

Amitelo AG Vorstandsinterview

Aufgrund der Vielzahl der Anfragen von Aktionären, hat sich die Konzernleitung der AMITELo AG entschlossen, diese in Form eines Interviews durch die Investor Relations-Abteilung des Unternehmens umfassend zu beantworten.

Teilnehmer des Interviews am 22. Januar 2008 waren:

Jan Malkus, CEO
Christine Bogner, CFO
Christian M. Schild, Delegierter des Verwaltungsrates

I. Umstrukturierung

Amitelo IR: *Am 13. Dezember 2007 haben Sie Details zur lange erwarteten Umstrukturierung veröffentlicht. Können Sie die Motivation zu dieser Entscheidung etwas präziser darstellen, und was bedeutet dieser drastische Schritt für die AMITELo AG künftig?*

Christian M. Schild: Die Entscheidung zur Trennung von den in der Amitelo International Ceuta SL (AIC) gebündelten Aktivitäten ist uns nicht leicht gefallen. Dem Beschluss zum Verkauf gingen viele Besprechungen in den Konzerngremien, aber auch mit unseren externen Beratern voraus. Letztlich hat der Prozess länger gedauert als von uns erwartet. Das jetzt gefundene Ergebnis bedeutet für uns eine klare Fokussierung auf die drei Tochterunternehmen Median Telecom GmbH, MediaCard AG und Amitelo Island ehf. Wir waren aufgrund der anhaltend unbefriedigenden Bewertung des Konzerns gezwungen, das Geschäftsmodell deutlich zu verschlanken. Die Aktivitäten der AIC boten zwar eine Reihe von Chancen – die Nachteile waren allerdings Probleme bei der Steuerung, also dem Finanz- und Projektcontrolling, sowie die Notwendigkeit, hier teilweise erhebliche weitere Anschubfinanzierungen leisten zu müssen. Diese notwendigen Investitionen standen bei den Projekten der abgegebenen Unternehmenseinheiten jedoch nach nochmaliger Prüfung unter den heutigen Refinanzierungsmöglichkeiten nicht im Verhältnis zu den Chancen. Für uns und die Aktionäre bedeutet die neue Unternehmensstruktur die Chance zu mehr Transparenz sowie höherer Geschwindigkeit in Berichterstattung und Entscheidungsfindung. Damit verbunden sind auch mehr Möglichkeiten des operativen Eingreifens durch das Konzern-Management, da diese Ressourcen nicht überwiegend mit dem Ausbalancieren der vielfältigen Interessen und Vorstellungen der

Tochterunternehmen ausgelastet sind. Institutionelle Investoren, mit denen wir die neue Konzernstruktur besprechen konnten, haben unsere Beweggründe verstanden und begrüßen den neuen Ansatz.

Amitelo IR: ***Bedeutet dies einen Abschied vom Wachstumsmarkt Afrika?***

Jan Malkus: Hinsichtlich der Frage, ob wir dort mit eigenen Konzerngesellschaften tätig sein werden, eindeutig JA. Allerdings werden wir unsere nach wie vor bestehenden Kontakte nutzen, um Produkte und Dienstleistungen auf dem afrikanischen Markt zu verkaufen und anzubieten, allerdings klar definiert und ohne unternehmerisches Risiko. Wir verfügen auch in der neuen Struktur über das Know how, um unterversorgten Märkten maßgeschneiderte Lösungen präsentieren zu können. Künftig eben dann als Berater, Lieferant oder strategischer Partner, ohne in ein finanzielles Obligo gehen zu müssen.

Amitelo IR: ***Der Verkauf der AIC wurde als „earn out agreement“ bezeichnet. Der Verkaufserlös soll bis zu acht Mio. Euro betragen. Können Sie uns erläutern, was das bedeutet?***

Christine Bogner: Zunächst einmal bedeutet dies, dass der AMITELO AG in den nächsten 36 Monaten Erträge in einer Höhe von bis zu acht Mio. Euro zufließen können – abhängig davon, ob der Erwerber der AIC mit den übernommenen Unternehmenseinheiten einen Gewinn aus der operativen Tätigkeit oder dem Verkauf von Unternehmenseinheiten erzielt. Um es klar zu machen, einen Mindestlös gibt es nicht, weshalb die Forderung auch nicht bilanziert wird. Allerdings auch keine Risiken mehr aus den abgegebenen Gesellschaften, da der Erwerber die Verbindlichkeiten mit übernommen hat und die laufenden Projekte entweder selbst finanziert, oder aber sich dafür entscheidet, einzelne Gesellschaften zu verkaufen. Mittelzuflüsse aus diesem Geschäft werden wir natürlich veröffentlichen.

Amitelo IR: ***Welche Auswirkungen auf der Kostenseite wird die Umstrukturierung haben?***

Christine Bogner: Selbstverständlich werden sich auch die Kosten deutlich verringern. Neben der Senkung der fixen Aufwände für Personal, Miete usw., werden sich die Kosten für Beratung, Reisetätigkeit oder z.B. die Aufwendungen für die Aufstellung und Prüfung der Finanzberichte zahlreicher Tochtergesellschaften deutlich reduzieren. Auch die Aufwendungen der Holding werden sich natürlich entsprechend verringern, woraus sich ein weiteres Einsparpotenzial ergibt.

Amitelo IR: *Wie viele Mitarbeiter hat die „Neue AMITelo“ denn jetzt eigentlich?*

Christine Bogner: Derzeit beschäftigt der Konzern 41 feste Mitarbeiter. In Island agieren wir aktuell mit 3 Mitarbeitern – hier laufen allerdings noch Einstellungsgespräche.

Amitelo IR: *Grosse Hoffnungen wurden lange Zeit auf Konzerntöchter wie ZaKoTel oder die Beteiligung an der LVT AG („AmiVois“) gesetzt, die nunmehr im Zuge der Umstrukturierung ebenfalls abgegeben wurden. Können Sie erläutern, was zu dieser Entscheidung geführt hat?*

Christian M. Schild: Im Prinzip unterscheidet sich die Motivation zur Abgabe dieser Geschäftsfelder nur unwesentlich von den oben genannten Gründen – enttäuschte Erwartungen trotz sicherlich vorhandener Potenziale. Die von ZaKoTel entwickelte IP-basierte Call Center-Plattform „3G-IVR“ wurde von allen Experten und insbesondere auch bei Demo-Vorführungen sehr gelobt. Leider hat sich aber der Vermarktungserfolg nicht im gleichen Maße eingestellt. Für uns war nicht absehbar, dass die Einheit mittelfristig einen positiven Ergebnisbeitrag leisten kann. Bei „AmiVois“ haben wir ja schon Ende 2006 gesehen, dass die Weiterentwicklung und Vermarktung dieses Softphones einen erheblichen Mittelbedarf erfordert. Wir glaubten mit der Einbringung der Technologie in die LVT AG einen Weg gefunden zu haben mit anderen Investoren dieses Projekt stemmen zu können. Der für Herbst 2007 geplante Börsengang wurde jedoch von den Mehrheitseignern der LVT AG abgesagt – auch weil das Thema im Zuge einer umfangreichen Wertberichtigung um 900 Mio. US-Dollar bei der Skype-Mutter Ebay für Investoren erheblich an Attraktivität verloren hatte. Mithin bleibt festzuhalten, dass in beiden angesprochenen Fällen weitere Investitionen erforderlich gewesen wären. Diese konnte und wollte AMITelo in einer Situation, in der eine Refinanzierung über den Kapitalmarkt faktisch ausgeschlossen ist nicht mehr leisten. Diese Entscheidung ist uns nicht leicht gefallen – sie musste aber im Interesse des gesamten Unternehmens zwingend getroffen werden.

Amitelo IR: *Die neue Unternehmensstruktur auf der Website der AMITelo AG weist die Gesellschaften 01066 und 01059 nicht mehr aus. Was ist daraus geworden?*

Christian M. Schild: Wir rechnen diese Gesellschaften nicht mehr dem notwendigen Kernbereich der AMITelo AG zu. Bei einem attraktiven Angebot wären wir bereit, diese Gesellschaften auch abzugeben. Ich kann soviel sagen, dass hierzu konkrete Verhandlungen geführt werden. Ein Abschluss steht aber noch aus.

II. Island-Projekte

Amitelo IR: *Was ist so spannend an einem Markt mit etwas über 310.000 Einwohnern am nördlichen Rand Europas? Wieso hat die AMITelo AG entschieden, sich dort um die Lizenzen für den Aufbau und Betrieb von GSM-Mobilfunknetzwerken zu bewerben?*

Jan Malkus: Der isländische Markt ist derzeit geprägt von einem Duopol an Anbietern mit stabilen (hohen) Preisen in einer Region, die erstens zu einer der schnellstwachsenden in Europa gehört und zweitens eines der höchsten Pro-Kopf-Einkommen der Welt aufweist. Neben diesen generellen Gründen passt die Größe der dort ausgeschriebenen Projekte eben auch zur Größe der AMITelo AG. Es wäre doch vermessen, ein ähnliches Projekt z.B. in Deutschland oder auch der Schweiz starten zu wollen. Auf der anderen Seite – und dieser Aspekt wurde bisher aus meiner Sicht zu wenig berücksichtigt – bietet der Eintritt der AMITelo AG in den Mobilfunkmarkt ganz erhebliche Potenziale: Neben den (auch weiterhin) allgemein höheren Margen in diesem Bereich des Telekommunikationsmarktes, sind es vor allem die sich aus der künftigen Mitgliedschaft in der „GSM Association“ (GSMA bzw. GSM World) ergebenden Möglichkeiten, internationale Services mit attraktiven Alternativen zu den heute üblichen Roaming-Gebühren anzubieten. Nur Betreiber eigener GSM-Mobilfunknetze werden in die GSMA aufgenommen und profitieren von den entsprechenden Zugangsmöglichkeiten zu allen GSM-Netzen weltweit. Der schnell wachsende Tourismus sowie die steigende Anzahl von internationalen Geschäftsreisenden bieten in Island gute Möglichkeiten an den hier anfallenden Roaming-Gebühren zu partizipieren. Außerdem wird die AMITelo in der Lage sein „barrierefreie“ Services für Kunden in der ganzen Welt anzubieten, ganz unabhängig vom Standort des eigenen Netzes in Island.

Amitelo IR: *Was hat dazu geführt, dass der Zuschlag für das GSM-1800-Netz an die AMITelo AG ging und wie kam es zur Zusammenarbeit mit der ZTE Corporation?*

Jan Malkus: Eigentlich ist der Ausschreibungsmodus ja ganz einfach. Der Anbieter mit den besten Konditionen erhält den Zuschlag. Wir haben uns mit dieser Ausschreibung sehr intensiv gemeinsam mit lokalen Partnern beschäftigt und konnten aufzeigen, dass wir eine attraktive Alternative zu den schon in Island aktiven „Platzhirschen“ darstellen. Unabhängig davon haben wir schon sehr früh, nachdem sich abzeichnete, dass wir reale Chancen hatten den Wettbewerb für uns zu entscheiden, nach Partnern bzw. Lieferanten für die Hardware gesucht, mit denen wir gemeinsam das aus meiner Sicht spannendste Projekt in der

Historie der AMITelo AG, umsetzen können. Die ZTE Corporation hat dann nicht nur aufgrund der qualitativen Aspekte, sondern auch wegen der Bereitschaft überzeugt, sich finanziell zu engagieren. Dies war nach dem rapiden Kursverlust und damit dem quasi verschlossenen Zugang zu attraktivem Wachstumskapital über die Börse noch bedeutender. Das uns nunmehr durch die ZTE Corporation eingeräumte Lieferantendarlehen erlaubt die Realisierung zu attraktiven Konditionen. Im Übrigen ist die Gewährung eines Lieferantenkredites eine sowohl in der Branche als auch im Projektgeschäft übliche Finanzierungsform – daraus abzuleiten, dass die AMITelo AG nicht in der Lage sei solche Aktivitäten selbst zu finanzieren, geht an der Geschäftsrealität völlig vorbei. Für ZTE stellt die Zusammenarbeit in Island eine spannende Möglichkeit dar, im europäischen Markt Fuß zu fassen. Alle Beteiligten sind stolz auf das bisher Erreichte und wir werden versuchen weitere gemeinsame Projekte durchzuführen, ohne dass es dafür derzeit schon konkrete Pläne gibt. Leider konnten wir ja die Ausschreibung für das GSM-900-Netz in Island nicht für uns entscheiden.

Amitelo IR:

Können Sie etwas zu den Gründen für die Vergabe der GSM-900-Lizenz in Island an einen Mitbewerber sagen?

Jan Malkus:

Wir hatten ja sehr früh – schon vor der endgültigen Entscheidung im Rahmen einer Unternehmensmeldung am 13. Dezember 2007 – mitgeteilt, dass wir aus unserer Sicht alle inhaltlichen und formalen Anforderungen des Ausschreibungsverfahrens erfüllt haben. Im Detail geht es um die Vorlage einer Bankbürgschaft für deren Erbringung wir uns eines US-amerikanischen Vermittlers sowie einer Top-5-Bank des US-Marktes bedient haben. Der kurzfristig und nachträglich in die Vergabeanforderungen aufgenommenen Bedingung zur Vorlage einer Bürgschaft wurde in aller Eile nachgekommen. Allerdings wurde das vorgelegte Dokument – aus für uns bisher nicht nachvollziehbaren Gründen – nicht akzeptiert. Letztlich bleibt festzustellen, dass sich die zuständige Vergabebehörde im Rahmen der Ausschreibung für das GSM-900-Mobilfunknetzwerk für unterversorgte Regionen in Island entschieden hat, den Zuschlag an die schon vor Ort aktive Mobilfunkgesellschaft "Og fjarskipti", einen zur Vodafone-Gruppe gehörigen Mitbewerber, zu vergeben. Wir sind weiterhin bemüht, die Gründe für etwaige Missverständnisse in diesem Zusammenhang aufzuklären. Wir sind letztendlich sehr froh, dass auch von offiziellen isländischen Stellen inzwischen betont wurde, dass die Vergabe der GSM-900-Lizenz in keinem Zusammenhang mit der für das GSM-1800-Netz steht. Dies ist für die AMITelo AG auch deshalb so bedeutsam, da wir zwar gerne Synergieeffekte aus dem Betrieb beider Netze genutzt hätten. Kommerziell erfolgreich betreiben lässt sich allerdings nur das für die Ballungsräume Island vorgesehene GSM-1800-Netz. Umso mehr

freuen wir uns, den Zuschlag für den Aufbau dieses Netzes erhalten zu haben.

Amitelo IR: ***Können Sie uns erklären, wie Sie zu den Prognosen hinsichtlich Anzahl der Kunden und des erzielbaren Umsatzes schon in 2008 gekommen sind? Sind die Vorgaben nicht allzu optimistisch?***

Jan Malkus: Natürlich handelt es sich bei den veröffentlichten Prognosen zu Umsatzerwartungen aus dem Projekt in Island in Höhe von vier Mio. Euro in 2008, zehn Mio. Euro in 2009 sowie ca. 15 Mio. Euro in 2010 und die erwarteten EBITDA-Margen von deutlich über 30% um Planzahlen und Schätzungen, die auf Erfahrungswerten basieren. Die Prognose für 2008 beruht auf der Annahme eines Betriebsstarts spätestens am 1. Juli 2008. Island zählt jedoch aufgrund der dort erzielbaren hohen Margen zu einem der derzeit interessantesten Zielmärkte. Dieser zeichnet sich auch dadurch aus, dass die Kunden dort eine hohe Wechselbereitschaft bei attraktiven Angeboten zeigen. Aus diesem Grunde sind wir zuversichtlich, in relativ kurzer Zeit die geplanten Kundenzahlen erreichen zu können. Lassen Sie mich an dieser Stelle betonen, dass die Planzahlen natürlich auch Grundlage der gründlichen Überprüfung im Vorfeld der Finanzierungszusage durch ZTE waren. Damit liegt also auch eine externe Expertenschätzung vor. Eine Markteinführung ist regelmäßig mit heute noch nicht vorhersehbaren Anforderungen verbunden. Wir halten unsere Planung dennoch für konservativ und gehen dabei im ersten Jahr von etwa 15.000 Kunden mit einem landestypisch unterdurchschnittlichen Monatsumsatz von 29 Euro aus. Das sich zum vorhergesagten Gesamtumsatz ergebende Delta resultiert aus den hochprofitablen Roaminggebühren, die mit den Touristen in Island erzielt werden können. Die Infrastrukturmaßnahmen vor Ort sind jedenfalls wie geplant angelaufen.

Amitelo IR: ***Das Netzwerk wird durch die ZTE Corporation aufgebaut und an AMITELO übergeben. Wer ist nach der Übergabe für den Erhalt und die technische Weiterentwicklung verantwortlich?***

Jan Malkus: ZTE wird das AMITELO-Netzwerk nach der Inbetriebnahme zunächst weiter warten und betreiben, so dass auftretende Probleme schon im Ansatz erkannt und vor Ort behoben werden können. Parallel dazu werden dort Mitarbeiter der AMITELO AG durch die ZTE-Experten eingearbeitet und geschult. Gemäß den Planungen wird die AMITELO AG etwa sechs Monate nach Abschluss der letzten Ausbaustufe im Jahr 2009 die alleinige Verantwortung für Betrieb und Wartung des Netzwerkes übernehmen. Der entsprechende Servicevertrag mit ZTE kann jedoch problemlos verlängert werden, sollte dies notwendig sein.

Amitelo IR: *Neben den in Island etablierten Anbietern, also der zur Vodafone-Gruppe gehörigen „Og fjarskipti“ sowie „Siminn“, der Mobilfunksparte des ehemaligen staatlichen Monopolanbieters konnte man in letzter Zeit von der Vergabe einer weiteren Lizenz an „BebbiCell“ lesen. Was hat es damit auf sich und wird es hierdurch zu einem Preis- und damit Margenverfall in Island kommen?*

Jan Malkus: Die Basler BebbiCell AG und deren isländischer Ableger „IceCell“ hat tatsächlich eine Mobilfunklizenz für Island erhalten und will ebenfalls im Jahre 2008 dort aktiv werden. Dieser Anbieter benutzt eine spezielle Technologie (Babyzellen), die aufgrund der limitierten Nutzungsmöglichkeiten im Gegensatz zu der von uns eingesetzten „klassischen (GSM) Mobilfunktechnik“ nicht erweiterbar ist. Das aktuelle Preisniveau in Island dürfte für die derzeit dort aktiven Mobilfunkgesellschaften durchaus EBITDA-Renditen über 30% erlauben. Wir fühlen uns daher auch diesbezüglich sehr komfortabel mit den bisher abgegebenen Prognosen.

Amitelo IR: *Muss man befürchten, dass die AMITELo AG evtl. nicht in der Lage ist das Island-Projekt zu „stemmen“ und alsbald auch dieser potenzielle Wachstumsträger an einen der Partner (z.B. ZTE) oder Dritte abgegeben wird?*

Jan Malkus: Planungen in diese Richtung existieren überhaupt nicht.

III. Klage aus Kanada

Amitelo IR: *Nach wie vor steht ja die Entscheidung über eine Klage der kanadischen BSSC gegen die AMITELo AG mit einem Volumen von angeblich 40 Mio. Euro aus. Zu diesem – und auch anderen – Sachverhalten äußert sich immer mal wieder ein Herr Angebrandt in verschiedenen Foren. Können Sie uns hierzu den Sachstand schildern?*

Christian M. Schild: Zum Thema der immer wieder behaupteten Klage aus Kanada und auch zu den Kommentaren von Herr Angebrandt kann ich leider auf dringenden Ratschlag der uns in Deutschland und Kanada beratenden Anwälte nicht vollumfänglich Stellung nehmen. Aufgrund des laufenden Verfahrens sind wir dazu angehalten, die aktuell stattfindenden Verfahrensschritte nicht durch etwaige Verlautbarungen zu behindern. Dies hat ausschließlich prozesstaktische Gründe, da zumindest die theoretische Möglichkeit einer Gefährdung der AMITELo-Interessen durch vorzeitige Veröffentlichung detaillierter Informationen eintreten

kann. Uns ist bewusst, dass diese Aussage die berechtigten Informationsbedürfnisse unserer Aktionäre nicht befriedigen werden. Im Hinblick auf das Gesamtinteresse des Unternehmens und damit auch der Aktionäre ist es uns jedoch nicht möglich, weitergehende Informationen zu erteilen. Wir müssen daher bis zum Abschluss der Verhandlungen um Geduld bitten. Was ich an dieser Stelle allerdings nochmals klar stellen darf und muss, ist die Tatsache, dass gegen die AMITelo AG entgegen anderslautender Aussagen kein rechtsgültiges Urteil vorliegt! Natürlich sind wir überaus bemüht, Einfluss auf eine schnellstmögliche Klärung aller Fragen zu nehmen. Aber die Mühlen der Justiz mahlen bekannterweise leider sehr langsam.

IV. Ermittlungen von BaFin und Staatsanwaltschaft

Amitelo IR: ***Seit geraumer Zeit gibt es Spekulationen über Untersuchungen deutscher Ermittlungsbehörden gegen ehemalige und aktive Mitglieder der Konzernleitung. Zuletzt hatten Sie diese im Halbjahresbericht 2007 bestätigt. Was ist hier Stand der Dinge?***

Jan Malkus: Da in entsprechenden Berichten mein Name genannt wurde, kann ich Ihnen sagen: Ja, es gibt solche Ermittlungen. Die BaFin hat das Verfahren an die Staatsanwaltschaft abgegeben. Ich habe mich – nachdem ich diese Tatsache aus einem Zeitungsbericht erfahren habe – an die Ermittlungsbehörden gewandt und meine vollumfängliche Mitarbeit angeboten. Ein entsprechender Termin fand dann auf unsere Initiative hin statt. In dessen Folge wurden von uns – wiederum freiwillig – umfangreiche Dokumente übergeben, die nach unserer Einschätzung belegen, dass kein Fehlverhalten durch die AMITelo AG vorliegt. In diesem Zusammenhang möchte ich betonen, dass die BaFin nach unserer Kenntnis im Nachgang zu dem Frontal21-Bericht im April 2007 tätig geworden ist. Die in der Folge an uns gerichteten Anfragen wurden nach Ansicht unserer Rechtsberater lückenlos beantwortet. Weitere Rückfragen gab es nicht – auch deshalb hat uns die Abgabe an die Staatsanwaltschaft doch sehr überrascht.

V. Aktueller Börsenkurs der AMITelo AG

Amitelo IR: *Der Börsenkurs der AMITelo AG kennt seit Monaten nur eine Richtung, von marginalen Erholungen abgesehen. Was unternehmen Sie um diesen Kurs zu stoppen?*

Christian M. Schild: Aus unserer Sicht gibt es keine fundamentalen Gründe für die derzeitige Kursentwicklung. Der Börsenkurs sinkt wohl, da eine gewisse Unsicherheit über die Zukunft der AMITelo AG herrscht und letztlich derzeit mehr Verkäufer als langfristig orientierte Kaufinteressenten am Markt agieren. Wir können nur vermuten, dass die Aktie von vielen Spekulanten als Instrument kurzfristiger Gewinnstrategien, einschließlich Leerverkäufen, genutzt wird. Uns sind hier leider die Hände gebunden. Wir können nur weiter daran arbeiten die Investoren von der Validität und Ernsthaftigkeit unseres Geschäftsmodells zu überzeugen. Die neue Struktur wird es uns ermöglichen, transparenter zu agieren. Wir sind zuversichtlich, dass es uns zumindest mittelfristig gelingt, den Börsenkurs wieder auf einem deutlich höheren Wert zu stabilisieren.

Amitelo IR: *Warum kauft die AMITelo AG auf dem historischen Tiefstand nicht Aktien des Unternehmens zurück? Dies wäre doch ein klares Signal, dass man an die Wertentwicklung glaubt.*

Jan Malkus: Die Antwort ist relativ einfach. Uns fehlen die Mittel für diese Kurspflege. Wir benötigen die vorhandenen Cash-Bestände, um das operative Geschäft und insbesondere die Aktivitäten in Island zu finanzieren. Auch gibt es bankenseitig derzeit keine Zusage einen solchen Aktienrückkauf mit Fremdkapital zu unterstützen.

Amitelo IR: *Hat die AMITelo AG irgendwelche Informationen darüber, wer auf diesem Niveau Aktien abverkauft? Werden evtl. von den Gründern Aktien veräußert?*

Jan Malkus: Wir haben anlässlich der letzten Kapitalerhöhung um 15 Mio. Aktien erklärt, diese lediglich als Aktienreserve nutzen zu wollen, aber nicht beabsichtigten, diese Aktien über die Börse zu verkaufen. Im Zuge der Projektfinanzierung für Island wurden Teile der Aktienreserve als Sicherheit oder zur direkten Finanzierung verwendet. Derzeit verfügt die Gesellschaft noch über eine Reserve von etwa sieben Mio. Aktien. Es gibt im Übrigen keine Verpflichtung der Gründer uns über evtl. Aktienverkäufe zu informieren. Mir sind derzeit keine freiwilligen Angaben der Gründer über Verkäufe bekannt. Auch hinsichtlich der uns bekannten Investoren mit größeren Aktienpaketen haben wir keine Kenntnis über etwaige Verkaufsaktivitäten halten.

Insgesamt müssen wir aber natürlich darauf verweisen, dass uns diesbezüglich keine (gesetzliche) Grundlage für verbindliche Aussagen zur Verfügung steht. Die Mitglieder der Konzernleitung werden über einen Aktienerwerb natürlich entsprechend informieren.

Amitelo IR: *Ist aus Ihrer Sicht mit einer baldigen Erholung zu rechnen?*

Christian M. Schild: Wir wünschen uns das sehr und sehen zumindest die Möglichkeit, dass mit der Vorlage des durch Ernst & Young testierten Jahresberichtes 2007 ein Teil der Unsicherheit überwunden werden kann. Wir alle waren jedoch schon sehr überrascht, dass die Meldung über die Zusammenarbeit mit der ZTE Corporation und deren Zusagen für einen Lieferantenkredit für keinen wirklich positiven Ausschlag des Aktienkurses gesorgt hat.

VI. Liquiditätslage und Insolvenzrisiko

Amitelo IR: *Verfügt die AMITelo AG über genügend liquide Mittel um den Geschäftsbetrieb in den nächsten Monaten aufrecht zu erhalten oder droht eine baldige Insolvenz?*

Christine Bogner: Um allen – im Übrigen auch geschäftsschädigenden – Gerüchten zu widersprechen: Es gibt keine aktuelle Insolvenzgefahr. Natürlich, und das kann niemanden verwundern, haben Unternehmen von der Größe der AMITelo AG immer darauf zu achten, dass genügend liquide Mittel zur Verfügung stehen. Insbesondere die Tatsache, dass aufgrund der aktuellen Börsenbewertung kein neues Eigenkapital über die Börse eingeworben werden kann, macht die Situation im Unternehmen nicht einfacher. Ich muss an dieser Stelle aber auch um Verständnis bitten, dass wir nicht quasi täglich und im Rahmen von individuellen Anfragen an unsere IR-Abteilung „Wasserstandsmeldungen“ über die aktuelle Cash-Situation abgeben können. Die neue Unternehmensstruktur sowie die Etablierung einer Zusammenarbeit mit Ernst & Young wird dazu führen, dass sich die Qualität des Cash-Flow-Statements im Jahresabschluss 2007 weiter verbessert.

Amitelo IR: *Warum wurde im Rahmen der im Dezember gemeldeten Fremdkapitalaufnahme nicht eine höhere Summe akquiriert?*

Jan Malkus: Hierzu muss man sagen, dass der Investor in einer ersten Tranche bis zu 2,5 Mio. US-Dollar zugesagt hat. Die Genesis-Gruppe, mit

der wir hier zusammen gearbeitet haben wird uns bei den Bemühungen weitere Investoren zu finden aktiv unterstützen. US-Investoren haben aktuell etwas weniger Berührungsängste im Hinblick auf ein Engagement bei AMITELo als europäische Häuser.

VII. Berichterstattung über AMITELo in Medien und Internetforen

Amitelo IR: *Die viel zitierten Berichte im ZDF-Format Frontal21 haben die Reputation der AMITELo AG und teilweise auch des Managements schwer beschädigt. Sie hatten rechtliche Schritte gegen den zuständigen Redakteur angekündigt. Gibt es hierzu eine neue Entwicklung?*

Jan Malkus: Ich möchte zunächst festhalten, dass sich die Vorwürfe von Frontal21 tatsächlich massiv negativ auf unser Geschäft ausgewirkt haben und dieser negative Einfluss noch immer deutlich zu spüren ist. Die dadurch hervorgerufene Unsicherheit bei Investoren und Partnern hat nicht nur den Aktienkurs auf eine beispiellose Talfahrt geschickt, sondern war mitunter auch Grund für die massive Verzögerung von operativen Projekten. Das GSM-1800-Projekt in Island sei hierzu nur beispielhaft genannt. Viel schlimmer aber war, dass dem Wachstumsunternehmen AMITELo AG jegliche Chance genommen wurde, die notwendige Finanzierung über den Kapitalmarkt vorzunehmen. Auch aus diesem Grunde konnten erfolversprechende Projekte und attraktive Aufträge nicht finanziert werden. Letztendlich ist die Umstrukturierung eine Konsequenz aus der nicht mehr realisierbaren Wachstumsfinanzierung. Der AMITELo AG ist nach unserem Dafürhalten ein heute noch nicht abschließend bezifferbarer Schaden in zweistelliger Millionenhöhe entstanden. Ich möchte an dieser Stelle nicht missverstanden werden: Es steht außer Zweifel, dass in der Vergangenheit mitunter auch unglücklich agiert bzw. kommuniziert wurde. Viele Projekte wurden mit großem Enthusiasmus angegangen und aus der damaligen Situation heraus wohl zu optimistisch gesehen. Hier bietet die AMITELo AG eine einfache Angriffsfläche für jede Art von „Besserwisser“, die im Rückblick urteilen. Allerdings sind wir noch heute über die Art und Weise des journalistischen Vorgehens entsetzt und lassen weiterhin juristische Schritte prüfen. Chancen hierzu ergeben sich allerdings erst dann, wenn auch die Ermittlungen der Staatsanwaltschaft abgeschlossen sind. Leider wurden wir durch die Berichterstattung allerdings auch Spielball verschiedenster und teilweise verleumderischer Meinungsmacher – insbesondere auch in den einschlägigen Internetforen. Die dort ausgebreitete Häme und die mitunter bösartigen Interpretation jedweder Aktivitäten unseres Hauses übersteigen deutlich jedes erträgliche Maß. Positive Veröffentlichungen – wie z.B. die Finanzierung des Island-Projektes durch ZTE, die Neubesetzung des Managements, der Einstieg von Investoren usw. – kamen

durch die Flut von negativen Kommentaren nicht zur Geltung. Mir ist bewusst, dass es Anleger gibt, die mit der AMITELO-Aktie Geld verloren haben und daher enttäuscht sind. Die Vehemenz der negativen Postings verstärkt allerdings meinen Eindruck, dass sich dort auch eine Reihe von Personen mit Partikularinteressen tummeln, die versuchen, den Kurs des Wertpapiers in die ihnen angenehme Richtung zu bewegen.

Amitelo IR: *Sehr oft erscheinen in Internet-Foren vermeintliche Aussagen von Mitgliedern der Konzernleitung zu zukünftigen Projekten oder geplanten Veröffentlichungen. Wie kommt es hierzu?*

Jan Malkus: Wie schon oben angedeutet, müssen wir feststellen, dass einige Teilnehmer an Internet-Foren Gerüchte, Vermutungen und falsche Zitate posten. Zur Zielrichtung dieser nicht autorisierten Beiträge können wir nur Vermutungen anstellen; letztlich geht es fast immer darum, „Stimmung für oder gegen AMITELO zu machen“. Festzuhalten ist, dass weder Management noch Mitarbeiter der AMITELO AG im Auftrag des Unternehmens an Internet-Foren teilnehmen.

VIII. Aktueller Bestand an eigenen Aktien

Amitelo IR: *Wie hoch ist denn der Bestand eigener Aktien der AMITELO AG? Hierzu zählen sowie die Aktienreserve als auch die im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms im Jahre 2006 eingezogenen Aktien.*

Christine Bogner: Der Bestand an Aktien aus dem Rückkaufprogramm ist fast vollständig aufgebraucht, da hieraus Forderungen aus Performanceklauseln im Rahmen von getätigten Unternehmensübernahmen erfüllt werden mussten. Die Aktienreserve diente als Sicherheit für verschiedenste Aktivitäten – insbesondere das GSM-1800-Netz in Island – sowie auch zur Finanzierung dieses Großprojektes. Die zur Sicherheit abgetretenen Stücke können nach Ansicht der Wirtschaftsprüfer lediglich im Anhang des Jahresabschlusses ausgewiesen werden.

IX. Planung 2008 und Veröffentlichung des Jahresabschlusses 2007

Amitelo IR: *Wie sieht die Planung für das Geschäftsjahr 2008 aus?*

Jan Malkus: Wir haben ja schon veröffentlicht, dass wir für 2008 von einem Umsatz in Höhe von etwa 60 Mio. Euro bei einem voraussichtlichen EBIT von 1,5 Mio. Euro ausgehen. Um Missverständnissen vorzubeugen: Das geplante EBIT beinhaltet schon einen negativen Ergebnisbeitrag des Island-Projektes und auch Rückflüsse aus dem earn out agreement. Wir sind diesbezüglich durchaus optimistisch.

Amitelo IR: *Wann werden die Aktionäre einen testierten Jahresabschluss 2007 vorgelegt bekommen?*

Christian M. Schild: Voraussichtlich können wir den testierten Jahresabschluss 2007 im April 2008 veröffentlichen. Aufgrund der umfangreichen Umstellungsarbeiten, hervorgerufen durch die Neustrukturierung des Konzerns wird sich kein vorheriger Zeitpunkt realisieren lassen. Aus dem gleichen Grund werden wir auch auf eine Publizierung vorläufiger Zahlen verzichten.

X. Zusammenarbeit des Managements

Amitelo IR: *Wie harmoniert eigentlich das ja fast gänzlich neu zusammengesetzte Management der AMITelo AG?*

Christian M. Schild: Dazu möchte ich als Mitglied der Konzernleitung und des Verwaltungsrats gerne ausführen, dass die Besonderheit des „Delegierten des Verwaltungsrates in der Konzernleitung“ natürlich dem Schweizer Aktienrecht entspricht. Die Zusammenarbeit zwischen Konzernleitung und Verwaltungsrat, die ich koordiniere und moderiere stellt sich aus meiner Sicht als konstruktiv-kritisch im Sinne der AMITelo AG dar. Damit meine ich, dass die Verwaltungsräte alle Aktivitäten der Konzernleitung sehr genau prüfen und die Aktivitäten aufgrund ihrer Expertise auch akribisch hinterfragen. Die mir obliegende „Doppelrolle“ sorgt hier für eine soweit als möglich reibungslose Kommunikation zwischen der für das Tagesgeschäft zuständigen Konzernleitung und den Kontrolleuren im Verwaltungsrat. Natürlich ist nach dem jetzigen Kraftakt der Umgestaltung und Verschlinkung der Gruppe die Frage legitim, wie Konzernleitung und Verwaltungsrat der neuen Struktur entsprechend angepasst werden sollen. Ich selbst habe schon immer eine Vermeidung „administrativer Wasserköpfe“ präferiert und sehe nunmehr durchaus die

Voraussetzungen geschaffen, um meine duale Funktion in nicht allzu ferner Zukunft zu beenden, um mich auf eine nachhaltige Kontrolltätigkeit im Verwaltungsrat zu konzentrieren. Auch wenn die nebenberuflichen Verwaltungsräte der AMITELO AG natürlich stark in den eigenen Aufgaben engagiert sind, waren sie wann immer notwendig kurzfristig oder auch für strategische Angelegenheiten erreichbar und ansprechbar. Im Weiteren zeigt sich, dass wir durch die Erweiterung der Konzernleitung um die Position der CFO genau den richtigen Weg gegangen sind, um die strukturellen Aufgaben besser zu erledigen. Ein optimiertes Finanzcontrolling wird uns künftige Gespräche mit Banken, Investoren und Partnern erleichtern. Im Übrigen lassen sich die Verwaltungsräte immer wieder genau über den Bereich Finanzmanagement unterrichten.

XI. Ausblick

Amitelo IR: ***Was sind Ihre persönlichen Ziele in der AMITELO AG für das Jahr 2008?***

Christian M. Schild: Es muss uns gelingen, durch eine kontinuierliche Arbeit im Tagesgeschäft sowie in den Bereichen Transparenz und Kommunikation das Vertrauen der Anleger wieder zurück zu gewinnen. Hierzu ist viel Arbeit und sicher auch Geduld notwendig – letztlich werden wir erst dann wieder eine aus unserer Sicht faire Unternehmensbewertung sehen, wenn es uns gelingt nachhaltig Gewinne zu produzieren und gleichzeitig auch die Wachstumspotenziale deutlich zu machen.

Jan Malkus: Für mich wird der Aufbau und Betrieb des GSM-1800-Netzwerkes in Island der Schwerpunkt der Unternehmenstätigkeit sein. Hier wollen und werden wir zeigen, dass die AMITELO AG profitable und zukunftssträchtige Projekte auch realisieren kann. Daran lasse ich mich auch gerne messen!

Christine Bogner: Die Arbeit aus der AMITELO AG eine transparente und aufgrund der Qualität des Zahlenwerks auch besser steuerbare Unternehmung zu machen, wird weiter fortgesetzt. Die damit einhergehende Transparenz sollte es uns möglich machen einen Wechsel in den Prime Standard noch im Jahre 2008 umzusetzen.

Kontakt: **AMITELO AG**
Investor Relations
ir@amitelo.ag