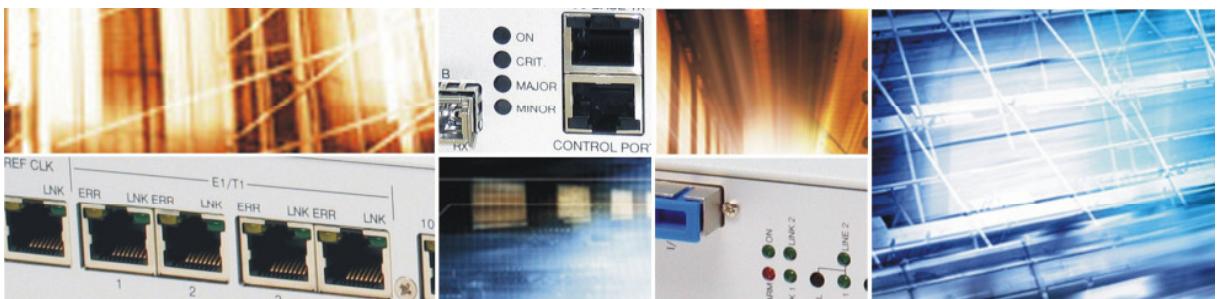




Halbjahresbericht 2006



PANDATEL

| PANDATEL-Konzern (gemäß IFRS) | 01. Jan. 2006 bis 30. Juni 2006 | 01. Jan. 2005 bis 30. Juni 2005 |
|--------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| Umsatzerlöse (in T€) | 4.464 | 5.942 |
| Ergebnis vor Ertragsteuern (in T€) | -3.533 | -6.934 |
| Periodenfehlbetrag (in T€) | -3.345 | -6.865 |
| Ergebnis je Aktie, verwässert (in €) | -0,42 | -0,87 |
| Mitarbeiter* | 53 | 120 |

*durchschnittliche Anzahl nach Eintrittsdatum

Geschäftsentwicklung

Im ersten Halbjahr 2006 begann die PANDATEL mit dem Ausrichten auf Kernkompetenzen, neue Produktfamilien sowie der Verlagerung des Firmenhauptsitzes nach Hanover.

1. Zu den Kernkompetenzen zählen zum Beispiel das Einbeziehen des wachsenden Ethernet-Access-Markts und das Positionieren von PANDATEL als Ethernet-Lösungsanbieter und nicht als Hersteller von Datenkommunikations- & Telekomausrüstung.
2. Zweitens unternimmt PANDATEL große Anstrengungen im Rationalisieren seines operativen Bereichs, wie zum Beispiel das Konsolidieren der Produkte und der Produktplattformen durch Streichen der Mehrzahl seiner alten Produkte, für die immense Anstrengungen bei der Komponentenbeschaffung erforderlich sind.
3. Bis zum 30. Juni 2006 gelang es der Gesellschaft, ihre deutschen Standorte in Hannover zusammenzufassen, um die operativen Kosten zu senken. Gleichzeitig wurde die Produktion erfolgreich nach China verlagert und die Produktionsstätte in Shanghai übernahm Ende Juni den gesamten Produktionsprozess.

Ein weiteres Ziel besteht im Vorstoßen in den US-Markt. Für den Anfang hat PANDATEL seine amerikanische Vertriebsmannschaft erweitert, um dieses Ziel zu verfolgen und erste Erfolge innerhalb der kommenden Monate zu erzielen. Gemeinsam bilden diese Maßnahmen die wesentlichen Eckpfeiler in der Neuausrichtung der PANDATEL AG, die natürlich die Geschäftsentwicklung der PANDATEL AG beeinflusst.

Im ersten Halbjahr 2006 buchte PANDATEL Umsätze in Höhe von 4.464 € verglichen mit 5.942 € im ersten Halbjahr 2005, d. h. ein Rückgang von 25 %. Das EBIT belief sich in H1/2006 auf -3,4 Mio. € gegenüber -7,1 Mio. € in H1/2005, was einem Unterschied von 52 % gleichkommt. In Anbetracht der Tatsache, dass die Anzahl der Mitarbeiter im Halbjahresvergleich von 120 auf 53 reduziert wurde und dass die Produktion von Hamburg nach Shanghai verlagert wurde, fiel der Umsatzrückgang weit weniger schwerwiegend aus als erwartet.

Sehen wir uns PANDATEL heute an, stechen drei Merkmale hervor:

1. Neue Geschäftsleitung
2. Restrukturierung und neue Produktionsstruktur einschließlich neuer Produktionsstätte in Shanghai
3. Klare Ausrichtung auf Kernprodukte und Kernkompetenzen

Neue Geschäftsleitung

Vorstand und Aufsichtsrat

Ende April 2006 schied Thomas Becker, wie zuvor angekündigt, aus dem Vorstand aus, um sich neuen Herausforderungen zu stellen. Becker war entscheidend beteiligt an der Suche nach einem neuen strategischen Investor für die PANDATEL AG. Nach Abschluss seiner Aufgabe und dem Begleiten der neuen CEO während der Anfangsphase, hatte er beschlossen, sich neuen Aufgaben zuzuwenden.

Auf der außerordentlichen Hauptversammlung am 27. März 2006 fand die Wahl des neuen Aufsichtsrats statt, der sich zusammensetzt aus Dr. Axel Pfeifer (Vorsitzender), Alex Fang (stellvertretender Vorsitzender) und Dr. Jozef Straus. Dr. Axel Pfeifer ist ein renommierter Anwalt im Bereich Fusionen und Übernahmen. Er möchte seine Erfahrung in die Gestaltung der neuen PANDATEL einbringen. Alex Fang, Investment-Manager aus Hongkong, ist mit dem Geschäftsleben in China und den USA vertraut. Deshalb ist er in der Lage, beide kulturellen Hintergründe miteinander zu verbinden und der PANDATEL so dabei zu helfen, die Veränderungen zu bewältigen. Dr. Jozef Straus verfügt über umfangreiche Erfahrungen im Bereich der Geschäftsleitung sowie bei optischen Netzwerken und möchte PANDATEL beim Erschließen neuer Märkte unterstützen.

Zusätzlich gelang es der Gesellschaft zu einer Einigung mit ehemaligen PANDATEL-Vorstandsmitgliedern zu gelangen. Diese Einigung hatte jedoch keine Auswirkungen auf die Kosten oder das Ergebnis.

Gemäß Ankündigung mit Pressemeldung Ende 2005 wurde Andreas Hennig zum Vizepräsidenten F&E und Munther Jadallah zum Vizepräsidenten Vertrieb bestimmt.

Restrukturierung und Einbringungsplan mit Dowslake Microsystems

Bis Ende Juni verlagerte die Gesellschaft ihren Firmenhauptsitz von Hamburg nach Hannover. Des Weiteren wurde der Standort Eisingen zum 31. März 2006 geschlossen. Gleichzeitig wurde die Produktion nach Shanghai verlagert. Auf diese Weise beabsichtigt Dr. Dan D. Yang, CEO seit November 2005, bis zu 80 % der Kosten verglichen mit den Kosten und Aufwendungen aus dem Vorjahr einzusparen. Zusätzlich kann ein Lösungsanbieter die Produktpalette konsolidieren und die Kleinteilproduktion aufgeben, die kaum kostendeckend arbeitete. Zusätzlichen Schwung erwartet man von neuen Kunden aus dem nordamerikanischen Heimatmarkt von Dowslake. Dan D. Yang erwartet nach der Einbringung Synergieeffekte für beide Unternehmen aus dem Zusammenschluss der Produktionsstätten, gegenseitig komplementärer Produktfamilien und der Konzentration auf identische Kundengruppen.

Klare Ausrichtung auf Kernprodukte und Kernkompetenzen

Im Zuge der neuen Unternehmensstrategie verschmilzt der Ethernet-Lösungsanbieter Pandatel seine mehreren Tausend Produktversionen auf maximal 40 Plattformen. Die Gesellschaft unterstützt und entwickelt die Kerntechnologien weiter. Zusätzlich erweitern die IP-Produkte der Dowslake, die mit Pandatel zusammengeführt werden sollen, die kompatiblen Produktgruppen. Die Neuausrichtung auf universelle und kompatible Produktplattformen stellt das Kernstück der Gesellschaftsleitlinien der neuen Vorstandsvorsitzenden Dan Yang dar.

Zu den neu ausgerichteten Produktgruppen von Pandatel zählen:

- 1) Die TDM-over-IP-Lösungen der COP-Reihe: Mit ihr können Dienstleister Investitionskosten sparen, während sie ihre herkömmliche Telefon- und Datenausrüstung behalten und gleichzeitig den Vorteil der kostengünstigen Ethernet-Netzwerke nutzen können. Die COP-Produktreihe passt in Pandatel's universelle Access-Plattform MACS.
- 2) Die Ethernet-for-Last-Mile-Lösungen der ETC-Reihe: Während immer mehr Anwender zum Breitband-Zugriff wechseln, verwenden Serviceanbieter diese Produkte, um Ethernet-Dienste anzubieten. Die ETC-Reihe bietet anspruchsvolle Ethernet-Dienstleistungen durch Kombinieren von Transport- und Switching in einem Produkt. Die ETC-Produktreihe passt in Pandatel's universelle Access-Plattform MACS.
- 3) Modems, Konverter, Multiplexer: Diese Produktkategorie bietet Protokoll- oder Medienumwandlung, bzw. Signal-Multiplexen für Access-Netze. Die Mehrzahl der Produkte aus dieser Kategorie passen in Pandatel's universelle Access-Plattform MACS.

- 4) Ethernet-over-PDH/Sonet/SDH: Diese Kategorie bietet Lösungen für den Anschluss von Anwender-LANs basierend auf dem Internet-Protocol, das an das bestehende öffentliche Netzwerk-Backbone anzuschließen ist. Zum großen Teil besteht es aus Einzellösungen in Kleinformatfaktor. Die Dowslake 2,5-Gigabit-Produkte kommen hinzu, um die Pandatel-155-Megabit-Produkte zu ergänzen.
- 5) Optische Transportprodukte der YUMIX-Reihe: Ursprünglich von der Lightmaze Solutions stammend wurden die YUMIX-Produkte nicht zusammengefasst, um insbesondere auf den Transport von kurzen Distanzen mithilfe der WDM-Technologie abzuzielen. Der YUMIX 100 und der YUMIX MS1025 wurden von Dowslake als kostengünstige Ergänzungsprodukte entwickelt, um kleinformatige „Pizza-Karton“-Lösungen anzubieten.

Kürzlich hat Pandatel neue Zusätze zur COP-Reihe und zur ETC-Reihe angekündigt. Der COP-RS bietet Lösungen, um Multi-Protokoll serielle Schnittstellen über paketbasierende Netzwerke zu erweitern. Der ETC-B26 verbindet Ethernet-Konnektivität mit Dienstleistungen unter Verwendung von WDM-Technologie und liefert so einfachere und kostengünstigere CAPEX-/OPEX-Lösungen als passive optische Standard-Netzwerkausrüstungen.

Ereignisse

Im März 2006 präsentierte sich Pandatel und die neuen Produkte auf der CeBIT in Hannover und im Juni 2006 auf der GlobalComm in Chicago. In diesem Zusammenhang gelang es der Gesellschaft viele interessante Geschäftskontakte zu knüpfen.

Am 27. März 2006 führte die Gesellschaft eine außerordentliche Hauptversammlung ab, um die Restrukturierung der PANDATEL AG zu verabschieden, die ihre neue Vorstandsvorsitzende Dr. Dan D. Yang eingeleitet hatte. Alle Tagesordnungspunkte wurden mit einer Stimm-Mehrheit von über 95 % verabschiedet. Dennoch stehen einzelne Anfechtungsklagen beim Gericht in Hamburg aus. Sobald ein positives Urteil vorliegt, werden die Beschlüsse, wie von der BaFin gefordert, in das Handelsregister eingetragen.

Die Bilanzpressekonferenz der Gesellschaft im Juni 2006 stellte Dan Yang erstmalig in Deutschland vor, was zu Rückmeldungen von Journalisten unterschiedlichsten Hintergrunds führte.

Partner

Der wichtigste Partner für PANDATEL ist derzeit die Dowslake, da sich beide Gesellschaft in vielerlei Hinsicht ergänzen.

Operative Entwicklungen

Einkauf und Produktion wurden an Dowslake vergeben. In diesem Zusammenhang wurden Oberflächenlötausrüstungen zu Ende Juni 2006 verkauft und 104 Arten von Leiterplatten wurden bei Dowslake Shanghai vorgestellt und übergeben. Veraltete Lagerbestände wurden, wenn möglich, entsorgt oder verkauft. Auf diese Weise reduzierten sich die Vorräte an Fertigwaren beträchtlich. Die Qualitätssicherung ist eine der Hauptaufgabenfelder bei Pandatel – In der Vergangenheit hat sich die Qualitätssicherung ausschließlich damit beschäftigt, um die ISO-Zertifizierung zu erlangen und viele Prozesse fehlen – wie zum Beispiel der Kundendienst. Reklamationen sammelten sich intern über Jahre an und niemand war für das Verfolgen der Reparaturen zuständig. Der neue Bereich Operations bei Pandatel ist verantwortlich, dafür zu sorgen, mit dem Ziel dieselbe Umsatzquote wie Dowslake zu erzielen – zwei Wochen.

F&E und Marketing: Wir positionieren die Gesellschaft als Spezialist für Ethernet-Technologie mit breit gefächerten Produktfamilien, welche alle Bereiche von optisch bis Last-Mile abdecken. F&E konzentriert sich nunmehr auf das Entwickeln von Produktfamilien anstatt auf ein Produkt für jede Funktion. Unsere Strategie: Wir können nicht überall gut sein, aber wir müssen gut auf unserem Spezialgebiet sein.

Die Vertriebsstruktur von Pandatel wird sich ebenfalls wesentlich verändern. Der Kundendienst stützt sich auf Key-Account-Dienste und Wiederverkäufer anstelle von Gebietsverkäufern, einschließlich dem Reduzieren der Vertriebsmitarbeiterzahl von 17 auf 7.

Umsatz und Ergebnis

Wiederum behauptete sich EMEA als stärkste Region mit einem Umsatz von 3,149 Mio. € in H1/2006 gegenüber Umsätzen von 3,890 Mio. € in H1/2005, was einem Rückgang von 19 % entspricht. Hauptsächlich liegt dies daran, dass EMEA traditionell den besten Markt für Pandatel-Produkte stellt. Aus diesem Grund konzentrieren wir uns weiterhin auf den Vertrieb in

Frankreich, Deutschland, dem Vereinigten Königreich, mit verstärktem Augenmerk auf Italien und Skandinavien. An zweiter Stelle liegt Asia Pacific mit einem Umsatz von 1,213 Mio. € in H1/2006 verglichen mit 1,773 Mio. € in H1/2005, d. h. einem Unterschied von - 32 %. In Asien auf der anderen Seite konzentrieren wir uns auf eine begrenzte Anzahl von Ländern, bei denen wir von gesicherten Kundenzahlungen ausgehen können. Amerika verbuchte Umsätze von 0,102 Mio. € in H1/2006 nach 0,279 Mio. € in H1/2005, was einem Abschmelzen von 63 % entspricht, was deutlich macht, dass in den USA große Investitionen erforderlich sind, um die Pandatel-Präsenz wiederherzustellen.

Marktentwicklungen/Umsätze nach Regionen

Frankreich und Großbritannien behaupteten ihre Führungspositionen mit Umsätzen von 1.070 Mio. € und 0,665 Mio. €, d. h. einem Minus von 1,83 % oder 31,23 %. Am schwächsten schnitten Norwegen und die USA mit Umsätzen von 0,022 Mio. € bzw. 0,021 Mio. € ab.

Der Zukunftsmarkt heißt Gigabit-Ethernet für Access. Hierbei handelt es sich um einen Bereich, in dem nur wenige Unternehmen aufgrund der kombinierten Erfahrungen mit geringen Datenraten und hohen Datenraten von Pandatel & Dowslake besser als Pandatel aufgestellt sind. Dabei konzentriert sich Dowslake auf Hochgeschwindigkeit und Pandatel auf geringere Geschwindigkeiten.

Umsätze nach Geschäftsfeldern

Das Geschäftsfeld Access Multiplex erzielte Umsätze von ungefähr 1,8 Mio. € verglichen mit 2,1 Mio. € im vergangenen Jahr, was einem Rückgang von 15 % entspricht. Die Connectivity Products verbuchten Umsätze von 2,5 Mio. € gegenüber fast 3,0 Mio. € für den gleichen Halbjahreszeitraum 2005, was einem Nachgeben von 15 % entspricht. Der Bereich Optical Systems verbuchte Umsätze von 0,2 Mio. € (H1/2006) verglichen mit 0,9 Mio. € (H1/2005), was einem Rückgang von 81 % gleichkommt.

Ergebnisse nach Regionen*

| | Berichtsperiode | Außenumsatz in T€ | in % | Konzerninnenumsatz in T€ | in % | EBT in T€ | in % |
|--------------|-----------------|-------------------|-------|--------------------------|-------|-----------|-------|
| EMEA | 30.06.2006 | 3.149 | 70,5 | 1 | 1,0 | -3.409 | 96,5 |
| | 30.06.2005 | 3.890 | 65,5 | | | | |
| The Americas | 30.06.2006 | 102 | 2,3 | -4 | -3,5 | 0 | 0 |
| | 30.06.2005 | 279 | 4,7 | | | | |
| Asia Pacific | 30.06.2006 | 1.213 | 27,2 | 114 | 102,7 | -124 | 3,5 |
| | 30.06.2005 | 1.773 | 29,8 | | | | |
| Konzern | 30.06.2006 | 4.464 | 100,0 | 111 | 100 | -3.533 | 100,0 |
| | 30.06.2005 | 5.942 | 100,0 | | | | |

*Die Summe der Aktiva betrug in den Regionen EMEA 12.127 T€ (VJ: 25.776 T€), The Americas 0 T€ (VJ: 145 T€) und Asia Pacific 677 T€ (VJ: 1.965 T€).

Das Zinsergebnis in Höhe von 136 T€ (VJ: 123 T€) wurde in der Region EMEA erwirtschaftet.

Davon entfallen 138 T€ auf Zinserträge (VJ: 169 T€) und -2 T€ auf Zinsaufwendungen (VJ: 46 T€). In Deutschland wurden 481 T€ (VJ: 526 T€) Umsatzerlöse generiert.

Results by Business Areas

| | Berichtsperiode | Umsatz in T€ | in % | Rohergebnis in T€ | in % |
|-----------------------|-----------------|--------------|-------|-------------------|-------|
| Access Multiplexers | 30.06.2006 | 1.793 | 40,1 | 1.060 | 40,9 |
| | 30.06.2005 | 2.121 | 35,7 | 733 | 35,6 |
| Connectivity Products | 30.06.2006 | 2.508 | 56,2 | 1.381 | 53,3 |
| | 30.06.2005 | 2.968 | 49,9 | 1.006 | 48,9 |
| Optical Systems | 30.06.2006 | 162 | 3,7 | 148 | 5,8 |
| | 30.06.2005 | 853 | 14,4 | 320 | 15,5 |
| Konzern | 30.06.2006 | 4.464 | 100,0 | 2.589 | 100,0 |
| | 30.06.2005 | 5.942 | 100,0 | 2.059 | 100,0 |

Bilanz und Cashflow

Der Periodenfehlbetrag verbesserte sich von -6,865 Mio. € in H1/2005 auf -3,345 Mio. € für H1/2006, was einer Verbesserung von 51 % entspricht. Die Entwicklung ist weitaus positiver als erwartet, insbesondere vor dem Hintergrund weit reichender Restrukturierungsmaßnahmen in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres. Gleichermaßen trifft auf das EBIT im Berichtszeitraum zu. Das EBIT verbesserte sich von -7,058 Mio. € auf -3,397 Mio. €, d. h. es verbesserte sich um 52 %. Hauptsächlich lässt sich dies zurückführen auf die umfangreichen Kosteneinsparungen trotz außerordentlicher Aufwendungen für Mitarbeiterentlassungen. Was sind die Gründe für den Umsatzzrückgang? Zuerst war es erforderlich, die Anzahl der zum Verkauf stehenden Produkte von nicht weniger als 1,334 Artikeln auf nicht mehr als 171 Artikel zu begrenzen. Derzeit befinden wir uns mitten in der Neuausrichtung unserer Kunden auf Produkte der neueren Generation. Die verzögerte Schließung von Hamburg wirkte sich negativ auf die Produktion aus. Dowslake verfügte lediglich über drei Monate Versanderfahrung, was nicht ausreichte, um der Nachfrage gerecht zu werden. Wäre der Versand zeitnah erfolgt, glichen die Halbjahresergebnisse 2006 denen aus 2005. Jetzt erwarten wir umfassende Kapazitäts- und Umsetzungssteigerung der Produktionsstätte.

Die Produktionskosten veränderten sich von -3,883 Mio. € (H1/2005) auf -3,862 Mio. € (H1/2006), d. h. ein Unterschied von 0,6 %. Die allgemeinen und Verwaltungskosten schnitten noch besser ab. Sie beliefen sich auf 1,070 € in H1/2006 verglichen mit 2,366 Mio. € in H1/2005, was einem Rückgang von -55 % aufgrund umfassender Einsparungen bei den Gemeinkosten entspricht. Auch gibt es derzeit keine weiteren Vorstandsmitglieder und bis dato verzichtet CEO Dan Yang auf das Zahlen eines Gehalts für ihre Arbeit bei der Pandatel. Die einzige Ausnahme bilden die Vertriebs- und Marketing-Kosten. Sie erhöhten sich von -1,359 Mio. € (H1/2005) auf -1,539 Mio. € (H1/2006). Hierbei handelt es sich um eine Steigerung um 13 %. Die Kosten für F&E auf der anderen Seite verringerten sich von -3,945 Mio. € in H1/2005 auf -1,975 Mio. € in H1/2006, d. h. ein Rückgang von 49,9 %. Ende 2005 beliefen sich die Forderungen auf 3,4 Mio. €, was dem 3,2-fachen des durchschnittlichen monatlichen Umsatzes entspricht. Ende Juni 2006 erreichten die Forderungen den Wert von 2,1 Mio. €, d. h. das 2,8-fache des durchschnittlichen monatlichen Umsatzes. Dies stellt eine Nettoverbesserung von 12,8 % aufgrund stringenter Kontrolle der Kundenzahlungen dar.

Die Gesellschaft verbuchte Auftragseingänge von 5,017 Mio. € in der ersten Hälfte 2006 und hatte einen Auftragsbestand im Wert von 2,277 € zum 30. Juni 2006.

Die Liquidität nahm weiter ab und betrug Ende H1/2006 1,778 Mio. € nach 7,537 € zum Ende von H1/2005. Zusätzlich verfügte Pandatel über kurzfristige Anlagen in Höhe von 2,9 Mio. €. Der Gesamtumfang an verfügbaren Mitteln lag aus diesem Grund bei insgesamt 4,7 Mio. €. Die Eigenkapitalquote liegt mit 72 % weiterhin recht hoch verglichen mit 82 % in H1/2005.

Die Gesellschaft

Die Tochtergesellschaft in Singapur beendete das operative Geschäft zum 1. Januar 2006 und agiert jetzt als „Reporting-Office“ innerhalb der Pandatel AG. Die Lightmaze Solutions AG beendete ihr operatives Geschäft zum 31. März 2006. Die Lösung aus dem Handelsregister steht noch aus.

Kosten

Im Berichtszeitraum berechnete Dowslake Shanghai außerordentliche geringe Produktkosten. Die neue Produktionsstätte verschiffte Waren im Wert von ungefähr zwei Monatsumsätze aus Shanghai mit einem Nettogewinn für Pandatel von ungefähr 0,6 Mio. €. Zusätzlich berechnete Dowslake keine Einrichtungskosten, Beschaffungskosten, Technik-Support-Kosten, Versandkosten, Neuentwicklungskosten und auch keine Kosten für die geringe Ausbeute.

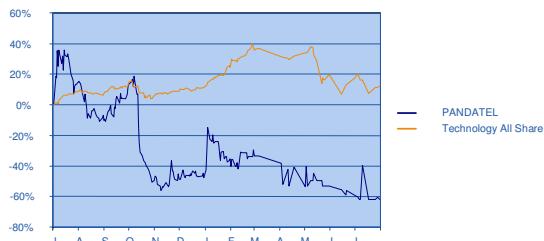
Folgende außerordentlichen Aufwendungen fielen in der ersten Hälfte 2006 an: 50.000 € für die Entschädigung ehemaliger Vorstandsmitglieder, 249.000 € für das Beenden der Hamburger Mietverträge und 1,6 Mio. € für den Sozialplan sowie 200.000 Euro für Eisingen.

Die Aktie

Der Aktienkurs steht sehr unter dem Einfluss der Geschäftsentwicklung, d. h. dem Fortschritt der Restrukturierung. Sobald sich das Geschäft verbessert, erhält auch die Aktie neuen Schwung. Auf der anderen Seite verlor die Pandatel-Aktie aufgrund des Wechsels aus dem Prime Standard in den General Standard der Frankfurter Wertpapierbörsen sehr viel Aufmerksamkeit, da die Kurse nicht mehr kontinuierlich festgestellt werden.

Die Aktie erreicht mit 1,36 am 4. Januar 2006 ihren Höchststand. Am niedrigsten notierte der Wert am 6. Juli 2006 mit einem Aktienkurs von 0,61 €.

Wertentwicklung der Pandatel-Aktie verglichen mit Referenz-Indizes in %



Ausblick/Risiken

Pandatel legt verstärktes Augenmerk auf seine Wettbewerbsfähigkeit und beginnt mit dem Vermarkten von Produktfamilien, anstatt einem Produktmodell für jede Funktion. Die Gesellschaft beginnt mit dem Aufgeben des alten Systems 2100 und der FOMUX-Produkte. Die Gesellschaft konzentriert sich verstärkt auf die wettbewerbsfähigen TDM-over-IP- und Ethernet-for-Last-Mile-Produkte und beginnt mit dem Entwickeln von Gigabit-Ethernet-Produkten der nächsten Generation.

Unsere Ziele für 2006 bestehen im Erreichen eines Umsatzes von 8,6 Mio. €, einem minimalen operativen Liquiditätsverbrauch, dem Einrichten eines Technik-Support-Teams in den USA und dem Beschleunigen der Produktion und des Versands und dem gleichzeitigen Absenken des Auftragsbestands um die Hälfte.

Risiken liegen im Nichtzustandkommen der Einbringung von Dowslake in Pandatel sowie den Klagen und den Kosten, die mit einer Börsennotierung einhergehen. Diese Themen lenken die Geschäftsleitung und die Mitarbeiter vom operativen Geschäft ab, die sich das Entwickeln neuer Produkte, dem Gewinn von Kunden und besserem Kundendienst konzentrieren sollten.

Finanzkalender

| | |
|----------------------------|----------------|
| Analystenkonferenz | November 2006 |
| Geschäftsbericht | 30. April 2007 |
| Presse-/Analystenkonferenz | Mai 2007 |

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Der Konzernabschluss der Pandatel AG wird ab dem 1. Januar 2005 in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) in € erstellt. Auch die Quartalsabschlüsse 2005 entsprechen den IFRS. In den Konzernabschluss sind neben der Pandatel AG die Pandatel Inc., USA, sowie die Lightmaze Solutions AG, Eisingen (Würzburg), die Pandatel Asia Pacific Pte Ltd, Singapur, und Pandatel Ltd., Israel, einbezogen, bei der die Pandatel AG einen beherrschenden Einfluss – controlling financial interest – hatte (100 % der Stimmrechte). Die Abschlüsse der einzelnen Gesellschaften sind zur Einbeziehung in den Konzernabschluss nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen aufgestellt. Alle einbezogenen Unternehmen haben den gleichen Abschlussstichtag. Die Kapitalkonsolidierung erfolgt durch Verrechnung der Anschaffungskosten mit dem anteiligen Eigenkapital des Tochterunternehmens zum Zeitpunkt der erstmaligen Einbeziehung. Aus der Konsolidierung ergab sich kein Unterschiedsbetrag. Ausleihungen und andere Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den konsolidierten Gesellschaften werden gegenseitig aufgerechnet. Erlöse aus Innenumsätzen sowie andere konzerninterne Erträge werden mit den entsprechenden Aufwendungen verrechnet. Zwischenergebnisse werden eliminiert.

Konzernbilanz Pandatel AG zum 30. Juni 2006

| AKTIVA | Halbjahresbericht 30.06.2006 TEUR | Jahresabschluss 31.12.2005 TEUR |
|---|---|---------------------------------------|
| Langfristige Vermögensgegenstände | | |
| Immaterielle Vermögensgegenstände | 963 | 1.030 |
| Sachanlagevermögen | 1.212 | 1.361 |
| Geschäfts- oder Firmenwert | 0 | 0 |
| Finanzanlagen | 0 | 0 |
| Ausleihungen | 0 | 0 |
| Latente Steuern | 300 | 300 |
| Sonstige Vermögensgegenstände | 0 | 0 |
| Übrige | 0 | 0 |
| Langfristige Vermögensgegenstände gesamt | 2.475 | 2.691 |
| Kurzfristige Vermögensgegenstände | | |
| Vorräte | 2.721 | 3.644 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 2.191 | 3.422 |
| Forderungen gegen Unternehmen im Verbundbereich | 0 | 0 |
| Wertpapiere des Umlaufvermögens | 2.900 | 2.907 |
| Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände | 586 | 701 |
| Steuerforderungen | 153 | 162 |
| Liquide Mittel | 1.778 | 5.093 |
| Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt | 10.329 | 15.929 |
| Summe Aktiva | 12.804 | 18.620 |
| | | |
| PASSIVA | Halbjahresbericht 30.06.2006 TEUR | Jahresabschluss 31.12.2005 TEUR |
| Eigenkapital | | |
| Gezeichnetes Kapital | 7.896 | 7.896 |
| Kapitalrücklage | 4.667 | 4.652 |
| Gewinnrücklagen | 0 | 0 |
| Eigenkapitaldiff. aus Währungsumrechnung | 22 | 544 |
| Neubewertungsrücklage | -41 | 4 |
| Bilanzverlust | -3.345 | 0 |
| Eigenkapital, gesamt | 9.199 | 13.096 |
| Langfristige Verbindlichkeiten | | |
| Langfristige Darlehen | 0 | 0 |
| Langfristige Finanzleasingverpflichtungen | 0 | 0 |
| Umsatzabgrenzungsposten | 0 | 0 |
| Latente Steuern | 465 | 541 |
| Pensionsrückstellungen | 0 | 0 |
| Übrige | 0 | 0 |
| Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt | 465 | 541 |
| Kurzfristige Verbindlichkeiten | | |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 488 | 562 |
| Verbindlichkeiten im Verbundbereich | 0 | 0 |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 9 | 0 |
| Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern | 138 | 138 |
| Steuerrückstellungen | 0 | 0 |
| Erhaltene Anzahlungen | 0 | 0 |
| Rückstellungen | 0 | 0 |
| Umsatzabgrenzungsposten | 2.389 | 3.737 |
| Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten | 116 | 546 |
| Übrige | 0 | 0 |
| Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt | 3.140 | 4.983 |
| Minderheitenanteile | 0 | 0 |
| Passiva, gesamt | 12.804 | 18.620 |

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

| | Halbjahresbericht I/2006 | Halbjahresbericht I/2005 |
|---|-----------------------------|-----------------------------|
| | 01.01.2006–30.06.2006 | 01.01.2005–30.06.2005 |
| €000 | TEUR | TEUR |
| Umsatzerlöse | 4.464 | 5.942 |
| Herstellungskosten | -3.861 | -3.883 |
| Bruttoergebnis vom Umsatz | 603 | 2.059 |
| Vertriebskosten | -1.539 | -1.359 |
| Allgemeine und Verwaltungskosten | -1.070 | -2.366 |
| Forschungs- und Entwicklungskosten | -1.975 | -3.945 |
| Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen | 32 | 23 |
| Abschreibungen auf den Firmenwert | 0 | 0 |
| Restrukturierungsaufwand | -5 | -1.442 |
| Übrige | 0 | 0 |
| Betriebsergebnis | -3.669 | -7.030 |
| Zinserträge/Zinsaufwendungen | 136 | 124 |
| Währungsgewinne/-verluste | 0 | -8 |
| Sonstige Erlöse/Aufwendungen | 0 | -20 |
| Ergebnis vor Steuern (und Minderheitenanteilen) | -3.533 | -6.934 |
| Steuern vom Einkommen und Ertrag | 188 | 69 |
| Außerordentliche Erträge/Aufwendungen | 0 | 0 |
| Ergebnis vor Minderheitenanteilen | -3.345 | -6.865 |
| Minderheitenanteile | 0 | 0 |
| Periodenüberschuss/Periodenfehlbetrag | -3.345 | -6.865 |
| Ergebnis je Aktie (verwässert) | -0,42 | -0,87 |
| Ergebnis je Aktie (unverwässert) | -0,42 | -0,87 |
| Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert) | 7.895.806 | 7.895.806 |
| Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (verwässert) | 7.895.806 | 7.895.806 |

Konzernkapitalflussrechnung

| | 01.01.2006-30.06.2006 | 01.01.2005-30.06.2005 |
|---|-----------------------|-----------------------|
| | TEUR | TEUR |
| Periodenüberschuss vor außerordentlichen Posten | -3.345 | -6.866 |
| Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens | 141 | 2.898 |
| Stock Option Aufwand | 65 | 0 |
| Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen / Erträge | 15 | 0 |
| Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens | 0 | 0 |
| Periodenüberschuss vor außerordentlichen Posten | 0 | 401 |
| Cashflow | -3.224 | -3.567 |
| Zunahme/Abnahme der | | |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 1.231 | 310 |
| Vorräte | 923 | 381 |
| andere Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind | 317 | -1.072 |
| Zunahme/Abnahme der | | |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | -74 | 348 |
| latente Steuern | -76 | 1.341 |
| Andere Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind | -1.769 | 55 |
| Ein- und Auszahlung von außerordentlichen Posten | 0 | 0 |
| Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit | -2.572 | -2.204 |
| Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens | 139 | 0 |
| Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen | -131 | -184 |
| Einzahlungen aus Abgängen aus dem immateriellen Anlagevermögen | 2 | 0 |
| Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen | 0 | -58 |
| Einzahlungen aus dem Verkauf von Wertpapieren | 0 | 0 |
| Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen | 0 | 0 |
| Erwerb von Tochtergesellschaften abzgl. übernommener liquider Mittel | 0 | 0 |
| Auszahlungen aufgrund von Finanzmittelanlagen im Rahmen der kurzfristigen Finanzdisposition | 0 | 0 |
| Cashflow aus der Investitionstätigkeit | 10 | -242 |
| Veränderungen langfristige Verbindlichkeiten | 0 | 0 |
| Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen (Kapitalerhöhung) | 0 | 49 |
| IPO Kosten | 0 | 0 |
| Auszahlungen an Unternehmenseigner (Dividenden) | 0 | 0 |
| Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit | 0 | 49 |
| zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds | -2.793 | -2.397 |
| Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds | -522 | 56 |
| Finanzmittelfonds am Anfang des Geschäftsjahres | 5.093 | 9.878 |
| Finanzmittelfonds am Ende der Berichtsperiode | 1.778 | 7.537 |
| Gezahlte Zinsen | 2 | 4 |
| Gezahlte Steuern | 8 | 38 |

Eigenkapitalveränderungsrechnung

| Entwicklung des Eigenkapitals nach IFRS | | | | | | | | Sonstige ergebnisneutrale Veränderungen des Eigenkapitals | |
|---|----------------------|------------------|-----------------|----------------|----------------------------------|---------------------------------|--|---|--|
| | Gezeichnetes Kapital | Kapital-rücklage | Gewinn-rücklage | GEWINN-VORTRAG | Kumulierte Wechselkurs-anpassung | Available-for-Sale Wertpa-piere | Entwicklungs-des Eigenkapitals nach IFRS | | |
| | Aktien | T€ | T€ | T€ | T€ | T€ | Aktien | | |
| Stand zum 31.12.2004 | 7.895.806 | 7.896 | 21.471 | 0 | 0 | 241 | -122 | 29.486 | |
| Stock-Option-Plan | | | 49 | | | | | 49 | |
| Zuführung zu den Gewinnrücklagen | | | | | | | | 0 | |
| Periodenüberschuss | | | | | -4.319 | | | -4.319 | |
| Dividende | | | | | | | | | |
| Unrealisierte Kurs- und Währungsdifferenzen abzgl. Steuern von 40 % | | | | | | -171 | | -171 | |
| Unrealisierte Kurs- und Währungsdifferenzen ohne Steuerwirkung | | | | | | 275 | | 275 | |
| Stand zum 30.06.2005 | 7.895.806 | 7.896 | 21.628 | 0 | -4.319 | 70 | 153 | 25.429 | |
| | | | | | -4.319 | | 223 | | |
| Stand zum 31.12.2005 | 7.895.806 | 7.896 | 4.651 | 0 | 0 | 544 | 4 | 13.096 | |
| Stock-Option-Plan | | | 15 | | | | | 15 | |
| Zuführung zu den Gewinnrücklagen | | | | | | | | 0 | |
| Entnahme aus Gewinnrücklagen | | | | | | | | 0 | |
| Periodenüberschuss | | | | | -3.345 | | | -3.345 | |
| Dividende | | | | | | | | | |
| Unrealisierte Kurs- und Währungsdifferenzen abzgl. Steuern von 40 % | | | | | | -521 | | -521 | |
| Unrealisierte Kurs- und Währungsdifferenzen ohne Steuerwirkung | | | | | | -46 | | -46 | |
| Stand zum 30.06.2006 | 7.895.806 | 7.896 | 4.667 | 0 | -3.345 | 22 | -41 | 9.199 | |
| | | | | | -3.345 | | -19 | | |

PANDATEL

86 Länder, 800+ Kunden, 100.000+ Einheiten an Kommunikationsprodukten derzeit im weltweiten Netzwerkeinsatz.

Geschichte

- 1987: Pandatel gegründet als Pan Dacom Telekommunikation GmbH
- 1999: Pandatel-Börsengang, Notierung im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörsen
- 2004: Pandatel übernimmt die Lightmaze Solutions AG, einen Spezialisten für optische Metro-WDM-Transport-Systeme
- 2005: Dowslake Venture Ltd., wichtiger Anteilseigner an der Dowslake Microsystems, erwirbt 49,98 % der Anteile an der Pandatel AG
- 2006: Pandatel schließt sich mit der Dowslake Microsystems zusammen, die ihren Firmensitz in Santa Clara, Kalifornien hat. Dowslake verfügt über eine vollständig in ihrem Besitz befindliche Betriebseinheit in Shanghai, China.
- Bis 2006: Pandatel hat über 100.000 Kommunikationseinheiten verbaut mit über 800 zufriedenen Kunden weltweit.



Unsere Ausrichtung

Wir setzen unsere Technologie und unser Know-how bei hunderten Kunden weltweit erfolgreich ein, wir konzentrieren uns auf das Liefern kostengünstiger Netzwerklösungen an Netzbetreiber und Service-Anbieter in den folgenden Bereichen: Unternehmen, Sicherheit, Militär, Heim- und Lokal-Zugang.

Unsere Verpflichtung

Wir verpflichten uns zur ständigen Verbesserung unserer Produkte, operativen Prozesse und unseres Support-Netzes. Wir verpflichten uns zur Arbeit an Themen und Problemen, um unser Ziel zu erreichen – um Kundenanforderungen zu erfüllen und zu übertreffen.

Ethernet Solutions – from Optical to Last Mile

Kontakt:

PANDATEL AG
Garbsener Landstr. 10

30419 Hanover

Tel: +49 (0) 511 277 2600
Fax: +49 (0) 511 277 2677
E-Mail: ir@pandatel.com
Web: www.pandatel.com