

Lagebericht

zum Jahresabschluss

2014



TELE COLUMBUS AG, BERLIN

LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2014

EINLEITUNG.....	3
1. GRUNDLAGEN.....	3
1.1 GESCHÄFTSMODELL	3
1.1.1 Organisatorische Struktur des Konzerns.....	3
1.1.2 Hauptmarkt und Kerngeschäft	4
1.1.3 Geschäftssegmente	5
1.2 STEUERUNGSSYSTEM	5
1.3 ZIELE UND STRATEGIEN	7
2. WIRTSCHAFTSBERICHT.....	8
2.1 GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENBEDINGUNGEN.....	8
2.2 GESCHÄFTSVERLAUF.....	10
2.3 LAGE.....	11
2.3.1 Ertragslage.....	11
2.3.2 Finanzlage und Liquidität	12
ZINSTRAGENDE VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER KREDITINSTITUTEN	13
2.3.3 Vermögenslage (Vorjahreszahlen angepasst nach Abspaltung)	15
2.3.4 Gesamtaussage.....	18
3. NACHTRAGSBERICHT.....	18
4. PROGNOSEBERICHT.....	19
5. RISIKOBERICHT.....	21
5.1 RISIKOMANAGEMENTSYSTEM	21
5.2 INTERNES KONTROLLSYSTEM UND RISIKOMANAGEMENT BEZOGEN AUF DEN KONZERNRECHNUNGSLEGUNGSPROZESS.....	21
5.3 RISIKEN.....	21
5.3.1 Branchenrisiken.....	22
5.3.2 Risiken im Zusammenhang mit gesetzlichen, regulatorischen und behördlichen Anforderungen.....	22
5.3.3 Risiken im Rahmen der Geschäftstätigkeit	22
5.3.4 Finanzwirtschaftliche Risiken	23
5.3.5 Sonstige Risiken.....	24
5.4 GESAMTBILD DER RISIKOLAGE	25
6. CHANCENBERICHT.....	25
6.1 CHANCEN.....	25
6.2 GESAMTBILD DER CHANCEN	26
7. ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG NACH § 289A HGB.....	26
8. ABHÄNGIGKEITSBERICHT.....	27
9. VERGÜTUNGSBERICHT.....	27

Einleitung

Die Tele Columbus AG, die diesen Lagebericht herausgibt, ist das börsennotierte Mutterunternehmen des Tele Columbus-Konzerns und ist im Wesentlichen als Holdinggesellschaft für die Gesellschaften der Tele Columbus Gruppe tätig. Daher ist die Ergebnislage der Gesellschaft stark beeinflusst von den Ergebnissen der Tochtergesellschaften. Dies spiegelt sich in den Beteiligungserträgen und den Erträgen bzw. Aufwendungen aus den abgeschlossenen Ergebnisabführungsverträgen wider. Des Weiteren übernimmt die Tele Columbus AG zentrale Aufgaben im Bereich Controlling, Finanzplanung, Vertrieb, Technik, Kundenservice, Buchhaltung sowie allgemeine Verwaltungsaufgaben.

Ihr Börsengang erfolgte im Januar 2015 und damit nach dem Bilanzstichtag 31.12.2014. Das Zahlenmaterial des vorliegenden Berichts bezieht sich auf die finanzielle Situation des Konzerns vor der Börsennotierung (weitere Details im Nachtragsbericht).

1. Grundlagen

1.1 Geschäftsmodell

1.1.1 Organisatorische Struktur des Konzerns

Die Tele Columbus AG mit Sitz in Berlin hält zum Bilanzstichtag 17 direkte bzw. mittelbar operativ tätige Tochterunternehmen, die im Konzernabschluss voll konsolidiert werden, sowie vier weitere assoziierte Unternehmen.

Eine Gesamtübersicht aller Gesellschaften sowie Änderungen in der Gesellschaftsstruktur sind im Anhang dargestellt.

Die Tele Columbus Gruppe ist einer der führenden deutschen Kabelnetzbetreiber und somit einer der wichtigsten Servicepartner für Endkunden, Hausbesitzer und die Wohnungswirtschaft. Die Tele Columbus Gruppe ist als Kabelnetzbetreiber im Wesentlichen in den ostdeutschen Bundesländern tätig. Ca. 20 % der Bestände werden im restlichen Gebiet der Bundesrepublik Deutschland gehalten.

Die Tele Columbus Gruppe bietet ihren Kunden heute den modernen und leistungsfähigen Zugang zum Fernsehen, Telefon und superschnellen Internet an. Das Angebot umfasst den Service, die Wartung, die Bereitstellung der oben genannten Produkte und Dienste, die Betreuung der angeschlossenen Kunden und das Inkasso.

Seit dem 23. Januar 2015 ist die Tele Columbus AG an der Frankfurter Wertpapierbörse (Prime Standard) notiert. Zur Vorbereitung dieses Börsengangs wurde die Zusammensetzung der zuvor bestehenden Unternehmensgruppe verändert. Im Rahmen der Umstrukturierung wurden alle operativen Beteiligungen der Tele Columbus Beteiligungs GmbH (bis zum 19. August 2014: Tele Columbus GmbH) sowie bestimmte Vermögenswerte und bestimmte Schulden auf die Tele Columbus Holding GmbH abgespalten.

Abspaltung nach § 123 und § 131 UmwG

Mit dem Spaltungs- und Übernahmevertrag vom 19. August 2014 und der handelsrechtlichen Eintragung vom 22. August 2014 wurden die Geschäftsbereiche „Kabel-TV“ sowie „Internet und Telefonie“ und damit nahezu sämtliche Aktiva und Passiva der Tele Columbus Beteiligungs GmbH (vormals Tele Columbus GmbH) im Wege der Abspaltung nach § 123 und § 131 UmwG auf die Tele Columbus Holding GmbH übertragen. Die Abspaltung wurde mit wirtschaftlicher Rückwirkung zum 1. Januar 2014 durchgeführt. Die Eintragung in das Handelsregister erfolgte am 22. August 2014.

Zuvor handelte es sich bei der Tele Columbus Holding GmbH um eine Mantelgesellschaft ohne eigenen Geschäftsbetrieb. Das Vermögen der Tele Columbus Holding GmbH wurde bei ihrer Gründung von der Tele Columbus GmbH eingebracht. Zur Durchführung der Abspaltung wurde das Stammkapital der Tele Columbus Holding GmbH in der Gesellschafterversammlung vom 19. August 2014 um EUR 20.000.000,00 auf EUR 20.025.000,00 erhöht, und zwar durch Bildung eines neuen Geschäftsanteils mit einem Nennbetrag von EUR 20.000.000,00.

Gründung und Formwechsel in eine Aktiengesellschaft

Als alleinige Gesellschafterin der Tele Columbus Holding GmbH, Berlin hat die Tele Columbus Management S.à r.l., Luxemburg, am 10. September 2014 den Formwechsel der Tele Columbus Holding GmbH in eine Aktiengesellschaft unter der Firma „Tele Columbus AG“ nach den Vorschriften der §§ 190 ff. UmwG beschlossen und die Satzung der Aktiengesellschaft festgestellt. Sie gilt somit als Gründerin der Aktiengesellschaft Tele Columbus AG und hat dem Formwechselbeschluss mit notariell beurkundeter Erklärung vom 10. September 2014 zugestimmt. Mit Eintragung des Formwechsels in das Handelsregister am 12. September 2014 ist die formwechselnde Umwandlung wirksam geworden. Das bestehende Stammkapital der Gesellschaft in Höhe von EUR 20.025.000 wurde zum Grundkapital der Tele Columbus AG. Das Grundkapital ist eingeteilt in 20.025.000 auf den Namen lautende Stückaktien mit einem auf die einzelne Aktie entfallenden anteiligen Betrag des Grundkapitals von je EUR 1,00.

Bestellung von Vorstand und Aufsichtsrat

Die außerordentliche Gesellschafterversammlung der Rechtsvorgängerin der Tele Columbus AG wählte am 10. September 2014 im Rahmen des Beschlusses über den Rechtsformwechsel der Gesellschaft in eine deutsche Aktiengesellschaft die Herren Frank Donck, Christian Boekhorst, Yves Leterme und André Krause sowie die Frauen Catherine Mühlemann und Robin Bienenstock in den Aufsichtsrat der Gesellschaft. Die Wahl von André Krause, Catherine Mühlemann und Robin Bienenstock stand unter der aufschiebenden Bedingung der Zulassung der Aktien der Gesellschaft zum Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse (Prime Standard). In seiner konstituierenden Sitzung vom selben Tag bestellte der Aufsichtsrat die Herren Ronny Verhelst und Frank Posnanski zum Vorstand der Tele Columbus AG und wählte Frank Donck zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats. Am 18. Dezember 2014 wurde die aufschiebende Bedingung für die Wahl von Robin Bienenstock abbedungen und Robin Bienenstock mit sofortiger Wirkung in den Aufsichtsrat der Gesellschaft gewählt.

1.1.2 Hauptmarkt und Kerngeschäft

Die Tele Columbus Gruppe ist – gemessen an der Anzahl der Kunden – der drittgrößte Kabelnetzbetreiber in Deutschland und besitzt eine regionale Marktführerschaft in weiten Teilen der ostdeutschen Bundesländer. Das Leistungsangebot begrenzt sich ausschließlich auf die Bundesrepublik Deutschland und zwar vorwiegend auf die Bundesländer Berlin, Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen sowie auf ausgewählte Regionen innerhalb der Bundesländer Nordrhein-Westfalen und Hessen. Im Geschäftsjahr 2014 unterhielt die Gruppe Standorte in Berlin, Hannover, Chemnitz, Dresden, Jena, Erkrath, Mönchengladbach und Gelsenkirchen.

Die Tele Columbus Gruppe betreibt vornehmlich Kabelnetze der Netzebenen 3 und 4. Bei der Netzebene 3 – auch NE3, Level 3 oder L3 genannt – handelt es sich um ein Kabelnetzwerk, das Signale von regionalen Verteilungsnetzwerken zum Übertragungspunkt außerhalb der Wohneinheit des Kunden transportiert. Unter Netzebene 4 – auch NE4, Level 4 oder L4 genannt – handelt es sich um ein Kabelnetzwerk innerhalb einer Wohnanlage, das Signale vom Übertragungspunkt außerhalb der Wohnanlage zur Anschlussdose in der Wohneinheit des Kunden verteilt. Als integrierter Netzbetreiber für beide Netzebenen ist die Gruppe auf die Bereitstellung hochwertiger und integrierter Endkundendienste aus einer Hand spezialisiert. An Standorten, an denen die Gruppe nicht auf den eigenen Netzbestand zurückgreifen kann, werden entsprechende Netzleistungen eingekauft.

Den Kunden der Tele Columbus Gruppe werden zahlreiche Leistungen in den Bereichen Fernsehen und Telekommunikation – insbesondere ein Grundangebot an Kabelfernsehkanälen (CATV), Premium-TV-Pakete (Premium TV) sowie Internet- und Telefondienste angeboten. Zum 31. Dezember 2014 verzeichnete Tele Columbus einen Bestand von rund 1,7 Millionen Wohneinheiten (angeschlossene Wohneinheiten). Rund 1,3 Millionen Haushalte hiervon bezogen mindestens eines der angebotenen Produkte.

Die Tele Columbus Gruppe generiert ihre Einnahmen hauptsächlich aus Anschlussgebühren, die von Kunden für den Bezug eines CATV-Produkts gezahlt werden. Etwa 97 % der Endkunden sind Mieter in Mehrfamilienobjekten, die zum Bestand von Gesellschaften oder Genossenschaften der Woh-

nungswirtschaft zählen oder von diesen fremdverwaltet werden. Die Gruppe hat mit diesen Unternehmen dauerhafte Gestattungs- und Signallieferungsverträge abgeschlossen, was eine nachhaltige Erlösbasis sicherstellt. Die Wohnungsunternehmen legen den Betrag für die Bereitstellung der CATV-Anschlüsse mehrheitlich über die Betriebskostenabrechnung auf ihre Mieter um. Zum 31. Dezember 2014 traf dies auf rund 66 % unserer CATV-Endkunden zu. An circa 34 % der CATV-Endkunden erfolgte die Signallieferung aufgrund von Einzelverträgen.

1.1.3 Geschäftssegmente

Produkte und Leistungen der Tele Columbus Gruppe werden in zwei operativen Segmenten angeboten: „TV“ sowie „Internet und Telefonie“.

Segment „TV“

Die Gruppe bietet im Segment TV sowohl Basis- als auch Premium-Programme an. Basis-Programme umfassen analoge sowie digitale TV- und Radiodienste. Die angebotenen Premium-TV Pakete enthalten bis zu 50 weitere digitale TV-Programme, davon bis zu 32 Sender in HD-Qualität.

Die Gruppe generiert im Segment TV Erlöse aus Kabelanschlussentgelten und wiederkehrenden Entgelten für Serviceoptionen von Kabelanschlusskunden sowie Erlöse aus dem Abschluss von Neuverträgen und den entsprechenden Installationsservices. Des Weiteren erhält sie von den Programmanbietern sogenannte Einspeiseentgelte für die Verbreitung diverser Programme über das Kabelnetz.

Segment „Internet und Telefonie“

Im Segment Internet und Telefonie fasst die Gruppe Internet- und Telefondienste zusammen.

Die Umsatzerlöse setzen sich aus Erlösen aus dem Abschluss von Neuverträgen und Installationsservices sowie den monatlichen Vertrags- und Serviceentgelten zusammen.

1.2 Steuerungssystem

In Vorbereitung des Börsengangs der Tele Columbus AG wurde im August 2014 eine Segmentierung eingeführt, die die Basis für die zukünftige Steuerung der Tele Columbus Gruppe bildet. Eine separate Steuerung der Tele Columbus AG erfolgt dabei nicht.

Die Tele Columbus Gruppe wird vom Vorstand der Tele Columbus AG geführt. Er verantwortet das operative Geschäft und überwacht die berichtspflichtigen Segmente „TV“ sowie „Internet und Telefonie“. Für diese Segmente erhält und überprüft der Vorstand interne Managementberichte.

Im Rahmen dieses Monatsreportings ist das „Normalisierte EBITDA“ die zentrale Steuerungsgröße, die separat für jedes operative Segment berichtet wird. Es stellt das Ergebnis vor dem Finanzergebnis (Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen, Zinsertrag, Zinsaufwand und sonstiges Finanzergebnis), Ertragsteuern sowie Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte sowie Geschäfts- und Firmenwerte dar.

Darüber hinaus wird es um sogenannte „non recurring items“ bereinigt. Diese sind vom Vorstand definiert als nicht wiederkehrende, seltene oder außergewöhnliche Aufwendungen oder Erträge im Zusammenhang mit einem Ereignis, das in den folgenden zwei Geschäftsjahren voraussichtlich nicht wieder auftreten wird bzw. in den vorangegangenen zwei Geschäftsjahren nicht schon einmal aufgetreten ist. Des Weiteren wird das „Normalisierte EBITDA“ um Aufwendungen oder Erträge, die überwiegend nicht aus dem operativen Geschäft entstanden sind bzw. Restrukturierungscharakter haben und somit nicht zur Beurteilung des operativen Erfolgs herangezogen werden können, bereinigt.

Darüber hinaus verwendet der Vorstand einige finanzielle und nicht-finanzielle Kennzahlen (Key Performance Indicators, KPIs), wie beispielsweise RGUs (Revenue Generating Units/umsatzbringende Einheiten) sowie den ARPU (Average Revenue per User/durchschnittlicher Erlös pro Endkunde), um die finanzielle Leistungsfähigkeit des Geschäfts zu verfolgen.

RGUs (Revenue Generating Units)

Im Mittelpunkt der internen Steuerung steht die Entwicklung der RGUs pro Endkunde. Die RGUs bezeichnen die umsatzbringenden Einheiten – also alle Einzelleistungen, die ein Endkunde bezieht; jeder abonnierte Dienst wird als RGU gezählt. Der Vorstand hat die RGUs für jeden einzelnen Dienst der Segmente im Blick – sowohl für CATV und Premium-TV-Services, als auch für Internet- und Telefondienste.

ARPU (Average Revenue per User)

Bei der Erhebung des ARPU (durchschnittlich pro Endkunde erzielter Umsatz) werden drei verschiedene Berechnungsansätze zur Anwendung gebracht:

- Der monatliche ARPU – auch Jahresdurchschnitts-ARPU – wird berechnet als Umsatz aus Anschlussgebühren für das Jahr (einschließlich Rabatte, Gutschriften und Installationsgebühren) geteilt durch die Summe der monatlichen Gesamtzahl an Kunden/RGUs während des Jahres.
- Der Jahresend-ARPU wird berechnet als Umsatz aus Anschlussgebühren im Dezember (einschließlich Rabatte, Gutschriften und Installationsgebühren) geteilt durch Kunden/RGUs im Dezember).
- Der Quartalsdurchschnitts-ARPU wird berechnet als Umsatz aus Anschlussgebühren für das relevante Quartal (einschließlich Rabatte, Gutschriften und Installationsgebühren) geteilt durch die Summe der monatlichen Gesamtzahl an Kunden/RGUs während des relevanten Quartals.

Weitere relevante Steuerungsgrößen sind die Personalzahlen (gemessen in Full Time Equivalents / FTE), die Investitionsaufwendungen (Capital Expenditure / Capex) und der Kassenzufluss (Cash Flow). Beim Personal wird neben den Kosten vor allem Wert auf die Qualifikation und das notwendige Know-how der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gelegt, um die gesetzten Ziele auf der Marketing-, Vertriebs- und Technologieseite zu erreichen. Bei den Netzinvestitionen beschränkt sich Tele Columbus AG durch sorgfältige Prüfung der vielfältigen Potenziale im Markt auf gezielte, wirtschaftlich attraktive Projekte, die am besten geeignet sind, nachhaltig zur Zielerreichung und Wertsteigerung des Unternehmens beizutragen. Eng damit verbunden ist das Cash Monitoring. Zielsetzung des Unternehmens ist es, die für das Wachstum benötigten Mittel aus dem operativen Geschäft zu finanzieren – mit Ausnahme der Nachholinvestitionen in die Netzinfrastruktur in den nächsten zwei Jahren. Um dies zu gewährleisten wird der benötigte Cash Flow monatlich ermittelt sowie die kurz- bis mittelfristige Finanzplanung jeweils an die aktuellen Gegebenheiten angepasst.

Neben den aufgeführten Kennzahlen überwacht der Vorstand weitere nicht-finanzielle Leistungsindikatoren. Diese umfassen die Gesamtzahl der Endkunden, die Anzahl der an gruppeneigene Kabelnetze angeschlossenen Wohneinheiten sowie die Anzahl der rückkanalfähig aufgerüsteten Wohneinheiten, die zudem an die eigene, unabhängige Signalversorgung angebunden sind.

1.3 Ziele und Strategien

Die Strategie der Tele Columbus Gruppe zielt auf nachhaltiges und profitables Wachstum ab. Im Zentrum dieser Zielsetzung stehen dabei die folgenden drei Kennzahlen:

1. die RGUs (Revenue Generating Units, umsatzbringende Einheiten) pro Endkunde,
2. der Prozentsatz an Wohneinheiten, die mit eigenen, NE3/NE4-integrierten und rückkanalfähig aufgerüsteten Netzen verbunden sind und
3. der ARPU (Average Revenue per User, durchschnittlicher Erlös pro Kunde) pro Monat.

Die RGUs geben Aufschluss über die Anzahl der verkauften Leistungen. Bezieht ein Kunde über das Tele Columbus Netz nicht nur Kabelfernsehen, sondern auch andere Dienste wie beispielweise einen Internetzugang, so wird jeder einzelne Dienst als RGU gezählt. Die Tele Columbus Gruppe strebt an, mittelfristig 1,7 RGUs pro Endkunde zu erreichen. Am Ende des Geschäftsjahres 2013 belief sich die Kennzahl noch auf 1,40 RGUs pro Endkunde. Im Verlauf des Geschäftsjahres 2014 konnte die Gruppe die RGUs pro Endkunde auf 1,44 zum 31. Dezember 2014 steigern.

Der Anteil der an die eigene Signalzuführung angebotenen und rückkanalfähigen Wohneinheiten soll mittelfristig auf 70 % des Gesamtbestands erhöht werden. Zum Ende des Geschäftsjahres 2014 konnte die Gruppe bereits 55 % realisieren, Ende des Geschäftsjahres 2013 belief sich die Kennzahl noch auf 51 %.

Der durchschnittliche Erlös pro Kunde (ARPU) pro Monat aus allen Diensten soll mittelfristig auf monatlich EUR 17 anwachsen. Zum Ende des Geschäftsjahres 2014 lag dieser bei EUR 13,91, Ende des Geschäftsjahres 2013 belief sich die Kennzahl noch auf EUR 13,36.

Diese drei Ziele sollen mit Hilfe der folgenden strategischen Maßnahmen erreicht werden:

- Spezielle Angebote an unsere bestehenden Kabelfernsehkunden für Internet, Telefon und Premium TV sollen den Absatz zusätzlicher und höherwertiger Dienste pro Fernsehkunde weiter steigern (Cross- und Upselling).
- Permanenter und kontinuierlicher Ausbau der Kabelnetze und Weiterentwicklung der NE3/NE4-Netzinfrastruktur. Die Tele Columbus AG betrachtet es hierbei insbesondere als wirtschaftlich sinnvoll, die noch nicht an das eigene Netz angeschlossenen Haushalte anzubinden, um sowohl Einsparungen im Bereich der Signalbeschaffungsentgelte zu erzielen sowie aus dem bestehenden Angebot an Zusatzdiensten weitere Erlöse generieren zu können. Für diese Erweiterung der eigenen Netzebene 3 Infrastruktur plant Tele Columbus auch in Zukunft umfangreiche Investitionen (CAPEX).
- Markteinführung weiterer innovativer und umfassender Multimedia-Dienstleistungen, um die Attraktivität des Produktportfolios weiter zu steigern.
- Kontinuierliche Arbeit an operativen Verbesserungen mit einem Fokus auf qualitativ hochwertige Dienste und klare Kundenorientierung.
- Verteidigung und Ausbau der regionalen Dominanz auf dem Markt der NE4-Betreiber bei der Signalübermittlung innerhalb der Grundstücke und Gebäude (auf der „letzten Meile“ zum Kunden) durch enge Partnerschaft mit den Wohnungsunternehmen.

Den Zielen und Strategien trägt die Gesellschaft mit ihrem Steuerungssystem und der Überwachung zentraler Kennzahlen Rechnung.

2. Wirtschaftsbericht

2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Konsum stützt deutsche Wirtschaft

Die deutsche Wirtschaft hat – nach einem schwungvollen Jahresauftakt und einer kurzen Schwächephase im Sommer – zum Jahresende 2014 wieder an Fahrt gewonnen. Für das gesamte Jahr ergibt sich ein Anstieg des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 1,6 % – deutlich mehr als im Vorjahr, in dem das BIP nur um 0,1 % zulegen konnte.

Damit behauptete sich die deutsche Wirtschaft in einem schwierigen weltwirtschaftlichen Umfeld, das insbesondere von geopolitischen Unruhen wie dem Ukraine-Konflikt und der griechischen Staatsschuldenkrise gekennzeichnet war.

Im Berichtsjahr profitierte Deutschlands Wirtschaft vor allem von einer starken Binnennachfrage. Die privaten Konsumausgaben stiegen preisbereinigt um 1,1 %, die des Staates um 1,0 %. Die Zahl der Erwerbstätigen lag 2014 bei 42,7 Mio. – rund 371.000 Personen beziehungsweise 0,9 % mehr als im Vorjahr – und erreichte damit das achte Jahr in Folge einen neuen Höchststand. Das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte stieg im Vergleich zum Vorjahr 2014 um 2,2 %.

Die allgemeine Konsumtendenz hat auch Auswirkungen auf das Verbraucherverhalten in Bezug auf die von der Tele Columbus AG angebotenen Produkte.

Branchenbezogene Rahmenbedingungen

Deutschland ist mit 17,86 Mio. versorgten Kabel-TV-Haushalten der größte Kabelmarkt in Europa; die Anzahl der versorgten Kabel-TV-Haushalte ist seit 2013 stabil. Der zweite wichtige Übertragungsweg für TV-Dienste ist das Satellitennetz. Den Empfang über Satellit nutzten im Berichtsjahr ebenfalls mehr als 17 Mio. Haushalte, so dass beide Übertragungswege jeweils einen Anteil von über 46 % am Gesamtmarkt haben.

Die Struktur des deutschen Kabelmarkts hat sich auf der Grundlage einer historischen Aufspaltung Anfang der 80er Jahre in NE3-Netzbetreiber und NE4-Netzbetreiber entwickelt. Während der Aufbau der NE3-Infrastruktur durch die Deutsche Bundespost übernommen wurde, blieb die Entwicklung der NE4-Hausnetze privatwirtschaftlichen Anbietern aus Handwerk, Mittelstand und Industrie überlassen. Zur Versorgung der Bestände wurden die Rundfunksignale vom NE3-Betreiber an einen Übergabepunkt vor dem Haus geliefert und von dort durch den NE4-Betreiber ins Hausnetz eingespeist.

Nach der Privatisierung der Deutschen Bundespost und infolge des deutschen Telekommunikationsgesetzes von 1996 wurde die Deutsche Telekom AG (DTAG) verpflichtet, das von der Bundespost übernommene NE3-Kabelnetz für Wettbewerber zu öffnen und an Wettbewerber zu verkaufen. Nach zahlreichen Transaktionen gehört der Großteil der regionalen NE3-Netze inzwischen den zwei großen Kabelnetzbetreibern Kabel Deutschland Holding AG (KD, nach der Übernahme durch die Vodafone-Gruppe Vodafone/KD) und Unitymedia, die über diese Netze auch eigene NE4-Bestände versorgen.

Im Wettbewerb zu diesen Anbietern, die über die ehemaligen NE3-Netze der Deutschen Bundespost verfügen, wurde auch durch die traditionellen NE4-Betreiber eine eigene, unabhängige Signalzuführung auf NE3 aufgebaut und somit eine integrierte Netzinfrastruktur geschaffen. Bei den NE4-Betreibern war der Markt historisch bedingt zersplittert, in den vergangenen Jahren hat jedoch eine Konsolidierung der NE4-Netzbetreiber eingesetzt. In den Regionen der Tele Columbus Gruppe sind heute vier weitere größere integrierte Netzbetreiber tätig: Vodafone/KD, Unitymedia, PrimaCom und Pepcom.

Im Wettbewerb der Kabelnetzbetreiber verfügt die Tele Columbus Gruppe über eine starke Marktposition in den ostdeutschen Bundesländern: In Berlin und Brandenburg wurden 2014 rund 38 % der Kabelhaushalte von der Tele Columbus Gruppe versorgt, in Sachsen 26 %, in Thüringen 27 % und in Sachsen-Anhalt sogar 63 %. Der gesamte Marktanteil der Tele Columbus Gruppe an den Kabelhaushalten in diesen Regionen lag somit 2014 bei etwa 36 %. In ausgewählten ostdeutschen Regionen, wie beispielsweise den Großstädten Erfurt, Jena oder Halle, verfügt Tele Columbus dabei über eine klare

regionale Marktführerschaft und starke regionale Identität. Im Westen Deutschlands fokussiert sich das Unternehmen auf einzelne Netzeinseln – insbesondere in den Bundesländern Nordrhein-Westfalen und Hessen – die künftig durch gezielte, wirtschaftlich sinnvolle Investitionen und Akquisitionen weiter ausgebaut werden sollen.

Diente das Kabelnetz in Deutschland ursprünglich hauptsächlich dazu, Rundfunksignale zu transportieren und Kabelfernsehen sowie Hörfunk zu empfangen, so ermöglicht es heute auch die Bereitstellung von Telefon- und Internetverbindungen. Das Geschäft der Tele Columbus Gruppe als Kabelnetzbetreiber hängt daher zum Einen von den abgeschlossenen Verträgen mit Wohnungsunternehmen für die bereitgestellten Kabelanschlüsse sowie zum Anderen von der Nachfrage der deutschen Kunden nach Fernseh-, Internet- und Telefondienstleistungen ab.

Der deutsche Telekommunikations- und Medienmarkt ist zunehmend geprägt durch Konvergenz, also das Zusammenwachsen verschiedener Dienste und Inhalte. Das Breitbandkabel liefert das gesamte Spektrum der vom Kunden nachgefragten Multimedia-Anwendungen aus einer Hand: So können Kabelkunden heute nicht nur auf vielfältige Weise fernsehen, sondern ihren Kabelanschluss dank hoher Bandbreiten auch für Internet- und Telefondienste nutzen. Immer mehr Kunden bevorzugen den Bezug aller Dienste von einem einzigen Provider zu einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis. Als Reaktion darauf vermarkten die Anbieter einzelne oder mehrere Bündel von Diensten, die digitales Fernsehen, Breitband-Internetzugang und Telefonie umfassen.

Zukünftiges Wachstumspotenzial bietet dieser Markt durch die zunehmende Digitalisierung. Rund 11,2 Mio. Kabelhaushalte – dies entspricht 62,9 % aller Haushalte mit Kabelanschluss – nutzten im Sommer 2014 die digitalen TV-Angebote des Breitbandkabels. Gegenüber dem Vorjahr ist dies eine Zunahme von rund 1,4 Mio. Kabelhaushalten. Treiber für den Umstieg auf digitale Angebote sind vor allem HDTV, 3D-TV, Video on Demand sowie zeitversetztes Fernsehen. Ein HDTV-Gerät und einen HD-Receiver besitzen bereits 6,47 Mio. Kabelhaushalte und empfangen somit ihre Programme in hochauflösender Qualität.

Ein wichtiger Trend im deutschen TV-Markt ist darüber hinaus die zunehmende Verbreitung von Pay-TV, also digitaler Fernsehdienste, die zusätzlich zum bestehenden Kabel- oder Satelliten-Fernsehen erworben werden können. Die wachsende Kundenanzahl für Pay-TV-Dienste, die im Jahr 2014 auf 3,50 Mio. gestiegen ist (Vorjahr: 3,12 Mio. Abonnenten), zeigt das Marktpotenzial für Kabelnetzbetreiber.

Neben dem analogen und digitalen TV-Angebot sind auch die Internet- und Telefoniedienste über den Kabelanschluss gefragt. Ende 2014 nutzten in Deutschland bereits rund 6,0 Mio. Haushalte ihren Kabelanschluss für Internetzugang und Telefon (Vorjahr: 5,0 Mio.).

Die Gruppe geht davon aus, dass Ende 2014 insgesamt circa 29,4 Mio. Breitbandanschlüsse in Betrieb waren (Vorjahr: 28,7 Mio.), wobei die hier dominierende Anschlusstechnologie nach wie vor DSL mit einem Anteil von ungefähr 80 % ist.

Der deutsche Internetmarkt zeichnet sich zum einen durch eine wachsende Nachfrage nach höherer Bandbreite, zum anderen durch einen Wechsel von DSL- auf Kabelangebote aus. Das Kabelsegment ist mit circa 20 % aller Internetanschlüsse Ende 2014 die am schnellsten wachsende Internetzugangsmöglichkeit und nimmt dem DSL-Segment zunehmend Marktanteile ab. Darüber hinaus verfolgt die deutsche Bundesregierung das Ziel, bis 2018 für nahezu die gesamte Bevölkerung einen Breitbandinternetzugang mit einer Bandbreite von mindestens 50 Mbit/s zur Verfügung zu stellen. Die Europäische Kommission strebt sogar eine Bandbreite von 100 Mbit/s für 50 % der EU-Bevölkerung bis 2020 an. Für den Ausbau der Infrastruktur bestehen in bestimmten Teilen Deutschlands verschiedenste staatliche Förderprogramme.

Im Berichtsjahr versorgte das Breitbandkabelnetz schon zahlreiche deutsche Haushalte mit dem sogenannten Hochgeschwindigkeitsinternet: Rund 64 % aller Kabelkunden buchten bereits Internetbandbreiten über 30 Mbit/s. Auf Basis ihrer leistungsstarken Infrastruktur können Kabelnetzbetreiber ihren Kunden heute Anschlüsse mit 100 Mbit/s und mehr anbieten: Diese Bandbreiten buchten 2014 circa 21,7 % der deutschen Kabelhaushalte. Der nächste Übertragungsstandard DOCSIS 3.1 wird – in Kombination mit den aus Glasfaser- und Koaxialleitungen bestehenden Kabelnetzen – in einigen Jahren Bandbreiten im Gigabit-Bereich ermöglichen.

Durch gezielte Netzinvestitionen, vor allem in die Netzebene 3, hat die Tele Columbus Gruppe im Jahr 2014 den Anteil der Haushalte, die an die eigene Signalversorgung von Tele Columbus angebunden und rückkanalfähig aufgerüstet sind – also die Vermarktung von Telefon- und Internetdiensten erlauben – von 51 % auf 55 % gesteigert. Die Internet-Durchdringung in diesen aufgerüsteten Netzen erhöhte sich von 18,5 % auf 20,5%.

Auch bei der Festnetztelefonie ist Wachstum in Deutschland zunehmend von einem hochwertigen Breitbandangebot abhängig, da Telefondienste vermehrt mit Breitbanddiensten gebündelt und auf Basis der Internet-Protokoll-Technologie (Voice-Over-IP) bereitgestellt werden. Der Bereich Festnetztelefon hat einen erheblichen Preisverfall aufgrund des zunehmenden Angebots von Flatrate-Produkten erfahren. Der Wettbewerb im Festnetzsegment hat sich durch das Aufkommen von Wiederverkäufern, von alternativen Betreibern, durch sinkende Mobilfunkgebühren (und der daraus resultierenden Substitution durch den Mobilfunk) sowie aufgrund von alternativen Zugangstechnologien und Providern von anderen Diensten wie Skype verstärkt. Auch unter diesen Marktverhältnissen ist der Marktanteil der Kabelnetzbetreiber am Festnetzmarkt stetig gewachsen und betrug Ende 2014 15,5 % beziehungsweise 5,7 Mio. Nutzer (Vorjahr: 13,5 % bzw. 5,0 Mio. Nutzer).

2.2 Geschäftsverlauf

Das Geschäftsjahr 2014 stand im Zeichen der Umstrukturierung der gesamten Unternehmensgruppe insbesondere in Vorbereitung auf den geplanten Börsengang, welcher im Januar 2015 erfolgt ist. In diesem Zusammenhang verweisen wir auf unsere Erläuterungen im Berichtsabschnitt 1.1 – Geschäftsmodell des Konzerns.

Im Geschäftsjahr 2014 hat die Tele Columbus Gruppe ihre Wachstumsstrategie erfolgreich weiter umgesetzt. Grundlage dieses Erfolgs bildet insbesondere die leistungsfähige Netzinfrastruktur. So konnte die Anzahl der angeschlossenen Wohneinheiten, die rückkanalfähig aufgerüstet und an die eigene Netzebene 3 angeschlossen sind, um circa 42.000 auf rund 933.000 Wohneinheiten gesteigert werden. Insgesamt erhöhte sich dieser Anteil an angeschlossenen Wohneinheiten um rund 4 % auf 55 % des Gesamtbestandes. Zudem waren zum Ende des Berichtsjahres circa 96 Prozent der Netze mit hybrider Glasfaserstruktur auf den Internet-Übertragungsstandard Docsis 3.0 aufgerüstet, der technisch Übertragungsraten von bis zu 400 Mbit/s ermöglicht. Die Anzahl der an das Kabelnetz der Gruppe angeschlossenen Wohneinheiten betrug zum Ende des Jahres 2014 rund 1.697 Tausend und war damit im Vergleich zum Vorjahr leicht rückläufig (2013: 1,749 Tausend). Dieser Rückgang wurde im Wesentlichen durch das Vertragslaufzeitende einzelner größerer Gestattungsverträge bedingt (u.a. HOWOGE). Stärkster Wachstumstreiber war der erfolgreiche Absatz neuer Produkte an bestehende Kunden. Das Potenzial, welches die bestehende Kundenbasis der Gruppe für Up- und Cross-Selling zusätzlicher Produkte – wie beispielsweise Premium-TV, Internet und Telefonie – über den traditionellen Kabelanschluss hinaus bietet, konnte im Berichtsjahr erfolgreich genutzt werden.

Darüber hinaus haben neue Produkteinführungen dazu beigetragen, den Absatz von zusätzlichen Diensten an die Kabelanschluss-Kunden zu steigern. Neue Vertragsangebote in Kombination mit kostenlosen Tablets, einer der hochklassigsten Premium-Gateway-Router, der derzeit im deutschen Kabelmarkt angeboten wird, sowie die gesteigerte Bandbreite von bis zu 150 Mbit/Sekunde und Triple Play-Pakete für Neukunden haben vor allem die Zahl der Internet-Kundenabonnements ansteigen lassen und trugen so zum starken Wachstum der Gruppe bei.

Die Kundenbasis der Tele Columbus Gruppe blieb im Vergleich zum Jahresende 2013 mit 1,3 Mio. Abonnenten nahezu stabil. Die Summe der umsatzbringenden Einheiten – die „Revenue Generating Units“ (RGUs) – stieg für alle Dienste im Berichtsjahr auf 1,84 Mio. (2013: 1,82 Mio.). Das erzielte Wachstum resultiert hauptsächlich aus der zunehmenden Durchdringung der Kundenbasis mit zusätzlichen Produkten über den klassischen Kabelfernsehanschluss hinaus. Insbesondere das Geschäft mit schnellen Internet- und Telefonieanschlüssen entwickelte sich dabei sehr dynamisch. Die RGUs für Internetdienste nahmen um rund 16 % auf circa 202.000 zu (2013: 174.000), Telefondienste verbuchten ebenfalls einen Anstieg um 16,4 % auf 170.000 RGUs (2013: 146.000). Die RGUs für Kabel TV hingegen gingen leicht auf circa 1.311.000 zurück (2013: 1.338.000), und auch die Premium-TV-Services entwickelten sich aufgrund geänderter gesetzlicher Bestimmungen im Zuge des Ausschlusses

der Negativ-Option – also einer automatischen Buchung nach kostenloser Testphase – leicht rückläufig: Sie lagen bei 161.000 Einheiten (2013: 164.000).

Die durchschnittliche Zahl der Produkte (RGUs) pro Kunde entwickelte sich im Geschäftsjahr positiv. Der Wert erhöhte sich zum Jahresende 2014 auf 1,44, nachdem er Ende des Jahres 2013 noch bei 1,40 gelegen hatte. Damit entsprach die Entwicklung der RGUs pro Endkunde der strategischen Zielsetzung der Tele Columbus AG.

Der durchschnittliche Erlös pro Kunde und Monat aus allen Diensten – der monatliche „Average Revenue per User“ (ARPU) oder auch „Jahresdurchschnitts-ARPU“ – belief sich im Jahr 2014 auf € 13,91 und lag damit um 4,1 % höher als im Vorjahr (2013: € 13,36). Der monatliche ARPU für gebündelte Internet- und Telefondienste betrug € 22,04 (2013: € 22,89), der für gemischte TV-Dienste € 9,60 (2013: € 9,55). Im Vergleich dazu lag der Quartalsdurchschnitts-ARPU für gebündelte Internet- und Telefondienste bei € 21,72 (2013: € 22,49), der für gemischte TV-Dienste bei € 9,57 (2013: € 9,54).

Die im Vorfeld des Ende Januar 2015 erfolgten Börsengangs prognostizierten Umsatz- und EBITDA-Ziele für das Geschäftsjahr 2014 wurden erreicht.

2.3 Lage

2.3.1 Ertragslage

Aufgrund der Abspaltung des wesentlichen Geschäftsbetriebes der Tele Columbus GmbH auf die Tele Columbus AG mit Wirkung zum 1. Januar 2014 ist die Ertragslage nicht mit dem Vorjahr vergleichbar. Die angegebenen Vorjahreszahlen betreffen die angepassten Angaben aus dem Jahresabschluss der Tele Columbus GmbH für das Geschäftsjahr 2013. Die tatsächlichen Vorjahresbeträge der Tele Columbus Holding GmbH betragen jeweils T€ 0.

Nachfolgend werden zur besseren Vergleichbarkeit daher die Werte der Gewinn- und Verlustrechnung der Tele Columbus GmbH aus dem Geschäftsjahr 2013 der vorliegenden Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahres 2014 gegenübergestellt. Der Geschäftsverlauf der Tele Columbus Gruppe wird kommentiert.

Ertragslage	2014	2013
	T€	T€
Umsatzerlöse	71.943	73.823
Sonstige Erträge	29.102	32.041
Materialaufwand	-7.126	-7.759
Personalaufwand	-26.625	-25.738
Abschreibungen	-2.688	-2.278
Sonstiger Aufwand	-77.277	-62.612
Finanzergebnis	-23.875	-17.767
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-36.546	-10.290

Die Umsatzerlöse sind um T€ 1.880 auf T€ 71.943 gesunken. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus gesunkenen Erlösen aus der Weiterberechnung an die Gruppengesellschaften für die Über-

nahme zentraler Aufgaben um T€ 1.214 auf T€ 64.479 sowie geringeren Verkaufserlösen an verbundene Unternehmen in Höhe von T€ 6.946 (2013: T€ 7.980).

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind von T€ 32.041 auf T€ 29.102 gesunken. Der Rückgang ergibt sich im Wesentlichen aus rückläufigen Erträgen aus weiterbelasteten Aufwendungen in Höhe von T€ 24.517 (2013: T€ 27.648).

Der Personalaufwand beträgt T€ 26.625 (2013: T€ 25.738). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus gestiegenen Gehältern in Höhe von T€ 18.061 (2013: T€ 17.339) sowie gestiegenen Prämien und Tantiemen in Höhe von T€ 4.116 (2013: T€ 2.929).

Die Abschreibungen betragen T€ 2.688 und belaufen sich gegenüber dem Vorjahr auf nahezu gleichem Niveau (2013: T€ 2.278).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betragen T€ 77.277 (2013: T€ 62.611). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus gestiegenen Rechts- und Beratungskosten in Höhe von T€ 22.607 (2013: T€ 7.397), die durch die Neustrukturierung der Gesellschaft angefallen sind. Gegenläufig wirken sich geringere Aufwendungen aus der Weiterbelastung an die Gesellschaft in Höhe von T€ 24.517 (2013: T€ 27.648) aus.

Die Zinsaufwendungen sind von T€ 31.133 auf T€ 43.491 gestiegen. Die Erhöhung resultiert aus der Erhöhung der Kreditmarge von 3,25% auf 3,75% plus 2,75 % (Extra PIK-Marge) ab Februar 2014 und der anschließenden Kapitalisierung der Zinsen.

Insgesamt verschlechterte sich das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit um T€ 26.256 auf T€ -36.546, was im Wesentlichen verursacht ist durch die oben beschriebenen Effekte aus der Erhöhung der Rechts- und Beratungskosten und der gestiegenen Zinsaufwendungen.

Die Tele Columbus AG schließt das Geschäftsjahr mit einem Jahresfehlbetrag in Höhe von T€ 37.848 ab. Der Vorstand schlägt vor, den Bilanzverlust in Höhe von T€ 37.856 zum 31. Dezember 2014 auf neue Rechnung vorzutragen.

2.3.2 Finanzlage und Liquidität

Der Bestand an flüssigen Mitteln ist im Vergleich zum Vorjahresstichtag um T€ 31.649 auf T€ 2.369 gesunken. Hauptursache hierfür sind im Wesentlichen die gestiegenen Kosten für Rechts- und Beratungskosten.

Im Geschäftsjahr 2014 war die Tele Columbus AG stets in der Lage, ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Die in 2014 benötigten finanziellen Mittel für Investitionen in den Netzausbau, den Erwerb der ausstehenden Minderheitenanteile an der BMB, den Erwerb von BIG sowie den Vertrieb und die Vermarktung der neuen Telefon- und Internetdienste wurden aus dem operativen Geschäft sowie aus Barbeständen heraus finanziert. Die zu leistenden Zinszahlungen für die Bankverbindlichkeiten des Unternehmens wurden ebenso aus den Barmitteln bestritten. Diese fielen jedoch aufgrund der kapitalisierten Zinsen seit Februar 2014 deutlich geringer aus als in den Vorjahren. Die Inanspruchnahme des zur Verfügung stehenden Kreditlimits (RCF) in Höhe von € 28,3 Mio. war nicht nötig.

Die Unternehmensführung überprüft mindestens monatlich die Liquiditätssituation und leitet gegebenenfalls entsprechende Maßnahmen ein, um etwaigen Liquiditätsengpässen rechtzeitig vorzubeugen (es wird hierzu auf die Erläuterungen im Abschnitt 5 „Risikobericht“ verwiesen).

Kapitalstruktur

Zinstragende Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Darlehensgeber	Darlehensnehmer	Gesamt in € zum 31.12.2014	Anteil	Gesamt in € zum 31.12.2013	Anteil
Senior Tranche A	TC AG	496.563.248	84,7%	475.544.244	84,7%
Second Lien Tranche A	TC AG	37.627.277	6,42%	35.683.698	6,4%
Mezzanine Tranche A	TC AG	35.630.085	6,1%	33.789.669	6,0%
Super Senior Revolving Facility	TC AG	209.055	0,0%	212.000	0,0%
Super Senior Tranche 2	TC AG	16.160.334	2,8%	16.386.056	2,9%
VW-Bank	TC AG			12.855	0,0%
Gesamt		586.190.700		562.626.522	

Am 5. Februar 2014 fand die umfassende Verlängerung der Kreditverträge vom 19. Januar 2011 im Konzernverbund und gegenüber Kreditinstituten statt. Die in die Tele Columbus Holding GmbH übertragenen vorrangigen Senior A Facilities und die Mezzanine A Facilities wurden jeweils um drei Jahre verlängert. Die Senior A Facilities haben eine Laufzeit bis 2017 und die Mezzanine A Facilities bis 2018. Damit einhergehend erfolgten Änderungen bezüglich der Zinsmarge bei den Senior A Facilities, die um 0,5 % p.a. auf 3,75 % p.a. + 6-Monats-EURIBOR erhöht wurde. Zusätzlich wurde hierfür eine PIK-Zins-Marge von in Höhe von 2,75 % p.a. eingeführt sowie die Möglichkeit, die Zahlung der Zinsverbindlichkeiten bei 7,70 % p.a. + EURIBOR und der weiteren Zinszahlungen von 0,05 % p.a. nach einer Zinsperiode auszusetzen. Die Zinsvereinbarungen außerhalb der Senior A Facilities bleiben unverändert, die Darlehen werden zum 6-Monats-EURIBOR + 5,00 % verzinst. Diese umfassende Verlängerung der Kreditverträge am 5. Februar 2014 stellt keine substantielle Vertragsänderung im Sinne des IAS 39.40 in Verbindung mit IAS 39.A62 dar und wurde somit nicht wie eine Tilgung bilanziert. Die angefallenen Transaktionskosten führten zu einer Anpassung des Buchwertes der Verbindlichkeiten in Höhe von T€ 5.524 und werden über die Restlaufzeit der geänderten Verbindlichkeit amortisiert.

Es haben sich im Vergleich zum 31. Dezember 2013 keine wesentlichen Änderungen in der Art und dem Umfang der Sicherheiten ergeben.

Am 2. Januar 2015 hat die Tele Columbus AG einen neuen Kreditvertrag (IPO Financing Agreement) unterzeichnet. Hinsichtlich weiterer Erläuterungen verweisen wir auf den Nachtragsbericht sowie den Konzernanhang der Tele Columbus AG.

Entwicklung des Eigenkapitals

Die Gesellschaft weist zum Bilanzstichtag einen nicht durch Eigenkapital gedeckten Fehlbetrag in Höhe von T€ 9.507 (2013: T€ 0) aus. Unter Berücksichtigung der Kapitalerhöhung des Stammkapitals zur Durchführung der Abspaltung resultiert der Fehlbetrag insbesondere aus dem negativen Jahresergebnis in Höhe von T€ 37.848.

Mit dem Börsengang der Tele Columbus AG im Januar 2015 wurde jedoch eine ausreichende Eigenkapitaldeckung sichergestellt.

Investitionen

Die getätigten Investitionen der Tele Columbus AG in die immateriellen Vermögensgegenstände und in das Sachanlagevermögen von T€ 9.417 betreffen im Wesentlichen einen Markenwert in Höhe von T€ 6.198, Software in Höhe von T€ 738 und Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von T€ 2.211.

Die Tele Columbus AG hat im abgelaufenen Geschäftsjahr wieder umfassend in die eingesetzten Technologien sowie in den Erwerb einer Beteiligung investiert.

Die im Geschäftsjahr 2014 eingegangenen Investitionsverpflichtungen, die im Jahr 2015 und in den fortfolgenden Jahren zu Cash-Abflüssen in Höhe von rund T€ 2.935 führen, werden aus den bestehenden Cash-Beständen finanziert.

2.3.3 Vermögenslage (Vorjahreszahlen angepasst nach Abspaltung)

		31.12.2014	01.01.2014
		T€	T€
AKTIVA			
A.	Anlagevermögen		
I.	Immaterielle Vermögenswerte	6.977	7.066
II.	Sachanlagen	3.315	2.716
III.	Finanzanlagen	603.835	594.468
B.	Umlaufvermögen		
I.	Vorräte	2.812	1.410
II.	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	70.124	45.935
III.	Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	2.369	34.018
C.	Rechnungsabgrenzungsposten	996	1.543
		<u>690.428</u>	<u>687.156</u>
		<u><u>690.428</u></u>	<u><u>687.156</u></u>
		31.12.2014	01.01.2014
		T€	T€
PASSIVA			
A.	Eigenkapital	-9.507	28.341
B.	Rückstellungen	16.351	10.573
C.	Verbindlichkeiten	683.584	648.242
		<u>690.428</u>	<u>687.156</u>
		<u><u>690.428</u></u>	<u><u>687.156</u></u>

Aufgrund der getätigten Investitionen in das Anlagevermögen sowie geringeren laufenden Abschreibungen im Geschäftsjahr 2014 in Höhe von T€ 2.688 (2013: T€ 2.278) im Vergleich zu den getätigten Investitionen, erhöhten sich die immateriellen Vermögensgegenstände und das Sachanlagevermögen insgesamt im Vergleich zum Vorjahr um T€ 510.

Die Finanzanlagen haben sich um T€ 9.367 auf T€ 603.835 erhöht. Mit Vertrag vom 27. August 2014 hat die Tele Columbus AG die BIG Medienversorgung GmbH, Mönchengladbach, und die Medienwerkstatt GmbH, Mönchengladbach, erworben. Die Erhöhung in den Finanzanlagen entspricht dem für diese Gesellschaften gezahlten Kaufpreis.

Die Vorräte sind um T€ 1.402 auf T€ 2.812 (2013: T€ 1.410) gestiegen. Die Vorräte umfassen im Wesentlichen Modems und Receiver.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände setzen sich folgendermaßen zusammen:

	31.12.2014	01.01.2014
	T€	T€
	<hr/>	<hr/>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.645	0
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	55.267	37.841
Forderungen gegen beteiligte Unternehmen	0	60
Sonstige Vermögensgegenstände	13.212	8.034
	<hr/>	<hr/>
	70.124	45.935
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus internem Leistungsverkehr und Ergebnisabführungsverträgen sind um T€ 17.426 auf T€ 55.267 gestiegen. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus höheren Forderungen gegenüber der Tele Columbus Multimedia GmbH in Höhe von T€ 23.359 (2013: T€ 12.505).

Die sonstigen Vermögensgegenstände betragen T€ 13.212 und sind gegenüber dem Vorjahr um T€ 5.178 gestiegen. Die Erhöhung resultiert im Wesentlichen aus Lastschriftensicherheiten an die Postbank in Höhe von T€ 4.500.

Die Rückstellungen setzen sich folgendermaßen zusammen:

	31.12.2014	01.01.2014
	T€	T€
Pensionsrückstellungen	1.428	1.418
Steuerrückstellungen	1.263	0
Sonstige Rückstellungen	13.660	9.155
	<u>16.351</u>	<u>10.573</u>

Die sonstigen Rückstellungen betragen T€ 13.660 (2013: T€ 9.155). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus erhöhten Rückstellungen für ausstehende Rechnungen.

Die Verbindlichkeiten setzen sich folgendermaßen zusammen:

	31.12.2014	01.01.2014
	T€	T€
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	586.191	561.629
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.269	8.389
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	89.754	77.767
Verbindlichkeiten gegenüber beteiligten Unternehmen	24	0
Sonstige Verbindlichkeiten	346	457
	<u>683.584</u>	<u>648.242</u>

Die Verschuldung der TC AG aus verzinslichen Darlehen gegenüber externen Kreditgebern belief sich zum 31. Dezember 2014 auf T€ 586.191 (2013: T€ 561.629). Dies entspricht einem Anteil von 83,75% (2013: 81,7%) an der Bilanzsumme.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen betragen T€ 7.269 (2013: T€ 8.389) und sind gegenüber dem Vorjahr auf nahezu gleichem Niveau.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen sind von T€ 77.767 auf T€ 89.754 gestiegen. Ursache dafür waren im Wesentlichen gestiegene Verbindlichkeiten gegenüber der Tele Columbus Multimedia GmbH.

2.3.4 Gesamtaussage

Die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage bildet die Situation der Tele Columbus AG vor dem Börsengang ab. Die Tele Columbus AG verfügt über ausreichend Liquidität und ist solide finanziert. Infolge des Börsengangs im Januar 2015 und der hiermit im Zusammenhang stehenden Verbesserung der Unternehmenssituation sieht sich das Unternehmen hervorragend aufgestellt, die künftigen Herausforderungen, insbesondere die Umsetzung der geplanten Investitionen im Rahmen der strategischen Zielsetzung, die für das profitable Wachstum der gesamten Gruppe nötig sind, zu tätigen.

3. Nachtragsbericht

Folgende Vorgänge von besonderer Bedeutung sind nach dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2014 eingetreten:

Börsengang und Kapitalerhöhung der Tele Columbus AG

In der Hauptversammlung vom 11. Januar 2015 wurde beschlossen, das Grundkapital im Rahmen des Börsengangs um bis zu 37.500.000 auf den Namen lautende Stückaktien gegen Bareinlage zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

Mit Beschluss vom 20. Januar 2015 hat der Vorstand die Kapitalerhöhung um 33.333.334 Aktien zuzüglich des sog. Green Shoes in Höhe von 3.333.333 – also insgesamt 36.666.667 Stück – aus dem genehmigten Kapital durchgeführt. Zum Börsengang erfolgte somit eine Kapitalerhöhung.

Die Tele Columbus AG ist seit dem 23. Januar 2015 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Der Ausgabepreis betrug € 10,00 je Aktie, der erste Börsenkurs lag bei € 10,70 je Aktie.

Aus der Aktienplatzierung wurde ein Brutto-Gesamterlös in Höhe von T€ 367.000 erzielt. Ein Großteil davon – rund T€ 250.000 – wurde zur Verbesserung der Kapitalstruktur des Unternehmens und zum Abbau von Verbindlichkeiten eingesetzt. Die weiteren T€ 117.000 stehen dem Unternehmen für Investitionen in die Infrastruktur, insbesondere in den weiteren Ausbau der Kabelnetze und die Anbindung von zusätzlichen Haushalten an die eigene, integrierte Netzebene 3 zur Verfügung, um das Angebot als zuverlässiger Dienstleister an der Seite der wohnungswirtschaftlichen Partner und Kunden kontinuierlich weiterentwickeln zu können.

Die Einmalaufwendungen aus dem Börsengang betrugen zum 31. Dezember 2014 rund T€ 13.450. Davon wurde ein Betrag in Höhe von T€ 2.446 an die Hauptaktionärin TC Management S.à r.l., Luxemburg, weiterbelastet. Im laufenden Jahr lagen die Kosten aus dem Börsengang bis zum 12. März 2015 bei weiteren T€ 11.723.

Veränderung der Finanzierung und Kreditverträge

Aufgrund der neuen Kapitalstruktur wurden am 26. Januar 2015 Darlehen mit einem Nominalwert in Höhe von T€ 639.000 getilgt sowie zeitgleich neue Darlehen mit einem Nominalwert in Höhe von T€ 375.000 neu aufgenommen. Somit wurden die Darlehensverbindlichkeiten (Nominalwert) insgesamt um T€ 264.000 vermindert.

Am 2. Januar 2015 hat die Tele Columbus AG einen neuen Kreditvertrag (IPO Financing Agreement, 2. Fassung vom 19. Februar 2015) unterzeichnet. Der Vertrag wurde arrangiert von BNP Paribas, J.P. Morgan und Goldman Sachs Bank USA.

Das Kreditvolumen beläuft sich auf T€ 500.000 und teilt sich in die Facility A (Term Loan) mit T€ 375.000 und in zwei bisher nicht in Anspruch genommene Kreditlinien B und C über T€ 75.000 für Investitionen ins Anlagevermögen sowie über T€ 50.000 für allgemeine Kosten. Die Laufzeit beträgt für die Facility A sechs Jahre und für die Facilities B und C fünf Jahre. Die aktuelle Marge beläuft sich auf 4,5% plus Euribor für Facility A und 3,75% für die Facilities B und C. Die Bereitstellungsgebühr für die Facilities B und C wird mit 35% der Marge der beiden Kreditlinien berechnet und ist vierteljährlich fällig.

Diese neue Finanzierung (Facility A) wurde ausschließlich für Rückführung der „Alt-Verbindlichkeiten“ unter dem Senior Facility Agreement und dem Mezzanine Facility Agree-

ment verwendet. Zusammen mit den Erlösen aus dem Börsengang sind damit sämtliche Verbindlichkeiten aus den alten Finanzierungsverträgen getilgt worden. Somit entfällt ebenfalls das Kreditlimit unter dem Senior Facility Agreement in Höhe von € 28,3 Mio.

Akquisition der WoWiSat GmbH

Am 27. März 2015 hat die Tele Columbus AG 100 % der Anteile an der WoWiSat GmbH, Düsseldorf, erworben. Der Kaufpreis beträgt T€ 2.859.

4. Prognosebericht

Kaufkraft in Deutschland wächst

Die Wirtschaftsleistung in Deutschland wird im Jahr 2015 nach Auffassung des Instituts für Weltwirtschaft (IfW), Kiel, voraussichtlich um 1,7 % steigen (2014: 1,5 %). Dabei wirkt vor allem der private Konsum stimulierend. Durch einen Zuwachs der Nettoeinkommen um durchschnittlich 4,4% wird mit einem Anstieg der Kaufkraft gerechnet. Zusätzlich wirkt sich der Ölpreisverfall auf das zur Verfügung stehende Einkommen aus. Dieser Effekt wird jedoch durch die anhaltende Euroschwäche zum Teil kompensiert. Die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte werden nach Schätzung des Instituts für Weltwirtschaft (IfW), Kiel um schätzungsweise 3,7 % zulegen (2014: 2,7 Prozent). Verharrt der Ölpreis auf seinem niedrigen Niveau, werden die Kaufkrafteffekte wohl noch weit in das kommende Jahr hinein ausstrahlen. Auch die Weltwirtschaft wird 2015 wieder dynamischer wachsen, die weltweite Produktion wird sich voraussichtlich um 3,7 % erhöhen (2014: 3,4 %).

Branchenprognose

Der Kabelmarkt bleibt nach Auffassung der Tele Columbus AG auf Erfolgskurs. Führende Vertreter europäischer Kabelunternehmen erwarten ein jährliches Wachstum von 6 %, besonders in den Geschäftsfeldern Breitband, Business-to-business (B2B) und Mobilfunk. Der durchschnittliche Gesamterlös pro Kunde (ARPU) wird voraussichtlich über 20% anwachsen. Die Investitionskosten für langfristige Anlagegüter (CAPEX) liegen durchschnittlich bei ca. 20 % des Umsatzes.

Für das Geschäftsfeld Breitband erwartet die Branche, dass die durchschnittlich vermarktete Bandbreite im Neukundengeschäft bis zum Jahr 2016 auf 156 Mbit/s ansteigt. Im Jahr 2013 lag der Durchschnitt bei 48 Mbit/s. In Bezug auf TV-Dienste wird mit einer insgesamt rückläufigen Kundenzahl gerechnet, gleichzeitig jedoch soll der ARPU für diese Dienste steigen. Hauptursächlich für diese Entwicklung sollen die erwartungsgemäß steigenden Einkünfte aus Pay-TV-Angeboten – auch infolge einer wachsenden Anzahl von Pay-TV-Kunden – sein.

Erwartete Entwicklung des Konzerns sowie zentraler Kennzahlen

Gemäß ihrer Strategie wird die Tele Columbus Gruppe auch weiterhin in ihr Kabelnetz investieren, um die Voraussetzungen für profitables und nachhaltiges Wachstum zu schaffen. Mittelfristig wird damit eine signifikante Zunahme der strategischen Margen angestrebt.

Mittelfristig erwartet die Gruppe, dass sich die Anzahl der angeschlossenen Wohneinheiten und damit die Anzahl der Endkunden stabil entwickelt. Der Anteil angebundener Wohneinheiten, die über das eigene NE3-Netz versorgt wird, soll weiter ansteigen. Dies wird aufgrund Unabhängigkeit gegenüber Drittversorgern die Signalentgelte mindern und sich damit positiv auf die Ergebnis- und Margenentwicklung auswirken. Die Gruppe wird weitere Haushalte rückkanalfähig erschließen und geht davon aus, dass der Anteil an Wohneinheiten, die an die eigene Signalversorgung angebunden und rückkanalfähig aufgerüstet sind, auf 70% des Gesamtbestandes ansteigen wird.

Die Abwanderung vom Kabelfernsehen hin zur Übertragung per Satellit oder zum Terrestrischen Fernsehen ist allgemein rückläufig. Die Tele Columbus Gruppe wirkt dieser Tendenz noch zusätzlich effektiv durch ein diversifiziertes Angebot an neuen Diensten positiv entgegen. Die Gruppe erwartet daher, dass sich die RGUs im Bereich CATV stabil entwickeln. Die zunehmende Durchdringung der Bestände mit Internet- und Telefondiensten und die daraus resultierende Verbesserung des Produktportfolios mit einem höheren Anteil margenstarker Produkte soll sich positiv auf das Umsatz- und Ergebniswachstum auswirken. Weiterhin soll sich auch das RGU-Wachstum im Segment „Internet und Telefonie“ beschleunigen. Die Gruppe strebt mittelfristig einen Wert von 1,7 RGUs pro Endkunde

an. Tele Columbus erwartet daher, für das kommende Geschäftsjahr die Kennzahl von heute 1,44 RGUs pro Kunde weiter zu steigern.

Strategiegemäß soll sich der monatliche ARPU aus allen Diensten mittelfristig auf einen Wert in Höhe von € 17,00 entwickeln. Dies ist im Wesentlichen durch den Zuwachs im Internet- und Telefoniebereich begründet. Vor diesem Hintergrund erwartet die Gesellschaft mittelfristig ein Umsatzwachstum im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich. Die normalisierte EBITDA-Marge soll sich mittelfristig auf einem Niveau in Höhe von rund 50 % bewegen. Für das Geschäftsjahr 2015 geht die Tele Columbus Gruppe von einem Umsatzwachstum in Höhe von 4% bis 6% aus. Die operativen Kennzahlen sollen sich in diesem Zusammenhang auf Werte leicht oberhalb der für das Geschäftsjahr 2014 entwickeln. Aufgrund des prognostizierten Wachstums rechnet die Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2015 ebenfalls mit einem leichten Anstieg des Normalisierten EBITDA. Die normalisierte EBITDA-Marge für 2015 soll sich auf über 47,5% belaufen.

Die Strategie der Tele Columbus Gruppe sieht die Migration und Aufrüstung des eigenen Netzbestandes vor, so dass die Investitionsaufwendungen der Gruppe im Geschäftsjahr 2015 voraussichtlich auf T€ 110.000 bis T€ 120.000 steigen werden. Mittelfristig sollen die Investitionen auf die Höhe des marktüblichen Niveaus in Deutschland zurückgehen.

Die Gruppe prüft fortlaufend Möglichkeiten für selektive Zukäufe, um die bestehende Kundenbasis auszubauen oder neue Kundenkreise zu gewinnen.

Bedingt durch die geplanten Investitionen und die beabsichtigte Ausweitung des Vertriebs sowie zur Bewältigung erforderlicher Organisations- und Öffentlichkeitspflichten im Zuge des Börsengangs wird der Personalbestand im Jahr 2015 weiter leicht ansteigen. Ebenso wird infolge getätigter Investitionen mit erhöhten Abschreibungen gerechnet.

Bedingt durch den im Januar 2015 vollzogenen Börsengang wird die Gesellschaft einen besseren Zugang zum Personalmarkt haben. Ebenfalls positiv wird sich der Zugang zur Wohnungswirtschaft auswirken, geschuldet der verbesserten Bilanz- und Finanzierungsstruktur und größeren Transparenz.

Tele Columbus wird seinen Kunden als erster Anbieter im deutschen Markt einen Hochgeschwindigkeits-Internetanschluss mit bis zu 400 Mbit/s anbieten. Die neue Spitzengeschwindigkeit im deutschen Markt ist ab April 2015 im Tele Columbus Kabelnetz Potsdam verfügbar und soll nach Möglichkeit für eine größere Kundenbasis in weiteren Regionen umgesetzt werden. Mit ihrem starken Fokus auf Netzwerkinvestitionen unterstreicht die Tele Columbus AG ihre Position als verlässlicher und innovativer Infrastrukturpartner der deutschen Wohnungswirtschaft.

Gesamtaussage

Der erfolgreiche Börsengang der Tele Columbus AG zu Beginn des Jahres 2015 stellt ein neues Kapitel in der Unternehmensgeschichte dar. Als börsennotiertes Unternehmen wird die Gruppe ihre Wachstumspotenziale künftig noch gezielter ausschöpfen können. Mit dem direkten Zugang zum Kapitalmarkt steigert die Tele Columbus AG ihre finanzielle Flexibilität und schafft damit beste Voraussetzungen, die Marktposition in den kommenden Jahren weiter auszubauen. Mit den bereits getätigten und zukünftigen Akquisitionen sowie Investitionen in das Kabelnetz wird Tele Columbus ihre auf nachhaltiges Wachstum ausgerichtete Strategie weiterhin erfolgreich umsetzen, um die strategischen Zielmarken zu erreichen.

5. Risikobericht

5.1 Risikomanagementsystem

Die Tele Columbus AG hat ein zentrales Risikomanagementsystem für die Identifizierung, Bewertung und Steuerung aller den Konzern betreffenden wesentlichen Risiken, definiert als Sachverhalte, die zu einer nachhaltigen Beeinträchtigung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bis hin zu einer Gefährdung des Fortbestands der Tele Columbus Gruppe führen könnten, implementiert. Mit diesem Risikomanagementsystem sollen Gefährdungspotenziale verringert, der Bestand gesichert sowie die erfolgreiche Weiterentwicklung des Konzerns unterstützt werden. Wesentliche Risiken werden dabei für die gesamte Gruppe (Konsolidierungskreis) abgedeckt. Für alle Organisationseinheiten der Tele Columbus AG sind die Vorgaben des Risikomanagements bindend. Das Risikomanagement- und Compliance-System ist im Berichtsjahr in Vorbereitung auf den Börsengang und damit einhergehende zusätzliche regulatorische Anforderungen neu konzipiert und weiterentwickelt worden. Die fortlaufende Aktualisierung und Weiterentwicklung stellt eine laufende und mit hoher Priorität verfolgte Managementaufgabe dar.

Die Verantwortung für das Risikomanagement und die durchgängige und angemessene Organisation des Risikomanagementprozesses trägt der Vorstand der Tele Columbus AG, der durch monatliches Monitoring die einzelnen Risikopositionen überwacht. Um Risiken zu erkennen, beobachtet der Vorstand sowohl die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen als auch die Branchenentwicklung und Wettbewerbssituation. Darüber hinaus werden die internen Prozesse laufend überwacht. Die Risiko-identifikation ist aufgrund der sich ständig ändernden Verhältnisse und Anforderungen eine permanente Aufgabe, die in die Arbeitsabläufe integriert ist. Jede Organisationseinheit hat grundsätzlich alle durch aktuelles und zukünftiges Handeln möglicherweise entstehenden Risiken festzustellen. Regelmäßig stattfindende Jour-Fixes, Controlling-Gespräche, Abteilungsbesprechungen, Einzelgespräche und Abfragen dienen dabei ebenfalls als Grundlage einer Risikofeststellung.

5.2 Internes Kontrollsystem und Risikomanagement bezogen auf den Konzernrechnungslegungsprozess

Die Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung wird mit dem internen Kontrollsystem der Tele Columbus AG sichergestellt. Dieses basiert auf einer weitgehend zentralen Organisation des Rechnungswesens, die neben IT-gestützten Kontrollmechanismen – beispielsweise innerhalb der Buchhaltungssoftware SoftM/Comarch – auch manuelle Abstimmungsprozesse insbesondere zwischen Accounting und Reporting sowie die Funktionstrennung, das Prinzip der risikoadjustierten doppelten Kontrolle (Vier-Augen-Prinzip) und die Einhaltung von Richtlinien und Anweisungen beinhaltet. Ein Großteil der Abschlüsse des Konzerns wird durch eigene Mitarbeiter erstellt.

Alle Zahlen der Abschlüsse der Einzelgesellschaften, an denen die Tele Columbus zu 100% mittelbar oder unmittelbar beteiligt ist, werden auf Konzernebene von der Finanzbuchhaltung überprüft und gegen Budgetvorgaben abgeglichen. Die wichtigsten Erkenntnisse werden in einem monatlichen Kennzahlenbericht dem Vorstand der Tele Columbus AG vorgelegt. Die Geschäftsjahreszahlen werden von einer externen, unabhängigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft überprüft. Im Rahmen der Abschlussprüfung wird, soweit für Zwecke der Prüfung erforderlich, auch das rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem des Konzerns, einschließlich des IT-Systems, geprüft. Über wesentliche Schwächen und Verbesserungsmöglichkeiten werden Vorstand und Aufsichtsrat durch den Abschlussprüfer informiert.

5.3 Risiken

Die folgenden Risiken könnten allein oder zusammen mit weiteren Risiken und Unsicherheiten, die der Gesellschaft derzeit nicht bekannt sind oder die sie derzeit möglicherweise als unwesentlich erachtet, die Geschäfts-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe erheblich beeinträchtigen. Die Reihenfolge, in der die Risikofaktoren dargestellt sind, stellt weder eine Aussage über die Eintrittswahrscheinlichkeit noch über die Bedeutung und Höhe der Risiken oder das Ausmaß der möglichen Beeinträchtigung des Geschäfts der Gruppe dar. Die genannten Risiken können einzeln oder kumulativ eintreten.

5.3.1 Branchenrisiken

Gegenwärtig ist innerhalb der Branche, in der die Tele Columbus AG tätig ist, ein verstärkter Wettbewerb insbesondere durch die klassischen NE3-Marktakteure sowie die Deutsche Telekom um die Akquisition von sogenannten Gestattungsverträgen mit der Wohnungswirtschaft zu beobachten. Dies könnte dazu führen, dass Tele Columbus geringere Mengenzuwächse bei diesen Gestattungsverträgen realisieren kann oder dass die erwarteten Renditen in Einzelfällen geringer ausfallen als von der Gesellschaft erwartet. Weiterhin besteht das Risiko, dass die Gesellschaft im Rahmen von Vertragsverhandlungen ungünstigere Konditionen erlangt oder derzeit versorgte Bestände an Mitbewerber verliert.

Das Telekommunikationsgeschäft unterliegt einem schnellen technologischen Wandel. Hieraus resultiert ein hoher Innovations- und Investitionsdruck bei deutlich verkürztem Zeitfenster für die Amortisationsphase. Aufgrund der technischen Weiterentwicklung steigt die Wettbewerbsdichte, da andere Anbieter neu eröffnete Marktchancen nutzen. Die zunehmende Konvergenz von Telekommunikationsmärkten, die früher getrennt waren, wird zu zunehmendem Konkurrenzdruck führen. Insbesondere der Markt für Internetzugänge könnte durch die Einführung oder die Verbesserung von konkurrierenden Technologien nachhaltigen Veränderungen unterworfen werden. Eine Steigerung des Marktanteils von Satellitenübertragung und anderer TV-Übertragungstechnik könnte sich negativ auf das CATV- und Premium-TV-Geschäft auswirken.

Eine zu erwartende weitere Marktkonsolidierung kann dazu führen, dass die Gruppe einem anhaltenden Wettbewerbsdruck insbesondere hinsichtlich der Preise und Margen ausgesetzt ist, so dass geringere durchschnittliche Erlöse aufgrund von Preissenkungen des Gesamtmarktes die Folge sein könnten.

5.3.2 Risiken im Zusammenhang mit gesetzlichen, regulatorischen und behördlichen Anforderungen

Die Tele Columbus AG ist allgemeinen Risiken ausgesetzt, die sich aus der Veränderung von Rahmenbedingungen durch die Gesetzgebung oder aus anderen Vorschriften ergeben. Solche Regelungen betreffen insbesondere das Telekommunikationsgesetz, die Landesmediengesetze sowie allgemein das Arbeits-, Verbraucher- oder Steuerrecht. Aufgrund der Beschränkung der Unternehmenstätigkeit auf Deutschland sind in der Regel etwaige Veränderungen im gesetzlichen Umfeld nicht überraschend zu erwarten, so dass eine ausreichende Reaktionszeit gewährleistet ist.

Beim Telekommunikationsmarkt handelt es sich um einen regulierten Markt, in dem die Bundesnetzagentur und zunehmend auch das Bundeskartellamt stark steuernd eingreifen. Einzelne Regulierungsentscheidungen können geschäftshemmend ausfallen. Es besteht grundsätzlich Unsicherheit darüber, wie künftige Regulierungsentscheidungen ausfallen. Zudem könnten staatliche Subventionen und anderweitige Regulierungen die Wettbewerber begünstigen und die eigene Wettbewerbsposition beeinträchtigen.

Darüber hinaus unterliegt die Gesellschaft Übertragungspflichten hinsichtlich der Bereitstellung und Verbreitung von vorgeschriebenen Rundfunkprogrammen, die grundsätzlich die Ressourcenplanung bedingen. Endkundenvertragsverhältnisse unterliegen zudem der Kontrolle durch Verbraucherschutzorganisationen.

5.3.3 Risiken im Rahmen der Geschäftstätigkeit

Grundsätzlich besteht das Risiko, bestehende Produkte und Dienste nicht erfolgreich vermarkten zu können bzw. dass neue Produkte und Leistungen nicht den Innovationsanforderungen des Marktes entsprechen.

Der Geschäftsverlauf des Konzerns ist von der technologischen Entwicklung des Kabelfernsehens und vor allem von der Einführung digitaler und interaktiver Breitbandkabeldienste abhängig.

Bei der Bereitstellung der Dienste sowie bei der Lieferung von Signalen ist die Gesellschaft auf andere Gesellschaften als Vorlieferanten angewiesen, beispielsweise Unitymedia, Vodafone/KD sowie Eutelsat/M7 als TV-Plattform und für die Satellitenübertragung. Um der Abhängigkeit von Dritten

entgegen zu wirken, betrachtet die Gesellschaft den fortschreitenden Ausbau des eigenen NE3-Netzes als strategische Zielsetzung. Soweit dies nicht möglich ist, ist die Signallieferung über langfristige Verträge sichergestellt.

Das Geschäft der Gruppe ist kapitalintensiv. Es besteht das Risiko, dass nicht ausreichende finanzielle Mittel zur Verfügung stehen, um den Ausbau und Erhalt des Kabelnetzes zu gewährleisten. Aufgrund des Börsengangs der Tele Columbus AG im Januar 2015 hat die Gesellschaft eine ausreichende Eigenkapitaldeckung sichergestellt. Darüber hinaus liegen im Bereich Fremdkapital entsprechend langfristige Finanzierungsverträge vor.

Die Wahrung der Vertraulichkeit im Umgang mit personenbezogenen Kundendaten ist ein wichtiger Bestandteil der operativen Geschäftstätigkeit. Ein Verlust dieser Daten könnte gesetzliche Regelungen und Verordnungen verletzen, was wiederum zu Strafzahlungen und einem nachhaltigen Reputationsverlust führen kann. Zur Absicherung dieses Risikos verfügt Tele Columbus über entsprechende Daten- und Zugangssysteme, die regelmäßigen Prüfungen unterzogen werden.

Die Tele Columbus AG setzt im Rahmen ihres Geschäftsbetriebs im erheblichen Umfang IT-Systeme ein, deren Beeinträchtigung zu Störungen oder Unterbrechungen im Betriebsablauf führen könnte. Risiken im Hinblick auf die Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit und Effizienz der IT-Systeme begrenzt die Gesellschaft durch Einsatz aktueller Firewall- und Antivirenprogramme, die laufende Überwachung und Pflege der IT-Landschaft, den Einsatz eines eigenständigen Netzwerks sowie eine zeitnahe Sicherung und Reproduzierbarkeit betriebsrelevanter Daten.

Für die Realisierung ihrer strategischen und operativen Ziele ist die Tele Columbus AG auf qualifizierte Fach- und Führungskräfte angewiesen. Hinsichtlich der Sicherung und Gewinnung von qualifizierten Mitarbeitern muss sich die Gesellschaft an der Wettbewerbsfähigkeit des Marktes messen. Die fortlaufende Aktualisierung und Weiterentwicklung des Personalkonzepts stellt eine laufende und mit hoher Priorität verfolgte Managementaufgabe dar.

5.3.4 Finanzwirtschaftliche Risiken

Durch ihre Geschäftstätigkeit ist die Tele Columbus AG verschiedenen Risiken finanzieller Natur ausgesetzt, insbesondere Liquiditäts- und Zinsrisiken sowie Debitorenrisiken. Das Risikomanagement von Tele Columbus ist darauf ausgerichtet, mögliche Risiken zu erkennen und negative Auswirkungen daraus auf die finanzielle Entwicklung der Gruppe zu minimieren. Zu diesem Zweck stehen Tele Columbus Finanzinstrumente wie Zinssicherungsgeschäfte (Swaps etc.), Forderungsverkäufe und die Inanspruchnahme von Kreditlinien zur Verfügung.

Das Risikomanagement erfolgt im Wesentlichen durch die Abteilung Treasury auf Basis von Grundsätzen zur Trennung von Aufgaben und Überwachung. Dabei werden finanzielle Risiken in Abstimmung mit den operativen Einheiten identifiziert, bewertet und gesichert. Die Tele Columbus AG unterliegt schriftlichen Regeln für bestimmte Bereiche wie Zinsrisiken, Debitorenrisiken, den Einsatz von Derivaten und anderen Finanzinstrumenten sowie für die Verwendung von überschüssiger Liquidität, die im Wesentlichen in ihren Facility Agreements geregelt sind. Die Berichterstattung an den Vorstand erfolgt turnusmäßig.

Liquiditätsrisiken

Durch umfangreiche Liquiditätsplanungsinstrumente, sowohl im kurz- als auch im mittelfristigen Bereich, auf Ebene der jeweiligen operativen Tochtergesellschaft und des Gesamtkonzerns, werden die laufenden Geschäftsvorgänge mit den Plandaten gespiegelt. Eine auf einen festen Planungshorizont ausgerichtete Liquiditätsvorschau sowie in der Tele Columbus Gruppe zum Stichtag vorhandene, nicht genutzte Kreditlinien mit einer Laufzeit bis zum 30. Juni 2017 sollen die Liquiditätsversorgung fortlaufend sicherstellen. Zum 31. Dezember 2014 standen der Tele Columbus Gruppe nicht genutzte Kreditlinien über insgesamt T€ 28.267 zur Verfügung. Diese revolvingierenden Kreditlinien wurden nicht in Anspruch genommen. Es erfolgt ein regelmäßiges und umfangreiches Reporting an den Vorstand über die laufende Liquidität.

Weiterhin ist die Gruppe darauf angewiesen, zur Refinanzierung der laufenden Geschäftstätigkeit oder für Akquisitionen Fremdkapital zu angemessenen Konditionen zu erhalten. Im Rahmen der Finanzie-

rungsverträge waren zum Bilanzstichtag verschiedene Auflagen einzuhalten, bei deren Nichteinhaltung die Kreditgeber die Möglichkeit hatten, die Darlehen fällig zu stellen. Das Liquiditätsrisiko bei Nichteinhaltung dieser Auflagen belief sich zum Stichtag auf T€ 643.173. Im Zusammenhang mit dem Börsengang hat Tele Columbus Altverbindlichkeiten abgelöst und Kreditkonditionen neu verhandelt. Wir verweisen in diesem Zusammenhang auf die weiteren Erläuterungen im Nachtragsbericht.

Zinsrisiken

Langfristige, variabel verzinsliche Finanzinstrumente, bei denen die Verzinsung an einen Marktzins wie den EURIBOR gekoppelt ist, sind einem Risiko bezüglich der zukünftigen Zahlungsströme ausgesetzt. Das Marktzinsniveau wird beobachtet, um im Bedarfsfalle entsprechende Maßnahmen zur Absicherung bzw. Steuerung der Zinsen vorzunehmen.

Da die Tele Columbus Gruppe keine derivativen Finanzinstrumente einsetzt, ist sie den Risiken aus Zinsschwankungen und den daraus resultierenden Cash Flows ausgesetzt. Daher würde ein bedeutender Anstieg des EURIBORs unmittelbar zu einem deutlichen Anstieg des Zinsaufwands der Tele Columbus Gruppe führen. Folglich beobachtet die Tele Columbus Gruppe das Zinsumfeld genau und ist bereit, ggf. Zinssicherungsgeschäfte durchzuführen, wenn dies angebracht erscheint.

Debitorenrisiken

Es bestehen Debitorenrisiken bezüglich der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstigen Forderungen und dem Zahlungsmittelbestand. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen sowohl gegenüber anderen Unternehmen als auch gegen Privatkunden. Das Debitorenrisiko beruht auf dem Ausfallrisiko des jeweiligen Vertragspartners. Zur Minimierung des Debitorenrisikos der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden Präventiv- und sonstige Maßnahmen ergriffen sowie Inkassounternehmen eingeschaltet.

Währungsrisiken

Risiken und Geschäfte in einer Fremdwährung bestehen nicht, da nahezu sämtliche Geschäftsvorfälle in EUR abgewickelt werden.

5.3.5 Sonstige Risiken

Risiken im Zusammenhang mit Rechtstreitigkeiten

Die Tele Columbus AG unterliegt Risiken, die sich aus gerichtlichen Verfahren oder Schiedsverfahren mit Behörden, Wettbewerbern und weiteren Parteien ergeben könnten. Dies betrifft insbesondere Auseinandersetzungen zu Handelsvertreteransprüchen oder Patentverletzungsverfahren. Entsprechende Kompetenzen, um solche Risiken einzuschätzen und angemessen darauf zu reagieren, bestehen intern in der Rechtsabteilung des Unternehmens. Bei gerichtlichen Auseinandersetzungen werden zudem externe Kanzleien hinzugezogen.

Steuerliche Risiken

Die Gesellschaft ist steuerlichen Risiken ausgesetzt, da steuerliche Außenprüfungen zu Nachzahlungen führen können. Im Zusammenhang mit der Abspaltung, durch die die Gesellschaft das operative Geschäft der Tele Columbus GmbH erworben hat, könnte sie Risiken ausgesetzt sein. Dies betrifft insbesondere die gesetzliche Nachhaftung aufgrund steuerlicher Risiken für ausstehende Betriebsprüfungsjahre der Wirtschaftsjahre 2009 bis 2013 der Tele Columbus GmbH. Hierdurch besteht das potenzielle Risiko einer zusätzlichen Steuerbelastung.

Risiken im Zusammenhang mit der Finanzierungsstruktur

Aufgrund des erfolgreichen Börsengangs der Tele Columbus AG im Januar 2015 hat sich die finanzielle Situation der Gruppe deutlich verbessert. Das negative Eigenkapital zum Bilanzstichtag hat sich aufgrund des Emissionserlöses mehr als ausgeglichen. Weiterhin konnte der Verschuldungsgrad durch Ablösung von Altverbindlichkeiten gesenkt werden. Im Geschäftsjahr 2014 beschränkten der Verschuldungsgrad und die Verpflichtungen zur Bedienung der Schulden die Geschäftstätigkeit und finanzielle Flexibilität der Gruppe durch Auflagen in den Kreditverträgen. Es bestand das Risiko, dass Finanzmittel nicht im erforderlichen Maße zur Verfügung standen, um den Bedarf an Betriebskapital

zu decken. Dieses Risiko konnte ebenfalls durch den Börsengang und die anschließende Neuverhandlung der Kreditkonditionen deutlich geschmälert werden. Wir verweisen in diesem Zusammenhang auf die weiteren Erläuterungen im Nachtragsbericht.

5.4 Gesamtbild der Risikolage

Im Einklang mit der Unternehmensentwicklung, insbesondere im Zusammenhang mit dem erfolgreichen Börsengang im Januar 2015, hat sich die Gesamtrisikosituation gegenüber dem Vorjahr verbessert. Die Tele Columbus AG hat auf der Grundlage des beschriebenen Überwachungssystems die erforderlichen Maßnahmen getroffen, um bestandsgefährdenden Entwicklungen entgegen zu wirken. Aus Sicht des Vorstands der Tele Columbus AG war der Fortbestand des Konzerns zu keiner Zeit gefährdet. Weiterhin sind zum Zeitpunkt der Berichterstattung keine Risiken bekannt, die sich bestandsgefährdend auf die Gesellschaft auswirken können oder die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage dauerhaft negativ beeinflussen und damit eine solche Bestandsgefährdung herbeiführen könnten. Der Vorstand schätzt die gesamte Risikolage als steuerbar ein und ist davon überzeugt, die sich bietenden Chancen und Herausforderungen auch in Zukunft nutzen zu können, ohne dabei vertretbar hohe Risiken eingehen zu müssen.

6. Chancenbericht

6.1 Chancen

Dem Unternehmen Tele Columbus bietet sich für die Zukunft eine Reihe von Chancen, die insbesondere aus den Wettbewerbsstärken der Gruppe resultieren. Diese Chancen gelten grundsätzlich – sofern nicht anders angegeben – für alle Segmente. Die Reihenfolge der dargestellten Chancen stellt keine Rangfolge dar.

Tele Columbus ist im sehr attraktiven deutschen Kabelmarkt tätig.

Die Geschäftstätigkeit von Tele Columbus ist ausschließlich auf den deutschen Markt ausgerichtet. Hier bieten sich nach wie vor sehr gute Wachstumsaussichten im Segment Internet und Telefonie. In den vergangenen Jahren haben die Kabelnetzbetreiber den klassischen Telekommunikationsanbietern stetig Marktanteile bei der Internetversorgung abgenommen. Es ist zu erwarten, dass diese Entwicklung auch in Zukunft weiter anhält und weiterhin zahlreiche Nutzer vom DSL-Anschluss auf das Breitbandkabel wechseln, da dieses mit Internet-Geschwindigkeiten von über 100 Megabit pro Sekunde einen klaren Wettbewerbsvorteil bietet.

Auch der deutsche Markt für digitale Zusatzdienste bietet nach wie vor großes Wachstumspotenzial. Die Digitalisierung der Kabelkunden wie auch die Durchdringung mit Premium-TV-Diensten ist hier im internationalen Marktvergleich noch klar rückständig. Tele Columbus geht davon aus, dieses Potenzial im TV-Segment auch zukünftig durch einen Ausbau des Angebots an digitalen Zusatzdiensten – wie beispielweise die Einspeisung weiterer HDTV-Programme oder die Einführung eines Video-on-Demand-Angebots – ausschöpfen zu können.

Tele Columbus ist der regional führende Partner in Ostdeutschland, einem Umfeld mit attraktiven Wachstumsmöglichkeiten.

Für die Wohnungswirtschaft in den ostdeutschen Bundesländern ist Tele Columbus ein idealer Partner, da das Unternehmen die Kompetenz und Innovationskraft eines Großunternehmens mit der Flexibilität und Nähe eines regionalen Dienstleisters vereint. Die Gruppe verfügt über eine starke regionale Marke sowie über langfristige und zuverlässige Kundenbeziehungen, die nachhaltige und kalkulierbare Umsätze aus dem CATV Geschäft sowie zusätzliche Vermarktungsmöglichkeiten sichern. Ihre Kundenbasis bietet großes Potenzial für weiteres Up- und Cross-Selling zusätzlicher Produkte über den traditionellen Kabelanschluss hinaus, wie Premium-TV, Internet und Telefonie. Hierdurch bietet sich für Tele Columbus die Chance, die bestehende Partnerschaft mit den Unternehmen der Wohnungswirtschaft zu vertiefen und auszubauen, bestehende Kundenverträge zu halten und zu erweitern sowie neue Endkunden für den Kabelanschluss zu gewinnen. Tele Columbus kann dabei auf ein modernes und diversifiziertes Produktportfolio, bestehend aus Kabelfernsehen in Kombination mit Inter-

net und Telefonie, zurückgreifen und seinen Kunden alle modernen Multimedia- und Telekommunikationsdienste aus einer Hand liefern.

Tele Columbus verfügt über ein in hohem Maße wettbewerbsfähiges, integriertes und ausgebautenes eigenes Level 3/4 Netzwerk, das attraktive Wachstumspotenziale bereithält.

Durch Umfang und Reichweite der Kabelnetze ist die Gruppe in den zusammenwachsenden Märkten der Medien- und Telekommunikationslandschaft gut positioniert. Da Tele Columbus als integrierter Anbieter den Zugang zur „letzten Meile“ und gleichzeitig die Signal- und Datenzuführung in einer Hand hält, kann im Rahmen der Produktplanung und -bereitstellung individuell auf die Kundenwünsche eingegangen werden. Das Kabelnetz ist sowohl für die Übertragung analoger als auch digitaler TV-Signale geeignet und gleichzeitig in der Lage, mehreren Nutzern pro Haushalt den Breitband-Internetzugang, Telefonie oder interaktive Dienstleistungen zur Verfügung zu stellen.

Tele Columbus baut auf ein erfahrenes Management.

Die Tele Columbus Gruppe ist aus der Zusammenführung einzelner regionaler Kabelnetzbetreiber heraus entstanden und hat so eine Firmengeschichte, die bis in das Jahr 1972 zurückreicht. Das Unternehmen hat sich als spezialisierter Dienstleister mit einem erfahren Team und Management im Markt etabliert und zählt heute zu den größten Kabelnetzbetreibern Deutschlands. In dieser Position ist das Unternehmen auch in der Lage, neue, hoch qualifizierte Mitarbeiter aus der Branche zu gewinnen und an sich zu binden.

Als eines der führenden Unternehmen kann Tele Columbus von der Marktkonsolidierung profitieren.

Wie die vergangenen Jahre gezeigt haben, befindet sich der deutsche Kabelmarkt nach wie vor in einer Konsolidierungsphase. Unitymedia und Kabel BW sowie Vodafone und Kabel Deutschland sind nur einige Zusammenschlüsse der letzten Zeit. Insbesondere in den ostdeutschen Bundesländern ist der Kabelmarkt geprägt von zahlreichen kleineren und mittelgroßen Kabelnetzbetreibern, die im Rahmen des Konsolidierungsprozesses interessante Wachstumsmöglichkeiten bieten. Aufgrund des Zugangs zum Kapitalmarkt infolge des Börsengangs sowie der damit einhergehenden verbesserten Kapitalausstattung sieht sich Tele Columbus in einer aussichtsreichen Position, um in dieser Konsolidierung eine führende Rolle zu übernehmen und von den möglichen Skalen- und Synergieeffekten wirtschaftlich zu profitieren.

6.2 Gesamtbild der Chancen

Der Telekommunikationsmarkt befindet sich weiterhin auf einem Weg zur flächendeckenden Erhöhung der Breitbandkapazitäten. Die Breitbandstrategie der Bundesregierung sowie das Telekommunikationsgesetz geben hierfür den politischen und regulatorischen Rahmen vor. Dank der hochwertigen Netzinfrastruktur in vielen prosperierenden Regionen Deutschlands profitiert die Gruppe auch künftig von dem Bedarf nach schnellen Internetverbindungen sowie der hohen Nachfrage nach HDTV-Angeboten und interaktiven TV-Anwendungen. Die größte Chance für weiteres Wachstum ist daher das erfolgreiche Up- und Cross-Selling von Zusatzprodukten. Tele Columbus kommt dabei auch die aktuelle Marktentwicklung zugute. Da die zu transportierenden Datenströme in Zukunft weiter wachsen werden, treten verstärkt die Infrastrukturvorteile des rückkanalfähig aufgerüsteten Kabelnetzes hervor, welches deutlich schnellere Download- und Upload-Geschwindigkeiten als beispielsweise DSL-Anschlüsse zulässt.

7. Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach den Regelungen des § 289a HGB ist auf den Internetseiten der Tele Columbus AG unter der Internetadresse www.ir.telecolumbus.com im Bereich „Erklärung zur Unternehmensführung“ abrufbar.

8. Abhängigkeitsbericht

Im Berichtsjahr 2014 hat der Vorstand der Tele Columbus AG gemäß § 312 ff. AktG für die Periode 10. September bis 31. Dezember 2014 über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gesondert berichtet. Der Bericht enthält folgende Schlusserklärungen: „Der Vorstand erklärt, dass nach den Umständen, die uns jeweils in dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, die Tele Columbus AG bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten hat. Der Vorstand erklärt auch, dass nach den Umständen, die uns jeweils in dem Zeitpunkt bekannt waren, die Tele Columbus AG dadurch, dass die Maßnahmen auf Veranlassung oder im Interesse des herrschenden und mit ihm verbundenen Unternehmen getroffen oder unterlassen wurden, nicht benachteiligt wurde.“

9. Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des Konzernlageberichts der Tele Columbus AG. Er erläutert gemäß den gesetzlichen Vorgaben und den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex die Systematik der Vergütungsstruktur für den Vorstand und den Aufsichtsrat der Tele Columbus AG. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Tele Columbus AG erst im laufenden Geschäftsjahr in die Rechtsform der Aktiengesellschaft umgewandelt wurde und insoweit einzelne Punkte noch nicht oder nicht für das gesamte Geschäftsjahr anwendbar sind. Dementsprechend entfallen auch die Vorjahresangaben. Der Vergütungsbericht enthält auch die die Organe betreffenden erforderlichen Pflichtangaben des deutschen Handelsrechts (Anhang § 314 HGB; Lagebericht § 315 HGB) und IFRS (IAS 24). Im Anhang des Jahresabschlusses sind einzelne Angaben zusätzlich zusammengefasst dargestellt, soweit vorgeschrieben.

Vergütung des Vorstands

1. Vergütungssystem des Vorstands

Der Aufsichtsrat legt eine angemessene Vergütung für die einzelnen Mitglieder des Vorstands fest. Dabei bilden Aufgaben und Leistungen sowie die Lage der Gesellschaft die Rahmenbedingungen für die Angemessenheit der Bezüge. Die Gesamtvergütung darf dabei die übliche Vergütung nicht ohne besondere Gründe übersteigen. Die Vergütungsstruktur ist auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet.

Mitglieder des Vorstands im Geschäftsjahr 2014 waren Ronny Verhelst (Vorstandsvorsitzender, Chief Executive Officer – CEO) und Frank Posnanski (Chief Financial Officer – CFO). Vor der Umstrukturierung im August 2014 und der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft im September 2014 (vgl. entsprechende Erläuterungen im Lagebericht Abschnitt 1.1.1 Organisatorische Struktur des Konzerns und Anhang Abschnitt A. Allgemeine Grundlagen) waren die Vorstandsmitglieder Geschäftsführer der Tele Columbus GmbH (bis zur Umstrukturierung im August 2014) bzw. der Tele Columbus Holding GmbH (bis zum Formwechsel im September 2014). Mit der Eintragung der neuen Rechtsform am 15. September 2014 endeten die alten und traten die neuen Dienstverträge in Kraft. Die Art, Höhe und Struktur der Vergütung des Vorstands wurde den Erfordernissen des Aktiengesetzes und des Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß ausgestaltet. Die Festlegung der Vorstandsvergütung erfolgt unter Berücksichtigung der Größe der Tele Columbus AG, ihrer wirtschaftlichen und finanziellen Lage, ihres Erfolges und ihrer Zukunftsaussichten sowie der üblichen Höhe und Struktur der Vorstandsvergütung vergleichbarer Unternehmen und des internen Gehaltsgefüges. Dabei hat der Aufsichtsrat auch das Verhältnis der Vorstandsvergütung zur Vergütung des oberen Führungskreises und der Belegschaft insgesamt, auch in der zeitlichen Entwicklung berücksichtigt. Weitere Kriterien sind die individuellen Aufgaben und Leistungen der einzelnen Vorstandsmitglieder. Die Struktur und Angemessenheit der Vorstandsvergütung wird durch den Aufsichtsrat regelmäßig überprüft.

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Vorstands setzt sich aus drei Komponenten zusammen: der Grundvergütung samt Nebenleistungen, einer kurzfristigen, auf das Geschäftsjahr bezogenen, erfolgsabhängigen Vergütungskomponente sowie einer langfristigen variablen Vergütungskomponente. Zusätzlich nehmen die Vorstandsmitglieder an einem Matching Stock Program (MSP) der Gesellschaft teil. Bei der Festlegung der variablen Vergütung wurde darauf geachtet, Anreize für eine nachhaltige und langfristige Unternehmensentwicklung zu schaffen. Außerdem wurde sowohl positiven als auch negativen Entwicklungen Rechnung getragen.

1.1 Grundvergütung

Die Vorstandsmitglieder erhalten eine jährliche feste Grundvergütung, die erfolgsunabhängig in zwölf monatlich gleichen Raten jeweils zum Monatsende ausbezahlt wird und den fixen Vergütungsbestandteil darstellt.

Zusätzlich haben die Vorstandsmitglieder vertraglichen Anspruch auf Nebenleistungen und Sachbezüge, die im Wesentlichen die Nutzung eines Dienstwagens und die Zahlung von Prämien für Unfall- und Krankenversicherungen umfassen sowie im Falle des CEO zusätzliche Lebenshaltungskosten und die Begleichung von Kosten für Steuerberaterleistungen.

1.2 Kurzfristige variable Vergütungskomponente

Den Vorstandsmitgliedern steht eine kurzfristige, erfolgsabhängige Vergütungskomponente in Form eines Jahresbonus zu, die innerhalb eines Monats nach Billigung des Konzernabschlusses der Gesellschaft ausbezahlt wird. Der Maximalbetrag der variablen Vergütungskomponente für ein Geschäftsjahr beträgt 75 % des festen Jahresgehalts des jeweiligen Vorstandsmitglieds, abhängig von der individuellen Zielerreichung des jeweiligen Vorstandsmitglieds. Die erreichbare Maximalvergütung liegt damit für Frank Posnanski bei EUR 187.500,00 und für Ronny Verhelst bei EUR 375.000,00. Der Minimalbetrag der variablen Vergütungskomponente liegt für beide Vorstandsmitglieder bei EUR 0,00. Die individuelle Zielerreichung bezieht sich im Wesentlichen auf die folgenden Parameter: Normalized EBITDA, Capex, Umsatz (nur relevant für Ronny Verhelst), Kundentreue und Forderungsausfall (nur relevant für Frank Posnanski). Zusätzlich besteht eine Ermessens-Komponente des Aufsichtsrats. Bei dieser wird eine Gewichtung der Bemessungsgrundlagen von 40 % (Normalized EBITDA), 20 % (für Capex sowie für Umsatz und Forderungsausfall) und 10 % (für Kundentreue und für die Ermessens-Komponente) vorgenommen. Die Zielwerte der finanziellen Bemessungsgrundlagen werden aus dem jährlichen und durch den Aufsichtsrat gebilligten Konzernbudget abgeleitet. Die Kundentreue-Komponente wird vom Aufsichtsrat nach Treu und Glauben und nach Rücksprache mit dem jeweiligen Vorstandsmitglied festgelegt. Die Ermessens-Komponente kann der Aufsichtsrat im freien Ermessen gewähren.

Für den Fall, dass ein Vorstandsmitglied nicht für das gesamte der Abrechnung zugrundeliegende Geschäftsjahr vergütungsberechtigt ist, erfolgt eine zeitanteilige Berechnung.

1.3 Langfristige variable Vergütungskomponente (LTIP)

Die Vorstandsmitglieder nehmen seit dem 15. September 2014 an einem langfristigen erfolgsorientierten Vergütungsplan (Long Term Incentive Program – LTIP) teil.

Das LTIP ist Bestandteil der auf eine nachhaltig positive Unternehmensentwicklung ausgerichteten variablen Vergütung des Vorstands und schafft einen langfristig angelegten Anreiz für den Vorstand, sich für den Erfolg des Unternehmens einzusetzen. Zu diesem Zweck wird den Mitgliedern des Vorstands in jedem Geschäftsjahr ein Bruttobetrag (LTI-Tranche) basierend auf im Dienstvertrag festgelegten Bonusprozensätzen und unter dem Vorbehalt und in Abhängigkeit von der Erreichung im Voraus definierter Erfolgsziele in Aussicht gestellt. Nach Ablauf von drei Geschäftsjahren (Performance-

Zeitraum) werden für diese Erfolgsziele die Bemessungsgrundlagen und der jeweilige Grad der Zielerreichung festgestellt sowie der diesem Grad entsprechende und dem Vorstandsmitglied auszahlende Bruttobetrag (LTI) ermittelt. Die Erfolgsziele und die Bemessungsgrundlagen sind die Durchschnittswerte der jährlich errechneten EBITDA Werte des Konzerns angepasst durch Capex Mehr- und Minderausgaben im Auszahlungszeitraum.

Ein Performance-Zeitraum beginnt mit dem ersten Tag des Geschäftsjahres, für das die LTI-Tranche ausgelobt wird, und endet mit Ablauf des zweiten Geschäftsjahres, das auf das Geschäftsjahr, für das die LTI-Tranche ausgelobt wurde, folgt. Der Performance-Zeitraum für die LTI-Tranche 2014 begann folglich am 1. Januar 2014 und endet am 31. Dezember 2016. Der Anspruch auf einen etwaigen LTI entsteht mit der Billigung des Konzernabschlusses für das letzte Geschäftsjahr des Performance-Zeitraums durch den Aufsichtsrat. Ein etwaiger LTI ist binnen eines Monats nach Billigung des Konzernabschlusses abzurechnen und an das Vorstandsmitglied auszubezahlen. Die maximale variable langfristige Vergütung jedes Vorstandsmitglieds ist begrenzt auf 150 % seiner jährlichen Grundvergütung. Unterschreitet das durchschnittliche, angepasste EBITDA zum Zeitpunkt der Auszahlung des LTI 85 % des angepassten durchschnittlichen Ziel-EBITDA, wird dieser Vergütungsbestandteil nicht gewährt. Die Minimalvergütung einer LTI-Tranche liegt daher für jedes Vorstandsmitglied bei EUR 0,00. Die erreichbare Maximalvergütung einer LTI-Tranche liegt für Frank Posnanski bei EUR 375.000,00 und für Ronny Verhelst bei EUR 750.000,00.

Scheidet ein Vorstandsmitglied vor dem Ablauf von 24 Monaten eines Performance-Zeitraums aus dem Dienstverhältnis aus, besteht kein Anspruch auf einen LTI. Hat im Hinblick auf eine LTI-Tranche der Performance-Zeitraum zum Zeitpunkt der rechtlichen Beendigung des Dienstverhältnisses bereits 24 Monate andauert, so bleibt ein zeitanteiliger Anspruch auf einen LTI für diese LTI-Tranche vorbehaltlich der Erfüllung der Bedingungen für die Erfolgsmessung bestehen. Tritt ein Vorstandsmitglied im laufenden Geschäftsjahr in die Dienste der Gesellschaft ein, entscheidet der Aufsichtsrat darüber, ob und ggf. mit welcher Kürzung das Vorstandsmitglied für das laufende Geschäftsjahr an der LTI-Tranche teilnimmt.

1.4 Langfristige aktienbasierte variable Vergütungskomponente (MSP)

Die in 2014 geplante und in 2015 installierte langfristige aktienbasierte variable Vergütung ist in Form eines Matching Stock Program (MSP) ausgestaltet. Das MSP schafft einen langfristig angelegten Anreiz für den Vorstand, sich für den Erfolg des Unternehmens einzusetzen. Zu diesem Zweck wird den Mitgliedern des Vorstands in jedem Geschäftsjahr eine im Voraus durch den Aufsichtsrat festzulegende Anzahl von Optionen unter dem Vorbehalt und in Abhängigkeit eines entsprechenden Eigeninvestments des Vorstandsmitglieds in die Gesellschaft zugeteilt. Nach Ablauf von vier Geschäftsjahren (Haltefrist) kann das Vorstandsmitglied diese Optionen unter weiteren Voraussetzungen ausüben.

Die Anzahl der von den Vorstandsmitgliedern zu haltenden bzw. zu erwerbenden Aktien (qualifizierte Aktien) beträgt 50.000 für den CEO und 25.000 für den CFO. Die Vorstandsmitglieder sind verpflichtet, diese qualifizierten Aktien ab dem Ende des Monats, in dem der IPO erfolgte, für die Dauer der Teilnahme am MSP in einem auf sie lautenden Sperrdepot zu halten. Während der Laufzeit des jeweiligen Dienstvertrags wird dem Vorstandsmitglied aus jeder der fünf jährlichen Tranchen des MSP für jede am jeweiligen Stichtag in dem Sperrdepot gehaltene qualifizierte Aktie eine bestimmte Anzahl von Optionen zugeteilt. Für die erste Tranche des MSP (2015-Tranche) beträgt die Anzahl der Optionen je qualifizierter Aktie drei. Die Anzahl der Optionen je qualifizierter Aktie für die zukünftigen Tranchen legt der Aufsichtsrat zu gegebener Zeit fest. Die 2015-Tranche wurde am Tag des Börsengangs, dem 23. Januar 2015, zugeteilt. Die weiteren Tranchen werden jeweils am 23. Januar der Folgejahre zugeteilt, wenn zu diesem Zeitpunkt der Dienstvertrag noch besteht. Die Haltefrist für die erste 2015-Tranche endet am 22. Januar 2019; die Haltefrist für jede weitere MSP-Tranche beträgt vier Jahre. Sie beginnt mit dem Tag der Zuteilung einer MSP-Tranche und endet mit Ablauf von vier Kalenderjahren. Die Optionen einer Tranche können nach Ablauf der Haltefrist ausgeübt werden, sofern der gewichtete Durchschnitt des Aktienkurses in den letzten 60 Börsenhandelstagen unmittelbar vor Ausübung der jeweiligen Option über der jeweiligen Ausübungshürde liegt. Die maßgebliche

Ausübungshürde wird vom Aufsichtsrat bei der Zuteilung der jeweiligen Tranche festgelegt und beträgt mindestens 130 % des Ausübungspreises. Für die 2015-Tranche wurde die Ausübungshürde auf 130 % des Ausgabekurses in Höhe von EUR 10,00 festgelegt. Die ausgeübten Optionen einer Tranche werden in einen Eurobetrag umgerechnet, entsprechend der Differenz zwischen dem Aktienschlusskurs vor dem Zugang der Ausübungserklärung und dem Ausübungspreis der jeweiligen Tranche multipliziert mit der Anzahl der ausgeübten Optionen (Brutto-Options-Gewinn). Der nach Abführung gesetzlicher Abgaben sowie persönlicher Steuern des Vorstandsmitglieds verbleibende Netto-Options-Gewinn wird dem jeweiligen Vorstandsmitglied wiederum in Form von Aktien zugeschrieben. Das Vorstandsmitglied ist verpflichtet, die so erworbenen Aktien für die Dauer von zwölf Monaten nicht zu veräußern. Der nach Ausübung der Option ermittelte Brutto-Options-Gewinn eines Vorstandsmitglieds ist auf maximal 400 % seines jährlichen Grundgehalts zum Zeitpunkt der Auszahlung der jeweiligen MSP-Tranche begrenzt. Die erreichbare Maximalvergütung aus einer MSP-Tranche liegt daher derzeit für Frank Posnanski bei EUR 1.000.000,00 und für Ronny Verhelst bei EUR 2.000.000,00. Die Minimalvergütung aufgrund einer MSP-Tranche liegt für beide Vorstandsmitglieder bei EUR 0,00.

Die Optionen einer Tranche werden grundsätzlich an jedem Jahrestag der Zuteilung in Höhe von 25 % der Zuteilung unverfallbar. Scheidet ein Vorstandsmitglied vor Ausübung bzw. Verfall seiner Optionen infolge des Ablaufs der vereinbarten Vertragslaufzeit, Tod, dauernder Arbeitsunfähigkeit, Pensionierung oder aufgrund wirksamer außerordentlicher Kündigung seitens des Vorstandsmitglieds aus den Diensten der Gesellschaft aus, kann er bzw. seine Erben die im Fall seines Ausscheidens unverfallbaren Optionen auch nach dem Ausscheiden ausüben. Hingegen verfallen sämtliche noch nicht unverfallbaren Optionen. Wird der Dienstvertrag zu einem Vorstandsmitglied aus anderen Gründen beendet, verfallen sämtliche im Zeitpunkt der rechtlichen Beendigung des Dienstverhältnisses nicht ausgeübten verfallbaren und unverfallbaren Optionen.

Tritt ein Vorstandsmitglied im laufenden Geschäftsjahr in die Dienste der Gesellschaft ein, entscheidet der Aufsichtsrat darüber, ob und ggf. mit welcher gekürzten Tranche das Vorstandsmitglied für das laufende Geschäftsjahr an dem MSP teilnimmt.

Da dieser Vergütungsbestandteil erst 2015 gewährt und in Kraft getreten ist, handelt es sich hierbei nicht um eine Vergütungskomponente des Geschäftsjahres 2014.

1.5 Weitere Zusagen

Als besondere Anerkennung und Würdigung der erheblichen, zusätzlichen Arbeitsbelastung der Vorstandsmitglieder in der Phase der Vorbereitung des Börsengangs wurde den Vorstandsmitgliedern von der Gesellschaft eine einmalige Sondervergütung in Höhe von EUR 500.000 für Ronny Verhelst und EUR 250.000 für Frank Posnanski gewährt. Die Abrechnung und Auszahlung dieser Sondervergütung erfolgt je zu 50 % mit der jeweiligen Gehaltszahlung für Januar in den Kalenderjahren 2015 und 2016. Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2014 Rückstellungen in Höhe des Gesamtbetrags der einmaligen Sondervergütung für beide Vorstandsmitglieder gebildet.

Die Gesellschaft unterhält eine Vermögensschaden-Haftpflicht-Gruppenversicherung (D&O-Versicherung) für Organmitglieder der Tele Columbus AG. Sie wird jährlich abgeschlossen bzw. verlängert. Die Versicherung deckt das persönliche Haftungsrisiko für den Fall ab, dass Organmitglieder bei Ausübung ihrer Tätigkeit für Vermögensschäden in Anspruch genommen werden. In der Police für das Geschäftsjahr 2014 ist für die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats ein Selbstbehalt enthalten, der den Vorgaben des Aktiengesetzes und des Deutschen Corporate Governance Kodex entspricht.

Die Vorstandsmitglieder nehmen nicht an dem bestehenden Pensionsplan der Gesellschaft teil. Daher erhält Ronny Verhelst für die Dauer seines Dienstvertrags einen jährlichen Betrag in Höhe von 7,5 % des jeweils aktuellen Jahresgehalts entweder für eine Lebensversicherung in Form einer Direktversi-

cherung oder für eine Unterstützungskasse zu seinen Gunsten. Für Frank Posnanski übernimmt die Gesellschaft die Kosten für eine bereits vom ihm abgeschlossene Rentenversicherung.

Den beiden Vorstandsmitgliedern Ronny Verhelst und Frank Posnanski wurde mit Vertrag vom 21. Februar 2014, geändert durch Vertrag vom 20. Januar 2015, die Zahlung eines einmaligen IPO Bonus durch die Tele Columbus Holdings SA, Luxemburg, – der alleinigen Gesellschafterin der Tele Columbus Management S.à r.l., Luxemburg, die wiederum im Geschäftsjahr 2014 die alleinige Gesellschafterin der Gesellschaft war – zugesagt. Dieser Anspruch war aufschiebend bedingt durch den Börsengang der Gesellschaft, der am 23. Januar 2015 erfolgte. Der Bonus in Höhe von EUR 3.000.000,00 für Ronny Verhelst und EUR 1.500.000,00 für Frank Posnanski wurde im ersten Quartal 2015 ausbezahlt.

1.6 Leistungen im Fall der Beendigung eines Dienstvertrags

Die Dienstverträge beider Vorstandsmitglieder sehen keine Abfindungsvereinbarungen für den Fall der vorzeitigen Vertragsbeendigung ohne wichtigen Grund vor. Dem Deutschen Corporate Governance Kodex konform sehen sie aber für den Fall, dass eine Zahlung für die vorzeitige Vertragsbeendigung ohne wichtigen Grund vereinbart werden sollte, die Beschränkung einer solchen Abfindung auf maximal zwei Jahresvergütungen vor. Dazu soll auf die Gesamtvergütung des abgelaufenen Geschäftsjahres und gegebenenfalls auch auf die für das laufende Geschäftsjahr voraussichtliche Gesamtvergütung abgestellt werden. Beträgt die Restlaufzeit des Vorstandsdienstvertrags weniger als zwei Jahre, ist die Abfindung zeitanteilig zu berechnen. Wird der Dienstvertrag aus einem von dem Vorstandsmitglied zu vertretenden wichtigen Grund beendet, erfolgen keine Zahlungen an das Vorstandsmitglied. Zusagen für Leistungen aus Anlass der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit in Folge eines Kontrollwechsel (Change of Control) bestehen nicht.

Die Vorstandsmitglieder unterliegen grundsätzlich einem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot für einen Zeitraum von 18 Monaten nach Beendigung des Dienstvertrags. Während der Dauer des Wettbewerbsverbots erhält das jeweilige Vorstandsmitglied eine Entschädigung in Höhe von jährlich 50 % seiner zuletzt bezogenen Jahresfestvergütung. Auf diese Entschädigung werden andere tatsächliche und hypothetische Einkünfte des Vorstandsmitglieds angerechnet, sofern diese unter Hinzurechnung der Entschädigung den Betrag des zuletzt bezogenen Jahresfestgehalts um mehr als 10 % übersteigen.

Bei vorübergehender Arbeitsunfähigkeit erhält ein Vorstandsmitglied für sechs Monate das volle Festgehalt, längstens jedoch bis zum Ende der Laufzeit seines Dienstvertrags.

Verstirbt ein Vorstandsmitglied während des Bestehens seines Dienstvertrags, wird die Vergütung einschließlich der variablen Vergütung bis zum Zeitpunkt der Beendigung des Dienstvertrags in Folge des Todes abgerechnet und an seine Erben ausbezahlt. Darüber hinaus haben seine Witwe und seine Kinder, soweit diese das 25. Lebensjahr noch nicht vollendet haben, als Gesamtgläubiger Anspruch auf die unverminderte Fortzahlung des festen Jahresgehalts für den Rest des Sterbemonats und die fünf darauffolgenden Monate, längstens jedoch bis zum Ende der regulären Laufzeit des Dienstvertrags.

2. Übersicht zu den Gesamtbezügen des Vorstands

Die gesamte den Mitgliedern des Vorstands gewährte Vergütung belief sich für das Geschäftsjahr 2014 unter Einbeziehung der für die Geschäftsführertätigkeit in der Tele Columbus GmbH und der Tele Columbus Holding GmbH erhaltenen Vergütungen auf insgesamt EUR 2.160.290,34. Davon entfielen EUR 745.833,30 auf feste erfolgsunabhängige Vergütungskomponenten, EUR 129.512,87 auf sonstige erfolgsunabhängige Leistungen, EUR 495.104,17 auf kurzfristige erfolgsbezogene Vergütungskomponenten und EUR 39.840,00 auf langfristige variable Vergütungskomponenten (LTIP). Eine Auszahlung im Rahmen des LTIP erfolgt erstmals 2017. Für das Geschäftsjahr 2014 beträgt der prognostizierte, rechnerische Anteil der LTI-Tranche 2014 EUR 39.840,00. In dieser Höhe hat die

Gesellschaft im Geschäftsjahr 2014 Rückstellungen gebildet. Die den Vorstandsmitgliedern gewährte Gesamtvergütung enthält ebenfalls eine einmalige Sondervergütung in Höhe von insgesamt EUR 750.000,00, deren Zahlung in 2014 vereinbart wurde, die Auszahlung jedoch tatsächlich erst hälftig im Januar 2015 und im Januar 2016 erfolgt. Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2014 Rückstellungen in voller Höhe der einmaligen Sondervergütung gebildet.

Ohne Einbeziehung der für die Geschäftsführertätigkeit bei der Tele Columbus GmbH und der Tele Columbus Holding GmbH erhaltenen Vergütungen betrug die gesamte den Mitgliedern des Vorstands für den Berichtszeitraum vom 15. September 2014 bis 31. Dezember 2014 gewährte Vergütung EUR 1.132.089,40. Davon entfielen EUR 231.249,11 auf feste erfolgsunabhängige Vergütungskomponenten, EUR 34.437,79 auf erfolgsunabhängige sonstige Leistungen, EUR 76.562,50 auf kurzfristige erfolgsbezogene Vergütungskomponenten und EUR 39.840,00 auf langfristige variable Vergütungskomponenten (LTIP). Die Bewertung der Nebenleistungen erfolgte zu dem für steuerliche Zwecke ermittelten Wert. Eine Auszahlung im Rahmen des LTIP erfolgt erstmals 2017. Für das Geschäftsjahr 2014 beträgt der prognostizierte, rechnerische Anteil der LTI-Tranche 2014 EUR 39.840,00. In dieser Höhe hat die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2014 Rückstellungen gebildet. Die den Vorstandsmitgliedern gewährte Gesamtvergütung enthält ebenfalls eine einmalige Sondervergütung in Höhe von insgesamt EUR 750.000,00, deren Zahlung in 2014 vereinbart wurde, die Auszahlung jedoch tatsächlich erst hälftig im Januar 2015 und im Januar 2016 erfolgt. Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2014 Rückstellungen in voller Höhe der einmaligen Sondervergütung gebildet.

Beide Vorstandsmitglieder waren zudem in Mutter- und/oder Tochterunternehmen der Gesellschaft tätig. Diese Tätigkeiten sind mit der für die Vorstandstätigkeit in der Gesellschaft gewährten Vergütung abgegolten.

Die individualisierte Gesamtvergütung der einzelnen Mitglieder des Vorstands – aufgeteilt in die einzelnen Komponenten – ergibt sich für das Geschäftsjahr 2014 aus der nachfolgenden Übersicht nach DRS 17. Die Offenlegung der Vergütung umfasst auch die Bezüge, die die Mitglieder des Vorstands im Geschäftsjahr 2014 als frühere Geschäftsführer der Tele Columbus GmbH und der Tele Columbus Holding GmbH als Rechtsvorgängerin der Tele Columbus AG erhalten haben. Die erste Tabelle zeigt die Zielvergütung für das Geschäftsjahr 2014. In der zweiten Tabelle werden die für das Geschäftsjahr 2014 tatsächlich geleisteten Zahlungen aufgeführt.

Wert der gewährten Zuwendungen für das Geschäftsjahr 2014:

Gewährte Zuwendungen (Beträge in €)	Ronny Verhelst			Frank Posnanski		
	CEO, Vorstandsvorsitzender (Bestellt: 15. September 2014 ¹⁾)			CFO (Bestellt: 15. September 2014 ²⁾)		
	2014	2014(min)	2014 (max)	2014	2014 (min)	2014 (max)
Festvergütung	500.000,00	500.000,00	500.000,00	245.833,30	245.833,30	245.833,30
Nebenleistungen ³⁾	601.990,43	601.990,43	601.990,43	277.522,44	277.522,44	277.522,44
Summe	1.101.990,43	1.101.990,43	1.101.990,43	523.355,74	523.355,74	523.355,74
Einjährige variable Vergütung⁴⁾	332.291,67 ⁵⁾	0,00	375.000,00	162.812,50	0,00	187.500,00 ⁵⁾
Mehrjährige variable Vergütung: LTIP (3 Jahre)⁶⁾	26.560,00	0,00	95.454,54	13.280,00	0,00	47.727,27
Summe	358.851,67	0,00	470.454,54	176.092,50	0,00	235.227,27
Versorgungsaufwand	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gesamtsumme	1.460.842,10	1.101.990,43	1.572.444,97	669.448,24	523.355,74	758.583,01

¹⁾ Ronny Verhelst war seit dem 1. April 2011 Geschäftsführer der Tele Columbus GmbH und ist seit 15. September 2014 Vorstandsmitglied der Tele Columbus AG.

²⁾ Frank Posnanski war seit dem 1. September 2011 Geschäftsführer der Tele Columbus GmbH und ist seit 15. September 2014 Vorstandsmitglied der Tele Columbus AG.

³⁾ Nebenleistungen enthalten Aufwendungen bzw. geldwerte Vorteile wie zum Beispiel die Bereitstellung eines Dienstwagens, den Abschluss und die Zahlung von Zuschüssen zu diversen Versicherungs- und Altersvorsorgeleistungen, die Zahlung von Lebenshaltungskosten und die Begleichung von Kosten für Steuerberaterleistungen. Zudem enthalten die Nebenleistungen eine einmalige Sondervergütung in Höhe von EUR 500.000,00 an Ronny Verhelst und EUR 250.000,00 an Frank Posnanski. Diese wurden vertraglich im Geschäftsjahr 2014 vereinbart, werden jedoch erst jeweils hälftig im Januar 2015 und Januar 2016 ausbezahlt. Im Geschäftsjahr 2014 wurden Rückstellungen in voller Höhe vorgenommen.

⁴⁾ Die einjährige variable Vergütung wurde im ersten Quartal 2015 ausbezahlt. In 2014 wurden entsprechende Zuführungen zu Rückstellungen vorgenommen.

⁵⁾ Die im Geschäftsjahr 2014 an Frank Posnanski gewährte variable Vergütung übersteigt den für das Geschäftsjahr 2014 ausgewiesenen Maximalbetrag, da dieser sich allein auf die maximal erreichbare variable Vergütung aus dem Dienstvertrag der Tele Columbus AG bezieht, nicht jedoch auf die variable Vergütung, die für die Tätigkeit als Geschäftsführer der Tele Columbus GmbH gewährt wurde.

⁶⁾ Derzeit prognostizierter und rechnerisch anteiliger Wert für das Geschäftsjahr 2014 für die LTI-Tranche 2014. Im Rahmen der LTI-Tranche 2014 wurde keine Vergütung ausgezahlt; die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2014 Rückstellungen in Höhe des angegebenen rechnerischen Gesamtwerts vorgenommen.

Zufluss für das Geschäftsjahr 2014:

Zufluss (Beträge in €)	Ronny Verhelst	Frank Posnanski
	CEO, Vorstandsvorsitzender	CFO
	(Bestellt: 15. September 2014 ¹⁾)	(Bestellt: 15. September 2014 ²⁾)
	2014	2014
Festvergütung	500.000,00	245.833,30
Nebenleistungen ³⁾	101.990,43	27.522,44
Summe	601.990,43	273.355,74
Einjährige variable Vergütung ⁴⁾	332.291,67	162.812,50
Mehrjährige variable Vergütung: LTIP (3 Jahre)	0,00	0,00
Summe	332.291,67	162.812,50
Versorgungsaufwand	0,00	0,00
Gesamtsumme	934.282,10	436.168,24

¹⁾ Ronny Verhelst war seit dem 1. April 2011 Geschäftsführer der Tele Columbus GmbH und ist seit 15. September 2014 Vorstandsmitglied der Tele Columbus AG.

²⁾ Frank Posnanski war seit dem 1. September 2011 Geschäftsführer der Tele Columbus GmbH und ist seit 15. September 2014 Vorstandsmitglied der Tele Columbus AG.

³⁾ Nebenleistungen wurden gezahlt für Aufwendungen bzw. geldwerte Vorteile wie zum Beispiel die Bereitstellung eines Dienstwagens, Zuschüsse zu diversen Versicherungs- und Altersvorsorgeleistungen, Lebenshaltungskosten und Kosten für Steuerberaterleistungen.

⁴⁾ Die einjährige variable Vergütung wurde im ersten Quartal 2015 ausbezahlt. In 2014 wurden entsprechende Zuführungen zu Rückstellungen vorgenommen.

Es wurden keine Vergütungen an ehemalige Geschäftsführer/Vorstandsmitglieder gezahlt.

Die im Geschäftsjahr 2014 gewährten Altersversorgungsleistungen betragen für Ronny Verhelst EUR 37.500,00 und für Frank Posnanski EUR 6.945,72.

Im Geschäftsjahr 2014 wurden keine Vorschüsse an Mitglieder des Vorstands gezahlt und es bestanden keine Kredite.

Vergütung des Aufsichtsrats

1. Vergütungssystem des Aufsichtsrats

Die Vergütung des Aufsichtsrats richtet sich nach § 18 der Satzung der Tele Columbus AG. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten eine jährliche Festvergütung in Höhe von EUR 33.000, der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält jährlich EUR 75.000.

Die Mitgliedschaft und der Vorsitz in Ausschüssen werden gesondert vergütet. Jedes Mitglied des Prüfungsausschusses erhält zusätzlich EUR 4.000, der Vorsitzende des Prüfungsausschusses EUR 12.000. Der Vorsitzende des Präsidialausschusses erhält zusätzlich EUR 5.000.

Gehört ein Aufsichtsratsmitglied dem Aufsichtsrat oder einem Ausschuss nicht während des gesamten Geschäftsjahres an, erfolgt eine zeitanteilige Kürzung der Vergütung.

Für die Teilnahme an Sitzungen des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats ein Sitzungsgeld in Höhe von EUR 1.000 je Sitzungstag.

Zusätzlich erstattet die Gesellschaft den Aufsichtsratsmitgliedern die ihnen bei der Ausübung ihres Aufsichtsratsmandats entstehenden Auslagen sowie die auf ihre Vergütung anfallende Umsatzsteuer.

Zudem werden die Aufsichtsratsmitglieder in eine von der Gesellschaft unterhaltene D&O Versicherung mit angemessenem Selbstbehalt, der den Vorgaben des Aktiengesetzes und des Deutschen Corporate Governance Kodex entspricht, einbezogen. Die Prämien hierfür übernimmt die Gesellschaft.

2. Übersicht zu den Gesamtbezügen des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der Tele Columbus AG setzt sich zusammen aus sechs Mitgliedern, die mit Beschluss der Hauptversammlung vom 10. September 2014 gewählt wurden. Zwei Mitglieder des Aufsichtsrats (André Krause und Catherine Mühlemann) wurden unter der aufschiebenden Bedingung gewählt, dass die Aktien der Tele Columbus AG zum Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse zugelassen werden. Für das Geschäftsjahr 2014 haben André Krause und Catherine Mühlemann daher keine Bezüge erhalten.

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2014 (seit dem 10. September bis zum 31. Dezember 2014) betragen EUR 58.750,00 (ohne Erstattungen zu entrichtender Umsatzsteuer). Davon entfielen EUR 49.750,00 auf feste Vergütungen für die Tätigkeit im Aufsichtsrat. Die Vergütung für die Tätigkeit in Ausschüssen belief sich auf EUR 0,00, da keine Ausschüsse getagt haben.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats (mit Ausnahme von Robin Bienenstock) haben nach dem Bilanzstichtag auf die ihnen für das Geschäftsjahr 2014 zustehende feste Vergütung und die Sitzungsgelder mit Ausnahme der im Zusammenhang mit der Aufsichtsrats Tätigkeit angefallenen Auslagen verzichtet.

Im Geschäftsjahr 2014 wurden von den Gesellschaften der Tele Columbus Gruppe keine Vergütungen oder sonstige Vorteile an Mitglieder des Aufsichtsrats für persönlich erbrachte Leistungen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen, gezahlt bzw. gewährt. Ebenso wenig wurden Mitgliedern des Aufsichtsrats Vorschüsse oder Kredite gewährt.

Die Bezüge der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2014 ergeben sich aus der nachfolgenden Tabelle:

(Beträge in €)	Feste Vergütung	Vergütung für Ausschusstätigkeit³⁾	Sitzungsgelder	Gesamtvergütung
Frank Donck (Vorsitzender) ¹⁾	25.000,00	0,00	3.000,00	28.000,00
Christian Boekhorst ¹⁾	11.000,00	0,00	3.000,00	14.000,00

Robin Bienenstock²⁾	2.750,00	0,00	0,00	2.750,00
Yves Leterme¹⁾	11.000,00	0,00	3.000,00	14.000,00
Insgesamt	49.750,00	0,00	9.000,00	58.750,00

¹⁾ Frank Donck, Christian Boekhorst und Yves Leterme haben nach dem Bilanzstichtag auf ihre feste Vergütung und die ihnen zustehenden Sitzungsgelder für das Geschäftsjahr 2014 verzichtet.

²⁾ Robin Bienenstock wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 10. September 2014 zunächst unter der aufschiebenden Bedingung in den Aufsichtsrat gewählt, dass die Aktien der Tele Columbus AG zum Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse zugelassen werden. Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 18. Dezember 2014 wurde diese Bedingung aufgehoben. Für das Geschäftsjahr 2014 hat Robin Bienenstock daher Bezüge nur vom 18. Dezember bis zum 31. Dezember 2014 erhalten.

³⁾ Vergütungen für Ausschusstätigkeiten sind im Geschäftsjahr 2014 nicht angefallen, da keine Ausschüsse getagt haben.

Angaben zu nahestehenden Personen

Die folgenden nahestehenden Personen hielten zum 31. Dezember 2014 über die Tele Columbus New Management Participation GmbH & Co. KG, Berlin (TC MP KG), und mittelbar über deren Beteiligung an der Tele Columbus Holdings SA, Luxemburg, und deren Beteiligung an der Tele Columbus Management S.à r.l., Luxemburg, auf durchgerechneter Basis den folgenden Anteil an der Gesellschaft:

	Anzahl der Aktien (durchgerechnete Anzahl)	% des Gesamtkapitals (durchgerechneter Wert)
Christian Boekhorst	348.435	1,74 %
Yves Leterme	348.435	1,74 %
Ronny Verhelst	1.117.395	5,58 %
Frank Posnanski	839.048	4,19 %

Die TC MP KG wurde mit Gesellschaftsvertrag vom 21. Februar 2014 (geändert am 7. März 2014) gegründet und am 28. Februar 2014 in das Handelsregister am Amtsgericht Charlottenburg unter HRA 49297 B eingetragen. Komplementärin der TC MP KG ist die Tele Columbus MEP GmbH, deren Geschäftsanteile zu 100 % von der Tele Columbus S.à r.l. gehalten werden. Kommanditisten sind die Tele Columbus Management S.à r.l., die beiden Vorstandsmitglieder, die Aufsichtsratsmitglieder Christian Boekhorst und Yves Leterme sowie weitere Führungskräfte der Tele Columbus AG. Die Geschäftsführung der TC MP KG obliegt der Tele Columbus Management S.à r.l., vertreten wird die TC MP KG durch ihre Komplementärin. Die Kommanditisten haben im Geschäftsjahr 2014 durch Leistung einer Einlage in Höhe des Nominalbetrages von jeweils EUR 100,00 ihre Kommanditbeteiligungen an der TC MP KG erworben. Die Regelungen des der Beteiligung zugrundeliegenden Management-Beteiligungsprogramms binden die Beteiligung der Vorstände und der weiteren Führungskräfte an das Bestehen eines aktiven Beschäftigungsverhältnisses bei der Tele Columbus AG bzw. eines ihrer Tochterunternehmen. Die TC MP KG hält 16,75 % des gesamten wirtschaftlichen Interesses und der Stimmrechtsbeteiligung an der Tele Columbus Holdings SA. Es ist beabsichtigt, die Tele Columbus Holdings SA und deren 100 %-ige Tochter, die Tele Columbus Management S.à r.l., zu liquidieren. Die TC MP KG erhält, als Gesellschafterin der Tele Columbus Holdings SA, 16,75 % des zu verteilenden Liquidationsvermögens, das nach dem Liquidationsbeschluss der Hauptversammlung der Tele Columbus SA als Vorab-Liquidationserlös an die Gesellschafter ausgeschüttet wird. Die Höhe

des zu verteilenden Liquidationsvermögens ergibt sich aus dem Verkaufserlös der Aktien der Tele Columbus Management S.à r.l. an der Tele Columbus AG im Rahmen des Börsengangs abzüglich aller im Zusammenhang mit dem Börsengang angefallenen Kosten und Aufwendungen sowie abzüglich weiterer Verbindlichkeiten der Tele Columbus Management S.à r.l. und der Tele Columbus Holdings SA.

Die TC MP KG hat sich mit Vertrag vom 9. Januar 2015 gegenüber den Konsortialbanken des Börsengangs verpflichtet, 50 % des Liquidationserlöses in Aktien der Tele Columbus AG zu reinvestieren. Weiter hat sie sich verpflichtet, nicht ohne vorherige schriftliche Zustimmung der Goldman Sachs International, London und J.P. Morgan Securities plc, London, die nur aus wichtigem Grund verweigert werden darf, für einen Zeitraum, der zwölf Monate nach dem ersten Tag des Börsenhandels endet von bestimmten Transaktionen betreffen die Aktien abzusehen und sich nicht an bestimmten Maßnahmen betreffend das Grundkapital der Tele Columbus AG zu beteiligen.

Den beiden Vorstandsmitgliedern Ronny Verhelst und Frank Posnanski wurde mit Vertrag vom 21. Februar 2014, geändert durch Vertrag vom 20. Januar 2015, die Zahlung eines einmaligen IPO Bonus durch die Tele Columbus Holdings SA zugesagt. Siehe dazu oben „1.5. Weitere Zusagen“.

Darüber hinaus bestanden im laufenden Geschäftsjahr keine weiteren berichtspflichtigen Geschäftsbeziehungen zwischen Organmitgliedern und dem Konzern.

Berlin, den 31. März 2015

Tele Columbus AG, Berlin

Vorstand

- Ronny Verhelst -

Vorstand

- Frank Posnanski -