegenüber A-DTH-Satellitenprogrammen hat, wie z. B.

- Entfall der Anschaffungskosten für eine Satellitenantenne sowie die Zusatzgeräte, die für den A-DTH-Satellitenempfang erforderlich sind.
- Satellitenantennen gelten häufig als unansehnlich, gleichzeitig verbieten Bebauungspläne oder sonstige Bauvorschriften und Mietverträge oftmals ihre Installation an Gebäuden, die bereits über Kabel versorgt werden.
- Derzeit kann in der Regel eine breitere Palette nationaler, regionaler und lokaler Programme über Kabel empfangen werden. Zum Teil beruht dies auf der fehlenden Möglichkeit, über A-DTH-Satellitenantennen zur gleichen Zeit Programme von mehreren Satelliten zu empfangen oder das Gerät ohne die Hilfe eines Technikers auf einen anderen Satelliten ausrichten zu können.
- Kabelnetzbetreiber sind in der Regel vor Ort vertreten und unterhalten einen lokalen Kundendienst.
- Verbraucher sind über die Höhe der Entgelte besorgt, die sie an die Anbieter von A-DTH-Satellitenprogrammen zu entrichten haben, falls DTH-Satellitenübertragungen kodiert werden.
- Im Zuge der Aufrüstung von Kabelnetzen kann die gesamte Palette an Breitbandkabelnetzprodukten angeboten werden und so die Kundenbindung erhöhen.

Die Gesellschaft glaubt, dass sie von einer Verschlüsselung der A-DTH-Satellitensignale dadurch profitiert, dass die Nutzer von A-DTH sich nach einer alternativen Quelle für Fernsehprogramme umsehen würden und die Gesellschaft dadurch neue Kunden gewinnen kann. Weiterhin geht sie davon aus, dass A-DTH-Satellitenübertragungen mit der Einführung der digitalen Komprimierung gegenüber Kabelfernsehen konkurrenzfähiger werden könnte, indem Satellitendienste mehr Kanäle und bestimmte Programme gezielt an bestimmte Empfänger ausstrahlen. Im Zuge der Aufrüstung ihrer Kabelfernsehnetze in Deutschland und in den Niederlanden wird die Gesellschaft wesentlich mehr Programmalternativen und „Pay-per-View“-Dienste anbieten können. Daher geht sie davon aus, dass ihr Breitbandkabelnetz selbst dann nicht im Wettbewerb gegenüber A-DTH oder D-DTH benachteiligt ist, wenn die digitale Komprimierung im Satellitendienst eingeführt wird.

Darüber hinaus steht die Gesellschaft im Wettbewerb mit dem D-DTH-Satellitenservice. In den Niederlanden wurden Lizenzen für DTH-Fernsehen vergeben. Dadurch kommt das Digitalfernsehangebot der Gesellschaft unter zusätzlichen Wettbewerbsdruck. In den vergangenen zwei Jahren hat Premiere D-DTH-Angebote auf den deutschen Markt gebracht. Die Gesellschaft meint, dass D-DTH bisher keinen nennenswerten Anteil im deutschen Markt erobern konnte. Jedoch verfügt Premiere über erhebliche Finanzmittel und Exklusivrechte für die Übertragung bestimmter Programme und Sportereignisse. Aus diesem Grunde geht die Gesellschaft davon aus, dass Premiere seinen Marktanteil erhöhen wird, was in Deutschland in vielen Fällen zum Verlust von Kabelnetzkunden führen wird, auch bei Kunden der Gesellschaft. Die Einführung von Digitalfernsehen und „Pay-per-View“-Angeboten wird in direktem Wettbewerb mit Premiere stehen. In den Niederlanden ist das D-DTH-Angebot gegenwärtig noch geringer als in Deutschland.

Kabelnetze konkurrieren ebenfalls mit SMATV-Systemen, die Wohnanlagen, Wohnblocks sowie andere private Wohnungen versorgen. Diese Übertragungssysteme haben jedoch begrenzte Kapazität und können nicht die gesamte Servicepalette von Breitbandkabelnetzen anbieten.

Zusätzlich zum Wettbewerb mit Anbietern von Programmen, die die unterschiedlichen oben beschriebenen Plattformen benutzen, steht die Gesellschaft in Konkurrenz um Kunden mit Anbietern anderer Produkte und Dienste in den Regionen, in denen die Gesellschaft ein Breitbandnetzwerk betreibt. Seit der Einführung ihrer Digitalen Dienste Anfang dieses Jahres steht die Gesellschaft im Wettbewerb mit anderen Digitalfernsehanbietern. Premiere ist ihr wichtigster Konkurrent in Deutschland. Premiere verfügt über mehrere langfristige Exklusivverträge mit den wichtigsten Filmstudios und Programmproduzenten sowie über Konzessionen für Sportveranstaltungen und somit Exklusivrechte im Hinblick auf bedeutende Anteile der Unterhaltungs-

und Sportprogramme. Premiere überträgt sein Analog- und Digitalangebot über das Leitungsnetz der Deutschen Telekom und über Satelliten direkt in die Haushalte. Nach Beobachtungen der Gesellschaft hält Premiere derzeit einen Marktanteil von rund 4% der deutschen Fernsehhaushalte. In den Niederlanden ist der Großaktionär der Gesellschaft, UPC, der größte Breitbandbetreiber vor Essent und Casema. Zusammen decken diese drei Gesellschaften nach eigener Einschätzung rund 80% des niederländischen Kabelmarktes ab.

Nach Markteinführung ihrer Voice-Over-IP-Plattform wird die Gesellschaft mit weiteren Anbietern lokaler Telefoniedienste konkurrieren, darunter auch mit dem Festnetz der Deutschen Telekom in Deutschland und dem KPN-Festnetz in den Niederlanden. Weiterhin wird die Gesellschaft sich gegen verschiedene Anbieter mobiler Telefoniedienste zu behaupten haben, die über weit größere finanzielle Ressourcen verfügen als sie selbst.

Mit ihrem High-Speed-Internetzugang steht die Gesellschaft mit anderen Zugangstechnologien im Wettbewerb, wie z. B. ADSL, Standard-Einwahldiensten und Einwahl über ISDN. Sie meint, dass der Zugang zum High-Speed-Internet über Breitbandkabelnetze mehrere Wettbewerbsvorteile gegenüber den genannten Einwahlmethoden bietet. Hierzu gehören Bequemlichkeit, Zugangsgeschwindigkeit und Kosten. Der Internetservice der Gesellschaft benötigt keine Einwahlzeit, da der Kunde rund um die Uhr online ist. Die Gesellschaft ist davon überzeugt, dass der Internetzugang über Breitbandkabel zehn bis 15 Mal schneller sein kann als über ISDN. Schließlich bietet sie ihren Dienst auf der Basis einer Pauschale ohne Zusatzentgelte für die tatsächliche Nutzung an. Im Vergleich zu alternativen Zugangsmethoden wird sich das Produkt nach eigener Auffassung preislich als besonders attraktiv für die Kunden erweisen, die den Service im Monat mehr als 20 Stunden in Anspruch nehmen. Die Gesellschaft glaubt nicht, dass sie aktiv mit größeren, besser eingeführten Internetservice-Providern wie T-Online (der Internetservice-Provider der Deutschen Telekom), AOL Europe in Deutschland, KPN, Chello Broadband NV und World Online in den Niederlanden konkurrieren kann.

Die Wettbewerbsfähigkeit des Kabelfernsehens hängt teilweise von der Qualität der Leitungen ab sowie von der Fähigkeit der Netzbetreiber, den Kunden zu einem vernünftigen Preis ein größeres Angebot an Programmen anzubieten, als das über alternative Übertragungsplattformen geschieht. Es gibt ständig Fortschritte in der Kommunikationstechnologie sowie Veränderungen des Marktes und der rechtlichen Rahmenbedingungen, und es ist unmöglich, deren Auswirkungen vorauszusehen.

#### ***Wettbewerb bei der Akquirierung weiterer Kabelnetze:***

Die Kabelfernsehindustrie in Deutschland befindet sich in einem Konsolidierungsprozess. Hinsichtlich des Erwerbs von Kabelnetzen befindet sich die Gesellschaft sowohl mit bestehenden Kabelnetzbetreibern als auch mit Finanzinvestoren im Wettbewerb. Viele dieser Wettbewerber, zu denen in Deutschland die Kabelnetze der Deutschen Telekom, von Bosch, TeleColumbus und EWT/tss und von UPC, des größten Anteilseigners der Gesellschaft, sowie in den Niederlanden UPC, Essent und Casema zählen, verfügen über wesentlich größere finanzielle Ressourcen. Ferner trifft die Gesellschaft in Deutschland mit der Klesch & Company Limited und der Liberty Media möglicherweise auf neue Wettbewerber, sofern diese Unternehmen Netzteile von der Deutschen Telekom in der Region Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen erwerben, in der die Gesellschaft auch tätig ist. Gleiches gilt für ihren größten Aktionär, UPC, falls dieser Netzteile der Deutschen Telekom in Rheinland-Pfalz erwirbt, wo die Gesellschaft ebenfalls tätig ist. Wenn einer der bestehenden oder potenziellen Mitbewerber seine Akquisitionstätigkeiten wesentlich ausweitet, könnte das erhebliche Auswirkungen auf die Umsetzung der Akquisitionsstrategie der Gesellschaft haben.

#### **Rechtsstreitigkeiten**

Die Gesellschaft kann immer wieder in Prozesse verwickelt werden, die mit ihrer Geschäftstätigkeit zusammenhängen. Sie ist jedoch in keinem Rechtsstreit oder Verfahren der Partei beteiligt, das sich, nach Meinung der Geschäftsleitung, in wesentlicher Weise auf das Geschäft und die Finanzlage der Gesellschaft auswirken könnte.

#### ***Rechtsstreitigkeiten bezüglich der Süweda vor der Verschmelzung:***

Durch die Verschmelzung von KabelMedia und Süweda im Dezember 1998 wurde die Gesellschaft Rechtsnachfolgerin der Süweda. Um die Risiken aus den übernommenen Rechtsstreitigkeiten zuordnen zu können, trafen KabelMedia und Wolfgang und Ludwig Preuß — die hauptsächlichen Anteilseigner der Süweda — eine Freistellungsvereinbarung, nach der sich Wolfgang und Ludwig Preuß als Gesamtschuldner verpflichteten, KabelMedia, die Gesellschaft und ihre Rechtsnachfolger bis zum 20. November 2003 von allen Ansprüchen und Schäden aus oder im Zusammenhang mit zivilrechtlichen oder strafrechtlichen Rechtsstreitigkeiten oder Verfahren, und zwar einschließlich bestimmter laufender Verfahren, freizustellen, die vor der Verschmelzung gegen Süweda anhängig waren, unabhängig davon, ob sie gegen die Gesellschaft oder mit der Gesellschaft

verbundene Unternehmen, ihre gegenwärtigen oder früheren Geschäftsführer oder gegen KabelMedia (ihrer Rechtsvorgängerin) in ihrer Eigenschaft als Rechtsnachfolgerin von Süweda geltend gemacht würden.

Sämtliche Risiken im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten gegenüber Herstellern oder Nutzern, die sich aus Planung, Herstellung, Produktion und Vertrieb von Breitbandkabelnetzen ergeben, sowie sämtliche Risiken aus Rechtsstreitigkeiten aus dem üblichen Geschäftsbetrieb, die die Summe von rund € 13.000 im Einzelfall bzw. € 511.000 insgesamt nicht übersteigen, sind von der Freistellungsvereinbarung ausgeschlossen. Für den Fall, dass die gesamten Forderungen den Betrag von € 511.000 übersteigen, erstreckt sich die Haftung unter der Freistellungsvereinbarung lediglich auf den Betrag, der darüber hinausgeht. Die Gesellschaft hat das Recht, die anhängigen Prozesse in Alleinverantwortung zu führen. Jedoch haben Wolfgang und Ludwig Preuss ein Einspruchsrecht hinsichtlich der Einlegung von Rechtsmitteln oder der Erledigung des Streitgegenstandes durch Vergleich. Die Vereinbarung sieht vor, dass mögliche Streitigkeiten zwischen der Gesellschaft und Wolfgang und Ludwig Preuss durch einen unabhängigen Anwalt zu entscheiden sind.

Derzeit läuft ein Zivilverfahren, das unter die Freistellungsvereinbarung fällt. Dieses wurde durch die Bundesanstalt für Vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (BVS) gegen Süweda wegen des Erwerbs der Brandenburgischen Bau AG (BBAG) angestrengt. Die BVS verklagte Süweda auf Zahlung einer Vertragsstrafe von € 7.465.000 wegen Vertragsverstoßes. Die BVS behauptete, dass Süweda durch den Abbau von Arbeitsplätzen bei der BBAG gegen den Vertrag verstoßen habe. Das Landgericht Berlin wies die Klage auf Zahlung einer Vertragsstrafe ab. Im November 1998 legte die BVS gegen das Urteil Berufung ein und reduzierte ihre Forderung auf € 6.851.000. Die Gesellschaft hat einen Vergleich, der bei der mündlichen Verhandlung am 1. November 2000 geschlossen wurde, widerrufen, wonach sie der BVS € 3.553.000 zu zahlen hätten. Das Oberlandesgericht Berlin hat die nächste mündliche Verhandlung für Juni 2001 angesetzt. Es besteht das Risiko, dass die BVS ihre Forderung wieder in der Höhe des ursprünglichen Betrages geltend machen wird.

#### ***Rechtsstreitigkeiten mit Wohnungsbaugesellschaften:***

Im Jahre 1998 erhob die Grundstücks- und Gebäudewirtschaftsgesellschaft mbH („GGG“) mit Sitz in Chemnitz, die mit der Gesellschaft eine Gestattungsvereinbarung abgeschlossen hat, Zivilklage, um die 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 der Gesellschaft eine Gestattungsvereinbarung mit einer vergleichbaren Vertragsklausel abgeschlossen hatte, dieser Klage an. Die Gesellschaft versorgt aufgrund der betreffenden Gestattungsvereinbarungen insgesamt ca. 30.000 und 4.000 Teilnehmer.

In dem gegen die Gesellschaft geführten Gerichtsverfahren hat das zuständige Landgericht Chemnitz im Oktober 1998 zugunsten der GGG entschieden. Die Gesellschaft legte gegen die Entscheidung des Landgerichts Chemnitz beim Oberlandesgericht Dresden Berufung ein. Dem Verfahren schlossen sich auf Seiten der GGG zusätzlich zur Chemnitzer Siedlungsgemeinschaft e. G. zwei weitere Wohnungsbaugesellschaften an, die Wohnungsbaugenossenschaft Chemnitz-Helbersdorf e. G., durch die die Gesellschaft 128 Kunden versorgt, und die Helbersdorfer Tor Wohnung- und Vertriebs und Verwaltungs GmbH & Co. KG, durch die die Gesellschaft 24 Kunden versorgt. Das Oberlandesgericht Dresden hat die Berufung jedoch zurückgewiesen. Gegen das Urteil des Oberlandesgerichts legte die Gesellschaft im Frühjahr 1999 beim Bundesgerichtshof (BGH) Revision ein. Obwohl sie davon ausgeht, dass sie in diesem Rechtsstreit obsiegen wird, sind die durch die Entgelterhöhung seit 1. Januar 1999 entstandenen Umsatzsteigerungen von der Gesellschaft noch nicht berücksichtigt worden. Die dem BGH vorgelegten Revisionsgründe nehmen folgerichtig auf Rechtsfragen Bezug, die im Zusammenhang mit dem deutschen Wettbewerbsrecht stehen. Das mündliche Verfahren vor dem BGH fand am 6. März 2001 statt. Am gleichen Tage verkündete der BGH das Urteil, dass die Entscheidung des Oberlandesgerichts in Dresden aufzuheben ist und die Klage gegen die Gesellschaft vor dem Landgericht Chemnitz abgewiesen wird. Die Gesellschaft wird zunächst die schriftliche Urteilsbegründung des BGH abwarten, bevor sie den Umfang der Entscheidung auf ihr Geschäft beurteilen kann.

Im Dezember 1998 kündigte die GGG ihre Gestattungsvereinbarung mit Wirkung zum 31. Dezember 1999, ca. zwölf Jahre vor Ablauf der regulären Vertragszeit. Die Wohnungsbaugesellschaft begründete ihre vorzeitige Kündigung der Gestattungsverträge damit, dass die Gesellschaft ohne deren Zustimmung die Preise erhöht, ein Vorgehen, das Gegenstand des beim Bundesgerichtshof anhängigen weiteren Verfahrens war, und damit die vertraglichen Rechte der Wohnungsbaugesellschaften aufgrund der Gestattungsvereinbarungen verletzt hätte, und behauptete weiterhin, dass aufgrund der zwischen den Parteien vereinbarten Laufzeit die Gestattungsvereinbarungen als Allgemeine Geschäftsbedingungen einzuordnen und wegen Verstoßes gegen das

Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen und der 20-jährigen Laufzeit der Gestattungsvereinbarungen von jeder der Parteien sofort kündbar seien. Die Gesellschaft wies die vorzeitige Kündigung zurück, die GGG suchte richterliche Bestätigung für diese vorzeitige Kündigung und erhob beim Landgericht Chemnitz gegen die Gesellschaft Zivilklage. Die Klage wurde jedoch vom Landgericht Chemnitz am 17. Januar 2000 abgewiesen. Das Gericht würdigte die erheblichen Investitionen der Gesellschaft in Chemnitz und beschloss, dass bei Betrachtung der Laufzeit einer Gestattungsvereinbarung als unzumutbare Härte für den Hauseigentümer die für die Errichtung des Kabelnetzes benötigte Zeit nicht herangezogen werden könne, und bestätigte damit die lange Vertragsdauer. Das Gericht beschloss weiterhin, dass die Entgelterhöhung, ungeachtet der Tatsache, ob die Zustimmung der GGG erforderlich gewesen wäre, keinen ausreichenden Grund für eine außerordentliche Kündigung dargestellt habe. Im Februar dieses Jahres legte die GGG gegen dieses Urteil beim Oberlandesgericht Dresden Berufung ein. Die Gesellschaft geht davon aus, dass sie in diesem Rechtsstreit obsiegen wird.

Im Oktober 1999 hat die Wohnungsbaugenossenschaft Wendenschloss e. G., über die die Gesellschaft 1.365 Kunden versorgt, beim Landgericht Berlin die Feststellung beantragt, dass die vorzeitige Kündigung ihrer Gestattungsvereinbarung rechtmäßig sei. Das Gericht ist der Auffassung, dass die Gestattungsvereinbarung nach zwölf Jahren kündbar ist. Die Gesellschaft hat gegen diese Entscheidung beim Kammergericht Berlin Berufung eingelegt, und der Termin zur mündlichen Verhandlung wurde auf den 2. Juli 2002 anberaumt.

#### ***Rechtsstreitigkeiten mit Wohnungsbaugesellschaften und Programmanbietern über Programmangebote:***

Anfang September 2000 startete PrimaCom über ihre Niederlassung PrimaCom Region Leipzig GmbH & Co. KG einen Testlauf ihres digitalen Fernsehproduktes in Leipzig und wählte als Testgebiet Grundstücke der Wohnungsbaugenossenschaft Leipzig e. G., einer örtlichen Wohnungsgesellschaft. Am 18. Oktober 2000 erließ das Landgericht auf Antrag der Wohnungsbaugenossenschaft Leipzig e. G. eine einstweilige Verfügung, die der Gesellschaft verbot, (1) ihr früheres Angebot hinsichtlich der anlagen Fernsehprogramme einzuschränken und (2) den Kunden an Standorten der Wohnungsbaugenossenschaft Leipzig e. G. digitales Fernsehen anzubieten. Das Gericht befand, die Gesellschaft habe durch die Einschränkung ihres analogen Fernsehangebotes und durch die Einführung digitalen Fernsehens ohne die vorherige Zustimmung der Wohnungsbaugenossenschaft gegen die Bestimmungen des Gestattungsvertrages verstoßen. Nach Erlass der einstweiligen Verfügung hat die Gesellschaft ihr ursprüngliches analoges Fernsehangebot in vollem Umfang wieder zur Verfügung gestellt und Verhandlungen mit der Wohnungsbaugenossenschaft Leipzig e. G. in der Absicht aufgenommen, den Gestattungsvertrag dahingehend abzuändern, dass sie zur Einführung von digitalem Fernsehen in Gebäuden berechtigt ist, die sich im Eigentum der Wohnungsbaugenossenschaft Leipzig e. G. befinden. Die Gesellschaft hat gegen die Entscheidung des Landgerichts beim Oberlandesgericht Dresden Berufung eingelegt, und der Termin zur mündlichen Verhandlung wurde auf den 5. April 2001 anberaumt.

Im November und Dezember 2000 wurde den Anträgen mehrerer deutscher Programmanbieter (Kabel 1, SAT1, Pro7, DSF, tm3, N24, RTL, RTL2, Super RTL und Vox) beim Landgericht Leipzig auf Erlass von einstweiligen Verfügungen stattgegeben, mit denen der Gesellschaft untersagt wurde, ohne vorheriges Einverständnis der Programmanbieter die Sender Kabel 1, Pro7, DSF, tm3, N24 über ihre Kabelnetze ausschließlich in digitalem Format auszustrahlen und die Sender RTL2, Super RTL und Vox an die Kunden entgeltpflichtig im Digitalformat zu übertragen. Die Gesellschaft hat daraufhin ihr analoges Fernsehangebot wieder zur Verfügung gestellt und betreibt ihr Geschäft rechtmäßig hinsichtlich der ergangenen einstweiligen Verfügungen. Mit den betreffenden Programmanbietern hat die Gesellschaft Verhandlungen aufgenommen und eine Vereinbarung mit RTL 2, Super RTL und Vox am 1. Februar 2001 und eine andere am 23. Februar 2001 mit tm3 geschlossen. Beide Vereinbarungen sehen vor, dass die Gesellschaft die Programme von RTL und tm3 weiterhin analog und digital überträgt, wobei für diese Programme keine Zahlungen von der oder an die Gesellschaft anfallen. Die Vereinbarung sieht ferner vor, dass die Gesellschaft mit den anderen Parteien einen endgültigen Einspeisungsvertrag erarbeitet und dass in dem Fall, dass Entgelte nach dieser Vereinbarung zu zahlen sind, die Entgelte rückwirkend ab dem 1. Januar 2001 erhoben werden. Ferner befindet sich die Gesellschaft in Verhandlungen mit Kabel 1, Pro 7, DSF und N24, die nach wie vor eine gerichtliche Entscheidung anstreben, wonach die Gesellschaft von der gleichzeitigen Ausstrahlung ihrer Programme in digitalem und analogem Format ausgeschlossen würde. Die erste mündliche Verhandlung für DSF war am 27. Februar 2001. Das Landgericht in Leipzig wird seine Entscheidung am 30. März 2001 verkünden. Die Gesellschaft geht davon aus, dass sie dieses Verfahren verlieren und ihr untersagt wird, das DSF-Programm digital auszustrahlen. Sie beabsichtigt, gegen jede für sie nachteilige Entscheidung in dieser Angelegenheit Berufung einzulegen.

## **Regulierung**

Das Angebot von Analog- und Digitalfernsehen, Telefonie, Internet und Datenkommunikation sowie Rundfunkdiensten fällt unter die Rechtshoheit der Länder, in denen die Gesellschaft tätig ist. Der Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen variiert von Land zu Land, obwohl die Gesetzgebung, unter die die Gesellschaft fällt, im Rahmen der Vorschriften der Europäischen Union in wichtigen Teilbereichen harmonisiert wurde. Es folgt ein Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen in der Europäischen Union, Deutschland und den Niederlanden.

## **Rechtliche Rahmenbedingungen in der Europäischen Union**

Österreich, die Niederlande, Belgien, Frankreich, Schweden, Dänemark, Finnland, Großbritannien und Italien sind sämtlich Mitgliedstaaten der Europäischen Union. In dieser Eigenschaft sind diese Staaten dazu aufgefordert, die Richtlinien der Europäischen Kommission und anderer EU-Organe in nationales Recht umzusetzen. In den vergangenen Jahren hat die Europäische Union die Liberalisierung des Telekommunikations- und Rundfunksektors in den EU-Mitgliedstaaten veranlasst, zu dem die Nutzung von Kabelnetzen für öffentliche Sprachtelefonien und andere Telekommunikationsdienste gehört. Als Folge sind die Märkte, in denen die Gesellschaft tätig ist, wesentlich von den auf EU-Ebene erlassenen Richtlinien beeinflusst worden. Mit Andauern der Entwicklung werden solche EU-Vorschriften weiterhin bedeutenden Einfluss auf diese Märkte ausüben; das gilt auch für künftige Entwicklungen bezüglich der Annäherung der Telekommunikation, Media- und Informationstechnologie.

1999 hat die EU-Kommission die Konsequenzen dieser Annäherung für das regulatorische Umfeld und ihre Auswirkungen auf die Liberalisierung der Telekommunikationsmärkte in den Mitgliedstaaten überprüft. Es wird erwartet, dass dies im Ergebnis zu Veränderungen des bestehenden regulatorischen Rahmenwerkes führen wird. Der gegenwärtige regulatorische Rahmen und die erwarteten Veränderungen werden im Folgenden detailliert beschrieben.

Im November 1999 hat die Europäische Union mit dem Kommunikationsbericht ihren Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über einen gemeinsamen Rechtsrahmen für elektronische Kommunikationsnetze und -dienste vorgelegt und um eine Kommentierung ihrer Vorschläge gebeten. Im Juli 2000 hat die Europäische Kommission spezifische Gesetzgebungsvorschläge auf den Weg gebracht, mit denen eine Liberalisierung vorangetrieben und der Wettbewerb auf den elektronischen Kommunikationsmärkten innerhalb der Europäischen Union gestärkt werden soll. Der Fokus liegt hierbei auf der Förderung erschwinglicher High-Speed-Internetzugänge und die Bereitstellung eines einfach handzuhabenden regulatorischen Rahmenwerkes für die Marktteilnehmer. Das Bündel von Vorschlägen stellt eine umfassende Reform des regulatorischen Rahmenwerkes für Telekommunikation in Europa dar. Der vorgeschlagene regulatorische Rahmen würde auf eine Vereinheitlichung der unterschiedlich ausgestalteten nationalstaatlichen Rechtsvorschriften und Genehmigungsverfahren zielen und zu einer Belebung des Wettbewerbs führen. Eine Harmonisierung der Genehmigungsverfahren wäre die Folge, Verwaltungsgebühren würden reduziert, Netzzugang und Netzzusammenschaltung erleichtert und die regulatorische Belastung durch Rechtsvorschriften für Telekommunikationsunternehmen reduziert. Die Europäische Union schlägt vor, dass elektronische Kommunikationsnetze und -dienste Gegenstand von Allgemeingenehmigungen sein sollen.

Der Vorschlag für eine neue Richtlinie über einen gemeinsamen Rechtsrahmen für elektronische Kommunikation, bekannt als Neue Rahmenrichtlinie, soll die Einführung eines harmonisierten regulatorischen Rahmenwerkes für sämtliche elektronische Kommunikationsnetze und -dienste bewirken. Elektronische Kommunikationsnetze werden definiert als Übertragungssysteme und, sofern anwendbar, Vermittlungseinrichtungen und andere Ressourcen, die die Übertragung von Signalen über Kabel, Funk, optische oder andere elektromagnetische Einrichtungen ermöglichen; elektronische Kommunikationsdienste werden definiert als entgeltliche Dienste, die ganz oder größtenteils aus Übertragung und Leitweglenkung von Signalen über elektronische Kommunikationsnetze bestehen. Damit würden Kabelfernsehnetze und -dienste sich als elektronische Kommunikationsnetze und -dienste erweisen und unter die neuen Richtlinien fallen. Besondere Bedeutung haben die in dem Vorschlag für die Rahmenrichtlinie formulierten Kriterien zu der Frage, ob ein Betreiber über eine beträchtliche Marktmacht verfügt; demnach würde ein Unternehmen als Inhaber einer beträchtlichen Marktmacht gelten, wenn es allein oder gemeinsam mit anderen eine wirtschaftlich starke Stellung einnimmt, die es ihm gestattet, sich in beträchtlichem Umfang unabhängig von Mitbewerbern, Kunden und letztlich Verbrauchern zu verhalten. Viele Elemente dieser Regelung bleiben uneindeutig. Wenn diese Richtlinie jedoch angenommen und umgesetzt werden sollte, könnte dies erhebliche Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben, da sie als Inhaberin einer beträchtlichen Marktmacht eingestuft werden kann und damit von den jeweiligen nationalstaatlichen Regulierungsbehörden auferlegte Sonderverpflichtungen für sie gelten würden.

## Fernsehdienste

**Fernsehdienste im Telekommunikationsnetz.** Die meisten Betriebsgesellschaften der Gesellschaft sind innerhalb ihrer Franchisegebiete der einzige Kabelfernsehnetsbetreiber. Wie auch im Telekommunikationssektor sind die Kosten für den Bau eines Versorgungsnetzes für Fernsehdienste ein bedeutender negativer Anreizfaktor für potenzielle neue Mitbewerber auf dem Fernsehdienstemarkt. Die Betriebsgesellschaften der Gesellschaft werden sich langfristig möglicherweise der Konkurrenz neuer Fernsehdiensteanbieter stellen müssen, die ihre Fernsehdienste beispielsweise über die Infrastruktur bestehender Telekommunikationsgesellschaften anbieten oder als ganz neue Marktteilnehmer auf den Markt drängen. Beispielsweise bestehen in den Niederlanden keine Beschränkungen für die Nutzung bestehender Telekommunikationsinfrastrukturen für die Bereitstellung von Kabelfernsehdiensten, und der jetzige Telekommunikationsanbieter testet, ob die Bereitstellung von Fernsehdiensten über sein bestehendes Festnetz möglich ist.

**Bedingter Zugang.** Im Interesse eines künftigen Wettbewerbs bei Pay-TV-Diensten und im Interesse einer beschleunigten Entwicklung fortgeschrittener Fernsehdienste haben der Rat der Europäischen Union und das Europäische Parlament 1995 die Richtlinie über die Anwendung von Normen für die Übertragung von Fernsehsignalen verabschiedet, die die Mitgliedstaaten zur Regelung des Angebots von Systemen mit bedingtem Zugang (CA-Systemen) auffordert. Betroffen sind beispielsweise Programmdekoder für Dienste im gespreizten Basisband für viele Betriebsgesellschaften der Gesellschaft. Anbieter von CA-Systemen müssen diese zu einem angemessenen Preis ohne Preisdiskriminierung gegenüber anderen Fernsehdiensteanbietern, beispielsweise Rundfunkanbietern, auf den Markt bringen. Diese Verpflichtung wird voraussichtlich in der neuen Zusammenschaltungs-Richtlinie fortgeführt.

**Rundfunkdienste.** Die Richtlinie Fernsehen ohne Grenzen wurde im Oktober 1989 verabschiedet und im Juni 1997 novelliert. Sie zielt auf die Liberalisierung von Rundfunkdiensten in der Europäischen Union. Generell fallen Rundfunkdienste unter die Rechtshoheit des Landes, von dem aus gesendet wird und in das gesendet wird. Unter der Richtlinie werden andere EG-Mitgliedstaaten aufgefordert, die freie Ausstrahlung von Rundfunkanbietern aus anderen Mitgliedstaaten auf ihrem Territorium so lange zu gestatten, wie dieser die Gesetze des als Ursprungsland dienenden Mitgliedstaates befolgt. Die Richtlinie legt ferner Quoten für die Ausstrahlung von in Europa produzierten Programmen und Programmen europäischer Rundfunkanbieterunabhängiger Produzenten fest. Fernsehwerbung und Sponsoring in Mitgliedstaaten werden gewissen Mindestvorschriften und -standards unterworfen werden, wobei es den Mitgliedstaaten gestattet sein wird, auf bestimmten Gebieten detailliertere und strengere Vorschriften zu erlassen.

Eine weitere primäre europäische Rechtsquelle neben der Richtlinie Fernsehen ohne Grenzen mit Auswirkungen auf Fernsehausstrahlungen ist das Europäische Übereinkommen über grenzüberschreitendes Fernsehen von 1989 („das Übereinkommen“). In Staaten, die das Übereinkommen ratifiziert haben, ist es bereits in Kraft getreten. In Deutschland ist die Ratifizierung abgeschlossen, die Niederlande haben das Übereinkommen zwar unterzeichnet, jedoch nicht ratifiziert. Gegenwärtig sieht das Übereinkommen vor, dass der Rundfunkanbieter unter die Rechtshoheit des Landes fällt, in dem er sein Programmangebot per Aufwärtsverbindung an den Satelliten überträgt.

Im Oktober 1998 wurde eine Änderung des Übereinkommens von beteiligten Ländern vereinbart, die jedoch solange nicht in Kraft tritt, wie Frankreich diese nicht annimmt. Die Änderung wird das Übereinkommen in Einklang bringen mit den in der Richtlinie Fernsehen ohne Grenzen formulierten Niederlassungskriterien, die vorsehen, dass ein Rundfunkanbieter vorrangig unter die Rechtshoheit des Mitgliedstaates fällt, in dem er seine Hauptverwaltung hat. Außerdem würde die Änderung bewirken, dass in Fällen, wo das Programm eines Rundfunkanbieters mit dem Zweck der Umgehung von gesetzlichen Regelungen ganz oder überwiegend auf ein Land ausgerichtet ist, dessen Territorium unter das Übereinkommen fällt und das nicht den Sitz Hauptverwaltung beherbergt, der Rundfunkanbieter unter die Rechtshoheit des Empfängerstaates fallen würde. Die Änderung erlaubt den Ländern des Übereinkommens bei wichtigen Ereignissen (z. B. wichtige Sportveranstaltungen) zu bestimmen, dass diese nicht von einer Fernsehstation exklusiv ausgestrahlt werden dürfen, in welchem Falle sonst ein großer Teil der Öffentlichkeit im Mitgliedsland des Übereinkommens von der Verfolgung der Veranstaltung in Direktübertragungen oder in der Nachberichterstattung auf der Basis frei empfangbarer Fernsehprogramme ausgeschlossen wäre.

Der Auffassung der Gesellschaft nach gilt die Richtlinie Fernsehen ohne Grenzen für die Ausstrahlung dieser Jointventure-Kanäle an diese Betriebsgesellschaften, so dass eine Rundfunklizenz in einem EG-Mitgliedstaat ihr die Ausstrahlung solcher Programme an Kabelnetzbetreiber in der ganzen Europäischen Union ermöglichen würde. In Fällen, in denen der Jointventure-Partner bereits eine Rundfunklizenz innerhalb der Europäischen Union hält, können die Jointventure-Aktivitäten unter die Rundfunklizenz des Partners fallen, und das Jointventure könnte nach den Vorschriften dieser Lizenz agieren. Die Gesellschaft plant den Abschluss von

Jointventures mit Programmanbietern für die Markteinführung von acht neuen Kanälen, die sie an ihre Betriebsgesellschaften und an andere Kabelfernsehanbieter zur Ausstrahlung über deren Netze einspeisen will. Ferner plant sie die Beantragung einer Rundfunklizenz in einem EU-Land für Jointventures mit solchen Partnern, die über keine Rundfunklizenz in einem der Mitgliedstaaten der Europäischen Union verfügen, bzw. für Programme ohne Partner. Derzeit befindet sich die Gesellschaft in Verhandlungen mit den niederländischen Zulassungsbehörden und plant die Beantragung einer Rundfunklizenz in den Niederlanden.

Eine weitere wichtige Richtlinie der Europäischen Kommission zu Rundfunkdiensten ist die EG-Richtlinie zu Satellitenrundfunk und Kabelweiterverbreitung vom September 1993, die die Mitgliedstaaten verpflichtet, Satellitenprogrammanbietern zu erlauben, dass sie die notwendigen Senderechte für ihre Programmausstrahlung in nur einem Land erwerben (im Allgemeinen das Land, in dem der Rundfunkanbieter seine Hauptverwaltung hat) anstelle des Erwerbs der Senderechte in jedem Land, in dem die Programme empfangen werden können.

Zusätzlich zur nationalstaatlichen Gesetzgebung, die die hier beschriebenen EU-Richtlinien zu Rundfunkdiensten umsetzt, gilt eine Vielzahl anderweitiger nationalstaatlicher, die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft betreffender Rundfunkvorschriften. Für die Tätigkeit von Fernsehprogramm- und Radioprogrammanbietern, die Over-the-Air terrestrisch ausstrahlen, gelten Lizenzen, die von den nationalstaatlichen oder lokalen Zulassungsbehörden erteilt werden und die die Nutzung bestimmter erneuerbarer Sendefrequenzen innerhalb eines Sendegebietes für einen zumeist begrenzten Zeitraum erlauben. Die Tätigkeit von Rundfunkanbietern ist Gegenstand zahlreicher Vorschriften und Regelungen, beispielweise gelten Beschränkungen für Werbung, Programminhalte und Eigentumsverhältnisse.

### **Regulierung von Internet und E-Commerce**

*E-Commerce-Richtlinie.* Im Juni 2000 haben das Europäische Parlament und der Rat eine Richtlinie zu bestimmten rechtlichen Aspekten der Dienste von Informationsgesellschaften, insbesondere des sogenannten E-Commerce verabschiedet, die innerhalb der EU unter der Bezeichnung E-Commerce-Richtlinie bekannt ist. Die E-Commerce-Richtlinie soll den freien Verkehr von Diensten der Informationsgesellschaft im Binnenmarkt sicherstellen. Zu diesem Zweck enthält die Richtlinie Bestimmungen zu Fragen der Zuständigkeit, der Genehmigung von Diensten der Informationsgesellschaft, des Umfangs von Informationen, die im Rahmen von Informationsdienstleistungen geliefert werden dürfen, des elektronischen Vertragsabschlusses und der Haftung von Diensteanbietern. Da die Bereitstellung von Internetzugängen, E-Commerce, „Video-on-Demand“-Diensten und insbesondere der Online-Verkauf von Waren als Dienste der Informationsgesellschaft definiert werden, wird sich die E-Commerce-Richtlinie auch auf den Geschäftsbereich von PrimaCom auswirken. Um den Ansatz der Mitgliedstaaten hinsichtlich rechtlicher Fragen zu harmonisieren, führte die Richtlinie für die Anbieter von Informationsdiensten die Herkunftslandregelung ein. Dies bedeutet, dass im sogenannten koordinierten Bereich der Anbieter ausschließlich den Vorschriften und Regeln seines Herkunftsmitgliedstaates unterliegt. Der koordinierte Bereich befasst sich mit den Bedingungen, die Anbieter von Diensten der Informationsgesellschaft bei der Aufnahme und Durchführung ihrer Geschäftstätigkeiten erfüllen müssen, einschließlich der Haftung des Diensteanbieters. Allerdings bestehen so viele Ausnahmen zur Heimatlandregelung, dass die Gesellschaft sich auch weiterhin mit der Untersuchung der relevanten Gesetze und Regelungen in Deutschland und den Niederlanden und deren Einhaltung befassen muss. Die E-Commerce-Richtlinie enthält ferner Bestimmungen, welche die Haftung von Anbietern bestimmter Informationsdienste, wie z. B. reine Durchleitung, Caching- und Hosting-Dienste, regeln. Nach diesen Bestimmungen ist den Mitgliedstaaten verboten, die Anbieter der oben genannten Dienste allgemein dazu zu verpflichten, die von ihnen übertragenen Informationen zu überwachen. Über die E-Commerce-Richtlinie hinaus wurden keinerlei weitere Richtlinien erlassen, die sich auf das Internet beziehen.

### **Telefon- und Internet-Datendienste**

*Liberalisierung von Telekommunikationsdienstleistungen und -infrastruktur.* Ein zentrales Ziel des Liberalisierungsprozesses war die Abschwächung der Monopolstellung der marktbeherrschenden Telekommunikationsbetreiber, um Wettbewerb auf dem europäischen Telekommunikationsmarkt zu ermöglichen. Im Rahmen der Wettbewerbsbestimmungen in den Gründungsverträgen der EU wurden Liberalisierungsmaßnahmen ergriffen, und die Verabschiedung der ONP-Richtlinien (Open Network Provision directives — Richtlinien für einen offenen und wirksamen Zugang zu öffentlichen Telekommunikationsnetzen) war Grundlage für die durchgesetzten Harmonisierungsmaßnahmen. Die ONP-Richtlinien beinhalten den Grundsatz, dass öffentliche Telekommunikationsnetze zu objektiven, transparenten, öffentlichen und nicht diskriminierenden Bedingungen zugänglich gemacht werden. Das Rahmenwerk der ONP-Richtlinie gilt für Betreiber öffentlicher Telekommunikationsnetze oder -dienste, die in dem betreffenden Markt über eine beträchtliche Marktmacht verfügen. Zur Zeit gelten die ONP-Grundsätze nicht für Fernsehnetze oder -dienste. Eine zukünftige Übertragung der

ONP-Grundsätze auf die Fernsehnetze oder -dienste könnte eine wesentliche Auswirkung auf den Geschäftsbereich von PrimaCom haben. Gemäß der Dienstleistungs-Richtlinie der EU-Kommission vom Juni 1990 wurden die ausschließlichen Rechte der marktbeherrschenden Betreiber bei der Erbringung von Telekommunikationsdiensten schrittweise abgebaut, so dass es Wettbewerbern und Dienst Anbietern ermöglicht wurde, sämtliche Telekommunikationsdienste anzubieten, mit Ausnahme der öffentlichen Sprachtelefonie. Die marktbeherrschenden Anbieter besaßen allerdings nach wie vor die inländischen Netze, und der Mangel an alternativen Infrastrukturen für die liberalisierten Dienste stellte das größte Hindernis beim Eintritt neuer Wettbewerber in den Markt dar. Zur Überwindung dieses Hindernisses verabschiedete die Europäische Union die Kabelfernseh-Richtlinie, nach der die Mitgliedstaaten bestehende Beschränkungen bei der Nutzung des Kabelfernsehnetzes für Telekommunikationsdienste aufheben sollten, ausgenommen die öffentliche Sprachtelefonie. 1996 erließ die EU-Kommission die Richtlinie zum Freien Wettbewerb, nach der die europäischen Mitgliedstaaten alle noch bestehenden Sonderrechte der marktbeherrschenden Anbieter öffentlicher Sprachtelefoniedienste im Bereich der Sprachtelefonie für die Allgemeinheit und bei den öffentlichen Telekommunikationsnetzen bis spätestens 1. Januar 1998 vollständig abschaffen sollten. Die Einrichtung und Bereitstellung von Telekommunikationsnetzen wurde durch diese Richtlinie ebenfalls liberalisiert. Aufgrund dieser Richtlinie kann die Gesellschaft Telekommunikationsnetze und/oder -dienste, einschließlich öffentlicher Sprachtelefonie, Internet und Datendiensten, einrichten und bereitstellen, vorausgesetzt, es gelingt ihr, die erforderlichen Lizenzen und Genehmigungen zu erlangen.

Laut Kabelfernseh-Richtlinie müssen Telekommunikationsgesellschaften, die das ausschließliche Recht haben, in einem bestimmten Gebiet Netzwerke für Kabelfernsehen bereitzustellen und in dem betreffenden Telekommunikationsmarkt jährliche Einnahmen von mehr als € 50.000.000 verbuchen, für Telekommunikationsdienste und Kabelfernsehdienste getrennt Buch führen. Nach deutschem Recht sind Unternehmen in Deutschland, die gemäß deutschem Wettbewerbsrecht entweder im Telekommunikationsmarkt, im Kabelfernsehmarkt oder in beiden Märkten eine beherrschende Stellung innehaben, zur getrennten Rechnungsführung zwischen den verschiedenen Telekommunikationsdiensten und dem Kabelfernsehgeschäft verpflichtet. Im Gegensatz zur EU-Richtlinie gilt diese Verpflichtung unabhängig von den Einnahmen, die auf den entsprechenden Märkten erzielt werden. Da die Gesellschaft auf einigen deutschen Kabelfernsehmärkten wahrscheinlich als marktbeherrschend angesehen wird, ist sie in Deutschland verpflichtet, ihr Rechnungswesen nach den einzelnen Geschäftstätigkeiten im Bereich Kabelfernsehen sowie in der Telekommunikation zu unterteilen. Die deutsche Regulierungsbehörde könnte ihr Auflagen über die Art und Weise dieser Unterteilung erteilen. In den Niederlanden gelten diese Anforderungen für alle Telekommunikationsgesellschaften, die sowohl Kabelfernsehen als auch andere Telekommunikationsdienste gemäß den niederländischen Gesetzen anbieten, unabhängig von den oben genannten Bedingungen. Wenn PrimaCom in den Niederlanden den erforderlichen Umsatz erzielt, trifft diese Verpflichtung auch für sie zu.

Im Juni 1999 änderte die EU-Kommission die Dienstleistungsrichtlinie und verabschiedete eine Richtlinie, nach der die Mitgliedstaaten verpflichtet sind, Gesetze zu verabschieden, nach denen bestimmte Telekommunikationsgesellschaften ihre Geschäftstätigkeit in den Bereichen Kabelfernsehen und Telekommunikation in zwei klar getrennte rechtliche Einheiten zu unterteilen haben. Diese Richtlinie zielt darauf ab, die Entwicklung des Kabelfernsehsektors zu unterstützen sowie Wettbewerb und Innovation in den Bereichen lokale Telekommunikation und High-Speed-Internetzugang zu fördern. Sie sieht Maßnahmen zum Schutz des Wettbewerbs vor, indem wettbewerbsschädliche Quersubventionen oder Diskriminierung durch marktbeherrschende Telekommunikationsgesellschaften durch deren Einstieg in die Kabelfernseh- oder Breitbanddienste verhindert werden.

*Universaldienstverpflichtungen.* Das Konzept der Universaldienste wurde im Rahmen mehrerer Beschlüsse des EU-Rates seit 1992 eingeführt. Universaldienstverpflichtungen wurden 1999 in der Sprachtelefonie-Richtlinie und 1997 in der Zusammenschaltungsrichtlinie festgelegt. Derzeit umfasst die Universaldienstverpflichtung lediglich die Sprachtelefonie und damit verbundene Dienste, wie z. B. die Auskunft. Aufgrund des Kommunikationsberichts von 1999 folgte der Vorschlag für eine neue Richtlinie zu den Universaldiensten und den Nutzerrechten in Bezug auf elektronische Kommunikationsnetze, eine neue Universaldienste-Richtlinie. Nach der neuen Universaldienste-Richtlinie sollen die Universaldienste auch den Zugang zu Datenkommunikationsnetzen wie dem Internet über das öffentliche Telefonnetz einschließen. Da unsere Gesellschaft im Bereich Datenkommunikation und insbesondere Internet tätig ist, könnte diese Richtlinie, wenn sie verabschiedet und umgesetzt würde, erheblich auf ihre Geschäftstätigkeit wirken.

*Netzzusammenschaltung.* Da neue Telekommunikationsgesellschaften ihre Netze mit dem öffentlichen Festnetz zusammenschalten müssen, haben der Ministerrat der EU und das Europäische Parlament 1997 die Zusammenschaltungsrichtlinie verabschiedet, die den allgemeinen Rahmen für die Vernetzung vorgibt, einschließlich der allgemeinen Zusammenschlussverpflichtung der Telekommunikationsgesellschaften. Nach der Richtlinie sollen die Mitgliedstaaten die Betreiber öffentlicher Telekommunikationsnetze verpflichten, Zusammenschaltungsverträge diskriminierungsfrei auszuhandeln. Betreibern öffentlicher Telekommunikations-

netze mit beträchtlicher Marktmacht (d. h. mit einem Marktanteil von mindestens 25%, wobei diese Zahl variieren kann) werden weitere Verpflichtungen auferlegt. Sie müssen Betreibern, die vergleichbare Dienste bereitstellen, Netzzusammenschaltungen diskriminierungsfrei anbieten, und die Entgeltestruktur für die Zusammenschaltung muss transparent sein und auf den tatsächlichen Kosten für die Bereitstellung basieren. Die Richtlinie enthält weiterhin Bestimmungen zur Rufnummerportabilität mit einigen Ausnahmen, zu zusätzlichen Entgelten als Beitrag zu den Kosten der Universaldienstverpflichtungen sowie weitere Regeln für Netzzusammenschaltungen. Daraus ergibt sich für PrimaCom im Falle der vollständigen Umsetzung der Richtliniengrundsätze, dass sie sich zu angemessenen Bedingungen mit dem öffentlichen Festnetz oder anderen bedeutenden Telekommunikationsnetzen zusammenschalten kann, um diese Dienste bereitstellen zu können, wenn die Gesellschaft sich dazu entschließen sollte. Es gibt allerdings keine Garantie dafür, dass sie von den marktbeherrschenden Telekommunikationsgesellschaften die Zusammenschaltung zu für sie zufriedenstellenden Bedingungen oder Preisen erhalten wird, ohne langwierige Verhandlungen einzugehen oder ohne dass sie sich in zeitaufwendige regulatorische Verfahren begibt.

Als Folge des Kommunikationsberichtes von 1999 erwartet man die Verabschiedung einer neuen Richtlinie für den Zugang zu und die Zusammenschaltung mit elektronischen Kommunikationsnetzen und zugehörigen Einrichtungen, d. h. eine neue Zugangs- und Zusammenschaltungsrichtlinie, die an die Stelle der Zusammenschaltungsrichtlinie im Telekommunikationsbereich von 1997 tritt. Die neue Zugangs- und Zusammenschaltungsrichtlinie würde für alle Arten von Kommunikationsnetzen, einschließlich Kabelfernsehnetzen, gelten. Das bedeutet, dass auch die Gesellschaft aufgrund der neuen Richtlinie, wenn sie verabschiedet und umgesetzt wird, verpflichtet sein wird, zugelassenen Kommunikationsnetzbetreibern, die öffentlich zugängliche Kommunikationsdienste bereitstellen, den Zugang zu ihrem Netz und die Zusammenschaltung damit zu gewähren bzw. mit ihnen darüber zu verhandeln, falls sie es wünschen. Nach der neuen Richtlinie für Zugang und Zusammenschaltung werden der fundamentale Grundsatz, d. h. die Verhandlung nach ausschließlich wirtschaftlichen Gesichtspunkten, als oberste Priorität beibehalten und Regeln für regulierende Maßnahmen zur Durchsetzung der Verpflichtungen festgelegt.

*Lizensierung.* Ziel der EU-Politik im Telekommunikationsbereich war auch die Harmonisierung der Lizenzierungsbedingungen für die Bereitstellung öffentlicher Telekommunikationsdienste. Nach der am 31. Dezember 1997 in Kraft getretenen Lizenzierungsrichtlinie sollen die Mitgliedstaaten ihr jeweiliges nationales Recht so gestalten, dass die Anbieter von Telekommunikationsdiensten im Allgemeinen entweder gar keine oder eine Allgemeingenehmigung benötigen. Letztere hängt von wesentlichen Bedingungen, wie der Sicherheit und Integrität des Netzwerkbetriebs, ab. Die Lizenzierungsbedingungen und -verfahren müssen objektiv, transparent und frei von Diskriminierung sein. Die Mitgliedstaaten können unter bestimmten Umständen Einzellizenzen erteilen, z. B. für die Bereitstellung öffentlicher Sprachtelefoniedienste und die Errichtung oder Bereitstellung öffentlicher Telekommunikationsnetze. Ferner können Mitgliedstaaten von Telekommunikationsgesellschaften mit beträchtlicher Marktmacht verlangen, dass sie über Einzellizenzen verfügen, die an strengere Bedingungen geknüpft sind als die Genehmigungen für andere Anbieter. Eine beträchtliche Marktmacht ist bei einem Anteil von 25% am relevanten Markt gegeben. Lizenzgebühren dürfen lediglich so hoch sein wie die Verwaltungskosten; nur im Fall knapper Ressourcen sind höhere Entgelte gestattet.

Auf Grundlage des Kommunikationsberichtes von 1999 wird voraussichtlich eine neue Richtlinie zur Genehmigung elektronischer Kommunikationsnetze oder die neue Genehmigungsrichtlinie verabschiedet. Die Kommission hat vor, das Genehmigungsverfahren weiter zu harmonisieren und zu vereinfachen. Durch die neue Genehmigungsrichtlinie wird unter der Voraussetzung, dass sie verabschiedet und von den Mitgliedstaaten umgesetzt wird, die Genehmigung zur Errichtung elektronischer Kommunikationsnetze und zur Bereitstellung elektronischer Kommunikationsnetze und -dienste, d. h. Kabelfernsehnetze und -dienste, einfacher, transparenter und kostengünstiger. Einzellizenzen würden nur in Verbindung mit der Zuteilung von Rundfunkfrequenzen und Nummern erforderlich. Die neue Genehmigungsrichtlinie würde die Lizenzierungsrichtlinie ersetzen.

## **Deutschland**

### ***Kabelfernsehlizenzen***

Das Deutsche Telekommunikationsgesetz (TKG) trat am 1. August 1996 in Kraft. Zweck des TKG ist es, durch Regulierungen auf dem Telekommunikationssektor den Wettbewerb zu fördern, adäquate Versorgung auf nationaler Ebene zu gewährleisten und die Breitbandfrequenzverwaltung aufzubauen. Das Gesetz beendete die Monopolstellung der Deutschen Telekom. Das Netzmonopol der Deutschen 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 u.a. 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 Bereitstellung von Satellitenradiodiensten für die Öffentlichkeit durch den Lizenznehmer oder ein anderes Unternehmen ermöglichen (Lizenzkategorie 2: Satellitenradiolizenz),
- Lizenzen für den Betrieb von Übertragungswegen zur Bereitstellung von öffentlichen Telekommunikationsdiensten durch den Lizenznehmer oder ein anderes Unternehmen, auf das 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. Die 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 Netzebene-3- und Netzebene-4-Systemnetzwerken, die aufgrund der gesetzlichen Bestimmungen vor dem Inkrafttreten des TKG betrieben wurden, sind nach wie vor autorisiert und benötigen keine Lizenzen nach dem TKG. Der Betrieb des hausinternen Netzwerkes (Netzebene 4) benötigt keine Lizenz.

Das TKG legt vor allem marktbeherrschenden Telekommunikationsgesellschaften bestimmte Beschränkungen bzw. Verpflichtungen auf, v. a. hinsichtlich der Entgelte, 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 (NZV) enthalten.

Die Telekommunikations-Kundenschutzverordnung vom 11. Dezember 1997 regelt die Beziehung zwischen den Anbietern von Telekommunikationsdienstleistungen 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 zu Ungunsten der Kunden von der Verordnung abweichen, sind unwirksam.

Gemäß dem Gesetz ist jede Person, die Telekommunikationsdienste anbietet, verpflichtet, die Regulierungsbehörde innerhalb eines Monats über die Aufnahme des Geschäfts in Kenntnis zu setzen. Die Gesellschaft kommt dieser Benachrichtigungspflicht im Rahmen ihrer Tätigkeit als Kabelnetzbetreiber nach.

#### ***Weiterübertragungs- und Kanalbelegungsbestimmungen; Medien- und Internetdienste***

Die Weiterübertragung von Kabelfernsehprogrammen innerhalb Deutschlands über private Kabelnetzbetreiber und Breitbandkabelnetze ist auf länderübergreifender Ebene durch den Staatsvertrag über Rundfunkübertragungen oder Rundfunkstaatsvertrag von 1994 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

Medienrechtsgesetzgebung der Länder in verbindendes Recht transformieren. Der Rundfunkstaatsvertrag sieht außerdem vor, dass die Weiterübertragung 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, die am 1. April 2000 in Kraft traten, ist es den öffentlichen Rundfunkanstalten gestattet, bestimmte Fernsehprogramme, die wiederum den Übertragungsbestimmungen unterstehen, mittels digitaler Technologie weiterzuübertragen, solange die für diese Übertragung verwendete durchschnittliche Übertragungskapazität die Kapazität von drei analogen Fernsehkanälen 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 die zeitgleiche und unveränderte Weiterverbreitung von Programmen ausschließen, wie z. B. die Einfügung lokaler Werbung, unterstellen den Kabelnetz- oder Breitbandbetreiber anderen Bestimmungen. Private Rundfunkveranstalter benötigen eine Zulassung, die nach den Bestimmungen des Rundfunkstaatsvertrages und der Mediengesetze 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, des Berufsethos und der Einschränkungen im Bereich der Werbung.

Sowohl die privaten Kabelfernseh- als auch die Breitbandbetreiber sind dazu verpflichtet, die von den Landesmedienanstalten im Rahmen der Landesmediengesetze und 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. Obwohl es keine Regelung dafür gibt, welche Kanäle in analoger oder digitaler Form angeboten werden müssen, tragen die Medienanstalten dafür Sorge, dass die Programme nicht allzu sehr dadurch eingeschränkt werden, dass kostenlose analog übertragene Programme mit hohen Zuschauerquoten in die digitalen kostenpflichtigen Programme verschoben werden. Die Medienanstalten können unsere Gesellschaft auch durch Verordnungen dazu zwingen, bestimmte Programme kostenlos anzubieten.

In der Vergangenheit war es zu Problemen gekommen, da bestimmte Frequenzen durch Empfangs- und Sendesysteme von Kabelnetzbetreibern auf der einen Seite und durch die Flugsicherung und Dienste der öffentlichen Sicherheit auf der anderen Seite gemeinsam genutzt wurden. Nach langer Diskussion gab die Regulierungsbehörde im Juli 2000 bekannt, dass die Regulierungsbehörde, die Deutsche Flugsicherung, die Deutsche Telekom und der deutsche Verband privater Kabelnetzbetreiber e. V. (ANGA) einen Kompromiss erzielt hatten. Aufgrund dieses Kompromisses hat die Deutsche Flugsicherung einige ihrer Sendefrequenzen verlagert und eine internationale Koordination über drei an deutschen Flughäfen genutzte Sendefrequenzen initiiert. Die Deutsche Telekom hat einen Frequenzausgleich durchgeführt, und die ANGA hat ihre Mitglieder, die den Spreizbandkanal 24 für Systeme mit eigener Kopfstation nutzen und die im Anflugbereich bestimmter deutscher Flughäfen liegen, aufgefordert, die Frequenz zu ändern, zu überprüfen oder sicherzustellen, dass ihre Systeme den Störstrahlungsgrenzwert von 20 dBpW nicht überschreiten. Die betroffenen Parteien handeln zur Zeit für dieses Inkompatibilitätsproblem zwischen Funk und Kabel angemessene Überwachungsverfahren aus. Wenn hier eine Einigung erzielt wird, wird die Regierung voraussichtlich eine formelle Änderung des Frequenzuteilungsplans verabschieden.

Die Bundesländer haben einen Staatsvertrag über neue Mediendienste oder den Staatsvertrag über Mediendienste unterzeichnet, welcher im August 1997 zeitgleich mit einem neuen bundesweiten Gesetz über Teledienste („Teledienste-Gesetz“) in Kraft trat. Der Staatsvertrag über Mediendienste und das Teledienste-Gesetz stellen die derzeit geltende Gesetzgebung für die Einrichtung und das Betreiben verschiedener Arten von Internet- und „Video-on-Demand“-Diensten dar. 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 (bekannt als Teleshopping), 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 unterliegt die Gesellschaft 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 die Möglichkeit der Gesellschaft, eigenständige Geschäftsentscheidungen hinsichtlich zu berechnender Entgelte oder anderer Modalitäten in Zusammenhang mit der Bereitstellung solcher Dienstleistungen zu treffen, bisher nicht nachteilig beeinflusst. Es kann jedoch keine Gewähr dafür geleistet werden, dass die Rechtsprechung sich in Zukunft nicht negativ hierauf auswirken kann.

### ***Deregulierung von Telefondiensten***

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 die Gesellschaft beabsichtigen sollte, solche Sprachdienste (Telefonie) über unsere Netze anzubieten, könnte es sein, dass sie — abhängig von der Form der Bereitstellung — eine Lizenz der Lizenzkategorie 4 beantragen muss.

### ***Datenschutz***

Alle deutschen Telekommunikationsgesetze, das Datenschutzgesetz in Verbindung mit dem Teledienste-Gesetz und der Staatsvertrag über Mediendienste enthalten Bestimmungen zum Datenschutz. Außerdem findet das Bundesdatenschutzgesetz Anwendung. Diese Gesetze legen fest, wie und zu welchen Bedingungen die personenbezogenen Daten von Kunden erhoben, verarbeitet, genutzt und an Dritte weitergegeben werden dürfen. Dies ist nur möglich, wenn der betroffene Kunde einwilligt oder die entsprechende Gesetzgebung es erlaubt. Eine weitere Bedingung ist, dass personenbezogene Daten nur für bestimmte Zwecke, über die der Kunde in Kenntnis gesetzt werden muss, erhoben und verarbeitet werden dürfen, wobei auch Umfang und Art der Weiterverarbeitung anzugeben sind.

## **Die Niederlande**

### ***Telekommunikations- und Mediendienste***

*Reglementierungsrahmen.* Die Liberalisierung des niederländischen Telekommunikations- und Kabelfernsektors ging im allgemeinen schneller voran, als dies von den EU-Richtlinien verlangt wird. Das niederländische Telekommunikationsgesetz trat mit Ausnahme einiger weniger Bestimmungen im Dezember 1998 in Kraft und sorgte für eine weitere Liberalisierung der Branche. Das niederländische Telekommunikationsgesetz regelt u. a. Einrichtung und Betrieb öffentlicher Telekommunikationsnetze einschließlich der Kabelfernsehtetze und die Bereitstellung von Telekommunikationsdiensten einschließlich der Bereitstellung von Telefon, Internet- und Datendiensten. Die Bereitstellung von Mediendiensten über das Kabelfernsehtnetz, genauer gesagt der Inhalt, wird in erster Linie durch das niederländische Mediengesetz mit seinen Ergänzungen und durch die Medienverordnung geregelt. Der wichtigste Begriff im Mediengesetz ist „Programm“, was als elektronisches Produkt definiert wird, das Bilder oder Töne enthält, die für die Rundfunk- bzw. Fernsehübertragung und für den Empfang seitens eines allgemeinen Publikums oder eines Teils davon bestimmt sind. Ausgenommen sind Datendienste wie auch Dienste, die nur auf individuellen Abruf (on demand) verfügbar sind, und andere interaktive Dienste. Öffentlich-rechtliche Abkommen und das Wettbewerbsrecht legen den Kabelfernsehtbetreibern ebenfalls Beschränkungen auf.

Nach dem neuen niederländischen Telekommunikationsgesetz obliegt OPTA (Onafhanklijke Post en Telecommunicatie Autoriteit) die Regulierung und die Beilegung von Streitigkeiten im Zusammenhang mit der Bereitstellung von Telekommunikationsnetzen und -diensten. Die Einlegung von Rechtsmitteln gegen eine Entscheidung der OPTA hat ausschließlich beim Bezirksgericht Rotterdam zu erfolgen. Nach dem Medienrecht haben Anbieter von Mediendiensten gewissen Anforderungen in Bezug auf den Inhalt zu genügen. Diese werden vom „Commissariaat voor de Media“ überwacht.

*Registrierung.* Laut dem niederländischen Telekommunikationsgesetz ist für Einrichtung, Unterhaltung und Betrieb eines Kabelnetzes keine Lizenz erforderlich. Kabelnetzbetreiber müssen lediglich bei OPTA registriert sein. Durch die Registrierung erhält der Betreiber kein Exklusivrecht. Jeder, der registriert ist, kann ein Kabelnetz neben dem bereits existierenden einrichten, unterhalten und betreiben. Das niederländische Telekommunikationsgesetz gewährt Kabelnetzbetreibern und Anbietern anderer öffentlicher Telekommunikationsnetze unter Auflage bestimmter Bedingungen und Beschränkungen Vorrangrechte für die Einrichtung und die Unterhaltung des betreffenden Netzes, die mit denen übereinstimmen, die zuvor ausschließlich der KPN, der in den Niederlanden marktbeherrschenden Telekommunikationsgesellschaft, zukamen.

*Eigentumsfragen.* Das niederländische Telekommunikationsgesetz sieht vor, dass Kabel, die in öffentlichem und/oder privatem Boden verlegt sind und die für ein öffentliches Telekommunikationsnetz oder ein Kabelfernsehnetz (CATV) genutzt werden sollen, Eigentum des öffentlichen Telekommunikationsnetzanbieters oder des betreffenden Kabelfernsehnetzes (CATV) sind. Diese Bestimmung ist notwendig, weil aufgrund einer allgemeinen zivilrechtlichen Bestimmung in den Niederlanden die Kabel sonst Teil des Bodens würden, in dem sie verlegt sind, und so in den Besitz des Eigentümers des betreffenden Bodens fallen würden.

*Programmangebot.* Nach dem niederländischen Telekommunikationsgesetz und dem Mediengesetz muss der Betreiber eines Kabelfernsehnetzes allen seinen Kunden mindestens 15 Fernsehprogramme und mindestens 25 Radioprogramme als sogenanntes Basisangebot bereitstellen, von denen ungefähr sieben Fernseh- und neun Radiokanäle „must-carry“-Kanäle sein müssen. OPTA kann den Betreiber von dieser Verpflichtung vollkommen oder teilweise freistellen, wenn dieser in dem von ihm abgedeckten Bereich keine beträchtliche Marktmacht besitzt. Die Medienanstalt kann eine Befreiung von der Verpflichtung zur Übertragung bestimmter Programme aussprechen, wenn die finanzielle Belastung für den Betreiber unangemessen hoch wäre.

Die niederländischen Betreibergesellschaften der Gesellschaft haben in vielen Fällen ihre Kabelfernsehnetze aus öffentlicher Hand erworben. Vertraglich waren diese niederländischen Betreibergesellschaften verpflichtet, weiterhin ein Basisangebot von 20 bis 30 Fernsehkanälen bereitzustellen, einschließlich der von den Mediengesetzen geforderten 15 Kanäle.

Kabelfernsehanbieter dürfen in den Niederlanden ihre eigenen Programme übertragen, nachdem sie von der Medienanstalt eine entsprechende Lizenz erhalten haben. Der Lizenznehmer muss die Vorschriften der Mediengesetze für Werbung und Sponsoring einhalten, die mit den Bestimmungen der EU-Richtlinie zum Fernsehen ohne Grenzen übereinstimmen.

*Programmrat.* Jede Kommune muss einen Programmrat einsetzen, der als unabhängige Behörde den Kabelnetzbetreiber im Hinblick auf die 15 Fernseh- und 25 Radiosender des Basisangebots berät. Der Kabelnetzbetreiber darf nur unter bestimmten Voraussetzungen von der Vorgabe des Rates abweichen. Der Kabelnetzbetreiber kann für die Programme, die nicht im Rahmen des Basisangebotes ausgestrahlt werden, den für ihn unverbindlichen Rat des Programmrates einholen. Wenn mehrere Netzwerke verbunden werden und grundsätzlich wie ein einziges Netz arbeiten, kann ein gemeinsamer Programmrat eingesetzt werden.

*Überwachung von Medienkonzentrationen.* Kürzlich erteilte die niederländische Regierung der niederländischen Medienanstalt einen Überwachungsauftrag, u. a. in Bezug auf mögliche Medienkonzentrationen. Die Medienanstalt muss jedes Jahr einen Bericht über Fragen wie die vertikale Konzentration von Content-Produzenten, Content-Providern und Rechtsinhabern erstellen. Besonderes Augenmerk gilt dabei Sport- und Spielfilmrechten. Auf der Grundlage des Berichtes dürfen die unabhängige niederländische Telekommunikationsbehörde und/oder die niederländische Wettbewerbsbehörde diesbezüglich angemessene Maßnahmen ergreifen.

*Netzzugang der Programmanbieter.* Im August 1999 haben OPTA und die niederländische Wettbewerbsaufsichtsbehörde gemeinsame Richtlinien für die Beilegung von Streitigkeiten zwischen Kabelnetzbetreibern und Anbietern von Kabelprogrammen, die auf der Frage des Netzzugangs basieren, herausgegeben. Nach diesen Richtlinien sind Kabelnetzbetreiber verpflichtet, von den Programmveranstaltern kostenbezogene Einspeisungsentgelte zu verlangen (die Entgelte sollten die der Einspeisung und Weiterleitung zu Grunde liegenden Übertragungskosten widerspiegeln, dürfen aber auch in begrenztem Maße eine Kapitalrendite einschließen). Auch sind sie verpflichtet, diskriminierungsfreien Zugang zum Kabelnetz zu gewähren. Dies impliziert, dass Dritte zu den gleichen Bedingungen Zugang zum Kabelnetz erhalten müssen wie der Kabelnetzbetreiber oder seine Tochtergesellschaften. Diese Richtlinien gelten nur für die Bereitstellung von Kabelfernsehdiensten.

*Netzzugang der Dienstanbieter.* Die niederländische Regierung hat ein Grundsatzmemorandum vorgelegt (Kabel en consument: marktwerking en digitalisering), nach dem die Regierung in naher Zukunft den Wettbewerb zwischen verschiedenen Arten von Telekommunikationsinfrastrukturen und den Wettbewerb im Rahmen der

bestehenden Kabelinfrastrukturen fördern will. Bereits operierende Kabelnetzbetreiber werden Fremdanbietern von Diensten (z. B. Anbietern von Internetzugängen) gestatten müssen, dem Endnutzer deren Dienste über die bereits bestehenden Kabelnetze anzubieten. Wenn diese Vorschläge angenommen werden, bedeutet das, dass die Gesellschaft Dritten den Zugang zu ihrem niederländischen Netz anbieten muss. Bereits geltende Wettbewerbsregelungen und die ONP-Bestimmungen sollen in ähnlicher Weise auf Kabelinfrastrukturen Anwendung finden.

*Preisregulierung.* Das Mediengesetz räumt dem zuständigen Minister die Möglichkeit ein, für Dienste des Basisangebotes Höchstpreise festzusetzen. Bisher wurde in den Niederlanden von dieser Möglichkeit kein Gebrauch gemacht.

### **Telefon- und Internet-/Datendienste**

*Regulierungsrahmen.* Bis vor kurzem war die Telekommunikationsinfrastruktur gesetzliches Monopol von KPN. Wie oben beschrieben ist der niederländische Telekommunikationssektor vorzeitig und in Einklang mit den Telekommunikationsgrundsätzen der EU liberalisiert worden, und Kabelfernsehnetze können heute für die Bereitstellung aller Telekommunikationsdienste genutzt werden. Die Übertragbarkeit der Telefonnummern wurde in den Niederlanden 1999 eingeführt.

*Netzzusammenschaltung.* Das niederländische Telekommunikationsgesetz setzt im wesentlichen die Zusammenschaltungsgrundsätze der EU um.

*Preisregulierung.* Die Preise für die von Kabelgesellschaften angebotenen Telefondienste unterliegen derzeit keiner Regulierung, die ihres Mitbewerbers KPN allerdings schon. OPTA hat darauf hingewiesen, dass KPN seine Endnutzertarife entsprechend den von OPTA 1999 festgesetzten Grundsätzen der Kostenorientierung senken müsse. Im September 1999 führte OPTA einen neuen Mechanismus zur Festsetzung von Höchstpreisen ein und entschied, dass KPN eine Reihe ihrer nominalen Endnutzertarife (nicht eingeschlossen die internationalen Tarife) um jährlich 5,3% im Laufe der kommenden drei Jahre senken müsse. Nach Berücksichtigung eines Inflationsausgleiches müssen die Tarife von KPN im ersten Jahr netto um mindestens 3,3% herabgesetzt werden. Die Tatsache, dass die Endnutzertarife von KPN für alle Grunddienste im Telefonbereich (ausgenommen internationale Gespräche, aber einschließlich ISDN) kostenorientiert sein müssen, könnte negative Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit der Kabelgesellschaften haben.

In einem Beschluss vom 29. November schrieb OPTA vor, dass die vorläufigen Tarife (auf der Basis der von KPN erwarteten Kosten), die KPN für Netzzusammenschaltungen für den Zeitraum zwischen 1. Juli 1999 und 1. Juli 2000 berechnen kann, höher sind als die vorläufigen Tarife, die KPN für die Zeit vom 1. Juli 1998 bis 1. Juli 1999 berechnen durfte. Daher werden die von den Kabelgesellschaften zu tragenden Kosten für die Zusammenschaltung mit KPN wahrscheinlich steigen. In dem Beschluss vom 16. Dezember 1999 legte OPTA fest, dass die vorläufigen Tarife für Netzzusammenschaltungen in der Zeit vom 1. Juli 1998 bis 1. Juli 1999 nicht aufgrund der Kalkulationen auf der Basis der tatsächlichen Kosten von KPN in jenem Zeitraum korrigiert würden. Aus diesem Grund hat OPTA beschlossen, diese vorläufigen Tarife als definitive Tarife zu betrachten (obwohl die Berechnungen durch OPTA ergeben haben, dass die Tarife für diesen Zeitraum höher sein müssten, wurde eine Erhöhung nicht zugelassen, da dies negative Auswirkungen auf die Marktposition von Neueinsteigern hätte).

OPTA hat weiterhin beschlossen, dass die für die Zeit vom 1. Juli 1999 bis 1. Juli 2000 festgelegten vorläufigen Zusammenschlusstarife auch nach dem 1. Juli 2000 gelten, bis eine Entscheidung über eine von KPN anzuwendende neue Methode zur Kostenfestsetzung gefallen ist. Darüber hinaus hat OPTA eine Marktbefragung zum Thema Preisdruck angekündigt, die für die Tatsache von Bedeutung ist, dass KPN eine angemessene Marge zwischen ihren Großabnehmertarifen und ihren Einzelabnehmertarifen für feste Sprachtelefondienste beibehalten soll.

*Internet-/Datendienste.* Im niederländischen Telekommunikationsgesetz werden Internet-/Datendienste als öffentliche Telekommunikationsdienste geregelt. Daher werden die niederländischen Betreibersysteme der Gesellschaft bei OPTA als Anbieter öffentlicher Telekommunikationsdienste und/oder -netze registriert werden müssen. Ihre Preise für diese Dienste unterliegen daher keiner Regulierung.

### **E-Commerce**

*Richtlinie zum Urheberrecht und verwandten Schutzrechten.* Der Entwurf der EU-Richtlinie zum Urheberrecht und verwandten Schutzrechten in der Informationsgesellschaft und der Änderungsvorschlag vom Mai 1999 sehen vor, dass den Urhebern geschützter und damit verbundener Werke unter Berücksichtigung der Übertragbarkeit dieser Werke in der gesamten Europäischen Union ein hohes Maß an Urheber-Rechtsschutz gewährt und

dieser in allen Mitgliedstaaten angeglichen wird. Es liegt in der Natur der Sache, dass die Richtlinie zum Urheberrecht von besonderer Bedeutung für den gesamten elektronischen Geschäftsverkehr sein wird. Sie hat die Aufgabe, die rechtlichen Rahmenbedingungen für einen effizienten Urheberrechtsschutz in Anbetracht der fortschreitenden technologischen Entwicklung und immer neuer Geschäftsmöglichkeiten im E-Commerce-Bereich vorzugeben. Die laufende Diskussion wird sich im Laufe der definitiven Ausarbeitung der Richtlinie dahingehend auswirken, dass die ausschließlichen Vergaberechte des Rechteinhabers in der Richtlinie zum Urheberrecht weiter ausgebaut und bestimmte Ausnahmeregelungen zugelassen werden, beispielsweise indem zwischen analogen und digitalen sowie zeitweiligen und dauerhaften Kopien unterschieden wird. Für die private Nutzung und die Verwendung zu Forschungs-, Wissenschafts- oder Unterrichtszwecken werden dabei Sonderrechte eingeräumt werden. Außerdem wird sich die oben genannte Richtlinie mit dem Rechtsschutz technischer Mittel zum Schutz urheberrechtlich geschützter Werke befassen. Aufgrund des hohen Stellenwertes des E-Commerce und weil geistige Eigentumsrechte im Internet und E-Commerce-Bereich wirksam geschützt werden müssen, soll dem Entwurf zufolge die besagte Richtlinie von den Mitgliedstaaten bis Ende 2000 umgesetzt und der Umsetzungsprozess von der EU-Kommission überwacht werden.

*E-Commerce-Richtlinie.* Die jüngst verabschiedete E-Commerce-Richtlinie zu bestimmten rechtlichen Aspekten der Dienste von Informationsgesellschaften, insbesondere des elektronischen Geschäftsverkehrs im Binnenmarkt, legt einige wesentliche Rechtsmaßstäbe für die Entwicklung und die Durchführung von E-Commerce im Binnenmarkt fest. Die Mitgliedstaaten müssen die Richtlinie bis zum 17. Januar 2002 in nationales Recht umgesetzt haben. Die Richtlinie ist noch nicht in nationales Recht umgewandelt worden, die niederländische Regierung hat auch noch keinen Gesetzesentwurf zur Umsetzung der Richtlinie vorgelegt.

*Richtlinie über Fernvertragsabschlüsse.* Die Richtlinie über Vertragsabschlüsse im Fernabsatz stellt den Rechtsrahmen für den Verbraucherschutz in bestimmten Feldern des E-Commerce (nicht eingeschlossen sind u. a. Finanzdienstleistungen, Telekommunikationsdienste, Transportdienstleistungen). Der durch die Richtlinie geregelte Verbraucherschutz wird für direkte und indirekte E-Commerce-Geschäfte, insbesondere Business-to-Consumer-Geschäfte Bedeutung haben. Jeder Verkäufer, der in der Europäischen Union Business-to-Consumer-Geschäfte betreibt, sollte für die Einhaltung der in der Richtlinie aufgestellten Mindestanforderungen sorgen, sofern Mitgliedstaaten bei der Umsetzung der Richtlinie nicht höhere Anforderungen an die Business-to-Consumer-Geschäfte festgelegt haben (die niederländische Regierung hat allerdings mitgeteilt, dass in den Niederlanden keine strengeren Regelungen im zivilrechtlichen Gesetzbuch aufgenommen werden, als es für die Umsetzung der Richtlinie erforderlich ist). Die Niederlande sind zur Zeit im Begriff, die Richtlinie zivilrechtlich umzusetzen. Es liegen der Gesellschaft keine Informationen darüber vor, wann das Gesetz verabschiedet wird und in Kraft tritt. Allerdings müssen die Mitgliedstaaten die Richtlinie umsetzen. Deutschland hat dies am 27. Juni 2000 getan. Die Richtlinie regelt alle Verträge, die im Fernabsatz zwischen einem professionellen Unternehmen und einem Verbraucher unter der Verwendung mindestens einer oder mehrerer Fernkommunikationsmittel abgeschlossen werden. Die verschiedenen Fernkommunikationsmittel müssen dabei im Rahmen eines für den Fernabsatz organisierten Vertriebs- bzw. Dienstleistungssystems des Verkäufers eingesetzt worden sein ohne gleichzeitige körperliche Anwesenheit von Verkäufer und Verbraucher. Mit der Richtlinie soll verhindert werden, dass die Verwendung der Fernkommunikationstechnik dazu führt, dass der Verbraucher weniger umfassend informiert wird. Sie bestimmt den Umfang der Informationen, welche dem Verbraucher vor Vertragsabschluss oder während der Vertragserfüllung oder zum Zeitpunkt der Warenlieferung zur Verfügung gestellt werden muss. In der Richtlinie wird ausdrücklich festgehalten, dass es dem Verbraucher nicht möglich ist, auf seine Rechte, die ihm infolge der Umsetzung der Richtlinie in nationales Recht zustehen, zu verzichten. Die Richtlinie hat also bindende Kraft.

## C Organisationsstruktur

Im Folgenden sind die wesentlichen Tochtergesellschaften und die Höhe der Beteiligung an diesen aufgeführt:

	<b>Beteiligung in %</b>
<b>Gesellschaften nach deutschem Recht</b>	
PrimaCom Management GmbH	100
PrimaTV broadcasting GmbH	100
PrimaCom Südwest II GmbH	100
PrimaCom Region Wiesbaden GmbH & Co. KG	100
PrimaCom Mettlach GmbH & Co. KG	100
PrimaCom Maintal GmbH & Co. KG	100
PrimaCom Stormarn GmbH & Co. KG	100
PrimaCom Verl GmbH & Co. KG	100
PrimaCom Nettetal GmbH & Co. KG	100
PrimaCom Kabelbetriebsges. mbH & Co. KG Region Berlin	100
PrimaCom Kabelbetriebsges. mbH & Co. KG Region Leipzig	100
PrimaCom Kabelbetriebsges. mbH & Co. KG Region Südwest	100
Kabelcom Aachen Gesellschaft für Kabelkommunikation mbH & Co. KG	99,0
TELEVIS Grimma GmbH	100
PrimaCom Network & Operations GmbH	100
PrimaCom Marketing & Development GmbH	100
PrimaCom Region Schwerin GmbH & Co. KG	100
PrimaCom Projektmanagement GmbH & Co. KG	100
PrimaCom Region Leipzig GmbH & Co. KG	100
PrimaCom Region Magdeburg GmbH & Co. KG	100
PrimaCom Region Dresden GmbH & Co. KG	100
Zweite Kabelvision Management Beteiligungs GmbH & Co. KG	100
PrimaCom Region Angelbachtal GmbH & Co. KG	100
PrimaCom Region Berlin GmbH & Co. KG	100
PrimaCom Nord GmbH	100
Antennentechnik Busler GmbH	100
Nexus Kabelfernsehservice GmbH	100
Ad-media GmbH & Co. Local TV KG	100
Kabelcom Halberstadt Gesellschaft für BreitbandkabelKommunikations mbH	72,6
PKG Kabelbetriebsgesellschaft mbH	100
Komco GmbH	100
PrimaCom Südwest I GmbH & Co. KG	100
MKM Sonderhein Hördt GmbH & Co. KG	100
PrimaCom Osnabrück mbH & Co. KG	100
PrimaCom Projektmanagement GmbH	100
Kutz-Kabel Service GmbH	51
<b>Gesellschaften nach holländischem Recht</b>	
Multikabel N.V.	99,74
Communikabel N.V.	99,74

## D Sachanlagen

Im Zusammenhang mit dem Betrieb ihres Kabelnetzes in Deutschland besitzt oder mietet die Gesellschaft Grundstücke für Signalempfangstationen (Antennentürme und Kopfstationen) sowie Büros. Der Hauptsitz der Geschäftsleitung wurde in Mainz in gemieteten Räumen (rund 1.657qm) eingerichtet. Die Gesellschaft betreibt ihr regionales Netzwerk Mainz/Wiesbaden von einem eigenen Bürogebäude mit rund 3.000qm in Mainz.

Für den Betrieb ihres Kabelnetzes in den Niederlanden verfügt die Gesellschaft über eigenen Grundbesitz für die Signallieferungsstationen.

Das gesamte Kabel- und Breitbandnetz in Deutschland und in den Niederlanden befindet sich im wesentlichen im Besitz der Gesellschaft, und für die übrigen Glasfaser-Kabel bestehen langfristige Miet- bzw. Leasingverträge. Die eigenen sowie die gemieteten bzw. geleasten Kabel verlaufen hauptsächlich in unterirdi-

sehen Kabelschächten. Die technischen Komponenten der Kabelnetze der Gesellschaft erfordern Wartung und in regelmäßigen Zeitabständen Modernisierung, um dem technischen Fortschritt zu folgen.

Nach Meinung der Gesellschaft sind sowohl ihre eigenen als auch die gemieteten Betriebsstätten in gutem Zustand und für den Geschäftsbetrieb geeignet. Zur Besicherung der vorrangigen Kreditlinie sind sämtliche Gegenstände ihres Betriebsvermögens verpfändet.

## **PUNKT 5. ERLÄUTERUNGEN ZUM FINANZ- UND BETRIEBSERGEBNIS UND PROGNOSEN**

### **A Betriebsergebnis**

#### **Überblick**

Die folgende Besprechung bezieht sich auf das am 31. Dezember 2000 zu Ende gegangene Geschäftsjahr im Vergleich zum Finanzergebnis des am 31. Dezember 1999 zu Ende gegangenen Geschäftsjahres und auf das Finanzergebnis der PrimaCom im am 31. Dezember 1999 zu Ende gegangenen Geschäftsjahr im Vergleich zum Finanzergebnis von Süweda des am 31. Dezember 1998 zu Ende gegangenen Geschäftsjahres. Dabei werden auch die Liquidität und die Kapitalressourcen der PrimaCom ab dem 1. Januar 2000 bis in die nahe Zukunft untersucht. Die PrimaCom bestand nicht während allen hier betrachteten Zeiträume als kombinierte Einheit, und daher beziehen sich alle Aussagen von „wir“, „uns“, „unser“ und „(die) Gesellschaft“ in der Besprechung vor dem o. g. Zeitraum bis zum 30. Dezember 1998 auf die Süweda. Da die Gesellschaft nicht während aller der hier besprochenen Zeiträume als kombinierte Einheit existierte, ist der Nutzen dieser Art von Vergleichen begrenzt.

Die Gesellschaft misst ihr Finanzergebnis zu einem großen Teil anhand des EBITDA und des angepassten EBITDA. Die Gesellschaft definiert den EBITDA als Gewinn (Verlust) vor außerordentlichen Aufwendungen und Erträgen, aufgegebenen Geschäftsbereichen, Minderheitsbeteiligungen, Nettozinsaufwendungen, Ertragsteuer und Abschreibungen und Amortisierungen. Angepasster EBITDA wird definiert als EBITDA zuzüglich nicht liquiditätswirksamer Personalkosten aus den Aktienoptionsplänen und nicht operativen Aufwendungen abzüglich nicht operativer Erträge. Die Gesellschaft ist der Ansicht, dass EBITDA und angepasster EBITDA einen aussagekräftigen Maßstab für das Finanzergebnis darstellen, da diese in der Kabelfernsehbranche die gängigste Methode zur Analyse und zum Vergleich von Kabelfernsehnetzbetreibern auf der Grundlage von Betriebsergebnis, Verschuldungsgrad und Liquidität bilden und weil die Gesellschaft aufgrund des in vorrangigen Wertpapieren gesicherten Kreditrahmens bestimmte am EBITDA und dem angepassten EBITDA messbare finanzielle Kriterien erfüllen muss. Nach dem U.S.-GAAP sind EBITDA und angepasster EBITDA jedoch kein Maßstab für das Ergebnis oder den Cashflow aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und sollten nicht als Alternative zum Nettogewinn als Maßstab des Finanzergebnisses der Gesellschaft oder als Alternative zum Cashflow aus der Geschäftstätigkeit als Ausdruck der Liquidität angesehen werden. Während die Gesellschaft in der Vergangenheit stets einen positiven EBITDA und angepassten EBITDA aufwies, können der kapitalintensive Ausbau ihres Breitbandkabelnetzes und die Bereitstellungskosten ihrer neuen Produkte und Dienste dazu führen, dass der EBITDA und der angepasste EBITDA in der Zukunft deutlich geringer ausfallen, bis die Gesellschaft gestiegene Umsatzerlöse aus den Mehrwertdiensten ihres Breitbandnetzes einbezieht.

#### ***Geschäftsjahre zum 31. Dezember 1999 und 2000***

##### *Umsatzerlöse*

Die Umsatzerlöse setzen sich vorrangig zusammen aus den monatlichen Teilnehmerentgelten und in geringerem Maße aus Installations- und Anschlussentgelten für das analoge Basiskabelfernsehangebot der Gesellschaft. Ende 1999 startete die Gesellschaft ihren High-Speed-Internetdienst in Deutschland und konnte daraus Teilnehmerentgelte und in geringerem Ausmaß Installations- und Anschlussentgelte verbuchen. Ende 2000 startete die Gesellschaft ihren DigitalTV-Dienst in Deutschland und erzielte daraus monatliche Teilnehmerentgelte und zu einem geringeren Teil Installations- und Anschlussentgelte. Im Jahr 2000 wurde ferner Multikabel akquiriert. Multikabel bietet eine volle Palette von Breitbandprodukten und -diensten an. Dieses schließt AnalogTV, High-Speed-Internetzugang, DigitalTV und Datenkommunikationsdienste für kleinere Unternehmen und Schulen in den Niederlanden ein.

Die Umsatzerlöse stiegen um 17,4% von € 105.949.000 im Jahr 1999 auf € 124.343.000 im Jahr 2000. Hauptfaktoren für das Wachstum der Umsatzerlöse waren die Akquisition von Multikabel und verschiedene in Deutschland getätigte Akquisitionen, Entgelterhöhungen für analoge Kabelfernsehdienste sowie die Einführung des High-Speed-Internetdienstes und von DigitalTV-Diensten.

Die folgende Tabelle spiegelt die oben beschriebenen Faktoren wieder:

	<u>31. Dezember 1999</u>	<u>Multi-kabel</u>	<u>Akquisitionen 1999</u>	<u>Akquisitionen 2000</u>	<u>Laufende Geschäfts- tätigkeit</u>	<u>31. Dezember 2000</u>
Durchschnittliche Anzahl						
CATV-Kunden . . . . .	907.574	73.855	17.778	30.068	(3.594)	1.025.681
Durchschnittlicher monatlicher						
Erlös je CATV-Kunde in € . . . . .	9,46	8,20	7,18	7,88	—	9,49
Umsatzerlöse CATV in € 000 . . . . .	103.059	7.269	1.531	2.843	2.178	116.880
Durchschnittliche Anzahl						
Internetkunden . . . . .	25	3.751	—	706	663	5.145
Durchschnittlicher monatlicher						
Umsatzerlös je Internetskunde						
in € . . . . .	40,9	8,22	—	4,95	38,71	12,07
Umsatzerlöse Internet in € 000 . . . . .	25	370	—	42	308	745
Durchschnittliche Anzahl						
DigitalTV-Kunden . . . . .	—	1.013	—	—	85	1.098
Durchschnittlicher monatlicher						
Erlös je DigitalTV-Kunde in € . . . . .	—	7,15	—	—	15,69	7,82
Umsatzerlöse DigitalTV in € 000 . . . . .	—	87	—	—	16	103
Sonstige Betriebserlöse in € 000 . . . . .	<u>2.865</u>	<u>1.113</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>2.637</u>	<u>6.615</u>
Summe Umsatzerlöse . . . . .	<u>105.949</u>	<u>8.839</u>	<u>1.531</u>	<u>2.885</u>	<u>5.139</u>	<u>124.343</u>

PrimaCom kaufte Multikabel am 18. September 2000. Die Gesellschaft hatte die Betriebsergebnisse von Multikabel seit dem 1. Oktober 2000 konsolidiert. Am 31. Dezember 2000 hatte Multikabel rund 320.000 angeschlossene Haushalte und 296.538 Kabelfernsehkunden mit dem Basisangebot, 14.938 High-Speed-Internetkunden und 4.230 Digital-Fernsehkunden. Zusätzlich verzeichnete Multikabel Einnahmen von Datenkommunikationsdiensten für kleinere Unternehmen und Schulen. Insgesamt hat Multikabel rund € 8.839.000 zu den Umsatzerlösen oder 48,1% vom gesamten Umsatzerlöszuwachs von PrimaCom in 2000 beigetragen. Die erstmalige Einbeziehung der Multikabel wird nach Auffassung der Gesellschaft weiterhin bis zum Ende des dritten Quartals 2001 zum Umsatzerlöswachstum beitragen.

In Deutschland hat die Gesellschaft in 1999 sechs Akquisitionen mit rund 45.600 Kabelfernsehkunden gemacht. Von den akquirierten Kunden waren im Geschäftsjahr 2000 durchschnittlich 17.778 umsatzwirksam. Insgesamt trugen diese Kunden in 2000 rund € 1.531.000 zum Umsatzerlös oder rund 8,3% zum gesamten Umsatzerlöszuwachs in 2000 bei.

Im Jahr 2000 tätigte die Gesellschaft zusätzlich zu der Akquisition von Multikabel zwölf Akquisitionen mit rund 87.770 Kunden. Von diesen Kunden waren im Geschäftsjahr 2000 im Durchschnitt 30.068 Kunden umsatzwirksam. Sie trugen im Jahr 2000 rund € 2.885.000 zum Umsatzerlös oder rund 15,5% zum gesamten Umsatzerlöszuwachs in 2000 bei. Ein Teil der akquirierten Teilnehmer wird nach Ansicht der Gesellschaft weiterhin bis zum Ende des dritten Quartals 2001 zum Umsatzerlöswachstum beitragen.

Im Jahr 2000 verzeichnete die Gesellschaft einen Abgang von 3.594 Kunden. Der Abgang von Kunden wurde vornehmlich in den neuen Bundesländern verzeichnet und resultierte teilweise aus dem Wegzug von Kunden und aus demographischen Verschiebungen. Durch den Abonnentenabgang wurde der Umsatzerlöszuwachs um rund € 408.000 gemindert. Im Jahr 2000 erhöhte sich der durchschnittliche monatliche Umsatzerlös pro Kabelfernsehabonnement um durchschnittlich € 0,14 pro Monat. Der Hauptfaktor dieses Umsatzerlöszuwachses waren Entgelterhöhungen. Ein Teil dieser Entgelterhöhungen, die 2000 durchgeführt wurden, sollten mögliche Erhöhungen der Copyright-Gebühren ausgleichen, die von der GEMA erhoben werden könnten. Am gesamten Umsatzerlöszuwachs in 2000 waren die Entgelterhöhungen mit rund € 2.586.000 oder einem Anteil von 14,1% beteiligt.

Im Jahr 2000 konnte die Gesellschaft rund 16.231 Abonnenten für den High-Speed-Internetzugang und 4.240 Dial-up-Internetkunden gewinnen. Von diesen kamen rund 10.427 durch den Kauf von Multikabel hinzu. Seit der Übernahme schloss Multikabel weitere 4.511 High-Speed-Internetkunden an. Am Jahresende 2000 hatte Multikabel 14.938 High-Speed-Internetkunden. Von diesen Kunden leisteten durchschnittlich 3.751 einen Beitrag von € 370.000 zum Umsatzerlös der PrimaCom in 2000. Zusätzlich akquirierte die Gesellschaft durchschnittlich 4.240 Internetkunden in Deutschland von einer Gesellschaft, die aus dem Internetgeschäft ausgestiegen war. Diese Kunden haben zur Zeit ihren Zugang zum Internet über „Dial-up-Verbindungen“ und werden über kurz

oder lang High-Speed-Internetkunden werden. Durchschnittlich 706 dieser Kunden trugen in 2000 insgesamt € 42.000 zum Umsatzerlös der PrimaCom bei. In Deutschland gewann die PrimaCom in 2000 zusätzlich 1.293 High-Speed-Internetkunden. Von diesen trugen durchschnittlich 688 Kunden € 333.000 zum Umsatzerlös für das gesamte Jahr 2000 bei. Insgesamt beliefen sich die Umsatzerlöse aus dem High-Speed-Internetangebot auf € 745.000. Die akquirierten Internetkunden und diejenigen, die im Jahr 2000 angeschlossen wurden, werden nach Auffassung der Gesellschaft bis zum dritten Quartal 2001 hindurch zum Umsatzerlös beitragen.

In 2000 verzeichnete die Gesellschaft 4.569 neue DigitalTV-Kunden. Von diesen wurden 2.128 durch den Kauf von Multikabel akquiriert. Seit ihrer Übernahme gewann Multikabel weitere 2.102 DigitalTV-Kunden dazu. Zum Jahresende hatte Multikabel 4.230 DigitalTV-Kunden. Im Durchschnitt trugen 1.013 dieser Kunden rund € 87.000 zum Umsatz im Jahr 2000 bei. Im letzten Quartal 2000 startete die Gesellschaft DigitalTV in Deutschland. Zum Jahresende hatte die Gesellschaft 339 DigitalTV-Kunden, von denen durchschnittlich 85 Kunden € 16.000 zum Umsatz im Jahr 2000 beitrugen. Insgesamt belief sich der Umsatz aus dem DigitalTV-Angebot auf € 103.000. Die Gesellschaft erwartet, dass die akquirierten Kunden und die, die im vierten Quartal angeschlossen wurden, bis zum Ende des dritten Quartals 2001 zum Zuwachs der Umsatzerlöse beitragen werden.

Sonstige Betriebserträge setzen sich zusammen aus Durchleitungsentgelten, Einnahmen für Werbung, Einnahmen aus der Vermietung von Kabelschächten, Rechten in Verbindung mit dem Breitband-Netzausbau der Gesellschaft und mit E-Commerce, Datenkommunikationsdiensten für kleine Unternehmen und Schulen und in 2000 durch den Verkauf von Glasfaserkabel an Dritte. Sonstige Umsatzerlöse beliefen sich im Jahr 2000 auf € 6.615.000 nach € 2.865.000 im Vorjahr. Multikabel erzielte im Jahr 2000 rund € 1.113.000 sonstige Erlöse. Datenkommunikationsdienste trugen mit € 424.000 zu den gesamten sonstigen Umsatzerlösen bei. Sonstige operative Umsatzerlöse aus dem deutschen Geschäft stiegen im Jahr 2000 um € 2.637.000, hauptsächlich durch den Verkauf von Glasfaserkabel an Dritte. Die Gesellschaft erwartet keine Verkäufe von überschüssiger Glasfaser mehr in der Zukunft.

#### Betriebliche Aufwendungen

Die betrieblichen Aufwendungen umfassen hauptsächlich Signallieferungsentgelte, die an die Deutsche Telekom und andere Dritte gezahlt wurden, GEMA-Urheberrechtsgebühren, Personal- und Materialkosten und sonstige Reparatur- und Wartungskosten an den Netzen der Gesellschaft.

Die betrieblichen Aufwendungen stiegen um 23,0% von rund € 24.543.000 im Jahr 1999 auf rund € 30.191.000 im Jahr 2000. Die einzelnen Faktoren, welche zu diesem Anstieg beitrugen, sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

	<u>31. Dez.</u> <u>1999</u> in € 000	<u>Multikabel</u> in € 000	<u>1999</u> <u>Akquisition</u> in € 000	<u>2000</u> <u>Akquisition</u> in € 000	<u>Laufende</u> <u>Operationen</u> in € 000	<u>31. Dez.</u> <u>2000</u> in € 000
Signallieferungsentgelte . . .	18.592	1.074	210	210	531	20.617
GEMA-Urheberrechtsgebühren . . . . .	—	—	20	33	997	1.050
Reparatur- u. Wartungsarbeiten . . . . .	2.155	230	77	122	144	2.728
Personalaufwand . . . . .	3.472	546	33	—	166	4.217
Materialkosten . . . . .	324	5	—	28	947	1.304
Sonstige . . . . .	—	275	—	—	—	275
<b>GESAMT . . . . .</b>	<u>24.543</u>	<u>2.130</u>	<u>340</u>	<u>393</u>	<u>2.785</u>	<u>30.191</u>

Die erstmalige Einbeziehung von Multikabel macht rund 37,7% des gesamten Anstieges der operativen Kosten aus. Die Gesellschaft ist der Ansicht, dass ihre operative Marge in Höhe von 75,7% indikativ für das zukünftige erwartete Ergebnis der nächsten Quartale ist.

In Deutschland trugen die Akquisitionen in den Jahren 1999 und 2000 mit rund € 733.000 zu den operativen Kosten der Jahre 1999 und 2000 bei. Der wesentliche Faktor dabei waren die Signallieferungsentgelte. Die operativen Kosten aus dem bestehenden deutschen Geschäft stiegen im Jahr 2000 um € 2.785.000. Die erstmalige Berücksichtigung der GEMA-Urheberrechtsgebühren im Jahr 2000 machte 18,6% der Erhöhung aus. Die Materialkosten, bei denen der einmalige Verkauf von Glasfaserkabel berücksichtigt wurde, machten rund 17,4% der Erhöhung aus. Sonstige Posten, die zu dem Anstieg der operativen Kosten beitrugen, waren u. a. die vertraglich vorgesehene Erhöhung der Signallieferungsentgelte der Deutschen Telekom und, in geringerem

Umfang, Erhöhungen bei den Reparatur-, Wartungs- und Personalkosten. Die gesamten operativen Kosten des Umsatzes stiegen leicht von 23,2% auf 24,3%. Die Verschlechterung der Marge beruht überwiegend auf dem Verkauf der überschüssigen Glasfaserkabel. Die Gesellschaft erwartet, dass die operativen Kosten im Verlauf der nächsten Quartale wieder auf das historische prozentuale Verhältnis zum Umsatz zurückgeht.

Bezüglich der Urheberrechtsgebühren in Deutschland hat die Gesellschaft noch keinen Vertrag mit der GEMA, der Organisation, die für den Einzug dieser Gebühren zuständig ist, über die Zahlung von Urheberrechtsgebühren abgeschlossen. Dennoch ist es angesichts der Unsicherheit hinsichtlich der Zahlung dieser Gebühren und der erwarteten Marktentwicklung sinnvoll, für dieses wahrscheinliche Risiko Rückstellungen zu bilden.

#### *Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten*

Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten bestehen im wesentlichen aus Lohn- und Gehaltskosten für die direkt im Vertrieb und in allgemeinen Verwaltungsfunktionen der Regionalgesellschaften tätigen Mitarbeiter, Aufwand für Telekommunikation und Fakturierung, Miet- und Mietnebenkosten der regionalen Niederlassungen, Aufwand für Marketing, Kosten für Beratung und Zeitpersonal, Aufwand für Fuhrpark sowie Rechts- und Beratungskosten. Weiter gehören dazu Reisekosten, Bankspesen, Bürobedarf sowie andere mit dem Betrieb der regionalen Niederlassungen verbundene Kosten. Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten stiegen um 53,8% von € 18.590.000 im Jahr 1999 auf € 28.584.000 im Jahr 2000. Die folgende Tabelle stellt die Faktoren dar, die zu dem Anstieg beigetragen haben:

	<u>31.Dezember 1999</u>	<u>Multikabel</u>	<u>1999 Akquisitionen</u>	<u>2000 Akquisitionen</u>	<u>Laufende Operationen</u>	<u>31.Dezember 2000</u>
	in € 000	in € 000	in € 000	in € 000	in € 000	in € 000
Löhne und Gehälter .....	8.092	426	77	40	414	9.049
Kosten für bezogene Leistungen .....	917	1.163	—	19	1.532	3.631
Raumkosten .....	2.186	—	—	61	1.470	3.717
Fuhrpark .....	558	42	—	11	7	618
Telekommunikation und Vertrieb .....	2.080	—	35	6	(186)	1.935
Rechts- und Beratungskosten ..	661	—	—	—	121	782
Marketing .....	1.506	517	—	—	2.248	4.271
Sonstiges .....	<u>2.590</u>	<u>39</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>1.952</u>	<u>4.581</u>
<b>GESAMT .....</b>	<u><u>18.590</u></u>	<u><u>2.187</u></u>	<u><u>112</u></u>	<u><u>137</u></u>	<u><u>7.558</u></u>	<u><u>28.584</u></u>

Die erstmalige Einbeziehung von Multikabel betrug 21,9% der gestiegenen Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten. Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten für Multikabel machten rund 24,7% der Umsatzerlöse aus.

Die Akquisitionen 1999 und 2000 verursachten rund € 249.000 zusätzliche Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten. Das bestehende Kabelfernsehgeschäft verzeichnete in 2000 eine Zunahme der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten um rund 7.558.000 oder 75,6% der gesamten Steigerung der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten. Die Erhöhung der Lohn- und Gehaltskosten beruhte hauptsächlich auf den Kosten für zusätzliches Personal für den Betrieb des High-Speed-Internetzugangs und des DigitalTV-Angebots. Die Kosten für bezogene Leistungen beinhalten die Kosten für Zeitpersonal und Berater und stiegen um € 1.532.000 gegenüber 1999. Fast der gesamte Anstieg hängt direkt mit dem Angebot der neuen Produkte und Dienste zusammen. Die Mietkosten stiegen im Jahr 2000 um € 1.470.000, im Wesentlichen als Folge der Erweiterung des Regionalbüros in Leipzig, wo die Kopfstation mit allen technischen Einrichtungen für die Lieferung der neuen Produkte und Dienste gebaut wurde und wo der Verkauf der Service- und Bauaktivitäten für das High-Speed-Internet und DigitalTV untergebracht sind. Insgesamt hat sich die Fläche dieses regionalen Büros mehr als verdreifacht. Zusätzlich sind in den Mietkosten die Kosten für die Glasfaserleitungen für Verbindungen von fünf aufgerüsteten Städten in Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen enthalten. Im Jahr 2000 betrugen diese Kosten rund € 267.000. Die Erweiterung der Büros in Berlin, Chemnitz und Hoyerswerda trugen ebenfalls zu den gestiegenen Mietkosten der Gesellschaft bei. Andere weniger signifikante Kosten waren die Telekommunikations- und Distributionskosten, die im Jahr 2000 um € 186.000 sanken, sowie die Rechts- und Beratungskosten, die gegenüber dem Vorjahr um € 121.000 stiegen. Die Aufwendungen für Marketing stiegen im Jahr 2000 um € 2.248.000. Die gesamte Erhöhung fiel im Zusammenhang mit der Gesamteinführung und den weiteren Marketingkosten für das High-Speed-Internet- und DigitalTV-Produkt an.

Sonstige Kosten beinhalten Bankgebühren, Büromaterial, Reisekosten, Fortbildung, Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen. In 2000 stiegen die sonstigen Kosten um € 1.952.000 oder 24,6% ausgehend von € 2.590.000. Von diesen Kosten beziehen sich € 925.000 auf die Erhöhung der Wertberichtigungen auf Forderungen.

Die Gesellschaft geht davon aus, dass die Erhöhung der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten überwiegend auf die Einführung der neuen Produkte und Dienste, mit der Ende 1999 begonnen wurde und die im Geschäftsjahr 2000 weiter andauerte, zurückzuführen ist.

#### *Gemeinkosten*

Die Gemeinkosten beinhalten Personalkosten für die Führungsebene, Finanzbuchhaltung, Informationstechnologie und die Mitarbeiter der Rechtsabteilung. Weiterhin eingeschlossen sind Personalausgaben für die wichtigen Competence-Center der neuen Produkte- und Dienstegruppe. In den Gemeinkosten enthalten sind ferner die im Zusammenhang mit einem Aktienoptionsplan für die Mitarbeiter der Gesellschaft entstandenen nicht liquiditätswirksamen Aufwendungen. Des weiteren fallen unter diese Position auch Lizenzkosten für die Kundenabrechnungs-, Kundenverwaltungs- und Finanzbuchhaltungssysteme, Mietkosten für die Büroräume der Hauptverwaltung, Rechts- und Beratungskosten sowie sonstige Kosten und Aufwendungen im Zusammenhang mit der Hauptverwaltung der Gesellschaft.

Die Gemeinkosten stiegen um 38,7% von € 12.413.000 im Jahr 1999 auf € 17.219.000 im Jahr 2000. 1999 verzeichnete die Gesellschaft nicht liquiditätswirksame Personalkosten von € 2.757.000 im Zusammenhang mit den im Februar eingeführten Aktienoptionsplänen. Im gleichen Zeitraum des Jahres 2000 verzeichnete die Gesellschaft Kosten von rund € 3.558.000. Der Anstieg dieser nicht liquiditätswirksamen Kosten machte 16,7% des Gesamtanstiegs der Gemeinkosten aus. Der andere Hauptfaktor für den Anstieg der Gemeinkosten waren die Competence-Center der Breitbandgruppe. Löhne und Gehälter zusammen mit Reise- und Beratungskosten in diesem Bereich beliefen sich im Jahr 2000 auf € 1.423.000. Im Vorjahr wurden dafür rund € 623.000 von der Breitbandgruppe und der Hauptverwaltung ausgegeben. Der im Vergleich zum Jahr 1999 verzeichnete Mehraufwand von € 800.000 im Jahr 2000 macht 16,6% des Gesamtanstiegs der Gemeinkosten aus. Die übrigen Positionen der Gemeinkosten stiegen um annähernd € 3.205.000 im Vergleich zum Vorjahr. Der Anstieg ist in erster Linie auf eine Erweiterung der Hauptverwaltung der Gesellschaft sowie auf die gestiegenen Rechts- und Beratungskosten in Zusammenhang mit Due-Diligence-Prüfungen und Rechtsfragen hinsichtlich der Umwandlung der Gesellschaft in ein Multiservice-Breitbandkommunikationsunternehmen und die Berücksichtigung von rund € 337.000 bezogen auf die Multikabel-Akquisition zurückzuführen.

#### *Abschreibungen und Amortisationen*

Abschreibungs- und Amortisationsaufwendungen sind um 23,3% von € 61.277.000 im Jahr 1999 auf € 75.530.000 im Jahr 2000 gestiegen. Ausschlaggebend für den Anstieg der Abschreibungs- und Amortisationsaufwendungen waren der Anstieg des abschreibungsfähigen Vermögensbestandes im Zusammenhang mit den Akquisitionen der Jahre 1999 und 2000 und den Investitionen.

#### *Betriebsergebnis*

Das negative Betriebsergebnis erhöhte sich um € 16.307.000 von € 10.874.000 im Jahr 1999 auf € 27.181.000 im Jahr 2000. Der Anstieg des negativen Betriebsergebnisses ist vor allem zurückzuführen auf die Zunahme der nicht liquiditätswirksamen Aufwendungen von € 801.000 im Rahmen des Aktienoptionsplans, den Anstieg der nicht liquiditätswirksamen Abschreibungs- und Amortisationsaufwendungen in Höhe von € 14.253.000, die erstmaligen Rückstellungen für die GEMA-Urheberrechtsgebühren in Höhe von € 1.050.000 sowie auf die Kosten und Aufwendungen der Breitbandgruppe in Höhe von € 10.000.000. Internes Wachstum und Akquisitionen verbesserten das Betriebsergebnis im Kabelfernsehgeschäft, was diesen Rückgang teilweise ausgleichen konnte.

#### *Zinsaufwendungen*

Die Zinsaufwendungen stiegen um € 10.299.000 von € 15.874.000 im Jahr 1999 auf € 26.173.000 im Jahr 2000. Hauptgrund dafür war der Anstieg der durchschnittlichen Verschuldung von € 238.500.000 auf € 431.500.000. Der Anstieg der durchschnittlichen Verschuldung ergab sich in Folge der Finanzierung der Akquisition von Multikabel und, zu einem geringeren Teil, von Akquisitionen in Deutschland und Investitionen im Zusammenhang mit der Aufrüstung des Kabelnetzwerkes durch die Gesellschaft in Deutschland.

### *Sonstige Erträge*

Die sonstigen Erträge im Jahr 2000 in Höhe von € 1.690.000 betreffen den Verkauf von 15,4% der Beteiligung an der MainzCom, einem lokalen City-Carrier in Mainz. PrimaCom hat weiterhin eine Beteiligung von 22,0% an der MainzCom.

### *Verlust aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Minderheitsanteilen und Ertragsteuern und anderen Posten*

Aufgrund der vorstehend beschriebenen Entwicklungen erhöhte sich der Verlust aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Minderheitsanteilen, Ertragsteuern und anderen Posten von € 27.515.000 im Jahr 1999 auf € 51.664.000 im Jahr 2000.

### *Ertragsteuern*

Aufwendungen für Ertragsteuern beliefen sich im Jahr 2000 auf € 4.258.000. Sie beziehen sich in Höhe von € 1.258.000 auf die Besteuerung des Nettogewinns einiger Tochtergesellschaften. Gemäß der deutschen Steuergesetzgebung reicht die Gesellschaft keine konsolidierte Steuererklärung ein. Die verbleibenden € 3.000.000 beziehen sich auf die Abschreibung des latenten Steuerguthabens, welches aus der Änderung des Körperschaftsteuersatzes in Deutschland resultiert und durch andere Faktoren kompensiert wurden.

### *Minderheitsanteile am Jahresüberschuss der Tochtergesellschaften*

Minderheitsanteile am Nettoergebnis von Tochtergesellschaften stiegen vor allem aufgrund der verbesserten Betriebsergebnisse dieser Unternehmen von € 70.000 auf € 94.000 an.

### *Verlust aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit*

Infolge der vorstehend beschriebenen Faktoren erhöhte sich der Verlust aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von € 29.252.000 im Jahr 1999 auf € 56.144.000 im Jahr 2000.

### *Außerordentlicher Verlust*

Der außerordentliche Verlust in Höhe von € 8.180.000 im Jahr 2000 steht in Zusammenhang mit der Refinanzierung und der Auflösung der Kreditlinie der Gesellschaft im September 2000. Die noch nicht amortisierten Gebühren und Aufwendungen in Verbindung mit dieser Kreditlinie wurden von der Gesellschaft abgeschrieben.

### *Jahresfehlbetrag/EBITDA*

Neben anderen Bewertungsfaktoren, von denen einige in der Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt sind, misst die Gesellschaft ihr Finanzergebnis anhand des EBITDA und des angepassten EBITDA. Die Gesellschaft definiert den EBITDA als Gewinn (Verlust) vor außerordentlichen Aufwendungen und Erträgen eingestellter Geschäftsbereiche, Minderheitsbeteiligungen, Nettozinsaufwendungen, Ertragsteuern, Abschreibungen und Amortisierungen. Angepasster EBITDA wird definiert als EBITDA zuzüglich nicht liquiditätswirksamer Personalkosten aus den Aktienoptionsplänen und nicht operativer Aufwendungen abzüglich nicht operativer Erträge. Die Gesellschaft ist der Ansicht, dass EBITDA und angepasster EBITDA einen aussagekräftigen Maßstab für das Finanzergebnis darstellen, da diese in der Kabelfernsehbranche die gängigste Methode zur Analyse und zum Vergleich von Kabelfernsehnetzbetreibern auf der Grundlage von Betriebsergebnis, Verschuldungsgrad und Liquidität bilden. Nach dem U.S.-GAAP sind EBITDA und angepasster EBITDA jedoch kein Maßstab für das Ergebnis oder den Cashflow aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und sollten nicht als Alternative zum Nettogewinn als Maßstab des finanziellen Ergebnisses der Gesellschaft oder als Alternative zum Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit als Ausdruck der Liquidität angesehen werden. Der EBITDA verringerte sich von € 50.403.000 im Jahr 1999 auf € 48.349.000 im Jahr 2000, was vor allem auf die Start-up-Kosten der Breitbandgruppe, die erstmalige Berücksichtigung von Urheberrechtsgebühren an die GEMA sowie den Anstieg der nicht liquiditätswirksamen Personalkosten aus dem Aktienoptionsplan zurückzuführen ist. Der angepasste EBITDA verringerte sich von € 53.160.000 im Jahr 1999 auf € 51.907.000 im Jahr 2000, vor allem in Folge der Start-up-Kosten der Breitbandgruppe und der erstmaligen Berücksichtigung von Urheberrechtsgebühren an die GEMA.

## Geschäftsjahre 1. Januar bis 31. Dezember 1998 und 1999

**Umsatzerlöse.** Die Umsatzerlöse umfassen im wesentlichen Einnahmen aus Teilnehmerentgelten und zu einem wesentlich geringeren Teil Installations- und Kabelfernsehanschlusssentgelte. 1999 bot PrimaCom erstmals einen High-Speed-Internetzugang am Markt an und erzielte mit diesem Produkt erstmalig Umsatzerlöse.

Die Umsatzerlöse der Gesellschaft stiegen um 114,7% von € 49.339.000 im Jahre 1998 auf € 105.949.000 im Jahre 1999. Die Hauptfaktoren für die gestiegenen Umsatzerlöse im Jahre 1999 waren die Verschmelzung mit Süweda und die Akquisitionen von Cable Star Gesellschaft für Kommunikations-System GmbH, Comtel Sachsen GmbH und Comtel Gorbitz GmbH, Acotec Kabelvision GmbH und Nehls & Schulz GmbH, die als 1998er Akquisitionen bezeichnet werden, die Akquisitionen 1999 und gestiegene Teilnehmerzahlen und -entgelte. Hinzu kommen in geringerem Umfang Umsatzerlöse aus der Markteinführung des High-Speed-Internetzuganges. Die folgende Tabelle dient der Veranschaulichung der oben beschriebenen Faktoren auf den Umsatz in 1999:

	<u>1998</u> <u>Kabel-TV-</u> <u>Teilnehmer</u>	<u>Ver-</u> <u>schmel-</u> <u>zung</u>	<u>1998</u> <u>Akquisi-</u> <u>tionen</u>	<u>1999</u> <u>Akquisi-</u> <u>tionen</u>	<u>Teilnehmer</u> <u>zuwachs</u> <u>intern</u>	<u>Entgelt-</u> <u>erhöhungen</u>	<u>1999</u> <u>Kabel-TV-</u> <u>Teilnehmer</u>	<u>1999</u> <u>Internet-</u> <u>Teilnehmer</u>
Durchschnittl. Anzahl Kunden . . . . .	360.256	493.229	22.634	27.836	717	907.574	907.574	25
Durchschnittl. monatl Umsatzerlös pro Kunde (€) . . . . .	<u>11,41</u>	<u>8,32</u>	<u>7,56</u>	<u>6,80</u>	<u>10,58</u>	<u>0,27</u>	<u>9,73</u>	<u>41</u>
Umsatzerlös (in € 000) . . . . .	<u>49.339</u>	<u>49.259</u>	<u>2.101</u>	<u>2.270</u>	<u>91</u>	<u>2.879</u>	<u>105.939</u>	<u>10</u>

Die Süweda wurde am 30. Dezember 1998 auf die KabelMedia verschmolzen. Nach den Bestimmungen des U.S.-GAAP wurde die Verschmelzung so behandelt, als habe die Süweda die KabelMedia gekauft. Dadurch werden die Jahresabschlüsse der Süweda als Jahresabschlüsse der Gesellschaft 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 493.229 Kunden. Die Umsatzerlöse dieser Kunden hatten einen Anteil von € 49.259.000 bzw. 87% an der gesamten Umsatzsteigerung im Jahre 1999.

1998 akquirierte die Gesellschaft (vormals Süweda) 53.186 Neukunden. Im Durchschnitt trugen 22.634 dieser Kunden erstmalig 1999 zu den Umsatzerlösen bei. Die Akquisitionen aus dem Jahre 1998 trugen mit einem Betrag von rund € 2.101.000 oder 3,7% zum gestiegenen Umsatzerlöse des Geschäftsjahres 1999 bei.

1999 akquirierten die Gesellschaft 42.806 Neukunden. Im Durchschnitt trugen 27.836 Kunden zu den im Jahre 1999 erzielten Umsatzerlösen bei. Die verbleibenden 14.970 Kunden trugen erstmalig im Jahr 2000 zu steigenden Umsatzerlösen bei. Für das Geschäftsjahr 1999 machten die Akquisitionen aus dem Jahre 1999 einen Anteil von 4,0% oder € 2.270.000 an den insgesamt gestiegenen Umsatzerlösen aus.

Der andere Teil der Umsatzerlöse im Kabelfernsehsektor ist auf der einen Seite auf eine höhere Kundenzahl im Jahre 1999 gegenüber dem Vorjahr und auf der anderen Seite auf gestiegene Teilnehmerentgelte für die Kabelkunden im Jahre 1998 und 1999 zurückzuführen. Im Jahre 1999 stieg die durchschnittliche Kundenzahl um rund 717 Kunden. Die Anzahl der Neukunden in den alten Bundesländern stieg um 5.974 Kunden, während die Kundenzahl in den neuen Bundesländern um rund 5.257 Kunden zurückging. Dieser Rückgang der Kunden in den neuen Bundesländern ist vermutlich 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 rund € 91.000. Die volle Auswirkung der in den Jahren 1998 und 1999 durchgeführten Entgelterhöhungen auf die Umsatzerlöse pro Kunde, die zu einem Anstieg der Umsatzerlöse um rund € 3.339.000 führten, wurde teilweise durch Rückstellungen in Höhe von € 460.000 im Zusammenhang mit einem in Chemnitz über die Entgelterhöhungen im Jahre 1998 anhängigen Rechtsstreit aufgehoben.

Die Verschmelzung sowie die Neuakquisitionen aus den Jahren 1998 und 1999 führten zu einem Rückgang der durchschnittlichen monatlichen Umsatzerlöse pro Kunde, während die Verschiebung von den alten in die neuen Bundesländer sowie die Entgelterhöhungen zu einem Anstieg der durchschnittlichen monatlichen Umsatzerlöse führten. Insgesamt gingen die durchschnittlich erzielten Umsatzerlöse von € 11,41 im Jahre 1998 auf € 9,73 im Jahre 1999 zurück.

Im Oktober 1999 startete in Leipzig erstmalig das High-Speed-Internetangebot der Gesellschaft. Am 31. Dezember 1999 verfügten rund 150 angeschlossene Kunden über diesen Dienst, was sich wiederum in einem Anteil am Umsatzerlös in Höhe von rund € 10.000 im Jahre 1999 niederschlug.

**Betriebsaufwendungen.** Die Betriebsaufwendungen beinhalten im wesentlichen Signallieferungsentgelte an die Deutsche Telekom, Reparatur- und Wartungskosten sowie Aufwendungen für das Reparatur und Wartungen ausführende Personal. Die Betriebskosten stiegen um 87,9% von € 13.062.000 im Jahre 1998 auf

€ 24.543.000 im Jahr 1999. Hauptfaktoren für diesen Anstieg der Betriebskosten waren die Verschmelzung (€ 9.130.000), Akquisitionen im Jahre 1998 (€ 539.000) und Akquisitionen im Jahre 1999 (€ 729.000) sowie ein Anstieg der Kosten aus dem laufenden Tagesgeschäft (€ 1.083.000).

	1998	Verschmelzung	1998	1999	Organisches	1999
	€ 000	€ 000	Akquisitionen	Akquisitionen	Wachstum	€ 000
	€ 000	€ 000	€ 000	€ 000	€ 000	€ 000
Signallieferungsentgelte . . . . .	10.499	5.782	399	329	1.583	18.592
Personalkosten . . . . .	2.449	1.453	119	51	(600)	3.472
Reparatur und Wartung . . . . .	246	1.690	5	119	95	2.155
Materialkosten . . . . .	(132)	205	16	230	5	324
Gesamt . . . . .	<u>13.062</u>	<u>9.130</u>	<u>539</u>	<u>729</u>	<u>1.083</u>	<u>24.543</u>

In Bezug auf das laufende Geschäft entfiel der größte Teil der Betriebskosten auf die an die Deutsche Telekom zu entrichtenden Signallieferungsentgelte, die 1999 um rund € 1.583.000 stiegen. Der Anstieg der Betriebskosten ist in erster Linie auf die Preisanpassungsklauseln, die in einigen Ebene-4 (B-1)-Verträgen mit der Deutschen Telekom enthalten sind, zurückzuführen. Weitere Faktoren waren gestiegene Reparatur-, Wartungs- und Materialkosten in Höhe von insgesamt rund € 100.000. Der Anstieg der Betriebskosten konnte teilweise durch eine Senkung der Lohnkosten um rund € 600.000 aufgrund der Synergieeffekte aus der Verschmelzung der Süweda und aus den Akquisitionen in 1998 und 1999 sowie geringerer Jahresboni in 1999 kompensiert werden.

Prozentual auf den Umsatz bezogen sanken die operativen Aufwendungen von 26,5% in 1998 auf 23,2% in 1999.

*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 Zeitpersonal und Fuhrpark sowie Rechts- und Beratungskosten. Weiterhin sind darin enthalten Reisekosten, Bankgebühren, Büromaterial sowie andere kleinere Aufwendungen der Regionalbüros. Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten stiegen um 196,4% von € 6.271.000 in 1998 auf € 18.590.000 in 1999. Die Hauptfaktoren dafür waren die Kosten der Verschmelzung (€ 9.710.000), die Kosten der Akquisitionen in 1998 (€ 516.000), die Kosten der Akquisitionen in 1999 (€ 254.000), gestiegene Kosten der allgemeinen Verwaltung (€ 970.000) und die Kosten in Verbindung mit der Markteinführung des High-Speed-Internetzugangs sowie die Kosten im Zusammenhang mit der Vorbereitung der Markteinführung des digitalen Fernsehens im zweiten Halbjahr 2000 (€ 869.000).

	1998	Verschmelzung	Akquisitionen	Akquisitionen	Organisches	Neue Produkte	1999
	Kabel-		1998	1999	Wachstum	und	
	teilnehmer	€ 000	€ 000	€ 000	€ 000	Dienstleistungen	€ 000
	€ 000	€ 000	€ 000	€ 000	€ 000	€ 000	€ 000
Löhne und Gehälter . . . . .	4.494	4.292	250	119	(1.063)	—	8.092
Telekommunikation und							
Fakturierung . . . . .	—	1.040	39	28	973	—	2.080
Mietkosten . . . . .	444	1.493	31	—	65	153	2.186
Marketing und Vertrieb . . . . .	749	613	1	—	143	—	1.506
Dienstleistungen . . . . .	—	438	—	—	—	479	917
Fuhrpark . . . . .	280	204	3	—	71	—	558
Rechts- und Beratungskosten . . . . .	—	228	96	11	89	237	661
Sonstiges . . . . .	304	1.402	96	96	692	—	2.590
	<u>6.271</u>	<u>9.710</u>	<u>516</u>	<u>254</u>	<u>970</u>	<u>869</u>	<u>18.590</u>

Im laufenden Geschäft betraf der größte Einzelposten die Kosten für Informationsrundschriften über die Umstellung auf ein neues Kundenabrechnungssystem an die Kunden der Gesellschaft. 1999 stellte sie rund 421.000 Kunden auf dieses neue System um. Sie installierte darüber hinaus weitere Telefonanschlüsse zur Erweiterung der Telefonkapazität in ihren Regionalbüros, um die steigende Anzahl von Kunden besser bedienen zu können. Insgesamt entstanden der Gesellschaft dadurch zusätzliche Aufwendungen in den Bereichen Telekommunikation und Kundenverwaltung (Rechnungssystem) in Höhe von rund € 973.000. Die Gesellschaft erweiterte darüber hinaus zwei ihrer Regionalbüros, was sich in einem Anstieg der Büromieten von € 65.000 niederschlug. Weiterhin kam es zu höheren Kosten in den Bereichen Vertrieb und Marketing, bei den Fuhrparkkosten, in der Buchhaltung und Rechtsberatung und für geleaste Büro- und Geschäftseinrichtungen, für Bankgebühren in Verbindung mit Kundenzahlungen und dem Lastschriftinzugsverfahren sowie für Büromaterial. Diese Kosten stiegen insgesamt um € 995.000. Ein Rückgang der Personalkosten um € 1.063.000 konnte die

gestiegenen Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten teilweise wieder ausgleichen. Der Rückgang der Personalkosten ist wiederum auf den Synergieeffekt der Verschmelzung mit Süweda 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 High-Speed-Internetzugangs in Leipzig und der geplanten Markteinführung des Digitalfernsehens in der zweiten Jahreshälfte 2000 Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in Höhe von rund € 869.000. Die größten Aufwendungen waren hier € 153.000 für die Anmietung neuer Büroräume in Leipzig sowie rund € 716.000, die für Berater, Zeitpersonal und Anwaltskosten aufgewendet wurden.

Bezogen auf den Umsatz stiegen die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten von 12,7% auf 17,5%; ohne die Kosten für die Markteinführung des High-Speed-Internetzuganges und für die DigitalTV Dienste wären es 16,7%.

*Gemeinkosten.* Die Kosten der Hauptverwaltung beinhalteten in der Vergangenheit Personalkosten einschließlich der Fuhrparkkosten für das Führungspersonal, Finanzbuchhaltung, EDV- und Anwaltskosten. Weiterhin sind hierin Lizenzgebühren für das Abrechnungs- und Finanzbuchhaltungssystem, Anwalts- und Rechnungslegungskosten, Mietkosten der Hauptverwaltung sowie andere Aufwendungen der Hauptverwaltung enthalten. Die Kosten der zentralen Hauptverwaltung stiegen von € 1.278.000 im Jahre 1998 um € 11.135.000 auf € 12.413.000 in 1999. Hauptfaktoren waren die Kosten der Verschmelzung mit Süweda (€ 6.961.000) und nicht liquiditätswirksame Aufwendungen in Höhe von € 2.757.000 für 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 rund € 343.000. Die gestiegenen Kosten durch die Erweiterung der Hauptverwaltung, den Abschluss von Versicherungen für die Geschäftsleitung, Sachversicherungen sowie die gestiegenen Anwalts- und Rechnungslegungskosten beliefen sich im Jahre 1999 insgesamt auf rund € 639.000. 1999 war das erste Jahr, in dem PrimaCom-Aktien an der Börse gehandelt wurden. Die Kosten für die Durchführung der Jahreshauptversammlung und die Erstellung des Geschäftsberichts führten zu einem Anstieg der Kosten um weitere € 230.000. Kompensiert wurde diese Erhöhung durch niedrigere Boni in Höhe von € 419.000 an die Mitarbeiter.

Weiterhin wurden im Jahre 1999 von der PrimaCom 22 Mitarbeiter in den Bereichen Entwicklung, Planung und Marketing des High-Speed-Internetzugang und des Digitalen Fernsehens eingestellt. 1999 betrug die Personalkosten für diese zusätzlichen Mitarbeiter rund € 451.000. Für Werbung und Verkaufsförderung der neuen Produkte wurden im Jahre 1999 rund € 172.000 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% gewesen.

*Abschreibungen und Amortisierungen.* Abschreibungen und Amortisierungen stiegen um € 45.205.000 von € 16.072.000 im Jahre 1998 auf € 61.277.000 im Jahre 1999. Dies war in erster Linie auf die Behandlung der Verschmelzung als umgekehrte Übernahme der Kabelmedia durch Süweda für Zwecke des U.S.-GAAP zurückzuführen. Von den im Jahre 1999 zusätzlich verzeichneten Abschreibungen resultieren rund € 42.437.000 aus der Verschmelzung. Der Restbetrag kann den Akquisitionen in den Jahren 1998 und 1999 und einem Anstieg des abschreibbaren Anlagevermögens aufgrund von Investitionsaufwendungen in den Jahren 1998 und 1999 zugeordnet werden.

*Betriebsergebnis.* 1999 verzeichnete die Gesellschaft ein negatives Betriebsergebnis von € 10.874.000 gegenüber einem positiven Betriebsergebnis von € 12.656.000 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 High-Speed-Internetzugangs und Digitalen Fernsehens.

*Zinsaufwendungen.* Die Zinsaufwendungen stiegen von € 7.862.000 im Jahre 1998 auf € 15.874.000 im Jahre 1999, was in erster Linie auf eine gestiegene durchschnittliche Gesamtverschuldung von rund € 110.212.000 im Jahre 1998 auf € 238.459.000 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, einen Tag, nachdem die Verschmelzung wirksam wurde, nahm die PrimaCom Kredite in Höhe von € 332.800.000 in Anspruch. Der aus dem Börsengang erzielte Nettoerlös von rund € 103.425.000 sowie die Erlöse aus der Veräußerung von Devisentermingeschäften in Höhe von € 10.650.000 wurden für den Rückkauf der 13<sup>5</sup>/<sub>8</sub>%-igen Schuldverschreibungen per 30. März 1999 verwendet und verringerten so die

Gesamtverschuldung um € 212.534.000. Finanzierungen von Neuakquisitionen während des Jahres trugen darüber hinaus zur Erhöhung der Gesamtverschuldung bei.

*Sonstige Erträge (Aufwendungen).* Als sonstige Aufwendungen verbuchte die Gesellschaft 1999 die Abschreibung eines Schultitels in Höhe von € 767.000, der aus dem Verkauf eines Kabelnetzes im Jahr 1997 stammte.

*Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Steuern und sonstigen Posten.* Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Steuern und sonstigen Posten ergab einen Verlust von € 27.515.000 im Jahr 1999 gegenüber einem Gewinn von € 4.562.000 im Jahre 1998. Hauptgrund hierfür waren die Erhöhung der Abschreibungen in Verbindung mit der buchhalterischen Behandlung der Verschmelzung, die höheren Signalentgelte an die Deutsche Telekom, die nicht liquiditätswirksamen Aufwendungen für die 1999 gewährten Aktienoptionen, die Kosten und Aufwendungen der Markteinführung des High-Speed-Internetzugangs und DigitalTV und Zinsaufwendungen.

*Ertragsteuern.* Die Ertragsteuern stiegen um 101,6% von € 827.000 im Jahre 1998 auf € 1.667.000 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 durchgeführt, die Unternehmensstruktur nach der Verschmelzung zu straffen. Die Restrukturierung sollte auch zu einer Reduzierung der Steuerrisiken beitragen. Insgesamt wurden 29 Verschmelzungen durchgeführt. Die Restrukturierungen wurden im Jahr 2000 abgeschlossen.

*Minderheitsanteil am Jahresüberschuss der Tochtergesellschaften.* Die Reduzierung der Minderheitsanteile am Jahresüberschuss von Tochtergesellschaften von € 303.000 im Jahre 1998 auf € 70.000 im Jahre 1999 ist im Wesentlichen auf den Erwerb von Minderheitsanteilen an Kabelcom Aachen Gesellschaft für Kabel-Kommunikation GmbH & Co. KG zurückzuführen. 1999 erhöhte PrimaCom ihren Anteil an Minderheitsanteilen von rund 87,6 auf 97,8%. Die Gesellschaft beabsichtigt, die restlichen 2,2% Minderheitsanteile an der Kabelcom Aachen zu erwerben.

*Erträge (Aufwendungen) aus veräußerten Geschäftsbereichen.* Es wurden im Jahr 1999 keine Erträge (Aufwendungen) aus veräußerten Geschäftsbereichen erzielt.

*Jahresüberschuss (-fehlbetrag).* Aus den vorstehend aufgeführten Gründen verzeichnet die Gesellschaft einen Jahresfehlbetrag in Höhe von € 29.252.000 im Jahr 1999 im Gegensatz zu einem Jahresüberschuss in Höhe von € 510.000 im Jahr 1998.

*EBITDA und angepasster EBITDA:* Neben anderen Kriterien, von denen einige in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen sind, misst die Gesellschaft ihr Finanzergebnis am EBITDA und am angepassten EBITDA. Sie definiert EBITDA als Gewinn (Verlust) vor außerordentlichen Aufwendungen und Erträgen, vor Anteilen Dritter am Ergebnis, Nettozinsaufwendungen, Steuern auf das Einkommen und Abschreibungen und Amortisierungen. Angepasster EBITDA ist EBITDA zuzüglich nicht liquiditätswirksamer Personalkosten aus der Gewährung von Aktienoptionen und nicht liquiditätswirksamer nicht operativer Aufwendungen abzüglich nicht liquiditätswirksamer nicht operativer Erträge. Die Gesellschaft ist der Überzeugung, dass EBITDA aussagekräftige Maßstäbe für betriebliche Leistungen darstellt, da es sich in der Kabelfernsehindustrie um den am weitverbreitetsten Maßstab handelt, um Kabelfernsehgesellschaften auf der Basis von Betriebsergebnissen, Verschuldungsgrad und Liquidität zu prüfen und zu vergleichen. EBITDA und angepasster EBITDA sind keine Maßstäbe im Sinne der U.S.-GAAP für Gewinne (Verluste) oder den betrieblichen Cashflow und sollten daher nicht als gleichwertige Alternativen zum Jahresüberschuss als Indikatoren für die finanzielle Leistungskraft bzw. als gleichwertige Alternativen zum Cashflow aus betrieblichen Aktivitäten als Bemessungsgrundlagen für die Liquidität angesehen werden. EBITDA stieg um 75,4% von € 28.728.000 in 1998 auf € 50.403.000 im Jahr 1999. Der angepasste EBITDA stieg um 85% von € 28.728.000 im Jahr 1998 auf € 53.160.000.

## **B Liquidität und Kapitalressourcen**

Die Gesellschaft hat in den letzten drei Jahren die folgenden Finanzierungsformen genutzt:

- operativer Cashflow,
- Inanspruchnahmen im Rahmen der Bankkreditlinien und
- Ausgabe von Aktien.

Sie beabsichtigt, ihr künftiges Wachstum mit operativem Cashflow und unter Inanspruchnahme des vorrangigen Kreditrahmens zu finanzieren.

Im September 2000 erwarb die Gesellschaft Multikabel für rund € 250.600.000 einschließlich Akquisitionskosten und der Übernahme von rund € 124.300.000 Schulden von Multikabel, die zum größten Teil refinanziert wurden.

Zum 31. Dezember 2000 belief sich die konsolidierte Gesamtverschuldung auf rund € 754.333.000, hiervon waren € 736.191.000 Bankschulden, € 245.000 Zahlungsverpflichtungen an verbundene Unternehmen, € 13.669.000 Finanzierungsleasing und € 4.228.000 abgegrenzte Kaufverpflichtungen.

Im Geschäftsjahr 2000 erzielte die Gesellschaft einen Netto-Cashflow aus dem operativen Geschäft in Höhe von € 11.685.000.

Darüber hinaus verwandte die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2000 € 387.759.000 liquide Mittel für Investitionsvorhaben. Von diesem Betrag entfielen rund € 245.915.000 auf die Akquisition von Multikabel. Die durch die Finanzierung bereitgestellten liquiden Mittel beliefen sich netto auf € 372.350.000.

Rund € 288.338.000 des gesamten für Investitionsvorhaben verwandten Kapitals im Geschäftsjahr 2000 waren für die Akquisition von Kabelfernsehnetswerken, hier in erster Linie für Multikabel, bestimmt. Der verbleibende Teil des Kapitals für Investitionsvorhaben wurde für den fortlaufenden Bau, Erweiterung und Aufrüsten der bestehenden Kabelnetze verwendet. Die Investitionsverpflichtungen der Gesellschaft aus Lizenzverträgen oder sonstigen Verpflichtungen sind auf ein Minimum beschränkt. Die Gesellschaft geht davon aus, dass die Kapitalinvestitionen in der Zukunft weiterhin erhöhen werden, um die bestehenden oder neu erworbenen Kabelsysteme aufzurüsten. Sollte der Cashflow für die Finanzierung der Kapitalausgaben nicht ausreichend sein, werden die notwendigen Mittel im Rahmen der Bankkreditlinie aufgenommen.

Hohe Abschreibungs- und Amortisierungsaufwendungen und nicht liquiditätswirksame Aufwendungen haben zum Bilanzverlust beigetragen. Diese Aufwendungen haben jedoch keine Auswirkungen auf den Abfluss von liquiden Mitteln. Abschreibungs- und Amortisierungsaufwendungen werden voraussichtlich in Zukunft zu den Verlusten beitragen.

Die Gesellschaft ist der Ansicht, dass EBITDA und angepasster EBITDA besser für eine Bemessung der Fixkostendeckung geeignet sind als ein Mangel an Einnahmen zu fixen Kosten. Der in den jeweiligen Zeiträumen verzeichnete EBITDA und angepasste EBITDA steht der Gesellschaft nicht nur dafür zur Verfügung, ihren Zahlungsverpflichtungen für Zinsaufwendungen nachzukommen, sondern kann auch für andere Unternehmenszwecke einschließlich der Erhöhung des Working Capitals, zur Tilgung von Verbindlichkeiten und Kapitalinvestitionen verwendet werden. Im Geschäftsjahr 2000 beliefen sich der EBITDA und der angepasste EBITDA zum 31. Dezember 2000 auf € 48.349.000 bzw. € 51.907.000. Die Gesamtzinsaufwendungen lagen im gleichen Zeitraum bei € 26.173.000. Von den gesamten im Geschäftsjahr verzeichneten Zinsaufwendungen entfielen € 4.633.000 auf nicht ausgabenwirksame Zinsaufwendungen und die Amortisierung von Finanzierungsgebühren.

Nachstehend folgt eine Beschreibung des vorrangigen gesicherten Kreditrahmens der Gesellschaft. Zusätzlich zu dem vorrangigen gesicherten Kreditrahmen hat die Gesellschaft geringfügige Verbindlichkeiten aus Sale-and-Leaseback-Vereinbarungen mit Philips, die sie vollständig zurückzahlen beabsichtigt. Die Gesellschaft bediente sich ihres vorrangig gesicherten Kreditrahmens und erhielt daraus am 18. September 2000 Mittel über ihre 100%-ige Tochtergesellschaft PrimaCom Management GmbH. In diesem Zusammenhang wurde eine Kreditvereinbarung mit folgenden Banken geschlossen: Bank of America International Limited, Barclays Capital, Chase Manhattan Plc, Dresdner Bank AG Filiale London, Fortis Bank (Niederland) N.V., ING Bank N.V., The Royal Bank of Scotland Plc und TD Bank Europe Limited als „Arranger“ (Führungsbank), und Chase Manhattan Bank AG als „Agent Frontingbank“ und als Bank für die Überziehungskreditlinie und die Verwaltung für Sicherheiten. Die Chase Manhattan Bank AG übernimmt alle Aufgaben hinsichtlich Sicherheitenverwahrung, Kontokorrent-, „Fronting“- und „Agent“-Dienste. Aufgrund dieses Kreditvertrages erklärten sich die Kreditgeber bereit, PrimaCom Management GmbH bis zu € 1.000.000.000 zur Weiterleitung an ihre 100%igen Tochtergesellschaften unter einer Anzahl von Bedingungen in Form eines Darlehens zu gewähren.

Im Rahmen der vereinbarten revolving Kredit- und Kreditbrieflinie, die die Gesellschaft als revolving Kreditlinie bezeichnet, kann sie Darlehen bis zu einem Gesamtbetrag von € 985.000.000 und zu den Bestimmungen des Überziehungskredites bis zu € 15.000.000 in Anspruch nehmen. Die so in Anspruch genommenen Beträge verzinsen sich mit einem Zinssatz in Höhe des EURIBOR für Beträge in Euro und in Höhe des LIBOR bei Beträgen in einer anderen Währung als Euro, zuzüglich einer Marge von 0,75% bis 2,5%. Die Höhe der Marge ist abhängig von dem Verhältnis der Verschuldung der 100%-igen Tochtergesellschaften der PrimaCom zu ihrem auf Jahresbasis ermittelten EBITDA. Am 31. Dezember 2000 hatte die Gesellschaft rund € 735.236.000 des bereitgestellten Betrages zu einem variablen EURIBOR-Zinssatz zuzüglich 2,5% bzw. 7,375% in Anspruch genommen. Sie darf die Mittel aus der revolving Kreditlinie für die Finanzierung zukünftiger Akquisitionen, die Refinanzierung der Verschuldung im Rahmen von Krediten, Kapitalausgaben, die Finanzie-

zung von Ausschüttungen an die PrimaCom AG zum Kauf von vorrangigen Schuldverschreibungen und für bestimmte Zinszahlungen, das Working Capital sowie für allgemeine Geschäftszwecke nutzen.

Der verfügbare Betrag unter der revolvingierenden Kreditlinie reduziert sich um gleichbleibende vierteljährliche Beträge, so dass jeweils zum 31. Dezember des angegebenen Jahres noch die folgenden Beträge zur Verfügung stehen:

<u>Stichtag</u>	<u>Verfügbarer Betrag (in €)</u>
31. März 2003 . . . . .	972.687.500
31. Dezember 2003 . . . . .	935.750.000
31. Dezember 2004 . . . . .	837.223.000
31. Dezember, 2005 . . . . .	738.723.000
31. Dezember, 2006 . . . . .	640.223.000
31. Dezember 2007 . . . . .	517.097.500
31. Dezember 2008 . . . . .	339.797.500
31. September 2009 . . . . .	113.247.500

Die revolvingierende Kreditlinie beinhaltet Verpflichtungen der Gesellschaft zur Einhaltung von Finanzkennzahlen (Klauseln), wie sie für Kreditfinanzierungen dieser Art üblich sind. Die mögliche Inanspruchnahme der revolvingierenden Kreditlinie ist gebunden an die kontinuierliche Einhaltung dieser Klauseln. Jede Verletzung der Verpflichtungen stellt einen Kündigungsgrund dar. Neben den nachfolgend dargestellten EBITDA-bezogenen vertraglichen Pflichten enthält der Kreditvertrag Beschränkungen hinsichtlich:

- Kreditaufnahme
- Belastung von Umsatzerlösen und Vermögensgegenständen
- Vergabe von Krediten an Dritte bzw. Übernahme von Verbindlichkeiten
- Belastung von Umsatzerlösen oder Vermögensgegenständen
- Zahlung von Dividenden und sonstige Ausschüttungen

Die revolvingierende Kreditlinie wertet unter anderem die nachstehend aufgeführten Ereignisse als Kündigungsgrund:

- Änderung, Aussetzung oder Beendigung eines gemäß der Definition in der revolvingierenden Kreditlinie wichtigen Vertrages und daraus resultierender wesentlicher nachteiliger Veränderungen.
- 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 wurden den Kreditgebern Sicherungsrechte auf die Kundenforderungen der PrimaCom, auf konzerninterne Darlehen, auf Geschäftsanteile sowie Aktien einiger ihrer Tochtergesellschaften gewährt.

Am 18. September 2000 vereinbarte die Gesellschaft eine vorrangige Betriebsmittelfinanzierung in Höhe von € 375.000.000, die im Wesentlichen die gleichen Covenants enthält. Die Laufzeit des Kredits beträgt 10 Jahre. Zum Zeitpunkt dieses Geschäftsberichtes besteht unter dieser Kreditlinie keine Inanspruchnahme.

Als Bedingung für die Einrichtung einer durch vorrangige Schuldverschreibungen gesicherten Kreditlinie ging die Gesellschaft am 18. September 2000 eine Vereinbarung über bedingte Wertrechte (Contingent Value Right Agreement) ein, in dessen Rahmen Chase Securities, Inc. als Agent für die bedingten Wertrechte insgesamt 974.000 bedingte Wertrechte gewährt wurden. Nach Maßgabe der Vereinbarung über bedingte Wertrechte muss die Gesellschaft, wenn sie bis einschließlich 18. September 2010 dazu aufgefordert wird, jedem Inhaber einer bedingten Wertrechtsurkunde einen Betrag zahlen, welcher der Differenz zwischen dem Marktwert einer Stammaktie der PrimaCom AG am Tag der Ausübung eines solchen bedingten Wertrechts und 110% des Marktwertes dieser Stammaktie am jeweiligen Tag der Gewährung entspricht; die Tage der Gewährung sind der 30. September 2001, der 31. Dezember 2001, der 31. März 2002 und der 30. Juni 2002. Die Vereinbarung über bedingte Wertrechte enthält darüber hinaus mehrere Bestimmungen zum Schutz der Inhaber eines bedingten Wertrechtes gegen Verwässerung, Änderung in den Mehrheitsverhältnissen. Die Urkunden, welche die bedingten

Rechte verbriefen, werden bis zur ihrer Gewährung gemäß den Bestimmungen der Vereinbarung über die treuhänderische Hinterlegung der bedingten Wertrechte verwahrt.

### **Umstellung auf den Euro**

Am 1. Januar 1999 haben elf der 15 Mitgliedsstaaten der EU, darunter Deutschland und die Niederlande, den Euro als gemeinsame amtliche Währung zusätzlich zu den existierenden Währungen eingeführt. Am 1. Januar 2002 werden die Deutsche Mark und der holländische Gulden kein gesetzliches Zahlungsmittel mehr sein, und die Gesellschaft ist gezwungen, ihre gesamte Geschäftstätigkeit ausschließlich in Euro abzuwickeln. Sie erachtet es für notwendig, ihre Geschäftstätigkeit vor negativen Auswirkungen von Softwarefehlern bei dieser Umstellung zu schützen. Sie verwendet lizenzierte Software für ihr Finanzbuchhaltungs- und Kundenverwaltungssystem. Die Gesamtkosten für den Kauf von Upgrades und die Vorbereitung auf die Einführung des Euro wird sich nicht nachteilig auf ihre Geschäftstätigkeit, ihre konsolidierte Finanzlage oder das Betriebsergebnis auswirken. Auch wenn die Gesellschaft davon ausgeht, dass ihre Systeme rechtzeitig eurotauglich sein werden, ist sie daran, festzustellen, ob ihre Hauptgeschäftspartner, wie die Deutsche Telekom, Banken und die wichtigsten Stromversorger für ihre Netzwerke, rechtzeitig eurotauglich sind. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt ist es nicht möglich vorauszusagen, wie groß die Auswirkungen auf ihre Geschäftstätigkeit und Finanzlage sein werden, wenn die Hauptgeschäftspartner der Gesellschaft den Umstellungsanforderungen nicht genügen.

### **C Trendinformationen**

In den nächsten drei Quartalen erwartet die Gesellschaft, dass sich die Akquisition von Multikabel und die kürzlich in Deutschland getätigten Akquisitionen positiv auf die Umsatzerlöse und EBITDA auswirken werden. Die Gesellschaft geht ferner davon aus, dass sich alle zusätzlichen Akquisitionen, die sie in Deutschland machen wird, Erhöhungen der Teilnehmerentgelte für das Basiskabel-TV-Angebot sowie steigende Kundenzahlen bei den neuen Produkt- und Dienstangeboten sich weiterhin positiv auf die Umsatzerlöse und EBITDA auswirken werden.

Der mögliche Verlust des Gestattungsvertrags mit einer Wohnungsbaugesellschaft in Magdeburg könnte während des Jahres zum Verlust von 25.000 Kunden im Bereich des BasiskabelTV Angebotes führen. Dies wäre der erste Vertrag, den die Gesellschaft verlöre und der sich nachteilig auf Umsatz und EBITDA auswirkte.

Die Gesellschaft beabsichtigt ebenso, die Anzahl der Kanäle für das DigitalTV Angebot für die Kunden in Deutschland zu erweitern, und erwartet, dass die Hinzufügung von Kanälen zu einem Anstieg der Anzahl der DigitalTV-Kunden führen wird. Auf mittlere bis längere Sicht erwartet die Gesellschaft, dass die Erweiterung des DigitalTV-Angebotes sich positiv auf das operative Ergebnis auswirken wird. Allerdings werden sich in den ersten ein bis zwei Jahren die Investitionen für die Kanalerweiterung nachteilig auf das EBITDA Ergebnis auswirken.

Die Gesellschaft geht allgemein von einem weiterhin schnellen Umsatzwachstum aus, während der Zuwachs beim EBITDA in den nächsten zwei bis drei Jahren wesentlich hinter dem Umsatzwachstum zurückbleiben wird, bevor auch beim EBITDA wieder eine Steigerung zu verzeichnen sein wird.

Die Kapitalinvestitionen der Gesellschaft bleiben auf hohem Niveau im Hinblick auf die Durchführung der Aufrüstungsstrategie in Deutschland. Die Gesellschaft erwartet eine wesentlich höhere Kreditinanspruchnahme in den nächsten fünf Jahren für die Finanzierung der Aufrüstung der Finanzierung zukünftiger Investitionen. Anschließend plant die Gesellschaft, damit zu beginnen, die ausstehenden Kreditverbindlichkeiten zurückzuzahlen.

## **PUNKT 6. VORSTAND, AUFSICHTSRAT UND MITARBEITER**

### **A Aufsichtsrat und Vorstand**

#### **VORSTAND**

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>Alter</u>	<u>Geschäftsbereich</u>	<u>Mitglied des Vorstands seit</u>
Paul Thomason . . . . .	45	Vorstand Finanzen Chief Financial Officer	30. Dezember 1998
Hans Wolfert . . . . .	40	Vorstand Unternehmensentwicklung Chief Corporate Development Officer	4. Februar 2000

**Herr Paul Thomason** hat mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Kommunikations- und Medienbranche. Er ist seit dem 30.12.1998 Chief Financial Officer der Gesellschaft. Von 1996 bis 1998 war er Chief Financial Officer der KabelMedia. Von 1981 bis Februar 1996 war er bei der First Union National Bank of North Carolina beschäftigt, wo er von 1986 bis Januar 1996 als Senior Vice President in der Kommunikations- und Medienfinanzgruppe tätig war.

**Herr Hans Wolfert** verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung im Kommunikations- und Mediensektor. Am 4. Februar 2000 wurde er vom Aufsichtsrat als Chief Corporate Development Officer in den Vorstand des Unternehmens berufen. Von Februar 1999 bis zu seiner Berufung in den Vorstand war er Corporate Development Officer der Gesellschaft. Von 1995 bis Dezember 1998 war er President der UPC NL und Senior Vice President Corporate Development und Chief Executive Officer von A2000, einer Tochter der UPC (United Pan Europe Communications). Von 1994 bis 1995 war Wolfert Vice President und Director of International Business Development bei Philips Media Cable Systems. Von 1993 bis 1994 arbeitete er bei PTT-Telecom (Royal Dutch PTT/KPN). 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 Führungskräfte in Deutschland**

**Herr Ernst Uhlig** verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Telekommunikationsbranche und mehr als zehn Jahre Erfahrung in der Kabelbranche und ist seit dem 30.12.1998 als Chief Operating Officer im Geschäftsbereich Kabelfernsehen der Gesellschaft tätig. Seit Oktober 1995 war er Chief Operating Officer bei KabelMedia. Vor seiner Tätigkeit bei KabelMedia hatte er verschiedene Positionen bei Bosch, einschließlich der Position des Vertriebsleiters der 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 Alexander Hoffmann** hat mehr als acht Jahre Erfahrung in der Kabelfernsehbranche. Er ist seit dem 1. Juni 1999 Executive Vice President Investor Relations und Public Relations der Gesellschaft und war seit November 1997 Mitglied des Vorstands der AGFB AG, Mainz. Davor war Herr Hoffmann von 1994 bis Oktober 1997 Mitglied und seit Mai 1997 Vorsitzender des Aufsichtsrats der AGFB. Vor 1994 war Herr Hoffmann über 20 Jahre im internationalen Corporate Banking verschiedener Kreditinstitute tätig.

**Herr Andrei Noppe** ist seit mehr als fünf Jahren in der Kabelfernseh- und Breitbandkabelindustrie tätig. Er ist seit Mai 1999 Vice President für Technologie und Netzwerkbetrieb und Managing Director der Region Mitte. Bevor Herr Noppe zur PrimaCom kam, war er Direktor des Ingenieur- und Konstruktionsbereichs bei der Firma A 2000, einer Tochtergesellschaft von UPC.

#### **Andere Führungskräfte in den Niederlanden**

**Herr Jos Molenkamp** ist seit 1996 Vorsitzender des Vorstands von N.V. Multikabel und verfügt über 15 Jahre Erfahrung in Führungspositionen in der niederländischen Kabelfernseh- und Dienstleistungsbranche. Er hat 30 Jahre Erfahrung in führenden Positionen in der Energiebranche. Er ist der Vorsitzende des Aufsichtsrats der Educatief Net B.V. und war Gründer der ISP MultiWeb B.V., die 1999 an Sonera Nederland B.V. verkauft wurde. Er ist außerdem Mitglied der Vecai, der Niederländischen Kabelorganisation.

**Herr Walter Blom** ist seit 1998 aktives Mitglied der Geschäftsführung und ist als Director of Finance and Sales für Finanzbuchhaltung und entscheidungsorientiertes Rechnungswesen, die Einführung des Teilnehmerregistrierungssystems (MARS), weitere Buchhaltungs- und Betriebssysteme, die Einarbeitung von „Mr. Zap“ sowie Marketing und Kundenbetreuung zuständig.

**Herr Ritzo Holtman** verfügt über 15 Jahre Erfahrung im holländischen Kabelfernsehmarkt in verschiedenen technischen Positionen. Als Director of the Network ist er für die Entwicklung, Erweiterung und Wartung des Netzwerks zuständig.

## **Aufsichtsrat**

Die Satzung unserer Gesellschaft und die vom Aufsichtsrat beschlossene Geschäftsordnung regeln die Geschäftsführung des Aufsichtsrates. Gegenwärtig tagt der Aufsichtsrat mindestens zweimal innerhalb sechs Monaten. 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 € 24.031.000 75% der Stimmen des Aufsichtsrats bedarf. Darüber hinaus sind 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, die Beschlüsse der Gesellschaft in allen rechtlichen Angelegenheiten durchzusetzen.

Gemäß der Satzung besteht unser Aufsichtsrat aus neun Mitgliedern, die durch die Hauptversammlung gewählt werden. Drei dieser Mitglieder sind sog. „unabhängige Aufsichtsratsmitglieder“. John G. Berylson ist mit Wirkung zum 16. November 1999 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 besetzen. Das Gericht hat Herrn Roland Steindorf mit Beschluss vom 24. März 2000 bestellt.

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 gibt die Gesellschaft einige Informationen über die Aufsichtsratsmitglieder ihrer Gesellschaft:

	<u>Alter</u>	<u>Haupttätigkeit</u>
<b>Kategorie A</b>		
Roland Steindorf .....	47	Geschäftsführer, SMC Consulting, Kronberg Aufsichtsrat Highway One
Paul 't Hoen .....	55	Vice President, Lucent Technologies, Hilversum Aufsichtsrat TSS Telematrix Systems and Services B.V., Amper S.A. und SNT Holding N.V.
<b>Kategorie B</b>		
Christian Schwarz-Schilling Vorsitzender .....	70	Geschäftsführer Dr. Schwarz-Schilling & Partner Telekommunikations Consulting GmbH Aufsichtsratsvorsitzender Mot Telecom AG
James S. Hoch .....	41	Geschäftsführer Morgan Stanley Dean Witter Aufsichtsrat der Choice One Communications, Netscalibur Ltd., Xtempus und TLCom
Boris Augustin .....	32	Makler und Market-Maker im EUREX Optionshandel
Stefan Schwenkedel Stv. Vorsitzender .....	41	Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Fachhochschule Wiesbaden Aufsichtsratsvorsitzender F.A.M.E. Film und Musik Entertainment AG Aufsichtsrat 2Venture AG
Klaus von Dohnanyi .....	70	Berater und Autor
<b>Kategorie C</b>		
Massimo Prelz Otramonti Stv. Vorsitzender ...	46	Geschäftsführer Gilbert Global Equity Capital Europe Limited Aufsichtsratsvorsitzender E-viva S.p.A., Jazztel plc, World Access Inc.
Brigitte Preuß .....	40	Hauptgeschäftsführerin der Kurhotel Parkschlösschen Bad Wildstein GmbH

**Herr Steindorf** wurde am 24. März 2000 vom Registergericht beim Landgericht in Mainz zum Aufsichtsratsmitglied 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 Luxemburg. Von 1990 bis 1994 war er bei der Braun AG Direktor für Zentraleuropa und von 1987 bis 1990 als Leiter Vertrieb und Marketing bei Pirelli tätig. Herr Steindorf ist auch Mitglied des Aufsichtsrats von Highway One.

**Herr 't Hoen** gehört dem 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 war seit 1995 Vorstand der KPN Telecom Tochtergesellschaft Vision Networks N.V., die Kabelfernsehtetze in Großbritannien (Comtel), Frankreich (RCF), Polen (Intercable), der Tschechischen Republik (Interkabel) und in den Niederlanden (Casema) unterhält. Herr 't Hoen ist Director von TSS Telematrix Systems and Services B.V., Amper S.A. und SNT Holding N.V.

**Herr Dr. Schwarz-Schilling** ist seit der Beschlussfassung über die Verschmelzung Vorsitzender des Aufsichtsrats der 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 ist seit 1993 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 Mot Telecom AG.

**Herr Hoch** ist seit September 1995 Mitglied des Aufsichtsrates der Gesellschaft bzw. deren Vorläufergesellschaft. Seit August 2000 ist Herr Hoch Managing Director von Morgan Stanley Dean Witter. Von Dezember 1998 bis August 2000 war er Managing Director von Morgan Stanley and Co. Limited und von 1994 bis 1998 Executive Director bei der Morgan Stanley and Co. Limited. Herr Hoch ist Director von Choice One Communications, Netscalibur Ltd., Xtempus und TL Com.

**Herr Augustin** ist seit dem 30. Dezember 1998 Mitglied des Aufsichtsrates der Gesellschaft. Seit Oktober 1998 ist Herr Augustin bei Archelon Deutschland GmbH als Makler und Market Maker an der Eurex und in der Finanzdienstleistungsindustrie tätig. Von 1994 bis 1998 arbeitete er u.a als Derivatehändler, bei Lehman Brothers Bankhaus AG, Banque Nationale de Paris (Deutschland) OHG und Banque Paribas (Deutschland) OHG. Herr Augustin ist Neffe von Herrn Wolfgang Preuß und Herrn Ludwig Preuß.

**Herr Prof. Dr. Schwenkedel** ist seit der Beschlussfassung über die Verschmelzung der Süweda in der Funktion eines stellvertretenden Vorsitzenden Mitglied des Aufsichtsrates der Gesellschaft. Prof. Schwenkedel war auch Vorsitzender des Aufsichtsrates der AGFB von 1997 bis Oktober 2000. Seit März 2000 ist er Vorsitzender des Aufsichtsrats von F.A.M.E. Film and Music Entertainment AG in München, und seit September 2000 ist er Mitglied des Aufsichtsrats von 2Venture AG in Bonn. 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 Druck- und Papierindustrie beschäftigt.

**Herr Dr. von Dohnanyi** ist seit Januar 1996 Mitglied des Aufsichtsrates der Gesellschaft bzw. der Vorläufergesellschaft KabelMedia. Von der Umstellung bis zur Verschmelzung war er Vorsitzender des Aufsichtsrats von KabelMedia, und vom 31. Dezember 1997 bis zur Umstellung war er Vorsitzender des Executive Committees von KabelMedia. Von 1954 bis 1960 arbeitete er sowohl in Deutschland als auch in den Vereinigten Staaten von Amerika für die Ford Motor Company. Von 1960 bis 1968 war Herr 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 bekleidete er das Amt des parlamentarischen Staatssekretärs und von 1972 bis 1974 das des Ministers 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 Erster 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 der Gesellschaft bzw. der Vorläufergesellschaft KabelMedia. Herr Prelz Oltramonti ist seit September 1999 Managing Director bei Gilbert Global Equity Capital Europe Limited. Er ist dort im Management der europäischen Investment-Aktivitäten in erster Linie für den Kommunikations- und Mediensektor verantwortlich. Von 1991 bis September 1999 stand Herr Prelz Oltramonti in den Diensten der Advent-Gruppe, zuletzt als Senior Vice President von Advent International plc. und als Managing Director ihrer Tochtergesellschaft Advent International plc. Herr Oltramonti ist Director der E-via S.p.A., Jazztel plc und World Access Inc.

**Frau Preuß**, Ehefrau von Herrn Wolfgang Preuß, ist seit 30. Dezember 1998 Mitglied des Aufsichtsrates der Gesellschaft 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.

## **B Vergütung**

Der Vorsitzende des Aufsichtsrates erhält eine jährliche Vergütung von € 41.000, die stellvertretenden Vorsitzenden erhalten jeweils € 20.000 und jedes andere Aufsichtsratsmitglied erhält jeweils € 10.000. Darüber hinaus hat jedes Aufsichtsratsmitglied Anspruch auf Erstattung angemessener Reisekosten, die im Rahmen seiner Aufsichtsrats Tätigkeit anfallen. Die Gesellschaft wird für eine eventuelle Mehrwertsteuerbelastung der Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder aufkommen.

Für das am 31. Dezember 2000 endende Geschäftsjahr gewährte die Gesellschaft Herrn Jacques Hackenberg, Vorstandsvorsitzenden der Gesellschaft bis November 2000, Paul Thomason und Hans Wolfert eine Vergütung von insgesamt rund € 621.000. Die Gesellschaft gewährt keine Altersversorgung oder ähnliche Leistungen für die Mitglieder des Vorstandes.

Die Satzung sieht vor, dass die Gesellschaft die Kosten einer Haftpflichtversicherung für die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstandes trägt. Zu diesem Zweck wurden die für die Führungskräfte abgeschlossenen Haftpflichtversicherungen zur Deckung jeglicher Haftungsrisiken erneuert.

### **C Aufsichtsratsangelegenheiten**

Mit den Mitgliedern des Aufsichtsrates hat die Gesellschaft keine Dienstverträge abgeschlossen, und die Dienstverträge mit den Mitgliedern des Vorstands sehen keine Leistungen bei Beendigung des Dienstverhältnisses vor.

Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrates sieht vor, dass der Aufsichtsrat jeden 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 Prezl Oltramonti und Prof. Dr. Schwenkedel. Seine Aufgabe ist es, die der Geschäftsordnung entsprechend von der Geschäftsleitung der Gesellschaft vorgeschlagenen Vorhaben wie bestimmte von der Gesellschaft oder einer der Tochtergesellschaften vorgeschlagene Investitionen, jeden von ihrer oder einer ihrer Tochtergesellschaften vorgeschlagenen Verkauf von Vermögenswerten und jede vorgeschlagene Kapitalerhöhung sowie Verschmelzungen und jedwede vorgeschlagene Transaktion zwischen der Gesellschaft und einem verbundenen Unternehmen (mit Ausnahme von Transaktionen zwischen und ihren 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 Oltramonti sowie Frau Brigitte Preuß. Seine Aufgabe besteht darin, die an die Mitglieder des Vorstandes und an sämtliche andere leitenden Angestellten oder Tochtergesellschaften zu zahlenden Vergütungen zu überprüfen und zu bewerten 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 den unabhängigen Aufsichtsratsmitgliedern, Herrn Dr. Klaus von Dohnanyi sowie Herrn James Hoch und Herrn Boris Augustin. Seine Aufgabe besteht darin, die Finanzpläne und Bilanzierungsgrundsätze der Gesellschaft zu bewerten und Empfehlungen an den Aufsichtsrat abzugeben, damit dieser gegebenenfalls eine Prüfung ihrer Finanzlage, ihrer Geschäftstätigkeit, ihrer internen Kontrollmechanismen und ihres 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.

### **D Mitarbeiter**

Am 31. Dezember 2000 hatte die Gesellschaft 594 Vollzeit- und rund 30 Teilzeitmitarbeiter in Deutschland und 75 Vollzeit- und 25 Teilzeitmitarbeiter in den Niederlanden. Die Angestellten in Deutschland unterliegen keinem gewerkschaftlichen Tarifrahmenvertrag. 103 Angestellte wählten jedoch einen Betriebsrat für die PrimaCom Management GmbH und die PrimaCom Region Wiesbaden GmbH & Co. KG. Die Mitarbeiter in den Niederlanden sind gegenwärtig dabei, einen Betriebsrat zu wählen.

Die Gründung und die Rechte eines Betriebsrates sind im deutschen Betriebsverfassungsgesetz festgelegt. Der Betriebsrat vertritt die Interessen aller Mitarbeiter, mit Ausnahme der Führungskräfte, 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 ihrer Entscheidungen der Zustimmung des Betriebsrats (bzw. der zustimmenden Entscheidung eines besonderen Verhandlungsgremiums). Zu den sozialen Angelegenheiten gehören die Ordnung im Betrieb, Verhalten der Mitarbeiter am Arbeitsplatz, Arbeitszeit, Zahlungsbedingungen, Urlaubsplanung, Kontrolleinrichtungen, Gesundheitsschutz, soziale Einrichtungen, Löhne und Gehälter. In Personalfragen umfasst das deutsche Betriebsverfassungsgesetz alle Rechte von Informationsrechten bis zu Mitbestimmungsrechten, u.a. besondere Einstellungsfragen, Stellenausschreibung, Einstellung, Aus- und Umgruppierung und Versetzung und — von besonderer Bedeutung — die Mitbestimmung im Fall von Entlassungen. Vor jeder Veränderung in solchen Personalfragen muss der Arbeitgeber versuchen, die Zustimmung des Betriebsrats zu erlangen. Die Rechte und Aufgaben des geplanten Betriebsrates der Mitarbeiter in den Niederlanden werden mit denen des deutschen Betriebsrates vergleichbar sein.

Die Gesellschaft sieht ihre Beziehungen zu ihren Mitarbeitern und zum Betriebsrat in Deutschland als gut an und geht davon aus, auch mit dem noch zu gründenden niederländischen Betriebsrat gute Beziehungen zu unterhalten.

## **E Aktienbesitz/Aktienoptionspläne**

Nach dem Wissen der Gesellschaft halten die in Unterabschnitt 6.B genannten Personen weniger als ein Prozent der ausgegebenen Aktien von PrimaCom, und ihr individueller Aktienbesitz wurde noch nie zuvor den Aktionären mitgeteilt oder auf sonstige Art publik gemacht. Informationen über den Gesamtaktienbesitz der Mitglieder des Aufsichtsrates und des Vorstands folgen unter Punkt 7.

Am 22. Februar 1999 verabschiedete die Gesellschaft einen Aktienoptionsplan zugunsten all ihrer Mitarbeiter und der Mitarbeiter ihrer Tochterunternehmen (1999er „Universal Stock Option Plan“) und einen Aktienoptionsplan für ihre Führungskräfte und die Führungskräfte der Tochterunternehmen (1999er „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 berechtigt, insgesamt 1.000.000 Aktien auszugeben, davon 300.000 Aktien gemäß dem Universal Stock Option Plan und 700.000 Aktien gemäß dem Executive Stock Option Plan.

Die Rechte an den 1999 und 2000 gewählten Optionen unter dem Universal Stock Option Plan und dem Executive Stock Option Plan entstehen über drei Jahre. Ein Drittel der Optionen wird am ersten Jahrestag der Ausgabe unverfallbar, die Rechte an den übrigen Optionen entstehen monatlich zu gleichen Teilen im Verlauf der folgenden zwei Jahre. Die ausgegebenen Optionen können nach dem zweiten Jahrestag der Ausgabe erstmals ausgeübt werden und verfallen am fünften Jahrestag der Ausgabe. Sollte das Beschäftigungsverhältnis des Optionsinhabers vor der vollständigen Zuteilung der Optionen enden, werden die Optionen nur anteilig auf der Basis von  $\frac{1}{36}$  der Anzahl der vollen Monate des Beschäftigungsverhältnisses ausgegeben, gerechnet vom Tag der Optionsausgabe an bis zum Tag des Austritts. Optionen können nur dann ausgeübt werden, wenn der auf der Grundlage von fünf aufeinanderfolgenden Handelstagen an der Frankfurter Wertpapierbörse unmittelbar vor der ersten Optionsausübung berechnete durchschnittliche Tagesschlusskurs der Aktien wenigstens 120% des jeweiligen Basispreises der Optionen entspricht.

Im Juli 2000 hat die Gesellschaft zwei neue Aktienoptionspläne aufgelegt, und zwar den 2000er Universal-Aktienoptionsplan mit 150.000 Optionen und den 2000er Executive-Aktienoptionsplan mit 350.000 Optionen. Unter den 2000er Plänen dürfen erst dann Aktienoptionen ausgegeben werden, wenn die entsprechenden 1999er Pläne vollständig ausgenutzt sind.

Die im Rahmen der Optionspläne ausgegebenen Aktien werden über eine 3-Jahres-Periode 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 sind nach dem zweiten Jahrestag ihrer Zuteilung ausübbar. 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  $\frac{1}{36}$  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 in der 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 2000 wurden für beide Pläne insgesamt 853.684 Optionen zu einem durchschnittlichen Ausübungspreis von € 34,38 gewährt.

Die Optionsrechte, die nach den Aktienoptionsplänen gewährt werden, sind nicht übertragbar und nicht vererbbar. Sie verfallen, wenn das Dienstverhältnis innerhalb von sechs Monaten nach Optionseinräumung, aus welchen Gründen auch immer, beendet wird. Die Gesellschaft kann, 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 der 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 des Jahresberichts, berechtigt. Die Aktienoptionspläne sehen im übrigen vor, dass die Rechte der Optionsberechtigten durch eine Verschmelzung der Gesellschaft auf eine andere Gesellschaft oder durch Beschlüsse der 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.

## **PUNKT 7. WESENTLICHE ANTEILSEIGNER UND GESCHÄFTE MIT DER GESELLSCHAFT NAHESTEHENDEN PERSONEN UND UNTERNEHMEN**

### **A Wesentliche Anteilseigner**

Die nachstehende Tabelle enthält bestimmte Angaben über die Inhaberstammaktien, aufgliedert in: (1) alle Personen, die nach Kenntnis der Gesellschaft 5,0% oder mehr der Inhaberstammaktien in Umlauf besitzen und (2) alle Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats zusammen. Keiner der Hauptanteilseigner hat besondere Stimmrechte. Ausgehend von Informationen der Bank of New York als Hinterlegungsstelle nimmt die Gesellschaft an, dass rund 1.528.000 oder 7,75% ihrer Aktien in Form von Depositary Shares in den Vereinigten Staaten von sieben registrierten Eigentümern gehalten werden.

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

<u>Name</u>	<u>Aktien</u>	<u>Anteil</u>
<b>Anteilseigner</b>		
United Pan-Europe Communications N.V. <sup>(1)</sup> .....	4.942.002	25,05%
Wolfgang Preuß <sup>(2)</sup> .....	3.186.755	16,15%
Wellington Management Company, LLP <sup>(3)</sup> .....	1.419.900	7,20%
Morgan Stanley Dean Witter <sup>(4)</sup> .....	<u>1.023.985</u>	<u>5,19%</u>
Gesamt .....	10.572.642	53,59%
<b>Vorstand und Aufsichtsrat</b>		
Alle Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder zusammen <sup>(5)</sup> .....	619.961	3,14%

(1) Beinhaltet 4.926.102 Aktien und 31.800 American Depositary Shares (ADS) im direkten Eigentum der United Pan-Europe Communications N. V. (UPC), die wiederum eine Tochtergesellschaft im Mehrheitsbesitz der UnitedGlobalCom, Inc. (UGC). Obgleich die UGC das Recht hat, alle Aufsichtsratsmitglieder von UPC zu wählen, haben die Mitglieder des Aufsichtsrats eine Sorgfaltspflicht gegenüber allen Aktionären der UPC und unterliegen anderen Bestimmungen des niederländischen Unternehmensrechts bei Ausübung ihrer Kontrolle über UPC. Ausgehend von Informationen, die United Pan-Europe Communications N.V. bei der U.S.-Börsenaufsichtsbehörde eingereicht hat, glaubt die Gesellschaft, dass das Unternehmen am 21. Dezember 1999 Stück 3.510.385 Aktien kaufte und später im Dezember 1999 und im Januar, Februar und März 2000 mehrere Folgekäufe tätigte. Die Geschäftsadresse der United Pan-Europe Communications N.V. ist Fred. Roeskenstraat 123, 1070EE Amsterdam, Niederlande.

(2) Beinhaltet nach Angaben von Herrn Preuß 2.868.894 Aktien, über die Herr Preuß Stimm- und Investitionsrecht hat, und 166.997 Aktien, die er treuhänderisch für Frau Brigitte Preuß verwaltet und über die beide gemeinsam Stimmrecht ausüben. Die Adresse von Herrn Preuß ist Wolfer Weg 3, 56841 Traben-Trarbach.

(3) Umfasst Aktien, die von Wellington Management Company, LLP, einer Anlageberatungsgesellschaft nach dem Anlageberatungsgesetz von 1940, mit gemeinsamem Stimmrecht über 1.046.400 Aktien und gemeinsamer Verfügungsgewalt über 1.419.900 Aktien gehalten

werden, gemäß der von Wellington Management Company, LLP am 14. Februar 2001 eingereichten Meldung 13-G. Die Adresse der Wellington Management Company, LLP, is 75 State Street, Boston, Massachusetts 02109.

- (4) 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 alleinige 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 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 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) Umfasst 166.997 Aktien, an denen der Begünstigte anteilmäßige Stimmrechte hält, und 200.000 Aktienoptionen. Rund 108.500 von den 200.000 Aktienoptionen sind unverfallbar angewachsen, und von diesen unfallbaren Optionen können derzeit rund 69.500 ausgeübt werden. Die gesamten Aktienoptionen wurden unter dem oben beschriebenen Executive Aktien Optionsplan gewährt.

## B Geschäfte mit der Gesellschaft nahe stehenden Personen und Unternehmen

Jacques Hackenberg, Vorsitzender des Vorstandes seit 1998, verließ die Gesellschaft mit Wirkung 17. Oktober 2000. Die Gesellschaft ging mit Herrn Hackenberg eine Vereinbarung ein, die vorsieht, dass er eine einmalige Abfindung von € 179.000 erhält und bis Juli 2001 ein monatliches Gehalt von € 31.000 bezieht. Von August 2001 bis Dezember 2001 bezieht er monatlich € 11.000. Die Aktienoptionen wachsen Herrn Hackenberg bis zum 31. Dezember 2000 weiter zu. Zu diesem Zeitpunkt werden im Wesentlichen alle 100.000 Optionen unverfallbar geworden sein. Die Vereinbarung sieht auch ein Wettbewerbsverbot bis zum 31. Dezember 2001 vor.

Mit Vereinbarung vom 30. November 2000 kaufte die Gesellschaft von den Herren Wolfgang Preuß, einem unserer größten Aktionäre, Bruno H. Schubert und Hans Werner Klose alle Gesellschaftsanteile der Süweda Betriebsgesellschaft für Kabelkommunikation im Saarland Kabelprojekt Friedrichsthal KG für einen gesamten Kaufpreis von € 3.153.000 und dem Saldo der noch offenen Kapitaleinzahlungen der Gesellschafter. Die Gesellschaft versorgt rund 3.100 Kabelkunden.

Als Folge der Verschmelzung mit Süweda am 30. Dezember 1998 wurde AGFB zu einem der bedeutendsten Aktionäre der Gesellschaft. Der einzige Vermögenswert der AGFB waren, abgesehen von einem begrenzten Bestand an liquiden Mitteln, 3.750.000 Aktien der Gesellschaft. Im Rahmen der Verschmelzung mit Süweda hat die Gesellschaft zugestimmt, alle notwendigen Maßnahmen zu ergreifen, um eine Verschmelzung der AGFB mit PrimaCom zu vollziehen. Bei dieser Verschmelzung, die am 2. Oktober 2000 vollzogen wurde, stellten die von der AGFB gehaltenen und auf die Gesellschaft übertragenen PrimaCom-Aktien die Gegenleistung für die Verschmelzung dar und wurden an die AGFB-Aktionäre ausgegeben, die somit direkte PrimaCom-Aktionäre wurden.

## C Aktien und Optionen der Vorstände und Aufsichtsräte:

<u>Name</u>	<u>Anzahl Aktien</u>	<u>Anzahl Optionen</u>
<b>Vorstand:</b>		
Paul Thomason .....	146.969	100.000
Hans Wolfert .....	—	100.000
<b>Aufsichtsrat:</b>		
Massimo Prelz Oltramonti .....	2.500	—
Brigitte Preuß .....	321.997	—
Boris Augustin .....	3.464	—
Roland Steindorf .....	—	—
Dr. Klaus von Dohnanyi .....	—	—
Dr. Christian Schwarz-Schilling .....	—	—
James S. Hoch .....	—	—
Paul't Hoen .....	—	—
Prof. Dr. Stefan Schwenkedel .....	—	—

## PUNKT 8. FINANZDATEN

### A Wesentliche Veränderungen und Angaben zum Zeichnungsangebot und zur Börsennotierung

Seit dem Zeitpunkt der Feststellung des unter Punkt 10 folgenden Konzernabschlusses sind keine wesentlichen Veränderungen eingetreten.

Seit 22. Februar 1999 notieren die Inhaberstammaktien der Gesellschaft am Neuen Markt, einem Marktsegment der Frankfurter Börse, unter dem Kürzel PRC. Die American Depositary Shares, die jeweils den halben Wert der Inhaberstammaktie verbrieft, werden mit Kürzel PCAG zum Handel am Segment „Nasdaq Aktienmarkt“ gehandelt.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die in den angegebenen Zeiträumen verzeichneten Höchst- und Tiefstpreise für die Inhaberstammaktien an der Frankfurter Börse und für die American Depositary Shares am Nasdaq.

	Nasdaq		Frankfurter Börse	
	Höchstkurs (in U.S.-\$)	Tiefstkurs	Höchstkurs (in €)	Tiefstkurs
<b>Jährliche Höchst- und Tiefkurse</b>				
1999 (seit 22. Februar 1999) .....	29,63	15,00	64,00	29,50
2000 .....	50,00	5,13	99,00	11,60
<b>Vierteljährliche Höchst- und Tiefkurse</b>				
<b>1999</b>				
Erstes Quartal .....	20,00	15,00	34,00	29,50
Zweites Quartal .....	25,00	16,50	48,00	30,90
Drittes Quartal .....	29,63	22,63	56,00	44,75
Viertes Quartal .....	32,63	23,25	64,00	42,10
<b>2000</b>				
Erstes Quartal .....	50,00	30,63	99,00	59,00
Zweites Quartal .....	43,50	18,13	86,10	36,00
Drittes Quartal .....	23,88	13,63	50,35	31,00
Viertes Quartal .....	13,13	5,13	32,00	11,60
<b>Monatliche Höchst- und Tiefkurse 2000</b>				
September .....	19,13	13,63	44,80	31,00
Oktober .....	13,13	5,75	32,00	14,04
November .....	11,00	5,13	24,60	12,19
Dezember .....	7,50	5,13	17,60	11,60
<b>2001</b>				
Januar .....	8,00	5,38	16,70	10,50
Februar .....	7,50	5,50	16,40	12,97
März [bis 27. März] .....	7,94	6,38	17,98	13,89

## PUNKT 9. ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN

### A Wesentliche Verträge

Die wesentlichen Verträge der Gesellschaft werden in Punkt 2.B beschrieben.

### B Währungskontrolle

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 rund € 2.556 (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 rund € 1.534.000 (oder den entsprechenden Betrag in ausländischer Währung) übersteigt.

## **C Besteuerung**

### ***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 des einzelnen Aktionärs behandelt. Insbesondere werden Steueraspekte, die für Anleger mit 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. Das deutsche Steuergesetz erfährt zur Zeit fundamentale Änderungen. Eine große Steuerreform, die zum Teil zum 1. Januar 2001 in Kraft trat, wird weitere Änderungen ab dem 1. Januar 2002 bringen. Das deutsche Steuergesetz ist deshalb in einigen Teilen in der Überleitung.

### ***Die Besteuerung von PrimaCom***

Die Körperschaftsteuer wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2001 von den geteilten Steuersätzen von 30% auf ausgeschüttete und 40% auf einbehaltene Gewinne auf 25% gesenkt. Die neue Körperschaftsteuer in Höhe von 25% gilt sowohl für ausgeschüttete als auch für einbehaltene Gewinne. Seit 1. Januar 1998 wird ein Solidaritätszuschlag in Höhe von 5,5% auf die Steuerschuld der Unternehmen erhoben. Für Gewinne, die ab 2001 erzielt werden, beläuft sich die Gesamtsteuerlast, bestehend aus Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag, auf 26,38%. Rechnet man die Gemeindegewerbesteuer (üblicherweise zwischen 15% und 20%) hinzu, so ergibt sich ab dem Geschäftsjahr 2001 je nach Gemeinde und dem ortsüblichen Hebesatz eine effektive Besteuerung der Gewinne zwischen 35% und 40%.

Eine weitere wichtige Veränderung ist die Abschaffung der Anrechnung der Körperschaftsteuer, die bereits im Jahr 2002 für die Ausschüttung des Jahresgewinns aus dem Geschäftsjahr 2001 im Jahr 2002 wirksam werden soll. Bei der Ausschüttung des Jahresgewinns aus dem Geschäftsjahr 2001 profitieren die Aktionäre nicht mehr von einer Steuergutschrift in Verbindung mit der Ausschüttung. Eine Ausschüttung des Jahresgewinns eines deutschen Unternehmens aus dem Geschäftsjahr 2000, die im Jahr 2001 stattfindet, wird jedoch nach wie vor nach dem Anrechnungsverfahren behandelt. Gemäß der Überleitungsregelung wird für alle deutschen Unternehmen das noch verbleibende Steuerguthaben festgestellt, das für die Aktionäre zur Verfügung steht und nicht für die Ausschüttung des Jahresgewinns zum 31. Dezember 2000 verwendet wurde. Der Betrag des Steuerguthabens nach dem Anrechnungsverfahren wird dazu verwendet, die Körperschaftsteuer des Unternehmens bei Dividendenausschüttungen in dem bis 2016 geltenden Übergangszeitraum zu senken.

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

Die effektive Gesamtsteuerbelastung liegt ab 1. Januar 2001 bei rund 38% je nach Höhe der Gewerbebesteuer.

### ***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) in 2001 und für die steuerlichen Gewinne für die Jahre vor 2001. 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 2001 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 Körperschaftsteuerschuld 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 zu einer Neutralisierung der Körperschaftsteuer, d. h. der Dividendenbetrag wird mit dem individuellen Einkommen- oder Körperschaftsteuersatz des Aktionärs besteuert. Unter dem anzuwendenden Überleitungsgesetz für das Fiskaljahr 2001 werden die von einem Aktionär erhaltenen Dividenden Gegenstand einer 30%-igen Körperschaftsteuer sein anstatt einer 25%-igen Steuer für andere Einkommensarten, um eine Steuererstattung wegen eines geringeren Körperschaftsteuersatzes zu vermeiden.

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. Dies betrifft im Allgemeinen nur solche Situationen, in denen der Aktionär eine entsprechende Körperschaft ist, aber nicht in Deutschland sondern in einem anderen Mitgliedsstaat der Europäischen Gemeinschaft steueransässig ist.

Gehören die Aktien eines ausländischen Aktionärs zum Vermögen 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 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 oder 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 Kapitalertragsteuer in Höhe von 26,375% auf die an ansässige und nicht ansässige Aktionäre ausgezahlte Brutto-Dividendenzahlung einbehalten, bestehend aus 25% Kapitalertragsteuer zuzüglich 1,375% Solidaritätszuschlag. U.S.-amerikanische Aktionäre können einen Teil der Kapitalertragsteuer unter dem Doppelbesteuerungsabkommen zwischen den U.S.A. 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 zwölf 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 Betriebsstätte in Deutschland gehalten werden.

Veräußerungsgewinne, die aus dem Verkauf von Beteiligungen an ausländischen Kapitalgesellschaften erzielt wurden, sind voraussichtlich ab 2001 steuerfrei; die hier geltenden Bestimmungen sind jedoch noch nicht abschließend geklärt.

### ***Änderungen im Steuerrecht zum 1. Januar 2002***

Mit Wirkung zum 1. Januar 2002 wird das Anrechnungsverfahren abgeschafft. Das neue Verfahren sieht keine Steuergutschrift vor. Dagegen zahlt ein inländischer privater Anteilseigner Einkommensteuer auf 50% der erhaltenen Dividende. Die verbleibenden 50% sind für eine inländische natürliche Person nicht steuerpflichtig.

Als Folge dieser Veränderung sind auch Veräußerungsgewinne eines inländischen privaten Anteilseigners zu 50% steuerfrei, vorausgesetzt, die natürliche Person hielt in den letzten fünf Jahren durchgängig eine Beteiligung von mindestens 1% an der Kapitalgesellschaft, oder aber sie hielt die Beteiligung nicht länger als 12 Monate. Die Veräußerungsgewinne sind gänzlich steuerfrei, wenn die natürliche Person weniger als 1% an der Kapitalgesellschaft hielt und die Beteiligung länger als 12 Monate gehalten wurde. Die Behandlung von Veräußerungsgewinnen ist zweifelhaft, wenn die natürliche Person vor Beginn des Jahres 2002 1% oder mehr aber weniger 10% der Kapitalgesellschaft hält.

Kosten, die inländischen natürlichen Personen mittelbar oder unmittelbar aus Dividendeneinkünften oder Veräußerungsgewinnen entstehen, sind nur zu 50% abzugsfähig, unabhängig davon, ob sie im gleichen Jahr wie die Einkünfte entstanden oder nicht. Ist der Verkauf gänzlich steuerfrei, sind keinerlei Kosten aus dem Verkauf abzugsfähig.

Für inländische Kapitalgesellschaften sind sämtliche Dividendeneinkünfte aus einer anderen deutschen Kapitalgesellschaft und sämtliche Veräußerungsgewinne aus dem Verkauf von Beteiligungen an anderen inländischen oder ausländischen Kapitalgesellschaften gänzlich steuerfrei. Der Beteiligungsumfang und der Beteiligungszeitraum sind bisher unerheblich.

Betriebsausgaben, die einer inländischen Kapitalgesellschaft direkt aus steuerfreien Kapitalgewinnen aus dem Verkauf von Beteiligungen an einer Kapitalgesellschaft oder aus steuerfreien Dividendeneinkünften aus einer deutschen Kapitalgesellschaft entstehen, sind steuerlich nicht länger abzugsfähig, wenn sie im gleichen Jahr wie die Dividende (und bis in Höhe des Dividendenbetrages) entstehen. Auch Veräußerungsverluste sind nicht länger abzugsfähig.

Dividenden aus ausländischen Kapitalgesellschaften sind weiterhin zu 95% steuerfrei, und alle damit zusammenhängenden Betriebsausgaben sind abzugsfähig.

Im Jahr 2002 wird die Kapitalertragsteuer auf Dividenden auf 20% zuzüglich des darauf anzurechnenden Solidaritätszuschlags in Höhe von 5,5% gesenkt. Das deutsche Rückerstattungsverfahren bleibt in dieser Hinsicht

unverändert, mit der Ausnahme, dass die mit dem deutschen Anrechnungsverfahren zusammenhängende Rückerstattung von 5% an U.S.-Inhaber ab dem Geschäftsjahr 2002 nicht mehr anwendbar ist.

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

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

- (1) die Aktien beim Erblasser oder Schenker zu einem Betriebsvermögen gehörten, für das in Deutschland eine Betriebsstätte unterhalten wird oder ein ständiger Vertreter bestellt ist;
- (2) der Erblasser oder Schenker, der Erbe oder sonstige Erwerber in Deutschland seinen Wohnsitz oder seinen gewöhnlichen Aufenthalt haben oder sich als deutscher Staatsbürger, der in Deutschland keinen Wohnsitz hat, nicht länger als fünf Jahre dauernd im Ausland aufgehalten hatte; oder
- (3) 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 (1) und (2) 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.

Erwirbt ein Aktionär oder eine Gesellschaft — unmittelbar oder mittelbar — ab dem 1. Januar 2000 mindestens 95% der Aktien an der PrimaCom, so unterliegt dieser Erwerb von 100% der Aktien der Grunderwerbsteuer in Höhe von 3,5% des Wertes sämtlichen Grundbesitzes im Eigentum der PrimaCom oder ihrer Tochtergesellschaften.

## **D Einsichtnahme in die Unterlagen**

Die Gesellschaft ist an die Informationsauflagen des geänderten U.S.-Wertpapiergesetzes *Securities Exchange Act* aus dem Jahr 1934 gebunden. Gemäß diesen Auflagen reicht sie Berichte und andere Informationen bei der U.S.-Börsenaufsichtsbehörde (*Securities and Exchange Commission*) ein. Diese Dokumente, einschließlich dieses Geschäftsberichts und die dazugehörigen Anlagen, können im Publikumsbüro der Börsenaufsichtsbehörde in der 450 Fifth Street, N.W., Washington, D.C. 20549 und in den Regionalbüros der Behörde in 500 West Madison Street, Suite 1400 Chicago, Illinois 60661, und 7 World Trade Center, New York, New York 10048 eingesehen und kopiert werden. Kopien der Unterlagen können im Publikumsbüro der Behörde in 450 Fifth Street, N.W., Washington, D.C. 20549 zu festgelegten Preisen erworben werden. Über die Arbeit des Publikumsbüros können sich Interessierte in den U.S.A. unter der Nummer 1-800-SEC-0330 informieren. Die Behörde hat auch eine Homepage mit der Adresse <http://www.sec.gov>, die Berichte, sog. *proxy statements* und andere Informationen über die registrierten Unternehmen, die ihre Unterlagen in elektronischer Form bei der Behörde einreichen, enthält.

## **PUNKT 10 ERLÄUTERUNG UND ANALYSE DER MARKTRISIKEN**

Die Gesellschaft eine bedeutende, variabel verzinsliche, vorrangig besicherte Bankkreditlinie, infolge derer sie erheblich von Schwankungen der Zinssätze betroffen werden könnten. Diesbezüglich können Veränderungen der Zinssätze ihre Kreditkosten beeinflussen. Um diesen Effekt abzumildern, ist die Gesellschaft Vereinbarungen eingegangen, welche die Zinskosten nach oben begrenzen.

Nachstehende Tabelle enthält Informationen über die derivativen Finanzinstrumente und sonstigen zinssensitiven Finanzprodukte der Gesellschaft. In der Rubrik *Schuldtitel* sind die Cashflows der Kapitalbeträge sowie die entsprechenden zinsvariablen Indizes nach den voraussichtlichen Endfälligkeiten aufgeführt. Bei den Zinsober- und -untergrenzen sind nominelle Beträge sowie die gewichteten durchschnittlichen Basissätze nach vertraglicher Fälligkeit angegeben. Zur Berechnung der kontraktmäßig auszutauschenden Cashflows 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>Gesamt</u>	<u>Fairer Marktpreis 30. September 1999</u>
<b>Verbindlichkeiten</b>								
Variabel verzinslicher revolvingender Kreditrahmen (in € 000) variabler Zinssatz plus 0.75%–1.75%: .....	14.500	—	—	—	—	665.024	679.524	679.524
<b>Derivative Zinsinstrument für die variabel verzinsliche Kreditfazilität</b>								
Zins Caps (in € 000)								
Angenommener Strikepreis .....					100.000			
(Cap) Durchschnittl. Cap Preis <sup>(1)</sup> .....					4.9625			1.576
(Floor) Durchschnittl. Floor Preis .....					2,625%			

(1) Durchschnittlicher „strike price“ der Caps.

(2) Durchschn. „floor price“ für Euro 50 Mio. angenommener Betrag.

## **Bericht des unabhängigen Abschlussprüfers**

An den Vorstand  
PrimaCom AG

Wir haben die Konzernbilanzen der PrimaCom AG zum 31. Dezember 1998, 1999 und 2000 sowie die zugehörigen konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnungen, Eigenkapitalentwicklungen und Cashflow-Rechnung der letzten drei Jahre geprüft. Der Vorstand der Gesellschaft trägt die Verantwortung für diese Jahresabschlüsse. Es kommt uns die Aufgabe zu, im Rahmen unserer Prüfungen eine Stellungnahme zu diesen Jahresabschlüssen abzugeben.

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit den in Deutschland und den Vereinigten Staaten von Amerika anerkannten Grundsätzen zur Durchführung von Abschlussprüfungen durchgeführt. Diese verlangen, dass wir unsere Prüfung so planen und durchführen, dass die Jahresabschlüsse mit angemessener Sicherheit keine wesentlichen Fehlaussagen enthalten. Eine Prüfung beinhaltet die stichprobenweise Kontrolle der in den Jahresabschlüssen ausgewiesenen Beträge und Erläuterungen. Eine Prüfung bedingt auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bilanzierungsmethoden und der vom Vorstand abgegebenen Schätzungen und getroffenen Annahmen sowie die Überprüfung des Ausweises in den Jahresabschlüssen. Wir haben sichergestellt, dass unsere Prüfungshandlungen eine zuverlässige Grundlage für unseren Bestätigungsvermerk bilden.

Nach unserer Auffassung wird durch die vorstehenden bezeichneten konsolidierten Abschlüsse der PrimaCom AG zum 31. Dezember 1998, 1999 und 2000 ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit den in den Vereinigten Staaten von Amerika allgemein anerkannten Bilanzierungsgrundsätzen wiedergegeben.

Frankfurt am Main, Deutschland,  
29. März 2001

Ernst & Young  
Deutsche Allgemeine Treuhand AG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

**PRIMACOM AG UND TOCHTERUNTERNEHMEN**  
**KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG**  
(in Tausend)

	<u>1. Januar bis 31. Dezember</u>		
	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>
	Euro	Euro	Euro
Umsatzerlöse .....	49.339	105.949	124.343
Betriebsaufwendungen:			
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten			
Leistungen .....	13.062	24.543	30.191
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten .....	6.271	18.590	28.584
Gemeinkosten .....	1.278	12.413	17.219
Abschreibungen .....	<u>16.072</u>	<u>61.277</u>	<u>75.530</u>
Summe der Betriebsaufwendungen .....	<u>36.683</u>	<u>116.823</u>	<u>151.524</u>
Betriebsergebnis .....	12.656	(10.874)	(27.181)
Zinsaufwendungen:			
Transaktionen mit den der Gesellschaft nahestehenden Personen und			
Unternehmen .....	11	—	—
Bankschulden .....	2.550	9.995	24.629
Sale-and-Leaseback .....	5.301	2.115	1.544
Senior Notes .....	<u>—</u>	<u>3.764</u>	<u>—</u>
Summe der Zinsaufwendungen .....	7.862	15.874	26.173
Sonstige Erträge (Aufwendungen) .....	<u>(232)</u>	<u>(767)</u>	<u>1.690</u>
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Minderheitenanteilen,			
Ertragsteuern und außerordentlichen Aufwendungen .....	4.562	(27.515)	(51.664)
Ertragsteuern .....	<u>827</u>	<u>1.667</u>	<u>4.258</u>
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Minderheitenanteilen			
und anteiligem Verlust einer nichtkonsolidierten			
Beteiligungsgesellschaft .....	<u>3.735</u>	<u>(29.182)</u>	<u>(55.922)</u>
Minderheitenanteile am Jahresüberschuss der Tochtergesellschaften .....	303	70	94
Anteiliger Verlust in verbundenen Unternehmen .....	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>(128)</u>
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit .....	<u>3.432</u>	<u>(29.252)</u>	<u>(56.144)</u>
Außerordentlicher Verlust .....	—	—	(8.180)
Verlust aus verkauften Geschäftsbereichen nach Ertragsteuern von			
€ 2.896 im Jahr 1998 .....	<u>(2.922)</u>	<u>—</u>	<u>—</u>
Jahresüberschuss (Jahresfehlbetrag) .....	<u>510</u>	<u>(29.252)</u>	<u>(64.324)</u>
Ergebnis pro Aktie „Basic“ und verwässert:			
Gewöhnliche Geschäftstätigkeit .....	0,22	(1,53)	(2,85)
Jahresüberschuss (Jahresfehlbetrag) .....	0,03	(1,53)	(3,26)

*siehe auch Erläuterungen zum Konzernabschluss*

Die Abschlüsse für die Geschäftsjahre bis zum 1. Januar 1999 wurden unter Zugrundelegung des offiziellen Umrechnungskurses vom 1. Januar 1999 von Deutsche Mark in Euro neu dargestellt.

**PRIMACOM AG UND TOCHTERUNTERNEHMEN**

**KONZERNBILANZEN**  
(in Tausend)

	<u>31. Dezember</u>		
	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>
	Euro	Euro	Euro
Flüssige Mittel .....	7.847	8.367	4.643
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen -netto- .....	2.783	3.715	9.178
Latente Steuerguthaben -netto- .....	44.829	47.306	48.169
Sachanlagen -netto- .....	278.344	276.788	559.581
Geschäfts- oder Firmenwerte -netto- .....	242.148	238.850	357.754
Kundenstamm -netto- .....	—	—	56.067
Devisentermingeschäfte .....	10.638	—	—
Sonstige Vermögensgegenstände .....	<u>22.640</u>	<u>11.610</u>	<u>42.453</u>
<b>AKTIVA .....</b>	<b><u>609.229</u></b>	<b><u>586.636</u></b>	<b><u>1.077.845</u></b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen .....	4.597	5.806	26.786
Rückstellungen .....	26.450	14.800	24.608
Passive Rechnungsabgrenzungsposten .....	4.910	12.593	2.736
Ausstehende Kaufpreisverpflichtung .....	3.388	2.304	4.228
Leasingverbindlichkeiten .....	44.166	14.122	13.669
Verbindlichkeiten gegenüber den der Gesellschaft nahestehenden Personen .....	264	245	245
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und andere Verbindlichkeiten .....	143.875	208.091	736.191
Senior Notes (Schuldverschreibungen) .....	<u>141.107</u>	—	—
<b>SUMME DER VERBINDLICHKEITEN .....</b>	<b><u>368.757</u></b>	<b><u>257.961</u></b>	<b><u>808.463</u></b>
Minderheitenanteile .....	441	85	198
<b>EIGENKAPITAL</b>			
Stammkapital .....	40.348	50.435	50.582
Kapitalrücklage .....	242.343	350.067	354.838
Bilanzverlust .....	<u>(42.660)</u>	<u>(71.912)</u>	<u>(136.236)</u>
<b>EIGENKAPITAL .....</b>	<b><u>240.031</u></b>	<b><u>328.590</u></b>	<b><u>269.184</u></b>
<b>PASSIVA .....</b>	<b><u>609.229</u></b>	<b><u>586.636</u></b>	<b><u>1.077.845</u></b>

*siehe auch Erläuterungen zum Konzernabschluss*

Die Abschlüsse für die Geschäftsjahre bis zum 1. Januar 1999 wurden unter Zugrundelegung des offiziellen Umrechnungskurses vom 1. Januar 1999 von Deutsche Mark in Euro neu dargestellt.

**PRIMACOM AG UND TOCHTERUNTERNEHMEN**

**KONZERN-EIGENKAPITALRECHNUNGEN**  
(in Tausend)

	<u>Stammkapital</u>	<u>Zusätzliche einbezahltes Kapital</u>	<u>Aufgelaufener Verlustvortrag</u>	<u>Gesamter Eigenkapital- (fehl-)betrag</u>
	Euro	Euro	Euro	Euro
Saldo zum 31. Dezember 1997 .....	5.113	5.133	(41.994)	(31.748)
Einlage aus Gesellschaftsmitteln .....	13.851	(13.851)	—	—
Kapitaleinlage von Gesellschaftern .....	—	73.808	—	73.808
Dividende .....	—	—	(1.176)	(1.176)
Aktienemission unter umgekehrter Akquisition ...	21.384	177.253	—	198.637
Jahresüberschuss .....	—	—	510	510
Saldo zum 31. Dezember 1998 .....	40.348	242.343	(42.660)	240.031
Einlage aus Gesellschaftsmitteln .....	—	5.931	—	5.931
Aktienemission als erstmaliges öffentliches Zeichnungsangebot .....	10.087	99.036	—	109.123
Gewährte Aktienoptionen .....	—	2.757	—	2.757
Jahresfehlbetrag .....	—	—	(29.252)	(29.252)
Saldo zum 31. Dezember 1999 .....	50.435	350.067	(71.912)	(328.590)
Aktienemission bei Akquisition .....	179	1.543	—	1.722
Verschmelzung mit AGFB .....	(32)	(330)	—	(362)
Gewährte Aktienoptionen .....	—	3.558	—	3.558
Jahresfehlbetrag .....	—	—	(64.324)	(64.324)
Saldo zum 31. Dezember 2000 .....	<u>50.582</u>	<u>354.838</u>	<u>(136.236)</u>	<u>269.184</u>

*siehe auch Erläuterungen zum Konzernabschluss*

Die Abschlüsse für die Geschäftsjahre bis zum 1. Januar 1999 wurden unter Zugrundelegung des offiziellen Umrechnungskurses vom 1. Januar 1999 von Deutsche Mark in Euro neu dargestellt.

**PRIMACOM AG UND TOCHTERUNTERNEHMEN**

**KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG**  
(in Tausend)

	1. Januar bis 31. Dezember		
	1998	1999	2000
	Euro	Euro	Euro
<b>Operativer Bereich</b>			
Jahresüberschuss (-fehlbetrag) . . . . .	510	(29.252)	(64.324)
Anpassungen zur Überleitung des Jahresüberschusses zum Mittelzufluss/-abfluss aus der betrieblichen Tätigkeit:			
Erträge aus Geschäftsveräußerungen . . . . .	(967)	—	—
Abschreibungen . . . . .	16.164	61.277	75.530
Amortisierung sonstiger Vermögensgegenstände . . . . .	6.024	5.719	6.064
Auflösung passiver Rechnungsabgrenzungsposten . . . . .	(2.682)	(16.683)	(29.076)
Erträge aus Veräußerung von Beteiligungen . . . . .	—	—	(1.689)
Abschreibungen auf aktivierte Finanzierungskosten . . . . .	—	—	7.600
Aufwand aus Gewährung von Aktienoptionen . . . . .	—	2.757	3.558
Abgegrenzte Ertragsteuern . . . . .	2.877	3.222	3.000
Sonstige . . . . .	241	70	230
Änderungen der Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten ohne die Effekte aus Geschäftsakquisitionen und -verkäufen:			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen . . . . .	954	(861)	(750)
Sonstige Aktiva . . . . .	(4.373)	2.002	(13.269)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen . . . . .	(411)	828	11.988
Rückstellungen . . . . .	9.752	(9.091)	(6.079)
Passive Rechnungsabgrenzungsposten . . . . .	476	24.226	18.902
Mittelzufluss/-abfluss aus der betrieblichen Tätigkeit . . . . .	<u>28.565</u>	<u>44.214</u>	<u>11.685</u>
<b>Akquisitionsbereich</b>			
Geschäftsakquisitionen, ohne erworbene flüssige Mittel . . . . .	11.859	(14.441)	(288.338)
Dividenden der Minderheitenbeteiligung . . . . .	(5.684)	—	—
Kauf von Sachanlagen . . . . .	(3.110)	(34.071)	(99.817)
Erlöse aus der Veräußerung von Sachanlagen . . . . .	100	654	396
Erlöse aus der Geschäftsveräußerung . . . . .	5.286	—	—
Mittelzufluss/-abfluss aus dem Investitionsbereich . . . . .	<u>8.451</u>	<u>(47.858)</u>	<u>(387.759)</u>
<b>Finanzierungsbereich</b>			
Aufnahme innerhalb des Rahmenkredites . . . . .	—	170.770	969.635
Aufnahme von Bankschulden . . . . .	9.973	—	—
Tilgung innerhalb des Rahmenkredites . . . . .	(9.119)	(100.980)	(475.736)
Tilgung von Bankschulden . . . . .	(33.130)	(3.077)	(124.615)
Erhöhungen/Tilgungen kurzfristiger Bankkredite — netto . . . . .	(143)	(2.740)	7.726
Erhöhung der Verbindlichkeiten gegenüber den der Gesellschaft nahestehenden Personen . . . . .	7.365	—	—
Rückzahlung der Verbindlichkeiten gegenüber der Gesellschaft nahestehenden Personen . . . . .	(6.267)	(18)	—
Rückzahlung der Sale-and-Leaseback-Verbindlichkeiten . . . . .	(5.711)	(30.045)	(3.582)
Tilgung von Darlehen der Deutsche Telekom . . . . .	(1.498)	(527)	(110)
Zahlung von ausstehenden Kaufpreisverpflichtungen . . . . .	—	(2.101)	(968)
Erlös aus erstmaligem öffentlichem Zeichnungsangebot (IPO) . . . . .	—	103.425	—
Rückzahlung von Senior Notes . . . . .	—	(141.194)	—
Erlös aus Devisentermingeschäften . . . . .	—	10.651	—
Dividendenausschüttung . . . . .	(1.176)	—	—
Mittelzufluss/-abfluss aus/für Finanzierungen . . . . .	<u>(39.706)</u>	<u>4.164</u>	<u>372.350</u>
Rückgang/Zuwachs an flüssigen Mitteln . . . . .	(2.690)	520	(3.724)
Flüssige Mittel zum Jahresbeginn . . . . .	10.537	7.847	8.367
Flüssige Mittel zum Jahresende . . . . .	<u>7.847</u>	<u>8.367</u>	<u>4.643</u>

*siehe auch Erläuterungen zum Konzernabschluss*

Die Abschlüsse für die Geschäftsjahre bis zum 1. Januar 1999 wurden unter Zugrundelegung des offiziellen Umrechnungskurses vom 1. Januar 1999 von Deutsche Mark in Euro neu dargestellt.

## ERLÄUTERUNGEN ZUM KONZERNABSCHLUSS

### 1. GESCHÄFTSGRÜNDUNG UND DARSTELLUNG DER JAHRESABSCHLÜSSE

PrimaCom AG („PrimaCom“) und Tochtergesellschaften („die Gesellschaft“), eine deutsche Aktiengesellschaft, wurde am 30. Dezember 1998 durch Verschmelzung („die Verschmelzung“) der Süweda Elektronische Medien- und Kabelkommunikations-AG („Süweda“) auf die KabelMedia Holding AG („KabelMedia“), zwei etwa gleich große deutsche Kabelfernsehnetzbetreiber, gegründet. Zum Zeitpunkt der Verschmelzung wurde die KabelMedia in PrimaCom AG umfirmiert. KabelMedia und Süweda, ebenfalls deutsche Aktiengesellschaften, wurden 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 in den nachfolgenden Erläuterungen und Darstellungen zu den Konzernjahresabschlüssen aufgeführten Beträge beziehen sich sämtlich auf laufende Geschäfte, soweit nichts Anderes vermerkt ist (siehe Erläuterung 5).

Vor dem 31. Dezember 1999 erstellte die Gesellschaft die Konzernabschlüsse in Deutschen Mark (DM). Mit der Einführung des Euro („€“ oder „Euro“) am 1. Januar 1999 stellt die Gesellschaft die beigefügten Jahresabschlüsse des Konzerns in Euro dar. Entsprechend wurden die in DM erstellten Abschlüsse früherer Geschäftsjahre auf der Grundlage des festen Wechselkurses von € 1,00 = DM 1,95583 in Euro umgerechnet. Die in Euro neu dargestellten Abschlüsse der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 1998 weisen die selben Tendenzen auf, als wären die Konzernabschlüsse weiterhin in DM ausgewiesen. Die Konzernjahresabschlüsse sind jedoch nicht mit den in Euro dargestellten Abschlüssen anderer Gesellschaften zu vergleichen, die ihre Finanzdaten vorher in einer anderen Währung als DM ausgewiesen haben. Alle hier genannten Beträge sind in Euro und für das am 31. Dezember 2000 zu Ende gegangene Geschäftsjahr ebenfalls in U.S.-Dollar („\$“) angegeben, wobei diese Angaben nicht testiert sind und lediglich zur Vereinfachung für den Leser dienen; Grundlage für die Umrechnung war der Wechselkurs von € 0,9388 = \$ 1,00, der Tagesgeldkurs der Federal Reserve Bank von New York. Diese Umrechnungen sind nicht dahingehend auszulegen, dass die genannten Beträge zu diesem oder einem anderen Kurs in U.S.-\$ umgerechnet werden konnten oder könnten.

### 2. ZUSAMMENFASSUNG DER WESENTLICHEN VERFAHREN DER RECHNUNGSLEGUNG

#### **Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung**

Die beigefügten Jahresabschlüsse wurden im Einklang mit den amerikanischen Bilanzierungsgrundsätzen („U.S.-GAAP“) erstellt.

#### **Konsolidierung**

Die konsolidierten Konzernjahresabschlüsse beinhalten die Abschlüsse der PrimaCom und ihrer in Mehrheitsbesitz befindlichen Tochterunternehmen. Alle wesentlichen konzerninternen Konten und Transaktionen wurden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert.

#### **Flüssige Mittel**

Sämtliche liquiden Investitionen mit einer ursprünglichen Laufzeit von drei Monaten oder weniger werden im folgenden als flüssige Mittel behandelt.

#### **Anlagerisiken**

Die Finanzierungsinstrumente der Gesellschaft, die möglicherweise zu Anlagerisiken führen könnten, bestehen hauptsächlich aus flüssigen Mitteln und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Das Forderungsausfallrisiko ist aufgrund des großen und vielschichtigen Kundenstammes der Gesellschaft minimal. Die flüssigen Mittel hält die Gesellschaft im Wesentlichen auf Konten bei internationalen Finanzinstituten in Deutschland und den Niederlanden.

#### **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 Kabelfernsehanschlussentgelten. Die Umsätze aus den Teilnehmerentgelten werden von der Gesellschaft erst dann erfasst, wenn die Dienstleistungen

gegenüber den Kunden erbracht worden sind. Installations- und Kabelfernsehanschlusssentgelte werden passiv abgegrenzt und nach der linearen Methode im Rahmen der entsprechenden Serviceverträge zugunsten des Ertrags linear aufgelöst.

### **Sachanlagen**

Sachanlagen werden zu historischen Anschaffungskosten bilanziert und bestehen hauptsächlich aus Anlagen, die zur Entwicklung und Betreuung von Kabelfernsehsystemen genutzt werden.

Die Abschreibungen erfolgen linear über die betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauern. Danach werden die Kabelfernsehsysteme über zwölf Jahre, Geschäfts- und Betriebseinrichtungen über fünf bis zehn Jahre, Gebäude über 25 Jahre und erworbene Software über drei bis fünf Jahre abgeschrieben.

### **Geschäfts- und Firmenwert und immaterielle Vermögensgegenstände**

Der Geschäftswert besteht aus dem Überschuss zwischen dem Kaufpreis und dem Verkehrswert des akquirierten Nettovermögens. Solche Beträge werden im allgemeinen linear über 12 Jahre amortisiert. Der Firmenwert besteht aus dem Wert des Kundenstamms, den die Gesellschaft im Jahr 2000 als Teil der Multikabel-Akquisition erworben hat. Die aufgelaufenen Amortisationen des Geschäftswertes der Jahre 1998, 1999 und 2000 betragen € 4.880.000, € 26.980.000 und € 53.121.000. Die aufgelaufenen Amortisationen der immateriellen Vermögensgegenstände betragen zum 31. Dezember 2000 € 1.244.000.

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

PrimaCom überprüft regelmäßig die Wertansätze der langlebigen und immateriellen Vermögensgegenstände sowie den Geschäfts- und Firmenwert auf mögliche dauerhafte Wertminderungen. Eine Wertminderung ergibt sich durch den Vergleich der geschätzten nicht abgezinsten künftigen Cashflows mit dem Buchwert des jeweiligen Vermögensgegenstandes. Der Verlust aus der Wertminderung berechnet sich aus der Differenz des Buchwertes des Vermögensgegenstandes und dessen geschätzten Verkehrswertes.

### **Werbungskosten**

Werbungskosten werden als Aufwand verbucht, sobald sie angefallen sind. Die Gesellschaft hatte das erste Mal Werbungskosten in 2000. Sie betragen € 4.271.000.

### **Aktioptionen**

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

### **Ergebnis pro Aktie Basic und verwässert**

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“ Nr. 109, „Accounting for Income Taxes“. Gemäß FAS 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 Finanzierungsinstrumente**

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 ordnungsgemäßer 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 bei einer aktuellen Überprüfung dieser geschätzten Größen eine Abweichung festgestellt werden kann.

### Neubewertungen/Anpassungen

Bestimmte Beträge aus früheren Jahren wurden angepasst, um mit den Zahlen des konsolidierten Jahresabschlusses 2000 vergleichbar zu sein.

## 3. DIE VERSCHMELZUNG

Am 30. Dezember 1998 wurde die Süweda auf die KabelMedia verschmolzen, wofür 8.364.914 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 € 198.637.000, der dem Nettovermögen der KabelMedia zugeordnet wurde, basiert auf einem unabhängigen Bewertungsgutachten. Der Jahresabschluss reflektiert die endgültige Zuordnung des Kaufpreises, die in einem Kaufpreisüberschuss über den Marktwert des Nettovermögens von KabelMedia von € 235.905.000 resultierte und über zwölf Jahre linear abgeschrieben wird.

Die folgenden ungeprüften Pro-forma-Informationen für das Geschäftsjahr 1998 wurden unter der Annahme erstellt, dass die umgekehrte Akquisition am 1. Januar 1998 erfolgte.

	<u>1998</u>
	(in € 000)
Umsatzerlöse (in € 000) .....	94.100
Verlust aus laufendem Geschäft (in € 000) .....	(42.341)
Verlust pro Aktie aus laufendem Geschäft (in € 000) .....	(2,68)

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

## 4. WESENTLICHE AKQUISITIONEN

### Akquisitionen in 1999

Am 1. Januar 1999 erwarb die Gesellschaft die Geschäftsanteile von Funkmechanik Magdeburg GmbH („FUMA“) für € 7.970.000. FUMA erreichte zum Zeitpunkt des Erwerbs 25.017 Haushalte und versorgte 23.588 Kunden.

Am 22. Oktober 1999 erwarb die Gesellschaft 72,6% der Geschäftsanteile von Kabelcom Halberstadt GmbH („Halberstadt“) für ca. € 4.083.000. Halberstadt umfasste zum Zeitpunkt der Akquisition ungefähr 10.000 Haushalte und versorgte 9.100 Kunden.

Seit 1. Januar 1999 betreibt die Gesellschaft aktiv den Kauf der Minderheitsbeteiligungen 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 € 1.916.000, 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 € 12.610.000, der über zwölf Jahre abgeschrieben wird.

Der Pro-forma-Einfluss auf das Ergebnis aus laufender Geschäftstätigkeit der o. g. Akquisitionen in 1998 und 1999 ist unwesentlich.

### **Akquisitionen in 2000**

Am 1. Januar 2000 erwarb die Gesellschaft Kabelfernsehnetzwerke von Regionalservice Kabelfernsehen GmbH („REKA“) für ca. € 3.323.000. Die von REKA erworbenen Netzwerke umfassten zum Zeitpunkt der Akquisition 7.039 Haushalte und versorgten 5.889 Kunden.

Am 1. Januar 2000 erwarb die Gesellschaft Kabelfernsehnetzwerke von Ver.Di neue Medien GmbH („Ver.Di“) für rund € 1.659.000. Die von Ver.Di erworbenen Kabelfernsehnetzwerke umfassten zum Zeitpunkt der Akquisition 4.682 Haushalte und versorgten 4.682 Kunden.

Am 16. Juni 2000 erwarb die Gesellschaft 26% der Geschäftsanteile von MAINZ-KOM Telekommunikation GmbH („Mainz Kom“) für rund € 1.150.000. Mainz Kom ist ein städtischer Betreiber mit rund 90 Kilometern Glasfaserleitungen in Mainz und Wiesbaden.

Am 1. Juli 2000 erwarb die Gesellschaft Kabelfernsehnetzwerke von Antennendienst Cabel Tec GmbH („ADCT“) für rund € 5.931.000. Die von ADCT erworbenen Netzwerke umfassten zum Zeitpunkt der Akquisition rund 9.600 Haushalte und versorgten ca. 7.320 Kunden.

Am 1. August 2000 erwarb die Gesellschaft die Geschäftsanteile von Steinert und Kühn GmbH & Co. KG („S & K“) für rund € 1.964.000. Zum Zeitpunkt der Akquisition umfasste S & K rund 5.200 Haushalte und versorgte rund 5.100 Kunden.

Am 18. September 2000 erwarb die Gesellschaft die Geschäftsanteile von N.V. Multikabel („Multikabel“), einem Kabelfernsehnetsbetreiber in den Niederlanden, für rund € 250.600.000 (einschließlich Akquisitionskosten) und übernahm rund € 124.300.000 Schulden von Multikabel, die von der Gesellschaft refinanziert wurden. Multikabel hatte zum Zeitpunkt der Akquisition rund 318.000 angeschlossene Haushalte und versorgte ca. 297.000 Kunden.

Am 1. Oktober 2000 erwarb die Gesellschaft Kabelfernsehnetzwerke von Pfalzwerke AG („Pfalzwerke“) für rund € 4.581.000. Die von Pfalzwerke erworbenen Kabelfernsehnetzwerke umfassten zum Zeitpunkt der Akquisition rund 11.068 Haushalte und versorgten ca. 6.400 Kunden.

Am 1. Oktober 2000 erwarb die Gesellschaft die Geschäftsanteile von Komco Kommunikationstechnik GmbH („Komco“) für rund € 7.158.000. Komco umfasste zum Zeitpunkt der Akquisition 19.573 Haushalte und versorgte ca. 15.900 Kunden.

Am 1. Oktober 2000 erwarb die Gesellschaft 51% der Geschäftsanteile von Kutz Kabel-Service GmbH („Kutz“) für rund € 1.563.000. Die Gesellschaft hat das Recht, die verbleibenden 49% der Geschäftsanteile in 2002 zu erwerben. Kutz umfasste zum Zeitpunkt der Akquisition rund 12.000 Haushalte und versorgte ca. 10.000 Kunden.

Am 25. Oktober 2000 erwarb die Gesellschaft die Geschäftsanteile von Televis Grimma GmbH („Televis“) für rund € 10.819.000 und die Ausgabe von 70.000 PrimaCom-Aktien, die zum Zeitpunkt der Akquisition einen Marktwert auf der Basis des Tagesschlusskurses am Neuen Markt von rund € 1.722.000 hatten und die zum Zeitpunkt dieses Berichts noch nicht ausgegeben worden sind. Televis umfasste zum Zeitpunkt der Akquisition rund 27.000 Haushalte und versorgte ca. 24.000 Kunden.

Am 31. Dezember 2000 erwarb die Gesellschaft die Geschäftsanteile der Süweda Betriebsgesellschaft für Kabelkommunikation Saarland Kabelprojekt Friedrichsthal KG („Friedrichsthal“), die mehrheitlich im Besitz von Wolfgang Preuß, einem Aktionär der Gesellschaft, war, für einen Gesamtkaufpreis von € 3.153.000. Zum Zeitpunkt der Akquisition umfasste Friedrichsthal rund 3.100 Kunden.

Die obigen Akquisitionen wurden nach der „Kauf“-Methode bilanziert, d. h. die Ergebnisse der akquirierten Gesellschaften sind ab dem Zeitpunkt ihres Erwerbs im Jahresabschluss des Konzerns berücksichtigt. Die Akquisitionen im Jahr 2000 resultierten in einen Geschäfts- und Firmenwert von € 143.552.000 (€ 129.473.000 aus der Akquisition von Multikabel) und einem Wert des Kundenstamms von € 57.267.000 aus der Akquisition von Multikabel. Beides wird über zwölf Jahre abgeschrieben.

Die folgenden nicht testierten Pro-forma-Daten für die Geschäftsjahre 1999 und 2000 basieren auf der Annahme, dass die oben genannten Akquisitionen in 2000 jeweils am 1. Januar eines jeden Geschäftsjahres erfolgten:

	<u>1999</u>	<u>2000</u>
Umsatzerlöse (in € 000) .....	134.708	152.706
Jahresfehlbetrag (in € 000) .....	(64.713)	(88.253)
Nettoverlust je Aktie (€).....	(3,38)	(4,47)

## 5. WESENTLICHE GESCHÄFTSABGÄNGE

Am 9. September 1998 hat die Gesellschaft die Geschäftsbereiche außerhalb des Kabelfernsehgeschäfts durch Veräußerung an ein Unternehmen unter der gemeinsamen Kontrolle bestimmter Süweda-Aktionäre abgestoßen. Dementsprechend wurden die Betriebsergebnisse dieser Geschäftsbereiche aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ausgegliedert.

Die Betriebsergebnisse der wesentlichen Geschäftsabgänge (ohne Firmenabgaben oder Zinsaufwendungen) stellen sich wie folgt dar:

	<u>1998</u>
	(in € 000)
Umsatzerlöse .....	<u>611</u>
Verlust vor Ertragsteuer .....	(26)
Aufwendungen für Ertragsteuern .....	<u>(2.896)</u>
Jahresfehlbetrag .....	<u>(2.922)</u>

## 6. FORDERUNGEN

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen in folgender Höhe:

	<u>31. Dezember</u>		
	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>
		(in € 000)	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen -brutto- .....	3.994	5.337	10.758
Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen .....	<u>(1.211)</u>	<u>(1.622)</u>	<u>(1.580)</u>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen -netto- .....	<u>2.783</u>	<u>3.715</u>	<u>9.178</u>

## 7. SACHANLAGEN

Die Sachanlagen zum Bilanzstichtag 31. Dezember setzen sich wie folgt zusammen:

	<u>31. Dezember</u>		
	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>
		(in € 000)	
Kabelfernsehsysteme .....	338.077	352.506	602.062
Betriebs- und Geschäftsausstattung .....	35.697	42.716	81.806
Grundstücke und Gebäude .....	2.910	2.416	3.912
Sonstige .....	2.581	5.926	12.071
Anlagen im Bau .....	<u>9.298</u>	<u>19.719</u>	<u>52.832</u>
Gesamt .....	388.563	423.283	752.683
abzüglich kumulierte Abschreibungen .....	<u>(110.219)</u>	<u>(146.495)</u>	<u>(193.102)</u>
Sachanlagen — netto .....	<u>278.344</u>	<u>276.788</u>	<u>559.581</u>

Die Abschreibungen auf Sachanlagen betragen für 1998 € 15.184.000, 1999 € 36.318.000 und für 2000 € 46.727.000.

## 8. 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 neun 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 zurückzukaufen. Nach dem im Oktober 1993 eingegangenen Vertrag haben Sale-and-Leaseback-Geschäfte eine Laufzeit von neun Jahren und eine monatliche Leasingrate von ungefähr 1,5% des ursprünglichen Verkaufspreises. Die Gesellschaft hat die Möglichkeit, Leasingvereinbarungen im Rahmen dieses Vertrages nach Ablauf von sechs Jahren gegen Zahlung eines Betrags in der Höhe von ca. 11,5% des ursprünglichen Verkaufspreises zuzüglich des Gegenwartswertes der noch ausstehenden monatlichen Leasingraten 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 Leasingvereinbarung um drei weitere Jahre. Die Leasingvereinbarungen wurden gemäß „Statement of Financial Accounting Standards“ Nr. 98 als Finanzierungsleasing verbucht.

	31. Dezember		
	1998	1999	2000
	(in € 000)		
Sale-and-Leaseback-Verbindlichkeiten .....	44.166	14.122	13.669
Davon im nächsten Jahr fällig .....	21.437	3.481	4.341

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 € 5.991.000 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 € 2.003.000 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:

	(in € 000)
2001 .....	4.341
2002 .....	3.931
2003 .....	2.665
2004 .....	1.274
2005 .....	906
Danach .....	<u>552</u>
SUMME .....	<u>13.669</u>

Vermögensgegenstände aus Finanzierungsleasing werden wie folgt unter Sachanlagen aufgeführt:

	31. Dezember		
	1998	1999	2000
	(in € 000)		
Kabelfernsehnetze .....	58.410	24.070	27.991
abzüglich kumulierte Abschreibungen .....	<u>(20.642)</u>	<u>(10.238)</u>	<u>(12.329)</u>
Kabelfernsehnetze -netto- .....	<u>37.768</u>	<u>13.832</u>	<u>15.662</u>

Der Abschreibungsaufwand für Vermögensgegenstände, die unter Finanzierungsleasing verbucht wurden, belief sich 1998 auf rund € 4.627.000, 1999 auf € 2.506.000 und 2000 auf € 2.091.000.

## 9. BANK- UND SONSTIGE SCHULDEN

Bank- und sonstige Schulden zum Bilanzstichtag 31. Dezember setzten sich wie folgt zusammen:

	<b>31. Dezember</b>		
	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
	<b>(in € 000)</b>		
Bankkredite .....	138.049	207.840	727.500
Überziehungskredite .....	2.750	11	7.736
Deutsche Telekom-Darlehen .....	722	196	85
Sonstige .....	<u>2.354</u>	<u>44</u>	<u>870</u>
Gesamte Bankschulden und sonstige Verbindlichkeiten .....	<u>143.875</u>	<u>208.091</u>	<u>736.191</u>

Mit Wirkung zum 18. September 2000 vereinbarte die Gesellschaft mit einigen Banken einen neuen Kreditrahmen („der Kreditrahmen“). Der Gesamtbetrag des Kreditrahmens betrug € 1.000.000.000, der sich aus einer revolvingierenden Kreditlinie von € 985.000.000 und einem Überziehungskredit in Höhe von € 15.000.000 zusammensetzt. 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:

<b>Jahr</b>	<b>Betrag (in € 000)</b>
2001 .....	1.000.000
2002 .....	1.000.000
2003 .....	935.750
2004 .....	837.223
2005 .....	738.723
2006 .....	640.223
2007 .....	517.098
2008 .....	339.798
2009 .....	—

Unter der revolvingierenden Kreditlinie können die Tochtergesellschaften in Höhe der Kreditlinie bis zum 31. Dezember 2009 ausleihen, tilgen und erneut ausleihen. Am 31. Dezember 2009 werden alle Kreditbeträge fällig und müssen zurückgezahlt werden. In Verbindung mit einer Akquisition von € 6.344.000 hat die Gesellschaft entsprechende Akkreditive umgeschichtet, wodurch sich die Möglichkeiten zur Kreditaufnahme um diesen Betrag reduzieren. Am 31. Dezember 2000 hatten die Tochtergesellschaften noch einen Betrag von € 251.156.000 unter der revolvingierenden Kreditlinie zur Verfügung. Der Zinssatz der revolvingierenden Kreditlinie zum 31. Dezember 2000 betrug 7,50%.

Unter der Überziehungskreditlinie kann die Gesellschaft bis zum 31. Dezember 2009 bis zur Höhe der eingeräumten Kreditlinie Beträge in Anspruch nehmen, tilgen und wieder ausleihen. Am 31. Dezember 2009 werden alle Kreditbeträge fällig und müssen zurückgezahlt werden. Am 31. Dezember 2000 hatte die Gesellschaft unter der Überziehungskreditlinie einen noch nicht genutzten Verfügungsrahmen von € 7.264. Der Zinssatz der Überziehungskreditlinie zum 31. Dezember 2000 betrug 7,5%.

Die Zinssätze für ausgeliehene Beträge des Kreditrahmens werden zum Zeitpunkt der Ausleiher festgelegt und basieren auf dem EURIBOR bei Beträgen in Euro und auf dem LIBOR bei Kreditbeträgen in anderen Währungen, zuzüglich einer Marge zwischen 0,75% und 2,5% pro Jahr. Die Marge ist abhängig von der Relation zwischen Bankschulden und dem jährlichen operativen Cashflow der Gesellschaft. Am 31. Dezember 2000 betrug die Marge 2,5% oder 7,5% bei einem variablen EURIBOR-Zinssatz von 5%.

Der Kreditrahmen ist u.a. durch Ansprüche auf im Wesentlichen alle Forderungen der Gesellschaft aus dem Kabelfernsehgeschäft, den Konzessionsvereinbarungen, den Kabelnetzwerken und den Anteilen an allen Tochtergesellschaften der PrimaCom besichert. Zusätzlich enthält der Kreditvertrag Bedingungen, welche die Gesellschaft u. a. verpflichten, bestimmte Relationen in Bezug auf Cashflow und Fremdkapital einzuhalten. Außerdem ergeben sich aus dem Kreditvertrag Restriktionen, die es der Gesellschaft unter Umständen verbieten, weitere Kredite aufzunehmen, Umsatzerlöse oder Vermögensgegenstände zu belasten, Ausleihungen an Dritte zu geben oder Verbindlichkeiten zu übernehmen, Vermögensgegenstände zu verkaufen und Dividenden oder Ausschüttungen vorzunehmen.

Am 18. September 2000 vereinbarte die Gesellschaft einen Kreditrahmen zur Erhöhung des Nettoumlaufvermögens in Höhe von € 375.000.000 mit einer Laufzeit von zehn Jahren. Am gleichen Tage schloss die Gesellschaft ein Contingent Value Right Agreement<sup>(1)</sup> („CVR“) ab, das Vorbedingung für die Verpflichtung der Darlehensgeber im Rahmen der Kreditlinie zur Erhöhung des Nettoumlaufvermögens durch Chase Securities, Inc., als CVR-Konsortialbank war. Nach Maßgabe der CVR-Vereinbarung, insbesondere verschiedener Bestimmungen zum Schutz der Inhaber von CVR-Zertifikaten vor Verwässerung, muss die Gesellschaft auf entsprechende Aufforderung vor oder am 18. September 2010 jedem Inhaber eines CVR-Zertifikats einen Betrag zahlen, welcher der Differenz zwischen dem Marktpreis einer Stammaktie der PrimaCom AG am Tag der Ausübung des CVR und 110% des Marktpreises dieser Stammaktie am jeweiligen Ausgabetag entspricht; Ausgabedaten sind jeweils der 30. September 2001, der 31. Dezember 2001, der 31. März 2002 und der 30. Juni 2002. Die Gesamtanzahl der unter der CVR-Vereinbarung auszugebenden CVRs entspricht 5% der im Umlauf befindlichen Aktien der Gesellschaft. Per 31. Dezember 2000 hatte die Gesellschaft keine Darlehen im Rahmen dieser Kreditlinie zur Erhöhung des Nettoumlaufvermögens in Anspruch genommen.

Im Zusammenhang mit dem Kreditrahmen wurden in den sonstigen Vermögensgegenständen Finanzierungskosten in Höhe von € 20.073.000 aktiviert. Diese Finanzierungskosten werden als Zinsaufwand über eine Periode von neun Jahren, der Laufzeit des Kreditrahmens, verteilt. Eine Bereitstellungsprovision von 0,5% p. a. wird auf den nicht in Anspruch genommenen Betrag des Kreditrahmens erhoben.

Im Jahr 2000 hatte die Gesellschaft einen zusätzlichen Zinsaufwand in Höhe von € 2.045.000 in Zusammenhang mit der Finanzierung des Netzausbaus. Dieser Betrag wurde aktiviert und dem Kabelanlagevermögen zugeschrieben.

Am 18. September 2000 kündigte und refinanzierte die Gesellschaft im Zusammenhang mit der Akquisition von Multikabel die bestehende Bankkreditlinie und schrieb den nicht amortisierten Teil der Gebühren und Kosten in Verbindung mit der gekündigten Kreditlinie ab. Die damit verbundenen Abschreibungen resultierten in einem außerordentlichen Verlust von € 8.180.000 vor Ertragsteuern.

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 96 monatliche 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</u>		
	(in € 000)		
2001 .....	995		
2002 .....	—		
2003 .....	—		
2004 .....	—		
2005 .....	—		
Danach .....	735.236		
Bankschulden und andere Verbindlichkeiten .....	<u>736.191</u>		

	<u>1. Januar bis 31. Dezember</u>		
	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>
	(in € 000)		
Zinszahlungen während des Zeitraums Bankschulden .....	2.574	4.264	24.173
Sale-and-Leaseback-Geschäfte (Erläuterung 8) .....	<u>1.314</u>	<u>2.115</u>	<u>1.544</u>
	<u>3.888</u>	<u>6.379</u>	<u>25.717</u>

## 10. VORRANGIGE SCHULDTITEL („SENIOR NOTES“) UND DEWISENGESCHÄFTE

Am 30. März 1999 tilgte und annullierte die Gesellschaft fast alle ausstehenden Senior Notes gegen Zahlung von € 140.297.000 zuzüglich Maklergebühr in Höhe von ca. € 597.000. Am 21. April 1999 tilgte und annullierte die Gesellschaft die verbleibenden ausstehenden Senior Notes für einen Betrag in Höhe von € 892.000. Der

(1) Vereinbarung über das Recht auf bedingte Wertstellung

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 € 10.650.000. Der Verkaufserlös entsprach etwa dem Nettobuchwert der Terminkontrakte zum Zeitpunkt des Verkaufs. Die Zinsaufwendungen für die Senior Notes beliefen sich in 1999 auf € 3.764.000.

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

	<u>Fiktiver Betrag</u>	<u>Marktwert</u>
31 Dezember 1998 .....	\$130.000.000	\$6.810.000

## 11. FINANZIERUNGSINSTRUMENTE

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 revolvingenden 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 eines einfachen Ausübungspreises. 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 potenziellen 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 revolvingenden Kreditlinie mit variablem Zinssatz Anwendung finden, übereinstimmen. Sollte der benannte indexierte Zinssatz den Ausübungspreis übersteigen, werden Zahlungseingänge als sonstige antizipative Aktiva behandelt und als Minderung der Sollzinsen verbucht. Der Kontraktaufschlag wird anderen Vermögensgegenständen zugerechnet und anteilig als Sollzinsen während der Laufzeit der Vereinbarung abgeschrieben.

Die folgende Aufstellung gibt eine Übersicht über den Status der Finanzierungsinstrumente zum 31. Dezember 2000:

<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	127.000
22. Juni 1999	24. Juni 2004	25.000.000	—	4,35%	125.500 jährlich	50.000
20. Juli 1999	20. Juli 2004	25.000.000	—	4,50% - 5,50%	130.500 jährlich	(48.000)
20. September 1999	22. September 2004	25.000.000	2,75%	5,50%	105.000 jährlich	(198.000)
18. Dezember 2000	18. Dezember 2003	62.500.000	4,65%	5,25%	—	(265.000)
18. Dezember 2000	18. Dezember 2003	62.500.000	4,55%	5,50%	—	(271.000)

Nach Beendigung einer Vereinbarung über Höchstzinssätze wird ein Gewinn, insoweit dieser auf die Differenz zwischen Marktzinssätzen und dem niedrigeren Ausübungspreis des Höchstzinssatzes zurückzuführen und es auch weiterhin wahrscheinlich ist, dass Kredite aus dem revolvingenden 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 revolvingenden Kreditrahmens mit variablem Zinssatz überschreiten sollte, wird zu Marktbedingungen behandelt, wobei die Änderungen im Marktwert unter sonstigen Einnahmen (Ausgaben) verbucht werden.

## 12. GESCHÄFTE MIT DER GESELLSCHAFT NAHESTEHENDEN PERSONEN UND UNTERNEHMEN

Im September 1998 übertrug die Aktiengesellschaft für Beteiligungen an Telekommunikationsunternehmen („AGFB“) ihre Beteiligung an verschiedenen Kabelfernsehgesellschaften der Süweda. Zusätzlich wurden die stillen Gesellschaftsdarlehen erlassen. Als Gegenleistung erhielt die AGFB 68.255 Süweda-Stammaktien. Diese Transaktionen wurden zur Vorbereitung der Verschmelzung vorgenommen. AGFB war der größte Aktionär der Süweda.

Im Zuge der Verschmelzung einigten sich AGFB und die Aktionäre der KabelMedia und Süweda darauf, dass AGFB auf PrimaCom verschmolzen werden sollte, wobei PrimaCom als überlebende Gesellschaft bestehen bleiben sollte. Im Juli 1999 unterzeichneten PrimaCom und AGFB den nach deutschem Recht erforderlichen Verschmelzungsbericht, in der die Gründe, das Prozedere und die Bewertung der vorgeschlagenen Verschmelzung von AGFB auf PrimaCom dargelegt sind. Im Oktober 2000 wurde die Verschmelzung der AGFB auf die PrimaCom AG ins Handelsregister des Amtsgerichts Mainz eingetragen. AGFB war eine an der Börse notierte Gesellschaft mit 15.000.000 im Umlauf befindlichen AGFB-Aktien. Der einzige wesentliche Vermögensgegenstand der AGFB waren 3.750.000 PrimaCom-Aktien, die nach Abschluss der Verschmelzung alle auf die AGFB-Aktionäre im Verhältnis 1:4 (1 PrimaCom-Aktie gegen jeweils 4 AGFB-Aktien) übergingen.

Am 31. Dezember 2000 erwarb die Gesellschaft die Anteile von Friedrichsthal, die mehrheitlich im Besitz von Wolfgang Preuß, einem Aktionär der Gesellschaft, waren (vgl. Erläuterung 4).

Die Gesellschaft hat einen fälligen Kredit in Höhe von € 245.000, zahlbar an die WVH Wohnungsbau- und Wohnungsbaugenossenschaft Reidenau GmbH, einen Minderheitsaktionär einer Tochtergesellschaft.

## 13. 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:

	Ende des Geschäftsjahres 31. Dezember		
	1998	1999	2000
	(in € 000)		
Laufende Ertragsteuern .....	(845)	(1.667)	(1.258)
Latente Steuern .....	18	—	(3.000)
Total .....	<u>(827)</u>	<u>(1.667)</u>	<u>(4.258)</u>

Die Herleitung des effektiven Steuersatzes der Gesamtertragsteuerbelastung der PrimaCom von 54,0% für das Jahr 1998 und 51,8% für das Jahr 1999 und 2000 wird in folgender Übersicht jeweils zum Bilanzstichtag 31. Dezember dargestellt:

	1997	1998	1999
	(in € 000)		
Steuerertrag/-aufwand nach deutschem Steuersatz .....	(2.463)	14.252	31.020
Änderung des Bewertungsabschlages .....	(2.377)	16.666	(8.290)
Steuerfreie Erträge .....	4.591	—	—
Abschreibung des Firmenwertes .....	(290)	(11.585)	(11.280)
Änderung des Körperschaftsteuersatzes .....	—	(616)	(15.074)
Fertigstellung/Änderung von Steuererklärungen für Vorjahre .....	—	(21.414)	—
Sonstiges .....	<u>(288)</u>	<u>1.030</u>	<u>(634)</u>
Summe Einkommensteueraufwand .....	<u>(827)</u>	<u>(1.667)</u>	<u>(4.258)</u>

Im Jahr 2000 wurde die Steuergesetzgebung in Deutschland dahingehend geändert, dass der Körperschaftsteuersatz von 40% auf 25% gesenkt wurde. In Übereinstimmung mit FAS 109 zeigte die Gesellschaft im Jahr

2000 eine Minderung der nicht liquiditätswirksamen latenten Steuern in Höhe von € 15.074.000 als Folge der Änderung dieses Steuersatzes.

Im Jahr 1999 wurde die Steuergesetzgebung in Deutschland dahingehend geändert, dass der Körperschaftsteuersatz von 45% auf 40% gesenkt wurde. In Übereinstimmung mit SFAS 109 wies die Gesellschaft im Jahr 1999 eine Minderung der aktivierten latenten Steuer in Höhe von € 616.000 als Folge dieser Änderung des Steuersatzes aus.

Im Jahr 1999 wurden die endgültigen Körperschafts- und Gewerbesteuererklärungen für einige ihrer Tochtergesellschaften fertiggestellt und dabei zum Teil abgeändert. Als Folge reduzierten sich die Steuerersparnisse durch Verlustvorträge zum 31. Dezember 1998 auf € 21.414.000.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die steuerliche Auswirkung auf die Steuererstattungsansprüche und Steuerverbindlichkeiten zum 31. Dezember 1998, 1999 und 2000:

	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>
		(in € 000)	
Latente Steuerguthaben:			
Verlustvortrag .....	75.553	83.792	55.109
Sachanlagen .....	—	1.694	33.364
Senior Notes .....	19.082	—	—
Sale-and-Leaseback .....	1.049	150	—
Rückstellungen .....	<u>4.893</u>	<u>462</u>	<u>—</u>
	100.577	86.098	88.473
Abzüglich Wertberichtigung .....	<u>(18.149)</u>	<u>(1.483)</u>	<u>(9.773)</u>
	82.428	84.615	78.700
Latente Steuerschulden:			
Sachanlagen .....	(31.025)	(34.588)	(30.001)
Aktivierete Finanzierungsgebühren .....	(2.950)	(1.860)	—
Sale-and-Leaseback .....	(1.181)	—	—
Sonstige .....	<u>(2.443)</u>	<u>(861)</u>	<u>(530)</u>
Latente Steuerschulden .....	<u>44.829</u>	<u>47.306</u>	<u>48.169</u>

Zum 31. Dezember 2000 hatte PrimaCom in Deutschland aus dem laufenden Geschäft einen kumulierten Verlustvortrag für die Körperschaftsteuer von rund € 133.733.000 und für die Gewerbesteuer von ungefähr € 131.483.000. Zusätzlich hatte PrimaCom in den Niederlanden einen kumulierten Verlustvortrag an Körperschaftsteuer aus dem laufenden Geschäft in Höhe von € 12.594.000. Entsprechend dem gegenwärtigem deutschen und niederländischen Steuerrecht können diese Verlustvorträge auf unbegrenzte Zeit vorgetragen und so mit zukünftigen zu versteuernden Einkommen der PrimaCom verrechnet werden. Die Steuerzahlungen in 1998, 1999 und 2000 betragen jeweils rund € 565.000, € 1.670.000 und € 1.656.000.

#### 14. VERPFLICHTUNGEN

PrimaCom erhält direkt von der Deutschen Telekom („Telekom“) aufgrund verschiedener Signalübertragungsverträge ein bestimmtes Programmangebot. 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 2000 hatte PrimaCom eine Gesamtverpflichtung von ca. € 118.788.000 bis zum Jahr 2010. Im Jahr 2010 läuft der letzte Vertrag aus. Zu den Bilanzstichtagen 31. Dezember 1998, 1999 und 2000 betragen die an die Deutsche Telekom gezahlten und in den Betriebsausgaben enthalten Signallieferungsentgelte jeweils rund € 10.499.000, € 18.592.000 und € 20.617.000.

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 € 511.000, € 1.585.000 und € 1.900.000 in den Jahren 1998, 1999 und 2000.

Die zukünftigen jährlichen Mindestzahlungen der unkündbaren Leasingverträge betragen am 31. Dezember 2000:

	(in € 000)
2001 .....	1.956
2002 .....	1.311
2003 .....	745
2004 .....	490
2005 .....	228
Danach .....	<u>681</u>
Gesamt .....	<u><u>5.411</u></u>

## 15. AKTIENOPTIONSPLÄNE

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

Die Rechte an den 1999 und 2000 gewählten Optionen unter dem Universal Stock Option Plan und dem Executive Stock Option Plan entstehen über drei Jahre. Ein Drittel der Optionen wird am ersten Jahrestag der Ausgabe unverfallbar, die Rechte an den übrigen Optionen entstehen monatlich zu gleichen Teilen im Verlauf der folgenden zwei Jahre. Die ausgegebenen Optionen können nach dem zweiten Jahrestag der Ausgabe erstmals ausgeübt werden und verfallen am fünften Jahrestag der Ausgabe. Sollte das Beschäftigungsverhältnis des Optionsinhabers vor der vollständigen Zuteilung der Optionen enden, werden die Optionen nur anteilig auf der Basis von  $\frac{1}{36}$  der Anzahl der vollen Monate des Beschäftigungsverhältnisses ausgegeben, gerechnet vom Tag der Optionsausgabe an bis zum Tag des Austritts. Optionen können nur dann ausgeübt werden, wenn der auf der Grundlage von fünf aufeinanderfolgenden Handelstagen an der Frankfurter Wertpapierbörse unmittelbar vor der ersten Optionsausübung berechnete durchschnittliche Tagesschlusskurs der Aktien wenigstens 120% des jeweiligen Basispreises der Optionen entspricht.

Im Juli 2000 hat die Gesellschaft zwei neue Aktienoptionspläne aufgelegt, und zwar den 2000er Universal-Aktienoptionsplan mit 150.000 Optionen und den 2000er Executive-Aktienoptionsplan mit 350.000 Optionen. Unter den 2000er Plänen dürfen erst dann Aktienoptionen ausgegeben werden, wenn die entsprechenden 1999er Pläne vollständig ausgenutzt sind.

Die Gewährung von Aktienoptionen stellt sich bisher wie folgt dar:

	<u>Anzahl der Aktien</u>	<u>Gewogener durchschnittlicher Ausübungspreis</u> (in €)	<u>Gewogener durchschnittlicher Marktwert der im Laufe des Jahres gewährten Optionen</u> (in €)
Ausgegebene Optionen, Stand: 31. Dezember 1998 .....	—	—	—
Zugeteilt .....	913.428	31,02	12,74
Ausgeübt .....	—	—	—
Verfallen .....	—	—	—
Verwirkt .....	<u>154.931</u>	<u>29,00</u>	—
Stand: 31. Dezember 1999 .....	<u>758.497</u>	<u>31,44</u>	—
Zugeteilt .....	121.000	53,81	23,25
Ausgeübt .....	—	—	—
Verfallen .....	—	—	—
Verwirkt .....	<u>25.813</u>	<u>38,85</u>	—
Stand: 31. Dezember 2000 .....	<u>853.684</u>	<u>34,38</u>	—
Optionen ausführbar per 31. Dezember 1999 .....	—	—	—

Für die zum 31. Dezember 2000 gewährten Optionen schwankt der Ausübungspreis zwischen € 29,00 und € 81,87, und die verbleibende Vertragslaufzeit beträgt im gewogenen Durchschnitt 1,4 Jahre.

Für die 1999 und 2000 ausgegebenen Optionen beliefen sich die damit verbundenen Kosten auf € 2.757.000 bzw. € 3.558.000. 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 wird:

	1999	2000
Zinssatz für risikofreie Anlagen .....	3,2% - 4,6%	3,2% - 5,1%
Erwartete Dividendenrendite .....	0,0%	0,0%
Erwartete Laufzeit .....	3 Jahre	3 Jahre
Erwartete Volatilität .....	58,0%	58,0 - 75,1%

## 16. EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

### Gerichtsverfahren

#### *Rechtsstreitigkeiten bezüglich der Tätigkeit der Süweda vor der Verschmelzung*

Durch die Verschmelzung von KabelMedia und Süweda im Dezember 1998 wurde die Gesellschaft Rechtsnachfolgerin der Süweda. Um die Risiken aus den übernommenen Rechtsstreitigkeiten zuordnen zu können, trafen KabelMedia und Wolfgang und Ludwig Preuß — die hauptsächlichen Anteilseigner der Süweda — eine Freistellungsvereinbarung, nach der sich Wolfgang und Ludwig Preuß als Gesamtschuldner verpflichteten, KabelMedia, die Gesellschaft und ihre Rechtsnachfolger bis zum 20. November 2003 von allen Ansprüchen und Schäden aus oder im Zusammenhang mit zivilrechtlichen oder strafrechtlichen Rechtsstreitigkeiten oder Verfahren, und zwar einschließlich bestimmter laufender Verfahren, freizustellen, die vor der Verschmelzung gegen Süweda anhängig waren, unabhängig davon, ob sie gegen die Gesellschaft oder mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen, ihren gegenwärtigen oder früheren Geschäftsführer oder gegen KabelMedia (der Rechtsvorgängerin) in ihrer Eigenschaft als Rechtsnachfolgerin von Süweda geltend gemacht werden.

Sämtliche Risiken im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten gegenüber Herstellern oder Nutzern, die sich aus Planung, Herstellung, Produktion und Vertrieb von Breitbandkabelnetzen ergeben, sowie sämtliche Risiken aus Rechtsstreitigkeiten aus dem üblichen Geschäftsbetrieb, die die Summe von rund € 13.000 im Einzelfall bzw. € 511.000 insgesamt nicht übersteigen, sind von der Freistellungsvereinbarung ausgeschlossen. Für den Fall, dass die gesamten Forderungen den Betrag von € 511.000 übersteigen, erstreckt sich die Haftung unter der Freistellungsvereinbarung lediglich auf den Betrag, der darüber hinausgeht. Die Gesellschaft hat das Recht, die anhängigen Prozesse in Alleinverantwortung zu führen. Jedoch haben Wolfgang und Ludwig Preuss ein Einspruchsrecht hinsichtlich der Einlegung von Rechtsmitteln oder der Erledigung des Streitgegenstandes durch Vergleich. Die Vereinbarung sieht vor, dass mögliche Streitigkeiten zwischen der Gesellschaft und Wolfgang und Ludwig Preuss durch einen unabhängigen Anwalt zu entscheiden sind.

Derzeit läuft ein Zivilverfahren, das unter die Freistellungsvereinbarung fällt. Dieses wurde durch die Bundesanstalt für Vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (BVS) gegen Süweda wegen des Erwerbs der Brandenburgischen Bau AG (BBAG) angestrengt. Die BVS verklagte Süweda auf Zahlung einer Vertragsstrafe von € 7.465.000 wegen Vertragsverstoßes. Die BVS behauptete, dass Süweda durch den Abbau von Arbeitsplätzen bei der BBAG gegen den Vertrag verstoßen habe. Das Landgericht Berlin wies die Klage auf Zahlung einer Vertragsstrafe ab. Im November 1998 legte die BVS gegen das Urteil Berufung ein und reduzierte ihre Forderung auf € 6.851.000. Die Gesellschaft hat einen Vergleich, der bei der mündlichen Verhandlung am 1. November 2000 geschlossen wurde, widerrufen, wonach sie der BVS € 3.553.000 zu zahlen gehabt hätte. Das Oberlandesgericht Berlin hat die nächste mündliche Verhandlung für Juni 2001 angesetzt. Es besteht das Risiko, dass die BVS ihre Forderung wieder in der Höhe des ursprünglichen Betrages geltend machen wird.

#### *Rechtsstreitigkeiten mit Wohnungsbaugesellschaften*

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

In dem gegen die Gesellschaft geführten Gerichtsverfahren hat das zuständige Landgericht Chemnitz hingegen im Oktober 1998 zugunsten der GGG entschieden. Die Gesellschaft legte gegen die Entscheidung des Landgerichts Chemnitz beim Oberlandesgericht Dresden Berufung ein. Dem Verfahren schlossen sich auf Seiten der GGG zusätzlich zur Chemnitzer Siedlungsgemeinschaft e. G. zwei weitere Wohnungsbaugesellschaften an. Das Oberlandesgericht Dresden hat unsere Berufung jedoch zurückgewiesen. Gegen das Urteil des Oberlandesgerichts legte die Gesellschaft im Frühjahr 1999 beim Bundesgerichtshof (BGH) Revision ein. Obwohl die Gesellschaft davon ausgeht, dass sie in diesem Rechtsstreit obsiegen wird, sind die durch die Entgelterhöhung seit 1. Januar 1999 entstandenen Umsatzsteigerungen von uns noch nicht berücksichtigt worden. Das mündliche Verfahren vor dem BGH fand am 6. März 2001 statt. Am gleichen Tage verkündete der BGH das Urteil, dass die Entscheidung des Oberlandesgerichts in Dresden aufzuheben ist und die Klage vor dem Landgericht Chemnitz abgewiesen wird. Die Gesellschaft wird zunächst die Entscheidungsgründe des BGH abwarten, bevor sie den Umfang der Entscheidung auf ihr Geschäft feststellen kann.

Im Dezember 1998 kündigte die GGG ihre Gestattungsvereinbarung mit Wirkung zum 31. Dezember 1999, ca. zwölf Jahre vor Ablauf der regulären Vertragszeit. Die Wohnungsbaugesellschaft begründete ihre vorzeitige Kündigung der Gestattungsverträge damit, dass die Gesellschaft ohne ihre Zustimmung die Preise erhöht hatte, ein Vorgehen, das Gegenstand des beim Bundesgerichtshof anhängigen weiteren Verfahrens war, und damit die vertraglichen Rechte der Wohnungsbaugesellschaften aufgrund der Gestattungsvereinbarungen verletzt hätte, und behauptete weiterhin, dass die zwischen den Parteien vereinbarte Laufzeit der Gestattungsvereinbarungen als Allgemeine Geschäftsbedingungen einzuordnen sei 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. Die Gesellschaft wies die vorzeitige Kündigung zurück, und die GGG suchte richterliche Bestätigung für diese vorzeitige Kündigung und erhob beim Landgericht Chemnitz gegen die Gesellschaft Zivilklage. Die Klage wurde jedoch vom Landgericht Chemnitz am 17. Januar 2000 abgewiesen. Im Februar dieses Jahres legte die GGG gegen dieses Urteil beim Oberlandesgericht Dresden Berufung ein. Die Gesellschaft geht davon aus, dass sie in diesem Rechtsstreit obsiegen wird.

Im Oktober 1999 hat die Wohnungsbaugenossenschaft Wendenschloss e. G., über die die Gesellschaft 1.365 Kunden versorgen, beim Landgericht Berlin die Feststellung beantragt, dass die vorzeitige Kündigung ihrer Gestattungsvereinbarung rechtmäßig ist. Das Gericht ist der Auffassung, dass die Gestattungsvereinbarung nach zwölf Jahren kündbar ist. Die Gesellschaft hat gegen diese Entscheidung beim Kammergericht Berlin Berufung eingelegt, und der Termin zur mündlichen Verhandlung wurde auf den 2. Juli 2002 anberaumt.

### ***Rechtsstreitigkeiten mit Wohnungsbaugesellschaften und Programmanbietern über Programmangebote***

Anfang September 2000 startete PrimaCom über ihre Niederlassung PrimaCom Region Leipzig GmbH & Co. KG einen Testlauf ihres digitalen Fernsehproduktes in Leipzig und wählte als Testgebiet Grundstücke der Wohnungsbaugenossenschaft Leipzig e.G., einer örtlichen Wohnungsgesellschaft. Am 18. Oktober 2000 erließ das Landgericht auf Antrag der Wohnungsbaugenossenschaft Leipzig e.G. eine einstweilige Verfügung, die der Gesellschaft verbot, (1) ihr früheres Angebot hinsichtlich der anliegen Fernsehprogramme einzuschränken und (2) den Kunden an Standorten der Wohnungsbaugenossenschaft Leipzig e.G. digitales Fernsehen anzubieten. Das Gericht befand, die Gesellschaft habe durch die Einschränkung ihres analogen Fernsehangebotes und die Einführung digitalen Fernsehens ohne die vorherige Zustimmung der Wohnungsbaugenossenschaft gegen die Bestimmungen des Gestattungsvertrages verstoßen. Nach Erlass der einstweiligen Verfügung hat die Gesellschaft ihr ursprüngliches analoges Fernsehangebot in vollem Umfang wieder zur Verfügung gestellt und Verhandlungen mit der Wohnungsbaugenossenschaft Leipzig e.G. in der Absicht aufgenommen, den Gestattungsvertrag dahingehend abzuändern, dass sie zur Einführung von digitalem Fernsehen in Gebäuden berechtigt ist, die sich im Eigentum der Wohnungsbaugenossenschaft Leipzig e.G. befinden. Die Gesellschaft hat gegen die Entscheidung des Landgerichts beim Oberlandesgericht Dresden Berufung eingelegt und der Termin zur mündlichen Verhandlung wurde auf den 5. April 2001 anberaumt.

Im November und Dezember 2000 wurden den Anträgen mehrerer deutscher Programmanbieter (Kabel 1, SAT1, Pro7, DSF, tm3, N24, RTL, RTL2, Super RTL und Vox) beim Landgericht Leipzig auf Erlaß von einstweiligen Verfügungen stattgegeben, mit denen der Gesellschaft untersagt wurde, ohne vorheriges Einverständnis der Programmanbieter die Sender Kabel 1, Pro7, DSF, tm3, N24 über unsere Kabelnetze ausschließlich in digitalem Format auszustrahlen und die Sender RTL2, Super RTL und Vox an die Kunden entgeltpflichtig im Digitalformat zu übertragen. Die Gesellschaft hat daraufhin ihr analoges Fernsehangebot wieder zur Verfügung gestellt und betreibt ihr Geschäft rechtmäßig hinsichtlich der ergangenen einstweiligen Verfügungen. Mit den betreffenden Programmanbietern hat die Gesellschaft Verhandlungen aufgenommen und eine Vereinbarung mit RTL 2, Super RTL und Vox am 1. Februar 2001 und eine andere am 23. Februar 2001 mit tm3 geschlossen. Beide Vereinbarungen sehen vor, dass die Gesellschaft die Programme von RTL und tm3 weiterhin analog und digital

überträgt, wobei für diese Programme keine Zahlungen von oder an die Gesellschaft anfallen. Die Vereinbarung sieht ferner vor, dass die Gesellschaft mit den anderen Parteien einen endgültigen Einspeisungsvertrag erarbeitet und dass in dem Fall, dass Entgelte nach dieser Vereinbarung zu zahlen sind, die Entgelte rückwirkend ab dem 1. Januar 2001 erhoben werden. Ferner befindet sich die Gesellschaft in Verhandlungen mit Kabel 1, Pro 7, DSF und N24, die nach wie vor eine gerichtliche Entscheidung anstreben, wonach die Gesellschaft von der gleichzeitigen Ausstrahlung ihrer Programme in digitalem und analogem Format ausgeschlossen würde. Die erste mündliche Verhandlung für DSF war am 27. Februar 2001. Das Landgericht in Leipzig wird seine Entscheidung am 30. März 2001 verkünden. Die Gesellschaft geht davon aus, dass sie dieses Verfahren verlieren und ihr untersagt wird, dass DSF-Programm digital auszustrahlen. Sie beabsichtigt, gegen jede für sie nachteilige Entscheidung in dieser Angelegenheit Berufung einzulegen.

Gegen die Gesellschaft sind zusätzlich verschiedene schwebende Verfahren anhängig. Die endgültige Entscheidung von solchen rechtlichen Verfahren und Ansprüchen, einschließlich der oben beschriebenen Verfahren, wird nach Einschätzung des Vorstands keine wesentlichen Auswirkungen auf den konsolidierten Jahresabschluss oder die Ergebnisse der Gesellschaft haben.

## 17. 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 € 50.000. Jede Inhaberaktie berechtigt zur Abgabe einer Stimme. Die Gesellschaft hat 30.128.552 Aktien genehmigt und 19.728.552 Inhaberaktien begeben, die einer anteilmäßigen Beteiligung am Grundkapital von € 2,56 je Aktie entsprechen. Jede Inhaberstammaktie berechtigt zur Abgabe einer Stimme.

Am 23. Februar 1999 endete das erste öffentliche Angebot von Aktien („IPO“) der Gesellschaft mit einer Neuemission von 3.945.710 Aktien zu einem Ausgabepreis von € 29,00 je Aktie und \$ 16,27 je American Depositary Share („ADS“). Die Gesellschaft erzielte einen Emissionserlös von rund € 103.425.000. Nach der Emission wurden die Aktien der Gesellschaft am Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse unter dem Kürzel PRC (WKN 625910) notiert, und der Handel mit Anteilscheinen auf jeweils eine halbe Aktie der Gesellschaft (ADS) wurde an der amerikanischen Börse NASDAQ „National Market“ unter dem Kürzel PCAG aufgenommen.

Dividenden können nur aus dem im Einzelabschluss der Gesellschaft ausgewiesenen Bilanzgewinn beschlossen und gezahlt werden. Dieser Betrag weicht von dem Bilanzverlust im Konzernabschluss der Gesellschaft ab, da die Bilanzierung der Gesellschaft nach den amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften (U.S.-GAAP) erfolgt. Zum 31. Dezember 2000 hat die Gesellschaft keinen ausschüttungsfähigen Bilanzgewinn.

## 18. ERGEBNIS PRO AKTIE

Die nachfolgende Übersicht stellt die Berechnung des niedrigsten und verwässerten Ergebnisses pro Aktie dar:

	<u>Ende des Geschäftsjahres 31. Dezember</u>		
	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>
<i>Zähler:</i>			
Zähler des niedrigsten und verwässerten Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit pro Aktie (in € 000) . . . . .	3.432	(29.252)	(56.144)
<i>Nenner:</i>			
Nenner des niedrigsten und verwässerten Ergebnisses pro Aktie — Gewichtete Anzahl der Aktien . . . . .	15.782.842	19.155.613	19.726.195
Niedrigstes und verwässertes Ergebnis pro Aktie aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (Angaben in €) . . . . .	0,22	(1,53)	(2,85)

## 19. BERICHTERSTATTUNG NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

Geschäftsbereiche werden als Bereiche eines Unternehmens definiert, für die getrennte Finanzdaten zur Verfügung stehen, welche regelmäßig von der obersten Geschäftsführung für operative Entscheidungen in dem Bereich oder dem entsprechenden Gremium bewertet werden. Demzufolge wird entschieden, wie die Ressourcen einem bestimmten Einzelbereich zugeteilt werden und wie die Leistung des Bereichs zu bewerten ist. Die Gesellschaft ist in einem Geschäftsbereich tätig und nahm im Jahr 2000 durch die Akquisition von Multikabel eine Geschäftstätigkeit in den Niederlanden auf.

Die folgende Tabelle stellt Umsatz und langlebige Vermögensgegenstände nach geographischen Gebieten dar:

	<u>2000</u> (in € 000)
<b>Umsatz:</b>	
Deutschland .....	115.504
Niederlande .....	<u>8.839</u>
<b>Summe Umsatz -netto-</b> .....	<u><u>124.343</u></u>
<b>Langlebige Vermögensgegenstände:</b>	
Deutschland .....	603.692
Niederlande .....	<u>369.710</u>
<b>Summe Langlebige Vermögensgegenstände</b> .....	<u><u>973.402</u></u>

## 20. WESENTLICHE EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Am 1. Januar 2001 erwarb die Gesellschaft die Gesellschaftsanteile der Grossgemeinschafts-Antennenanlagen Lizenz und Betriebs GmbH („GGA“) für einen Kaufpreis von rund € 2.213.000. GGA hat rund 5.000 anschließbare Haushalte und versorgt zum Zeitpunkt der Akquisition 4.212 Kunden.

Am 1. Januar 2001 erwarb die Gesellschaft die Gesellschaftsanteile der Telekommunikations GmbH Kirchheimbolanden („TKK“) für einen Kaufpreis von rund € 1.000.000. TKK hat rund 4.120 anschließbare Haushalte und versorgt zum Zeitpunkt der Akquisition rund 1.790 Kunden.

Am 1. Januar 2001 unterzeichnete die Gesellschaft einen Kaufvertrag über 51% der Gesellschaftsanteile der Telekomunikationsgesellschaft mbH Eisenhüttenstadt (TKE) mit einem Gesamtkaufpreis von rund € 26.000. Der Stadtrat von Eisenhüttenstadt muß dem Kauf noch zustimmen. Die Gesellschaft hat das Recht, die verbleibenden 49% der Geschäftsanteile im Jahre 2002 für € 7.414.000 zu erwerben. Der Verkäufer hat das Recht die verbleibenden 49% der Geschäftsanteile PrimaCom für den gleichen Betrag zu verkaufen. TKE versorgte rund 11.700 Haushalte und hatte rund 10.300 Kunden zum Zeitpunkt der Akquisition.

Am 29. März 2001 schloß die Gesellschaft einen Vertrag mit der United Pan-Europe Communication N.V. („UPC“), dem größten Aktionär der Gesellschaft, zur Zusammenlegung ihrer deutschen Kabelgeschäfte. Nach dem Vertrag wird die PrimaCom und EWT/tss, die deutsche Tochter der UPC, zusammengelegt. EWT/tss hat rund 570.000 Kabelfernsehkunden. UPC wird ferner ihre Option auf den Kauf weiterer 530.000 Kabelfernsehkunden der TeleColumbus von der Deutschen Bank, sowie ihre B. V. Holding CAI, Alkmaar, Niederlande mit rund 42.000 Kunden einbringen. Der Vertrag beinhaltet eine Reihe von Bedingungen, u. a. die der Zustimmung der Aktionäre.

### **Unterschriften**

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

PrimaCom AG

/s/ Paul Thomason

Paul Thomason  
Vorstand  
(Chief Financial Officer)

/s/ Hans Wolfert

Hans Wolfert  
Vorstand  
(Chief Corporate Development Officer)

Mainz, 30. März 2001

[Diese Seite ist absichtlich freigelassen.]



