



1. Quartal 2008

Wichtige Meilensteine in den ersten Monaten 2008: Grundlagen für zukünftiges Wachstum geschaffen (I)

Sicheres Verschlüsselungssystem, Verbreitung langfristig gesichert:

- Doppelstrategie: Premiere führt im 2. Quartal neben einer neuen Version von Nagravision als Verschlüsselungstechnologie NDS Videoguard® für die Ausstrahlung der Premiere Abo-Programme ein.
- Erfolgreicher juristischer Schlag gegen Import und Vertrieb von Hacker-Receivern.
- Neuer Einspeisevertrag mit Kabel Deutschland: Premiere sichert sich Kabelverbreitung der Premiere Programme in rund neun Millionen Kabel-TV-Haushalten bis Ende 2012 in den 13 von der KDG versorgten Bundesländern.

Programmattraktivität substantiell erhöht:

- Premiere erwirbt zum ersten Mal Pay-TV-Rechte für den DFB-Pokal. Vertrag läuft über vier Jahre bis einschließlich der Saison 2011/2012.
- Video-on-Demand jetzt zeitgleich zur DVD-Veröffentlichung: Hollywood Blockbuster von Warner Bros. auf Premiere Direkt and Premiere Direkt+.

Wichtige Meilensteine in den ersten Monaten 2008: Grundlagen für zukünftiges Wachstum geschaffen (II)

Fokus auf Marketing und Vertrieb:

- Neue, einfache und klare Preis- und Angebotsstruktur ab 1. Juli 2008.
- Oliver Kaltner wird zum 1. Juli 2008 Vorstand Marketing & Sales bei Premiere.

Partnerschaft mit News Corporation ausgebaut:

- News Corporation erhöht Anteil an Premiere auf 22,7 Prozent. Gremien der Premiere AG schlagen Erweiterung des Aufsichtsrats von drei auf sechs Mitglieder vor.

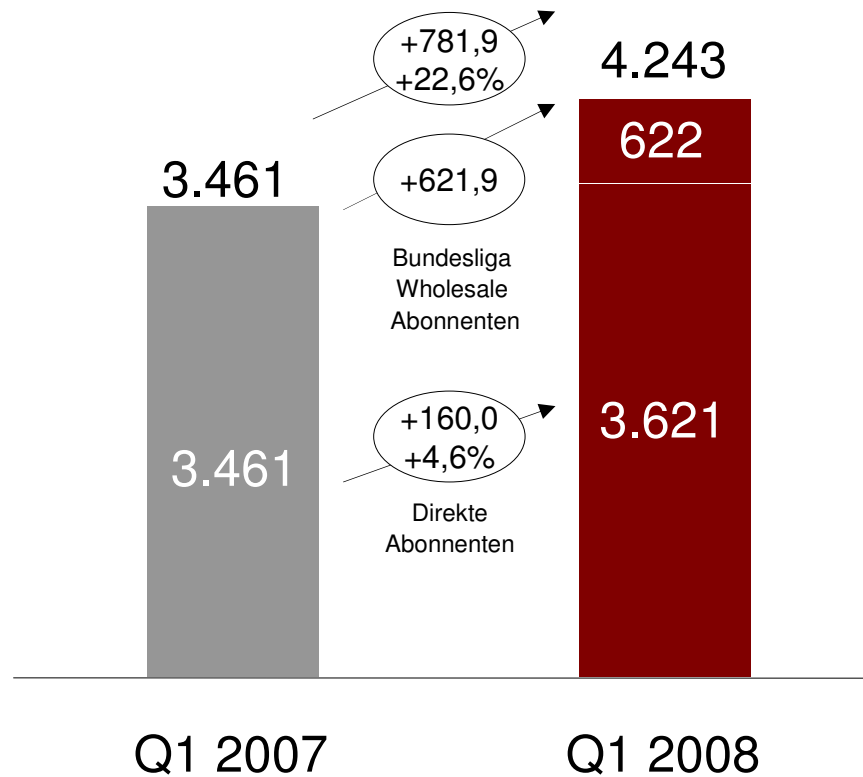
Q1 2008 stabil:

- Über 4,2 Millionen Abonnenten, Nettorückgang von 36.200.
- Umsatz steigt um 12,1 Prozent auf 251,5 Mio. EUR im Vergleich zu Q1 2007.
- EBITDA bei 2,8 Mio. EUR.
- Umsetzung des Kosteneinsparungsprogramms verläuft planmäßig.

Stabile Entwicklung trotz Piraterie: Nettorückgang von 36.200 Abonnenten

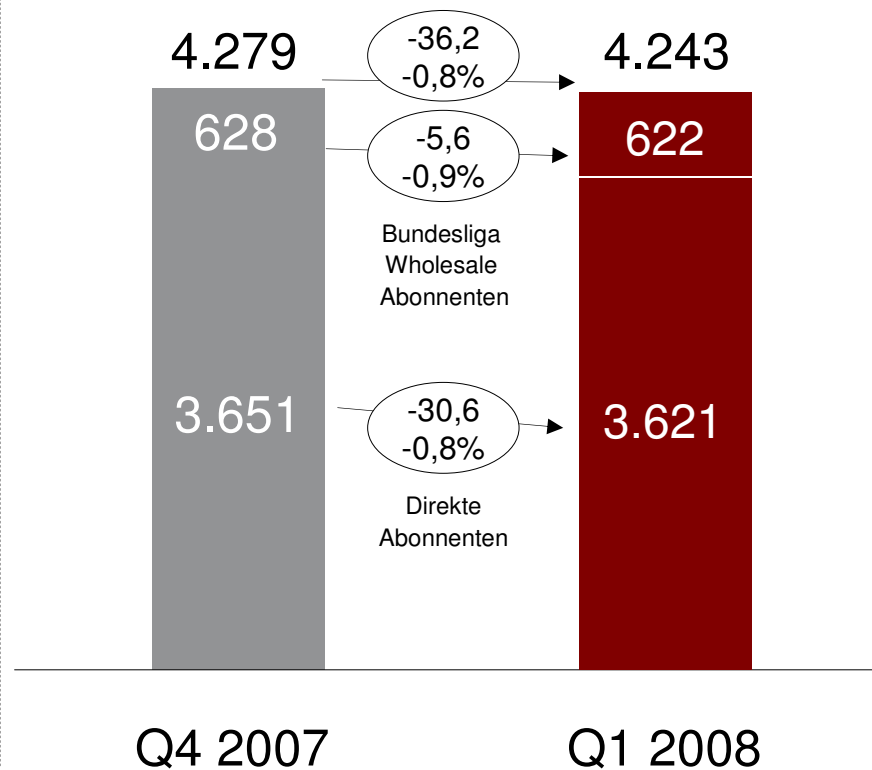
Abo-Endbestand

(zum Quartalsende in '000)



Abo-Endbestand

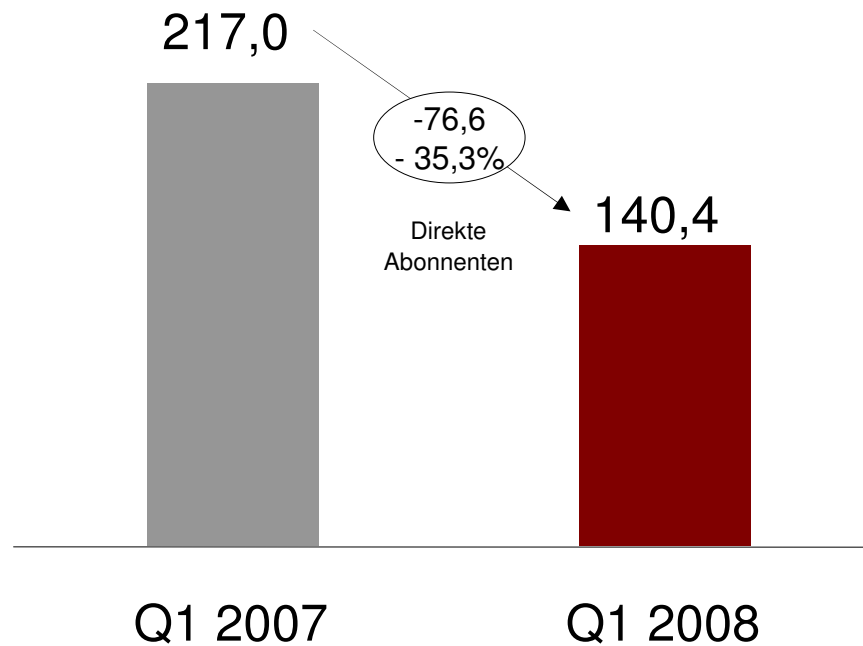
(zum Quartalsende in '000)



Piraterie beeinflusst die Zahl der Neuabonnenten in Q1 2008 – Kündigungen auf Vorjahresniveau

Neuabonnenten

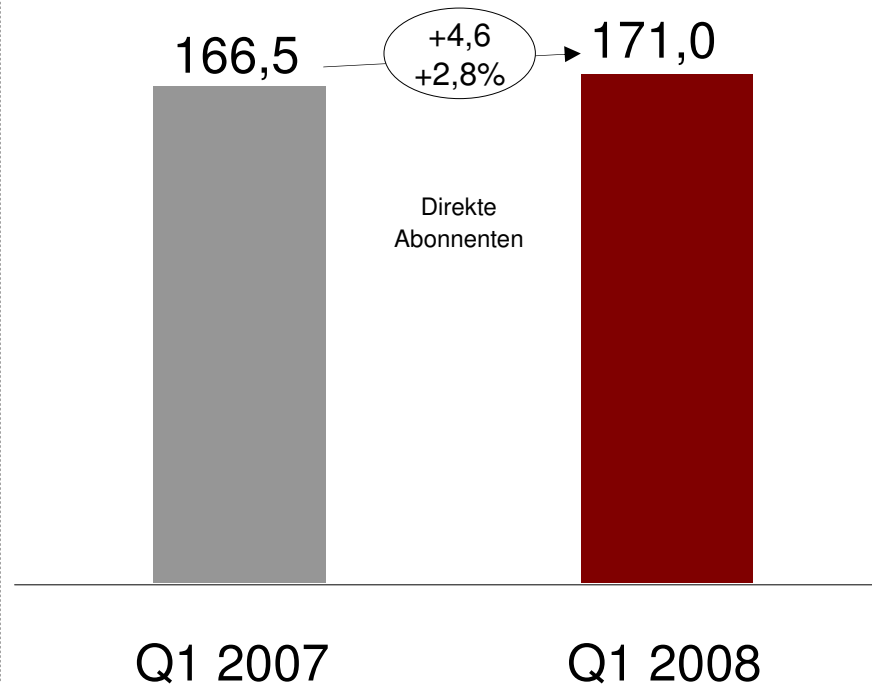
(in '000)



Kündigungen

(in '000)

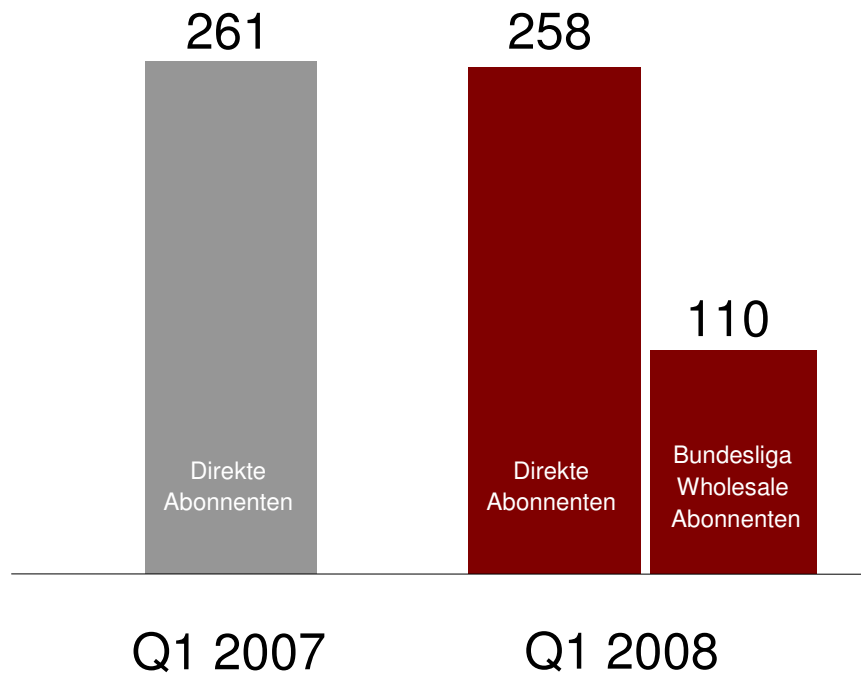
- Rollierende Kündigungsquote bei 14,8% in Q1 2008 vs. 21,3% in Q1 2007.



ARPU in Q1 2008 im Vergleich zum Vorjahr stabil

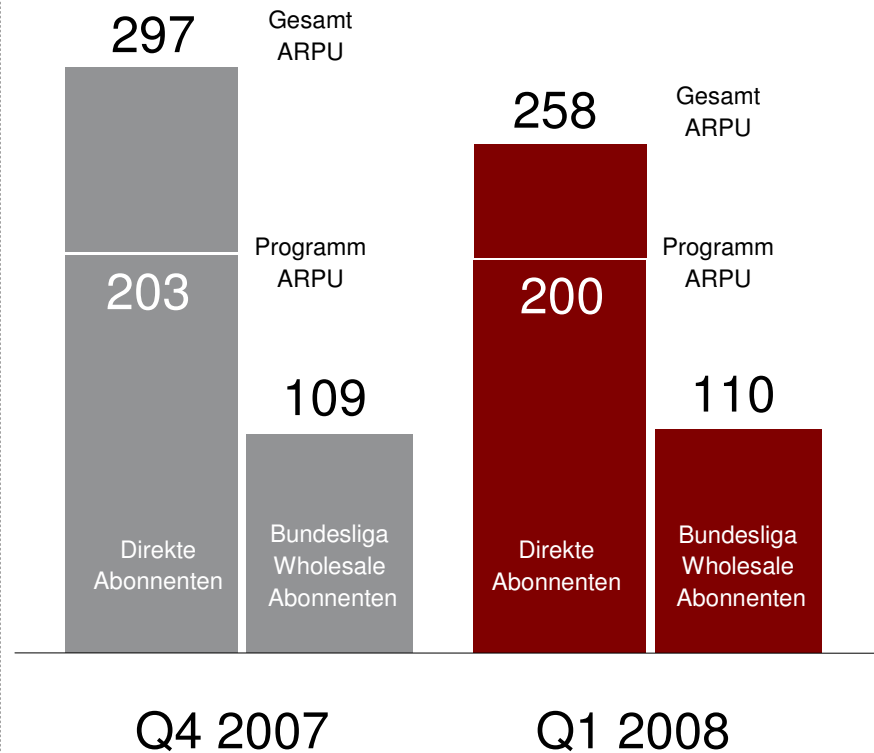
ARPU

(annualisiert, in EUR)



ARPU

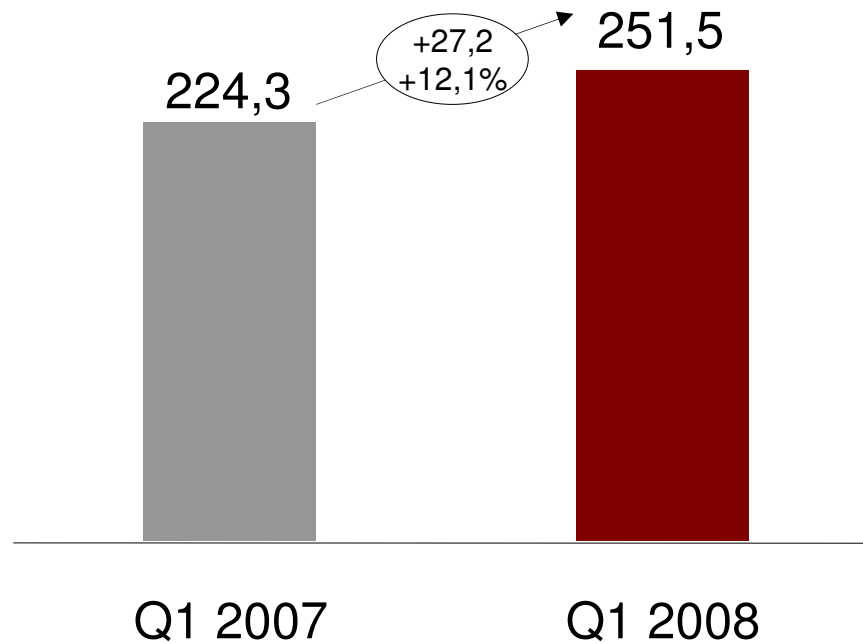
(annualisiert, in EUR)



Umsatzplus von 12,1% – Höhere Kosten hauptsächlich durch Bundesliga und Währungskurseffekte

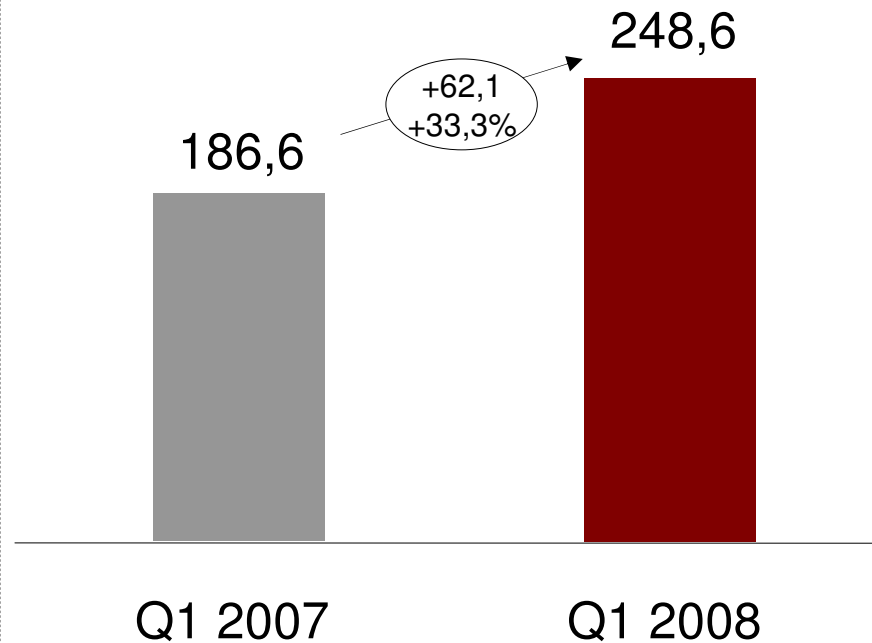
Gesamtumsatz

(in Mio. EUR)



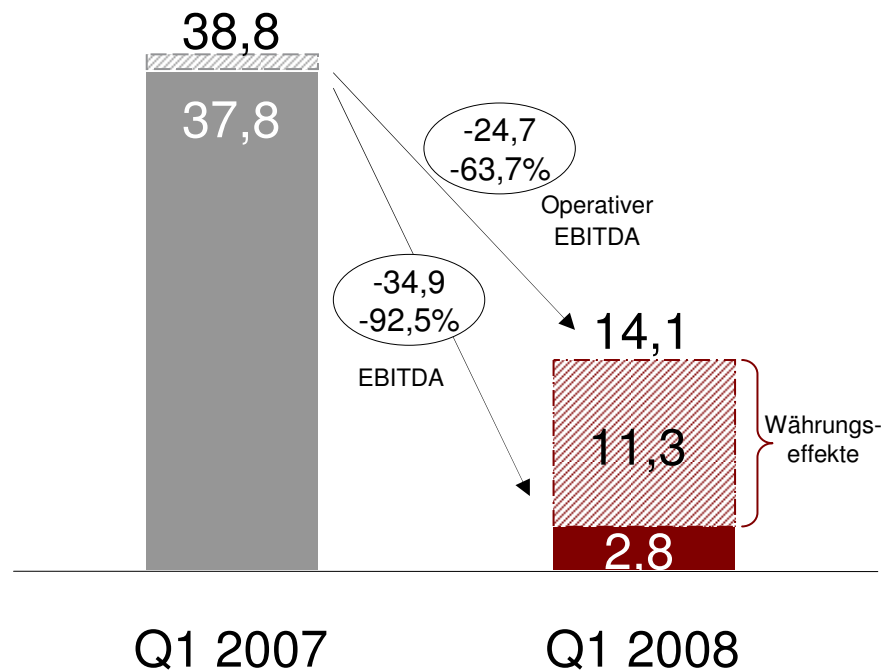
Kosten (exkl. Abschreibungen)

(in Mio. EUR)

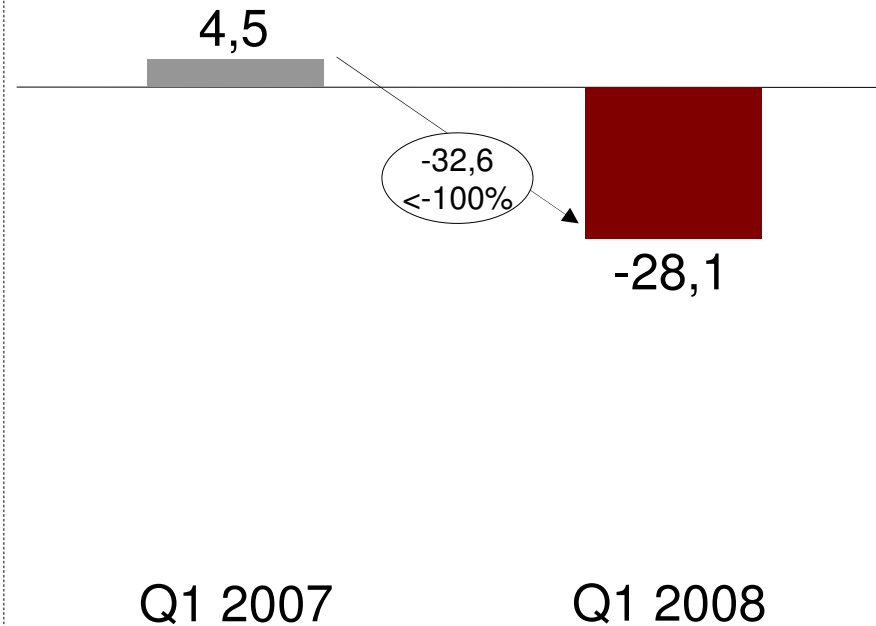


Piraterie beeinflusst Umsatzentwicklung: Rückgang von EBITDA und Ergebnis

Operativer EBITDA (exkl. Währungseffekte)
(in Mio. EUR)



Ergebnis
(in Mio. EUR)



Neues und sicheres Verschlüsselungssystem bis Ende Q3 2008

- Doppelstrategie: Premiere führt im 2. Quartal neben einer neuen Version von Nagravision als Verschlüsselungstechnologie NDS Videoguard® für die Ausstrahlung der Premiere Abo-Programme ein.
- Einfacher Wechsel: Kein Austausch von Receivern notwendig
 - NDS Videoguard per Software-Update auf kompatiblen Receivern.
 - Andere Kunden werden auf das neue System von Nagravision umgestellt.
- Keine wesentlichen Kosten für Premiere durch die Einführung der neuen Verschlüsselungstechnologie.
- Austausch der Smartcards beginnt im 2. Quartal und soll bis Ende Q3 2008 abgeschlossen sein.



Juristischer Schlag gegen Import und Vertrieb von Hacker-Receivern

- Premiere hat vor dem Landgericht Hamburg eine Einstweilige Verfügung gegen einen Importeur von speziellen patchbaren Free-To-Air-Receivern erwirkt.
- Derzeit bereitet Premiere eine umfassende Klage auf Schadensersatz vor gegen den Importeur und gegen alle an diesem Handel beteiligten Personen vor.
- Premiere hat die Untersuchung aller Vertriebskanäle vom Import bis zum Kunden initiiert um die illegalen Gebrauch der Receiver zu unterbinden – auch im Interesse der ehrlichen Premiere Kunden.
- Nach der Umstellung auf das neue Verschlüsselungssystem ist der illegale Premiere Empfang nicht mehr möglich.



Neuer Einspeisevertrag mit Kabel Deutschland sichert langfristig Verbreitung in 13 Bundesländern

- Neuer 5-Jahresvertrag mit KDG bis Ende 2012.
- Kabelverbreitung der Premiere Programme in rund neun Millionen Kabel-TV-Haushalten in den 13 von der KDG versorgten Bundesländern - inklusive des HDTV-Angebots und aller Pay-per-View- und Video-on-Demand-Dienste.
- Premiere wird seine Kundenbeziehungen im KDG-Gebiet weiterhin direkt halten und die Kunden direkt betreuen.
- Premiere gewinnt durch den neuen Vertrag erheblich an Planungssicherheit für die Zukunft.



PREMIERE

Zum ersten Mal: DFB Pokal live und in der Konferenz bei Premiere

- Erwerb der DFB Pokal Rechte stärkt Live-Sportangebot und die Marke Premiere.
- Ab Sommer 2008: Premiere zeigt alle 63 Spiele ab der 1. Hauptrunde live und in der Konferenzschaltung. Ausführliche Highlight-Show „Alle Spiele, alle Tore“ im Anschluss an die Live-Übertragungen. Pro Runde überträgt Premiere mindestens eine Partie im HD-Standard.
- Mit dem „Triple Play“ aus DFB-Pokal, Bundesliga und UEFA Champions League zeigt Premiere die umfassendste Live-Berichterstattung der drei attraktivsten Wettbewerbe im deutschen Fernsehen.
- DFB-Pokal eröffnet zusätzliches Vermarktungspotenzial. Positiver Effekt für Up-Selling und Kundenbindung erwartet.
- Vertrag mit dem DFB läuft vorbehaltlich der Zustimmung des Kartellamts vier Jahre bis einschließlich der Spielzeit 2011/2012.



Bundesliga-Rechte: Premiere hat sich für Ausschreibung registriert

- Premiere hat sich für die Vergabe der Bundesligarechte bei Siris/DFL registriert.
- Das Kartellamt untersucht zwei Sachverhalte:
 - Zentralvermarktung vs. Einzelvermarktung
 - Pläne von Sirius/DFL zur Produktion eines eigenen Bundesligakanals
- Kartellamt hat Bundesligavereine und Sender zu beiden Sachverhalten befragt, entsprechende Fragebögen wurden bis zum 30. April eingereicht.
- Versand der Ausschreibungsunterlagen wird nicht vor Entscheidung des Kartellamts erwartet.



Filme auf Abruf jetzt zeitgleich zur DVD-Veröffentlichung

- Seit dem 25. April zeigt Premiere als erstes Pay-TV-Unternehmen Deutschland Filme von Warner Bros. zeitgleich zur DVD-Veröffentlichung.
- Abonnenten können damit Hollywood-Blockbuster über die Video-On-Demand-Angebote Premiere Direkt und Direkt+ noch früher sehen – zum Beispiel vier Monate nach dem Kinostart Hollywood Blockbuster wie „Der goldene Kompass“, „I Am Legend“ und „Das Beste kommt zum Schluss“.
- Mit der Vorverlegung des Video-on-Demand-Fensters rückt gleichzeitig die Pay-per-Channel Verwertung um rund drei Monate nach vorne.
- Der Schritt von Warner Bros. stärkt die Attraktivität des Filmangebots und hat nach Einschätzung von Premiere Signalwirkung für andere Studios.



Einfache und klare Preis- und Angebotsstruktur: Höherer Umsatz pro Kunde und starke Anreize für Up-Selling

- Neue Preis- und Angebotsstruktur für Neukunden ab 1. Juli 2008
- Vier klarer positionierte und einfacher zu verkaufende Pakete: Premiere Sport, Premiere Fußball Bundesliga, Premiere Film, Premiere Familie
- Umfangreichere Pakete, faire Preise, attraktive Kombiangebote:
 - Jedes Paket einzeln: 19,99 / 24,99 €
 - Jede 2er Kombination: 34,99€ / 39,99€
 - 4er Kombi inkl. TV Digital (Komplett): 44,99€ / 49,99€
 - 4er-Kombi incl. Premiere HDTV+TV Digital (Komplett HDTV): 54,99€ / 59,99€
- Für bestehende Abo-Verträge ändert sich nichts, Bestandskunden behalten ihre bisherigen Pakete und Preise bis zum Ende ihrer Vertragslaufzeit.

Wählen Sie Ihr Lieblingsprogramm. PREMIERE

Die vier Programmpakete:

SPORT
Das Beste aus der Welt des Sports
 • Formel 1, Grand Prix-Weltmeisterschaft
 • Alle Spiele der UEFA Champions League
 • Fußball aus vier Ländern: Top-Sport
 • UEFA Cup ab Viertelfinale
 • Olympia, Golf, Motorsport, NBA u.a.

FUSSBALL BUNDESLIGA
Alle Spiele, alle Tore, alle Fans
 • Day 1 und 2: Bundesliga live
 • Alle Spiele direkt und in der Konferenzschaltung
 • Zusatzübertragung aller Bundesliga-Highlights
 • Sendung von und Personalauswahl
 • Webkollagen aller Spiele in voller Länge

FILM
Das Beste aus Film und Serie
 • Eine Highlights und Top-Serien auf 10 Kanälen
 • Alle großen Kinofilme ab dem 1. Juli 2008
 • Internationaler Kult- und historischer Lesartenreichtum
 • Serie-Kritik, Unterhaltung und Sportwissenschaft
 • Fanszeneübertragung mit dem Original Channel

FAMILIE
Für jede Stimmung der richtige Sender
 • Große Programmkollektive auf 17 Sendern
 • Sonntags-Sonderveranstaltungen
 • Action, Sci-Fi, Hollywood-Klassiker
 • Kinopremieren
 • Musik-Blockbuster
 • Filmbilder-Unterhaltung für Erwachsene mit Duetto-Flex-TV

1 Paket nur € 19,99^{net}
2 Pakete nur € 34,99^{net}
4 Pakete nur € 44,99^{net}
 inkl. TV Digital

weitere Angebote:

STAR
 € 19,99^{net}
 In Kombination mit einem weiteren Paket nur € 10,-^{net}
 Für 365 Empfang

HDTV
 € 19,99^{net}
 In Kombination mit einem weiteren Paket nur € 10,-^{net}

Aus-Serien-welt-Einheiten
 • Highlights und Top-Serien
 • Live-Fußball aus Bundesliga
 • UEFA Champions League
 • Fußball-Länderspiele
 • Lesarten Channel Block
 Premiere HD-Rechner erforderlich

TV Digital (Internet) informiert mit der 14-tägigen Programmzeitschrift für Premiere und 41 weiteren Sendern € 3,25 pro Ausgabe (inkl. Zustellgebühr)
 *Stapel-Preise gelten bis zum 31. März 2008. Die Preise in Klammern sind die Preise der gewählten Pakete € 2,50 pro Monat in Original zu einem 12-Monats-Abo.
 Zuschlag ansonsten Aktivierungskosten von € 4,95

www.premiere.de

Stärkung von Aufsichtsrat und Vorstand

- Erweiterung des Aufsichtsrats:

Gremien der Premiere AG schlagen der Hauptversammlung am 12. Juni 2008 die Erweiterung von drei auf sechs Mitglieder vor

- Thomas Mockridge, CEO of Sky Italia S.r.l. und Chief Executive, European Television of News Corporation
- Mark Andrew Williams, CFO News International Ltd. und Mitglied des Board of Directors der Sky Italia S.r.l.
- Markus Tellenbach, Chairman of the Board of Directors der Convers Media Services Ltd.

- Premiere hat Oliver Kaltner zum 1. Juli 2008 als neuen Vorstand Marketing & Sales bestellt.



ANHANG

Finanzzahlen Q1 2008 vs. Q1 2007

in MEUR	Q1 2008	Q1 2007	Abw. (absolut)	Abw. (in %)
Umsatzerlöse	251,5	224,3	27,2	12,1%
Operative Kosten	248,6	186,6	62,1	33,3%
EBITDA	2,8	37,8	-34,9	-92,5%
Abschreibungen	12,3	10,4	1,9	18,1%
EBITA	-9,4	27,4	-36,8	<-100%
Abschreibungen auf Abonnementstamm	12,2	12,1	0,2	1,3%
EBIT	-21,7	15,3	-37,0	<-100%
Finanzergebnis	-9,9	-5,8	-4,0	-68,8%
Ergebnis vor Steuern	-31,5	9,5	-41,0	<-100%
Steuern vom Einkommen und Ertrag	3,4	-5,0	8,4	>100%
Ergebnis	-28,1	4,5	-32,6	<-100%
Ergebnis pro Aktie (in EUR)	-0,25	0,05	-0,30	<-100%

Umsätze Q1 2008 vs. Q1 2007

in MEUR	Q1 2008	Q1 2007	Abw. (absolut)	Abw. (in %)
Umsatzerlöse	251,5	224,3	27,2	12,1%
Programm	198,7	184,8	14,0	7,6%
davon Bundesliga Wholesale	17,2	0,0	17,2	
Werbung	6,8	6,2	0,6	9,1%
Hardware	30,2	16,9	13,2	78,3%
Sonstige Erlöse	15,8	16,4	-0,6	-3,6%
Abonnenten (in 000)				
Anfangsbestand	4.278,7	3.410,0	868,7	25,5%
Neuabonnenten	140,4	217,0	-76,6	-35,3%
Kündigungen	-176,7	-166,5	-10,2	-6,1%
Kündigungsquote (rollierend)	14,1%	21,3%	-7,1%	-33,5%
Nettozuwachs	-36,2	50,6	-86,8	<-100%
Endbestand	4.242,5	3.460,6	781,9	22,6%
Durchschnittsbestand	4.260,6	3.435,3	825,3	24,0%
ARPU (annualisiert in EUR)	236 €	261 €	-25 €	-9,6%
Programm	187 €	215 €	-29 €	-13,3%
Werbung	6 €	7 €	-1 €	-12,0%
Hardware	28 €	20 €	9 €	43,8%
Sonstige Erlöse	15 €	19 €	-4 €	-22,3%

Umsätze Q1 2008 vs. Q1 2007

in MEUR	Q1 2008	Q1 2007	Abw. (absolut)	Abw. (in %)
Abonnenten Gesamt (in 000)				
exkl. Bundesliga Wholesale				
Anfangsbestand	3.651,1	3.410,0	241,2	7,1%
Neuabonnenten	140,4	217,0	-76,6	-35,3%
Nettozuwachs	-30,6	50,6	-81,2	<-100%
Endbestand	3.620,6	3.460,6	160,0	4,6%
Durchschnittsbestand	3.635,9	3.435,3	200,6	5,8%
ARPU (annualisiert in EUR)	258 €	261 €	-3 €	-1,3%
exkl. Bundesliga Wholesale				
Programm	200 €	215 €	-15 €	-7,2%
Werbung	7 €	7 €	0 €	3,1%
Hardware	33 €	20 €	13 €	68,5%
Sonstige Erlöse	17 €	19 €	-2 €	-9,0%
Abonnenten Bundesliga Wholesale in (000)				
Anfangsbestand	627,5	0,0		
Nettozuwachs	-5,6	0,0		
Endbestand	621,9	0,0		
Durchschnittsbestand *	623,2	0,0		
ARPU Bundesliga Wholesale (annualisiert in EUR)	110 €	NA		

* geänderte Berechnungslogik wegen Wholesale-Zugänge zum 01.08.07,
Mittelwert der einzelnen Monate

Kosten Q1 2008 vs. Q1 2007

in MEUR	Q1 2008	Q1 2007	Abw. (absolut)	Abw. (in %)
Total Kosten (inkl. Abschreibung)	260,9	197,0	64,0	32,5%
Programm	171,9	121,0	50,9	42,1%
Übertragung	29,5	20,5	9,0	43,7%
Kundenservice	13,5	16,7	-3,3	-19,5%
Hardware	32,1	29,2	2,9	10,1%
Vertriebskosten	25,1	28,0	-2,9	-10,3%
Allgemeine Verwaltungskosten	14,9	13,6	1,3	9,7%
Sonst. betriebl. Erträge/Aufwendungen	-25,9	-31,9	6,0	18,9%
enthaltene Abschreibung	12,3	10,4	1,9	18,1%
Total Kosten (exkl. Abschreibung)	248,6	186,6	62,1	33,3%
SAC (in EUR)				
exkl. Bundesliga Wholesale				
Gewinnungskosten pro Neuabonnent	179 €	129 €	50 €	38,6%

Cash flow Q1 2008 vs. Q1 2007

in MEUR	01.01. - 31.03.08	01.01. - 31.03.07
Mittelzufluss/Mittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	-45,9	-37,5
Mittelzufluss/Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	7,5	-5,8
Mittelzufluss/Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	-9,7	35,3
Zahlungswirksame Veränderungen	-48,1	-8,0
Flüssige Mittel am Anfang der Periode	115,0	26,7
Flüssige Mittel am Ende der Periode	66,9	18,7

Finanzzahlen Q1 2008 vs. Q4 2007

in MEUR	Q1 2008	Q4 2007	Abw. (absolut)	Abw. (in %)
Umsatzerlöse	251,5	283,6	-32,1	-11,3%
Operative Kosten	248,6	270,2	-21,6	-8,0%
EBITDA	2,8	13,4	-10,5	-78,7%
Abschreibungen	12,3	12,8	-0,5	-4,1%
EBITA	-9,4	0,5	-10,0	<-100%
Abschreibungen auf Abonnementstamm	12,2	12,1	0,2	1,3%
EBIT	-21,7	-11,5	-10,2	-88,1%
Finanzergebnis	-9,9	-8,6	-1,2	-14,4%
Ergebnis vor Steuern	-31,5	-20,1	-11,4	-56,5%
Steuern vom Einkommen und Ertrag	3,4	-3,4	6,8	>100%
Ergebnis	-28,1	-23,5	-4,6	-19,5%
Ergebnis pro Aktie (in EUR)	-0,25	-0,21	-0,04	-19,0%

Umsätze Q1 2008 vs. Q4 2007

in MEUR	Q1 2008	Q4 2007	Abw. (absolut)	Abw. (in %)
Umsatzerlöse	251,5	283,6	-32,1	-11,3%
Programm	198,7	199,3	-0,6	-0,3%
davon Bundesliga Wholesale	17,2	17,3	-0,2	-1,0%
Werbung	6,8	25,1	-18,3	-73,0%
Hardware	30,2	37,4	-7,3	-19,4%
Sonstige Erlöse	15,8	21,8	-5,9	-27,3%
Abonnenten (in 000)				
Anfangsbestand	4.278,7	4.173,4	105,3	2,5%
Neuabonnenten	140,4	264,6	-124,2	-46,9%
Kündigungen	-176,7	-159,3	-17,3	-10,9%
Kündigungsquote (rollierend)	14,1%	13,9%	0,2%	1,7%
Nettozuwachs	-36,2	105,3	-141,5	<-100%
Endbestand	4.242,5	4.278,7	-36,2	-0,8%
Durchschnittsbestand	4.260,6	4.226,0	34,5	0,8%
ARPU (annualisiert in EUR)	236 €	268 €	-32 €	-12,0%
Programm	187 €	189 €	-2 €	-1,1%
Werbung	6 €	24 €	-17 €	-73,2%
Hardware	28 €	35 €	-7 €	-20,1%
Sonstige Erlöse	15 €	21 €	-6 €	-27,8%

Umsätze Q1 2008 vs. Q4 2007

in MEUR	Q1 2008	Q4 2007	Abw. (absolut)	Abw. (in %)
Abonnenten Gesamt (in 000)				
exkl. Bundesliga Wholesale				
Anfangsbestand	3.651,1	3.531,2	120,0	3,4%
Neuabonnenten	140,4	264,6	-124,2	-46,9%
Nettozuwachs	-30,6	120,0	-150,6	<-100%
Endbestand	3.620,6	3.651,1	-30,6	-0,8%
Durchschnittsbestand	3.635,9	3.591,2	44,7	1,2%
ARPU (annualisiert in EUR)	258 €	297 €	-39 €	-13,1%
exkl. Bundesliga Wholesale				
Programm	200 €	203 €	-3 €	-1,4%
Werbung	7 €	28 €	-20 €	-73,3%
Hardware	33 €	42 €	-9 €	-20,4%
Sonstige Erlöse	17 €	24 €	-7 €	-28,2%
Abonnenten Bundesliga Wholesale in (000)				
Anfangsbestand	627,5	642,2	-14,7	-2,3%
Nettozuwachs	-5,6	-14,7	9,1	61,8%
Endbestand	621,9	627,5	-5,6	-0,9%
Durchschnittsbestand *	623,2	634,9	-11,7	-1,8%
ARPU Bundesliga Wholesale (annualisiert in EUR)	110 €	109 €	1 €	0,8%

* geänderte Berechnungslogik wegen Wholesale-Zugänge zum 01.08.07,
Mittelwert der einzelnen Monate

Kosten Q1 2008 vs. Q4 2007

in MEUR	Q1 2008	Q4 2007	Abw. (absolut)	Abw. (in %)
Total Kosten (inkl. Abschreibung)	260,9	283,0	-22,1	-7,8%
Programm	171,9	165,0	6,9	4,2%
Übertragung	29,5	23,1	6,4	27,8%
Kundenservice	13,5	17,2	-3,7	-21,6%
Hardware	32,1	41,2	-9,1	-22,2%
Vertriebskosten	25,1	44,5	-19,5	-43,7%
Allgemeine Verwaltungskosten	14,9	16,3	-1,4	-8,5%
Sonst. betriebl. Erträge/Aufwendungen	-25,9	-24,3	-1,7	-6,8%
enthaltene Abschreibung	12,3	12,8	-0,5	-4,1%
Total Kosten (exkl. Abschreibung)	248,6	270,2	-21,6	-8,0%
SAC (in EUR)				
exkl. Bundesliga Wholesale				
Gewinnungskosten pro Neuabonnent	179 €	168 €	10 €	6,1%

Cash flow Q1 2008 vs. Q4 2007

in MEUR	01.01. - 31.03.08	01.10. - 31.12.07
Mittelzufluss/Mittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	-45,9	24,3
Mittelzufluss/Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	7,5	-12,2
Mittelzufluss/Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	-9,7	-118,6
Zahlungswirksame Veränderungen	-48,1	-106,4
Flüssige Mittel am Anfang der Periode	115,0	221,5
Flüssige Mittel am Ende der Periode	66,9	115,0

Bilanz 31.03.2008

in MEUR	31.03.2008	31.12.2007
Summe Aktiva	1.728,7	1.771,7
Summe kurzfristige Aktiva	370,6	401,8
Flüssige Mittel	66,9	115,0
Filmvermögen und geleistete Anzahlungen auf Sport- und Filmrechte	110,9	91,9
Sonstige kurzfristige Aktiva	192,8	194,8
Summe langfristige Aktiva	1.358,2	1.370,0
Filmvermögen und geleistete Anzahlungen auf Sport- und Filmrechte	35,4	37,1
Immaterielle Vermögensgegenstände	1.157,3	1.169,5
Sonstige langfristige Aktiva	165,4	163,4
Summe Passiva	1.728,7	1.771,7
Summe Schulden	717,1	731,3
Summe kurzfristige Schulden	274,5	292,6
Finanzverbindlichkeiten	12,4	11,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	175,5	194,8
Sonstige kurzfristige Schulden	86,6	86,7
Summe langfristige Schulden	442,6	438,7
Finanzverbindlichkeiten	280,1	279,5
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	29,8	29,0
Sonstige langfristige Schulden	132,7	130,1
Summe Eigenkapital	1.011,6	1.040,5

Disclaimer

Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen, die auf gegenwärtigen, nach bestem Wissen vorgenommenen Einschätzungen und Annahmen des Managements der Premiere AG beruhen. Zukunftsgerichtete Aussagen unterliegen bekannten und unbekanntem Risiken, Ungewissheiten und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die Ertragslage, Profitabilität, Wertentwicklung oder das Ergebnis der Premiere AG oder der Erfolg der Medienindustrie wesentlich von derjenigen Ertragslage, Profitabilität, Wertentwicklung oder demjenigen Ergebnis abweicht, die in diesen zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen oder beschrieben wird. In Anbetracht dieser Risiken, Ungewissheiten sowie der anderer Faktoren sollten sich Empfänger dieser Unterlagen nicht unangemessen auf diese zukunftsgerichteten Aussagen verlassen. Die Premiere AG übernimmt keine Verpflichtung, derartige zukunftsgerichtete Aussagen fortzuschreiben und an zukünftige Ereignisse und Entwicklungen anzupassen.

Obwohl die Premiere AG versucht sicherzustellen, dass die bereitgestellten Informationen und Fakten exakt sowie die Meinungen und Erwartungen fair und angemessen sind, wird keine Haftung oder Garantie auf Vollständigkeit, Richtigkeit, Angemessenheit und Genauigkeit jeglicher hier enthaltener Informationen und Meinungen übernommen. Außerdem wird darauf hingewiesen, dass die vorliegende Präsentation möglicherweise nicht alle Informationen über die Premiere AG oder die Premiere Gruppe enthält bzw. diese unvollständig oder zusammengefasst sein können.

Die Premiere AG behält sich das Recht vor, ohne vorherige Ankündigung Änderungen und Ergänzungen der hier bereitgestellten Informationen vorzunehmen.



1. Quartal 2008

Fragen & Antworten