

GESCHÄFTSBERICHT 2013



Kennzahlen nach IFRS

zum 31. Dezember, in T€

	2012	2013
Umsatz	12.366	10.701
Rohertrag	6.375	6.149
EBIT	-3.303	-1.136
EBT	-2.921	69

Inhaltsverzeichnis

Brief an die Aktionäre	6
Bericht des Aufsichtsrats	7
Lagebericht	
TELES und der Markt	10
Access Solutions	12
Carrier Solutions	14
Enterprise Solutions	16
Wirtschaftliche Lage	18
Personal	21
Chancen- und Risikobericht	22
Finanzierung/Going concern	25
Prognose	25
Gesamtaussage zur künftigen Entwicklung der TELES Gruppe	26
Vergütungsbericht	26
Konzernabschluss	28

Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Aktionäre,

2013, das 30. Firmenjahr von TELES, stand weiterhin im Zeichen der Aufarbeitung von Fehlern aus der Vergangenheit, von Konsolidierung und Restrukturierung. Zentrale Aufgabe war die behutsame Neuausrichtung und Erweiterung des Produktportfolios – beispielsweise mit dem neuen Session Border Controller, mit der vollständig aktualisierten Softwareversion für die gehostete Telefonanlage IP Centrex oder mit der neuen VoIP-Box DSL. Unsere Wettbewerbsfähigkeit in den Kernmärkten haben wir damit gestärkt.

Mit einem Umsatz von 10,7 Mio. Euro haben wir den Vorjahreswert und die Prognose klar verfehlt. Grund ist vor allem die Schwäche auf dem US-Markt. Bislang ist es uns nicht gelungen, dort Fuß zu fassen. Auch die Kooperation mit dem Mobilfunkanbieter Sprint und den Elektronikgroßhändlern PCD und Ingram Micro haben bislang nicht den gewünschten Erfolg gebracht. Auf der anderen Seite stimmt die Entwicklung des jungen Geschäftsfelds Enterprise Solutions zuversichtlich: Das Geschäftsfeld hat sich in 2013 sehr gut entwickelt und den Umsatz um 14 Prozent ausgeweitet.

Und trotz der schwachen Umsatzentwicklung ist es gelungen, das Ergebnis deutlich zu verbessern: Im vergangenen Jahr sind die Material- und Fremdleistungskosten auf Jahressicht um rund ein Drittel gefallen. Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen sanken um fünf Prozent, und der Verwaltungsaufwand ging um 16 Prozent zurück. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung blieben hingegen konstant. Der Verlust (Betriebsergebnis/EBIT) schrumpfte unterm

Strich im Berichtsjahr von minus 3,3 Mio. Euro auf minus 1,1 Mio. Euro.

Das Ergebnis vor Ertragssteuern (EBT) verbesserte sich unterdessen von minus 2.921 TEUR auf 69 TEUR. Durch den Verkauf der Anteile an der GRAVIS Beteiligungs AG wurde ein übriges Beteiligungsergebnis von rund 1,1 Mio. Euro erreicht. Das Ergebnis aus den fortzuführenden Geschäftsbereichen wuchs durch den Steuerertrag von 736 TEUR auf 805 TEUR. Nach dem Vergleich mit der freenet AG Mitte 2013 wurden außerdem Rückstellungen für die in 2005 erfolgte Übertragung der STRATO AG (aufgegebener Geschäftsbereich) in Höhe von 648 TEUR aufgelöst und infolgedessen ein Konzernjahresüberschuss von 1.453 TEUR erzielt.

Nachdem sich so die Liquidität in 2013 weiter stabilisiert hat, wurde das Darlehen des Mehrheitsaktionärs zur Finanzierung des operativen Geschäfts wie im Vorjahr nicht beansprucht. Auch das ist ein Erfolg der harten Sanierung.

Die vergangenen Jahre waren geprägt von der Restrukturierung und der vorsichtigen Neupositionierung der Gesellschaft am Markt. Die zum Teil auch für die Mitarbeiter schwierigen Anpassungsprozesse sind abgeschlossen, sodass wir nach der langjährigen Sanierung mit Wachstum und einem ausgeglichenen Ergebnis vor Steuern rechnen.

Der Vorstand
März 2014

Bericht des Aufsichtsrats

BERATUNGSSCHWERPUNKTE 2013

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013 hat der Aufsichtsrat gemäß Gesetz und Satzung den Vorstand der TELES Aktiengesellschaft Informationstechnologien bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und überwacht. Er hat sich regelmäßig schriftlich und mündlich über die Entwicklung des Unternehmens und des Konzerns unter Berücksichtigung aller wesentlichen Geschäftsvorgänge informieren lassen. In wesentliche Entscheidungen von erheblicher Bedeutung für das Unternehmen war er eingebunden.

In vier Sitzungen hat sich der Aufsichtsrat anhand der schriftlichen und mündlichen Berichterstattung des Vorstands eingehend über die Strategie und den Stand der Umsetzung, den Geschäftsverlauf, die Ertragslage des Unternehmens und deren Tochtergesellschaften sowie über bedeutende Geschäftsvorfälle unterrichten lassen. Schwerpunktmäßig wurden insbesondere die künftige Ausrichtung des Unternehmens und seine Struktur diskutiert. Die Gesellschaft hat sich im Berichtsjahr weiterhin auf ihr ursprüngliches Kerngeschäft (Access Solutions, Carrier Solutions und Enterprise Solutions) konzentriert. Die in den Vorjahren eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen und strategischen Weichenstellungen haben mit dazu beigetragen, dass trotz gesunkener Umsätze (ca. 10,7 Mio. Euro) der Verlust auf minus 1,1 Mio. Euro reduziert wurde (Vorjahr: minus 3,3 Mio. Euro). Das positive Finanzergebnis wurde auch durch den Verkauf der GRAVIS-Anteile bestimmt. Die Eigenkapital-situation sowie die Liquidität sind allerdings nach wie vor unbefriedigend. Das Unternehmen wurde insgesamt stabilisiert.

Die Finanzierung des Unternehmens wurde regelmäßig besprochen.

Die Liquidität des Unternehmens wurde durch entsprechende Darlehensverträge mit dem Mehrheitsaktionär abgesichert. Diese mussten in Folge eines erfolgreichen Cash-Managements nicht in Anspruch genommen werden. Nach wie vor bleibt die Gesellschaft allerdings von der Darlehenszusage des Hauptgesellschafters abhängig. Erörtert wurden auch die nach wie vor bestehenden Risiken. Hierzu zählen u.a. Verfehlung von Umsatzerwartungen mit Auswirkungen auf die Liquidität. Bestandsgefährdende Tatsachen wurden vom Vorstand berichtet und bewertet.

Mit dem Vorstand wurden die Leitung des Konzerns, das konzerninterne Risiko-Management und Compliance-Fragen erörtert.

Der Aufsichtsrat wird regelmäßig über die einzelnen Segmente des Konzerns unterrichtet, sowohl im Hinblick auf Planabweichungen, als auch im Hinblick auf die jeweils erwartete künftige Entwicklung in den betreffenden Segmenten. Die Entwicklung und die Unternehmensplanung waren jeweils quartalsmäßig Gegenstand der Erörterung von Vorstand und Aufsichtsrat. Über die Liquidität wurde dem Aufsichtsrat regelmäßig berichtet. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat von seinem Recht Gebrauch gemacht, Einsicht in die Bücher und Schriften der Gesellschaft zu nehmen, auch unabhängig von ihrer Zustimmungspflichtigkeit. Gegenstand der Prüfung des Jahresabschlusses waren insbesondere auch konkrete Wertansätze, die mit Vorstand und Abschlussprüfer im Einzelnen erörtert wurden. Die wirt-

schaftliche Entwicklung der TELES AG Informationstechnologien und ihrer Beteiligungen wurde ausführlich erörtert.

Geschäfte, die auf Grund gesetzlicher oder satzungsgemäßer Bestimmungen der Genehmigung des Aufsichtsrats bedürfen, hat der Aufsichtsrat geprüft und über seine Zustimmung entschieden.

Darüber hinaus stand der Vorsitzende des Aufsichtsrats in ständigem Kontakt mit den Mitgliedern des Vorstandes. Dabei wurden Fragen der Unternehmensstrategie, Geschäftsentwicklung, Vertrieb und Marketing besprochen.

Außerdem hat der Aufsichtsrat mit dem Vorstand wichtige strategische Projekte erörtert.

JAHRES- UND KONZERN-ABSCHLUSS

Der Aufsichtsrat hat den Prüfungsauftrag für den Jahresabschluss und den Konzernabschluss des Geschäftsjahrs 2013 ordnungsgemäß an die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer gewählte Ernst & Young GmbH, Berlin, erteilt. Der Aufsichtsrat hat sich von der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers überzeugt.

Der Prüfungsauftrag umfasste die Aufgabe, den Jahresabschluss inklusive Lagebericht nach den Vorschriften des HGB und den Konzernabschluss sowie den Konzernlagebericht nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) zu prüfen. Zu den Prüfungsschwerpunkten gehörten auch das Risikofrüherkennungssystem des Unternehmens, das Forderungsmanagement des Konzerns und die Bewertung von Forderungen.

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2013 und der Lagebericht über das Geschäftsjahr 2013 sowie der Konzernabschluss zum 31.

Gegenstand waren vor allem die notwendigen Schritte zur Konsolidierung sowie zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit und Konzepte für das künftige Wachstum des Unternehmens.

Bei allen Aufsichtsratssitzungen waren die Mitglieder des Aufsichtsrats vollzählig anwesend.

Der Aufsichtsrat hat keine Ausschüsse gebildet.

Mit der Hauptversammlung am 23. Mai 2013 ist Herr Prof. Dr. Denert aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden, an seine Stelle wählte die Hauptversammlung Herrn Prof. Dr. Dr. Thomas Schildhauer. Das Vorstandsmitglied Thomas Roll ist mit Wirkung zum 30. April 2013 aus dem Vorstand ausgeschieden.

Dezember 2013 und der dazugehörige Lagebericht als auch die Buchführung sind von Ernst & Young GmbH, Berlin, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Die Beurteilung der Lage des Konzerns im Hinblick auf den Fortbestand, insbesondere im Hinblick auf die Finanzierungserfordernisse infolge von Umsatzplanverfehlungen sind vom Vorstand plausibel dargestellt worden. Im Hinblick auf die verbleibende Unsicherheit wird im Testat des Abschlussprüfers auf die Ausführungen des Vorstands im Konzernbericht (Abschnitt „Finanzierung/Going Concern“) hingewiesen, wonach der Mehrheitsgesellschafter zur Aufrechterhaltung der Zahlungsfähigkeit eine weitere Kreditvereinbarung geschlossen hat. Der Fortbestand des Unternehmens hinge davon ab, dass die Umsatzziele erreicht würden und der Mehrheitsaktionär ausreichend finanzielle Mittel zur Verfügung stellt. Der Aufsichtsrat schließt sich dieser Beurteilung an.

Allen Aufsichtsratsmitgliedern haben die Abschlüsse, Lageberichte sowie die Prüfungsberichte fristgerecht zur Prüfung vorgelegen.

An der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 28. März 2014 hat der Abschlussprüfer teilgenommen und über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung berichtet. Der Abschlussprüfer hat die Fragen des Aufsichtsrats beantwortet und weitere Erläuterungen gegeben. Der Aufsichtsrat ist nach eingehender Prüfung zu dem Ergebnis gekommen, dass der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2013 und der Lagebericht über das Geschäftsjahr 2013 sowie der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2013 und der dazugehörige Lagebericht als auch die Buchführung sowie der Abhängigkeitsbericht zu keinen Einwendungen Anlass geben.

Nach den Feststellungen des Abschlussprüfers waren die Leistungen der Gesellschaft bei den Rechtsgeschäften mit dem herrschenden Unternehmen, die zum Zeitpunkt ihrer Vornahme bekannt waren, nicht unangemessen hoch. Der Bestätigungsvermerk gem. § 313 Abs. 3 Satz 1 AktG lautet:

„Nach unserer pflichtgemäßen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch waren oder Nachteile ausgeglichen worden sind,
3. bei den im Bericht aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als die durch den Vorstand sprechen.“

Der Aufsichtsrat hat mit Beschluss vom 28. März 2014 den von der Gesellschaft aufgestellten und von Ernst & Young GmbH geprüften Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2013 gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2013 festgestellt. Der Aufsichtsrat hat außerdem mit Beschluss vom 28. März 2014 den von der Gesellschaft aufgestellten und von Ernst & Young GmbH geprüften Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2013 gebilligt.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren großen persönlichen Einsatz und die im Geschäftsjahr 2013 geleistete Arbeit.

Berlin, 28. März 2014

Der Aufsichtsrat

Prof. Dr. Walter Rust
Vorsitzender

TELES und der Markt

Die deutsche Telekommunikationsindustrie erwartet kurz- und mittelfristig keine nennenswerten Wachstumsimpulse. Laut dem von Steria Mummert Consulting erstellten „Branchenkompas 2013 Telekommunikation“ rechnen Führungskräfte der Telekommunikationsbranche mit stagnierenden Umsätzen bis etwa Mitte der Dekade. Angesichts der Marktsättigung und des hohen Wettbewerbs betrachten Kunden laut der Studie eine ausgezeichnete Konnektivität als selbstverständlich. Sie seien nicht bereit, für eine verbesserte Netzqualität oder einen stabil verfügbaren mobilen Internetzugang höhere Kosten zu tragen. Angesichts des Preisverfalls würden die Unternehmen außerdem sinkende Umsätze im Bestandsgeschäft erwarten.

Um dem Margenverfall entgegenzuwirken, würden die Unternehmen nach Einsparpotenzialen suchen und Kosten rigide deckeln. Investitionen in den Netzausbau, in Bandbreite und mobilen Internetzugang müssten außerdem durch neue Angebote finanziert werden, welche die Zahlungsbereitschaft der Kunden erhöhen. Das wirft die Frage nach den Megatrends auf, nach neuen Technologien, die innovative Dienste ermöglichen, für die Unternehmens- und Privatkunden zusätzliche Ausgaben tätigen.

Booz & Company betrachten das Überall-Internet („Always-on“) in ihrer Studie „Zukunft der Telekommunikation“ als einen der wichtigsten Treiber der Telekommunikationsbranche für die zweite Dekade. Das verändere auch die Arbeitswelt: Mit dem Überall-Internet entstehe eine neue Arbeitswelt mit „Working Nomads“, mobilen Mitarbeitern, die mit flexiblen Arbeitszeiten zuhause arbeiten. Weltweit betrachtet seien schon um 2013 herum, etwa die Hälfte der Arbeitskräfte in gewisser Weise „flexibel“.

Die Digitalisierung der Wirtschaft und Arbeitswelt erhöhe außerdem stetig den Bedarf an Bandbreite und die Nachfrage nach Apps als Kanal für das Erbringen digitaler Inhalte. Mit anderen Worten: Hohe Bandbreiten ermöglichen neue Dienste, die wiederum höhere Bandbreiten erfordern.

TELES hat sich mit seinem Produktportfolio gut positioniert, um Kunden auf diese global zu beobachtenden Trends vorzubereiten: Mit der Aufrüstung von Gateways mit DSL-Technik können wir gerade Carriern verlässliche Antworten geben, wie sie ihre Kunden mit höheren Bandbreiten versorgen, neue Dienste ermöglichen und damit Bestandskunden in gesättigten Märkten halten.

Für die in den europäischen Heimatmärkten schon begonnene Ablöse von leitungsvermittelten Netzen zugunsten von leistungsfähigeren IP-Netzen mit höheren Bandbreiten haben wir Lösungen geschaffen, die den großen Vorteil bieten, dass gewohnte und von Endkunden nachgefragte ISDN-Funktionalitäten beibehalten und die intakte Endgeräte-Infrastruktur nicht ausgetauscht werden muss. Service Providern bietet der Investitionsschutz einen wertvollen Zusatznutzen in der Vermarktung von höheren Bandbreiten.

Mit unseren Unified Communications (UC) Lösungen für Enterprise-Kunden sind wir außerdem gut aufgestellt, um der wachsenden Nachfrage nach hochverfügbaren Telekommunikations-, Mehrwertdiensten und Cloud-Angeboten nachzukommen. Wir sorgen damit dafür, dass Teilnehmer erreichbar und Informationen dort zur Verfügung stehen, wo sie benötigt werden – unabhängig vom gewählten

Endgerät. Für unsere Kunden und Anwender bedeutet das kürzere Vertriebszyklen und Reaktionszeiten, höhere Produktivität und Effizienz in der Arbeit und bessere Kundenbindung.

Im Fokus unserer Vertriebsaktivitäten stehen weiterhin die Heimatmärkte Deutschland, Österreich und Schweiz (DACH), das übrige Europa, der Nahe Osten, Afrika und USA. In diesen

Märkten, in denen sich Technologietrends früh bemerkbar machen, sehen wir besonderes Potenzial für unsere Lösungen. Wir bedienen den Raum DACH, Europa, Nahost direkt und die übrigen Märkte mit ausgewählten Partnern, die eine gleich bleibend hohe Qualität garantieren, ein ausgeprägtes Verständnis für unsere Produkte und Lösungen haben und schnelle Reaktionszeiten sichern.

Access Solutions

Im Geschäftsfeld Access Solutions stand das Jahr 2013 ganz im Zeichen der bevorstehenden ISDN-Ablösung auf Netzebene in den europäischen Heimatmärkten. Ziel ist es, von der Migration von herkömmlicher ISDN-Vermittlungstechnik auf das internetbasierte Netzwerkprotokoll IP zu profitieren. Den Entwicklungsfokus legten wir deshalb auf die Neuausrichtung der Produktlinie VoIP Gateways und die Integration von DSL-Technik, auf die automatische Provisionierung der VoIPBox sowie Optimierung der Herstellkosten. Für die Produktfamilie Mobile Gateways war 2013 geprägt von herausfordernden Projekten, in denen kundenindividuell Hardware und Software entwickelt wurden.

Der Umsatz mit VoIP-Gateways war im abgelaufenen Geschäftsjahr stabil. Zum Jahresende zogen Nachfrage und Verkäufe allerdings spürbar an. Der Absatz von Mobile Gateways war indes bescheiden, weil einer der stärksten Distributionspartner schwächelte. Der erwartete Umsatz in der Produktfamilie wurde nur zum Teil in anderen Projekten und Regionen kompensiert.

Auch die Umsätze in den USA entwickelten sich weiterhin langsamer als erwartet, allerdings haben größere Projektanfragen zum Jahresende deutlich angezogen. Für 2014 rechnen wir deshalb mit Wachstum im US-Geschäft.



„Mobile Gateways von TELES sind die perfekte Lösung. Mit ECOTEL verwandeln wir Einsatzfahrzeuge unserer Kunden wie Feuerwehrwagen oder Polizeiautos in mobile Kommandozentralen für den Sprach- und Datenzugang.“

*René Baumeister, Geschäftsführer
Baumeister & Trabandt GmbH*



TELES bringt Baumeister & Trabandt auf die Datenautobahn

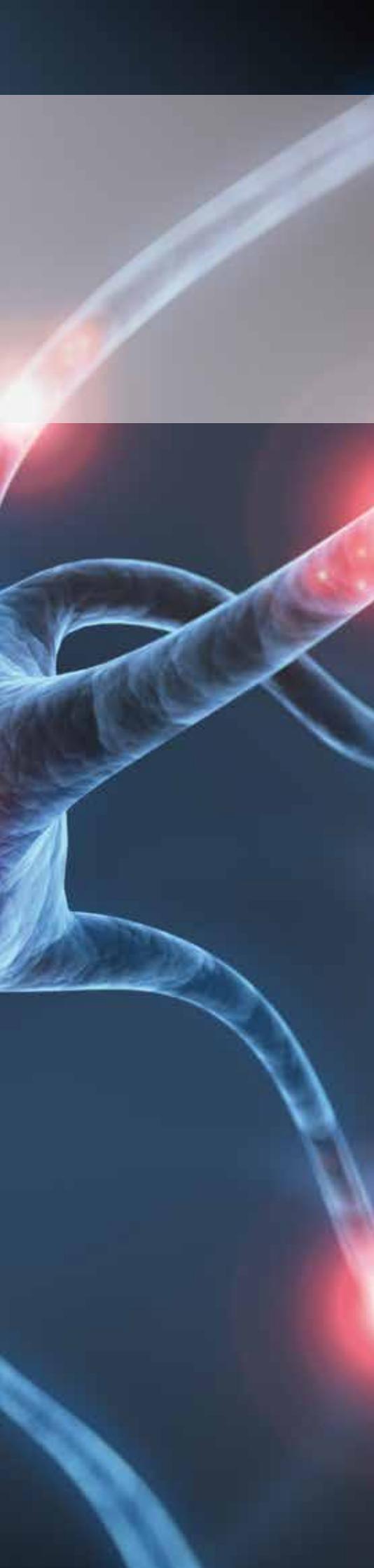
Die Leistungsfähigkeit und Vielfalt an anspruchsvollen Einsatzszenarien von Mobile Gateways zeigt unser Kunde Baumeister & Trabandt. ECOTEL Mobile Gateways sind Herz und Kommunikationszentrale in den von Baumeister & Trabandt umgerüsteten Einsatz- und Sonderfahrzeugen beispielsweise für Feuerwehr und Polizei. ECOTEL stellt an Bord von Einsatzfahrzeugen Sprachkommunikation, Fax und Internet über den Zugang zu öffentlichen Netzen zur Verfügung und lässt Einsatzhelfer jederzeit und überall über das öffentliche Netz miteinander kommunizieren. Dabei wählt das System automatisch aus vorhandenen Netzen und selektiert den bestmöglich verfügbaren Zugang unabhängig vom Einsatzort und selbstverständlich auch unterwegs.

„Mit TELES setzen wir bewusst auf einen hochwertigen Anbieter und eine sichere und langlebige Lösung. Das ist eine Win-Win-Situation, denn mit TELES genießen nicht nur wir mehr Sicherheit – der Leistungsvorteil überzeugt auch unsere Kunden.“

*Juan Carlos Sanchez, CFO
Sultan Telecom*

TELES sichert Sultans Grenzen

Sultan Telecom ist ein spanischer Minutenhändler mit Sitz in Madrid und unterhält für seine Kunden weltweit 50 IP-Interconnects. Schnelles Wachstum im Minutenhandel hat das Unternehmen in 2013 bewogen, über den Inhouse-Betrieb einer Handelsplattform nachzudenken und damit die volle Kontrolle über die Plattform zurückzuholen. Das Netzwerk mit einem verlässlichen Session Border Controller abzuschotten ist dafür eine elementare Voraussetzung. Dank guter Referenzen insbesondere in Spanien war es TELES gelungen, sich mit seinem SBC als Anbieter von IP-Komponenten ins Gespräch zu bringen und auf Augenhöhe gegen etablierte und günstigere Wettbewerber zu konkurrieren. Zwei Kriterien gaben dabei den Ausschlag für TELES: eine enorm kurze Zeit von der Auftragserteilung bis zur betriebsfähigen Übergabe der Lösung und eine solide und zukunftssichere Architektur des SBC.



Carrier Solutions

Im abgelaufenen Geschäftsjahr stand die Umstellung internationaler Telefonverbindungen von traditioneller Leitungsvermittlung (TDM) auf leistungsfähige Voice over IP (VoIP)-Technologie weltweit auf der Agenda der Netzbetreiber. Unsere Bestandskunden außerhalb von Deutschland haben deshalb die Kapazitäten für IP-IP-Weitverkehrsanschlüsse deutlich ausgebaut.

Die schon seit Jahren angekündigte Umrüstung nationaler Interconnections von TDM auf IP kam hingegen bei den meisten westeuropäischen Ex-Monopolisten nur schleppend voran. Viele Netzbetreiber zögern die erforderliche Technologieinvestition hinaus.

Mit der Umstellung auf moderne und leistungsstarke IP-Netze wächst unterdessen aufseiten der Betreiber die Nachfrage nach Komponenten, die das Netz überwachen, effektiv absichern und Angriffe und unberechtigte Zugriffe abwehren. Um die wachsende Nachfrage nach Sicherheitslösungen zu bedienen, haben wir unsere Entwicklungsaktivitäten im vergangenen Jahr auf einen Session Border Controller (SBC) für die IP-Interconnection konzentriert. Der SBC ist eine schlagkräftige Netzwerkkomponente, damit Carrier wirklich unbesorgt auf IP umstellen können. Der Vorteil unseres SBC ist die intuitive Konfiguration und Bedienung über sinnvolle Mechanismen und Toleranzgrenzen, damit die Netzkomponente auch wirksam schützt, Bedrohungen erkennt und nicht unnötig Alarm schlägt. Der SBC ist zugleich ein deutliches Signal an unserer Kunden, dass TELES sich als Ausrüster für IP-Netze positioniert. Für 2014 haben wir uns vorgenommen, unsere Systeme weiterzuentwickeln, damit IP- und NGN-Carrier noch höheren Nutzen aus ihren Netzen ziehen und ein Mehr an Komfort und Sicherheit spüren.

Enterprise Solutions

Das Geschäftsfeld Enterprise Solutions hat sich 2013 sehr gut entwickelt. Umsatz und Deckungsbeitrag sind auf Jahressicht um ein gutes Viertel gewachsen. Die Nachfrage vor allem nach modernen IP Centrex- und Unified Communications-Lösungen zieht spürbar an. Damit haben wir eine gute Ausgangsbasis für 2014.

2013 haben wir termingemäß eine vollständig überholte und verbesserte Software-Version für unseren Application Server freigegeben. Der Server ist damit um eine Vielzahl neuer Funktionen angereichert, die dem Anwender mehr Komfort bringen. Kunden und Markt hat vor allem das verbesserte Single-Number-Konzept überzeugt: Mit Single-Number ist ein Teilnehmer stets unter einer einzigen Rufnummer erreichbar – egal, wo er sich aufhält, ob im Büro, unterwegs oder zuhause. Eine Rufnummer ist nicht mehr mit einem einzelnen Endgerät verknüpft, sondern die Zuordnung der Rufnummer zu einem Endgerät wird frei festgelegt. Ob ein Anruf also übers Mobiltelefon oder ein stationäres Telefon angenommen wird, kann individuell festgelegt werden. Teilnehmer sind mithin unter einer einzigen Nummer erreichbar – ganz gleich, wo sie sich aufhalten –, und alle Endgeräte signalisieren einheitlich eine Nummer, über welche der Teilnehmer verfügbar ist. Mobiltelefone werden so zu vollwertigen Nebenstellen mit allen vom Festnetz gewohnten Komfortfunktionen. Die Lösung lässt sich außerdem – und das stimmt uns für die Zukunft dieses Geschäftsfelds zuversichtlich – ohne Kompromisse in einer Fülle von Ländern anbieten.

„Unsere Kunden wollen moderne Dienste, Stabilität, Komfort und Sicherheit – und genau das können wir mit TELES bieten. Wir sind sehr froh, unseren Kunden mit der Lösung von TELES ein in Europa einzigartiges Produkt anbieten zu können.“

*Thomas Kicker, CCO
T-Mobile Austria*



T-Mobile Austria: Alles ist erreichbar

Unter dem Label All In Communication wurde im Spätsommer 2013 eine eindrucksvolle Anwendung unserer Mobile Centrex-Lösung bei T-Mobile Austria live geschaltet. Dabei werden Mobiltelefone so in die von TELES gesteuerte Mobile Centrex integriert, dass sie wie eine herkömmliche Nebenstelle agieren und alle gewohnten Dienste ermöglichen – und das ohne mühsam auf jedem einzelnen Endgerät einen eigenen Client zu installieren. Der Anwender kann Rufe über ein Endgerät seiner Wahl führen und hat nur eine zentrale Mailbox, die er über alle registrierten Telefone nutzen kann. Selbst Komfortfunktionen wie das Besetzt-Lampenfeld an einem Vermittlungsplatz oder Multi-SIM werden unterstützt. In Sachen Konvergenz ist Mobile Centrex eine vorbildliche Lösung: Mobiltelefone, IP-Telefone, Softclients, analoge und ISDN-Endgeräte werden so vereinigt, dass jeder Nutzer das Endgerät seiner Wahl verwendet.

Wirtschaftliche Lage*

TELES KONZERN

zum 31. Dezember, in T€

	2012	2013
Umsatz	12.366	10.701
Rohertrag	6.375	6.149
EBIT	-3.303	-1.136
EBT	-2.921	69

2013, das 30. Firmenjahr von TELES, stand erneut im Zeichen der Aufarbeitung von Fehlern aus der Vergangenheit, von Konsolidierung und Restrukturierung. Die zentralen Aufgaben lagen in einer behutsamen Neuausrichtung und Erweiterung des Produktportfolios beispielsweise mit dem neuen Session Border Controller, mit der vollständig aktualisierten Softwareversion für die gehostete Telefonanlage IP Centrex oder der neuen VoIPBox DSL. Damit haben wir unsere Wettbewerbsfähigkeit in den Kernmärkten gestärkt.

Außerdem haben wir die in 2012 begonnene Neupositionierung von TELES mit weiteren Marketingaktivitäten fortgesetzt. Dazu zählten beispielsweise eine Verstetigung unserer Pressarbeit und der erfolgreiche Launch eines deutschsprachigen, zweitägigen Kundenworkshops im Frühjahr und eines internationalen Events im Herbst. Besonderes Augenmerk galt

der Stabilisierung des Umsatzes und einer kontinuierlichen Kostenkontrolle.

Das Resultat zeigt, dass die Richtung stimmt: Die bisherigen Konsolidierungsanstrengungen und Restrukturierungsmaßnahmen zeigen spürbare Erfolge beim Ergebnis – auch wenn es beim Umsatz einen Dämpfer gab. Durch den Fokus auf Software-only-Geschäfte haben wir es außerdem geschafft, die Deckungsbeitragsmarge um acht Punkte auf hervorragende 75 Prozent zu steigern. Die Zahl der Mitarbeiter lag am Jahresende in etwa auf Vorjahresniveau.

Da der Konzernabschluss durch die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der TELES AG bestimmt ist, werden nachfolgend lediglich die wesentlichen Veränderungen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der TELES Gruppe erläutert und nicht gesondert auf die TELES AG eingegangen.

* Aus rechentechnischen Gründen können in Tabellen und bei Verweisen Rundungsdifferenzen zu den sich mathematisch exakt ergebenden Werten (Geldeinheiten, Prozentangaben usw.) auftreten.

UMSATZ

Mit 10,7 Mio. Euro haben wir im Konzern in 2013 den Vorjahreswert von 12,3 Mio. Euro und die Prognose für ein Umsatzwachstum im einstelligen Bereich klar verfehlt. Grund war vor allem die anhaltende Schwäche auf dem US-Markt: Die Kooperation mit dem Mobilfunkanbieter Sprint sowie den Elektronikgroßhändlern PCD und Ingram Micro hat bislang nicht den erhofften Durchbruch gebracht.

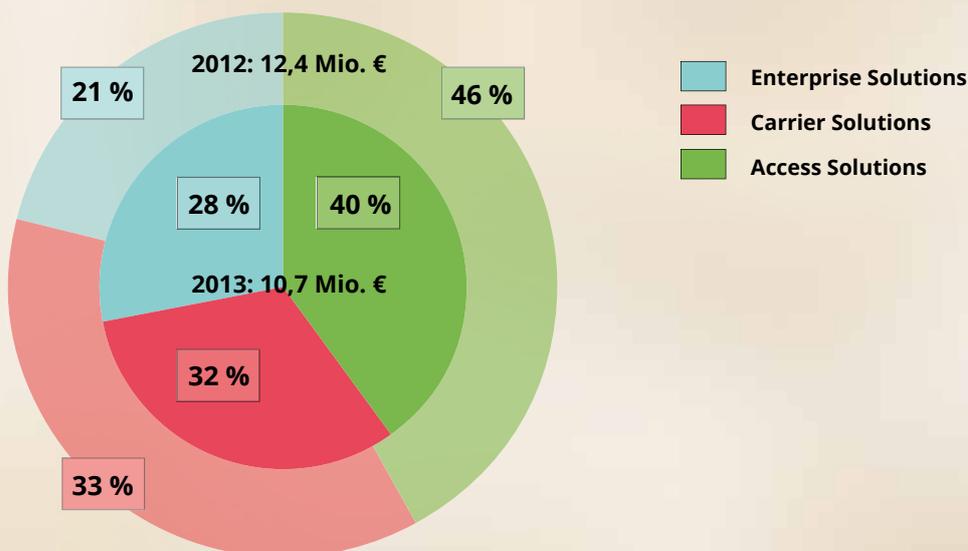
Auf der anderen Seite ist es gelungen, die hohen Erwartungen an das junge Geschäftsfeld Enterprise Solutions zu übertreffen. Das Geschäftsfeld hat sich in 2013 sehr gut entwickelt: Der Umsatz erhöhte sich in diesem Segment um 14 Prozent auf 3 Mio. Euro. Ein knappes Drittel der Umsätze entfällt inzwischen auf das Geschäftsfeld, das sich damit zu einer wichtigen Säule von TELES entwickelt. Der Deckungsbeitrag ist um gut ein Viertel auf eine Marge von inzwischen

85 Prozent nach oben gesprungen – gemessen daran hat sich das Geschäftsfeld intern an die Spitze vorgearbeitet.

Das Geschäftsfeld Access Solution verzeichnet beim Umsatz auf Jahressicht ein Minus von 18 Prozent. Grund für die schwache Entwicklung ist das rückläufige Geschäft von Mobilfunk Gateways. Der Umsatzeinbruch konnte unterdessen über Neuprojekte teilweise aufgefangen werden. Die Deckungsbeitragsmarge wuchs um sechs Punkte auf 66 Prozent.

Das Geschäftsfeld Carrier Solutions hat in 2013 einen Umsatzrückgang von rund 25 Prozent verbucht. Grund hierfür ist das geringer als erwartet ausgefallene Geschäft mit Lösungen und Produkten für die IP-Migration. Die Deckungsbeitragsmarge stieg um acht Punkte auf 76 Prozent.

AUF GESCHÄFTSFELDER VERTEILTER UMSATZ



KOSTEN

Dank einem strengen Kostenmanagement hat TELES es geschafft, das Ergebnis auch bei rückläufigen Umsätzen deutlich zu verbessern: 2013 sind die Material- und Fremdleistungskosten auf Jahressicht um rund ein Drittel auf 2,7 Mio.

Euro gefallen. Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen sanken um 5 Prozent, und der Verwaltungsaufwand ging um 16 Prozent zurück. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung blieben konstant.

ERGEBNIS

Der Verlust (Betriebsergebnis/EBIT) schrumpfte im Berichtsjahr von minus 3,3 Mio. Euro auf minus 1,1 Mio. Euro. Gesunkene Material- und Produktionskosten und der niedrigere Betriebsaufwand machen sich hier bemerkbar. Daneben konnten Rückstellungen in Höhe von 0,8 Mio. Euro aufgelöst werden, vor allem da die in 2012 umfangreich gebildeten Rückstellungen für die Betriebsprüfung nicht benötigt wurden.

GRAVIS Beteiligungs AG wurde ein übriges Beteiligungsergebnis von rund 1,1 Mio. Euro erreicht.

Durch den Steuerertrag von TEUR 736 wurde das Ergebnis aus den fortzuführenden Geschäftsbereichen auf TEUR 805 verbessert.

Das Ergebnis vor Ertragssteuern (EBT) konnte von minus TEUR 2.921 auf TEUR 69 verbessert werden. Durch den Verkauf der Anteile an der

Nach dem Vergleich mit der freenet AG Mitte 2013 konnten Rückstellungen für die in 2005 erfolgte Übertragung der STRATO AG (aufgegebener Geschäftsbereich) in Höhe von TEUR 648 aufgelöst werden und ein Konzernjahresüberschuss von TEUR 1.453 erzielt werden.

EIGENKAPITAL

Im Rahmen der Erstellung des Jahresabschlusses 2010 wurden umfangreiche Wertkorrekturen vorgenommen. Diese Veränderungen führten im Oktober 2011 dazu, dass auf Ebene der TELES AG ein Verlust in Höhe von mehr als der Hälfte des Grundkapitals eingetreten war. Im Berichtsjahr verbesserte sich das Eigenkapital der TELES AG von TEUR 284 auf TEUR 769.

Capital-Management verringert werden. Die langfristigen Vermögenswerte verringerten sich von TEUR 1.016 auf TEUR 153. Ursache hierfür ist im Wesentlichen die Veräußerung der GRAVIS-Anteile.

Im Berichtsjahr verringerte sich die Bilanzsumme der TELES Gruppe um TEUR 2.914.

Auf der Passivseite reduzierten sich die kurzfristigen Verbindlichkeiten von TEUR 7.214 auf TEUR 3.656, im Wesentlichen durch den Verbrauch bzw. die Auflösung von Rückstellungen. Die langfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich geringfügig von TEUR 10.818 auf TEUR 11.139. Resultierend aus den vorgenannten Sachverhalten erhöhte sich das Eigenkapital der TELES Gruppe um TEUR 323 von TEUR -10.651 auf TEUR -10.328.

Auf der Aktivseite verringerten sich die kurzfristigen Vermögenswerte von TEUR 6.365 auf TEUR 4.314. Hier konnten insbesondere die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch ein verbessertes Cash- und Working

LIQUIDITÄT, VERMÖGENSWERTE UND VERBINDLICHKEITEN

Die Liquiditätslage konnte in 2013 weiter stabilisiert werden. Das Darlehen des Mehrheitsaktionärs zur Finanzierung des operativen Geschäfts wurde wie im Vorjahr nicht beansprucht. Nach dem Verkauf der Anteile an der GRAVIS Beteiligungs AG setzen sich die Aktiva im Wesentlichen aus Forderungen aus Lieferungen und

Leistungen und Vorräten zusammen. Investitionen wurden im betriebsüblichen Umfang vorgenommen.

Zu weiteren detaillierten Ausführungen wird auf das Kapitel „Finanzierung/Going Concern“ verwiesen.

Personal

PERSONALENTWICKLUNG

Die erfolgreiche Stabilisierung von TELES macht sich auch darin bemerkbar, dass es gelungen ist, die Fluktuation sehr gering zu halten. Die Mitarbeiterzahl in Wien und Berlin ist mit 83 Beschäftigten am Ende des Geschäftsjahres nahezu gleich geblieben. Hinzu kommt das in den USA beheimatete vierköpfige Vertriebsteam für Nordamerika.

und Recht Berlin beschäftigte TELES Ende 2013 zwei Studenten mit Fachrichtung Informatik. Zwei weitere Studenten haben außerdem im Herbst 2013 ihre von TELES betreuten Bachelor-Arbeiten mit ausgezeichneten Ergebnissen abgeschlossen. Beide sind dem Unternehmen im Rahmen eines Master-Studiengangs bzw. einer Übernahme weiterhin verbunden.

TELES engagiert sich auch weiterhin für den akademischen Nachwuchs: Im Rahmen einer Kooperation mit der Hochschule für Wirtschaft

VERÄNDERUNGEN IM VORSTAND

Thomas Roll hat das Vorstandsmandat Vertrieb (Chief Sales Officer, CSO) zum 30.4.2013 aus privaten Gründen niedergelegt.

Chancen- und Risikobericht

WACHSTUMSMARKT UNIFIED COMMUNICATIONS

Vor allem auf dem Gebiet der Unified Communications (UC) ergeben sich für TELES bedeutende Chancen für Umsatz und Ergebnis. UC bedeutet das Zusammenführen von Kommunikationsmedien wie Festnetz- und Mobiltelefonie, Fax und Mail in einer einheitlichen Anwendungsumgebung. Der Vorteil ist eine bessere Erreichbarkeit von Teilnehmern beispielsweise von mobilen Mitarbeitern oder in verteilten Unternehmen. Das Verschmelzen von Medien in einer einheitlichen Umgebung leistet außerdem einen

hohen Beitrag zu effizienten Prozessen und beschleunigter Arbeit.

TELES hat die Chancen frühzeitig erkannt, die sich aus diesem Trend ergeben, und Entwicklungsleistungen im Geschäftsfeld Enterprise Solutions erbracht. Wir beobachten zudem eine wachsende Nachfrage nach innovativen UC-Lösungen und steigende Umsätze mit unseren UC-Produkten. Das günstige Marktumfeld werden wir weiterhin im Interesse unserer Stakeholder nutzen.

RISIKOBERICHT

Als international operierendes Unternehmen ist TELES einer Vielzahl an Risiken ausgesetzt. Sie resultieren aus signifikanten Veränderungen auf den Märkten, in denen sich das Unternehmen bewegt, und aus einer möglichen Verschiebung der Wettbewerbsposition von TELES. Bei der Betrachtung der Risiken unterscheiden wir zwischen den Umfeld-, Produkt-, Service- und Technologierisiken, Personal-, Regulatorischen,

Währungs-, Finanz-, Zins- und IT-Risiken sowie Sonstigen Risiken. Zum jetzigen Zeitpunkt zeichnet sich keine wesentliche Beeinträchtigung der Unternehmenssituation durch wachsende Risiken ab. Negative Trends auf den Märkten und Verschlechterungen im gesamtwirtschaftlichen Umfeld kann der Vorstand der TELES AG jedoch nicht ausschließen. Sie können ggfs. die Risikolage beeinträchtigen.

UMFELDRISIKEN

Der unternehmerische Erfolg der TELES AG wird grundsätzlich durch das Geschäftsumfeld, konjunkturelle Bedingungen und die zyklische Nachfrage, beeinflusst. Wegen der schwachen Nachfrage aufgrund wirtschaftlicher Unsicherheiten und aufgrund der in einigen europäischen Heimatmärkten von TELES fortdauernden Staatsschulden- und Finanzkrise ist TELES weiterhin einer dynamischen Risikosituation ausgesetzt. Mit den weltweiten Aktivitäten von TELES begrenzen wir die Auswirkungen von Nachfrageausfällen auf das Ergebnis. Aus wirt-

schaftlichen und gelegentlich politischen Bedingungen resultierende Unsicherheiten können die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen der TELES AG beeinträchtigen und die Budgetierung wie auch Prognosen erschweren.

Wegen des starken Wettbewerbs in den relevanten Märkten können Preissteigerungen beispielsweise bei Vorprodukten und Energie nicht immer an Kunden weitergegeben werden. Preis- und Bezugsrisiken wirken wir durch einen abgestimmten Einkauf und langfristige

Lieferverträge entgegen. Bei der Beschaffung von Komponenten, Vorprodukten und Dienstleistungen ist TELES auf Fremdanbieter angewiesen. Obwohl TELES eng mit den Lieferanten zusammenarbeitet, kann nicht garantiert werden, dass in Zukunft keine Versorgungsschwierigkeiten auftreten. Engpässe oder Verzögerungen könnten die Geschäftsentwicklung erheblich beeinflussen. Durch eine kontinuierliche Kontrolle und Optimierung des Lieferan-

tenkreises dämmen wir Risiken aus Lieferantenbeziehungen ein.

Zur Absicherung setzt die TELES AG außerdem auf in denselben Marktsegmenten konkurrierende Zulieferer. Aufgrund fortschreitender Marktkonsolidierung ist es in einigen Bereichen allerdings kaum möglich, Produkte über alternative Zulieferer zu beziehen. Das birgt u. a. ein gesteigertes Einkaufs- und Preisrisiko.

PRODUKT-, SERVICE- UND TECHNOLOGIERISIKEN

Produktportfolio- und Technologierisiken gehören zu den bedeutendsten, denen TELES zu begegnen hat. Um geschäftliche Chancen zu nutzen, ist es erforderlich, neue Produkte rasch zu entwickeln und einzuführen. Der Telekommunikationsmarkt ist außerdem durch kurze Innovationszyklen geprägt. Das erfordert ein starkes Engagement in Forschung und Entwicklung, und dennoch können Qualitätsprobleme entstehen. Die Ertragslage hängt indes ganz wesentlich von der Fähigkeit ab, sich den verändernden Märkten und deren Anforderungen anzupassen, die Entwicklungsprozesse stetig zu optimieren und die Kosten der Entwicklung und Herstellung qualitativ hochwertiger neuer und zuverlässiger Produkte zu senken. Außerdem können Umsätze und Ergebnisse durch Investitionen

in Technologien negativ beeinflusst werden, die sich als nicht markt- und funktionsfähig erweisen oder nicht rechtzeitig eingeführt werden.

Auch die termin- und qualitätsgerechte Erfüllung zugesagter Installations- und Serviceleistungen sind wesentliche Erfolgsfaktoren von TELES, zumal Service-Rahmen-Verträge (SLA) mit unseren Kunden einen bedeutenden Anteil am Umsatz haben. Die Servicequalität wird insofern permanent und zeitnah ausgewertet. Mangelnde Leistungen können zu zusätzlichen Nachbesserungen bei gleichzeitiger Nichtzahlung führen. Risiken aus Produktmängeln und Haftungsrisiken beugen wir aktiv durch eine sorgfältige Entwicklung und zuverlässige Qualitätskontrollen vor.

PERSONALRISIKEN

Das Know-how unserer hochqualifizierten Mitarbeiter ist das Kernkapital von TELES. Hierbei besteht das Risiko, dass mit dem Verlust von Mitarbeitern auch entsprechendes Know-how verloren gehen kann. Unabdingbar ist deshalb die langfristige Bindung der

Mitarbeiter an das Unternehmen, um die Fluktuation niedrig zu halten. Engagierte Mitarbeiter rekrutieren wir außerdem durch die Kooperation mit Hochschulen im Rahmen von Dualen Studiengängen.

REGULATORISCHE RISIKEN

Der Telekommunikationssektor ist in vielen Ländern stark reguliert. Im Einzelfall können behördliche Bestimmungen oder deren Änderungen die operativen Kosten erheblich steigern und/oder Auswirkungen auf den Umsatz

haben. Darüber hinaus könnten Änderungen der steuerlichen Gesetze und Regelungen zu einem höheren Steueraufwand führen und/oder Einfluss auf die aktiven und passiven latenten Steuern haben.

WÄHRUNGSRIKEN

Da TELES einen Teil der Umsätze und Materialbeschaffungen außerhalb der Europäischen Währungsunion tätigt, sind Auswirkungen von Währungsschwankungen auf das Ergebnis dann nicht auszuschließen, wenn Zahlungsströme auf eine andere Währung als den Euro

lauten. Das Risiko wird dadurch reduziert, dass Geschäftstransaktionen so weit möglich in der funktionalen Währung abgerechnet werden. Für die Fälle, die nicht in funktionaler Währung abgerechnet werden, behält sich TELES vor, Sicherungsinstrumente einzusetzen.

FINANZ- UND ZINSRIKEN

Zahlungsverzögerungen und ggf. Zahlungsausfälle, insbesondere bei mittleren und größeren Projekten, können für die Liquidität der TELES AG problematische Auswirkungen haben. Die TELES AG bewertet deshalb Kunden und Projekte vorab und reduziert das Risiko, soweit möglich, durch eine Vorabbewertung des Kunden und des Projektes sowie durch die Gestaltung von Zahlungsmodalitäten wie z. B. Vorkasse und ggf. mit Hilfe von Zahlungssicherungsins-

trumenten. Grundsätzlich ist aber darauf hinzuweisen, dass die TELES AG keiner Kundenabhängigkeit ausgesetzt ist: Mit dem größten Einzelkunden erzielte das Unternehmen in 2013 einen Umsatzanteil von unter zehn Prozent.

Das Zinsrisiko der TELES resultiert ausschließlich aus zinstragenden Anlagen und ist aufgrund der im Vordergrund stehenden Liquiditätsaspekte begrenzt.

IT-RISIKEN

Produkte und Prozesse der TELES AG sind in hohem Maße von IT-Hardware, -Software und -Systemen abhängig. Die EDV und die Sicherheit der Daten unterliegen ebenfalls externen Risiken durch Infiltration, Schadsoftware und

unerlaubten Zugriffen auf TK-Netze und -Server. Wir begegnen dem durch eine kontinuierliche Verbesserung der Sicherheit unserer Systeme und redundante Hardware.

Finanzierung/Going concern

Die Barmittelausstattung ist wegen der anhaltenden operativen Verluste unverändert gering. Um etwaige weitere Finanzierungslücken schließen zu können, hat der Mehrheitsaktionär im März 2014 neben den bereits zugeführten Mitteln eine weitere Darlehenszusage über 0,8 Mio. Euro gegeben. Diese Darlehenszusage löst die nicht genutzte Darlehenszusage über 1,1 Mio. Euro aus dem März 2013 ab. Der Vorstand sieht diese Darlehenszusage weiterhin für ausreichend an, um den voraussichtlichen Finanzmittelbedarf bis mindestens Mitte 2015 abzudecken.

Die Geschäftsplanung beinhaltet naturgemäß Risiken und Unsicherheiten. Sie basiert auf heutigen Annahmen, Erwartungen, Schätzun-

gen und Projektionen der TELES AG, die nach bestem Wissen und Gewissen und unter Berücksichtigung kaufmännischer Grundsätze berücksichtigt wurden. Insofern können Planabweichungen nicht ausgeschlossen werden. Darüber hinaus verbleiben Prognoseunsicherheiten, da nicht ausgeschlossen werden kann, dass sich auch noch die Folgen der Finanzkrise bei unseren Kunden auswirken könnten.

Der Fortbestand des Unternehmens hängt davon ab, dass die geplanten Umsätze für die kommenden Monate nicht nachhaltig unterschritten werden und die ausstehenden Finanzmittel aus der Darlehenszusage des Mehrheitsaktionärs ausreichend sind oder erforderlichenfalls aufgestockt werden.

Prognose

Die vergangenen Jahre waren geprägt von der Restrukturierung und Konsolidierung des Unternehmens, von der Neuausrichtung der Produktfamilien und von der vorsichtigen Neupositionierung der Gesellschaft am Markt und bei Kunden. Die zum Teil auch für die Mitarbeiter schwierigen Anpassungsprozesse sind abgeschlossen, sodass wir nach der langjährigen Sanierung mit signifikantem Wachstum und einem ausgeglichenen Ergebnis vor Steuern rechnen.

Vor allem auf dem Geschäftsfeld Enterprise Solutions ruhen dabei hohe Erwartungen. Der Bedarf an leistungsfähigen IP-Centrex- und Unified Communications-Lösungen sowie an Strategien für die Migration von herkömmlichen ISDN- auf IP-Infrastrukturen ist da. Das

zeigen sowohl internationale Studien als auch das Feedback in Kundengesprächen. Nachdem die Nachfrage schon im Jahr 2013 deutlich lebhafter war als in den vorangegangenen Jahren, halten wir deshalb ein zweistelliges Wachstum (in %) in diesem Geschäftsfeld für realistisch.

Das Geschäft mit Zugangstechnologien (Access Solutions) wird im Geschäftsjahr 2014 ebenfalls anziehen. Vor allem von der Sparte VoIP Gateways erwarten wir deutliche Impulse, nachdem wir die bewährte Produktfamilie in 2013 mit einem leistungsstarken DSL-Modul ausgerüstet haben. Für Anwender bedeutet das verkürzte Installationszeiten, geringeren Aufwand für die Netzwerkpfege und nicht zuletzt geringere Investitions- und Betriebskosten, weil vorhandene ISDN-Telefonanlagen

und Endgeräte mühelos aktiv bleiben. Das Feedback stimmt uns zuversichtlich, dass wir mit dieser Lösung einen Nerv getroffen haben.

Im Geschäftsfeld Carrier Solutions erwarten wir ebenfalls eine wachsende Nachfrage ins-

besondere nach unserem Session Border Controller, einer IP-Netzwerk-Komponente, die wir im Sommer 2013 gelauncht haben und Netzbetreibern hilft, ihr Netz wirkungsvoll gegen Attacken abzusichern.

Gesamtaussage zur künftigen Entwicklung der TELES Gruppe

Nach der Entwicklung im Berichtsjahr geht der Vorstand der TELES davon aus, dass sich die Gruppe im Geschäftsjahr 2014 weiter positiv entwickeln wird. In unseren relevanten Märkten gehen wir von deutlich positiven Wachstumsraten aus. Nach der Entwicklung im Berichtsjahr rechnen wir auf Basis unserer Erwartungen für das kommende Geschäftsjahr mit einem zweistelligen Umsatzanstieg auf Ebene der TELES Gruppe und in allen Geschäftsfeldern. Dementsprechend erwarten wir, dass sich auch das Betriebsergebnis verbessern wird. Unsere Aktivitäten unterliegen unterschiedlichen Risiken, die im Risikobericht dargestellt wurden. Für das

Geschäftsjahr 2014 sehen wir insbesondere Risiken aus der Nachhaltigkeit der wirtschaftlichen Erholung, die sich bei einer Verschärfung der Staatsschuldenkrise materialisieren könnten. Wir verweisen noch einmal auf das bestehende Risiko hinsichtlich der Going-Concern-Aannahme. Die TELES Gruppe ist aus Sicht des Vorstands gut aufgestellt, um sich gegen die aktuellen Risiken zu schützen. Wir wollen unsere Marktpositionen weiter stärken, unsere Strategie umsetzen und den eingeschlagenen Konsolidierungskurs fortsetzen. Die Aussichten für die TELES Gruppe bewerten wir daher insgesamt als positiv.

Vergütungsbericht

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Vorstands der TELES AG – mit Ausnahme der Vergütung des Vorstandsvorsitzenden – besteht aus einer fixen und einer variablen Vergütungskomponente. Die jährliche variable Vergütung bestimmt sich nach dem Grad der Erreichung der mit dem Aufsichtsrat zu Beginn eines Geschäftsjahres abgestimmten ergebnisorientierten Zielvorgaben.

Die Vergütung des Vorstandsvorsitzenden besteht bis auf weiteres aus der Gestellung eines Dienstfahrzeuges und dessen geldwertem Vorteil.

Der Aufsichtsrat erhält sowohl eine feste als auch eine variable Aufwandsentschädigung. Die variable Aufwandsentschädigung ist erfolgsorientiert und kommt daher nur

im Falle des Eintritts von positiven Ergebnissen nach oben auf die Höhe der Grundvergütung beitragen zum Tragen. Sie ist darüber hinaus begrenzt.

VORSTANDSBEZÜGE

zum 31. Dezember, in T€

	2012		2013	
	Fix	Variabel	Fix	Variabel
Oliver Olbrich	205	40	215	18
Thomas Roll	87	30	56	10
Frank Paetsch	81	0	0	0
Summe	373	70	271	28

Herr Prof. Dr.-Ing. Schindler erhielt Vergütungen in Höhe von T€ 41 (im Vorjahr: T€ 44), die dem geldwerten Vorteil aus der Kfz-Gestellung entsprechen. Herr Roll: Gesamtbezüge für den Zeitraum 1. Juli bis 31. Dezember 2012 sowie 1. Januar bis 30. April 2013. Herr Paetsch: Gesamtbezüge für den Zeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2012.

BESTAND AN AKTIEN UND AKTIENOPTIONEN

zum 31.12.2013

	Bezugsrechte	Aktien
Prof. Dr.-Ing. Sigrum Schindler (direkt und indirekt)	0	13.658.442
Summe	0	13.658.442

AUFSICHTSRATSVERGÜTUNG

zum 31. Dezember, in T€

	2012	2013
Prof. Dr. Walter Rust	37,5	37,5
Prof. Dr. h.c. RaduPopescu-Zeletin	22,5	22,5
Prof. Dr. Ernst Denert	15,0	5,9
Prof. Dr.-Ing. Dr.-Oec. Thomas Schildhauer	0,0	9,1
Summe	75,0	75,0

Die Aufwandsentschädigungen für die Mitglieder des Aufsichtsrates beliefen sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf T€ 75,0 (Vorjahr: T€ 75,0).

AUFWENDUNGEN AUS DEM BEZUG VON LEISTUNGEN

zum 31. Dezember, in T€

	2012	2013
Mock-Rechtsanwälte	27	0
Summe	27	0

Konzernabschluss

KONZERNBILANZ

zum 31. Dezember, in T€, ausgenommen Anzahl der Stammaktien

AKTIVA

	2012	2013
Langfristige Vermögenswerte		
Sachanlagen	205	145
Immaterielle Vermögenswerte	11	8
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	800	0
	1.016	153
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	1.691	1.863
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.098	1.581
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	568	0
Forderungen aus Ertragsteuern	43	130
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	644	260
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	321	480
	6.365	4.314
Summe Aktiva	7.381	4.467

PASSIVA

	2012	2013
Eigenkapital		
Stammaktien (ausgegeben und umlaufend: jeweils 23.304.676)	23.305	23.305
Kapitalrücklage	11.569	11.569
Gewinnrücklagen	-46.470	-45.017
Rücklage für Zeitbewertung	788	0
Bewertung von Pensionsverpflichtungen	-74	-119
Rücklage für Währungsdifferenzen	231	-66
Anteile der Gesellschafter des Mutterunternehmens	-10.651	-10.328
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	0	0
Eigenkapital gesamt	-10.651	-10.328
Langfristige Verbindlichkeiten		
Langfristige Rückstellungen	361	451
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten ggü. nahe stehende Unternehmen	10.457	10.688
	10.818	11.139
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.773	1.373
Rückstellungen für Ertragsteuern	133	0
Sonstige Rückstellungen	2.513	448
Abgegrenzte Erträge	1.308	670
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	73	4
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.414	1.161
	7.214	3.656
Summe Verbindlichkeiten	18.032	14.795
Summe Passiva	7.381	4.467

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

zum 31. Dezember, in T€, außer aktienbezogene Informationen

	2012	2013
FORTZUFÜHRENDE GESCHÄFTSBEREICHE		
Umsatzerlöse	12.366	10.701
Gestehungskosten	5.991	4.552
Rohhertrag	6.375	6.149
Vertriebs- und Marketingaufwendungen	3.697	3.512
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	2.756	2.752
Verwaltungsaufwendungen	2.581	2.168
Sonstige Erträge	374	1.342
Sonstige Aufwendungen	1.018	195
Betriebsergebnis/ EBIT	-3.303	-1.136
Finanzerträge	625	359
Finanzaufwendungen	243	235
Übriges Beteiligungsergebnis	0	1.081
Ergebnis vor Ertragsteuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	-2.921	69
Ertragsteuererstattung/-aufwand	11	-736
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	-2.932	805
AUFGEGEBENE GESCHÄFTSBEREICHE		
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, nach Abzug von Steuern	0	648
Jahresfehlbetrag/-überschuss	-2.932	1453
davon entfallen auf:		
Gesellschafter des Mutterunternehmens	-2.932	1.453
Anteile anderer Gesellschafter	0	0
Ergebnis je Aktie aus Fortgeführten Geschäftsbereichen		
Unverwässert	-0,13	0,03
Verwässert	-0,13	0,03
Ergebnis je Aktie, gesamt		
Unverwässert	-0,13	0,06
Verwässert	-0,13	0,06
Anzahl der zugrunde gelegten Aktien		
Unverwässert	23.304.676	23.304.676
Verwässert	23.304.676	23.304.676
Zusatzangaben zum Konzernabschluss:		
EBITDA ¹	-3.075	-1.008

¹ Entspricht Betriebsergebnis (2012: -T€ 3.303; 2013: -T€ 1.136) vor Abschreibungen (2012: T€ 228; 2013: T€ 128).

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

zum 31. Dezember, in T€

	2012	2013
Jahresfehlbetrag/-überschuss	-2.932	1.453
Sonstiges Gesamtergebnis:		
<i>In der aktuellen Periode erfolgswirksam umgegliedertes sonstiges Ergebnis:</i>		
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte; Bewertung		281
Gewinn aus Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	0	-1.081
Ertragsteuereffekte	0	12
	<u>0</u>	<u>-788</u>
In der aktuellen Periode erfolgswirksam umgegliedertes sonstiges Ergebnis, netto	0	-788
<i>In den Folgeperioden erfolgswirksam umzugliederndes sonstiges Ergebnis:</i>		
Währungsumrechnungsdifferenzen ausländischer Tochterunternehmen	-110	-297
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	200	0
Ertragsteuereffekte	3	0
	<u>197</u>	<u>0</u>
In den Folgeperioden erfolgswirksam umzugliederndes sonstiges Ergebnis, netto	87	-297
Versicherungsmathematische Verluste aus leistungsorientierten Verpflichtungen gemäß IAS 19	-74	-45
In den Folgeperioden nicht erfolgswirksam umzugliedernde Posten, netto	-74	-45
Sonstiges Ergebnis, nach Abzug von Steuern	13	-1.130
Gesamtergebnis, nach Abzug von Steuern	-2.919	323
davon entfallen auf:		
Gesellschafter des Mutterunternehmens	-2.919	323
Anteile anderer Gesellschafter	0	0

ENTWICKLUNG DES EIGENKAPITALS

in T€, Anzahl der Stammaktien: 23.304.676

	Nominalwert der Aktien	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Rücklage für Zeitbewertung	Bewertung von Pensionsverpflichtungen	Rücklage für Währungs-differenzen	Summe	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Eigenkapital Summe
31. Dezember 2011	23.305	11.569	-43.538	591	-	341	-7.732	5	-7.727
Jahresfehlbetrag	-	-	-2.932	-	-	-	-2.932	-5	-2.937
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	197	-74	-110	13	-	13
31. Dezember 2012	23.305	11.569	-46.470	788	-74	231	-10.651	0	-10.651
Jahresüberschuss	-	-	1.453	-	-	-	1.453	0	1.453
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	-788	-45	-297	-1.130	0	-1.130
31. Dezember 2013	23.305	11.569	-45.017	0	-119	-66	-10.328	0	-10.328

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

zum 31. Dezember, in T€

	2012	2013
Kapitalfluss aus operativer Geschäftstätigkeit		
Jahresfehlbetrag/-überschuss	-2.932	1.453
Anpassung des Jahresfehlbetrags/-überschuss an den Operativen Cash Flow:		
Ergebnis aus Entkonsolidierung	98	0
Ertragsteuern	11	-736
Finanzergebnis:		
Folgebewertung Besserungsabrede		
Sigram Schindler Beteiligungsgesellschaft mbH	198	195
Zinsergebnis	-13	21
Besserungsrecht	-568	0
Dividende GRAVIS	0	-340
Veräußerung Anteile GRAVIS	0	-1.081
Wertberichtigungen auf Forderungen	-150	255
Wertminderung auf Vorräte	131	-128
Abschreibungen auf Sachanlagen	222	124
Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte	6	4
Gewinne aus Abgang von Anlagevermögen	2	0
Veränderungen der Rückstellungen, Pensionsverpflichtungen und		
Zuwendungen der öffentlichen Hand	863	-1.359
Veränderungen sonstiger Bilanzposten:		
Vorräte	960	-45
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.062	1.203
Andere kurzfristige Vermögenswerte & Rechnungsabgrenzungsposten	18	372
Kurzfristige Verbindlichkeiten	-90	-1.276
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten	-403	-790
Effekte aus nicht zahlungswirksamen Wechselkursänderungen	-110	-297
Erhaltene Ertragsteuern	93	748
Gezahlte Ertragsteuern	-13	0
Erhaltene Zinsen	15	1
Gezahlte Zinsen	-2	0
Mittelabfluss aus operativer Geschäftstätigkeit	-602	-1.676
Kapitalfluss aus Investitionstätigkeit		
Erwerb von Sachanlagen	-85	-57
Erwerb von Immateriellen Vermögenswerten	-4	-7
Besserungsrecht	149	568
Dividende GRAVIS	0	250
Veräußerung Anteile GRAVIS	0	1.081
Unternehmensabgang	-7	0
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	53	1.835
Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit		
Darlehen von nahe stehenden Unternehmen und Personen	207	0
Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit	207	0
Nettoveränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-342	159
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Jahresbeginn	663	321
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Jahresende	321	480
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beinhalten: Geldmarktfonds	70	70

KONTAKT

TELES AG Informationstechnologien

Ernst-Reuter-Platz 8

10587 Berlin

www.teles.com

Investor Relations

Telefon: +49 (30) 399 28 208

E-Mail: IR@teles.com

Redaktion, Konzept & Gestaltung:

Dr. Markus Scheffler, Ines Jana

Hinweis

Das hier vorliegende Dokument beinhaltet einen verkürzten Konzernabschluss sowie einen verkürzten Konzernlagebericht. Die Veröffentlichung eines verkürzten Konzernabschlusses und verkürzten Konzernlageberichts entspricht nicht der gesetzlich vorgeschriebenen Form. Der vollständige Jahres- und Konzernabschluss sowie der vollständige Lagebericht und vollständige Konzernlagebericht der TELES Aktiengesellschaft Informationstechnologien wurde von der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Im Bestätigungsvermerk wird pflichtgemäß auf die Ausführungen zu bestandsgefährdenden Risiken verwiesen (s. Abschnitt „Finanzierung/Going Concern“).

Der vollständige Jahres- und Konzernabschluss sowie Lagebericht und Konzernlagebericht der TELES Aktiengesellschaft Informationstechnologien einschließlich Bestätigungsvermerk ist unter www.teles.com zugänglich.

