

Lagebericht eteleon Konzern

Halbjahresbericht zum 30.06.2007

Sehr geehrte Aktionäre, liebe Freunde von eteleon!

Wir freuen uns darüber, Ihnen im vorliegenden Halbjahresbericht über eine erfolgreiche Entwicklung der eteleon e-solutions AG berichten zu dürfen.

Für das Jahr 2007 haben wir uns ambitionierte Ziele gesteckt. Wir wollen uns auf dem dynamischen und chancenreichen Markt für Telekommunikation und E-Commerce für die Zukunft rüsten. Mit der Umsetzung eigener Vertragsprodukten für Endkunden (z.B. wiFon, ContentAbo oder HandyAbo), der Gewinnung weiterer e-Solutions – Partnern und zielgruppenspezifischer Kooperationen stellen wir die Weichen, um das seit über fünf Jahren erreichte Wachstum der Konzerngesellschaften in Profit und Umsatz fortzuführen.

Bitte beachten Sie, dass die Vorjahreszahlen nur bedingt vergleichbar sind, weil die operativ tätigen Konzerngesellschaften erst ab 09.05.2006 in den Konzernzahlen konsolidiert enthalten sind. Zur besseren Vergleichbarkeit haben wir daher an geeigneter Stelle Pro-Forma-Zahlen für das Gesamtjahr 2006 angegeben.

Wir bedanken uns bei Ihnen und unseren engagierten Mitarbeitern für die hervorragende Zusammenarbeit und große Loyalität.

Ihr Vorstand der eteleon e-solutions AG.

Tobias Valdenaire
Vorstand

Julian Valdenaire
Vorstand

Staffan Schilke
Vorstand

Highlights in der Zusammenfassung

- eteleon überzeugt mit hohen Wachstumsraten und sehr guten Ergebnissen.
- Im ersten Halbjahr 2007 hat eteleon bereits den Umsatz des gesamten Vorjahres 2006 (konsolidierte Pro-Forma-Betrachtung) nahezu erreicht.
- Konzernumsatz konnte im ersten Halbjahr 2007 auf 14.157 TEURO gesteigert werden.
- Das Konzernergebnis beträgt im ersten Halbjahr 2007 532 TEURO.
- Der Konzern weist zum 30.06.2007 ein Eigenkapital von 4.194 TEURO und Eigenkapitalquote von 45% aus.

Analyse des Geschäftsverlaufs

Die eteleon e-solutions AG konnte in der Auftrags- und Umsatzentwicklung einen deutlich positiven Verlauf verzeichnen.

Das hohe Wachstum resultiert aus dem weiteren Ausbau der Vertriebsaktivitäten des Konzerns. Insbesondere im Internetvertrieb hat sich eteleon mit einer Anzahl von über 10.000 registrierten Vertriebspartnern, darunter auch zahlreiche starke Partner, gut etabliert. Gleichzeitig wurden Kooperationen mit namhaften Unternehmen geschlossen, darunter TV-Sender, diverse Vertriebsagenturen und Online-Unternehmen.

Investitionen wurden hauptsächlich für die Vermarktung über neue Vertriebskanäle, die Entwicklung der Software-Plattform und in das neue WLAN-GSM - Produkt wiFon getätigt.

Abgesehen von den laufenden Kontokorrent-Linien, Lieferantenkrediten und Verbindlichkeiten aus Kundenguthaben gab es keine Finanzierung mittels Fremdkapital.

Branchenentwicklung

Die Branche war von einer weiterhin hohen Dynamik geprägt. Tarifsenkungen und zahlreiche neue Tarifprodukte wurden durch neue Discountanbieter und die Mobilfunkregulierung bei Terminierungsentgelten und Roaminggebühren vorangetrieben. Gleichzeitig haben sich die Provisionen für Mobilfunkverträge im ersten Halbjahr 2007 erhöht. Auf dem Markt für Mobilfunk-Serviceprovider hat sich die Konsolidierung beschleunigt. Im Bereich FMC (Fixed Mobile Convergence), d.h. Zusammenwachsen von Festnetz, Mobilfunk und Daten, werden zunehmend neue Produkte und Lösungen angeboten. Gleichzeitig verkürzten sich die Hardware-Austauschzyklen durch einen hohen Innovationsgrad. Die Telefonie mittels Voice over IP (über Internet) ist inzwischen ausgereift und wird unserer Einschätzung nach in den kommenden Jahren eine immer stärkere Rolle spielen.

Ertragslage

Die eteleon e-solutions AG konnte mit 14.157 TEURO den Umsatz im ersten Halbjahr 2007 stark steigern. Damit hat eteleon nahezu den Umsatz des gesamten Vorjahres 2006 (14.414 TEURO konsolidierte Pro-Forma-Betrachtung 2006) bereits erreicht.

Das Konzernergebnis ist mit 532 TEURO im ersten Halbjahr 2007 deutlich positiv ausgefallen. Die Umsatzrendite beträgt damit 3,8%, die Eigenkapitalrendite 12,7%.

Aufgrund des auf der Hauptversammlung beschlossenen Ergebnisabführungsvertrags zwischen der eteleon GmbH und eteleon e-solutions AG können im Jahr 2007 die steuerlichen Verlustvorträge der eteleon e-solutions AG i.H.v. 538 TEURO optimal genutzt werden.

Im Vergleich zum Vorjahr sind im vorliegenden Abschluss zum 30.06.2007 keine besonderen außerordentlichen Ergebnisse enthalten.

Finanzlage

Die Bilanzsumme beträgt 9.315 TEURO. Es bestehen keine Verbindlichkeiten aus Fremdkapitalfinanzierung. Kreditlinien wurden zum 30.06.2007 nicht in Anspruch genommen. Die liquiden Mittel betragen zum 30.06.2007 897 TEURO.

Vermögenslage

Der Konzern weist zum 30.06.2007 ein Eigenkapital von 4.194 TEURO und Eigenkapitalquote von 45% aus. Die Vorräte bestehen größtenteils aus Mobilfunkprodukten und Unterhaltungselektronik im Wert von 717 TEURO. Diese im Vergleich zum Umsatz relativ geringe Lagerhaltung ist Grundlage für eine optimierte Angebotskalkulation, zumal gerade Mobilfunkgeräte einem starken Preisverfall unterliegen. Die Vermögensgegenstände des Konzerns wurden konservativ bewertet. Wesentliche Chancen ergeben sich daraus nicht, Risiken wurden auf Grundlage der gewonnenen Erfahrungen berücksichtigt. Insgesamt beurteilt die Geschäftsführung der eteleon e-solutions AG die wirtschaftliche Lage des Konzerns positiv.

Forschung & Entwicklung

Die Software-Plattform für die Abwicklung von Vertragsprodukten über Distanzhandelskanäle und die Lösung zur Verfügungstellung dieser Plattform an Partnerunternehmen wurde mit eigenem Personal weiterentwickelt. Außerdem wurden einige Partnerlösungen umgesetzt, insbesondere im Bereich e-Sales. Im Produktbereich wurde das WLAN-GSM-Produkt wiFon umgesetzt.

Mitarbeiter

Der Personalstamm hat sich zum 30.06.2007 auf 61 Mitarbeiter (42 Mitarbeiter am 30.06.2006) erhöht. Hauptsächlich wurden Mitarbeiter in den Bereichen Customer Service, Vertrieb und Software-Entwicklung gewonnen.

Besondere Chancen

Besondere Chancen ergeben sich für eteleon aus dem Zusammenwachsen von unterschiedlichen Übertragungswegen für Kommunikation, welches mit dem Begriff Fixed-Mobile-Convergence (FMC) bezeichnet wird. In diesem Bereich vermarktet eteleon das technologisch führende Produkt wiFon. Der Vertrieb der Mobilfunk-Produkte über Distanzhandelswege (insb. Internet), auf den sich eteleon spezialisiert hat, wird durch die wachsende Vertrautheit der Kunden mit den Mobilfunkverträgen aller Voraussicht nach weiter wachsen. Damit wird den kosteneffizienten Strukturen Rechnung getragen, die ein Einzelhändler in der Form nicht realisieren kann. Die Weiterentwicklung der erfolgreichen Vertriebswege und die Einführung von neuen

(eigenen) Kommunikations- und Vertragsprodukten ist durch die Flexibilität und schnelle Anpassungsfähigkeit von eteleon eine besondere Chance.

Besondere Risiken

Ein besonderes Markt-Risiko stellt eine plötzliche und unerwartete starke Senkung von Provisionen für vermittelte Mobilfunkverträge dar. Das würde kurzfristig zu einer deutlichen Umsatzminderung führen. Mittelfristig würde eteleon von sinkenden Provisionen profitieren, da eteleon mit ihren kosteneffizienten Strukturen im Wettbewerbsvergleich günstigere Angebote machen kann.

Vorgänge von Bedeutung nach dem Halbjahresende

Es konnten neue Vertragsprodukte umgesetzt werden, bei denen eteleon mit den Endkunden eine dauerhafte Vertragsbeziehung eingeht und sich neue Erlösquellen schafft. Hierzu gehört seit 19. September 2007 das Produkt "ContentAbo", das für Neu- und Bestandskunden in Kooperation mit der Firma Bob Mobile umgesetzt wurde. Außerdem wird das WLAN-GSM-Produkt seit 8. August 2007 in einer Beta-Phase unter dem neuen Markennamen "wiFon" angeboten.