

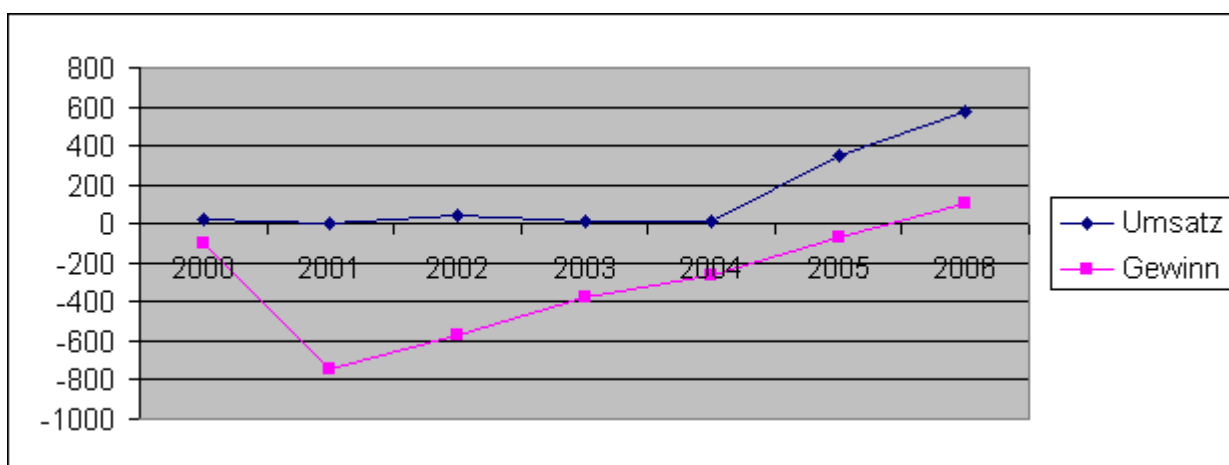
# Lagebericht 31.12.2006

## Zusammenfassung:

Die messbare wirtschaftliche Lage der Gesellschaft im Geschäftsjahr 2006 hat sich - wie schon im Vorjahr – erneut stark verbessert (Umsatz; Gewinn).

### TCU AG

	2000	2001	2002	2003	2004*	2005*	2006*	Zuwachs
Umsatz	23	5	46	16	17	350	<b>573</b>	164%
Gewinn	-97	-745	-569	-377	-268	-67	<b>+108**</b>	



*\*alle Zahlen ab 2004 untestiert und vorläufig, \*\* EBIT DA*

## 2006:

Das Jahr 2006 war weiterhin geprägt durch eine seit Mai 2005 gute Auftragslage im 3rd-Party Software Development-Bereich. Diese Aufträge hat die Gesellschaft erfolgreich ausgeführt und konnte Umsätze durch Entwicklung, Design, Beratung, Betreuung, Wartung- und Support erzielen.

Ein Entwicklungsergebnis für die Auftraggeber war die Peer to Peer TV Technologie „Cybersky“ (vormals cybertelly.com). Diese ermöglicht IPTV ohne Traffic-Kosten für den Broadcaster und wurde erfolgreich überwiegend durch die TCUAG zur Marktreife entwickelt. Diese Peer-to-Peer-TV Technologie wurde zwar grundsätzlich als legal anerkannt und ist z.B. in Joost, Babelgum, pplive, etc. millionenfach im Einsatz.

Laut Urteil des OLG Hamburg (Kläger Premiere), ist es jedoch sowohl der Gesellschaft als auch den Vorständen privat verboten diese Technologie wirtschaftlich zu verwerten, da angeblich mit illegalen Anwendungsmöglichkeiten geworben wurde. Gegen das Urteil wurde die Revision beim BGH zugelassen und im April 2007 durch den Vorstand Ciburski privat auch eingelegt.

## TVOON:

1. Auch in 2006 standen der Gesellschaft keine ausreichenden Mittel für ein größeres Relaunch der Software oder eine Anpassung an DVB-T oder andere Markttrends zur

Verfügung. Die Gesellschaft mußte daher mitansehen, wie der ehemalige Vorsprung im Bereich MediaCenter aus dem Jahr 2001 verloren wurde. Zwecks Abverkauf der TV/PV Hardware-Vernetzung wurde Ende 2006 eine reine Treiber-Software entwickelt, die alle am Markt befindlichen MediaCenter unterstützen kann. Damit ist der Hardware-Verkauf unabhängig von der pflegeintensiven MediaCenter Software. Die hierzu eingestellten Mitarbeiter werden aber auch im Laufe des Folgejahres das MediaCenter TVOON überarbeiten (Relaunch) und die neuen IPTV Funktionen der Auftragsentwicklungen einbauen.

Die Gesellschaft hätte nach Beendigung der Broadband TV Produkt-Entwicklungen in 2006 bezüglich des Produktes TVOON (MediaCenter & Werbeblocker) entweder die Möglichkeit, die führende Softwarearchitektur fertigzustellen und weiterzubetreiben. Diese ist sehr breit und zukunftsfruchtig konzipiert (integriertes Software-Management, Sprachsteuerung, Infrarot-Steuerung, Home-Automatisierung, etc.) oder die bereits erarbeiteten Module in Einzelteile zu zerlegen und sich auf die Vermarktung dieser Module als eigenständige Plugins für andere MediaCenter zu konzentrieren.

Wahrscheinlich wird die zweite Variante gewählt und um Schnittstellen für die überaus erfolgreichen Projekte der Auftragsentwicklung ergänzt. Somit könnte sich TVOON quasi an den Erfolg dieser 3rd-Party-Projekte anhängen, **mit denen immerhin 1,5% des deutschen Webtraffics erzeugt werden und die bereits in den Top100 (nach Leistungswerten) und Top300 (nach Alexa.com Ranking) der deutschen Websites zu finden sind.**

Die Umsatz- und Gewinn-Erwartungen für 2007 lassen es denkbar erscheinen, daß ausreichende Überschüsse erzielt werden können, um auch die bislang nicht umgesetzten Assets aus eigener Kraft umzusetzen (Schadensersatzforderung, Relaunch TVOON MediaCenter, etc.).

Die wesentlichen Assets der Gesellschaft konnten bislang wirtschaftlich nämlich noch nicht verwertet werden. Die Mittel, diese Assets kurzfristig in Umsätze zu wandeln, fehlten der Gesellschaft bislang.

Um diese Mittel durch weitere Kapitalerhöhungen erlangen zu können, müsste zunächst eine weitere HV entsprechende Beschlüsse fassen, da die Vorrats-Beschlüsse zum genehmigten Kapital abgelaufen sind.

#### **Hauptversammlung:**

Die Gesellschaft war aufgrund der über viele Monate verzögerten Testatprüfung nicht in der Lage eine Hauptversammlung einzuberufen, dort eine Kapitalerhöhung zu beschliessen und somit die Nutzung der Assets durch eine Kapitalerhöhung zu erreichen. Wie bereits geschildert, wurden diese Schritte jetzt aus eigener Kraft (Umsätze, CashFlow) begonnen, da die wirtschaftliche Lageverbesserung Anfang 2007 hierzu Gelegenheit bot.

#### **Presse; Marketing**

Die TCU AG hat auch im Jahr 2006 keine nennenswerte Pressearbeit oder Werbemaßnahmen betrieben und war auch nicht mehr Thema der öffentlichen Berichterstattung. Eine Änderung ist nicht geplant.

## **Vertrieb-TVOON-Media Center 2006:**

Die Gesellschaft hat in 2006 keine Vertriebschancen für die Software gehabt und alle werblichen Aktivitäten eingestellt. Dies soll bis zum Relaunch Mitte 2007 so bleiben.

TVOON-Hardware: Die vom MC unabhängigen Hardware-Treiber wurden Anfang 2007 fertiggestellt. Nun kann unabhängig von der Software die Hardware als Einzel-TV-PC Vernetzung beworben und vertrieben werden. Hiermit wurde im April 2007 begonnen.

Fehlende Investitionsmöglichkeiten:

Die finanziellen Spielräume der Gesellschaft haben keinerlei Investitionen in neue Geschäftsfelder oder Produkte in 2006 erlaubt. Ebenso keinerlei Vertriebsmaßnahmen, Anzeigen oder übliche Messeauftritte. Ohne Anzeigen sind jedoch heutzutage auch keine positiven Berichte in Fachzeitschriften zu erwarten. Auf die bislang umfangreiche Presseberichterstattung der FernsehFee kann sich eine börsennotierte Aktiengesellschaft im Gegensatz zu zwei jungen Gründern nicht verlassen. Von einer solchen Gesellschaft wird von den meisten Redakteuren mehr oder weniger unverblümt auch eine Anzeigenschaltung erwartet. Im günstigsten Fall unterbleiben einfach Berichte.

Die Gesellschaft wird sich auch mittelfristig, also für die nächsten 1 bis 2 Jahre auf die Sicherung des Bestandes ihrer Assets konzentrieren und beschränken müssen.

Die beiden wichtigsten Projekte im Berichtszeitraum (Breitband-P2P-TV , IPTV) hat der Vorstand daher privat mit ausländischen Investoren entwickelt und die TCU AG mit Software-Entwicklungen beauftragt. Die Verbundenheit mit TC seitens des Vorstandes zeigt sich auch daran, dass beide Vorstandsmitgliedern seit 4 Jahren ohne Gehalt arbeiten und die Gesellschaft wiederholt mit Darlehn gestützt haben. Ab März 2007 endet der Gehaltsverzicht, da sich die Lage gebessert hat.

## **Fortbestandsprognose:**

Die Auftraggeber der IPTV Projekte hatten abermals in 2006 bereits die zu erwartenden Entwicklungskosten für das gesamte Jahr vorab überwiesen. Mittlerweile tragen sich die Projekte wirtschaftlich selbstständig und die AG generiert Umsätze aus Wartungs- und Supportaufträgen.

Die Gesellschaft hat die in sie gesetzten Erwartungen erfüllt und die Entwicklungsziele erreicht. Aufträge wurden keine abgezogen oder an Dritte vergeben. Vielmehr ist es gelungen, trotz Weitergabe eines Teils der Software-Arbeiten ins osteuropäische Ausland, eine schlagkräftige und hochkompetente Entwicklungs-Mannschaft aufzubauen, die allen Produkten der Gesellschaft zu Gute kommt und eine gute Ausgangslage für die Akquise von weiteren Aufträgen darstellt

Bis zur nächsten Kapitalerhöhung (eine Genehmigung ist nötig auf der nächsten HV) konzentriert sich die Gesellschaft auf die Absicherung des Erreichten, die teilweise Geltendmachung von Rechten & Lizenzen (Schadensersatz RTL, diverse Patentverletzter PVR) und nimmt ansonsten eine Holdingfunktion für Technologie- und Patentwerte ein, jedoch keinerlei größeren aktive eigene Investments in neue Technologien oder Rechtsgebiete.

Keines der Assets der Gesellschaft verspricht kurzfristige Umsätze oder Erträge. Wohl aber langfristige.

Daher wurde in 2006 zudem dafür gesorgt, daß die Gesellschaft von der Kostenseite weiter einspart. Diese Sparmaßnahmen wurden Ende 2006 beendet.

### **1. Asset Schadensersatz:**

Mittelfristig ist der Schadensersatzanspruch gegen RTL als größter Aktivposten zu nennen, dessen Bezifferung in 2006 wieder fortgesetzt wurde, dem Grunde nach aber bereits vom OLG Köln anerkannt wurde, nachdem vor dem BGH obsiegt wurde. Die Höhe des Schadensersatzes wurde bislang noch nicht abschließend beziffert, übersteigt nach den Erwartungen des Vorstandes aber die eingebuchte Höhe von 0,7 Mio.€. Im seinerzeitigen Gutachten wurde eine Höhe von bis zu 5 Mio. € genannt. Durch die knappen Finanzmittel war die Fähigkeit der Gesellschaft eine Bezifferungsklage zu erarbeiten und zu erheben jedoch ebenfalls eingeschränkt. Mit der Einreichung der Klage wird nun Mitte 2007 gerechnet.

### **2. Klagemöglichkeit gegen Patentverletzer**

Das in die Gesellschaft eingebrachte Basispatent wird von vielen namhaften Unternehmen verletzt. Eine Klage gegen die Premiere AG wurde im Jahr 2004 begonnen, hat sich aber aufgrund der Menge der verkauften Boxen (4 Mio. Stück d-Boxen) im Streitwert (5€/Box) als für die Gesellschaft nicht handelbar erwiesen, jedenfalls nicht ohne Prozesskostenfinanzierer. Es gibt im deutschen UE-Markt noch ca. 10 weitere Patentverletzer ähnlicher Größenordnung, jedoch wurden bislang keine Investoren gefunden, die solche Klagen mitfinanzieren. Derzeit kann die Gesellschaft abmahnen: Nach formal offengelegter Kenntniserlangung beginnen jedoch Fristen (3 Jahre) für die gerichtliche Geltendmachung von Patentlizenzen. Aufgrund der verbesserten Liquiditätslage konnte dieses „Lizenzgeschäftsfeld“ Ende 2006 systematisch erschlossen werden. Erste Ergebnisse stehen noch aus, da die formalen Schritte langwierig sind.

### **3. TVOON**

Diese iTV- und Media Center Plattform wurde bislang über 200.000 mal aus dem Internet geladen und war lange Zeit markt- und technisch führend. Mittlerweile sind drei Mitbewerber vorbeigezogen. Die hochgradig innovative Architektur (Sprachsteuerung, Software-Manager) macht TVOON jedoch weiterhin zu einer Software mit viel Potential. Die Adressdatenbank umfasst 50.000 User. Um dieses Potential zu nutzen, müssen jedoch feste Planstellen für Support, Weiterentwicklung und neue Features vorgehalten werden. Hier fehlte es an einem klaren Finanzierungskonzept aufgrund der unzureichenden letzten Kapitalerhöhung im November 2004. Ein Relaunch ist nun Mitte 2007 geplant.

### **4. Werbesignal-Server**

TC besitzt weltweit den einzigen Server im Internet, der in Echtzeit Werbesignale erzeugen kann. Die Nachfrage nach werbefreien TV-Anwendungen oder Werbe-Ersatzanwendungen in Hotel, Gastronomie, Banken, Altenheimen (0190er!), Krankenhäusern oder Sportstudios (Ersatz der Werbung mit Sport-Werbung) ist ungebrochen hoch und tendenziell steigend. Hierzu ist ein solcher Server Grundvoraussetzung. Die bisher eingetroffenen zahlreichen Aufträge wurden nicht

bearbeitet, da sich die Gesellschaft auf lukrativere Geschäftsfelder focusiert hat. Es haben sich aber Open-Source-Projekte rund um das Signal gebildet, die bereits zu einer set top box Software mit Werbeausblendung geführt haben.

## **5. Microdollar.org**

Eine großflächige aktive Vermarktung und Bewerbung des Micropayment-Systems MICRODOLLAR fand bislang nie statt. Trotzdem erfreut sich das System steigender Beliebtheit und führt insbesondere in der 2. Jahreshälfte 2005 zu nennenswerten Umsätzen. Grund hierfür: Einige der IPTV-Projekte ([www.Cybertivi.com](http://www.Cybertivi.com)), in denen TC als Entwickler arbeitet, verwenden dieses Bezahlverfahren neben Paypal. Damit hat [www.Microdollar.org](http://www.Microdollar.org) auch die Praxistauglichkeit für täglich große Transaktionsmengen unter Beweis gestellt.

## **6. Vorstand & KnowHow:**

Der Vorstand hat in 2006 neue Offshore-Development-Projekte aquirieren können und unsere Gesellschaft wurde als Lead-Development Team für einige Projekte ausgewählt. Neue Assets für die neuen Märkte Breitband-TV / IPTV werden auf diese Weise für die Gesellschaft jedoch nicht erarbeitet. Dennoch baut sich aufgrund der Beteiligung an diesen zukunftsweisenden Projekten entsprechend weltweit einmaliges Know-How und Spezialisten-Kompetenz auf, die für zukünftige Folgeprojekte genutzt werden kann. Zudem erhält die Gesellschaft exklusiven Zugang zu Vermarktungsmöglichkeiten im Bereich Online Video Ads (ca. 1 Mio. Ad-Flächen/Monat).

### **Zusammenfassung:**

Die Gesellschaft hat nach Meinung des Vorstandes weiterhin große Chancen, die gehaltenen Assets gewinnbringend umzusetzen. Die Mitarbeiter von TC haben sehr anspruchsvolle Projekte erfolgreich entwickelt und umgesetzt. Der monatliche Break-Even dieser Projekte wurde erreicht. Folgeentwicklungsaufträge für TC in 2007 sind nicht ausgeschlossen, hierzu liegen bereits Investorenanfragen bei den Auftraggebern vor. Die Verfügbarkeit der Mittel aus dem Schadensersatz gegen RTL wird mittelfristig erwartet.

Der Vorstand, im April 2007

*Petra Bauersachs, Guido Ciburski*