



**6-MONATSBERICHT 2004 beate uhse**

## KURZÜBERSICHT

Mio. EUR		6 Monate 30.06.2003	6 Monate 30.06.2004	Abw. %
<b>Umsatzentwicklung</b>				
Einzelhandel		33,6	39,5	17,5
Versandhandel		55,1	59,0	7,1
Großhandel		28,6	28,3	-0,9
Entertainment		11,2	8,8	-21,1
Holding Services		-	-	-
<b>Umsatz total</b>		<b>128,6</b>	<b>135,7</b>	<b>5,5</b>
Auslandsanteil des Umsatzes	%	52,2	55,2	-
<b>Ertragslage</b>				
EBITDA		14,3	14,6	2,3
EBIT		9,6	9,8	2,0
EBT		8,5	8,6	1,3
Periodenüberschuss		4,7	6,2	31,6
<b>Weitere Ertragskennziffern</b>				
Umsatzrendite vor Steuern	%	6,6	6,3	-
Umsatzrendite nach Steuern	%	3,6	4,6	-
Eigenkapitalrentabilität	%	7,5	8,9	-
Rohertragsmarge	%	67,4	72,0	-
<b>Finanzlage</b>				
Brutto Cash Flow		9,4	11,1	18,1
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit		8,7	-0,3	-
Investitionen		5,0	6,3	25,7
Abschreibungen		4,6	4,9	6,2
Abgeflossene Dividende		4,7	4,7	-0,9
<b>Vermögens- und Kapitalstruktur (per 31.12.2003)</b>				
Bilanzsumme		181,2	176,8	-2,4
Eigenkapital		67,8	69,3	2,2
Eigenkapitalquote	%	37,4	39,2	-
Anlagevermögen		77,9	83,3	7,0
Umlaufvermögen		96,2	87,3	-9,3
<b>Sonstige Angaben</b>				
Mitarbeiter	absolut	1.292	1.463	13,2
Personalaufwand		22,3	24,5	10,1
Materialaufwand		46,6	47,0	0,7
Sonstiger Aufwand		49,8	58,6	17,7
<b>Aktien</b>				
Anzahl der Aktien	Stück	47.323.696	47.323.696	-
Schlusskurs	EUR	10,36	11,09	7,0
Höchstkurs	EUR	11,20	13,02	16,3
Tiefstkurs	EUR	9,30	10,50	12,9
Ergebnis je Aktie	EUR	0,10	0,13	30,7
Cash Flow je Aktie	EUR	0,20	0,24	19,8

## VORWORT DES VORSTANDES

Sehr geehrte Damen und Herren,  
sehr geehrte Aktionäre,

wie Sie wissen, gehört das 2. Quartal aus saisonalen Gründen zu den schwächeren. Auch 2004 hat sich dies bestätigt. Dennoch trugen alle Profit-Center im 2. Quartal und somit auch im 1. Halbjahr zu einer positiven Umsatz- und Ergebnisentwicklung bei, so dass unser Konzern weiter wuchs. Besondere Freude machte uns die Ertragsentwicklung auf Basis des Nach-Steuer-Gewinns. Hier erreichten wir ein Plus von 32 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert. Allerdings erfüllten der Großhandel und das Entertainment unsere Erwartungen nicht voll. Der Umzug in unser neues Zentrallager Almere hat sich um 8 Monate verzögert. Somit waren auch die Arbeitsprozesse im 2. Quartal noch nicht soweit optimiert, dass die logistischen Prozesse reibungslos funktionierten. Das hatte neben einem Umsatzrückgang auch erhöhte Kosten zur Folge. Die starke Reglementierung im Internet-Geschäft und die anhaltende Dialer-Problematik waren die Ursache für einen Umsatzrückgang im Profit-Center Entertainment. Die Beate Uhse New Media hat aus der Not eine Tugend gemacht und den Online-Kunden verstärkt Alternativen im Zahlungsverkehr angeboten. Diese sind dabei, sich immer besser zu etablieren, konnten aber die Rückgänge durch den Vertrauensverlust in die Dialer-Technologie nicht voll auffangen.

Wir sind jedoch sicher, dass der eingeschlagene Weg für den Beate Uhse Konzern der Richtige ist. Der Großhandel wird dem Gesamtkonzern intern und extern als internationale Drehscheibe von Warenbewegungen dienen. Die zeitoptimierte Belieferung der eigenen Shops und der Drittanbieter, die Bündelung der Einkaufsmacht des gesamten Konzerns und die starke Bindung von internationalen Produzenten an den Vertriebspartner Scala bergen für die Zukunft ein riesiges Potential. Der Großhandel übernimmt zukünftig eine der zentralsten Rollen im Konzern.

### MAE B.

Die junge Dame entwickelt sich prächtig! Nach den beiden Shops in Hamburg haben wir Ende Juli 2004 einen weiteren Shop-in-Shop im Karstadt-Warenhaus am Herrmanns-Platz in Berlin eröffnet. Die Berlinerinnen nehmen den neuen Shop und die Waren sehr offen und selbstbewusst an. Zu den Kunden zählen Frauen und Paare der unterschiedlichsten Kulturen und Altersschichten. Anfang August eröffneten wir bereits den 4. Mae B. Shop, diesmal als Shop-in-Shop in einem Karstadt-Warenhaus im Zentrum von Frankfurt.

### INVESTOR RELATIONS

Besonders gefreut hat uns die positive Resonanz auf unsere Investor Relations Arbeit der vergangenen Monate. Es hat sich gezeigt, dass es richtig ist, die Finanzkommunikation zur „Chef-Sache“ zu erklären. Der Finanzvorstand der Beate Uhse AG kümmert sich persönlich intensiv um die Kontakte zu Investoren und Analysten. Wir haben in den vergangenen Jahren viel getan, um das Unternehmen offen und klar in der Öffentlichkeit darzustellen. Die ersten Früchte dieser Arbeit ernten wir jetzt: So bescheinigte das Wirtschaftsmagazin Capital der Beate Uhse AG in seiner Investor Relations Untersuchung 2004 eine gute und offene Finanzkommunikation. Innerhalb des 50 Unternehmen umfassenden SDAX rückte Beate Uhse von Rang 16 auf Platz 5 vor.

Besonders erfreulich war für die Beate Uhse AG auch das Ergebnis der Corporate Governance Survey 2004 der ergo Kommunikation, Köln. Die Studie bestätigt der Beate Uhse AG mit Platz 24 aller im DAX, MDAX, SDAX und TecDAX gelisteten Unternehmen eine sehr gute und transparente Unternehmensführung. Im SDAX liegt die Corporate Governance Kommunikation der Beate Uhse AG auf Platz 3. Bewertet wurden sowohl die Entsprechenserklärung als auch die DCGK-Darstellung im Geschäftsbericht und im Internet. In diesem Sinne werden wir Sie auch zukünftig offen und fair informieren.

Ihr  
Otto Christian Lindemann  
Vorstandssprecher, CFO

Gerard Cok  
COO



## KONJUNKTUR & MARKT

Die aktuelle Entwicklung erscheint paradox: Die Marktforscher diagnostizieren in Deutschland erneut einen deutlichen Rückgang der Konsumneigung. Gleichzeitig bessert sich die Stimmung in der Wirtschaft nachhaltig und die Deutsche Bundesbank revidiert ihre Wachstumsprognosen für die Gesamtkonjunktur in Deutschland von 1,6 auf 1,8 Prozent nach oben.

Die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) sieht eine deutliche Diskrepanz zwischen den konjunkturellen Erwartungen der Unternehmen und denen der Verbraucher. Auch für die zweite Jahreshälfte seien beim Konsum in Deutschland keine nennenswerten Impulse zu erwarten. Folge: Der Einzelhandelsumsatz im 1. Halbjahr ist um real 1,2 Prozent gesunken. Besonders harte Verluste musste der Versandhandel verkraften, dessen Umsätze um real 6,1 Prozent schrumpften, so das Statistische Bundesamt.

Innerhalb der EU kann der Einzelhandel in der Eurozone nicht mit den Wachstumsraten der neuen Beitrittsländer mithalten. Nach den vorliegenden Zahlen von Eurostat entwickelte sich in der Eurozone der Einzelhandelsabsatz in den ersten fünf Monaten des Jahres recht verhalten, vor allem im Februar und Mai ging er deutlich zurück. Die gesamte EU schaffte ein deutliches Plus dank der guten Entwicklung in den Beitrittsländern, deren Einzelhandelsabsatz zum Teil zweistellig zulegen konnte.

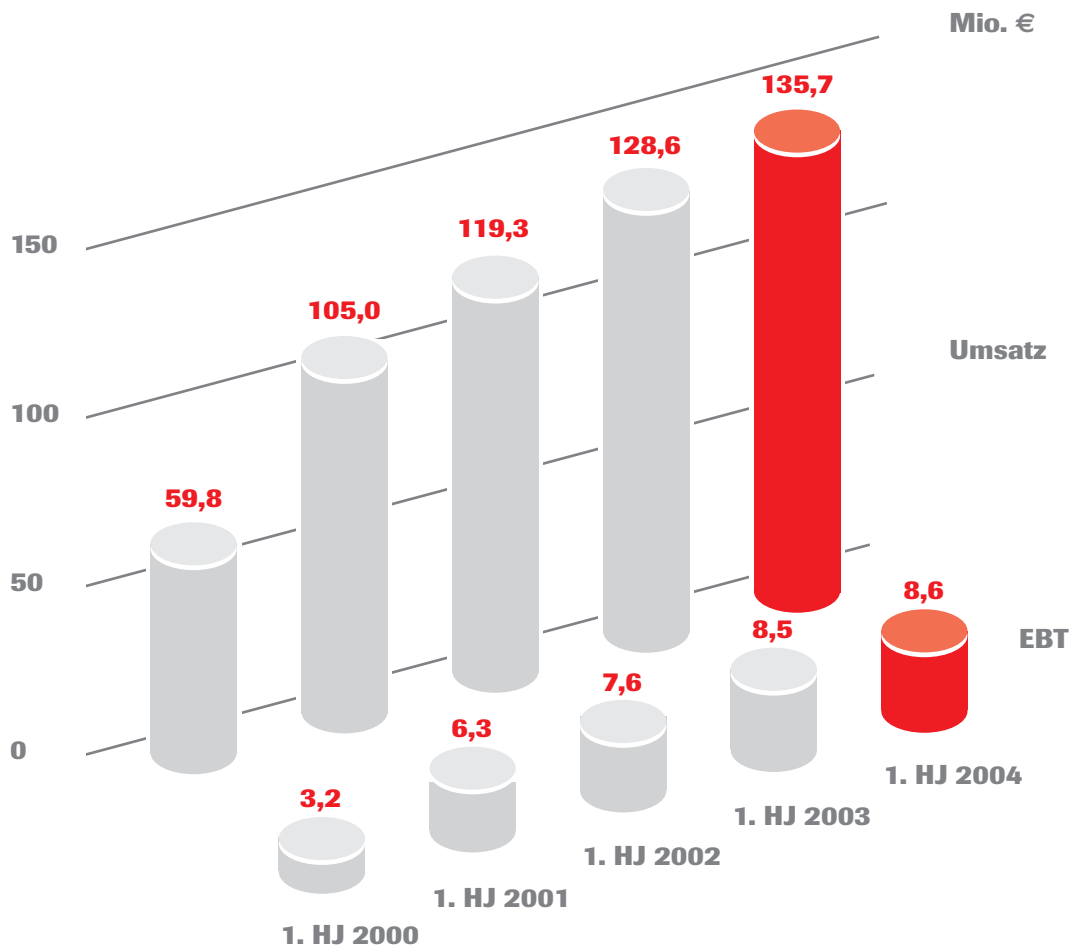
Für die Erotik-Branche bedeutet dies: Keine zusätzlichen Impulse aus der allgemeinen Konsumneigung. Entsprechend wird sich die bestenfalls stabile Entwicklung in Deutschland fortsetzen. Im europäischen Ausland sind die Voraussetzungen länderspezifisch zum Teil etwas besser (Polen, Frankreich), zum Teil aber auch ähnlich schwierig wie in Deutschland (Benelux, Italien).

## UMSATZENTWICKLUNG

Beate Uhse konnte den Umsatz in den ersten sechs Monaten um 7,1 Mio. Euro steigern (plus 5,5 Prozent). Insgesamt erzielte Beate Uhse in den ersten sechs Monaten 47 Prozent des geplanten Jahresumsatzes und liegt damit aufgrund der saisonalen Schwankungen innerhalb des selbst gesteckten Rahmens. Dies gilt insbesondere, weil die Umsatzzahlen des Monats Juni nach den zwei schwächeren Monaten April und Mai wieder an die gute Entwicklung des 1. Quartals anknüpfen. Das 2. Quartal 2004 lag aufgrund des Umzugs des Logistik-Zentrums und der Entwicklung im Deutschen Online-Markt leicht unter dem Vorjahresniveau. Beim Umzug handelt es sich jedoch um Einmal-Effekte und im Bereich Entertainment hat Beate Uhse bereits Maßnahmen eingeleitet.

### UMSATZ NACH PROFIT-CENTERN

Der Einzelhandel behielt sein Wachstumstempo bei. Die Erlöse wuchsen im 1. Halbjahr um 17,5 Prozent, teils auch dank von Akquisitionen (Christine leDuc B.V., Kondomeriet AS) und Neueröffnungen. Die wichtigste Umsatzsäule des Konzerns, der Versandhandel, konnte in den ersten sechs Monaten um 7,1 Prozent oder absolut rund 4,0 Mio. Euro zulegen. Der Großhandel lag auf Vorjahresniveau. Hier kam es aufgrund des Umzugs in das neue Logistik-Center in Almere zu zeitweiligen Problemen bei der Waren-Verfügbarkeit, die aber in der Zwischenzeit weitgehend abgestellt werden konnten. Im 4. Profit-Center Entertainment setzte sich erwartungsgemäß die Entwicklung des 1. Quartals fort. Der Umsatzrückgang von aktuell 21 Prozent wird sich auch im weiteren Jahresverlauf 2004 nicht aufholen lassen. Deshalb liegt der Fokus hier auf der Sicherstellung der Rentabilität.

**UMSATZ- UND EBT-ENTWICKLUNG**

## UMSATZ NACH PROFIT-CENTERN

Mio. EUR	6 Monate 30.06.2003	6 Monate 30.06.2004	Abw. %
Einzelhandel	33,6	39,5	17,5
Versandhandel	55,1	59,0	7,1
Großhandel	28,6	28,3	-0,9
Entertainment	11,2	8,8	-21,1
Holding Services	-	-	-
	<b>128,6</b>	<b>136,7</b>	<b>5,5</b>

## UMSATZ NACH REGIONEN

In dem insgesamt ungünstigen europäischen Konsumklima setzte sich das Wachstum des Beate Uhse Konzerns in den derzeit dynamischsten Märkten Frankreich und England mit Raten von über 30 Prozent fort. Auch Österreich konnte seinen starken Zugewinn behaupten und sogar leicht ausbauen, dank der Erfolge im Versandhandel. Die Umsätze in Deutschland betragen für die ersten sechs Monate 44,8 Prozent des Konzernumsatzes. Die Entwicklung zeigt, dass die Entscheidung für eine starke internationale Expansion absolut richtig war. Insbesondere vor dem Hintergrund der schlechten Entwicklung der deutschen Wirtschaft. In der Folge wuchs der Auslandsumsatz auf 55,2 Prozent.

## UMSATZ NACH REGIONEN

Mio. EUR	6 Monate 30.06.2003	6 Monate 30.06.2004	Abw. %
Deutschland	61,4	60,3	-1,8
Holland	22,0	25,0	13,7
Belgien	8,8	9,1	3,6
Frankreich	9,1	12,0	31,6
England	6,6	8,7	31,9
Österreich	4,2	6,2	46,8
Schweiz	1,1	1,0	-10,9
Skandinavien	6,0	6,2	4,1
Sonst. Europa	5,7	4,4	-21,4
Übrige Regionen	3,6	2,7	-23,9
	<b>128,6</b>	<b>135,7</b>	<b>5,5</b>

## ERTRAGSENTWICKLUNG

Beim Ertrag konnte Beate Uhse zulegen. Auf allen Ebenen der Ertragsrechnung steht nach sechs Monaten 2004 ein Plus gegenüber dem Vergleichszeitraum 2003. Beim Netto-Ergebnis verbuchte Beate Uhse sogar ein Plus von 32 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Trotz der nicht einfachen Umsatzentwicklung wiesen alle Profit-Center positive Ergebniszahlen aus. Bis zum 30. Juni hat Beate Uhse 40 Prozent des für das Gesamtjahr geplanten Vorsteuerergebnisses verbucht, wobei die stärkeren Quartale noch vor uns liegen.

## OPERATIVE ERGEBNISENTWICKLUNG

Der Beate Uhse Konzern konnte im ersten Halbjahr 2004 über alle Profit-Center hinweg die Rohertragsmarge verbessern. Sie stieg - gemessen am Umsatz - von 67,4 Prozent um 4,6 Punkte auf 72,0 Prozent. Der Materialaufwand blieb trotz Umsatzplus auf dem Niveau des Vorjahres. Hauptgrund waren die verbesserten Einkaufsstrukturen und Skaleneffekte aus der Bündelung der Beschaffung. Weitere positive Effekte ergaben sich bei den sonstigen betrieblichen Erträgen durch Währungsgewinne und Verzugszinsen im Versandhandel.

Der Personalaufwand erhöhte sich vorwiegend aufgrund der Übernahme der zweitgrößten niederländischen Ladenkette Christine Le Duc. Ansonsten konnten die Personalkosten weitgehend stabil gehalten werden. Auch bei den Abschreibungen gab es keinen Grund, mit der Kontinuität zu brechen; entsprechend lagen die Aufwendungen dafür in einer ähnlichen Größenordnung wie

**EBT**

Mio. EUR	6 Monate 30.06.2003	6 Monate 30.06.2004	Abw. %
Einzelhandel	1,7	2,1	23,5
Versandhandel	5,0	5,3	6,8
Großhandel	4,5	2,5	-44,9
Entertainment	1,5	0,9	-40,2
Holding Services	-4,2	-2,2	47,5
	<b>8,5</b>	<b>8,6</b>	<b>1,3</b>

**EBIT**

Mio. EUR	6 Monate 30.06.2003	6 Monate 30.06.2004	Abw. %
Einzelhandel	2,1	2,6	23,8
Versandhandel	5,2	5,5	5,6
Großhandel	4,8	2,8	-41,8
Entertainment	1,5	0,9	-40,1
Holding Services	-4,0	-2,0	-50,2
	<b>9,6</b>	<b>9,8</b>	<b>2,0</b>

**EBITDA**

Mio. EUR	6 Monate 31.06.2003	6 Monate 31.06.2004	Abw. %
Einzelhandel	4,3	4,6	7,6
Versandhandel	6,0	6,0	-0,1
Großhandel	5,7	4,3	-24,4
Entertainment	1,8	1,3	-28,0
Holding Services	-3,5	-1,6	54,4
	<b>14,3</b>	<b>14,6</b>	<b>2,3</b>

2003. Wiederum leicht gesteigert wurde der sonstige betriebliche Aufwand aufgrund verstärkter Versandhandelswerbung in den wichtigsten europäischen Ländermärkten. Per Saldo errechnet sich so ein Konzern-EBIT von 9,8 Mio. Euro per 30. Juni 2004 und ein EBIT von 2,6 Mio. Euro für das 2. Quartal 2004. Das EBT lag bei 8,6 Mio. Euro für den gleichen Zeitraum und bei 2,0 Mio. Euro für das 2. Quartal 2004.

**NETTO-ERGEBNIS**

Das Vorsteuerergebnis für die ersten sechs Monate ist etwas weniger stark gewachsen als die rein operativen Ertragskennzahlen EBITDA und EBIT. Besonders erfreulich entwickelte sich das Nach-Steuer-Ergebnis. Dank der Nutzung von Verlustvorträgen in einzelnen Tochtergesellschaften konnte die Steuerquote auf 21,8 Prozent im 2. Quartal und 28,2 Prozent im 1. Halbjahr verbessert werden. In Folge wuchs der Nach-Steuer-Gewinn um 32 Prozent auf 6,2 Mio. Euro. Damit erzielte Beate Uhse in den ersten sechs Monaten ein Netto-Ergebnis in der Größenordnung von 65,1 Prozent des Gesamt-Jahresüberschusses 2003.

**ENTWICKLUNG DER VERMÖGENS- UND FINANZLAGE**

Der Beate Uhse Konzern konnte die Bilanz zum 30. Juni 2004 um 4,4 Mio. Euro gegenüber dem 31. Dezember 2003 verkürzen. Noch deutlicher war der Unterschied zur Bilanz nach drei Monaten 2004 mit einer absolut um 10,1 Mio. Euro geringeren Bilanzsumme. Hauptgrund ist das optimierte Umlaufvermögen.

**AKTIVA**

Gestiegen ist das Anlagevermögen im Vergleich zum 31. Dezember 2003. Wichtigster Faktor für das Plus, das zu einem Anteil des Anlagevermögens von 47,1 Prozent an der Bilanzsumme führte, sind die höheren Finanzanlagen und speziell die Anteile an den assoziierten Unternehmen.

Im Umlaufvermögen wirkte sich aus, dass die Beate Uhse AG wie auf der Hauptversammlung angekündigt, den Bestand ihrer eigenen Anteile reduziert hat. Gleichzeitig konnte durch das Ende 2003 weiter optimierte Cash-Management die im Unternehmen gebundene Liquidität auf 6,1 Mio. Euro begrenzt werden. Der Anteil des Umlaufvermögens an der Bilanz ging entsprechend von 53,1 auf 49,4 Prozent zurück.

### EIGENKAPITAL

Das Eigenkapital im Beate Uhse Konzern wuchs per Saldo um 2,2 Prozent oder 1,5 Mio. Euro. Maßgeblich für die positive Entwicklung war die Erhöhung des Bilanzgewinns durch den Periodenüberschuss in Höhe von 6,2 Mio. Euro. Dagegen stand eine Minderung des Eigenkapitals durch die Dividendenausschüttung in Höhe von 4,7 Mio. Euro. Innerhalb des Eigenkapitals verringerten sich die Rücklagen für eigene Anteile zu Gunsten des Bilanzgewinns durch die Abgabe eigener Anteile. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich um 1,8 Prozentpunkte auf 41,0 Prozent.

### FREMDKAPITAL

Die Rückstellungen in der Bilanz gingen um 10,6 Prozent zurück. Die Reduzierung betraf vor allem Steuerrückstellungen. Leicht gegenläufig war die Entwicklung bei Retourenrückstellungen. Um 4,1 Mio. Euro oder 4,2 Prozent senkte Beate Uhse die Verbindlichkeiten. Den erhöhten Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten standen deutlich geringere Lieferantenverbindlichkeiten sowie niedrigere Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber. Beate Uhse berücksichtigt hier die aktuell günstige Zinssituation und nutzt alle Skonto-Möglichkeiten. Insgesamt hat das Fremdkapital zum 30. Juni 2004 einen Anteil von 60,8 Prozent an der Bilanzsumme.

### CASH FLOW UND INVESTITIONEN

Der Beate Uhse Konzern erwirtschaftete in den ersten sechs Monaten 2004 einen Brutto-Cash Flow von 11,1 Mio. Euro (Periodenüberschuss + Abschreibungen +/- Veränderung der langfristigen Rückstellungen). Das ist ein Plus gegenüber dem 1. Halbjahr 2003 von 19,6 Prozent. Der Konzern reduzierte im 1. Halbjahr 2004 die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen deutlich um 7,3 Mio. Euro. Auch die sonstigen Verbindlichkeiten wurden um 2,5 Mio. Euro reduziert.

Beate Uhse hat in der Berichtsperiode 6,3 Mio. Euro investiert. Der saldierte Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit in der Periode lag bei 3,7 Mio. Euro. Im Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit machten sich vor allem die Dividendenauszahlung und die Abgabe der eigenen Anteile neben verschiedenen Umfinanzierungsmaßnahmen im Fremdkapital bemerkbar. Per Saldo steht ein Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit von 2,8 Mio. Euro zu Buche.

### INVESTITIONEN NACH PROFIT-CENTERN

Mio. EUR	6 Monate 30.06.2003	6 Monate 30.06.2004
Einzelhandel	2,8	3,9
Versandhandel	1,1	0,8
Großhandel	0,6	1,1
Entertainment	0,1	0,2
Holding Services	0,4	0,2
	<b>5,0</b>	<b>6,3</b>

### MITARBEITER

Die Zahl der Mitarbeiter stieg im Vergleich zum 1. Quartal 2004 nur leicht um 13 Personen. Die meisten Einstellungen erfolgten hier im Bereich Einzelhandel durch weitere Shop-Eröffnungen. Verglichen mit den Mitarbeiter-Zahlen der Vorjahres-Periode, beschäftigte Beate Uhse überwiegend bedingt durch die Übernahmen von Christine le Duc und Kondomeriet 171 zusätzliche Arbeitnehmer.



**MITARBEITER NACH REGIONEN**

absolut	6 Monate 30.06.2003	6 Monate 30.06.2004
Deutschland	713	745
Holland	344	494
Belgien	31	32
Frankreich	35	40
England	18	24
Österreich	7	13
Skandinavien	85	60
Sonst. Europa	42	38
USA	17	17
	<b>1.292</b>	<b>1.463</b>

**MITARBEITER NACH PROFIT-CENTERN**

absolut	6 Monate 30.06.2003	6 Monate 30.06.2004
Einzelhandel	656	842
Versandhandel	284	274
Großhandel	220	223
Entertainment	87	83
Holding Services	45	41
	<b>1.282</b>	<b>1.463</b>

**AKTIE**

Die Aktie der Beate Uhse AG ist im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet. Beate Uhse ist Mitglied im SDAX, Classic All Share und des Branchenindex CDAX Retail.

**PERFORMANCE & LIQUIDITÄT**

Die Beate Uhse Aktie schloss mit einem Kurs von 11,09 Euro zum Ende des 2. Quartals 2004. Der Höchstkurs notierte im 1. Halbjahr bei 13,02 Euro, der Tiefstkurs bei 10,50 Euro. Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen (Xetra und FWB) betrug im 1. Halbjahr 8.454 Stücke.

**KURSENTWICKLUNG**

		6 Monate 30.06.2003	6 Monate 30.06.2004
Eröffnung	EUR	11,19	13,00
Schluss	EUR	10,36	11,09
Hoch	EUR	11,20	13,02
Tief	EUR	9,30	10,50
Durchschnitt	EUR	10,10	11,67
Entwicklung	%	-7,40	-15,10

Basis: Xetra / FWB

Wie bereits im Rahmen der Hauptversammlung 2004 vom Vorstand dargestellt, gab die Beate Uhse AG zum Ende des 1. Halbjahres 2004 eigene Anteile (476.000 Stück) außerbörslich zum Preis von insgesamt 5,7 Mio. Euro ab, die im Rahmen des Aktienrückkaufs Ende 2003 erworben wurden. 73.450 Stück wurden bereits vor der Hauptversammlung 2004 zum Preis von EUR 870.520,00 über die Börse verkauft.

**INDEX-GEWICHTUNG**

Die Marktkapitalisierung des Beate Uhse Konzerns betrug zum Stichtag 30. Juni 2004 insgesamt 521,03 Mio. Euro und auf Free Float-Basis 181,11 Mio. Euro. Die Gewichtung im SDAX sank von 2,90 Prozent zum Ende des 1. Quartals 2004 auf 2,75 Prozent.

## KENNZAHLEN ZUR BEATE UHSE AKTIE

		6 Monate 30.06.2003	6 Monate 30.06.2004
Grundkapital	Stücke	47.323.696	47.323.696
Gewichtung im SDAX	%	3,88	2,75
Marktkapitalisierung	EUR	487,1	521,0
Marktkapitalisierung Free Float	EUR	169,3	181,11
Ø Umsatz / Tag	Stücke	50.012	8.454
Ø Umsatz / Tag	EUR	505.009	100.223

Basis: Dt. Börse / Bloomberg

## PROFIT-CENTER

### EINZELHANDEL

Der Beate Uhse Einzelhandel setzt seine internationale Expansion fort. Kurz nach Abschluss des 2. Quartals eröffnete der Beate Uhse Konzern in Polen seine dritte Filiale, dieses mal im Zentrum von Poznan. Zwei weitere folgen in den kommenden Wochen in Warschau und Katowice. Die Ausstattung und das Warenangebot der rund 100 Quadratmeter großen Läden entsprechen den deutschen Beate Uhse Shops. Die Strategie des internationalen Beate Uhse Einzelhandels sieht vor, das Retail-Konzept in den nächsten 3 bis 5 Jahren über ganz Polen auszuweiten. Jährlich sollen 3 bis 5 Shops eröffnet werden.

Im Juni 2004 kaufte der internationale Beate Uhse Einzelhandel einen bestehenden Erotik-Shop in Amsterdam. Der Shop wird Anfang 2005 auf das Beate Uhse Shop-Design umgestellt und nimmt mit seiner hervorragenden Lage am Eingang zum weltberühmten Rotlicht-Bezirk von Amsterdam eine außergewöhnlich öffentlichkeitswirksame Stellung ein. In Antwerpen, Belgien, eröffnete im zweiten Quartal der erste Fachmarkt. In den kommenden beiden Jahren sind 5 weitere Shops dieses Konzeptes in Belgien geplant. Auch in Frankreich soll das Fachmarkt-Konzept demnächst an den Start gehen.

Der deutsche Beate Uhse Einzelhandel setzte die positive Entwicklung des 1. Quartals fort. Umsatz und Ergebnis lagen erneut leicht über den Planungen. Besonders erfreulich war die Entwicklung der Bestandsfilialen, die trotz des immer noch verhaltenen Konsumklimas in Deutschland ein leichtes Plus im Gesamtumsatz erzielten. Die gute Entwicklung gegen den Trend ist das Ergebnis der fortlaufenden Analyse und Optimierung des Filialnetzes und der Standorte. Beate Uhse trennt sich sehr konsequent von Objekten, die die Profitabilitäts-Kriterien nicht erfüllen. So wurden im 1. Halbjahr 2004 drei Bestandsfilialen und zwei Lizenz-Geschäfte geschlossen. Einer der Beate Uhse Shops am Frankfurter Flughafen musste wegen Umbaumaßnahmen des Flughafens geschlossen werden. Eröffnet wurden ein Shop am Hochfrequenzstandort Flughafen Stuttgart und zwei neue Lizenz-Shops in Recklinghausen und Krefeld.

Die Umsätze mit Lizenzpartnern entwickelten sich in den ersten sechs Monaten 2004 aufgrund des Ausbaus der Partner-Betreuung, der Optimierung der Sortimentsstruktur und einer Überarbeitung der Rabattstaffelung ebenfalls erfreulich.

Nach dem erfolgreichen Start der Shop-Kette für Frauen und Paare „Mae B.“ im April 2004 in Hamburg wurde im 2. Quartal der bundesweite Ausbau in Berlin (Juli 2004) und Frankfurt (August 2004) fortgesetzt. Für 2004 ist ein weiterer Mae B. Shop-in-Shop in Köln geplant; die Eröffnung der Münchner Niederlassung erfolgt Anfang 2005.

Das Konzept „Mae B.“ wird von Kundinnen, Geschäftspartnern und Investoren überaus positiv bewertet und findet internationale Anerkennung. Beate Uhse erhielt nach den Eröffnungen in Hamburg Anfragen und Angebote aus aller Welt. Darunter auch viele Offerten zur weiteren internationalen Expansion.

Besonders viel versprechend sind die Mae B. Shop-in-Shops. Die Geschäfte liegen klar über den geplanten Umsätzen. Soweit eine erste Tendenz der Monate April bis Juni aussagekräftig ist, sind die Toy-Produkte die beliebteste Warengruppe. Die „Girls best friends“ sind dicht gefolgt von den Dessous. „Wellness“- und „Lustrend“-Produkte folgen als ergänzender Mitnahme-Artikel zu den beiden Hauptwarengruppen. Über den Flag-Ship-Store in Hamburg promotet die Beate Uhse AG verstärkt die junge Marke Mae B. VIP-Abende und diverse Kundenbindungs-Projekte werden im Stand-alone-Shop in der Bleichenbrücke veranstaltet.

## BEATE UHSE SHOPS NACH REGIONEN

### EIGENE SHOPS

	6 Monate 30.06.2003	%	6 Monate 30.06.2004	%
Deutschland	62	51,2	61	38,9
Holland	34	28,1	67	42,7
Belgien	9	7,4	10	6,4
Frankreich	8	6,6	9	5,7
Norwegen	7	5,8	8	5,1
England	1	0,8	2	1,3
	<b>121</b>	<b>100,0</b>	<b>157</b>	<b>100,0</b>

### LIZENZ & FRANCHISE

	6 Monate 30.06.2003	%	6 Monate 30.06.2004	%
Deutschland	52	43,7	53	38,1
Österreich	28	23,5	39	28,1
Schweiz	35	29,4	42	30,2
Norwegen	4	3,4	4	2,9
Italien	-	-	1	0,7
	<b>119</b>	<b>100,0</b>	<b>139</b>	<b>100,0</b>

### BETEILIGUNGEN

	6 Monate 30.06.2003	%	6 Monate 30.06.2004	%
Polen	2	25,0	3	37,5
Italien	6	75,0	5	62,0
	<b>8</b>	<b>100,0</b>	<b>8</b>	<b>100,0</b>

### VERSANDHANDEL

Die Warenumsätze des Versandhandels lagen im 1. Halbjahr 2004 über dem Umsatz des Vorjahreszeitraum.

Frankreich etabliert sich weiterhin als einer der wichtigsten Märkte nach Deutschland. Eine überaus erfreuliche Entwicklung ist auch in Österreich zu verzeichnen.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) lag zum Ende der Periode über dem Vorjahresniveau.

Im ersten Halbjahr 2004 verschickte der Pabo Versand knapp 14 Mio. Kataloge an Kunden in ganz Europa und den USA; das sind rund 10 Prozent mehr als im Vorjahr. Die Nutzung der Bestellmedien (Telefon, Brief, Email) veränderte sich leicht. Besonders erfreulich: Die Bestellungen per Internet steigerten ihren Anteil um 2,7 Prozent-Punkte, Anfragen per Brief reduzierten sich dagegen.

## GROßHANDEL

Der Großhändler Scala B.V. ist im Mai 2004 in das neue Zentrallager in Almere gezogen. Aus dem hochmodernen Logistik-Zentrum wird Scala zukünftig erotische Produkte in die ganze Welt versenden. Die acht monatige Verzögerung des Umzugs belastet die Umsatz- und Ergebnissituation des Großhändlers in 2004 entsprechend. Zukünftig bietet das neue Logistik-Zentrum ein sehr viel größeres Leistungsspektrum im Großhandel, so dass Umsatz- und Ergebnis-Steigerungen in der Zukunft zu erwarten sind. Derzeit werden die Arbeitsabläufe des Lagers weiter optimiert. Dieser Prozess soll bis Ende des Jahres abgeschlossen sein.

Neben der just-in-time Belieferung der konzerneigenen Shops rechnet der Großhandel mit interessanten Wachstumspotentialen durch die optimierte Waren-Logistik, die Stärkung des Vertriebs, den Ausbau der Entwicklung von Eigenprodukten und die enge Zusammenarbeit mit diversen Lieferanten und Produzenten, die ihre Waren im Scala Show-Room präsentieren werden.

Im Juni 2004 zogen die Umsätze nach den etwas schwächeren Monaten April und Mai erfreulich an. Im Ergebnis liegt der deutsche Großhandel im ersten Halbjahr 2004 aufgrund eines geringeren Wareneinsatzes leicht über der Planung. Zudem entwickelten sich die Verkaufskosten und Zinsen positiver als erwartet.

## ENTERTAINMENT

Für den Entertainment-Markt in Deutschland und damit die Beate Uhse New Media GmbH bleibt die Situation schwierig. Neben der Dialer-Problematik wird auch die geplante Weiterleitung der Forderungsausfälle auf 0190-Nummern durch die Deutsche Telekom die Ergebnislage dieses Profit-Centers belasten. Die Höhe der möglichen Forderungsausfälle wird durch die Deutsche Telekom voraussichtlich erst im November 2004 für das erste Halbjahr 2004 gemeldet werden können, was die weitere Planung aller Content-Anbieter erschwert. Als Folge der Weiterberechnung der Forderungsausfälle durch die Telekom ist mit einer Konsolidierung des Online-Marktes zu rechnen, wovon die Beate Uhse New Media mittelfristig profitieren dürfte.

Um der Dialer-Problematik entgegen zu wirken, forciert die Beate Uhse New Media weiterhin ihre Zahlungsalternativen und Abonnement-Systeme und hat damit Erfolg. Kunden nutzen verstärkt die alternativen Beate Uhse Inkassoformen wie Kreditkarte, Lastschrift und Online-Überweisung. Parallel hierzu hat die Beate Uhse New Media ihre Club- und Abo-Systeme weiter mit innovativen Unterhaltungsinhalten verstärkt, um eine möglichst hohe Zahl an langfristigen Kundenbeziehungen aufzubauen.

Neue Wege geht die Beate Uhse New Media mit einer Prepaid-Karte für Online-Erotik. Sie garantiert eine anonyme und sichere Nutzung von erotischen Mehrwertdiensten. Als Vertriebspartner bieten neben den Beate Uhse Shops auch zahlreiche Kioske und Tankstellen der Lekkerland-Tobaccoland Gruppe die Karten zum Verkauf an.

Die in Frankfurt börsennotierte erotic media ag erwirtschaftete in der ersten Jahreshälfte 2004 einen Umsatz von 4,9 Mio. Euro und einen Periodenüberschuss von 813 TEUR. Beate Uhse AG konsolidiert das Ergebnis entsprechend den Beteiligungsverhältnissen anteilig.

Der Sender BEATE-UHSE.TV entwickelt sich weiterhin erfreulich. Den hohen Stellenwert, den der Erotik-Kanal auf der Premiere-Plattform einnimmt, wird durch die stetig wachsende Zahl an Stand-alone-Abonnements deutlich, die im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um gut 20 Prozent zugelegt haben. Zum Herbst rechnet BEATE-UHSE.TV mit einem weiteren Anstieg. In der Geschäftsführung der Beate Uhse TV GmbH & Co. KG wurde im 2. Quartal 2004 ein Wechsel vollzogen. Neben dem aktuellen Geschäftsführer Martin Gastinger wurde die Leitung des TV-Senders durch Andreas Fischer verstärkt.

Die On- und Off-Air-Promotion des Senders wird ab dem 3. Quartal 2004 durch Kooperationen mit der Münchner Verlagsgruppe GeraNova (TV, Sünde, TV Spaß) und der Programmzeitschrift TV Today gestärkt.

**HOLDING SERVICE**

Die Holding Services verbesserte ihr Ergebnis um 2,2 Mio. Euro im Vergleich mit dem selben Zeitraum 2003. Aufwendungen für rechtliche Beratungen und sonstige Kosten für die möglichen Akquisitionen von Penthouse und condomi AG sowie der Verlust aus dem Verkauf eigener Anteile wurden durch positive Effekte aus Buchgewinnen aus dem Verkauf von Anteilen u.a. an der australischen Gallery Global Network, durch Kursgewinne und die gute Entwicklung der operativen Kosten überkompensiert.

**RISIKEN**

Gegenüber den im Lagebericht und Konzernlagebericht im Jahresabschluss 2003 dargestellten Risiken ergaben sich im 1. Halbjahr keine Veränderungen.

**AUSBLICK**

Beate Uhse hat im 1. Halbjahr 2004 gut 47 Prozent des geplanten Gesamtjahresumsatzes verbucht. Das Ziel, die Umsätze im Gesamtjahr um 9,0 Prozent auf 289,6 Mio. zu steigern, ist bei einem derzeitigen Plus von 5,5 Prozent ehrgeizig, aber erreichbar. Ausschlaggebend wird hier die weitere Entwicklung des Großhandels sein.

Auf der Vorsteuerergebnis-Ebene hat der Konzern rund 40 Prozent des Gesamtjahresziels (21,8 Mio. Euro) erreicht. Auch hier hält Beate Uhse an der Planung für das Gesamtjahr fest. Der Konzern geht von einem guten Verlauf des 2. Halbjahres aus, entsprechend des guten Starts in das 3. Quartal.

**INVESTITIONEN UND EINZELPROJEKTE 2004**

Die Investitionen des laufenden Geschäftsjahres fließen schwerpunktmäßig in den Einzelhandel (Startphase der Shop-Kette Mae B; Modernisierung der Ladenkette) und etwa zu gleichen Teilen in den Versand- und Großhandel. Während die Investitionstätigkeit im 1. Quartal noch annähernd auf dem Niveau des Vorjahres lag, investierte der Konzern im 1. Halbjahr 2004 rund 1,3 Mio. Euro mehr als im Vergleichszeitraum 2003, insbesondere im Einzel- und Großhandel.

Die wichtigsten Projekte für die folgenden Monate und Quartale im Jahr 2004 sind:

- Multiplikation des neuen Shop-Konzeptes Mae B. nach dem Startschuss in Hamburg in weiteren deutschen Großstädten
- Projekte zur Neukundengewinnung im Versandhandel in ausgewählten Wachstumsmärkten, wie Deutschland, England, Frankreich
- Sicherstellung eines weitgehend reibungslosen Prozessübergangs im neuen Zentrallager in Almere und sukzessive Verlagerung aller Warenlieferungen in das neue Logistik-Zentrum.
- Neues EDV-System für den Versandhandel

**MARKTENTWICKLUNG**

Insgesamt erwartet Beate Uhse für die Nachfrage im Erotik-Markt eine weitgehend stabile Entwicklung. Die Branche befindet sich in einer Phase der Neuausrichtung; das zeigen die Geschehnisse und neuen Eigentumsverhältnisse bei zahlreichen namhaften Unternehmen der Branche. Daraus resultierende Potentiale könnten sich für Beate Uhse im Jahresverlauf durch geeignete Akquisitionen und neue Beteiligungen erschließen, die bislang nicht in den Planungen berücksichtigt sind.



## ERLÄUTERUNGEN

### BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Der Zwischenbericht wurde nach den Vorschriften des HGB und in Übereinstimmung mit dem DRS 6 erstellt.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften entsprechen denen des letzten Konzernabschlusses zum Geschäftsjahr 2003.

Zur Verbesserung der Klarheit und Lesbarkeit werden in der Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz und Cash Flow-Rechnung des Beate Uhse Konzerns einzelne Posten zusammengefasst.

### KONSOLIDIERUNGSKREIS

Veränderungen im Konsolidierungskreis gab es gegenüber dem Konzernjahresabschluss 2003 nicht.

### SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Eine ausführliche Darstellung und Erläuterung ist im Bericht zum Geschäftsverlauf zu finden.

Eine Veränderung in der Abgrenzung der Segmente bzw. in der Ermittlung der Segmentergebnisse im Vergleich zum 31. Dezember 2003 erfolgte nicht.

### BILANZ (HGB)

<b>Aktiva</b> <b>TEUR</b>	<b>31.12.2003</b>	<b>30.06.2004</b>	<b>Passiva</b> <b>TEUR</b>	<b>31.12.2003</b>	<b>30.06.2004</b>
Immaterielles Anlagevermögen	23.445	24.113	Grundkapital	47.324	47.324
Sachanlagen	26.657	26.043	Rücklage für eigene Anteile	10.279	3.465
Finanzanlagen	27.778	33.173	Gewinnrücklage	3.295	3.295
			Ausgleichsp. Währungsumrechnung	710	779
			Ausgleichsposten Minderheiten	-619	-644
			Bilanzgewinn	6.795	15.052
<b>Anlagevermögen</b>	<b>77.880</b>	<b>83.329</b>	<b>Eigenkapital</b>	<b>67.784</b>	<b>69.271</b>
Vorräte	42.020	41.249	<b>Rückstellungen</b>	<b>17.266</b>	<b>15.442</b>
Forderungen	33.254	34.142	Verbindlichkeiten Kreditinstitute	46.139	52.794
Wertpapiere	12.560	5.792	Schuldscheindarlehen	20.500	19.786
Liquide Mittel	8.343	6.068	Lieferantenverbindlichkeiten	21.010	13.548
			Sonst. Verbindlichkeiten	8.549	5.987
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>96.177</b>	<b>87.296</b>	<b>Verbindlichkeiten</b>	<b>96.198</b>	<b>92.115</b>
RAP	5.288	4.445	RAP	2	5
Aktive latente Steuern	1.905	1.763			
	<b>181.250</b>	<b>176.833</b>		<b>181.250</b>	<b>176.833</b>

**GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB)**

TEUR	Q 2/2003	Q 2/2004	6 Monate	6 Monate	Abw.	Abw.
	1.4.-30.6.03	1.4.-30.6.04	30.06.2003	30.06.2004	TEUR	%
<b>Umsatz</b>	<b>57.192</b>	<b>56.681</b>	<b>128.552</b>	<b>135.674</b>	<b>7.122</b>	<b>5,5</b>
Sonstige Erlöse	2.438	4.624	4.735	9.023	4.288	90,6
<b>Gesamtleistung</b>	<b>59.630</b>	<b>61.305</b>	<b>133.287</b>	<b>144.697</b>	<b>11.410</b>	<b>8,6</b>
Materialaufwand	20.838	19.999	46.645	46.959	314	0,7
Personalaufwand	11.740	12.468	22.266	24.542	2.276	10,2
Abschreibungen	2.473	2.260	4.648	4.845	197	4,2
Sonstiger Aufwand	20.708	24.443	49.794	58.584	8.790	17,7
Beteiligungsergebnis	-445	498	-338	28	366	-108,3
Zinsergebnis	-578	-616	-1.102	-1.184	-82	7,4
<b>Ergebnis vor Steuern (EBT)</b>	<b>2.848</b>	<b>2.017</b>	<b>8.494</b>	<b>8.611</b>	<b>117</b>	<b>1,4</b>
Steuern vom Einkommen/Ertrag	1.426	166	3.178	1.920	-1.258	-39,6
Sonstige Steuern	328	274	644	505	-139	-21,6
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>1.094</b>	<b>1.577</b>	<b>4.672</b>	<b>6.186</b>	<b>1.514</b>	<b>32,4</b>
Gewinnanteil anderer Gesellschafter	262	22	490	13	-477	-97,3
Gewinnvortrag/Verlustvortrag	-4.702	-4.657	313	2.138	1.825	583,1
Veränderung Rücklage eigene Anteile	-	6.060	-	6.813	6.813	
Ausschüttung an Minderheiten	-	-	-	-98	-98	
<b>Bilanzgewinn/Bilanzverlust</b>	<b>-3.346</b>	<b>3.002</b>	<b>5.475</b>	<b>15.052</b>	<b>9.577</b>	<b>174,9</b>

**CASH FLOW (HGB)**

TEUR	Q 2/2003	Q 2/2004	6 Monate	6 Monate
	1.4.-30.6.03	1.4.-30.6.04	30.06.2003	30.06.2004
Periodenüberschuss	1.094	1.577	4.672	6.186
Abschreibungen	2.472	2.260	4.647	4.845
(+/-) Abnahme/Zunahme Aktiva	2.246	8.489	1.067	915
(-/+ ) Abnahme/Zunahme Passiva	-366	-10.639	-2.233	-9.966
Sonstige Berichtigungen	-541	-4.479	525	-2.282
<b>Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>4.905</b>	<b>-2.792</b>	<b>8.678</b>	<b>-302</b>
<b>Cash Flow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-5.421</b>	<b>-1.944</b>	<b>-6.678</b>	<b>-3.653</b>
<b>Cash Flow aus Finanzierung</b>	<b>-5.047</b>	<b>3.430</b>	<b>-5.037</b>	<b>2.817</b>
Veränderung Finanzmittelfond	-5.563	-1.306	-3.037	-1.138
(+/-) Änderung Finanzmittelfond	-205	-1.063	-274	-1.137
Finanzmittelfond Anfang der Periode	16.038	8.437	13.851	8.343
<b>Finanzmittelfond Ende der Periode</b>	<b>10.540</b>	<b>6.068</b>	<b>10.540</b>	<b>6.068</b>

**EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG (HGB)**

TEUR	Eigenkapital			
	Gezeichnetes Kapital	Gewinnrücklage		Bilanzgewinn
		Rücklage für eigene Anteile	Andere Gewinnrücklagen	
<b>Stand 01.01.2003</b>	<b>47.324</b>	<b>3.425</b>	<b>7.920</b>	<b>5.015</b>
<b>Kapitalerhöhung</b>				
Konzernergebnis der Periode				4.672
Währungsänderungen				
Gewinn-/Verlustanteil Minderheiten				490
Verrechnung Geschäfts-/Firmenwert			-2.539	
Entnahme/Einlage Gewinnrücklage				
Dividende				-4.702
Erwerb eigener Anteile				
<b>Stand 30.06.2003</b>	<b>47.324</b>	<b>3.425</b>	<b>5.381</b>	<b>5.475</b>
<b>Stand 01.01.2004</b>	<b>47.324</b>	<b>10.279</b>	<b>3.295</b>	<b>6.795</b>
Konzernergebnis der Periode				6.186
Ausschüttung an Minderheiten				-98
Währungsänderungen				
Gewinn-/Verlustanteile Minderheiten				13
Verrechnung Geschäfts-/Firmenwert				
Entnahme/Einlage Gewinnrücklagen				
Dividende				-4.657
Veränderung Rücklage eigene Anteile		-6.813		6.813
<b>Stand 30.06.2004</b>	<b>47.324</b>	<b>3.465</b>	<b>3.295</b>	<b>15.052</b>

**SEGMENTBERICHT (HGB)**

TEUR	30. Juni 2003					
	Einzelhandel	Versandhandel	Großhandel	Entertainment	Holding	Gesamt
<b>Umsatz</b>	<b>33.625</b>	<b>55.101</b>	<b>28.587</b>	<b>11.239</b>	<b>-</b>	<b>128.552</b>
Betriebsergebnis (EBIT)	2.094	5.161	4.832	1.517	-3.991	9.613
Abschreibungen	2.219	748	916	289	474	4.646
Vermögen	34.033	24.828	31.126	6.386	68.616	164.989
Investitionen in langfristiges Vermögen	2.747	1.101	641	67	422	4.978
Verbindlichkeiten L&L	1.842	5.280	5.822	2.611	656	16.211
Rückstellungen	4.792	4.819	2.271	779	2.738	15.399
Verbindlichkeiten Kreditinstitute	8	19	5.593	19	55.586	61.225
Sonstige Verbindlichkeiten	2.477	4.043	1.125	464	1.727	9.836

Erwirtschaftetes Konzerner Eigenkapital	Ausgleichsposten Währungsumrechnung	Minderheitenkapital Ausgleichsposten Minderheiten	Eigenkapital Gesamt
16.360	117	795	64.596
			0
			4.672
	79		79
		-672	-182
			-2.539
			0
			-4.702
			0
16.360	196	123	61.924
20.369	710	-619	67.784
			6.186
			-98
	69		69
		-25	-12
			0
			0
			-4.657
			0
20.369	779	-644	69.271

## 30. Juni 2004

Einzelhandel	Versandhandel	Großhandel	Entertainment	Holding	Gesamt
39.489	59.007	28.344	8.834	-	135.674
2.601	5.489	2.795	899	-1.993	9.790
2.467	608	929	211	630	4.845
37.408	22.668	33.555	6.222	76.980	176.833
2.850	838	1.047	195	246	5.176
2.016	4.656	4.261	982	1.633	13.548
4.425	4.336	2.551	732	3.398	15.442
582	9	21	12	71.956	72.580
2.500	2.275	1.173	-161	199	5.986

**EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG**

Es gibt keine Ereignisse nach dem 30. Juni 2004, über die hier zu berichten wäre.

**ERGEBNIS JE AKTIE**

Das Ergebnis je Aktie wird durch Division des Netto-Ergebnisses des Konzerns (ohne Minderheitenanteile) durch die Anzahl der Aktien errechnet.

		6 Monate 30.06.2003	6 Monate 30.06.2004
<b>Netto-Periodenergebnis</b>	<b>TEUR</b>	<b>4.7</b>	<b>6.2</b>
<b>Zahl der Aktien (verwässert)</b>	<b>Stücke</b>	<b>47.005.176</b>	<b>46.880.291</b>
<b>Zahl der Aktien (unverwässert)</b>	<b>Stücke</b>	<b>47.018.072</b>	<b>46.549.385</b>
<b>Ergebnis je Aktie (verwässert)</b>	<b>EUR</b>	<b>0,10</b>	<b>0,13</b>
<b>Ergebnis je Aktie (unverwässert)</b>	<b>EUR</b>	<b>0,10</b>	<b>0,13</b>

**ANGABEN ZUR BEATE UHSE AG**

Die Beate Uhse AG verfügt über kein eigenes operatives Geschäft. Sie fungiert innerhalb des Konzerns als Holding für die Tochtergesellschaften und Beteiligungen. In der AG werden die zentralen Konzern-Management-Funktionen Rechnungswesen, Controlling, Finanzierung, Personal, Recht und Kommunikation erbracht.

Die Ertragsentwicklung der Beate Uhse AG resultiert wesentlich aus den mit den Tochtergesellschaften abgeschlossenen Gewinnabführungsverträgen sowie weiterer Beteiligungserträge und den mit ihrer Holding-Funktion verbundenen Aufwendungen. Zum 30. Juni 2004 waren in der AG 41 Personen beschäftigt.

Flensburg, 9. August 2004

Der Vorstand



## **FINANZKALENDER 2004**

<b>Aktionärsbrief III/2004</b>	<b>19. Oktober 2004</b>
<b>9-Monatsbericht 2004</b>	<b>10. November 2004</b>
<b>Roadshow London</b>	<b>11. November 2004</b>
<b>Geschäftsjahresende</b>	<b>31. Dezember 2004</b>

## **KONTAKT INVESTOR RELATIONS**

**Birte Hennig**      **Telefon** +49 (0) 4 61 - 99 66 - 307  
**Fax** +49 (0) 4 61 - 99 66 - 440  
**E-Mail** [ir@beate-uhse.de](mailto:ir@beate-uhse.de)

**Beatrix Brodersen**      **Telefon** +49 (0) 4 61 - 99 66 - 244  
**Fax** +49 (0) 4 61 - 99 66 - 440  
**E-Mail** [bbrodersen@beate-uhse.de](mailto:bbrodersen@beate-uhse.de)

## **KONTAKT PUBLIC RELATIONS**

**Assia Tschernookoff**      **Telefon** +49 (0) 4 61 - 99 66 - 125  
**Fax** +49 (0) 4 61 - 99 66 - 440  
**E-Mail** [pr@beate-uhse.de](mailto:pr@beate-uhse.de)

## **GESCHÄFTS- / ZWISCHENBERICHTE**

**E-Mail** [bbrodersen@beate-uhse.de](mailto:bbrodersen@beate-uhse.de)  
**Fax** +49 (0) 4 61 - 99 66 - 440

**Internet** [www.beate-uhse.ag](http://www.beate-uhse.ag)

**69**  
SEX UP YOUR LIFE