

Tipp24 AG
Hamburg

Jahresabschluss und Lagebericht
31. Dezember 2006

Tipp24 AG, Hamburg
Bilanz zum 31. Dezember 2006

| AKTIVA | 31.12.2006 EUR | 31.12.2005 EUR | PASSIVA | 31.12.2006 EUR | 31.12.2005 EUR |
|---|----------------------|----------------------|--|----------------------|----------------------|
| ANLAGEVERMÖGEN | | | EIGENKAPITAL | | |
| Immaterielle Vermögensgegenstände | | | Gezeichnetes Kapital | | |
| Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten | 326.298,47 | 380.585,68 | Kapitalrücklage | 8.872.319,00 | 8.872.319,00 |
| | <u>326.298,47</u> | <u>380.585,68</u> | Bilanzgewinn | 43.388.599,01 | 43.388.599,01 |
| | | | | 9.914.145,29 | 3.120.954,66 |
| | | | | <u>62.175.063,30</u> | <u>55.381.872,67</u> |
| Sachanlagen | | | RÜCKSTELLUNGEN | | |
| Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung | 1.008.631,51 | 1.068.951,31 | Steuerrückstellungen | 427.587,82 | 0,00 |
| Geleistete Anzahlungen | 0,00 | 0,00 | Sonstige Rückstellungen | 1.622.521,12 | 1.578.089,84 |
| | <u>1.008.631,51</u> | <u>1.068.951,31</u> | | <u>2.050.108,94</u> | <u>1.578.089,84</u> |
| Finanzanlagen | | | VERBINDLICHKEITEN | | |
| Anteile an verbundenen Unternehmen | 2.811.738,78 | 2.561.738,78 | Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 302.305,85 | 578.244,97 |
| Ausleihungen an verbundene Unternehmen | 640.000,00 | 640.000,00 | - davon mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr: EUR 302.305,85 (Vorjahr: EUR 578.244,97) | | |
| Wertpapiere des Anlagevermögens | 3.000.000,00 | 5.000.000,00 | Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen | 3.676.828,51 | 3.055.271,46 |
| | <u>6.451.738,78</u> | <u>8.201.738,78</u> | - davon mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr: EUR 3.676.828,51 (Vorjahr: EUR 3.055.271,46) | | |
| | <u>7.786.668,76</u> | <u>9.651.275,77</u> | Sonstige Verbindlichkeiten | 12.239.376,09 | 9.266.195,86 |
| | | | - davon mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr: EUR 12.239.376,09 (Vorjahr: EUR 9.266.195,86) | | |
| UMLAUFVERMÖGEN | | | - davon aus Steuern: EUR 177.548,88 (Vorjahr: EUR 250.931,97) | | |
| Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände | | | - davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: EUR 4.069,94 (Vorjahr: EUR 121.563,25) | | |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 165.169,99 | 315.553,78 | | <u>16.218.510,45</u> | <u>12.899.712,29</u> |
| Forderungen gegen verbundene Unternehmen | 143.055,70 | 166.387,79 | | | |
| Sonstige Vermögensgegenstände | 7.873.361,03 | 6.664.159,42 | | | |
| | <u>8.181.586,72</u> | <u>7.146.100,99</u> | | | |
| Wertpapiere | | | RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN | | |
| Sonstige Wertpapiere | 6.000.000,00 | 1.525.298,75 | | 31.606,00 | 13.786,63 |
| Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks | | | | | |
| | 57.489.551,28 | 51.430.564,03 | | | |
| | <u>71.671.138,00</u> | <u>60.101.963,77</u> | | | |
| RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN | | | | | |
| | 1.017.481,93 | 120.221,89 | | | |
| | <u>80.475.288,69</u> | <u>69.873.461,43</u> | | <u>80.475.288,69</u> | <u>69.873.461,43</u> |

Tipp24 AG, Hamburg
Gewinn- und Verlustrechnung für 2006

| | 2006 | | 2005 | |
|---|-----------------------|----------------------|-----------------------|---------------------|
| | EUR | EUR | EUR | EUR |
| Vermittelte Spieleinsätze, brutto | 246.942.188,42 | | 196.041.005,95 | |
| Weitergeleitete Spieleinsätze, netto | <u>216.747.937,05</u> | | <u>172.151.837,90</u> | |
| Umsatzerlöse, netto | | 30.194.251,37 | | 23.889.168,05 |
| Sonstige betriebliche Erträge | | 390.904,59 | | 549.063,70 |
| Personalaufwand | | | | |
| Löhne und Gehälter | | -5.207.289,72 | | -4.440.127,87 |
| Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung | | -1.004.102,10 | | -752.317,80 |
| Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen | | -645.700,38 | | -584.720,28 |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | | -16.734.355,66 | | -15.587.018,91 |
| Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens | | 980.635,40 | | 71.091,68 |
| - davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 19.861,71 (Vorjahr: EUR 71.091,68) | | | | |
| Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge | | 577.277,36 | | 449.571,82 |
| Zinsen und ähnliche Aufwendungen | | <u>-442.967,65</u> | | <u>-21,64</u> |
| Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit | | 8.108.653,21 | | 3.594.688,75 |
| Steuern vom Einkommen und vom Ertrag | | <u>-1.315.462,58</u> | | <u>-473.734,09</u> |
| Jahresüberschuss | | 6.793.190,63 | | 3.120.954,66 |
| Gewinnvortrag aus dem Vorjahr | | <u>3.120.954,66</u> | | <u>0,00</u> |
| Bilanzgewinn | | <u>9.914.145,29</u> | | <u>3.120.954,66</u> |

Tipp24 AG, Hamburg

Anhang für 2006

1. Allgemeine Hinweise

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

Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt.

2. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3. Erläuterungen zur Bilanz

3.1 Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist im nachfolgenden Anlagespiegel dargestellt.

Die Wertpapiere des Anlagevermögens in Höhe von 3.000.000,00 Euro wurden mit den Anschaffungskosten 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.

3.2 Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

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

3.3 Wertpapiere und kurzfristige Geldanlagen

Die Gesellschaft hat am 31. Dezember 2006 sonstige Wertpapiere in Höhe von 6.000 Tsd. Euro gehalten. Sie betreffen in Höhe von 4.000 Tsd. Euro ein Produkt, welches von der Wertentwicklung ausgewählter Aktienpaare profitiert. In Höhe von 2.000 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. Diese entspricht

der Höhe des endfälligen Kupons. Ein Mindestkupon in Höhe von 2,00 % über die Laufzeit wird von dem Emittenten Deutsche Bank garantiert. Anzeichen für eine Wertminderung lagen zum Zeitpunkt der Abschlusserstellung nicht vor, da die Anteile jeweils mit einer Kapitalgarantie der Investmentgesellschaft versehen sind.

Die zum 31. Dezember 2006 ausgewiesenen liquiden Mittel beinhalten im Wesentlichen für Zwecke der kurzfristigen Geldanlage erworbene Anteile an Geldmarktfonds der Deutschen Bank AG mit eintägiger Valuta. Die Anteile sind öffentlich notiert. Der Bilanzansatz erfolgte zu Anschaffungskosten.

3.4 Eigenkapital

3.4.1 Gezeichnetes Kapital

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

3.4.2 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.

3.4.3 Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage in Höhe von 43.388.599,01 Euro besteht zum Bilanzstichtag unverändert.

3.4.4 Mitarbeiterbeteiligungsprogramm

Im Rahmen der Schaffung des Bedingten Kapital I bei der Hauptversammlung vom 07. 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 01. 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 16.02.2007 berechtigten Mitarbeitern insgesamt 24.000 Optionen angeboten. Das Angebot ist bis zum 01. März 2007 anzunehmen, andernfalls verfällt es. Mitgliedern des Vorstands wurden keinen Aktienoptionen angeboten.

3.5 Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen in Höhe von insgesamt 1.622 Tsd. Euro betreffen im Wesentlichen ausstehende Rechnungen und Marketing-Honorare (1.187 Tsd. Euro), Bonuszahlungen für Vorstände und Mitarbeiter (186 Tsd. Euro), Urlaubsansprüche (129 Tsd. Euro) sowie Jahresabschlusskosten (55 Tsd. Euro) und Prozesskosten (25 Tsd. Euro).

3.6 Verbindlichkeiten

Sämtliche Verbindlichkeiten haben eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr. Die sonstigen Verbindlichkeiten betreffen neben Verbindlichkeiten gegenüber Kunden in Höhe von 11.286 Tsd. Euro im Wesentlichen Umsatzsteuer (50 Tsd. Euro), Lohn- und Kirchensteuer (127 Tsd. Euro), sowie erhaltene Anzahlungen (84 Tsd. Euro). Daneben bestehen Verbindlichkeiten gegenüber Dienstleistern in Höhe von 507 Tsd. Euro. Es bestehen weiterhin Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 3.677 Tsd. Euro. Die Verbindlichkeiten im Verbundbereich bestehen in Höhe von 3.020 Tsd. Euro gegenüber der GSG und resultieren im Wesentlichen aus Spieleinsätzen, die mit den zum Bilanzstichtag bestehenden Forderungen aus Provisionserlösen saldiert ausgewiesen sind. Außerdem bestehen Verbindlichkeiten gegenüber Ventura24 in Höhe von 589 Tsd. Euro sowie gegenüber Puntogio-co24 in Höhe von 68 Tsd. Euro.

4. Sonstige Angaben

4.1 Bürgschaften und Sicherheiten

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

4.2 Vorstand

Folgende Personen waren im Geschäftsjahr 2006 als Vorstand bestellt:

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

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

| Angaben in Euro | Festgehalt | Sonstige Leistungen | Variable Vergütung | Summe |
|------------------|------------|---------------------|--------------------|------------|
| Dr. Hans Cornehl | 169.468,00 | 20.232,33 | 34.000,00 | 223.700,33 |
| Marc Peters | 169.468,00 | 17.422,92 | 34.000,00 | 220.890,92 |
| Jens Schumann | 169.468,00 | 17.424,63 | 34.000,00 | 220.892,63 |
| Summe | 508.404,00 | 55.079,88 | 102.000,00 | 665.483,88 |

Die Gesamtvergütung des Vorstands belief sich im Geschäftsjahr 2006 auf 665 Tsd. Euro. Die sonstigen Leistungen betreffen die Aufwendungen für eine Direktversicherung sowie die anteilige Prämie für die von der Gesellschaft abgeschlossene Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für Organe juristischer Personen.

4.3 Aufsichtsrat

Dem Aufsichtsrat gehörten im Geschäftsjahr 2006 an:

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

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

| Angaben in Euro | Feste Vergütung | Sonstige Leistungen | Variable Vergütung | Summe |
|--------------------------|------------------------|----------------------------|---------------------------|--------------|
| Klaus Jaenecke | 30.000,00 | 15.708,33 | 15.000,00 | 60.708,33 |
| Dr. Hans-Wilhelm Jenckel | 18.000,00 | 15.708,33 | 9.000,00 | 42.708,33 |
| Anett Aris | 12.000,00 | 15.708,33 | 6.000,00 | 33.708,33 |
| Summe | 60.000,00 | 47.124,99 | 30.000,00 | 137.124,99 |

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

4.4 Verbundene Unternehmen

| | Beteiligungsquote | Eigenkapital (Euro) | Jahresergebnis (Euro) |
|-----------------------------------|--------------------------|----------------------------|------------------------------|
| | % | 31.12.2006 | in 2006 |
| GSG Lottery Systems GmbH, Hamburg | 100 | 45.651,75 | 0,00 |
| Ventura24 S.L., Madrid, Spanien | 100 | 82.079,04 | 547.259,62 |
| Puntogioco24 srl., Monza, Italien | 100 | 71.738,99 | -473.492,01 |

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

Die Gesellschaft weist zum Bilanzstichtag Verbindlichkeiten gegenüber der GSG in Höhe von 3.020 Tsd. Euro aus.

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

Die Tipp24 AG hat der Ventura24 S.L. ein Gesellschafterdarlehen in Höhe von insgesamt 640 Tsd. Euro gewährt. Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung 2006 und der Planung der Geschäftsführung für 2007 hat der Vorstand das Darlehen zum Stichtag als in voller Höhe werthaltig eingeschätzt. Dieses Darlehen ist zur Vermeidung der Überschuldung der Ventura24 mit einem Rangrücktritt versehen.

Die Gesellschaft hält 100 % des Stammkapitals von 100.000,00 Euro der Puntogioco24 srl. mit Sitz in Monza, Italien.

4.5 Beziehungen zu nahestehenden Personen

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

4.5.1 Geschäftsführungsvertrag mit der Schumann OHG

Die Teilnahme an den Klassenlotterien NKL und SKL vermittelt die Tipp24 AG in Kooperation mit der Schumann OHG. Mit der Direktion der NKL hat die Schumann OHG einen Vertriebsvertrag abgeschlossen; durch die Direktion der SKL hat die Schumann OHG eine Bestellung 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 eingekommenen Provisionen und sonstigen Vermittlungsgebühren an die Tipp24 AG auszukehren.

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

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

4.5.2 Beratungsverträge mit der Jaenecke & Cie. GmbH & Co. KG

Die Jaenecke & Cie. GmbH & Co. KG, München, an der der Vorsitzende des Aufsichtsrats, Herr Klaus F. Jaenecke beteiligt ist, hat die Gesellschaft hinsichtlich ihrer Akquisitionstrategie beratend unterstützt und dafür Honorare in Höhe von insgesamt 84 Tsd. Euro erhalten. Die Vergütung entsprach marktüblichen Konditionen.

4.5.3 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.

4.6 Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Wesentliche sonstige finanzielle Verpflichtungen aus sonstigen Verträgen, u. a. Mietverträge, Leasingverträge, Kooperationsverträgen, Versicherungsverträgen, Lizenzverträgen und Wartungsverträgen bestehen in folgender Höhe:

| Angaben in Euro | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 und später | Summe |
|--------------------------|------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|------------------|
| Sonstige Verträge | 1.687.183 | 886.118 | 536.046 | 440.595 | 76.918 | 3.626.861 |

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

Am 09. 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.

4.8 Mitarbeiter

Während des Geschäftsjahres 2006 waren durchschnittlich beschäftigt:

| | Anzahl Mitarbeiter |
|---------------|-------------------------------|
| Angestellte | 91 |
| Vorstand | 3 |
| Auszubildende | 3 |
| Summe | 97 |

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

Es bestehen die folgenden Beteiligungen an der Tipp24 AG in mitteilungspflichtiger Höhe nach § 20 Abs. 1 oder 4 AktG sowie nach § 21 Abs. 1 oder 1 a WpHG:

| Aktionär | meldepflichtige Beteiligung in % gemäß Mitteilung | meldepflichtige Beteiligung in % vor Mitteilung | Mitteilung vom | Veränderung am |
|--|---|---|----------------|-------------------|
| 1) Marc Peters | 10,18% | 9,78% | 14.11.2005 | 11.11.2005 |
| 2) Jens Schumann | 10,18% | 9,78% | 14.11.2005 | 11.11.2005 |
| 3) Earlybird Pre-Seed GmbH & Co. Beteiligungskommanditgesellschaft Nr.1 | 20,33% | 36,96% | 17.10.2005 | 14.10.2005 |
| - davon unmittelbar gehalten: | 11,80% | 21,46% | 17.10.2005 | 14.10.2005 |
| - davon zugerechnet gemäß § 22 Abs. 2 WpHG von der Earlybird Pre-Seed GmbH & Co. Beteiligungskommanditgesellschaft Nr. 2 | 8,53% | 15,50% | 17.10.2005 | 14.10.2005 |
| 4) Earlybird Pre-Seed GmbH & Co. Beteiligungskommanditgesellschaft Nr. 2 | 20,33% | 36,96% | 17.10.2005 | 14.10.2005 |
| - davon unmittelbar gehalten: | 8,53% | 15,50% | 17.10.2005 | 14.10.2005 |
| - davon zugerechnet gemäß § 22 Abs. 2 WpHG von der Earlybird Pre-Seed GmbH & Co. Beteiligungskommanditgesellschaft Nr.1 | 11,80% | 21,46% | 17.10.2005 | 14.10.2005 |
| 5) Newton Investment Management | 5,33% | n/a | 03.02.2006 | 03.02.2006 |
| 6) Kairos Fund Limited | 5,09% | n/a | 10.10.2006 | 10.10.2006 |

4.10 Honorar des Abschlussprüfers

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

| <u>Angaben in Tsd. Euro</u> | |
|--|------------|
| Abschlussprüfungen | 80 |
| Sonstige Bestätigungs- und Bewertungsleistungen | 49 |
| Leistungen, die für das Mutterunternehmen oder Tochterunternehmen erbracht worden sind | 13 |
| Summe | <u>142</u> |

4.11 Konzernabschluss

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

4.12 Ergebnisverwendung

Der Bilanzgewinn beträgt Euro 9.914.145,29. Der Vorstand schlägt vor, diesen auf neue Rechnung vorzutragen.

Hamburg, den 22. Februar 2007

Dr. Hans Cornehl

Marc Peters

Jens Schumann

Entwicklung des Anlagevermögens 2006

| | Anschaffungs- und Herstellungskosten | | | | Kumulierte Abschreibungen | | | | Buchwerte | | |
|---|--------------------------------------|----------------|----------------|----------------------------------|---------------------------|-----------------|----------------|----------------|-------------------|-------------------|--------------|
| | 1.1.2006 EUR | Zugänge EUR | Abgänge EUR | Umgliederung ¹ EUR | 31.12.2006 EUR | 1.1.2006 EUR | Zugänge EUR | Abgänge EUR | 31.12.2006 EUR | 31.12.2005 EUR | |
| Immaterielle Vermögensgegenstände | | | | | | | | | | | |
| Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten | 1.797.217,93 | 173.732,62 | 101.015,41 | 0,00 | 1.869.935,14 | 1.416.632,25 | 214.342,83 | 87.338,41 | 1.543.636,67 | 326.298,47 | 380.585,68 |
| | 1.797.217,93 | 173.732,62 | 101.015,41 | 0,00 | 1.869.935,14 | 1.416.632,25 | 214.342,83 | 87.338,41 | 1.543.636,67 | 326.298,47 | 380.585,68 |
| Sachanlagen | | | | | | | | | | | |
| Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung | 2.349.991,22 | 386.492,85 | 423.435,02 | 0,00 | 2.313.049,05 | 1.281.039,91 | 431.357,55 | 407.979,92 | 1.304.417,54 | 1.008.631,51 | 1.068.951,31 |
| | 2.349.991,22 | 386.492,85 | 423.435,02 | 0,00 | 2.313.049,05 | 1.281.039,91 | 431.357,55 | 407.979,92 | 1.304.417,54 | 1.008.631,51 | 1.068.951,31 |
| Finanzanlagen | | | | | | | | | | | |
| 1. Anteile an verbundenen Unternehmen | 2.561.738,78 | 250.000,00 | 0,00 | 0,00 | 2.811.738,78 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 2.811.738,78 | 2.561.738,78 |
| 2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen | 640.000,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 640.000,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 640.000,00 | 640.000,00 |
| 3. Wertpapiere des Anlagevermögens | 5.000.000,00 | 0,00 | 0,00 | -2.000.000,00 | 3.000.000,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 3.000.000,00 | 5.000.000,00 |
| | 8.201.738,78 | 250.000,00 | 0,00 | -2.000.000,00 | 6.451.738,78 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 6.451.738,78 | 8.201.738,78 |
| | 12.348.947,93 | 810.225,47 | 524.450,43 | -2.000.000,00 | 10.634.722,97 | 2.697.672,16 | 645.700,38 | 495.318,33 | 2.848.054,21 | 7.786.668,76 | 9.651.275,77 |

¹ Davon EUR 2.000.000,00 Übertragungen in das Umlaufvermögen

Lagebericht der Tipp24 AG, Hamburg

01. Januar bis 31. Dezember 2006

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 Puntogio-co24 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. Etwas 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

Hohe Jackpots

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

Diese 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 fortlaufend zu steigern. Dabei wollen wir die durchschnittliche Aktivitätsrate innerhalb der durch die zufällige zeitliche Verteilung von hohen Jackpots bedingten statistischen Schwankungen stabil halten.

Die Anzahl der Kundenregistrierungen wird maßgeblich durch Marketingmaßnahmen getrieben. Um sie 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.

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.

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.

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.

| <u>Angaben in %</u> | <u>2004</u> | <u>2005</u> | <u>2006</u> | <u>Ziel 2007 mittelfristig</u> | |
|-----------------------|-------------|-------------|-------------|--------------------------------|---|
| Personalaufwandsquote | 22,6 | 21,7 | 20,6 | ↓ | ↓ |

Personalaufwandsquote: Verhältnis von Personalaufwand zu Umsatz

Entwicklung der Renditekennziffern

Wir profitieren von erheblichen Skaleneffekten, die es uns ermöglichten, 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 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 10,9 %.

| <u>Angaben in %</u> | <u>2004</u> | <u>2005</u> | <u>2006</u> | <u>Ziel 2007 mittelfristig</u> | |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|--------------------------------|---|
| EBIT-Marge | 23,3 | 12,9 | 23,2 | ↑ | ↑ |
| Umsatzrendite | 21,0 | 13,1 | 22,5 | ↑ | ↑ |
| Eigenkapitalrendite | 46,7 | 5,6 | 10,9 | ↑ | ↑ |

Eigenkapitalrendite: Ergebnis im Verhältnis zum Eigenkapital

Strategie: Mehrdimensionales Wachstum

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

- im Kernmarkt Deutschland durch **Gewinnung neuer Kunden** weiter wachsen,
- die **Qualität unseres Angebots** mit dem Ziel einen nachhaltig erstklassigen Service zu bieten weiter zu steigern,
- 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.

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 die Tipp24-AG im Zusammenspiel mit einem operativen Management-Team, das sich aus den Abteilungsleitern Marketing, Technik und Finanzen sowie einer Gruppe von Teamleitern zusammensetzt. Darüber hinaus besteht eine enge Zusammenarbeit mit den Geschäftsführern der Tochtergesellschaften im Ausland.

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:

- Neuentwicklung des Produkts ARD-Fernsehlotterie für den deutschen Markt,
- Neuentwicklung der spanischen Standardlotterierprodukte 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 38 Mitarbeiter voll- und teilzeitig mit Forschung und Entwicklung befasst. Der F&E-Aufwand betrug 2,3 Mio. Euro und wurde im Wesentlichen durch Personalkosten verursacht.

| <u>Angaben in Tsd. Euro</u> | <u>2004</u> | <u>2005</u> | <u>2006</u> |
|--------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <i>F&E-Aufwand</i> | 1.486 | 1.746 | 2.300 |
| <i>Durchschnittliche Anzahl MAer</i> | 24 | 30 | 38 |

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 Wirtschaftsräumen 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 Finanzierungsbedingungen 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 Landeslotteriegesetze, 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 Glücksspielstaatsvertrags 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 Mitgliedsstaaten 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 (Gesamtvolumen 2004: 138 Mrd. Euro; Quelle: La Fleur's 2005 World Lottery Almanac, »La Fleur's«) und wies in den letzten Jahren konstante Wachstumsraten von durchschnittlich 3,3 % (Quelle: Global Betting and Gambling Consultants, The Global Betting and Gambling Report 2004/05, »GBGC«) auf.

Die 16 Gesellschaften des Deutschen Lotto- und Totoblocks mussten 2006 wiederum einen leichten Umsatzrückgang von rund 2 % auf 7,9 Mrd. (Vorjahr: 8,1 Mrd.) hinnehmen. Anders als im Vorjahr führen wir diesen Rückgang auf die teilweise Beschränkung von Werbeaktivitäten und Produktportfolio, die vor dem Hintergrund der regulatorischen Diskussion stattgefunden hat, zurück. Insbesondere war ein deutlich rückläufiger Umsatz bei der staatlichen Sportwette »Oddset« zu verzeichnen. Das erfolgreiche Weihnachtsprodukt »ExtraLotto« wurde 2006 nicht mehr ausgespielt. Das regelmäßig umsatzstärkste 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 Lottojackpots im Oktober eher enttäuschend.

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.

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.

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.

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.

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:

- Das Ergebnis des Geschäftsjahrs 2005 war in Höhe von 4.229 Tsd. Euro mit den Kosten des Börsengangs belastet.
- Die Anlage von liquiden Mitteln in steuerlich günstigen Aktienleihetransaktionen hat 2006 zu einer Minderung der durchschnittlichen Steuerquote auf 16,2 % geführt.
- Das zufallsbedingte Ausbleiben hoher Jackpots im zweiten Quartal 2006 dämpfte die Entwicklung der Neukundenzahlen 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 Neukundenzahl, 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“ 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 Nichtausspielung der Silvesterlotterie „ExtraLotto“ sowie der Kosten für Marketing infolge beschleunigter Gewinnung neuer Kunden und für Lobby-Arbeit nicht erreicht werden.

| | 01.01.-31.12.2006 | | 01.01.-31.12.2005 | | Veränd. % |
|---|-------------------|--------------|-------------------|--------------|--------------|
| | in Tsd. Euro | % | in Tsd. Euro | % | |
| Transaktionsvolumen | 246.942 | | 196.041 | | 26,0 |
| Weitergeleitete Spieleinsätze abzüglich Provisionen | 216.748 | | 172.152 | | 25,9 |
| Umsatzerlöse | 30.194 | 100,0 | 23.889 | 100,0 | 26,4 |
| Personalaufwand | -6.211 | -20,6 | -5.192 | -21,7 | 19,6 |
| Sonstiger betrieblicher Aufwand | -16.734 | -55,4 | -15.587 | -65,2 | 7,4 |
| ./. abzüglich sonstige betriebliche Erträge | 391 | 1,3 | 549 | 2,3 | -28,8 |
| Betrieblicher Aufwand | -22.555 | -74,7 | -20.230 | -84,7 | 11,5 |
| EBITDA | 7.639 | 25,3 | 3.659 | 15,3 | 108,8 |
| Abschreibungen | -646 | -2,1 | -585 | -2,4 | 10,4 |
| EBIT | 6.994 | 23,2 | 3.074 | 12,9 | 127,5 |
| Finanzergebnis | 1.115 | 3,7 | 521 | 2,2 | 114,1 |
| Ergebnis vor Ertragsteuern | 8.109 | 26,9 | 3.595 | 15,1 | 125,6 |
| Ertragsteuern | -1.315 | -4,5 | -474 | -2,1 | 177,7 |
| Ergebnis | 6.793 | 22,5 | 3.121 | 13,1 | 117,7 |
| Aufriss sonstiger betrieblicher Aufwand | | | | | |
| Marketingkosten | -10.248 | -33,9 | -7.046 | -29,5 | 45,4 |
| Direkte Kosten des Geschäftsbetriebs | -2.577 | -8,5 | -2.362 | -9,9 | 9,1 |
| Sonstige Kosten des Geschäftsbetriebs | -3.909 | -12,9 | -6.179 | -25,9 | -36,7 |
| Sonstiger betrieblicher Aufwand | -16.734 | -55,4 | -15.587 | -65,2 | 7,4 |
| Aufriss Marketingkosten | | | | | |
| Marketing eigene Kunden | -6.835 | -22,6 | -5.413 | -22,7 | 26,3 |
| Provisionen Business Services | -3.413 | -11,3 | -1.633 | -6,8 | 109,0 |
| Marketingkosten | -10.248 | -33,9 | -7.046 | -29,5 | 45,4 |

Ergebnisentwicklung

2006 steigerten wir das **EBIT** um 127,5 % auf 6.994 Tsd. Euro, die EBIT-Marge verbesserte sich erheblich von 12,9 % auf 23,2 %. Die deutliche Steigerung resultiert aus dem belastenden Sondereffekt des Börsengangs in 2005. Die Marketingaufwandsquote stieg um 4,4 %-Punkte auf 33,9 % (Vorjahr: 29,5 %), weil wir einerseits die Marketingaktivitäten für eigene Kunden insbesondere im vierten Quartal gesteigert haben. Andererseits verzeichneten wir einen wesentlichen Anstieg der Gebühren für unsere Business Service Partner infolge gesteigerter Geschäftsvolumina. Die Personalkostenquote hingegen konnte um 1,1 %-Punkte auf 20,6 % (Vorjahr: 21,7 %) erneut gesenkt werden.

Das **Finanzergebnis** hat sich – aufgrund des deutlich höheren durchschnittlichen Bestands an liquiden Mitteln der Gruppe im Geschäftsjahr 2006 gegenüber 2005 mit insgesamt 1.115 Tsd. Euro deutlich 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. Insgesamt konnten wir das **Ergebnis nach Steuern** im Jahresvergleich um 117,7 % auf 6.793 Tsd. Euro steigern. Die Umsatzrendite nach Steuern stieg entsprechend um 9,4 %-Punkte auf 22,5 %.

Die **Eigenkapitalrendite** konnten wir im Berichtszeitraum im Vergleich zum Vorjahr von 5,6 % auf 10,9 % steigern.

Das **Ergebnis je Aktie** (unverwässert und verwässert) erhöhte sich im Geschäftsjahr 2006 von 0,43 auf 0,77 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.

Umsatzentwicklung

Insgesamt konnten wir das **Transaktionsvolumen** im Berichtsjahr um 26,0 % auf 246.942 Tsd. Euro ausweiten. Den Anteil der Umsatzerlöse am Transaktionsvolumen – die **Rohmarge** – lag mit 12,2 % auf dem Niveau des Vorjahres.

So gelang es uns, die **Umsatzerlöse** – die sich im Wesentlichen aus den Provisionen und Zusatzgebühren zusammensetzen – um 26,4 % auf 30.194 Tsd. Euro zu steigern.

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 19,6 % auf 6.211 Tsd. Euro. Dies resultierte im Wesentlichen aus der Einstellung weiterer Mitarbeiter in der Tipp24 AG – auch zur Erfüllung der Anforderungen der Notierung im Prime Standard der Deutschen Börse. Der Anstieg verlief allerdings deutlich unterproportional zu den Umsatzsteigerungen, so dass die Personalaufwandsquote um 1,1 %-Punkte auf 20,6 % sank.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind 2006 im Vorjahresvergleich um 7,4 % auf 16.734 Tsd. Euro angestiegen.

- Die Marketingkosten sind um 45,4 % auf 10.248 Tsd. Euro (33,9 % des Umsatzes; +4,4 %-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 6.835 Tsd. Euro um 26,3 % 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, so dass 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 9,1 % auf 2.577 Tsd. Euro: Sie lagen bei 1,0 % des Transaktionsvolumens (Vorjahr: 1,2 %). Es gelang uns weiterhin, Kostendegressionseffekte durch verbesserte Einkaufskonditionen im Zahlungsverkehr und durch effizientere Abwehr von Zahlungsausfällen zu realisieren. Im Verhältnis zum Umsatz ist diese Kostenquote um 1,4 %-Punkte auf 8,5 % gesunken.
- Die Reduzierung der sonstigen Kosten des Geschäftsbetriebs um 36,7 % auf 3.909 Tsd. Euro im Geschäftsjahr 2006 (Vorjahr: 6.179 Tsd. Euro) resultierte im wesentlichen aus den Kosten des Börsengangs in Höhe von 4.229 Tsd. Euro, welche einmalig im Geschäftsjahr 2005 anfielen. Die Kostenquote im Verhältnis zum Umsatz lag mit 12,9% um 13,0 %-Punkte unter dem Vorjahreswert.

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 61 Tsd. Euro (+10,4 %) auf 646 Tsd. Euro gestiegen.

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 32,1 % auf 12.239 Tsd. Euro (Vorjahr: 9.266 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 von 79,2 % (2005) auf 77,3 % (2006) auf Vorjahresniveau bewegt.

Bedeutung außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente für die Finanzlage

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente spielen für die Finanzierung des Tipp24 AG keine wesentliche Rolle. Es wurden Avalkredite zur Absicherung von zukünftigen Verpflichtungen aus Mietverträgen für Büroräume in Höhe von 117 Tsd. Euro aufgenommen.

Investitionsanalyse

Die im Berichtsjahr getätigten Gesamtinvestitionen betragen 810 Tsd. Euro. Maßgeblichen Anteil hat die Erhöhung des Stammkapitals und der Kapitalrücklage der Tochtergesellschaft in Italien gehabt (250 Tsd. Euro). Der verbleibende Teil wurde zum Ausbau der technischen Infrastruktur in Deutschland aufgewendet (Software 174 Tsd. Euro, Hardware 307 Tsd. Euro, Betriebs- und Geschäftsausstattung 79 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.

Liquiditätsanalyse

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.

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 414,7 % auf 351,6 % 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 der Tipp24 AG wird überwiegend von den kurzfristigen Vermögenswerten in Höhe von 72.688 Tsd. Euro (Vorjahr: 60.222 Tsd. Euro) getragen. Diese bestehen wiederum im Wesentlichen einerseits aus liquiden Mitteln und Wertpapieren (57.489 Tsd. Euro) und andererseits aus Forderungen gegen Spielveranstalter aus Gewinnen, die auf vermittelte Spielscheine entfallen sind (3.646 Tsd. Euro), aus Forderungen gegen Banken und Kreditkartenunternehmen aus dem Zahlungsverkehr im Spielbetrieb (1.991 Tsd. Euro) sowie aus Sicherheitseinbehalten (963 Tsd. Euro). Zusätzlich hielten wir 2006 6.000 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 326 Tsd. Euro, Anlagen – überwiegend Hardware und Büroausstattung – in Höhe von 1.009 Tsd. Euro, langfristige Finanzanlagen in Höhe von 3.000 Tsd. 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.

Bedeutung außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente für die Vermögenslage

Tipp24 hat zukünftige Verpflichtungen aus Verträgen in Höhe von 3.627 Tsd. Euro. Diese setzen sich aus Verpflichtungen aus Miet-, Leasing-, Kooperations-, Versicherungs-, Wartungs- und Lizenzverträgen zusammen.

Mitarbeiter

Der Tipp24 AG beschäftigte 2006 neben den drei Vorständen durchschnittlich 91, zum Jahresende 92 feste Mitarbeiter sowie im Durchschnitt 3 Auszubildende. Die Fluktuation betrug 12,8 %. Das Durchschnittsalter lag bei 35,2 Jahren. Außerdem waren durchschnittlich 45 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 76 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.

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 77,3 % durch weitere Investitionen in den Geschäftsaufbau auf etwa 35 % zu senken und dabei Eigenkapitalrenditen von über 30 % zu erzielen.

Angaben hinsichtlich des Übernahmerichtlinie-Umsetzungsgesetz 2006 (WpÜG n.F.)

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 | Melddatum |
|---|--------------------|-------------------|
| 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 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) 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 (GlStV-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 Ministerpräsidenten 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 ausrei-

chend 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.

- *Lotterieweggesetz in Sachsen-Anhalt*

Anfang Januar 2006 informierte das Landesverwaltungsamt Sachsen-Anhalt die Tipp24 AG, dass Tipp24 ihrer Meinung nach gegen das Lotterieweggesetz des Landes Sachsen-Anhalt verstoße. Danach müssen Spielvermittler, die in Sachsen-Anhalt Lotteriewegprodukte 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 Lotterieweggesetzes 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 Lotterieweggesetz 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 Lotteriespielgemeinschaften, 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 sechsstelligen 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 Lottogesellschaften 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 durch 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 04. Juli 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 (Super-Enalotto) 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 Provisionsatzes 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 Risikoüberwachungsstrukturen, die eine frühzeitige Erkennung von Fehlentwicklungen und Risiken ermöglichen – insbesondere auch im IT-Bereich – eine ständige Herausforderung für uns.

Wir planen für die nächsten Jahre einen weiteren Personalzuwachs und den Ausbau unserer Geschäftstätigkeit in neuen Märkten und 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

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 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 lebhafte 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 Wirtschaftsbau 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 das Wachstum der registrierten Kunden sowie des Transaktionsvolumens und des Umsatzes ähnlich wie in 2006 fortsetzen. 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 ins-

besondere 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.

Hamburg, den 22. Februar 2007

Dr. Hans Cornehl

Marc Peters

Jens Schumann

BESTÄTIGUNGSVERMERK

Wir haben den Jahresabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang - unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Tipp24 AG, Hamburg, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2006 bis zum 31. Dezember 2006 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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

Hamburg, 2. März 2007

Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Möbus
Wirtschaftsprüfer

Hoyer
Wirtschaftsprüfer