



2008



GESCHÄFTSBERICHT

Bob Mobile Konzern



Inhaltsverzeichnis

Vorwort des Vorstandes	5
Bericht des Aufsichtsrats	7
Corporate News	9
Konzernlagebericht	11
Konzernabschluss 2007	
Bilanz	30
Gewinn- und Verlustrechnung	31
Anhang	33
Konzernanlagespiegel	36
Bestätigungsvermerk	37
Kapitalflussrechnung	38
Eigenkapitalspiegel	39
Impressum & Kontakt	41



Klingelton

Pink -

„So What“

Jetzt per SMS gratis*
den Sound bestellen:

BOB1**an die 40 500**

Klingelton

Michael Hirte -

„Ave Maria!“

Jetzt per SMS gratis*
den Sound bestellen:

BOB2**an die 40 500**

* Mit der Bestellung entstehen normale SMS-Gebühren sowie Kosten für WAP/Transport-Leistungen!

Sounds funktionieren mit allen WAV-, MMF-, AMR- oder MP3-fähigen Handys, u.a. mit:

Motorola: Razr V3x, V555, C385, V195, V500, V550 / Nokia: 6230i, 5500, 6131, 6085, 3250, 7280, 3650, N93i, N95, 6220, 6125, N70, 6680, 7373, 9300i, N91, N93, 6080, N-Gage QD, 7360, 3110, 5140i, 6300 / Samsung: E570, D800, Z300, X450, E860V / SonyEricsson Z800i, K750i, K700i, Z550i, K500i, W610i, W810i, W800i, J230i, T290, W880i, K800i, K810i, K850i, C902, C702, V640i / Siemens C65, M65, SX1, CXT65, S88, EF61, SL91

Liebe Aktionäre, Partner, Mitarbeiter und Freunde,



vor Ihnen liegt der Konzerngeschäftsbericht der Bob Mobile AG für das Jahr 2008. In diesem vierten Jahr seit der Gründung ist der Bob Mobile Konzern weiter gewachsen und hat zum zweiten Jahr in Folge einen Gewinn erwirtschaftet.

Das Jahr 2008 war gesamtwirtschaftlich betrachtet ein turbulentes Jahr. In der zweiten Jahreshälfte hat auch die Bob Mobile einen Teil dieser Turbulenzen zu spüren bekommen, die sowohl Wachstum als auch Rendite unter Druck gesetzt haben. Insgesamt aber hat sich die Bob Mobile AG trotz dieses unerwarteten Drucks auf Grund der Wirtschaftslage in 2008 weiterhin positiv entwickelt. Der Kundenbestand sowie das Produktportfolio wurden weiter ausgebaut, die technische Migration wurde abgeschlossen und die Organisation wurde gestärkt.

Wie in den vorigen Jahren war auch in 2008 das Wachstum wieder substantiell. Die Bob Mobile AG hat ihren Umsatz auf 12,6 Millionen gesteigert, dies entspricht einem Wachstum von 17%. Wenn dabei einbezogen wird, dass viele Randaktivitäten heruntergefahren bzw. abgestoßen wurden dann ist das Wachstum im Core-Bereich sogar noch stärker.

In 2008 wurde die Marktposition – und damit auch die zukünftige Ertragssituation - des Unternehmens weiter gestärkt. Insbesondere sind in diesem Bezug folgende Bereiche zu erwähnen:

- Investitionen im Kernsegment zur Wachstumssteigerung, in neue Produkte, in die Ausweitung der Medienaktivität, aber auch in die Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
- Investition in den Aufbau der (neben TV) zusätzlichen Vertriebswege Internet und mobiles Internet, sowie erste strukturelle Erfolge in diesem Bereich
- Weiterer Aufbau und Optimierung der eigenen Technikplattform „TOM“, um sich aus der Abhängigkeit von externen Dienstleistern zu lösen und schneller auf geänderte Marktanforderungen reagieren zu können
- Einleitung und Änderung der Fokussierung von der Pink Adventure im vierten Quartal; Verstärkung der Partnerdeals auf Revenue Share Basis und stoppen der eigenen Mediendeals mit negativen Deckungsbeiträgen im Ausland
- Verstärkung des Teams und leichter Ausbau einzelner Abteilungen

In 2009 will die Bob Mobile sich weiter auf Ihre Kompetenz „Direktvertrieb von mobilen und interaktiven Mehrwertdiensten“ konzentrieren, wobei der Fokus auf dem deutschsprachigen Raum und auf Griechenland liegt. Neben dem Vertrieb über das Fernsehen wird der Absatz über das Internet verstärkt ausgebaut. Die Pink Adventure AG wird die im vierten Quartal eingeleitete Umfokussierung weiter vorantreiben. Auf Grund der nach wie vor unter Druck stehenden Gesamtwirtschaft wird Bob Mobile sich mit Investitionen in neue Bereiche sehr zurückhalten.

Im Vergleich zur Geschäftsentwicklung der Bob Mobile AG hat sich der Börsenwert wie im Vorjahr nicht zufriedenstellend entwickelt. Ein beschränktes Interesse für Nebenwerte sowie die negativen Auswirkungen aufgrund der Turbulenzen der Finanzmärkte, spielen hierbei eine Rolle. Wir sind jedoch weiterhin davon überzeugt, dass sich die strukturell positive Entwicklung der Umsätze und Renditen mittelfristig auch positiv auf den Unternehmenswert auswirken wird.

Um dabei ein richtungsweisendes Zeichen für alle Aktionäre der Bob Mobile AG zu setzen, ist geplant aus dem Gewinnvortrag sowie dem Jahresüberschuss des Geschäftsjahres 2008 eine substantielle Dividende auszuschütten. Dies ist auf Grund der substantiellen Stillen Reserven, die sich in der Firma befinden und des aufgebauten Abonnement-Kundenstammes möglich. Der Cashflow, der mit dem Kundenstamm generiert wird, ist stark genug um weiteres Wachstum zu finanzieren und damit die Rentabilität auf lange Frist sicher zu stellen.



Vorwort des Vorstandes

Die Bob Mobile AG hat sich auch nach Abschluss des Geschäftsjahres 2008 positiv weiter entwickelt. Das Unternehmen ist seit Januar 2009 weiter gewachsen und liegt im Plan, um in 2009 den Umsatz um mehr als 10% zu steigern und den Gewinn im Vergleich zu 2008 zu erhöhen.

Ich möchte an dieser Stelle unseren Mitarbeitern für ihren großen Einsatz, ihre Kreativität und ihren Enthusiasmus beim Aufbau der Bob Mobile AG danken. Großen Dank schulden wir auch unseren Geschäftspartnern, Aktionären, der Presse und Freunden für ihren Beitrag zu diesem Erfolg.

Der Vorstand der Bob Mobile AG fühlt sich dem Auftrag der Aktionäre verpflichtet, den Wert des Unternehmens weiter zu steigern. Wachstum, Profitabilität, Professionalität und Innovation sind die Leit motive für die weitere Entwicklung unseres gemeinsamen Unternehmens zur „Mobile Media Company“.

Düsseldorf, im Juni 2009

Der Vorstand

Remco Westermann



Bericht des Aufsichtsrates

Sehr geehrte Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,

der Aufsichtsrat der Gesellschaft hat im abgelaufenen Geschäftsjahr die ihm gesetzlich und satzungsgemäß obliegenden Aufgaben wahrgenommen und die Geschäftsführung sorgfältig und regelmäßig überwacht sowie beratend begleitet. Er hat sich vom Vorstand umfassend über die Lage des Unternehmens und dessen Entwicklung sowie über bedeutsame Geschäftsvorfälle mündlich und schriftlich unterrichten lassen. Er hat sich dabei intensiv mit den Perspektiven des Unternehmens befasst. Strategisch relevante Vorhaben und Entscheidungen wurden vom Vorstand vorgetragen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr fanden insgesamt sieben Aufsichtsratssitzungen (am 01.02.2008, 03.04.2008, 28.05.2008, 02.07.2008, 13.08.2008, 25.09.2008 und am 05.12.2008) statt. Außerdem haben sich sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrates im Rahmen telefonischer Kontakte umfassend über die wirtschaftliche und finanzielle Entwicklung sowohl der Bob Mobile AG als auch der Tochtergesellschaften und des Konzerns informiert. Den Berichtspflichten von § 90 AktG wurde dabei entsprochen. Auch zwischen den Sitzungen wurde der Aufsichtsrat vom Vorstand von sich aus über wichtige Vorgänge informiert. Der Aufsichtsrat war in alle Entscheidungen, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren, unmittelbar eingebunden.

Ausschüsse hat er aufgrund der Struktur der Gesellschaft und der Größe des Aufsichtsrates nicht gebildet.

Bericht über die Überwachungstätigkeit im Einzelnen / Schwerpunkt der Beratung

Der Aufsichtsrat hat die Geschäftsführung der Gesellschaft während des Geschäftsjahres überwacht und überprüft. Gegenstand der regelmäßigen Beratung waren insbesondere, aber nicht ausschließlich, die Umsatz- und die Ergebnisentwicklungen sowie die finanzielle Lage der Gesellschaft und des Konzerns. Abweichungen von den Plänen und Zielen wurden dem Aufsichtsrat im Einzelnen vom Vorstand erläutert und vom Aufsichtsrat anhand der vorgelegten Dokumente geprüft.

Daneben waren Gegenstand der Beratung und Prüfung im Aufsichtsrat die folgenden hinsichtlich Art und Umfang wesentlichen Punkte:

- Strategische Abstimmung von Vorstand und Aufsichtsrat
- Jahres- und Konzernjahresabschluss zum 31.12.2007
- Budgets für das Geschäftsjahr 2008 und 2009
- Entwurf eines Aktienoptionsprogramms für die Mitarbeiter
- Beteiligung an einer neu zu gründende GmbH für Webaktivitäten
- Variable Vergütung des Vorstands
- Einladung zur Hauptversammlung
- Befassung mit den Anfechtungsklagen
- Einstellungen Management

In den folgenden Fällen hat der Aufsichtsrat eine erforderliche Zustimmung erteilt:

- Billigung und Feststellung des Jahres- und Konzernjahresabschlusses für das Geschäftsjahr 2007
- Genehmigung der Planung für die Geschäftsjahre 2008 und 2009
- Gründung und Beteiligung an der Guerilla Mobile Berlin GmbH
- 20%ige Veräußerung der Torna GmbH Anteile



Bericht des Aufsichtsrates

Bericht über die Ergebnisse der Prüfung des Jahresabschlusses (Jahresabschluss- und Konzernabschlussprüfung)

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 01. Januar 2008 bis 31. Dezember 2008 und der Lagebericht wurden durch den von der Hauptversammlung gewählten Abschlussprüfer, Wirtschaftsprüfer Dipl.-Kfm E. Pipke GmbH – Soest, geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der Abschlussprüfer hat auch den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Die Beratung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses war im Übrigen wesentlicher

Gegenstand einer telefonischen Aufsichtsratssitzung am 16.06.2009. Der Abschlussprüfer hat an dieser Sitzung teilgenommen. Er berichtete über das wesentliche Ergebnis seiner Prüfung und stand dem Aufsichtsrat für Fragen und ergänzende Auskünfte zur Verfügung. Am 16.06.2009 wurde durch Beschlussfassung im schriftlichen Umlaufverfahren der Einzelabschluss festgestellt und der Konzernabschluss genehmigt. Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht und den Konzernlagebericht selbst geprüft.

Die Prüfung der Abschlussunterlagen durch den Aufsichtsrat hat zu folgendem Ergebnis geführt:

1. Jahres-/Konzernabschluss: Der Aufsichtsrat hat die Unterlagen zum Jahresabschluss und zum Konzernabschluss geprüft und die Prüfung hat zu keinen Einwänden geführt.
2. Im Rahmen der Bilanzierung wurden keine Problempunkte oder besondere Risiken festgestellt, die über die Darstellung des Vorstands hinausgehen.
3. Lagebericht/Konzernlagebericht: Der Aufsichtsrat teilt die im Lagebericht und Konzernlagebericht wiedergegebene Beurteilung des Vorstands.
4. Der Aufsichtsrat stimmt nach eigener Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses, des Lageberichts und des Konzernlageberichts dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer zu.

Nach dem abschließenden Ergebnis der Prüfung der Abschlussunterlagen für die Bob Mobile AG und den Bob Mobile Konzern haben sich keine Beanstandungen ergeben. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss sowie den Konzernabschluss gebilligt. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns hat sich der Aufsichtsrat angeschlossen.

Der Aufsichtsrat freut sich über den positiven Geschäftsverlauf und spricht dem Vorstand und allen Mitarbeitern seine Anerkennung für die geleistete Arbeit aus und dankt den Aktionären für das entgegengebrachte Vertrauen.

Düsseldorf, im Juni 2009

Alexander Munte

**Düsseldorf, 14. März 2008**

BOB MOBILE AG: Deutliches Umsatzwachstum, viertes Quartal und Gesamtjahr mit Gewinn abgeschlossen. Positive Prognose für 2008. Wertpapierprospekt gebilligt.

Düsseldorf, 17. April 2008

Die Aktien der Bob Mobile AG werden mit dem heutigen Datum im „Entry Standard“ der Deutschen Börse gehandelt.

Düsseldorf, 21. Mai 2008

Erstes Quartal 2008 - Investment in weiteres Wachstum. Gewinn und Umsatz saisonal bedingt niedriger.

Düsseldorf, 8. Juli 2008

Bestätigung Umsatz und Gewinn, Erstmals Zahlung von Dividende.

Düsseldorf, 14. August 2008

Hauptversammlung beschließt € 0,04 Dividende pro Aktie.

Düsseldorf, 21. August 2008

Planmäßige starke Steigerung des Gewinnes im zweiten Quartal 2008.

Düsseldorf, 21. November 2008

Drittes Quartal 2008; weiteres profitables Wachstum; Wachstums- und Ergebnisziele müssen aufgrund der wirtschaftlichen Gesamtsituation angepasst werden.

Düsseldorf, 09. April 2009

Gesamtjahr 2008 trotz des Drucks der allgemeinen Wirtschaftslage mit deutlichem Umsatzwachstum und mit Gewinn abgeschlossen. Ausblick 2009: Konzentration auf profitables Wachstum.

Düsseldorf, 25. Mai 2009

Investment in weiteres Wachstum. Positives Resultat trotz anhaltendem Druck auf Grund der allgemeinen Wirtschaftslage sowie Investitionen zur Verbreiterung der Kundenbasis.

* Die kompletten Corporate News finden Sie auf www.bobmobile.ag.



Wallpaper

Bambi

Jetzt per SMS gratis* das
Wallpaper bestellen:

BOB3**an die 40 500**

Wallpaper

Blaue Rose

Jetzt per SMS gratis* das
Wallpaper bestellen:

BOB4**an die 40 500**

*** Mit der Bestellung entstehen normale SMS-Gebühren sowie Kosten für WAP/Transport-Leistungen!**

Wallpaper funktionieren bei Handys mit Farbdisplay, u.a. mit folgenden Handys:

Nokia: 6230, 3200, 3250 6600, 6610, 3220, 3650, 7650, 7610, 3510i, 6820, 6220, 7260, 7250(i), 6288, N95, N80, N81, N76, N70, 6070, N95, 6300, N82 /
SonyEricsson: K700i, T610, V640i, K800i, K850i, W950i, W960i / Sharp: GX 10(i), GX30, GX40, GX20, TM100, Motorola: V 525, V300, V550, V600 / Samsung: E700,
E800, E600, E330, P510, D500, E710, V200, E300, X450, E310, P400, E810 / V980 / Siemens: S65, MC60, , X65, SL65, C65, M65 / Sagem: myV-55b



I. ALLGEMEIN

Dieser Lagebericht beschreibt die wichtigsten Aktivitäten und Ereignisse der Bob Mobile AG sowie deren Tochtergesellschaften.

Im vierten Geschäftsjahr nach ihrer Gründung hat die Bob Mobile AG in zwei Folgejahren einen Gewinn erwirtschaftet. Der Umsatz ist trotz schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes gewachsen. In den Kernmärkten Deutschland und Griechenland wurden die Marktpositionen ausgebaut. Intern wurde vor allem in eine Verstärkung der Technik sowie der Organisation sowie dem Aufbau von Web und Mobile Web investiert.

II. HIGHLIGHTS 2008

- **Weiterhin starkes Umsatzwachstum:**

Der Bob Mobile Konzern hat in 2008 ihren Umsatz im Vergleich zu 2007 um 17% gesteigert

- **Zweites Jahr mit Gewinn in Folge**

Zum zweiten Jahr in Folge hat der Bob Mobile Konzern ein positives Resultat gezeigt, dies trotz schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes. Hiermit hat das in 2005 gegründete Unternehmen nachhaltig die Gewinnzone erreicht.

- **Ausbau der Marktposition im Bereich Fun-Downloads:**

Die Marktpositionen in Deutschland, Österreich, der Schweiz, und Griechenland wurden weiter erfolgreich ausgebaut. Durch ein verschlechtertes wirtschaftliches Umfeld standen Umsatz und Resultat vor allem in Griechenland, aber auch in Deutschland, Österreich und der Schweiz unter Druck. Auch in den Niederlanden stand die Wirtschaftlichkeit unter Druck, hier aber vor allem aufgrund des äußerst aggressiven Wettbewerbs und die dadurch verschlechterte Marktsituation.

Die Entwicklung und Vermarktung von eigenen Konzepten und Produkten sind weiterhin erfolgreich. Im August 2008 wurde mit der Marke Getmusic eine dedizierte Musikmarke gelaunched für den Verkauf von Klingeltönen sowie Fulltrack Downloads. Wegen ausreichender Wachstumsmöglichkeiten in den bestehenden Märkten wurde vorerst auf weitere Internationalisierung verzichtet.

- **Wachstum und Konsolidierung der Aktivitäten im Bereich Adult:**

Anfang des Jahres 2008 wurde, wie auch schon in 2007, das Wachstum der Adult Aktivitäten (firmiert unter der Pink Adventure AG) vorangetrieben. Es wurden diverse neue Verträge mit TV Sendern abgeschlossen. Viele TV Sender konnten aber den hohen Erwartungen nicht standhalten und führten aufgrund von zu zahlenden Mindestvergütungen zu Verlusten. Die Verschlechterung der allgemeinen Wirtschaftslage sowie die gerade im Bereich Adult deutlich sichtbare Verschiebung von TV & Print in Richtung Internet erhöhten den Druck. Zum Ende 2008 wurde angefangen, die Aktivitäten zu restrukturieren. Die verlustbringenden Senderverträge wurden beendet bzw. nach verhandelt, statt Wachstum im Bereich TV wurde auf Wachstum über Partnerschaften sowie im Bereich Internet umfokussiert.

- **Aufbau eigener Technik:**

Nachdem in 2007 aus strategischen sowie finanziellen Gründen mit dem Aufbau einer eigenen Technik-Plattform angefangen wurde, wurde diese in 2008 substantiell erweitert und optimiert. Insbesondere wurde im Bereich Internet (u.a. Web-Billing und Tracking) und mobiles Internet investiert. Aufgrund der Migration der Dienste von externen Dienstleister auf die eigene Plattform kam es wie schon Ende 2007 auch Anfang 2008 zu Umsatzausfällen. Nachdem die Migration aber abgeschlossen war, zeigen sich die Vorteile der eigenen Technik wie schnellere Reaktionszeiten auf Änderungen sowie höhere Effizienzen bei den verschiedenen Prozessen.



- **Stärkung der Organisation**

In 2008 wurden größere Änderungen in der Organisation vorgenommen. Es wurden einige Positionen stärker besetzt. Insgesamt wuchs die Anzahl der Mitarbeiter von 28 auf 42.

III. DARSTELLUNG DES GESCHÄFTSVERLAUFS

1. ENTWICKLUNG DER BRANCHE UND GESAMTWIRTSCHAFT

1.1 Allgemein

Das Jahr 2008 wurde wesentlich geprägt durch die gesamtwirtschaftliche Situation. Während im ersten Halbjahr noch Wachstum und Optimismus angesagt waren, hat sich in der zweiten Hälfte des Jahres die wirtschaftliche Lage schnell verschlechtert.

Im ersten Halbjahr 2008 waren Wachstum und Optimismus im Markt für mobile Mehrwertdienste angesagt. Die immer besseren Handys (Multimedia Eigenschaften, UMTS Fähigkeit) sowie die positiven Entwicklungen im stationären Internet (steigende Werbeausgaben sowie der starke Vormarsch von Social Communities und User Generated Content) führten auch im Mobilebereich für Optimismus und Investitionen in Wachstum. Insbesondere das iPhone hat aufgezeigt, dass der Bedarf an Multimedia Handys vorhanden, ja sogar substantiell ist. Hier zeigt sich auch, dass mit dem Anbieten von Flat Datentarifen ein wirklicher Markt für mobiles Internet entsteht (das iPhone ist im mobilen Internet das Gerät, das statistisch am meisten benutzt wird). International besteht hier aber immer noch eine Hürde; es werden relativ wenig Flat- bzw. Billigdatentarife angeboten. Insbesondere die in der Kernzielgruppe Jugendliche viel genutzten Prepaidtarife sind für die Datennutzung noch sehr teuer.

In der zweiten Jahreshälfte war eine schnelle Verschlechterung aufgrund der Wirtschaftslage zu spüren. Im Endkundenbereich brach ab Mitte des Jahres August das Verbrauchervertrauen stark ein. Es wurde auch beim Kauf von mobilen Mehrwertdiensten eine Zurückhaltung sichtbar, auch die Billingquote verschlechterte sich aufgrund von weniger verfügbarem Geld für Prepaidkarten. Bei vielen Unternehmen machte sich die Wirtschaftskrise bemerkbar; es stand weniger Geld zur Verfügung für Wachstum, Innovationen und Übernahmen (Venture Capital sowie Bankdarlehen). Der Druck aufgrund der Wirtschaftskrise wird auch von Analysten bestätigt. Juniper Research schreibt z.B. in seinen 'Mobile Sector Update' vom März 2009 das die Wachstumserwartung für den mobilen Sektor im Worst Case für die kommenden 5 Jahre von 26 Milliarden US Dollar auf 13 Milliarden US Dollar halbiert wird.

Trotzdem geht es dem Sektor der mobilen Diensteanbieter noch relativ gut im Vergleich zu vielen anderen Sektoren. Nach den Erwartungen der Analysten wird sich der Markt weiter positiv entwickeln –aber weniger schnell wie in vorherigen Forecasts-. Insbesondere dem Markt für mobiles Internet werden gute Wachstumsmöglichkeiten zugeschrieben.

1.2 Deutschland, Österreich und Schweiz

Der Markt für mobile Mehrwertdienste hat sich in Deutschland in 2008 nicht wirklich positiv entwickelt. Obwohl der Anteil von multimediafähigen Handys sich erhöht hat, und die Geräte auch über immer mehr technische Möglichkeiten verfügen, haben sich die Rahmenbedingungen der Netzbetreiber nicht wesentlich geändert im Vergleich zum Vorjahr. Insbesondere bei den großen Netzbetreibern sind die Datentarife bei den in der Zielgruppe am meisten genutzten Prepaid Handys nach wie vor extrem hoch. Dies führt weiterhin zu Enttäuschung und verprellten Kunden beim Downloaden von Produkten sowie beim Surfen im mobilen Internet.

Relativ zum internationalen Umfeld hat sich das Wirtschaftsumfeld in Deutschland, Österreich und der Schweiz recht gut gehalten. Trotzdem war auch in diesen Märkten ab dem zweiten Halbjahr ein deutlicher Einbruch des Konsumentenvertrauens sichtbar. Dies machte sich auch bei dem Verkauf von mobilen Diensten bemerkbar. Es war sowohl eine Zurückhaltung beim Bestellen von mobilen Diensten als auch beim Aufladen von Prepaidkarten sichtbar, was zu einer Erhöhung der Kosten pro Neu-Kunde sowie zu einer Verschlechterung der Billingquote bei Abonnements führte.

Bei den Medien war eine grundsätzliche Verschlechterung der TV-Effizienzen spürbar. Dem entgegen entwickelt sich das Internet positiv. Dies spiegelt die Verschiebung des Medienkonsums bei Jugendlichen von klassischen Medien zu Gunsten des Internets.

Bei der Konkurrenz gab es wenige Entwicklungen. Jamba ist nach wie vor mit großem Vorsprung Marktführer. Bob Mobile -mit großem Abstand- die Nummer zwei. Zed –die bisherige Nummer drei- hat sich eher negativ entwickelt. Des Weiteren gibt es noch eine Vielzahl an kleineren nationalen wie auch internationalen Wettbewerbern.

1.3 Griechenland

In Griechenland war 2008 ein Jahr der drastischen Veränderungen. Das Land kam aus einer Situation der Wirtschaftseuphorie (Olympische Spiele, Wachstum) sehr abrupt in eine schlechte wirtschaftliche Verfassung. Das Konsumentenvertrauen hat sich sehr abrupt und sehr stark verschlechtert. Der Bereich mobile Mehrwertdienste zeichnete sich aber trotz des Wirtschaftsdruckes durch Wachstum aus.

Neben Bob Mobile und einer kleinen Zahl lokaler Spieler sind seit 2008 auch andere internationale Spieler im Markt aktiv. Neben Marktwachstum bringt der Zutritt einiger Spieler aber auch Probleme mit sich. Einige Spieler gehen in diesem kaum regulierten Markt extrem aggressiv vor (hohe Preise, schlechte Endverbraucherkommunikation) und gefährden damit den Gesamtmarkt (Konsumentenwahrnehmung, extreme Regulierung, usw.). 2009 muss zeigen, ob dieser Markt zu einer sinnvollen (Selbst-) Regulierung im Stande ist oder ob der Markt unter Druck steht, wie dies zum Beispiel schon in den Niederlanden sichtbar war.

1.4 Niederlande

In den Niederlanden hat sich das Konsumentenvertrauen in 2008 im Vergleich zu den umliegenden Ländern auf relativ hohem Niveau gehalten. Trotzdem hat der Markt für mobile Mehrwertdienste sich eher negativ entwickelt. Hauptgrund hierfür ist die nach wie vor fehlende Zurückhaltung einiger Anbieter. Es sind immer noch einige Unternehmen im Markt aktiv, die ein kurzfristiges Abschöpfen des Marktes einer hochwertigeren langfristigen Strategie vorziehen. Die Netzbetreiber gehen gegen diese Exzesse kaum aktiv vor. Die seit kurzem vorhandene Code of Conduct lässt einem noch viel Spielraum und die öffentliche Meinung ist sehr negativ (u.a. diverse negative Berichte in Zeitungen und bei Aktualitäten – Programmen).

1.5 Pinksim

Im Bereich Erotik ist die negative Marktentwicklung wohl am stärksten. Es zeichnet sich eine deutliche strukturelle Marktveränderung ab. Die positive Entwicklung des Internets mit den vielen Gratis- bzw. Zielgruppenspezifischen Angeboten setzt die klassischen Verbreitungsmedien unter Druck. Sowohl im TV wie auch im Printbereich wird wesentlich weniger Erotik konsumiert, eine Entwicklung, die sich voraussichtlich weiter durchsetzt. Zusätzlich sind ab dem zweiten Halbjahr 2008 die Folgen der Wirtschaftskrise sichtbar. Durch das höhere Durchschnittsalter der Zielgruppe machten sich der Rückgang des Konsumentenvertrauens und damit zusammenhängende rückläufige Ausgaben im zweiten Halbjahr sogar stärker bemerkbar als bei jüngeren Zielgruppen.

2. UMSATZENTWICKLUNG BOB MOBILE KONZERN

2.1 Konzernumsatz

Der Konzernabschluss konsolidiert die Ergebnisse der Bob Mobile AG und ihrer Tochtergesellschaften.

In ihrem vierten Geschäftsjahr (01. Januar 2008 bis 31. Dezember 2008) hat der Bob Mobile Konzern es geschafft, seinen Gesamtumsatz im Vergleich zum Vorjahr um 17% zu steigern. Es wurde im Geschäftsjahr 2008 ein Umsatz von € 12,6 Millionen (2007: € 10,7 Millionen) generiert.

Der Umsatz verteilt sich auf die vier Geschäftsbereiche wie folgt:

Bob Mobile Fun-Downloads	66,0 %
pinksim! Adult-Mehrwertdienste	10,6 %
Lizenzen und Dienstleistungen	23,4 %

Nach Ländern ist die Aufteilung wie folgt:

Deutschland, Österreich, Schweiz	73,6 %
Niederlande, Belgien	6,6 %
Griechenland	19,8 %

Für 2009 werden eine Konzentration auf Stärken und profitables Wachstum angestrebt. Die Bob Mobile wird sich mehr als zuvor auf ihre Stärken fokussieren. Deutschland, Schweiz und Griechenland sowie pinksim! werden weiter ausgebaut. Neben TV werden Internet und mobiles Internet als effiziente alternative Vertriebswege vorangetrieben. Aufgrund der Wirtschaftskrise wird angestrebt, bessere Medieneinkaufskonditionen als vorher zu erzielen, was vor allem zu einer effizienteren Kundengewinnung führen soll. Eine verlässliche Umsatz- sowie Gewinnprognose ist aufgrund der Wirtschaftslage schwieriger als in den Vorjahren. Die Bob Mobile strebt für 2009 ein Umsatzwachstum von mindestens 10% bei einer Verbesserung des Netto-Resultates an.

2.2 Umsatzentwicklung Bob Mobile, Fun Downloads

Deutschland, Österreich und die Schweiz:

Deutschland, Österreich und die Schweiz sind die ersten Märkte, in denen Bob Mobile seine Dienste direkt dem Endkunden angeboten hat. Marktstart war Anfang 2005. Es wurden in 2008 insgesamt € 9,3 Millionen an Umsatz erwirtschaftet, ein Plus von 43 % im Vergleich zum Umsatz 2007 (€ 6,5 Millionen). Der Großteil der Umsätze wurde in Deutschland generiert. Während in der Vergangenheit die Umsätze in Österreich und der Schweiz vorrangig als Zusatzumsatz durch Einblendung der Bestellcodes in deutsche Werbespots erzeugt wurden, wurden seit dem vierten Quartal 2008 in Österreich eigene TV-Medienkontingente eingekauft. Im Bereich Web wurden ab dem vierten Quartal erstmalig strukturelle Umsätze erwirtschaftet. Diese zeigen insbesondere für 2009 eine Verschiebung des Wachstums in Richtung Internet auf.

Das Umsatzwachstum wurde bei gesteigertem Medieneinsatz im Vergleich zu 2007 erreicht. Die Kundenakquise fand wie in den Vorjahren hauptsächlich über TV-Werbespots statt, wobei neben MTV und Viva auch auf RTL2 ausgestrahlt wurde. Ansprechende neue Produkte - sowohl Marken als auch eigene Produkte - sorgten dafür, dass

die Kundenakquisekosten in der ersten Hälfte des Jahres im Vergleich zum Vorjahr nahezu konstant waren. Im zweiten Halbjahr lagen die Kundenakquisekosten aufgrund der Wirtschaftslage strukturell höher. Der Bestand an Altabokunden aus den Vorjahren generierte eine gute Umsatzbasis. Dazu kam der Extraumsatz aufgrund der Neukundenakquise in 2008.

Niederlande, Belgien und Luxemburg:

In den Niederlanden ist der Umsatz gestiegen. Dies ist zurückzuführen auf stärkeren Medieneinsatz sowie verbesserte Technik (eigene Plattform). Aufgrund der unfreundlichen Marktsituation stellte sich der erhöhte Medieneinsatz insbesondere zum Ende des Jahres als nicht besonders effizient heraus. Die Kooperation mit Jetix wurde während des Jahres beendet. Zum Ende des Jahres wurde auch entschieden, die übrige Werbung für 2009 einzustellen.

Während in 2007 der Umsatz in Belgien schon zu vernachlässigen war und die Werbung eingestellt wurde, sind in 2008 die Kurzwahlen abgestellt, da den Kosten kaum Einnahmen gegen überstanden.

In 2008 wurde in Luxemburg mit der Vermarktung der Bob Mobile Dienste angefangen. Aufgrund einer Kooperation mit dem größten Netzbetreiber wurde Ende 2008 ein mobiles Portal gelauncht.

Griechenland:

Der Umsatz aus Mehrwertdiensten entwickelte sich in Griechenland positiv. Im Vergleich zum Vorjahr 2007 wurde ein starkes Wachstum erzielt (+ 150 %). Der Umsatz aus Mehrwertdiensten betrug in 2008 € 2,5 Millionen (2007 € 1,0 Millionen). Das Wachstum wurde aber vor allem durch eine substantielle Steigerung der Medien erzielt, wobei insgesamt ein starker Rückgang der Kundengewinnungseffizienz spürbar war (in der ersten Jahreshälfte aufgrund von Konkurrenz, in der zweiten Jahreshälfte zusätzlich durch die stark verschlechterte Wirtschaftssituation).

Bob Mobile erwartet in Griechenland weiteres Wachstum, sieht aber auch ein substantielles Risikopotential aufgrund des aggressiven Wettbewerbs.

Übrige Länder und Lizenzvertrieb:

Der eigene Vertrieb von Fundiensten wurde auf Deutschland, Österreich, die Schweiz, den Niederlande, Luxemburg und Griechenland beschränkt. Die Kernländer Deutschland, Österreich, Schweiz und Griechenland bieten vorerst noch gute Wachstumsmöglichkeiten. Aus Effizienzgründen macht es Sinn, die Medienbudgets – zwecks besserer Konditionen - vor allem auf diese Länder zu konzentrieren.

2.3 Umsatzentwicklung Pink Adventure, Adult Mehrwertdienste

Die im Mai 2006 unter der Marke pinksim! von der Pink Adventure AG gelaunchten Aktivitäten wurden auch in 2008 ausgeweitet. Der Umsatz in 2008 kommt fast komplett durch die Vermarktung von „pinksim! Hot Movie Night“ (komplettes Nachtformat aus Spielfilmen, Clips und Werbung) auf diversen TV Sendern in Europa zustande. Zum Ende 2007 bzw. Anfang des Jahres 2008 wurde stark auf internationale Expansion gesetzt, unter anderem in der Schweiz, Österreich und Polen. Im Laufe des Jahres stellte sich aber heraus, dass viele Sender im Ausland die hohen Erwartungen nicht erfüllen konnten, somit wurde wesentlich weniger Umsatz generiert als geplant und aufgrund der meist fixen Monatsvergütungen sogar Verluste generiert. Der Gesamtumsatz 2008 war mit € 1,334 Millionen eine Steigerung von 42,7 % gegenüber dem Vorjahr (€ 0,935 Millionen).

Zum Ende des Jahres 2008 wurde ein klarer Umbau der Strategie beschlossen. Konzentration auf einige wenige profitable Sender (insbesondere die großen Stadtsender in Deutschland) sowie Expansion über Dienste für Partner und über Verkauf von mobilen Erotikdiensten im Internet. Im Bereich Partner waren in 2008 schon die ersten positiven Resultate zu verzeichnen (18 Partner Kooperationsverträge zum Ende des Jahres). Ziel ist, diesen Partnerbereich in 2009 weiter auszubauen und zusätzlich den Bereich Internet aufzubauen.

3. KOSTEN- UND RESULTATSENTWICKLUNG

Im Geschäftsjahr 2008 wurde -ebenso wie in vorherigen Jahren- von Bob Mobile in die Zukunft investiert.

- weiterer Aufbau und Wachstum des Abobestandes (Neukundenakquise), insbesondere in den Kernländern.
- neue Vertriebswege, insbesondere Internet
- neue Produkte und Businessmodelle, insbesondere neuer TV-Content sowie Push-Modelle.
- weiterer Ausbau der eigenen Technik; insbesondere Erhöhung der Kapazität, Verbesserung der Effizienz und Aufbau von Internet und mobiles Internet.

Wie im Vorjahr war die für weiteres Umsatzwachstum benötigte Neukundenakquise weniger kostenintensiv als die durch den Gesamtkundenstamm generierte Marge, womit in 2008 im zweiten Jahr in Folge ein Gewinn erwirtschaftet wurde. Beim vorrangig genutzten Abonnement-Businessmodell gehen die Akquisitionskosten (= Medienkosten) den Abommementeinkünften voraus, und findet ein Pay-Back eines Neukunden erst mehrere Monate später statt. Den Kosten der Neukundenakquise sowie Produktentwicklung stehen werthaltige Abonnentenbestände sowie Rechtelizenzen an diversen Inhalten und Konzepten gegenüber.

In die eigene Technik wurden insgesamt Euro 318 Tausend investiert. Dies beinhaltet den weiteren Ausbau sowie Aufbau der Software für die Technikplattformen: Billing, Messaging, Content Management sowie Web und Wap. Außerdem wurden Investitionen in Hardware vorgenommen. Die schon im dem dritten Quartal 2007 angefangene Migration der Bob Mobile Dienste von externen Dienstleistern zur eigenen Technikplattform wurde in 2008 abgeschlossen. Alle Kernprozesse werden jetzt von der eigenen Technik gemeistert. Einzig die Anbindung an die Netzbetreiber wird in den meisten Märkten noch von externen Dienstleistern besorgt, da hier oft der Aufwand nicht im Verhältnis steht zu dem Effizienzgewinn und die Dienstleister bessere Auszahlungskonditionen bieten als die Netzbetreiber selbst. Durch den Technikwechsel ist es auch Anfang 2008, wie schon Ende 2007, aufgrund von nicht reibungslosen Übergängen, zu temporären Umsatzausfällen gekommen. Diese haben vor allem im ersten Quartal den Umsatz und damit das Resultat belastet. In Laufe von 2008 wurden aber schon die Vorteile aufgrund der eigenen Technik sichtbar; größere technische Flexibilität sowie auch Mehreinkünfte durch optimale Billingprozesse.

Der Deckungsbeitrag II ist im Wirtschaftsjahr 2008 in Höhe von € 2.743 Millionen (2007: € 2.167 Millionen) positiv. Die hauptsächlichen Kosten entfallen auf die Bereiche Medien € 6.273 Millionen (2007: € 5.779 Millionen) und direkte Kosten für Technik, Billing, Übertragung und Inhalte € 3.610 Millionen (2007: € 2.721 Millionen).

Die indirekten Kosten für 2008 sind, in Relation zum Umsatz, konstant geblieben. Der Erhöhung der Effizienz als Folge des starken Wachstums stand der Aufbau der eigenen Technik gegenüber, der neben den Investments zu erhöhten Personalkosten geführt hat. Wichtigste indirekte Kosten sind die Personalkosten. Die Personalkosten betrugen in 2008 € 1.4 Millionen (2007: 1,3 Millionen).

Nach der Gründung in 2005 und nach zwei Jahren des Investments (2005 und 2006), in denen Verluste generiert wurden, hat die Bob Mobile es in 2007 geschafft, die Gewinnzone zu erreichen. Auch das Jahr 2008 war profitabel und damit das zweite profitable Jahr in Folge. Insgesamt erwirtschaftete der Konzern in 2008 ein EBITDA von Euro 742 Tausend (2007: Euro 927 Tausend). Der Nettogewinn für 2008 beträgt Euro 504 Tausend (2007: Euro 783 Tausend).

4. PRODUKTION UND TECHNIK

Auch in 2008 hat Bob Mobile wieder stark auf die Ausweitung des Produktangebots gesetzt. Es wurden viele neue starke Produkte in das Fun-Portfolio aufgenommen. Auch die Strategie der Entwicklung von neuen eigenen Produkten wurde weiter fortgesetzt. Im Bereich pinksim! wurde das Angebot ausgeweitet. Sowohl das Angebot an Spielfilmen und Videoclips wie auch an mobilen- und Telefonmehrwertdiensten wurden erweitert.

Die Technik wird seit Ende des Jahres 2007 fast komplett intern von einer eigenen Plattform abgewickelt. Durch den Aufbau von eigenen technischen Systemen können neue Dienste schneller eingerichtet werden, und auch die Gestaltung für eigene Wünsche und Vorstellungen ist flexibler.

Der Bereich Web ist weiter entwickelt und fängt an, erste Umsätze zu generieren. Seit dem vierten Quartal 2008 liefert Web einen strukturellen Beitrag zum Gesamtumsatz. Auch im Bereich mobiles Web wurden in 2008 Investments getätigt und erste Tests gefahren. Die Investments im Web und mobilen Web werden in 2009 fortgeführt. Einige Aktivitäten werden nach wie vor von externen Dienstleistern versorgt, hierzu gehören die Mehrwertdienstleistungen außerhalb der Kernländer, die Call Center und Festnetztelefoniedienste von Pink Adventure sowie einige Teilaktivitäten, bei denen die Effizienz höher ist bei Outsourcing (z.B. Anbindung von Shortcodes in diversen Ländern).

5. EINKAUF

5.1 Medieneinkauf

Der optimale Einkauf von Medien ist weiterhin extrem wichtig für Bob Mobile. Es werden sowohl Medien (z.B. Sekunden für Werbespots, große Spotpakete und auch komplette Stunden) eingekauft, als auch Medien über Kooperationen abgewickelt (z.B. Revenue Share). Die Mediensituation in Deutschland hat sich aber in 2008 gegenüber dem Vorjahr deutlich verschlechtert. Im TV ist Jamba nach wie vor der wichtigste Wettbewerber, der auch insgesamt das größte Volumen abnimmt. Nach Jamba ist Bob Mobile der zweitgrößten Käufer aus dem Bereich. Wettbewerb findet auch statt aus anderen DRTV Bereichen wie z.B. Verkauf von Handyverträgen (Getmobile) sowie andere Direktabverkäufe (z.B. Poster und Multi User Spiele). Die Effizienz von TV hat sich in 2008 negativ entwickelt. Hauptgründe sind; ein sich veränderndes Medienverhalten der Jugendlichen (mehr Internet zu Lasten von TV) Digitalisierung (Streuung der Zuschauer auf mehr Sender); sowie die wirtschaftliche Lage mit der Zurückhaltung beim Ankauf von mobilen Mehrwertdiensten.

In Griechenland ist die Bob Mobile bei weitem der größte Anbieter von mobilen Mehrwertdiensten über TV. Durch eine starke Steigerung des Medieneinkaufsvolumens konnten bessere Einkaufspositionen erreicht werden. Diese wurden aber durch rückgängige Effizienzen (ähnlich wie in Deutschland sich änderndes Medienverhalten, Digitalisierung und Wirtschaftskrise, sowie zusätzlich Effizienzdruck aufgrund von stärkerer Werbung) leider mehr als wettgemacht, mit der Folge stark gestiegener Kundenakquisitionskosten.

In den Niederlanden wurden die verhandelten, im Vergleich zu 2007 wesentlich verbesserten Medienkonditionen, durch das Marktumfeld im negativen Sinne mehr als kompensiert mit der Folge sehr stark gestiegenen Kundenakquisitionskosten. In den Niederlanden sind die Kosten sogar so stark gestiegen, dass die Neukundengewinnung sich nicht mehr rechnet. Aufgrund dessen sind für 2009 keine neuen Mediendeals für die Niederlande abgeschlossen worden.

5.2 Produkt- und Lizenzeinkauf

Der Einkauf und die Produktion von Produkten und Diensten findet fast komplett auf variabler Basis (Revenue Share) statt, mit Ausnahme von Produkten, die im eigenen Auftrag entwickelt werden (Fixum bzw. Mindestgarantie). In 2008 wurden diverse neue erfolgreiche Produkte entwickelt. Neben den Dauerbrenner Liebestest und Mobile Spy war unter anderem auch die 3-D Animation Lilly Maus sehr erfolgreich.

5.3 Einkauf Dienstleistungen

Die Aufwendungen für Netzbetreiber und technische Dienstleister sind abgesehen von kleinen Fixums bzw. Mindestumsätzen fast komplett variabel. Die Netzbetreiber lassen sich als Monopolisten im eigenen Netzwerk für ihre Dienste (Traffic, Billing und Forderungsabkauf) sehr gut bezahlen; 25% (Deutschland) und bis 55% (Griechenland) des Endkundenumsatzes gehen an die Netzbetreiber. Aufgrund der Umstellung auf eigene Technik sind die Kosten für externe Dienstleister niedriger als in 2007.



6. INVESTITIONEN

Das Jahr 2008 war ein weiteres Jahr der Investitionen. Ein Großteil der Investitionen wurde sofort als Kosten verbucht. Dies beinhaltet unter anderem die substantiellen Kosten im weiteren Aufbau des Abo Bestandes.

Der Nettofinanzbedarf für 2008 im Investitionsbereich betrug € 570.601,58. Davon entfallen auf immaterielle Vermögensgegenstände € 500.026,29 für die Erstellung von länderspezifischen Websites, die Entwicklung neuer Produkte, Lizenzen und Modelle, sowie für Anwendersoftware. Sachanlagen wurden in Höhe von € 45.389,81 getätigt. Die Beteiligungen in Höhe von € 25.185,68 beinhalten die Beteiligung an der Guerilla Mobile Berlin GmbH, sowie nachträgliche Anschaffungskosten in Höhe von € 85,68 an der Torna Media GmbH.

Investitionen, die nicht im Anlagenspiegel dokumentiert werden können, sondern als betriebliche Aufwendungen verbucht werden, sind:

- Aufwendungen für den Aufbau eines fachlich hoch qualifizierten Mitarbeiterstamms,
- Medienkosten zum Aufbau des Abobestandes,
- Aufwendungen für die Internationalisierung und neue Segmente.

7. FINANZIERUNGSMASSNAHMEN

Der Bob Mobile Konzern wurde in 2008 weiterhin komplett über Eigenkapital finanziert. Es wurden in 2008 keine Kapitalmaßnahmen durchgeführt. Das Unternehmen hat ein Grundkapital in Höhe von € 1.333.662,00 sowie Kapitalrücklagen von € 553.271,11, welche zum Stichtag am 31. Dezember 2008 in voller Höhe eingezahlt sind.

Von dem Gewinn aus 2007 wurde eine Dividende in Höhe von € 0,04 pro Aktie an die Aktionäre ausgezahlt.

Zum Ende 2008 hatte Bob Mobile Deutschland GmbH ein kurzfristiges Darlehen in Höhe von € 106.969,16 aufgenommen.

8. PERSONAL & SOZIALBEREICH

Alleiniger Vorstand der Bob Mobile AG war in 2008 Remco Westermann. Im Geschäftsjahr 2008 hat der Konzern durchschnittlich 35 Mitarbeiter (2007: 29) beschäftigt. Am Stichtag 31.12.2008 sind beim Konzern 34 Mitarbeiter in Vollzeit beschäftigt sowie 7 Aushilfen und 1 Auszubildender.

Die Personalkosten machen 12,4 % (2007: 12,5%) der Gesamtkosten aus.

Handy-Theme „Super Speed“

Jetzt per SMS gratis*
das Theme bestellen:

BOB5

an die 40 500

Handy-Theme „Radar“

Jetzt per SMS gratis*
das Theme bestellen:

BOB6

an die 40 500

* Mit der Bestellung entstehen normale SMS-Gebühren sowie Kosten für WAP/Transport-Leistungen!

Themes funktionieren u.a. mit folgenden Handys :

Nokia: 6230, 6610, 3510i, 7250(i), 6100, 6600, 3100, 3200, 6220, 7610, 3220, 7210, N95, N82 / Siemens: MC60, S65, CF62, A60, M55, C60, , SL5, C65 / Samsung: E700, E800, E330, E600, P510, D500, X450, E300, E710 / SonyEricsson: T610, K700i, T630, T230, K800i, K850i / Motorola: V525, V600, V300, V550 / LG: C1100, C2200 / Sagem: myV-55, myX5-2 / Sharp: GX30

IV. DARSTELLUNG DER LAGE

1. VERMÖGENSLAGE

1.1 Wichtigste Kennzahlen des Bob Mobile Konzerns

Die Kapitalbasis hat sich auf Grund der Gewinne in 2007 und 2008 stark verbessert und ist ausreichend, um weiteres Wachstum zu finanzieren.

	zum 31.12.2008:	zum 31.12.2007:
Eigenkapital	2.536.467,03 €	2.081.625,11 €
Bilanzsumme	6.732.904,54 €	7.145.476,66 €
EBITDA	742.760,70 €	934.728,24 €
EBIT	504.164,85 €	790.979,07 €

1.2 Investitionen und Abschreibungen

Insgesamt wurden im Geschäftsjahr 2008 € 0,580 Millionen (2007: € 0,504 Mio.) investiert. Davon entfallen:
 € 0,500 Millionen auf Immaterielle Vermögensgegenstände
 € 0,045 Millionen auf Sachanlagen
 € 0,025 Millionen auf Finanzanlagen

Abschreibungen wurden entsprechend der Nutzungsdauer (lineare Methode) vorgenommen.

1.3 Gewinnvortrag

Zum 31.12.2008 besteht ein Gewinnvortrag in Höhe von € 0,355 Mio.

1.4 Beteiligungen an Unternehmen und verbundenen Unternehmen

Zum 31.12.2008 hatte die Bob Mobile AG folgende Beteiligungen:

Bob Mobile Deutschland GmbH	100,00 %
Bob Mobile Nederland B.V.	100,00 %
Bob Mobile Hellas S.A.	99,99 %
Pink Adventure AG	100,00 %

Die Bob Mobile Deutschland GmbH weist zum 31.12.2008 folgende Beteiligung aus:

Bob Mobile Hellas S.A.	0,01 %
Torna Media GmbH	20,00 %
Guerilla Mobile Berlin GmbH	50,20 %

Im Rahmen der Übernahme der Bob Mobile Hellas S.A. ist es nach griechischem Recht notwendig, dass zwei Kapitalgesellschaften die Anteile an der Bob Mobile Hellas S.A. halten.



In den Ländergesellschaften wird vorrangig das nationale Geschäft abgewickelt:

- in der Bob Mobile Deutschland GmbH die Fundienste für Deutschland, Österreich und der Schweiz
- in der Bob Mobile Nederland BV die Fundienste für die Niederlande und Belgien
- in der Bob Mobile Hellas SA die Fundienste für Griechenland

Die AG konzentriert sich auf das operative internationale Geschäft in den übrigen Ländern sowie auf Business Development. Die Pink Adventure AG vermarktet pinksim! international.

Die Torna Media GmbH ist eine nicht strategische Beteiligung, die aus dem Call-TV Geschäft resultiert.

Die Guerilla Mobile Berlin GmbH ist eine neu gegründete Gesellschaft. Die Beteiligung fokussiert sich auf eine internationale Internetbewerbung.

1.5 Beherrschungsverträge

Mit der Bob Mobile Deutschland GmbH besteht seit dem 04. Januar 2005 ein Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag.

1.6 Nicht ausgewiesenes Vermögen

Der Bob Mobile Konzern verfügt über substantielle Stille Reserven. Neben immateriellen Werten wie Entwicklung und Aufbau der Marken, Markpositionen, Medienkooperationen, Websites, Konzepte, Produkte und Technikplattform sollte spezifisch der aufgebaute Bestand an Abonnements erwähnt werden. Jeden Monat werden Neukunden akquiriert, wobei die Medienkosten (= Kundenakquisekosten) in den Aufwand verbucht werden. Es verbleiben ertragsstarke Kunden, denen nur noch die Ausliefer- und Inhaltekosten zugerechnet werden müssen, und die erfahrungsgemäß eine regelmäßige, jedoch niedrige Kündigungsrate aufweisen. Je nach Risikoeinschätzung besteht hier eine Stille Reserve in Höhe von mehreren Millionen Euro.

2. FINANZLAGE

Die liquiden Mittel zum Ende des Berichtszeitraumes betrugen € 0,077 Millionen.

Bob Mobile Deutschland GmbH hatte zum 31.12.2008 ein kurzfristiges Darlehen in Höhe von € 106.969,53.

Die Kapitalbasis ist auf Basis der eingetretenen Profitabilität in 2007 und 2008 ausreichend, um ein weiteres Wachstum zu finanzieren.

3. ERTRAGSLAGE

3.1 Darstellung der Ertragsentwicklung

Das Geschäftsjahr 2008 war für die Bob Mobile planmäßig nach den vorhergehenden Verlustjahren 2005 und 2006 sowie dem ersten Geschäftsjahr mit Gewinn 2007, das zweite Jahr in Folge mit einem positiven Ergebnis.

Der Großteil der Aufwendungen und Investitionen aus den Vorjahren haben sich bewährt und können zum Ende 2008 Aktivitäten aufweisen, die profitabel sind oder kurz davor stehen, und die außerdem zum weiteren Ausbau der Stillen Reserven im Abobestand beigetragen haben.

Das Resultat sowie das Umsatzwachstum für 2008 lagen insgesamt unter Plan. Nachdem im dritten Quartal eine Verschlechterung der Wirtschaftslage (Einbruch vom Konsumentenvertrauen) schon zu spüren war, setzte sich dieser Trend leider im vierten Quartal fort. Insbesondere in Griechenland war dies stark bemerkbar. In Deutschland, Österreich und die Niederlande war der Einbruch nicht so extrem, aber auch hier lagen die Zahlen unter Plan. Die Tochter Pink Adventure AG hatte unter sinkenden Effizienzen im Bereich Adult Dienste zu leiden.

Wie schon kommuniziert, wurden im vierten Quartal die Medienausgaben im TV -als Reaktion auf die verschlechterte wirtschaftlichen Lage- zurückgefahren mit der Folge eines geringeren Wachstums sowie einer Reduzierung der Kosten. Diese Kostenersparnis konnte aber leider nur einen Teil des Effizienzrückgangs ausgleichen. Als Folge dessen standen die Resultate im vierten Quartal weiterhin unter Druck. Positiv war im vierten Quartal die Entwicklung im Internet, wo erstmalig strukturelle Umsätze erzielt wurden, womit sich das Internet neben TV als starker Vertriebskanal entwickelt.

3.2 Prognose

Aufgrund der erreichten kritischen Masse, der Beendigung von schlecht laufenden Aktivitäten sowie der Konzentration auf profitable und ertragsstarke Geschäftsbereiche, sowie der weiteren Investitionen in Kundenakquise und neue Produkte wird erwartet, dass der Bob Mobile Konzern in 2009 seinen profitablen Wachstumskurs fortsetzt. Durch die eigene Technik, durch Investments in Web und mobiles Web sowie in Partnerschaften wurden für die Zukunft zusätzliche Ertragspotentiale erschlossen.

Wichtig für 2009 sind die Konzentration auf Stärken und profitables Wachstum. Trotz der weiterhin angespannten Wirtschaftslage und der vorerst fehlenden sichtbaren Erholung des Konsumentenvertrauens erwartet Bob Mobile für 2009 eine Stärkung des Unternehmens und seiner Ertragslage. Bob Mobile wird sich noch mehr als zuvor auf ihre Stärken fokussieren. Deutschland, Schweiz und Griechenland sowie pinksim! werden weiter ausgebaut. Neben TV werden Internet und mobiles Internet als effiziente alternative Vertriebswege vorangetrieben. Aufgrund der Wirtschaftskrise können bessere Medieneinkaufskonditionen als vorher erzielt werden, was vor allem zu einer effizienteren Kundengewinnung führen soll. Eine verlässliche Umsatz- sowie Gewinnprognose ist aufgrund der Wirtschaftslage schwieriger als in den Vorjahren. Die Bob Mobile strebt für 2009 ein Umsatzwachstum von mindestens 10% bei einer Verbesserung des Netto-Resultates an.

4. INTERNE ORGANISATION

Die tägliche Messung der Effizienzen (Medien-, Produkt- und Technikeffizienz) ist von großer Bedeutung für die Bob Mobile, da dies zum Anlass der Optimierung genommen wird und damit die Rentabilität gesteuert wird. Nach § 91 AktG ist der Vorstand verpflichtet, geeignete organisatorische Maßnahmen zu treffen, insbesondere ein Überwachungssystem einzurichten, damit den Fortbestand der Gesellschaft gefährdende Entwicklungen früh erkannt werden können. Der Bob Mobile Konzern erstellt monatliche- und Jahresbudgets auf Basis der Erfahrungen sowie Prognosen der verantwortlichen Manager. Durch einen regelmäßigen Soll/Ist-Vergleich auf Monatsbasis werden Abweichungen ermittelt und wo notwendig beigesteuert. Für die Liquiditätsplanung ist ein ähnliches Verfahren vorhanden.

5. FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der Gesellschaft wurden in 2008 deutlich ausgeweitet. Im Bereich Technik wird danach gestrebt, wichtige technische Plattformkomponenten in den Bereichen Web, mobiles Web und mobile Mehrwertdienste intern aufzubauen und weiterzuentwickeln. In 2008 wurde der Umstieg auf eigener Technik vollbracht. Auch im Bereich Produkt- und Konzept-Entwicklung wurde und wird weiterhin investiert. Die Entwicklung von eigenen Inhalten für den Funbereich wird weiter fortgeführt. Neben TV wird Internet als wichtiger Verkaufskanal entwickelt. Auch in der Entwicklung vom mobilen Internet als Vertriebs- und Kundenbindungskanal wird weiter investiert.

6. SEGMENTBERICHTSERSTATTUNG

Umsatz nach Unternehmen	
Bob Mobile Deutschland GmbH	€ 8.547 Mio.
Bob Mobile Hellas S.A.	€ 2.503 Mio.
Bob Mobile Nederland B.V.	€ 0.832 Mio.
Bob Mobile AG	€ 0.061 Mio.
Pink Adventure AG	€ 0.684 Mio.

Umsatz nach Bereichen	
Bob Mobile, Fun Downloads	€ 8.334 Mio.
pinksim!, Adult Services	€ 1.334 Mio.
Lizenzen und Dienstleistungen	€ 2.959 Mio.

Umsatz nach Ländern	
Deutschland, Österreich, Schweiz	€ 9.293 Mio.
Niederlande, Belgien	€ 0.832 Mio.
Griechenland	€ 2.502 Mio.

7. BESONDERE EREIGNISSE IM ABGELAUFENEN GESCHÄFTSJAHR

7.1 Umsatz- und Effizienzdruck aufgrund der verschlechterten wirtschaftlichen Lage

In 2008 hat sich die allgemeine wirtschaftliche Lage stark verschlechtert, auch das Konsumentenvertrauen hat stark gelitten. Entgegen der Erwartungen (der Konsument und insbesondere die Jugendlichen haben (noch) keine Einbußen bei Ihrem Einkommen hinnehmen müssen), hat sich der Einbruch im Konsumentenvertrauen auch auf dem Verkauf von mobilen Mehrwertdiensten ausgewirkt. Die Effizienzen sowie bei der Kundenakquise (weniger Kundenbestellungen pro TV-Spot) sowie auch beim Billing (weniger erfolgreiche Billingtransaktionen aufgrund leerer Prepaidkarten) haben stark nachgelassen. Insgesamt hat die Bob Mobile damit unerwartet einen Effizienzverlust hinnehmen müssen, der die Umsätze unter Druck setzt und eine Reduktion der Resultate zur Folge hat. Als positive Folge der Wirtschaftskrise kann ein Teil des Effizienzverlustes durch eine Verbesserung der Einkaufskonditionen bei den Medien (durchsetzbar aufgrund der schlechten Buchungslage) kompensiert werden. Dieser Effekt macht sich aber erst ab 2009 bemerkbar.

7.2 Reduzierung der Mediena Ausgaben im Vierten Quartal

Im vierten Quartal wurden die Mediena Ausgaben im TV als Reaktion auf die verschlechterte wirtschaftliche Lage zurückgefahren mit der Folge eines geringeren Wachstums sowie einer Reduzierung der Kosten. Diese Kostenersparnis konnte aber leider nur ein Teil des Effizienzrückgangs ausgleichen. Als Folge dessen standen die Resultate im vierten Quartal weiterhin unter Druck.

7.3 Abrundung Aufbau eigener Technik

Der aus strategischen (Unabhängigkeit) sowie finanziellen (Kostenersparnis, höhere Effizienz) Gründen in 2007 eingeleitete Aufbau der eigenen Technik wurde in 2008 abgeschlossen. Durch den Aufbau des eigenen technischen Systems können neue Dienste schneller eingerichtet werden und auch die Gestaltung der Dienste ist flexibler. Hiermit hat die Bob Mobile sich einen strategischen Vorteil gegenüber vielen Wettbewerbern erarbeitet. Neben weiterer Optimierung und Kapazitätserhöhung der Technik wurde in 2008 weiter in Web und mobiles Web investiert. Der Bereich Web hat sich nach vielen Tests und Anläufen seit dem vierten Quartal 2008 zu einem strukturellen Umsatzbringer entwickelt.

7.4 Kooperationen

In 2008 stellte sich heraus, dass viele der angegangenen Kooperationen sich zwar gut und viel versprechend anhören, sich aber nicht immer zu strukturellen Umsatz- und Margeträgern entwickeln. Die Kooperationen mit der ARBOmedia AG sowie mit der eteleon e-solutions AG haben beide nicht den avisierten Erfolg gebracht. Auch viele TV-Kooperationen haben sich als nicht erfolgreich herausgestellt. Aufgrund der Mindestzahlungen haben diese in 2008 zum Teil sogar sehr geschmerzt.

7.5 Konzentration auf Stärken

Es stellt sich immer wieder heraus, dass Wachstum in unbekannte Märkte / Produkte mit großem Risiko verbunden ist und oft nicht zum Erfolg führt. Sich auf wenige Stärken zu konzentrieren zahlt sich aus, wobei aus Risikogründen eine gewisse zumindest territoriale Streuung wichtig ist. In 2008 hat die Bob Mobile sich auf Funk-Dienste und Adult-Dienste für Deutschland, Österreich, die Schweiz und Griechenland konzentriert verstärkt. Die Konzentration der Medienbudgets auf wenige Länder und Partner wie auch der Human Resources macht Sinn. Positiv war im vierten Quartal die Entwicklung im Internet, wo erstmalig strukturelle Umsätze erzielt wurden, womit sich das Internet neben TV als starker Vertriebskanal entwickelt.

7.6 Aktionärsklage

Die Klage einer Aktionärsgruppe gegen einige Beschlüsse der Hauptversammlung 2006 abgehalten am 19.06.2007, wurde von der ersten Instanz abgewiesen. Nachdem die Kläger zuerst in zweite Instanz weiterklagen wollten, wurde die Klage am 12.02.2009 von den Klägern zurück genommen.

7.7 Wechsel in den Entry Standard

Die BaFin hat in 2008 den Wertpapierprospekt von der Bob Mobile AG gebilligt (der Prospekt kann im Internet unter www.bobmobile.ag eingesehen werden). Im April 2008 ist ein Wechsel in den Entry Standard erfolgt. Insgesamt entwickelte sich die Bewertung der Bob Mobile Aktie wenig erfreulich. Vor dem Hintergrund der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung und der Börsenindizes hat sich die Bob Mobile Aktie aber relativ gut gehalten.

V. HINWEISE AUF WESENTLICHE RISIKEN DER KÜNFTIGEN ENTWICKLUNG

1. BESTANDSGEFÄHRDUNGSPOTENTIALE

1.1 Verschärftes Wettbewerbsumfeld

Es ist nicht auszuschließen, dass sich der Wettbewerb für mobile und interaktive Mehrwertdienste noch weiter verschärfen und sich die Anzahl der (internationalen) Wettbewerber erheblich vergrößern wird. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass Wettbewerber Produkte oder Dienstleistungen entwickeln und anbieten, die den von der Bob Mobile angebotenen Produkten oder Dienstleistungen überlegen sind oder eine größere Marktakzeptanz erreichen, günstigere Angebote unterbreiten oder durch Kooperationen und Allianzen untereinander oder mit Dritten, Marktanteile an sich ziehen.

1.2 Junger Markt

Zahlenangaben zu Marktanteilen, Wachstumsraten und Umsätzen auf dem Markt für mobile und interaktive Mehrwertdienste beruhen überwiegend auf Schätzungen von Marktforschungsinstituten und eigenen Recherchen der Anbieterin. Die Märkte sind kaum exakt zu beschreiben und abzugrenzen. Aus diesem Grund sind verlässliche Angaben und Einschätzungen über die Marktgröße und das Wachstum, aktuelle und potenzielle Wettbewerber und Markttrends nicht möglich.

1.3 Abhängigkeit von technischen Entwicklungen

Der mobile Markt ist geprägt von schnellem Wachstum und schneller technischer Entwicklung. Neue Produkte, neue bessere Handsets, schnellere Netze, neue Kompressions- und Speichertechniken usw. machen den Markt sehr dynamisch. Als Folge dessen besteht für die Anbieterin das Risiko, dass ein Trend verpasst wird oder dass neue Spieler basierend auf einer neuen Technik das Konkurrenzumfeld stark ändern.

1.4 Abhängigkeit vom Endverbraucher und Trends:

Endverbraucher, insbesondere Jugendliche, sind sehr Trend-Affin. Dies heißt, dass Produkte, die heute populär sind, morgen nicht unbedingt mehr vom Kunden angenommen werden. Dies kann sich negativ auf Medieneffizienzen, Preissensitivität, Kündigungsraten, Prepaid Guthaben, Umsatz pro Kunde, usw. auswirken. Auch die allgemeine wirtschaftliche Lage kann einen starken Einfluss haben auf Saisonalität, Preissensitivität sowie Kaufkraft der Zielgruppen. Eine weitere Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage, bzw. ein sehr langes Anhalten der jetzigen Krise bzw. ein weiterer Einbruch des Konsumentenvertrauens bzw. eine Abnahme der Kaufkraft der (potentiellen) Kunden haben einen negativen Einfluss auf den Umsatz und die Profitabilität des Unternehmens und können die Resultate noch weiter unter Druck setzen. Durch die Konvergenz der Technik kann es auch passieren, dass Konsumenten auf andere Produkte /Angebote ausweichen; insbesondere auch illegales Kopieren ist in diesem Sinne als ein substantielles Risiko zu werten.

1.5 Verschärfung der rechtlichen Anforderungen sowie Regulierung:

Ein weiteres Risiko liegt in Verschärfungen der telekommunikationsrechtlichen Bestimmungen sowie die gesetzliche Regulierung zum Kundenschutz. Die Märkte für mobile und interaktive Mehrwertdienste sind jung, schnell wachsend, mit vielen neuen (technischen/ kommerziellen) Elementen und Dynamik, teilweise geprägt von fehlenden Regeln und auch einigen aggressiven Marktteilnehmern. Von Seiten der Regierungen, des Europäischen Rats und der Europäischen Kommission, der Verbraucherschutzverbände, Netzbetreiber, Jugendschutzbeauftragten, Medienanstalten und auch aus den eigenen Sektoren, besteht eine Tendenz zur sinnvollen Regulierung. Hierbei besteht aber immer auch das Risiko der Überregulierungen oder gar Verbote von gewissen Diensten.

1.6 Abhängigkeit von Inhaltelieferanten

In bestimmten Bereichen haben Lieferanten von Inhalten eine starke Machtposition und können das Geschäft und die Rentabilität des Geschäftes beeinflussen. Insbesondere Musik ist ein wichtiger Produktbereich, in dem die Auffassungen über die Inhaberschaft der zur Vermarktung von Klingeltönen erforderlichen Rechte pro Land und Spieler (Musikverlagen, der GEMA, den Unternehmen der Tonträgerindustrie sowie den Aggregatoren) nicht immer übereinstimmen. Auch bei andere Inhaltelieferanten kommt es zu Konsolidierung und internationaler Konzentration, manche Spieler verfügen über wichtige/ erfolgreiche Rechte, je nach Anbieter kann es immer zu Preissteigerungen, Einführung von Mindestvergütungen oder gar Einschränkung oder Ausschluss von bestimmten Lieferanten kommen.

1.7 Abhängigkeit von der Verfügbarkeit von Vermarktungsmedien

Medieneinkauf und Kooperationen sind sehr wichtig für das Geschäft von Bob Mobile. Änderungen in den Ausgaben der klassischen Werber sowie der Konkurrenten von Bob Mobile und Änderungen in der Verfügbarkeit (u.a. durch Programmierung, Orientierung der Sender, Regulierung) können sich negativ auf das Geschäft auswirken.

1.8 Abhängigkeit von Netzbetreibern und technischen Dienstleistern

Netzbetreiber spielen eine wichtige Rolle als Netzwerklieferant bei Bestellung und Auslieferung von mobilen und interaktiven Diensten. Bei der Abrechnung der Dienste über die Telefonrechnung bzw. Prepaid Accounts, sowie als „Tor“ zu den Kunden des betreffenden Netzbetreibers, sind die Kosten insgesamt hoch im Vergleich zu anderen Zahlungsmöglichkeiten. Des Weiteren können die Netzbetreiber durch ihre Macht Einfluss ausüben auf Geschäftsmodelle, Regulierung der Dienste, Vorlaufzeiten usw. Als übrige Risiken gelten Vertragsstrafen, temporärer oder struktureller Ausfall von technischen Plattformen, Systemen, Datenbeständen und Abrechnungssystemen.



Produkte: Handy-Videos



Handy-Video „Schocker“

Jetzt per SMS gratis*
das Video bestellen:

BOB7

an die 40 500



Handy-Video Tanzende Skelette

Jetzt per SMS gratis*
das Video bestellen:

BOB8

an die 40 500

*** Mit der Bestellung entstehen normale SMS-Gebühren sowie Kosten für WAP/Transport-Leistungen!**

Handy-Videos funktionieren mit allen 3GP-fähigen Handys, u.a. mit:

Motorola C385, C650, E1000, E398, Razor V3, V220, V535, V550, V600, V620, V635, V975, V980 / Nokia 3650, 3660, 5140, 6020, 6170, 6220, 6225, 6230, 6260, 6600, 6620, 6630, 6670, 6680, 6681, 6810, 6820, 7200, 7600, 7610, 6230i, N70, N80, N90, N95, N82, E50, E60, E61, E65, E70, E90 / Samsung D500, D900, D600, Z105, Z107, Z130 / Siemens CX65, M65, S65, SK65, SL65, SX1 / SonyEricsson F500i, K300i, K500i, K508i, K700i, K750i, P800, P900, V800, K850i, W960i, Z1010,

Auch bei den eingesetzten technischen Dienstleistern besteht ein Risiko in Bezug auf technische Möglichkeiten, temporären oder strukturellen Ausfall von technischen Plattformen, Systemen, Datenbeständen und Abrechnungssystemen, sowie Risiken in Bezug zur Zahlungsfähigkeit des Dienstleisters.

1.9 Junges Unternehmen

Die Bob Mobile ist ein junges Unternehmen und ist in jungen dynamischen Märkten aktiv. Es gibt keine Gewähr dafür, dass sich die Bob Mobile in diesen Märkten behaupten kann und das Umsatzwachstum in der Zukunft fortsetzen kann und dass diese Märkte auch in der Zukunft weiter wachsen werden. Der Begriff „Junges Unternehmen“ beinhaltet insbesondere eine starke Abhängigkeit von Wachstum, eine hohe Abhängigkeit vom Erfolg der Investments und einen relativ hohen Overhead im Vergleich zum Umsatz.

1.10 Abhängigkeit von wichtigen Partnern

Die Bob Mobile ist für die Erbringung ihrer Leistungen auf die Zusammenarbeit mit einigen wesentlichen Lieferanten und Partnern angewiesen. Netzbetreiber sowie Service-Provider und technische Dienstleister, Musikindustrie sowie andere Inhaltelieferanten in den Bereichen Spiele, Grafiken und Video und einige wenige wichtige Medienpartner sind sehr wichtig für den Erfolg von Bob Mobile.

1.11 Technische Leistungsfähigkeit und Ausfall des EDV-Systems

Die Durchführung der Unternehmenstätigkeit, insbesondere die Abwicklung des Leistungsangebots, beruht im Wesentlichen auf einer stabilen Datenverfügbarkeit, einer schnellen Übertragung von Daten und einer technisch stabil funktionierenden Anbindung an die Short-Message-Service-Center (SMSC) bzw. Multimedia-Message-Service-Center (MMSC) sowie Abrechnungsplattformen der Netzbetreiber. Probleme mit der eigenen Plattform oder bei den Partnern können zu Ausfällen oder sonstige Problemen führen.

1.12 Abhängigkeit von Führungskräften und Personal

Die erfolgreiche Umsetzung der Unternehmensziele und damit der Erfolg der Gesellschaft insgesamt hängen von einer begrenzten Anzahl von Mitarbeitern und Managern ab. So beruhte der bisherige wirtschaftliche Erfolg der Gesellschaft maßgeblich auf der Leistung, den Kontakten und der strategischen Führung des Vorstands. Der Erfolg der Bob Mobile hängt des Weiteren aber auch von qualifizierten Mitarbeitern unterhalb der Vorstandsebene ab. Bei einem relativ kleinen Team besteht immer eine starke Abhängigkeit von Personen. Urlaub, Krankheit und Kündigungen können zu Engpässen führen.

1.13 Verflechtungen und Interessenkonfliktpotenziale

Wegen der (teilweisen bestehenden) Personenidentität der jeweiligen Funktionsträger bestehen im Hinblick auf die Emittentin mehrere angabepflichtige Verflechtungstatbestände rechtlicher, wirtschaftlicher und/oder personeller Art. Angabepflichtige Verflechtungstatbestände in rechtlicher, wirtschaftlicher und/oder personeller Hinsicht bestehen bei der Emittentin wie folgt: Der Alleinvorstand Remco Westermann ist gleichzeitig Geschäftsführer der Westerventures BV (den Haag), die derzeit keine operative Geschäftstätigkeit entfaltet. Darüber hinaus ist der Vorstand mittelbar an der Emittentin beteiligt. Gleiches gilt hinsichtlich der Aufsichtsratsmitglieder Carl Alexander Munte und Darren Ian Trussel.

1.14 Risiken in Zusammenhang mit Akquisitionen

Das geplante Wachstum der Bob Mobile soll, sofern sich geeignete Gelegenheiten bieten, möglicherweise auch durch Akquisitionen erfolgen. Unternehmenskäufe sind mit erheblichen Investitionen und Risiken verbunden.

1.15 Finanzierung des Working Capital durch Vorauszahlung

Die Bob Mobile muss Medien im Allgemeinen im Voraus zahlen, die Netzbetreiber und Technische Service Provider zahlen aber grundsätzlich sehr spät. Ein Teil dieser Finanzierungslücke wird durch Vorauszahlung von Partnern und zukünftig eventuell auch über Factoring finanziert. Ein ersatzloser Wegfall der Vorauszahlungen beziehungsweise von Factoring Finanzierung würde die Umsetzung der Wachstumsplanung der Gesellschaft beeinträchtigen und könnte wesentliche negative Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

1.16 Forderungsausfall

Die Bob Mobile hat einen Großteil ihrer Forderungen gegen einige technische Dienstleister bzw. Netzbetreiber. Wenn einer dieser Partner in Zahlungsschwierigkeiten kommt oder aus sonstigen Gründen nicht zahlt, dann kann dies zu finanziellen Engpässen oder Problemen führen. Auch Zahlungsausfall von anderen Kunden (im In- und Ausland) sowie Zahlungsverweigerung von Endkunden beinhalten ein Forderungsausfallrisiko.

1.17 Risiken bei der Umsatzsteuer, Gewerbesteuer und körperschaftsteuerlichen Verlustvorträgen

Die steuerliche Nutzung von bestehenden Verlustvorträgen aus Gewerbe- bzw. Körperschaftsteuer ist abhängig vom jeweilig gültigen rechtlichen Rahmen sowie der Auslegung durch verantwortliche Instanzen. Es ist nicht auszuschließen, dass es auf Grund von steuerlichen Außenprüfungen zu Steuernachforderungen kommen kann.

1.18 Finanzierungsrisiko

Für ein Unternehmen im kapitalintensiven Endkundenmarkt mit dem wichtigen Stellenwert von Medienbudgets ist Bob Mobile eher klein. Die finanziellen Mittel sind im Vergleich zu den wichtigen Konkurrenten und möglichen neuen Konkurrenten eher gering. Auch erlaubt das geringe Finanzpolster nicht viele Fehlentscheidungen, was sich auch negativ auf das Wachstumstempo auswirken kann. Die Gesellschaft ist bezüglich ihrer Finanzierung abhängig von der Rentabilität der Aktivitäten und möglicherweise auch von weiteren Kapitalmaßnahmen.

1.19 Haftungs- und Holdingrisiko

Die Bob Mobile haftet auf Basis eines Gewinnabführungsvertrages für die Bob Mobile Deutschland GmbH. Die Bob Mobile Nederland BV sowie die Pink Adventure AG und die Bob Mobile Hellas SA sind 100prozentige Tochtergesellschaften, hier ist die Haftung auf das jeweilige Kapital begrenzt. Für diese Unternehmen agiert die Bob Mobile als Zulieferer und in einzelnen Fällen (z. B. bei internationalen Rahmenverträgen mit Dienstleistern) als Hauptvertragspartner. Das Geschäft der Bob Mobile bringt auch diverse Haftungsrisiken mit sich. Haftungsrisiken können z. B. entstehen von Seiten der Kunden und Partner für nicht erhaltene Produkte, mangelhafte Produkte und Viren, sowie von Seiten der Lizenzgeber, der Rechteinhaber, der Inhalteverkäufer, der Inhalteproduzenten und Markeninhaber, nicht rechtmäßig erworbener oder nicht geklärt Lizenzen/ Rechte, sowie von Seiten der Medien und Partner, für fehlerhafte Abrechnungen, Systemausfälle, Nichteinhalten von medien- oder sonstigen Vorgaben und/ oder von Verträgen. Auch von Seiten der Regulierer sowie Verbraucherverbände kann es zur Haftung kommen.

VI. BERICHTERSTATTUNG NACH § 315 ABS. 2 HGB

1. VORGÄNGE VON BESONDERER BEDEUTUNG NACH ABSCHLUSS DES GESCHÄFTSJAHRES

Im den ersten Monaten des Geschäftsjahres 2009 sind folgende wichtige Vorgänge zu nennen:

Insgesamt verläuft die Geschäftsentwicklung positiv, der Umsatz wächst und auch die Kundenakquise läuft - trotz niedrigerer Effizienz - in diesem für das Gesamtjahresresultat so wichtigen Monate gut. Die Medieneffizienzen (Kundengewinnungskosten) stehen nach wie vor unter Druck, insbesondere in Griechenland, aber auch in Deutschland und Österreich und in geringerem Maße auch in der Schweiz. Nachverhandlungen mit den Medien laufen, auch werden Tests gefahren bei anderen Sendergruppen (u.a. ProSiebenSat1) zwecks Optimierung der Medieneffizienz. Im Internet sind die Medieneffizienzen besser als im TV, auch die Skalierbarkeit sieht gut aus. Nach unserer Erwartung wird Internet neben TV zu einem wichtigen Wachstumstreiber. Die verlustbringenden TV-Sender im Bereich der Adultdienste von der Pink Adventure AG sind gestoppt. Der Bereich der Dienste in Auftrag von und für Partner entwickelt sich langsam aber positiv. Die Technik ist inzwischen sehr effizient und erlaubt auch die Entwicklung neuer Dienste.



2. VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG

Bob Mobile will sich in 2009 auf Ihre Stärken und auf profitables Wachstum konzentrieren. Trotz der weiterhin angespannten Wirtschaftslage und der vorerst fehlenden sichtbaren Erholung des Konsumentenvertrauens erwartet Bob Mobile für 2009 eine Stärkung des Unternehmens und seiner Ertragslage. Die Bob Mobile wird sich mehr noch als zuvor auf ihre bestehenden Stärken fokussieren. Deutschland, Schweiz und Griechenland sowie pinksim! werden weiter ausgebaut. Neben TV werden Internet und mobiles Internet als effiziente alternative Vertriebswege vorangetrieben. Aufgrund der Wirtschaftskrise können bessere Medieneinkaufskonditionen als vorher erzielt werden, was vor allem zu einer effizienteren Kundengewinnung führen soll. Eine verlässliche Umsatz- sowie Gewinnprognose ist aufgrund der Wirtschaftslage schwieriger als in den Vorjahren. Die Bob Mobile strebt für 2009 ein Umsatzwachstum von mindestens 10% bei einer Verbesserung des Netto-Resultates an.

Im Mai 2009

Remco Westermann (Vorstand)



Konzernbilanz

AKTIVA	Geschäftsjahr 2008 (EUR)	Geschäftsjahr 2007 (EUR)
A. ANLAGEVERMÖGEN		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.126.824,01	782.023,80
II. Sachanlagen		
1. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	60.870,99	46.823,05
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	0,00	0,00
2. Beteiligungen	187.649,68	325.000,00
	1.375.344,68	1.153.846,85
B. UMLAUFVERMÖGEN		
I. Vorräte		
1. Fertige Erzeugnisse und Waren	757.258,46	352.699,85
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.592.582,19	3.404.704,87
2. Sonstige Vermögensgegenstände	1.701.862,96	1.714.194,91
III. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks		
	227.873,70	334.694,52
	5.279.577,31	5.806.294,15
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	77.982,55	185.335,66
SUMME AKTIVA	6.732.904,54	7.145.476,66
PASSIVA	Geschäftsjahr 2008 (EUR)	Geschäftsjahr 2007 (EUR)
A. EIGENKAPITAL		
I. Gezeichnetes Kapital	1.675.331,94	1.675.331,94
II. Kapitalrücklage	553.271,11	549.271,11
III. Gewinnvortrag / Verlustvortrag	355.555,52	-374.910,23
IV. Jahresüberschuss	504.164,85	783.812,23
V. Ausgleichsposten für Anteile an verbundenen Unternehmen	-551.879,94	-551.879,94
SUMME EIGENKAPITAL	2.536.443,48	2.081.625,11
B. RÜCKSTELLUNGEN		
I. Sonstige Rückstellungen	159.096,53	53.900,00
C. VERBINDLICHKEITEN		
I. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	106.969,26	0,00
II. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.336.419,10	4.523.133,80
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr (GJ 3.336.419,10/ VJ 4.523.133,80)		
III. sonstige Verbindlichkeiten	558.976,17	486.817,75
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr (GJ 558.976,17/ VJ 486.817,75)		
	4.002.364,53	5.009.951,55
D. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	35.000,00	0,00
SUMME PASSIVA	6.732.904,54	7.145.476,66



Gewinn- und Verlustrechnung Konzern

	Geschäftsjahr 2008 (€)	Geschäftsjahr 2007 (€)
1. Umsatzerlöse	12.627.548,11	10.791.337,83
2. Sonstige betriebliche Erträge	155.613,99	23.226,25
3. Materialaufwand	0,00	1.547.924,45
4. Personalaufwand	1.423.031,42	1.288.557,79
5. Abschreibungen	186.567,75	143.749,17
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	10.590.029,98	7.043.353,70
7. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.473,23	5.117,92
8. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	23.287,67	10.950,18
9. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	562.718,51	785.146,71
10. Außerordentliche Erträge	4.360,99	0,00
11. Außerordentliche Aufwendungen	31.412,47	0,00
12. Steuern vom Einkommen und Ertrag	31.502,18	1.334,48
Jahresüberschuss	504.164,85	783.812,23



Lügendetektor

Der Lügentest erkennt an der Stimme deines Telefonpartners sofort, ob er lügt oder nicht!

Jetzt per SMS gratis*
das Produkt bestellen:

BOB9**an die 40 500**

Mobile Spy 2.0

Spüre jeden auf! Wann und wo du willst! Handynummer der Zielperson eingeben und einfach orten!

Jetzt per SMS gratis*
das Produkt bestellen:

BOB10**an die 40 500**

* Mit der Bestellung entstehen normale SMS-Gebühren sowie Kosten für WAP/Transport-Leistungen!

Die Applikationen funktionieren u.a. mit folgenden Handys:

Motorola RAZRV3, W490, U6, V300, Z3 / Nokia 6500CLASSIC, N-80, N72, 6280, 6275i, N95 / Samsung SGH-D900, SGH-D800, SGHU600, SGH-D908, SGH-E350 / Siemens SK65, CX65, S65 / SonyEricsson P1i, K770i, K850i, K800i, W800, T650i, K750i, K810



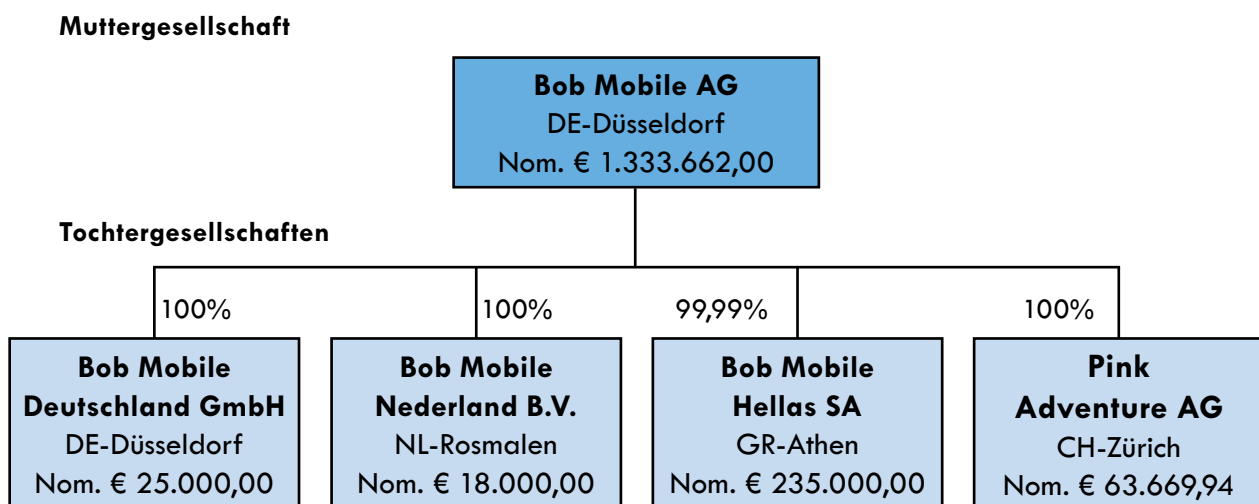
1. ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE

Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2008 wurde entsprechend den Vorschriften des Handelsgesetzbuches und der IFRS - Verordnung aufgestellt.

Die Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen werden entsprechend den gesetzlichen Vorschriften einheitlich und nach den bei der Bob Mobile AG geltenden Gliederungs-, Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen aufgestellt.

Abschlussstichtag für die Bob Mobile AG sowie für die einbezogenen Tochterunternehmen ist der 31. Dezember 2008.

Der Konsolidierungskreis umfasst folgende Unternehmen:



2. GRUNDSÄTZE DER KONSOLIDIERUNG

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Buchwertmethode. Die Beteiligungsbuchwerte der der Bob Mobile AG gehörenden Anteile an dem im Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen werden im Rahmen der Konsolidierung mit den auf diese Anteile entfallenden Beträgen des Eigenkapitals der Tochterunternehmen verrechnet.

Die Forderungen und Verbindlichkeiten sowie die Aufwendungen und Erträge zwischen den Konzerngesellschaften werden gemäß § 303 Abs. 1 und § 305 Abs. 1 und 2 HGB, entsprechend den internationalen Rechnungslegungsstandards nicht ausgewiesen. Innenumsätze werden eliminiert.

Zwischengewinne fielen nicht an.

3. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten aktiviert und, sofern sie der Abnutzung unterliegen, entsprechend ihrer Nutzungsdauer um planmäßige Abschreibungen (lineare Methode) vermindert.



Die Vermögensgegenstände des Sachanlagevermögens werden nach Maßgabe der voraussichtlichen Nutzungsdauer um planmäßige Abschreibungen auf der Grundlage steuerlich anerkannter Höchstsätze vermindert. Die Bemessung der Abschreibungsdauer wird unter Zugrundelegung der steuerlichen Abschreibungstabelle berücksichtigt.

Die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verbindlichkeiten zum kaufmännischen Schätzwert.

Verbindlichkeiten sind zum Rückzahlungsbetrag angesetzt. Unverzinsliche Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden mit 5,5 % jährlich abgezinst.

4. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

Zur Entwicklung des Anlagevermögens wird auf den beigefügten Anlagespiegel verwiesen.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen Vermögensgegenstände sind innerhalb eines Jahres fällig. Das Grundkapital der Bob Mobile AG beträgt € 1.333.662,00 und ist in voller Höhe eingezahlt. Darüber hinaus weist die Muttergesellschaft Kapitalrücklagen über € 477.271,11 und einen Jahresüberschuss von € 1.138.292,09 aus.

Insgesamt weist der Konzern ein konsolidiertes Eigenkapital in Höhe von € 2.536.443,48 aus.

Sonstige Rückstellungen wurden für alle ungewissen Risiken gebildet (€ 159.096,53).

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen Verbindlichkeiten stehen alle mit dem laufenden Geschäft in Verbindung und sind innerhalb eines Jahres fällig.

5. GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

In der Gewinn- und Verlustrechnung wird gemäß § 275 Abs. 2 HGB das Gesamtkostenverfahren angewendet.

Die Umsatzerlöse in Höhe von € 12.627.548,11 verteilen sich auf

Bob Mobile Deutschland GmbH	8.547.118,06 €
Bob Mobile Hellas SA	2.502.837,72 €
Bob Mobile AG	61.111,49 €
Bob Mobile Nederland BV	832.180,67 €
Pink Adventure AG	684.300,17 €

In den Personalaufwendungen in Höhe von € 1.423.031,42 sind soziale Abgaben in Höhe von € 196.109,28 enthalten. Die Abschreibungen werden in dem beigefügten Anlagespiegel erläutert.

Den Zinsen und ähnlichen Erträgen von € 2.473,23 standen Zinsen und ähnliche Aufwendungen von € 23.287,67 gegenüber.



6. ERGÄNZENDE ANGABEN

6.1 Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Besondere Haftungsverhältnisse liegen nicht vor.

6.2 Mitarbeiter

Im Konzern wurden durchschnittlich 42 Mitarbeiter (ohne Geschäftsführer) beschäftigt. Die Ermittlung erfolgt methodisch nach § 267 Abs. 5 HGB.

6.3 Organe der Gesellschaften

Bob Mobile AG	
Vorstand:	Remco Westermann
Bob Mobile Deutschland GmbH	
Geschäftsführer:	R. Westermann
Bob Mobile Nederland B.V.	
Geschäftsführer:	R. Westermann
Pink Adventure AG	
Verwaltungsrat:	F. Scheunert
Geschäftsführer:	R. Westermann
Bob Mobile Hellas S.A.	
Vorstand:	R. Westermann P. Spyrides

6.4 Sitz des Mutterunternehmens

Die Muttergesellschaft hat ihren Sitz in 40211 Düsseldorf, Malkastenstraße 3. Sie ist im Handelsregister des Amtsgerichts Düsseldorf unter der Nr. HRB 52737 eingetragen.

Düsseldorf, den 15. Mai 2009

R. Westermann
(Vorstand)



Konzernanlagespiegel

	Buchwert Vorjahr EUR	Zugänge, Geschäfts- jahr (+) EUR	Abgänge Konsoli- dierung (-) EUR	Umbu- chungen Geschäfts- jahr (+/-) EUR	Zuschrei- bungen Geschäfts- jahr (+) EUR	Normal-AFA Geschäfts- jahr EUR	Buchwert 31.12.08 EUR
A. IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE							
I. Konzessionen, Lizenzen und ähnliche Rechte und Werte							
1. Ähnliche Rechte und Werte	531.356,31	57.393,50	0,00	0,00	0,00	45.491,47	543.258,34
2. EDV – Software	250.667,49	442.632,59	0,00	0,00	0,00	109.734,41	583.565,67
Summe Konzessionen, Lizenzen und ähnliche Rechte und Werte	782.023,80	500.026,09	0,00	0,00	0,00	155.225,88	1.126.824,01
SUMME IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE	782.023,80	500.026,09	0,00	0,00	0,00	155.225,88	1.126.824,01
B. SACHANLAGEN							
I. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung							
1. Geschäftsausstattung	46.823,05	45.389,61	0,00	0,00	0,00	31.341,67	60.870,99
Summe Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	46.823,05	45.389,61	0,00	0,00	0,00	31.341,67	60.870,99
SUMME SACHANLAGEN	46.823,05	45.389,61	0,00	0,00	0,00	31.341,67	60.870,99
C. FINANZANLAGEN							
I. Anteile an verbundenen Unternehmen							
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	0,00	551.879,94	551.879,94	0,00	0,00	0,00	0,00
Summe Anteile an verbundenen Unternehmen	0,00	551.879,94	551.879,94	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Beteiligungen							
1. Beteiligungen	325.000,00	25.185,68	162.536,00	0,00	0,00	0,00	187.649,68
Summe Beteiligungen	325.000,00	25.185,68	162.536,00	0,00	0,00	0,00	187.649,68
SUMME FINANZANLAGEN	325.000,00	577.065,62	714.415,94	0,00	0,00	0,00	187.649,68
Gesamtsumme	1.153.846,85	1.122.481,32	714.415,94	0,00	0,00	186.567,55	1.375.344,68



Bestätigungsvermerk

„Ich habe den Konzernjahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang - unter Einbeziehung der Buchführung und den Konzernlagebericht des Bob Mobile Konzern für das Geschäftsjahr vom 01.01.2008 - 31.12.2008 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Konzernjahresabschluss und Konzernlagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften (und den ergänzenden Regelungen in der Satzung / im Gesellschaftsvertrag) liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Meine Aufgabe war es, auf der Grundlage der von mir durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernjahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Konzernlagebericht abzugeben.

Ich habe meine Konzernjahresabschlussprüfung 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 Konzernjahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeiten 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, Konzernjahresabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzung der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernjahresabschlusses und des Konzernlageberichtes. Ich bin der Auffassung, dass meine Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für meine Beurteilung bildet. Meine Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach meiner Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernjahresabschluss 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 Konzernlagebericht steht im Einklang mit dem Konzernjahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.“

Den vorstehenden Prüfungsbericht erstatte ich in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften des HGB und des IFRS und den Grundsätzen ordnungsmäßiger Berichtserstattung bei Abschlussprüfungen (IDW PS 450). Die Verwendung des oben wiedergegebenen Bestätigungsvermerks außerhalb des Prüfungsberichts bedarf meiner vorherigen Zustimmung. Bei Veröffentlichungen oder Weitergabe des Konzernjahresabschlusses und/oder des Konzernlageberichtes in einer der bestätigten Fassung abweichenden Form bedarf es zuvor meiner erneuten Stellungnahme, sofern hierbei mein Bestigungsvermerk zitiert oder auf meine Prüfung hingewiesen wird; auf § 328 HGB wird verwiesen.

Soest, den 04. Juni 2009

Dipl.-Kfm. E. Pipke
Wirtschaftsprüfer



Kapitalflussrechnung Konzern

			EUR
1.		Periodenergebnis (einschließlich Ergebnisanteilen von Minderheitsgesellschaftern) vor außerordentlichen Posten	+ 504.164,85
2.	+/-	Abschreibungen / Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	+ 186.567,75
3.	+/-	Zunahme / Abnahme von Rückstellungen	+ 105.196,53
4.	+/-	Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen / Erträge	0,00
5.	+/-	Gewinn / Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	./ 42.536,00
6.	+/-	Zunahme / Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	+ 605.231,68
7.	+/-	Zunahme / Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	./ 1.072.466,83
8.	+/-	Ein- und Auszahlungen aus außerordentlichen Posten	0,00
9.	=	Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	+ 286.157,98
10.	+/-	Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	120.000,00
11.	-	Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	./ 570.601,58
12.	=	Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit	./ 450.601,58
13.		Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen (Kapitalerhöhung, Verkauf eigener Anteile etc.)	4.000,00
14.	-	Auszahlungen an Unternehmenseigner und Mitgesellschafter	./ 53.346,48
15.	+	Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen und der Aufnahme von (Finanz-) Krediten	106.969,26
16.	-	Auszahlungen aus der Tilgung von Anleihen und (Finanz-) Krediten	0,00
17.	=	Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit	57.622,78
18.	=	Zahlungsunwirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds (Summe aus Cash Flows aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitions- und Finanzierungstätigkeit)	./ 106.820,82
19.	+	Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	334.694,52
20.	=	Finanzmittelfonds am Ende der Periode	227.873,70



Eigenkapitalspiegel Konzern

	2008		2007	
	€	€	€	€
1. GEZEICHNETES KAPITAL				
Muttergesellschaft		1.333.662,00		1.333.662,00
Tochtergesellschaften				
Bob Mobile Deutschland GmbH	25.000,00		25.000,00	
Bob Mobile Nederland BV	18.000,00		18.000,00	
Pink Adventure AG	63.669,94		63.669,94	
Bob Mobile Hellas S.A.	235.000,00	341.669,94	235.000,00	341.669,94
		1.675.331,94		1.675.331,94
2. KAPITALRÜCKLAGEN		553.271,11		549.271,11
3. GEWINN-/VERLUSTVORTRÄGE				
Bob Mobile AG (einschl. Bob Mobile Deutschland GmbH)	848.835,93		0,00	
Bob Mobile Deutschland GmbH aus 2004	-21.797,13		-21.797,13	
Bob Mobile Nederland BV	-237.963,45		-214.638,34	
Pink Adventure AG	-104.954,87		-21.947,33	
Bob Mobile Hellas S.A.	-128.564,96	355.555,52	-116.527,43	-374.910,23
4. JAHRESERGEBNISSE				
Bob Mobile AG (einschl. Bob Mobile Deutschland GmbH)	1.138.292,09		902.182,41	
Bob Mobile Nederland BV	16.191,25		-23.325,11	
Pink Adventure AG	-845.181,52		-83.007,54	
Bob Mobile Hellas S.A.	194.863,03	504.164,85	-12.037,53	783.812,23
5. AUSGLEICHSPOSTEN FÜR ANTEILE AN VERBUNDENEN UNTERNEHMEN		-551.879,94		-551.879,94
Summe Eigenkapital		2.536.443,48		2.081.625,11



Handy-Spiel Pro Evolution Soccer 2009

Jetzt per SMS gratis*
das Spiel bestellen:

BOB11

an die 40 500



Handy-Spiel Brain Genius & My Hangman

Jetzt per SMS gratis*
das Spiel bestellen:

BOB12

an die 40 500

* Mit der Bestellung entstehen normale SMS-Gebühren sowie Kosten für WAP/Transport-Leistungen!

Die oben aufgeführten Spiele funktionieren u.a. mit folgenden Handys:

MOTOROLA RAZR V3, RAZR V3I, RAZR V3R, RAZR V3X, V600 / NOKIA 3230, 3250, 3300, 6030, 6060, 6101, 6131, 6230I, 6670, 7250I, N70 / SAGEM MY400V / SAMSUNG SGH-D500, SGH-D600, SGH-D900 / SIEMENS C75V / SONYERICSSON K300I, K500I, K750I, K800I, V600I, V800, W800I, W900I

IMPRESSUM

Adresse:

Bob Mobile AG
Malkastenstraße 3
40211 Düsseldorf
Deutschland

Telefon: +49 (0) 211 179302 – 0

Fax: +49 (0) 211 179302 – 20

E-mail: investor@bobmobile.com

Internet (corporate): www.bobmobile.ag

Internet (consumer): www.bobmobile.de

Vorstand: Remco Westermann (CEO)

KONTAKT

Investor:

Bob Mobile AG
Malkastenstraße 3
40211 Düsseldorf
investor@bobmobile.com
Frau Lucy Tiegelkamp
Tel: 0211-179302-0

Kunden:

Bob Mobile AG
Malkastenstraße 3
40211 Düsseldorf
info@bobmobile.de
Kundenservice Tel: 01805/0500400
(0,14 EUR/min aus dem Deutschen Festnetz)

