

Tipp24de

**MIT DER NR. 1 KEINE  
LOTTO-CHANCE VERPASSEN**

**GESCHÄFTSBERICHT 2006**

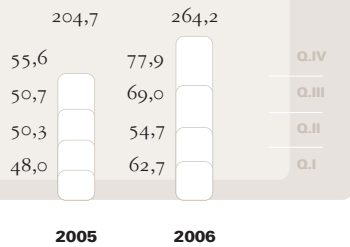


**INHALT**

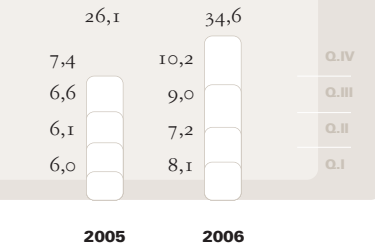
Vorwort ... 1 | Geschäftsmodell & Positionierung ... 6 | Erfolgsfaktoren ... 10 | Märkte ... 14  
Aktie & Corporate Governance ... 18 | Konzernlagebericht ... 23 | Konzernabschluss ... 58  
Bericht des Aufsichtsrats ... 85 | Kennzahlen-Übersicht ... 88 | Finanzkalender

**TIPP24 IST DER FÜHRENDE DEUTSCHE ONLINE-LOTTO-VERMITTLER MIT EINEM MARKTANTEIL VON 40-50% UND 1,8 MIO. REGISTRIERTEN KUNDEN, DENEN WIR EINE BREITE PALETTE STAATLICHER LOTTERIEPRODUKTE BIETEN. DYNAMISCHES WACHSTUM VON BEGINN AN, HOHE SKALIERBARKEIT UND PROFITABILITÄT ZEICHNEN UNSER GESCHÄFT AUS.**

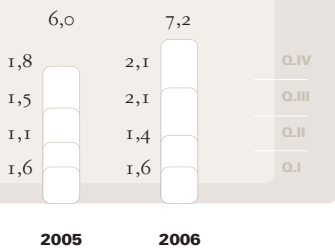
**TRANSAKTIONSVOLUMEN** IN MIO. EURO



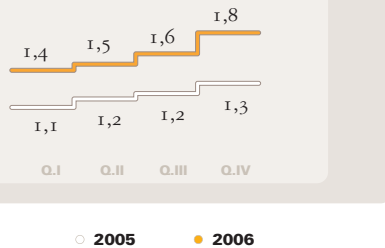
**UMSATZ** IN MIO. EURO



**EBIT** IN MIO. EURO



**REGISTRIERTE KUNDEN** IN MIO.



## VORWORT

### **SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,**

das Geschäftsjahr 2006 war für die Tipp24 AG sehr erfolgreich: Unter den erschwerten Bedingungen einer von der anhaltenden politischen und rechtlichen Diskussion über den Glücksspielmarkt in Deutschland geprägten Marktsituation setzten wir unseren stabilen Wachstumskurs konsequent fort.

**Nachhaltiges Wachstum.** Es gelang uns auch 2006, Transaktionsvolumen (+29,1 %), Umsatz (+32,4 %) und EBIT (+19,8 %) mit zweistelligen Zuwachsraten zu steigern.

Der leichte Rückgang der EBIT-Marge auf 21 % resultiert aus drei Sondereffekten. Einerseits minderten Aufwendungen für Lobbying im Rahmen der regulatorischen Diskussion und der Ausfall der Silvesterlotterie »ExtraLotto« unser Ergebnis. Andererseits nutzten wir das positive Umfeld einer herausragenden Jackpotsituation – im Oktober erreichte der Jackpot die Rekordmarke von 35 Mio. Euro – zur Kundengewinnung: Mit überdurchschnittlichen Marketingaufwendungen gelang uns eine außergewöhnliche Steigerung der Neukundenzahl. Allein in der ersten Oktoberwoche gewannen wir in Deutschland mehr als 100 Tsd. Kunden dazu und übertrafen insgesamt die geplante Obergrenze von 400 Tsd. Neukunden im Jahr 2006 um gut 10 %.

Wir sind stolz auf die fortgesetzte Steigerung des Auslandsanteils am Umsatz auf knapp 13 %: Die Tatsache, dass unsere spanische Tochtergesellschaft die Gewinnschwelle erreicht hat, belegt die operative Internationalisierbarkeit unseres Geschäfts – auch wenn regulatorische Faktoren in Italien nach wie vor zu einer erheblichen Beschränkung unserer dortigen Aktivitäten führen.



**Chancenreicher Marktumbruch.** Der heftige Streit um die zukünftige Zulässigkeit von Online-Vermittlern in Deutschland, der aus dem zunehmenden Druck auf das staatliche Lotteriede- und Wettmonopol resultiert, ging auch an Tipp24 nicht spurlos vorbei: Zunächst wirkte sich die von Unsicherheiten geprägte Situation dämpfend auf unser Geschäft aus, unser Aktienkurs erreichte im Dezember trotz guter fundamentaler Entwicklung sein bisheriges Allzeittief. Wir erwarten eine weiterhin anhaltende Diskussion, in der wir unsere Rechtsposition durch diverse verfassungs- und EU-rechtliche Gutachten namhafter Verfassungsexperten, Entscheidungen des Kartellamts sowie diverse öffentliche Äußerungen seitens der EU-Kommission gestützt sehen. Bei allen sich aus der aktuellen Diskussion ergebenden kurzfristigen Risiken gehen wir davon aus, dass Tipp24 als international aufgestelltes Unternehmen mittel- und langfristig gestärkt aus dem aktuellen Umbruch hervorgehen und in der Lage sein wird, von einer möglichen Deregulierung in Europa überproportional zu profitieren. Sie würde unseren deutschen Kunden den Zugang zu hochattraktiven Produkten aus dem Ausland eröffnen und uns mit bestehenden Produkten den Eintritt in neue Märkte ermöglichen. Dass wir Tipp24 als ausgezeichnet positioniert sehen, um diese hervorragenden Potenziale aktiv auszuschöpfen, unterstreicht unter anderem unser im Februar 2007 gestartetes Aktienrückkaufprogramm. Es dient in erster Linie dem Einsatz von Aktien als Akquisitionswährung.

**Positive Aussichten.** Wir gehen derzeit auch für 2007 von einer weiterhin guten Geschäftsentwicklung aus: Tipp24 bewegt sich im dynamischen Online-Lotteriemarkt, der mit Wachstumsprognosen von weltweit jährlich 27 % ein nachhaltig großes Wachstumspotenzial aufweist. Wir planen, unseren Marktanteil in diesem dynamischen Umfeld zu stabilisieren und erwarten – unter Annahme des Fortbestehens der rechtlichen Zulässigkeit unserer Kernaktivitäten in Deutschland – weiterhin Wachstumsraten für Transaktionsvolumen und Umsatz von rund 30 %. Diese Steigerung wollen wir im Wesentlichen mit der geplanten Gewinnung von 300–400 Tsd. Kunden erreichen. Aufgrund der Skalierbarkeit unseres Geschäftsmodells gehen wir auch von einer entsprechend deutlichen Steigerung des EBIT aus.

**Herzlichen Dank!** Ohne das fortgesetzt außergewöhnliche Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in allen drei Ländern wäre die sehr gute Entwicklung der Tipp24-Gruppe in dem von großen Unsicherheiten gekennzeichneten Marktumfeld nicht möglich gewesen – ihnen möchten wir an dieser Stelle für ihren qualifizierten Einsatz und ihre Treue zum Unternehmen besonders danken.

Unser Dank gilt darüber hinaus unseren Aktionärinnen und Aktionären für ihr Vertrauen sowie den intensiven und nachhaltigen Austausch in unserem zweiten Börsenjahr – wir freuen uns auf den weiteren gemeinsamen erfolgreichen Weg!

Mit freundlichen Grüßen

*Dr. Hans Cornehl, Marc Peters, Jens Schumann*



Vorstand der TIPP24 AG, v.l.n.r. Jens Schumann, Dr. Hans Cornehl, Marc Peters

**Dr. Hans Cornehl** | 39, *Vorstand Finanzen, Investor Relations & Personal*

Dr. Hans Cornehl ist promovierter Diplom-Chemiker. Seit Juni 2002 leitet er den Finanzbereich der Tipp24 AG. Nach Abschluss seines Chemiestudiums an der TU München und Promotion an der TU Berlin begann er seine Berufstätigkeit als Berater für Start-ups, Hightech- und Spin-off-Unternehmen bei McKinsey & Company. In der Folgezeit sammelte Herr Dr. Cornehl Erfahrungen in der Unternehmensführung als Turnaround Manager in einer Klinik. Vor seinem Einstieg bei Tipp24 war er als Senior Investment Manager bei der Venture Capital Firma Earlybird tätig, wo er sich auf Investitionen im Medien- und Telekommunikationsbereich spezialisiert hatte.

**Marc Peters** | 36, *Vorstand Marketing & Sales*

Marc Peters, Diplom-Kaufmann, ist Gründer von Tipp24. Nach Abschluss einer Banklehre studierte Herr Peters von 1993 bis 1997 Betriebswirtschaft an der Universität Münster. Während des Studiums war er Marketing-Assistent bei der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer in den USA. Er koordinierte außerdem die Einrichtung der Internet-Präsenz der Deutschen Botschaft in Japan. Im Jahr 1998 erwarb Herr Peters Berufspraxis als Junior Product Manager für die Marke Schneekoppe bei der Laurens Spethmann AG. Ab Ende 1998 bis zur Gründung von Tipp24 arbeitete er als Berater bei der Icon Medialab AG.

**Jens Schumann** | 33, *Vorstand Produkt, Technologie & Strategie*

Jens Schumann, Jurist, ist Gründer von Tipp24. Herr Schumann studierte von 1993 bis 1998 Rechtswissenschaften an der Universität Münster und schloss das Studium mit dem Ersten Staatsexamen ab. Im Nebenfach absolvierte er zudem vier Semester Betriebswirtschaftslehre. Während der Studienzeit arbeitete Herr Schumann im Bereich Kommunikation bei der Deutschen Botschaft in Japan. Von Dezember 1998 bis zur Gründung von Tipp24 war er als Berater bei der Icon Medialab AG tätig.

# ***LOTTO BEI TIPP24 GANZ ENTSPANNT UND UNKOMPLIZIERT!***

*WIR MACHEN ES IHNEN LEICHT, LOTTO ZU SPIELEN: EINLOGGEN, TIPPEN,  
FERTIG! DAZU BIETEN WIR UMFANGREICHEN SERVICE FÜR EINE BREITE  
PRODUKTPALETTE MIT ATTRAKTIVEN ZUSATZANGEBOTEN WIE SPIEL-  
GEMEINSCHAFTEN, JACKPOT-ALARM ODER HOROSKOP-TIPP.*

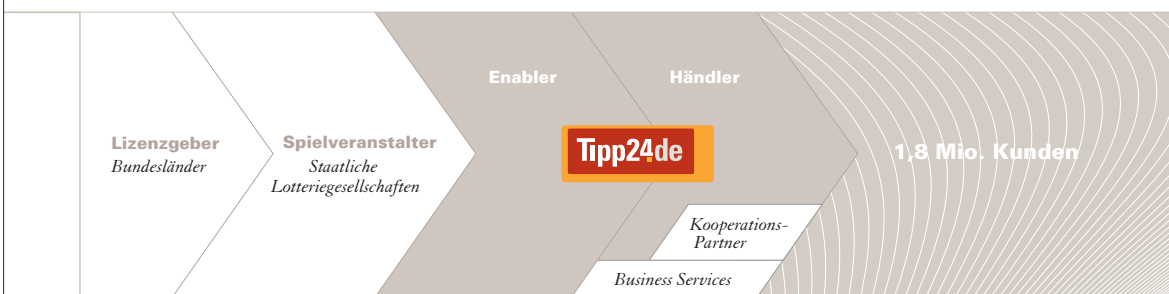




## **GESCHÄFTSMODELL & POSITIONIERUNG**

# **TIPP24 – NR. 1 FÜR ONLINE-LOTTO**

*TIPP24 IST DER FÜHRENDE DEUTSCHE ONLINE-LOTTO-VERMITTLER MIT EINEM MARKANTEIL VON 40–50 %. UNSEREN RUND 1,8 MIO. REGISTRIERTEN KUNDEN BIETEN WIR DEN OPTIMALEN LOTTO-SERVICE, UM AN DEN STAATLICH LIZENSIER- TEN LOTTERIEN SICHER UND BEQUEM TEILZUNEHMEN. DIESEN SICHERN WIR MIT DER FIRMENEIGENEN LEISTUNGSSTARKEN PLATTFORM, LANGJÄHRIGEN STABI- LEN PARTNERSCHAFTEN ZU LANDESLOTTERIEGESELLSCHAFTEN UND UNSEREN VERTRIEBSPARTNERN SOWIE UNSEREM FUNDIERTEN PROZESS-KNOW-HOW. UNSEREN BUSINESS SERVICE PARTNERN ERMÖGLICHEN WIR DEN BETRIEB VON LOTTERIEANGEBOTEN UNTER DER EIGENEN MARKE UND UNTERSTÜTZEN SIE ALS ZUVERLÄSSIGER TECHNISCHER UND ORGANISATORISCHER ABWICKLER.*





### **GUT POSITIONIERT IN DEUTSCHLAND UND EUROPA**

Als unabhängiger Vermittler von Spielverträgen unserer Kunden an die Landeslotteriegesellschaften tragen wir kein wesentliches Produkt- und vor allem kein Veranstalterisiko. Unserer starken Marke verdanken wir den guten Draht zu unseren treuen Kunden. Unser hohes Transaktionsvolumen und umfangreiche Werbeaktivitäten verschaffen uns eine starke Position in der Wertschöpfungskette. Das Geschäftsmodell funktioniert auch im Ausland erfolgreich: Mit unseren Tochtergesellschaften Ventura24 in Spanien und Puntogioco24 in Italien erzielten wir 2006 einen Umsatzanteil von rund 13 %.

### **DIREKTE BEZIEHUNG ZU TREUEN KUNDEN**

Unsere Positionierung als zuverlässiger Dienstleister im Auftrag des Kunden verschafft uns einen besonderen Vorteil: Wir halten den direkten Kundenkontakt. Wir kennen im Detail das Profil und Spielverhalten jeder einzelnen unserer Kundengruppen – eine Voraussetzung für effizientes Marketing und erfolgreiche, langfristige Kundenbindung.

### **ERFOLGREICHE BUSINESS SERVICES**

Unseren Business Service Partnern stellen wir die Tipp24-eigene Transaktionsplattform gegen eine einmalige Einrichtungsgebühr zur Verfügung. Sie sind dauerhaft an den erzielten Provisionen und den erhobenen Zusatzgebühren beteiligt.

### **EFFEKTIVES UND EFFIZIENTES MARKETING**

Starkes Neukundenmarketing ist der Motor unseres Geschäfts. Mit in jahrelanger Praxis aufgebautem spezifischem Know-how und einem etablierten Netzwerk in den neuen Medien konzentrieren wir uns auf effektive response-orientierte Online-Werbung. Zur Erfolgsevaluierung kontrollieren wir die Wirksamkeit unseres Marketingeinsatzes konsequent und zeitnah.

### **STARKE TECHNOLOGIE**

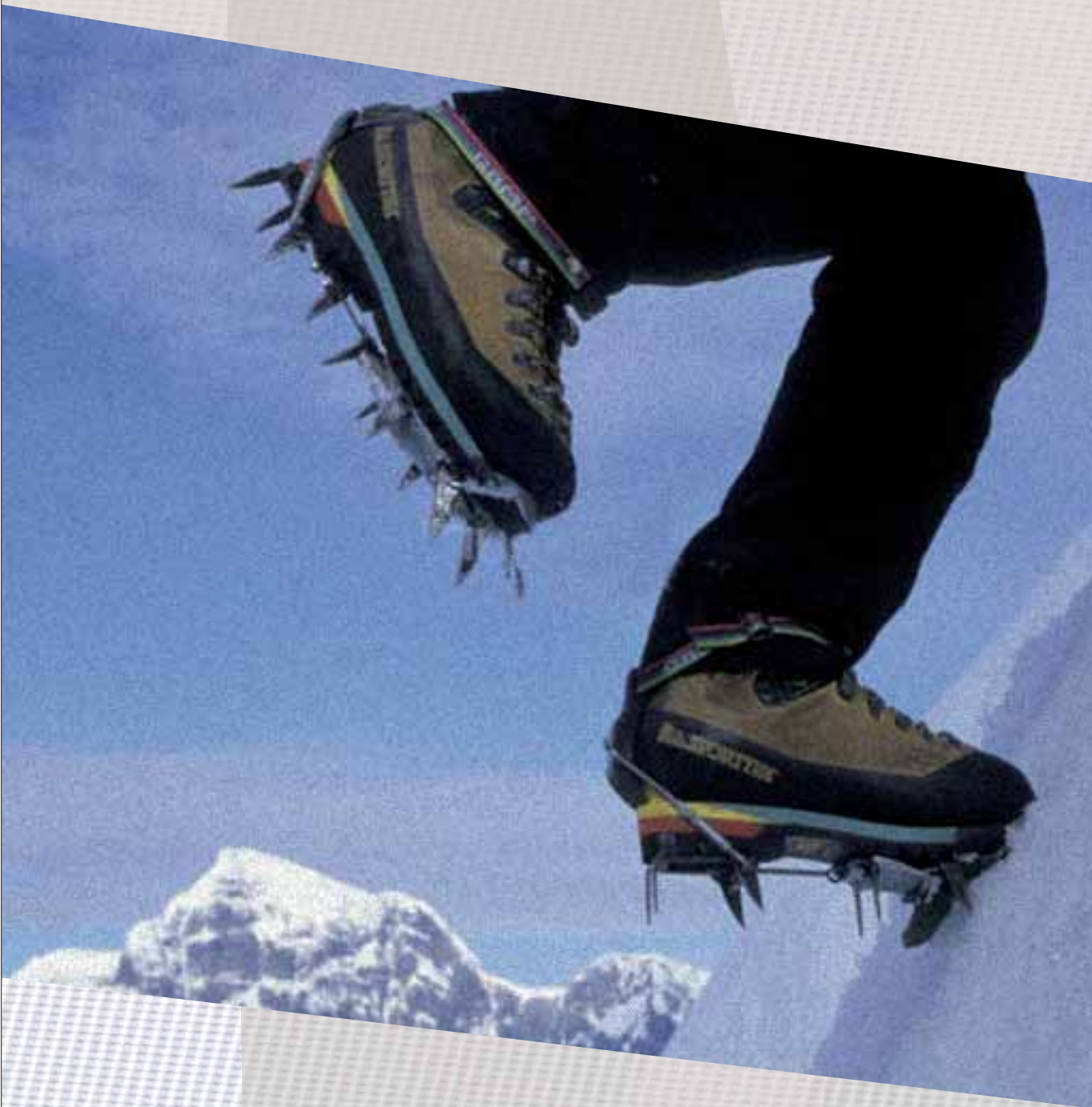
Unsere selbst entwickelte Hochleistungssoftware gewährleistet eine reibungslose Spielabwicklung – auch bei sehr starken Besucherströmen zu Zeiten besonders hoher Jackpots. Unsere Systeme sind sicher, skalierbar, höchst zuverlässig und bestens für das Wachstum in der Zukunft gerüstet.

### **SEHR GUTE BEZIEHUNGEN ZU DEN VERANSTALTERN**

Langjährige und stabile Partnerschaften zu acht Landeslotteriegesellschaften verschaffen uns geschäftliche sowie abwicklungstechnische Unabhängigkeit und Zuverlässigkeit.

### **ROBUSTES, SKALIERBARES GESCHÄFTSMODELL**

Unser Geschäftsmodell ist die Basis unseres profitablen Wachstums: Mit geringem Aufwand können wir neue Produkte einführen, vorhandene schrittweise über neue Vertriebskanäle vermarkten oder sie im Falle der erwarteten Deregulierung in anderen europäischen Märkten einführen.



# **LOTTO BEI TIPP24** **EINFACH SPIELEN** **WO MAN WILL!**

**FÜR ALLE, DIE SICH IHRE UNABHÄNGIGKEIT BEWAHREN, ABER TROTZDEM  
KEINE GEWINNCHANCE VERPASSEN WOLLEN: BEI [WWW.TIPP24.DE](http://WWW.TIPP24.DE)  
KÖNNEN SIE VON JEDEM ORT DER WELT RUND UM DIE UHR LOTTO  
SPIELEN – AUCH PER HANDY!**



## ERFOLGSFAKTOREN

# POSITIVE ERLEBNISSE FÜR UNSERE KUNDEN

MIT TIPP24 KÖNNEN UNSERE KUNDEN IHR SCHICKSAL SELBST IN DIE HAND NEHMEN – UNSER BENUTZERFREUNDLICHES ANGEBOT, JEDERZEIT VON ÜBERALL OHNE ZUSATZKOSTEN LOTTO ZU SPIELEN, ERÖFFNET JEDEM BEQUEM DIE CHANCE AUF DEN JACKPOT. UNSERE BREITE PRODUKTPALETTE IST UNKOMPLIZIERT ZUGÄNGLICH, DIE TECHNOLOGIE FUNKTIONIERT REIBUNGSLOS UND ZUSÄTZLICHE SERVICES ERHÖHEN DEN SPASSFAKTOR. UNSER OBERSTES ZIEL IST ES, TIPP24-KUNDEN AUSSCHLIESSLICH POSITIVE SPIELERLEBNISSE ZU VERSCHAFFEN.



**BREITE UND ETABLIERTE PRODUKTPALETTE**

Die Tipp24-Websites bieten Zugang zu einer weitgehend vollständigen und etablierten Produktpalette: In Deutschland vermitteln wir Lotto, Oddset, Glücksspirale, Keno, NKL/SKL und Rubbellose. In Spanien zählen nahezu sämtliche staatlichen Lotterierprodukte zum Angebot, in Italien das nationale »SuperEnalotto«. Darüber hinaus bieten wir in allen Ländern Spielgemeinschaften für diverse Lotterierprodukte an.

**STANDARDPRODUKTE OHNE ZUSATZGEBÜHREN**

Die Standardprodukte Lotto, Oddset, Glücksspirale und Keno kosten unsere Kunden nicht mehr als am Kiosk.

**SICHERE UND ZUVERLÄSSIGE TRANSAKTIONSTECHNOLOGIE**

Unsere Transaktionstechnologie ist allen Herausforderungen gewachsen und gewährt auch bei Rekord-Jackpots hohe Leistungsfähigkeit: Die Systeme sind sehr zuverlässig und stark skalierbar.

**BEQUEMER STANDORTUNABHÄNGIGER ZUGANG RUND UM DIE UHR**

Über unsere Website können Kunden von jedem Ort der Welt zu jeder Zeit ganz bequem jede Gewinn-Chance nutzen.

**KOSTENLOSE BENACHRICHTIGUNG UND AUTOMATISCHE GEWINN-GUTSCHRIFT**

Bei Tipp24 geht nichts verloren: Jeder Gewinner wird auf Wunsch unverzüglich per SMS oder E-Mail benachrichtigt, die Spielquittungen werden elektronisch versendet und Gewinne automatisch dem persönlichen Spielkonto gutgeschrieben.

**BENUTZERFREUNDLICHKEIT UND EINFACHE ZAHLUNGSMODALITÄTEN**

Unser Angebot zeichnet sich durch hohe Benutzerfreundlichkeit aus – Kunden finden sich schnell und unkompliziert zurecht. Gleiches gilt für unsere Zahlungsmodalitäten, die vom Bankeinzug über die Überweisung bis zur Nutzung von Kreditkarten alle Möglichkeiten offenhalten.

**HOHER SPASSFAKTOR**

Nicht zuletzt unterhalten wir unsere Kunden mit zusätzlichen Attraktionen: Verschiedene ergänzende Spielmodule für Lotto, wie z. B. der »Horoskop-Tipp«, bei dem das Geburtsdatum und Sternzeichen des Lottospielers zu seinen individuellen Glückszahlen führen. Weitere Geschicklichkeitsspiele räumen auf spielerische Weise dem Lottospieler die Möglichkeit ein, immer wieder neue Glückszahlen für seinen Lotto-Tipp zu kreieren. Neben dem Spaß ist vor allem die Vielfalt der Instrumente, mit denen das Schicksal wohlgesonnen gestimmt werden kann, entscheidend.

# ***LOTTO BEI TIPPS24*** ***EINFACH NUR FREUEN!***

***SIE MÜSSEN SICH UM NICHTS KÜMMERN: GEWINNER BENACHRICHTIGEN  
WIR SOFORT UND KOSTENLOS! UND DEN GEWINN SCHREIBEN WIR  
AUTOMATISCH IHREM KONTO GUT.***





**MÄRKTE**

# **GUTE POSITION IN ATTRAKTIVEM MARKT**

*DER ONLINE-LOTTERIEMARKT WEIST NACH WIE VOR SEHR HOHES WACHSTUMS-POTENZIAL AUF. BIS 2008 WIRD EIN ZUWACHS VON ÜBER 27 %<sup>1)</sup> P. A. PROGNOTIZIERT. MIT EINEM GEMEINSAMEN WELTMARKTANTEIL VON 26 % SIND ITALIEN, SPANIEN UND DEUTSCHLAND DIE DREI WICHTIGSTEN EUROPÄISCHEN MÄRKTE. DAS AKTUELLE MARKTGESCHEHEN IN EUROPA UND INSBESONDERE IN DEUTSCHLAND WIRD DURCH ERHEBLICHE REGULATORISCHE UNSICHERHEITEN GEPRÄGT. ES WIRD EINE INTENSIVE POLITISCHE UND RECHTLICHE DISKUSSION ÜBER DEN ZUKÜNFTIGEN HANDLUNGSSPIELRAUM PRIVATER SPIELVERMITTLER WIE TIPP24 GEFÜHRT.*

**LOTTERIE WELTWEIT<sup>2)</sup>**

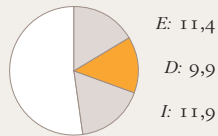
138 MRD. EURO



Europa  
ca. 69

**LOTTERIE EUROPA<sup>2)</sup>**

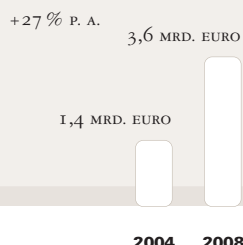
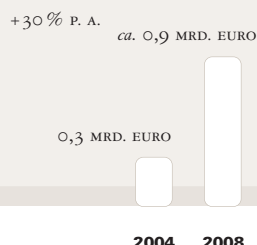
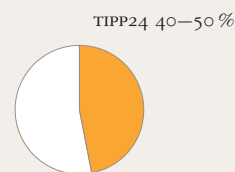
ca. 69 MRD. EURO



E: 11,4  
D: 9,9  
I: 11,9

**LOTTERIE DEUTSCHLAND**9,9 MRD. EURO<sup>3)</sup>

online  
5-6 %<sup>4)</sup>

**ONLINE-LOTTERIE WELTWEIT<sup>1)</sup>****ONLINE-LOTTERIE DEUTSCHLAND<sup>4)</sup>****MARKTANTEIL TIPP24 2006<sup>3)</sup>****DER LOTTERIEMARKT WELTWEIT**

Der weltweite Lotteriemarkt<sup>2)</sup> ist mit 31 % das größte Segment des globalen Glücksspielmarktes – er wuchs in den letzten Jahren mit durchschnittlich 3,3 %. Die europäischen Länder tragen mit einem Marktvolumen von annähernd 69 Mrd. Euro rund 50 % bei. Auf die drei wichtigsten Märkte Deutschland, Spanien und Italien entfielen davon mit rund 33 Mrd. Euro wiederum knapp 50 %. Der Anteil von Online-Lotterien am Gesamtmarkt wird auf etwa 1,5 bis 2 % geschätzt.

**UNSER KERNMARKT DEUTSCHLAND**

Der Online-Anteil am deutschen Lotteriemarkt betrug 2006 nach unserer Einschätzung etwa 5–6 %. Vorausgesetzt, dass die derzeitige Unsicherheit über die künftigen rechtlichen Rahmenbedingungen im für die Branche positiven Sinne beendet wird, gehen wir davon aus, dass er bis 2008 um über 30 % p. a. auf dann bis zu 1 Mrd. Euro wächst. Das würde einem Anteil am Gesamtmarkt von etwa 10 % entsprechen. Bisher dominiert Tipp24 den Markt mit einem Anteil von 40–50 %<sup>4)</sup> vor den Online-Angeboten der staatlichen Lotteriegesellschaften sowie weiterer privater Anbieter. Gegen Ende des Geschäftsjahres haben die staatlichen Lotteriegesellschaften mit Ausnahme von Lotto Niedersachsen und Lotto Nordrhein-Westfalen ihre Online-Aktivitäten im Zuge der regulatorischen Diskussionen vorübergehend eingestellt, sodass der Marktanteil von Tipp24 Ende des Jahres über 60 % lag.

**UNSERE AUSLANDSMÄRKTE: SPANIEN UND ITALIEN**

Der spanische Lotteriemarkt – mit einem Spielvolumen von rund 11,4 Mrd. Euro (2005) nach Italien (2005: 11,9 Mrd. Euro) der zweitgrößte Europas – ist in den vergangenen acht Jahren um durchschnittlich 4,4 % p. a. gewachsen. In Italien betrug die durchschnittliche Steigerungsrate im selben Zeitraum jährlich 11 %, allerdings mit deutlichen Schwankungen<sup>3)</sup>. Der Online-Anteil am Lotteriemarkt ist nach unserer Einschätzung in beiden Ländern bisher noch unbedeutend und geht weitgehend auf unsere Pionierarbeit zurück. Zudem befinden sich die E-Commerce-Märkte insgesamt in diesen beiden Ländern noch im Aufbau: Ihre Entwicklung liegt ca. 3–5 Jahre hinter der des deutschen Marktes zurück.

1) Quelle: Global Betting and Gambling Consultants, The Global Betting and Gambling Report 2004/05, »GBGC«

2) Gesamtvolumen 2004: 138 Mrd. Euro; Quelle: La Fleur's 2005 World Lottery Almanac, »La Fleur's«

3) Quelle: La Fleur's

4) Quelle: TIPP24-eigene Schätzung, gemessen am Transaktionsvolumen, Stabilität der rechtlichen Rahmenbedingungen vorausgesetzt



## **MARKTENTWICKLUNG**

Zurzeit wird in Deutschland heftig um die zukünftige Zulässigkeit von Online-Vermittlern wie Tipp24 gestritten. Dieser Streit resultiert aus dem zunehmenden Druck auf das staatliche Lotterie- und Wettmonopol, dem sich die heutigen staatlichen Anbieter ausgesetzt sehen. Wie bei allen Monopolen, die in Frage gestellt werden, ist die Gegenwehr der Monopolnutznießer erbittert, schießt mitunter über das Ziel hinaus und ist nicht immer von ökonomischer Logik getrieben. Dies spiegelt sich auch teilweise in den daraus resultierenden Gesetzesentwürfen wider, insbesondere im Entwurf zum neuen Glücksspiel-Staatsvertrag. Neben auch für die staatlichen Lotterieursätze sehr nachteiligen Regelungen, die empfindliche Ertragseinbußen der Landeshaushalte nach sich ziehen werden, finden sich hier zum Teil stark widersprüchliche Regelungen, die einer gerichtlichen Prüfung höchstwahrscheinlich nicht standhalten werden, da nach unserer Ansicht in erheblichem Maße verfassungsrechtlich garantierte Grundrechte sowie Europarecht verletzt werden. Gutachten von hochrangigen Verfassungsrechtlern bestätigen uns in dieser Ansicht.

Sollte der neue Glücksspiel-Staatsvertrag entgegen allen Bedenken dennoch von allen Ministerpräsidenten unterzeichnet, den Parlamenten ratifiziert und somit Gesetz werden, wird Tipp24 zunächst sämtliche zur Verfügung stehenden Rechtswege ausschöpfen, um den negativen Folgen für Tipp24 entgegenzuwirken. Parallel dazu entwickeln wir bereits heute alternative Strategien, um unser bestehendes Geschäft in Deutschland abzusichern. Es ist dabei nicht auszuschließen, dass es den einen oder anderen Rückschlag geben wird. Wir sind dennoch davon überzeugt, dass Tipp24 auf lange Sicht gestärkt aus dem aktuellen Umbruch im deutschen Glücksspielmarkt hervorgehen wird. Historisch gesehen haben bei diversen ehemals monopolistisch geprägten Märkten, wie etwa dem Telekommunikationsmarkt, am Ende die Kräfte des Marktes die Oberhand gewinnen können.

# FINANZTEIL

## **AKTIE & CORPORATE GOVERNANCE ... 18**

### **KONZERNLAGEBERICHT ... 23**

Geschäft & Rahmenbedingungen ... 24 | Überblick über den Geschäftsverlauf ... 32

Angaben hinsichtlich des Übernahmerrichtlinie-Umsetzungsgesetzes 2006 ... 48

Nachtragsbericht ... 49 | Risikobericht ... 49 | Prognosebericht ... 56

### **KONZERNABSCHLUSS ... 58**

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ... 58 | Konzern-Bilanz ... 59

Konzern-Kapitalflussrechnung ... 60 | Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung ... 61

Konzernanhang ... 62

### **BESTÄTIGUNGSVERMERK ... 84**

## **AKTIE & CORPORATE GOVERNANCE**

# **VON EXTERNEN EINFLÜSSEN GESCHÜTTELT**

*DAS WECHSELVOLLE BÖRSENAHR 2006 KLANG MIT EINEM HAPPY END AUS: INVESTOREN, DIE IHR ENGAGEMENT IN DEN WERTEN DES DEUTSCHEN AKTIENINDEX (DAX) AUCH BEIM DEUTLICHEN EINBRUCH IM FRÜHJAHR AUFRECHTERHIELTEN, KONNTEN AM ENDE AUFATMEN. POSITIVE KONJUNKTURINDIKATOREN, EINE STARKE STEIGERUNG DES BRUTTOINLANDSPRODUKTS SOWIE WACHSENDE UNTERNEHMENSGEWINNE TRIEBEN DEN LEITINDEX ZUM ENDE DES JAHRES AUF EIN 5-JAHRES-HOCH. DER DAX SCHLOSS MIT EINEM 12-MONATS-ZUWACHS VON RUND 21 %. DIE NEBENWERTEINDIZES MDAX (+29 %), SDAX (+31 %) UND TECDAX (+25,5 %) ERZIELTEN ZUM WIEDERHOLTEN MALE NOCH DEUTLICHERE STEIGERUNGEN ALS DER DAX.*



## PERFORMANCE DER TIPP24-AKTIE



12.10.2005

20,50 EURO

4.277,03

22.02.2007

14,58 EURO

6.189,26

● TIPP24

○ SDAX

1. *Mai 2006* – Beginn der regulatorischen Diskussion
2. *22. Juni 2006* – Ministerpräsidenten-Konferenz in Berlin beschließt, einen neuen Glücksspiel-Staatsvertrag auszuarbeiten.
3. *Zweites Halbjahr 2006* – Schärfe der Diskussionen im regulatorischen Umfeld nimmt zu.
4. *23. August 2006* – Bundeskartellamt untersagt den regionalen Lottogesellschaften sowie dem Lotto- und Totoblock verschiedene Verstöße gegen das deutsche und europäische Kartellrecht.
5. *September 2006* – Geänderter Entwurf eines neuen Glücksspiel-Staatsvertrags, der deutliche Einschränkungen für Vertrieb und Werbung zu jeglichem Glücksspiel insbesondere über das Internet vorsieht, wird veröffentlicht.
6. *6. Oktober 2006* – Tipp24 meldet dem Kapitalmarkt ad-hoc nach § 15 WpHG, dass – anders als bislang erwartet – nicht mehr von einer Ausspielung der Silvesterlotterie »ExtraLotto« auszugehen ist.
7. *20. Oktober 2006* – Ministerpräsidenten bekräftigen auf ihrer Konferenz, mit einem neuen Glücksspiel-Staatsvertrag das staatliche Monopol für Glücksspiele und Wetten zu erhalten. Der Entwurf sah unter anderem vor, dass die Bewerbung und der Vertrieb von Glücksspielprodukten im Internet grundsätzlich verboten sein sollte, wobei es Ausnahmen für Lotterierprodukte mit zwei oder weniger Ziehungen pro Woche geben sollte.
8. *13. Dezember 2006* – Entgegen der Planung wird ein wiederum geänderter Glücksspiel-Staatsvertrag von den Ministerpräsidenten auf ihrer Konferenz in Berlin nicht unterschrieben. Der Entwurf sah ein vollkommenes Werbe- und Vertriebsverbot von Glücksspielprodukten im Internet vor.

## KURSENTWICKLUNG DER TIPP24-AKTIE

Die Kursentwicklung der Tipp24-Aktie war im Geschäftsjahr 2006 überwiegend durch das insbesondere in Deutschland intensiv diskutierte regulatorische Umfeld geprägt: Unser Kurs eröffnete das Börsenjahr 2006 nahe dem Emissionspreis mit 20,30 Euro und stieg dann bis Anfang Mai auf sein bisheriges Allzeithoch von 27,84 Euro. Zu diesem Zeitpunkt zeigten institutionelle Investoren großes Interesse an der durch entsprechende Ergebnisse im Geschäftsbericht 2005 sowie im ersten Quartalsbericht 2006 untermauerten Equity Story der Tipp24 AG. Im Mai begannen infolge des Urteils des Bundesverfassungsgerichts zum staatlichen Sportwettenmonopol intensive Diskussionen zu einer regulatorischen Neugestaltung des deutschen Glücksspielmarktes, die bis heute anhalten. In ihrem Fahrwasser fiel unser Kurs bis Ende des Geschäftsjahres – nachdem er sein Allzeittief bei 10,51 Euro gesehen hatte – auf 12,57 Euro.

**KENNZAHLEN ZUR AKTIE  
(XETRA)**

Tag der Erstnotiz	<b>12.10.2005</b>
Jahresanfangskurs	<b>20,30 Euro</b>
Marktkapitalisierung (01.01.2006)	<b>180,11 Mio. Euro</b>
Jahresschlusskurs	<b>12,57 Euro</b>
Marktkapitalisierung (31.12.2006)	<b>111,53 Mio. Euro</b>
Höchstkurs (02.05.2006)	<b>27,84 Euro</b>
Tiefstkurs (20.10.2006)	<b>10,51 Euro</b>
Anzahl der Aktien	<b>8.872 Tsd.</b>
Durchschnittlicher Tagesumsatz (bis 31.12.2006)	<b>31.617 Aktien</b>
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	<b>0,84 Euro</b>

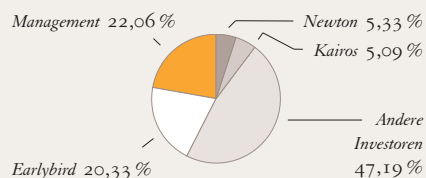
**AKTIONÄRSSERVICE**

WKN	<b>784714</b>
ISIN	<b>DE0007847147</b>
Börsenkürzel	<b>TIM.DE</b>
Handelsplatz	<b>Frankfurt</b>
Marktsegment	<b>Amtlicher Handel, Prime Standard</b>
Designated Sponsors	<b>Deutsche Bank, Morgan Stanley</b>
Coverage	<b>Berenberg, Citigroup, Deutsche Bank, Morgan Stanley, Sal. Oppenheim, Warburg/SES</b>
Reuters	<b>TIMGn.DE</b>
Bloomberg	<b>TIM GR</b>

**IR-AKTIVITÄTEN**

Schwerpunkt unserer Investor Relations-Tätigkeit war auch 2006 die zeitnahe und offene Kommunikation mit Analysten sowie institutionellen und Privatanlegern.

Bei 22 Roadshows und Investorenkonferenzen standen wir den institutionellen Zielgruppen in den Finanzzentren Europas Rede und Antwort. Zentrale Themen waren insbesondere die geplante Auslandsexpansion, die Erweiterung unseres Produktportfolios sowie die regulatorischen Unsicherheiten. Am 18. Mai 2006 haben wir erfolgreich unsere erste Hauptversammlung abgehalten. Allen Beschlussvorschlägen wurde mit mehr als 99 % der anwesenden Stimmen zugestimmt.

**AKTIONÄRSSTRUKTUR**

## **CORPORATE GOVERNANCE**

### *Verantwortungsbewusste und langfristige Wertsteigerung*

Gute Corporate Governance ist für uns ein zentraler Anspruch, der sämtliche Bereiche des Unternehmens umfasst: Wir betrachten sie als eine auf verantwortungsbewusste und langfristige Wertsteigerung ausgerichtete Führung und Kontrolle unseres Unternehmens. Darunter fassen wir neben organisatorischen und geschäftspolitischen Grundsätzen auch die internen und externen Mechanismen zur Kontrolle und Überwachung. Hierzu zählen insbesondere die effiziente Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat, die transparente Vermittlung des Unternehmensgeschehens sowie die Achtung der Aktionärsinteressen. Gute Corporate Governance fördert das Vertrauen nationaler und internationaler Anleger, der Finanzmärkte, Geschäftspartner und Mitarbeiter sowie der Öffentlichkeit in die Führung und Überwachung eines Unternehmens. Diese Prinzipien haben bei Tipp24 von jeher einen hohen Stellenwert.

Tipp24 folgt den Empfehlungen des Corporate Governance Kodex in seiner aktuellen Fassung vom 12. Juni 2006 ([www.corporate-governance-codex.de](http://www.corporate-governance-codex.de)). Die Ausnahmen werden in unserer Entsprechenserklärung dargestellt und erläutert. Die jeweils aktuelle Fassung der Entsprechenserklärung (ebenso wie unsere Satzung und Geschäftsordnungen) sind auch im Internet unter [www.tipp24-ag.de](http://www.tipp24-ag.de) veröffentlicht und allen Aktionären dauerhaft zugänglich.

Einzelne Bereiche unserer Corporate Governance möchten wir im Folgenden hervorheben.

### *Enge Kooperation zwischen Vorstand und Aufsichtsrat*

Vorstand und Aufsichtsrat der Tipp24 AG pflegen einen engen Austausch. Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle relevanten Fragen der Unternehmensplanung und strategischen Weiterentwicklung, über den Gang der Geschäfte und die Lage des Konzerns einschließlich der Risikolage. Ziel- und Planabweichungen des Geschäftsverlaufs sowie die strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung des Konzerns werden dem Aufsichtsrat unmittelbar erläutert. Für bedeutende Geschäftsvorgänge sind in der Satzung Zustimmungsvorbehalte des Aufsichtsrats festgelegt.

### *Directors' Dealings nach § 15a WpHG*

Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat müssen nach § 15a WpHG Erwerb oder Veräußerung von Tipp24-Aktien oder sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten der eigenen Gesellschaft unverzüglich mitteilen. Die Directors' Dealings bzw. Directors' Holdings des Geschäftsjahres 2006 sind im Anhang auf der Seite 82 dieses Geschäftsberichts ausführlich dargestellt.

### *Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat*

Im Anhang finden Sie unter Anhangsangabe 28 (»Zusätzliche Angaben nach Deutschem Handelsrecht«) die individuelle Nennung der Vergütungen von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Erläuterungen der jeweiligen Vergütungsstrukturen. Ferner fassen wir im Lagebericht auf der Seite 30 die Struktur des Vorstands- und Aufsichtsratsvergütungssystems zusammen. Die Vorstandsmitglieder der Gesellschaft gehen keiner Nebentätigkeit nach.



**ERKLÄRUNG DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS  
DER TIPP24 AG ZU DEN EMPFEHLUNGEN  
DER »REGIERUNGSKOMMISSION DEUTSCHER CORPORATE  
GOVERNANCE KODEX« GEM. § 161 AKTG**

Vorstand und Aufsichtsrat der Tipp24 AG geben nach pflichtgemäßer Prüfung die folgende Entsprechenserklärung ab:

Die Tipp24 AG entspricht den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Verhaltensempfehlungen der von der Bundesregierung eingesetzten »Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex« zur Unternehmensleitung und -überwachung in der Fassung vom 12. Juni 2006 (die »Kodex-Empfehlungen«) mit folgenden Ausnahmen und wird ihnen auch zukünftig mit den genannten Ausnahmen entsprechen:

**3.8 – Selbstbehalt D&O-Versicherung**

Die Tipp24 AG hat für ihre Organe eine D&O-Versicherung ohne Selbstbehalt abgeschlossen. Vorstand und Aufsichtsrat vertreten die Auffassung, dass der Selbstbehalt einer D&O-Versicherung kein adäquates Mittel für das Erreichen der Ziele des Kodex ist. Solche Selbstbehalte werden in der Regel durch die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats selbst versichert, so dass die eigentliche Funktion des Selbstbehaltes in die Leere läuft, und es sich somit letztendlich nur um eine Frage der Höhe der Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats handelt.

**4.2.1 – Ernennung eines Vorstandsvorsitzenden**

Der Vorstand der Tipp24 AG hat weder einen Vorstandsvorsitzenden noch einen Vorstandssprecher. Die Einrichtung eines solchen Amtes widerspricht der bisher gelebten Organisationsstruktur mit drei gleichberechtigten Vorständen, die gemeinsam für die strategische Ausrichtung und Entwicklung des Unternehmens verantwortlich zeichnen.

**4.2.3 – Variable Vergütung  
der Vorstandsmitglieder mit langfristiger  
Anreizwirkung**

Eine variable Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter ist in der Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder nicht enthalten. Eine langfristige finanzielle Anreizwirkung mit Risikocharakter ergibt sich bereits aus dem maßgeblichen Aktienbesitz der Vorstandsmitglieder.

**5.3.1 und 5.3.2 – Bildung von Ausschüssen,  
Einrichtung eines Prüfungsausschusses**

Im Hinblick darauf, dass der Aufsichtsrat der Tipp24 AG satzungsgemäß aus lediglich drei Personen besteht, hat der Aufsichtsrat keine Ausschüsse, insbesondere keinen Prüfungsausschuss, gebildet.

**7.1.4 – Veröffentlichung der Ergebnisse  
von Beteiligungsunternehmen**

Die von der Gesellschaft veröffentlichte Liste von Drittunternehmen, an denen sie eine Beteiligung von für das Unternehmen nicht untergeordneter Bedeutung hält, enthält die gesetzlich geforderten Angaben.

Seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung im Januar 2006 hat die Tipp24 AG sämtlichen Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 2. Juni 2005 mit Ausnahme der Empfehlungen gemäß Ziff. 3.8, 4.2.1, 4.2.3, 5.3.1, 5.3.2 und 7.1.4 entsprochen.

Hamburg, 9. Januar 2007

**KONZERNLAGEBERICHT**

# ANHALTENDE WACHSTUMSDYNAMIK

*IN EINER VON DER ANHALTENDEN POLITISCHEN UND RECHTLICHEN DISKUSSION ÜBER DEN GLÜCKSSPIELMARKT IN DEUTSCHLAND GEPRÄGTEN MARKTSITUATION IST ES UNS GELUNGEN, DEN UMSATZ DER TIPP24-GRUPPE UM GUT 32 % ZU STEIGERN. AUFGRUND VON SONDEREFFEKTEN SANK DIE EBIT-MARGE LEICHT AUF 21 %: NEBEN AUFWENDUNGEN FÜR LOBBYING IM RAHMEN DER REGULATORISCHEN DISKUSSION UND DEM AUSFALL DER SILVESTERLOTTERIE »EXTRALOTTO« WAR SIE VON ÜBERDURCHSCHNITTlichen MARKETINGAUFWENDUNGEN IN DER GÜNSTIGEN JACKPOTSITUATION BEEINFLUSST. LETZTEREN VERDANKEN WIR EINE AUSSERGEWÖHNLICHE STEIGERUNG DER NEUKUNDENZAHL. DER ONLINE-LOTTERIEMARKT WEIST EIN AUS SICHT DER KUNDENNACHFRAGE NACHHALTIG GROSSES WACHSTUMSPOTENZIAL AUF. BEI EINER DEREGULIERUNG DER MÄRKTE ERGEBEN SICH WEITERE ATTRAKTIVE EXPANSIONSCHANCEN, FÜR DEREN NUTZUNG TIPP24 AUSGEZEICHNET POSITIONIERT IST.*

## GESCHÄFT & RAHMENBEDINGUNGEN

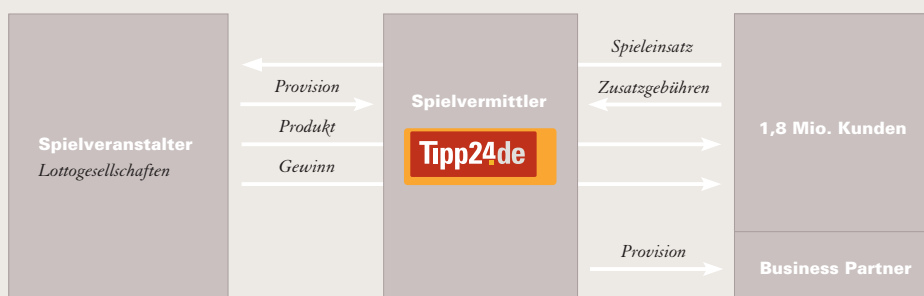
### GESCHÄFTSMODELL

Tipp24 vertreibt staatlich lizenzierte und garantierte Glücksspielprodukte über elektronische Medien, insbesondere das Internet. Das Produktportfolio setzt sich aus den Produkten des Deutschen Lotto- und Totoblocks (DLTB), der Klassenlotteriedirektionen, der Deutschen Fernsehlotterie sowie veredelten Kombiprodukten zusammen. Zusätzlich bieten wir ausgewählten, reichweitenstarken Partnern die vollständige Abwicklung ihrer Internetaktivitäten im Lotto- und Lotteriebereich an. Darüber hinaus sind wir auf dem spanischen Markt durch die Ventura24 S.L. bereits seit 2002 und – mit Einschränkungen – in Italien durch die Puntogioco24 s.r.l. seit Anfang 2005 mit vergleichbarem Produktportfolio und Geschäftsmodell vertreten. Nach eigener Einschätzung besetzen wir – gemessen am Transaktionsvolumen mit einem Marktanteil von 40–50 % (vor Schließung des Online-Angebots der Landeslotteriegesellschaften) – im Bereich der Online-Vermittlung von staatlichen und staatlich konzessionierten Lotterierprodukten in Deutschland eine marktführende Stellung. Im Oktober 2005 akquirierten wir mit dem erfolgreichen Börsengang an der Frankfurter Wertpapierbörse (Prime Standard) zusätzliches Kapital, das wir für den beschleunigten Aufbau unseres Geschäfts einsetzen.

### Endkundengeschäft in Deutschland

Zur Abwicklung der Geschäfte setzen wir unsere 100%ige Tochtergesellschaft GSG Lottery Systems (GSG) ein, die die Geschäftsbeziehungen zu den Partnerlotteriegesellschaften unterhält. Auf der Grundlage der Annahmestellenverträge der GSG mit acht Landeslotteriegesellschaften (Baden-Württemberg, Brandenburg, Bremen, Hamburg, Hessen, Niedersachsen, Rheinland-Pfalz und Schleswig-Holstein) sind wir in der Lage, jedes Produkt des Deutschen Lotto- und Totoblocks (DLTB) in beliebiger Stückzahl für unsere Kunden zu erwerben. Etwaige technische Ausfälle einzelner Partner können wir nahtlos durch vollständig getrennte und voneinander unabhängige Anbindungssysteme ausgleichen.

Die Abwicklung der Klassenlotterien erfolgt auf der Grundlage eines Unternehmensvertrags 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 Bestallung 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 Konzerntochter Ventura24 derzeit das nationale Lotto 6 aus 49 (La Primitiva) und darauf basierende Spielgemeinschaften sowie die Weihnachtslotterie (Sorteo de Navidad), das europäische Lotto Euromillones und weitere Lotterien an. In **Italien** besteht – mit Einschränkungen – das Angebot der 100%igen 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 sogenannten 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 Provisionen der Lotteriegesellschaften als auch an den von ihnen erhobenen Zusatzgebühren beteiligt.

### *Erfolgsfaktoren*

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

### **WESENTLICHE WIRTSCHAFTLICHE UND RECHTLICHE EINFLUSSFAKTOREN**

#### *Hobe 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 hohen Jackpots werden aus Spieleinsätzen gebildet, für die keiner der teilnehmenden Spieler die Gewinnbedingungen erfüllt hat, sodass 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.

#### *Produktportfolios der Lotteriegesellschaften*

Die Weiterentwicklung des Produktportfolios der deutschen, spanischen und italienischen Lotteriegesellschaften kann unsere Geschäftsentwicklung positiv beeinflussen. Allerdings gab es 2006 in Deutschland vor dem Hintergrund der anhaltenden regulatorischen Diskussion keine wesentlichen Impulse für Produktneueinführungen durch die Veranstalter. Vielmehr wurde die Silvesterlotterie »ExtraLotto« entgegen der bisherigen Ankündigungen aufgrund der genannten Debatten Ende 2006 nicht erneut ausgespielt, obgleich sie 2005 sehr erfolgreich eingeführt wurde.

### *Regulatorisches Umfeld 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. Als Ergebnis der aktuellen regulatorischen Diskussion in Deutschland ist eine zumindest mittelfristig erhebliche Einschränkung unseres derzeitigen Geschäftsmodells möglich. Andererseits gibt es ebenfalls wesentliche Hinweise darauf, dass der Glücksspielmarkt in Deutschland und im europäischen Ausland ausgehend von der Europäischen Gemeinschaft und der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs mittelfristig 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 die zunehmende Bereitschaft, Waren und Dienstleistungen im Internet zu erwerben, begünstigt.

### **WERTORIENTIERTE UNTERNEHMENSSTEUERUNG**

#### *Basis: Wert des Kundenstamms*

Die Steuerung des Tipp24-Konzerns 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 der Intensität und Dauer der Kundenbeziehung.

Die wesentlichen Kennzahlen, die wir zur Steuerung der Entwicklung des Kundenwertes 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 im laufenden Jahr und mittelfristig um 300 Tsd. bis 400 Tsd. p. a. zu steigern. Dabei wollen wir die durchschnittliche Aktivitätsrate innerhalb der durch die zufällige zeitliche Verteilung von hohen Jackpots bedingten statistischen Schwankungen bei etwa 30 % stabilisieren.

Die Anzahl der Kundenregistrierungen wird maßgeblich durch Marketingmaßnahmen getrieben. Um sie weiterhin kontinuierlich zu steigern, setzen wir unsere Marketingaktivitäten stetig fort. Dabei konzentrieren wir uns auf Online-Werbemaßnahmen, die wir sowohl im Rahmen von Kooperationen als auch direkt durchführen. 2006 verlief das Wachstum der registrierten Kunden im Vergleich zum Vorjahr deutlich überproportional. Ursache dieser Entwicklung war vor allem eine günstige Jackpotsituation (15 Mio. Euro oder mehr) im Berichtszeitraum. Dabei führte im dritten/vierten Quartal 2006 die Ausspielung des höchsten Jackpots (35 Mio. Euro) in der Lottogeschichte Deutschlands zu einer außergewöhnlichen Steigerung der Neukundenzahl, des Transaktionsvolumens sowie der Aktivitätsrate der Bestandskunden.

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 E-Mail, SMS oder über unsere Website zukommen lassen, um sie zu weiteren Spielteilnahmen anzuregen.

Die durchschnittliche Aktivitätsrate ist im Vergleich zum Vorjahr mit 28,6 % konstant geblieben.

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

Neben der Entwicklung der registrierten und aktiven Kundenzahl ist das **Transaktionsvolumen** je 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 Lotteriegesellschaften. Darüber hinaus entrichten unsere Kunden für bestimmte Produkte Zusatzgebühren an uns.

Im Geschäftsjahr 2007 wollen wir diese Kennzahl stabil halten und sie mittelfristig durch die Erweiterung unseres Produktportfolios steigern.

Wir planen, die als Quotient aus Umsatzerlösen und Transaktionsvolumen definierte **Rohmarge** 2007 und mittelfristig mindestens auf dem derzeitigen Stand zu halten. Die Rohmarge wird derzeit stark durch das deutsche Geschäft geprägt. In Spanien und Italien, wo bislang sämtliche Produkte mit einer Zusatzgebühr vertrieben werden, ist die Rohmarge deutlich höher als in Deutschland. Ein im Vergleich stärkeres Wachstum in diesen Märkten führt zu einer Anhebung des Gesamtniveaus der Rohmargen.

2006 lag das Transaktionsvolumen je aktivem Kunden mit 598 Euro im Rahmen der statistischen Schwankungen auf Vorjahresniveau (2005: 609 Euro). Aufgrund des höchsten Jackpots in der deutschen Lottogeschichte, konnten wir alleine in der ersten Oktoberwoche mehr als 100 Tsd. Neukunden gewinnen. Diese konnten nur noch ein Quartal lang zum Transaktionsvolumen beitragen, was zu einer leichten statistischen Reduzierung des durchschnittlichen Transaktionsvolumens über die gesamten aktiven Kunden führte. Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir, das Transaktionsvolumen je aktivem Kunden in dem Korridor der Vorjahre bei etwa 600 Euro halten zu können. Dies wollen wir durch regelmäßige Pflege und Aktualisierung unseres Produktportfolios im Lotteriebereich erreichen.

#### *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 abhängt – beeinflussen das Wachstum und die Profitabilität von Tipp24 mittelfristig erheblich.

Auf das Akquisitionskostenniveau im Jahr 2004 wirkte sich insbesondere der außergewöhnlich hohe Jackpot vom Jahresende positiv aus. Aufgrund einer wesentlich schwächeren Jackpotsituation sowie einer Erhöhung des Preisniveaus im Werbemarkt stiegen die Akquisitionskosten je Neukunde 2005 um 18,3 % auf 20,12 Euro.



Im Geschäftsjahr 2006 unterstützte die günstige Jackpotsituation des vierten Quartals erneut unsere Anstrengungen, die Akquisitionskosten im Jahresverlauf auf 18,81 Euro zu senken, obwohl das Preisniveau im Werbemarkt wie erwartet deutlich zunahm. Wir gehen davon aus, dass dieses Niveau auch 2007 nochmals in einem Korridor von 10 bis 15 % steigen wird, was unmittelbar eine deutliche Erhöhung der Akquisitionskosten je Neukunde bewirkt. 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 2006 aufgrund der weitgehenden Automatisierung der Abwicklungsprozesse gelungen – zur Bewältigung des gestiegenen Transaktionsvolumens war lediglich eine unterproportionale Steigerung des Personalaufwands erforderlich. Wir wollen diese Entwicklung auch mittelfristig fortführen.

#### **Entwicklung der Renditekennziffern**

Wir profitieren von erheblichen Skaleneffekten, die es uns ermöglichen, unsere **EBIT-Marge** regelmäßig zu steigern, auch wenn die EBIT-Marge im Geschäftsjahr 2006 aufgrund von Sondereffekten leicht unter dem Vorjahresniveau lag: Die Silvesterlotterie »ExtraLotto«, die in ihrem Einführungsjahr 2005 einen erheblichen Beitrag zum Ergebnis geleistet hatte, wurde nicht wieder ausgespielt. Gleichzeitig

steigerten wir – auch vor dem Hintergrund des höchsten Jackpots (35 Mio. Euro) in der Lottogeschichte im Oktober 2006 – die Marketingaufwendungen überproportional zum Umsatz, einhergehend mit einer deutlichen Erhöhung der Neukundenzahlen. Zudem sind 2006 anders als im Vorjahr zusätzliche Kosten im mittleren sechsstelligen Euro-Bereich für Lobby-Arbeit entstanden. Diese Punkte wirkten sich in Summe negativ auf die EBIT-Marge aus.

Die **Umsatzrendite** hingegen konnte mit 21,5 % auf das historisch höchste Niveau gesteigert werden – im Wesentlichen aufgrund von steuerlichen Sondereffekten aus der Anlage eines großen Teils der liquiden Mittel in Aktienleihetransaktionen im ersten und zweiten Quartal. Durch die signifikante Erhöhung unseres Eigenkapitals im Rahmen des Börsengangs reduzierte sich die **Eigenkapitalrendite** im Geschäftsjahr 2005 im Vergleich zu 2004. Im Berichtsjahr erzielten wir aufgrund der Steigerung des Ergebnisses eine Eigenkapitalrendite von 12,3 %.

#### **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,
- die Qualität unseres Angebots weiter steigern, mit dem Ziel, einen nachhaltigen erstklassigen Service zu bieten,
- das Produktangebot für diese Kunden um **weitere Gewinnspiele mit Geldeinsatz** erweitern,
- 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.

		2003	2004	2005	2006	ZIEL 2007*	ZIEL MITTELFRISTIG*
Anzahl der registrierten Kunden	TSD.	675	1.031	1.322	1.770	+300-400	↑
Durchschnittliche Aktivitätsrate	%	30,3	30,9	28,6	28,6	ca. 30	→
Anzahl der aktiven Kunden im Geschäftsjahr	TSD.	169	264	336	442	+20-30%	↑
Transaktionsvolumen je aktivem Kunden	EURO	620	584	609	598	ca. 600	↗
Rohmarge	%	13,4	12,7	12,8	13,1	> 13	↗
Akquisitionskosten je Neukunde	EURO	17,52	17,01	20,12	18,81	25-27	↗
Personalaufwandsquote	%	30,4	28,3	26,8	23,9	< 23	↘
EBIT-Marge	%	7,1	16,4	23,2	21,0		→ ↑
Umsatzrendite	%	21,3	8,1	12,7	21,5		↘ ↑
Eigenkapitalrendite	%	49,4	20,1	6,2	12,3		→ ↗

**Anzahl der registrierten Kunden:** Anzahl der Kunden, die den Anmeldeprozess auf der Website der Gesellschaft erfolgreich durchlaufen haben. Sie wird um Mehrfachregistrierungen und um die von der Teilnahme am Lotteriangebot ausgeschlossenen Kunden bereinigt ausgewiesen.

**Durchschnittliche Aktivitätsrate:** Verhältnis der Anzahl der aktiven Kunden im Geschäftsjahr zur durchschnittlichen Anzahl registrierter Kunden im Geschäftsjahr, wobei die durchschnittliche Anzahl registrierter Kunden das arithmetische Mittel der jeweiligen Anzahl registrierter Kunden am Ende jeden Monats des Geschäftsjahres ist.

**Anzahl der aktiven Kunden im Geschäftsjahr:** Summe der aktiven Kunden eines jeden Monats im Geschäftsjahr dividiert durch 12 Monate.

**Aktive Kunden:** Kunden, die in einem Monat mindestens eine Transaktion durchgeführt haben.

**Akquisitionskosten je Neukunde:** Verhältnis der Marketingaufwendungen für eigene Kunden (Marketingkosten abzüglich der Business Service Provisionen) zu den im jeweiligen Geschäftsjahr registrierten Neukunden.

**Personalaufwandsquote:** Verhältnis von Personalaufwand zu Umsatz.

\* bei unverändertem regulatorischen Umfeld

Dieses Wachstum soll durch Einsatz der verfügbaren liquiden Mittel von rund 60 Mio. Euro auch im Rahmen von Akquisitionen beschleunigt werden.

Vor dem Hintergrund der intensiven politischen und rechtlichen Diskussionen über den Glücksspielmarkt in Deutschland und seine rechtlichen Rahmenbedingungen haben wir Entscheidungen zum konkreten Einsatz der uns zur Verfügung stehenden Liquidität vorläufig zurückgestellt. Wir werden eine Überprüfung und anschließende Umsetzung der möglichen strategischen und taktischen Schritte bei einer näheren Klärung der rechtlichen Rahmenbedingungen durchführen. Wir planen, bei investiven Aktivitäten insgesamt sicherzustellen, dass mittelfristig keine Verwässerung der wesentlichen finanziellen Parameter von Tipp24 – insbesondere der Rohmarge, der Umsatz- und der Eigenkapitalrendite – eintritt.

Wir versprechen uns von der Erweiterung des Produktportfolios 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. Insgesamt tragen alle strategischen Stoßrichtungen zu einer Erhöhung des gesamten Kundenwertes bei.

## **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 Geschäftsjahres, die am Transaktionsvolumen gemessen werden. Darüber hinaus halten alle drei Vorstandsmitglieder relevante Anteile an der Tipp24 AG, die ihnen Anreize in Hinblick auf eine langfristig positive Geschäftsentwicklung geben.

### ***Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder***

Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten zusätzlich zu dem Ersatz ihrer Auslagen eine feste, nach Ablauf des Geschäftsjahres zahlbare Vergütung in Höhe von 12 Tsd. Euro brutto je Geschäftsjahr.

Zusätzlich zu der festen Vergütung erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats eine erfolgsorientierte jährliche Vergütung in Abhängigkeit vom EBIT des Konzerns, wobei diese zusätzliche erfolgsabhängige Vergütung insgesamt auf einen Betrag von höchstens 6 Tsd. Euro beschränkt ist.

Weiterhin erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats eine erfolgsorientierte jährliche Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung erstmals 2007 in Abhängigkeit vom Konzerngewinn pro Aktie. Diese weitere zusätzliche Vergütung ist ebenfalls auf einen Betrag von höchstens 6 Tsd. Euro beschränkt.

Der Aufsichtsratsvorsitzende erhält das Zweieinhalbfache, der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende das Eineinhalbfache der oben beschriebenen festen und variablen Vergütung.

**Vergütung der zweiten Führungsebene:****15–25 % variabel**

Die Abteilungsleiter 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 Abteilungsleiter an unserem zum 1. März 2006 in Kraft getretenen 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**

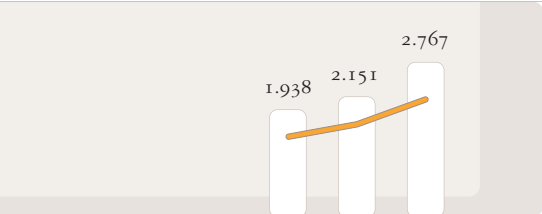
Die Forschungsaktivitäten von Tipp24 beschränken sich im Wesentlichen auf die Auswertung neuer Technologien und Entwicklungsverfahren.

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 den verschiedenen Abteilungen des Unternehmens – insbesondere Produktmanagement und Marketing.

Im Geschäftsjahr 2006 lag der Schwerpunkt unserer Entwicklung auf folgenden neuen Produkten bzw. Produktverbesserungen:

**F&E-AUFWAND/F&E-MITARBEITER**

	2004	2005	2006
□ F&E-AUFWAND IN TSD. EURO	1.938	2.151	2.767
● F&E-MITARBEITER Ø	38	44	56

- Neuentwicklung des Produkts ARD-Fernsehloterie für den deutschen Markt,
- Neuentwicklung der spanischen Standardlotterienprodukte BonoLoto, la Quiniela und El Gordo,
- Verbesserung der Funktionalität des italienischen Produkts SuperEnalotto,
- Überarbeitung der Oddset-Scheine für eine bestmögliche Benutzerfreundlichkeit,
- Überarbeitung des Lotto-Scheins für eine bestmögliche Benutzerfreundlichkeit,
- Überarbeitung des Angebots über Mobilfunkgeräte,
- Vorbereitungen für die Geschäftsausweitung mit WEB.DE,
- elektronische Anbindung der Landeslotteriegesellschaften Bremen und Baden-Württemberg.



Darüber hinaus haben wir neue Technologien eingeführt sowie bestehende Systeme verbessert. Im Einzelnen waren dies:

- Weiterentwicklung der Softwaresysteme zur Analyse des Spielverhaltens unserer Kunden,
- fortlaufende Anpassung der Sicherheitssysteme auf den jeweils aktuellen Stand,
- fortlaufende Weiterentwicklung der Softwaresysteme zur Kapazitätserweiterung,
- Einführung eines neuen Datenbankarchivierungssystems.

Sämtliche beschriebenen Projekte haben unsere hauseigenen Entwicklungsabteilungen 2006 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 2006 waren durchschnittlich 56 Mitarbeiter voll- und teilzeitig mit Forschung und Entwicklung befasst. Der F&E-Aufwand betrug 2,8 Mio. Euro und wurde im Wesentlichen durch Personalkosten verursacht.

## **ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF**

### **GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN**

#### *Wachstum der Weltwirtschaft verliert an Fahrt*

Der Aufschwung in den Industrieländern hat im Verlauf des Jahres 2006 an Fahrt verloren. Dabei zeigten sich zwischen den großen Wirtschaftsrahmen unterschiedliche Tendenzen: Während sich die Auslastung der gesamtwirtschaftlichen Kapazitäten in den Vereinigten Staaten und in Japan verringerte, festigte sich der Aufschwung in Europa zusehends. Die Dynamik in den Entwicklungs- und Schwellenländern, insbesondere in Asien, blieb hoch, auch wenn sich der Boom in China im Jahresverlauf etwas abschwächte, nachdem die chinesische Regierung Maßnahmen zur Eindämmung des enormen Investitionswachstums ergriffen hatte.

#### *Aufschwung im Euroraum setzt sich in moderatem Tempo fort*

Die Wirtschaft im Euroraum befindet sich zum ersten Mal seit dem Jahr 2000 wieder in einem kräftigen Aufschwung. Nach einer starken Expansion im ersten Halbjahr 2006, als das reale Bruttoinlandsprodukt mit einer laufenden Jahresrate von 3,6 % stieg, ging die Zuwachsrate im dritten Quartal spürbar zurück – die vorläufigen Schätzungen beziffern den auf das Gesamtjahr bezogenen Anstieg auf nur noch 2 %. Diese Rate dürfte die konjunkturelle Grundtendenz aber deutlich unterstreichen. Getragen wird die anhaltende wirtschaftliche Dynamik von der Inlandsnachfrage. Insbesondere die Investitionen nehmen angesichts immer stärker ausgelasteter Produktionskapazitäten und gefördert durch stark gestiegene Gewinne und immer noch günstige Finanzierungskonditionen deutlich zu. Im Zuge des kräftigen Aufschwungs hat sich der Beschäftigungszuwachs beschleunigt, und die Arbeitslosigkeit ist innerhalb eines Jahres – von 8,6 % auf 7,7 % – deutlich gesunken. Die Zuwachsraten des realen Bruttoinlandsprodukts der größten Mitgliedstaaten des Euroraums betragen nach Schätzungen für das Jahr 2006 in Deutschland 2,5 %, in Italien 1,8 % und in Spanien 3,8 %.

### **Kräftiger Konjunkturaufschwung in Deutschland**

Anders als in früheren Jahren war die konjunkturelle Dynamik in Deutschland 2006 sogar etwas ausgeprägter als im übrigen Euroraum. Ein Grund hierfür ist, dass sich die hiesige Wirtschaft im internationalen Wettbewerb besser behauptete als die meisten anderen Länder der Region. Dazu trug die vergleichsweise geringe Zunahme der Arbeitskosten bei, die die preisliche Wettbewerbsfähigkeit deutscher Produzenten stützte und der spürbaren Aufwertung des Euro entgegenwirkte. Darüber hinaus spielte die besonders starke Spezialisierung der deutschen Wirtschaft auf die Ausfuhr von Gütern, die im derzeitigen weltweiten Umfeld einer raschen Ausweitung der Investitionen besonders stark nachgefragt sind, eine Rolle. Die Zahl der registrierten Arbeitslosen ist in diesem Umfeld in dem Berichtsjahr zurückgegangen. Die Arbeitslosenquote betrug 2006 nur noch 10,7 % und ist zum Vorjahr um 1,0 %-Punkte gesunken. Die Inflationsrate sank dank eines geringeren Anstiegs der Energiepreise im Jahr 2006 auf 1,7 %.

### **MARKT UND BRANCHE: INTENSIVE POLITISCHE UND RECHTLICHE DISKUSSION FORTGESETZT**

Die rechtlichen Grundlagen der Vermittlung von Lotterien und Glücksspielen in Deutschland finden sich zum einen in den jeweiligen Landesgesetzen und zum anderen in den Strafvorschriften des Bundesrechts. Bei den Landesgesetzen handelt es sich einerseits um den in allen Ländern umgesetzten Staatsvertrag zum Lotterierecht, der für alle Länder Anforderungen an die gewerbliche Vermittlung von Lotterien und Glücksspielen vorsieht und um die in einzelnen Ländern hierzu ergangenen Ausführungsgesetze. Andererseits geht es um die Landes-Lotteriesetze, die sowohl inhaltliche Vorschriften als auch einschlägige Straf- und Bußgeldtatbestände vorsehen.

Das Berichtsjahr war durch eine intensive politische und rechtliche Diskussion über den Glücksspielmarkt in Deutschland und seine rechtlichen Rahmenbedingungen geprägt. Grundlage dafür sind verschiedene Gerichtsurteile, behördliche Entscheidungen und politische Willensbekundungen auf höchster Ebene, deren wesentliche Stationen wir im Folgenden beschreiben.

- Am 28. März 2006 fällte das **Bundesverfassungsgericht** (BVerfG) sein lang erwartetes **Urteil bezüglich der Legalität von privaten Sportwetten** in Deutschland. Im Kern wurde festgestellt, dass das Sportwetten-Monopol in seiner heutigen Ausgestaltung zwar verfassungswidrig ist, aber bei einer zukünftigen konsequenten Ausrichtung an der Bekämpfung von Spielsucht weiter bestehen könnte. Dem Staat wurde aufgegeben, die Veranstaltung von Sportwetten bis Ende 2007 entweder so zu gestalten, dass sie sich ausschließlich am Ziel der Spielsuchtbekämpfung (z. B. beschränkter Zugang, Information statt Werbung) ausrichtet, oder aber den Markt für private Anbieter zu öffnen. Gleichzeitig wurde festgestellt, dass bis Ende 2007 die bisherige Rechtslage fortbesteht. In der Folge haben sich nahezu alle Bundesländer gemeinsam mit den jeweils zugehörigen Lottogesellschaften entschieden, zunächst den Weg der konsequenten Bekämpfung der Spielsucht und insbesondere der Beschränkung der Werbung für Sportwetten zu beschreiten.
- Am 22. Juni 2006 wurde auf der **Ministerpräsidentenkonferenz** in Berlin das Bundesverfassungsgerichtsurteil vom 28. März 2006 mit der Entscheidung zum Sportwetten-Monopol begrüßt. Die Teilnehmer sprachen sich dafür aus, das staatliche Glücksspiel-Monopol zu erhalten und auf der Grundlage des Urteils weiter zu entwickeln. Dabei wurde erstmals darüber nachgedacht, auch andere Glücksspiele als Sportwetten in den neuen Staatsvertrag aufzunehmen, obwohl diese im zugrunde liegenden Urteil des Bundesverfassungsgerichts

nicht erwähnt wurden. Eine Arbeitsgruppe wurde beauftragt, den **Entwurf eines neuen Glücksspiel-Staatsvertrags** auszuarbeiten, der die Veranstaltung von Glücksspielen im Rahmen des staatlichen Monopols entsprechend den Anforderungen des Bundesverfassungsgerichts regelt, und diesen zur Ministerpräsidentenkonferenz am 13. Dezember 2006 vorzulegen. Der Staatsvertrag soll auf vier Jahre befristet werden.

- Am 23. August 2006 hat das **Bundeskartellamt** den regionalen Lottogesellschaften sowie dem Lotto- und Totoblock verschiedene Verstöße gegen das deutsche und europäische Kartellrecht untersagt. Im Einzelnen wird untersagt,
  - gewerbliche Spielvermittler am Aufbau von stationären Vermittlungsstellen für Lotterien z. B. in Supermärkten und Tankstellen zu hindern,
  - eine räumliche Marktaufteilung zwischen den 16 deutschen Lottogesellschaften vorzunehmen und
  - die von den gewerblichen Spielvermittlern eingenommenen Spieleinsätze mit dem Ziel zu erfassen, die Spieleinsätze unter den Bundesländern wettbewerbsneutral aufzuteilen.
- Am 8. September 2006 hat das **OLG Düsseldorf** eine **Zwischenverfügung zugunsten des Deutschen Lotto- und Totoblocks (DLTB)** erlassen.
- Im September 2006 ist der geänderte **Entwurf eines neuen Glücksspiel-Staatsvertrags** veröffentlicht worden, der deutliche Einschränkungen für Vertrieb und Werbung zu jeglichem Glücksspiel insbesondere über das Internet vorsieht.
  - Am 20. Oktober 2006 haben die Ministerpräsidenten auf ihrer **Ministerpräsidentenkonferenz** bekräftigt, mit einem neuen Glücksspiel-Staatsvertrag das staatliche Monopol für Glücksspiele zu erhalten. Der Entwurf sieht unter anderem vor, dass die Bewerbung und der Vertrieb von Glücksspielprodukten im Internet grundsätzlich verboten sind, wobei es Ausnahmen für Lotterierprodukte mit zwei oder weniger Ziehungen pro Woche geben soll. Die Ausnahmen sind allerdings im Detail so gestaltet, dass sie bei einer Umsetzung dieses Entwurfs zumindest die Neukundengewinnung massiv beeinträchtigen würden. Darüber hinaus ist eine Genehmigungspflicht für private Spielvermittler in jedem einzelnen Bundesland vorgesehen, ein Rechtsanspruch auf diese Genehmigung soll selbst bei Vorliegen der genannten Bedingungen nicht bestehen.
  - Am 23. Oktober hat der Kartellsenat des **OLG Düsseldorf** die **Entscheidung des Bundeskartellamts vom 23. August 2006 bestätigt**, nach der die Landeslotterien private Spielvermittler in ihrer Tätigkeit nicht behindern dürfen.
  - Am 13. Dezember 2006 wurde entgegen der Erwartung der wiederum geänderte Entwurf des Glücksspiel-Staatsvertrags auf der **Ministerpräsidentenkonferenz** in Berlin von den Ministerpräsidenten nicht unterschrieben. Dieser Entwurf sah ein vollkommenes Verbot der Bewerbung und des Vertriebs von Glücksspielprodukten im Internet vor. Nach dem geplanten Inkrafttreten zum 1. Januar 2008 ist eine einjährige Übergangsfrist für bestehende Marktteilnehmer wie Tipp24 vorgesehen, die allerdings bereits faktisch Hürden zumindest hinsichtlich der Gewinnung von Neukunden im Internet beinhalten. Für den Entwurf wurde Ende Dezember ein EU-Notifizierungsverfahren eingeleitet, das eine Vorlage bei allen Mitgliedstaaten sowie bei der zuständigen Direktion der EU-Kommission mit einer dreimonatigen Einspruchsfrist vorsieht.

## BRANCHENENTWICKLUNG – ENTWICKLUNG DES LOTTERIEMARKTES

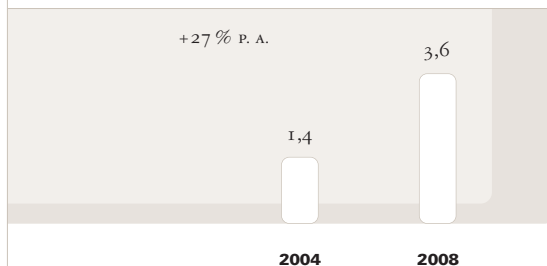
### Lotteriemarkt wächst weltweit mit 3,3 %

Der weltweite Lotteriemarkt ist mit 31 % das größte Segment des weltweiten Glücksspielmarktes (Gesamt-  
volumen 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 die drei wichtigsten  
Märkte Deutschland, Spanien und Italien entfielen  
davon mit rund 33 Mrd. Euro knapp 50 %.

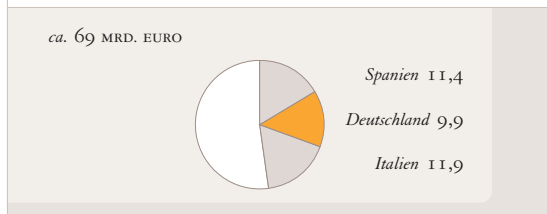
Die 16 Gesellschaften des Deutschen Lotto- und  
Totoblocks mussten 2006 wiederum einen leichten  
Umsatzrückgang von rund 2 % auf 7,9 Mrd. (Vor-  
jahr: 8,1 Mrd.) hinnehmen. Anders als im Vorjahr  
führen wir diesen Rückgang auf die teilweise Be-  
schränkung von Werbeaktivitäten und Produktport-  
folio, die vor dem Hintergrund der regulatorischen  
Diskussion stattgefunden hat, zurück. Insbesondere  
war ein deutlich rückläufiger Umsatz bei der staat-  
lichen Sportwette »Oddset« zu verzeichnen. Das  
erfolgreiche Weihnachtsprodukt »ExtraLotto« wurde  
2006 nicht mehr ausgespielt. Das regelmäßig umsatz-  
stärkste Produkt des Deutschen Lotto- und Totoblocks  
– das Zahlenlotto 6 aus 49 – lag zwar mit knapp  
5 Mrd. Euro um 0,7 % höher als im Vergleichsjahr  
2005 (Quelle: DLTB). Dies erscheint aber vor dem  
Hintergrund des historisch höchsten Lottojacksots  
im Oktober eher enttäuschend.

### ONLINE-LOTTERIE WELTWEIT IN MRD. EURO



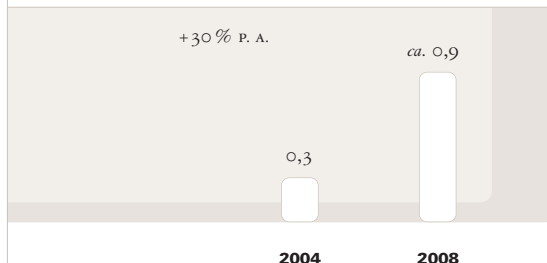
Quelle: Global Betting and Gambling Consultants,  
The Global Betting and Gambling Report 2004/05

### LOTTERIEMARKT EUROPA IN MRD. EURO



Quelle: La Fleur's 2005 World Lottery Almanac

### ONLINE-LOTTERIE DEUTSCHLAND IN MRD. EURO



Quelle: TIPP24-eigene Schätzung



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

Der für Tipp24 relevante Online-Lotteriemarkt hatte 2006 nach unserer Schätzung mit einem Volumen von ca. 500–600 Mio. Euro einen Anteil von rund 5–6 % am gesamten deutschen Lotteriemarkt (9,9 Mrd. Euro, Quelle: La Fleur's). Für den weltweiten Online-Lotteriemarkt wird ein Wachstum von 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.

Der spanische Lotteriemarkt – mit einem Spielvolumen von rund 11,4 Mrd. Euro (2005) der zweitgrößte Europas – ist in den vergangenen acht Jahren um durchschnittlich 4,4 % p. a. gewachsen. In Italien betrug die durchschnittliche Steigerungsrate im selben Zeitraum jährlich 11 % (Quelle: La Fleur's). Der Online-Anteil am Lotteriemarkt ist unserer Meinung nach in beiden Ländern bisher noch unbedeutend und geht weitgehend auf unsere Pionierarbeit zurück. Zudem befinden sich die E-Commerce-Märkte dort insgesamt noch im Aufbau. Ihre Entwicklung liegt ca. 3–5 Jahre hinter der des deutschen Marktes zurück.

### **WESENTLICHE FÜR DEN GESCHÄFTSVERLAUF URSÄCHLICHE EREIGNISSE**

Wir haben 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 seines Umsatzpotenzials und seiner strategischen Bedeutung für Tipp24 der Abschluss einer Vertriebskooperation mit Tchibo.

Zudem wurden Verträge mit zwei weiteren Landeslotteriegesellschaften, Baden-Württemberg und Bremen, geschlossen und damit unsere Anbindung an die Veranstalter nochmals verbessert.

Die anhaltende regulatorische Diskussion in Deutschland hatte aus verschiedenen Gründen mittelbar Einfluss auf unsere Geschäftsentwicklung: Zunächst wurde vor diesem Hintergrund seitens der Veranstalter auf eine erneute Ausspielung der 2005 erfolgreich eingeführten Silvesterlotterie »ExtraLotto« verzichtet. Gleichzeitig hatten wir erhebliche Aufwendungen für Lobby-Arbeit, um Tipp24 im Zusammenhang der möglichen Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen zu positionieren. Als Ergebnis dieser Diskussionen haben Ende 2006 alle Landeslotteriegesellschaften mit Ausnahme von Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen ihre Internet-Angebote eingestellt, was in der Folge einen positiven Einfluss auf unsere Neukundengewinnung hat.

Mitte 2006 ist von einer zuständigen Behörde die Internetseite unserer italienischen Tochtergesellschaft gesperrt worden, was zu einer erheblichen Beschränkung der Geschäftstätigkeit und insbesondere des Wachstums in Italien geführt hat.

### **ZUSAMMENFASSENDE BEURTEILUNG DES GESCHÄFTSVERLAUFS**

Der Vorstand der Tipp24 AG beurteilt den Geschäftsverlauf des Jahres 2006 insgesamt als gut. Unsere Ziele hinsichtlich der Entwicklung von Transaktionsvolumen und Umsatz haben wir erreicht. Lediglich das ausgegebene EBIT-Ziel konnte nicht erreicht werden. Die Tatsache, dass die im Vorjahr eingeführte Silvesterlotterie »ExtraLotto« nicht wieder ausgespielt wurde, hatte einen erheblichen negativen Effekt auf diese Ergebnisgröße. Gleichzeitig führten durch den höchsten Jackpot (35 Mio. Euro) der Lottogeschichte im September/Oktober im Vergleich zum Umsatz überproportional gestiegene Marketingaufwendungen zu einer weiteren Reduktion des EBIT. Auch zusätzliche Aufwendungen für Lobby-Arbeit belasteten das Ergebnis.

Die sich verändernden politischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen in Deutschland können zu wesentlichen zusätzlichen Perspektiven für unser Geschäft führen, sind allerdings vor dem Hintergrund der jüngsten Entwicklungen im regulatorischen Umfeld auch mit zusätzlichen Risiken behaftet. Die aktuelle erhebliche Beschränkung unserer Aktivitäten in Italien hat wegen der geringen Größe des noch jungen Geschäfts zunächst lediglich einen geringen negativen Einfluss auf die erwartete Umsatzentwicklung des Konzerns.

Gerade vor diesem Hintergrund werten wir die anhaltende Wachstumsdynamik in unserem deutschen Geschäft als besonderen Erfolg. Unser Marktanteil liegt nach eigener Einschätzung – vor der Schließung des Online-Angebots der staatlichen Lotteriegesellschaften – nach wie vor bei 40–50 %. Dabei sind wir nach unserer Kenntnis 2006 erneut wie im Vorjahr schneller als der private Wettbewerber gewachsen und konnten somit unseren relativen Marktanteil im Vergleich zum Vorjahr eher 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.

Noch zufriedener sind wir mit der Entwicklung unserer Geschäfte in Spanien: Hier konnten wir schneller als in Deutschland wachsen und haben erstmalig ein positives EBIT erzielt. Insgesamt konnten wir das Auslandssegment deutlich auf mittlerweile 13 % des Konzernumsatzes ausbauen.

## **ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE**

### **ERTRAGSLAGE: WACHSTUMSKURS FORTGESETZT**

Die Tipp24-Gruppe setzte den dynamischen Wachstumskurs der vergangenen Jahre im Geschäftsjahr 2006 erfolgreich fort. Beim Vergleich zum Vorjahr sind sechs **Sondereffekte** zu berücksichtigen:

- Die Anlage des überwiegenden Teils der liquiden Mittel in steuerlich günstige Aktienleihetransaktionen während des ersten Halbjahres hat zu einem körperschaftsteuerfreien Ertrag geführt. Hierbei handelt es sich um einen Einmaleffekt, der allerdings einen erheblichen günstigen Einfluss auf die durchschnittliche Steuerquote der Gruppe im Gesamtjahr hatte. Ein weiterer positiver Steuereffekt ergab sich aus der Aktivierung steuerlicher Effekte der verbleibenden Verlustvorträge in Spanien.
- Die Ausspielung des mit 183 Mio. Euro höchsten Jackpots in der Geschichte der Euromillones-Lotterie in Spanien im Februar 2006 führte zu einer vergleichsweise hohen Steigerung der Neukundenanzahl, des Transaktionsvolumens sowie der Aktivitätsrate der Bestandskunden in Spanien.
- Das zufallsbedingte Ausbleiben hoher Jackpots in Deutschland im zweiten Quartal 2006 dämpfte die Entwicklung der Neukundenanzahl und der Aktivitätsrate der Bestandskunden in diesem Zeitraum.
- Die Ausspielung des höchsten Jackpots (35 Mio. Euro) in der Lottogeschichte Deutschlands im dritten/vierten Quartal 2006 führte aufgrund von gezielten Marketingaktivitäten zu einer außergewöhnlichen Steigerung der Neukundenanzahl, des Transaktionsvolumens sowie der Aktivitätsrate der Bestandskunden in diesem Zeitraum. Gleichzeitig führten die oben beschriebenen Marketingaktivitäten im Umfeld des Jackpots zu im Vergleich zum Umsatz überproportional gestiegenen Marketingaufwendungen.

- Das Ausbleiben der Silvesterlotterie »ExtraLotto« in Deutschland im Berichtsjahr hatte einen erheblichen negativen Effekt auf das Wachstum des Ergebnisses der Tipp24-Gruppe.
- Die anhaltende regulatorische Diskussion führte zu einem zusätzlichen Aufwand für Lobby-Arbeit im vierten Quartal 2006.

Insgesamt gelang es uns im Geschäftsjahr 2006, die Anzahl der registrierten Kunden und damit einhergehend Transaktionsvolumen und Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr weitgehend erwartungsgemäß zu steigern. Die hohen Erwartungen an das EBIT konnten wegen der oben beschriebenen Sondereffekte der Nichtauspielung der Silvesterlotterie »ExtraLotto« sowie der Kosten für Marketing infolge beschleunigter Gewinnung neuer Kunden und für Lobby-Arbeit nicht erreicht werden.

### ERGEBNISENTWICKLUNG

2006 steigerten wir das **EBIT** um 19,8% auf 7.244 Tsd. Euro, die EBIT-Marge verschlechterte sich dabei aufgrund der oben beschriebenen Faktoren von 23,2% auf 21,0%. Gleichzeitig stieg die Marketingaufwandsquote um 5,6%-Punkte auf 34,3% (Vorjahr: 28,7%), weil wir einerseits die Marketingaktivitäten für eigene Kunden insbesondere im vierten Quartal gesteigert haben. Andererseits verzeichneten wir einen wesentlichen Anstieg der Provisionen für unsere Business Service Partner infolge gesteigerter Geschäftsvolumina. Die Personalkostenquote hingegen konnte um 2,9%-Punkte auf 23,9% (Vorjahr: 26,8%) erneut gesenkt werden.

	01.01 - 31.12.2006		01.01 - 31.12.2005		VERÄND. %
	IN TSD. EURO	%	IN TSD. EURO	%	
Transaktionsvolumen	264.235		204.696		29,1
Weitergeleitete Spieleinsätze abzüglich Provisionen	-229.660		-178.577		28,6
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>34.575</b>	<b>100,0</b>	<b>26.119</b>	<b>100,0</b>	<b>32,4</b>
Personalaufwand	-8.277	-23,9	-6.990	-26,8	18,4
Sonstiger betrieblicher Aufwand	-18.742	-54,2	-12.829	-49,1	46,1
./. abzüglich sonstige betriebliche Erträge	431	1,2	395	1,5	9,0
<b>Betrieblicher Aufwand</b>	<b>-26.588</b>	<b>-76,9</b>	<b>-19.423</b>	<b>-74,4</b>	<b>36,9</b>
<b>EBITDA</b>	<b>7.987</b>	<b>23,1</b>	<b>6.696</b>	<b>25,6</b>	<b>19,3</b>
Abschreibungen	-743	-2,1	-648	-2,5	14,8
<b>EBIT</b>	<b>7.244</b>	<b>21,0</b>	<b>6.048</b>	<b>23,2</b>	<b>19,8</b>
Finanzergebnis	1.121	3,2	441	1,7	154,2
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>8.365</b>	<b>24,2</b>	<b>6.490</b>	<b>24,8</b>	<b>28,9</b>
Ertragsteuern	-921	-2,7	-3.172	-12,1	71,0
<b>Ergebnis</b>	<b>7.445</b>	<b>21,5</b>	<b>3.318</b>	<b>12,7</b>	<b>124,4</b>
<b>Aufriss sonstige betriebliche Aufwendungen</b>					
Marketingkosten	-11.847	-34,3	-7.487	-28,7	58,2
– Marketingaufwendungen für eigene Kunden	-8.435	-24,4	-5.854	-22,4	44,1
– Business Service Provisionen	-3.413	-9,9	-1.633	-6,3	109,0
Direkte Kosten des Geschäftsbetriebs	-3.016	-8,7	-2.524	-9,7	19,5
Sonstige Kosten des Geschäftsbetriebs	-3.879	-11,2	-2.818	-10,7	37,7
<b>Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>	<b>-18.742</b>	<b>-54,2</b>	<b>-12.829</b>	<b>-49,1</b>	<b>46,1</b>

(Rundungsdifferenzen durch Darstellung in Tsd. Euro)

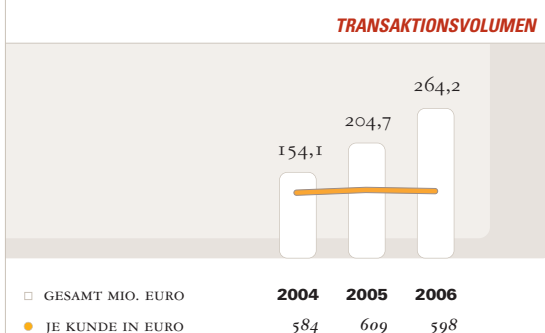
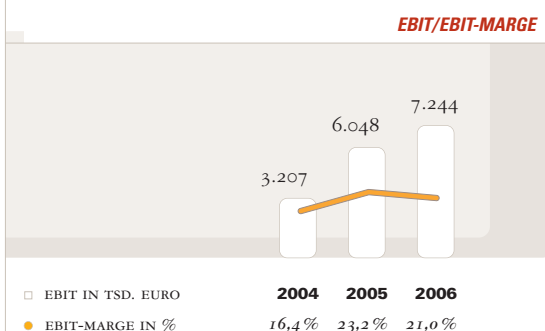
Wie in den Vorjahren prägte das deutsche Geschäft die Entwicklung des Tipp24-Konzerns maßgeblich. Der EBIT-Beitrag stieg 2006 um 4,7 % auf 7.327 Tsd. Euro, was einer Reduzierung der EBIT-Marge in Deutschland um 5,0 %-Punkte von 29,3 % auf 24,3 % entspricht.

Im Vergleich der vierten Quartale gelang es uns trotz der Nichtausspielung der im Vorjahr durchgeführten Silvesterlotterie »ExtraLotto«, das EBIT zu steigern. Es erhöhte sich bei einer Umsatzsteigerung von 50,2 % um 15,2 % auf 2.124 Tsd. Euro. Der 35 Mio. Euro-Rekordjackpot der ersten Oktoberwoche konnte die oben beschriebenen negativen Effekte nicht kompensieren.

Der Ergebnisbeitrag der ausländischen Tochtergesellschaften lag im Berichtszeitraum mit –83 Tsd. Euro (Vorjahr: –952 Tsd. Euro) nunmehr nahe dem Break-Even.

Das **Finanzergebnis** hat sich – aufgrund des deutlich höheren durchschnittlichen Bestands an liquiden Mitteln der Gruppe im Geschäftsjahr 2006 gegenüber 2005 mit insgesamt 1.121 Tsd. Euro stark erhöht.

Im Einzelnen haben wir im ersten Halbjahr 2006 große Teile der liquiden Mittel in steuerlich günstige Aktienleihetransaktionen angelegt. Im Rahmen dieser Transaktionen wurden Aktienleihegebühren in Höhe von 440 Tsd. Euro aufgewendet. Gleichzeitig trugen die auf die jeweils hinterlegte Barsicherheit (Collateral) erhaltenen Zinsen zum gesamten Finanzertrag in Höhe von 1.568 Tsd. Euro bei.



Darüber hinaus führten diese Transaktionen zu einem positiven Steuereffekt in Höhe von 2.325 Tsd. Euro. Ein weiterer positiver Steuereffekt in Höhe von 159 Tsd. Euro ergab sich aus der Aktivierung steuerlicher Effekte der verbleibenden Verlustvorträge in Spanien. Insgesamt konnten wir das **Konzernergebnis** im Jahresvergleich um 124,4 % auf 7.445 Tsd. Euro steigern. Die Umsatzrendite nach Steuern stieg entsprechend um 8,8 %-Punkte auf 21,5 %. Der Anstieg war vor dem Hintergrund der steuerlichen Einmaleffekte, welche die Steuerquote im Gesamtjahr 2006 entsprechend günstig beeinflussten, im Vergleich zum EBIT stark überproportional.

Im Einklang mit den oben beschriebenen Effekten hat sich das Ergebnis im Vergleich der vierten Quartale erhöht: Es stieg um 68,3 % auf 1.727 Tsd. Euro.



Die **Eigenkapitalrendite** konnten wir im Berichtszeitraum im Vergleich zum Vorjahr von 6,2 % auf 12,3 % verdoppeln.

Das **Ergebnis je Aktie** (unverwässert und verwässert) erhöhte sich im Geschäftsjahr 2006 von 0,46 auf 0,84 Euro. Bei der Berechnung der Werte wurden für die Zeiträume vor der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln vom 24. August 2005, bei der je Aktie zwei weitere ausgegeben wurden, entsprechende Anpassungen der Aktienzahlen gemäß IAS 33 um den Faktor drei vorgenommen, um eine Vergleichbarkeit zu gewähren.

Der **Jahresüberschuss nach HGB** der Tipp24 AG betrug 2006 6.793 Tsd. Euro. Der Vorstand schlägt vor, den Gewinn auf neue Rechnung vorzutragen.

#### **UMSATZENTWICKLUNG**

Im Geschäftsjahr 2006 erhöhte sich die Anzahl der **registrierten Kunden** um 448 Tsd. auf 1.770 Tsd. Bedingt durch die günstige Jackpot-Situation in der zweiten Jahreshälfte fiel das Wachstum im Vorjahresvergleich (291 Tsd.) um 157 Tsd. höher aus. Allein im vierten Quartal gewannen wir mit 189 Tsd. neuen registrierten Kunden 89 Tsd. mehr als im Vergleichszeitraum.

Die Rate **aktiver Kunden** lag mit 28,6 % auf Vorjahresniveau (28,6 %). Das Transaktionsvolumen je aktivem Kunden lag mit 598 Euro im Rahmen der statistischen Schwankungen ebenfalls auf Vorjahresniveau (609 Euro). Insgesamt konnten wir das Transaktionsvolumen im Berichtsjahr um 29,1 % auf 264.235 Tsd. Euro ausweiten. Den Anteil der Umsatzerlöse am Transaktionsvolumen – die **Rohmarge** – erhöhten wir auf 13,1 % – nach 12,8 % im Vergleichszeitraum.

So gelang es uns, die **Umsatzerlöse** – die sich im Wesentlichen aus den Provisionen und Zusatzgebühren zusammensetzen – um 32,4 % auf 34.575 Tsd. Euro zu steigern.

Auch 2006 dominierten die Beiträge des Geschäfts in Deutschland mit einem Anteil von 87,3 % unsere Umsatzerlöse. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erhöhten wir sie um 26,4 % auf 30.194 Tsd. Euro. Das Transaktionsvolumen wuchs entsprechend um 26,0 % auf 246.942 Tsd. Euro, die Rohmarge lag mit 12,2 % auf Vorjahresniveau.

Im Vergleich der vierten Quartale haben wir das Transaktionsvolumen des Gesamtkonzerns um 53,6 % auf 77.874 Tsd. Euro und die Umsatzerlöse (überproportional) um 55,4 % auf 10.232 Tsd. Euro ausgeweitet. Die Rohmarge erhöhte sich leicht von 13,0 % auf 13,1 %.

#### **AUFTRAGSENTWICKLUNG**

Aufgrund unseres Geschäftsmodells ist der Ausweis einer Auftragsentwicklung nicht sinnvoll. Die Vermittlungsaufträge unserer Kunden werden regelmäßig sehr zeitnah ausgeführt.

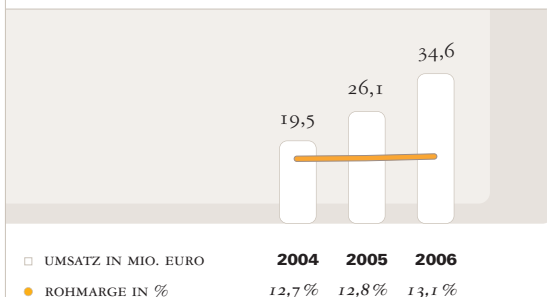
#### **ENTWICKLUNG WESENTLICHER GUV-POSITIONEN**

Der **Personalaufwand** erhöhte sich 2006 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 18,4 % auf 8.277 Tsd. Euro. Dies resultierte im Wesentlichen aus der Einstellung weiterer Mitarbeiter in der Tipp24-Gruppe – auch zur Erfüllung der Anforderungen der Notierung im Prime Standard der Deutschen Börse. Der Anstieg verlief allerdings deutlich unterproportional zu den Umsatzsteigerungen, sodass die Personalaufwandsquote um 2,9 %-Punkte auf 23,9 % sank.

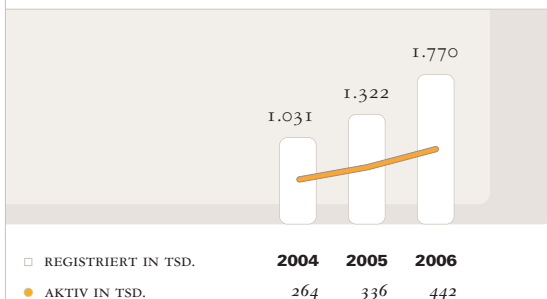
Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** sind 2006 im Vorjahresvergleich um 46,1 % auf 18.742 Tsd. Euro angestiegen. Im Vergleich der vierten Quartale betrug der Anstieg 58,3 % auf 5.696 Tsd. Euro. Die Entwicklung stellt sich im Einzelnen wie folgt dar:

- Die **Marketingkosten** sind um 58,2 % auf 11.847 Tsd. Euro (34,3 % des Umsatzes; +5,6 %-Punkte) gestiegen. Sie teilen sich auf in Marketing für eigene Kunden sowie in die Provisionen, die an die Business Service Partner abgeführt werden. Die Marketingkosten für eigene Kunden lagen 2006 mit 8.435 Tsd. Euro um 44,1 % über denen des Vorjahres. Wir haben in der zweiten Jahreshälfte 2006 entschieden, das Marketingbudget für die Gewinnung eigener Kunden während des Rekordjackpots für die Vermarktung von Online-Lotto auszuweiten, sodass Tipp24 allein in der ersten Oktoberwoche über 100 Tsd. registrierte Neukunden in Deutschland gewinnen konnte. Die an Business Service Partner abgeführten Provisionen stiegen im Jahresvergleich um 109,0 % auf 3.413 Tsd. Euro. Diese Erhöhung ist auf die sprunghafte Ausweitung des Geschäfts mit WEB.DE (seit Mai 2006) sowie auf den ganzjährigen Beitrag der bereits während des Jahres 2005 gewonnenen Business Service Partner T-Online (seit September 2005) und RTLtipp.de (seit Mai 2005) zurückzuführen.
- Die **direkten Kosten des Geschäftsbetriebs** entwickelten sich 2006 deutlich unterproportional zur Entwicklung des Transaktionsvolumens um 19,5 % auf 3.016 Tsd. Euro: Sie lagen bei 1,1 % des Transaktionsvolumens (Vorjahr: 1,2 %). Es gelang uns erneut, Kostendegressionseffekte durch verbesserte Einkaufskonditionen im Zahlungsverkehr und durch effizientere Abwehr von Zahlungsausfällen zu realisieren. Im Verhältnis zum Umsatz ist diese Kostenquote um 1,0 %-Punkt auf 8,7 % gesunken.

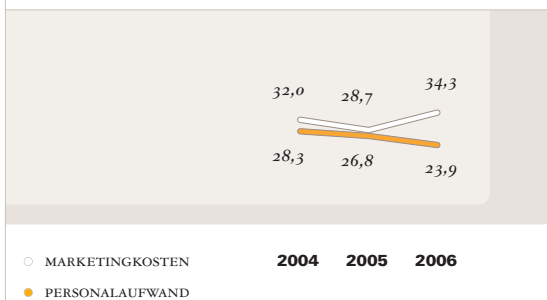
**UMSATZ/ROHMARGE**



**REGISTRIERTE/AKTIVE KUNDEN**



**KOSTENQUOTEN IN %**



– Der Anstieg der **sonstigen Kosten des Geschäftsbetriebs** um 37,7 % auf 3.879 Tsd. Euro im Geschäftsjahr 2006 (Vorjahr: 2.818 Tsd. Euro) resultierte aus einer Erhöhung des Fixkostenblocks aufgrund von regelmäßigen Aufwendungen im Zusammenhang mit der Börsennotierung der Tipp24-Aktie. Darüber hinaus verzeichneten wir wegen der gestiegenen Mitarbeiterzahl höhere Bürokosten. Zudem sind für Test- und Analyseprojekte zur Geschäftsausweitung sowie verstärkte PR- und Lobby-Arbeit aufgrund des regulatorischen Umfelds zusätzliche Aufwendungen entstanden. Insgesamt ist die Kostenquote im Verhältnis zum Umsatz um 0,7 %-Punkte auf 11,2 % gestiegen.

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 2006 im Vergleich zum Vorjahr um 96 Tsd. Euro (+ 14,8 %) auf 743 Tsd. Euro gestiegen. Dies steht im Einklang mit den getätigten Investitionen.

## **FINANZLAGE**

### *Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements*

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 gegenüberstehen, werden in sicheren Anlageformen angelegt (Standard & Poor's Rating mindestens BBB+). Der überwiegende Teil davon ist kurzfristig mit Fälligkeiten von einer Woche oder weniger anzulegen. Ein statistisch belegter Sockelbetrag ist mittelfristig mit Fälligkeiten zwischen einem und vier 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 gegenüberstehenden, noch nicht eingesetzten liquiden Mittel werden ebenfalls kurzfristig in sicheren Anlagen investiert. Mittelfristig ist eine Hebelung der Finanzierung von Tipp24 auch durch zinstragendes 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. Die kurzfristigen sonstigen Verbindlichkeiten stiegen im Berichtsjahr um 9,4 % auf 18.810 Tsd. Euro (Vorjahr: 17.195 Tsd. Euro).
- 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. Es liegen keine wesentlichen langfristigen Verbindlichkeiten vor.

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 mit 73,3 % (2006) auf Vorjahresniveau (73,7 %) bewegt.

#### *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 179 Tsd. Euro aufgenommen. Darüber hinaus hat der Konzern nicht bilanzierte zukünftige Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen für Büroräume, Firmen-Kfz und technische Ausstattung im Wert von 1.712 Tsd. Euro.

#### *Investitionsanalyse*

Die im Berichtsjahr getätigten Gesamtinvestitionen betragen 4.769 Tsd. Euro. Den wesentlichen Anteil daran hatten zwei Finanzanlagen mit kurzfristiger Laufzeit, Kapitalgarantie sowie einer festen und einer variablen Zinskomponente, in die wir insgesamt 4.000 Tsd. Euro investierten. Der verbleibende Teil wurde maßgeblich zum Ausbau der technischen Infrastruktur in Deutschland aufgewendet (Software 178 Tsd. Euro, Hardware 307 Tsd. Euro, Betriebs- und Geschäftsausstattung 79 Tsd. Euro). Im Ausland nahmen wir ebenfalls Investitionen in die technische sowie in die sonstige Büroausstattung der Tochterunternehmen vor (205 Tsd. Euro).

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.

Hierbei waren in diesem Jahr die wesentlichen Investitionsprojekte:

- Ausbau der Testsysteme,
- Erhöhung der Verfügbarkeit der Reserve-Datenbanken,
- Verbesserung der Systemsoftware für die Applikations-Server,
- Ausbau des Firewall-Systems,
- Ausbau und Verbesserung der Server für Bürosysteme.

Alle Systeme werden wir 2007 weiterhin entsprechend steigender Kapazitätsanforderungen sowie fortschreitender Entwicklung der Sicherheitsstandards kontinuierlich ausbauen.



<b>Wesentliche Cashflow-Positionen</b> IN TSD. EURO	2006	2005
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	8.360	10.308
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-4.769	-6.371
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	0	40.035
<b>= Nettozu-/abfluss von Zahlungsmitteln</b>	<b>3.591</b>	<b>43.972</b>
+ Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	57.174	12.892
Minderung der verpfändeten Finanzmittel	-61	310
<b>= Finanzmittelbestand am Ende der Periode</b>	<b>60.703</b>	<b>57.174</b>

### Liquiditätsanalyse

#### Cashflow

Der **Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit** lag mit 8.360 Tsd. Euro deutlich unter Vorjahresniveau. Im Berichtsjahr leistete der Saldo der Veränderung von sonstigen Vermögensgegenständen und sonstigen Verbindlichkeiten – die überwiegend die Bilanzierung des Spielbetriebs (Forderungen gegen Dienstleister im Zahlungsverkehr, Forderungen/Verbindlichkeiten gegen Spielveranstalter, Verbindlichkeiten gegen Kunden) darstellen – anders als im Vergleichszeitraum keinen wesentlichen Beitrag zum Cashflow. Diese Veränderung liegt im Rahmen der üblichen statistischen Schwankungen bei der Abwicklung des Spielbetriebs.

Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** ist gegenüber dem Vorjahr um 1.602 Tsd. Euro auf 4.769 Tsd. Euro gesunken – überwiegend als Folge geringerer Finanzinvestitionen in Höhe von 4.000 Tsd. Euro (Vorjahr: 5.000 Tsd. Euro).

Der **Free Cashflow** lag im Berichtsjahr mit 3.591 Tsd. Euro mit 8,3 % über dem des Vorjahres.

Unser Börsengang im Oktober 2005 prägte den **Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit** im Vorjahr mit einem Zufluss in Höhe von 40.035 Tsd. Euro entscheidend. 2006 waren keine weiteren Zuflüsse zu verzeichnen.

#### Liquiditätskennziffern

Insgesamt ist unsere Liquiditätslage maßgeblich durch einen sehr hohen Bestand an liquiden Mitteln, die aus den Zuflüssen des Börsengangs sowie aus den kumulierten historischen Gewinnen resultieren, geprägt.

	2006	2005
Liquidität 2. Grades* = $\frac{\text{monetäres Umlaufvermögen ohne eventuelle geleistete Anzahlungen}}{\text{Summe des Fremdkapitals}}$	341,1%	341,6%

\*Entspricht der Liquidität 3. Grades, da ТИРР24 über keine Vorräte verfügt.

Im Einzelnen ermitteln wir zur Bewertung der Liquiditätslage der Tipp24 AG regelmäßig die **Liquidität 2. Grades**. Hierbei finden neben den kurzfristigen Wertpapieren mit Kapitalgarantie und täglicher Fälligkeit auch die kurzfristigen Forderungen Berücksichtigung. Sie bestehen im Wesentlichen gegen solvente Unternehmen und betreffen den Spielbetrieb. 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. Tipp24 hat mit Ausnahme von geringen Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing kein langfristiges Fremdkapital. Die Liquidität 2. Grades ist im Geschäftsjahr 2006 im Vergleich zum Vorjahr von 341,6% auf 341,1% gefallen.

Bestehende Guthaben sind zum Stichtag wie folgt investiert: zu 3,0 Mio. Euro in langfristigen Finanzanlagen mit Kapitalgarantie, zu 55,0 Mio. Euro in Geldmarktfondsanteilen mit täglicher Fälligkeit, Kapitalgarantie und einer festen und einer variablen Zinskomponente sowie zu 6,0 Mio. Euro in kurzfristige Finanzanlagen. 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 nicht. Kosten des Eigenkapitals setzen wir mit 9,0% an. Dieser Wert ergibt sich aus dem risikofreien Basiszinssatz in Höhe von 4,1% zuzüglich Risikoprämie von 4,9%, welche sich aus der allgemeinen Marktrisikoprämie in Höhe von 4,0% gewichtet mit einem Betafaktor von 1,2 ergibt. Der Betafaktor resultiert aus einem Peergruppenvergleich. Zusammen mit dem nicht Zins tragenden Fremdkapital ergeben sich zum Stichtag durchschnittliche Kapitalkosten in Höhe von 6,6% (Vorjahr: 6,6%).

#### **Sonstige Verbindlichkeiten**

Unsere sonstigen Verbindlichkeiten bestehen vor allem 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 lagen auf Vorjahresniveau.

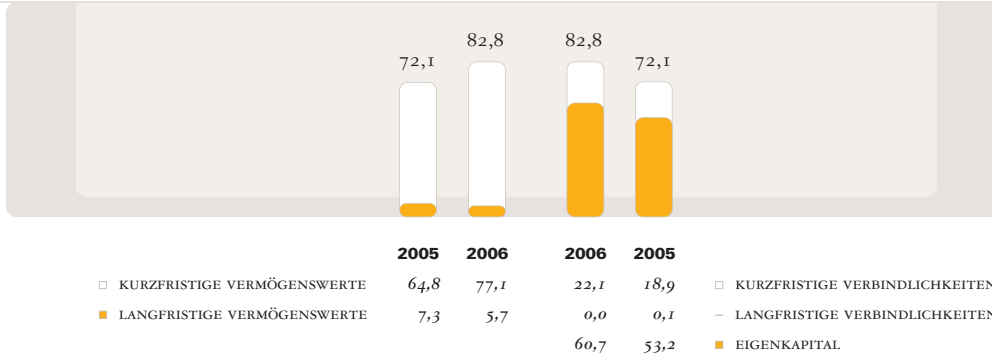
#### **VERMÖGENSLAGE**

##### **Vermögensstrukturanalyse**

Das Vermögen von Tipp24 wird überwiegend von den kurzfristigen Vermögenswerten in Höhe von 77.054 Tsd. Euro (Vorjahr: 64.840 Tsd. Euro) getragen. Diese bestehen wiederum im Wesentlichen einerseits aus liquiden Mitteln und Wertpapieren (60.703 Tsd. Euro) und andererseits aus Forderungen gegen Spielveranstalter aus Gewinnen, die auf vermittelte Spielscheine entfallen sind (3.797 Tsd. Euro), aus Forderungen gegen Banken und Kreditkartenunternehmen aus dem Zahlungsverkehr im Spielbetrieb (2.647 Tsd. Euro) sowie aus Sicherheits-einbehalten (963 Tsd. Euro). Zusätzlich hielten wir 2006 6.014 Tsd. Euro in zwei kurzfristigen Finanzanlagen.

Die Entwicklung des Vermögens spiegelt weitgehend die Entwicklung der Ertragslage sowie die Steigerung des Transaktionsvolumens wider.

Darüber hinaus verfügt Tipp24 über immaterielle Anlagegegenstände – überwiegend Software – in Höhe von 373 Tsd. Euro, Anlagen – überwiegend Hardware und Büroausstattung – in Höhe von 1.217 Tsd. Euro, langfristige Finanzanlagen in Höhe von 3.000 Tsd. Euro sowie aktive latente Steuern aus noch nicht verbrauchten Verlustvorträgen in Höhe von 1.134 Tsd. Euro.

**BILANZSTRUKTUR** IN MIO. EURO**Nicht bilanziertes Vermögen**

Tipp24 bilanziert folgende wesentliche Vermögenswerte nicht:

- **Kunden:** Knapp 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 2005 als Wortmarke im Markenregister eingetragene Marke Tipp24 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. Für diese Entwicklungsaufwendungen wurden nicht alle Kriterien, welche IAS 38.57 vorsieht, erfüllt. Daher haben wir keine selbst entwickelte Software aktiviert.

**Bedeutung außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente für die Vermögenslage**

Tipp24 hat zukünftige Verpflichtungen aus Verträgen in Höhe von 1.798 Tsd. Euro. Diese setzen sich aus Verpflichtungen aus Kooperations-, Versicherungs-, Wartungs- und Lizenzverträgen zusammen. Darüber hinaus werden Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing mit einem Barwert von 1.712 Tsd. Euro gehalten.

### Mitarbeiter

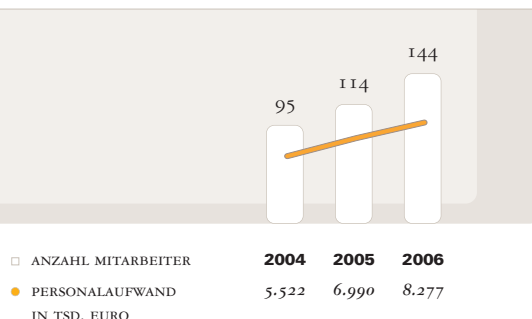
Der Tipp24-Konzern beschäftigte 2006 neben den drei Vorständen sowie jeweils einem Geschäftsführer in Spanien und in Italien durchschnittlich 144, zum Jahresende 147 feste Mitarbeiter sowie im Durchschnitt 3 Auszubildende. Die Fluktuation betrug 9,9 %. Das Durchschnittsalter lag bei 33,4 Jahren. Außerdem waren durchschnittlich 47 studentische Aushilfen, in der Regel auf Basis einer 20-Stunden-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 2006 77 Tsd. Euro für externe Schulungsmaßnahmen aus.

Der Unfall- und Arbeitsschutz bei Tipp24 entspricht regelmäßig nach heutiger Kenntnis den gesetzlichen Vorschriften. Im Jahr 2006 gab es einen Betriebsunfall.

### MITARBEITER/PERSONALAUFWAND



### Sonstige immaterielle Werte

Wir schätzen 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 aktuelle regulatorische Diskussion begründet das Risiko einer zumindest mittelfristigen Störung bis hin zur gänzlichen Untersagung des derzeitigen Geschäftsmodells in Deutschland und in der Folge einer empfindlichen negativen Störung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Insgesamt schätzen wir die Lage von Tipp24 allerdings als robust ein. Tipp24 verfügt über ausreichend Ressourcen, um auch im Umfeld von erheblichen negativen regulatorischen Entwicklungen erfolgreich zu bestehen.

Der Vorstand sieht gleichzeitig die Chance einer nachhaltig günstigen künftigen Geschäftsentwicklung. Der Erfolg des Geschäftsjahres 2006 hat dies nochmals bestätigt. Der Online-Lotteriemarkt ist sowohl in Deutschland als auch in Spanien und Italien im Vergleich zu anderen Branchen stark unterentwickelt – bei unveränderten regulatorischen Bedingungen wird der Branche für die kommenden Jahre ein jährliches Wachstum von 27 % oder mehr prognostiziert. Tipp24 ist 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.

Die Perspektiven und Potenziale sind allerdings durch die anhaltende regulatorische Diskussion in Deutschland mit erheblichen Risiken belastet, welche die Existenz des derzeit angewandten Geschäftsmodells gefährden.

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

Unsere Bilanz ist sehr stark von durch Eigenkapital gedeckten liquiden Mitteln geprägt, die uns eine solide Basis für unsere Wachstumsstrategie sowie die sich aus veränderten regulatorischen Bedingungen zukünftig ergebenden neuen Wachstumschancen bieten. Wir streben langfristig an, die derzeitige Eigenkapitalquote von 73,3 % durch weitere Investitionen in den Geschäftsaufbau auf etwa 35 % zu senken und dabei Eigenkapitalrenditen von über 30 % zu erzielen.

#### **ANGABEN HINSICHTLICH DES ÜBERNAHMERICHTLINIE- UMSETZUNGSGESETZES 2006**

Im Folgenden legen wir unsere Kapital- und Kontrollstrukturen einschließlich bestimmter Übernahmehindernisse offen. Hierdurch wollen wir gemäß Übernahmerichtlinie-Umsetzungsgesetz potenziellen Bietern ermöglichen, sich ein umfassendes Bild von Tipp24 zu machen und mögliche Übernahmehindernisse frühzeitig zu identifizieren. Dies dient dem Schutz der Interessen unserer Aktionäre.

- 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.
- Folgende direkte oder indirekte Beteiligungen am Grundkapital der Gesellschaft, die 10 vom Hundert der Stimmrechte überschreiten, sind der Gesellschaft gem. § 21 WpHG im Berichtszeitraum gemeldet worden oder zu einem früheren Zeitpunkt gemeldet und im Berichtszeitraum nicht geändert worden:

NAME, ORT	BETEILIGUNG	MELDEDATUM
Earlybird Venture Capital Verwaltung GmbH, München	20,33 %	26. Oktober 2005
Marc Peters, Hamburg	10,18 %	11. November 2005
Jens Schumann, Hamburg	10,18 %	11. November 2005

- Die Regelungen der Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands entsprechen denjenigen in § 84 und § 85 AktG.
- Der Vorstand wurde auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 18. Mai 2006 dazu ermächtigt, Aktien der Gesellschaft bis zu insgesamt 10 % des Grundkapitals nach § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG zu erwerben.
- Die Regelungen zur Änderung der Satzung entsprechen denjenigen in § 133 und § 179 AktG.



## NACHTRAGSBERICHT

Anfang Januar 2007 hat das Land Sachsen-Anhalt der Tipp24 AG mit einer Verfügung die weitere Ausübung der Geschäftstätigkeit in Sachsen-Anhalt untersagt. Dies betrifft nach dem Wortlaut der Verfügung sowohl die Vermittlung der Beteiligung an Glücksspielen in Sachsen-Anhalt, insbesondere als gewerbliche Organisatorin von Lotterie-Spielgemeinschaften sowie die Werbung für in Sachsen-Anhalt illegale Glücksspiele, die in Sachsen-Anhalt aufgerufen werden können. Die Untersagung wurde sofort wirksam. Tipp24 hat beim zuständigen Verwaltungsgericht eine Klage auf einstweiligen Rechtsschutz eingereicht. Eine Entscheidung hierzu steht noch aus. Die Untersagung wurde bis zur Entscheidung über den einstweiligen Rechtsschutz ausgesetzt.

Wir haben am 12. Februar 2007 die Durchführung eines Aktienrückkaufprogramms bekannt gegeben. Im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms sollen bis zu 5 % des Grundkapitals, dies entspricht 443.615 Aktien, erworben werden. Das Programm hat eine Laufzeit vom 19. Februar bis zum 30. September 2007. Der von der Tipp24 AG zu zahlende Kaufpreis je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) darf den Börsenkurs nicht um mehr als 10 % über- oder unterschreiten. Für den Aktienrückkauf haben wir ein Kreditinstitut beauftragt. Die Entscheidungen über den Zeitpunkt und den jeweiligen Umfang des Aktienerwerbs erfolgen somit unabhängig unter der Maßgabe, die Aktien möglichst günstig und unter Wahrung der Interessen von Tipp24 zu erwerben. Pro Tag werden nicht mehr als 25 % des durchschnittlichen täglichen Umsatzes mit den Aktien der Tipp24 AG im XETRA-Handel bzw. im Parkett-handel der Frankfurter Wertpapierbörse erworben.

Der Aktienrückkauf dient in erster Linie dazu, die erworbenen Aktien als Gegenleistung im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder zum Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen zu verwenden. Darüber hinaus können die erworbenen Aktien stattdessen auch ganz oder teilweise eingezogen werden. Alle Rückkäufe werden nach ihrer Durchführung auf der Website der Tipp24 AG ([www.tipp24-ag.de](http://www.tipp24-ag.de)) bekannt gegeben.

## 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.

2006 haben wir das bestehende Risikomanagementsystem entsprechend der dynamischen Unternehmensentwicklung weiter verfeinert. Unser leistungsfähiges System ermöglicht uns, 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- und 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 Veränderungen in den Märkten, in denen wir tätig sind, werten wir regelmäßig auch mit Unterstützung kompetenter Rechtsberatung aus. Auf dieser Basis können wir ungewöhnliche Vorkommnisse zeitnah erkennen und gegebenenfalls angemessen 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 ihnen angemessen begegnen zu können. Im Geschäftsjahr 2006 haben wir das Risikofrüherkennungssystem formal dokumentiert, es wird regelmäßig überprüft und gegebenenfalls angepasst.

#### **DARSTELLUNG DER EINZELRISIKEN**

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

#### **Marktrisiken**

Unser Geschäft ist abhängig von der Entwicklung der Märkte, in denen wir tätig sind. So könnte insbesondere eine negative Entwicklung der Lotteriemärkte etwa infolge geringeren Werbeaufkommens, einer Verkleinerung des Produktportfolios seitens der Veranstalter oder wegen eines statistisch ungewöhnlichen längeren Ausbleibens relevanter Jackpots einen negativen Effekt auf unser Wachstum haben.

Überdies ist unser Wachstum erheblich abhängig vom Preisniveau in den Werbemärkten, insbesondere im Online-Bereich. Eine erhebliche Erhöhung dieses Preisniveaus führt zu einer Steigerung der Kosten je registriertem Neukunden und in der Folge zu einem negativen Effekt auf unser Wachstum und unsere Profitabilität.

Darüber hinaus könnte der Zutritt weiterer Wettbewerber in die Lotteriemärkte, insbesondere im Online-Bereich unser Wachstum ebenfalls beeinträchtigen.

Schließlich besteht die Möglichkeit, dass die Nutzung des Internets an sich abnimmt. Auch dies hätte wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit von Tipp24, wird von uns jedoch als eher unwahrscheinlich angesehen.

#### **Rechtliche Risiken**

##### **– Entwurf eines Glücksspiel-Staatsvertrags (GStV-E)**

Im Nachgang zum Urteil des BVerfG vom 28. März 2006 hat es diverse richterliche Urteile, behördliche Anordnungen und politische Willensbekundungen auf verschiedenen, auch höchsten Ebenen im Bereich der Glücksspielregulierung gegeben, die teilweise in erheblichem Widerspruch zueinander stehen. Die für Regulierung und Veranstaltung von Glücksspielen zuständigen staatlichen Stellen verfolgen überwiegend den Weg der konsequenten Verteidigung des staatlichen Glücksspielmonopols und der Ausweitung desselben auf ein Vertriebsmonopol unter der Leitlinie der Bekämpfung von Spielsucht. In diesem Zusammenhang haben auf der Ministerpräsidentenkonferenz vom 13. Dezember 2006 15 Ministerpräsidenten bei der Gegenstimme des Ministerpräsi-

denen Schleswig-Holsteins den derzeitigen GlStV-E gebilligt und beschlossen, das für den GlStV-E erforderliche EU-Notifikationsverfahren unverzüglich einzuleiten sowie den GlStV-E Anfang 2007 zu unterschreiben und ratifizieren zu lassen. In dem GlStV-E ist ein generelles Verbot für den Vertrieb jedweden Glücksspiels einschließlich Lotterien über das Internet vorgesehen. Darüber hinaus wird ein weitreichendes Verbot von Werbung für jedwedes Glücksspiel geregelt. Der GlStV-E soll zum 1. Januar 2008 in Kraft treten. Es wird in diesem geregelt, dass hierzu bereits die Ratifizierung durch lediglich 13 von 16 Landesparlamenten ausreichend sei. Eine einjährige Übergangsregelung bis Ende 2008 für bestehende Marktteilnehmer wie Tipp24 ist vorgesehen, die allerdings bereits faktisch Hürden zumindest hinsichtlich der Gewinnung von Neukunden im Internet beinhaltet.

Nach unserer Kenntnis ist zum Inkrafttreten des GlStV-E die Zustimmung aller 16 Ministerpräsidenten sowie eine Ratifizierung durch alle 16 Landesparlamente erforderlich. Letzteres wird durch ein Gutachten des juristischen Dienstes des Landesparlaments Schleswig-Holsteins bestätigt.

Darüber hinaus ist die Rechtmäßigkeit des GlStV-E sehr umstritten. Namhafte Juristen wie z. B. Prof. Dr. jur. Rupert Scholz (Universität München, emer.), Prof. Dr. jur. Clemens Weidemann (Universität Würzburg), Prof. Dr. jur. Bodo Pieroth (Universität zu Münster), Prof. Dr. jur. Hans-Detlef Horn (Universität Marburg) und Prof. Dr. jur. Georg Hermes (Universität Frankfurt) haben in uns vorliegenden Gutachten die Verfassungs- und EU-Rechtswidrigkeit dokumentiert. Es ist nicht auszuschließen, dass als Ergebnis der vorgenannten diversen Urteile, Anordnungen und politischen Diskussionen Gesetze, Verordnungen oder weitere Anordnungen erlassen werden, die insgesamt einen erheblichen negativen Einfluss auf die Entwicklung des Lotteriemarktes und damit auch auf die zukünftige geschäftliche Entwicklung von Tipp24 haben könnten. Insbesondere könnten das Inkrafttreten des GlStV-E in seiner

derzeitigen Fassung und in der Folge der Erlass von Gesetzen auf der Basis des vorgenannten Entwurfs den vollständigen Entzug der derzeitigen Geschäftsgrundlage von Tipp24 in Deutschland bedeuten.

#### – **Lotteriegelgesetz in Sachsen-Anhalt**

Anfang Februar 2006 informierte das Landesverwaltungsamt Sachsen-Anhalt die Tipp24 AG, dass Tipp24 ihrer Meinung nach gegen das Lotteriegelgesetz 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 unserer Ansicht nicht unter diese Regelungen. Das Produkt Spielgemeinschaften, bei dem Tipp24 von seinen Kunden Zusatzgebühren erhebt, bieten wir aufgrund der genannten Regelung bereits seit längerer Zeit nicht mehr in Sachsen-Anhalt an. Das Landesverwaltungsamt vertritt hier entgegen unserer Auffassung die Meinung, dass alle Spielvermittler unabhängig von der etwaigen Erhebung einer Zusatzgebühr einer Erlaubnis bedürfen.

Darüber hinaus ist die Rechtmäßigkeit des Lotteriegelgesetzes des Landes Sachsen-Anhalt nach Ansicht von Tipp24 zumindest fraglich. Dieses Gesetz diene der Konkretisierung des von allen Bundesländern im Jahr 2004 geschlossenen Lotteriestaatsvertrags. Der Lotteriestaatsvertrag sieht die Rechtmäßigkeit der Tätigkeit von privaten Spielvermittlern ausdrücklich als gegeben an. Im angegebenen Lotteriegelgesetz 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 Lotteriestaatsvertrags hinaus. Daneben ergeben sich ernste verfassungsrechtliche Bedenken, wie z. B. ein möglicher Verstoß gegen die Berufsfreiheit.

Anfang Januar 2007 hat das Landesverwaltungsamt Sachsen-Anhalt der Tipp24 AG mit einer Verfügung die weitere Ausübung der Geschäftstätigkeit in Sachsen-Anhalt untersagt. Dies betrifft nach dem Wortlaut der Verfügung sowohl die Vermittlung der Beteiligung an Glücksspielen in Sachsen-Anhalt, insbesondere als gewerbliche Organisatorin von Lotterie-Spielgemeinschaften, als auch die Werbung für in Sachsen-Anhalt illegale Glücksspiele, die in Sachsen-Anhalt aufgerufen werden können. Die Untersagung wurde sofort wirksam. Tipp24 hat beim zuständigen Verwaltungsgericht eine Klage auf einstweiligen Rechtsschutz eingereicht. Eine Entscheidung hierzu steht noch aus.

Sollte der Tipp24 AG die Ausübung ihrer Geschäftstätigkeit in Sachsen-Anhalt dauerhaft unmöglich werden, würde sich daraus auf der Grundlage des Geschäftsvolumens vom Geschäftsjahr 2006 eine Reduzierung der Umsatzerlöse um einen mittleren sechststelligen Euro-Betrag pro Jahr und eine EBIT-Minderung in vergleichbarer Höhe ergeben. Zudem könnte sich Tipp24 in diesem Fall ordnungs- und ggf. auch strafrechtlichen Sanktionen ausgesetzt sehen.

#### – **Kartellamtsentscheidung**

In seiner Entscheidung vom 23. August 2006, die am 23. Oktober vom Kartellsenat des OLG Düsseldorf bestätigt wurde, hat das Bundeskartellamt in einer Abmahnung an die regionalen Lotteriegesellschaften sowie den Deutschen Lotto- und Totoblock die Aufhebung des »Regionalitätsprinzips« gefordert. Insbesondere seien die Online-Angebote der Landeslotteriegesellschaften auf das gesamte Bundesgebiet auszuweiten. In der Folge haben sämtliche Landeslotteriegesellschaften mit Ausnahme von Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen ihre Online-Angebote eingestellt. Ungeachtet dessen könnte die Ausweitung der Online-Aktivitäten dieser beiden wie auch zukünftig weiterer Landeslotteriegesellschaften auf das gesamte Bundesgebiet zu einem verstärkten Wettbewerb führen und sich damit nachteilig auf die Geschäftstätigkeit für Tipp24 in Deutschland auswirken.

#### – **Elektronische Wettannahme in Italien**

Tipp24 hat mit ihrer Tochtergesellschaft im Jahr 2005 die Geschäftstätigkeit in Italien aufgenommen. Das Geschäftsmodell von Puntogioco24 war mehrmals Gegenstand gerichtlicher Entscheidungen in Verfahren des einstweiligen Rechtsschutzes. Auch wenn den gegen Puntogioco24 gerichteten Anträgen aus anderen Gründen nicht stattgegeben wurde, wurden in zwei Fällen seitens der Gerichte in den jeweiligen Entscheidungsgründen rechtliche Bedenken an der Zulässigkeit der Tätigkeit von Puntogioco24 geäußert.

Im Mai 2005 wurde zudem ein staatsanwaltliches Ermittlungsverfahren gegen den Geschäftsführer von Puntogioco24, vermutlich wegen des Verdachts eines Verstoßes gegen das Verbot der Annahme von Wetten über elektronische Kommunikationsmittel ohne entsprechende Zulassung oder Beauftragung zur Nutzung dieses Annahmewegs eingeleitet. Im April 2006 begann diesbezüglich eine förmliche Anhörungsfrist zu laufen. Am 12. Juli 2006 wurde

schließlich das Strafverfahren eingeleitet. Gleichzeitig ist seit dem 4. Juli 2006 die Internetseite von Puntogioco24 aufgrund behördlicher Anordnung blockiert und damit die Ausübung der Geschäftstätigkeit in Italien faktisch unterbunden worden. Eine einstweilige Verfügung gegen diese Anordnung wurde beantragt.

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 zunächst der privaten Gesellschaft SISAL S.p.A. erteilt, allerdings mit oberstem Gerichtsbeschluss vom 3. November 2006 wegen Unregelmäßigkeiten im Lizenzvergabeverfahren rückwirkend wieder entzogen worden. Derzeit operiert SISAL im Rahmen einer Übergangsregelung. Eine entsprechende Neuregelung des gesamten Lotteriemarktes in Italien ist Gegenstand aktueller politischer Diskussionen. 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 ein erhebliches Risiko, dass die Blockade der Internetseite aufrechterhalten wird und damit das Geschäft in Italien gänzlich eingestellt werden muss. Dies würde zu einer Minderung der Umsatzerwartungen im kleinen, einstelligen Prozentbereich führen. Negative Auswirkungen auf das Ergebnis werden in einem solchen Fall nicht erwartet, da Puntogioco24 noch Anlaufverluste erwirtschaftet. Die bisher von Tipp24 bei Puntogioco24 getätigten Investitionen spiegeln sich im Wesentlichen in den kumulierten historischen Anlaufverlusten wider.

### *Betriebswirtschaftliche Risiken*

#### – **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 selbstständig, was durch die eigenständigen Geschäftsführungen zum Ausdruck kommt. Die innerhalb des Konzerns getätigten Finanzierungen der Auslandsgesellschaften werden im Rahmen der Überwachung operativer Risiken kontrolliert.



#### – Risiken aus wesentlichen Verträgen

##### *Kündigungen von Vereinbarungen zwischen Landeslotteriegesellschaften und Tipp24*

Tipp24 hat mit acht Landeslotteriegesellschaften Verträge abgeschlossen, welche die von Tipp24 betriebene Online-Vermittlung staatlich lizenzierter Lotterierprodukte, insbesondere die Transaktionsabwicklung und die Höhe der für die Vermittlungstätigkeit gezahlten Provisionen, regeln. Diese Vereinbarungen können grundsätzlich beiderseitig kurzfristig gekündigt werden. Sollten der überwiegende Teil oder gar alle diese Landeslotteriegesellschaften ihre Vereinbarungen mit Tipp24 kündigen, so könnte dies die direkte Transaktionsabwicklung mit den Landeslotteriegesellschaften erschweren oder gar verhindern. Dies könnte eine Minderung des durchschnittlichen Provisionssatzes und damit der Rohmarge sowie damit einhergehende wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Tipp24 zur Folge haben.

##### *Risiken bei der Prozessierung des Spielbetriebs*

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

##### *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.

##### *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 Risikouberwachungsstrukturen, 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 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.

#### **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 die mit der konjunkturellen Entwicklung verbundenen Risiken eher allgemeiner Natur. 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 geografischen 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 bestandgefährdenden Risiken für Tipp24. Die Risiken, die sich aus den oben beschriebenen möglichen regulatorischen Veränderungen in Hinblick auf eine mögliche Einstellung des derzeitigen Geschäfts in Deutschland ergeben, gefährden nach unserer Einschätzung den Bestand von Tipp24 aus folgenden Gründen nicht.

Die im GlStV-E vorgesehenen wesentlichen Beschränkungen für unser Geschäft sind nach unserer Kenntnis, die durch diverse Rechtsgutachten namhafter Verfassungsrechtsexperten untermauert wird, in erheblichem Maße verfassungswidrig sowie EU-rechtswidrig und stehen darüber hinaus auch noch in Konflikt mit den jüngsten Entscheidungen des Bundeskartellamts. Daher gehen wir davon aus, dass sich solche Beschränkungen nicht oder zumindest nicht nachhaltig durchsetzen lassen.

Auch im Falle einer nachhaltig rechtskonformen Umsetzung des GlStV-E sehen wir keine Gefährdung des Bestands. Eine Verlagerung der Schwerpunkte unserer Strategie auf die Entwicklung der Auslandsmärkte und auf die Diversifizierung des Produktportfolios sowie weitere noch zu prüfende unternehmerische Alternativen sollten eine nachhaltig profitable Fortführung des Geschäfts erlauben. Dies wird durch die aktuelle Entwicklung des Auslandssegments, insbesondere des Geschäfts in Spanien, untermauert.

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

## PROGNOSEBERICHT

### AUSRICHTUNG DES KONZERNS

Insgesamt plant Tipp24 unter Annahme des Fortbestehens der bisherigen rechtlichen Rahmenbedingungen 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 weitere Produkte zu erweitern. Darüber hinaus beabsichtigen wir, unsere Aktivitäten im europäischen Ausland über Italien und Spanien hinaus auszuweiten. Die Vorbereitungen für den Markteintritt in ein weiteres europäisches Land sind weitgehend abgeschlossen.

### ERWARTETE WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

#### Gesamtwirtschaft

Der weltweite Aufschwung in den Industrieländern wird sich 2007 vorübergehend etwas abschwächen. Der Aufschwung im Euroraum hält vor dem Hintergrund seiner erheblichen Eigendynamik, die unter anderem von der Geldpolitik Unterstützung findet, voraussichtlich länger an. Allerdings wird sich auch hier das Tempo des Wachstums angesichts der Euro-Aufwertung und einer insgesamt restriktiven Finanzpolitik merklich verringern. Dennoch wird erwartet, dass der Anstieg des realen Bruttoinlandsprodukts im Euroraum auch im Jahr 2007 mehr als 2 % beträgt.

Dem Konsum wird angesichts der verbesserten Lage an den EU-Arbeitsmärkten eine lebhaftere Steigerung prognostiziert, während die Investitionen etwas verlangsamt, aber dennoch spürbar expandieren sollen. (Quelle: ifo Konjunkturprognose 2007)

In Deutschland wird sich der von weiterhin hoher Exportdynamik getragene Aufschwung 2007 voraussichtlich fortsetzen. Die Investitionsimpulse bei Ausrüstungen und Wirtschaftsbauelementen sollen recht kräftig bleiben und auch das Arbeitsvolumen weiter steigen. Es wird erwartet, dass der private Konsum trotz der – lang antizipierten – Mehrwertsteuererhöhung mit 0,5 % leicht zunimmt. Insgesamt wird das Bruttoinlandsprodukt 2007 um 1,9 % expandieren, wobei sich die Lage auf dem Arbeitsmarkt weiter verbessert: Das ifo rechnet mit einer Abnahme der Arbeitslosigkeit und einer im Vergleich zu 2006 (+1,7 %) deutlich erhöhten Inflationsrate von 2,3 %. (Quelle: ifo Konjunkturprognose 2007)

#### Branche

Dem weltweiten Lotteriemarkt wird für die nächsten Jahre ein Wachstum von 2,7 % p. a. vorhergesagt. Das Online-Segment soll von niedrigem Niveau – aktuell liegt der Anteil am weltweiten Lotteriemarkt bei 1 % – mit einer Rate von erwarteten 27 % p. a. deutlich schneller wachsen. Die europäischen Lotteriemärkte, insbesondere Deutschland und Italien, befinden sich derzeit in einer intensiven politischen und rechtlichen Diskussion um die zukünftigen regulatorischen Rahmenbedingungen. In diesem Umfeld sind das Risiko erheblicher zusätzlicher Beschränkungen dieser Märkte insbesondere auch im Online-Bereich ebenso wie die Chancen auf erste Schritte zur Öffnung der Märkte durch Deregulierung auf europäischer Ebene gestiegen.

#### Erwartete Ertragslage

Unter Annahme des Fortbestehens der rechtlichen Zulässigkeit unserer Kernaktivitäten in Deutschland wollen wir im laufenden Geschäftsjahr weitere rund 300–400 Tsd. Kunden gewinnen und dabei Transaktionsvolumen und Umsatz erneut um rund 30 % steigern. Im Ergebnis erwarten wir aufgrund der Skalierbarkeit des Geschäftsmodells eine deutliche Steigerung des EBIT. Der derzeitige GlStV-E sieht keine Beschränkung unserer Geschäftstätigkeit in

Deutschland im laufenden Geschäftsjahr vor. Wir gehen vor diesem Hintergrund nicht davon aus, dass die aktuellen politischen und rechtlichen Diskussionen – mit Ausnahme von zusätzlichen Kosten für Lobby-Arbeit und Rechtsberatung – einen unmittelbaren Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit im laufenden Jahr haben werden.

#### **Erwartete Finanzlage**

Unsere Eigenkapitalquote wollen wir langfristig durch folgende Maßnahmen senken: Erweiterung des Geschäfts und damit des Fremdkapitals aus Spielbetrieb, teilweise Austausch von Eigenkapital durch zinstragendes 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 Hardware auszutauschen. Wir gehen dabei bis 2008 von einem Investitionsvolumen von etwa 1–2 Mio. Euro im Jahr aus.

#### **Chancen**

Wir halten es für weniger wahrscheinlich, dass die Politik im Ergebnis der oben beschriebenen Diskussionen der rechtlichen Rahmenbedingungen wider geltendes Recht und politische Vernunft den Wachstumsmarkt der Online-Vermittlung von Lotterien nachhaltig beschränken können wird. Aus den verschiedenen, kürzlich ergangenen gerichtlichen Entscheidungen insbesondere der des BVerfG, der Entscheidung des Bundeskartellamts sowie aus ergänzenden Regelungen auf europäischer Ebene

könnten sich darüber hinaus mittelfristig deregulierende Schritte ergeben, die mittelbar oder unmittelbar auch den Lotteriebereich betreffen. Davon könnte Tipp24 als international aufgestelltes Unternehmen überproportional profitieren: Insbesondere würde dies unseren deutschen Kunden den Zugang zu weiteren hochattraktiven Produkten aus dem Ausland eröffnen und Tipp24 den Eintritt mit bestehenden Produkten in neue Märkte ermöglichen. Eine Deregulierung würde darüber hinaus möglicherweise auch eine vollständige Klärung der rechtlichen Grundlagen in Italien herbeiführen und somit unserer italienischen Tochtergesellschaft Puntogioco24 Gelegenheit für die ungehinderte Ausübung ihrer Geschäftstätigkeit geben.

#### **GESAMTAUSSAGE**

Die aktuelle regulatorische Diskussion begründet das Risiko einer zumindest mittelfristigen erheblichen Störung bis hin zur gänzlichen Untersagung des derzeitigen Geschäftsmodells in Deutschland. Der Vorstand sieht gleichzeitig die Chance einer nachhaltig günstigen künftigen Geschäftsentwicklung. Tipp24 bewegt sich in dem sehr dynamischen Online-Lotteriemarkt, der nachhaltig großes Wachstumspotenzial aufweist. Darüber hinaus ergeben sich zusätzliche Expansionschancen aus dem Eintritt in neue Märkte sowie aus der Diversifizierung des Produktportfolios. Zudem gibt es zusätzliche Chancen durch die mögliche Einleitung eines Deregulierungsprozesses der europäischen Lotteriemärkte. Tipp24 ist ausgezeichnet positioniert, um diese hervorragenden Potenziale aktiv auszuschöpfen.

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER NACH IFRS

IN EURO	ANHANG NR.	2006	2005
Transaktionsvolumen		264.235.397,22	204.695.912,65
Weitergeleitete Spieleinsätze abzüglich Provisionen		-229.660.001,97	-178.577.108,18
<b>Umsatzerlöse</b>		<b>34.575.395,25</b>	<b>26.118.804,47</b>
Sonstige betriebliche Erträge	20	430.920,26	395.442,24
<b>Gesamtleistung</b>		<b>35.006.315,51</b>	<b>26.514.246,71</b>
<b>Betriebliche Aufwendungen</b>			
Personalaufwand	18	-8.276.873,21	-6.989.695,78
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen	10, 11, 12	-743.120,53	-647.580,72
Sonstige betriebliche Aufwendungen	19	-18.742.267,65	-12.828.919,21
<b>Ergebnis aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>		<b>7.244.054,12</b>	<b>6.048.051,00</b>
Finanzergebnis	21	1.121.288,86	441.477,21
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>		<b>8.365.342,98</b>	<b>6.489.528,21</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	22	-920.508,78	-3.172.002,94
<b>Konzernergebnis</b>		<b>7.444.834,20</b>	<b>3.317.525,27</b>
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert; in Euro/Aktie)	23	0,84	0,46
Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Stammaktien (unverwässert und verwässert; in Stück)		8.872.319	7.191.100



## KONZERN-BILANZ ZUM 31. DEZEMBER NACH IFRS

<b>AKTIVA</b> IN EURO	ANHANG NR.	31.12.2006	31.12.2005
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Liquide Mittel und Wertpapiere	6	60.702.758,83	57.173.611,83
Verpfändete liquide Mittel und Wertpapiere		61.387,20	0,00
Kurzfristige Finanzanlagen	6	6.013.814,44	0,00
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7	18.170,27	165.779,86
Ansprüche auf Erstattung von Ertragsteuern	8	693.610,49	297.257,71
Sonstige Vermögenswerte und geleistete Vorauszahlungen	9	9.564.270,87	7.203.060,35
<b>Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt</b>		<b>77.054.012,10</b>	<b>64.839.709,75</b>
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Immaterielle Vermögenswerte	10	372.831,08	446.313,32
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie Leasingobjekte (Sachanlagen)	11	1.216.717,32	1.175.456,16
Finanzielle Vermögenswerte	12	3.000.000,00	5.000.000,00
Aktive latente Steuern	22	1.150.826,72	673.766,93
<b>Langfristige Vermögenswerte, gesamt</b>		<b>5.740.375,12</b>	<b>7.295.536,41</b>
		<b>82.794.387,22</b>	<b>72.135.246,16</b>
<b>PASSIVA</b> IN EURO			
	ANHANG NR.	31.12.2006	31.12.2005
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		2.122.606,59	1.240.712,71
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen	13	0,00	37.475,65
Sonstige Verbindlichkeiten	14	18.810.222,09	17.194.563,16
Erlösabgrenzung	16	379.478,02	180.961,67
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	22	445.105,32	0,00
Rückstellungen	15	371.045,17	200.282,19
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>		<b>22.128.457,19</b>	<b>18.853.995,38</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>			
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen	13	0,00	47.893,25
Passive latente Steuern	22	14.249,00	48.200,72
<b>Lang- und mittelfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>		<b>14.249,00</b>	<b>96.093,97</b>
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital	17	8.872.319,00	8.872.319,00
Kapitalrücklage	17	41.143.321,36	41.143.321,36
Sonstige Rücklagen	17	21.690,02	0,00
Angesammelte Ergebnisse		10.614.350,65	3.169.516,45
Ergebnisvortrag		3.169.516,45	-148.008,82
Jahresergebnis		7.444.834,20	3.317.525,27
<b>Eigenkapital, gesamt</b>		<b>60.651.681,03</b>	<b>53.185.156,81</b>
		<b>82.794.387,22</b>	<b>72.135.246,16</b>

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG FÜR DEN ZEITRAUM VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER

IN EURO	ANHANG NR.	2006	2005
Ergebnis aus der laufenden Geschäftstätigkeit		7.244.054,12	6.048.051,00
<i>Berichtigungen für:</i>			
Zahlungsunwirksame Aufwendungen aus IFRS 2		0,00	275.991,20
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	10, 11, 12	743.120,53	647.580,72
Verlust aus dem Abgang von Anlagevermögen	10, 11	43.743,14	31.870,08
<i>Veränderungen der:</i>			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		147.609,59	-165.779,86
Sonstigen Vermögenswerte	9	-2.484.210,52	-4.101.154,29
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		881.893,88	-450.051,23
Sonstigen Verbindlichkeiten	14	1.615.658,92	8.563.290,10
Rückstellungen	15	85.394,08	78.557,13
Erlösabgrenzungen	16	198.516,35	110.480,52
Zahlungsunwirksame Zinserträge aus Wertpapieren		24.494,44	31.837,50
Sonstige Zinserträge und ähnliche Erträge		1.590.071,34	422.739,23
Aktienleihegebühren		-440.340,31	0,00
Zinsaufwendungen und ähnliche Aufwendungen		-6.752,15	-13.099,52
Gezahlte Steuern		-1.283.294,86	-1.172.205,29
<b>Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>		<b>8.359.958,55</b>	<b>10.308.107,29</b>
Einzahlungen aus dem Verkauf von Anlagevermögen		0,00	7.448,48
Auszahlungen für Finanzinvestitionen	12	-4.000.000,00	-5.000.000,00
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	10	-218.134,70	-408.449,19
Auszahlungen für Sachanlageinvestitionen	11	-551.289,65	-970.262,86
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>		<b>-4.769.424,35</b>	<b>-6.371.263,57</b>
Kapitalzuführung aus Börsengang		0,00	44.280.000,00
Kapitalzuführung aus Mitarbeiteraktien		0,00	16.046,00
Kosten des Börsengangs		0,00	-4.228.897,71
Einzahlungen der Gesellschafter der SoHG		0,00	-32.345,75
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>		<b>0,00</b>	<b>40.034.802,54</b>
Nettoveränderung der liquiden Mittel und Wertpapiere		3.590.534,20	43.971.646,26
Liquide Mittel und Wertpapiere zu Beginn der Periode	6	57.173.611,83	12.891.965,57
Zunahme (-)/Minderung (+) der verpfändeten Finanzmittel	6	-61.387,20	310.000,00
<b>Liquide Mittel und Wertpapiere am Ende der Periode</b>		<b>60.702.758,83</b>	<b>57.173.611,83</b>
<b>Zusammensetzung des Finanzmittelbestands am Ende der Periode</b>			
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks		5.098.626,77	54.932.175,93
Kurzfristige Wertpapiere		55.665.519,26	2.241.435,90
Verpfändete liquide Mittel und Wertpapiere		-61.387,20	0,00
		<b>60.702.758,83</b>	<b>57.173.611,83</b>

## KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

IN EURO	GEZEICHNETES KAPITAL	KAPITAL- RÜCKLAGE	SONSTIGE RÜCKLAGEN	BILANZGEWINN/ -VERLUST	EIGENKAPITAL GESAMT
<b>Stand am 1. Januar 2005</b>	<b>2.232.091,00</b>	<b>5.732.781,01</b>	<b>0,00</b>	<b>-148.008,82</b>	<b>7.816.863,19</b>
Kapitalherabsetzung durch Einzug von Aktien	-4.417,00	0,00	0,00	0,00	-4.417,00
Kapitalerhöhung durch Bareinlage	4.417,00	0,00	0,00	0,00	4.417,00
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	4.464.182,00	-4.464.182,00	0,00	0,00	0,00
Kapitalerhöhung durch Bareinlage aus Börsengang	2.160.000,00	42.120.000,00	0,00	0,00	44.280.000,00
Kapitalerhöhung durch vergünstigte Mitarbeiteraktien	16.046,00	275.991,20	0,00	0,00	292.037,20
Kosten der Kapitalerhöhung aus Börsengang	0,00	-4.228.897,71	0,00	0,00	-4.228.897,71
Steuereffekt auf Kosten der Kapitalerhöhung aus Börsengang	0,00	1.707.628,86	0,00	0,00	1.707.628,86
Jahresergebnis 2005	0,00	0,00	0,00	3.317.525,27	3.317.525,27
<b>Stand am 31. Dezember 2005</b>	<b>8.872.319,00</b>	<b>41.143.321,36</b>	<b>0,00</b>	<b>3.169.516,45</b>	<b>53.185.156,81</b>
Unrealisierte Erträge	0,00	0,00	21.690,02	0,00	21.690,02
Jahresergebnis 2006	0,00	0,00	0,00	7.444.834,20	7.444.834,20
<b>Gesamtertrag und -aufwand für die Periode</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>21.690,02</b>	<b>7.444.834,20</b>	<b>7.466.524,22</b>
<b>Stand am 31. Dezember 2006</b>	<b>8.872.319,00</b>	<b>41.143.321,36</b>	<b>21.690,02</b>	<b>10.614.350,65</b>	<b>60.651.681,03</b>

## KONZERNANHANG ZUM 31. DEZEMBER 2006 NACH INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS (IFRS)

### 1 ALLGEMEINES

Die Tipp24 AG, Hamburg (im Folgenden **Tipp24 AG**), wurde 1999 in Hamburg gegründet. Die Tipp24 AG stellt das Mutterunternehmen des Konzerns (im Folgenden **Tipp24**) dar, welcher aus den weiteren Konzerngesellschaften GSG Lottery Systems GmbH, Hamburg (im Folgenden **GSG**), Schumann OHG, Hamburg (im Folgenden **Schumann OHG**), Ventura24 S.L., Madrid, Spanien (im Folgenden **Ventura24**) und Puntogioco24 s.r.l., Monza, Italien, (im Folgenden **Puntogioco24**) besteht.

Tipp24 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. Wir ermöglichen es unseren Kunden, Spielscheine 24 Stunden am Tag einfach und bequem über das Internet abzugeben. Den Kunden werden dabei neben umfangreichen Informationen Serviceleistungen, wie die Gewinnbenachrichtigungen per SMS oder E-Mail mit dem sich anschließenden automatisierten Gewinneinzug bei den Spielveranstaltern, angeboten. 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. Der Geschäftsbetrieb wird überwiegend in Deutschland über die Internet-Site [www.tipp24.de](http://www.tipp24.de), in Spanien über [www.ventura24.es](http://www.ventura24.es) und in Italien über [www.puntogioco24.it](http://www.puntogioco24.it) abgewickelt. Die italienische Internet-Site ist allerdings derzeit aufgrund behördlicher Anordnung für italienische Kunden nicht erreichbar. Die Geschäftsräume der Tipp24 AG befinden sich in der Falkenried-Piazza, Straßensbahnring 11–13, 20251 Hamburg, Deutschland.

Der Bilanzstichtag ist der 31. Dezember 2006. Das Geschäftsjahr 2006 umfasste den Zeitraum vom 1. Januar 2006 bis zum 31. Dezember 2006.

Seit dem 12. Oktober 2005 ist die Tipp24 AG an der Frankfurter Wertpapierbörse (Prime Standard) notiert.

Der vorliegende Konzernabschluss zum 31. Dezember 2006 wurde mit Beschluss des Vorstands vom 22. Februar 2007 aufgestellt. Grundsätzlich besteht die Möglichkeit der Hauptversammlung, den Konzernabschluss nach der Freigabe zur Veröffentlichung noch zu ändern.

### 2 ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE DER RECHNUNGSLEGUNG

Die wesentlichen Grundsätze der Rechnungslegung, die die Gesellschaft bei der Aufstellung des Konzernabschlusses angewendet hat, werden im Folgenden dargestellt:

#### 2.1 DARSTELLUNG DER WESENTLICHEN BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDLAGEN

##### 2.1.1 Allgemeines

Der Konzernabschluss der Tipp24 AG zum 31. Dezember 2006 wurde unter Berücksichtigung der am Abschlussstichtag gültigen IFRS und IFRIC des International Accounting Standards Board (**IASB**), wie sie in der EU anzuwenden sind, erstellt.

IFRS 7 »Finanzinstrumente: Anhangangaben« ist erst ab Geschäftsjahren, die nach dem 1. Januar 2007 beginnen, verpflichtend anzuwenden und fand bei der Erstellung des vorliegenden Abschlusses keine Berücksichtigung. Aus der Anwendung von IFRS 7 werden zusätzliche Angaben im Konzernabschluss erwartet; Auswirkungen auf Ansatz oder Bewertung von Finanzinstrumenten werden nicht erwartet. Änderungen aus IAS 1 »Darstellung des Abschlusses« zu Angaben zum Kapital, die erst ab Geschäftsjahren, die nach dem 1. Januar 2007 beginnen, verpflichtend

anzuwenden sind, wurden ebenfalls nicht berücksichtigt. Es wird nicht beabsichtigt, die Änderungen des Standards vorzeitig anzuwenden. Aus der Anwendung der Änderungen von IAS 1 werden zusätzliche Angaben im Konzernabschluss erwartet. Darüber hinaus sind weitere Standards verabschiedet worden, deren Anwendung für Tipp24 keine wesentlichen Auswirkungen hat.

Der Konzern hat im Geschäftsjahr die nachfolgend aufgelisteten neuen und überarbeiteten IFRS-Standards und Interpretationen angewandt. Aus der Anwendung dieser neuen oder überarbeiteten IFRS-Standards und -Interpretationen ergaben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss. Sie führten jedoch zu zusätzlichen Angaben.

- IAS 19 Änderung – Leistungen an Arbeitnehmer
- IAS 39 Änderung – Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung
- IFRIC 4 Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt worden.

### 2.1.2 Grundlage der Erstellung

Der Konzernabschluss wurde auf Basis der historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten erstellt. Ausgenommen davon sind zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte, die mit dem beizulegenden Zeitwert bilanziert wurden.

### 2.1.3 Berichtswährung

Die Berichtswährung lautet auf Euro. Der Ausweis erfolgt, sofern nicht anders angegeben, in ganzen Euro-Zahlen mit Cent-Angaben.

### 2.1.4 Schätzungen und Annahmen

Die IFRS-Bilanzierung verlangt die Vornahme von Schätzungen und Annahmen, die in die bilanzierten Beträge und Anhangsangaben einfließen. Wesentliche Annahmen und Schätzungen werden für die konzerneinheitlichen Nutzungsdauern des Anlagevermögens, die Realisierbarkeit von Forderungen und die Bilanzierung und Bewertung von Rückstellungen getroffen. Die tatsächliche Entwicklung kann von diesen Schätzungen abweichen.

### 2.1.5 Konsolidierungsgrundsätze

In den Konzernabschluss einbezogen sind die Tipp24 AG als Muttergesellschaft und die von ihr beherrschten Tochterunternehmen. Ein beherrschender Einfluss wird vermutet, wenn die Muttergesellschaft über mehr als 50 % der Stimmrechte einer Gesellschaft verfügt und in der Lage ist, die Finanz- und Geschäftspolitik zu ihrem Nutzen zu gestalten. Die Tipp24 AG hält jeweils 100 % der Anteile an der GSG, der Ventura24 sowie der Puntogioco24.

Die Tipp24 AG hält weder eine Kapitalbeteiligung noch verfügt sie über Stimmrechte an der Schumann OHG. Dennoch wurde die Schumann OHG nach IAS 27 und SIC 12.10 in den Konzernabschluss einbezogen,

- weil die Geschäftstätigkeit der Schumann OHG im Wesentlichen zugunsten der Tipp24 AG erfolgt,
- die Tipp24 AG über die Entscheidungsmacht und die Rechte verfügt, um die Mehrheit der Vorteile aus der Geschäftstätigkeit der Schumann OHG ziehen zu können
- sowie die eigentümergebtypischen und kreditgebtypischen Risiken durch Vertrag von der Tipp24 AG getragen werden.

Konzerninterne Aufwendungen und Erträge, Gewinne aus Geschäften zwischen Konzerngesellschaften sowie die zwischen konsolidierten Gesellschaften bestehenden Forderungen und Verbindlichkeiten werden eliminiert.

Für den Konzernabschluss werden die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze für gleiche Geschäftsvorfälle und Ereignisse unter ähnlichen Bedingungen zugrunde gelegt. Die Abschlüsse aller in den Konsolidierungskreis einbezogenen Gesellschaften sind auf den Abschlussstichtag des Mutterunternehmens aufgestellt. Dieser entspricht dem Konzernstichtag.

### 2.1.6 Immaterielle Vermögenswerte

Immaterielle Vermögenswerte werden bei Zugang zu ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Immaterielle Vermögenswerte werden ausgewiesen, wenn es wahrscheinlich ist, dass der dem Vermögenswert zuzuordnende künftige wirtschaftliche Nutzen dem Unternehmen zufließen wird, und wenn die Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Vermögenswertes zuverlässig bemessen werden können. Nach dem anfänglichen Ausweis werden immaterielle Vermögenswerte zu ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich der kumulierten planmäßigen Abschreibungen und der kumulierten Wertminderungsaufwendungen bewertet. Immaterielle Vermögenswerte werden linear über die geschätzte Nutzungsdauer abgeschrieben. Der Abschreibungszeitraum und die -methode werden jährlich zum Ende eines Geschäftsjahres überprüft.

Im Konzernabschluss werden ausschließlich entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte ausgewiesen. Die geschätzte Nutzungsdauer der entgeltlich erworbenen Vermögenswerte variiert zwischen drei und fünf Jahren.

#### Patente, Schutzrechte und Lizenzen

Patente, Schutzrechte und Lizenzen werden mit den Anschaffungskosten aktiviert und linear über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer für Patente, Schutzrechte und Lizenzen beträgt zwischen drei und fünf Jahren.

#### Software

Kosten für die Anschaffung von neuer Software werden aktiviert und bei den immateriellen Vermögenswerten ausgewiesen, sofern diese Kosten nicht als Bestandteil der zugehörigen Hardware zu betrachten sind. Software wird linear über eine Nutzungsdauer von drei Jahren abgeschrieben.

Kosten, die entstanden sind, um den zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen, den ein Unternehmen von dem ursprünglich bemessenen Leistungsgrad vorhandener Softwaresysteme erwarten kann, wiederherzustellen oder zu bewahren, sind als Aufwand zu erfassen, wenn die Arbeiten zur Wiederherstellung oder Bewahrung ausgeführt wurden.

#### Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung von selbst entwickelter Software werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind. Eine Ausnahme bilden aktivierungsfähige Entwicklungskosten, sofern sie die folgenden Kriterien vollständig erfüllen:

- Das Produkt oder das Verfahren sind klar definiert und die zurechenbaren Kosten können einzeln identifiziert und verlässlich ermittelt werden.
- Die technische Umsetzung des Produkts ist wahrscheinlich.



- Das Unternehmen hat die Fähigkeit, die immateriellen Vermögenswerte zu nutzen oder zu verkaufen und das Produkt soll verkauft oder für interne Geschäftszwecke genutzt werden.
- Ein potenzieller Absatzmarkt bei beabsichtigtem Verkauf bzw. ein wirtschaftlicher Nutzen bei interner Verwendung existiert.
- Angemessene technische, finanzielle und organisatorische Ressourcen, die zur Vollendung des Projekts benötigt werden, sind vorhanden.
- Das Unternehmen kann den voraussichtlichen künftigen wirtschaftlichen Nutzen des Vermögenswertes nachweisen.

In 2006 wurden Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 2.767 Tsd. Euro im Vergleich zu 2.151 Tsd. Euro in 2005 als Aufwand erfasst. Die Gesellschaft hat keine Forschungs- und Entwicklungskosten aktiviert, weil in 2006 die Kriterien an IAS 38.57 nicht vollständig erfüllt wurden.

#### 2.1.7 Sachanlagen

Sachanlagen werden gem. IAS 16 als Vermögenswert angesetzt, wenn es wahrscheinlich ist, dass ein mit ihm verbundener künftiger wirtschaftlicher Nutzen dem Unternehmen zufließen wird und die Anschaffungs- und Herstellungskosten verlässlich ermittelt werden können. Die Sachanlagen sind mit den Anschaffungs- und Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger und außerplanmäßiger Abschreibungen zu bewerten. Wenn Sachanlagen veräußert werden oder ausscheiden, werden deren Anschaffungskosten und deren kumulierte Abschreibungen aus der Bilanz ausgebucht und der aus ihrem Verkauf resultierende Gewinn oder Verlust in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die Anschaffungs- und Herstellungskosten des Sachanlagevermögens beinhalten den Kaufpreis, Importzölle und sonstige nicht erstattungsfähige Steuern sowie alle direkt zurechenbaren Kosten, die entstehen, um den Vermögenswert in einen betriebsbereiten Zustand zu versetzen. Kaufpreisminderungen wie Rabatte, Boni, Skonti werden vom Kaufpreis abgezogen. Nachträglich anfallende Kosten wie Wartungs- und Instandhaltungskosten werden in der Periode, in der sie anfallen, aufwandswirksam erfasst. Wenn solche Kosten nachweislich zu einer Steigerung des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens führen, der aus dem Gebrauch des Vermögenswertes resultiert und der über dem ursprünglichen Leistungsvolumen liegt, werden die Kosten als nachträgliche Anschaffungs- und Herstellungskosten angesetzt.

Das Sachanlagevermögen umfasst ausschließlich Gegenstände der Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die Abschreibung erfolgt linear. Folgende Nutzungsdauern liegen den einzelnen Gruppen von Sachanlagen zugrunde:

	JAHRE
Technische Ausstattung	2–14
Büro- und Geschäftsausstattung	3–25

#### 2.1.8 Wertminderung und Wertaufholung von langfristigen Vermögenswerten

Der Wertansatz von Gegenständen des Sachanlagevermögens sowie von immateriellen Vermögenswerten wird überprüft, wenn Anzeichen für eine Wertminderung vorliegen. Wenn der Wertansatz eines Vermögenswertes seinen erzielbaren Betrag übersteigt, wird eine außerplanmäßige Abschreibung vorgenommen. Der erzielbare Betrag ist der jeweils höhere Betrag seines Nettoverkaufspreises oder seines Nutzungswertes. Der Nettoverkaufspreis ist der aus einem Verkauf zu marktüblichen Bedingungen erzielbare Betrag; der Nutzungswert ist der Barwert der erwarteten Erträge aus dem weiteren Gebrauch des Vermögenswertes und dem Verkaufswert am Ende der Nutzungsdauer. Der Nutzungswert wird für jeden Vermögenswert einzeln bzw. für die entsprechende Zahlungsmittel generierende Einheit ermittelt.

#### 2.1.9 Leasing Finanzierungs-Leasing

Finanzierungs-Leasing liegt bei den Vermögenswerten vor, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken auf die Gesellschaft übergegangen sind. Das Unternehmen setzt bei Finanzierungs-Leasingverhältnissen die Vermögenswerte und Schulden in gleicher Höhe in seiner Bilanz an, und zwar in Höhe des zu Beginn des Leasingverhältnisses beizulegenden Zeitwertes des Leasingobjektes oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist. Bei der Berechnung des Barwertes der Mindestleasingzahlungen dient der dem Leasingverhältnis zugrunde liegende Zinssatz als Abzinsungsfaktor, soweit er in praktikabler Weise ermittelt werden kann. Ansonsten wird auf den Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingnehmers zurückgegriffen. Bei Beginn des Leasingverhältnisses entstandene Einzelkosten werden als Teil des Vermögenswertes aktiviert. Leasingzahlungen werden in die Finanzierungskosten und den Tilgungsanteil der Restschuld aufgeteilt. Die Finanzierungskosten werden so über die Laufzeit des Leasingverhältnisses verteilt, dass über die Perioden ein konstanter Zinssatz auf die verbliebene Schuld entsteht.

Die Finanzierungs-Leasingverhältnisse führen in jeder Periode zu einem Abschreibungsaufwand des Vermögenswertes sowie zu einem Finanzierungsaufwand. Die Abschreibungsgrundsätze für Leasinggegenstände stimmen

mit den Grundsätzen überein, die auf abschreibungsfähige Vermögenswerte angewendet werden, die sich im Eigentum des Unternehmens befinden.

### **Operating-Leasing**

Die Leasingzahlungen innerhalb eines Operating-Leasingverhältnisses, bei dem die mit dem Leasingobjekt verbundenen Risiken im Wesentlichen beim Leasinggeber verbleiben, werden als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfasst.

#### **2.1.10 Ansatz und Bewertung von Finanzinstrumenten**

Finanzinstrumente werden entsprechend in vier Kategorien eingeteilt: zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente, bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinstrumente, ausgereichte Kredite und Forderungen sowie zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte.

Finanzinstrumente, die hauptsächlich mit der Absicht erworben wurden, einen Gewinn aus kurzfristigen Schwankungen des Preises zu erzielen, werden als zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente klassifiziert.

Finanzinstrumente mit festen oder bestimmbareren Zahlungen sowie einer festen Laufzeit, die die Gesellschaft bis zur Endfälligkeit halten will und kann, ausgenommen von der Gesellschaft ausgereichte Kredite und Forderungen, werden als bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinstrumente klassifiziert.

Alle anderen Finanzinstrumente, ausgenommen von der Gesellschaft ausgereichte Kredite und Forderungen, werden als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert.

Zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente sowie bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinstrumente mit einer Restlaufzeit von bis zu zwölf Monaten werden in den kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen. Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte werden in den kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen, wenn die Gesellschaft die Veräußerung in den nächsten zwölf Monaten plant.

Käufe und Verkäufe von Finanzinstrumenten werden zum Handelstag bilanziert.

Finanzinstrumente werden beim erstmaligen Ansatz mit den Anschaffungskosten angesetzt, die dem beizulegenden Zeitwert der gegebenen Gegenleistung entsprechen. Transaktionskosten werden bei der erstmaligen Bewertung einbezogen.

Zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente und zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte werden bei der Folgebewertung mit dem beizulegenden Zeitwert ohne Abzug von Transaktionskosten bewertet.

Gewinne und Verluste aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert für zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte werden grundsätzlich direkt im Eigenkapital erfasst, bis der finanzielle Vermögenswert verkauft, eingezogen oder anderweitig abgegangen ist oder bis eine Wertminderung für den finanziellen Vermögenswert festgestellt wurde, sodass zu diesem Zeitpunkt der zuvor im Eigenkapital erfasste kumulative Gewinn oder Verlust in das Periodenergebnis einzubeziehen ist.

Gewinne und Verluste aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert für zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente werden in das Ergebnis der Periode einbezogen, in der sie entstanden sind.

Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinstrumente werden mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

Ein finanzieller Vermögenswert wird ausgebucht, wenn das Unternehmen die Verfügungsmacht über die vertraglichen Rechte verliert, aus denen der finanzielle Vermögenswert besteht. Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die dieser Verbindlichkeit zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt oder gekündigt oder erloschen ist.

Die von der Gesellschaft gehaltenen Wertpapiere sind sämtlich mit einer Kapitalgarantie unterlegt. Ein Teil der Wertpapiere wurde als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um **Anteile an Geldmarktfonds**, welche eine unbegrenzte Laufzeit haben und täglich fällig gestellt werden können. Diese Wertpapiere werden zur kurzfristigen Anlage von Liquiditätsüberhängen eingesetzt. Darüber hinaus wurde ein kleinerer Teil in eine Finanzanlage investiert, die aus der Wertentwicklung ausgewählter Aktienpaare einen Performancegewinn erzielt.

Der andere Teil der Wertpapiere wurde als bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinstrumente klassifiziert und mit den Anschaffungskosten bilanziert. Tipp24 nutzt diese Instrumente zur langfristigen Anlage eines Sockelbetrags der liquiden Mittel, welche aus dem negativen Nettoumlaufvermögen stammen. Im Einzelnen handelt es sich um ein **Zinssammler-Produkt**, eine Form der Inhaberschuldverschreibung auf den Emittenten mit variablem Zinskupon sowie um ein **Swingzertifikat** mit einem Mindestkupon und einer variablen Kuponkomponente.

#### **2.1.11 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen**

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zum beizulegenden Wert der hingegenen Gegenleistung ausgewiesen und mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Eine Überprüfung der Werthaltigkeit der Forderungen erfolgt regelmäßig.

#### 2.1.12 *Sonstige Vermögenswerte*

Die sonstigen Vermögenswerte sind zum Nominalwert oder zum niedrigeren erzielbaren Betrag bilanziert. Rücklastschriften aus Kundenzahlungen werden sofort aufwandswirksam erfasst.

#### 2.1.13 *Liquide Mittel und Wertpapiere*

Die Zahlungsmittel umfassen Bankguthaben und Kassenbestände und werden mit ihrem Nominalwert angesetzt.

Die Wertpapiere bestehen aus Finanzinvestitionen in kurzfristig veräußerbare Wertpapiere, die mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt wurden. Änderungen aus beizulegenden Werten werden so lange im Eigenkapital erfasst, bis die Finanzierungsinvestitionen ausgebucht werden. Bei der Veräußerung wird die Differenz zwischen den Nettoveräußerungserlösen und dem Buchwert in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt.

Die vorbenannten Zahlungsmittel und Wertpapiere bilden den in der Bilanz und der Cashflow-Rechnung ausgewiesenen Finanzmittelbestand.

Im Übrigen verweisen wir auf unsere Ausführungen unter »6. Liquide Mittel und Wertpapiere«.

#### 2.1.14 *Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten*

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

#### 2.1.15 *Sonstige Rückstellungen*

Sonstige Rückstellungen werden für rechtliche und faktische Verpflichtungen gebildet, die bis zum Abschlussstichtag wirtschaftlich entstanden sind, wenn es wahrscheinlich ist, dass die Erfüllung der Verpflichtung zu einem Abfluss von Konzernmitteln führt und eine zuverlässige Schätzung der Verpflichtungshöhe vorgenommen werden kann. Rückstellungen werden zu jedem Bilanzstichtag geprüft und an die jeweils beste Schätzung angepasst. Der Rückstellungsbetrag entspricht dem gegenwärtigen Wert der zur Erfüllung der Verpflichtung voraussichtlich notwendigen Aufwendungen. Die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Verpflichtungen gegenüber Dritten.

#### 2.1.16 *Ertragsteuern*

Steueraufwendungen werden auf Basis des für die Periode ermittelten Ergebnisses berechnet und berücksichtigen laufende und latente Steuerabgrenzungen. Steuerabgrenzungen werden nach der »liability method« auf Abweichungen zwischen dem Wert eines Vermögensgegenstandes in den Handelsbilanzen nach IFRS und seinem Wert in den Steuerbilanzen nach nationalem Recht der einbezogenen Gesellschaften vorgenommen, soweit sich der abweichende Steueraufwand in späteren Geschäftsjahren voraussichtlich ausgleicht (»temporary differences«). Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze

bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, am Bilanzstichtag gesetzlich festgelegt war.

Aktive latente Steuern werden angesetzt, wenn es wahrscheinlich ist, dass zukünftig ausreichend zu versteuerndes Einkommen zur Verfügung stehen wird. Zu jedem Stichtag erfolgt eine Einschätzung der aktivierten Verlustvorträge bzw. der bisher noch nicht aktivierten latenten Steueransprüche auf steuerliche Verlustvorträge. Bislang nicht aktivierte latente Steueransprüche auf steuerliche Verlustvorträge werden in dem Umfang angesetzt, in dem voraussichtlich zukünftig zu versteuerndes Einkommen zur Verfügung stehen wird. Aktivierte latente Steueransprüche auf steuerliche Verlustvorträge werden in dem Umfang niedriger bewertet, in dem es nicht länger wahrscheinlich ist, dass zukünftig zu versteuerndes Einkommen zu dessen Nutzung zur Verfügung stehen wird.

Laufende Steueraufwendungen und -erträge sowie latente Steueraufwendungen und -erträge werden direkt mit dem Eigenkapital verrechnet, wenn sie auf Anpassungen des Bilanzgewinns aufgrund von Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, der Korrektur eines Fehlers, Wechselkursänderungen oder erfolgsneutralen Buchungen wie zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte beruhen.

Eine passive latente Steuerabgrenzung wird für alle steuerbaren zeitlichen Differenzen gebildet.

#### 2.1.17 *Umsatzerlöse*

Umsatzerlöse werden realisiert, wenn die Leistung oder Lieferung ausgeführt wurde und der Gefahrenübergang auf den Leistungsempfänger oder Käufer stattgefunden hat, es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen aus dem Geschäft der Gesellschaft zufließt und die Höhe der Umsatzerlöse verlässlich bestimmt werden kann. Die Erlöse werden netto ohne Umsatzsteuer, Skonti, Kundenboni und Rabatte ausgewiesen. Die von der Gesellschaft erzielten Umsatzerlöse resultieren im Wesentlichen aus Provisionen und Zusatzgebühren, welche die Gesellschaft aus der Vermittlung von Spieleinsätzen erhält. Die von den Spielern vereinnahmten Spieleinsätze werden in der Gewinn- und Verlustrechnung nachrichtlich als Transaktionsvolumen ausgewiesen. Sie ergeben, vermindert um die weitergeleiteten Spieleinsätze, abzüglich Provisionen die eigenen Umsatzerlöse der Gesellschaft. Die Umsatzerlöse sind realisiert, wenn der Spieleinsatz geleistet, die Spieldaten an den Veranstalter des Spiels übermittelt und der Erhalt der Daten von diesem quittiert wurden. Im Unterschied dazu werden die Umsatzerlöse der Gesellschaft aus Vertrieb von Klassenlotterien zum Zeitpunkt der Veranstaltung der Lotterie erfasst. Dieses ist auf die entsprechend abweichenden Vertriebsvereinbarungen zurückzuführen.

Ventura<sup>24</sup> und Puntogioco<sup>24</sup> erhalten von ihren Kunden teilweise Vorauszahlungen für Abonnements. Diese Verbindlichkeiten für zukünftige Perioden werden abgegrenzt und die Umsatzerlöse gemäß IAS 18 erst realisiert, wenn die Spieldaten an den Veranstalter des Spiels übermittelt und der Erhalt der Daten von diesem quittiert wurden.

#### **2.1.18 Zinserträge**

Zinserträge werden zeitanteilig unter Berücksichtigung der Effektivverzinsung eines finanziellen Vermögenswertes erfasst.

#### **2.1.19 Betriebliche Aufwendungen**

Betriebliche Aufwendungen werden zu dem Zeitpunkt gebucht, zu dem die Erzeugnisse oder Waren geliefert bzw. die Leistungen erbracht worden sind.

#### **2.1.20 Fremdkapitalkosten**

Fremdkapitalkosten werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie angefallen sind.

#### **2.1.21 Eventualschulden**

Eventualschulden sind im Jahresabschluss nicht bilanziert. Eventualschulden werden angegeben, sofern die Möglichkeit eines Abflusses von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen wahrscheinlich ist.

#### **2.1.22 Segmentberichterstattung**

Ein Segment ist ein abgrenzbarer Teil des Konzerns, der entweder bestimmte Produkte oder Dienstleistungen hervorbringt (Geschäftssegment) oder seine Produkte oder Dienstleistungen in einer bestimmten ökonomischen Umgebung zur Verfügung stellt (geografisches Segment), wobei die jeweiligen Segmente unterschiedlichen Risiken und Chancen unterliegen.

Tipp<sup>24</sup> hat als primäres Berichtsformat geografische Segmente gebildet, da die Risiken und die Eigenkapitalverzinsung des Unternehmens im Wesentlichen von der Tatsache bestimmt werden, dass es in verschiedenen Ländern (Deutschland, Spanien und Italien) tätig ist. Wir unterscheiden dabei die beiden Segmente Deutschland und Ausland. Dieses Segmentberichtsformat entspricht unserer internen Organisations- und Managementstruktur. Der Vorstand steuert die Aktivitäten in den Segmenten über die jeweiligen Gewinn- und Verlustrechnungen. Die Steuerung der Bilanzgrößen erfolgt bislang im Wesentlichen auf Konzernebene und nicht nach einzelnen geografischen Segmenten.

Innerhalb der segmentierten Gewinn- und Verlustrechnung nehmen wir keine weitergehende Segmentierung nach Produkten vor. Die Geschäftstätigkeit des Konzerns umfasst im Wesentlichen die Vermittlung von Spieleinsätzen bei Lotterien, aus der Provisionserlöse sowie gleichzeitig Erlöse aus Zusatzgebühren erzielt werden. Es liegen somit keine unterscheidbaren Teilaktivitäten im Sinne von IAS 14 vor, aus denen ein individuelles Produkt oder eine Dienstleistung erstellt bzw. erbracht wird und die Risiken und Chancen ausgesetzt sind, die sich von denen anderer Geschäftssegmente unterscheiden. Die Segmentergebnisse ergeben sich aus Posten, die entweder den Segmenten direkt oder einem Segment mittels eines Verteilungsschlüssels sinnvoll zugeordnet werden können.

#### **2.1.23 Geschäftsvorfälle nach dem Bilanzstichtag**

Geschäftsvorfälle, die nach dem Bilanzstichtag bekannt geworden sind, jedoch bis zum Abschlussstichtag wirtschaftlich entstanden sind, werden im Konzernabschluss berücksichtigt. Wesentliche Geschäftsvorfälle, die nach dem Bilanzstichtag wirtschaftlich entstanden sind, werden erläutert.

### **3 KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG**

Die Konzern-Kapitalflussrechnung ist nach IAS 7 («Cash Flow Statements») erstellt. Es wird zwischen Zahlungsströmen aus operativer, investiver und Finanzierungstätigkeit unterschieden.

Die Zahlungsströme aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit wurden nach der indirekten Methode ermittelt.

Der Finanzmittelbestand umfasst die liquiden Mittel sowie die kurzfristigen Wertpapiere, soweit sie keinen Restriktionen unterliegen, siehe »6. Liquide Mittel und Wertpapiere«.

## 4 SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

### 4.1 GEOGRAFISCHE SEGMENTE

Der Konzern hat die beiden Segmente Deutschland und Ausland. Das ausländische Segment beinhaltet die Aktivitäten in Spanien und Italien.

Im Rahmen der Berichterstattung über die geografischen Segmente bezieht sich der Segmentumsatz auf den geografischen Standort der operativen Einheiten (Konzern-tochtergesellschaften), welche den Umsatz generieren. Dieser deckt sich im Wesentlichen mit dem geographischen Standort der entsprechenden Kunden.

TSD. EURO	DEUTSCHLAND		AUSLAND		KONSOLIDIERUNG		KONSOLIDIERT	
	01.01.– 31.12.2006	01.01.– 31.12.2005	01.01.– 31.12.2006	01.01.– 31.12.2005	01.01.– 31.12.2006	01.01.– 31.12.2005	01.01.– 31.12.2006	01.01.– 31.12.2005
Transaktionsvolumen	246.942	196.041	17.293	8.655	0	0	264.235	204.696
Umsatzerlöse	30.194	23.889	4.381	2.230	0	0	34.575	26.119
Abschreibung	664	600	79	47	0	0	743	647
<b>EBIT</b>	<b>7.327</b>	<b>7.000</b>	<b>-83</b>	<b>-952</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>7.244</b>	<b>6.048</b>
Finanzergebnis							1.121	441
Ertragsteuern							-921	-3.172
<b>Konzernergebnis</b>							<b>7.445</b>	<b>3.318</b>
Vermögen	81.789	70.822	4.992	4.810	-3.986	-3.497	82.794	72.135
Schulden	18.504	15.570	4.198	4.340	-559	-960	22.143	18.950
Investitionen	4.565	6.310	205	61	0	0	4.769	6.371

## 5 VERÄNDERUNG IN DER STRUKTUR DER TIPP24

Im Geschäftsjahr 2006 gab es keine Veränderungen der Struktur des Tipp24 AG-Konzerns. Puntogioco24 wurde im Januar 2004, Ventura24, Schumann OHG und GSG

wurden im Geschäftsjahr 2001 gegründet. Alle Gesellschaften wurden seit ihrer Gründung im Konzern konsolidiert.

## 6 LIQUIDE MITTEL UND WERTPAPIERE

IN EURO

	31.12.2006	31.12.2005
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks		
Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	5.054.591,22	54.909.377,33
Kassenbestand	44.035,55	22.798,60
	<b>5.098.626,77</b>	<b>54.932.175,93</b>
Kurzfristige Wertpapiere	55.665.519,26	2.241.435,90
Verpfändete liquide Mittel und Wertpapiere	-61.387,20	0,00
	<b>55.604.132,06</b>	<b>2.241.435,90</b>
	<b>60.702.758,83</b>	<b>57.173.611,83</b>



Die zum 31. Dezember 2006 ausgewiesenen kurzfristigen Wertpapiere betreffen für Zwecke der kurzfristigen Geldanlage erworbene Anteile an Geldmarktfonds der Deutschen Bank AG mit eintägiger Valuta. Die Anteile sind öffentlich notiert. Der Bilanzansatz erfolgte zum Marktwert der Anteile am Bilanzstichtag. Die realisierte Änderung des Marktwertes (1.335 Tsd. Euro, Vorjahr: 31 Tsd. Euro) wurde erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung im Finanzergebnis berücksichtigt.

Darüber hinaus wurden zum 31. Dezember 2006 kurzfristige Finanzanlagen in Höhe von 6.014 Tsd. Euro gehalten. Sie betreffen in Höhe von 3.989 Tsd. Euro ein Produkt, welches von der Wertentwicklung ausgewählter Aktienpaare profitiert. In Höhe von 2.024 Tsd. Euro wurde in ein Swingzertifikat investiert, das auf einen

Aktienkorb von 30 internationalen Bluechip-Werten referenziert. Am Ende der Laufzeit zum 18. April 2007 wird die niedrigste prozentuale Auf- oder Abwärtsbewegung eines Wertes innerhalb des Aktienkorbs ermittelt. Dies entspricht der Höhe des endfälligen Kupons. Ein Mindestkupon in Höhe von 2,00% über die Laufzeit wird von dem Emittenten Deutsche Bank garantiert. Das Zertifikat wurde als bis zur Endfälligkeit zu haltendes Finanzinstrument bilanziert. Insgesamt wurden nicht realisierte Gewinne aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes dieser Anlagen im Eigenkapital in Höhe von 22 Tsd. Euro ausgewiesen.

Anzeichen für eine Wertminderung lagen zum Zeitpunkt der Abschlusserstellung nicht vor, da die Anteile jeweils mit einer Kapitalgarantie der Investmentgesellschaft versehen sind.

## 7 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Sämtliche Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr. Es bestehen keinerlei Beschränkungen von Verfügungsrechten.

## 8 ANSPRÜCHE AUF ERSTATTUNG VON ERTRAGSTEUERN

Tipp24 weist Forderungen auf Erstattungen von Ertragsteuern in Höhe von 694 Tsd. Euro aus. Es handelt sich hierbei um Quellen- und Kapitalertragsteuer sowie den

Solidaritätszuschlag darauf. Diese Beträge werden aufgrund des bestehenden Verlustvortrags vom Finanzamt erstattet.

## 9 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE UND GELEISTETE VORAUSZAHLUNGEN

IN EURO

	31.12.2006	31.12.2005
Forderungen aus Spielbetrieb	7.406.566,09	6.763.245,63
<i>Forderungen gegen Spielveranstalter</i>	3.796.757,69	3.158.736,45
<i>Forderungen Zahlungssysteme</i>	2.646.509,40	2.941.210,18
<i>Sicherheitseinbehalte</i>	963.299,00	663.299,00
Geleistete Vorauszahlungen	1.520.383,67	113.700,38
Weitere	637.321,11	326.114,34
<i>Nicht verkaufte Lose</i>	375.740,00	193.979,50
<i>Debitorische Kreditoren</i>	105.871,59	6.261,84
<i>Forderungen an Personal</i>	72.732,02	95.808,86
<i>Sonstige</i>	82.977,50	30.064,14
	<b>9.564.270,87</b>	<b>7.203.060,35</b>

Die Sicherheitseinbehalte wurden von der Northwest Lotto und Toto Hamburg (250 Tsd. Euro), der Northwest Lotto Schleswig-Holstein (180 Tsd. Euro), der Lotterie-Treuhandgesellschaft mbH Hessen (200 Tsd. Euro), der Land Brandenburg Lotto GmbH (33 Tsd. Euro) sowie der Bremer Toto und Lotto GmbH (300 Tsd. Euro) als Mindestdeckung für die laufenden Spieleinsätze eingefordert.

Die Höhe wird auf Basis eines vertraglich definierten Prozentsatzes des durchschnittlichen Wochenumsatzes in einem bestimmten Zeitraum festgelegt. Der Sicherheitseinbehalt wird nicht verzinst.

Sämtliche sonstigen Vermögenswerte und geleistete Vorauszahlungen haben eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr. Zum Bilanzstichtag lagen keine Gründe für eine Wertminderung vor, die mit einer Wertberichtigung hätten berücksichtigt werden müssen.

## 10 IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Zur Veränderung der immateriellen Vermögenswerte verweisen wir auf die in der folgenden Tabelle dargestellte Entwicklung.

IN EURO	2006	2005
Anschaffungs-/Herstellungskosten zum 1. Januar	1.939.872,78	1.550.898,43
Zugänge	218.134,70	408.449,19
Umgliederungen	0,00	959,90
Abgänge	-127.731,54	-20.434,74
<b>Anschaffungskosten zum 31. Dezember</b>	<b>2.030.275,94</b>	<b>1.939.872,78</b>
Kumulierte Abschreibungen zum 1. Januar	-1.493.559,46	-1.342.339,56
Abschreibungen des Geschäftsjahres	-251.223,81	-171.637,20
Umgliederungen	0,00	0,00
Abgänge	87.338,41	20.417,30
<b>Kumulierte Abschreibungen zum 31. Dezember</b>	<b>-1.657.444,86</b>	<b>-1.493.559,46</b>
<b>Buchwert zum 31. Dezember</b>	<b>372.831,08</b>	<b>446.313,32</b>

Die verbleibenden Restnutzungsdauern der Konzessionen, gewerblichen Schutzrechte und ähnlichen Rechte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten liegen zwischen drei und fünf Jahren.

Für die oben aufgeführten immateriellen Vermögenswerte bestehen keine Beschränkungen von Verfügungsrechten. Es wurden weiterhin keine Vermögenswerte als Sicherheit für Schulden verpfändet.

## 11 SACHANLAGEN

Zur Veränderung der Sachanlagen verweisen wir auf die in der folgenden Tabelle dargestellte Entwicklung.

IN EURO	2006	2005
Anschaffungs-/Herstellungskosten zum 1. Januar	2.548.184,94	1.878.273,30
Zugänge	551.289,65	970.262,86
Umgliederungen	-14.781,77	-959,91
Abgänge	-464.967,97	-299.391,31
<b>Anschaffungskosten zum 31. Dezember</b>	<b>2.619.724,85</b>	<b>2.548.184,94</b>
Kumulierte Abschreibungen zum 1. Januar	-1.372.728,78	-1.156.875,46
Abschreibungen des Geschäftsjahres	-491.896,71	-475.943,52
Umgliederungen	0,00	0,00
Abgänge	461.617,96	260.090,20
<b>Kumulierte Abschreibungen zum 31. Dezember</b>	<b>-1.403.007,53</b>	<b>-1.372.728,78</b>
<b>Buchwert zum 31. Dezember</b>	<b>1.216.717,32</b>	<b>1.175.456,16</b>

Es bestehen derzeit keine Vermögenswerte aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen.

IN EURO	2006	2005
Anschaffungs-/Herstellungskosten zum 1. Januar	13.317,61	183.101,55
Zugänge	0,00	0,00
Abgänge	-13.317,61	-169.783,94
<b>Anschaffungskosten zum 31. Dezember</b>	<b>0,00</b>	<b>13.317,61</b>
Kumulierte Abschreibungen zum 1. Januar	-5.425,70	-172.696,30
Abschreibungen des Geschäftsjahres	0,00	-2.513,34
Abgänge	5.425,70	169.783,94
<b>Kumulierte Abschreibungen zum 31. Dezember</b>	<b>0,00</b>	<b>-5.425,70</b>
<b>Buchwert zum 31. Dezember</b>	<b>0,00</b>	<b>7.891,91</b>

## 12 FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Wertpapiere des Anlagevermögens in Höhe von 3.000.000,00 Euro wurden mit den fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode bilanziert.

Hierbei handelt es sich um eine Form der Inhaberschuldverschreibung auf den Emittenten Deutsche Bank, welche auf den 6-Monats-Euribor referenziert (Zinssammler).

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 und wird als bis zur Endfälligkeit zu haltendes Finanzinstrument erfasst. Es ist mit einer Kapitalgarantie des Emittenten hinterlegt.

## 13 VERBINDLICHKEITEN AUS FINANZIERUNGS-LEASINGVERHÄLTNISSEN

IN EURO	31.12.2006	31.12.2005
bis 1 Jahr	0,00	37.475,65
1–5 Jahre	0,00	44.837,79
über 5 Jahre	0,00	3.055,46
	<b>0,00</b>	<b>85.368,90</b>

Es bestehen derzeit keine Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverhältnissen. Der Vertrag für eine Telefonanlage wurde vorzeitig beendet.

## 14 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

IN EURO	31.12.2006	31.12.2005
<b>Verbindlichkeiten aus Steuern</b>		
Umsatzsteuer	174.011,60	238.967,50
Lohn- und Kirchensteuer	191.982,75	152.666,12
	<b>365.994,35</b>	<b>391.633,62</b>
<b>Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit</b>		
Sozialversicherungsbeiträge	<b>89.941,78</b>	<b>164.119,17</b>
<b>Weitere sonstige Verbindlichkeiten</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Spielern	13.592.936,00	11.667.367,04
Verbindlichkeiten gegenüber Lotteriegesellschaften	3.655.591,39	3.369.425,52
Verbindlichkeiten an Business Service Partner	507.154,48	305.467,35
Urlaubsverpflichtungen	218.226,23	181.750,45
Verbindlichkeiten für Jahresabschlussprüfung/-erstellung	82.080,00	68.000,00
Ausstehende Rechnungen	43.117,63	889.003,27
Übrige	255.180,23	157.796,74
	<b>18.354.285,96</b>	<b>16.638.810,37</b>
	<b>18.810.222,09</b>	<b>17.194.563,16</b>

Die sonstigen Verbindlichkeiten haben alle eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

## 15 RÜCKSTELLUNGEN

IN EURO	STAND 01.01.2006	VERBRAUCH	ERTRÄGE		STAND 31.12.2006
			AUS AUFLÖSUNG	ZUFÜHRUNG	
Bonusrückstellungen	159.286,97	148.762,96	7.499,96	343.228,86	346.252,91
Prozessrückstellungen	39.792,26	0,00	15.000,00	0,00	24.792,26
Übrige	1.202,96	1.202,96	0,00	0,00	0,00
	<b>200.282,19</b>	<b>149.965,92</b>	<b>22.499,96</b>	<b>343.228,86</b>	<b>371.045,17</b>

## 16 ERLÖSABGRENZUNGEN

Die Gesellschaft hat Erlösabgrenzungen in Höhe von 379 Tsd. Euro vorgenommen (Tipp24 32 Tsd. Euro, Ventura24 307 Tsd. Euro und Puntogioco24 41 Tsd. Euro). Hierbei handelt es sich um Erlöse aus Spielauf-

trägen, die vor dem 31. Dezember 2006 angenommen wurden, deren Realisation mit Erbringung der Leistung erst im Folgejahr erfolgt.

## 17 EIGENKAPITAL

### 17.1 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.

### 17.2 GENEHMIGTES UND BEDINGTES KAPITAL

Das Genehmigte Kapital I in Höhe von bis zu insgesamt 3.331.136,00 Euro sowie das Bedingte Kapital in Höhe von bis zu insgesamt 500.000,00 Euro bestehen zum Bilanzstichtag unverändert.

### 17.3 KAPITALRÜCKLAGE

Die Kapitalrücklage in Höhe von 41.143.321,36 Euro besteht zum Bilanzstichtag unverändert.

### 17.4 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 der ersten Tranche des Aktienoptionsplans 2005 wurden zum 1. März 2006 18.000 Aktienoptionen an Bezugsberechtigte ausgegeben. An Mitglieder des Vorstands wurden keine Aktienoptionen ausgegeben. Im Rahmen der zweiten Tranche des Aktienoptionsplans 2005 hat der Vorstand mit Beschluss vom 16. Februar 2007 berechtigten Mitarbeitern insgesamt 24.000 Optionen angeboten. Das Angebot ist bis zum 1. März 2007 anzunehmen, anderenfalls verfällt es. Mitgliedern des Vorstands wurden keine Aktienoptionen angeboten.



**18 PERSONALAUFWAND**

IN EURO	2006	2005
Löhne und Gehälter	6.836.089,39	5.899.047,54
Soziale Abgaben	1.440.783,82	1.090.648,24
	<b>8.276.873,21</b>	<b>6.989.695,78</b>

In Deutschland wurden Rentenversicherungsbeiträge des Arbeitgebers in Höhe von 409 Tsd. Euro (Vorjahr: 345 Tsd. Euro) geleistet. Der Anteil der Rentenversicherungsbeiträge an den sozialen Abgaben des Arbeitgebers wird in den Ländern Spanien und Italien von Amts wegen nicht gesondert ausgewiesen.

**19 SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN**

IN EURO	2006	2005
Werbe- und Marketingkosten	8.434.661,02	5.854.038,78
Fremdvermittlungsprovisionen	3.412.814,89	1.633.055,68
<b>Summe Marketingkosten</b>	<b>11.847.475,91</b>	<b>7.487.094,46</b>
Abwicklung von Kundenzahlungen	1.446.936,18	1.072.794,91
Wertberichtigung auf Forderungen und sonstige Vermögenswerte	837.303,21	801.010,94
Datenkommunikation	444.820,63	430.278,20
Betriebskosten Spielbetrieb	287.061,72	219.524,22
<b>Summe direkte Kosten des Geschäftsbetriebs</b>	<b>3.016.121,74</b>	<b>2.523.608,27</b>
Rechts- und Beratungskosten	1.084.456,90	832.454,39
Miete und Leasing	740.251,36	520.464,04
Presse- und Lobby-Arbeit	418.082,55	0,00
Instandhaltung	340.349,61	361.520,95
Repräsentationskosten	202.903,25	124.683,10
Kosten des Büros	191.673,21	182.934,04
Versicherungen	149.502,12	98.927,94
Nicht abzugsfähige Betriebsausgaben	72.898,44	128.700,01
Offline Versandkosten	0,00	67.450,02
Übrige	678.552,56	501.081,99
<b>Summe sonstige Kosten des Geschäftsbetriebs</b>	<b>3.878.670,00</b>	<b>2.818.216,48</b>
	<b>18.742.267,65</b>	<b>12.828.919,21</b>

**20 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE**

IN EURO	2006	2005
Ausbuchen von Verbindlichkeiten	122.946,94	39.210,69
Periodenfremde Erträge	83.334,75	0,00
Verrechnung von Sachbezügen	58.435,24	53.696,00
Erträge aus selbst gespielten Lottoscheinen	55.022,44	114.316,64
Auflösung von Rückstellungen	22.499,96	72.866,43
Schaltung Werbebanner Dritter	0,00	17.229,42
Übrige	88.680,93	98.123,06
	<b>430.920,26</b>	<b>395.442,24</b>

**21 FINANZERGEBNIS**

IN EURO	2006	2005
<b>Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge</b>		
Erträge aus Wertpapieren und anderen Ausleihungen	960.773,69	0,00
Zinserträge und ähnliche Erträge	607.607,63	454.576,73
<b>Finanzierungserträge</b>	<b>1.568.381,32</b>	<b>454.576,73</b>
<b>Zinsen und ähnliche Erträge</b>		
Kompensationszahlungen Aktienleihegeschäft	-9.277.637,55	0,00
Dividendenerträge aus Aktienleihegeschäft	9.277.637,55	0,00
<b>Finanzierungserträge</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Zinsen und ähnliche Aufwendungen</b>		
Aktienleihegebühren	-440.340,31	0,00
Zinsaufwendungen für kurzfristige Verbindlichkeiten	-6.752,15	-3.863,96
Zinsaufwendungen für Finanzierungs-Leasingverträge	0,00	-9.235,56
<b>Finanzierungsaufwendungen</b>	<b>-447.092,46</b>	<b>-13.099,52</b>
	<b>1.121.288,86</b>	<b>441.477,21</b>

## 22 STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG

Als Ertragsteuern sind die gezahlten oder geschuldeten Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sowie die latenten Steuerabgrenzungen ausgewiesen.

Die Ertragsteuern setzen sich aus Körperschaftsteuer, Gewerbeertragsteuer und Solidaritätszuschlag zusammen.

Die Gewerbeertragsteuer wird auf das zu versteuernde Einkommen einer Gesellschaft erhoben, unter Kürzung von Erträgen, die nicht der Gewerbeertragsteuer unterliegen, sowie unter Hinzurechnung von Aufwendungen, die für Gewerbeertragsteuerzwecke nicht abzugsfähig sind. Der effektive Gewerbeertragsteuersatz hängt davon ab, in welcher Gemeinde die Gesellschaft eine Betriebsstätte zur Ausübung ihres Gewerbebetriebs unterhält. Der durchschnittliche Gewerbeertragsteuersatz für Hamburg für 2005 und 2006 betrug 19,03 %. Die Gewerbeertragsteuer ist von der Bemessungsgrundlage der Körperschaftsteuer abzugsfähig.

Für die Bewertung der latenten Steuern wird ein Körperschaftsteuersatz von 25,0 % (Vorjahr: 25,0 %) und ein Solidaritätszuschlag von 5,5 % auf die festgesetzte Körperschaftsteuer sowie ein Gewerbeertragsteuersatz von 19,03 % zugrunde gelegt.

Latente Steuern gemäß IAS 12 werden mit dem bei Aufstellung des Abschlusses erwarteten durchschnittlichen Steuersatz zum Zeitpunkt der Umkehrung der Unterschiede berechnet (40,38 %; Vorjahr: 40,38 %).

Die Anlage des überwiegenden Teils der liquiden Mittel in steuerlich günstige Aktienleihetransaktionen während des ersten Halbjahres hat zu einem körperschaftsteuerfreien Ertrag geführt.

IN EURO	2006	2005
Tatsächlicher Steueraufwand	-1.431.520,29	-474.091,45
Steueraufwand wegen Kosten der Kapitalerhöhung durch Börsengang (direkt im Eigenkapital verrechnet)	0,00	-1.707.628,86
Steueraufwand/-ertrag aus der Bildung/Auflösung aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge/zeitliche Differenzen	477.059,79	-988.462,70
Steueraufwand/-ertrag aus der Nutzung/Bildung passiver latenter Steuern aufgrund zeitlicher Differenzen	33.951,72	-1.819,93
Latente Steuern	511.011,51	-2.697.911,49
<b>Tatsächliche und latente Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>	<b>-920.508,78</b>	<b>-3.172.002,94</b>
Ergebnis vor Steuern	8.365.342,98	6.489.528,21
Erwarteter Steueraufwand Ertragsteuern	-3.378.659,80	-2.620.471,49
Steuereffekte nicht voll abzugsfähige Betriebsausgaben	-16.596,43	-42.572,05
Nicht aktivierte steuerliche Verlustvorträge	-31.557,54	-355.299,02
Steuersatzunterschied ausländische Tochterunternehmen	151.902,04	-57.410,06
Steuereffekte nicht voll steuerpflichtiger Erträge aus Aktienleihegeschäften	2.325.081,16	0,00
Nicht steuerpflichtige Aufwendungen/Erträge aus Konsolidierungsvorgängen	-206,08	0,00
Nicht steuerpflichtige Aufwendungen aus der Anwendung von IFRS 2	0,00	-111.445,25
Steuereffekte Vorjahre	12.532,54	0,00
Steuereffekte nicht voll steuerpflichtige Erträge	16.946,55	15.608,70
Übrige	48,78	-413,76
<b>Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>	<b>-920.508,78</b>	<b>-3.172.002,93</b>

Die aktiven und passiven latenten Steuern haben sich wie folgt entwickelt:

#### **AKTIVE LATENTE STEUERN**

IN EURO	31.12.2005	ERTRAG/AUFWAND	31.12.2006
Latente Steueransprüche aufgrund zeitlicher Differenzen	31.254,17	-14.307,62	16.946,55
Latente Steueransprüche aufgrund steuerlicher Verlustvorträge	642.512,76	491.367,41	1.133.880,17
<b>Aktive latente Steuern</b>	<b>673.766,93</b>	<b>477.059,79</b>	<b>1.150.826,72</b>

#### **PASSIVE LATENTE STEUERN**

IN EURO	31.12.2005	ERTRAG/AUFWAND	31.12.2006
Latente Steuerverpflichtungen aufgrund zeitlicher Differenzen	48.200,72	33.951,72	14.249,00
<b>Passive latente Steuern</b>	<b>48.200,72</b>	<b>33.951,72</b>	<b>14.249,00</b>

In 2006 hat die Muttergesellschaft Tipp24 AG zum fünften Mal in Folge ein positives Jahresergebnis (7.041 Tsd. Euro) erwirtschaftet. Es ist aufgrund der Planungen der Gesellschaft davon auszugehen, dass auch zukünftig positive Ergebnisse und Cashflows und damit zu versteuerndes Einkommen erwirtschaftet werden. Die zukünftige vollständige Nutzung der steuerlichen Verlustvorträge, die überwiegend aus der Steuerfreiheit des Dividendenertrages resultieren, ist anzunehmen.

Für die Ventura24 S.L., Madrid, Spanien, erfolgte in 2002 die Aktivierung eines Teilbetrags der steuerlichen Verlustvorträge von 108 Tsd. Euro. Aufgrund des positiven Ergebnisses in 2006 wurden die Erstattungsansprüche auf die Verluste der Jahre 2003–2005 aktiviert. Gestützt durch

die Planungen der Gesellschaft ist davon auszugehen, dass auch zukünftig positive Ergebnisse und Cashflows und damit zu versteuerndes Einkommen erwirtschaftet werden. Die zukünftige vollständige Nutzung der steuerlichen Verlustvorträge ist anzunehmen.

Für die Puntogioco24 s.r.l., Monza, Italien, wurden in Ermangelung einer positiven Geschäftshistorie sowie der erzielten Anlaufverluste keine Erstattungsansprüche auf steuerliche Verlustvorträge aktiviert.

Die steuerlichen Verlustvorträge betragen zum 31. Dezember 2006 ca. 3,1 Mio. Euro bei der Tipp24 AG, ca. 0,6 Mio. Euro bei der Ventura24 S.L. sowie ca. 2,0 Mio. Euro bei der Puntogioco24 s.r.l.

## **23 ERGEBNIS JE AKTIE**

Das Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) erhöhte sich im Geschäftsjahr von 0,46 Euro auf 0,84 Euro/Aktie. Die Steigerung des Ergebnisses je Aktie (+82,2 %) fällt niedriger aus als die Steigerung des Ergebnisses insgesamt (+124,4 %), da die im Zuge des Börsengangs durchgeführte Kapitalerhöhung um 2.176 Tsd. Aktien im Geschäftsjahr 2005 pro rata temporis, in 2006 hingegen ganzjährig berücksichtigt wird.

Bei der Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie wird das den Inhabern von Stammaktien des Mutterunternehmens zuzurechnende Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl an während des Jahres sich im Umlauf befindlichen Stammaktien geteilt.

Bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie wird das den Inhabern von Stammaktien des Mutterunternehmens zuzurechnende Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl an während des Jahres sich im Umlauf befindlichen Stammaktien (bereinigt um die verwässernden Effekte aus Aktienoptionen) geteilt.

## 24 LEASINGVERHÄLTNISSE

### 24.1 FINANZIERUNGS-LEASING

Die von der Gesellschaft im Rahmen von Finanzierungs-Leasingverhältnissen genutzten Vermögenswerte betrafen eine Telefonanlage.

Der Vertrag für die Telefonanlage wurde vorzeitig beendet.

IN EURO	31.12.2006		31.12.2005	
	MINDESTLEASINGZAHLUNGEN		BARWERT DER MINDESTLEASINGZAHLUNGEN	
Verpflichtungen aus dem folgenden Jahr	0,00	39.025,86	0,00	37.475,65
> 1 Jahr – 5 Jahre	0,00	55.414,00	0,00	44.837,79
> 5 Jahre	0,00	4.084,11	0,00	3.055,46
<b>Mindestleasingverpflichtungen, gesamt</b>	<b>0,00</b>	<b>98.523,97</b>	<b>0,00</b>	<b>85.368,90</b>
abzüglich Zinsen	0,00	13.155,07	0,00	0,00
<b>Barwert der Mindestleasingverpflichtungen</b>	<b>0,00</b>	<b>85.368,90</b>	<b>0,00</b>	<b>85.368,90</b>

### 24.2 OPERATING-LEASINGVERHÄLTNISSE

Die Gesellschaft hat mehrere Leasingverträge abgeschlossen, deren wirtschaftliches Eigentum dem Leasinggeber zuzuordnen ist.

Tipp24 AG hat die Leasingzahlungen für sechs Pkw in Höhe von 50 Tsd. Euro erfolgswirksam erfasst.

Im Unterschied zum Vorjahr wurden die finanziellen Verpflichtungen aus Mietverträgen in Höhe von 1.433 Tsd. Euro für die Geschäftsräume der Tipp24 AG, der Ventura24 S.L. und der Puntogioco24 s.r.l. im Operating Leasing statt in den sonstigen finanziellen Verpflichtungen ausgewiesen.

Die zukünftigen Mindestleasingzahlungen und Barwerte der Mindestleasingzahlungen für die Operating-Leasingverhältnisse betragen:

IN EURO	31.12.2006		31.12.2005	
	MINDESTLEASINGZAHLUNGEN		BARWERT DER MINDESTLEASINGZAHLUNGEN	
Verpflichtungen aus dem folgenden Jahr	611.648,05	40.358,43	561.145,01	34.042,30
> 1 Jahr – 5 Jahre	1.483.216,33	44.953,86	1.150.856,02	34.626,96
> 5 Jahre	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Mindestleasingverpflichtungen, gesamt</b>	<b>2.094.864,38</b>	<b>85.312,29</b>	<b>1.712.001,03</b>	<b>68.669,26</b>
abzüglich Zinsen	382.863,34	16.643,03	0,00	0,00
<b>Barwert der Mindestleasingverpflichtungen</b>	<b>1.712.001,04</b>	<b>68.669,26</b>	<b>1.712.001,03</b>	<b>68.669,26</b>



### 24.3 SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Wesentliche sonstige finanzielle Verpflichtungen aus sonstigen Verträgen, u. a. Kooperationsverträgen,

Versicherungsverträgen, Lizenzverträgen und Wartungsverträgen bestehen in folgender Höhe:

IN EURO	2007	2008	2009	2010	2011 UND SPÄTER	SUMME
<b>Sonstige Verträge</b>	<b>1.217.545,62</b>	<b>432.835,56</b>	<b>100.980,03</b>	<b>5.529,00</b>	<b>40.662,00</b>	<b>1.797.552,21</b>

## 25 BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der Tipp24 AG sind als nahestehende Personen im Sinne von IAS 24 anzusehen. Im Berichtsjahr lagen keine wesentlichen Geschäftsbeziehungen zwischen dem Vorstand und dem Aufsichtsrat und den in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen vor, mit Ausnahme derer, die hier explizit genannt sind.

### 25.1 GESCHÄFTSFÜHRUNGSVERTRAG MIT DER SCHUMANN OHG

Die Teilnahme an den Klassenlotterien NKL und SKL vermittelt Tipp24 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 Bestattung 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.

### 25.2 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 hinsichtlich ihrer Akquisitionsstrategie beratend unterstützt und dafür Honorare von insgesamt 84 Tsd. Euro erhalten. Die Vergütung entsprach marktüblichen Konditionen.

### 25.3 BERATUNGSVERTRAG MIT DR.-ING. ULRICH CORNEHL

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2006 im Rahmen verschiedener Umbaumaßnahmen Planungsleistungen des Architektenbüros Dr.-Ing. Ulrich Cornehl in Höhe von knapp 3 Tsd. Euro in Anspruch genommen. Dr.-Ing. Ulrich Cornehl ist der Bruder des Mitglieds des Vorstands Dr. Hans Cornehl.

## 26 FINANZINSTRUMENTE

### 26.1 KREDITRISIKO

Der Umfang des Kreditrisikos der Tipp24 AG entspricht der Summe der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der sonstigen Forderungen.

Aufgrund der Art der Geschäftstätigkeit generiert die Gesellschaft grundsätzlich keine Forderungen gegen Kunden, da die von den Kunden zu zahlenden Beträge durch Lastschrift oder Kreditkarte unmittelbar eingezogen werden. Risiken aus Rücklastschriften oder Kreditkarten von Kunden ohne ausreichende Bonität werden unmittelbar aufwandswirksam erfasst und im sonstigen betrieblichen Aufwand ausgewiesen.

Gegen Spielveranstalter wie die Landeslotteriegesellschaften generiert die Gesellschaft Forderungen aus Gewinnen ihrer Kunden, die nach Erhalt unmittelbar an diese weitergeleitet werden. Aufgrund der Bonität der Spielveranstalter erwartet die Gesellschaft keine wesentlichen Zahlungsausfälle.

Forderungen gegen Zahlungssysteme wie z. B. Kreditkartenunternehmen beinhalten vor allem das Risiko, dass die Kunden der Gesellschaft selbst ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen können. Dieses Risiko wird, wie dargestellt, unmittelbar aufwandswirksam bei Ausfall des Kunden erfasst.

### 26.2 BEIZULEGENDER ZEITWERT DER FINANZINSTRUMENTE

Der beizulegende Zeitwert ist der Betrag, zu dem zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern ein Vermögenswert getauscht oder eine Schuld beglichen werden könnte.

Die folgenden Methoden und Annahmen werden angewendet, um den beizulegenden Zeitwert zu ermitteln:

#### *Liquide Mittel und kurzfristige Wertpapiere*

Der Nominalwert der liquiden Mittel und der kurzfristigen Wertpapiere entspricht im Wesentlichen dem beizulegenden Zeitwert, da sie kurzfristig in Zahlungsmittel umwandelbar sind. Der beizulegende Zeitwert öffentlich gehandelter Finanzinstrumente wird anhand der Preisnotierung für diese oder ähnliche Instrumente ermittelt. Für Finanzinstrumente, die nicht öffentlich gehandelt werden, wird der beizulegende Zeitwert auf Basis einer vernünftigen Schätzung der zukünftigen Zahlungsüberschüsse ermittelt.

#### *Langfristige finanzielle Vermögenswerte*

Der beizulegende Zeitwert für langfristige finanzielle Vermögenswerte wird anhand des Marktpreises für die Ausgabe gleicher oder ähnlicher Wertpapiere ermittelt. Er kann teilweise erheblich von den bilanzierten Anschaffungskosten abweichen. Die fortgeführten Anschaffungskosten zum 31. Dezember 2006 betragen bei dem Zinssammlerprodukt 3.000.000,00 Euro (Anschaffungskosten 3.000.000,00 Euro). Das Produkt ist mit einer Kapitalgarantie hinterlegt.

#### *Kurzfristige Verbindlichkeiten*

Der beizulegende Zeitwert für kurzfristige Verbindlichkeiten wird anhand des Marktpreises für die Ausgabe gleicher oder ähnlicher Schuldinstrumente ermittelt. Der beizulegende Zeitwert für kurzfristige Verbindlichkeiten entspricht in etwa dem Rückzahlungsbetrag.

#### *Langfristige Verbindlichkeiten*

Der beizulegende Zeitwert für langfristige Verbindlichkeiten wird anhand des Marktpreises für die Ausgabe gleicher oder ähnlicher Schuldinstrumente ermittelt. Der beizulegende Zeitwert für langfristige Verbindlichkeiten entspricht in etwa dem Rückzahlungsbetrag.

## 27 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Anfang Januar 2007 hat das Land Sachsen-Anhalt der Tipp24 AG mit einer Verfügung die weitere Ausübung der Geschäftstätigkeit in Sachsen-Anhalt untersagt. Dies betrifft nach dem Wortlaut der Verfügung sowohl die Vermittlung der Beteiligung an Glücksspielen in Sachsen-Anhalt, insbesondere als gewerbliche Organisatorin von Lotterie-Spielgemeinschaften sowie die Werbung für in Sachsen-Anhalt illegale Glücksspiele, die in Sachsen-Anhalt aufgerufen werden können. Die Untersagung wurde sofort wirksam. Tipp24 hat beim zuständigen Verwaltungsgericht eine Klage auf einstweiligen Rechtsschutz eingereicht. Eine Entscheidung hierzu steht noch aus. Der Vollzug der Untersagung wurde bis zur Entscheidung über den einstweiligen Rechtsschutz ausgesetzt.

Wir haben am 12. Februar 2007 die Durchführung eines Aktienrückkaufprogramms bekannt gegeben. Im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms sollen bis zu 5 % des Grundkapitals, dies entspricht 443.615 Aktien, erworben werden. Das Programm hat eine Laufzeit vom 19. Februar bis zum 30. September 2007. Der von der Tipp24 AG zu zahlende Kaufpreis je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) darf den

Börsenkurs nicht um mehr als 10 % über- oder unterschreiten. Für den Aktienrückkauf haben wir ein Kreditinstitut beauftragt. Die Entscheidungen über den Zeitpunkt und den jeweiligen Umfang des Aktienerwerbs erfolgen somit unabhängig unter der Maßgabe, die Aktien möglichst günstig und unter Wahrung der Interessen von Tipp24 zu erwerben. Pro Tag werden nicht mehr als 25 % des durchschnittlichen täglichen Umsatzes mit den Aktien der Tipp24 AG im XETRA-Handel bzw. im Parketthandel der Frankfurter Wertpapierbörse erworben.

Der Aktienrückkauf dient in erster Linie dazu, die erworbenen Aktien als Gegenleistung im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder zum Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen zu verwenden. Darüber hinaus können die erworbenen Aktien stattdessen auch ganz oder teilweise eingezogen werden. Alle Rückkäufe werden nach ihrer Durchführung auf der Website der Tipp24 AG ([www.tipp24-ag.de](http://www.tipp24-ag.de)) bekannt gegeben.

## 28 ZUSÄTZLICHE ANGABEN NACH DEUTSCHEM HANDELSRECHT

### 28.1 VORSTAND

Folgende Personen waren im Geschäftsjahr 2006 als Vorstand bestellt:

- Dr. Hans Cornehl, Kaufmann, *Vorstand Finanzen, Personal 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:

IN EURO	FESTGEHALT	SONSTIGE LEISTUNGEN	VARIABLE VERGÜTUNG	2006	2005
Dr. Hans Cornehl	169.468,00	20.232,33	34.000,00	223.700,33	197.939,04
Marc Peters	169.468,00	17.422,92	34.000,00	220.890,92	197.901,63
Jens Schumann	169.468,00	17.424,63	34.000,00	220.892,63	197.903,34
<b>Summe</b>	<b>508.404,00</b>	<b>55.079,88</b>	<b>102.000,00</b>	<b>665.483,88</b>	<b>593.744,01</b>

Die Gesamtvergütung des Vorstands belief sich im Geschäftsjahr 2006 auf 665 Tsd. Euro. Die sonstigen Leistungen betreffen die Aufwendungen für eine Direkt-

versicherung sowie die anteilige Prämie für die von der Gesellschaft abgeschlossene Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für Organe juristischer Personen.

## 28.2 AUFSICHTSRAT

Dem Aufsichtsrat gehörten im Geschäftsjahr 2006 an:

- Klaus F. Jaenecke, Kaufmann, Vorsitzender
- Dr. Hans-Wilhelm Jenckel, Rechtsanwalt, stellvertretender Vorsitzender
- Annet Aris, Kauffrau, einfaches Mitglied

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder setzte sich im Geschäftsjahr 2006 wie folgt zusammen:

IN EURO	FESTE VERGÜTUNG	SONSTIGE LEISTUNGEN	VARIABLE VERGÜTUNG	2006	2005
Klaus F. Jaenecke	30.000,00	15.708,33	15.000,00	60.708,33	28.927,07
Dr. Hans-Wilhelm Jenckel	18.000,00	15.708,33	9.000,00	42.708,33	18.927,07
Annet Aris	12.000,00	15.708,33	6.000,00	33.708,33	13.927,07
Dorothee Bölke	–	–	–	–	4.000,00
<b>Summe</b>	<b>60.000,00</b>	<b>47.124,99</b>	<b>30.000,00</b>	<b>137.124,99</b>	<b>65.781,21</b>

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

## 28.3 BESTAND AN AKTIEN UND BEZUGSRECHTEN AUF AKTIEN DER ORGANMITGLIEDER (»DIRECTORS' DEALINGS«)

Die folgende Tabelle zeigt die Bestände an Aktien der Tipp24 AG, die von den Organmitgliedern der Tipp24 AG zum 31. Dezember 2006 gehalten wurden und

deren Veränderungen seit 1. Januar 2006. Keines der Organmitglieder hält Bezugsrechte auf die Aktien der Tipp24 AG.

AKTIEN	31.12.2005	ZUGÄNGE	ABGÄNGE	31.12.2006
<b>Vorstand</b>				
Dr. Hans Cornehl	134.695	0	0	134.695
Marc Peters	903.520	0	0	903.520
Jens Schumann	903.518	0	0	903.518
<b>Aufsichtsrat</b>				
Dr. Hans-Wilhelm Jenckel	17.517	0	17.517	0

## 28.4 ENTSPRECHENSERKLÄRUNG ZUR ÜBERNAHME DER EMPFEHLUNGEN DER »REGIERUNGSKOMMISSION DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX«

Am 9. Januar 2007 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.

**28.5 MITARBEITER**

Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl bei der Tipp24 AG sowie im Konzern stellte sich wie folgt dar:

	TIPP24 AG		KONZERN	
	2006	2005	2006	2005
Vorstand	3	3	3	3
Geschäftsführer	0	0	2	2
Angestellte	91	72	144	114
Auszubildende	3	3	3	3
<b>Summe Festangestellte</b>	<b>97</b>	<b>78</b>	<b>152</b>	<b>122</b>

**28.6 HONORAR DES ABSCHLUSSPRÜFERS**

Im Geschäftsjahr 2006 wurden für den Abschlussprüfer, Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft folgende Honorare erfasst:

IN TSD. EURO	2006
Abschlussprüfungen	80
sonstige Bestätigungs- und Bewertungsleistungen	49
Leistungen, die für das Mutterunternehmen oder Tochterunternehmen erbracht worden sind	13
<b>Summe</b>	<b>142</b>

**28.7 KONSOLIDIERUNGSKREIS**

In den Konzernabschluss der Tipp24 AG werden die folgenden Tochterunternehmen einbezogen, an denen die folgenden Anteile gehalten werden bzw. wurden:

	2006 %	2005 %	ERST- KONSOLIDIERUNG
Ventura24 S.L., Madrid/Spanien	100	100	2001
GSG Lottery Systems GmbH, Hamburg	100	100	2001
Puntogioco24 s.r.l., Monza/Italien	100	100	2004

Die Schumann OHG, Hamburg, wurde, obwohl keine Kapital- und Stimmrechtsbeteiligung der Tipp24 AG an dieser besteht, nach IAS 27 und SIC 12.10 in den Konzernabschluss einbezogen. Hierzu verweisen wir auf unsere Ausführungen unter »2.1.5 Konsolidierungsgrundsätze«.

Hamburg, 22. Februar 2007

**Dr. Hans Cornehl**

**Marc Peters**

**Jens Schumann**



## **BESTÄTIGUNGSVERMERK**

Zu dem Konzernabschluss und dem Konzernlagebericht haben wir folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

»Wir haben den von der Tipp24 AG, Hamburg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2006 bis zum 31. Dezember 2006 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung 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 Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht 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 des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt.

Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. 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 Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.«

Hamburg, 2. März 2007

Ernst & Young AG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft

Möbus  
Wirtschaftsprüfer

Hoyer  
Wirtschaftsprüfer

## **BERICHT DES AUFSICHTSRATS**

### ***Beratungen und Prüfung der Geschäftsführung***

Der Aufsichtsrat hat sich im Geschäftsjahr 2006 intensiv mit der Lage und der Entwicklung der Tipp24 AG befasst. Er hat die ihm nach Gesetz und Satzung des Unternehmens übertragenen Aufgaben und Befugnisse zur Beratung und Überwachung des Vorstands uneingeschränkt wahrgenommen. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat in schriftlichen und mündlichen Berichten regelmäßig, umfassend und zeitnah über alle wesentlichen Aspekte der Geschäftsentwicklung, über bedeutende Geschäftsvorfälle sowie die aktuelle Ertragssituation einschließlich der Risikolage und des Risikomanagements. Der Aufsichtsrat hat die Berichte des Vorstands in seinen Sitzungen behandelt und gemeinsam mit dem Vorstand diskutiert. Im Geschäftsjahr fanden insgesamt vier Sitzungen statt. Zwischen den Sitzungen wurde der Aufsichtsrat über Projekte und Vorgänge von besonderer Bedeutung informiert. Sofern erforderlich, wurden die Beschlüsse im schriftlichen Verfahren gefasst. Darüber hinaus trafen sich der Aufsichtsratsvorsitzende und der Vorstand regelmäßig zu Informations- und Konsultationsgesprächen.

### ***Beratungsschwerpunkte***

Im Mittelpunkt der Beratungen des Aufsichtsrats standen

- die Umsatz- und Ergebnisentwicklung sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowohl des Konzerns als auch der in den Märkten Deutschland, Spanien und Italien operativ tätigen Tochtergesellschaften,
- die Unternehmensplanung einschließlich Investitions- und Personalplanung des Konzerns sowie der Tochtergesellschaften,
- die Entwicklung des regulatorischen und ökonomischen Umfelds in den Märkten, in denen Tipp24 operativ tätig ist, wobei hier ein besonderer Schwerpunkt auf die Entwicklung der regulatorischen Diskussion im Umfeld des Glücksspiel-Staatsvertragsentwurfs in Deutschland gesetzt wurde,
- die strategische Ausrichtung, insbesondere die Wachstumsstrategie des Konzerns,
- die Weiterentwicklung der Risikofrüherkennungssysteme und
- die Beratung und Erörterung zustimmungspflichtiger Geschäfte.

### ***Besetzung des Aufsichtsrats***

Dem Aufsichtsrat der Tipp24 AG gehören drei Mitglieder an. Vorsitzender des Aufsichtsrats ist Klaus F. Jaenecke. Er wurde zusammen mit Annet Aris am 10. August 2005 bestellt. Stellvertretender Vorsitzender ist Dr. Hans-Wilhelm Jenckel. Er gehört dem Aufsichtsrat seit dem 19. März 2001 an und wurde am 10. August 2005 erneut bestellt.

### ***Ausschüsse***

Aufgrund der Tatsache, dass der Aufsichtsrat aus lediglich drei Mitgliedern zusammengesetzt ist, wurden keine Ausschüsse gebildet.

### *Corporate Governance und Entsprechenserklärung*

Der Aufsichtsrat hat sich der weiteren Umsetzung der Maßnahmen des »Deutschen Corporate Governance Kodex« gewidmet. Vorstand und Aufsichtsrat haben am 9. Januar 2007 eine Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben und den Aktionären auf der Website der Gesellschaft unter [www.tipp24-ag.de](http://www.tipp24-ag.de) dauerhaft zugänglich gemacht.

### *Jahres- und Konzernabschlussprüfung*

Der vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellte Jahresabschluss der Tipp24 AG und der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2006 sowie der nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellte Konzernabschluss und der Konzernlagebericht wurden von der Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft unter Einbeziehung der Buchführung geprüft und jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Der Aufsichtsrat hat in Kenntnis dieser Prüfungsberichte den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss, den Lagebericht und den Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns sowie den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht geprüft. An seinen Beratungen am 23. März 2007 haben die Abschlussprüfer der Gesellschaft teilgenommen und über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung berichtet.

Der Aufsichtsrat hat sich dem Ergebnis der Prüfung der Abschlussprüfer angeschlossen und als abschließendes Ergebnis seiner eigenen Prüfung keine Einwendungen erhoben. Der Aufsichtsrat billigte in seiner Sitzung am 23. März 2007 den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Konzernabschluss. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands über die Verwendung des Bilanzgewinns für das Geschäftsjahr 2006 schließt sich der Aufsichtsrat an.

### *Schlusswort*

Die Mitglieder des Aufsichtsrats danken Kunden, Geschäftspartnern und Aktionären für das der Tipp24 AG im Jahr 2006 erneut entgegengebrachte Vertrauen. Unsere höchste Anerkennung gilt dem Vorstand sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die unter der hohen Belastung regulatorischer Unsicherheit konsequent und erfolgreich den Wachstumspfad des Unternehmens weiter verfolgt und damit zum siebten Mal in Folge Umsatz und Ergebnis deutlich gesteigert haben. Ihre fachliche Kompetenz sowie ihr stets engagierter persönlicher Einsatz für das Unternehmen und die Zufriedenheit unserer Kunden sind die Grundlage des Erfolgs der Tipp24. Dafür möchten wir an dieser Stelle unseren aufrichtigen Dank aussprechen.

Hamburg, 23. März 2007



Klaus F. Jaenecke  
(Vorsitzender des Aufsichtsrats)



# MEILENSTEINE

- 1999**
  - UNTERNEHMENSGRÜNDUNG
  - FINANZIERUNG DURCH EARLYBIRD VENTURE CAPITAL
- 2000**
  - LAUNCH DER ERSTEN TIPP24-WEBSITE
- 2001**
  - ERSTE VEREINBARUNG MIT EINER STAATLICHEN LOTTERIEGESELLSCHAFT
  - ERSTMALS MARKTFÜHRER\*
- 2002**
  - ERREICHEN DER BREAK-EVEN-SCHWELLE
  - MARKTEINTRITT IN SPANIEN
- 2003**
  - ERSTMALS MEHR ALS 100 MIO. EURO TRANSAKTIONSVOLUMEN
- 2004**
  - 1 MIO. KUNDEN ZUM ENDE DES JAHRES
  - START DER BUSINESS SERVICES MIT WEB.DE
- 2005**
  - MARKTEINTRITT IN ITALIEN
  - AUSBAU DER BUSINESS SERVICES MIT RTLIPP.DE UND LOTTERIE.T-ONLINE.DE
  - BÖRSENGANG
- 2006**
  - ERREICHEN DER BREAK-EVEN-SCHWELLE IN SPANIEN
  - BEGINN EINES POLITISCHEN UND RECHTLICHEN MARKTUMBRUCHS DURCH SPORTWETTENURTEIL (BVERFG)

\*Nach eigener Einschätzung, gemessen am Transaktionsvolumen

# KONZERNKENNZAHLEN DER TIPP24 AG

## NACH IAS/IFRS

STAND: 22. FEBRUAR 2007		2006	2005	2004
<b>Kunden</b>				
Anzahl registrierter Kunden (zum Jahresende)	TSD.	1.770	1.322	1.031
Anzahl registrierter Neukunden	TSD.	448	291	356
Kundenaktivitätsrate		28,6 %	28,6 %	30,9 %
Ø Transaktionsvolumen/Kunde	EURO	598	609	584
Akquisitionskosten je Neukunde	EURO	18,81	20,12	17,01
<b>GuV</b> TSD. EURO				
Transaktionsvolumen		264.235	204.696	154.094
Umsatzerlöse		34.575	26.119	19.504
EBIT		7.244	6.048	3.207
EBT		8.365	6.490	3.324
Ergebnis		7.445	3.318	1.575
<b>Bilanz</b> TSD. EURO				
Liquide Mittel und Wertpapiere (inkl. verpfändeter Mittel und Wertpapiere)		60.764	57.174	13.202
Weitere kurzfristige Vermögenswerte		16.290	7.666	3.092
Langfristige Vermögenswerte, gesamt		5.740	7.296	2.602
<b>AKTIVA</b>		82.794	72.135	18.896
Kurzfristige Verbindlichkeiten		22.128	18.854	10.955
Lang- und mittelfristige Verbindlichkeiten		14	96	124
Eigenkapital		60.652	53.185	7.817
<b>PASSIVA</b>		82.794	72.135	18.896
<b>Cashflow</b> TSD. EURO				
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit		8.360	10.308	5.375
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		-4.769	-6.371	-600
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		-	40.035	175
<b>Personal</b>				
Anzahl Mitarbeiter (Ø Festangestellte ohne Vorstand / GF / Praktikanten / Azubis)	PERS.	144	114	95
Personalaufwand	TSD. EURO	8.277	6.990	5.522
Aufwand je Mitarbeiter	TSD. EURO	58	61	58
Aufwand für Forschung & Entwicklung	TSD. EURO	2.767	2.151	1.938
Mitarbeiter Forschung & Entwicklung	PERS.	56	44	38
<b>Aktie (ab 2004)</b>				
Ø Anzahl Aktien (unverwässert)	STÜCK	8.872.319	7.191.100	6.451.928
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	EURO	0,84	0,46	0,24
Operating Cashflow je Aktie (unverwässert)	EURO	0,94	1,43	0,83
<b>Renditen</b> %				
Rohmarge		13,1 %	12,8 %	12,7 %
EBIT-Marge		21,0 %	23,2 %	16,4 %
Umsatzrendite		21,5 %	12,7 %	8,1 %
Eigenkapitalrendite (RoE)		12,3 %	6,2 %	20,1 %

	2003*	2002*	2001*	2000*	1999*
	675	441	323	121	0
	234	118	202	121	0
	30,3 %	31,4 %	N/A	N/A	N/A
	620	591	N/A	N/A	N/A
	17,52	14,21	N/A	N/A	N/A
	104.812	70.926	42.933	5.200	0
	14.085	8.284	3.808	691	0
	1.000	1.019	-3.170	-5.364	-682
	1.070	1.055	-3.124	-5.695	-690
	2.994	1.752	-3.289	-5.697	-690
	8.251	4.217	2.100	3.878	269
	3.940	2.440	1.558	809	143
	3.845	2.104	1.371	1.366	220
	16.036	8.761	5.029	6.053	633
	9.872	5.797	3.897	1.659	1.068
	99	150	70	46	
	6.065	2.814	1.062	4.349	-435
	16.036	8.761	5.029	6.053	633
	4.570	2.546	-1.321	-5.569	-412
	-506	-399	-457	-1.304	-236
	-30	-30	0	10.481	917
	72	47	26	17	3
	4.285	3.021	2.005	1.076	81
	60	64	77	63	27
	1.420	N/A	N/A	N/A	N/A
	30	N/A	N/A	N/A	N/A
	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	13,4 %	11,4 %	8,9 %	13,3 %	N/A
	7,1 %	12,6 %	-83,2 %	-776,3 %	N/A
	21,3 %	21,6 %	-86,4 %	-824,5 %	N/A
	49,4 %	62,3 %	-309,7 %	-131,0 %	158,6 %



## **FINANZKALENDER 2007**

**26. MÄRZ**

**BILANZPRESSEKONFERENZ**

**07. MAI**

**ZWISCHENBERICHT 1. QUARTAL**

**24. MAI**

**HAUPTVERSAMMLUNG**

**06. AUGUST**

**ZWISCHENBERICHT 2. QUARTAL**

**05. NOVEMBER**

**ZWISCHENBERICHT 3. QUARTAL**

**NOVEMBER**

**ANALYSTENKONFERENZ (FRANKFURT)**

### **HERAUSGEBER**

#### **Tipp24 AG**

Falkenried-Piazza  
Straßenbahnring 11–13  
20251 Hamburg

Telefon +49 (0) 40-32 55 33 0  
Telefax +49 (0) 40-32 55 33 77  
[www.tipp24-ag.de](http://www.tipp24-ag.de)

*Konzept, Text & Design  
impacct communication GmbH  
[www.impacct.de](http://www.impacct.de)*