

ÖIAG-Beteiligungen

Austrian Airlines AG

VOEST-ALPINE AG

OMV AG

Böhler Uddeholm AG

VA Technologie AG

ÖIAG Bergbauholding AG

Österreichische Post AG

Österreichische Postbus AG

Telekom Austria AG



Austrian Airlines AG

www.aua.com

ÖIAG-Beteiligung 39,7 %

Ergebnisentwicklung 2001

Die Austrian Airlines Group hat im für die Weltluftfahrt schicksalhaften Jahr 2001 mit minus € 88,9 Millionen ein um € 172,7 Millionen geringeres Ergebnis (EBIT) im Vergleich zum Vorjahr erreicht. Das Ergebnis vor Steuern (EGT) beträgt minus € 164,1 Millionen, nach € 41,0 Millionen im Jahr 2000.

Der neue Vorstand leitete bereits im 4. Quartal umfangreiche Maßnahmen zur Gegensteuerung und Restrukturierung ein. Das Passagieraufkommen der Austrian Airlines Group konnte um 1,2 % auf insgesamt 8,55 Millionen beförderte Passagiere gesteigert werden.

Negative Entwicklung 2001

Praktisch von Jahresanfang 2001 an verlief die Entwicklung der Austrian Airlines Group auf Grund unzureichender Strecken- und Flottenwirtschaftlichkeit negativ. Verstärkt wurde diese nachteilige Tendenz ab dem Frühjahr durch die einsetzende Konjunkturabschwächung und dem daraus resultierenden Nachfragerückgang. Die Terroranschläge des 11. September trafen die Austrian Airlines Group damit in einer Lage, die an sich bereits eine Sanierung erfordert hätte, und verschärften die Situation dramatisch. Darüber hinaus belasteten strukturelle Mängel, wie z.B. die unklare Geschäftsaufteilung des seinerzeitigen Stammhauskonzeptes die effiziente und zielorientierte Performance der Austrian Airlines Group.

Kennzahlen Austrian Airlines Konzern

	2001*	2000
Betriebsleistung (in Mio. €)	2172	1.968
EBIT (in Mio. €)	-88,9	83,8
Ergebnis vor Steuern (in Mio. €)	-164,1	41
Dividende pro Aktie (in €)	0,0	0,30
Mitarbeiterstand (Durchschnitt)	7.946	7.725

* inkl. Rheintalflug

Stagnierendes Verkehrsaufkommen durch sinkende Nachfrage

Die Nachfrage nach Flugdienstleistungen ließ 2001 im Einklang mit der Konjunkturentwicklung ab dem 2. Quartal weltweit spürbar nach. Zusätzlich und in besonders hohem Maße belastet, wurde die Nachfrage durch die Terroranschläge des 11. September.

Während das Passagierergebnis der Gruppe 2001 das Niveau des Vorjahres mit insgesamt 8.550.703 beförderten Passagieren um 1,2 % übertraf, sanken die Passagierkilometer („verkaufte“ Kilometer im Linienverkehr) um 1,8 %. Hauptverantwortlich dafür waren die Einbußen im Langstreckenverkehr nach dem 11. September. Der Passagierfaktor, als Indikator der Auslastung im Linienverkehr, konnte durch rasch vorgenommene Produktionskürzungen (temporäre Streichungen unter anderem der Langstreckendestinationen: Miami, Chicago, Toronto, Osaka) trotz des Nachfrageeinbruchs bei 68,6 % konstant gehalten werden. Der Frachtverkehr inklusive der Postbeförderung war mit 115.260 Tonnen um 6 % geringer als das vergleichbare Vorjahresergebnis.

Operatives Ergebnis (EBIT) deutlich negativ

Die im 2. Quartal 2001 einsetzende Nachfrageschwäche belastete das operative Ergebnis bereits zum Halbjahr deutlich und offenbarte die grundlegenden Schwachstellen der Austrian Airlines Group: zu hohe Kosten bei einem im Verhältnis zu geringem Einheitsertrag und einer unter dem Branchenschnitt liegenden Auslastung. Die Ereignisse des 11. September verschärften die Lage dramatisch. Lag das EBIT für die ersten drei Quartale noch bei minus € 16 Millionen, belief sich der operative Verlust allein im 4. Quartal auf minus € 72,9 Millionen. Zusätzlich zur operativen Verschlechterung war das Ergebnis für das Jahr 2001 auch noch durch Sonderfaktoren belastet. So gingen die Gewinne aus Sachanlagenverkäufen (€ 17,3 Millionen nach € 97,6 Millionen) durch den Zusammenbruch des Marktes für gebrauchte Flugzeuge deutlich zurück. Im Laufe des Bilanzierungsprozesses wurde die Erweiterung der Vorsorgen für technische Wartung und Flugzeugbewertung notwendig.

Insgesamt ergibt sich damit ein EBITDAR von € 219,6 Millionen bzw. ein EBIT von minus € 88,9 Millionen um € 173,5 Millionen bzw. € 172,7 Millionen weniger als im Jahr 2000.

Rückgang bei Umsatz und Betriebsleistung

Die Steigerungen von Umsatz und Betriebsleistung der Austrian Airlines Group sind im Wesentlichen auf Konsolidierungseffekte der Lauda Air zurückzuführen. Um diesen Effekt bereinigt, ergeben sich für beide Werte Rückgänge, die auf das generell negative Umfeld zurückzuführen sind.

Steigerung der Einheitserträge

Steigende Tendenz zeigten mit einer Erhöhung von 4,2 % im Berichtszeitraum die Einheitserträge (Passagierertrag im Verhältnis zu Passagierkilometern im Linienverkehr). Strukturelle Auswirkungen ergaben sich im 4. Quartal aus der Rücknahme der Langstreckenkapazität zu Gunsten von Kurz- und Mittelstrecken mit höherem Einheitsertrag.

Tendenziell konnte die Austrian Airlines Group damit eine Verbesserung im operativen Bereich einleiten, die nun durch die konsequente Ausrichtung auf ausschließlich profitable Strecken ihre Fortsetzung findet.

Gegensteuerungs- und Restrukturierungsmaßnahmen

Die im Vorjahr ernste wirtschaftliche Situation erforderte für die Austrian Airlines Group radikale Veränderungen und ein fundamentales Umdenken. Das oberste Ziel der neuen Strategie ist es, in absehbarer Zukunft wieder nachhaltige Wertsteigerungen auf das eingesetzte Kapital zu erzielen.



voestalpine AG

www.voestalpine.com

ÖIAG-Beteiligung per 31. März 2002: 37,8 %
(nach der Kapitalerhöhung im April 2002: 34,7 %)

voestalpine: Ein Konzern im Wandel

Im Geschäftsjahr 2001/02 hat der voestalpine-Konzern die größten Veränderungen seit dem Börsengang 1995 vollzogen. Mit einer umfassend überarbeiteten Unternehmensstrategie, neuer Organisationsstruktur und modernem Erscheinungsbild wurden die Voraussetzungen für den angestrebten Wandel vom reinen Stahlproduzenten zu einem Top-Verarbeitungskonzern geschaffen. Überschattet wurde das Geschäftsjahr durch einen großen menschlichen Verlust: Dr. Peter Strahammer, seit 1994 Vorstandsvorsitzender der voestalpine AG, verunglückte im August 2001 bei einem Bergunfall tödlich. Im September bestellte der Aufsichtsrat Dkfm. Franz Struzl zum neuen Vorsitzenden des Vorstandes und Dr. Wolfgang Eder zu dessen Stellvertreter.

Die neue Strategie: „Nicht mehr Stahl, sondern mehr aus Stahl“

Der Trend zu Unternehmenszusammenschlüssen in der europäischen Stahlindustrie hat sich auch im zu Ende gegangenen Geschäftsjahr fortgesetzt. Die voestalpine verfolgt hingegen schon seit einiger Zeit erfolgreich die Strategie, sich vom mengenorientierten Wachstum der europäischen Mitbewerber zu differenzieren. Als hochqualitativer Nischenanbieter sieht sich die voestalpine als Entwicklungs- und Produktionspartner ihrer Kunden. Der voestalpine-Konzern verfügt bereits heute über die längste Wertschöpfungskette aller europäischen Stahlunternehmen und will diese Stärke durch nachhaltige Kombination von Werkstoff- und Verarbeitungskompetenz weiter ausbauen.

Kennzahlen voestalpine Konzern

	2001/2002	2000/2001
Umsatz (in Mio. €)	3.353,7	3.166
EBITDA (in Mio. €)	402,2	478
EBIT (in Mio. €)	159,5	258
Dividende pro Aktie (in €)	1,20	1,20
Mitarbeiter (ohne Lehrlinge)	17.129	15.658

Mit dem Wandel vom reinen Stahlerzeuger zum Top-Verarbeitungskonzern ist auch die Erwartung einer faireren Bewertung am Kapitalmarkt verbunden.

Schwerpunkte der wertorientierten Wachstumsstrategie sind der Automobilzulieferbereich sowie der Sektor Bahnsysteme.

Vier Divisionen: Die neue Struktur der voestalpine

Dieser Zielsetzung wurde die Organisationsstruktur des voestalpine-Konzerns angepasst. Statt der beiden Bereiche Flach- bzw. Langprodukte umfasst die Gruppe nunmehr vier Divisionen:

- Die Division Stahl stellt den Kern des bisherigen Flachproduktebereichs dar. Der Schwerpunkt liegt auf der Erzeugung von Flachstahlprodukten für die Automobil-, Hausgeräte- und Bauzulieferindustrie. In diesen Bereichen zählt die voestalpine Stahl GmbH in Europa zu den wichtigsten Lieferanten.
- Die Division Bahnsysteme trägt der Fokussierung des bisherigen Langproduktebereichs auf das System Schiene/Weiche und auf Komplettlösungen für den so genannten „stählernen Fahrweg“ Rechnung. Die voestalpine hat hier in Europa mit Abstand die Markt- und Technologieführerschaft übernommen.
- In der Division Profilform wurden die Rohr- und Profilformaktivitäten der voestalpine zusammengefasst. Als Ergebnis der konsequenten Expansionsstrategie in den vergangenen zehn Jahren verfügt die Division Profilform über Standorte in sechs Staaten auf zwei Kontinenten (Europa und USA) und ist heute der umsatzstärkste Spezialprofilherzeuger Europas.
- Die neu gegründete Division Motion bündelt alle Aktivitäten des voestalpine-Konzerns in Richtung Be- und Verarbeitung von Stahl zu Komponenten, Modulen und Systemen für die Automobilindustrie und stellt schwerpunktmäßig das Wachstumssegment der Gruppe dar.

Als Ausdruck der strategischen Neuorientierung in Richtung Verarbeitungskonzern wurde auch der Auftritt nach außen modernisiert: Aus der VOEST-ALPINE STAHL AG wurde als neue Marke die voestalpine.

Solide Ergebnisse in schwierigem Umfeld

Der Geschäftsverlauf des **voestalpine**-Konzerns im Geschäftsjahr 2001/02 wurde sowohl durch ungünstigen Konjunkturverlauf als auch durch stahlmarktspezifische Rahmenbedingungen beeinflusst.

Die europäische Stahlindustrie verzeichnete sechs Quartale hindurch sinkende Erlöse, ehe sich zu Jahresbeginn 2002 eine Erholung abzeichnete. Am stärksten von dieser Entwicklung betroffen war die **voestalpine** – Division Stahl mit Erlösrückgängen von rund 8 %. In den anderen drei Divisionen waren die unmittelbaren Auswirkungen der Konjunktur aufgrund zunehmender Wertschöpfungstiefe kaum spürbar und die Ergebnisse daher deutlich stabiler. Die Divisionen Bahnsysteme und Profiform erzielten im abgelaufenen Geschäftsjahr sogar die besten Ergebnisse in der Unternehmensgeschichte.

Insbesondere unter Berücksichtigung des erwähnt schwierigen Umfeldes stellen sich die Ergebnisse des **voestalpine**-Konzerns im Geschäftsjahr 2001/02 jedenfalls als zufriedenstellend dar. (Dies insbesondere im Hinblick darauf, dass die Vergleichsdaten des Geschäftsjahres 2000/01 historische Rekordwerte darstellten und die europäischen Stahlunternehmen mit wenigen Ausnahmen für das vergangene Jahr negative Ergebnisse ausweisen.) Die wichtigsten Kennzahlen im Überblick:

- Der Umsatz des **voestalpine**-Konzerns Umsatz stieg gegenüber dem vorangegangenen Geschäftsjahr um 6 % auf rund € 3,4 Mrd. Dies ist zum einen auf Akquisitionen, zum anderen aber auch auf eine weitere Verbesserung des Produktmix zurückzuführen.
- Der EBITDA (Betriebserfolg vor Abschreibungen und Amortisation) betrug € 402,2 Mio. Der EBIT (Betriebserfolg) lag bei € 159,5 Mio.
- Das EGT (Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit) belief sich auf € 90,8 Mio., der Periodenüberschuss betrug € 54,9 Mio.
- Der Mitarbeiterzahl des **voestalpine**-Konzerns erhöhte sich akquisitionsbedingt von 15.658 auf 17.129.
- Die Rohstahlproduktion des Konzerns betrug 5,4 Mio. Tonnen.

In diesen Zahlen sind die Unternehmen TSTG (Thyssen Schienen Technik), Rotec AG und Euroweld erstmals berücksichtigt. Polynorm und Elmsteel werden mit Beginn des Geschäftsjahres 2002/03 konsolidiert dargestellt.

Akquisitionen in den Bereichen Bahnsysteme und motion

Der Downstream-Strategie, wertsteigerndes Wachstum entlang der Wertschöpfungskette zu erzielen, wurde im Geschäftsjahr 2001/02 durch wichtige Akquisitionen Rechnung getragen. Wurde im zweiten Quartal noch die Division Bahnsysteme durch Erwerb der TSTG (Thyssen Schienen Technik) ausgebaut, konzentrierten sich die Zukäufe im dritten Quartal auf den automotiven Bereich. Die division motion wurde um den niederländischen Automobilzulieferkonzern Polynorm N. V. und den britischen Präzisionsrohrverarbeiter Elmsteel Ltd. erweitert.

Anfang Dezember 2001 erwarb die Rotec GmbH mit Elmsteel Ltd. einen wichtigen Lieferanten von Rohrkomponenten an weltweit führende Automobilhersteller. Elmsteel verfügt über Standorte in Großbritannien, Polen und den USA und setzte zuletzt mit 200 Mitarbeitern rund € 32 Mio. um.

Polynorm – die mit einem Kaufpreis von rund € 127 Mio. bislang größte Akquisition der voestalpine – ist eines der führenden Unternehmen Europas in der Entwicklung und Herstellung von Karosseriemodulen und -komponenten aus Stahl, Aluminium, Kunststoff und Verbundwerkstoffen. In diesen Bereichen ist Polynorm Direktlieferant („1st tier“) an die Automobilindustrie und setzt mit automotiven Produkten rund € 300 Mio. um. Der Konzern verfügt über Entwicklungs- und Produktionszentren in den Niederlanden, in Deutschland, Großbritannien, Brasilien und den USA.

Mit dem Erwerb des niederländischen Unternehmens durch die voestalpine motion gmbh verfügt die voestalpine nun auch über Kompetenz in alternativen Werkstoffen und ist dem Ziel, im Bereich Karosserie unter die Top-3-Zulieferer in Europa zu gelangen, einen wichtigen Schritt näher gekommen.

Mitarbeiterbeteiligung und Stock-Option-Programm

Im Laufe des Geschäftsjahres 2001/02 wurde das Modell der Mitarbeiterbeteiligung umgesetzt bzw. ab Jänner 2002 auf rund 14.000 (inländische) Mit-

arbeiter ausgeweitet, die nun mit einem Anteil von insgesamt etwa 4 % Aktionäre der voestalpine AG sind.

Das ebenfalls im abgelaufenen Geschäftsjahr implementierte Stock-Option-Modell stellt einen weiteren wichtigen Schritt in Richtung **wertsteigernder Unternehmensführung** dar. Rund 150 in- und ausländischen Führungskräften wurde angeboten, sich (je nach Position) mit einem Eigeninvestment von € 10.000 bis € 100.000 am Unternehmen zu beteiligen. Davon haben bereits rund 85 % der leitenden Mitarbeiter – darunter alle Vorstandsmitglieder und Geschäftsführer der großen Konzerngesellschaften – Gebrauch gemacht.

Kapitalerhöhung für weiteren Wachstumskurs

Bei der Hauptversammlung vom 7. Juli 1999 wurde der Vorstand der voestalpine AG ermächtigt, das Grundkapital um bis zu 20 % von 33 auf maximal 39,6 Mio. Aktien zu erhöhen. Mit Zustimmung des Aufsichtsrates im März 2002 gab die voestalpine AG im April 2002 bekannt, dieses genehmigte Kapital in Anspruch zu nehmen, um damit weitere Akquisitionen und Investitionen im Rahmen der strategischen Zielsetzung zu finanzieren. Die Kapitalerhöhung wurde Ende April 2002 abgeschlossen.

Solider Kursverlauf der voestalpine-Aktie

Der Kursverlauf der voestalpine-Aktie im Geschäftsjahr 2001/02 zeigt ein differenziertes Bild. Zunächst konnte die Aktie bis zum Sommer 2001 rund 25 % an Kurswert gewinnen, bevor die Börsen insgesamt durch die Anschläge des 11. September und Unsicherheit über die wirtschaftliche Entwicklung unter Druck gerieten.

Zu Jahresbeginn 2002 setzte sich – besonders im Stahlbereich – jedoch die Erwartung einer Preiserholung in der zweiten Jahreshälfte durch. Das Kalenderjahr 2001 konnte die voestalpine-Aktie mit einem Kursgewinn von knapp 9 % abschließen. Damit wurde der ATX um gut 2 % outperformed.

Stark präsentierte sich die voestalpine mit einem Plus von knapp 10 % im Jahr 2001 auch gegenüber dem Europäischen Stahlindex.



OMV AG

www.omv.com

ÖIAG-Beteiligung 35 %

Der OMV Konzern ist ein integrierter Öl- und Erdgaskonzern mit vier Geschäftsbereichen: Exploration und Produktion (E & P), Raffinerien und Marketing (R & M), Erdgas sowie Chemie und Kunststoffe (C & K). Wichtige Parameter für die Konzernergebnisse sind der internationale Rohölmarkt und die Raffineriemargen. Die Weltrohölnachfrage stieg leicht auf 76 Mio. bbl/d (Fass pro Tag, 1 Fass entspricht 159 Liter) und die Weltrohölförderung auf 76,9 Mio. bbl/d. Das somit am Markt vorherrschende Überangebot wurde nur durch Förderkürzungen der OPEC in Grenzen gehalten, da die Nicht-OPEC-Staaten ihre Produktion sogar steigerten. Die Rohölpreisentwicklung zeigte auch 2001 starke Schwankungen. Mitte März und unmittelbar nach den Terroranschlägen im September waren nochmals kurzfristige Preisanstiege auf knapp unter 30 USD/bbl zu verzeichnen. Im Jahresvergleich sank der durchschnittliche Brent-Preis jedoch von 28,4 auf 24,5 USD/bbl bzw. um knapp 14 %. Nach den Preisturbulenzen des Jahres 2000 orientierten sich die Rotterdamer Produktpreise wieder stärker an den Rohölmärkten. Als die Konjunkturerwartungen ab Mitte September immer pessimistischer wurden, zeigte sich ein deutlicher Preisverfall. Insgesamt sanken die Notierungen für die wichtigsten Mineralölprodukte im Jahresdurchschnitt um 13 % bis 15 %.

Trotz der sich verschlechternden Marktbedingungen kann der OMV Konzern auf ein äußerst erfolgreiches Geschäftsjahr 2001 mit Rekordergebnissen zurückblicken. Der Betriebserfolg erhöhte sich um 24 % auf € 609,65 Mio., der Jahresüberschuss auf € 381,65 Mio. So stieg die Verzinsung des durch-

Kennzahlen OMV Konzern		
	2001	2000
Umsatz (exkl. MÖSt) (in Mio. €)	7.736	7.455
Betriebserfolg (EBIT) (in Mio. €)	610	491
EGT (in Mio. €)	570	453
Dividende pro Aktie (in €)	4,30	4,30
Mitarbeiter	5.659*	5.757

* Vorschlag an die Hauptversammlung, inklusive € 1,30 Sonderdividende

schnittlich eingesetzten Kapitals (ROACE) auf 14 % (2000: 12 %); der Return on fixed assets (ROfA) erhöhte sich auf 20 % (2000: 16 %) und die Eigenkapitalverzinsung verbesserte sich leicht und lag bei 18 %.

Neben der äußerst positiven Entwicklung in den Finanzdaten sind auch wesentliche Fortschritte bei Strukturmaßnahmen erzielt worden. Im Laufe des Geschäftsjahrs wurde der Geschäftsbereich Erdgas, der bisher überwiegend Teil der OMV Aktiengesellschaft war, in eine eigene Gesellschaft verselbständigt. Mit der neuen Struktur kann den Herausforderungen des im Umbruch befindlichen Gasmarkts besser entsprochen werden. Bei der Restrukturierung konnte in Form des Service Netzwerk OMV Mitte des Jahres ein wichtiger Meilenstein erreicht werden.

In E & P konnte das EBIT trotz fallender Rohölpreise und fast unveränderter Mengen mit € 272,97 Mio. auf hohem Niveau gehalten werden. R & M konnte die Absatzmengen in allen Geschäftsfeldern gegenüber dem Vorjahr steigern. Diese positive Entwicklung und ein hohes Petrochemieergebnis bewirkten einen Anstieg im EBIT auf € 223,09 Mio., fast eine Verdreifachung des Vorjahresergebnisses. In Erdgas konnten die erfolgsbestimmenden Mengengrößen im Supply und im Speichergeschäft weitgehend stabilisiert werden und die kontrahierten Transportkapazitäten sind deutlich gestiegen. Dies waren die Hauptgründe für den EBIT-Anstieg auf € 110,54 Mio. Im Geschäftsbereich C & K konnten in Chemie niedrigere Mengen durch bessere Erlöse überkompensiert werden. Insgesamt konnte das EBIT von C & K um € 13,27 Mio. auf € 48,74 Mio. erhöht werden.

Operative Schwerpunkte in den einzelnen Geschäftsbereichen

Die Aktivitäten in **E & P** konzentrierten sich auf Österreich, Libyen, Großbritannien, Pakistan sowie Australien. Im Jahr 2001 beteiligte sich OMV an 36 Explorations- und 16 Erweiterungsbohrungen, eine deutliche Steigerung zum Vorjahr. Davon waren 34 Bohrungen fündig, was eine sehr gute Erfolgsquote von 65 % ergibt. Die gesamte Produktion blieb konstant bei rund 28,5 Mio. boe (barrel of oil equivalent/Fass Öläquivalent). In Österreich wurde die höchste Produktion seit 1980 mit 14,2 Mio. boe erzielt. In Libyen wurde im

Murzuk-Becken erfolgreich exploriert. Aus dem Feld El Shararah wurden im Jahresschnitt 163.000 bbl/d Rohöl gefördert, wovon 7,5 % auf OMV entfallen. In Großbritannien wurde für die Produktion des Ölfeldes Schiehallion (OMV Anteil: 5,9 %) das Gasexportsystem planmäßig weiterentwickelt. Für die Entwicklung der Gas-Kondensatfelder Jade (OMV Anteil 5,6 %) und Ske-ne (OMV Anteil 3,5 %) wurden alle behördlichen Genehmigungen erteilt, und die Felder wurden Anfang 2002 in Betrieb genommen. In Pakistan begann die Produktion des Gasfelds Miano am 24. Dezember. In Australien wurden vielversprechende Bohrungen abgeteuft und die Entwicklung des Offshore Gasfelds Patricia Baleen startete.

R & M war durch die nach Abschluss der planmäßigen Instandhaltungsarbeiten wieder auf Normalniveau liegenden Verarbeitungs- und Absatzmengen gekennzeichnet. Die anfangs noch zufriedenstellenden Raffineriemargen sanken infolge der Anschläge im September und des Rückgangs der globalen Wirtschaftsentwicklung um rund ein Drittel. Im österreichischen Marketing sind durch die politisch erzwungene Treibstoffpreislimitierung, die weder Mehrkosten noch Mindererträge berücksichtigt, die Margen weiterhin gedrückt. Im internationalen Marketing war die Situation insgesamt besser, und es konnte ein deutlicher Zuwachs verzeichnet werden.

In beiden OMV Raffinerien wurden weitere Maßnahmen im Kostenmanagement und zur Ertragssteigerung erfolgreich abgeschlossen. Das Tankstellennetz des Konzerns umfasste per Jahresende 1.160 Stationen (2000: 1.136), davon waren 626 Tankstellen außerhalb Österreichs. Ausbauschwerpunkte lagen in Rumänien, wo sich die Tankstellenanzahl auf 34 Stationen verdoppelte, und in Bulgarien, mit einem Anstieg von 36 auf 51 Tankstellen.

Im Geschäftsbereich **Erdgas** kam es zur Verselbständigung in die neue 100 %ige Tochtergesellschaft OMV Erdgas GmbH, in der das Transport-, das Speicher- und das österreichische Handelsgeschäft inkludiert sind. Ziel dieser neuen Struktur sind größere Flexibilität und raschere Reaktionsmöglichkeiten im liberalisierten Umfeld.

Die verkauften Transportkapazitäten stiegen deutlich an: im Nord-Süd-System auf der Trans-Austria-Gasleitung (TAG) nach Italien und der Süd-Ost-Leitung nach Slowenien stieg das Volumen um 2 % und war hauptsächlich auf die Inbetriebnahme des ersten Abschnitts der TAG Loop II zurückzuführen. Auf dem Ost-West-System stiegen die verkauften Transportkapazitäten um 4 %. Neben der Inlandsproduktion wurden mit rund 5,89 Mrd. m³ Erdgas weniger als im Vorjahr importiert, da die Nachfrage vor allem durch Entnahmen aus den Speichern gedeckt wurde. Der Speicherstand betrug zum Jahresende 0,80 Mrd. m³, was einem Rückgang von 39 % entspricht.

Im Segment **C & K** war nach der letztjährigen Fertigstellung der neuen Melaminanlage in Linz sowie der Erweiterung in Castellanza, Italien, der Höhepunkt des Jahres 2001 der Startschuss zum Bau neuer Kapazitäten von rund 80.000 Tonnen in Deutschland in einem Joint Venture mit der Degussa-Tochter SKW Piesteritz. Die Absatzmenge bei beiden Hauptprodukten zeigte analog zur Wirtschaft eine fallende Tendenz.

Das im Finanzerfolg verbuchte Ergebnis der 25 %-Beteiligung an Borealis reduzierte sich deutlich, da es trotz einer Absatzsteigerung und besserer Anlagenverfügbarkeit nicht gelang, ein positives Jahresergebnis zu erzielen. Mitte Dezember wurde ein 600.000 Tonnen Cracker und zwei Polyethylenanlagen im Joint Venture Bourouge in Abu Dhabi eröffnet.

OMV Aktie und Corporate Governance

Die am 3. Dezember 1987 zum ersten Mal an der Wiener Börse notierende Aktie (Ausgabekurs ATS 440 bzw. € 31,98 je ATS 100 bzw. € 7,27 Nominale) zeigte 2001 eine überdurchschnittlich gute Entwicklung trotz schwierigem Umfeld. Während andere europäische Finanzplätze Einbußen hinnehmen mussten, zeigte Wien eine positive Performance und die OMV Aktie wies gegenüber dem Branchendurchschnitt ein deutliches Kursplus von 14 % auf. Die Börsekaptalisierung der OMV stieg auf € 2,54 Mrd. mit einem Schlusskurs von € 94,12. Der Höchstkurs der Aktie lag bei € 122,65 gegenüber einem Jahrestiefststand von € 78. Der OMV Titel blieb der liquideste Industriewert an der Wiener Börse und hatte einen 15 %igen Anteil am Börseumsatz.

Bei der ordentlichen Hauptversammlung wurde eine Erhöhung des Grundkapitals durch Ausgabe von maximal acht Mio Stückaktien innerhalb von fünf Jahren beschlossen. Gleichzeitig wurde auch ein zweites Aktienoptionsprogramm für den Vorstand und für leitende Angestellte beschlossen. Insgesamt wurden 96.000 Aktien zurückgekauft. Auch für MitarbeiterInnen war es heuer wieder möglich, sich am Erfolg des OMV Konzerns anhand eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms zu beteiligen. OMV bekennt sich zu einer fairen und vertrauensbildenden Unternehmenskommunikation und zu einem ausgewogenen Verhältnis von Leitung und Kontrolle in der Unternehmensführung.

2001: Wachstum aus eigener Kraft

Per Ende des Jahres waren 5.659 MitarbeiterInnen (2000: 5.757) im OMV Konzern beschäftigt, die einen Umsatz von € 7,74 Mrd. erarbeiteten (2000: € 7,45 Mrd.). Das EGT stieg auf € 570 Mio. von einem Vorjahreswert von € 453 Mio. Gleichfalls zeigte der Jahresüberschuss eine markante Steigerung auf € 382 Mio., bedingt durch die guten Verhältnisse in E & P und R & M, die geringeren Sonderaufwendungen und die positiven Effekte aus den Kostensenkungsmaßnahmen der letzten Jahre. Investitionen für Wachstum vor allem in E & P, in Marketing und in Melamin unterstützen den Pfad zur Ertragskraftsteigerung und Effizienzverbesserung. Das Management-Konzept für 2002 stellt eine konsequente Fortführung dieser Linie zur Erreichung der Finanzziele dar, jedoch kann nicht mit einem weiteren Rekordjahr gerechnet werden.

Der OMV Vorstand wird der Hauptversammlung wiederum eine Dividende von € 4,30 je Aktie (inklusive einer Bonusdividende von € 1,30 je Aktie) vorschlagen.

 **BÖHLER**
EDELSTAHL



Böhler-Uddeholm AG

www.bohler-uddeholm.com

ÖIAG-Beteiligung 25 %

Der Edelstahlkonzern Böhler-Uddeholm operiert in vier Divisionen, nämlich Edelstahl-Langprodukte, Bandprodukte, Schweißtechnik und Schmiedetechnik. Das Unternehmen ist globaler Marktführer bei Werkzeugstahl, Bimetallband, Stanzmesserstahl, Rill- und Schneidlinien sowie Turbinenschaufeln für Gas- und Dampfturbinen.

Die Produktionsgesellschaften von Böhler-Uddeholm befinden sich in Österreich, Schweden, Deutschland, Belgien, USA, Brasilien und Mexiko. Zusätzlich sind konzerneigene Vertriebsgesellschaften in 47 Ländern auf allen Kontinenten vertreten. Böhler-Uddeholm versorgt damit etwa 100.000 Kunden weltweit, wobei die wichtigsten Abnehmer den folgenden Branchen zuzurechnen sind: Automobil- und Automobilzulieferindustrie, Werkzeug- und Werkzeugmaschinenhersteller, Flugzeughersteller, Konsumgüter- und Elektronikindustrie, Holz- und Sägeindustrie, Textil- und Papierindustrie, Stahl- und Apparatebau, Kraftwerks- und Anlagenbau.

Die Hauptabsatzmärkte für Böhler-Uddeholm bilden Europa, Amerika und Asien, wobei der Konzern als einer der wenigen europäischen Stahlerzeuger schon seit mehr als 50 Jahren in praktisch allen asiatischen Märkten präsent ist. Der größte Einzelmarkt für das Unternehmen ist jedoch Deutschland.

Die Böhler-Uddeholm AG wurde am 10. April 1995 an der Wiener Börse notiert. Die Aktie ist in Wien im wichtigsten Handelssegment des Kassa-

Kennzahlen Böhler-Uddeholm Gruppe

	2001	2000
Umsatz (in Mio. €)	1.509	1.483
EBIT (in Mio. €)	132	126
Ergebnis vor Steuern (in Mio. €)	107	101
Dividende pro Aktie (in €)	2,70	2,50
Mitarbeiter (Stand 31. 12.)	9.298	9.071

marktes – dem ATX Markt – vertreten. Zusätzlich wurde die Aktie 1995 auf SEAQ International, London, quotiert und Böhler-Uddeholm verfügt seit 1996 in den USA über ein Sponsored Level-1 ADR Programm. Im Leitindex ATX (Austrian Traded Index) war Böhler-Uddeholm zum Jahresende 2001 mit 4,1 % gewichtet. Die Aktie erzielte an der Wiener Börse im Berichtsjahr ein Handelsvolumen von € 680,7 Mio. und zählte damit zu den zehn umsatzstärksten Titeln in Österreich.

Das Geschäftsjahr 2001

Trotz der erwarteten Verflachung der Weltwirtschaftskonjunktur ist es der Böhler-Uddeholm Gruppe im Geschäftsjahr 2001 gelungen, das Rekordergebnis des Vorjahres nochmals leicht zu übertreffen. Der Umsatz erreichte im Berichtsjahr € 1.509,4 Mio. und lag damit knapp über dem Niveau des Vergleichsjahres. Der Betriebserfolg (EBIT) erhöhte sich von € 125,7 Mio. um 5 % auf € 132,1 Mio. Berücksichtigt man noch den einmaligen Buchgewinn von rund € 9 Mio., der im Geschäftsjahr 2000 durch den Verkauf einer kanadischen Härterei im EBIT enthalten war, so konnte das gute Ergebnis des letzten Jahres sogar um 13 % übertroffen werden. Die Böhler-Uddeholm Gruppe hatte somit auch in ihrem Jubiläumsjahr (10. Jahr seit Gründung) erfreuliche Resultate vorzuweisen und damit die in sie gesetzten Erwartungen erfüllt.

Das Management der Böhler-Uddeholm AG setzte im Berichtsjahr den eingeschlagenen Weg einer gezielten Investitionspolitik und eines verstärkten Ausbaus der Wertschöpfungsstufen zu den Kunden fort. Das zeigt sich etwa in der Erhöhung der Anzahl von Elektroschlacke-Umschmelzanlagen (ESU), im verstärkten Einstieg in Anarbeitung und Wärmebehandlung sowie im Ausbau des weltweiten Vertriebsnetzes durch die Akquisition von lokalen Stahlhändlern in mehreren Ländern.

Aktie und Corporate Governance

Der Kurs der Böhler-Uddeholm Aktie verzeichnete im Geschäftsjahr 2001 eine positive Entwicklung aufgrund des verstärkten Interesses von institutionellen Investoren vor allem aus Österreich. Die Aktie beendete das Jahr 2001 mit einem Kurs von € 44,98; das entspricht einem Zuwachs von 30 % gegen-

über dem Ultimo 2000. Im Gegensatz dazu schaffte der Leitindex der Wiener Börse nur ein leichtes Plus von 6 %. Das gestiegene Interesse an Böhler-Uddeholm dokumentierte sich auch in zahlreichen Roadshows und Präsentationen, die das Management im Rahmen des Investor Relations Programms im In- und Ausland absolvierte.

Der Aktionärskreis der Böhler-Uddeholm AG wurde im Geschäftsjahr 2001 durch den Einstieg einer Gruppe privater, österreichischer Finanzinvestoren ergänzt. Es handelt sich dabei um die drei Investmentgesellschaften BU-Industrieholding GmbH, TECHNO Holding AG und BUB Beteiligungs GmbH. Hinter diesen drei Gesellschaften stehen österreichische Unternehmerpersönlichkeiten und Industriellenfamilien. Gemeinsam ist diesen Investoren, dass sie ihr Engagement bei Böhler-Uddeholm langfristig betrachten und am Wachstum des Konzerns partizipieren wollen. Am Ende des Berichtsjahres lag der zusammengerechnete Anteil dieser drei Investorengruppen am Grundkapital der Böhler-Uddeholm AG bei 25,1 %.

Auf Grundlage der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 14. Mai 2001 und des auch vom Aufsichtsrat genehmigten Beschlusses des Vorstandes der Böhler-Uddeholm AG hat das Unternehmen per 4. Oktober 2001 sein Aktienrückkauf-Programm gestartet, dessen Dauer bis längstens 14. November 2002 festgelegt wurde. Vorgesehen ist der Rückkauf im Umfang von bis zu 660.000 Stück Stückaktien. Dies entspricht 6 % des Grundkapitals der Gesellschaft. Bis zum Stichtag 31. Dezember 2001 wurden vom Unternehmen insgesamt 159.440 Stück Aktien rückgekauft; das entspricht 1,45 % des Grundkapitals.

Der Rückkauf eigener Aktien dient der in der letzten Hauptversammlung angekündigten Implementierung eines Stock Option Plans für 58 Führungskräfte des Konzerns. Mit diesem Stock Option Programm setzt Böhler-Uddeholm einen nachhaltigen Schritt, um die Interessen der Aktionäre mit den Interessen des Managements zu verschränken. Neben allen bisherigen Investor Relations Maßnahmen soll auch dieses Instrument dazu beitragen, den Böhler-Uddeholm Konzern im Einklang mit den Erwartungen der Aktionäre in die Zukunft zu führen.



VA Technologie AG

www.vatech.at

ÖIAG-Beteiligung 24 %

Die börsennotierte VA Technologie AG (VA TECH) ist ein führendes globales Technologie- und Serviceunternehmen.

Die VA TECH zählt heute zu den globalen Marktführern im Bereich des Metallurgischen Anlagenbaus, der Hydraulischen Energieerzeugung und der Hochspannungs-Energieübertragung und -verteilung. In der Wassertechnik verfügt das Unternehmen über eine starke internationale Stellung, im elektromechanischen Infrastruktur-Engineering und -service über eine führende Position in den regionalen Kernmärkten Zentral- und Osteuropas.

Geschäftsjahr 2001

Die sich bereits im letzten Drittel des Jahres 2000 abzeichnende spürbare Verlangsamung des Wirtschaftswachstums setzte sich im abgelaufenen Jahr weiter fort.

Der Welthandel, der sich im Jahre 2000 sehr gut entwickelt hatte, stagnierte im Jahr 2001 auf dem Niveau des Vorjahres. Die Terroranschläge vom 11. September 2001 verschärfen die Unsicherheiten auf den Weltmärkten zusätzlich, mit unterschiedlichen Auswirkungen auf einzelne Branchen.

Auftragseingang: Wachstum um 17 %

Im Jahr 2001 konnte der Auftragseingang um 17 % im Vergleich zur Vorjahresperiode auf € 4.551 Mio. gesteigert werden, ein klarer Vertrauensbeweis der Kunden, gerade bei schwierigem Marktumfeld geprägt von restriktivem

Kennzahlen VA TECH Konzern (nach IAS)¹⁾

	2001	2000
Umsatz (in Mio. €)	3.999	3.985
EBIT (in Mio. €)	83	93
Ergebnis vor Steuern (in Mio. €)	42	42
Dividende (pro Aktie in €)	0,5	1,2
Mitarbeiter (Stichtag 31. 12.)	18.847	21.341

¹⁾ Zahlen gemäß International Accounting Standards (IAS)

Investitionsverhalten. Mit diesem Rekordauftragseingang kamen um 14 % mehr neue Aufträge ins Haus als mit dem Umsatz abgerechnet wurden.

74 % des Auftragseinganges kamen aus den Geschäften Energietechnik, Wassertechnik und Infrastruktur (Power & Water), 22 % aus der Metallurgietechnik. 55 % der neuen Aufträge entstammen dem Heimmarkt Europa.

Auftragsstand auf Rekordwert

Der Auftragsstand stieg Ende 2001 im Vergleich zum Vorjahr um 16 % auf den Höchststand von € 4.314 Mio. Dies entspricht bei einem Umsatz von € 3.999 Mio. einer durchschnittlichen Auslastungsreichweite der Geschäfte von über einem Jahr.

Die Anteile der Unternehmensbereiche betragen 26 % für Metallurgietechnik, 33 % für Hydraulische Energieerzeugung, 25 % für Energieübertragung und -verteilung, 9 % für Wassertechnik und 8 % für Infrastruktur; VA TECH Konzernservices und Konsolidierung betragen minus 1 %.

Die Projektstruktur im Auftragsstand zeigt das nunmehr deutlich verbesserte Geschäftsdesign und damit Risikoprofil des Konzerns. Eine breitere Auftragsbasis mit kleineren Aufträgen und kürzerer Durchlaufzeit reduziert die Abhängigkeit von Großprojekten und verringert das Ergebnisrisiko.

Umsatz über dem Vorjahresniveau

Der Umsatz des Konzerns lag 2001 trotz schwierigem internationalen Umfeld mit € 3.999 Mio. um € 14 Mio. über dem Niveau des Vorjahres (€ 3.985 Mio.). Mit der Devestition der VA TECH VOEST MCE und VA TECH TMS sowie der Entkonsolidierung kleinerer Unternehmungen und der erstmaligen Konsolidierung von VA TECH Schneider High Voltage und VAI Pomini wurde im Vergleich zur Vorjahresperiode ein Umsatzvolumen von etwa € 486 Mio. abgegeben bzw. € 520 Mio. erstmals konsolidiert.

Den stärksten Umsatzanstieg verzeichnete ebenfalls der Unternehmensbereich Energieübertragung und -verteilung, der mit einem Anteil von 30 % zum umsatzstärksten Unternehmensbereich heranwuchs.

Ergebnis: Anstieg des operativen Ergebnisses vor Firmenwert-Abschreibung.

Im Geschäftsjahr 2001 konnte das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Firmenwert-Abschreibung (EBITA) um 17 % auf € 146 Mio. (nach € 125 Mio. im Vorjahr) gesteigert werden.

In Anbetracht der anhaltend schwierigen internationalen Marktbedingungen wurden vom Konzern höhere Abschreibungen auf die Firmenwerte der getätigten Akquisitionen vorgenommen. Der Betrag liegt mit insgesamt € 63

Mio. fast doppelt so hoch wie im Vorjahr (€ 32 Mio.). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) des Jahres beträgt als Konsequenz dieser bilanzpolitischen Maßnahme daher € 83 Mio. (nach € 93 Mio. im Vorjahr).

Das Finanzergebnis des Jahres 2001 betrug minus € 41 Mio. nach minus € 51 Mio. im Vorjahr. Die Veränderung zur Vorjahresperiode resultiert größtenteils aus höheren Erträgen (plus € 22 Mio.) aus dem Verkauf von voestalpine Aktien. Weitere Einflussfaktoren waren die geringere Liquidität im Periodenvergleich sowie die Gründungsaufwendungen für die Beteiligung am elektronischen Marktplatz ec4ec (e-commerce for engineered components).

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) konnte mit € 42 Mio. auf dem Vorjahresniveau gehalten werden. Der Jahresüberschuss erhöhte sich auf € 32 Mio. (nach € 30 Mio. in 2000), das Ergebnis pro Aktie beträgt somit € 2,2 (nach € 2,1 2000).

Als Ausdruck der Leistungsfähigkeit und der soliden finanziellen Struktur des Konzerns wird von der Hauptversammlung am 17. April 2002 eine Dividende von € 0,5 je Aktie für das Jahr 2001 genehmigt.

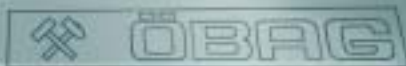
Ausblick für 2002

Die Grundstrategie des Konzerns zielt auf Wachstum des Geschäftsvolumens und des Ergebnisses ab. Die Umsetzung erfolgt durch

- Konzentration auf Schwerpunktmärkte mit attraktivem Wachstumspotenzial
- forcierten Ausbau der Automations- und Servicegeschäfte
- Nutzung der Potenziale aus nachhaltigen Lösungen und erneuerbaren Energien
- nachhaltige Verbesserung der Ertragskraft durch kontinuierliche Produktivitätssteigerungen und Kostensenkungen

Die VA TECH erwartet für 2002 auf Basis der heutigen Markteinschätzung einen Anstieg im Umsatz und im operativen Ergebnis. Ob es gelingt, den Rekord-Auftragseingang des Vorjahres wiederum zu erzielen, wird von der Entwicklung der derzeit instabilen globalen Märkte abhängen. Europa und Nordamerika werden dabei die Schlüsselrolle spielen.

Ein Charakteristikum des Kapitalgütersektors ist das Projektgeschäft, wobei die Abrechnung eines Großteils der Jahresumsätze und -ergebnisse in der Regel im Halbjahr erfolgt. Dies gilt auch für die VA TECH. Aus diesem Grund wird nach einem schwächeren ersten Halbjahr der größere Teil der Umsatz- und Ergebnisrealisierung im dritten und vor allem im vierten Quartal erfolgen.



ÖIAG Bergbauholding AG

www.oiaa.at

ÖIAG-Beteiligung 100 %

Mit dem Verkauf der in Arnoldstein ansässigen Gewerbetparkfirma EURO NOVA GmbH zu 100 % an einen privaten Investor, rückwirkend zum 01.01.2001, fanden die seit 1988 fortdauernd gesetzten Bemühungen der Holding ÖBAG zur Abgabe bzw. zum Verkauf von Konzernbeteiligungen einen vorläufigen Abschluss. Die ÖBAG ist somit nur noch an den Kernbereichen Spateisenstein und Braunkohle zu 100 % beteiligt, sowie minderheitlich mit 26 % an einem ausländischen Recyclingbetrieb für Bleibatterien in Arnoldstein engagiert. Die Absatzmenge an Bergbauprodukten lag im Geschäftsjahr 2001 vergleichbar auf Vorjahreshöhe bei rund 3,0 Mio. t Summe Mischerz und Kohle.

Die **Bleiberger Bergwerks-Union AG i.L.** hat mit dem Verkauf der EURO NOVA das aufwendige Sanierungskapitel der Fabriksaltlasten in Arnoldstein erledigt und erfüllt mit 2 Mitarbeitern noch die restlichen Aufgabenstellungen, wie z.B. laufende Löschung von Bergwerksberechtigungen. Mit Jahresende erfolgte eine Verlegung des Geschäftssitzes der BBU von Arnoldstein zurück nach Bad Bleiberg.

Die operative Tochtergesellschaft **GKB-Bergbau GmbH** hat 1,1 Mio. t Braunkohle aus dem Köflacher Revier in Form von Kesselkohle und Industriekohle abgesetzt. Der Umsatz lag mit € 45,1 Mio. etwa 7 % unter dem Vorjahreswert, da einige Nebenleistungen (z.B. Stromerlöse aus dem werkseigenen Netz) nach dem im Vorjahr erfolgten EVU-Verkauf entfielen, ebenso wie die

Kennzahlen ÖBAG Konzern		
	2001	2000
Umsatz (in Mio. €)	66,5	71,3
Investitionen (in Mio. €)	1,9	3,6*
EGT (in Mio. €)	12,2	0,1
Mitarbeiter (Stand 31. 12.)	434	473

* inkl. Anschaffung über Leasing/Miete

Mieteinnahmen aus den ehemaligen Werkswohnungen. Das EBIT in Höhe von € 5,6 Mio. ist groÙtenteils auf die auch in 2001 wiederum zielstrebig erledigten VeräuÙerungen, insbesondere Liegenschaften, zurüÙzuführen. Wegen eines beim Handelsgericht Wien anhängigen Rechtsstreites bezüglich offener Forderungen gegenüber Draukraft bzw. ATP (Weiterleitung der von den Kunden eingehobenen Stranded Cost-Komponente für den GKB-Kohlepreis) waren unterjährig die Bemühungen des Managements vorrangig auf Wiederherstellung der Rechtsicherheit bei den Kohlelieferungen an das Kraftwerk Voitsberg 3 gerichtet. Die Zahl der Mitarbeiter konnte im Jahresverlauf von 274 auf 251 gesenkt werden. PlangemäÙ soll die Kohleproduktion noch auslaufend bis Mitte 2004 stattfinden, mit begleitender Abraum-Massenbewegung.

Bei der **VA-Erzberg GmbH** wurden rund 1,9 Mio. t Mischerz im Eisenerz Revier produziert und das Inlandserz an die Hüttenwerke der **voestalpine** in Linz und Donawitz abgesetzt. EinschlieÙlich der montantechnischen Dienstleistungen konnte ein Umsatz von € 21,5 Mio. erzielt werden, das sind –6 % zum Vorjahr vornehmlich aus dem Rückgang der Dienstleistungen. Das operative Ergebnis drehte erstmals geringfügig in den Plusbereich, die Zahl der Mitarbeiter wurde auf 183 angepasst; zusammen mit der eigenen Servicegesellschaft M.S.E sind in Eisenerz noch 240 Mitarbeiter tätig (ohne Lehrlinge). Zur Betriebssanierung sind dem Erzberg in 2001 wieder staatliche Beihilfen nach dem Bergbauförderungsgesetz zugeflossen, welche aber mit dem Ende des EGKS-Regimes im Jahr 2002 endgültig auslaufen.

Ausblick ÖBAG-Konzern

Im Jahr 2002 soll die BBU mit Liquidationsstatus in eine kleine GmbH umgewandelt werden und Restabwicklungen vornehmen. Der Bergbau in Köflach wird weiter um eine Bereinigung des Schwebezustandes bei den Stranded Costs bemüht sein. Der Erzberg soll den Betriebszuschnitt in der Weise ausrichten, dass künftig ein subventionsfreier, gesicherter Betrieb des Erzabbaus

möglich ist. Alle Tochter- und Beteiligungsgesellschaften der ÖBAG sollten plangemäß positiv gestionieren, mit erstmaliger Möglichkeit, an die Obergesellschaft ÖIAG in Relation zu den eingesetzten Eigenmitteln eine angemessene Dividende auszuschütten.

Die mit 1. Jänner 2002 in Kraft getretene **Novelle des Mineralrohstoffgesetzes** sieht einerseits für die Bergbaubetriebe administrative Erleichterungen vor, andererseits für die zuständigen Behörden neue Möglichkeiten zur finanziellen Garantiestellung, z.B. für Maßnahmen zum Schutz der Oberfläche nach Beendigung des Abbaues bzw. zur Sicherung der Oberflächennutzung.



Österreichische Post AG

www.post.at

ÖIAG-Beteiligung 100 %

Die Österreichische Post AG hat das Geschäftsjahr 2001 mit einer deutlichen Ergebnisverbesserung abgeschlossen. Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) betrug rund € 23,5 Mio. gegenüber € 17,4 Mio. im Jahr 2000 und das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) € 45,3 Mio. gegenüber € 38,6 Mio. Der Umsatz lag mit rund € 1.518 Mio. leicht unter dem Geschäftsjahr 2000. Hauptgründe für den Umsatzrückgang waren der Wegfall der Abgeltung der gemeinwirtschaftlichen Leistungen im Postzeitungsdienst sowie ein Rückgang bei der P.S.K. Schalervergütung. Umsatzverbesserungen erzielten – trotz zunehmender Konkurrenz – der Wachstumsmarkt Info-Mail, aber auch der umsatzstärkste Bereich der Österreichischen Post AG, der Brief. Beim Personalaufwand, aber auch bei den Sachaufwendungen konnten im Vergleich zum Vorjahr deutliche Einsparungen erzielt werden.

Automatisierte Logistik

Die Sendungsverteilung wird künftig österreichweit über sechs hochmoderne Logistikzentren erfolgen. Durch die weitgehend automatische Sortierung und mit optimierten Transportwegen zwischen den Logistikzentren und den Zustellstandorten können signifikante Laufzeitverbesserungen und Kosteneinsparungen erzielt werden. In den Logistikzentren in Salzburg, Graz und Linz wurden im Berichtsjahr die Umstellphasen zum Regelbetrieb bewältigt. Das Logistikzentrum in Wien befindet sich im Bau, die restlichen Zentren befinden sich in der Planungsphase. Ausgehend von den operativen Prozessen, die das Sendungsvolumen bearbeiten, werden Maschinen, Fuhrpark sowie Personaleinsatz an die Materialflüsse angepasst.

Kennzahlen Österreichische Post AG (konsolidiert)

	2001	2000
Umsatzerlöse (in Mio. €)	1517,7	1542,3
Investitionen (in Mio. €)	117,8	106,6
EBIT (in Mio. €)	23,5	17,4
EGT (in Mio. €)	45,3	38,6
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt-VZK)	30.357	31.775

Effiziente Zustell-Organisation

Der Schwerpunkt des Konzeptes „Distribution Neu“ liegt in der Änderung der Aufbau- und Ablauforganisation, um die Zustellung zu optimieren und die Produktivität zu steigern. Basierend auf den gewonnenen Erkenntnissen eines mehrmonatigen Feldversuches wurde die Neuorganisation beschlossen: Die Abgabepostämter werden bundesweit neu geordnet und um zwei Drittel auf rund 600 Zustellbasen und -postämter verringert. Neben erheblichen Einsparungen bei gleichzeitiger Qualitätsverbesserung in der Distribution entstehen Synergieeffekte in der Logistik, v.a. in der Tourenplanung. Ab 2002 beginnen regionale Teams mit der Umsetzung des Konzeptes.

Hauspostämter für Großkunden

Eine neue Serviceleistung für Großkunden mit großem Paketaufkommen sind die Hauspostämter, die direkt an das Zentrallager des Kunden angeschlossen werden. Pakete werden vorsortiert und direkt in die Logistikzentren der Bundesländer befördert. Der Vorteil des Hauspostamtes liegt in der Laufzeitverbesserung und höherer Laufzeitsicherheit und dient der langfristigen Kundenbindung. Das erste Hauspostamt wurde 2001 in Betrieb genommen.

Zeitgemäßes Filialnetz

Das historisch gewachsene Filialnetz wird den geänderten Kundenerfordernissen angepasst: Schwerpunkte des Geschäftsstellen-Konzeptes der Österreichischen Post AG sind die Einrichtung von unterschiedlichen Filialtypen, die Erweiterung des Serviceangebotes und die Restrukturierung des Filialnetzes. Langfristig soll damit bei Sicherstellung des postalischen Versorgungsauftrages die nachhaltige Wirtschaftlichkeit des Filialnetzes erreicht werden. Für die verstärkte Orientierung an den Kundenbedürfnissen und die Erweiterung des Serviceangebotes wurden im Geschäftsjahr Filial-Typen mit jeweils unterschiedlichem strategischen Ansatz entwickelt und pilotiert. Neben den klassischen Postämtern wird es drei weitere Filial-Typen geben: „Post-Box“ und „Post.at“ sind vorwiegend auf Lagen mit hoher Kundenfrequenz ausgerichtet. Um ländliche, frequenz-schwächere Gebiete flächendeckend versorgen zu können, wurde das Agenturkonzept „Post-Partner“

entwickelt. Die einzelnen Pilotstandorte werden umfassend evaluiert. Im Rahmen des Konzeptes wurde auch die Restrukturierung des überdimensionierten Filialnetzes beschlossen. Im Berichtsjahr wurden dafür Erreichbarkeit, Einzugsgebiet und Wirtschaftlichkeit aller Standorte geprüft. Unter Berücksichtigung der flächendeckenden Versorgung erfolgt 2002 die Umsetzung.

Produkte für Kundengruppen

Das Jahr 2001 stand im Zeichen von Produktlaunches für spezifische Kundengruppen. Es wurden neue Produkte wie der Bonus-Brief und der Premium-Brief gelauncht. Die Ausgabe der Digitalen Signatur über die Postämter wurde begonnen. In sechs Landeshauptstädten Österreichs sind Direct Marketing Center aktiv, die vor allem Klein- und Mittelbetriebe bei Planung und Ablauf von Direct Marketing-Aktivitäten unterstützen.

Ausblick

Im Berichtsjahr wurde die Divisionalisierung in fünf ergebnisverantwortliche Geschäftsfelder Brief, Info-Mail, KEP, Medienpost und Filialnetz beschlossen. Die Divisionalisierung in strategische Geschäftsfelder verstärkt die Marktorientierung durch die klare Fokussierung auf einzelne Geschäfte und bietet damit die Chance für eine verstärkte Wettbewerbsfähigkeit und Partnerfähigkeit der Post in einzelnen Bereichen. Für die Österreichische Post AG gilt es, in Hinkunft die großen Herausforderungen wie die schrittweise Liberalisierung des Marktes ab 2003 zu bewältigen. Die Maßnahmen-Schwerpunkte werden daher weiterhin in der Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit, Prozessoptimierung, Qualitätsverbesserung und Kostensenkung liegen.

 **Post.Bus**



Österreichische Postbus AG

www.postbus.at

ÖIAG-Beteiligung 100 %

Das Geschäftsjahr 2001 war geprägt vom Aufbau des Postbusses als eigenständiges modernes Unternehmen. So wurde die Unternehmenszentrale mit den Bereichen Personal, Rechnungswesen, Verkehr und Verkehrsplanung, Verbände, IT, Recht, Unternehmenskommunikation, Bus/Service sowie Marketing neu aufgebaut und sukzessive vormals durch MitarbeiterInnen der Post AG erledigte Verwaltungsaufgaben übernommen. Zur effizienteren Steuerung des Unternehmens wurde ein eigenes modernes Berichtswesen entwickelt, welches vor allem im Bereich der Umsatzgliederung und der Kennzahlen aussagekräftiger geworden ist.

Nach längerer Projektvorlaufzeit wurde am 12. 10. 2001 vom Aufsichtsrat einstimmig die „Aufbauorganisation neu“ beschlossen. Diese neue Struktur schaffte eine Anpassung an geänderte Verhältnisse, eine effektivere Konzentration auf das Kerngeschäft, eine Verlagerung der Ertrags- und Kostenverantwortung in die Regionen, die Integration der Werkstätten in den Verkehrsbereich und somit eine deutliche Vereinfachung der Verwaltung.

Trotz der umfangreichen Reorganisation der Postbus AG wurde die Geschäftstätigkeit nicht außer Acht gelassen und Maßnahmen zur Produktivitätssteigerung weiter fortgesetzt. Beispiele wie Steigerung der Jahreskilometerleistung je Bus um 3 %, oder die Erhöhung der gesamten Fahrleistung um 7,4 % von 6,7 Mio. km auf 7,2 Mio. km (Vergleichszeitraum November 2000/2001)

Kennzahlen Österreichische Postbus AG Konzern

	2001	2000
Umsatzerlöse (in Mio. €)	194,2	195,7
Investitionen (in Mio. €)	15,3	33,8
EBIT (in Mio. €)	-11,7	-6,8
EGT (in Mio. €)	-11,4	-6,1
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt-VZK)	2.953	3.055

konnten den Postbus als wettbewerbsfähiges, dynamisches Unternehmen in der Dienstleistungsbranche weiter etablieren.

Intensive Bemühungen im Bereich der Verkehrsverbünde haben zum Abschluss offener Abrechnungen der Vorjahre und zu Vertragsanpassungen geführt, die sich einerseits auf die Folgejahre ertragswirksam auswirken, andererseits die Position bei künftigen Vertragsverhandlungen verbessern.

Außerdem konnte eine Tarifierhöhung im Ausmaß von 3 % für die Schüler- und Lehrlingsfreifahrt mit dem Bundesministerium für soziale Sicherheit und Generationen vereinbart werden.

Die schlechte Entwicklung der Auftragsituation in den Werkstätten ist maßgeblich auf die Rückgänge der Erlöse mit Post und Telekom zurück zu führen. Dies führte schließlich auch zu der Entscheidung, die Werkstätten bis auf Innsbruck und Dornbirn auf die internen Erfordernisse abzustimmen und derzeitige Überkapazitäten sukzessive abzubauen.

Aufgrund der rückläufigen Wertstättenaufträge erreichte der Umsatz im Berichtsjahr lediglich € 194,2 Mio. und lag damit unter dem Niveau des Vergleichsjahres. Der Betriebsverlust (EBIT) erhöhte sich von minus € 6,8 Mio. auf minus € 11,7 Mio. Im Geschäftsjahr 2001 waren durchschnittlich 2.972 Mitarbeiter im Unternehmen beschäftigt.

Die Ertragslage der Österreichischen Postbus AG des Geschäftsjahres 2001 ist auch durch die bilanzielle Umsetzung des im Jahr 2001 beschlossenen Restrukturierungskonzeptes, dessen Kernelement die bereits in Umsetzung befindliche Personalanpassung an die neue Organisationsstruktur und ein redimensioniertes Werkstättenkonzept bilden, gekennzeichnet.

Verbundtätigkeiten gemäß ÖPNRV-G 1999

Das Inkrafttreten des „Österreichischen Personennah- und Regionalverkehrsgesetz (ÖPNRV-G)“ hatte auf die Strukturierung und Inhalte der Aufgabengebiete der Österreichischen Postbus AG einen großen Einfluss. Das ÖPNRV-G schreibt die Neuorganisation der Verkehrsverbünde und den Wegfall der Alt-einnahmengarantie bis Ende 2004 für gemeinwirtschaftliche Leistungen vor. Trotz dieser schwierigen Situation gelang es dem Unternehmen, ergebnisseitig durch intensive Verhandlungen mit den Verkehrsverbänden offene Abrechnungen der vergangenen Jahre abzuschließen und Vertragsanpassungen mit Wirksamkeit für die Folgejahre zu erzielen. Unter anderem konnte eine Tarifierhöhung der Schüler- und Lehrlingsfreifahrt erreicht werden, in den Verkehrsverbänden auf Regionalebene wurden Kooperationsgemeinschaften gegründet und neue wirtschaftliche Verkehrskonzepte erarbeitet.

Ausblick

Geprägt von der Neuorganisation des ÖPNRV werden intensive Bemühungen in Richtung Qualität und Modernisierung angestrebt sowie eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit. Durch die straffe, neue Organisationsstruktur kann der Umstrukturierung in den Verbänden und der Entwicklung der Tarife Rechnung getragen werden.

Intern ist es notwendig, weitere Kostensenkungsmaßnahmen durchzuführen. Mit dem Projekt „Mobil machen“ sollen durch Optimierung von Fahr- und Dienstplänen, Buseinsätzen und Anmietungen diese Einsparungen erreicht werden. Gleichzeitig sollen regionale Verkehrskonzepte zur besseren Auslastung der Kapazitäten und zur Erhöhung der Erträge führen.



Telekom Austria AG

www.telekom.at

ÖIAG-Beteiligung 47,8 %

Financial Benchmarks

Trotz eines immer schärferen Wettbewerbsumfeldes gelang es den Wachstumsbereichen Mobil, Daten und Internet den Umsatzrückgang im Festnetzgeschäft auszugleichen und die zusammengefassten Umsatzerlöse aller vier Geschäftssegmente um 1,2 % auf € 3.943,5 Mio. zu steigern. Das EBITDA erhöhte sich um 38,8 % auf € 1.472,8 Mio.

Die Umsatzerlöse im Geschäftsbereich Festnetz reduzierten sich um 7,5 % auf € 2.456,7 Mio., das EBITDA (inkl. Aufwendungen für Vorruhestandsprogramme jedoch ohne Aufwendungen für freigestellte Mitarbeiter) verbesserte sich jedoch durch die nachhaltige Reduzierung aller wesentlichen Ausgaben um 51,9 % auf € 869,0 Mio.

Im Geschäftsfeld Mobilkommunikation gab es einen Umsatzanstieg um 14,1 % auf € 1.713,2 Mio., wodurch sich das EBITDA um 30,9 % auf € 571,3 Mio. erhöhte.

Die Umsatzerlöse im Geschäftssegment Datenkommunikation stiegen um 5,5 % auf € 330,2 Mio., das EBITDA ging in Zusammenhang mit der Erhöhung der konzerninternen Verrechnungspreise um 4,7 % auf € 54,7 Mio. zurück.

Im Internetgeschäft sind die Umsatzerlöse um 62,8 % auf € 99,5 Mio. angewachsen, das EBITDA reduzierte sich aufgrund der höheren Aufwendungen im Zuge von Neupositionierung und Expansion des Segments um 272,2 % auf minus € 20,1 Mio.

Kennzahlen Telekom Austria Gruppe (US-GAPP)

	2001	2000
Umsatz (in Mio. €)	3.943,5	3.897,2
EBITDA (in Mio. €)	1.472,8	1.060,9
EBIT (in Mio. €)	156,0	-29,4
Mitarbeiter (zum Jahresende)	16.586	18.301

Konsolidierung und Trendumkehr im Festnetzgeschäft

Das Jahr 2001 stand ganz im Zeichen der radikalen Transformation der Telekom Austria-Gruppe zu einem schlanken, marktorientierten Telekom-Gesamtanbieter. Trotz äußerst schwieriger Startbedingungen zu Beginn des Jahres mit einem global beobachtbaren Abschwung der Telekom-Branche sowie härtestem nationalen Wettbewerb ist es der Telekom Austria Gruppe mit Fortdauer des Geschäftsjahres gelungen, eine grundlegende Trendumkehr beim EBITDA einzuleiten.

Höchste Priorität in der Strategie einer nachhaltigen Wertsteigerung der Unternehmensgruppe nahm die Neustrukturierung des Festnetzbereichs ein. Ein ambitioniertes Programm, das zentral auf erfolgreiche Personalrestrukturierung und eine Verringerung der Marktanteilsverluste durch Einführung neuer Tarifpakete abzielte, bestimmte den Kurs des Konsolidierungsprozesses.

Leadership im Business-Segment und weitere Internationalisierung

Im Hinblick auf höchstmögliche Wertschöpfung stand 2001 im Mobilfunkbereich die optimierte Bedarfsdeckung des Segments Geschäftskunden – vornehmlich mit mobilen Datendiensten – im Mittelpunkt. Die Palette an Lösungen reichte von SMS, über verschiedenste WAP-Dienste, m-commerce-Anwendungen, konvergente Mobil-Datendienste bis zu schnellen, mobilen Netzwerkverbindungen.

Mobilkom Austria bestimmte 2001 aber nicht nur das Innovationstempo, sondern verstärkte auch sein Auslandsengagement durch Ausweitung der Beteiligung an VIPNet in Kroatien auf 66 % sowie durch den Einstieg bei SI.MOBIL in Slowenien, wo ein Anteil von 75 % plus einer Aktie erworben wurde. Insgesamt machte der Kundenstock im Ausland Ende 2001 bereits 28 % aus.

Data Communication – Einstieg in neue Märkte

Datakom Austria hat 2001 sein traditionelles Produktportfolio aus Daten-, Datenmehrwert- und Netzwerk-Diensten um integrative Lösungen bei Security, ASP Enabling und eBusiness erweitert und bei der konkreten Produkt-

entwicklung vorherrschende Konvergenztrends in hohem Maße berücksichtigt. Damit konnte in Ergänzung zum Core Business Mietleitungen und Corporate Networks das Lösungs- und Individualgeschäft stark forciert werden.

Internet: Fokus auf Broadband Access und interaktive Medien

Mit dem Launch des Destination-Portals www.jet2web.net, das auf acht Channels reichhaltigen Content bereitstellt und dem Einstieg in den Markt für Video Application Service Providing in Kooperation mit renommierten Partnern hat die österreichische Internet-Tochter Jet2Web Internet 2001 ihren Führungsanspruch im Bereich interaktiver Medien klar zum Ausdruck gebracht. Beim Produktportfolio dominierte die „aonspeed-Linie“ auf Basis der breitbandigen Accesstechnologie ADSL, Dial-in-Zugänge (aonflash) für kostenbewusste Surfer komplettierten die Produkt-Range. Mit Gründung des Online-Marktplatzes „bizmarket.at“ und mit skalierbaren Lösungen für eShop-Betreiber wurde auch das Business-Segment erfolgreich besetzt.

Entwicklung der Anschlüsse und Marktanteile

Telekom Austria AG betreute zum Jahresende 2001 im Festnetz rd. 3,16 Mio. Anschlüsse, davon entfielen auf ISDN rd. 407.000. Die sukzessive Verringerung der Marktanteilsverluste bei Voice-Diensten (inklusive Online-Verkehr) im Jahresverlauf ist vorrangig auf die Einführung neuer Tarifpakete mit sekundenorientierter Abrechnung zurückzuführen. Zum Jahresende 2001 konnte die TikTak-„Tariffamilie“ bereits rd. 212.000 Anschlüsse auf sich vereinen. Die Fokussierung auf Breitbandanschlüsse mit über 100.000 ADSL lines (Penetration: 2,9 % aller Festnetz-Anschlüsse) Ende 2001 hat dem Festnetzgeschäft parallel starke Impulse gegeben und der Telekom Austria Platz 3 im europäischen DSL-Ranking einnehmen lassen. Das Unternehmen konnte seine Marktführerschaft im Segment „Sprach- und Onlinedienste“ mit einem Marktanteil von 56,2 % (auf Basis Tarifminuten) behaupten, bei den Zugangsleitungen betrug der Marktanteil rd. 93 %.

Mit rund 2,85 Mio. Kunden in Österreich und einem Marktanteil von 42,9 % war Mobilkom Austria klarer Mobilfunk-Marktführer in einem mit 82,2 % Marktpenetration (Top 3 in Europa) hochgradig gesättigten Markt. Unter

Einrechnung des Auslandsgeschäfts betreute Mobilkom Austria Ende 2001 knapp 4 Mio. Kunden. Ferner konnte Mobilkom Austria 2001 im attraktiven Segment Vertragskunden eine Steigerung von 8 % verzeichnen, damit die Führung bei Business-Kunden mit 69 % Marktanteil klar behaupten und auch bei der Neukundenakquisition einen Anteil von 40,8 % für sich verbuchen.

Der verstärkte Ausbau des Produktportfolios im Bereich mobile Datenkommunikation spiegelt sich u.a. in 448,1 Mio. verrechenbaren SMS, 280.000 registrierten Usern beim Internet-Service-Portal www.a1.net, rd. 210.000 WAP-Usern und rund 26.000 GPRS-Kunden wieder.

VIPNet verzeichnete im Geschäftsjahr 2001 ein weiterhin dynamisches Kundenwachstum; mit einer Steigerung um 61 % auf 855.700 und einem Gesamtmarktanteil von 48,7 % zum Jahresende war VIPnet weiterhin kroatischer Marktführer. SI.MOBIL, die im Februar 2001 von Mobilkom Austria übernommen wurde, gelang im Berichtsjahr mit rund 270.000 Kunden zum Jahresende mehr als eine Verdoppelung der Kundenzahl. Damit stieg der Marktanteil in Slowenien von 14 % Ende 2000 auf 20,8 % Ende 2001 an.

Datakom Austria konnte 2001 ihre Marktführerschaft im Segment Datenkommunikation erfolgreich verteidigen. Das „high value“-Segment der Top 500 (80 %) und der Top 100 (90 %) Unternehmen vertraute überwiegend auf die Lösungskompetenz und die Dienstleistungen von Datakom Austria. Insgesamt betrug der Marktanteil bei Business-Kunden rd. 58 %. Neben den Ertragsgaranten „leased lines“ und „Corporate Networks“ zeichnete vor allem die Neupositionierung von Datakom Austria als Solution Provider der Telekom Austria Gruppe mit einem um integrative, konvergente Dienstleistungen (Lösungs- und Individualgeschäft) erweiterten Produktportfolio für die ausgezeichnete Marktperformance verantwortlich. So wurde u.a. in Zusammenarbeit mit Europay Austria mit „Aircash“ das erste mobile Zahlungsterminal für die ortsunabhängige Abwicklung von bargeldlosem Zahlungsverkehr in ganz Österreich entwickelt und ein modernes Network Management Center für die noch optimalere Betreuung der Netzkunden implementiert.

Die österreichische Internetprovider der Telekom Austria Gruppe, Jet2Web Internet, war zum Jahresende 2001 mit rd. 666.400 Kunden klare Nummer 1 unter den österreichischen ISPs. Bei den Privatkunden betrug der Marktanteil der Telekom Austria Gruppe (inklusive Internetkunden von Mobilkom Austria) rd. 37 % nach 28 % im Vorjahr.

Diese Markterfolge beruhen vorrangig auf einer gelungenen Produktdiversifizierung zwischen „allways on“ und „dial-in“, auf forciertem Ausbau bei Broadband Access (ADSL-Verfügbarkeit für 80 % der österreichischen Haushalte) sowie auf dem entschlossenen Marktauftritt in den Bereichen interaktive Medien (8 Channel-Portal „jet2web.net“, Breitbandportal für Audio- und Video-Streaming „speed.at“) und „Digitaler Marktplatz“ (bizmarket.at).

Die 100 % Tochter Czech On Line a.s. (COL) war in Tschechien mit rd. 238.000 aktiven User-Accounts beim Dial-up Internet Access ebenfalls klarer Marktführer und hat im Berichtsjahr erfolgreich die Transformation zum Full Service Provider für Geschäftskunden eingeleitet.

Festigung der Technologieführerschaft

Die Telekom Austria Gruppe hat 2001 ihre führende Rolle als Operator flächendeckender Fest-, Mobil- und Datennetze mit Technologieoffensiven in allen Bereichen eindrucksvoll untermauert. Im Festnetz wurde der im Jahr 2000 gestartete Umbau der Netzinfrastruktur zu einem Multi Service Network auf All-IP-Basis mit Nachdruck fortgesetzt. Neben der Hochrüstung des ATM-Backbones auf zukunftssichere MPLS-Technologie (Multi-Protocol Label Switching) hat Telekom Austria 2001 mit der Errichtung des 1.900 km langen Glasfaserrings Wien-Brünn-Prag-Frankfurt-München-Wien (European Jet2WebStream) erstmals in eigene Netzinfrastrukturen im Ausland investiert. Weitere schwergewichtige Projekte betrafen die Vernetzung der Standorte des österreichischen Wissenschaftsdatennetzes „ACOnet“ über den nationalen Jet2Web Stream zu einem leistungsstarken Gigabyte-Ethernet, wo modernste DWDM Metro-Technologie zum Einsatz kam und die Errichtung eines einzigartigen Hochgeschwindigkeitsnetzes („High Quality Content

delivery networks“) für die unkomprimierte Übertragung digitaler Multimedia-Inhalte zwischen den ORF-Produktionsstätten.

Für Mobilkom Austria war das Geschäftsjahr 2001 vom zügigen GPRS (General Packet Radio Service)-Ausbau und von den Vorbereitungen für UMTS (Universal Mobile Telecommunications System) geprägt. Nach der Systementscheidung im März 2001 (Ericsson Austria AG, Nortel Networks) konnte Mobilkom Austria im Dezember 2001 ein erstes UMTS-Testnetz in Betrieb nehmen, um mit verschiedenen Versuchsreihen Kompatibilität von UMTS-Netzelementen mit bestehenden GSM- und GPRS-Netzen sicherzustellen. Mit dem Erwerb von Lizenzen für zwei weitere Frequenzpakete im 1.800-MHz-Bereich und zusätzlich errichteten Basisstationen hat Mobilkom Austria auch nachdrücklich in die Erweiterung der Indoor-Versorgung investiert.

Datakom Austria hat im Geschäftsjahr 2001 ihr österreichweites MPLS-Netzwerk fertiggestellt. Damit können zeitkritische Anwendungen wie Video on demand, Internettelefonie oder Musikübertragungen zu garantierten Qualitätsstandards in IP-basierten LANs ablaufen. Ferner wurde 2001 eine österreichweite Infrastruktur für Application Service Providing implementiert. Die Leistungspalette bei ASP-Enabling umfasst ASP-Access, Internet Connectivity, Firewall-Management und ASP Server Hosting und -Housing.

Jet2Web Networks, in der Telekom Austria Gruppe für die aktive Vermarktung von Netzressourcen und innovativen Komplementärdienstleistungen an ANBs für Festnetz, Mobilfunk und Internet etabliert, überzeugte im ersten vollen Geschäftsjahr mit einem professionellen Portfolio (Housing&Sites, Multimedia Inhouse Systems, Engineering und General Infrastructure Services) und profilierte sich durch Einsatz modernster Technologien (Radio over Fibre, Wireless LAN, Multimedia Solutions, UMTS, TETRA).

Regulierung: EU-Spitze bei Wettbewerb

Das Ausmaß der Liberalisierung hat in Österreich im Jahr 2001 mit rund 40 operativen Sprachdiensteanbietern und 236 ISPs (Internet Service Provider) europäisches Spitzenniveau erreicht. Die sehr strenge Regulierung für Unter-

nehmen mit signifikanter Marktmacht (SMP) in Österreich – Telekom Austria ist von der Rundfunk und Telekom Regulierungs (RTR) GmbH auf allen Teilmärkten der Festnetzkommunikation als marktbeherrschend eingestuft – hat die Wettbewerbssituation für Telekom Austria zusätzlich verschärft. Österreich war zudem eines der ersten Länder in der EU, in dem die Richtlinien über Entbündelung und die Carrier-Preselection im Ortsbereich rechtskräftig umgesetzt worden sind.

Telekom-Aktie und Investor Relations

Die Telekom Austria Aktie lieferte 2001 einen wichtigen Beitrag zur positiven Performance des ATX. Mit einem kräftigen Anstieg um 55 % auf einen Kurs von € 9,31 zum Jahresultimo 2001 verzeichnete Telekom Austria die beste Kursentwicklung der an der Wiener Börse im A-Segment notierten Aktien. Die Marktkapitalisierung erhöhte sich auf rund € 4,7 Mrd. Mit einem Volumen von insgesamt über 195 Mio. Stück und einem Handelsumsatz von ca. € 1,4 Mrd. zählte die Telekom Austria Aktie zu den drei umsatzstärksten Titeln.

Als größte Publikumsgesellschaft Österreichs pflegt Telekom Austria eine sehr aktive Informationspolitik gegenüber Privatanlegern. Dazu zählen die Teilnahme an wichtigen Anlegermessen und Aktionärsveranstaltungen ebenso wie die laufende Information von rd. 10.000 in einer Aktionärsdatenbank erfassten Aktionären. Im Jahr 2001 verdoppelte sich zudem die Zahl der Investmentbanken, die Analysen über Telekom Austria veröffentlichen.

Ausblick 2002

Im Jahr 2002 wird Telekom Austria die Kundenorientierung weiter intensivieren. Mit einem offensiven Marktauftritt (WIN) soll die Zeit der Marktanteilsverluste beendet und langfristige Kundenbindung in allen Bereichen angestrebt werden. Mit Integration der Segmente Festnetz, Daten und Internet im Geschäftsbereich Wireline werden die Voraussetzungen für neue Vertriebswege (Zusammenfassung des Key Account Managements des Festnetzgeschäfts und des Vertriebs von Datakom Austria zu „Business Solutions“) und für an den Kundenbedürfnissen ausgerichtete Produkte und Dienste

geschaffen. Mit der Konzentration auf komplexe IT- und Telekomlösungen sollen höhermarginige Erlöselemente forciert werden.

In der Mobilkommunikation wird der Fokus auf eine qualitativ attraktive Kundenbasis (High value customer) 2002 weiter verstärkt, um an den Wachstumschancen der mobilen Datenkommunikation voll zu partizipieren. Bei den Auslandsengagements in Kroatien und Slowenien sollen die noch niedrigeren Penetrationsraten für weitere Kunden- und Umsatzzuwächse genutzt werden.

Das herkömmliche Geschäftssegment Internet wird sich in der neuen Wirelineorganisation nicht mehr um das Access-, sondern ausschließlich um das Portal- und Contentgeschäft kümmern.

Mit dieser strategischen Ausrichtung sollte es gelingen, die Umsatz- und Ertragsentwicklung zu konsolidieren und die Aktionäre von Telekom Austria von der Nachhaltigkeit der Trendumkehr zu überzeugen.