

Wertschöpfung.





Wertschöpfung.

Um gezielt und nachhaltig Werte schaffen zu können, muss man strategisch Hand anlegen. Dies gilt insbesondere beim Ausbau eines jungen Unternehmens wie OnVista. Voraussetzung für eine erfolgreiche Diversifizierung sind Besinnung und Konzentration auf die eigenen Stärken. Das abgestimmte Zusammenspiel der Kräfte führt am Ende zum Ziel.



Umsatz und Ertragslage	2000	2001	2002	2003	2004
Umsatz (Mio. €)	8,24	12,60	12,58	10,84	6,95
EBITDA (Mio. €)	1,22	-2,56	1,44	-1,31	0,54
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände (Mio. €)	1,02	2,77	2,63	3,76	0,52
EBIT (Mio. €)	0,16	-5,68	-1,19	-5,07	0,02
Ergebnis vor Steuern (Mio. €)	0,60	-9,81	0,15	7,50	0,92
Ergebnis nach Steuern (Mio. €)	0,31	-9,25	2,45	5,73	0,42
Umsatzrendite (%)	3,8	-73,4	19,5	52,9	6,1
Finanzlage					
Konzern-Cashflow (Mio. €)	6,70 ¹	-5,77	1,16	-1,87	-2,08
Operativer Cashflow (Mio. €)	3,18	-1,06	0,37	1,22	2,05
Investitionen (Mio. €)	13,51	4,58	2,05	3,18 ²	4,88
<i>in Sachanlagen (Mio. €)</i>	<i>4,31</i>	<i>2,14</i>	<i>0,23</i>	<i>0,20</i>	<i>0,19</i>
<i>in Finanzanlagen (Mio. €)</i>	<i>6,80</i>	<i>0,31</i>	<i>0,01</i>	<i>1,81²</i>	<i>1,67</i>
Finanzmittelbestand ³ (Mio. €)	32,78	27,27	27,46	24,99	22,61
Vermögens- und Kapitalstruktur					
Bilanzsumme (Mio. €)	51,29	41,27	43,10	47,62	47,98
Eigenkapitalquote ⁴ (%)	91,7	90,0	93,8	96,3	95,4
Eigenkapitalrentabilität ⁵ (%)	0,7	-24,9	6,1	12,5	0,9
Gesamtkapitalrentabilität ⁶ (%)	0,6	-22,4	5,7	12,0	0,9
Aktie					
Konzern-Cashflow je Aktie (€)	1,08 ²	-0,86	0,17	-0,28	-0,31
Operativer Cashflow je Aktie (€)	0,47	-0,16	0,06	0,18	0,31
Ergebnis je Aktie (€)	0,05	-1,39	0,37	0,86	0,06
Dividende je Aktie (€)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Höchst-/Tiefstkurs ⁷ (€)	55,00/13,00	17,20/3,11	6,85/3,35	6,51/3,55	7,11/4,90
Börsenkapitalisierung zum Jahresende ⁷ (Mio. €)	93,8	29,5	32,2	35,2	42,5
Mitarbeiter					
Gesamt per 31.12. ⁸	126	161	133	41	52
Personalaufwand (Mio. €)	3,34	8,42	7,45	7,29	2,69
Umsatz je Mitarbeiter ⁸ (Mio. €)	0,09	0,07	0,09	0,09	0,15

Konzernabschluss nach IFRS (ab 2003) bzw. US-GAAP (bis 2002)

¹ Inkl. Erlös aus Börsengang

² Ohne den nicht-monetären Erwerb der At-Equity-Beteiligung an der IS.Teledata AG in Höhe von € 15,51 Mio.

³ Liquide Mittel und Wertpapiere des Umlaufvermögens

⁴ Eigenkapital/Bilanzsumme

⁵ Ergebnis/Eigenkapital

⁶ Ergebnis/Bilanzsumme

⁷ Bis 2002: Frankfurt Parkett; ab 2003: Xetra

⁸ In Festanstellung, vollzeitäquivalent; 2000: in Personen

Als Medien- und IT-Unternehmen steht die OnVista Group auf zwei Säulen.

Im **Geschäftsfeld Media** betreibt und vermarktet die OnVista Group über die OnVista Media GmbH, eine 100%-Tochter der OnVista AG, hochwertige Special-Interest-Portale im Internet. Das Medienportfolio setzt sich zusammen aus www.onvista.de, dem führenden bankenunabhängigen Finanzportal Deutschlands, und – seit März 2004 – www.medicine-worldwide.de, einem der meistbesuchten Gesundheitsportale im deutschen Internet. Umsätze generiert OnVista im Geschäftsfeld Media durch Online-Werbung sowie über die Lizenzierung von medizinischem Content für die Internetauftritte von Dritten.

Im **Geschäftsfeld Technologies** ist das IT-Geschäft der OnVista Group organisiert. Es besteht aus einer Beteiligung der OnVista AG von gut einem Drittel an der IS.Teledata AG, die aus der Fusion der OnVista Technologies GmbH mit der IS Innovative Software AG hervorgegangen ist. Die IS.Teledata AG ist Europas größter Anbieter von internetbasierten Finanzmarkt-Informationssystemen. Sie unterstützt professionelle Finanzdienstleister mit Lösungen und Marktdaten für Mitarbeiter und Endkunden. Dafür erhält die IS.Teledata AG einmalige Projekterlöse und monatliche Lizenzgebühren.

2	Zum Titel
3	OnVista auf einen Blick
4	Wer wir sind
5	Inhalt
6	Meilensteine
7	Vorwort des Vorstands
8	Gespräch mit dem Vorstand
10	Konzern-Lagebericht 2004
10	Wirtschaftliches Umfeld
12	Konzernstruktur
13	Geschäftsverlauf
13	Ertragslage
14	Segmente
17	Vermögens- und Finanzlage
18	Mitarbeiter
18	Forschung und Entwicklung
19	Umweltbericht
19	Risikobericht
21	Nachtragsbericht
21	Ausblick
23	Corporate-Governance-Bericht
24	Segmente
24	Geschäftsfeld Media
28	Geschäftsfeld Technologies
30	Aktie
32	Bericht des Aufsichtsrats
33	Konzern-Jahresabschluss 2004
34	Bilanz
35	Gewinn- und Verlustrechnung
36	Kapitalflussrechnung
37	Entwicklung des Eigenkapitals
38	Entwicklung des Anlagevermögens
40	Erläuterungen
61	Bestätigungsvermerk
62	Finanzkalender/Impressum

2004	März	Mit der Übernahme der A Med-World AG, Betreiberin des Gesundheitsportals www.medicine-worldwide.de , engagiert sich OnVista in einem neuen Themenfeld und erschließt sich eine weitere Umsatzquelle. Dadurch wird OnVista Media über den Finanzbereich hinaus generell zum Anbieter werbefinanzierter Special-Interest-Portale.
2003	November	Fusion der OnVista Technologies GmbH mit der IS Innovative Software AG zur IS.Teledata AG. Es entsteht Europas größter Anbieter internetbasierter Finanzmarkt-Informationen-Systeme.
2002	September	OnVista gliedert seine beiden operativen Geschäftsfelder, Technologies (früher: Lizenzen) und Media (früher: Portal), in neu gegründete eigenständige GmbHs aus. Damit fungiert die OnVista AG jetzt als Holding für die 100%igen Tochtergesellschaften OnVista Technologies GmbH und OnVista Media GmbH.
2001	Dezember	Im vierten Quartal 2001 verzeichnet OnVista zum ersten Mal seit Börsengang einen positiven Cashflow.
2000	Februar	Die OnVista AG geht an die Börse. Die Emission ist 8ofach überzeichnet.
1999	November	Die Umwandlung in die OnVista AG ebnet den Weg an die Börse. Die Burda Beteiligungs-Holding GmbH beteiligt sich mit 10%.
	November	Der erste Kunde lizenziert Finanzinformationen. Damit wird der Grundstein für das Geschäftsfeld Technologies gelegt.
1998	September	www.onvista.de geht online.
	Mai	Stephan Schubert, Michael W. Schwetje und Fritz Oidtmann gründen die OnVista.de Finanzanalyse GmbH & Co.KG.



Unternehmenswert gesteigert

Sehr geehrte Aktionäre, sehr geehrte Geschäftspartner,

noch nie konnten wir so uneingeschränkt positiv Rechenschaft über ein Geschäftsjahr ablegen und zugleich ebenso zuversichtlich in die Zukunft blicken wie heute.

Schon nach kurzer Zeit zeigt sich, dass die strategischen Entscheidungen der beiden Vorjahre – die Fusion im Geschäftsfeld Technologies und die Akquisition im Geschäftsfeld Media – die in sie gesetzten Erwartungen voll erfüllen. 2004 haben wir unsere Position in beiden Geschäftsfeldern sowie am Finanzmarkt gestärkt, den Umsatz deutlich gesteigert und die Ergebnisse signifikant verbessert. Nach einer klaren operativen Ertragswende sind sämtliche Konzern-Ergebniskennzahlen endlich wieder schwarz.

• Stetiger Anstieg des Aktienkurses

Auf der Grundlage einer konservativen Vorausschau gehen wir fest davon aus, dass die Ertragswende dauerhaft sein wird: Wir sehen uns erst am Anfang einer längerfristig sehr positiven Entwicklung. Der Optimismus hierfür stützt sich auch auf unser kompetentes und engagiertes Team. Wir sind stolz auf unsere erstklassigen Mitarbeiter und danken ihnen herzlich für ihre ausgezeichneten Leistungen.

Nach der heftigen Korrektur der allgemeinen Überbewertung am Neuen Markt honoriert auch die Börse unseren Weg. Von Ende 2001 bis Ende 2004 legte unser Aktienkurs um mehr als 40% zu, allein im Berichtsjahr haben wir einen zusätzlichen Unternehmenswert von gut € 7 Mio. geschaffen. Für das sich darin widerspiegelnde Vertrauen danken wir unseren Aktionären.

• Beide Geschäftsfelder mit erfreulichen Ergebnissen

Zum erfreulichen Geschäftsjahr haben die günstigere Börsenstimmung und der sich langsam erholende Werbemarkt beigetragen. Im Geschäftsfeld Media war das Finanzportal überaus erfolgreich. Auch Direktmarketing-Kampagnen für Finanzprodukte unserer Kunden hatten einen maßgeblichen Anteil am Umsatz- und Ergebniszuwachs. Beim Gesundheitsportal haben wir uns nach der Akquisition auf die inhaltliche Konzeption der Website und den Ausbau des Vertriebs konzentriert, was unmittelbar zu deutlichen Erlöszuwächsen führte. Die Entwicklung unseres neuen Portals liegt im Plan, sein volles Ertragspotenzial wird indes erst schrittweise in den nächsten Jahren sichtbar werden.

Im Geschäftsfeld Technologies hat unsere Beteiligung IS.Teledata AG nach der Fusion auf Anhieb den operativen Turnaround geschafft und ein Vorsteuerergebnis in Höhe von fast € 2 Mio. erzielt. Dass der Ergebnisbeitrag für

die OnVista Group nur neutral war, ist bedingt durch latente Steuern bei IS.Teledata sowie regelmäßige Abschreibungen, die wir im OnVista-Konzernabschluss auf stille Reserven bei IS.Teledata vornehmen müssen. Ab 2005 wird das Beteiligungsergebnis positiv sein.

• 2005 Ergebnisplus von 50% erwartet

Für das laufende Geschäftsjahr sind wir weiterhin zuversichtlich. Aus rein organischem Wachstum, also ohne Akquisitionen, gehen wir von einer nochmals zweistelligen Umsatzsteigerung aus und sollten bei gut € 8 Mio. landen. Das entspräche einem Plus von rund 15% gegenüber dem Jahr 2004. Beim Finanzportal planen wir erneut höhere Erlöse – ein ambitioniertes Ziel, wenn man bedenkt, dass 2004 ein sehr gutes Jahr war. Das Gesundheitsportal wird in Kürze seinen Relaunch vorstellen, Reichweite und Werbeumsätze sollen 2005 spürbar zu legen. Parallel werden wir weiter in das neue Portal investieren, ohne jedoch das Ergebnis des Geschäftsfelds Media nennenswert zu belasten. Den profitablen Direktmarketing-Bereich werden wir weiter stark ausbauen.

Das Segmentergebnis Media wird voraussichtlich überproportional zum Umsatz steigen, und vom Segment Technologies erwarten wir diesmal einen deutlich positiven Ergebnisbeitrag. Insgesamt prognostizieren wir ein um etwa 50% höheres Konzernergebnis vor Steuern.

• Auch mittelfristig profitables Wachstum

Für die nächsten Jahre verfolgen wir eine ertragsorientierte Wachstumsstrategie, die auch die Ausschüttung von Dividenden ermöglichen sollte. Im operativen Schwerpunktbereich Media beabsichtigen wir, unsere Kernkompetenz – Konzeption und Vermarktung von Online-Inhalten – für weitere Portale nutzbar zu machen und damit die Diversifizierung unserer Erlösquellen voranzutreiben. Zunächst einmal wollen wir aber den Erfolgsbeweis mit dem Gesundheitsportal antreten, für das wir spätestens 2006 schwarze Zahlen erwarten. Außerdem sind wir davon überzeugt, dass das Internet jenseits des Portalthemas Chancen für weitere lukrative Geschäftsmodelle bietet. OnVista ist ausgezeichnet positioniert, um bei der Entwicklung von Neuerungen eine aktive Rolle spielen zu können.

Wir hoffen, Sie begleiten uns auch in Zukunft auf diesem Weg.

Ihre

Fritz Oidtmann

Michael W. Schwetje

„Klar auf Wachstum ausgerichtete Strategie“

Sie haben 2004 einen zu Jahresbeginn nicht erwarteten großen Umsatzsprung gemacht. Was sind die Gründe für diesen Erfolg?

Fritz Oidtmann: „In der Tat, mit einem Erlöswachstum um mehr als 50% auf fast 7 Millionen Euro hatten wir nicht gerechnet, deshalb ‚mussten‘ wir auch zweimal unsere Prognose erhöhen. Die Hauptursache für diese erfreuliche Entwicklung ist ganz klar: Unser Finanzportal hatte ein sehr gutes Jahr. Der Kauf des Gesundheitsportals trug zwar auch zum Wachstum bei, war aber für dessen Größenordnung nicht ausschlaggebend.“

Aber: So positiv der Umsatzanstieg auch ist – am wichtigsten ist doch, dass wir unser Ergebnis so markant verbessern konnten und 2004 unser bisher mit Abstand ertragsstärkstes Jahr hatten.“



Fritz Oidtmann (45) ist Sprecher des Vorstands und Mitgründer von OnVista. Zuvor leitete er als Partner im Kölner Büro von McKinsey & Company den Handelssektor Deutschland. Seine zwölfjährige Tätigkeit für die internationale Unternehmensberatung beinhaltete darüber hinaus Stationen in São Paulo und Paris. Oidtmann studierte Volkswirtschaftslehre an den Universitäten Bonn und Berkeley, USA.

Wieso sprechen Sie von einer Ergebnisverbesserung, obwohl sich das Vorsteuerergebnis des Vorjahres auf gut ein Zehntel reduziert hat?

Fritz Oidtmann: „Das hoch positive Vorsteuerergebnis 2003 war durch einen bilanziellen Sondereffekt zustande gekommen: Im Zuge der Fusion von OnVista Technologies wurden stille Reserven gehoben, die zu einem nicht liquiditätswirksamen Ertrag von 12 Millionen Euro führten. Operativ – und das ist letztlich das Entscheidende – sah es 2003 weniger glänzend aus. Die negative Entwicklung im Geschäftsfeld Technologies und außerplanmäßige Abschreibungen führten zu einem Minus beim EBIT von 5 Millionen Euro.“

Im Unterschied dazu ist das operative Ergebnis 2004 leicht positiv, und das Vorsteuerergebnis von knapp 1 Million Euro errechnet sich ganz ohne Sondereffekte. Wir können also zu Recht von einer deutlichen operativen Ertragswende sprechen.“

Nach der Übernahme von www.medicine-worldwide.de waren kaum Neuigkeiten über das Gesundheitsportal mehr zu vernehmen. Wie sind Sie hier vorangekommen, und wie sind die Perspektiven?

Michael W. Schwetje: „Beim Gesundheitsportal haben wir sozusagen im Verborgenen gearbeitet. Nach dem Erwerb stand zunächst die konzeptionelle Weiterentwicklung im Mittelpunkt. Zwar haben wir durch erste inhaltliche Anpassungen auch kurzfristig unsere Reichweite steigern können, die eigentlichen Ergebnisse dieser Arbeit werden jedoch erst in Kürze nach außen sichtbar werden, wenn wir mit einem Relaunch online gehen. Wichtig war und ist es, neue Einnahmequellen zu schaffen, so soll Werbung künftig vor Content-Lizenzierung wichtigster Umsatzträger werden. Unser neu gebildetes Vertriebsteam hat mit einer systematischen Marktbearbeitung und Ansprache neuer Kunden begonnen. Schon 2004 brachte das Erfolge. In den nur zehn Monaten nach der Übernahme haben wir höhere Erlöse als im gesamten Vorjahr erzielen können.“

2005 streben wir eine Verdoppelung der jetzt schon relativ hohen Reichweite an, wollen beim Umsatz deutlich zulegen und werden weiter in das Portal investieren, ohne jedoch das Ergebnis der OnVista Media GmbH nennenswert zu belasten. Spätestens 2006 erwarten wir schwarze Zahlen, mittelfristig kontinuierlich steigende Renditen, und in fünf Jahren wollen wir eine Ergebnisgrößenordnung erreicht haben, wie sie das Finanzportal heute aufweist. Unser Fazit nach einem Jahr ist eindeutig: Die Akquisition hat unsere Erwartungen bislang voll erfüllt, und für die Zukunft sehen wir weiterhin sehr große Chancen.“

Mit dem Kauf des Gesundheitsportals haben Sie Ihr bewährtes Geschäftsmodell vom Thema Finanzen auf einen für Sie neuen Sektor übertragen. Planen Sie, zukünftig noch weitere Portale in anderen Branchen zu erwerben – auch angesichts Ihres nach wie vor hohen Finanzmittelbestands?

Michael W. Schwetje: „Grundsätzlich ja, insofern war der Erwerb des Gesundheitsportals eine wichtige Weichenstellung. Wir sehen unsere Kernkompetenz nicht primär im Umgang mit dem Thema Finanzen, sondern in der Fähigkeit, Online-Inhalte gleich welcher Thematik professionell zu konzipieren und ertragsorientiert zu vermarkten. Wir sind zuversichtlich, diese Fähigkeit ebenso im Gesundheitsbereich und darüber hinaus auch in weiteren Themenfeldern gewinnbringend entfalten zu können. Wir werden aber nichts überstürzen und wollen mit dem Gesundheitsportal erst einmal den Erfolgsbeweis erbringen, dann sehen wir weiter. Aus heutiger Sicht ist in diesem Jahr daher keine Akquisition eines weiteren Portals geplant. Insgesamt verfolgen wir aber eine klar auf Wachstum ausgerichtete Strategie.“

Man sieht immer häufiger auf Websites wie Spiegel Online oder n-tv online Anzeigen mit dem Titel „Vorteilsangebote von OnVista“. Was hat es damit auf sich? Vertreiben Sie neuerdings Finanzprodukte in Eigenregie?

Michael W. Schwetje: „Nein, natürlich nicht. Auf unserem eigenen Finanzportal führen wir seit nun schon drei Jahren – mit zunehmendem Erfolg – für unsere Kunden Direktmarketing-Kampagnen für Finanzprodukte wie Kreditkarten oder geschlossene Fonds durch. Dabei zahlen die Auftraggeber pro Klick, pro generierter Adresse oder pro Vertragsabschluss. In diesen Kampagnen, die nicht Imagebildung zum Ziel haben, gehen wir gerne auf eine überwiegend erfolgsabhängige Vergütung ein, weil wir inzwischen umfassendes Know-how angesammelt haben: Wir wissen, wie Vorteilsangebote für Finanzprodukte im Internet konzipiert und präsentiert werden müssen, damit sie für Anleger attraktiv sind. Und wir haben intelligente IT-Systeme entwickelt, die die kostengünstige Abwicklung, Optimierung und Abrechnung solcher Kampagnen ermöglichen.“

Inzwischen nutzen wir auch andere Qualitäts-Websites, um neue Abnehmer für die Produkte unserer Kunden zu gewinnen. Das Netzwerk umfasst inzwischen rund 25 Kooperationspartner mit ihren Websites. Der Werbekunde hat es dabei nach wie vor nur mit einem Ansprechpartner, nur einer Technologie sowie nur einem Abrechnungsmodell zu tun. So minimiert er seine Handling-Kosten. Und die Betreiber unserer Partner-Websites



Michael W. Schwetje ist Vorstand Media und Finanzen. Vor der Gründung von OnVista sammelte der 38-Jährige Erfahrung im Corporate Finance der Unternehmensgruppe Freudenberg und im Investment Banking der Commerzbank. Schwetje studierte Betriebswirtschaftslehre an der WHU Koblenz, der ULB Brüssel, Belgien, und der Texas A&M University, USA.

haben den Vorteil, dass sie andernfalls ungenutzte Werbeflächen ohne Vertriebsaufwand vermarkten und ihren Umsatz steigern können.“

Seit November 2003 besteht die fusionierte IS.Teledata AG. Was haben Sie seitdem erreicht?

Fritz Oidtmann: „Mit der Entwicklung unserer Beteiligung sind wir sehr zufrieden. IS.Teledata hat seinen Umsatz leicht gesteigert, vor allem aber seine Kosten aufgrund der Synergien stark reduziert und ein positives Vorsteuerergebnis in Höhe von fast 2 Millionen Euro erzielt. Bei OnVista fällt das Segmentergebnis Technologies aufgrund hoher latenter Steuern bei IS.Teledata und in unserem Konzernabschluss vorzunehmender Abschreibungen zwar nur neutral aus, das Wichtigste ist aber: Der Turnaround im Geschäftsfeld Technologies ist geschafft, nachdem der Bereich im Vorjahr noch hochdefizitär war! Dazu haben Fortschritte beigetragen, die durch die veränderte Unternehmenskonstellation möglich wurden: Die verbesserte Marktposition hat zu geringerem Preisdruck und stabilisierten Margen geführt, der Auslandsanteil ist auf rund 30% des Umsatzes gestiegen, und es ist gelungen, weiter in das neue Segment der Anwendungen für professionelle User vorzudringen.“



Stärke.

Strategische Weichenstellungen erfolgreich

Wirtschaftliches Umfeld

• Leichte Belebung

Die gesamtwirtschaftliche Lage hat sich geringfügig verbessert. Nach einer fast dreijährigen Phase der Stagnation ist das deutsche Bruttoinlandsprodukt nach Angaben des Statistischen Bundesamts 2004 real um 1,6% gestiegen. Grund für die Belebung war der Export, der aufgrund der überraschend starken Weltwirtschaft boomte. Die Binnennachfrage verlief dagegen nach wie vor schleppend. International gehörte Deutschland erneut zu den Schlusslichtern. In der Europäischen Union wuchs die Wirtschaft nach Schätzungen des Statistischen Bundesamts voraussichtlich um 2,4%, in den USA um 4,4%.

Die Kunden unserer Internetportale stammen überwiegend aus dem Finanzdienstleistungssektor (Finanzportal OnVista) und aus der Health-Care-Branche (Gesundheitsportal Medicine-Worldwide). Von der wirt-

schaftlichen Lage in diesen beiden Branchen werden unsere Absatzchancen ganz entscheidend geprägt. Darüber hinaus haben auch das Werbemarktklima im Allgemeinen und die Nachfrage nach Online-Werbung im Besonderen Auswirkungen auf unser Geschäft. Die Absatzchancen unserer Beteiligung IS.Teledata AG hängen in erster Linie von der Situation der Finanzdienstleister und von der Kapitalmarktentwicklung ab.

• Weiter aufgehellte Börsenstimmung

2004 hat der deutsche Aktienmarkt wie schon im Vorjahr zugelegt. Nach einer langen Seitwärtsbewegung entwickelte sich der DAX ab August kontinuierlich nach oben und schloss letztlich mit einem Plus von 7% ab. Auch die Handelsumsätze an den deutschen Börsen stiegen um 3%. Alle anderen wichtigen internationalen Finanzplätze verzeichneten ab der zweiten Jahreshälfte ebenfalls einen Aufschwung.

Von der Entwicklung profitierten nicht nur die Börsen selbst, sondern beispielsweise auch Makler, Online-Broker, Vermögensverwalter, Fondsgesellschaften und insbesondere Emittenten von Derivaten. Im Zertifikatsbereich gelang es den Anbietern zudem, durch vielfältige Produktinnovationen zu überzeugen und entsprechende Nachfrage bei Privatanlegern zu generieren. Nur leicht belebt hat sich indes der Neuemissionsmarkt: Nach dem IPO-losen Jahr 2003 gelang immerhin fünf Unternehmen der Gang an die Börse, allen voran der Postbank.

Börsenstimmung und Handelsvolumen haben nicht nur Einfluss auf die Absatzlage unserer Kunden, sondern auch auf das generelle Interesse an Finanzinformationen. Dabei konnte unser Finanzportal OnVista besonders stark von dem positiven Trend profitieren und seine Reichweite überproportional steigern.

• Strukturmaßnahmen im Bankensektor zahlen sich aus

Nachdem 2003 der gesamten Branche rote Zahlen und einigen Großbanken milliardenschwere Rekordverluste beschert hatte, zahlten sich die Restrukturierungsmaßnahmen 2004 aus. Die Banken gaben sich jedoch mit der Rückkehr in die Gewinnzone nicht zufrieden. Sie setzten ihren Sparkurs unvermindert fort und versuchten, ihre im internationalen Maßstab schwachen Erträge weiter zu steigern. Gleichzeitig entdeckten sie das zeitweise vernachlässigte, aber vergleichsweise krisensichere Geschäft mit den Privatkunden neu. Die allgemeine Investitionszurückhaltung der Finanzdienstleister, die unser Geschäftsfeld Technologies in den drei Vorjahren stark beeinträchtigt hatte, wurde im Berichtsjahr nur wenig gelockert. Noch immer sind Entscheidungsprozesse langwierig und Investitionsentscheidungen von hoher Preissensitivität gekennzeichnet.

• Gesundheitssektor im Umbruch

In der Gesundheitsbranche war das zurückliegende Jahr durch weitreichende gesetzliche Änderungen geprägt. Das Ende der Entwicklung ist noch nicht absehbar. Durch die 2004 in Kraft getretene erste Stufe der Gesundheitsreform werden Patienten stärker an den Kosten ihrer Behandlung beteiligt. So sind beispielsweise nicht verschreibungspflichtige Medikamente, so genannte OTC-Produkte („over the counter“), nun grundsätzlich nicht mehr erstattungsfähig. Das hat bei den Herstellern nach Angaben des Marktforschungsunternehmens IMS Health zu einem Umsatzrückgang

von rund 13% und einer verstärkten Konzentration innerhalb der Branche geführt. Auch der Verband der forschenden Arzneimittelhersteller (VFA) beklagt aufgrund der gesunkenen Zuzahlungen durch die Kassen ein Umsatzminus von rund 5%. Die Apothekenlandschaft wurde nach der Freigabe der Preise für OTC-Produkte und der Zulassung von Versand-Apotheken durch einen forcierten Wettbewerb aufgerüttelt. Leistungserbringer wie Kliniken und Ärzte sind von der neu eingeführten bzw. gestiegenen Eigenbeteiligung der Patienten betroffen, etwa in Form der Praxisgebühr oder einer erhöhten Zuzahlung zur Krankenhausbehandlung. Die gesetzlichen Krankenversicherer dagegen profitierten von der Ausgabenentlastung, und die privaten Anbieter erfreuen sich aufgrund der verschlechterten Leistungen in der GKV steigender Beliebtheit.

• Zäher Turnaround im Werbemarkt

Leicht erholt hat sich der deutsche Werbemarkt. Da Werbung die wichtigste Umsatzquelle für unsere beiden Portale darstellt, profitiert unser Geschäftsfeld Media von dieser Entwicklung. 2004 stiegen die Bruttowerbeinvestitionen in klassische Medien nach den Erhebungen von Nielsen Media Research um 5,8% auf € 18,2 Mrd.¹ Der Zentralverband der Werbewirtschaft (ZAW), der die Nettowerbeeinnahmen der Medien erfasst, geht jedoch davon aus, dass ein Teil dieses Zuwachses über erhöhte Rabatte generiert wurde. Das tatsächliche Plus lag laut Schätzung des ZAW bei knapp 1%.

Im Branchenvergleich zeigt sich, dass die Bruttowerbeausgaben² für Finanzprodukte und -dienstleistungen im Jahr 2004 überdurchschnittlich gestiegen sind. Sie legten um 28% auf € 677 Mio. zu.

In Publikumswerbung für Pharmaprodukte wurden € 526 Mio. investiert, das sind 3,1% weniger als im Vorjahr.³ Damit rangierten sowohl Finanzprodukte als auch Arzneimittel erneut unter den meistbeworbenen Produktgruppen.

Für das Internet hat Nielsen Media Research Bruttowerbeausgaben von € 308 Mio. und damit ein Plus von 4,1% gegenüber dem Vorjahr ermittelt. Danach wäre Online-Werbung etwas schwächer gewachsen als die klassischen Medien. Dabei ist zu berücksichtigen, dass Nielsen nur einen Teil des Online-Werbemarktes erfasst.⁴ Nach einer Hochrechnung des Bundesverbands Digitale Wirtschaft (BVDW) auf Basis dieser Zahlen umfassten die tatsächlichen im Internet getätigten Bruttowerbeausgaben € 555 Mio. Das entspräche einem Anteil an den Gesamtinvestitionen von 3%. Damit hat das

¹ Dieser Wert bezieht sich ausschließlich auf klassische Medien (Print, Fernsehen, Hörfunk, Plakat). Die Ausgaben für Online-Werbung werden mit einer anderen Methode erhoben und sind daher nicht in dieser Zahl enthalten.

² Ebenfalls nur klassische Medien

³ Nicht erfasst sind hier Imagewerbung von forschenden Pharmaunternehmen und Aufmerksamkeitskampagnen für bestimmte Krankheitsbilder und Therapiemöglichkeiten.

⁴ Die Aussagekraft der Online-Werbestatistik von Nielsen Media Research ist bei Experten aus mehreren Gründen umstritten. Anders als die Statistik für die klassischen Medien beruhen die Werte für den Online-Bereich nämlich nicht auf neutralen Messungen, sondern auf Eigenangaben der größten Websites bzw. ihrer Vermarkter. Diese decken nach Nielsen-Angaben rund 75% des Marktes ab. Ebenfalls nicht enthalten sind die über Suchmaschinenmarketing erzielten, stark gestiegenen Umsätze.

Internet Fachzeitschriften und Plakatwerbung überholt und sich als viertwichtigster Werbeträger nach Printmedien, Fernsehen und Radio etabliert.

Konzernstruktur • Drei Segmente

Der OnVista-Konzern besteht im Wesentlichen aus der Konzern-Holding OnVista AG, ihrer 100%-Tochter OnVista Media GmbH und der At-Equity-Beteiligung IS.Teledata AG (36,0%). Bei allen anderen Beteiligungen handelt es sich um kleinere Gesellschaften, die unwesentlich für den wirtschaftlichen Erfolg des OnVista-Konzerns sind, auch wenn einige von ihnen vollkonsolidiert werden.

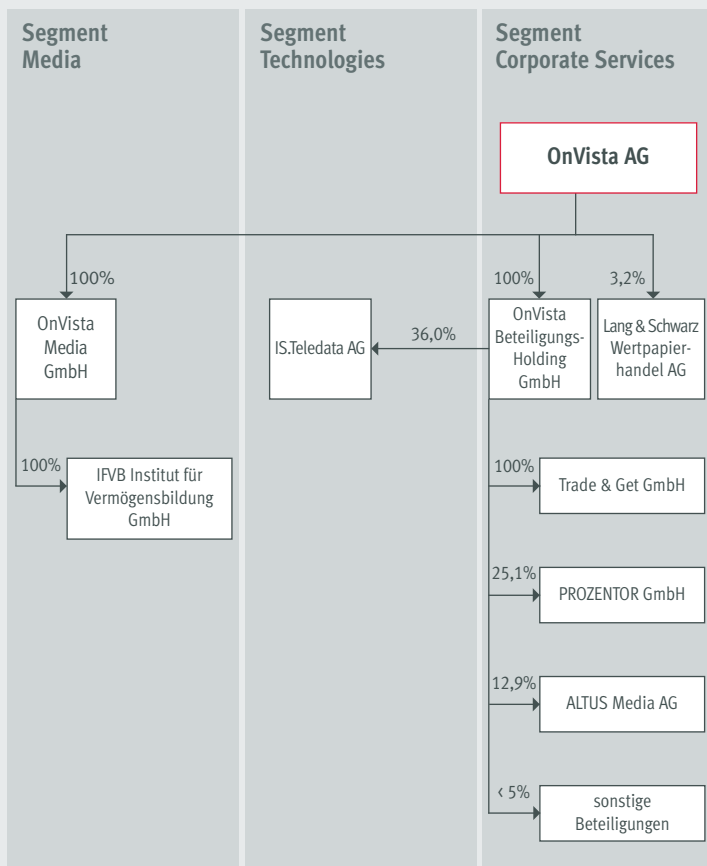
OnVista fasst seine Konzerngesellschaften in drei Segmenten zusammen: Media, Technologies und Corporate Services. Im Geschäftsfeld Media betreiben und vermarkten wir über die OnVista Media GmbH werbefinanzierte Special-Interest-Portale im Internet. Zum Medienportfolio zählen derzeit das Finanzportal

www.onvista.de und das Gesundheitsportal www.medicine-worldwide.de. Die im März von der OnVista AG akquirierte A Med-World AG, die das Gesundheitsportal betrieb, wurde am 30. Dezember 2004 auf die OnVista Media GmbH verschmolzen. Die IFVB Institut für Vermögensbildung GmbH (100%) erstellt in Kooperation mit der OnVista Media GmbH einen kostenpflichtigen elektronischen Börsenbrief. Die Gesellschaft, deren Umsatzvolumen von untergeordneter Bedeutung ist, wurde im Berichtsjahr aus dem Segment Corporate Services in das Segment Media umgliedert. Im Geschäftsfeld Media wird der gesamte Konzernumsatz erwirtschaftet.

• Veränderter Konsolidierungskreis beeinträchtigt Vergleichbarkeit

Im Segment Technologies ist die At-Equity-Beteiligung IS.Teledata AG angesiedelt, die neuerdings über die 100%-Tochter OnVista Beteiligungs-Holding GmbH gehalten wird. Die IS.Teledata AG ist aus der Fusion der früheren OnVista Technologies GmbH mit der IS Innovative Software AG hervorgegangen. Das Unternehmen ist Europas größter Anbieter von internetbasierten Finanzmarkt-Informationssystemen. Der ursprünglich von der OnVista AG selbst gehaltene Anteil an dem IT-Unternehmen wurde im Berichtsjahr von 31,5% auf 36,0% erhöht. Unsere Anteile an den Stimmrechten sind damit auf 43,4% gestiegen. Mit einem Buchwert von rund € 17 Mio. ist die Gesellschaft eines der Haupt-Assets in der Bilanz des OnVista-Konzerns. Sie wird nach der Equity-Methode in unseren Konzernabschluss einbezogen, das heißt ihr wirtschaftlicher Erfolg fließt in Form eines Finanzergebnisses in den OnVista-Konzern ein und wird im Geschäftsfeld Technologies erfasst. Ihre Umsätze oder operativen Ergebnisse sind dagegen im Abschluss des OnVista-Konzerns nicht sichtbar. Da diese Veränderung erst im Dezember 2003 wirksam wurde, ist eine aussagekräftige Vergleichbarkeit des Abschlusses 2004 mit dem des Vorjahres nicht gegeben.

Das dritte Segment, Corporate Services, umfasst die börsennotierte OnVista AG sowie mehrere direkt oder über die OnVista Beteiligungs-Holding GmbH gehaltene at-equity und at-cost bilanzierte Beteiligungen. Die OnVista AG agiert als Konzernholding, nimmt mit der Börsennotierung verbundene Aufgaben wahr und verwaltet den Finanzmittelbestand des Konzerns. Die Geschäftstätigkeit der Trade & Get GmbH (100%) ruht. Da die anderen Beteiligungen in diesem Segment nicht vollkonsolidiert werden, werden ihre Erlöse in



Konzernstruktur OnVista Group
Stand: 31.12.2004

unserem Abschluss nicht berücksichtigt. Somit leistet auch das Segment Corporate Services keinen Beitrag zum Konzernumsatz. Vielmehr entstehen hier Kosten, denen Zinseinnahmen aus dem Finanzmittelbestand gegenüberstehen.

Geschäftsverlauf

• Sehr erfolgreiches Geschäftsjahr

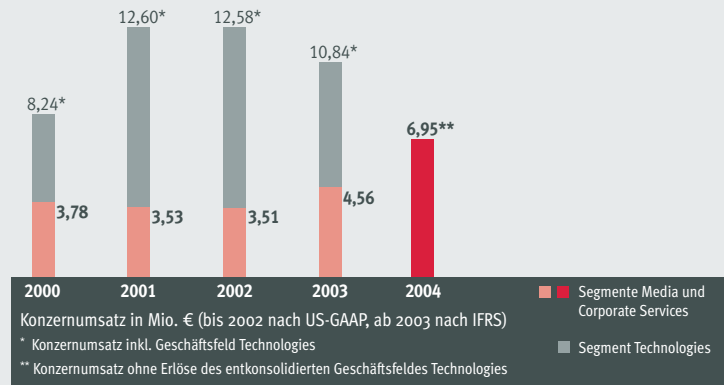
Das Jahr 2004 ist sehr erfolgreich für die OnVista Group verlaufen. Die beiden wichtigsten strategischen Entscheidungen der letzten zwei Jahre, die Fusion im Geschäftsfeld Technologies und die Akquisition im Geschäftsfeld Media, haben unsere Erwartungen voll erfüllt. Wir haben unsere Marktposition in beiden Geschäftsfeldern verbessert, unseren Umsatz deutlich gesteigert und ansehnliche Erträge erwirtschaftet. Unsere anlässlich der Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2003 abgegebene Umsatzprognose haben wir im Laufe des Berichtsjahres zweimal angehoben und dennoch übertroffen. Und das Konzernergebnis, das im Vorjahr lediglich aufgrund eines nicht-liquiditätswirksamen Ertrags einen Gewinn zeigte, ist im Berichtsjahr – ohne buchhalterische Sondereffekte – deutlich positiv ausgefallen. Besonders klar zeigt sich die Verbesserung im operativen Bereich. Nach drei Jahren mit teilweise tiefroten operativen Ergebnissen sind wir 2004 auch auf EBIT-Ebene und noch deutlicher beim EBITDA in die Gewinnzone zurückgekehrt.

Zum 1. Januar 2004 hat die OnVista Group ihre **Rechnungslegung von US-GAAP auf IFRS⁵ umgestellt**. Für die Vergleichszahlen des Jahres 2003 wurden die entsprechenden Anpassungen vorgenommen.

• Konzernumsatz plus 53%

Im Geschäftsjahr 2004 lag unser **Konzernumsatz** bei € 6,95 Mio. Nach der fusionsbedingten Entkonsolidierung der OnVista Technologies GmbH sind in unserem Konzernumsatz nur noch die Erlöse aus dem Geschäftsfeld Media enthalten.⁶ Gegenüber dem vergleichbaren Wert des Vorjahres (Umsatz Segmente Media und Corporate Services: € 4,56 Mio.) ist der Konzernumsatz um 53% gewachsen. Gemessen an dem im Geschäftsbericht 2003 ausgewiesenen Konzernumsatz inkl. Segment Technologies (€ 10,84 Mio.) ergibt sich ein rechnerischer Rückgang um 36%. Nachdem wir anlässlich der Vorlage des Jahresabschlusses 2003 lediglich mit einem Erlöszuwachs im unteren zweistelligen Prozentbereich (nach Eliminierung des fusionsbedingten Entkonsolidierungseffektes) gerechnet und unsere Umsatzprognose zuletzt auf über € 6,7 Mio. angehoben

2004 mit Umsatzsprung



hatten, sind wir mit der Entwicklung hochzufrieden. Zurückzuführen ist der in dieser Höhe nicht erwartete Umsatzsprung in erster Linie auf ein sehr gutes Jahr für unser Finanzportal.

Ertragslage

• Kosten nach Fusion rückläufig

Im Geschäftsjahr 2004 konnten wir unsere Kosten deutlich senken. Betrachtet man die operativen Kosten nach dem in IFRS üblichen Umsatzkostenverfahren, entfällt der größte Anteil auf die **Herstellungskosten**. Sie fielen um € 3,44 Mio. auf € 2,80 Mio. (Vj.: € 6,24 Mio.). Daraus errechnet sich ein Rückgang um 55%. Auch die **Marketing- und Vertriebskosten** (€ 1,63 Mio., -51%), die **allgemeinen Verwaltungskosten** (€ 2,05 Mio., -50%) und die **Forschungs- und Entwicklungskosten**⁷ (€ 0,75 Mio., -60%) konnten wir jeweils um mindestens die Hälfte senken. Ein fairer Vergleich ist aber erst möglich, wenn man im Vorjahr die Kosten des inzwischen entkonsolidierten Geschäftsfeldes Technologies abzieht.

Rechnet man den Entkonsolidierungseffekt heraus, zeigt sich eine heterogene Entwicklung der einzelnen Kostenpositionen: Die allgemeinen Verwaltungskosten konnten wir aufgrund des Abbaus von Stellen in der OnVista AG senken (-7,4%). Ebenfalls zurückgegangen sind die F&E-Kosten (-40%). Im Vorjahr waren diese aufgrund außerplanmäßiger Abschreibungen auf selbst erstellte Software in Höhe von € 0,42 Mio. besonders hoch ausgefallen. Deutlich gestiegen sind nach Eliminierung des Entkonsolidierungseffekts dagegen die Herstellungskosten (+42%). In diesem Wert schlägt unser erhöhtes Engagement im Bereich Direktmarketing zu Buche. Hierfür kaufen wir teilweise Medialeistung bei anderen Websites ein, die wir an unsere Kunden weitervermarkten.⁸ Die Marketing- und Vertriebskosten

⁵ Zu den sich daraus ergebenden Änderungen siehe Erläuterung Nr. 1 im Anhang.

⁶ Zur Verkleinerung des Konsolidierungskreises siehe Lagebericht, S. 12 (Abschnitt „Konzernstruktur“). Im Segment Corporate Services wurden im Vorjahr Umsätze in Höhe von T€ 58 erwirtschaftet. Durch die Umgliederung der IFVB GmbH in das Segment Media fallen seit dem Berichtsjahr im Segment Corporate Services keine Umsätze mehr an.

⁷ Zu unseren F&E-Aktivitäten siehe Lagebericht, S. 18 f. (Abschnitt „Forschung und Entwicklung“)

⁸ Siehe hierzu auch Lagebericht, S. 15 (Abschnitt „Segmente“)

sind aufgrund erhöhten Personalaufwands in diesem Bereich gestiegen (+18%). Zum einen wurden die Mitarbeiter des Gesundheitsportals Medicine-Worldwide übernommen, zum anderen haben wir in unserem angestammten Geschäft neue Arbeitsplätze geschaffen, um unsere ambitionierten Wachstumsziele zu erreichen.

Hauptkostenblock nach dem Gesamtkostenverfahren war nach wie vor der **Personalaufwand**. Er fiel im Berichtszeitraum auf € 2,69 Mio. (Vj.: € 7,29 Mio., -63%). Grund hierfür ist neben der Entkonsolidierung der OnVista Technologies GmbH auch der Nettoabbau von Stellen in der OnVista AG. Eliminiert man den Entkonsolidierungseffekt, bleibt ein Rückgang des Personalaufwands um 9,8% (Personalaufwand der Segmente Media und Corporate Services 2003: € 2,99 Mio.).⁹

Die **Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens** fielen von € 3,76 Mio. im Vorjahr auf € 0,52 Mio. (-86%). Bereinigt verbleibt ein Rückgang von 69%. Der starke Rückgang ist zum einen darauf zurückzuführen, dass 2003, anders als im Berichtsjahr, außerplanmäßige Abschreibungen in einer Gesamthöhe von € 1,11 Mio. angefallen waren. Zum anderen sind die gesunkenen Abschreibungen aber auch Ausdruck einer veränderten Kostenstruktur in der OnVista Group: Unser im Konzern verbliebenes Media-Geschäft ist wesentlich weniger investitionsintensiv als das entkonsolidierte Technologies-Geschäft.

Personalaufwand und Abschreibungen verteilen sich nach dem in IFRS üblichen Umsatzkostenverfahren in der Gewinn- und Verlustrechnung auf verschiedene Kostenpositionen.

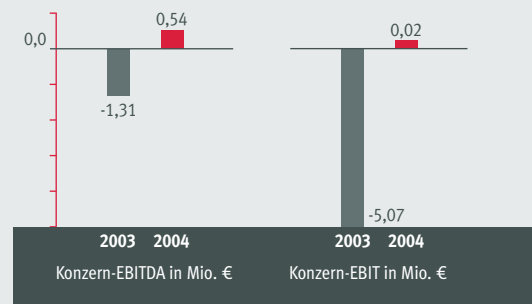
⁹ Siehe hierzu auch Lagebericht, S. 18 (Abschnitt „Mitarbeiter“)

• Alle Ergebniskennzahlen positiv

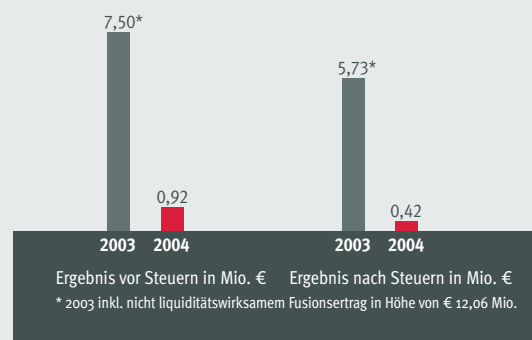
Zwar ist der OnVista Group durch die Entkonsolidierung der OnVista Technologies GmbH rein optisch Umsatz entgangen, jedoch konnten wir nach der Fusion in noch stärkerem Maße Kosten sparen. Zusätzlich haben wir die Erlöse im Geschäftsfeld Media stark gesteigert. Beides hat dazu geführt, dass die OnVista Group nun auch im operativen Bereich, also ohne Berücksichtigung der Zinseinnahmen aus dem Finanzmittelbestand, schwarze Zahlen geschrieben hat. Das **EBITDA** (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) verbesserte sich von € -1,31 Mio. im Vorjahr auf € 0,54 Mio. im Jahr 2004. Das **EBIT** (Ergebnis vor Zinsen und Steuern), das 2003 mit € -5,07 Mio. tiefrot war, hat im Berichtsjahr die Gewinnschwelle leicht überschritten und beläuft sich jetzt auf T€ 17.

¹⁰ Im Zusammenhang mit der Fusion von OnVista Technologies konnten wir im Konzernabschluss 2003 stille Reserven heben. Der lt. Bewertungsgutachten im Rahmen der Fusion ermittelte Zeitwert der OnVista Technologies GmbH lag deutlich über dem in der Konzernbilanz der OnVista AG aktivierten Buchwert. Hier verbargen sich also stille Reserven, die im Zuge der Entkonsolidierung gehoben wurden. Details finden Sie in Erläuterung 9 zum Konzernjahresabschluss.

Operativ schwarze Zahlen geschrieben



Konzernergebnis ohne buchhalterische Effekte positiv



Unter dem Strich haben wir, wie prognostiziert, einen deutlichen Gewinn erwirtschaftet. Das **Konzernergebnis vor Steuern (EBT)** betrug im Berichtsjahr € 0,92 Mio., nach € 7,50 Mio. in 2003. Das **Konzernergebnis nach Steuern** lag bei € 0,42 Mio. 2003 wurde zwar ein Jahresüberschuss von € 5,73 Mio. ausgewiesen, der jedoch nicht operativ erwirtschaftet, sondern die Folge eines nicht liquiditätswirksamen Ertrags¹⁰ in Höhe von € 12,06 Mio. war. Ohne diesen Sondereffekt hätten wir 2003 bei Vor- und Nachsteuerergebnis einen hohen Verlust realisiert.

• Segmente • Geschäftsfeld Media: Bislang bestes Jahr

Für das Geschäftsfeld Media war 2004 das beste Jahr seit Firmenbestehen. Wir konnten alle finanz- und werbemarktrelevanten Kennzahlen verbessern und das Jahr deutlich über Plan abschließen. Der **Umsatz** des Segments ist von € 4,52 Mio. im Vorjahr auf € 6,96 Mio. geklettert, ein Plus von 54%. Darin enthalten ist ein **Innenumsatz** von T€ 16 (Vj.: T€ 21).

Dabei haben sich im Laufe des Jahres die Kosten im Geschäftsfeld Media erhöht. Um unsere ambitionierten Wachstumsziele der kommenden Jahre erreichen zu können, haben wir neue Mitarbeiter eingestellt.

Dennoch konnten wir unseren Gewinn im Geschäftsfeld Media erneut signifikant steigern. Das **Segmentergebnis**¹¹ ist um 41% auf € 0,84 Mio. (Vj.: € 0,60 Mio.) gestiegen. Die **Umsatzrendite**¹² lag bei 12%.

• Finanzportal stark gewachsen

Der Erlöszuwachs von rund € 2,5 Mio. wurde zum größten Teil durch gestiegene Werbeeinnahmen beim Finanzportal www.onvista.de erzielt. Das Gesundheitsportal www.medicine-worldwide.de, dessen Umsätze der OnVista Group seit März 2004 zugerechnet werden, steuerte Erlöse im mittleren sechsstelligen Euro-Bereich bei.¹³

Beigetragen zu der überaus positiven Entwicklung im Finanzportal hat das verbesserte Marktumfeld, in erster Linie die aufgehellte Börsenstimmung, aber auch der sich langsam erholende Werbemarkt. Nicht zuletzt genießt unser Finanzportal als langjähriger Marktführer eine Sonderstellung, die ihm überdurchschnittliche Anteile am Online-Werbemarkt beschert. Denn die Werbewirtschaft konzentriert ihre Ausgaben jeweils auf die Top-Angebote eines Segments. Im Jahr 2004 hat OnVista seine durchschnittliche Reichweite um 21% gesteigert und seine Spitzenstellung weiter ausgebaut.¹⁴ Den Hauptgrund für den Erfolg sehen wir jedoch in unserem ertragsorientierten Vermarktungsansatz. Wir vereinen Online-Marketing-Erfahrung mit branchen- und produktspezifischem Know-how. So gelingt es uns, Angebote zu gestalten, die stets den Werbe- und Vertriebs Erfolg unserer Kunden im Fokus haben und gleichzeitig profitabel für uns sind.

• Großer Erfolg mit Direktmarketing-Kampagnen

Für Wachstum gesorgt haben auch Direktmarketing-Kampagnen. Darunter verstehen wir überwiegend vertriebsunterstützende Werbeformen, die wir für unsere Kunden nicht nur auf unseren eigenen Websites, sondern auch auf denen von Kooperationspartnern einsetzen. Das Ziel ist, neue Abnehmer für Produkte wie Kreditkarten, Spezialfonds oder Online-Sparkonten zu gewinnen. Direktmarketing-Kampagnen werden zu einem großen Teil erfolgsabhängig vergütet, das heißt Kunden zahlen pro Klick, pro generierter Adresse oder pro Vertragsabschluss, der aufgrund der Werbung zu Stande kommt.¹⁵ Die Medialeistung, die wir an unsere Direktmarketing-Kunden weitervermarkten, kaufen wir

bei unseren Kooperationspartnern ein, wodurch uns Kosten entstehen. Deshalb generiert dieses Geschäftsmodell relativ hohe Bruttoumsätze, die jedoch mit geringeren Margen verbunden sind als die klassische Vermarktung unserer eigenen Portale.

• Neue Wachstumschancen durch Gesundheitsportal

Einen wichtigen Meilenstein im Geschäftsfeld Media haben wir mit der Übernahme der A Med-World AG gesetzt. Die OnVista AG hat zum 1. März 2004 100% der Anteile der Berliner Gesellschaft übernommen und sie am 30. Dezember 2004 wie geplant auf die OnVista Media GmbH verschmolzen. Das nicht börsennotierte Unternehmen betrieb das Gesundheitsportal Medicine-Worldwide, das sich mit allgemeinverständlichen Inhalten an Patienten und deren Umfeld sowie an generell Gesundheitsinteressierte richtet. Umsätze erzielte es in erster Linie durch Lizenzierung der von ihm erstellten und in der eigenen Datenbank verwalteten medizinischen Inhalte an Pharmaunternehmen und Krankenversicherungen. Hinzu kamen geringfügige Werbeerlöse auf der eigenen Website. Medicine-Worldwide war bereits zum Übernahmzeitpunkt eines der meistbesuchten Gesundheitsportale in Deutschland. Die A Med-World AG arbeitete bei einem Umsatz im unteren sechsstelligen Euro-Bereich nahezu kostendeckend.

Bislang thematisch auf Finanzen spezialisiert, haben wir uns mit dieser Übernahme zu einem Anbieter unterschiedlicher Special-Interest-Portale entwickelt. Ziel dieser strategischen Weichenstellung ist es, eine weitere Umsatzquelle für OnVista Media zu erschließen und gleichzeitig die Abhängigkeit vom sehr zyklischen Finanzumfeld zu verringern. Angesichts unserer Kompetenz in der ertragsorientierten Darstellung und Vermarktung von Inhalten im Internet sind wir zuversichtlich, dass wir die hochwertigen und stark genutzten Inhalte von Medicine-Worldwide in entsprechende Vertriebsfolge umsetzen und insbesondere die Werbeerlöse deutlich steigern können. Im Jahr des Erwerbs standen die konzeptionelle Weiterentwicklung des Portals und der Vertriebsaufbau im Mittelpunkt. Unsere ersten Erfahrungen bestärken unseren Optimismus hinsichtlich einer erfolgreichen, profitablen Zukunft des Portals.¹⁶

• Geschäftsfeld Technologies: Turnaround gelungen

Nachdem das Geschäftsfeld Technologies im Vorjahr operativ hochdefizitär war, gelang in der Berichtsperiode, nach der Fusion der OnVista Technologies GmbH mit der IS Innovative Software AG, eindrucksvoll der Turnaround.

¹¹ Da für einzelne Segmente keine Steuern ausgewiesen werden, handelt es sich hierbei um ein Vorsteuerergebnis.

¹² Auf Basis des Gesamtumsatzes des Geschäftsfeldes

¹³ Siehe hierzu auch Abschnitt „Großer Erfolg mit Direktmarketing-Kampagnen“ auf dieser Seite

¹⁴ Siehe hierzu auch das Kapitel zum Geschäftsfeld Media, S. 24 ff.

¹⁵ Bei der Adressgenerierung beachten wir selbstverständlich alle gesetzlich vorgegebenen Datenschutzbestimmungen. Solche Abrechnungsmodelle sind aus unserer Sicht nicht das adäquate Mittel für Imagekampagnen. Wir bieten sie ausschließlich bei transaktionsorientierten Kampagnen an, bei denen wir Einfluss auf das Produktpaket sowie auf Gestaltung und Platzierung der Werbemittel haben. Nur so können wir gewährleisten, dass das Projekt einen angemessenen Return-on-Investment erzielt.

¹⁶ Details zum strategischen Hintergrund der Akquisition und zur Entwicklung des Gesundheitsportals siehe Kapitel zum Geschäftsfeld Media, S. 26 f.

¹⁷ Der Proforma-Umsatz errechnet sich, indem man den Umsatz der OnVista Technologies GmbH in den ersten elf Monaten 2003, also bis zur Fusion (€ 726 Mio.), mit dem Konzernumsatz 2003 der IS.Teledata AG (€ 28,06 Mio.) addiert.

¹⁸ Ein Vorjahres-Vergleichswert für das Ergebnis lässt sich nicht ermitteln. Vor- und Nachsteuerergebnis wären aber mit Sicherheit negativ gewesen. Hauptgrund für die überraschend hohe Steuerquote waren nicht effektiv gezahlte Steuern, sondern die Veränderung latenter Steuern.

¹⁹ Im Abschluss des OnVista-Konzerns wird die Fusion der OnVista Technologies GmbH mit der IS Innovative Software AG zur IS.Teledata AG wie ein Kauf behandelt. Da wir bei der bargeldlosen Transaktion indirekt rund zwei Drittel der Anteile an der OnVista Technologies GmbH an Dritte abgegeben haben, wird dieser Wert nach IFRS als der

Die IS.Teledata AG blickt auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Das Frankfurter Unternehmen erzielte einen Konzernumsatz von € 35,74 Mio. Das entspricht einem leichten Plus gegenüber dem Proforma-Umsatz des Vorjahres von € 35,32 Mio.¹⁷ Das Konzernergebnis vor Steuern war mit € 1,95 Mio. positiv. Das Konzernergebnis nach Steuern lag bei € 0,93 Mio.¹⁸

OnVista als 36%-Aktionär kommt ein entsprechender Anteil dieses Nachsteuerergebnisses zu. Davon abgezogen werden im OnVista-Konzernabschluss planmäßige Abschreibungen, die wir regelmäßig vornehmen müssen. Diese sind entstanden aus stillen Reserven im immateriellen Vermögen der IS.Teledata AG zum Zeitpunkt der Fusion.¹⁹ Im Geschäftsjahr 2004 entstanden hier Abschreibungen in Höhe von € 0,33 Mio. Dadurch ergab sich im Geschäftsfeld Technologies ein **Segmentergebnis** von T€ -4. Aufgrund der unerwartet hohen Steuerquote bei IS.Teledata ist das Segmentergebnis anders als prognostiziert nur neutral ausgefallen. Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Ergebnissituation jedoch mehr als deutlich verbessert. Operativ wurde klar die Gewinnzone erreicht. 2003 verzeichnete das Geschäftsfeld noch ein tiefrotes operatives Ergebnis (EBIT) von € -2,64 Mio. Das Segmentergebnis war 2003 nur aufgrund eines fusionsbedingten, buchhalterischen Effekts in Höhe von € 12,06 Mio.²⁰ positiv (€ 9,47 Mio.).

• In neuen Markt weiter vorgedrungen

von uns gezahlte Kaufpreis für die Drittel-Beteiligung der OnVista AG an der IS.Teledata AG gewertet und damit auch als Gegenwert unserer Beteiligung. Dieser Wert (= die Anschaffungskosten) wurde in unserer Konzernbilanz als Finanzanlage aktiviert.

Nach Abschluss der Transaktion muss der Unterschiedsbetrag zwischen den bilanzierten Anschaffungskosten und dem anteiligen Eigenkapital der IS.Teledata AG aufgeteilt werden auf stille Reserven im Anlagevermögen sowie immaterielle Vermögensgegenstände auf der einen Seite und Firmenwert (Goodwill) auf der anderen Seite. Anders als der aktivierte Firmenwert werden die immateriellen Vermögensgegenstände und die Bestandteile des

Mit der operativen Entwicklung unserer Beteiligung sind wir sehr zufrieden.²¹ Die IS.Teledata AG konnte in einem nach wie vor schwierigen Markt neue Kunden gewinnen und ihr Geschäft bei bestehenden ausweiten. Aufgrund der verbesserten Marktposition des fusionierten Unternehmens war es möglich, den Preisdruck zu mindern und die Margen im Stammgeschäft – endkundenorientierte Website- und Intranet-Anwendungen für Online-Broker, Banken und Medienunternehmen – zu stabilisieren. Dadurch konnte IS.Teledata sich darauf konzentrieren, weiter in das neue Segment der Anwendungen für professionelle User vorzudringen. Anders als in seinem Stammgeschäft ist IS.Teledata in diesem wachsenden Markt der Herausforderer, der mit Wettbewerbern wie Reuters konkurriert. Neue Kunden hat IS.Teledata auch außerhalb Deutschlands gewonnen. Inzwischen stammen rund 30% der Erlöse aus dem Ausland. Neben der daraus resultierenden Umsatzsteigerung ist es der IS.Teledata AG bereits im ersten Jahr des echten Zusammenarbeitens gelungen, einen großen Teil der fusionsbedingten Synergien zu

Beiträge der einzelnen Segmente zum Konzern

	Media	Technologies	Corporate Services	Konsolidierung	Konzern
Gesamtumsatz	6.963	0	0	-16	6.947
Sonstige betriebliche Erträge	120	0	734	-345	509
Operative Kosten	-5.979	0	-1.299	361	-6.917
Abschreibungen	-368	0	-153	0	-521
Operatives Ergebnis (EBIT)	736	0	-718	0	17
Finanzergebnis	105	-4	799	0	900
Ergebnis vor Steuern (EBT)	840	-4	81	0	917

Vereinfachte Segmentberichterstattung 2005
Angaben in T€

realisieren. So wurde auch die Kostenseite entlastet, und das fusionierte Unternehmen hat auf Antrieb profitabel gearbeitet.

• Segment Corporate Services: Erstmals mit leicht positivem Ergebnisbeitrag

Die OnVista AG wurde nach der Fusion und Entkonsolidierung der OnVista Technologies GmbH deutlich verschlankt und nimmt seit 2004 fast ausschließlich Konzernfunktionen bzw. mit der Börsennotierung verbundene Aufgaben wahr.²² Außerdem verwaltet die OnVista AG unseren Finanzmittelbestand, so dass die hohen Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren dem Segment Corporate Services zugerechnet werden.

Durch die Neuorganisation konnten die Holdingkosten so stark reduziert werden, dass sie im Geschäftsjahr 2004 vollständig durch das positive Finanzergebnis aus der Geldanlage getragen wurden: Das **operative Ergebnis** betrug € -0,72 Mio. (Vj.: € -2,96 Mio.). Hierin waren im Berichtsjahr einmalige Erlöse aus dem Verkauf von Wertpapieren enthalten. Das **Finanzergebnis** lag bei € 0,80 Mio. (Vj.: € 0,40 Mio.). Nachdem das Segment Corporate Services im vergangenen Jahr noch mit einem negativen Ergebnis von € -2,56 Mio. im Konzern zu Buche schlug, leistete es mit einem **Segmentergebnis** von T€ 81 im Geschäftsjahr 2004 wie angekündigt erstmals einen geringen positiven Beitrag zum Konzernergebnis.

Vermögens- und Finanzlage • Anlagevermögen gestiegen

Die **Bilanzsumme** lag am 31.12.2004 bei € 47,98 Mio. und war gegenüber dem Vorjahr (€ 47,62 Mio.) nahezu unverändert (+0,8%).

Größter Aktivposten ist mit einem Anteil von 49% (Vj.: 42%) neuerdings das **Anlagevermögen**²³. Die Erhöhung von € 20,13 Mio. im Vorjahr auf € 23,55 Mio. zum Bilanzstichtag 2004 ist insbesondere auf den Erwerb der A Med-World AG zurückzuführen.²⁴ In diesem Zusammenhang wurden Firmenwerte (**immaterielle Vermögensgegenstände**) in Höhe von € 2,54 Mio. aktiviert. Durch die Erhöhung unseres Anteils an der IS.Teledata AG von 31,5% auf 36,0% sind die **Finanzanlagen** auf € 18,66 Mio. (Vj.: € 17,71 Mio.) gestiegen. Der Buchwert unserer at-equity und at-cost einbezogenen Beteiligungen lag am 31.12.2004 bei insgesamt € 17,58 Mio. (Vj.: € 15,91 Mio.) Allein € 17,18 Mio. davon entfallen auf die IS.Teledata-Beteiligung. Unsere 3,2%-Beteiligung an der Lang & Schwarz Wertpapierhandel AG ist unverändert mit € 0,40 Mio. in unserer Bilanz aktiviert. Die übrigen Beteiligungen wurden in den Vorjahren aufgrund dauerhafter Wertminderungen vollständig abgeschrieben. Die **Sachanlagen** sind mit € 0,20 Mio. (Vj.: € 0,23 Mio.) nahezu konstant geblieben.

• Komfortable Liquiditätslage

Das **Umlaufvermögen** reduzierte sich im Berichtsjahr um € 3,05 Mio. auf € 24,44 Mio. (Vj.: € 27,49 Mio.). Hauptgrund ist der Rückgang der **liquiden Mittel** um € 2,08 Mio. auf € 1,07 Mio. Hier schlugen sich die Investitionen ins Anlagevermögen nieder. Inklusive

Solide Bilanzrelationen



der **Wertpapiere des Umlaufvermögens** in Höhe von € 21,55 Mio. (Vj.: € 21,85 Mio.) summierte sich der **Finanzmittelbestand** auf € 22,61 Mio. (Vj.: € 24,99 Mio.). Mit einem Bilanzanteil von 47% (Vj.: 53%) ist der Finanzmittelbestand das zweitgrößte Asset in unserer Bilanz. Auch wenn er sich um € 2,38 Mio. oder 9,5% verringert hat, verfügen wir nach wie vor über eine sehr komfortable Liquiditätslage.

• Weiterhin hohe Eigenkapitalquote

Die Passivseite ist unverändert durch die sehr hohe **Eigenkapitalquote** von 95% (Vj.: 96%) geprägt. Das Eigenkapital blieb mit € 45,78 Mio. (Vj.: € 45,87 Mio.) nahezu konstant. Die **kurzfristigen Verbindlichkeiten** beliefen sich auf € 2,20 Mio. (Vj.: € 1,76 Mio.). **Langfristige Verbindlichkeiten** waren wie im Vorjahr nicht vorhanden.

• Positiver operativer Cashflow

Aufgrund des sehr guten Geschäftsverlaufs war der **Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit** deutlich positiv. Mit € 2,05 Mio. hat er sich gegenüber dem Vorjahr (€ 1,22 Mio.) stark verbessert.

Mittelabflüsse verzeichneten wir dagegen im Investitionsbereich. Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** belief sich auf € -3,70 Mio. (Vj.: € -3,11 Mio.). Hier wirkten sich hauptsächlich zwei Transaktionen aus, nämlich die Akquisition der A Med-World AG sowie der Kauf weiterer Vorzugs- und Stammaktien der IS.Teledata AG. Zuflüsse im Investitionsbereich verzeichneten wir durch die teilweise Tilgung eines Darlehens, das wir der IS.Teledata AG im Vorjahr gewährt haben.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** lag bei € -0,43 Mio. (Vj.: € 0), bedingt durch den Rückkauf eigener Aktien, die wir zur Bedienung von Aktienoptionen erworben haben.

Per Saldo ergibt sich ein mit € -2,08 Mio. (Vj.: € -1,87 Mio.) negativer **Konzern-Cashflow**. Die **liquiden Mittel** verringerten sich im Laufe des Berichtsjahres auf € 1,07 Mio. (Vj.: € 3,15 Mio.). In diesem Betrag nicht enthalten sind die jederzeit veräußerbaren Pfandbriefe in Höhe von € 21,55 Mio. Diese stellen eine sehr sichere und gleichzeitig liquide Anlage dar, in die wir große Teile unseres Finanzmittelbestands investiert haben, werden aber in der Cashflow-Rechnung als Bestandsgröße definitionsgemäß nicht abgebildet.

Anlagevermögens über die jeweilige Nutzungsdauer planmäßig abgeschrieben. Dies wirkt sich ergebnismindernd in unserem Segment Technologies und im Konzern aus. Siehe dazu auch Erläuterung Nr. 9 im Anhang.

²⁰ Siehe hierzu Lagebericht, S. 14 (Abschnitt „Ertragslage“)

²¹ Zur operativen Entwicklung der IS.Teledata AG siehe auch das Kapitel zum Geschäftsfeld Technologies auf S. 28 f.

²² Bis Ende 2003 erbrachte die OnVista AG zentrale Services gegen Entgelt für ihre beiden operativen Tochtergesellschaften OnVista Media GmbH und OnVista Technologies GmbH, beispielsweise Rechnungswesen und Human Resources. Nach der Fusion der OnVista Technologies GmbH entfiel ein großer Teil dieser Tätigkeiten, weil die IS.Teledata AG eigene Strukturen für administrative Aufgaben hat. In der Folge wurden einige Stellen bei der OnVista AG abgebaut, und die für die OnVista Media GmbH benötigten Mitarbeiter sind zum 1.1.2004 in die Tochtergesellschaft gewechselt. Nach der Funktionsverschiebung ist in der AG neben dem Vorstand nur die Abteilung Unternehmenskommunikation angesiedelt. Leistungen, die die OnVista Media GmbH für die OnVista AG erbringt (beispielsweise Konzernrechnungslegung) und Leistungen, die die OnVista Media GmbH erbringt (beispielsweise Pressearbeit für die Internetportale) werden weiterhin zwischen den Segmenten Media und Corporate Services verrechnet.

²³ Inkl. langfristige latente Steuern

²⁴ Siehe hierzu Lagebericht, S. 12 (Abschnitt „Konzernstruktur“)

Mitarbeiter • Wachstumskurs schafft neue Stellen

Am 31. Dezember 2004 beschäftigte die OnVista Group 52 **Mitarbeiter**, nach 41 ein Jahr zuvor.²⁵ Somit hat sich der Personalbestand in der Stichtagsbetrachtung um 11 Mitarbeiter bzw. 27% erhöht. Hier fallen zum einen die Stellen des im März 2004 akquirierten Gesundheitsportals ins Gewicht, zum anderen haben wir bei OnVista Media im Zuge unseres Wachstumskurses gezielt neue Arbeitsplätze geschaffen. Ausgebaut haben wir insbesondere das Produktmanagement unseres Finanzportals sowie das Team, das sich um die Akquisition, Steuerung und Optimierung von Direktmarketing-Kampagnen²⁶ kümmert.

Durchschnittlich beschäftigte die OnVista Group im Berichtsjahr 48 Mitarbeiter. Im Jahresdurchschnitt 2003 waren es noch 127. Der Rückgang um 79 Stellen oder 62% ist vor allem auf die Entkonsolidierung der OnVista Technologies GmbH zum 30. November 2003 zurückzuführen. Seit der Fusion sind die Mitarbeiter der früheren OnVista Technologies GmbH nicht mehr in der Personalstatistik des OnVista-Konzerns berücksichtigt. Hinzu kommt der Nettoabbau von Stellen in der OnVista AG.

Durch die im Jahresmittel verringerte Mitarbeiterzahl konnten wir den **Personalaufwand** um 63% auf € 2,69 Mio. senken (Vj.: € 7,29 Mio.). Bereinigt um den Entkonsolidierungseffekt ergibt sich ein „echter“ Rückgang des Personalaufwands um 9,8%. Die **Personalkostenquote** fiel von 67% auf 39% des Umsatzes. Der **Pro-Kopf-Umsatz** stieg um 71% auf T€ 145 (Vj.: T€ 85).

Schwerpunkt der Personalarbeit waren im Berichtsjahr die Rekrutierung neuer Mitarbeiter sowie die Integration der Mitarbeiter des Gesundheitsportals in die OnVista Group. Auch im Geschäftsjahr 2004 gaben wir wieder rund 20 Praktikanten, meist Wirtschafts- und IT-Studenten, die Gelegenheit zur Mitarbeit und boten ihnen Einblick in unser Unternehmen. Auf diese Weise lassen sich Potenziale identifizieren, die bereits mehrmals zu einer Festanstellung nach erfolgreichem Studienabschluss geführt haben. Außerdem bilden wir zurzeit einen Mediengestalter für Digital- und Printmedien sowie einen Fachinformatiker aus.

Forschung und Entwicklung • Konzentrierte F&E-Aktivitäten

Im Jahr 2004 betrug unsere **Investitionen in Forschung & Entwicklung**²⁷ € 0,23 Mio. (Vj. € 0,91 Mio.). Seit dem Berichtsjahr erfassen wir im OnVista-Konzern nur noch die F&E-Aktivitäten des Geschäftsfeldes Media. Im Vorjahr hatten wir in diesem Segment € 0,33 Mio. in die Entwicklung eigener Software investiert. Die **F&E-Kosten**²⁸ beliefen sich im Jahr 2004 auf € 0,75 Mio. (Vj.: € 1,88 Mio.), was einem Umsatzanteil von 11% entspricht. Im Jahresdurchschnitt gab es rund 25 Mitarbeiter, die einen Teil ihrer Kapazitäten auf Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten verwendeten. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr um 75% bei den Investitionen und um 60% bei den Kosten ist nicht etwa auf eine verminderte F&E-Tätigkeit, sondern vor allem auf die fusionsbedingte Entkonsolidierung des Geschäftsfeldes Technologies zurückzuführen.

• Innovationen sichern Vorsprung für Finanzportal

Ein Schwerpunkt unserer Entwicklungsarbeit lag im Berichtsjahr auf der umfassenden Überarbeitung unserer Website www.onvista.de. Im Zuge des Relaunchs haben wir einige Funktionen neu entwickelt. In erster Linie ging es aber darum, die Fülle der vorhandenen Informationen noch übersichtlicher zu gestalten und schneller zugänglich zu machen, ohne die bewährte OnVista-Struktur zu verändern. Auch das Design haben wir einem behutsamen Facelifting unterzogen. Die überarbeitete Website ist im März 2004 online gegangen und auf sehr positives Feedback bei Usern und Werbekunden gestoßen. Mit eingebaut haben wir auch ein auf jeder Einzelseite integriertes Bewertungssystem, mit dem uns unsere Nutzer komfortabel ihre Kritik, Wünsche und Anregungen mitteilen können. Dieses Feedback werten wir systematisch aus und nutzen es für die Weiterentwicklung des Finanzportals.

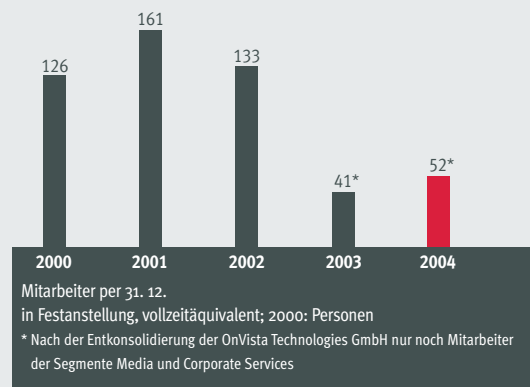
²⁵ Mitarbeiter in Festanstellung, Vollzeitäquivalente

²⁶ Siehe hierzu auch Lagebericht, S. 15 (Abschnitt „Segmente“)

²⁷ Hierunter fassen wir den im Berichtsjahr im Anlagevermögen aktivierten Personalaufwand der IT-Entwicklung.

²⁸ Hierbei handelt es sich fast ausschließlich um Personalaufwand der IT-Entwicklung sowie Abschreibungen auf selbst erstellte Software, die im Berichtsjahr aufwandswirksam in der GuV erfasst wurden. Siehe hierzu auch Lagebericht, S. 13 (Abschnitt „Ertragslage“).

Neue Stellen geschaffen



Daneben haben wir unsere Entwicklungskapazitäten zur Programmierung eigener Rubriken für Hedge-Fonds und Rohstoffe eingesetzt. Um dem Boom im Zertifikate-Markt Rechnung zu tragen, haben wir auch in unserer Zertifikate-Rubrik etliche Neuerungen entwickelt, die überwiegend seit Anfang 2005 verfügbar sind. Dazu zählen beispielsweise RealPush-Charts, also Grafiken, die den Kursverlauf von Zertifikaten in Echtzeit darstellen und sich automatisch aktualisieren. Mit diesen Neuerungen bleiben wir denjenigen unserer Wettbewerber, die sich inzwischen auch des Zertifikatethemas angenommen haben, einen Schritt voraus. Nach den guten Erfahrungen mit den 2003 eingeführten Emittenten-Microsites haben wir 2004 eine ähnliche Plattform für Fondsgesellschaften geschaffen, die so genannten KAG-Microsites. Eingebettet in unsere Fondsrubrik bieten Kapitalanlagegesellschaften (KAGs) hier in gebündelter Form News, Stammdaten und eigene Publikationen. User erhalten so interessante Informationen in gebündelter Form, was ihnen die Mühe erspart, die verschiedenen Websites der Fondsgesellschaften zu besuchen. Und unsere Werbekunden erreichen ihre Zielgruppe und informieren sie zusätzlich zur eigenen Website über ihre Produkte und Kompetenzfelder. Die KAGs nutzen diesen Service als Marketingmaßnahme und entrichten dafür ein Entgelt an uns.

• Relaunch des Gesundheitsportals konzipiert

Im Gesundheitsportal haben wir 2004 lediglich kleinere Anpassungen vorgenommen und uns überwiegend auf die Konzeption eines grundlegenden Relaunchs konzentriert, der noch im ersten Halbjahr 2005 sichtbar werden soll. Hierbei standen zunächst strategische Überlegungen im Vordergrund, operative Umsetzung und Produktentwicklung begannen Ende 2004 und laufen derzeit auf Hochtouren.

Umweltbericht

Eine gesonderte Berichterstattung zum Thema Umwelt erfolgt nicht, da aus der Geschäftstätigkeit von OnVista keine Umweltrisiken resultieren.

Risikobericht

• Funktionierendes Risikomanagement-System

Gerade ein junges Unternehmen wie OnVista muss ein besonderes Augenmerk auf ein funktionierendes Risikomanagement-System legen. Der Vorstand der OnVista AG ist sich seiner Verantwortung gegenüber den Anteilseignern sowie anderen Anspruchsgruppen, beispielsweise Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern, bewusst.

Daher versucht er, Aktivitäten zu vermeiden, die die Existenz der Gesellschaft gefährden oder einer wichtigen Anspruchsgruppe des Unternehmens erheblichen Schaden zufügen können. Jedoch unterliegt das Unternehmen den Bedingungen eines äußerst dynamischen Branchenumfelds, so dass zur Erreichung der strategischen Ziele Risiken im Einzelfall nicht ausgeschlossen werden können. Daher hat der Vorstand bereits vor dem Börsengang ein Risikomanagement-System eingerichtet, das die Risiken der Gesellschaft fortlaufend beobachtet und bei Überschreitung von Richtwerten die Einleitung von Gegenmaßnahmen vorschreibt. Dieses System haben wir im Jahr 2004 weiterentwickelt. So wurde beispielsweise der Prognosezeitraum für die Bewertung der Risiken auf zwei Jahre erweitert, und die Risikoinventur wird nun alle sechs Monate statt einmal jährlich durchgeführt. Das Risikomanagement-System wurde von unserem Abschlussprüfer geprüft.

Unter „Risiken“ verstehen wir die negative Abweichung von einer erwarteten Entwicklung. Diese leitet sich aus der Planung für die OnVista Group ab. Wesentliche Grundlage für die Risikoerfassung und -analyse im OnVista-Konzern bilden die halbjährliche Risikoinventur sowie die kontinuierliche Überwachung der Risiken mittels Frühwarnindikatoren. Dabei werden über alle Unternehmensfelder und Geschäftsbereiche hinweg sowie unter Berücksichtigung externer Faktoren die Einzelrisiken für den OnVista-Konzern analysiert. Anschließend werden der mögliche Schaden beschrieben und bewertet und die Eintrittswahrscheinlichkeit bestimmt. Zur fortlaufenden Beobachtung dieser Frühwarnindikatoren sind entsprechende Verantwortlichkeiten festgelegt.

In Abhängigkeit vom Risikowert – das ist der mit der Eintrittswahrscheinlichkeit multiplizierte potenzielle Schaden, der nach Berücksichtigung bereits eingeleiteter Gegenmaßnahmen verbleibt – erreichen die Einzelrisiken Eskalationsstufen, die mit unterschiedlichen Handlungsmaximen verbunden sind.

• Steuerung durch Risikomanager

Gesteuert wird der Risikomanagement-Prozess von einem Risikomanager, der dem Vorstand direkt unterstellt und berichtspflichtig ist. Für jedes Einzelrisiko ist ein Risikobeobachter bestimmt, der die jeweiligen Frühwarnindikatoren überwacht und Unregelmäßigkeiten umgehend an den Risikomanager meldet.

Der Vorstand legt die Risikostrategie fest und entscheidet bei drohenden Grenzwertüberschreitungen, welche

Maßnahme ergriffen wird. Dem Aufsichtsrat berichtet er regelmäßig über die Risikosituation des Konzerns.

Risikostrategie sowie Aufbau- und Ablauforganisation des Risikomanagements sind in einem jährlich aktualisierten Risikomanagement-Handbuch dokumentiert.

Die von uns identifizierten Einzelrisiken haben wir in sechs Analysebereiche eingeteilt:

- gesamtwirtschaftliche Risiken
- Branchenrisiken
- Risiken aus betrieblichen Aufgabenbereichen (Beschaffung, Produktion, Absatz, Investitionen, F&E)
- Risiken aus Beteiligungen
- rechtliche Risiken
- sonstige Risiken

• Risikoausgleich angestrebt

Wie bereits in der Vergangenheit existieren in keinem Bereich Risiken, die eine akute Existenzbedrohung für den OnVista-Konzern darstellen könnten. Insgesamt stellt sich die Risikosituation im Vergleich zum Vorjahr in etwa konstant dar.

Gesamtwirtschaftliche Risiken stellen einen der wichtigsten Risikobereiche für uns dar. Wir orientieren uns an den aktuellen Prognosen der Wirtschaftsforschungsinstitute und gehen für die kommenden zwei Jahre von einem moderaten Wachstum aus. Ein anhaltender konjunktureller Abschwung und/oder ein erneuter Einbruch der Kapitalmärkte würden bei unserem Finanzportal jedoch aller Voraussicht nach zu einer Reduzierung der Werbebudgets unserer Kunden führen. Um unsere Abhängigkeit von Branchenkonjunkturen zu mindern, haben wir im Jahr 2004 mit einer Diversifizierung unserer Umsatzquellen begonnen. Mit dem Gesundheitsportal sind wir gezielt in einen Markt vorgestoßen, dessen Nachfrageverhalten weniger zyklisch ist als das der Finanzbranche und mit ihr kaum korreliert.

• Beteiligungsrisiken leicht vermindert

Ein zweites Kernrisiko liegt im Beteiligungsbereich. Da die Beteiligung an der IS.Teledata AG mit einem Buchwert von rund € 17 Mio. einen Anteil von gut einem Drittel an der Konzernbilanzsumme ausmacht, würde bei einer sehr schlechten Geschäftsentwicklung des Unternehmens erheblicher Wertberichtigungsbedarf entstehen. Durch die Erhöhung unseres Anteils im Laufe des Berichtsjahres ist die potenzielle Schadenshöhe leicht gestiegen. Jedoch sind nach aktueller

Geschäftslage und mittelfristigen Prognosen die Eintrittswahrscheinlichkeit dieses Risikos und auch der Risikowert insgesamt gesunken. IS.Teledata AG hat die durch die Fusion in sie gesetzten Erwartungen im Hinblick auf Synergien und Markterfolg voll erfüllt. Das Geschäftsjahr 2004 ist für IS.Teledata sehr positiv verlaufen, und auch der Ausblick ist vielversprechend. Wir werden nach wie vor größte Sorgfalt darauf verwenden, Fehlentwicklungen rechtzeitig zu erkennen und gegebenenfalls entsprechende Gegenmaßnahmen einzuleiten. Zwar arbeitet die IS.Teledata AG operativ selbstständig, jedoch ist OnVista sowohl im Vorstand als auch im Aufsichtsrat vertreten und kann somit maßgeblichen Einfluss auf die Geschäftsentwicklung ausüben.

Auch den Absatzbereich beobachten wir nach wie vor intensiv. Die Ausdehnung unserer Geschäftstätigkeit auf das Themenfeld Gesundheit hat grundsätzlich zu einer Ausweitung der Absatzrisiken geführt. Andererseits haben wir bei unserem Hauptsatzbringer, dem Finanzportal, einige Anstrengungen unternommen, um die hohe Kundenzufriedenheit aufrechtzuerhalten. Um dem möglichen Verlust von Großkunden entgegenzuwirken, überprüfen wir die Zufriedenheit unserer Kunden in regelmäßigen Befragungen. Insgesamt konnten wir durch die Investitionen in die Qualität unserer Angebote und in die Kundenansprache die gestiegenen Risiken kompensieren und den Risikowert in diesem Bereich konstant halten.

Neben den beschriebenen Risiken aus dem Beteiligungssektor, dem gesamtwirtschaftlichen Umfeld und dem Absatzbereich sind wir weiteren Risiken in anderen Kategorien ausgesetzt. Bei diesen sind allerdings die potenzielle Schadenshöhe oder die Eintrittswahrscheinlichkeit so gering, dass der nach Berücksichtigung der Gegenmaßnahmen verbleibende Wert des Restrisikos nach unserer Einschätzung unwesentlich ist. Hierzu zählen beispielsweise das Risiko einer rückläufigen Werbewirkung des Mediums Internet (Branchenrisiko), eine abnehmende Innovationsrate (innerbetriebliches F&E-Risiko) oder aber der Verlust von qualifiziertem Personal in Schlüsselpositionen (sonstige Risiken).

Nachtragsbericht

• Geschäftsjahr 2005 bislang erwartungsgemäß verlaufen

Nach Bilanzstichtag und vor Redaktionsschluss des Lageberichts sind keine berichtspflichtigen Ereignisse eingetreten. Die ersten Wochen des neuen Jahres haben unsere im Ausblick ausführlich beschriebenen Erwartungen erfüllt.

Ausblick

• Konjunkturerholung setzt sich fort

Im Jahr 2004 erreichte die Weltwirtschaft das höchste Wachstumstempo seit fast drei Jahrzehnten. Die wichtigsten Indikatoren signalisieren, dass der Höhepunkt des globalen und europaweiten Wachstums nun zwar überschritten ist, aber 2005 dennoch eine robuste Konjunktur erwartet werden kann. In Deutschland wird sich die Konjunkturerholung nach Expertenmeinung voraussichtlich fortsetzen, allerdings in leicht abgeschwächter Form. Diese Einschätzung wird durch alle verfügbaren Prognosen gestützt. Die meisten Volkswirte halten ein Wachstum von etwas über 1% für wahrscheinlich. Auch unseren Planungen für die Geschäftsjahre 2005 und 2006 liegt ein nur moderates Wirtschaftswachstum in Deutschland zu Grunde.

• Rahmenbedingungen auf unseren Absatzmärkten weiter verbessert

Von der sich fortsetzenden Konjunkturerholung profitiert auch der Werbemarkt. So erwartet der Zentralverband der Werbewirtschaft (ZAW) für 2005 einen Zuwachs der Nettowerbeeinnahmen der Medien von 2% nach einem Plus von 1% im Berichtsjahr. Aufgrund von Gesprächen mit Kunden und Agenturen gehen wir davon aus, dass Online-Werbung überproportional ansteigen wird. Dazu beitragen werden auch die gemeinsamen Anstrengungen der Branche, das Internet als Werbeträger zu etablieren. Ein wichtiger Meilenstein hierbei wird die lange erwartete Einführung eines einheitlichen und von allen Marktpartnern getragenen Messstandards im Jahr 2005 sein. Die Tatsache, dass über 10% der Mediennutzung in Deutschland, aber nur rund 3% der Bruttowerbeinvestitionen auf das Internet entfallen, verdeutlicht, welchen Nachholbedarf Internet-Werbung hat.

Für den europäischen Kapitalmarkt sehen Experten 2005 weiteres Aufwärtspotenzial. Aufgrund der steigenden Unternehmensgewinne und der Unterbewertung zahlreicher Gesellschaften wird vielfach auch die Rückkehr der privaten Anleger an die Aktienmärkte erwartet. Für

das laufende Jahr sind bereits die ersten Börsengänge angekündigt. Wir denken, dass auch die Derivate-Emittenten und die Kapitalanlagegesellschaften als wichtige Kundengruppen unseres Finanzportals weiter von dem Aufschwung profitieren. Im Bankensektor schlägt sich die Kostendisziplin der vergangenen Jahre in steigenden Gewinnen nieder. Wir hoffen, dass Finanzdienstleister auch wieder zu erhöhten IT-Investitionen bereit sein werden. Deshalb blicken wir optimistisch in die Zukunft, was die Absatzlage für unser Geschäftsfeld Technologies angeht.

Der Umbruch in der Gesundheitsbranche ist noch lange nicht abgeschlossen. Im Jahr 2005 werden weitere Regelungen des Gesundheitsmodernisierungs-Gesetzes wirksam, die zunächst mit Umsatzeinbußen für viele Pharmaunternehmen verbunden sein werden. Mit dem Umbruch geht jedoch ein Umdenken in der gesamten Branche einher: Alle Anbieter von Gesundheitsprodukten und -dienstleistungen, insbesondere die von freiverkäuflichen Medikamenten, sind zunehmend darauf angewiesen, nicht nur den Arzt zu überzeugen, sondern auch den Patienten selbst zu erreichen. Der Trend zum so genannten ‚Direct-to-patient‘-Marketing stellt eine positive Rahmenbedingung für alle patientenorientierten Medien dar, so auch für unser Gesundheitsportal Medicine-Worldwide.

Darüber hinaus gibt es aus unserer Sicht drei Megatrends, die die Rahmenbedingungen unserer Geschäftstätigkeit wesentlich prägen. Die demografische Entwicklung in Deutschland und der Umbau der sozialen Sicherungssysteme erfordern verstärkt private Vorsorge. Das wird mittel- und langfristig das Interesse sowohl an Finanzen – Trend eins – als auch am Thema Gesundheit – Trend zwei – zwangsläufig erhöhen. Wir gehen davon aus, dass Finanzen und Pharma auch in den kommenden Jahren zu den werbeintensivsten Produktgruppen gehören werden. Hinzu kommt – Trend drei – die nach wie vor zunehmende Bedeutung des Internet als Informationsmedium und Werbeträger.

• Geschäftsfeld Media: Profitabilität soll weiter steigen

Nach dem sehr erfolgreichen Geschäftsjahr 2004 blicken wir auch 2005 optimistisch in die Zukunft. Unsere Website www.onvista.de hatte 2004 ein sehr gutes Jahr. Dennoch haben wir uns das ambitionierte Ziel gesetzt, im Finanzportal weiter zu wachsen. Durch kontinuierliche ertragsorientierte Innovationen auf der Website wollen wir den großen Wettbewerbsvorsprung halten und unsere starke Stellung bei Werbekunden ausbauen.

Eine weitere große Herausforderung besteht im Jahr 2005 darin, unser Gesundheitsportal bei Usern und Werbekunden bekannter zu machen sowie Reichweite und Werbeumsätze spürbar zu steigern. Dazu sollen sowohl ein Relaunch im ersten Halbjahr als auch forcierte Marketing- und PR-Aktivitäten beitragen.

Stark ausbauen wollen wir den Direktmarketing-Bereich, der bereits im Geschäftsjahr 2004 sichtbar gewachsen ist. Hierbei setzen wir nicht nur unsere eigenen Websites, sondern auch die von Kooperationspartnern ein, um auf Basis erfolgsabhängiger Bezahlung neue Abnehmer für die Produkte unserer Kunden zu gewinnen.²⁹

Insgesamt rechnen wir für das Geschäftsfeld Media 2005 mit einem Umsatz von mehr als € 8 Mio., was einem Plus von rund 15% entsprechen würde. Der **Segmentumsatz** wird zum größten Teil aus unserem Finanzportal OnVista stammen. Das Gesundheitsportal Medicine-Worldwide wird voraussichtlich Erlöse im mittleren bis oberen sechsstelligen Eurobereich beisteuern und damit prozentual zweistellig wachsen. Auch wenn wir beim Gesundheitsportal prozentual höhere Steigerungsraten als beim Finanzportal erwarten, wird letzteres absolut gesehen die höheren Erlöszuwächse beisteuern und in der näheren Zukunft unser Flaggschiff bleiben.

Die Kosten im Geschäftsfeld Media werden zwar ebenfalls zunehmen, jedoch unterproportional zur Umsatzentwicklung. Das **Segmentergebnis** wird daher prozentual etwas stärker wachsen als der Umsatz und voraussichtlich bei nahezu € 1 Mio. liegen. Grund für den Kostenanstieg sind zusätzliche Content- und Marketing-Kosten im Gesundheitsportal sowie erhöhter Personalaufwand. Um die Wachstumschancen der kommenden Jahre zu nutzen, haben wir 2004 einige neue Stellen geschaffen, die erst 2005 voll aufwandswirksam werden.³⁰ Beim Gesundheitsportal wollen wir, wie angekündigt, das Jahr 2005 nutzen, um die Grundlage für künftiges Umsatz- und Ergebniswachstum zu festigen. Die geplanten Umsatzsteigerungen werden wir daher in die Website selbst und einen forcierten Vertrieb reinvestieren. Auch wenn 2005 hier der Schwerpunkt noch nicht auf möglichst hohen Erträgen liegt, erwarten wir keine nennenswerte Ergebnisbelastung für OnVista Media. Wir gehen davon aus, dass sich die Anstrengungen spätestens ab 2006 in positiven Ergebnissen und ansehnlichen Margen beim Gesundheitsportal niederschlagen werden.

²⁹ Zu Direktmarketing siehe Lagebericht, S. 15 (Abschnitt „Segmente“)

³⁰ Siehe Lagebericht, S. 18 (Abschnitt „Mitarbeiter“)

³¹ Siehe Lagebericht, S. 16 (Abschnitt „Segmente“)

• Geschäftsfeld Technologies: Deutlich positiver Ergebnisbeitrag erwartet

Nachdem die IS.Teledata AG im ersten Jahr nach der Fusion zwar auf Antrieb den Turnaround geschafft und profitabel gearbeitet hat, wir aufgrund der im OnVista-Konzernabschluss anfallenden Abschreibungen³¹ jedoch lediglich eine rote Null im Segment Technologies verzeichnen konnten, erwarten wir im Jahr 2005 einen sichtbaren Ergebnisbeitrag des Geschäftsfeldes Technologies.

Laut den Prognosen der IS.Teledata AG wird das IT-Unternehmen seinen Konzernumsatz im laufenden Jahr auf über € 40 Mio. steigern. Das Wachstum soll sowohl aus dem angestammten Marktsegment der endkundenorientierten Website- und Intranet-Anwendungen generiert werden als auch aus dem neuen Marktsegment der Anwendungen für professionelle User.

Die IS.Teledata AG erwartet, dass sich ihr Ergebnis vor Steuern 2005 in etwa verdoppelt (2004: € 1,95 Mio.). Zu dieser Einschätzung tragen neben den erfreulichen Kundengewinnen der letzten Monate auch die noch verbliebenen Synergiepotenziale aus der Fusion bei. Für den OnVista-Konzern ist das – aufgrund schwer kalkulierbarer latenter Steuern – weniger genau zu prognostizierende Ergebnis nach Steuern relevant, von dem uns bei der aktuellen Beteiligungsquote 36% zufließen. Nach Abzug unserer Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände erwarten wir im Geschäftsfeld Technologies ein **Segmentergebnis** im mittleren sechsstelligen Bereich.

• OnVista-Konzern: Ergebnissprung prognostiziert

Auf der beschriebenen Grundlage planen wir einen **Konzernumsatz** von mehr als € 8 Mio. Das entspräche einem Plus von rund 15% gegenüber dem Umsatz 2004 (€ 6,95 Mio.). Noch deutlicher soll das **Konzernergebnis vor Steuern** steigen. Insgesamt erwarten wir beim Vorsteuerergebnis einen Zuwachs um etwa die Hälfte gegenüber 2004 (€ 0,92 Mio.) Die Umsatzrendite auf Vorsteuerbasis wird demnach auch im Konzern deutlich zweistellig ausfallen.

Beide operativen Geschäftsfelder werden einen deutlich positiven Beitrag zum Konzernergebnis leisten, gleichzeitig wird das Segment Corporate Services nur eine geringe Ergebnisbelastung mit sich bringen.

Corporate-Governance-Empfehlungen weitgehend eingehalten

Das Thema „Corporate Governance“ wurde im Jahr 2004 in der Öffentlichkeit weiterhin intensiv diskutiert. Dabei reduzierte sich die Diskussion meist auf eine von insgesamt 72 Empfehlungen des „Deutschen Corporate Governance Kodex“ (DCGK), nämlich die der individualisierten Ausweisung der Vorstands- und Aufsichtsratsvergütung. Verdeckt wird davon die Tatsache, dass der DCGK insgesamt große Akzeptanz erfährt und vom überwiegenden Teil der börsennotierten Unternehmen weitgehend eingehalten wird.

Der Kodex-Wortlaut blieb 2004 gegenüber dem Vorjahr unverändert. Vorstand und Aufsichtsrat der OnVista AG haben sich im Berichtsjahr mit den Empfehlungen des DCGK befasst und zuletzt im Dezember 2004 eine neue Entsprechenserklärung abgegeben. Sie ist vollständig einzusehen auf unserer Website www.onvista-group.de, in der Rubrik „Investor Relations“.

OnVista befolgt alle im Kodex (Fassung vom 21. Mai 2003) niedergelegten Empfehlungen bis auf folgende Punkte:

- Die Gesellschaft hat ihre D&O-Versicherung im Berichtsjahr erneuert. Der neue, bei einem anderen Anbieter abgeschlossene Vertrag beinhaltet wesentlich kostengünstigere Konditionen als der bisherige. Ein Selbstbehalt wurde jedoch nicht vereinbart, da diese Möglichkeit in dem neuen Vertrag nicht besteht. (3.8.)
- Vorstand und Aufsichtsrat sind der Auffassung, dass auch außerordentliche Entwicklungen dem Vorstand zum Teil oder ganz zugerechnet werden können. Eine Begrenzungsmöglichkeit bei Aktienoptionen wurde daher nicht vorgesehen. (4.2.3.)
- Eine individualisierte Angabe der Vorstandsvergütung gibt nach Ansicht des Vorstands und des Aufsichtsrats Aktionären keine zusätzlichen Informationen, die ihnen in ihrer Anlageentscheidung helfen können, schränkt jedoch die Persönlichkeitsrechte der einzelnen Vorstandsmitglieder erheblich ein. Die Angabe der Gesamtvergütung, aufgeteilt nach fixen und variablen Bestandteilen, halten beide Organe für ausreichend. (4.2.3.)
- Der Aufsichtsrat bildet keine Ausschüsse. Dies erübrigt sich bei drei Aufsichtsratsmitgliedern. (5.3.1./5.3.2.)

- Eine höhere Vergütung des stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden verglichen mit einem einfachen Mitglied sieht die aktuelle Satzung nicht vor. Auch von einer erfolgsorientierten Vergütung des Aufsichtsrats sieht OnVista ab. OnVista ist der Auffassung, dass hierdurch die Überwachungsfunktion des Aufsichtsrats nicht verbessert würde. Zudem ist ein variabler Bestandteil vor dem Hintergrund der aktuellen Gesamtvergütung des Aufsichtsrats von nur € 20.000 nicht sinnvoll. Eine individualisierte Angabe der Vergütung gibt nach Ansicht des Vorstands und des Aufsichtsrats Aktionären keine zusätzlichen Informationen, die ihnen in ihrer Anlageentscheidung helfen können. Die Angabe der Gesamtvergütung halten beide Organe für ausreichend. (5.4.5.)

Der Wert der Vorstandsmitgliedern der OnVista AG gewährten Aktienoptionen betrug per 31.12.2004 € 46.352.

Erläuterungen zu den Grundzügen des Vergütungssystems des Vorstands:

Alle Vorstandsmitglieder haben einen Einkommensplan mit einem Zielgehalt, das sich aus einem fixen und einem variablen Anteil zusammensetzt. Der variable Anteil ist an die Erreichung von Zielen geknüpft, wozu unter anderem Ergebnisziele der OnVista AG gehören. Ein Verhältnis zwischen fixer und variabler Vergütung, bei der der fixe Anteil etwas mehr als die Hälfte der Gesamtvergütung ausmacht, wird angestrebt. Eine genaue Festlegung des angestrebten Verhältnisses erfolgt zu Beginn eines jeden Kalenderjahres.

Als langfristige Erfolgskomponente können die Vorstandsmitglieder Aktienoptionen auf Aktien der OnVista AG erhalten. Die Anzahl der angebotenen Aktienoptionen orientiert sich an der Erreichung der o.g. Ziele. Basis für die Gewährung von Aktienoptionen sind der ‘Stock Option Plan 2000’ sowie der ‘OnVista Aktienoptionsplan 2001’. Inhaltlich entsprechen die Aktienoptionen denen, die auch Mitarbeitern der OnVista AG oder Mitarbeitern verbundener Unternehmen angeboten werden. Die genaue Ausgestaltung der Optionspläne ist in den Erläuterungen (Punkt 14.) dargestellt.



Diversifizierung.

Bestes Jahr seit Gründung

• Umsatz- und Ergebnisprung

Mit www.onvista.de betreibt und vermarktet die OnVista Media GmbH¹ das führende bankenunabhängige Finanzportal Deutschlands. Seit März 2004 hat das Unternehmen seine Geschäftstätigkeit auf den Betrieb und die Vermarktung des Gesundheitsportals www.medicine-worldwide.de ausgedehnt. Erlösquellen im Geschäftsfeld Media sind bei beiden Portalen Einnahmen aus Online-Werbung, beim Gesundheitsportal zusätzlich die Lizenzierung von medizinischem Content an Dritte.

Für OnVista Media war das Geschäftsjahr 2004 das erfolgreichste seit Firmenbestehen. So haben wir Ergebnis und Umsatz weiter ausgebaut. Mit einem Gesamtumsatz von € 6,96 Mio. konnten wir unsere Erlöse um 54% im Vergleich zum Vorjahr steigern (Vj.: € 4,52 Mio.). Darin enthalten ist ein Innenumsatz von T€ 16 (Vj.: T€ 21). Das Segmentergebnis betrug im Berichtsjahr

€ 0,84 Mio. (Vj.: € 0,60 Mio.). Das entspricht einem Plus von 41%. Auch die Umsatzrendite war mit 12% überdurchschnittlich im Branchenvergleich.

Gestiegene Werbeeinnahmen beim Finanzportal haben den größten Teil zum Erlöszuwachs beigetragen. Medicine-Worldwide, unser Gesundheitsportal, dessen Umsätze der OnVista Group seit März 2004 zugerechnet werden, steuerte Erlöse im mittleren sechsstelligen Euro-Bereich bei.

Ursachen für die positive Entwicklung beim Finanzportal waren die weiter entspannte Börsenstimmung, der sich langsam erholende Werbemarkt sowie unser ertragsorientierter Vermarktungsansatz als Marktführer.

Für steigende Erlöse haben auch Direktmarketing-Kampagnen gesorgt. Hier setzen wir vertriebsunterstützende Werbemaßnahmen nicht nur auf unseren eigenen Websites, sondern auch auf denen von Kooperationspartnern ein.

¹ Die OnVista Media GmbH ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft des Medien- und IT-Unternehmens OnVista AG.

Direktmarketing-Kampagnen werden zu einem großen Teil erfolgsabhängig vergütet, das heißt Kunden zahlen pro Klick, pro generierter Adresse oder pro Vertragsabschluss, der aufgrund der Werbung zu Stande kommt.²

• Strategische Neuausrichtung durch Gesundheitsportal

Das Berichtsjahr war auch geprägt durch den Kauf und die Integration des Gesundheitsportals Medicine-Worldwide. Bislang thematisch auf Finanzen spezialisiert, haben wir uns mit der Erweiterung unseres Medienportfolios um www.medicine-worldwide.de zu einem Anbieter unterschiedlicher Special-Interest-Portale³ entwickelt. Die Website, die sich mit hochwertigen, laienverständlich formulierten Inhalten an Patienten und deren Umfeld sowie an generell medizinisch Interessierte wendet, gehört zu den reichweitenstärksten Gesundheitsportalen in Deutschland.

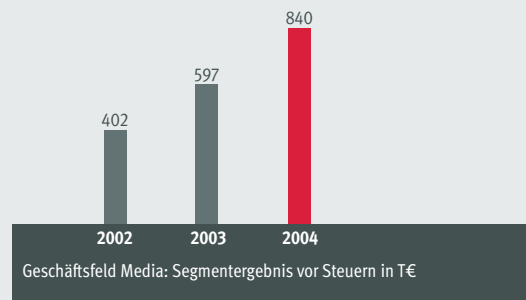
Mit dieser strategischen Weichenstellung verschaffen wir uns zusätzliches Wachstumspotenzial und verringern gleichzeitig die Abhängigkeit vom Finanzumfeld. Ein zweites Themenportal ermöglicht uns Zugang zu einer neuen Usergruppe, stellt eine weitere Umsatzquelle dar und trägt damit zur Erlösdiversifikation bei.

Neben technischen Anpassungen, durch die erste Synergien bei den Portalen realisiert werden konnten, haben wir im Verlauf des Jahres die Vertriebsmannschaft aufgebaut, die die Werbevermarktung von Medicine-Worldwide sowie die Content-Lizenzierung von medizinischen Inhalten verantwortet. Die systematische Marktbearbeitung hat bereits erste Früchte getragen: Wir haben den Umsatz auf niedrigem Niveau gesteigert und konnten einige Neukunden gewinnen wie beispielsweise den Impfstoffhersteller Chiron Behring, die Süddeutsche Krankenkasse oder die 3M-Pharmatochter 3M Medica. Darüber hinaus haben wir einen umfassenden Relaunch der Medicine-Worldwide-Website vorbereitet, der im ersten Halbjahr 2005 online gehen soll. Zum Jahresende haben wir alle Aktivitäten des Gesundheitsportals von Berlin nach Köln, dem Sitz der OnVista Media GmbH, verlagert.

• Finanzportal stärkt Marktposition

Bei unserem Finanzportal OnVista war es unser Ziel, den großen Wettbewerbsvorsprung zu halten und in Umsatz und Ergebnis weiter zu wachsen. Dies ist uns gelungen, indem wir bei der inhaltlichen Weiterentwicklung der OnVista-Website stets Neuerungen

Gewinn kontinuierlich gesteigert



Vorrang gegeben haben, die gleichermaßen die Interessen unserer Nutzer und unserer Werbekunden treffen.

Bereits zu Beginn des Jahres 2004 haben wir mit einem umfangreichen Relaunch der Website www.onvista.de dafür ein solides Fundament gelegt. Dass wir mit der Überarbeitung ins Schwarze getroffen haben, zeigt das gute Feedback unserer User und Werbekunden.

Ebenfalls auf positive Resonanz gestoßen ist unser Zertifikate-Special im August 2004. Während unsere Website insgesamt eher erfahrene Anleger anspricht, richtete sich dieses Angebot gezielt an Einsteiger, die von den Vorteilen dieses boomenden Finanzprodukts profitieren möchten.

Mit dem Start einer eigenständigen Rohstoff-Rubrik tragen wir seit November 2004 auch diesem wachsenden Markt Rechnung. Dank der Innovation können wir unseren Usern mehr Nutzwert bieten und schaffen interessante Werbeumfelder für bestehende oder neue Kundengruppen.

Darüber hinaus haben wir von dem aufgehellten Börsenklima profitiert. Das führte dazu, dass der Neuemissionsmarkt wiederbelebt wurde und Finanzdienstleister ihre Werbeinvestitionen erhöhten. So konnten wir uns beispielsweise einen großen Auftrag der Postbank sichern. Zu ihrem Börsengang schaltete das Unternehmen ein exklusives Info-Special, das unseren Nutzern interessante Inhalte zum größten deutschen IPO im Jahr 2004 bot.

Wie schon im Jahr zuvor, haben wir uns wieder intensiv mit dem Anlage- und Informationsverhalten der OnVista-User beschäftigt. Im Rahmen zweier Online-Umfragen auf den Fonds- bzw. Derivateseiten unseres Finanzportals haben wir jeweils über 2.000 Anleger befragt. Die Ergebnisse helfen uns in vielerlei Hinsicht: Zum einen unterstützen uns die Angaben dabei, unser Angebot weiterhin zu optimieren und noch stärker an den

² Siehe auch Lagebericht, S. 15 (Abschnitt „Großer Erfolg mit Direktmarketing-Kampagnen“)

³ Special-Interest-Portale sind Internetangebote, deren Inhalte sich auf ein spezielles Interessensgebiet wie Finanzen, Gesundheit, Computer etc. konzentrieren.

Gesundheitsportal im Fokus

Mit dem Kauf des Gesundheitsportals **Medicine-Worldwide** ist **OnVista Media** Anbieter verschiedener werbefinanzierter **Special-Interest-Portale** geworden. Vorausgegangen ist dem Schritt ein systematischer Analyse- und Entscheidungsprozess.

Die Ausgangssituation

Konzentration auf die Kernkompetenz

Die OnVista Media GmbH, die bis März 2004 ausschließlich das Finanzportal www.onvista.de betrieb und vermarktete, hat sich sehr erfolgreich entwickelt und ist profitabel gewachsen. Um zusätzliche Wachstumspotenziale zu schaffen und die Abhängigkeit vom Finanzumfeld zu verringern, wollen wir weitere Themenportale erschließen, auf die wir unsere Kernkompetenz – die Darstellung und Vermarktung von Inhalten im Internet – übertragen möchten.

Was macht die Kernkompetenz von OnVista Media aus? Abstrahiert man vom Finanzthema, verfügen wir über ein wertvolles Know-how, das sich unter dem Begriff „Medienkompetenz“ zusammenfassen lässt. Wir besitzen ausgeprägte Kenntnisse bei der

Konzeption und Darstellung von Online-Inhalten, die sich zur Werbeermarktung eignen. In einem marktorientierten Entwicklungsprozess prüfen wir, wie sich bei unseren Angeboten die Interessen der User mit Bedürfnissen der Werbekunden zusammenführen lassen. Dabei kommt uns besonders unsere hohe Sensibilität und Erfahrung bei der Umsetzung individueller Kundenanforderungen, vor allem bei erklärungsbedürftigen Produkten, zugute. Abgerundet wird unsere Kompetenz durch eine optimale Kampagnenplanung und -steuerung sowie eine effiziente Projektentwicklung dank integrierter IT-Prozesse. Diese garantieren eine verlässliche Messbarkeit des Werbeerfolgs und unkomplizierte Abwicklung des jeweiligen Auftrags. Mit diesem Handwerkszeug sehen wir uns bestens gerüstet, auch abseits des Finanzumfelds erfolgreich zu agieren.

Die Analyse

Gesundheit als Megatrend identifiziert

Um ein geeignetes neues Themenfeld zu finden, haben wir fünf Hauptkriterien definiert, die ein solcher Bereich – zumindest überwiegend – erfüllen muss. Warum der Gesundheitsmarkt für uns am attraktivsten erscheint, zeigt eine Analyse anhand der von uns ausgewählten Kriterien:

Kriterium 1: Hohe potenzielle Reichweite

Das Gesundheitsbewusstsein nimmt hierzulande schon seit Jahren zu. Angesichts der veränderten gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen und der demographischen Entwicklung hat sich die Auseinandersetzung mit dem Thema weiter intensiviert. Alles in allem ist Gesundheit zu einem Megatrend geworden.

Kriterium 2: Hohe Werbeausgaben

Mit Investitionen von mehr als einer halben Milliarde Euro¹ im Jahr 2004 gehört die Pharmaindustrie ebenso wie der Finanzdienstleistungssektor zu den werbeintensivsten Branchen. Dabei hat der Gesundheitsbereich das Internet noch gar nicht richtig entdeckt, und Onlinewerbung hat dort – verglichen mit anderen

Branchen – Nachholbedarf. Die hohe Wettbewerbsintensität in der Pharmabranche macht auch in Zukunft Produkt- und Imagewerbung erforderlich. Hinzu kommt, dass gesetzliche Änderungen den Endverbraucher verstärkt in den Mittelpunkt der Marketingaktivitäten von Pharmaunternehmen und Krankenversicherungen rücken.

Kriterium 3: Gute Diversifikation zum Thema Finanzen

Das Nachfrageverhalten im Gesundheitsmarkt ist weniger zyklisch als das der Finanzbranche. Der Bereich ist weder konjunkturabhängig, noch steht er in irgendeiner Weise in Verbindung mit dem Thema Finanzen bzw. korreliert mit dem Börsengeschehen.

Kriterium 4: Produktspezifisches Verständnis bei Werbekundenansprache

Produkt- und marktspezifische Erfahrungen sind unserer Meinung nach für eine erfolgreiche Vermarktung im Gesundheitsbereich ebenso unabdingbar wie im Finanzbereich. Hier sehen wir eine unserer Stärken, insbesondere im Vergleich zu Vermarktern großer General-Interest-Portale. Deshalb beschäftigen wir im Vertrieb des Gesundheitsportals in der Health-Care-Branche erfahrene Mitarbeiter und haben eine ähnliche Expertise aufgebaut wie im Finanzbereich.

Kriterium 5: Kein marktdominierender Wettbewerber

Der Markt der Gesundheitsportale ist noch nicht fest verteilt. Anders als bei Finanzportalen lassen sich schnell größere Marktanteile erzielen, da die Wettbewerbsintensität bisher relativ gering ist.

Der Akquisitionskandidat

Gute Gründe sprechen für www.medicine-worldwide.de

Warum haben wir uns gerade für **Medicine-Worldwide** entschieden? Die 1997 gestartete Website war eines der führenden Gesundheitsportale im deutschsprachigen Raum. Führend in punkto Reichweite und auch in der Qualität seiner seriösen, fachlich hochwertigen und zugleich laienverständlich formulierten Inhalte zum Themenspektrum Gesundheit, Krankheitsbilder, Therapiemöglichkeiten. Das Portal stützte sich auf zwei Einnahmequellen, nämlich auf die Lizenzierung von Inhalten und auf Werbeeinnahmen, wobei letztere erheblich ausgebaut werden sollen. Die Website verfügte über ein solides IT-Rückgrat. Die akquirierte Betreibergesellschaft war darüber hinaus schuldenfrei und hat genau wie OnVista immer sehr kostenbewusst agiert. Sie hat knapp unter der Gewinnschwelle operiert und war zudem für einen angemessenen Kaufpreis erhältlich. Was fehlte, waren ein systematischer Vertrieb sowie – trotz der hohen Reichweite – eine ausreichende Markenbekanntheit.

„Der Endverbraucher rückt immer stärker in den Mittelpunkt. Immer besser informierte Konsumenten mit immer größerer Auswahl werden jeden Tag einflussreicher, und sie erwarten, dass ihre Macht respektiert wird.“

Peter Littmann, Partner der Markenberatung Brandinsider und Professor in Witten/Herdecke, über Pharmamarketing

¹ Nicht erfasst sind hier Online-Werbung und Imagewerbung von forschenden Pharmaunternehmen sowie Aufmerksamkeitskampagnen für bestimmte Krankheitsbilder und Therapiemöglichkeiten.

² Ethische Pharmaunternehmen vs. Generika-Hersteller: Ethische oder forschende Pharmaunternehmen lassen sich neu entwickelte Arzneistoffe patentieren, was ihnen in der Regel für 20 Jahre die Exklusivrechte an diesem Wirkstoff sichert. Nach Ablauf der Schutzfrist kann jeder Hersteller den Arzneistoff lizenzfrei zu einem eigenen Produkt verarbeiten. Für dessen Zulassung gelten erleichterte Bestimmungen. Solche Nachahmerprodukte werden Generika genannt. OTC („over the counter“): OTC-Hersteller produzieren Medikamente, die nicht verschreibungspflichtig, also freiverkäuflich sind.

Das Ziel

Schritt für Schritt wachsen

Nach der Akquisition von Medicine-Worldwide haben wir alle Aktivitäten des Portals in unser Geschäft integriert. Dazu gehörte der Aufbau der Vertriebsmannschaft, die in der zweiten Jahreshälfte 2004 damit begonnen hat, den Markt systematisch zu bearbeiten. Dabei haben wir den Umsatz auf niedrigem Niveau gesteigert und auch einige Neukunden gewinnen können. Unsere Zielkunden für die Werbevermarktung bzw. Content-Lizenzierung medizinischer Inhalte sind vor allem ethische Pharmaunternehmen, Generika- und OTC²-Hersteller sowie Krankenkassen, Ärzte und Krankenhäuser.

Genau wie bei unserem Finanzportal wollen wir auch bei Medicine-Worldwide Kunden- und Nutzerinteressen wirkungsvoll verknüpfen. Um den Bedürfnissen beider Parteien besser gerecht zu werden, bereiten wir derzeit den Relaunch der Medicine-Worldwide-Website vor, der für das erste Halbjahr 2005 geplant ist. Auf der Nutzerseite rücken zwei Zielgruppen in den Fokus: Akut und chronisch Kranke mit deren Angehörigen sowie Gesundheitsbewusste. Während die erste Gruppe nach strukturierten und tiefen

Informationen zu allen saisonalen Indikationen wie Grippe oder Heuschnupfen bzw. Krankheiten wie Diabetes oder Bluthochdruck sucht, interessieren sich Gesundheitsbewusste für leichtere Themen wie Ernährung

„Jeder dritte von insgesamt 34,4 Mio. deutschen Internetnutzern besuchte im dritten Quartal 2004 ein Gesundheitsportal.“

Financial Times Deutschland, 6.1.2005

oder Reisemedizin. Die adäquate Ansprache stellen Produktmanagement und Redaktion sicher, die sich aus Ärzten, Medizinjournalisten und weiteren Experten aus dem Gesundheitsbereich wie beispielsweise Ernährungswissenschaftlern und Psychologen zusammensetzen.

Wir sehen das Jahr 2005 als Aufbauphase, in dem wir die Grundlage für zukünftiges profitables Wachstum legen wollen. Ziel ist es, die Reichweitzahlen von Medicine-Worldwide bis Ende 2005 deutlich zu steigern. Verstärkte Marketing- und PR-Aktivitäten sollen dazu beitragen, die Bekanntheit des Portals zu erhöhen. Für das laufende Geschäftsjahr streben wir weiter steigende Umsätze an, die wir jedoch reinvestieren werden. Ab 2006 wollen wir schwarze Zahlen schreiben und den Fokus verstärkt auf Renditeoptimierung legen. Um uns eine weitere Einnahmequelle zu erschließen, ist mittelfristig auch eine Kooperation mit einer Internet-Apotheke denkbar. In fünf Jahren wollen wir mit Medicine-Worldwide eine ähnliche Ergebnisgrößenordnung erzielen wie mit dem OnVista-Finanzportal heute.

Geht unsere Strategie auf und haben wir den erwarteten Erfolg mit unserem Gesundheitsportal, planen wir, uns in Zukunft noch in einem oder mehreren anderen Themenbereichen zu engagieren. Ziel ist es, ein führender Anbieter von werbefinanzierten Internetportalen zu werden.

Bedürfnissen unserer User auszurichten. Zum anderen bieten diese Daten unseren Werbekunden Einblick in die Produktpreferenzen und das Investitionsverhalten der auf OnVista anzutreffenden Zielgruppen.

• Reichweitenstarke Portale

Nun schon seit vier Jahren Marktführer, konnte www.onvista.de im Berichtsjahr seine Reichweite weiter ausbauen und den Abstand zum Wettbewerb erneut vergrößern. Laut der Statistik der neutralen IVW⁴ betragen die durchschnittlichen monatlichen Seitenabrufe im Jahr 2004 48,3 Mio. (2003: 40,0 Mio.). Das entspricht einem Plus von 21%. Die Visits lagen durchschnittlich pro Monat bei 5,5 Mio. OnVista ist nicht nur im Vergleich mit anderen spezialisierten Finanzportalen die Nummer eins. Auch unter allen IVW-gemessenen Websites – einschließlich großer General-Interest-Portale⁵ wie T-Online oder Spiegel Online – ist www.onvista.de das reichweitenstärkste Wirtschafts- und Finanzangebot. Dieser Vergleich, der mehr Transparenz für Werbekunden bringt, ist aufgrund des 2004 eingeführten Kategoriensystems⁶ der IVW nun möglich.

Auch bei Medicine-Worldwide sind wir mit der Reichweitenentwicklung sehr zufrieden. Schon wenige Monate nach der Akquisition konnte das Portal seine Seitenabrufe steigern: Während die Seitenabrufe und Visits im Februar 2004 noch bei 5,8 Mio. bzw. 1,1 Mio. lagen, erzielte Medicine-Worldwide in der zweiten Jahreshälfte bis zu bis zu 6,4 Mio. Seitenabrufe und 1,3 Mio. Visits.⁷ Damit gehört die Website zu den reichweitenstärksten Gesundheitsportalen in Deutschland.

• Weiter auf Wachstumskurs

Unser Flaggschiff bleibt nach wie vor das OnVista-Finanzportal. Dessen Inhalte und Werbeangebote werden wir kontinuierlich weiterentwickeln. Beim Gesundheitsportal planen wir einen umfassenden Relaunch im ersten Halbjahr 2005, um das Angebot sowohl für Nutzer als auch für Werbekunden noch interessanter zu gestalten. Darüber hinaus wollen wir die Reichweite weiter steigern und die Werbevermarktung forcieren. Eine zunehmende Bedeutung kommt auch Direktmarketing-Kampagnen zu.

Insgesamt werden beide Portale in ihrer Entwicklung von dem steigenden Anteil des Internets an den Gesamt-Mediabudgets und den Megatrends Altersvorsorge bzw. Gesundheit profitieren.⁸

⁴ Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

⁵ General-Interest-Portale sind Internetangebote, die sich im Gegensatz zu Special-Interest-Portalen mit vielfältigen Themen an ein breites Publikum wenden.

⁶ Seit September 2004 veröffentlicht die IVW die Reichweiten nach einem neuen Kategoriensystem. Dieses weist zwar nach wie vor die Gesamtnutzung einer Website aus, jedoch ordnet es die Online-Angebote nicht mehr als Ganzes einer bestimmten Kategorie zu, sondern kategorisiert die einzelnen Unterseiten eines Angebots nach ihrem jeweiligen thematischen Schwerpunkt. So wird nun erstmals die Reichweite von großen General-Interest-Portalen auf ihre verschiedenen thematischen Umfelder heruntergebrochen, und General-Interest-Portale können mit monothematischen Websites hinsichtlich der Werbeträgerleistung verglichen werden.

⁷ Werte vom November 2004. Im Dezember fallen die Reichweiten aller Internetangebote saisonal bedingt, aufgrund der großen Zahl an Feiertagen, immer niedriger aus (Dez. 2004: 5,9 Mio. Pagelmpressions, 1,2 Mio. Visits). – Seit Juni 2004 lassen wir die Reichweite von Medicine-Worldwide durch die neutrale IVW messen. Bei den vorherigen Abbruchzahlen handelt es sich um selbst gemessene Werte.

⁸ Details zur Prognose siehe Lagebericht, S. 21 f. (Abschnitt „Ausblick“)



Zusammenspiel.

Fusionsziele erreicht

• Umsatz leicht gesteigert

Im Geschäftsfeld Technologies ist das IT-Geschäft der OnVista Group organisiert. Es besteht aus einer Beteiligung der OnVista AG in Höhe von 36% an der IS.Teledata AG, die im Jahr 2003 aus der Fusion der OnVista Technologies GmbH mit der IS Innovative Software AG hervorgegangen ist. Die IS.Teledata AG ist Europas größter Anbieter von internetbasierten Finanzmarkt-Informationssystemen. Sie unterstützt professionelle Finanzdienstleister mit Lösungen und Marktdaten für Mitarbeiter und Endkunden. Dafür erhält die IS.Teledata AG einmalige Projekterlöse und monatliche Lizenzgebühren.

Im Berichtsjahr hat sich unsere Beteiligung sehr positiv entwickelt und die wichtigsten Fusionsziele erreicht. Die Gesellschaft erzielte einen Umsatz von € 35,74 Mio. und erreichte ein leichtes Plus gegenüber dem Vorjahr (€ 35,32 Mio.). Das Konzernergebnis vor Steuern war mit € 1,95 Mio. positiv, nach Steuern lag es bei € 0,93 Mio.

Der OnVista AG als 36%-Aktionär kommt ein entsprechender Anteil des Nachsteuerergebnisses zu. Davon abgezogen werden im OnVista-Konzernabschluss planmäßige Abschreibungen, die wir regelmäßig vornehmen müssen. Sie resultieren aus stillen Reserven im immateriellen Vermögen der IS.Teledata AG zum Zeitpunkt der Fusion. Infolge der Abschreibungen ergab sich in unserem Geschäftsfeld Technologies ein neutrales Segmentergebnis (T€ -4).¹ Das Wichtigste aus Sicht von OnVista ist, dass der Turnaround geschafft wurde. Noch im Jahr 2003 war das Geschäftsfeld operativ hochdefizitär (EBIT: € -2,64 Mio.) und verzeichnete nur durch einen buchhalterischen Sondereffekt von € 12,06 Mio. ein positives Segmentergebnis (€ 9,47 Mio.). Ohne diesen Sondereffekt wäre das Segmentergebnis im Vorjahr mit € -2,59 Mio. negativ gewesen.

¹ Siehe hierzu auch Lagebericht, S. 15 f. (Abschnitt „Geschäftsfeld Technologies: Turnaround gelungen“)

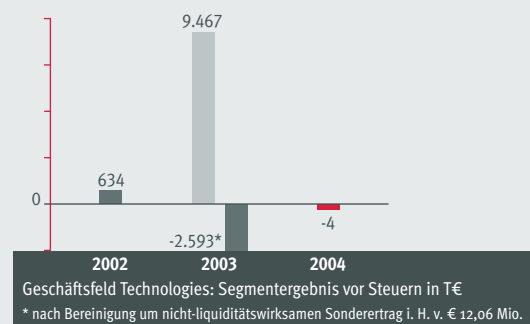
• In neuen Markt vorgedrungen

Einen erfolgreichen Einstieg mit substanziellen Umsatzerfolgen und zahlreichen Neukundengewinnen hat IS.Teledata in das Segment der Lösungen für professionelle Anwender geschafft. Dieser Bereich ist traditionell stark von den großen Anbietern von Terminals und Daten wie etwa Reuters dominiert. Hier werden seit geraumer Zeit verstärkt preisgünstigere und dennoch leistungsfähige Produkte nachgefragt. Die IS.Teledata AG bietet mit ihrer flexiblen Technologie und den darauf basierenden nutzerfreundlichen Anwendungen beides. Einen Großauftrag im Segment der professionellen Anwendungen erhielt unsere Beteiligung von der Ecetra Internet Services AG, eFinance-Tochter der Erste Bank Gruppe in Österreich. Sie hat das Unternehmen mit der Realisierung einer Intranet-Lösung für die 4.000 Mitarbeiter des Institutverbunds betraut. Damit gehört Ecetra zu den Top-15 der rund 200 IS.Teledata-Kunden. Gelungener Abschluss des Berichtsjahres war der Gewinn eines weiteren sehr bedeutenden Auftrags. Für die Commerzbank AG wird IS.Teledata eine interne Software-Anwendung konzipieren, die konzernweit die Mitarbeiter bei der Kundenberatung unterstützen soll. Neben der Entwicklung wird IS.Teledata auch für die Implementierung und den reibungslosen Betrieb verantwortlich zeichnen.

• Margen im Stammgeschäft stabilisiert

Auch das bisherige Stammgeschäft der IS.Teledata AG – hier versorgt das Unternehmen vor allem externe Webauftritte von Banken und Online-Brokern mit Finanzmarktdaten und -applikationen – hat sich nach der Fusion positiv entwickelt. Aufgrund der verbesserten Marktposition gelang es dem Unternehmen, den Preisdruck zu mindern und die Margen zu stabilisieren. Insgesamt handelt es sich hierbei um einen gereiften Markt mit hohen Eintrittsbarrieren für potenzielle neue Wettbewerber. Wachstum ist im Wesentlichen durch Erneuerungsinvestitionen bei Finanzdienstleistern

Turnaround erreicht



möglich. Umso erfreulicher ist es, dass IS.Teledata im In- und Ausland mehrere Neukunden gewinnen konnte. Zu ihnen zählt unter anderem Lufthansa: Als weltweit erste Fluggesellschaft bietet das Unternehmen schnelles Breitband-Internet über den Wolken an. Per Wireless LAN² können die Fluggäste mit Laptop und anderen mobilen Endgeräten auf ein von Tomorrow Focus entwickeltes und redaktionell betriebenes Service-Portal zugreifen. Hier stehen unter anderem umfangreiche von IS.Teledata gespeiste Finanzseiten zur Verfügung.

• Wachstum im europäischen Ausland

Weiter Fuß gefasst hat die IS.Teledata AG auch im europäischen Ausland. Inzwischen erzielt sie rund ein Drittel ihres Umsatzes außerhalb Deutschlands. Der Vertrieb wurde insbesondere in Spanien forciert. Bislang wurden dort ansässige Kunden gemeinsam mit dem Finanzinformationsanbieter Standard & Poor's von Deutschland aus betreut. Mit der Aufnahme der operativen Tätigkeit einer Tochtergesellschaft in Madrid, der IS.Teledata Iberia, S.L., können die spanischen Kunden jetzt noch besser bedient werden. Als Neukunde wurde beispielsweise Cajamar gewonnen, eine mittelständische Sparkasse, die ihren Mitarbeitern den IS.Slider für die Wertpapierberatung zur Verfügung stellt.

Noch eine Erfolgsmeldung kommt aus dem hohen Norden Europas: Die Finnland-Tochter der IS.Teledata AG, IS.Teledata Nordic OY, versorgt seit Mitte des Berichtsjahres die Kundenwebsite der OKO Bank, Zentralbank der finnischen OP Bankgruppe, mit aktuellen Kursen, Währungsinformationen und einem Chart-Analyse-Tool.

Insgesamt zählte die IS.Teledata AG im Berichtsjahr mehr als 200 namhafte Banken, sonstige Finanzdienstleister sowie Medienhäuser aus Deutschland und sechs weiteren europäischen Ländern zu ihrem Kundenstamm.

• Deutlicher Umsatz- und Ergebnisanstieg prognostiziert

Im laufenden Jahr wird IS.Teledata Umsatz und Ergebnis voraussichtlich deutlich steigern. Das Wachstum soll sowohl aus dem angestammten Marktsegment der endkundenorientierten Website- und Intranet-Anwendungen generiert werden als auch aus dem neuen Marktsegment der Anwendungen für professionelle User. Die noch verbliebenen Synergiepotenziale aus der Fusion werden 2005 vollständig genutzt und wirken sich entsprechend gewinnsteigernd aus. Für den OnVista-Konzern erwarten wir im Geschäftsfeld Technologies ein Segmentergebnis im mittleren sechsstelligen Bereich.

² Die Wireless-LAN-Technologie (Wireless Local Area Network) ermöglicht den auf Funk basierenden drahtlosen Einstieg in ein lokales Netzwerk. WLAN-Netzwerke findet man z. B. in Universitäten, auf Messen, Bahnhöfen, Flughäfen und neuerdings auch in Zügen und Flugzeugen.

Börse honoriert fundamentale Entwicklung

• Kursanstieg zum dritten Mal in Folge

Das Börsenjahr 2004 verlief an den Leithandelsplätzen der Welt letztlich zwar positiv, es war aber von langen Seitwärtsbewegungen gekennzeichnet. In Deutschland erkämpfte sich der DAX ein Plus von gut 7%, dagegen haben die Werte der ‚old economy‘ aus der zweiten und dritten Reihe deutlich besser abgeschnitten – MDAX und SDAX erreichten Steigerungen von jeweils über 20%. Der TecDAX – unser Vergleichsindex – bildet dagegen eine negative Ausnahme und entwickelte sich mit nahezu minus 4% weit unterdurchschnittlich. Die OnVista-Aktie hat mit einem Zuwachs von 21% ihren Benchmarkindex klar übertroffen. Der Schlusskurs im Xetra-Handel lag am 30. Dezember 2004 bei € 6,35 nach € 5,25 Ende 2003. Damit war 2004 das dritte Jahr in Folge mit einer positiven Kursperformance.

• Preisentwicklung durch Nachrichtenlage bestimmt

Ausgehend von knapp € 5 setzte der Kurs Mitte Januar zu einer steilen Bergfahrt an, verursacht durch Gerüchte über die bevorstehende Akquisition des Gesundheitsportals Medicine Worldwide. Die Spekulation war begründet, am 1. März wurden die Verträge zur Übernahme unterzeichnet. Der strategische Schritt, in ein neues Themenfeld zu expandieren, verlieh unserer Aktie Phantasie und ließ den Kurs drei Tage später sein Jahreshoch von € 7,10 erreichen. Aufgrund fehlender Anschlussaufträge und parallel zum TecDAX ging er danach wieder zurück. Nachdem wir Ende März die Schlüsseldaten von 2003 veröffentlicht und über einen heterogenen Geschäftsverlauf berichtet hatten, fiel er relativ kontinuierlich bis zu seinem Jahrestief von € 4,61 am 6. Mai 2004.

Die Vorlage des Berichts über das 1. Quartal 2004 markierte kurz darauf den Wendepunkt. Wir konnten mit positiven Aussagen über den Start ins neue Geschäftsjahr überzeugen und unsere zuversichtlichen Erwartungen glaubwürdig vermitteln. Bis Anfang Juli erholte sich der Kurs auf etwas über € 6. Einen neuerlichen Anstoß erhielt er durch den 9-Monatsbericht, in dem wir eine überaus erfolgreiche Geschäftsentwicklung beschreiben und die Jahresprognose zum zweiten Mal anheben konnten.

• Marktbewertung verbessert

Auf Basis von unverändert 6,7 Mio. Aktien und eines Jahresschlusskurses von € 6,35 bewertet die Börse OnVista mit € 42,55 Mio. Ein Jahr zuvor waren es noch € 35,18 Mio. Damit hat sich unsere Marktkapitalisierung zwar um € 7,4 Mio. erhöht, unter Berücksichtigung eines überwiegend risikolos in Pfandbriefen angelegten Finanzmittelbestandes von immer noch € 22,61 Mio. (€ 3,38 pro Aktie) sind das Mediageschäft und die Beteiligung an IS.Teledata jedoch lediglich mit € 19,94 Mio. (€ 2,97 pro Aktie) eingepreist. Angesichts einer Eigenkapitalquote von 95%, der operativen Substanz und der Perspektiven von OnVista erscheint uns die Bewertung immer noch zu niedrig.

• Aktionärsstruktur unverändert

Unsere Gesellschaft verfügt seit dem Börsengang über eine stabile Aktionärsstruktur. Die Anteile der drei Gründer summieren sich wie im Vorjahr auf rund 57%, im Streubesitz befinden sich ca. 43%. Der drittgrößte Einzelaktionär ist unverändert die Burda Digital Ventures GmbH mit gut 17% (Stand: 29.6.2004), die als Teil des Streubesitzes gezählt werden. Details zu den Anteilen der Organmitglieder siehe Seite 58.

• Aufnahme in Mittelstands-Index

Zum Jahresbeginn 2005 hat die Deutsche Börse AG einen neuen Index eingeführt, der die Entwicklung eigentümergeleiteter deutscher Unternehmen abbildet. OnVista erfüllt die Kriterien des German Entrepreneurial Index und wurde in den etwa 120 Unternehmen umfassenden GEX aufgenommen. Wir begrüßen die Einführung dieses Mittelstands-Index und erhoffen uns dadurch eine erhöhte Visibilität im Finanzmarkt. Der GEX stieg im Jahr 2004 um knapp 17% und hat sich damit deutlich besser als der TecDAX und der DAX entwickelt. Die OnVista-Aktie hat auch diese anspruchsvolle Benchmark leicht übertroffen.

Kennzahlen zur OnVista-Aktie	2000	2001	2002	2003	2004
Ergebnis je Aktie vor Steuern ¹ (€)	0,10	-1,42	0,02	1,12	0,14
Ergebnis je Aktie nach Steuern ¹ (€)	0,05	-1,39	0,37	0,86	0,06
Aktienanzahl (Mio.)	6,70	6,70	6,70	6,70	6,70
Kurs-Gewinn-Verhältnis	280	-	13	6	106
Höchstkurs ² (€)	55,00	17,20	6,85	6,51	7,11
Tiefstkurs ² (€)	13,00	3,11	3,35	3,55	4,90
Jahresschlusskurs ² (€)	14,00	4,40	4,80	5,25	6,35
Börsenkapitalisierung zum 31.12. ² (Mio. €)	93,80	29,48	32,16	35,18	42,55
Niedrigster Stückumsatz pro Tag ³	842	0	240	0	0
Höchster Stückumsatz pro Tag ³	839.339	118.242	191.110	99.866	48.120
Durchschnittlicher Stückumsatz pro Tag ³	25.107	4.742	13.667	7.224	4.190

¹ bis 2002 nach US-GAAP, ab 2003 nach IFRS

² bis 2002: Schlusskurs Parkett Frankfurt, ab 2003: Schlusskurs Xetra

³ ab 2003: nur auf Basis der Umsätze in Xetra und Parkett Frankfurt

Keine Dividendenausschüttung

Das Ergebnis pro Aktie auf Basis des Konzernergebnisses nach Steuern (€ 0,06 Mio.) beträgt € 0,06 nach € 0,86 im Vorjahr. Für die Dividendenfähigkeit ist jedoch der AG-Einzelabschluss nach HGB maßgeblich. Er weist 2004 einen Jahresüberschuss in Höhe von € 0,54 Mio. aus. Der gesamte Bilanzgewinn der OnVista AG, inklusive der Verlustvorträge aus den Vorjahren und aufgelöster Gewinnrücklagen, betrug € 0,92 Mio. Der gemeinsame Gewinnverwendungsvorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat sieht vor, den Bilanzgewinn in voller Höhe auf neue Rechnung vorzutragen. Ein entsprechender Antrag wird der Hauptversammlung am 14. Juni 2005 in Köln zur Beschlussfassung vorgelegt.

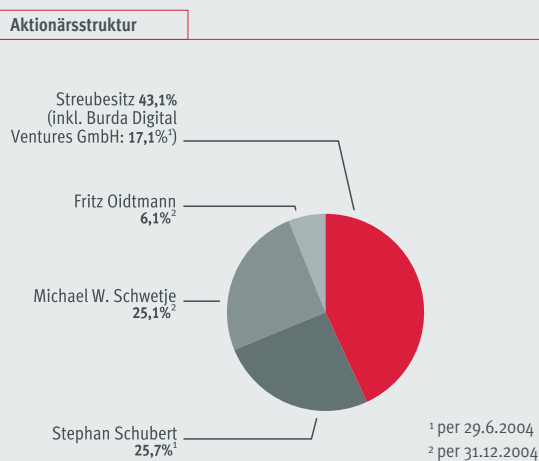
Anziehendes Finanzmarktinteresse

Im Zuge der strategischen Weichenstellungen der letzten beiden Jahre ist die OnVista-Story wieder attraktiver geworden, und das Interesse von Analysten und Wirtschaftspresse hat deutlich zugenommen. Wir haben uns daher im Berichtsjahr neben unserer eigenen Analystenkonferenz auf drei weiteren unternehmensübergreifenden Investoren- und Analystenveranstaltungen präsentiert und interessante Gespräche mit Kapitalmarktpromis geführt. Wir hoffen, dass diese sich mittelfristig in einer erhöhten Analysten-Coverage und einer zunehmenden Nachfrage von Institutionellen niederschlägt. Den Schlüssel zum Erfolg für unsere aktiv betriebene Investor Relations sehen wir jedoch nicht in der Quantität, sondern in der inhaltlichen Qualität unserer Arbeit.

Etliche Berichtersteller bewerten die Zukunft von OnVista sehr optimistisch. So kommentierte das „Nebenwerte-Journal“ im Juli 2004: „Wir [...] glauben aber auf Sicht von zwei Jahren, wenn der Vorstand seine Pläne umsetzen kann und wenn die Konjunktur mitspielt, an deutlich höhere Kurse von € 8 und mehr.“ Auch das Anlegermagazin „Börse Online“ empfahl die OnVista-Aktie Anfang Dezember bei einem Kursziel von € 7,30 zum Kauf. Die beiden Analystenhäuser, die uns regelmäßig bewerten, haben ihre Kursziele im Jahresverlauf erhöht. HSBC Trinkaus & Burkhart stuft OnVista als „Add“ ein, Independent Research setzt unsere Aktie auf „Kauf“ und begründet: „OnVista dürfte es in 2005 gelingen, das zukünftige Wachstumspotenzial beim Gesundheitsportal deutlicher sichtbar zu machen. Zeitverzögert dürfte das u.E. auch für das Ertragspotenzial gelten.“

Ausführungen zum Thema Corporate Governance befinden sich auf Seite 23. Ihren Ansprechpartner in Aktionärs- und Presseangelegenheiten entnehmen Sie der Seite 62, ebenso wie unseren Finanzkalender. Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen!

Mehr als 40% Streubesitz



Börsendaten

WKN / ISIN	546 160 / DE0005461602
Reuterskürzel	ONVG.DE
Bloombergkürzel	ONV
Handelssegment	Geregelter Markt (Prime Standard)
Klassifizierung lt. Deutsche Börse	Software / Software
Designated Sponsor	HSBC Trinkaus & Burkhart KGaA

OnVista-Aktie legt deutlich zu



Sehr geehrte Damen und Herren,

die OnVista Group blickt auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Der Aufsichtsrat hat während dieser Zeit die ihm nach Gesetz, Satzung, Geschäftsordnung und Corporate Governance Kodex obliegenden Aufgaben wahrgenommen sowie die Arbeit des Vorstands überwacht und beratend begleitet.

Der Aufsichtsrat und der Vorstand haben während der Berichtszeit in insgesamt sieben ordentlichen Sitzungen gemeinsam über die Lage und die Entwicklung des Konzerns sowie über wesentliche Fragen der Unternehmenspolitik beraten. Ausschüsse des Aufsichtsrats wurden nicht gebildet. Der Vorstand hat den Aufsichtsrat in allen Sitzungen jeweils anhand eines ausführlichen Lageberichts eingehend über die Geschäfts- und Finanzlage der AG und der Beteiligungen sowie über grundsätzliche Fragen der Geschäftspolitik informiert. Der Aufsichtsrat wurde auch außerhalb der Aufsichtsratsitzungen regelmäßig schriftlich und mündlich über den aktuellen Geschäftsverlauf unterrichtet. Im Mittelpunkt stand die Auseinandersetzung mit der strategischen Weiterentwicklung des Unternehmens. So hat sich der Aufsichtsrat eingehend mit dem Kauf der A Med-World AG, der Integration des Unternehmens in die OnVista Media GmbH sowie dem weiteren Ausbau des Gesundheitsportals befasst. Darüber hinaus wurden weitere mögliche Wachstumsfelder im gesamten Geschäftsfeld Media ausführlich diskutiert. Einen weiteren Schwerpunkt der Beratungen zwischen Aufsichtsrat und Vorstand stellte die Entwicklung der IS.Teledata AG nach der Fusion dar, insbesondere die Realisierung der Synergien und der Ausbau des Kundenstamms. Die wirtschaftliche und finanzielle Entwicklung des Kerngeschäfts wie auch der Beteiligungen waren naturgemäß stets Gegenstand der Diskussionen des Aufsichtsrats. Nicht zuletzt haben Vorstand und Aufsichtsrat Fragen der Corporate Governance erörtert und auch die Effizienz der Arbeit im Aufsichtsrat überprüft.

Der Jahresabschluss der OnVista AG und der Lagebericht sind von dem durch die Hauptversammlung gewählten Abschlussprüfer, der PwC Deutsche Revision AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Köln, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Ebenso wurde der Konzernabschluss nach IFRS

vom Abschlussprüfer mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Dieser ist um einen Konzernlagebericht und weitere Erläuterungen gemäß § 292a HGB ergänzt worden. Der vorliegende Konzernabschluss befreit gemäß § 292a HGB von der Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach deutschem Recht.

Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung am 11. März 2005 den Jahresabschluss 2004 der OnVista AG sowie den Konzernabschluss 2004 mit dem Vorstand und den Wirtschaftsprüfern erörtert und von den Prüfungsberichten des Abschlussprüfers zustimmend Kenntnis genommen. Auch hat der Aufsichtsrat nach dem abschließenden Ergebnis der eigenen Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts der AG, des Konzernabschlusses sowie des Konzernlageberichts keine Einwendungen zu erheben. Der Aufsichtsrat billigt daher den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der Gesellschaft zum 31. Dezember 2004 und den vom Vorstand aufgestellten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2004. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns der OnVista AG schließt sich der Aufsichtsrat an.

Ferner hat sich der Aufsichtsrat über das aktive Risikomanagement der OnVista AG informieren lassen.

Im Berichtsjahr gab es weder im Vorstand noch im Aufsichtsrat Personalveränderungen.

Wir danken den Vorstandsmitgliedern sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von OnVista für ihren außerordentlichen Einsatz im Berichtsjahr. Allen Aktionären danken wir für ihr Vertrauen in das Unternehmen. Wir werden weiterhin gemeinsam darauf hinarbeiten, dass OnVista auch in Zukunft mit tiefgreifenden Innovationen und neuen Produktangeboten profitabel wächst.

Köln, den 11. März 2005



Dr. Paul-Bernhard Kallen
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

33	Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS¹
34	Bilanz
35	Gewinn- und Verlustrechnung
36	Kapitalflussrechnung
37	Entwicklung des Eigenkapitals
38	Entwicklung des Anlagevermögens
40	Erläuterungen
61	Bestätigungsvermerk

¹ Zum 1. Januar 2004 hat die OnVista Group ihre Rechnungslegung von US-GAAP auf IFRS umgestellt. Für die Vergleichszahlen des Jahres 2003 wurden die entsprechenden Anpassungen vorgenommen.

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Bilanz

€	31.12.2004	31.12.2003
AKTIVA		
Umlaufvermögen		
Liquide Mittel [5]	1.065.951	3.147.737
Sonstige Wertpapiere [9]	21.548.150	21.846.350
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen [6]	625.486	511.180
Forderungen gegen verbundene Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	96.051	46.696
Sonstige Vermögensgegenstände und Rechnungsabgrenzungsposten [7]	622.187	1.236.845
Latente Steuern, kurzfristig [19]	479.472	700.770
Summe Umlaufvermögen	24.437.297	27.489.578
Latente Steuern, langfristig [19]	1.399.367	1.606.473
Anlagevermögen		
Finanzanlagen [9]	18.657.882	17.705.533
davon <i>At-Equity-Beteiligungen</i>	17.159.352	15.505.503
Sachanlagen [8]	202.959	225.841
Immaterielle Vermögensgegenstände [8]	3.287.393	596.296
Summe Anlagevermögen	22.148.234	18.527.670
Summe Aktiva	47.984.898	47.623.721

€	31.12.2004	31.12.2003
PASSIVA		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	632.658	271.086
Erhaltene Anzahlungen	197.644	125.499
Sonstige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten [12]	59.933	129.873
Sonstige Rückstellungen [11]	1.311.578	1.231.483
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	2.201.813	1.757.941
Latente Steuerrückstellung, langfristig [19]	0	0
Minderheitenanteile	0	0
Eigenkapital [13]		
Gezeichnetes Kapital	6.700.000	6.700.000
Kapitalrücklage	39.749.099	39.749.875
Gewinnrücklage	0	3.350.000
Rücklage für Aktienoptionen	152.453	55.879
Eigene Anteile (Treasury Stock)	-429.097	0
Kumuliertes übriges Comprehensive Income	55.534	226.456
Bilanzverlust	-444.904	-4.216.430
Summe Eigenkapital	45.783.085	45.865.780
Summe Passiva	47.984.898	47.623.721

Die Klammern [] verweisen auf die entsprechenden Erläuterungen auf den Seiten 40 – 60.
Diese Erläuterungen sind integraler Bestandteil des Konzern-Jahresabschlusses.

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Gewinn- und Verlustrechnung

€	1.1.-31.12.2004	1.1.-31.12.2003
Umsatzerlöse [15]	6.946.777	10.841.116
Herstellungskosten	-2.801.992	-6.241.105
Bruttoergebnis vom Umsatz	4.144.786	4.600.011
Marketing- und Vertriebskosten	-1.625.118	-3.336.117
Allgemeine Verwaltungskosten	-2.052.574	-4.099.460
Forschungs- und Entwicklungskosten [17]	-751.078	-1.883.036
Sonstiger Betriebsaufwand abzüglich sonstige betriebliche Erträge	301.418	104.879
Abschreibungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert [8]	0	-454.364
Betriebsergebnis	17.433	-5.068.087
Zinserträge, netto	904.116	902.136
Erträge/Aufwendungen (-) aus nach Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen [9]	-3.993	51.314
Abschreibungen auf Finanzanlagen [9]	0	-389.671
Erträge aus Entkonsolidierung [9]	0	12.059.940
Währungsgewinne/-verluste (-)	-620	-51.526
Ergebnis vor Steuern	916.937	7.504.106
Steuern vom Einkommen und Ertrag [19]	-495.411	-1.772.022
Jahresüberschuss	421.526	5.732.084
Verlustvortrag	-4.216.430	-9.948.514
Entnahme aus anderen Gewinnrücklagen	3.350.000	0
Bilanzverlust	-444.904	-4.216.430
Ergebnis je Aktie („basic/diluted earnings per share“) [25]	0,06	0,86
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien („basic“)	6.682.893	6.700.000
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien („diluted“)	6.697.523	6.701.884

Die Klammern [] verweisen auf die entsprechenden Erläuterungen auf den Seiten 40 – 60. Diese Erläuterungen sind integraler Bestandteil des Konzern-Jahresabschlusses.

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Kapitalflussrechnung

€	1.1.-31.12.2004	1.1.-31.12.2003
Jahresüberschuss	421.526	5.732.084
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	521.268	4.150.607
Latenter Steuerertrag (-)/-aufwand	495.411	1.772.021
Verlust aus Anlagenabgängen	25.975	0
Zahlungsunwirksamer Ertrag aus der Änderung des Konsolidierungskreises	0	-12.059.940
Erträge (-)/Aufwände aus nach der Equity-Methode bilanzierten Tochterunternehmen	3.993	-51.314
Gewinn aus dem Verkauf von sonstigen Wertpapieren	-357.250	-168.100
Sonstige zahlungswirksame Veränderungen	96.574	58.973
Abnahme/Zunahme (-) der Aktiva und Zunahme/Abnahme (-) der Passiva		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-101.475	980.369
Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	-49.355	943.791
Sonstige Vermögensgegenstände und Rechnungsabgrenzungsposten	616.304	-87.346
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	339.430	4.635
Sonstige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	-31.047	-231.605
Sonstige Rückstellungen	71.595	176.775
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	2.052.948	1.220.950
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	0	22.330
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-181.952	-201.025
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-231.134	-1.165.194
Auszahlungen für Ausleihungen an verbundene Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	0	-1.800.000
Einzahlungen für Ausleihungen an verbundene Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	720.000	0
Auszahlungen für den Erwerb von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	-1.676.372	0
Auszahlungen aus der Änderung des Konsolidierungskreises	-2.684.789	-582.473
Einzahlungen aus dem Verkauf von sonstigen Wertpapieren	22.856.950	12.145.100
Auszahlungen aus dem Kauf von sonstigen Wertpapieren	-22.507.050	-11.527.900
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit	-3.704.347	-3.109.162
Auszahlungen aus dem Kauf eigener Anteile	-436.087	0
Einzahlungen aus dem Verkauf eigener Anteile	5.700	0
Erhöhung der Kapitalrücklage durch Gesellschaftereinlage	0	0
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit	-430.387	0
Wechselkursbedingte Änderung der liquiden Mittel	0	21.348
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	-2.081.786	-1.866.864
Liquide Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres	3.147.737	5.014.601
Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres¹	1.065.951	3.147.737

¹ Die liquiden Mittel am Ende des Geschäftsjahres enthalten nicht die jederzeit veräußerbaren festverzinslichen Wertpapiere in Höhe von T€ 21.548, da diese nicht zu den Zahlungsmitteläquivalenten gerechnet werden.

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Entwicklung des Eigenkapitals

€	Gezeichnetes Kapital	Kapital-rücklage	Rücklage für Aktienoptionen	Eigene Anteile	Kumuliertes übriges Comprehensive Income	Gewinn rücklage	Bilanzgewinn/Bilanzverlust	Eigenkapital Gesamt
Stand 1.1.2003	6.700.000	39.749.875	0	0	331.445	3.350.000	-9.948.514	40.182.806
Übriges Comprehensive Income	0	0	0	0	-104.989	0	0	-104.989
Jahresüberschuss nach Minderheitenanteilen	0	0	0	0	0	0	5.732.084	5.732.084
Summe Comprehensive Income								5.627.095
Einstellung in die Rücklage für Aktienoptionen	0	0	55.879	0	0	0	0	55.879
Stand 31.12.2003	6.700.000	39.749.875	55.879	0	226.456	3.350.000	-4.216.430	45.865.780
Übriges Comprehensive Income	0	0	0	0	-170.922	0	0	-170.922
Jahresüberschuss nach Minderheitenanteilen	0	0	0	0	0	0	421.526	421.526
Summe Comprehensive Income								250.604
Einstellung in die Rücklage für Aktienoptionen	0	0	96.574	0	0	0	0	96.574
Eigene Anteile (Treasury Stock)	0	0	0	-429.097	0	0	0	-429.097
Entnahme aus den sonstigen Gewinnrücklagen	0	0	0	0	0	-3.350.000	3.350.000	0
Verkauf eigener Anteile (nach latenten Steuern)	0	-776	0	0	0	0	0	-776
Stand 31.12.2004	6.700.000	39.749.099	152.453	-429.097	55.534	0	-444.904	45.783.085

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Entwicklung des Anlagevermögens

Vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2004

€	1.1.2004	Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten		31.12.2004
		Zugänge	Abgänge	
I. Finanzanlagen				
Beteiligungen	4.512.413	0	-30	4.512.383
Assoziierte Unternehmen	16.015.503	1.672.379	0	17.687.882
Ausleihungen an assoziierte Unternehmen	1.800.000	0	-720.000	1.080.000
Summe Finanzanlagen	22.327.915	1.672.379	-720.030	23.280.264
II. Sachanlagen				
Mietereinbauten	638.794	8.285	-21.819	625.260
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.755.948	180.829	-87.829	1.848.948
Summe Sachanlagen	2.394.742	189.114	-109.648	2.474.208
III. Immaterielle Vermögensgegenstände				
Software und Lizenzen	2.915.173	486.013	0	3.401.186
Geschäfts- oder Firmenwert	359.914	2.535.401	0	2.895.315
Summe Immaterielle Vermögensgegenstände	3.275.087	3.021.414	0	6.296.501
Summe Anlagevermögen	27.997.744	4.882.908	-829.678	32.050.974

Vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2003

€	1.1.2003	Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten		31.12.2003
		Zugänge	Abgänge	
I. Finanzanlagen				
Beteiligungen	5.036.244	10.030	-533.862	4.512.412
Assoziierte Unternehmen	510.000	15.505.503	0	16.015.503
Ausleihungen an assoziierte Unternehmen	0	1.800.000	0	1.800.000
Summe Finanzanlagen	5.546.244	17.315.533	-533.862	22.327.915
II. Sachanlagen				
Mietereinbauten	1.218.969	6.719	-586.894	638.794
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	5.359.287	194.307	-3.797.646	1.755.948
Summe Sachanlagen	6.578.256	201.026	-4.384.540	2.394.742
III. Immaterielle Vermögensgegenstände				
Software und Lizenzen	6.329.741	946.762	-4.361.330	2.915.173
Geschäfts- oder Firmenwert	334.618	218.432	-193.136	359.914
Summe Immaterielle Vermögensgegenstände	6.664.359	1.165.194	-4.554.466	3.275.087
Summe Anlagevermögen	18.788.859	18.681.753	-9.472.868	27.997.744

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

1.1.2004	Kumulierte Abschreibungen		31.12.2004	Buchwert 31.12.2004	Buchwert 31.12.2003
	Zugänge	Abgänge			
-4.112.383	0	0	-4.112.383	400.000	400.030
-510.000	0	0	-510.000	17.177.882	15.505.503
0	0	0	0	1.080.000	1.800.000
-4.622.383	0	0	-4.622.383	18.657.882	17.705.533
-622.673	-3.060	10.773	-614.960	10.300	16.121
-1.546.228	-187.891	77.830	-1.656.289	192.659	209.720
-2.168.901	-190.951	88.603	-2.271.249	202.959	225.841
-2.318.878	-330.317	0	-2.649.194	751.992	596.296
-359.914	0	0	-359.914	2.535.401	0
-2.678.791	-330.317	0	-3.009.108	3.287.393	596.296
-9.470.075	-521.268	88.603	-9.902.740	22.148.234	18.527.670

1.1.2003	Kumulierte Abschreibungen		31.12.2003	Buchwert 31.12.2003	Buchwert 31.12.2002
	Zugänge	Abgänge			
-4.256.573	-389.671	533.862	-4.112.383	400.030	779.671
-510.000	0	0	-510.000	15.505.503	0
0	0	0	0	1.080.000	0
-4.766.573	-389.671	533.862	-4.622.383	17.705.533	779.671
-457.667	-444.185	279.179	-622.673	16.121	761.302
-3.197.647	-1.203.274	2.854.693	-1.546.228	209.719	2.161.639
-3.655.314	-1.647.459	3.133.872	-2.168.901	225.841	2.922.942
-2.590.391	-1.659.113	1.930.627	-2.318.877	596.296	3.739.350
-23.385	-454.364	117.835	-359.914	0	311.233
-2.613.776	-2.113.477	2.048.462	-2.678.791	596.296	4.050.583
-11.035.663	-4.150.607	5.716.196	-9.470.074	18.527.670	7.753.196

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Erläuterungen

1. Gesellschaftsrechtliche Grundlagen und Erstellung des Konzernabschlusses

Firma

Die OnVista Aktiengesellschaft mit Sitz in Köln („die Gesellschaft“) wurde 1998 als GmbH & Co. KG (OnVista.de Finanzanalyse GmbH & Co. KG) gegründet. Am 16. November 1999 wurde die Gesellschaft im Wege eines Formwechsels gemäß §§ 214 ff. UmwG in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Die Gesellschaft firmiert seither als OnVista AG.

Die Gesellschaft ist im Handelsregister der Stadt Köln unter HRB Nr. 32470 eingetragen.

Es gilt die Satzung in der Fassung vom 29. Juni 2004.

Gesellschaftsrechtliche Änderungen

Mit Unterzeichnung des Kaufvertrags am 1.3.2004 hat die OnVista AG 100% der Anteile an der A Med-World AG, Berlin, übernommen. Die Übernahme fand rückwirkend zum 1.1.2004 statt. Die nicht börsennotierte Gesellschaft betreibt die Website www.medicine-worldwide.de und bietet Kunden medizinische Inhalte für deren Internetangebote. Die Gesellschaft wird seit 1.3.2004 vollkonsolidiert in den OnVista-Konzernabschluss übernommen und ist dem Segment Media zugeordnet.

Gemäß Eintragung zum Handelsregister Köln vom 30. Dezember 2004 hat die A Med-World AG ihr Vermögen als Ganzes mit allen Rechten und Pflichten unter Auflösung ohne Abwicklung nach § 2 Nr. 1 UmwG auf die OnVista Media GmbH im Wege der Verschmelzung durch Aufnahme übertragen (Urkunde UR-Nr. 1530/2004 des Notars Dr. Christoph Neuhaus). Als Gegenleistung gewährte die OnVista Media GmbH der OnVista AG als Alleingesellschafterin der A Med-World AG einen neuen Geschäftsanteil an der OnVista Media GmbH. Die Verschmelzung wurde rückwirkend zum 1. Oktober 2004 durchgeführt.

Mit Geschäftsanteilsübertragungsvertrag vom 16.12.2003 hat die OnVista AG mit Wirkung zum 1.1.2004 sämtliche Anteile an der IFVB Institut für Vermögensbildung GmbH, Köln, an das Konzernunternehmen OnVista Media GmbH veräußert.

Mit Wirkung zum 28. Januar 2004 hat die OnVista Beteiligungs-Holding GmbH ihren Anteil in Höhe von 1% am Stammkapital der OnVista S.r.l. i.L., Mailand/Italien, an die IS Innovative Software Ltd. abgetreten. Mit Wirkung zum 16. Januar 2004 hat die OnVista Beteiligungs-Holding GmbH ihren Anteil von 1% am Stammkapital der OnVista S.L., Barcelona/Spanien, ebenfalls an die IS Innovative Software Ltd. abgetreten.

Im Jahr 2004 hat die OnVista AG insgesamt 72.806 stimmrechtslose Vorzugsaktien und 35.966 stimmberechtigte Stammaktien der IS.Teledata AG, Frankfurt am Main, mit einem rechnerischen Nennbetrag von € 1,00 von sechs Aktionären der Gesellschaft erworben. Damit hält die OnVista AG nun 36,0% der Kapitalanteile an der IS.Teledata AG.

Mit Übertragungsvertrag vom 30. Dezember 2004 hat die OnVista AG im Wege der Einlage ihre Anteile an der IS.Teledata AG an die OnVista Beteiligungs-Holding GmbH übertragen.

Gegenstand des Unternehmens

Gegenstand des Unternehmens sind der Betrieb und die Vermarktung von Internetportalen, die Zurverfügungstellung und Publikation von Daten in sonstigen Medien, die Entwicklung und Realisierung von Kommunikationskonzepten in elektronischen Medien, der Service, die Betreuung und Beratung von Unternehmen im Bereich Kommunikation und Vermittlung von Dienstleistungen und Waren, die Entwicklung und der Verkauf von Softwareprodukten und die damit im Zusammenhang stehenden anwendungsorientierten Dienstleistungen sowie der Handel mit Hardware und der Betrieb von Rechenzentren.

Die Gesellschaft kann alle Geschäfte betreiben und Maßnahmen treffen, die dem Gesellschaftszweck unmittelbar zu dienen geeignet sind.

Die Gesellschaft ist auch befugt, Unternehmen mit einem ähnlichen oder anderen Geschäftsgegenstand zu erwerben, sich daran zu beteiligen oder deren Geschäftsführung zu übernehmen. Sie kann auch Zweigniederlassungen errichten.

Die Gesellschaft kann Unternehmensverträge jeder Art abschließen und ihren Betrieb und/oder Geschäftsbereich ganz oder teilweise in verbundene Unternehmen ausgliedern oder verbundenen Unternehmen überlassen. Sie kann Unternehmen, an denen sie beteiligt ist, unter ihrer einheitlichen Leitung zusammenfassen und sich auf die Wahrnehmung der Funktion einer Konzernholding beschränken.

Geschäftsjahr

Das Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr.

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Erläuterungen

Erstellung des Konzernabschlusses

Der vorliegende Konzernabschluss der OnVista AG und ihrer Tochtergesellschaften wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt.

Die Gesellschaft führt ihre Bücher in Übereinstimmung mit den laut Handelsgesetzbuch (HGB) vorgeschriebenen, allgemein anerkannten deutschen Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung. Die deutschen Grundsätze der Rechnungslegung unterscheiden sich in einigen Aspekten von den IFRS. Alle Anpassungen und Angaben, die zur vollständigen Darstellung des Konzernabschlusses der OnVista AG nach IFRS erforderlich waren, wurden durchgeführt.

OnVista nimmt die Befreiungsmöglichkeit des § 292a HGB in Anspruch, nach der ein Konzernabschluss und ein Konzernlagebericht nach den handelsrechtlichen Vorschriften nicht aufgestellt zu werden brauchen, wenn ein Konzernabschluss und ein Konzernlagebericht nach international anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen aufgestellt und offengelegt werden. Die zur Inanspruchnahme dieser Befreiung erforderlichen Erläuterungen der vom deutschen Recht abweichenden Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden sind unter den Erläuterungen „Zusammenfassung der wesentlichen Unterschiede zwischen den deutschen Rechnungslegungsvorschriften und IFRS“ dargestellt.

Zum 1.1.2004 hat die OnVista-Gruppe die Konzernberichterstattung von US-GAAP auf IFRS umgestellt. Nach IAS 1 ist demnach eine Vergleichsperiode darzustellen. Das Eigenkapital nach IFRS stellt sich zum 1.1.2003 im Vergleich zum Eigenkapital nach US-GAAP wie folgt dar:

€	
Eigenkapital nach US-GAAP zum 1.1.2003	40.403.691
Anpassung Steuereffekt auf unrealisierte Gewinne	-220.885
Eigenkapital nach IFRS zum 1.1.2003	40.182.806

Die Anpassung des Steuereffekts bezieht sich auf einen Fehler in der Konzernbilanzierung im Jahr 2002, der nach IFRS 1 in der Eröffnungsbilanz korrigiert werden muss. Das Jahresergebnis 2003 nach IFRS sieht folgendermaßen aus:

€	
Jahresüberschuss nach US-GAAP 2003	5.787.963
Aufwand aus Aktienoptionsprogramm	-55.879
Jahresüberschuss nach IFRS 2003	5.732.084

OnVista hat in der Vergangenheit die in Statement of Financial Accounting Standards No. 123 kodifizierte Vereinfachung in Anspruch genommen, nach der aktienorientierte Vergütungen nach Accounting Principle Board Opinion No. 25 „Accounting for Stock Issued to Employees“ entsprechend der Intrinsic-Value-Methode zu bilanzieren sind und demnach in dem von OnVista gewählten Modell nicht zu Aufwand führten. Gemäß IFRS 2 „Share-based Payment“ führt die Ausgabe von Aktienoptionen zu Personalaufwand.

Von den Wahlrechten bei der erstmaligen Anwendung der IFRS gemäß IFRS 1 „First-time Adoption of International Financial Reporting Standards“ wird kein Gebrauch gemacht.

2. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Konsolidierung

Alle Tochterunternehmen, die unter der rechtlichen und faktischen Kontrolle der OnVista AG stehen, sind in den Konzernabschluss einbezogen. Wesentliche Beteiligungen werden nach der Equity-Methode gemäß IAS 28 „Accounting for Investments in Associates“ (2003) bilanziert, wenn OnVista über 20% bis 50% der Stimmrechte verfügt oder einen maßgeblichen Einfluss auf deren Geschäfts- und Finanzpolitik ausübt. Der Unterschiedsbetrag zwischen dem Kaufpreis und dem anteiligen neubewerteten Eigenkapital wird der Beteiligung als Firmenwert angerechnet.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt gemäß IFRS 3 „Business Combinations“ nach der Neubewertungsmethode durch Verrechnung der Anschaffungskosten mit dem auf das Mutterunternehmen entfallenden anteiligen neubewerteten Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt („purchase accounting“). Die Differenz zwischen den Anschaffungskosten und dem anteiligen neubewerteten Eigenkapital wird als Geschäftswert aktiviert und ist jährlich auf seine Werthaltigkeit hin zu überprüfen (IAS 36).

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Erläuterungen

Die Auswirkungen konzerninterner Geschäftsvorfälle werden gemäß IAS 27 „Consolidated and Separate Financial Statements“ im Rahmen der Konsolidierung eliminiert.

Währungsumrechnung

Die Abschlüsse ausländischer Tochterunternehmen, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, werden gemäß IAS 21 „The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates“ nach dem Konzept der funktionalen Währung in den Konzernabschluss einbezogen. Die Umrechnung der Bilanz erfolgt grundsätzlich mit den Mittelkursen am Bilanzstichtag bzw. mit dem historischen Kurs für das Eigenkapital, die Gewinn- und Verlustrechnung wird mit dem Jahresdurchschnittskurs in Euro umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen aus der Währungsumrechnung werden ergebnisneutral unter dem übrigen Comprehensive Income im Eigenkapital ausgewiesen.

Verwendung von Schätzungen

Die Erstellung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit IFRS erfordert, dass das Management Schätzungen und Annahmen trifft, die Einfluss auf die bilanzierten Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, die Angabe von Eventualverbindlichkeiten am Bilanzstichtag sowie den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen des Geschäftsjahres haben. Die tatsächlichen Ergebnisse können von den vorgenommenen Schätzungen abweichen.

Kreditrisiken

Einem möglichen Ausfallrisiko ist OnVista im Wesentlichen bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgesetzt. Um dieses Ausfallrisiko zu minimieren, führt OnVista fortlaufend Kreditwürdigkeitsprüfungen ihrer Kunden durch. Darüber hinaus wird das Ausfallrisiko hinsichtlich der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen dadurch begrenzt, dass OnVista über eine breit gestreute Kundenstruktur verfügt. Forderungsausfälle in nennenswertem Umfang waren weder im Berichtsjahr noch in den Vorjahren zu verzeichnen.

Umsatzrealisierung

Umsätze werden im Segment „Media“ erfasst, wenn die Leistung infolge der Werbeschaltung erbracht wurde. Die Umsatzerlöse sind abzgl. Skonti, Preisnachlässen oder Kundenrabatten ausgewiesen.

Tausch von Werbeleistungen

Nach SIC-31 „Revenue – Barter Transactions involving Advertising Services“ werden als Vergleichsmaßstab für Erträge, die aus im Rahmen eines Tauschgeschäfts erbrachten Werbedienstleistungen erwirtschaftet wurden, ausschließlich solche Geschäfte herangezogen, die keine Tauschgeschäfte sind und die Werbung betreffen, die der Werbung des zu beurteilenden Tauschgeschäfts gleicht, häufig vorkommen im Verhältnis zu allen abgeschlossenen Werbegeschäften des Unternehmens, die der Werbung des zu beurteilenden Tauschgeschäfts gleichen, nach Anzahl und Wert überwiegen, eine Gegenleistung enthalten, deren beizulegender Zeitwert verlässlich ermittelt werden kann und bei denen der Vertragspartner nicht derselbe ist wie bei dem zu beurteilenden Tauschgeschäft.

Werbekosten

Gemäß IAS 38 „Intangible Assets“ (2004) werden Werbekosten im Zeitpunkt ihres Anfalls aufwandswirksam erfasst.

Ergebnis je Aktie

Bei Vorliegen von Verwässerungseffekten sind zwei Kenngrößen für das Ergebnis je Aktie anzugeben. Bei der Kenngröße „Ergebnis je Aktie“ („basic earnings per share“) wird der Verwässerungseffekt nicht berücksichtigt; der Konzern-Jahresüberschuss wird durch den gewogenen Durchschnitt der Zahl der Aktien dividiert. Die Kenngröße „Ergebnis je Aktie (voll verwässert)“ („diluted earnings per share“) berücksichtigt nicht nur die tatsächlich ausgegebenen, sondern auch die aufgrund von Optionsrechten erhältlichen Aktien. Die Berechnung ist in Erläuterung 25 dargestellt. Der Konzern-Jahresüberschuss stellt das im Konzern insgesamt erwirtschaftete Ergebnis des Jahres dar, von dem die auf Minderheitsgesellschafter entfallenden Anteile abgesetzt oder hinzugerechnet sind.

Liquide Mittel

Alle Kapitalanlagen mit hoher Fungibilität und einer Fälligkeit von bis zu drei Monaten zum Zeitpunkt des Erwerbs sowie alle Kassen und Bankbestände werden als liquide Mittel behandelt.

Wertpapiere und Beteiligungen

Wertpapiere und Beteiligungen werden mit Marktpreisen bewertet, sofern diese verlässlich bestimmt werden können. Unrealisierte Gewinne und Verluste aus der Marktbewertung von Wertpapieren, die zur kurzfristigen Veräußerung bestimmt sind („trading securities“), werden ergebniswirksam erfasst. Unrealisierte Gewinne und Verluste aus allen anderen zu Marktpreisen bewerteten Wertpapieren („available-for-sale securities“) werden, unter Berücksichtigung latenter Steuern,

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Erläuterungen

im übrigen Comprehensive Income ausgewiesen. Soweit für die sonstigen Wertpapiere keine Marktpreise verlässlich bestimmt werden können, werden die sonstigen Wertpapiere mit ihren Anschaffungskosten bewertet. Auf alle Wertpapiere oder Beteiligungen werden bei dauerhaften Wertminderungen ergebniswirksam Abschreibungen vorgenommen.

Umlaufvermögen

Das Umlaufvermögen umfasst Forderungen, Wertpapiere und Zahlungsmittel, die innerhalb eines Jahres fällig werden.

Immaterielle Anlagewerte

Erworbene immaterielle Anlagewerte werden zu Anschaffungskosten bewertet und, sofern deren Nutzung zeitlich begrenzt ist, linear pro rata temporis über ihre wirtschaftliche Nutzungsdauer von 3-5 Jahren abgeschrieben. Sofern sich aufgrund einer Wertminderung ein niedrigerer Zeitwert ergibt, wird eine außerplanmäßige Abschreibung auf diesen Wert vorgenommen. Geschäfts- oder Firmenwerte, die im Rahmen von Unternehmenskäufen erworben worden sind, werden gemäß IFRS 3 „Business Combinations“ aktiviert und jährlich hinsichtlich ihrer Werthaltigkeit überprüft.

Website-Entwicklungskosten

Die Bilanzierung von Entwicklungskosten im Zusammenhang mit der Programmierung und Erweiterung von Tools der OnVista-Website erfolgt gemäß SIC-32 „Intangible Assets – Website Costs“ in Verbindung mit IAS 38 „Intangible Assets“ (2004). Danach sind selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte nur dann aktivierungsfähig, wenn die technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des immateriellen Vermögenswertes sichergestellt ist, der immaterielle Vermögenswert einen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird und die anfallenden Aufwände während der Entwicklungsphase verlässlich bewertet werden können. Ausgaben für Forschung sind grundsätzlich nicht aktivierungsfähig. Aktivierte Softwareentwicklungskosten werden linear über die geschätzte Nutzungsdauer der Software (drei Jahre) abgeschrieben.

Sachanlagevermögen

Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, bewertet. Die Abschreibungen erfolgen linear pro rata temporis über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer (4-10 Jahre). Sofern sich aufgrund einer Wertminderung ein niedrigerer Zeitwert ergibt, wird eine außerplanmäßige Abschreibung auf diesen Wert vorgenommen.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag werden gemäß IAS 12 „Income Taxes“ erfasst. Nach dieser Methode basieren aktive bzw. passive latente Steuern auf zeitlichen Unterschieden zwischen den steuerrechtlichen und den IFRS-Bilanzansätzen, die sich in der Zukunft voraussichtlich umkehren werden. Sie werden auf Grundlage der Steuersätze und -vorschriften ermittelt, die auf Basis des gegenwärtigen Gesetzesstandes voraussichtlich zum Zeitpunkt der Aufhebung der Unterschiede gelten werden. Für Verlustvorträge, die geeignet sind, künftige Steuerbelastungen zu mindern, werden aktive latente Steuern angesetzt. Ist die Realisierung des Verlustvortrags unwahrscheinlich, wird auf die hierfür gebildete aktive latente Steuer eine Wertberichtigung vorgenommen.

Aktienorientierte Vergütung

OnVista verfügt zum 31. Dezember 2004 über die in Erläuterung 14 ausführlich dargestellten Aktienoptionspläne. Die Bilanzierung von aktienorientierten Vergütungen hat grundsätzlich gemäß IFRS 2 „Share-based Payment“ nach der so genannten Fair-Value-Methode zu erfolgen. Hiernach sind Aktienoptionen, die nach dem 7. November 2002 ausgegeben wurden, entsprechend ihrer Laufzeit aufwandswirksam zu erfassen.

Übriges Comprehensive Income

Die Veränderungen im Eigenkapital innerhalb eines Berichtszeitraums mit Ausnahme der Einlagen der Anteilseigner sowie der Ausschüttungen an Anteilseigner werden gemäß IAS 1 „Presentation of Financial Statements“ (2003) erfasst. Nach dieser Methode werden im so genannten Comprehensive Income alle Eigenkapitalbestandteile ausgewiesen. In einer Unterposition, dem übrigen Comprehensive Income, werden sämtliche ergebnisneutralen Veränderungen des Eigenkapitals abgebildet, so dass in dieser Unterposition die Unterschiedsbeträge aus der Währungsumrechnung sowie unrealisierte Gewinne und Verluste aus der Stichtagsbewertung bestimmter Wertpapiere enthalten sind. Die Veränderung des Comprehensive Income wird in der Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals dargestellt.

Rückstellungen

Rückstellungen werden gebildet, wenn Verpflichtungen gegenüber Dritten bestehen, die Inanspruchnahme wahrscheinlich und die voraussichtliche Höhe des notwendigen Rückstellungsbetrags zuverlässig schätzbar ist.

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Erläuterungen

Forschung und Entwicklung

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung werden grundsätzlich bei Anfall ergebniswirksam behandelt, sofern sie nicht gemäß IAS 38 „Intangible Assets“ (2004) aktiviert werden (vgl. Erläuterung 2, Abschnitt „Website-Entwicklungskosten“).

3. Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis umfasste ganzjährig neben der OnVista AG die inländischen Tochtergesellschaften OnVista Beteiligungs-Holding GmbH, Köln, OnVista Media GmbH, Köln, Trade & Get GmbH, Köln, und IFVB Institut für Vermögensbildung GmbH, Köln.

Zwischen dem 1. März 2004 und dem 30. September 2004 gehörte ebenfalls die A Med-World AG, Berlin, zum Kreis der konsolidierten Unternehmen. Mit Unterzeichnung des Kaufvertrags am 1.3.2004 hat die OnVista AG 100% der Anteile an der A Med-World AG, Berlin, übernommen. Der Kauf wurde zwar rückwirkend zum 1. Januar 2004 abgewickelt, da jedoch die OnVista AG erst ab 1. März 2004 einen beherrschenden Einfluss auf die Geschäftspolitik des Unternehmens ausüben konnte, wurde dieser Tag als Zeitpunkt für die Erstkonsolidierung gewählt. Zum 1. Oktober 2004 wurde die A Med-World AG auf die OnVista Media GmbH verschmolzen (siehe hierzu auch Erläuterung 1, Abschnitt „Gesellschaftsrechtliche Änderungen“).

Die Details der im Rahmen des Erwerbs der A Med-World AG akquirierten Vermögensgegenstände und des verbleibenden Geschäfts- oder Firmenwertes gehen aus folgender Übersicht hervor:

T€	
Kaufpreisermittlung	
- Barzahlung	2.684
- Anschaffungsnebenkosten abzgl. nachträglicher Minderung der Anschaffungskosten	16
Kaufpreissumme	2.700
Fair Value der erworbenen Vermögensgegenstände (netto)	165
Geschäfts- oder Firmenwert	2.535

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von T€ 2.535 ist Folge der sehr guten Zukunftsaussichten des Geschäftsmodells und der zu erwartenden Synergiepotenziale zum bestehenden Mediengeschäft von OnVista. Aufgrund der sehr engen strategischen und organisatorischen Verknüpfungen zum bestehenden Mediengeschäft wird der Geschäfts- oder Firmenwert zukünftig vollständig auf Ebene des Segments Media zugeordnet.

Die Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten der A Med-World AG stellten sich zum 1. März 2004 wie folgt dar:

T€	Fair Value	Buchwert zum 1. März 2004
Liquide Mittel	15	15
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	13	13
Sonstige Vermögensgegenstände und Rechnungsabgrenzungsposten	2	2
Sachanlagen	7	7
Immaterielle Vermögensgegenstände	255	0
Erhaltene Anzahlungen	-27	-27
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-22	-22
Sonstige Verbindlichkeiten	-7	-7
Rückstellungen	-8	-8
Passive latente Steuern	-63	0
Netto-Vermögenswerte	165	-27

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Erläuterungen

Der Netto-Liquiditätsabfluss aus der Akquisition setzt sich folgendermaßen zusammen:

T€	
Kaufpreiszahlung in bar inkl. Nebenkosten	2.700
Liquide Mittel bei der akquirierten Gesellschaft	-15
Nettoabfluss an liquiden Mitteln durch Akquisition	2.685

Darüber hinaus werden die Minderheits-Beteiligungen der OnVista Beteiligungs-Holding GmbH an der IS.Teledata AG, Frankfurt, und der PROZENTOR GmbH, Berlin, nach der Equity-Methode einbezogen, da OnVista hier einen maßgeblichen Einfluss auf die Geschäfts- und Firmenpolitik ausübt.

4. Wesentliche at-equity einbezogene Unternehmen

Zum Kreis der at-equity einbezogenen Unternehmen gehörten im Geschäftsjahr 2004 folgende Gesellschaften:

Gesellschaft	Beteiligungsquote
PROZENTOR GmbH	25,1%
IS.Teledata AG	36,0%

Nach der Equity-Methode werden die Anschaffungskosten der Beteiligungen um anteilige Gewinne bzw. Verluste, um anteilige Eigenkapitalveränderungen sowie um erhaltene Dividenden fortgeschrieben.

Die Beteiligung an der IS.Teledata AG wurde im Jahr 2003 im Rahmen einer „Nonmonetary Transaction“ erworben. Gemäß IFRS 3 „Business Combinations“ sind Differenzen zwischen den Anschaffungskosten der Beteiligung und dem anteiligen Eigenkapital der IS.Teledata AG auf anteilige stille Reserven und Lasten zu untersuchen. Verbleibende Differenzen sind als Goodwill zu bilanzieren. Aufgrund des sehr kurzen Konsolidierungszeitraums war es zum Jahresabschluss am 31. Dezember 2003 noch nicht möglich, die bestehenden Differenzen zwischen den Anschaffungskosten der Beteiligung an der IS.Teledata AG und dem anteiligen Eigenkapital der Gesellschaft abschließend zu untersuchen. Dieses wurde im Geschäftsjahr 2004 nachgeholt (siehe hierzu Erläuterung 9 „Wertpapiere und Finanzanlagen“).

Im Geschäftsjahr wurden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung Ergebnisse aus at-equity bilanzierten Unternehmen wie folgt übernommen:

Gesellschaft	Übernommene Gewinne/ Verluste (-) €
PROZENTOR GmbH	0
IS.Teledata AG	-3.993

Die Ergebnisübernahme erfolgte anhand vorläufiger, nicht testierter Jahresabschlüsse der Gesellschaften. Falls sich in den endgültigen Abschlüssen Differenzen zu diesen vorläufigen Werten ergeben, werden diese in der Folgeperiode berücksichtigt.

Erläuterungen zur Konzernbilanz

5. Liquide Mittel

Die liquiden Mittel betreffen Termingelder und Geldmarktanlagen mit einer Ursprungslaufzeit von weniger als drei Monaten in Höhe von T€ 650 (Vj.: T€ 3.020) sowie Guthaben bei Kreditinstituten in Höhe von T€ 416 (Vj.: T€ 127).

6. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind zum Nennwert bilanziert und haben sämtlich eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

Für ausfallgefährdete Forderungen bestehen zum 31. Dezember 2004 Wertberichtigungen in Höhe von T€ 65 (Vj.: T€ 65).

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Erläuterungen

7. Sonstige Vermögensgegenstände und aktive Rechnungsabgrenzungsposten

Die Posten sind grundsätzlich mit dem Nennwert bilanziert und setzen sich wie folgt zusammen:

T€	31.12.2004	31.12.2003
Zinsabgrenzung	314	323
Steuererstattungsansprüche	266	626
Im Voraus bezahlte Leistungen	21	78
Darlehen	0	180
Geldtransit	0	1
Debitorische Kreditoren	22	14
Sonstige	0	15
	622	1.237

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten Beträge in Höhe von T€ 314 (Vj.: T€ 323), die erst nach dem Abschlussstichtag rechtlich entstehen. Es handelt sich dabei um abgegrenzte Zinsen.

Zum 31. Dezember 2003 bestanden Darlehensforderungen gegen die OnVista Limited, London/Großbritannien, in Höhe von T€ 180. Dieses Darlehen ist zum 31. Dezember 2004 vollständig getilgt.

8. Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen

Zur Veränderung der immateriellen Anlagewerte und Sachanlagen verweisen wir auf die Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens.

Die immateriellen Anlagewerte beinhalten Lizenzen, Website-Entwicklungskosten, Software und Geschäfts- oder Firmenwerte.

Im Geschäftsjahr 2004 hat OnVista die Gewinn- und Verlustrechnung durch die Aktivierung von Entwicklungskosten in Höhe von T€ 226 (Vj.: T€ 908) entlastet, die im Zusammenhang mit der Programmierung und Erweiterung von Tools der OnVista-Website angefallen sind. Die Abschreibungen auf Website-Entwicklungskosten erfolgen linear pro rata temporis über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer (3 Jahre) und betragen im Geschäftsjahr 2004 T€ 145 (Vj.: T€ 755).

Infolge des Erwerbs der Anteile an der A Med-World AG wurde ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von T€ 2.535 aktiviert. Da der Geschäftsbetrieb der A Med-World AG zwischenzeitlich vollständig in die OnVista Media GmbH integriert worden ist, wird dieser Geschäfts- oder Firmenwert in voller Höhe dem Segment Media zugeordnet und auf dieser Ebene im Rahmen eines jährlichen Impairment-Tests gemäß IAS 36 „Impairment of Assets“ auf seine Werthaltigkeit überprüft. Des Weiteren wurde im Zuge des Erwerbs der A Med-World AG ein Teil des Kaufpreises in Höhe von T€ 255 bislang nicht aktivierten immateriellen Vermögensgegenständen zugeordnet. Hierzu zählen Kundenverträge, Markenrechte, Software und Datenbankinhalte. Die Abschreibungen auf diese Vermögenswerte erfolgen entsprechend ihrer voraussichtlichen Nutzungsdauer (ein bis sechs Jahre) und betragen im Geschäftsjahr 2004 T€ 107.

Die Sachanlagen bestehen im Wesentlichen aus Hardware, Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie Einbauten.

9. Wertpapiere und Finanzanlagen

Zur Entwicklung der Finanzanlagen verweisen wir auf die Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens.

Die gemäß der Equity-Methode einbezogenen Beteiligungen betreffen die folgenden Unternehmen:

	Beteiligungs- quote %	Anteil am Eigenkapital €	Anschaffungs- kosten €	Kumulierte Zuschreibung €	Kumulierte Abwertung €	Beteiligungs- buchwert €
PROZENTOR GmbH	25,1	140.324	510.000	0	510.000	0
IS.Teledata AG	36,0	2.134.640	17.130.560	47.322	0	17.177.882
						17.177.882

Die Beteiligung an der IS.Teledata AG wurde im Rahmen einer „Nonmonetary Transaction“ erworben. Gemäß IAS 16 „Property, Plant and Equipment“ (2003) in Verbindung mit IAS 39 „Financial Instruments“ (2003) setzen sich die Anschaffungskosten

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Erläuterungen

der Beteiligung aus den Buchwerten des hingegebenen Vermögensgegenstands und dem abgegebenen Teil des Zeitwerts zusammen. Im Zuge der Erstkonsolidierung konnte die OnVista AG die Differenz zwischen den Anschaffungskosten der Beteiligung und den hingegebenen Buchwerten in Höhe von T€ 12.060 ergebniswirksam vereinnahmen.

Im Laufe des Jahres 2004 hat die OnVista AG ihre Beteiligung an der IS.Teledata AG in mehreren Tranchen von ursprünglich 31,5% auf 36,0% erhöht. Zwischen den Anschaffungskosten der Beteiligung an der IS.Teledata AG und dem anteiligen Eigenkapital der Gesellschaft zum jeweiligen Kaufzeitpunkt der Anteile besteht eine Differenz in Höhe von T€ 15.340. Diese Kaufpreisdifferenz wurde im Rahmen einer Purchase-Price-Allocation gemäß IFRS 3 „Business Combinations“ untersucht und stillen Reserven und Lasten sowie einem eventuell vorhandenen Geschäfts- oder Firmenwert im Vermögen der IS.Teledata AG zugeordnet. Unter Berücksichtigung latenter Steuern konnten somit T€ 1.169 bislang nicht aktivierten immateriellen Vermögenswerten bei der IS.Teledata AG zugeordnet werden. Diese werden entsprechend ihrer voraussichtlichen Nutzungsdauer abgeschrieben. Die daraus resultierenden Abschreibungen werden ergebniswirksam im Rahmen der Equity-Bewertung dem Beteiligungswert der IS.Teledata AG zugerechnet. Für das Jahr 2004 fielen Abschreibungen in Höhe von T€ 327 an. In Verbindung mit der positiven anteiligen Eigenkapitalveränderung in Höhe von T€ 323 ergibt sich somit ein Equity-Ergebnis für das Jahr 2004 in Höhe von T€ -4.

Die verbleibende Kaufpreisdifferenz in Höhe von T€ 14.171 wird als Geschäfts- oder Firmenwert behandelt.

Die wichtigsten Kennzahlen der Gewinn- und Verlustrechnung des IS.Teledata-Konzerns stellen sich nach IFRS zum Geschäftsjahresende wie folgt dar:

IS.Teledata-Konzern nach IFRS	2004	2003	T€
Umsatzerlöse	35.735		28.056
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	2.084		175
Ergebnis vor Steuern	1.952		44
Jahresüberschuss/-fehlbetrag (-)	927		-227

Die Bilanz des IS.Teledata-Konzerns zum Jahresende weist im Wesentlichen folgende Positionen auf:

IS.Teledata-Konzern nach IFRS	31.12.2004	31.12.2003	T€
Anlagevermögen	7.403		8.071
Umlaufvermögen	7.641		7.193
Eigenkapital	5.929		5.004
Minderheitenanteile	3		9
Verbindlichkeiten	9.111		10.250
Bilanzsumme	15.044		15.263
Eigenkapitalquote	39%		33%

Die Daten für das Geschäftsjahr 2004 beruhen auf einem vorläufigen, nicht testierten Jahresabschluss des IS.Teledata-Konzerns nach IFRS. Sollten zum endgültigen Jahresabschluss Differenzen auftreten, werden diese in der Folgeperiode berücksichtigt.

Die zu Anschaffungskosten („at cost“) einbezogenen Beteiligungen in Höhe von T€ 400 (Vj.: T€ 400) betreffen die folgenden Unternehmen.

	Beteiligungsquote	%	Anteil am Nominalkapital €
ALTUS Media AG		12,88	9.457
Lang & Schwarz Wertpapierhandel AG		3,20	302.400
PriceContrast GmbH		2,50	650

Mit Wirkung zum 28. Januar 2004 hat die OnVista Beteiligungs-Holding GmbH ihren Anteil in Höhe von 1% am Stammkapital der OnVista S.r.l. i.L., Mailand/Italien, an die IS Innovative Software Ltd. abgetreten. Mit Wirkung zum 16. Januar 2004 hat die OnVista Beteiligungs-Holding GmbH ihren Anteil von 1% am Stammkapital der OnVista S.L., Barcelona/Spanien, ebenfalls an die IS Innovative Software Ltd. abgetreten.

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Erläuterungen

Da ein Zeitwert für die oben genannten Beteiligungen nicht verlässlich bestimmt werden kann, werden diese nach IAS 39 „Financial Instruments“ (2004) zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Die Anschaffungskosten, Marktwerte und unrealisierten Gewinne und Verluste der unter den Wertpapieren des Umlaufvermögens ausgewiesenen Pfandbriefe und Schuldscheinanleihen („available-for-sale securities“) setzen sich im Wesentlichen wie folgt zusammen:

	Datum Anschaffung	Anschaffungs- kosten 31.12.2004 €	Wert zum 31.12.2004 €	Wert zum 31.12.2003 €	Unrealisierter Gewinn kumuliert €	Unrealisierter Verlust kumuliert €
Eurohypo AG	17.03.2000	0	0	3.496.500		
Allgemeine Hypothekbank AG	30.08.2001	1.949.000	2.015.600	2.033.600	66.600	
DEPFA Deutsche Pfandbriefbank AG	20.06.2002	0	0	5.231.500		
Eurohypo AG	26.09.2002	0	0	4.607.100		
Hypo Real Estate Bank AG	30.10.2003	0	0	3.473.750		
Eurohypo AG	31.10.2003	0	0	3.003.900		
AHB Rheinboden AG	06.05.2004	3.000.000	3.011.400		11.400	
Berlin-Hannover Hypothekbank AG	30.06.2004	4.500.000	4.500.000			
Hypo Real Estate Bank AG	18.10.2004	3.500.000	3.500.000			
Landesbank Rheinland Pfalz	19.11.2004	4.506.750	4.521.150		14.400	
HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA	25.11.2004	4.000.000	4.000.000			
		21.455.750	21.548.150	21.846.350	92.400	

Zum 31. Dezember 2004 hält die OnVista AG wie im Vorjahr keine Wertpapiere, die als „trading securities“ zu klassifizieren sind.

Die Wertpapiere sind mit ihren Marktwerten am Bilanzstichtag bewertet. Der Saldo aus unrealisierten Gewinnen und Verlusten des Geschäftsjahres wurde in Höhe von T€ 92 (Vj.: T€ 393) unter Berücksichtigung latenter Steuern im übrigen Comprehensive Income ausgewiesen. Durch den Verkauf von Wertpapieren wurde im Geschäftsjahr 2004 ein Gewinn in Höhe von T€ 357 (Vj.: T€ 168) erzielt. Aus den Verkäufen ergaben sich Einzahlungen von T€ 22.857 (Vj.: T€ 12.145). Infolge dieser Veräußerungen veränderte sich das übrige Comprehensive Income vor Steuern um netto T€ -301 (Vj.: T€ -100).

10. Verbindlichkeiten

Alle Verbindlichkeiten haben eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr. Die Buchwerte entsprechen den Zeitwerten.

11. Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen haben sich im Geschäftsjahr 2004 wie folgt entwickelt:

T€	1.1.2004	Zuführung	Verbrauch	Auflösung	31.12.2004
Sondervergütungen	318	466	-318		466
Steuerrisiken	207			-4	203
Kosten der Hauptversammlung und des Geschäftsberichts	150	150	-131	-19	150
Ausstehende Lieferantenrechnungen	277	262	-150	-28	361
Restrukturierung	87		-81	-6	0
Kosten der Jahresabschlussprüfung	46	35	-46		35
Prozesskosten	1	5			6
Leerstandsrisiken	67		-52		15
Sonstige	78	76	-78		76
Gesamt	1.231	994	-856	-57	1.312

Die Gesellschaft hat Räumlichkeiten angemietet, die zum 31. Dezember 2004 nicht genutzt werden und für die eine Weitervermietung bis zum Ende der Laufzeit des Mietvertrages im April 2005 fraglich erscheint. Daher wurden die bis zum Ende der Laufzeit zu leistenden Mietzahlungen zurückgestellt.

Alle sonstigen Rückstellungen haben eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

12. Sonstige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungsposten

Die sonstigen Verbindlichkeiten enthalten Anzahlungen für noch nicht vollständig erbrachte Leistungen.

13. Eigenkapital

Die Gesellschaft ist als Aktiengesellschaft organisiert. Die Anteilseigner haften daher grundsätzlich nur in Höhe ihrer Kapitaleinlage.

Zur Veränderung des Eigenkapitals verweisen wir auf die Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals.

Zahl der ausgegebenen Aktien

Die Anzahl der am 31. Dezember 2004 von der OnVista AG ausgegebenen nennwertlosen Aktien betrug 6.700.000. Jede Aktie repräsentiert einen Anteil am gezeichneten Kapital in Höhe eines Nennbetrags von € 1,00.

Eigene Anteile (Treasury Stock)

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 03. Juni 2003 (UR-Nr. 530/2003 des Notars Dr. Christoph Neuhaus, Köln) wurde der Vorstand gemäß § 71 Absatz 1 Nr. 8 Aktiengesetz ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 02. Dezember 2004, außer zum Zwecke des Handels mit eigenen Aktien, Aktien der Gesellschaft in einem Umfang von bis zu 10% des Grundkapitals der Gesellschaft über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots zu erwerben. Dieser Beschluss wurde auf der Hauptversammlung der Gesellschaft am 29. Juni 2004 (UR-Nr. 892/2004 des Notars Dr. Christoph Neuhaus, Köln) aufgehoben und durch eine gleich lautende Ermächtigung, die bis zum 28. Dezember 2005 läuft, ersetzt.

In den Monaten März und Dezember 2004 hat die Gesellschaft aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung insgesamt 65.000 nennwertlose Stückaktien zu Anschaffungskosten von € 436.087 erworben.

Im März 2004 wurden 1.000 eigene Anteile veräußert. Der beim Verkauf realisierte Verlust in Höhe von € 1.290 wurde unter Berücksichtigung latenter Steuern erfolgsneutral im Eigenkapital von der Kapitalrücklage abgesetzt.

Somit hält die OnVista AG zum 31. Dezember 2004 insgesamt 64.000 eigene Anteile zu Anschaffungskosten von € 429.097. Dies entspricht einem Anteil von 0,95% des Grundkapitals der Gesellschaft. Der Kurswert dieser Aktien beträgt am 31. Dezember 2004 € 406.400. Die eigenen Anteile werden mit ihren Anschaffungskosten als Korrekturposten vom Eigenkapital abgesetzt.

Genehmigtes Kapital

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 29. Juni 2004 wurde der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis zum 28. Juni 2009 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer Aktien gegen Geld- oder Sacheinlage einmalig oder mehrmals, insgesamt jedoch höchstens um € 3.350.000, zu erhöhen und dabei das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen.

Die Eintragung des genehmigten Kapitals in Höhe von € 3.350.000 in das Handelsregister der Gesellschaft erfolgte am 15. Juli 2004.

Bedingtes Kapital

Mit Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung vom 16. Februar 2000 (UR-Nr. 217/2000 der Notarin Dr. Ingrid Doyé, Köln) wurde das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu € 472.080 durch Ausgabe von bis zu 472.080 auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung dient ausschließlich der Gewährung von Optionsrechten an Mitarbeiter der Gesellschaft sowie an Mitarbeiter und Mitglieder der Geschäftsführung von mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen (einschließlich leitender Angestellter) („Mitarbeiter“) und Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft („Vorstand“). Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie die Inhaber der ausgegebenen Optionsrechte von ihrem Optionsrecht Gebrauch machen. Die neuen Aktien nehmen jeweils vom Beginn des Geschäftsjahres, in dessen Verlauf sie durch Ausübung von Optionsrechten entstehen, am Gewinn teil. Der Vorstand, bzw. im Falle der Ausgabe von Optionsrechten an Mitglieder des Vorstands der Aufsichtsrat der Gesellschaft, wird ermächtigt, Optionsrechte auf Bezug neuer Aktien der Gesellschaft nach Maßgabe der unter Erläuterung 14 dargestellten Bestimmungen an Optionsberechtigte zur Zeichnung anzubieten.

Die Eintragung des bedingten Kapitals in Höhe von € 472.080 in das Handelsregister der Gesellschaft erfolgte am 18. Februar 2000.

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Erläuterungen

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 30. Mai 2001 (UR-Nr. 668/2001 des Notars Dr. Christoph Neuhaus, Köln) wurde das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu € 197.920 durch Ausgabe von bis zu 197.920 auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital II). Die bedingte Kapitalerhöhung dient ausschließlich der Gewährung von Optionsrechten an Mitarbeiter der Gesellschaft sowie an Mitarbeiter und Mitglieder der Geschäftsführung von mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen (einschließlich leitender Angestellter) („Mitarbeiter“) und Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft („Vorstand“). Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie die Inhaber der ausgegebenen Optionsrechte, die im Rahmen des „OnVista Aktienoptionsplan 2001“ gewährt werden, von ihrem Optionsrecht Gebrauch machen. Die neuen Aktien nehmen jeweils vom Beginn des Geschäftsjahres, in dessen Verlauf sie durch Ausübung von Optionsrechten entstehen, am Gewinn teil. Der Vorstand, bzw. im Falle der Ausgabe von Optionsrechten an Mitglieder des Vorstands der Aufsichtsrat der Gesellschaft, wird ermächtigt, Optionsrechte auf Bezug neuer Aktien der Gesellschaft nach Maßgabe der unter Erläuterung 14 dargestellten Bestimmungen an Optionsberechtigte zur Zeichnung anzubieten.

Die Eintragung des bedingten Kapitals II in Höhe von € 197.920 in das Handelsregister der Gesellschaft erfolgte am 6. Juli 2001.

Die am 16. Februar 2000 beschlossene bedingte Erhöhung des Grundkapitals der Gesellschaft um bis zu € 472.080 durch Ausgabe von 472.080 auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit Gewinnberechtigung ab Beginn des Geschäftsjahres der Ausgabe und nur zur Einlösung von Bezugsrechten, die im Rahmen des „Stock Option Plan 2000“ gewährt werden, wird insofern erweitert, dass das dazu geschaffene bedingte Kapital auch zur Einlösung von Bezugsrechten genutzt werden kann, die im Rahmen des „OnVista Aktienoptionsplan 2001“ gewährt werden. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie im Rahmen des „Stock Option Plan 2000“ oder des „OnVista Aktienoptionsplan 2001“ aus dem bedingten Kapital Bezugsrechte ausgegeben werden und Inhaber dieser Bezugsrechte hiervon Gebrauch machen.

Gewinnrücklagen

Der Vorstand der OnVista AG hat im Rahmen der Aufstellung des Jahresabschlusses 2002 gemäß § 58 Abs. 2 AktG aus dem handelsrechtlichen Ergebnis € 3.350.000 in die anderen Gewinnrücklagen eingestellt. Diese wurden im Zuge der Aufstellung des Jahresabschlusses 2004 in voller Höhe entnommen und sind in den Bilanzgewinn eingeflossen.

Kumuliertes übriges Comprehensive Income

Die Bestandteile des kumulierten übrigen Comprehensive Income entwickelten sich wie folgt:

T€	31.12.2004 vor Steuern	31.12.2004 Steuereffekt	31.12.2004 Netto
Unrealisierte Gewinne (Verluste) aus der Marktbewertung von Wertpapieren:			
1. Januar 2003	537	-219	318
Veränderung der unrealisierten Gewinne (Verluste)	15	-6	9
abzgl. realisierte Gewinne (Verluste)	-159	58	-100
Unrealisierte Gewinne (Verluste), gesamt	393	-167	226
Unterschiedsbetrag aus der Währungs- umrechnung:			
1. Januar 2003	13	0	13
Änderung des Konsolidierungskreises	-13	0	-13
Unterschiedsbetrag aus der Währungs- umrechnung, gesamt	0	0	0
Kumuliertes übriges Comprehensive Income zum 31. Dezember 2003	393	-167	226
Unrealisierte Gewinne (Verluste) aus der Marktbewertung von Wertpapieren:			
1. Januar 2004	393	-167	226
Veränderung der unrealisierten Gewinne (Verluste)	8	-3	5
abzgl. realisierte Gewinne (Verluste)	309	-133	176
Unrealisierte Gewinne (Verluste), gesamt	92	-37	55
Kumuliertes übriges Comprehensive Income zum 31. Dezember 2004	92	-37	55

14. Aktienoptionsprogramm

Der Konzern verfügt zum Bilanzstichtag über einen fixen „Stock Option Plan“ im Sinne von IFRS 2 „Share-based Payments“.

Mit Zustimmung der außerordentlichen Hauptversammlung vom 16. Februar 2000 hat OnVista den „Stock Option Plan 2000“ eingeführt. Dieser Plan sieht vor, Optionsrechte zum Bezug von OnVista-Aktien an Mitarbeiter und Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft sowie an Mitarbeiter und Mitglieder der Geschäftsführung von mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen (einschließlich leitender Angestellter) zu gewähren.

Die Optionsrechte werden den Mitarbeitern, den Mitarbeitern und Mitgliedern der Geschäftsführung verbundener Unternehmen sowie den Vorstandsmitgliedern in bis zu 20 Tranchen im Zeitraum vom 24. Februar 2000 bis zum 31. Dezember 2004 angeboten. Das Angebot kann jeweils nur innerhalb der letzten Woche eines jeden Kalenderquartals unterbreitet werden, und dieses Angebot kann nur innerhalb von vier Wochen nach Angebotsunterbreitung angenommen werden. Für alle Tranchen besteht jeweils eine Sperrfrist von drei Jahren, vor deren Ablauf die Optionen nicht ausgeübt werden können. Nach Ablauf der Sperrfrist können die Optionen zunächst nur zur Hälfte und erst nach Ablauf von fünf Jahren seit dem Zeitpunkt der Begebung in voller Höhe ausgeübt werden. Die Optionsrechte der ersten Tranche können daher frühestens am 24. Februar 2003 zur Hälfte und erst ab dem 24. Februar 2005 in voller Höhe ausgeübt werden.

Der Optionspreis wird in Abhängigkeit von einer Bezugsgröße bestimmt, die im Fall der ersten Tranche dem Emissionspreis und bei allen weiteren Tranchen dem Durchschnitt der an der Frankfurter Wertpapierbörse festgestellten Schlusskurse der letzten fünf Handelstage vor dem Beschluss der Gewährung der Optionsrechte entspricht. Der Optionspreis beträgt nach Ablauf der Sperrfrist 130% der Bezugsgröße und steigt nach Ablauf von fünf Jahren vom Zeitpunkt der Begebung auf 150% der Bezugsgröße.

Nicht ausgeübte Optionsrechte verfallen am Ende des ersten Ausübungszeitraums, der nach Ablauf von fünf Jahren vom Zeitpunkt der Begebung eintritt.

Mit Zustimmung der Hauptversammlung vom 30. Mai 2001 (UR-Nr. 668/2001 des Notars Dr. Christoph Neuhaus, Köln) hat die OnVista AG den „OnVista Aktienoptionsplan 2001“ eingeführt. Dieser Plan sieht vor, Optionsrechte zum Bezug von OnVista-Aktien an Mitarbeiter und Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft sowie an Mitarbeiter und Mitglieder der Geschäftsführung von mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen (einschließlich leitender Angestellter) zu gewähren.

Bis zum Ende des Jahres 2007 kann der Vorstand den Mitarbeitern bzw. kann der Aufsichtsrat dem Vorstand in jährlich bis zu vier Tranchen insgesamt Stück 492.250 Optionsrechte zur Zeichnung anbieten, wobei insgesamt Stück 369.188 Optionsrechte auf die Mitarbeiter sowie insgesamt 123.062 Optionsrechte auf den Vorstand entfallen können. Soweit im Rahmen der Tranchen das Kontingent für den Vorstand von insgesamt Stück 123.062 Optionsrechten nicht ausgeschöpft wird, können die verbleibenden Optionsrechte auch den Mitarbeitern zur Zeichnung angeboten werden. Das Angebot zur Zeichnung von Optionsrechten im Rahmen der Tranchen kann jeweils nur innerhalb der letzten Woche eines jeden Kalenderquartals unterbreitet werden, und dieses Angebot kann nur innerhalb von vier Wochen nach Angebotsunterbreitung angenommen werden.

Die Optionsrechte können frühestens 2 Jahre nach Begebung („Sperrfrist“) ausgeübt werden. Nach Ablauf der zweijährigen Sperrfrist ist die Ausübung der Optionsrechte zu einem Viertel, zu einem weiteren Viertel nach Ablauf von drei Jahren nach Begebung zuzüglich der im Vorjahr nicht ausgeübten Optionsrechte, zu einem weiteren Viertel nach Ablauf von vier Jahren nach Begebung zuzüglich der in den Vorjahren nicht ausgeübten Optionsrechte und zu einem weiteren Viertel nach Ablauf von fünf Jahren nach Begebung zuzüglich der in den Vorjahren nicht ausgeübten Optionsrechte möglich.

Der Optionspreis wird in Abhängigkeit von einer Bezugsgröße bestimmt, die dem Durchschnitt der an der Frankfurter Wertpapierbörse für eine Aktie der Gesellschaft festgestellten Schlusskurse der letzten fünf Handelstage vor dem jeweiligen Beschluss des Vorstands, bzw. im Falle der Gewährung von Optionsrechten an Vorstandsmitglieder des Aufsichtsrats, entspricht. Der anfängliche Optionspreis beträgt 120% („Multiplikator“) der Bezugsgröße. Der Multiplikator erhöht sich pro Jahr um 10 Prozentpunkte. Der Optionspreis ist nach näherer Bestimmung der Optionsbedingungen zu reduzieren, wenn die Gesellschaft während der Laufzeit der Optionsrechte Kapitalmaßnahmen durchführt oder Wandlungs- oder Optionsrechte begründet.

Nicht ausgeübte Optionsrechte verfallen nach dem Ende des letzten Ausübungszeitraums, der nach Ablauf von sechs Jahren vom Zeitpunkt der Begebung eintritt.

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Erläuterungen

Bei Ausübung der Optionen findet ein Ausgleich in Form von Aktien der OnVista AG statt. Diese werden, sofern vorhanden, aus dem Bestand an eigenen Aktien der OnVista AG entnommen. Sollten sich nicht ausreichend eigene Anteile im Bestand der OnVista AG befinden, werden Optionen durch die Ausgabe neuer Aktien im Zuge einer bedingten Kapitalerhöhung bedient (siehe hierzu auch Erläuterung 13, Abschnitt „Bedingtes Kapital“).

OnVista bilanziert aktienorientierte Vergütungspläne gemäß IFRS 2 „Stock-based Payment“. Hiernach führt die Ausgabe von Aktienoptionen für alle anteilsbasierten Vergütungen, die nach dem 7. November 2002 gewährt wurden, entsprechend der Laufzeit der Optionen zu Personalaufwand.

Die Entwicklung der an berechnete Arbeitnehmer ausgegebenen Stock Options stellt sich im Geschäftsjahr 2004 wie folgt dar:

	2004		2003	
	Anzahl Optionen auf OnVista-Aktien in Stück	Durchschnittlicher Bezugspreis je Stück in €	Anzahl Optionen auf OnVista-Aktien in Stück	Durchschnittlicher Bezugspreis je Stück in €
Bestand am Jahresanfang	287.000	13,15	243.750	16,43
Gewährt	57.000	6,91	130.000	5,64
Ausgeübt	1.000	5,70	0	0,00
Verfallen	0	0,00	86.750	11,11
Ausgelaufen	0	0,00	0	0,00
Noch bestehend am Jahresende	343.000	12,14	287.000	13,15
Ausübbar am Jahresende	45.375	19,55	27.375	28,65

Der durchschnittliche Bezugspreis je Option setzt sich für unterschiedliche Ausgabezeitpunkte wie folgt zusammen:

	2004		2003	
	Anzahl Optionen auf OnVista-Aktien in Stück	Durchschnittlicher Bezugspreis je Stück in €	Anzahl Optionen auf OnVista-Aktien in Stück	Durchschnittlicher Bezugspreis je Stück in €
	54.750	30,80	54.750	30,80
	49.250	20,19	49.250	20,19
	76.000	6,42	77.000	6,41
	106.000	5,64	106.000	5,64
	57.000	6,91	0	0,00
	343.000	12,14	287.000	13,15

Die Optionen haben eine durchschnittliche Restlaufzeit von 2,3 Jahren.

Der Zeitwert der Stock Options wurde zum Gewährungszeitpunkt auf Basis eines Black-Scholes-Optionspreismodells bestimmt. Diesem lagen die folgenden Prämissen zugrunde:

	2004	2003
Durchschnittlich erwartete Dividendenrendite	0,00%	0,00%
Erwartete Volatilität	48,50%	78,35%
Risikofreier Anlagezinssatz	4,00%	5,00%
Basiskurs der OnVista-Aktie	€ 6,19	€ 3,90
Erwartete Dauer bis zur Ausübung beim „OnVista Aktienoptionsplan 2001“	2, 3, 4 bzw. 5 Jahre	2, 3, 4 bzw. 5 Jahre

Die erwartete Volatilität beruht auf der historischen Volatilität (250 Tage) der OnVista-Aktie zum Stichtag.

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Erläuterungen

Für die jeweiligen Zusagen ergaben sich beim „Stock Option Plan 2000“ die folgenden Zeitwerte je Option:

Erwartete Dauer bis zur Ausübung	3 Jahre	€	5 Jahre	€
Zusage vom 24.02.2000		10,66		13,23
Zusage vom 30.06.2000		9,69		12,45
Zusage vom 02.01.2001		7,01		8,70

Für die jeweiligen Zusagen ergaben sich beim „OnVista Aktienoptionsplan 2001“ die folgenden Zeitwerte je Option:

Erwartete Dauer bis zur Ausübung	2 Jahre	€	3 Jahre	€	4 Jahre	€	5 Jahre	€
Zusage vom 28.01.2002	1,76		2,12		2,41		2,65	
Zusage vom 28.01.2003	1,47		1,78		2,03		2,24	
Zusage vom 28.01.2004	1,86		2,11		2,33		2,52	

Der aus der Ausgabe der nach dem 7. November 2002 gewährten Aktienoptionen resultierende Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	2004	€	2003	€
Zusage vom 28.01.2003		60.687		55.879
Zusage vom 28.01.2004		35.887		0
Gesamt		96.574		55.879

Der kumulierte Aufwand aus dem Aktienoptionsprogramm in Höhe von € 152.453 ist im Eigenkapital des OnVista-Konzerns als „Rücklage für Aktienoptionen“ abgesetzt.

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

15. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse resultieren im Wesentlichen aus Werbeeinnahmen. Auslandsumsätze wurden in nicht nennenswertem Umfang erzielt.

Die Umsatzerlöse setzen sich aufgeteilt nach Geschäftsfeldern wie folgt zusammen:

T€	2004	2003
Technologies		6.288
Media	6.947	4.497
Corporate Services		58
Gesamt	6.947	10.842

Seit 1. Dezember 2003 wird das Geschäftsfeld Technologies durch die At-Equity-Beteiligung an der IS.Teledata AG repräsentiert. Demnach fallen dort aus Sicht des OnVista-Konzerns keine Umsätze mehr an. Eine Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr ist dadurch nur eingeschränkt möglich.

16. Personalaufwand

Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen für die Geschäftsjahre 2004 und 2003 enthalten folgenden Personalaufwand:

T€	2004	2003
Löhne und Gehälter	2.374	6.242
Soziale Abgaben	319	1.047
Gesamt	2.693	7.289

Im Vorjahr waren noch 11 Monate Personalaufwand des Segments Technologies enthalten. Seit Dezember 2003 werden in diesem Segment ausschließlich die At-Equity-Ergebnisse der Beteiligung an der IS.Teledata AG berücksichtigt. Somit fällt dort kein Personalaufwand mehr an.

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Erläuterungen

In den Löhnen und Gehältern enthalten ist auch der Aufwand aus dem OnVista-Aktienoptionsprogramm in Höhe von T€ 97 (Vj.: T€ 56).

17. Forschung und Entwicklung

Im Berichtszeitraum hat der Konzern Forschungs- und Entwicklungskosten im Zusammenhang mit der Programmierung und Erweiterung von Tools der OnVista-Website in Höhe von T€ 751 (Vj.: T€ 1.883) aufwandswirksam gebucht.

18. Werbekosten

Im Berichtszeitraum hat der Konzern Werbekosten in Höhe von T€ 125 (Vj.: T€ 181) aufwandswirksam gebucht.

19. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Latente Steuern, die auf zeitlichen Buchungsunterschieden beruhen, werden auf Grundlage des erwarteten zukünftigen Steuersatzes gebildet. Die Berechnung dieses Satzes basiert auf einem effektiven Körperschaftsteuersatz von 26,4% zu züglich eines effektiven Gewerbesteuersatzes von 13,5%.

Durch das mit Datum vom 22. Dezember 2003 geänderte Steuergesetz ist das System der Verlustbehandlung in Deutschland geändert worden. Mit Wirkung vom 01. Januar 2004 ist ein körperschaftsteuerlicher Verlustvortrag bei Kapitalgesellschaften nur bis zu 60% des zu versteuernden Einkommens mit Gewinnen des gleichen Geschäftsjahres verrechenbar. Ein Sockelbetrag von € 1 Mio. bleibt unbegrenzt verrechenbar. Die Regelung gilt gleichermaßen für gewerbesteuerliche Verlustvorträge. Diese Neuregelungen haben insofern Auswirkungen im Geschäftsjahr, dass die OnVista AG durch Nutzung des Sockelbetrages von € 1 Mio. den Jahresüberschuss 2004 in voller Höhe mit bestehenden Verlustvorträgen verrechnen kann.

Die aktiven und passiven latenten Steuern ergeben sich aus Buchungsunterschieden in den folgenden Bilanzpositionen:

T€	31.12.2004	31.12.2003
Aktive latente Steuern:		
Ausgliederungsgewinn abzgl. steuerliche Goodwill-Abschreibung	1.815	1.966
Immaterielles Anlagevermögen	0	0
Steuerlicher Verlustvortrag	432	775
	2.247	2.741
Passive latente Steuern:		
Website-Entwicklungskosten	-222	-190
Finanzanlagevermögen	-77	-77
Unrealisierte Kursgewinne auf Wertpapiere	-37	-167
Sonstige	-32	0
	-368	-434
Aktive (passive) latente Steuern, netto	1.879	2.307
Davon:		
mit einer Restlaufzeit < 1 Jahr	479	701
mit einer Restlaufzeit > 1 Jahr	1.399	1.606

Auf den im Rahmen der Ausgliederung des Geschäftsfelds „Media“ in die OnVista Media GmbH entstandenen steuerlichen Geschäfts- oder Firmenwert wurden zum 31. Dezember 2004 aktive latente Steuern gebildet. Der überwiegende Teil (12/13) der aktiven latenten Steuern hat eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

Zum 31. Dezember 2004 bestehen im Konzern körperschaftsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von T€ 1.106 (Vj.: T€ 1.964) sowie gewerbesteuerliche Verlustvorträge in Höhe von T€ 1.056 (Vj.: T€ 1.914), die voraussichtlich in naher Zukunft realisiert werden können. Diese Verlustvorträge verfallen nicht.

Bei der OnVista Beteiligungs-Holding GmbH bestehen körper- und gewerbesteuerliche Verlustvorträge in Höhe von T€ 81. Da es sich bei diesen Verlustvorträgen um vororganschaftliche Verlustvorträge handelt, die während des Bestehens der

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Erläuterungen

steuerlichen Organschaft nicht genutzt werden können, wurde auf die aktive latente Steuer auf diese Verlustvträge eine Wertberichtigung von 100% gebildet.

Auf die steuerlichen Verlustvträge der Trade & Get GmbH sowie der IFVB Institut für Vermögensbildung GmbH wurde jeweils eine 100%ige Wertberichtigung gebildet.

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung vom im jeweiligen Geschäftsjahr erwarteten zum jeweils tatsächlich ausgewiesenen Steueraufwand bzw. -ertrag. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands bzw. -ertrags wird der im Geschäftsjahr 2004 gültige Gesamteuersatz von 39,9% (Vj.: 39,9%) mit dem Ergebnis vor Steuern multipliziert.

T€	2004	2003
Erwarteter Steueraufwand/(-ertrag)	366	3.016
Steuerfreie Erträge	0	-1.948
Steuersatzänderungen	0	77
Aufwand aus Aktienoptionsprogramm	-38	0
Nichtabzugsfähige Betriebsausgaben	37	433
Abschreibung Finanzanlagen	0	155
Abschreibung Goodwill	151	181
Ergebnis aus At-Equity-Beteiligungen	-2	-20
Sonstiges	-19	-122
Ausgewiesener Steueraufwand/(-ertrag)	495	1.772

Der latente Steueraufwand/Steuerertrag für die Geschäftsjahre 2004 und 2003 stellt sich wie folgt dar:

T€	2004	2003
Veränderung der aktiven und passiven latenten Steuern	399	1.939
Erfolgsneutrale Steuereffekte		
Verkauf eigener Anteile, direkt mit der Kapitalrücklage verrechnet	-1	0
Unrealisierte Gewinne auf Wertpapiere des Umlaufvermögens („available-for-sale securities“)	130	-167
Erfolgswirksame Veränderung der aktiven und passiven latenten Steuern	528	1.772
Veränderung der aktiven und passiven latenten Steuern infolge des Erwerbs konsolidierter Tochterunternehmen	-33	0
Latenter Steueraufwand/(-ertrag)	495	1.772

Im Steueraufwand sind keine laufenden Steuern enthalten.

Sonstige Erläuterungen

20. Segmentberichterstattung

Der OnVista-Konzern erbringt Leistungen in drei Segmenten: Media, Technologies und Dienstleistungen (Corporate Services). Die Segmente sind aufgrund produkt- und marktspezifischer Unterschiede voneinander abgrenzbar. Organisatorisch sind die Segmente innerhalb des OnVista-Konzerns getrennt und in eigenständige Gesellschaften ausgegliedert.

Umsätze im Segment Media werden durch Werbung und Content-Kooperationen im Umfeld des OnVista-Finanzportals und des Gesundheitsportals generiert. Im Segment Technologies werden die Ergebnisse der At-Equity-Beteiligung an der IS.Teledata AG subsumiert. Im Vorjahr waren dort noch bis zur Änderung des Konsolidierungskreises zum 30. November 2003 Umsätze und Kosten der OnVista Technologies GmbH und ihrer ausländischen Tochtergesellschaften zugeordnet. Das Segment Dienstleistungen bzw. Corporate Services beinhaltet interne Konzerndienstleistungen.

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Erläuterungen

Die Umsatz-, Ergebnis- und Vermögenssituation in den einzelnen Segmenten stellt sich im Geschäftsjahr 2004 wie folgt dar:

T€	Media	Technologies	Corporate Services	Konsolidierung	Gesamt
Außenumsatz	6.947				6.947
Innenumsatz	16			-16	
Gesamtumsatz	6.963			-16	6.947
Sonstige betriebliche Erträge	120		734	-345	509
Operative Kosten	-5.979		-1.299	361	-6.917
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	-368		-153		-521
- davon außerplanmäßig	0		0		0
Operatives Ergebnis	736		-718		17
Finanzergebnis	105	-4	799		900
- davon aus Equity-Beteiligung		-4			-4
Segmentergebnis	840	-4	81		917
Anlage- und Umlaufvermögen	5.362	17.258	29.076	-5.590	46.106
Verbindlichkeiten	1.665		2.775	-2.239	2.202
Latente Steuern			1.879		1.879
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	3.211				3.211

Folgende Übersicht zeigt die Vergleichszahlen des Geschäftsjahres 2003:

T€	Media	Technologies	Corporate Services	Konsolidierung	Gesamt
Außenumsatz	4.497	6.288	58		10.842
Innenumsatz	21	969	1	-991	
Gesamtumsatz	4.518	7.257	59	-991	10.842
Sonstige betriebliche Erträge	68	98	2.449	-2.169	446
Operative Kosten	-3.548	-7.932	-4.276	3.160	-12.596
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	-509	-2.059	-1.193		-3.761
- davon außerplanmäßig	-214	-118	-778		-1.110
Operatives Ergebnis	529	-2.636	-2.961		-5.068
Finanzergebnis	68	12.103	400		12.571
- davon aus Equity-Beteiligung		51			51
Segmentergebnis	597	9.467	-2.561		7.503
Anlage- und Umlaufvermögen	1.369	15.506	31.180	-2.739	45.316
Verbindlichkeiten	725	0	3.127	-2.093	1.758
Latente Steuern			2.307		2.307
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	502	819	264	-218	1.367

Die Verrechnung zwischen den Konzernsegmenten erfolgte auf Basis der Preisvergleichsmethode und der Kostenaufschlagsmethode.

Der Vorjahresvergleich im Segment Technologies ist aufgrund der Änderung des Konsolidierungskreises nur bedingt aussagefähig.

Im Segment Media wurden 16% (Vj.: 26%) des Umsatzes mit Kunden außerhalb Deutschlands erzielt.

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Erläuterungen

Im Segment Media gab es keinen Kunden (Vj.: keinen Kunden), der mehr als 10% der Segmentumsätze ausmachte.

21. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Haftungsverhältnisse

Zu vermerkende Haftungsverhältnisse bestanden am Bilanzstichtag nicht.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Gesellschaft hat alle ihre Geschäftsräume von Dritten gemietet. Die Mietaufwendungen betragen im Geschäftsjahr 2004 T€ 153 (Vj.: T€ 538). Aus Verträgen für das Leasing von technischen Geräten fielen im Geschäftsjahr 2004 Leasingaufwendungen in Höhe von T€ 40 (Vj.: T€ 83) an.

Die in Folgejahren zu leistenden Mindestmiet- und -leasingzahlungen sowie Zahlungen aus sonstigen unkündbaren Verträgen mit Lieferanten und Dienstleistern mit einer ursprünglichen oder verbleibenden Laufzeit von mehr als einem Jahr summieren sich zum 31. Dezember 2004 wie folgt:

	T€
2005	1.069
2006	766
2007	766
2008	194
Folgejahre	118
	2.914

22. Beziehungen zu nahe stehenden Personen

Die At-Equity-Beteiligung IS.Teledata AG und der OnVista-Konzern unterhalten umfangreiche Liefer- und Leistungsbeziehungen. Die IS.Teledata AG fungiert als Datenlieferant für die OnVista Media GmbH und betreibt einen Großteil ihrer Webserver-Familie. Hieraus entstanden im Geschäftsjahr für den OnVista-Konzern Aufwände in Höhe von T€ 1.036. Darüber hinaus leistet die IS.Teledata AG Back-Office-Support für die OnVista AG und die OnVista Media GmbH. Die hierdurch entstehenden Aufwände betragen im Geschäftsjahr T€ 36.

In den Ausleihungen an Beteiligungen zum 31. Dezember 2004 ist ein Darlehen der OnVista AG an die IS.Teledata AG in Höhe von T€ 1.080 enthalten. Das Darlehen hat eine Laufzeit bis zum 31. Dezember 2005 und wird seit 1. Januar 2004 regelmäßig getilgt. Im Geschäftsjahr 2004 fielen hierfür Zinsen in Höhe von T€ 78 an.

Zum 31.12.2004 hatte OnVista saldiert Forderungen in Höhe von T€ 1.109 gegenüber der IS.Teledata AG.

23. Bezüge von Aufsichtsrat und Vorstand

Der Vorstand setzte sich im Geschäftsjahr wie folgt zusammen:

Friedrich Oidtmann
Michael W. Schwetje

Michael W. Schwetje ist Mitglied des Aufsichtsrats der IS.Teledata.

Friedrich Oidtmann hat keine Aufsichtsratsmandate inne.

Die Bezüge des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2004 T€ 168 (Vj.: T€ 304). Zudem erhielt der Vorstand für das Geschäftsjahr 2004 eine erfolgsorientierte Vergütung in Höhe von T€ 95 (Vj.: T€ 156).

Das Vorstandsmitglied Friedrich Oidtmann erhielt darüber hinaus Bezüge aufgrund seines Vorstandsmandats bei der At-Equity-Beteiligung IS.Teledata AG.

Dem Vorstand wurden im Jahr 2004 keine Rechte auf den Bezug von Aktien (Vj.: 30.000 Rechte) der Gesellschaft gewährt.

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Erläuterungen

Die Zahl der von den Mitgliedern des Vorstands gehaltenen Aktien der OnVista AG stellt sich zum 31. Dezember 2004 wie folgt dar:

	Friedrich Oidtmann	Michael W. Schwetje
Aktien der Gesellschaft		
Bestand 31. Dezember 2004	411.600	1.682.580
Bezugsrechte		
Bestand 31. Dezember 2004	25.000	15.000

Der Aufsichtsrat setzt sich wie folgt zusammen:

Dr. Paul-Bernhard Kallen, Geschäftsführer verschiedener Unternehmen des Burda-Konzerns, Vorsitzender,
Dr. Johannes Meier, Mitglied des Vorstands der Bertelsmann Stiftung, stellvertretender Vorsitzender,
Prof. Dr. Bernhard Schwetzer, Universitätsprofessor, Handelshochschule Leipzig.

Dr. Paul-Bernhard Kallen ist ferner Vorsitzender des Aufsichtsrats der Tomorrow Focus AG. Die Herren Dr. Johannes Meier und Prof. Dr. Bernhard Schwetzer haben keine weiteren Aufsichtsratsmandate inne.

Im Berichtsjahr betragen die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats T€ 20 (Vj.: T€ 20).

Die Zahl der von den Mitgliedern des Aufsichtsrats gehaltenen Aktien der OnVista AG stellt sich zum 31. Dezember 2004 wie folgt dar:

	Dr. Paul-Bernhard Kallen	Dr. Johannes Meier	Prof. Dr. Bernhard Schwetzer
Aktien der Gesellschaft			
Bestand 31. Dezember 2004	20.000	3.000	1.085

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats wurden keine Rechte auf Bezug von Aktien der OnVista AG eingeräumt.

24. Mitarbeiter

Die durchschnittliche Zahl der während des Geschäftsjahres beschäftigten Mitarbeiter (inkl. Vorstände) betrug:

	2004	2003
Festangestellte (Vollzeitäquivalente)	48	127

25. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie („basic earnings per share“) und das Ergebnis je Aktie (voll verwässert) („diluted earnings per share“) berechnen sich für das Geschäftsjahr 2004 wie folgt:

	2004	2003
Jahresüberschuss (in T€)	422	5.788
Gewogener Durchschnitt der ausgegebenen Aktien – basic (in '000)	6.683	6.700
Gewogener Durchschnitt der ausgegebenen Aktien – voll verwässert (in '000)	6.698	6.702
Ergebnis je Aktie („basic earnings per share“) (€)	0,06	0,86
Ergebnis je Aktie voll verwässert („diluted earnings per share“) (€)	0,06	0,86

Für das Geschäftsjahr 2004 wurden 157.250 Aktienoptionen des „OnVista Aktienoptionsplan 2001“ in die Berechnung des Ergebnisses je Aktie (voll verwässert) einbezogen, da der Ausübungspreis der Optionen über dem Börsenkurs der Aktie zum Bilanzstichtag lag. Die Berechnung des Verwässerungseffekts erfolgte nach der Treasury-Stock-Methode gemäß IAS 33 „Earnings per share“. Hierbei wird von der fiktiven Annahme ausgegangen, dass die Gesellschaft die entsprechenden Papiere zunächst erwirbt und dann ausgibt. Die Differenz zwischen Rücknahme- und Ausgabepreis verwässert die Position der Altaktionäre. Folgende Übersicht zeigt die Berechnungsgrundlage des Verwässerungseffekts zum 31. Dezember 2004:

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Erläuterungen

	31.12.2004
Anzahl der „im Geld“ befindlichen Aktienoptionen	157.250
Durchschnittlicher Ausgabepreis der Optionen in €	5,76
Gesamtwert der „im Geld“ befindlichen Optionen in €	905.635
Rücknahmepreis (als Schlusskurs der OnVista-Aktie am letzten Börsenhandelstag) in €	6,35
Verwässerungseffekt (in Anzahl Aktien)	14.630

Von den betroffenen Optionen dürfen entsprechend des „OnVista Aktienoptionsplan 2001“ 18.000 Stück zum 31. Dezember 2004 ausgeübt werden.

26. Großkunden

Im Geschäftsjahr 2004 hatte die Gesellschaft keinen Kunden (Vj.: keinen Kunden), mit dem mehr als 10% der Nettoumsätze getätigt wurden.

27. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es gibt keine relevanten Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

28. Erklärung gem. § 161 AktG zum Corporate-Governance-Kodex

Die OnVista AG hat für 2004 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und den Aktionären zugänglich gemacht (siehe auch S. 23).

Zusammenfassung der wesentlichen Unterschiede zwischen den deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen (HGB, AktG) und IFRS

Der Konzernabschluss der OnVista AG wurde entsprechend § 292a HGB nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) als befreiender Konzernabschluss aufgestellt.

Die Vorschriften des HGB und des AktG unterscheiden sich in einigen wesentlichen Aspekten von denen nach IFRS. Die wesentlichen Unterschiede, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft relevant sein können, werden nachfolgend dargestellt:

Gliederung

Gemäß HGB müssen alle Positionen der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung entsprechend der in §§ 266, 275 HGB dargestellten Form und Reihenfolge dargestellt werden. Nach IFRS ist eine andere Zusammenfassung erforderlich, und die Reihenfolge der Bilanzpositionen beginnt mit den kurzfristigen Positionen.

Darüber hinaus werden nach IFRS die kurzfristigen Teile langfristiger Forderungen und Verbindlichkeiten in einer separaten Bilanzposition ausgewiesen. Der Anteil, der innerhalb eines Jahres fällig ist, wird als kurzfristig behandelt.

Aktivierung von Website-Entwicklungskosten

Die Herstellungskosten selbst entwickelter Software bzw. Websites sind nach IFRS unter bestimmten Voraussetzungen zu aktivieren und über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abzuschreiben. Nach HGB dürfen selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens bzw. Websites nicht aktiviert werden.

Abschreibungen auf das Anlagevermögen

Gegenstände des Anlagevermögens werden nach HGB nach Maßgabe der voraussichtlichen Nutzungsdauer um planmäßige Abschreibungen vermindert. Soweit steuerlich zulässig, wurde bis einschließlich des Geschäftsjahres 2000 für bewegliche Anlagegüter die degressive Abschreibungsmethode angewandt. Der Übergang zur linearen Methode erfolgt in dem Jahr, für welches die lineare Methode erstmals zu einer höheren Jahresabschreibung führt. Seit dem 1. Januar 2001 wird für Zugänge des Sachanlagevermögens die lineare Abschreibungsmethode angewandt. Nach IFRS werden die Gegenstände des Sachanlagevermögens linear pro rata temporis abgeschrieben.

Stock Options

Nach IFRS 2 „Stock-based Payment“ ist bei der Bewertung von Aktienoptionen die „fair value method“ anzuwenden. Diese Methode bewertet das Entgelt für die empfangene Arbeitsleistung mit dem ‚fair value‘ des gewährten Equity-Instruments, dessen Höhe von dem Kurswert der Aktie abhängt. Dies führt über die Dienstzeit des Mitarbeiters zu entsprechendem Personalaufwand.

Im Gegensatz zu IFRS entsteht nach den derzeit geltenden deutschen Rechnungslegungsvorschriften kein Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung, da das deutsche Aktienrecht die Gesellschafts- von der Gesellschafterosphäre strikt trennt und die Ausgabe von Stock Options der Gesellschafterosphäre zuordnet.

Latente Steuern (Deferred Taxes)

Nach den deutschen Rechnungslegungsvorschriften (HGB) besteht für aktive latente Steuern ein Aktivierungswahlrecht. Für passive latente Steuern besteht eine Ansatzpflicht. Latente Steuern sind auf sog. „Timing-Differences“ (Unterschiede zwischen den handelsrechtlichen und steuerrechtlichen Gewinnen, die sich in späteren Perioden umkehren) begrenzt. Quasi-permanente Differenzen werden wie permanente Unterschiede behandelt.

Nach HGB dürfen latente Steuererstattungsansprüche, die sich aus steuerlichen Verlustvorträgen ergeben, in der Bilanz nicht ausgewiesen werden, da die erwarteten zukünftigen Steuerersparnisse als noch nicht realisiert gelten.

Nach IAS 12 „Income Taxes“ sind solche zukünftigen Steuerminderungsansprüche zu aktivieren. Ihre Bewertung richtet sich danach, ob die Inanspruchnahme innerhalb der Nutzbarkeit der Verlustvorträge eher wahrscheinlich als unwahrscheinlich ist. Es sind die latenten Steuern auf temporäre Unterschiede (Unterschiede zwischen handelsrechtlichem und steuerrechtlichem Bilanzansatz von Vermögenswerten und Schulden, die sich später umkehren) abzugrenzen. Quasipermanente Unterschiede werden wie temporäre Unterschiede behandelt.

Eigene Anteile (Treasury Stock)

Nach den deutschen Rechnungslegungsvorschriften werden eigene Anteile unter den Wertpapieren des Umlaufvermögens ausgewiesen. Ihr Ansatz erfolgt zu Anschaffungskosten unter Beachtung des strengen Niederstwertprinzips. Gewinne oder Verluste aus der Veräußerung eigener Anteile werden ergebniswirksam verbucht.

Nach IFRS werden eigene Anteile nicht als Wertpapiere des Umlaufvermögens aktiviert, sondern führen zu einer Kürzung des Eigenkapitals. Die eigenen Anteile werden mit ihren Anschaffungskosten als Korrekturposten vom Grundkapital bzw. von der Kapitalrücklage abgesetzt. Realisierte Gewinne oder Verluste haben keinen Ergebniseffekt, sondern werden netto nach Steuern mit der Kapitalrücklage verrechnet.

Köln, 1. März 2005
Der Vorstand

Konzern-Jahresabschluss 2004 nach IFRS

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben die von der OnVista AG, Köln, aufgestellte konsolidierte Bilanz und die zugehörige konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung sowie Anhangangaben (Konzernabschluss) für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2004 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den internationalen Rechnungslegungsgrundsätzen (International Financial Reporting Standards – IFRS) liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den IFRS entspricht.

Wir haben unsere Konzern-Abschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung und unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlausagen ist. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet. Nach unserer Überzeugung stellt der oben genannte Konzernabschluss die Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2004 sowie dessen Ertragslage und Zahlungsströme für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2004 in Übereinstimmung mit den IFRS in allen wesentlichen Belangen angemessen dar.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den vom Vorstand aufgestellten Konzern-Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2004 erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzern-Lagebericht zusammen mit den übrigen Angaben des Konzernabschlusses insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzern-Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2004 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzern-Lageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Köln, den 1. März 2005

PwC Deutsche Revision
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Pollmann)
Wirtschaftsprüfer

(ppa. van Delden)
Wirtschaftsprüfer

Finanzkalender 2005

Jahres-Pressekonferenz und Analystenkonferenz	6. April 2005
Quartalsbericht 1/2005	12. Mai 2005
Hauptversammlung 2005	14. Juni 2005
Quartalsbericht 2/2005	11. August 2005
Quartalsbericht 3/2005	14. November 2005

AG-Jahresabschluss nach HGB

Den Einzelabschluss nach HGB senden wir Ihnen gerne zu.
Bitte richten Sie Ihre Anfrage an den unten genannten Ansprechpartner.

Informationen zum Unternehmen

Web:

www.onvista-group.de

Ansprechpartner:

Anja Seipp, Head of Public and Investor Relations
Tel.: +49 (0) 22 03/91 46-306
Fax: +49 (0) 22 03/180 640
eMail: ir@onvista.de

Impressum

Herausgeber:

OnVista AG
Sophienstr. 3
51149 Köln
Tel.: +49 (0) 22 03/91 46-0
Fax: +49 (0) 22 03/180 640
eMail: info@onvista.de
Web: www.onvista-group.de

Konzeption und Inhalt: OnVista AG, Köln
Redaktion: OnVista AG, Köln
Finanz:Dialog GmbH, Düsseldorf
Gestaltung: Esser, Franke & Partner GmbH, Düsseldorf
Druck: Schotte GmbH & Co KG, Krefeld

Redaktionsschluss: 11. März 2005
OnVista ist eine Marke der OnVista Media GmbH.



OnVista AG

Sophienstr. 3
51149 Köln

Tel.: +49 (0) 22 03/91 46-0

Fax: +49 (0) 22 03/180 640

eMail: ir@onvista.de

Web: www.onvista-group.de

Vorstand

Fritz Oidtmann

Michael W. Schwetje

Aufsichtsrat

Dr. Paul-Bernhard Kallen (Vorsitzender)

Dr. Johannes Meier

Prof. Dr. Bernhard Schwetzler