

**Tipp24 AG**  
**Hamburg**

**Jahresabschluss und Lagebericht**  
**31. Dezember 2005**

**Tipp24 AG, Hamburg**  
**Bilanz zum 31. Dezember 2005**

AKTIVA	31.12.2005 EUR	31.12.2004 EUR	PASSIVA	31.12.2005 EUR	31.12.2004 EUR
<b>ANLAGEVERMÖGEN</b>			<b>EIGENKAPITAL</b>		
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände</b>			Gezeichnetes Kapital		
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	380.585,68	146.701,00	Kapitalrücklage	8.872.319,00	2.232.091,00
Geleistete Anzahlungen	0,00	23.254,33	Bilanzgewinn	43.388.599,01	5.732.781,01
	<u>380.585,68</u>	<u>169.955,33</u>		<u>3.120.954,66</u>	<u>0,00</u>
				<u>55.381.872,67</u>	<u>7.964.872,01</u>
<b>Sachanlagen</b>			<b>RÜCKSTELLUNGEN</b>		
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.068.951,31	550.255,93	Steuerrückstellungen	0,00	400.856,13
Geleistete Anzahlungen	0,00	39.270,50	Sonstige Rückstellungen	1.578.089,84	1.126.612,48
	<u>1.068.951,31</u>	<u>589.526,43</u>		<u>1.578.089,84</u>	<u>1.527.468,61</u>
<b>Finanzanlagen</b>			<b>VERBINDLICHKEITEN</b>		
Anteile an verbundenen Unternehmen	2.561.738,78	78.006,00	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	578.244,97	447.583,66
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	640.000,00	1.390.000,00	- davon mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr: EUR 578.244,97 (Vorjahr: EUR 447.583,66)		
Wertpapiere des Anlagevermögens	5.000.000,00	0,00	Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	3.055.271,46	1.206.322,16
	<u>8.201.738,78</u>	<u>1.468.006,00</u>	- davon mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr: EUR 3.055.271,46 (Vorjahr: EUR 1.206.322,16)		
	<u>9.651.275,77</u>	<u>2.227.487,76</u>	Sonstige Verbindlichkeiten	9.266.195,86	6.018.687,40
			- davon mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr: EUR 9.266.195,86 (Vorjahr: EUR 6.018.687,40)		
<b>UMLAUFVERMÖGEN</b>			- davon aus Steuern: EUR 250.931,97 (Vorjahr: EUR 353.735,35)		
<b>Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>			- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: EUR 121.563,25 (Vorjahr: EUR 84.903,90)	<u>12.899.712,29</u>	<u>7.672.593,22</u>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	315.553,78	184.133,75			
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	166.387,79	107.300,87			
Sonstige Vermögensgegenstände	6.664.159,42	2.745.047,90			
	<u>7.146.100,99</u>	<u>3.036.482,52</u>			
<b>Wertpapiere</b>			<b>RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>		
Sonstige Wertpapiere	1.525.298,75	1.493.461,25		13.786,63	13.091,37
<b>Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks</b>					
	<u>51.430.564,03</u>	<u>10.372.404,35</u>			
	<u>60.101.963,77</u>	<u>14.902.348,12</u>			
<b>RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>					
	120.221,89	48.189,33			
	<u>69.873.461,43</u>	<u>17.178.025,21</u>		<u>69.873.461,43</u>	<u>17.178.025,21</u>

**Tipp24 AG, Hamburg**  
**Gewinn- und Verlustrechnung für 2005**

	2005		2004	
	EUR	EUR	EUR	EUR
Vermittelte Spieleinsätze, brutto	196.041.005,95		148.154.004,78	
Weitergeleitete Spieleinsätze, netto	<u>172.151.837,90</u>		<u>130.428.953,24</u>	
Umsatzerlöse, netto		23.889.168,05		17.725.051,54
Sonstige betriebliche Erträge		549.063,70		502.854,37
Personalaufwand				
Löhne und Gehälter		-4.440.127,87		-3.441.483,58
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		-752.317,80		-558.828,45
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		-584.720,28		-570.308,99
Sonstige betriebliche Aufwendungen		-15.587.018,91		-9.519.326,23
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		71.091,68		91.199,56
- davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 71.091,68 (Vorjahr: EUR 60.006,11)				
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		449.571,82		103.393,57
Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-21,64		-479,59
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>		<u>3.594.688,75</u>		<u>4.332.072,20</u>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-473.734,09		-609.020,96
<b>Jahresüberschuss</b>		<u>3.120.954,66</u>		<u>3.723.051,24</u>
Verlustvortrag aus dem Vorjahr		0,00		-6.673.203,08
Entnahme aus der Kapitalrücklage		0,00		2.950.151,84
<b>Bilanzgewinn</b>		<u><u>3.120.954,66</u></u>		<u><u>0,00</u></u>

## **Tipp24 AG, Hamburg**

### **Anhang für 2005**

---

#### **1. Allgemeine Hinweise**

Der Jahresabschluss wurde auf der Grundlage der Bilanzierungs- und sonstigen Angabevorschriften gemäß §§ 242 ff. und 264 ff. HGB sowie des Aktiengesetzes erstellt.

Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt.

#### **2. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden**

Die **immateriellen Vermögensgegenstände** werden, soweit sie gegen Entgelt erworben wurden, zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen angesetzt.

Nicht entgeltlich erworbene, selbst erstellte Vermögensgegenstände wurden nach § 248 HGB nicht als Aktivposten angesetzt. Aufwendungen für Forschung und Entwicklung werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind.

Die **Sachanlagen** werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen angesetzt.

Die Abschreibungen werden nach der linearen Methode über die voraussichtliche Nutzungsdauer vorgenommen. Geringwertige Gegenstände des Anlagevermögens im Sinne des § 6 Abs. 2 EStG werden im Zugangsjahr jeweils voll abgeschrieben.

Das **Finanzanlagevermögen** wird zu Anschaffungskosten angesetzt. Bei voraussichtlich dauerhaften Wertminderungen werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

Die **Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände** werden mit dem Nennbetrag oder mit dem am Bilanzstichtag niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt. Bei Forderungen, deren Einbringlichkeit mit erkennbaren Risiken behaftet ist, werden angemessene Wertabschläge vorgenommen; uneinbringliche Forderungen werden abgeschrieben.

Die **Wertpapiere** werden zu Anschaffungskosten oder mit dem am Bilanzstichtag niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt.

Die **sonstigen Rückstellungen** werden nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung gebildet und decken alle am Bilanzstichtag drohenden Verluste und ungewissen Verbindlichkeiten ab.

Die **Verbindlichkeiten** werden mit dem Rückzahlungsbetrag angesetzt.

### **3. Erläuterungen zur Bilanz**

#### **3.1 Anlagevermögen**

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist im nachfolgenden Anlagespiegel dargestellt.

Die Wertpapiere des Anlagevermögens in Höhe von 5.000.000,00 Euro wurden mit den Anschaffungskosten bilanziert. Sie sind sämtlich mit einer Kapitalgarantie des Emittenten hinterlegt.

In Höhe von 3.000.000,00 Euro wurde in ein Zinssammler-Produkt investiert. Hierbei handelt es sich um eine Form der Inhaberschuldverschreibung auf den Emittenten Deutsche Bank, welche auf den 6-Monats-Euribor referenziert. Zu halbjährlichen Kuponzahlungsterminen jeweils zum 31. Mai und zum 30. November wird für diejenigen Geschäftstage, zu welchen der 6-Monats-Euribor unterhalb bestimmter Barrieren liegt ein Kupon in Höhe von jährlich 4,10 % bezahlt. Das Produkt hat eine Laufzeit bis zum 30. November 2009.

Die verbleibenden 2.000.000,00 Euro wurden in ein Swingzertifikat investiert. Dieses Zertifikat referenziert auf einen Aktienkorb von 30 internationalen Blue Chip Werten. Am Ende der Laufzeit zum 18. April 2007 wird die niedrigste prozentuale Auf- oder Abwärtsbewegung eines Wertes innerhalb des Aktienkorbs ermittelt. Diese entspricht der Höhe des endfälligen Kupons. Ein Mindestkupon in Höhe von 2,00 % über die Laufzeit wird von dem Emittenten Deutsche Bank garantiert.

Der beizulegende Zeitwert zum 31. Dezember 2005 beträgt bei dem Zinssammler-Produkt 2.955.000,00 Euro und bei dem Swingzertifikat 1.967.000,00 Euro. Aufgrund der jeweils gegebenen Kapitalgarantie erfolgte keine Abschreibung.

### **3.2 Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände**

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die sonstigen Vermögensgegenstände haben eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

### **3.3 Wertpapiere**

Bei den von der Gesellschaft gehaltenen sonstigen Wertpapieren des Umlaufvermögens handelt es sich zum einen um Geldmarktfondsanteile mit einer durch den Emittenten geleisteten Rückzahlungsgarantie, welche periodisch zum 30. Juni und zum 31. Dezember eines Jahres auf die jeweiligen aktuellen Stichtagskurse angehoben wird. Aufgrund dieser Garantie werden die Kursgewinne erfolgswirksam berücksichtigt. Anders als in den Vorjahren werden die Erträge aus diesen Wertpapieren nicht unter der Position Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens ausgewiesen, sondern unter den sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge.

### **3.4 Eigenkapital**

#### **3.4.1 Gezeichnetes Kapital**

Das gezeichnete Kapital entspricht dem Grundkapital der Gesellschaft von 8.872.319,00 Euro. Es ist in voller Höhe eingezahlt und eingeteilt in 8.872.319 auf den Namen lautende nennwertlose Stückaktien.

In der außerordentlichen Hauptversammlung vom 10. August 2005 wurden folgende Veränderungen des Grundkapitals der Gesellschaft beschlossen:

- 1) Herabsetzung des Grundkapitals durch Einziehung von 4.417 ihr unentgeltlich zur Verfügung gestellter Aktien um 4.417,00 Euro auf 2.227.674,00 Euro.
- 2) Erhöhung des Grundkapitals um 4.417,00 Euro auf 2.232.091,00 Euro durch Ausgabe von 4.417 auf den Namen lautenden Stückaktien ohne Nennwert gegen Bareinlage. Der Ausgabepreis je Aktie betrug 1,00 Euro und wurde von den übernehmenden und zeichnenden Aktionären vollständig in bar geleistet.

- 3) Erhöhung des Grundkapitals um 4.464.182,00 Euro auf 6.696.273,00 Euro aus Gesellschaftsmitteln durch Umwandlung eines Teilbetrages von 4.464.182,00 Euro der Kapitalrücklage. Es wurden 4.464.182 auf den Namen lautende Stückaktien ohne Nennwert im Verhältnis 1:2 an die Aktionäre ausgegeben.

Die Kapitalbewegungen wurden am 24. August 2005 mit Berichtigung vom 15. September 2005 beim Handelsregister eingetragen.

In der außerordentlichen Hauptversammlung vom 7. September 2005 wurden folgende Veränderungen des Grundkapitals der Gesellschaft beschlossen:

- 1) Erhöhung des Grundkapitals um bis zu 2.160.000,00 Euro auf bis zu 8.856.273,00 Euro durch Ausgabe von bis zu 2.160.000 auf den Namen lautenden Stückaktien ohne Nennwert gegen Bareinlage zum Ausgabepreis von 1,00 Euro je Aktie zur Börseneinführung der Gesellschaft.
- 2) Der Vorstand wird ermächtigt, das Grundkapital bis zum 31. Juli 2010 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe von bis zu 3.331.136 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen, ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals um bis zu insgesamt 3.331.136,00 Euro zu erhöhen (Genehmigtes Kapital I).
- 3) Der Vorstand wird ermächtigt, das Grundkapital bis zum 31. Oktober 2005 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe von bis zu 17.000 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bareinlagen, ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals um bis zu insgesamt 17.000,00 Euro zu erhöhen (Genehmigtes Kapital II). Zur Zeichnung ist die Marc Peters und Jens Schumann Mitarbeiterbeteiligungsgesellschaft bürgerlichen Rechts zugelassen, mit der Verpflichtung die Aktien gemäß eines von der Gesellschaft aufgestellten Zuteilungsplans an die Mitarbeiter von Tipp24 im Rahmen des Börsengangs weiter zu übertragen.
- 4) Das Grundkapital der Gesellschaft wird um 500.000,00 Euro durch Ausgabe von bis zu 500.000 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital I). Es dient der Sicherung von Bezugsrechten aus Aktienoptionen, die im Rahmen des Aktienoptionsplans 2005 vom 1. Januar 2006 bis zum 31. Dezember 2010 ausgegeben werden.

Die Hauptversammlungsbeschlüsse wurden am 15. September 2005 beim Handelsregister eingetragen.

Der Vorstand hat am 10. Oktober 2005 mit Zustimmung des Aufsichtsrats am gleichen Tag auf der Grundlage der Beschlüsse der außerordentlichen Hauptversammlung vom 7. Septem-

ber 2005 die Durchführung der Kapitalerhöhung im Umfang von 2.160.000 Aktien sowie die teilweise Ausnutzung des Genehmigten Kapitals II im Umfang von 16.046 Aktien beschlossen. Am 10. Oktober 2005 wurde die Kapitalerhöhung durch Ausgabe von insgesamt 2.176.046 auf den Namen lautende Stückaktien ohne Nennwert in Höhe von 2.176.046,00 Euro durchgeführt. Damit beträgt das gezeichnete Kapital zum Bilanzstichtag 8.872.319,00 Euro.

Der Vorstand hat am 11. Oktober 2005 mit Zustimmung des Aufsichtsrats am gleichen Tag auf der Grundlage der Beschlüsse der außerordentlichen Hauptversammlung vom 7. September 2005 den Emissionspreis bei 20,50 Euro je Aktie festgelegt.

### **3.4.2 Genehmigtes und bedingtes Kapital**

Das Genehmigte Kapital I in Höhe von bis zu insgesamt 3.331.136,00 Euro besteht zum Bilanzstichtag unverändert.

Die ausgegebenen 16.046 neuen auf den Namen lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) wurden mit einem Gesamtbetrag von 16.046,00 Euro von der Marc Peters und Jens Schumann Mitarbeiterbeteiligungsgesellschaft bürgerlichen Rechts übernommen und gezeichnet. Durch Beschluss des Aufsichtsrats vom 14. November 2005 ist der nicht ausgenutzte Teil des Genehmigten Kapitals II ersatzlos gestrichen worden.

Das Bedingte Kapital in Höhe von bis zu insgesamt 500.000,00 Euro besteht zum Bilanzstichtag unverändert.

### **3.4.3 Kapitalrücklage**

Im Geschäftsjahr 2005 erhöhte sich die Kapitalrücklage um 37.655.818,00 Euro auf 43.388.599,01 Euro. Dies ist einerseits auf die Nettoeinzahlungen in die Kapitalrücklage aufgrund der im Zuge des Börsengangs durchgeführten Kapitalerhöhung von 42.120.000,00 Euro zurückzuführen. Andererseits wirkte sich gegenläufig der Einsatz eines Teilbetrags der Kapitalrücklage von 4.464.182,00 Euro zur Erhöhung des Grundkapitals aus Gesellschaftsmitteln aus.



### **3.4.4 Mitarbeiterbeteiligungsprogramm**

Im Rahmen der Schaffung des Bedingten Kapitals I bei der Hauptversammlung vom 7. September 2005 wurde der Vorstand zur Auflage eines Aktienoptionsplans (Aktienoptionsplan 2005) ermächtigt. Die Aktienoptionen sind mit einer Laufzeit von bis zu fünf Jahren ausschließlich zum Bezug durch Mitglieder des Vorstands, ausgewählte Führungskräfte sowie sonstige Leistungsträger der Gesellschaft sowie zum Bezug durch Geschäftsführungsmitglieder und ausgewählte Führungskräfte sowie sonstige Leistungsträger von Gesellschaften bestimmt, die im Verhältnis zur Gesellschaft verbundene Unternehmen im Sinn von § 15 AktG sind. Im Rahmen des Aktienoptionsprogramms 2005 hat der Vorstand mit Beschluss vom 15. Februar 2006 berechtigten Mitarbeitern insgesamt 18.000 Optionen angeboten. Das Angebot ist bis zum 1. März 2006 anzunehmen, anderenfalls verfällt es. Mitgliedern des Vorstands wurden keine Aktienoptionen angeboten.

### **3.5 Sonstige Rückstellungen**

Die sonstigen Rückstellungen in Höhe von insgesamt 1.578 Tsd. Euro betreffen im Wesentlichen ausstehende Rechnungen und Marketing-Honorare (1.256 Tsd. Euro), Bonuszahlungen für Vorstände und Mitarbeiter (32 Tsd. Euro), Urlaubsansprüche (118 Tsd. Euro) sowie Jahresabschlusskosten (45 Tsd. Euro) und Prozesskosten (40 Tsd. Euro).

### **3.6 Verbindlichkeiten**

Sämtliche Verbindlichkeiten haben eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr. Die sonstigen Verbindlichkeiten betreffen neben Verbindlichkeiten gegenüber Kunden in Höhe von 8.468 Tsd. Euro im Wesentlichen Umsatzsteuer (142 Tsd. Euro), soziale Sicherheit (122 Tsd. Euro), Lohn- und Kirchensteuer (109 Tsd. Euro), Gewinne noch nicht ausgespielter Lose (42 Tsd. Euro) sowie Lohn und Gehalt (32 Tsd. Euro). Daneben bestehen Verbindlichkeiten gegenüber Dienstleistern in Höhe von 305 Tsd. Euro. Es bestehen weiterhin Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 3.055 Tsd. Euro. Die Verbindlichkeiten im Verbundbereich bestehen in Höhe von 2.911 Tsd. Euro gegenüber der GSG und resultieren im Wesentlichen aus Spieleinsätzen, die mit den zum Bilanzstichtag bestehenden Forderungen aus Provisionserlösen saldiert ausgewiesen sind. Außerdem bestehen Verbindlichkeiten gegenüber Ventura24 in Höhe von 95 Tsd. Euro sowie gegenüber Puntogioco24 in Höhe von 49 Tsd. Euro.

## 4. Sonstige Angaben

### 4.1 Bürgschaften und Sicherheiten

Da Marc Peters und Jens Schumann das Geschäft der Schumann OHG im Interesse der Tipp24 AG betreiben, hat die Tipp24 AG diesen gegenüber eine Freistellung von jeglicher persönlicher Inanspruchnahme seitens Dritter aus oder im Zusammenhang mit dem Betrieb der Schumann OHG abgegeben. Die Freistellung ist insoweit beschränkt, als die Erfüllung der Freistellungsverpflichtung keine Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung der Tipp24 AG herbeiführen darf.

### 4.2 Vorstand

Folgende Personen waren im Geschäftsjahr 2005 als Vorstand bestellt:

- Dr. Hans Cornehl, Kaufmann, Vorstand Finanzen und Investor Relations
- Marc Peters, Kaufmann, Vorstand Marketing und Sales
- Jens Schumann, Kaufmann, Vorstand Produkt, Technologie und Strategie

Die Vorstände übten ihre Tätigkeit hauptberuflich aus. Die Vergütung der Vorstände setzte sich wie folgt zusammen:

<b>Angaben in Euro</b>	<b>Festgehalt</b>	<b>Sonstige Leistungen</b>	<b>Variable Vergütung</b>	<b>Summe</b>
Dr. Hans Cornehl	169.468,00	5.679,07	22.791,97	197.939,04
Marc Peters	169.468,00	5.641,66	22.791,97	197.901,63
Jens Schumann	169.468,00	5.643,37	22.791,97	197.903,34
Summe	508.404,00	16.964,10	68.375,91	593.744,01

Die Gesamtvergütung des Vorstands belief sich im Geschäftsjahr 2005 auf 594 Tsd. Euro. Die sonstigen Leistungen betreffen die Aufwendungen für eine Direktversicherung sowie die anteilige Prämie für die von der Gesellschaft abgeschlossene Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für Organe juristischer Personen.

### 4.3 Aufsichtsrat

Dem Aufsichtsrat gehörten im Geschäftsjahr 2005 an:

- Klaus Jaenecke, Kaufmann, Vorsitzender, seit 10. August 2005

Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der R:D Publishing Concepts AG, Frankfurt (bis August 2005)

Vorsitzender des Aufsichtsrats der City-of-e.com AG, Frankfurt, seit 31. Dezember 2005 in Liquidation

- Dr. Hans-Wilhelm Jenckel, Rechtsanwalt, stellv. Vorsitzender seit 10. August 2005

- Dr. Annet Aris, Kauffrau, einfaches Mitglied, seit 10. August 2005

Mitglied des Conselho de Administração der GRUPO MEDIA CAPITAL SGPS, SA, Portugal

Mitglied des Aufsichtsrats der Hansa-Heemann AG, Hamburg

- Dr. Christian Nagel, Kaufmann, ehemaliger Vorsitzender bis 10. August 2005

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Interhyp AG, München, bis 21. Dezember 2005

Stellvertretender Vorsitzender des Beirats der Lumics GmbH, Berlin, bis 09. November 2005

Vorsitzender des Beirats der MergeOptics GmbH, Berlin

Mitglied im Verwaltungsrat der BridgeCo AG, Dübendorf (Schweiz)

- Dorothee Bölke, Rechtsanwältin, ehemaliges einfaches Mitglied bis 10. August 2005.

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder setzte sich im Geschäftsjahr 2005 wie folgt zusammen:

<b>Angaben in Euro</b>	<b>Feste Vergütung</b>	<b>Sonstige Leistungen</b>	<b>Variable Vergütung</b>	<b>Summe</b>
Dr. Christian Nagel	0,00	0,00	0,00	0,00
Dr. Hans-Wilhelm Jenckel	7.500,00	3.927,07	7.500,00	18.927,07
Dorothee Bölke	4.000,00	0,00	0,00	4.000,00
Klaus Jaenecke	12.500,00	3.927,07	12.500,00	28.927,07
Dr. Anett Aris	5.000,00	3.927,07	5.000,00	13.927,07
<b>Summe</b>	<b>29.000,00</b>	<b>11.781,21</b>	<b>25.000,00</b>	<b>65.781,21</b>

Als sonstige Leistung ist für jedes Aufsichtsratsmitglied die anteilige Prämie für die von der Gesellschaft abgeschlossene Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für Organe juristischer Personen ausgewiesen.

#### 4.4. Verbundene Unternehmen

	<b>Beteiligungsquote</b>	<b>Eigenkapital (Euro)</b>	<b>Jahresergebnis (Euro)</b>
	<b>%</b>	<b>31.12.2005</b>	<b>in 2005</b>
GSG Lottery Systems GmbH, Hamburg	100	45.000,00	0,00
Ventura24 S.L., Madrid, Spanien	100	-465.180,58	-48.461,37
Puntogioco24 srl., Monza, Italien	100	295.231,00	-973.601,75

Die Gesellschaft hält 100 % des Stammkapitals von Euro 25.000,00 der GSG Lottery Systems GmbH (GSG) mit Sitz in Hamburg.

Die Gesellschaft weist zum Bilanzstichtag Verbindlichkeiten gegenüber der GSG in Höhe von 2.911 Tsd. Euro aus.

Die Gesellschaft hält 100 % des Stammkapitals von Euro 53.006,00 der Ventura24 S.L. mit Sitz in Madrid, Spanien. Daneben wurde von der Gesellschaft noch 650 Tsd. Euro in die Kapitalrücklage eingezahlt.

Die Tipp24 AG hat der Ventura24 S.L. ein Gesellschafterdarlehen in Höhe von insgesamt 640 Tsd. Euro gewährt. Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung 2005 und der Planung der Geschäftsführung für 2006 hat der Vorstand das Darlehen zum Stichtag als in voller Höhe werthaltig eingeschätzt. Dieses Darlehen ist zur Vermeidung der Überschuldung der Ventura24 mit einem Rangrücktritt versehen.

Die Gesellschaft hält 100 % des Stammkapitals von Euro 50.000,00 der Puntogioco24 srl. mit Sitz in Monza, Italien.

Darüber hinaus hat die Tipp24 AG der Punogioco24 srl. Gesellschafterdarlehen in Höhe von insgesamt 1.334 Tsd. Euro gewährt. Die Darlehen wurden zum Ausgleich von Anlaufverlusten während der Aufbauphase des Geschäfts eingesetzt. Die Aufbauphase ist planmäßig verlaufen. Aufgrund der Anlaufverluste wies Punogioco24 srl. unterjährig jedoch ein negatives Eigenkapital aus. Dieser Zustand wurde während des Geschäftsjahres 2005 durch Verzicht seitens der Tipp24 AG auf Rückzahlung der Darlehen und gleichzeitiger Einstellung in die Kapitalrücklage der Punogioco24 srl. geheilt. Weitere Anlaufverluste wurden durch direkte unterjährige Mittelzuführungen an die Puntogioco24 srl. ausgeglichen.

#### **4.5. Beziehungen zu nahestehenden Personen**

Die Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrates der Tipp24 AG sind als nahestehende Personen anzusehen. Im Berichtsjahr lagen keine wesentlichen Geschäftsbeziehungen zwischen dem Vorstand und dem Aufsichtsrat und den in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen vor, außer denen, die hier explizit genannt sind.

##### **4.5.1 Geschäftsführungsvertrag mit der Schumann OHG**

Die Teilnahme an den Klassenlotterien NKL und SKL vermittelt die Tipp24 AG in Kooperation mit der Schumann OHG. Mit der Direktion der NKL hat die Schumann OHG einen Vertriebsvertrag abgeschlossen; durch die Direktion der SKL hat die Schumann OHG eine Bestallung als Staatlicher Lottereeinnehmer erhalten.

Bei der Schumann OHG handelt es sich gesellschaftsrechtlich nicht um ein Tochterunternehmen der Tipp24 AG. Ausschließliche Gesellschafter der Schumann OHG sind die Mitglieder des Vorstands der Tipp24 AG, Marc Peters und Jens Schumann. Diese Struktur ist erforderlich, da die Klassenlotterien Vertriebslizenzen nach gegenwärtiger Praxis ausschließlich an natürliche Personen oder Gesellschaften vergeben, bei denen weder die Haftung der Gesellschaft noch die Haftung der unmittelbaren oder mittelbaren Gesellschafter eingeschränkt ist. Zwischen der Tipp24 AG und der Schumann OHG besteht ein Geschäftsführungsvertrag, der die Abwicklung der Spielteilnahme von Klassenlotteriekunden durch die Schumann OHG regelt. Nach dem Vertrag hat die Schumann OHG sämtliche in diesem Zusammenhang eingenommenen Provisionen und sonstigen Vermittlungsgebühren an die Tipp24 AG auszukehren.

Die Tipp24 AG stellt der Schumann OHG Dienstleistungen in den Bereichen Controlling, Buchhaltung, Marketing und Technik zur Verfügung, und trägt die Kosten des Geschäftsbetriebs der Schumann OHG.

Da Marc Peters und Jens Schumann das Geschäft der Schumann OHG im Interesse der Tipp24 AG betreiben, hat die Tipp24 AG diesen gegenüber eine Freistellung von jeglicher persönlicher Inanspruchnahme seitens Dritter aus oder im Zusammenhang mit dem Betrieb der Schumann OHG abgegeben. Die Freistellung ist insoweit beschränkt, als die Erfüllung der Freistellungsverpflichtung keine Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung der Tipp24 AG herbeiführen darf.

#### **4.5.2 Beratungsverträge mit der Sannwald Jaenecke & Cie. GmbH**

Die Sannwald Jaenecke & Cie. GmbH, München, an der der Vorsitzende des Aufsichtsrats, Herr Klaus F. Jaenecke beteiligt ist, hat die Gesellschaft seit Ende des Jahres 2002 bei der Vorbereitung der Beteiligung eines strategischen Investors an der Gesellschaft beratend unterstützt. Der Beratungsvertrag ist im Geschäftsjahr 2005 aufgehoben worden.

Weiterhin hat die Sannwald Jaenecke & Cie. GmbH die Gesellschaft in den Monaten Mai bis August 2005 hinsichtlich des beabsichtigten Börsengangs beraten und dafür Honorare von insgesamt 144 Tsd. Euro erhalten.

#### **4.5.3 Beratungsvertrag mit Dr.-Ing. Ulrich Cornehl**

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2005 im Rahmen des Umzugs in neue Geschäftsräume Leistungen des Architektenbüros Dr.-Ing. Ulrich Cornehl (Umzugs- und Ausbauplanung) in Anspruch genommen. Dr.-Ing. Ulrich Cornehl ist der Bruder des Mitglieds des Vorstands, Dr. Hans Cornehl. Im Geschäftsjahr 2005 belief sich die Abrechnungssumme auf 25 Tsd. Euro.

#### 4.6. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Bei den sonstigen finanziellen Verpflichtungen handelt es sich um Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen sowie aus diversen anderen vertraglichen Verpflichtungen, im Wesentlichen Kooperationsverträge, Versicherungsverträge, Lizenzverträge und Wartungsverträge.

Angaben in Euro	2006	2007	2008	2009	2010 und später	Summe
Mietverträge	478.311,74	477.521,90	430.836,72	429.956,52	465.786,23	2.282.413,11
Leasingverträge	39.389,43	29.390,05	9.581,59	717,00	0,00	79.078,07
Sonstige Verträge	574.344,11	213.712,63	174.824,90	100.305,73	4.400,00	1.067.587,37
<b>Summe</b>	<b>1.092.045,28</b>	<b>720.624,58</b>	<b>615.243,21</b>	<b>530.979,25</b>	<b>470.186,23</b>	<b>3.429.078,55</b>

#### 4.7 Entsprechenserklärung zur Übernahme der Empfehlungen der "Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex"

Am 24. Januar 2006 haben Vorstand und Aufsichtsrat die nach § 161 AktG vorgeschriebene Entsprechenserklärung zum Corporate-Governance-Kodex abgegeben und den Aktionären auf der Website der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht.

#### 4.8 Mitarbeiter

Während des Geschäftsjahres 2005 waren durchschnittlich beschäftigt:

	Anzahl Mitarbeiter
Angestellte	72
Vorstand	3
Auszubildende	3
<b>Summe</b>	<b>78</b>

#### 4.9 Angaben gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG

Die Gesellschaft hat im abgelaufenen Geschäftsjahr von folgenden Aktionären Mitteilungen über meldepflichtige Beteiligungen nach § 20 Abs. 1 oder 4 AktG sowie nach § 21 Abs. 1 oder 1 a WpHG erhalten:

Aktionär	meldepflichtige Beteiligung in % gemäß Mitteilung	meldepflichtige Beteiligung in % vor Mitteilung	Mitteilung vom	Veränderung am
1) Marc Peters	10,18%	9,78%	14.11.2005	11.11.2005
	9,78%	12,98%	14.10.2005	14.10.2005
2) Jens Schumann	10,18%	9,78%	14.11.2005	11.11.2005
	9,78%	12,98%	14.10.2005	14.10.2005
3) Earlybird Pre-Seed Beteiligungskommanditgesellschaft Nr. 1 der Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG	20,33%	36,96%	17.10.2005	14.10.2005
- davon unmittelbar gehalten:	11,80%	21,46%	17.10.2005	14.10.2005
- davon zugerechnet gemäß § 22 Abs. 2 WpHG von der Earlybird Pre-Seed GmbH & Co. Beteiligungskommanditgesellschaft Nr. 2	8,53%	15,50%	17.10.2005	14.10.2005
4) Earlybird Pre-Seed GmbH & Co. Beteiligungskommanditgesellschaft Nr. 2	20,33%	36,96%	17.10.2005	14.10.2005
- davon unmittelbar gehalten:	8,53%	15,50%	17.10.2005	14.10.2005
- davon zugerechnet gemäß § 22 Abs. 2 WpHG von der Earlybird Pre-Seed Beteiligungskommanditgesellschaft Nr. 1 der Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG	11,80%	21,46%	17.10.2005	14.10.2005
5) Fidelity International Limited, Hamilton, Bermuda	6,67%	n/a	13.10.2005	12.10.2005

#### 4.10 Honorar des Abschlussprüfers

Im Geschäftsjahr 2005 wurden für den Abschlussprüfer, Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, folgende Honorare erfasst:

Angaben in Tsd. Euro	
Abschlussprüfungen	70
Sonstige Bestätigungs- und Bewertungsleistungen	900
Leistungen, die für das Mutterunternehmen oder Tochterunternehmen erbracht worden sind	22
Summe	992

In den sonstigen Bestätigungs- und Bewertungsleistungen sind TEUR 406 Versicherungsprämien für das aus dem Börsengang resultierende erhöhte Haftungsrisiko des Abschlussprüfers enthalten, die durch den Abschlussprüfer an einen Versicherer weitergeleitet wurden.

#### 4.11 Konzernabschluss

Die Gesellschaft ist öffentlich notiert im Prime Standard an der Frankfurter Börse (WKN 784714). Nach § 315a HGB stellt die Gesellschaft einen Konzernabschluss nach internationalen Rechnungslegungsstandards auf.



#### **4.12 Ergebnisverwendung**

Der Bilanzgewinn beträgt Euro 3.120.954,66. Der Vorstand schlägt vor, diesen auf neue Rechnung vorzutragen.

Hamburg, den 22. Februar 2006

\_\_\_\_\_

Dr. Hans Cornehl

\_\_\_\_\_

Marc Peters

\_\_\_\_\_

Jens Schumann

## Entwicklung des Anlagevermögens 2005

	Anschaffungs- und Herstellungskosten				31.12.2005 EUR	Kumulierte Abschreibungen			Buchwerte		
	01.01.2005 EUR	Zugänge EUR	Abgänge EUR	Umgliederung EUR		01.01.2005 EUR	Zugänge EUR	Abgänge EUR	31.12.2005 EUR	31.12.2005 EUR	31.12.2004 EUR
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände</b>											
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.413.422,59	360.541,01	0,00	23.254,33	1.797.217,93	1.266.721,59	149.910,66	0,00	1.416.632,25	380.585,68	146.701,00
2. Geleistete Anzahlungen	23.254,33	0,00	0,00	-23.254,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	23.254,33
	<u>1.436.676,92</u>	<u>360.541,01</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>1.797.217,93</u>	<u>1.266.721,59</u>	<u>149.910,66</u>	<u>0,00</u>	<u>1.416.632,25</u>	<u>380.585,68</u>	<u>169.955,33</u>
<b>Sachanlagen</b>											
1. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.481.565,56	945.044,02	115.888,86	39.270,50	2.349.991,22	931.309,63	434.809,62	85.079,34	1.281.039,91	1.068.951,31	550.255,93
2. Geleistete Anzahlungen	39.270,50	0,00	0,00	-39.270,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	39.270,50
	<u>1.520.836,06</u>	<u>945.044,02</u>	<u>115.888,86</u>	<u>0,00</u>	<u>2.349.991,22</u>	<u>931.309,63</u>	<u>434.809,62</u>	<u>85.079,34</u>	<u>1.281.039,91</u>	<u>1.068.951,31</u>	<u>589.526,43</u>
<b>Finanzanlagen</b>											
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	78.006,00	1.733.732,78	0,00	750.000,00	2.561.738,78	0,00	0,00	0,00	0,00	2.561.738,78	78.006,00
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	1.390.000,00	0,00	0,00	-750.000,00	640.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	640.000,00	1.390.000,00
3. Wertpapiere des Anlagevermögens	0,00	5.000.000,00	0,00	0,00	5.000.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5.000.000,00	0,00
	<u>1.468.006,00</u>	<u>6.733.732,78</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>8.201.738,78</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>8.201.738,78</u>	<u>1.468.006,00</u>
	<u>4.425.518,98</u>	<u>8.039.317,81</u>	<u>115.888,86</u>	<u>0,00</u>	<u>12.348.947,93</u>	<u>2.198.031,22</u>	<u>584.720,28</u>	<u>85.079,34</u>	<u>2.697.672,16</u>	<u>9.651.275,77</u>	<u>2.227.487,76</u>

## **Lagebericht der Tipp24 AG, Hamburg**

**1. Januar bis 31. Dezember 2005**

### **Geschäft & Rahmenbedingungen**

#### **Stetiges Wachstum seit 1999**

Tipp24 – gegründet 1999 – ist seit Anfang des Jahres 2000 als gewerblicher Spielvermittler tätig und vermittelt die Teilnahme an fast allen Glücksspielen der staatlichen und staatlich konzessionierten Lotterien über das Internet. Seit der Gründung ist Tipp24 stetig gewachsen, wobei wir den Aufbau des Geschäfts zunächst aus Gesellschaftermitteln finanzierten. Seit 2002 arbeiten wir profitabel. Während sich die Geschäftstätigkeit zunächst ausschließlich auf Deutschland konzentrierte, etablierten wir 2002 unsere Tochtergesellschaften Ventura24 auf dem spanischen und 2005 Puntogioco24 auf dem italienischen Markt. Nach eigener Einschätzung besetzen wir, gemessen am Transaktionsvolumen, mit einem Marktanteil von 40-50 % im Bereich der Online-Vermittlung von staatlichen und staatlich konzessionierten Lotterierprodukten in Deutschland eine marktführende Stellung. Im September 2005 akquirierten wir mit dem erfolgreichen Börsengang an der Frankfurter Wertpapierbörse (Prime Standard) zusätzliches Kapital, das wir für den beschleunigten Aufbau unseres Geschäfts einsetzen.

#### **Geschäftsmodell**

##### *Endkundengeschäft in Deutschland*

Unsere Hauptaktivität in Deutschland ist die Vermittlung der Teilnahme von Endkunden an den von Tipp24 angebotenen Glücksspielen der im Deutschen Lotto- und Totoblock zusammengefassten Landeslotteriegesellschaften, der Klassenlotterien sowie der ARD-Fernsehlotterie (seit Februar 2006). Darüber hinaus ermöglichen wir Spielinteressenten die Bildung von Lotto-Spielgemeinschaften und deren Vermittlung zur Teilnahme am Lotto 6 aus 49. Umsatzerlöse erzielen wir hier im Wesentlichen aus den Provisionen der Spielveranstalter (Landeslotteriegesellschaften und Klassenlotteriedirektionen) für die Vermittlung von Spieleinsätzen sowie aus Zusatzgebühren, die Tipp24 etwa von den Teilnehmern an Lotto-Spielgemeinschaften erhält.

Zur Abwicklung der Geschäfte setzen wir unsere Tochtergesellschaft GSG Lottery Systems (GSG) ein, die die Geschäftsbeziehungen zu den Partnerlotteriegesellschaften unterhält. Auf der Grundlage der Annahmestellenverträge der GSG mit sieben Landeslotteriegesellschaften (Brandenburg, Hamburg, Niedersachsen, Rheinland-Pfalz, Schleswig-Holstein und Hessen sowie seit Januar 2006 Baden-Württemberg) sind wir in der Lage, jedes Produkt des Deutschen Lotto- und Totoblocks (DLTB) in beliebiger Stückzahl für unsere Kunden zu erwerben. Eventuelle technische Ausfälle einzelner Partner können wir nahtlos durch vollständig getrennte und voneinander unabhängige Anbindungssysteme ausgleichen.

Die Abwicklung der Klassenlotterien erfolgt auf der Grundlage eines Unternehmensvertrages mit der Staatlichen Lottereeinnahme Schumann OHG, die sich im Besitz der Vorstände Jens Schumann und Marc Peters befindet. Sie führt ihre Geschäfte basierend auf einer Vertriebsvereinbarung mit der Direktion der Norddeutschen Klassenlotterie (NKL) bzw. einer Bestellung durch die Direktion der Süddeutschen Klassenlotterie (SKL) durch. Auch hier gibt es keine Mengenbeschränkungen bei der Losabnahme. Wegen des monatlichen Spieltaktes bei den Klassenlotterien sind die Anforderungen an Systemredundanzen vergleichsweise niedrig.

### *Endkundengeschäft im Ausland*

In **Spanien** bietet unsere 100%ige Konzerntochtergesellschaft Ventura24 derzeit das nationale Lotto 6 aus 49 (La Primitiva) und darauf basierende Spielgemeinschaften sowie die Weihnachtslotterie, das europäische Lotto Euromillones und weitere Lotterien an. In **Italien** besteht das Angebot der 100%-Konzerntochtergesellschaft Puntogioco24 derzeit aus dem nationalen Lotto 6 aus 90 (SuperEnalotto) sowie aus darauf basierenden Spielgemeinschaften. Die Umsatzerlöse in Spanien und Italien generieren wir überwiegend aus Zusatzgebühren, die wir von den Spielteilnehmern erheben.

### *Business Services für Geschäftskunden*

Neben dem Endkundengeschäft bieten wir so genannten Business Service Partnern in Deutschland den Betrieb eines Lotterieservices auf deren eigenen Websites unter ihrem eigenen Namen an, wobei für die technische Abwicklung die Tipp24-eigene Transaktionsplattform eingesetzt wird. Von den Business Service Partnern erhalten wir hierfür in der Regel eine einmalige Einrichtungsgebühr. Im Rahmen der jeweiligen vertraglichen Vereinbarungen sind diese Partner sowohl an den aus dem Transaktionsvolumen der entsprechenden Endkunden resultierenden Provisionen der Lotteriegesellschaften als auch an den von den Business Partnern erhobenen Zusatzgebühren beteiligt.

### *Erfolgsfaktoren*

Die Wettbewerbsstärken von Tipp24 liegen insbesondere in der Marketingkompetenz, der Einbindung in ein bewährtes Netzwerk mit zahlreichen Landeslotteriegesellschaften und Online-Vertriebspartnern, der hohen Abwicklungskompetenz und technischen Zuverlässigkeit der von Tipp24 entwickelten und eingesetzten Technologie sowie der unternehmerischen Kompetenz des Managements.

## **Wesentliche wirtschaftliche und rechtliche Einflussfaktoren**

### *Hohe Jackpots*

Insbesondere dann, wenn Spielinteressenten außergewöhnliche Gewinnerwartungen haben – also vor allem in Zeiten hoher Jackpots – verzeichnet Tipp24 regelmäßig einen sehr starken Anstieg sowohl der Zahl registrierter Kunden als auch des Transaktionsvolumens.

Diese Jackpots werden aus Spieleinsätzen gebildet, für die keiner der teilnehmenden Spieler die Gewinnbedingungen erfüllt, so dass sie bei der nächsten Ausspielung zusätzlich an deren Gewinner ausgezahlt werden. Im deutschen Zahlenlotto 6 aus 49 betrifft dies insbesondere die Kombination aus sechs richtigen Zahlen und der Superzahl: Wenn nach mehreren Ziehungen hintereinander keine Gewinnsituation für den Jackpot eintritt, erhöht sich dieser immer weiter. Die Mitspieler haben somit bei grundsätzlich gleicher Gewinnchance die Aussicht auf einen deutlich höheren Gewinn. Angesichts der Umsatz steigernden Wirkung von Jackpot-Ausspielungen wurden von den Spielveranstaltern beispielsweise beim deutschen Lotto 6 aus 49 mehrfach Änderungen des Spielsystems durchgeführt, die ein beschleunigtes Anwachsen der Höhe von Jackpot-Ausspielungen zum Ziel hatten.

### *Produktportfolios der Lotteriegesellschaften*

Die Weiterentwicklung des Produktportfolios der deutschen, spanischen und italienischen Lotteriegesellschaften kann die Geschäftsentwicklung von Tipp24 positiv beeinflussen: Zum Beispiel bewirkte die Neueinführung der Silvesterlotterie *ExtraLotto* in Deutschland Ende 2005 einen spürbaren Anstieg unseres Umsatzes.

### *Deregulierung des europäischen Glücksspielmarktes*

Der geschäftliche Erfolg von Tipp24 hängt davon ab, dass sich die rechtlichen Rahmenbedingungen, unter denen wir tätig sind, nicht in einer Weise verändern, die eine Einschränkung unserer Aktivitäten erfordern. Wir gehen jedoch davon aus, dass der Glücksspielmarkt in Deutschland und im europäischen Ausland mittelfristig ausgehend von der Europäischen Gemeinschaft und der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs liberalisiert wird. Im Rahmen einer solchen „Deregulierung“ sehen wir die Möglichkeit, Produkte aus anderen europäischen Ländern in den Ländern, in denen Tipp24 bereits aktiv ist, zu vertreiben und dadurch unsere Umsätze zu steigern. Darüber hinaus könnten wir weitere europäische Länder mit dem bestehenden Produktangebot erschließen und Produkte aus anderen europäischen Ländern grenzüberschreitend anbieten.

### *Nutzung des Vertriebswegs Internet*

In den europäischen Lotteriemärkten befindet sich der Vertriebsweg Internet noch im Aufbau. Insgesamt erwarten wir, dass der Online-Anteil am Lotteriemarkt künftig signifikant wächst. Diese Entwicklung wird durch eine stetig steigende Nutzung des Internets sowie der zunehmenden Bereitschaft, Waren und Dienstleistungen im Internet zu erwerben, begünstigt.

## **Wertorientierte Unternehmenssteuerung**

### *Basis: Wert des Kundenstamms*

Die Steuerung der Tipp24 ist im Wesentlichen auf die Steigerung des Wertes unseres Kundenstamms ausgerichtet. Dieser Wert ergibt sich aus den kumulierten Beiträgen der aktiven Kunden zum Transaktionsvolumen, und damit zu Umsatz und Ergebnis, sowie aus der geschätzten zukünftigen Entwicklung und Haltbarkeit der Kunden.

Die wesentlichen Kennzahlen, die wir zur Steuerung der Entwicklung des Kundenwerts nutzen, sind: Anzahl der registrierten und der aktiven Kunden, Transaktionsvolumen je aktivem Kunden, Rohmarge, Akquisitionskosten je Neukunde, Personalaufwendungen und Entwicklung der Renditekennziffern.

### *Anzahl der registrierten und der aktiven Kunden*

Unser Ziel ist es, die Anzahl der registrierten Kunden fortlaufend zu steigern. Dabei wollen wir die durchschnittliche Aktivitätsrate innerhalb der durch die zufällige zeitliche Verteilung von hohen Jackpots bedingten statistischen Schwankungen stabil halten.

Die Anzahl der Kundenregistrierungen wird maßgeblich durch Marketingmaßnahmen getrieben. Um sie kontinuierlich zu steigern, setzen wir unsere Marketingaktivitäten fort. Dabei konzentrieren wir uns auf Online-Werbemaßnahmen, die wir sowohl im Rahmen von Kooperationen als auch direkt durchführen. In 2005 war das Wachstum der registrierten Kunden leicht unterproportional im Vergleich zum Vorjahr. Ursache dieser Entwicklung war vor allem eine zufallsbedingt längere Phase ohne höhere Jackpots (15 Mio. Euro oder mehr), die einen

negativen Einfluss auf das Spielverhalten eines Teils unserer Kunden wie auch auf die Gewinnung von Neukunden hatte.

Ein weiterer Fokus unserer Arbeit liegt auf der Pflege der Bestandskunden, denen wir – in Abhängigkeit von ihrem Spielverhalten und der jeweils aktuellen Attraktivität bestimmter Produkte – regelmäßig Informationen per Email, SMS oder über unsere Website zukommen lassen, um sie zu weiteren Spielteilnahmen anzuregen.

#### *Transaktionsvolumen je aktivem Kunden und Rohmarge*

Neben der Entwicklung der registrierten und aktiven Kundenzahl ist das **Transaktionsvolumen** pro aktivem Kunden für den Geschäftserfolg von Tipp24 ausschlaggebend. Es wird maßgeblich von zwei Faktoren beeinflusst: der Vielfalt und Attraktivität unseres Produktportfolios sowie der Effizienz von Kundenbindungsmaßnahmen.

Das von den Kunden generierte Transaktionsvolumen beinhaltet zunächst die Spieleinsätze, die wir an die Spielveranstalter weiterleiten. Hierfür erhalten wir im Gegenzug Provisionen von diesen Lottogesellschaften. Darüber hinaus entrichten unsere Kunden für bestimmte Produkte Zusatzgebühren an uns.

Im Geschäftsjahr 2006 wollen wir diese Kennzahl stabil halten und sie mittelfristig durch die Erweiterung unseres Produktportfolios um eine weitere Produktklasse – etwa im Bereich der Geschicklichkeitsspiele – steigern.

Wir planen, die als Quotient aus Umsatzerlösen und Transaktionsvolumen definierte **Rohmarge** 2006 wie auch mittelfristig auf dem derzeitigen Stand zu halten.

<b>Angaben in Euro</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>Ziel 2006</b>	<b>mittelfristig</b>
<i>Rohmarge in %</i>	12,72	11,96	12,19	→	→

#### *Akquisitionskosten je Neukunde*

Der Umsatz aus der Vermittlung von Spielprodukten hängt, wie oben beschrieben, stark von der Anzahl der registrierten Kunden ab und somit wird das Umsatzwachstum wesentlich vom Umfang der durch Werbeaktivitäten gewonnenen Neukunden bestimmt. Wir setzen den überwiegenden Teil der Marketingaufwendungen für eigene Kunden zur Gewinnung von Neukunden ein. Ein deutlich kleinerer Teil fließt in die laufende Betreuung der bestehenden Spielteilnehmer.

Die Marketingaufwendungen für eigene Kunden – deren Effizienz insbesondere vom Preisniveau im Werbemarkt, dem gewählten Marketingmix sowie der Effizienz der gewählten Marketingmaßnahmen abhängen – beeinflussen das Wachstum und die Profitabilität von Tipp24 mittelfristig erheblich.

Wir gehen davon aus, dass das Preisniveau im Werbemarkt und damit die Akquisitionskosten je Neukunde in 2006 und darüber hinaus in einem Korridor von 8 bis 15 % nochmals steigen werden. Eine im Vergleich zu 2005 günstigere Jackpotsituation im Jahr 2006 könnte diesen Effekt teilweise auffangen.

Unser Ziel ist es, weitergehende Steigerungen zu begrenzen. Hierzu stellen wir eine kontinuierliche Erfolgskontrolle und Optimierung unserer Werbemaßnahmen sicher. Darüber hinaus suchen wir in regelmäßigen Tests –

sowohl im Online-Bereich als auch darüber hinausgehend – nach neuen Möglichkeiten, Marke und Dienstleistungen zu bewerben, um die Effizienz der Maßnahmen zu stabilisieren und die Reichweite zu steigern.

#### *Personalaufwendungen*

Angesichts der Tatsache, dass Personal nach Marketing unseren zweitgrößten Kostenblock darstellt, ist es eines unserer wesentlichen Ziele, die Personalkostenquote zu senken. Dies ist uns auch 2005 aufgrund der weitgehenden Automatisierung der Abwicklungsprozesse gelungen – abgesehen von durch den Börsengang bedingten Sondereffekten war zur Bewältigung des gestiegenen Transaktionsvolumens lediglich eine unterproportionale Steigerung des Personalaufwands erforderlich. Wir wollen diese Entwicklung auch mittelfristig fortführen.

<b>Angaben in %</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>Ziel 2006</b>	<b>mittelfristig</b>
Personalaufwandsquote	25,6	22,6	21,7	↓	↓

Personalaufwandsquote: Verhältnis von Personalaufwand zu Umsatz

#### *Entwicklung der Renditekennziffern*

Wir profitieren von erheblichen Skaleneffekten, die es uns ermöglichten, unsere **EBIT-Marge** seit 2003 kontinuierlich zu steigern. Entsprechend positiv entwickelte sich auch die **Umsatzrendite**, die 2003 aufgrund eines Sondereffekts durch die Aktivierung steuerlicher Effekte aus Verlustvorträgen der Vorjahre besonders hoch ausfiel. Der **Return-on-Equity** sank 2004 im Wesentlichen aufgrund dieses steuerlichen Sondereffekts, während der niedrigere Wert im Jahr 2005 auf die signifikante Erhöhung unseres Eigenkapitals im Rahmen des Börsengangs zurückzuführen ist: Der Anteil des Nettoemissionserlöses am gesamten Eigenkapital beträgt nahezu 80 %.

<b>Angaben in %</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>Ziel 2006</b>	<b>mittelfristig</b>
EBIT-Marge	11,7	23,3	12,9	↑	↑
Umsatzrendite	12,9	21,0	13,1	↑	↑
RoE	40,5	46,7	5,6	↑	↑

Return-on-Equity (RoE): Ergebnis im Verhältnis zum Eigenkapital

#### **Strategie: Mehrdimensionales Wachstum**

Kernziel unserer Strategie für die kommenden Jahre ist die Steigerung des Kundenwertes im Rahmen einer angestrebten kontinuierlichen Steigerung unserer Profitabilität. Hierzu wollen wir

– im Kernmarkt Deutschland durch Gewinnung neuer Kunden weiter wachsen,

- das Produktangebot für diese Kunden etwa im Bereich von Peer-to-peer-Geschicklichkeitsspielen mit Geldeinsatz erweitern. In diesem Zusammenhang prüfen wir auch die Akquisition eines in diesem Umfeld tätigen Unternehmens.
- das Auslandsgeschäft durch Wachstum in Spanien und Italien sowie durch den Markteintritt in weitere europäische Länder stärken,
- im Zuge einer möglichen Deregulierung der Lotteriemärkte in Europa mit einem europäischen Produktportfolio zusätzliche Wachstumsimpulse in den bestehenden und in weiteren europäischen Märkten setzen.

Während wir die Kundengewinnung in Deutschland aus dem Cashflow finanzieren werden, sollen die mit dem Börsengang akquirierten Emissionserlöse von rund 42 Mio. Euro für die drei anderen beschriebenen Wachstumsdimensionen eingesetzt werden.

Die Erschließung neuer Produktfelder sowie der Markteintritt in neue Länder befinden sich derzeit noch in einer Analysephase, innerhalb derer wir mit umfangreichen Tests und Untersuchungen den möglichen ökonomischen Beitrag konkretisieren. Diese Analysen wollen wir im 3. Quartal dieses Jahres im Wesentlichen abgeschlossen haben. Wir planen, bei diesen investiven Aktivitäten insgesamt sicherzustellen, dass mittelfristig keine Verwässerung der wesentlichen finanziellen Parameter von Tipp24 – insbesondere der Rohmarge, der Umsatz- und der Eigenkapitalrendite – eintritt. Die detaillierten Effekte dieser Aktivitäten sind angesichts ihrer frühen Projektstadien in den oben genannten konkreten Zielsetzungen lediglich qualitativ enthalten.

Wir versprechen uns von der Erweiterung des Produktportfolios zusätzliche wesentliche Impulse für das durchschnittliche Transaktionsvolumen je aktivem Kunden. Die internationale Erweiterung des Geschäfts zielt im Wesentlichen auf die Erhöhung der Anzahl registrierter und – darauf folgend – der Anzahl aktiver Kunden ab. Schließlich wird dadurch der gesamte Kundenwert weiter erhöht.

## **Leitung & Kontrolle**

### *Führungsteam*

Der dreiköpfige Vorstand leitet den Tipp24-Konzern im Zusammenspiel mit einem operativen Management-Team, das sich aus den Abteilungsleitern Marketing, Technik und Finanzen in Deutschland, den Geschäftsführern der Tochtergesellschaften im Ausland sowie einer Gruppe von Teamleitern zusammensetzt.

### *Vorstandsvergütung: bis zu 25 % variabel*

Die Vorstandsvergütung setzt sich aus einem Fixgehalt und einer variablen Komponente in Höhe von bis zu 25 % des Fixums zusammen. Die variable Komponente orientiert sich an der Erreichung von Wachstumszielen des jeweils laufenden Jahres, die am Transaktionsvolumen gemessen werden. Darüber hinaus haben alle drei Vorstandsmitglieder relevante Anteile an der Tipp24 AG, die ihnen Anreize in Hinblick auf eine langfristige positive Geschäftsentwicklung geben.

### *Vergütung der zweiten Führungsebene: 15-25 % variabel*

Die Abteilungs- und Teamleiter in Deutschland erhalten neben ihrem Fixgehalt ebenfalls einen variablen Vergütungsbestandteil. Dieser beträgt je nach Position 15-25 % des Fixgehalts und orientiert sich sowohl an der Erreichung ökonomischer Wachstumsziele des Konzerns (Umsatz, EBIT) als auch an der individuellen Erreichung interner Ziele, wie etwa der erfolgreichen und termingetreuen Umsetzung von Projekten. Darüber hinaus nehmen



die Abteilungs- und Teamleiter an unserem voraussichtlich zum 1. März 2006 in Kraft tretenden Aktienoptionsprogramm teil. Die Geschäftsführer der Auslandsgesellschaften werden analog vergütet, jedoch beziehen sich die mit ihnen vereinbarten ökonomischen Zielsetzungen auf die jeweiligen regionalen Ziele.

### ***Forschung & Entwicklung***

Die Forschungsaktivitäten von Tipp24 beschränken sich im Wesentlichen auf die Auswertung neuer Technologien und Entwicklungsverfahren.

Deutlich mehr Gewicht legen wir auf unsere Entwicklungsaktivitäten, die sich insbesondere auf drei Felder konzentrieren:

- Optimierung der bestehenden Spielbetriebssysteme (Soft- und Hardware),
- Einführung neuer und Update bestehender Systemtechnologien sowie
- Entwicklung neuer sowie Verbesserung bestehender Produkte und Dienstleistungsangebote.

Die beiden ersten Punkte werden ausschließlich durch unser IT-Team abgebildet, der dritte erhält darüber hinaus wesentliche Impulse aus dem Produktmanagement.

Im Geschäftsjahr 2005 lag der Schwerpunkt unserer Entwicklung auf folgenden neuen Produkten bzw. Produktverbesserungen:

- Neuentwicklung des Produktes ExtraLotto (Silvesterlotterie),
- Neuentwicklung der Business-Service Angebote für RTL und für T-Online,
- Erweiterung des Business-Service Produktangebotes für WEB.DE,
- Neuentwicklung einer automatischen „Passwort vergessen“-Funktion,
- Neuentwicklung des Produktes Rubbellose für das Bundesland Rheinland Pfalz
- Vollständige Überarbeitung der Tipp24.de-Website („Rebrush“),
- Neuentwicklung einer direkten Anbindung an die Abwicklungssysteme von Lotto Brandenburg sowie
- Vorbereitung für die Entwicklung des Produktes ARD-Fernsehlotterie.

Darüber hinaus haben wir folgende Optimierungen und Einführungen neuer Technologien durchgeführt:

- Aktualisierung der Datenbankssoftware,
- Anpassung der Sicherheitssysteme auf den jeweils aktuellen Stand,
- Automatisierung von Testverfahren bei System-Updates,
- Erneuerung der Telefonanlage einschließlich der Call-Center Architektur sowie
- Weiterentwicklung der Softwaresysteme zur Analyse des Spielverhaltens unserer Kunden.

Sämtliche beschriebenen Projekte haben unsere hauseigenen Entwicklungsabteilungen 2005 erfolgreich abgeschlossen, wir haben kein externes F&E-Know-how erworben. Die Produktneuentwicklungen und -verbesserungen leisteten wesentliche Beiträge zur Umsatzsteigerung.

Die Entwicklungen zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit unserer Softwaresysteme – insbesondere in Hinblick auf Abwicklungsgeschwindigkeit und Sicherheit – zielen auf die Sicherstellung der nachhaltigen Zuverlässigkeit in der Geschäftsabwicklung. Sie beeinflussen die Umsatzentwicklung nur mittelbar. Insgesamt sind die Kapazitäten der Hard- und Softwaresysteme von Tipp24, die für den laufenden Spielbetrieb eingesetzt werden, entsprechend des zukünftig erwarteten Spielvolumens für die Abwicklung von Spitzenlasten ausgelegt.

Im Geschäftsjahr 2005 waren durchschnittlich 30 Mitarbeiter voll- und teilzeitig mit Forschung und Entwicklung befasst. Der F&E-Aufwand betrug 1,7 Mio. Euro und wurde im Wesentlichen durch Personalkosten verursacht.

<b>Angaben in Tsd. Euro</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<i>F&amp;E-Aufwand</i>	1.172	1.486	1.746
<i>Durchschnittliche Anzahl MAer</i>	23	24	30

## **Überblick über den Geschäftsverlauf**

### **Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen**

#### *Wachstum der Weltwirtschaft setzte sich fort*

Die Weltwirtschaft wuchs 2005 trotz des massiven Ölpreisanstiegs weiterhin kräftig, büßte jedoch mit einer Wachstumsrate von 4,3 % einen Teil der Dynamik des Vorjahres ein (2004: 5,1%). Angetrieben wurde diese positive Entwicklung vor allem von der anhaltend guten Konjunktur in China und den USA sowie vom niedrigen Zinsniveau in den Industrieländern.

#### *Verhaltene Konjunktur in Europa*

Aufgrund des hohen Ölpreises, der anhaltend geringen Investitionsbereitschaft der Unternehmen und der schwachen Konsumneigung der privaten Haushalte verlief die wirtschaftliche Entwicklung in Europa wiederum sehr verhalten: Mit einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um lediglich 1,6 % gegenüber dem Vorjahr blieb das Wachstum deutlich unter seinem – von der Europäischen Zentralbank, dem IWF und der OECD prognostizierten – Potenzial von knapp 2 %. Die Zuwachsraten der einzelnen Mitgliedsländer differierten jedoch merklich: Während die neuen Beitrittsstaaten sowie Irland, Spanien (3,2 %) und Luxemburg die höchsten Zuwächse aufwiesen, rangierten Italien (0,4 %), die Niederlande, Portugal und Deutschland (0,8 %) am unteren Ende der Skala.

Die weiterhin angespannte Lage auf dem Arbeitsmarkt führte darüber hinaus europaweit zu einer lediglich moderaten Expansion des privaten Konsums um gut 1 % und zu einer nur geringfügig zurückgegangenen harmonisierten Arbeitslosenquote von 9,0 % auf 8,8 %. (Quelle: Sachverständigenrat, Jahresgutachten 2005/06) In Spanien lag die Arbeitslosenquote bei rund 9 % in Italien bei 8 %. (Quelle: Eurostat)

## **Weiterhin fehlende Dynamik in Deutschland**

Seit Mitte 2004 ließ eine wirtschaftliche Erholung in Deutschland vergebens auf sich warten. 2005 geriet die deutsche Volkswirtschaft zudem zeitweise ins Stocken. Die geringe Zunahme des BIP um 0,8 % (Vorjahr: 1,6 %) wurde einmal mehr von der kräftigen Expansion der Exporte getragen, während die inländische Nachfrage noch unter dem Niveau des Jahres 2000 lag.

Ausschlaggebend hierfür war die infolge einer weiterhin schwachen Beschäftigungs- und Einkommensentwicklung fortgesetzte Stagnation der privaten Konsumausgaben (-0,3 %) sowie das anhaltende Schrumpfen der Bauinvestitionen. Die Zahl der Erwerbstätigen stagnierte ebenso wie das verfügbare Einkommen trotz der steuerlichen Entlastung zu Jahresbeginn, die Arbeitslosenquote lag zum Jahresende bei 8 %.

Aufgrund gestiegener Energie- und Rohstoffpreise lag die Inflationsrate 2005 deutlich höher als in den vorherigen Jahren. Der Preisanstieg war allerdings weniger eine Folge der Nachfragebedingungen im Inland als vielmehr – neben dem Ölpreisanstieg – Ausdruck steigender Verbrauchssteuern und der Heraufsetzung staatlich administrierter Preise. Lediglich bei den Ausrüstungsinvestitionen zeigt sich seit 2004 wieder etwas Licht.

## **Branchenentwicklung – Entwicklung des Lotteriemarktes**

### *Lotteriemarkt wächst weltweit mit 3,3 %*

Der weltweite Lotteriemarkt ist mit 31 % das größte Segment des weltweiten Glücksspielmarkts (Gesamtvolumen 2004: 138 Mrd. Euro; Quelle: La Fleur's 2005 World Lottery Almanac, „La Fleur's“) und wies in den letzten Jahren konstante Wachstumsraten von durchschnittlich 3,3 % (Quelle: Global Betting and Gambling Consultants, The Global Betting and Gambling Report 2004/05, „GBGC“) auf. Die europäischen Länder haben daran mit einem Marktvolumen von annähernd 69 Mrd. Euro einen Anteil von rund 50 %. Auf den Markt Deutschland entfallen davon 9,8 Mrd. Euro.

Die 16 Gesellschaften des Deutschen Lotto- und Totoblocks mussten 2005 leichte Umsatzrückgänge in einer Größenordnung von rund 4 % hinnehmen. Dies war nach unserer Einschätzung jedoch keine Folge des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds und der nach wie vor anhaltenden Kaufzurückhaltung, sondern ergab sich aus zwei davon völlig unabhängigen Faktoren: Ca. 2 % des Effekts resultierten aus dem im Vergleich zu 2004 (53 Kalenderwochen) um eine Woche kürzeren Jahr 2005 (Lottoumsätze werden in der Statistik wöchentlich erfasst), die restlichen rund 2 % sind der Jackpotsituation in den beiden Jahren zuzuschreiben: 2004 war das Jahr des „All-time-high Jackpots“, während 2005 von einer zufallsbedingt längeren Phase niedriger Jackpots geprägt war. Insgesamt betragen die Spieleinsätze 2005 rd. 8,1 Mrd. Euro für alle Lotterien und Wetten des DLTB gegenüber 8,4 Mrd. Euro im Jahr 2004. (Quelle: DLTB)

*Online-Lotterie wächst mit 27 % p. a.*

Der für Tipp24 relevante Online-Lotteriemarkt hatte 2005 nach unserer Schätzung mit einem Volumen von ca. 400-500 Euro einen Anteil von 4-5 % am gesamten deutschen Lotterie-Markt (9,8 Mrd. Euro, Quelle: La Fleur's). Für den weltweiten Online-Lotteriemarkt wird ein Wachstum von mit ca. 27 % p. a. (von 2004 bis 2008) prognostiziert (Quelle: GBGC). Branchenkenner gehen davon aus, dass der entsprechende Wert in Deutschland noch deutlich höher ausfallen könnte.

### **Wesentliche für den Geschäftsverlauf ursächliche Ereignisse**

Wir haben 2005 im Rahmen von Kooperations- und Dienstleistungsverträgen diverse Vertriebsvereinbarungen sowohl mit großen Portalen als auch mit kleineren, semi-professionellen Websites ("Affiliates") geschlossen.

Herauszuheben ist dabei aufgrund des Umsatzpotenzials und der strategischen Bedeutung für Tipp24 der Abschluss von Dienstleistungsverträgen im Rahmen des Business Service Angebots mit der Gambelino GmbH (Tochtergesellschaft von RTL) und der T-Online AG. Neben WEB.DE betreibt Tipp24 jetzt auch für diese Business Service Partner das Lotterieangebot unter ihrer jeweils eigenen Marke.

Seit dem 12.10.2005 ist Tipp24 an der Frankfurter Wertpapierbörse (Prime Standard) notiert. Die Kapitalerhöhung zum Börsengang führte zu einem Bruttoemissionserlös in Höhe von 44.296 Tsd. Euro die Kosten im Zusammenhang mit dem Börsengang beliefen sich auf insgesamt 4.229 Tsd. Euro. Neben einem Zinsgewinn auf die Erlöse aus dem Börsengang in Höhe von 126 Tsd. Euro sind keine unmittelbaren Effekte auf das operative Geschäft etwa durch die Erhöhung des Bekanntheitsgrades spürbar gewesen.

Im 1. Quartal 2005 haben wir mit unserem deutschen Büro neue Geschäftsräume bezogen, um der wachsenden Mitarbeiterzahl gerecht zu werden und die weniger geeignete zersplitterte Struktur der ehemaligen Räumlichkeiten nachhaltig zu verbessern. In diesem Zusammenhang kündigten wir den bestehenden Mietvertrag über Büroräume fristgerecht und schlossen einen neuen Mietvertrag ab. Während die im Zusammenhang mit dem Auszug stehenden Kosten bereits 2004 gebucht worden sind, fielen im Berichtsjahr wegen der größeren Fläche höhere Mietaufwendungen sowie Kosten und Investitionen für den Aus- und Umbau der neuen Flächen an.

### **Zusammenfassende Beurteilung des Geschäftsverlaufs**

Der Vorstand der Tipp24 AG beurteilt den Geschäftsverlauf des Jahres 2005 insgesamt als gut. Unsere Ziele hinsichtlich der Entwicklung von Transaktionsvolumen, Umsatz und Ergebnis haben wir erreicht. Lediglich der Mangel an höheren Jackpots in der zweiten Jahreshälfte hat eine noch bessere Entwicklung des Umsatzes verhindert.

Besonders zufrieden sind wir mit der in Deutschland erreichten Marktposition: Hier dominiert Tipp24 den Markt mit einem Anteil von 40-50 % vor den Angeboten der staatlichen Lotteriegesellschaften sowie dem eines weiteren privaten Anbieters. Wir sind nach unserer Einschätzung 2005 schneller als der private Wettbewerber gewachsen und konnten somit unseren relativen Marktanteil noch ausbauen. Über die Entwicklung der Online-Angebote der staatlichen Lotteriegesellschaften liegen uns bisher keine Zahlen vor.

Zusammenfassend wurden die Dynamik der Entwicklung des Online-Lotteriemarktes sowie die hervorragende Positionierung von Tipp24 in diesem Markt bestätigt. Makroökonomische Entwicklungen haben nach unserer Einschätzung wenig Einfluss auf unser Geschäft. Es sind aus unserer Sicht auch unabhängig davon derzeit

keine entsprechenden Einflüsse zu erkennen, die sich wesentlich negativ auf den Lotteriemarkt auswirken könnten. Vor diesem Hintergrund schätzt der Vorstand die zukünftigen Geschäftsaussichten als günstig ein.

## **Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage**

### **Ertragslage: Wachstumskurs fortgesetzt**

Die Tipp24-Gruppe setzte den dynamischen Wachstumskurs der vergangenen Jahre im Geschäftsjahr 2005 erfolgreich fort. Im Vergleich des Berichtsjahres 2005 mit dem Vorjahr sind fünf **Sondereffekte** zu berücksichtigen:

- Das zufallsbedingte Ausbleiben hoher Jackpots im dritten und vierten Quartal 2005 dämpfte die Entwicklung der Neukundenzahlen und der Aktivitätsrate der Bestandskunden.
- Die erstmalige Ausspielung der Silvesterlotterie „ExtraLotto“ im vierten Quartal 2005 lief für Tipp24 besser als erwartet: Über die Steigerung des Transaktionsvolumens bei den Bestandskunden sowie dank der überproportionalen Zahl von Neukunden erzielten wir bei diesem Produkt einen Marktanteil von ca. 4,5 %, der deutlich über unserem durchschnittlichen Marktanteil bei Lotto in Deutschland von etwa 2 % liegt.
- Die Ausspielung des höchsten Jackpots in der Lottogeschichte Deutschlands im vierten Quartal 2004 hat zu einer außergewöhnlichen Steigerung der Neukundenzahl, des Transaktionsvolumens sowie der Aktivitätsrate der Bestandskunden geführt.
- Der Personalaufwand im 4. Quartal 2005 erhöhte sich aufgrund von zwei Entwicklungen: Zum einen durch die Ausgabe vergünstigter Aktien zum Nominalwert an Mitarbeiter um 238 Tsd. Euro und zum anderen durch die aufgrund einer im Zuge des Börsengangs verhängten weitgehenden Urlaubsbeschränkung. Diese führte zu einem Anstieg der Urlaubsrückstellungen in Höhe von 65 Tsd. Euro. Gleichzeitig konnten Rückstellungen für Bonuszahlungen Aufwand mindernd aufgelöst werden. Somit ergab sich eine Nettoerhöhung in Höhe von etwa 182 Tsd. Euro.
- Im Zusammenhang mit dem Börsengang entstanden Aufwendungen in Höhe von 4.229 Tsd. Euro, welche in der Position „sonstige Kosten des Geschäftsbetriebs“ ausgewiesen werden. Weiterhin verursachten die im Zuge der Notierung am Prime Standard gestiegenen Anforderungen an die Gesellschaft eine sprunghafte Erhöhung der sonstigen Kosten im 4. Quartal. Diese zusätzlichen Kosten sind weitgehend fix und stellen daher eine vorübergehende relative Erhöhung dieses Kostenblocks dar.

Insgesamt konnte die Tipp24 AG im Geschäftsjahr 2005 die Anzahl registrierter Kunden und damit einhergehend das Transaktionsvolumen, die Umsatzerlöse und das Ergebnis im Vergleich zum Vorjahreszeitraum weitgehend den eigenen Erwartungen entsprechend steigern.

### *Ergebnisentwicklung*

Bedingt durch die Kosten des Börsengangs sank das **EBIT** im Geschäftsjahr 2005 um 25,7 % auf 3.074 Tsd. Euro, die EBIT-Marge sank entsprechend erheblich von 23,3 % auf 12,9 %. Bereinigt um den Sondereffekt Börsengang lagen das EBIT bei 8.026 Tsd. Euro (+94,0 %) und die EBIT-Marge bei 33,6 %. Wesentliche Ursachen der Steigerung des bereinigten Ergebnisses ist die Steigerung des Umsatzes um 34,8 % bei gleichzei-

tiger Degression der Personalkostenquote auf 21,7 % (Vorjahr: 22,6 %) und der Marketingaufwandsquote auf 29,5 % ( 32,3 %).

Das **Finanzergebnis** hat sich – aufgrund des deutlich höheren durchschnittlichen Bestands an liquiden Mitteln der Gruppe überwiegend bedingt durch die im Rahmen der Börsengangs zugeflossenen Mittel – im Geschäftsjahr 2005 gegenüber 2004 mit 521 Tsd. Euro mehr als verdoppelt.

Das **Ergebnis nach Steuern** sank wegen des Sondereffekts Börsengang im Jahresvergleich um 16,2 % auf 3.121 Tsd. Euro. Entsprechend sank die Umsatzrendite nach Steuern um 7,9 Prozentpunkte auf 13,1 %.

Die **Eigenkapitalrendite** sank 2005 wegen des im Rahmen des Börsengangs sprunghaften Anstiegs des Eigenkapitals um 44 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr um 41,1 Prozentpunkte auf 5,6 %.

Das **Ergebnis pro Aktie** (unverwässert) sank entsprechend im Geschäftsjahr von 0,58 auf 0,43 Euro. Bei der Berechnung der Werte wurden für die Zeiträume vor der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln vom 24. August 2005, bei welcher je Aktie zwei weitere ausgegeben wurden, entsprechende Anpassungen der Aktienzahlen um den Faktor drei vorgenommen, um eine Vergleichbarkeit zu gewähren. Die Verringerung des Ergebnisses pro Aktie fällt mit 25,86 % niedriger aus als die Verringerung des Ergebnisses insgesamt, da die im Zuge des Börsengangs durchgeführte Kapitalerhöhung um 2.176.046 Aktien hier pro rata temporis Niederschlag findet.

#### *Umsatzentwicklung*

Insgesamt gelang es uns, das Transaktionsvolumen im Geschäftsjahr um 32,3 % auf 196.041 Tsd. Euro zu steigern. Der Anteil der Umsatzerlöse am Transaktionsvolumen – die **Rohmarge** – blieb weitgehend stabil und betrug 12,19 % nach 11,96 % im Vergleichszeitraum.

So gelang es uns, die **Umsatzerlöse** – die sich im Wesentlichen aus den Provisionen und Zusatzgebühren zusammensetzen – um 34,8 % auf 23.889 Tsd. Euro zu steigern.

#### *Auftragsentwicklung*

Angesichts der Natur unseres Geschäfts ist der Ausweis einer Auftragsentwicklung nicht sinnvoll. Die Vermittlungsaufträge unserer Kunden werden regelmäßig sehr zeitnah ausgeführt.

#### *Entwicklung wesentlicher GuV-Positionen*

Der **Personalaufwand** erhöhte sich 2005 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 28,5 % auf 5.192 Tsd. Euro. Dies war im Wesentlichen bedingt durch die Einstellung weiterer Mitarbeiter in der Tipp24-Gruppe – auch zur Erfüllung der Anforderungen der Notierung im Prime Standard der Deutschen Börse – sowie durch den Sondereffekt der Ausgabe vergünstigter Aktien in Höhe von 238 Tsd. Euro. Der Anstieg verlief allerdings deutlich unterproportional zu den Umsatzsteigerungen, so dass die Personalaufwandsquote auf 21,7 % (22,6 %) sank.

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** sind im Geschäftsjahr im Vergleich zu 2004 um 63,7 % auf 15:587 Tsd. Euro angestiegen. Die Entwicklung stellt sich im Einzelnen wie folgt dar:

- Die **Marketingkosten** sind um 23,2 % auf 7.046 Tsd. Euro (29,5 % des Umsatzes) gestiegen – im Wesentlichen geprägt durch den Anstieg der in dieser Position ausgewiesenen Provisionen, die an die Business Service Partner abgeführt werden. Die Marketingaufwendungen für eigene Kunden lagen im Geschäftsjahr 2005 mit 5.413 Tsd. Euro um 2,3 % unter denen des Vorjahres. Wir haben in der zweiten

Jahreshälfte 2005 entschieden, das Marketingbudget für die Gewinnung eigener Kunden in dem durch das Ausbleiben hoher Jackpots bedingten schwierigen Umfeld für die Vermarktung von Online-Lotto zu begrenzen. Es belief sich 2005 auf 22,7 % des Umsatzes im Vergleich zu 31,3 % im Jahr 2004.

- Die **direkten Kosten des Geschäftsbetriebs** stiegen 2005 weitgehend parallel zur Entwicklung des Transaktionsvolumens um 37,4 % auf 2.362 Tsd. Euro: Sie lagen wie im Vorjahr bei 1,2 % des Transaktionsvolumens. Die direkten Kosten des Geschäftsbetriebs setzen sich überwiegend zusammen aus Aufwand aus Rücklastschriften in Höhe von 726 Tsd. Euro (+ 16%) und Kosten des Zahlungsverkehrs in Höhe von 1.091 Tsd. Euro (+ 18%).
- Der Anstieg der **sonstigen Kosten des Geschäftsbetriebs** um 197,1 % auf 6.179 Tsd. Euro im Geschäftsjahr 2005 resultiert im Wesentlichen aus den Kosten des Börsengangs (+4.229 Tsd. Euro), sowie der Anmietung (+149 Tsd. Euro) und dem Ausbau einschließlich technischer Ausstattung (+242 Tsd. Euro) einer größeren Bürofläche mit dem Ziel, der erhöhten Mitarbeiterzahl gerecht zu werden.

Die Entwicklung der **sonstigen betrieblichen Erträge** bewegt sich im Rahmen der für diese Position bei Tipp24 üblichen betrieblichen Schwankungen.

Die **Abschreibungen** auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagevermögen sind 2005 im Vergleich zum Vorjahr um 15 Tsd. Euro auf 585 Tsd. Euro gestiegen.

## Finanzlage

### *Grundsätze und Ziele des Finanzmanagement*

Tipp24 betreibt ein globales Finanzmanagement. Alle wesentlichen Entscheidungen zur Finanzierungsstruktur trifft der Vorstand der Tipp24 AG. Das Finanzmanagement findet insgesamt auf Konzernebene statt. Wir verfolgen dabei folgende Ziele:

- Die Eigenkapitalquote soll mittelfristig auf etwa 35 % eingestellt werden.
- Die liquiden Mittel, die den kurzfristigen Verbindlichkeiten aus dem Spielbetrieb gegenüber stehen, werden in sichere Anlageformen angelegt (Standard & Poor's Rating mindestens BBB+). Der überwiegende Teil daraus ist kurzfristig mit Fälligkeiten von einer Woche oder weniger anzulegen. Ein statistisch belegter Sockelbetrag ist mittelfristig mit Fälligkeiten zwischen einem und drei Jahren anzulegen.
- Das Eigenkapital, das über die angestrebte Zielgröße für die Eigenkapitalquote von etwa 35 % zur Sicherstellung einer stabilen Finanzierungssituation der Gesellschaft hinausgeht, soll für Investitionen im Rahmen der oben beschriebenen Strategie eingesetzt werden. Die dem Eigenkapital gegenüber stehenden, noch nicht eingesetzten liquiden Mittel werden ebenfalls kurzfristig in sicheren Anlagen investiert. Mittelfristig ist eine Hebelung der Finanzierung von Tipp24 auch durch Zins tragendes Fremdkapital möglich. Außerdem planen wir, Eigenkapital, das im Rahmen der strategischen Ausrichtung nicht sinnvoll eingesetzt werden kann, mittelfristig in Form von Dividenden auszuschütten.

### *Finanzierungsanalyse*

Die Finanzierungssituation der Tipp24 AG ist wesentlich durch zwei Sachverhalte geprägt:

- Hohe kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten – sowohl gegenüber Kunden aus Vorauszahlungen als auch gegenüber Spielveranstaltern aus bereits vermittelten aber noch nicht bezahlten Spielscheinen –, die täglich fällig sind: Sie sind im Wesentlichen durch Liquidität bzw. durch ebenfalls kurzfristige Forderungen aus dem Spielbetrieb gegen Spielveranstalter oder gegen Partner im Zahlungsverkehr, Banken und Kreditkartenunternehmen, mit Fälligkeiten von einem Tag bis einer Woche gedeckt.
- Hohes Eigenkapital, das sich zum einen aus den erwirtschafteten Gewinnen abzüglich vorgetragener Verluste der Vergangenheit, zum anderen aus den Kapitalzuführungen in der Frühphase der Gesellschaft (in den Jahren 1999 und 2000), sowie schließlich dem zusätzlichen Eigenkapital aus dem Börsengang zusammensetzt. Langfristige Verbindlichkeiten liegen nicht wesentlich vor und Tipp24 hat nur in sehr geringem Umfang (79 Tsd. Euro, davon 39 Tsd. Euro kurzfristig) Zins tragende Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen.

Vor diesem Hintergrund ist die Eigenkapitalquote als Verhältnis des Eigenkapitals zum Gesamtkapital für uns die wesentliche Kennzahl im Rahmen der Finanzierungsanalyse. Sie hat sich im Vergleich der Jahresendstände sehr stark erhöht: von 46,4 % (2004) auf 79,3 % (2005). Dieser sprunghafte Anstieg ergab sich aus der Kapitalerhöhung im Rahmen des Börsengangs, die zu einem Zuwachs des Eigenkapitals in Höhe von 44.296 Tsd. Euro führte.

### *Bedeutung außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente für die Finanzlage*

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente spielen für die Finanzierung des Tipp24-Konzerns keine wesentliche Rolle. Im Konzern wurden Avalkredite zur Absicherung von zukünftigen Verpflichtungen aus Mietverträgen für Büroräume in Höhe von 122 Tsd. Euro aufgenommen. Diese Kredite sind nicht durch Verpfändung liquider Mittel abgesichert.

### *Investitionsanalyse*

Im Berichtsjahr tätigten wir Gesamtinvestitionen in Höhe von 8.039 Tsd. Euro. Ein Sockelbetrag der freien Liquidität aus dem negativen Nettoumlaufvermögen in Höhe von 5.000 Tsd. Euro wurde in langfristige Finanzanlagen mit Kapitalgarantie des Emittenten angelegt. Daneben wurden 1.734 Tsd. zur weiteren Finanzierung der Auslandsbeteiligungen investiert.

Der verbleibende Teil der Investitionen floss in unsere Live-Systeme in Höhe von 233 Tsd. Euro für Software und in Höhe von 362 Tsd. Euro für Hardware. Zudem investierten wir in unsere Bürosysteme (Software 127 Tsd. Euro; Hardware 377 Tsd. Euro) sowie in 207 Tsd. Euro in Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Diese Investitionen waren inhaltlich wie folgt strukturiert:

- Investitionen in Live-Systeme für den Spielbetrieb
  - zur Anpassung der Kapazitäten an höheres Kunden- und Transaktionsaufkommen,
  - zur technischen Verbesserung der eingesetzten Soft- und Hardware sowie
  - zur regelmäßigen Anpassung und Erhöhung der Sicherheitsstandards und Systemredundanz.



- Investitionen in Büroausstattungen zur
  - Einrichtung neuer Arbeitsplätze infolge von Zugängen neuer Mitarbeiter,
  - zur technischen Verbesserung der Soft- und Hardware im Bürobereich sowie
  - zum Umbau oder Ausbau der Büroräumlichkeiten infolge von Erweiterungen oder Umgruppierungen innerhalb der bestehenden Flächen.
- Finanzanlagen zur mittelfristigen Geldanlage.
- Anschubfinanzierungen für die Auslandsbeteiligungen.

Die wesentlichen Investitionsprojekte bei der Tipp24 AG in diesem Jahr waren:

- Ausbau des Firewallsystems,
- Umstellung des Datenbanksystems,
- Umzug eines Serverstandortes sowie Ausbau der Serverstandorte,
- Einrichtung einer neuen Telefonanlage einschließlich der Erneuerung der Call-Center-Architektur,
- Aufbau eines neuen redundanten Mailserversystems,
- Ausbau einer redundanten Analysedatenbankstruktur,
- Aus- und Umbau der neuen Geschäftsräume,
- Mittelfristige Finanzanlage,
- Finanzierung des Geschäftsaufbaus der Puntogioco24 in Italien,
- Stärkung der Eigenkapitalbasis der Ventura24 in Spanien.

Alle technischen Systeme werden wir 2006 weiterhin entsprechend steigender Kapazitätsanforderungen sowie fortschreitender Entwicklung der Sicherheitsstandards kontinuierlich ausbauen. Mittelfristige Finanzanlagen werden wir in 2006 weiterhin tätigen. Die Finanzierung des Geschäftsaufbaus in Italien werden wir in 2006 fortsetzen.

## Liquiditätsanalyse

### Liquiditätskennziffern

Zur Bewertung der Liquiditätslage der Tipp24 AG ermitteln wir regelmäßig die Liquidität ersten und zweiten Grades

	2005	2004
<i>Liquidität 1. Grades</i> = Summe aus Barmitteln, Bankguthaben und Teilen der Wertpapiere / Summe des Fremdkapitals	365,4 %	112,6 %
<i>Liquidität 2. Grades*</i> = monetäres Umlaufvermögens ohne eventuelle Rechnungsabgrenzungsposten / Summe des Fremdkapitals	414,7 %	128,8%

\*Entspricht der Liquidität 3. Grades, da Tipp24 über keine Vorräte verfügt.

Bei der *Liquidität 1. Grades* finden die Wertpapiere insofern Berücksichtigung, als es sich um Anteile mit Kapitalgarantie bei täglicher Fälligkeit handelt. Tipp24 hat mit Ausnahme von geringen Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing kein langfristiges Fremdkapital. Vor dem Hintergrund des beschriebenen Sondereffekts des Börsengangs ist die Liquidität 1. Grades im Geschäftsjahr 2005 im Vergleich zum Vorjahr sprunghaft von 112,6 % auf 365,4 % angestiegen.

Für die Finanzkraft von Tipp24 ist die *Liquidität 2. Grades* noch aussagekräftiger, da die hierbei berücksichtigten kurzfristigen Forderungen im Wesentlichen gegen solvente Unternehmen bestehen und den Spielbetrieb betreffen. Sie sind roulierend und sämtlich in den ersten Tagen des Folgejahres ausgeglichen worden. Es handelt sich um Forderungen gegen Banken und Kreditkartenunternehmen aus Zahlungsverkehr der Kunden sowie um Forderungen gegen Lottogesellschaften aus Sicherheitsleistungen und aus noch nicht ausbezahlten Gewinnen der Kunden.

Die Liquidität 2. Grades hat sich parallel zur Liquidität 1. Grades entwickelt, allerdings auf deutlich höherem Niveau (2004: 128,8 %; 2005: 414,7 %).

Bestehende Guthaben sind zum Stichtag zu 1,6 Mio. Euro in Geldmarktfondsanteilen mit Kapitalgarantie und halbjährlicher Zinsgarantie investiert. Eine weitere Nutzung dieser Anlageformen im Jahr 2006 ist geplant.

Der andere Teil der Wertpapiere (5,0 Mio. Euro) wurde als bis zu Endfälligkeit zu haltende Finanzinstrumente klassifiziert und mit den Anschaffungskosten bilanziert.

Weitergehende Währungs-, Zins- oder Kursrisiken bestehen nicht.

### *Kapitalkosten*

Das Fremdkapital von Tipp24 ist wesentlich durch sonstige Verbindlichkeiten insbesondere aus dem Spielbetrieb geprägt. Zins tragendes Fremdkapital besteht nur in geringem Umfang durch Verpflichtungen aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen. Kosten des Eigenkapitals setzen wir mit 9 % an. Es ergibt sich aus dem risikofreien Basiszinssatz in Höhe von 3,5 % zuzüglich einer moderaten Risikoprämie von 5,5 %, welche die durch das starke Wachstum geprägten gewissen Unsicherheiten bei der Ermittlung der zukünftigen Cashflows der Tipp24 AG widerspiegelt. Zusammen mit dem im Wesentlichen nicht Zins tragenden Fremdkapital ergeben sich zum Stichtag durchschnittliche Kapitalkosten bei Tipp24 in Höhe von 7,1 % (Vorjahr: 4,2 %).

### *Sonstige Verbindlichkeiten*

Unsere sonstigen Verbindlichkeiten bestehen im Wesentlichen aus Verbindlichkeiten gegenüber Spielern aus Vorauszahlungen sowie gegenüber Spielveranstaltern aus vermittelten, aber noch nicht bezahlten Spielscheinen. Diese Verbindlichkeiten unterliegen erheblichen statistischen Schwankungen in Abhängigkeit von etwaig vor dem Stichtag entstandenen aber noch nicht ausgeglichenen Ansprüchen auf Großgewinne. Darüber hinaus werden sie wegen wöchentlicher Zyklen bei der Spielvermittlung wie auch bei der Abrechnung einiger Spielveranstalter vom Wochentag des Stichtags stark beeinflusst.

Die sonstigen Verbindlichkeiten sind im um 54,0 % auf 9.266 Tsd. Euro gestiegen. Diese Erhöhung ist dem Zuwachs des Transaktionsvolumens sowie den oben beschriebenen üblichen Schwankungen zuzuschreiben.

### **Vermögenslage**

Bei der Analyse der Vermögenslage zum 31. Dezember 2005 ist der unter „Liquiditätsanalyse“ beschriebene **Sondereffekt** des Börsengangs zu berücksichtigen.

### *Vermögensstrukturanalyse*

Das Vermögen der Tipp24 AG ist wird überwiegend von den kurzfristigen Vermögenswerten in Höhe von 60.222 Tsd. Euro (14.951 Tsd. Euro) getragen. Diese bestehen wiederum im Wesentlichen einerseits aus liquiden Mitteln und Wertpapieren (52.955 Tsd. Euro) und andererseits aus Forderungen gegen Spielveranstalter aus Gewinnen, die auf vermittelte Spielscheine entfallen sind (2.997 Tsd. Euro), aus Sicherheitseinbehalten (663 Tsd. Euro) sowie Forderungen gegen Banken und Kreditkartenunternehmen aus dem Zahlungsverkehr im Spielbetrieb (2.417 Tsd. Euro).

Sieht man von dem Börsengang ab, spiegelt die Entwicklung des Vermögens die Ertragslage und das gestiegene Transaktionsvolumen wider.

Darüber hinaus verfügt Tipp24 über immaterielle Anlagegegenstände – überwiegend Software – in Höhe von 381 Tsd. Euro, Anlagen – überwiegend Hardware und Büroausstattung – in Höhe von 1.069 Tsd. Euro, Finanzanlagen in Höhe von 8.202 Tsd. Euro.

### *Nicht bilanziertes Vermögen*

Tipp24 bilanziert folgende wesentlichen Vermögenswerte nicht:

- *Kunden:* Etwa 30 % der bei Tipp24 registrierten Kunden sind regelmäßig, das heißt mit mindestens einer Transaktion im Monat aktiv. Abgesehen von kurzfristigen Schwankungen ist eine zeitliche Abnahme ihrer Aktivität bislang nicht zu verzeichnen. Vor dem Hintergrund regelmäßiger zukünftiger Cashflows, die von diesen Kunden voraussichtlich ausgehen, stellen sie unseren zentralen Wert dar.
- *Marke:* Die Marke Tipp24, die 2005 als Wortmarke im Markenregister eingetragen wurde, hat durch kontinuierliche Werbemaßnahmen seit Aufnahme der operativen Tätigkeit in Deutschland erhebliche Bekanntheit erlangt und stellt somit einen wesentlichen Wert dar.
- *Software:* Die von Tipp24 im Spielbetrieb verwendeten Softwaresysteme haben wir im Wesentlichen selbst entwickelt. Dabei sind erhebliche Aufwendungen, insbesondere Personalaufwendungen für die Softwareentwickler und andere am Entwicklungsprozess Beteiligte entstanden. Nach §248 Abs. 2 HGB haben wir keine selbst entwickelte Software aktiviert.

#### *Bedeutung außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente für die Vermögenslage*

Tipp24 hat zukünftige Verpflichtungen aus Verträgen in Höhe von 3.429 Tsd. Euro. Diese setzen sich aus Verpflichtungen aus Mietverträgen (2.282 Tsd. Euro), aus Kooperations-, Versicherungs-, Wartungs- und Lizenzverträgen (1.068 Tsd. Euro) sowie aus Leasingverträgen (79 Tsd. Euro) zusammen.

#### *Erläuterung von Unternehmenskäufen*

Im Berichtszeitraum haben keine Unternehmenskäufe stattgefunden.

#### *Humankapital*

Der Tipp24-Konzern beschäftigte 2005 neben den drei Vorständen 72, zum Jahresende 81 feste Mitarbeiter sowie im Durchschnitt drei Auszubildende. Die Fluktuation (17,44 %) wird stark beeinflusst durch die regelmäßig hohe Fluktuation im Call-Center Outbound Bereich. Nach Bereinigung um diesen Effekt betrug die Fluktuation 9,46 %. Das Durchschnittsalter lag bei 33,9 Jahren. Außerdem waren durchschnittlich 52 studentische Aushilfen, in der Regel auf Basis einer 20h-Woche, bei uns tätig.

Die regelmäßige Arbeitszeit beträgt 40 Wochenstunden. Es gibt keine Betriebs- und Tarifvereinbarungen, die Anwendung finden. Bis heute hat es keine Arbeitsniederlegungen gegeben. Ein Betriebsrat ist nicht installiert.

Jeder Mitarbeiter nimmt an regelmäßigen Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen innerhalb seiner Abteilung teil. Dafür werden etwa 5 % der gesamten Arbeitszeit investiert. Zudem gaben wir 2005 33 Tsd. Euro für externe Schulungsmaßnahmen aus.

Der Unfall- und Arbeitsschutz bei Tipp24 entspricht regelmäßig nach heutiger Kenntnis den gesetzlichen Vorschriften. Im Jahr 2005 gab es einen Berufsunfall.

#### *Sonstige immaterielle Werte*

Angesichts unserer erst vergleichsweise kurzen Kapitalmarkthistorie sehen wir noch keinen wesentlichen immateriellen Wert aus Investoren- und Kapitalmarktbeziehungen.

Im Gegensatz hierzu schätzen wir den Wert unserer hervorragenden Beziehungen zu den Lottogesellschaften als bedeutend ein, insbesondere weil wir durch sie neue, für unser Geschäft wichtige Entwicklungen sehr frühzeitig erkennen können.

Der Wert unserer Organisations- und Verfahrensvorteile ergibt sich aus der hohen Abwicklungskompetenz und technischen Zuverlässigkeit unserer selbst entwickelten Software.

## **Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage**

### *Beurteilung der wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmensleitung*

Die wirtschaftliche Lage des Tipp24 Konzerns beurteilen wir als sehr stabil mit ausgezeichneten Entwicklungsperspektiven. Der Erfolg des Geschäftsjahres 2005 hat dies nochmals bestätigt. Der Online-Lotteriemarkt ist sowohl in Deutschland als auch in Spanien und Italien im Vergleich zu anderen Branchen stark unterentwickelt – für die kommenden Jahre wird ihm ein jährliches Wachstum von 27 % oder mehr prognostiziert. Tipp24 ist bereits jetzt hervorragend positioniert, um wesentlich an diesem Wachstum zu partizipieren.

Darüber hinaus sehen wir attraktive zusätzliche Potenziale bei neuen Produktkategorien und im Zuge einer möglichen Deregulierung der europäischen Lotteriemärkte. Der Konzern ist mit erheblicher, im Wesentlichen durch Eigenkapital finanzierter Liquidität ausgestattet. Diese gibt uns großen Handlungsspielraum, um Wachstumschancen – etwa durch Akquisitionen – wahrzunehmen.

### *Darstellung des Einflusses von Bilanzpolitik auf die wirtschaftliche Lage*

Mit dem Ziel, eine solide Basis für unsere Wachstumsstrategie und die sich bietenden Wachstumchancen zu schaffen, haben wir im Oktober 2005 im Rahmen unseres Börsengangs eine Kapitalerhöhung durchgeführt. Dabei sind Tipp24 zur Stärkung des Eigenkapitals liquide Mittel in Höhe von 42 Mio. Euro zugeflossen, was zu einem kurzfristigen Anstieg der Eigenkapitalquote auf 79,3 % führte. Wir streben mittelfristig an, diese Kennzahl durch weitere Investitionen in den Geschäftsaufbau auf etwa 35 % zu senken und dabei Eigenkapitalrenditen von über 30 % zu erzielen.

## **Nachtragsbericht**

### *Angaben von Vorgängen von besonderer Bedeutung*

Im ersten Quartal 2006 schlossen wir mit zwei weiteren Landeslotteriegesellschaften Verträge ab und können somit ab sofort auch in Baden-Württemberg und Bremen Spielscheine abgeben.

Diese Abschlüsse bringen Tipp24 weitere Stabilität auf der Veranstalterseite, insbesondere in Hinblick auf die Stabilität der Margen und unsere Vernetzung im Lotteriemfeld. In Bezug auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage sehen wir keine unmittelbaren Auswirkungen.

Durch letztgültigen Beschluss des Bundesgerichtshofs in seiner Entscheidung vom 19. Januar 2006 hat der Lot-toblock die Markenrechte an Lotto verloren. Lotto darf nun als Gattungsbegriff allgemein verwendet werden. Dies erleichtert zukünftig die Kommunikation der von uns angebotenen Lotto-Produkte und hat somit einen günstigen Einfluss auf unsere Marketingaktivitäten.

Ende Februar 2006 haben wir planmäßig die ARD-Fernsehlotterie eingeführt. Wir versprechen uns von diesem Produkt zusätzliche Impulse für Umsatz und Ertrag. Im gleichen Zeitraum haben wir ebenfalls planmäßig den ersten Test im Bereich Peer-to-peer-Geschicklichkeitsspiele mit Geldeinsatz in Kooperation mit einem Partnerun-

ternehmen gestartet. Hierbei wird einer repräsentativen Auswahl unserer Kunden ein Portfolio an diesen Spielen unter unserer eigenen Marke angeboten.

Im Rahmen der Schaffung des Bedingten Kapitals I bei der Hauptversammlung vom 7. September 2005 wurde der Vorstand zur Auflage eines Aktienoptionsplans (Aktienoptionsplan 2005) ermächtigt. Im Rahmen des Aktienoptionsplans 2005 hat der Vorstand mit Beschluss vom 15. Februar 2006 berechtigten Mitarbeitern insgesamt 18.000 Optionen angeboten. Das Angebot ist bis zum 1. März 2006 anzunehmen, anderenfalls verfällt es. Mitgliedern des Vorstands wurden keine Aktienoptionen angeboten.

Im Februar 2006 gab es in Deutschland nach längerer Zeit wieder einen hohen Jackpot in Höhe von 24 Mio. Euro. Tipp24 konnte dadurch in kurzer Zeit überdurchschnittlich viele Neukunden zu günstigen Konditionen werben und gleichzeitig den vermittelten Spieleinsatz deutlich steigern. Durch die sprunghaft gestiegene Kundenbasis legte Tipp24 gleich zu Beginn des Jahres einen wichtigen Grundstein für die Erreichung der angestrebten Umsatzziele in 2006.

Anfang Februar 2006 informierte uns die Landeslotterie Sachsen-Anhalt, dass wir ihrer Meinung nach gegen das Lotteriegesetz des Landes Sachsen-Anhalt verstoßen. Danach müssen Spielvermittler, die in Sachsen-Anhalt Lotterierprodukte vermitteln und eine Zusatzgebühr verlangen, eine Erlaubnis beantragen. Da Tipp24 für seine Standardprodukte (Lotto, Glücksspirale, Keno, etc.) keine Zusatzgebühren von den Kunden erhebt, fallen wir unserer Ansicht nach nicht unter diese Regelungen. Das Produkt Spielgemeinschaften, bei dem Tipp24 von seinen Kunden Zusatzgebühren erhebt, bieten wir auf Grund der genannten Regelung bereits seit längerer Zeit nicht mehr in Sachsen-Anhalt an.

## **Risikobericht**

### *Risikomanagement*

Tipp24 ist ein junges, international tätiges Unternehmen der Internet-Branche und unterliegt den untrennbar mit diesen unternehmerischen Aktivitäten verbundenen, typischen Branchen- und Marktrisiken. Die Realisierung eines oder mehrerer dieser Risiken könnte die Geschäftstätigkeit von Tipp24 beeinträchtigen und erhebliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben.

Das Management nimmt diese Risiken sehr ernst und berücksichtigt sie sowohl bei operativen als auch bei strategischen Entscheidungen: Wir beobachten die Entwicklung der relevanten Risiken laufend und betrachten dabei neben den aktuellen auch zukünftige Risiken. Schwerpunkte setzen wir bei der frühzeitigen Erkennung, Bewertung, Vorbeugung und Beherrschung von Risiken.

2005 haben wir das bestehende Risikomanagementsystem entsprechend der dynamischen Unternehmensentwicklung verfeinert. Das Ergebnis ist ein leistungsfähiges System, das es uns ermöglicht, die für das Unternehmen relevanten Risiken zeitnah zu erkennen, zu bewerten und rechtzeitig Maßnahmen einzuleiten. Die Tipp24 AG folgt zur Implementierung der Risikofrüherkennung Leitlinien, die sich am Umfang der bisherigen Geschäftstätigkeit und der Größe der Tipp24 AG orientieren.

Im Einzelnen stellt sich das Risikomanagement bei Tipp24 wie folgt dar:

Wir überwachen die operativen Risiken durch regelmäßige Kontrolle relevanter Finanz- wie auch anderer Kennzahlen. Dabei haben wir für jede Kennzahl eine Überwachungsfrequenz, Verantwortlichkeiten für die Überprüfung

und Verhaltensregeln bei definierten Abweichungen von Soll-Werten festgelegt. Im Technik-Bereich werden in solchen Fällen entsprechend definierte Notfallprozeduren eingeleitet. Darüber hinaus werden hier die Entwicklungen von Sicherheitsstandards fortlaufend überwacht und entsprechende Anpassungen an unseren Sicherheitssystemen ebenfalls fortlaufend vorgenommen. Rechtliche Veränderung in den Märkten, in denen wir tätig sind, werten wir regelmäßig auch mit Unterstützung kompetenter Rechtsberatung aus. Auf dieser Basis können wir gegebenenfalls angemessen auf solche Veränderungen reagieren. Damit können wir ungewöhnliche Vorkommnisse zeitnah erkennen und entsprechend reagieren.

Das Risikomanagementsystem ist fest in unserer Führungsebene verankert und wird fortlaufend überwacht und aktualisiert. Der Vorstand wird regelmäßig über die Ergebnisse der Risikoauswertungen informiert. Wir sind überzeugt, dass die von uns implementierten Risikofrüherkennungs- und -managementsysteme insgesamt geeignet sind, die sich aus möglichen Risiken ergebenden Gefahren für Tipp24 rechtzeitig erkennen und diesen angemessen begegnen zu können. Die formale Dokumentation des Risikofrüherkennungssystems befindet sich derzeit im Aufbau.

#### *Darstellung der Einzelrisiken*

Folgende wesentliche spezifische Risiken für das Geschäft von Tipp24 haben wir identifiziert:

#### Allgemeine Geschäftsrisiken

Tipp24 ist als junges und dynamisches Unternehmen in den letzten Jahren erheblich gewachsen. Deshalb war und ist eine mit dem Wachstum Schritt haltende Entwicklung und Weiterentwicklung angemessener interner Organisations- und Risikoüberwachungsstrukturen, die eine frühzeitige Erkennung von Fehlentwicklungen und Risiken ermöglichen, insbesondere auch im IT-Bereich, eine ständige Herausforderung für uns.

Wir planen für die nächsten Jahre einen weiteren Personalzuwachs und den Ausbau unserer Geschäftstätigkeit in neuen Märkten und neuen Produktbereichen. Hierbei wird es auch weiterhin eine Herausforderung bleiben, bestehende und neuartige Risiken rechtzeitig zu identifizieren und richtig zu bewerten, sowie das bestehende Organisations- und Risikoüberwachungssystem angemessen und zeitnah weiterzuentwickeln.

Sollten sich in der fortlaufenden Praxis Lücken oder Mängel des bestehenden Organisations- und Risikoüberwachungssystems zeigen oder sollte es uns nicht gelingen, im Zusammenhang mit dem geplanten weiteren Wachstum zeitnah angemessene Strukturen und Systeme zu schaffen, könnte dies unsere Fähigkeit einschränken, die Geschäfte erfolgreich zu führen sowie Risiken, Trends und Fehlentwicklungen rechtzeitig zu erkennen und zu steuern. Dies könnte wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Tipp24 haben.

Überdies besteht die Möglichkeit, dass die Nutzung der von uns vermittelten Produkte sowie die des Internets an sich abnehmen. Dies hätte ebenfalls wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit von Tipp24, wird jedoch von uns als eher unwahrscheinlich angesehen.

#### Technische Risiken

Tipp24 ist zur Abwicklung der Spielverträge auf den Einsatz automatisierter Verfahren angewiesen, deren Effizienz und Zuverlässigkeit wiederum von der Funktionalität und Stabilität der zugrunde liegende technischen Infrastruktur abhängen. Die Funktionsfähigkeit der von uns eingesetzten Server und die damit verbundene Hard-

und Software-Infrastruktur sind für die Geschäftstätigkeit von Tipp24, deren Reputation und Attraktivität gegenüber Kunden von erheblicher Bedeutung.

Das Ausfallrisiko aller für den Spielbetrieb relevanten Komponenten (z.B. DB-Server, Applikationsserver, Webserver, Firewall, Router) ist grundsätzlich entweder über redundant ausgelegte Systeme oder über Wartungsverträge mit entsprechend kurzen Reaktionszeiten weitgehend ausgeschlossen.

Des Weiteren haben wir im Jahr 2005 Sicherheitsprüfungen durch externe Dienstleister durchführen lassen. Im Hinblick auf die dabei identifizierten Schwächen und ausgesprochenen Empfehlungen hat Tipp24 einen Maßnahmenplan zur Behebung dieser Schwächen und zur Umsetzung der Empfehlungen eingeleitet. Die zum Zeitpunkt der Umsetzung noch erforderlichen Maßnahmen haben wir abgeschlossen.

### Rechtliche Risiken

Tipp24 hat mit ihrer Tochtergesellschaft im Jahr 2005 die Geschäftstätigkeit in Italien aufgenommen. Das Geschäftsmodell von Puntogioco24 war bislang dreimal Gegenstand gerichtlicher Entscheidungen in Verfahren des einstweiligen Rechtsschutzes, in welchen auch rechtliche Bedenken an der Zuverlässigkeit der Tätigkeit von Puntogioco24 geäußert wurden.

In Italien ist es verboten, Lotterien und sonstige Glücksspiele ohne staatliche Konzession zu vertreiben. Die Lizenz für die Veranstaltung des im Angebot von Puntogioco24 befindlichen nationalen Lotto 6 aus 90 (SuperEnalotto) ist der privaten Gesellschaft SISAL S.p.A. erteilt worden. Die derzeitige Lizenz ist bis zum 31. März 2010 gültig. Die Veranstaltungslizenz für das dem Produkt Keno ähnliche Lotto 5 aus 90 ist bis zum Jahr 2012 im Besitz der börsennotierten Gesellschaft Lottomatica S.p.A. Nach den Lizenzbestimmungen sind die Lizenzinhaber berechtigt, nach eigenem Ermessen Dritte mit der Annahme von Spielscheinen und -einsätzen zu beauftragen. Das italienische Lotterierecht bestimmt in Art. 3 Abs. 228 des Gesetzes Nr. 549 vom 28. Dezember 1995 ausdrücklich, dass die Annahme von Spielscheinen und -einsätzen direkt durch die beauftragten Annahmestellen zu erfolgen hat und keine Form der Vermittlung zulässig ist. Art. 4 des Gesetzes Nr. 401 vom 13. Dezember 1989 stellt unter anderem die Annahme von Wetten jeder Art, auch mittels elektronischer Kommunikationsmittel, ohne entsprechende Zulassung oder Beauftragung, unter Strafe.

Tipp24 ist der Ansicht, dass die Tätigkeit von Puntogioco24 keinen Verstoß gegen diese Bestimmungen darstellt, da Puntogioco24 keine Vermittlung von Lotterierprodukten betreibt, sondern von Lottospielern beauftragt wird, für diese die Lottoscheine bei einer autorisierten Lottoannahmestelle abzugeben. Der Spielvertrag kommt dabei direkt zwischen dem Lottospieler und der veranstaltenden Lotteriegesellschaft zustande; Gewinnansprüche entstehen direkt in der Person des Lottospielers.

Es besteht allerdings die Möglichkeit, dass das Geschäft in Italien eingeschränkt oder gänzlich eingestellt wird. Dies hätte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Tipp24 AG und könnte insbesondere zum Totalverlust der bei Puntogioco24 getätigten Investitionen führen.

Anfang Februar 2006 informierte die Landeslotterie Sachsen-Anhalt die Tipp24 AG, dass Tipp24 ihrer Meinung nach gegen das Lotteriegesetz des Landes Sachsen-Anhalt verstoße. Danach müssen Spielvermittler, die in Sachsen-Anhalt Lotterierprodukte vermitteln und eine Zusatzgebühr verlangen, eine Erlaubnis beantragen. Da Tipp24 für seine Standardprodukte (Lotto, Glücksspirale, Keno, etc.) keine Zusatzgebühren von den Kunden erhebt, fällt Tipp24 nach Ansicht des Managements nicht unter diese Regelungen. Das Produkt Spielgemein-



schaften, bei dem Tipp24 von seinen Kunden Zusatzgebühren erhebt, bietet Tipp24 auf Grund der genannten Regelung bereits seit längerer Zeit nicht mehr in Sachsen-Anhalt an.

Darüber hinaus ist die Rechtmäßigkeit des Lotteriegesetzes des Landes Sachsen-Anhalt nach Ansicht von Tipp24 zumindest fraglich. Dieses Gesetz diene der Konkretisierung des von allen Bundesländern im Jahre 2004 geschlossenen Lotteriestaatsvertrages. Der Lotteriestaatsvertrag sieht die Rechtmäßigkeit der Tätigkeit von privaten Spielvermittlern ausdrücklich als gegeben an. Im angegebenen Lotteriegesetz dagegen wurden darüber weit hinausgehende Erlaubnisbedingungen eingeführt, die praktisch nicht erfüllbar sind, so z.B. ein öffentliches Interesse an der Vermittlertätigkeit. Damit geht dieses Gesetz weit über eine Konkretisierung des Lotteriestaatsvertrages hinaus. Daneben ergeben sich ernste verfassungsrechtliche Bedenken, wie z.B. ein möglicher Verstoß gegen die Berufsfreiheit.

Sollte sich entgegen der Rechtsauffassung von Tipp24 das Lotteriegesetz des Landes Sachsen-Anhalt als rechtmäßig erweisen und gleichzeitig auch die Vermittlung von Lotteriewerksprodukten ohne Zusatzgebühren unter diese Regelung fallen, so müsste Tipp24 kurzfristig seinen Vertrieb an Kunden aus Sachsen-Anhalt einstellen. Im Jahre 2005 machte Tipp24 weniger als 1,5 Prozent seines vermittelten Spieleinsatzes mit Kunden aus Sachsen-Anhalt.

#### Finanzierungs- und Währungsrisiken

Währungsrisiken treten im Konzern aufgrund der Sitze der ausländischen Gesellschaften in Spanien und in Italien nicht auf. Die Landeswährung sämtlicher Konzerngesellschaften ist der Euro.

Zwischen den Aktivitäten der Auslandsgesellschaften und den Konzernteilen in Deutschland bestehen keine wesentlichen wirtschaftlichen Abhängigkeiten. Die ausländischen Tochterunternehmen agieren in ihren Märkten wirtschaftlich vollkommen selbständig, was durch die eigenständigen Geschäftsführungen zum Ausdruck kommt. Die innerhalb des Konzerns getätigten Finanzierungen der Auslandsgesellschaften werden im Rahmen der Überwachung operativer Risiken kontrolliert.

#### Personalrisiken

Auch bei sorgfältiger Auswahl und verantwortungsbewusster Führung der Mitarbeiter kann nicht ausgeschlossen werden, dass innerhalb einer kurzen Zeitspanne eine größere Anzahl auch erfahrener Mitarbeiter das Unternehmen verlässt. Gleichzeitig könnte die Gewinnung neuer Mitarbeiter für die vakanten Positionen zeitaufwendig und kostspielig sein. Trotz der von uns implementierten Vertretungsregelungen könnte dies wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Tipp24 haben.

Wir wählen neu eingestellte Mitarbeiter, oft mit der Unterstützung von Personalberatern, sorgfältig aus. Gleichzeitig werden mit allen Angestellten regelmäßig Verantwortlichkeiten, Ziele und wesentliche Erfolgsparameter ihrer Tätigkeit besprochen. Die Erreichung dieser Ziele und Erfolgsparameter wird kontrolliert und in regelmäßigen Feedbackgesprächen den Mitarbeitern kommuniziert. Dabei wird auch die Mitarbeiterzufriedenheit abgefragt. Die Ergebnisse dieser Personalprozesse werten wir regelmäßig aus und wirken so ungewollten Trends entgegen.

Darüber hinaus ist es vorgesehen, für jede Position im Unternehmen eine qualifizierte Vertretung einzuarbeiten, um das Risiko des Verlustes einzelner Mitarbeiter zu beschränken.

## Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns

Wie jeder Marktteilnehmer unterliegt auch Tipp24 einigen Geschäftsrisiken, die sich schon aus der bloßen Teilnahme am Marktgeschehen ableiten. Einerseits sind dies mit der konjunkturellen Entwicklung verbundene Risiken, die eher allgemeiner Natur sind. Das Gefährdungspotenzial kann durch eine optimale Positionierung am Markt insgesamt abgemildert werden.

Andererseits existieren Risiken, die aus dem spezifischen Geschäftsmodell, dem regulatorischen Umfeld und der geographischen Aufstellung eines Unternehmens resultieren. Tipp24 hat unter den gegebenen Umständen eine für sich optimale Konfiguration gefunden, die das Gesamtrisiko des Konzerns auf ein Mindestmaß begrenzt.

Nach Bewertung der aktuell und zukünftig risikorelevanten Faktoren sehen wir keine Bestand gefährdenden Risiken für Tipp24.

Der Abschlussprüfer hat das Risikofrüherkennungssystem auf Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften geprüft.

## **Prognosebericht**

### *Ausrichtung des Konzerns*

Insgesamt plant Tipp24 für die nächsten beiden Geschäftsjahre, den in den vergangenen Jahren verfolgten Wachstumskurs weiter fortzusetzen. Neben dem weiteren Wachstum im Kernmarkt Deutschland streben wir dabei an, unser Produktportfolio um eine weitere Produktklasse, z. B. peer-to-peer Geschicklichkeitsspiele mit Geldeinsatz, zu erweitern. Hierzu würden wir die Akquisition eines Unternehmens im entsprechenden Umfeld anstreben. Erste Umsatz- und Ergebniseffekte aus diesem Projekt erwarten wir für das 4. Quartal 2006. Gleichzeitig treffen wir Vorbereitungen für den Markteintritt in mindestens einem weiteren europäischen Land. Erste Umsatz- und Ergebniseffekte aus diesem Projekt, welche voraussichtlich in einer entsprechenden Tochtergesellschaft anfielen, erwarten wir für 2007.

### *Erwartete wirtschaftliche Rahmenbedingungen*

#### Gesamtwirtschaft

Die wirtschaftliche Erholung in Europa wird 2006 wieder an Breite gewinnen: Führende Volkswirte gehen davon aus, dass das Wirtschaftswachstum hier im Gesamtjahr bei rund 2 % liegen und auch die Weltwirtschaft trotz Wachstumsverlangsamung in den USA deutlich zulegen wird (+ 4,3 %). Für die Binnennachfrage wird ein Ende des vierjährigen Rückgangs vorausgesagt, was – bei günstigen Inflationsaussichten – zu moderaten positiven Effekten auf privaten Konsum und Beschäftigung (+ 1,2 %) führen soll.

#### Branche

Dem weltweiten Lotteriemarkt wird für die nächsten Jahre ein Wachstum von 2,7 % p. a. vorhergesagt. Das Online-Segment wird von niedrigem Niveau – aktuell liegt der Anteil bei 1 % – mit einer Rate von erwarteten 27 % deutlich schneller wachsen. Wir gehen davon aus, dass es erste Schritte zur Deregulierung der europäischen Glücksspielmärkte geben wird. Dies wird voraussichtlich zu einer erheblichen Erhöhung der Wettbewerbsintensität im Markt für Sportwetten in Deutschland insbesondere durch den Markteintritt bedeutender Wettanbieter aus Großbritannien führen. Gleichwohl sollte der Effekt in den für uns relevanten Lotteriemärkten vergleichsweise klein ausfallen, da es nach unserer Kenntnis keine privaten Anbieter mit einem ähnlichen Geschäftsmodell gibt, die durch eine Deregulierung über die Grenzen der europäischen Mitgliedsstaaten in Wettbewerb zueinander

treten könnten. In Spanien und Italien mit ihren bis dato noch wenig entwickelten Online-Märkten gehen wir davon aus, dass die zunehmende Aktivität der E-Commerce-Anbieter außerhalb des Lotteriegeschäftes auch das Lotteriegeschäft im Internet positiv beeinflussen wird.

#### *Erwartete Ertragslage*

Wir wollen in den nächsten zwei Jahren Transaktionsvolumen und Umsatz um 30 – 40 % jährlich steigern. Das Ergebnis nach Steuern soll im laufenden Jahr um 70 – 80 % und auch darauf folgend weiter stark gesteigert werden.

#### *Erwartete Finanzlage*

Unsere Eigenkapitalquote wollen wir in den kommenden Jahren durch folgende Maßnahmen senken: Erweiterung des Geschäfts und damit des Fremdkapitals aus Spielbetrieb, teilweise Austausch von Eigenkapital durch Zins tragendes Fremdkapital und Ausschüttung von Dividenden.

Wir planen, unsere Investitionstätigkeit im bisherigen Umfang fortzusetzen mit dem Ziel, die Leistungsfähigkeit unserer Spielsysteme kontinuierlich zu erhöhen, die Sicherheitssysteme sowie die eingesetzte Software regelmäßig zu aktualisieren, neue Arbeitsplätze einzurichten und veraltete Maschinen auszutauschen. Wir gehen dabei bis 2007 von einem Investitionsvolumen von etwa 1,5 – 2,0 Mio. Euro im Jahr aus.

Darüber hinaus wollen wir, wenn sich die ökonomischen Rahmenparameter als günstig erweisen, unsere Produktpalette durch Akquisition eines Unternehmens aus dem entsprechenden Bereich erweitern. Diesen Schritt können wir zum derzeitigen Zeitpunkt noch nicht quantifizieren, da die möglichen Kaufpreise der Akquisitionsziele insbesondere in Abhängigkeit von der Größe des jeweiligen Unternehmens erheblich schwanken können.

Vor diesem Hintergrund verzichten wir zu diesem Zeitpunkt auf eine Quantifizierung der Erwartungen für die Eigenkapitalrendite in den kommenden zwei Jahren.

#### *Chancen*

##### Liberalisierung/Deregulierung des europäischen Glücksspielmarktes

Eine der für unser Geschäft wesentlichsten Chancen ist die in den nächsten Jahren erwartete Liberalisierung des europäischen Glücksspielmarktes: Auslöser einer weitergehenden Liberalisierung des Lotterie- und Glücksspielrechts könnten auf nationaler Ebene die von Veranstaltern und Vermittlern erhobenen Verfassungsbeschwerden sein, die insbesondere auf Verstöße der bundes- und landesrechtlichen Bestimmungen gegen das Grundrecht der Berufsfreiheit und die fehlende Gesetzgebungszuständigkeit der Länder gestützt sind.

Weitere Liberalisierungsimpulse könnten sich aus der aktuellen Rechtsprechung des EuGH ergeben: Der Gerichtshof hielt in einem italienischen Vorlageverfahren („Gambelli“) nationale Beschränkungen der Veranstaltung und Vermittlung von Lotterien und Glücksspielen angesichts der im Binnenmarkt geltenden Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit für nur in besonderen Ausnahmefällen gerechtfertigt. Infolge dieser Rechtsprechung haben in Deutschland Gerichte aller Instanzen und zuletzt das Bundesverfassungsgericht Zweifel an der Europarechtskonformität der deutschen Strafbestimmungen, die an das Fehlen einer Erlaubnis für die Veranstaltung von Glücksspielen und Lotterien anknüpfen, geäußert. Entsprechende Bedenken werden in der juristischen Literatur auch gegen die zugehörigen Landesvorschriften erhoben.

Wir erwarten deshalb, dass die rechtlichen Grundlagen für die Vermittlung von Lotterien und Glücksspielen in Zukunft unter Umständen nicht unerheblichen für Tipp24 chancenreichen Veränderungen unterliegen werden. Die Klärung der rechtlichen Grundlagen würde insbesondere unseren deutschen Kunden den Zugang zu weiteren hochattraktiven Produkten eröffnen und Tipp24 den Eintritt mit bestehenden Produkten in neue Märkte ermöglichen. Eine Deregulierung würde darüber hinaus wahrscheinlich auch eine vollständige Klärung der rechtlichen Grundlagen in Italien herbeiführen und somit unserer italienischen Tochtergesellschaft Puntogioco24 Gelegenheit für schnelleres Wachstum eröffnen.

#### Weitere Chancen

Wir erwarten, dass die geplante Erweiterung unseres Produktportfolios die Entwicklung des Transaktionsvolumens je Kunde und gegebenenfalls auch deren Aktivität beflügelt.

Weitere Chancen, das Transaktionsvolumen und die Entwicklung der Neukundenzahlen außerplanmäßig zu erhöhen, könnten sich aus einer zufälligen Häufung von hohen Jackpots ergeben.

Schließlich gehen wir davon aus, dass die 2006 stattfindende Fußball-WM das Transaktionsvolumen mit dem Produkt Oddset positiv beeinflussen wird.

#### *Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft*

Der Vorstand geht von einer nachhaltig günstigen künftigen Geschäftsentwicklung aus: Tipp24 bewegt sich in dem sehr dynamischen Online-Lotteriemarkt, der nachhaltig großes Wachstumspotenzial aufweist. Zudem ergeben sich zusätzliche Expansionschancen aus der geplanten Erweiterung des Produktportfolios sowie aufgrund einer möglichen Deregulierung der europäischen Lotteriemärkte. Tipp24 ist ausgezeichnet positioniert, um diese hervorragenden Potenziale aktiv auszuschöpfen.

## **BESTÄTIGUNGSVERMERK**

Wir haben den Jahresabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang - unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Tipp24 AG, Hamburg, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2005 bis zum 31. Dezember 2005 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hamburg, 28. Februar 2006

Ernst & Young AG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Ludwig  
Wirtschaftsprüfer

Schiersmann  
Wirtschaftsprüfer