

Testatsexemplar

Elitemedianet GmbH
Hamburg

Jahresabschluss zum 31. Dezember 2009
und Lagebericht für das Geschäftsjahr 2009

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Inhaltsverzeichnis	Seite
Lagebericht 2009.....	1
Jahresabschluss.....	1
1. Bilanz zum 31. Dezember 2009	3
2. Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2009 bis 31. Dezember 2009.....	5
3. Anhang 2009	7
Anlagenspiegel	11
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	1

Elitemedianet GmbH, Hamburg

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2009

1. Geschäft und Rahmenbedingungen

1.1. Wirtschaftliches Umfeld

Im Jahr 2009 war das Bruttoinlandsprodukt nach Einschätzung des Statistischen Bundesamtes um 5 Prozent niedriger als im Jahr zuvor. Deutschland hat die stärkste Rezession der Nachkriegszeit erlebt. Für das kommende Jahr wird von einer leichten Erholung der Wirtschaft und einem kleinen Wachstum i.H.v. ca. 1 Prozent ausgegangen.

Dagegen entwickelte sich die Internetnutzung in Deutschland weiterhin erfreulich. Das Internet wird über alle Altersgruppen hinweg ein immer wichtigerer Bestandteil im Alltag. Laut ARD/ZDF-Onlinestudie 2009 ist der Anteil der Internetnutzer in Deutschland von 65,8 Prozent im Vorjahr auf 67,1 Prozent angestiegen. 43,5 Millionen der bundesdeutschen Erwachsenen sind online, 0,8 Millionen mehr als im Vorjahr. Die größten Wachstumspotenziale gehen auch weiterhin von der älteren Generation aus.

Der Markt für Online Partnervermittlungen ist 2009 im zweistelligen Prozentbereich gewachsen. Die gesamtwirtschaftliche Rezession hat sich nicht negativ ausgewirkt.

1.2. Überblick über die Gesellschaft und ihre Geschäftstätigkeit

Die Elitemedianet GmbH blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2009 zurück. Alle wesentlichen geschäftlichen Kenngrößen haben sich stark verbessert und die schon in den Vorjahren erfreuliche Entwicklung wurde nochmals übertroffen.

Elitemedianet GmbH gehört zu den führenden seriösen Online-Partnervermittlungen für dauerhafte Beziehungen im deutschsprachigen Raum. Die Gesellschaft betreibt die Internetseiten ElitePartner.de und AcademicPartner.de (seit 10/2009).

Zielgruppe für die Angebote sind Akademiker und Singles mit Niveau. ElitePartner.de verzeichnet ca. zwei Mio. registrierte

Mitglieder.

Mit der Marke ElitePartner.de werden die Märkte Deutschland, Österreich und Schweiz bearbeitet. Daneben hat die Gesellschaft die Marke AcademicPartner.de gelauncht, um weitere anspruchsvolle Zielgruppen und neue Umsatzpotentiale in den o.g. Regionen zu erschließen.

1.3. Wettbewerbssituation und Marktstellung der Gesellschaft

Die Elitemedianet GmbH befindet sich in einem stark umkämpften Markt- und Wettbewerbsumfeld.

Marktführer und wichtigster Wettbewerber für die Gesellschaft ist die zu Holtzbrinck gehörende „Parship“ aus Hamburg.

Im Jahr 2009 sind zahlreiche neue Wettbewerber an den Start gegangen, u.a. „partnersuche.de“ und „eDarling“. Insbesondere eDarling.de tritt mit großer Aggressivität und hohen Mediaausgaben gegen die etablierten Anbieter an. Anfang 2010 hat sich der internationale Marktführer „eHarmony“ aus den USA an eDarling beteiligt.

Der Elitemedianet GmbH ist es trotz harten Wettbewerbs gelungen, ihre Wettbewerbsposition in der DACH-Region zu stärken bzw. auszubauen und den Markteintritt für neue Player damit zu erschweren. Für neu gegründete Services wird es aufgrund der hohen erforderlichen Mediaausgaben zunehmend schwierig, eine kritische Masse an Kunden für die eigene Marke zu gewinnen.

2. Analyse des Geschäftsverlaufs und der Rahmenbedingungen

2.1. Ertragslage

Entwicklung des Umsatzes und des Ergebnisses

Die Gesellschaft hat im Jahr 2009 ihr Rohergebnis gegenüber dem Vorjahr von 12.007 TEUR auf 20.556 TEUR um 71,2% gesteigert. Der Jahresüberschuss verbesserte sich von 2008 (319 TEUR) auf 2009 (1.623 TEUR) um 408%. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 1.969 TEUR.

Die relativen Erlössteigerungen entfallen etwa gleich verteilt auf die drei Ländermärkte Deutschland, Österreich und Schweiz. Der positive Umsatzwachstumstrend der Vorjahre setzte sich somit fort. Die Steigerung des Umsatzes ist im Wesentlichen auf die erhöhten Mediaspendings und die entsprechende Ausrichtung am Markt (Zielgruppenansprache, Produktgestaltung) zurückzuführen.

Die neu gestartete Marke AcademicPartner.de entwickelte sich erwartungsgemäß. Vor dem Hintergrund der Marketingausgaben für die Erstbefüllung der Kundendatenbank ist das Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit in 2009 planmäßig negativ.

Entwicklung der Kosten

Wesentliche Veränderungen in den Kostenstrukturen sind gegenüber dem Vorjahr nicht zu verzeichnen. Die Kostensteigerungen im Bereich Personal (+30%), bezogene Leistungen (+128%) sind insbesondere auf Ressourcenerweiterungen zur Stützung des Wachstums zurückzuführen. Zu den bezogenen Leistungen gehört u.a. die externe Unterstützung für die Verbesserung von Kundenservice und –zufriedenheit.

Charakteristisch für die Geschäftsentwicklung ist ein hoher Anteil der Ausgaben für Markenbildung und Neukundenakquise an den Gesamtkosten. Diese Mediaausgaben sind eine wichtige Basis für den raschen Umsatz- und Kundenzuwachs in den bedienten Märkten. Die entsprechenden Ausgaben sind um 37% im Vergleich zum Vorjahr gestiegen und stellen den größten Kostenblock der Gesellschaft dar.

In den sonstigen Kosten spiegelt sich das schnelle organische Wachstum der Gesellschaft wider. Wesentliche Sondereffekte sind nicht enthalten.

2.2. Mitarbeiterentwicklung

Im letzten Quartal des vergangenen Jahres wurde ein obligatorisches Personalentwicklungsprogramm mit Ziel- und Fortbildungsgesprächen verankert. Im Januar/Februar des laufenden Jahres wurde eine umfangreiche Mitarbeiterbefragung durchgeführt.

2.3. Investitionen

Die Investitionstätigkeit fokussierte sich im Jahr 2009 auf den Ersatz und die Veränderung von Arbeitsplatz- und Infrastrukturkapazitäten. Die Zugänge im Bereich der immateriellen Vermögensgegenstände (+480 TEUR) sowie im Sachanlagevermögen (+52 TEUR) stehen überwiegend in diesem Zusammenhang.

2.4. Finanzlage

Die liquiden Mittel der Gesellschaft verringerten sich von 902 TEUR in 2008 auf 211 TEUR in 2009.

Dementsprechend verringerte sich die Liquidität 1. Grades (Liqui I = Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten / (Rückstellungen + Verbindlichkeiten + passiver RAP)) von 32% im Vorjahr auf 5% zum Stichtag 2009, ein unterdurchschnittlicher Wert im Vergleich zum Jahresdurchschnitt von 25%. Mit 155% liegt die Liquidität 2. Grades (Liqui II = (Umlaufvermögen + aktiver RAP) / (Rückstellungen + Verbindlichkeiten + passiver RAP) im Vergleich zum Vorjahr hingegen auf einem ähnlich hohen Niveau (Vorjahr 147%).

Im Jahr 2009 wurde mit der TOMORROW FOCUS AG ein Cash-Pooling-Vertrag abgeschlossen. Im Rahmen dieses Verfahrens bestanden zum Stichtag Forderungen an die TOMORROW FOCUS AG in Höhe von 1.462 TEUR. Im Vorjahr erfüllte diesen Zweck ein Darlehen an die Muttergesellschaft in Höhe von 1.500 TEUR, welches durch das Cash-Pooling ersetzt wurde.

Es besteht kein Liquiditätsrisiko, da der geplante Liquiditätsbedarf gewährleistet wird.

Die Gesellschaft erwirtschaftete ihren Cash-Bedarf aus der laufenden Geschäftstätigkeit. Auf eine Finanzierung durch Kredite oder Zuschüsse der Gesellschafter war sie in 2009 dementsprechend nicht angewiesen. Die vergleichsweise geringe Liquidität 1. Grades zum Bilanzstichtag wurde durch die geringfügig verspätete Begleichung der monatlichen Forderung gegenüber einem Payment-Dienstleister verursacht.

2.5. Vermögenslage

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich dem Umsatzanstieg entsprechend im Vergleich zum Vorjahr um 1.728

TEUR erhöht. Außerdem ist durch die Vorauszahlung der Mediakosten der Posten „aktive Rechnungsabgrenzung“ um 912 TEUR gestiegen. Die „sonstigen Vermögensgegenstände“ erhöhten sich um 780 TEUR. Ein Rückgang des Guthabens bei Kreditinstituten und des Kassenbestandes ist i.H.v. 691 TEUR zu verzeichnen, da im Dezember 2009 ein Cash-Pooling-Vertrag mit der TOMORROW FOCUS AG abgeschlossen wurde.

Auf der Passivseite sind die Rückstellungen im Vergleich zum Vorjahr um 662 TEUR gestiegen. Die signifikanten Posten sind die Veränderungen der Steuerrückstellungen (+344 TEUR) und die sonstigen Rückstellungen (+363 TEUR) für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften und für Kulanzen. Außerdem ist ein Zuwachs der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen i.H.v. 519 TEUR zu verzeichnen, da die Mediakosten im 4. Quartal gegenüber 2008 gestiegen sind.

Die bereits in Vorauskasse vereinnahmten Beträge für Produkte mit Laufzeitende im Folgejahr wurden zum Bilanzstichtag entsprechend passiv abgegrenzt. Der passive Abgrenzungsposten erhöhte sich aufgrund der gestiegenen Geschäftstätigkeit von 1.054 TEUR im Vorjahr auf 1.565 TEUR im Berichtsjahr.

Zum Bilanzstichtag blieb die EK-Quote mit 42% im Vergleich zum Vorjahr (36%) nahezu unverändert. Die Anlageintensität beträgt 11% und hat sich aufgrund des Anstiegs der immateriellen Vermögensgegenstände um 5%-Punkte erhöht. Die EK-Rentabilität konnte aufgrund des sehr hohen Umsatzanstieges (+76,7 %) von 20% auf 50% gesteigert werden.

3. Organisation und Risikomanagement

3.1. Organisation

Die Elitemedianet GmbH ist seit November 2009 eine 100%-Tochter der TOMORROW FOCUS AG (zuvor Mehrheitsbeteiligung). Die TOMORROW FOCUS AG hat die entsprechenden ausstehenden Anteile an der Elitemedianet GmbH in Höhe von insgesamt 36,93 Prozent von den Altgesellschaftern erworben. 20 Prozent wurden von den Gründungsgeschäftsführern Arne Kahlke, Sören Kress sowie von der Elitemedianet Beteiligungs GbR übernommen, weitere 16,93

Prozent von der Burda Digital Ventures.

Herr Dr. Sven Hasselmann wurde zum 15.04.2009 als Geschäftsführer der Gesellschaft abberufen. Zu seinem Nachfolger wurde von der Gesellschafterversammlung zum 01.06.2009 Herr Dr. Georg Pagenstedt bestellt.

3.2. Risikomanagement

Da sich das Unternehmen in einem volatilen Marktumfeld bewegt, wird besonderer Wert auf ein praktikables und umsetzungsfähiges Risikomanagementsystem gelegt. Die Geschäftsführung ist sich dieser Aufgabe bewusst. Im Einzelfall sind Risiken nicht zu vermeiden. Das bei der Gesellschaft implementierte Risikomanagement ist darauf aufgebaut, aktuelle Entwicklungen in allen Bereichen der Gesellschaft mit den Planungen zu vergleichen und zu analysieren. Bei der Abweichung von den Planzahlen im negativen Sinne wird ein Plan zur zügigen Umsetzung von Gegenmaßnahmen entwickelt.

Die Geschäftsführung informiert sich in monatlichen Abständen zu diesem Risikomanagement sowie über die Ertrags- und Liquiditätssituation der Gesellschaft und laufend zur allgemeinen Geschäftslage. Die Steuerung der Gesellschaft ist darauf ausgerichtet, Wachstum und Wertsteigerung mit vertretbaren Risiken zu erzielen.

Die Gesellschafterversammlung wird in ihren Sitzungen regelmäßig zu bestehenden Risiken und Gegenmaßnahmen informiert. Die Gesellschafter erhalten monatlich einen detaillierten Überblick zur finanziellen Entwicklung der Gesellschaft und anderen wichtigen Kennzahlen.

Im letzten Quartal 2009 wurde in Zusammenarbeit mit der TOMORROW FOCUS AG ein Risikomanagementsystem aufgebaut, das die größten Risiken der Gesellschaft mit Eintrittswahrscheinlichkeiten, Schadenspotentialen sowie eingeleiteten Gegenmaßnahmen abbildet.

4. Forschung und Entwicklung

Die Elitemedianet GmbH ist bestrebt, ihr Produkt- und Dienstleistungsangebot permanent weiterzuentwickeln, effizient zu

gestalten sowie sinnvolle und ergänzende Nutzer- und Kundenwünsche schnell und sachgerecht umzusetzen. Forschungsarbeiten im grundlegenden Sinne werden nicht durchgeführt.

Eine zentrale Entwicklungsaktivität in 2009 war der Launch des Premium-Partnervermittlungsportals AcademicPartner.de. Daneben wurden eine Vielzahl von Produkt- und Konditionsoptimierungen umgesetzt. Ein weiterer Entwicklungsschwerpunkt war ein Projekt zur Optimierung von Kundenservice und –zufriedenheit.

5. Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Schluss des Geschäftsjahres (Nachtragsbericht)

Die beiden Gründer und Geschäftsführer, Arne Kahlke (CEO) und Sören Kress (CTO), werden das Unternehmen planmäßig Ende März 2010 verlassen. Mit Dr. Jost Schwaner ist ein Nachfolger für die CEO-Position gefunden, der spätestens zum 01.10.2010 antritt. Herr Dr. Schwaner bringt sowohl langjährige Management-Kompetenz mit, als auch - durch seine Zeit als CMO und COO bei der Parship GmbH - umfangreiches Branchenwissen. Die Leitung der Technik wurde bereits im Januar 2010 neu besetzt.

6. Voraussichtliche Entwicklung mit Hinweisen auf wesentliche Chancen und Risiken der Gesellschaft (Prognosebericht)

Die Elitemedianet GmbH erwartet für die Jahre 2010 und 2011 ein deutliches Kunden- und Umsatzwachstum. Das gilt für alle Ländermärkte, in denen die Gesellschaft aktiv ist. Ferner geht sie davon aus, dass sich die betriebswirtschaftliche Gesamtsituation weiter verbessern wird und dass ein weiteres Wachstum aus eigenen finanziellen Mitteln möglich ist.

Nach den bisherigen Erfahrungen wird eine Verschärfung der internationalen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise keine negativen Auswirkungen auf das Geschäft der Gesellschaft haben. Für die Zukunft können negative Auswirkungen, z. B. durch steigende Arbeitslosigkeit nicht ausgeschlossen werden.

Bestandsgefährdende Einzelrisiken oder Liquiditätsrisiken sind aus heutiger Sicht für die Gesellschaft nicht erkennbar.

Die weitere Geschäftsentwicklung wird sich jedoch in einem zunehmend wettbewerbsintensiven Umfeld bewegen. Insbesondere zu erwähnen ist der Eintritt des US-amerikanischen Marktführers eHarmony in den deutschen Markt. eHarmony hat Anfang dieses Jahres eine Minderheitsbeteiligung am Wettbewerber eDarling erworben.

Der deutsche Marktführer parship hat darüber hinaus im vergangenen Jahr seine technische Plattform komplett überarbeitet und für 2010 eine große Produktoffensive angekündigt.

Mittelfristig rechnet die Elitemedianet GmbH mit einer Konsolidierung des Marktes in Deutschland. Die Akzeptanz von Online-Partnervermittlungen dürfte in den kommenden Jahren weiter zunehmen.

In diesem Zusammenhang ist grundsätzlich ein verstärkter Wettbewerb über Preise und Produktkonditionen denkbar. EliteMedianet wird auch weiterhin in Marketing und Kundenbindung investieren, um sich mit dem Produkterlebnis vom Wettbewerb abzusetzen.

Ferner ist mit weiterer Ausdehnung des Online-Partnervermittlungsgeschäftes in breitere Bevölkerungsschichten auch eine Erhöhung von Ausfallrisiken denkbar. Das Management prüft zumindest monatlich die entsprechenden Kennzahlen für Mahnungen und Forderungsausfälle, um hier bei Bedarf kurzfristig geeignete Maßnahmen ergreifen zu können.

Die Aufwendungen für Markenaufbau und Neukundengewinnung werden auch in Zukunft das Geschäft bestimmen. Die Effizienz in diesem Bereich ist stark von den Preisen für Werbeleistung geprägt. Eine starke Erholung des wirtschaftlichen Umfelds und eine wieder zunehmende Werbeinvestitionsbereitschaft stellt insofern ein Risiko für die Gesellschaft dar. Durch ein permanentes detailliertes Monitoring der Marktentwicklung und der Mediaausgaben mittels Kennzahlen inkl. der Ableitung von Maßnahmen sehen wir uns dem Preissteigerungsrisiko gegenüber gut aufgestellt.

Nicht alle internen Strukturen und Prozesse konnten dem starken

Wachstum des Geschäfts und der Belegschaft entsprechend angepasst werden. Wichtiges Kapital für das weitere Wachstum sind professionelle Unternehmensstrukturen sowie Aufbau und Weiterbildung der Mitarbeiter. Entsprechend wird das Management diese Themen mit hohem Fokus adressieren.

Die Gesellschaft wird aller Voraussicht nach mit einem ähnlichen Geschäftsansatz wie schon in 2008 und 2009 weiterarbeiten. Allerdings werden sich - wie auch in den Vorjahren - in einem dynamischen Marktumfeld immer wieder Änderungen in der Kundenstruktur und -ansprache ergeben.


Begleitet werden soll die weitere Unternehmensentwicklung mit Investitionen in die technische Plattform und die Vorkonzepte. Zielsetzung ist eine noch höhere Flexibilität und Skalierbarkeit am Markt. Eventuelle Probleme in diesem Bereich stellen ein besonderes Risiko für die Gesellschaft dar.

Chancen für die Gesellschaft liegen in der Internationalisierung des Geschäfts sowie in der Schaffung weiterer Online-Partnervermittlungsplattformen in Deutschland. Ferner ist eine Ausdehnung in benachbarte Geschäftsmodelle grundsätzlich denkbar.

Die Elitemedianet GmbH ist ein junges Unternehmen in einer jungen Branche. Es ergeben sich somit deutliche Marktrisiken, da die steigende Akzeptanz der angebotenen Dienstleistung schneller als in anderen, etablierten Branchen auch wieder zurück gehen kann, oder neue Geschäftsmodelle und Plattformen die bestehenden mittelfristig ablösen könnten. Derartige Entwicklungen hätten deutlich negative Effekte auf die Geschäftsentwicklung.

Die Geschäftsleitung wird mit größtem Bemühen dafür Sorge tragen, alle heute von der Elitemedianet GmbH besetzten Märkte mit ihren Marken sowohl aus Kundensicht als auch aus finanzieller Sicht weiterhin gut zu entwickeln. Darüber hinaus wird es eine besondere Herausforderung sein, neue Wachstumspotentiale zu erschließen.

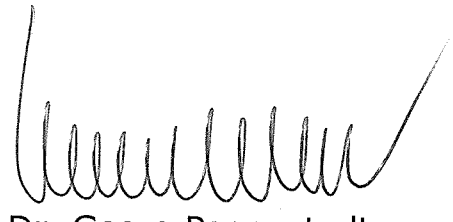
Hamburg, den 18.02.2010



Arne Kahlke



Sören Kress



Dr. Georg Pagenstedt

**Jahresabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009**

Elitemedianet GmbH, Hamburg

Bilanz zum 31. Dezember 2009

	31.12.2008 Tsd.€	31.12.2009 €	PASSIVA	31.12.2008 Tsd.€	31.12.2009 €
AKTIVA					
Anlagevermögen	271	803.471,80	Eigenkapital	1.604	3.227.118,79
Immaterielle Vermögensgegenstände	182	662.977,00	Gezeichnetes Kapital	47	46.850,00
EDV-Lizenzen, Schutzrechte	165	623.877,00	Kapitalrücklage	3.051	3.050.871,70
geleistete Anzahlungen	17	39.100,00	Verlustvortrag	1.813	1.493.463,28
Sachanlagen	89	140.494,80	Jahresüberschuss	319	1.622.860,37
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	89	140.494,80	Rückstellungen	1.309	1.970.774,05
Umlaufvermögen	4.168	5.936.601,84	Steuerrückstellungen	0	344.284,00
Vorräte	3	287,57	sonstige Rückstellungen	1.309	1.626.490,05
Forderungen und sonstige Ver- mögensgegenstände	3.263	5.725.617,27	Verbindlichkeiten	472	888.902,18
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.662	3.390.192,57	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	229	747.780,95
Forderungen gegen Gesellschafter	1.519	1.462.368,92	Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	119	0,00
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	20	30.645,02	Unternehmen	36	54.480,53
sonstige Vermögensgegenstände	62	842.410,76	sonstige Verbindlichkeiten	88	86.640,70
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	902	210.697,00	Rechnungsabgrenzungsposten	1.054	1.565.016,41
Rechnungsabgrenzungsposten	0	911.737,79			
Summe Aktiva	4.439	7.651.811,43	Summe Passiva	4.439	7.651.811,43

Elitemedianet GmbH, Hamburg

Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009

	2008 Tsd.€	2009 €
Betriebliches Ergebnis	239	1.931.733,92
Rohergebnis	12.007	20.555.995,70
Betriebliche Aufwendungen	11.768	18.624.261,78
Personalaufwand	2.493	3.252.079,36
<i>Löhne und Gehälter</i>	2.155	2.821.676,84
<i>soziale Abgaben und Aufwendungen für Alters-</i> <i>versorgung</i>	338	430.402,52
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegen-		
stände des Anlagevermögens und Sachanlagen	57	110.958,50
sonstige betriebliche Aufwendungen	9.218	15.261.223,92
Finanzergebnis	80	37.437,57
sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	80	37.442,66
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	0	5,09
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	319	1.969.171,49
Steuern	0	346.311,12
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	344.274,95
sonstige Steuern	0	2.036,17
Jahresüberschuss	319	1.622.860,37

Anhang der

Elitemedianet GmbH, Hamburg, für das Geschäftsjahr 2009

(1) Allgemeine Angaben

Die Gesellschaft ist eine mittelgroße Kapitalgesellschaft gemäß § 267 HGB. Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr.

Der Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2009 wird nach den Rechnungslegungsvorschriften des Handelsgesetzbuchs unter Beachtung der für Kapitalgesellschaften vorgeschriebenen Ansatz-, Bewertungs- und Gliederungsgrundsätze aufgestellt, mit der Einschränkung, dass die Erleichterungen nach § 276 Satz 1 und § 288 Satz 2 HGB in Anspruch genommen werden. Zum Zweck der Veröffentlichung werden die Erleichterungsvorschriften des § 327 HGB in Anspruch genommen.

(2) Ansatz- und Bewertungsmethoden

Immaterielle Vermögensgegenstände sind mit den Anschaffungskosten angesetzt und werden planmäßig über die jeweilige Nutzungsdauer nach der linearen Methode pro rata temporis abgeschrieben. Das Sachanlagevermögen wird mit Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, bewertet. Geringwertige Wirtschaftsgüter mit einem Wert bis zu 150,00 Euro werden im Anschaffungsjahr voll abgeschrieben. Ferner wird ihr Abgang im Zugangsjahr unterstellt. Anlagegüter, deren Anschaffungskosten zwischen 150,00 und 1.000,00 Euro liegen, werden als Sammelposten erfasst und gemäß den steuerlichen Vorschriften über einen Zeitraum von fünf Jahren abgeschrieben.

Die Bewertung der Waren erfolgt zu Anschaffungskosten oder zu niedrigeren beizulegenden Werten am Jahresende. Die Anschaffungskosten umfassen auch Anschaffungsnebenkosten; Anschaffungspreisminderungen werden abgesetzt.

Die Forderungen und die sonstigen Vermögensgegenstände sowie die Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten sind mit den Nennwerten angesetzt. Allen risikobehafteten Posten ist durch die Bildung angemessener Abwertungen Rechnung getragen.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sowie der Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten, die auf Währungen außerhalb der europäischen Währungsunion lauten, sind zu den an den Entstehungstagen geltenden oder den höheren Briefkursen am Bilanzstichtag in Euro umgerechnet.

Soweit Auszahlungen vor dem Abschlussstichtag vorliegen, die Aufwand für eine bestimmte Zeit danach darstellen, werden diese als aktive Rechnungsabgrenzungsposten abgegrenzt

Das Eigenkapital wird zum Nominalwert angesetzt.

Die Rückstellungen enthalten entsprechend dem kaufmännischen Vorsichtsprinzip alle dem Grunde nach zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses bekannten ungewissen Verpflichtungen und Risiken. Sie werden in Höhe des Betrages passiviert der nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendig ist.

Der Ansatz der Verbindlichkeiten entspricht den Rückzahlungsbeträgen. Schuldposten, die auf Währungen von Ländern außerhalb der europäischen Währungsunion lauten, wurden mit dem jeweils niedrigeren Geldkurs des Entstehungstags oder des Bilanzstichtags ausgewiesen.

Umsätze gelten mit Lieferung und Leistung als realisiert. Soweit Einzahlungen vor dem Abschlussstichtag vorliegen, die Ertrag für eine bestimmte Zeit danach darstellen, werden diese als passive Rechnungsabgrenzungsposten abgegrenzt.

(3) Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Sämtliche Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände haben eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

(4) Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen enthalten im Wesentlichen Rückstellungen für Personal in Höhe von 348.646,00 Euro, Gewährleistungen in Höhe von 225.000,00 Euro, für drohende Verluste in Höhe von 165.000,00 Euro und ausstehende Rechnungen in Höhe von 810.157,74 Euro.

(5) Verbindlichkeiten

Sämtliche Verbindlichkeiten haben Restlaufzeiten bis zu einem Jahr. Sicherheiten sind keine gestellt. In den Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten aus Steuern von 72.670,28 Euro (Vorjahr: 66.367,65 Euro) sowie Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit von 0,00 Euro (Vorjahr: 3.414,96 Euro) enthalten.

(6) Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum Bilanzstichtag bestanden folgende sonstige finanzielle Verpflichtungen:

	gesamt	davon gegenüber verbundenen Unternehmen
aus Mietverträgen		
zeitlich befristet	EUR	EUR
fällig 2010	<u>130.263,77</u>	<u>0,00</u>
fällig 2011-2014	<u>685.165,33</u>	<u>0,00</u>
	<u><u>815.429,10</u></u>	<u><u>0,00</u></u>
aus Leasingverträgen		
zeitlich befristet	EUR	EUR
fällig 2010	<u>10.529,88</u>	<u>0,00</u>
fällig 2011-2014	<u>3.051,84</u>	<u>0,00</u>
	<u><u>13.581,72</u></u>	<u><u>0,00</u></u>
aus anderen Verträgen		
a) zeitlich befristet	EUR	EUR
fällig 2010	<u>201.400,00</u>	<u>59.372,84</u>
fällig 2011-2014	<u>10.800,00</u>	<u>0,00</u>
	<u><u>212.200,00</u></u>	<u><u>59.372,84</u></u>
b) zeitlich unbefristet pro Jahr	EUR	EUR
	<u><u>16.040,64</u></u>	<u><u>0,00</u></u>

(7) Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten periodenfremde Erträge in Höhe von 280.107,64 Euro (Vorjahr: 433.518,51 Euro). Diese betreffen im Wesentlichen Kostenerstattungen für Vorjahre sowie Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen.

(8) Personalaufwand

Der Posten „Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung“ enthält Aufwendungen für Altersversorgung von 2.774,00 Euro (Vorjahr: 3.504,00 Euro).

(9) Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten periodenfremde Aufwendungen von 2.981.409,59 Euro (Vorjahr: 776.923,46 Euro). Es handelt sich hierbei im Wesentlichen um Aufwendungen aus Forderungsausfällen.

(10) Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge

Die sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge enthalten Zinserträge mit Gesellschaftern in Höhe von 27.295,14 Euro (Vorjahr: 70.053,61 Euro).

(11) Mitarbeiter

Im Jahresdurchschnitt wurden insgesamt 56 Angestellte, 6 Teilzeitbeschäftigte und 16 Aushilfen beschäftigt.

(12) Gesellschafter und Konzernabschluss

Die TOMORROW FOCUS AG ist alleinige Gesellschafterin der Gesellschaft.

Die Gesellschaft wird in die Konzernabschlüsse der TOMORROW FOCUS AG, München, als kleinsten Konsolidierungskreis sowie der Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, Offenburg, als größten Konsolidierungskreis, einbezogen. Die Konzernabschlüsse werden beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers zur Veröffentlichung eingereicht.

(13) Geschäftsführung

Geschäftsführer im abgelaufenen Geschäftsjahr waren

- Herr Arne Kahlke - Gesamtgeschäftsführer -
- Herr Sören Kress - Leiter Technik und Informationstechnologie -
- Herr Dr. Sven Hasselmann - Leiter operatives Geschäft bis 15. April 2009 -
- Herr Dr. Georg Pagenstedt - Leiter operatives Geschäft ab 01. Juni 2009 -

Herr Kahlke und Herr Dr. Pagenstedt vertreten die Gesellschaft jeweils allein. Herr Kahlke ist von den Beschränkungen des § 181 BGB befreit. Im Geschäftsjahr vertrat Herr Kress die Gesellschaft gemeinsam mit einem anderen Geschäftsführer oder einem Prokuristen.

Die Gesamtbezüge der Geschäftsführer betragen im Kalenderjahr 714.221,91 Euro.

(14) Verwendung des Jahresergebnisses

Die Geschäftsführer schlagen der Gesellschafterversammlung vor, den Jahresüberschuss mit dem Verlustvortrag zu verrechnen und auf neue Rechnung vorzutragen.

Hamburg, den 18. Februar 2010

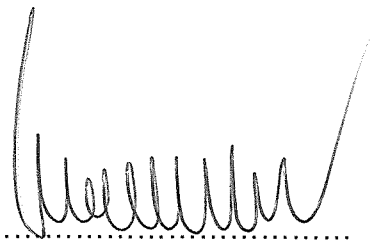
Die Geschäftsführer



Arne Kahlke



Sören Kress



Dr. Georg Pagenstedt

Elitemedianet GmbH, Hamburg

Entwicklung des Anlagevermögens zum 31. Dezember 2009

	Stand 01.01.2009 €	Anschaffungs- oder Herstellungskosten Zugänge €	Abgänge €	Umbuchungen €	Abschreibungen (kumuliert) €	Buchwert 31.12.2009 €	Buchwert 31.12.2008 €	Abschreibungen des Geschäftsjahres €
Immaterielle Vermögensgegenstände	208.529,77	532.462,77	0,00	0,00	78.015,54	662.977,00	182.805,00	52.290,77
EDV-Lizenzen, Schutzrechte	191.029,77	493.362,77	0,00	17.500,00	78.015,54	623.877,00	165.305,00	52.290,77
geleistete Anzahlungen	17.500,00	39.100,00	0,00	-17.500,00	0,00	39.100,00	17.500,00	0,00
Sachanlagen	168.021,32	111.202,40	7.383,72	0,00	131.345,20	140.494,80	88.564,00	58.667,73
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	168.021,32	111.202,40	7.383,72	0,00	131.345,20	140.494,80	88.564,00	58.667,73
Summen	376.551,09	643.665,17	7.383,72	0,00	209.360,74	803.471,80	271.369,00	110.958,50

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang - unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Elitemedianet GmbH für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der Geschäftsführer 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 Geschäftsführer 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.

München, den 22. Februar 2010

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Andreas Fell
Wirtschaftsprüfer



ppa. Alexander Fiedler
Wirtschaftsprüfer

