



Präsentation anlässlich der Veröffentlichung der
Ergebnisse für das 1. Halbjahr 2007

22. August 2007

Agenda

I 1. Halbjahr 2007 im Überblick

II Geschäftsmodell der Delticom

III Saisonalität im Reifenhandel

IV Finanzen H1'07

V Key Investment Highlights



Agenda

I 1. Halbjahr 2007 im Überblick

II Geschäftsmodell der Delticom





III Saisonalität im Reifenhandel

IV Finanzen H1'07

V Key Investment Highlights



Delticom Profil

- **Geschäftsmodell:** Verkauf von Reifen über das Internet
- **79 Online-Shops in 30 Ländern**, etablierte Domains mit hohem Bekanntheitsgrad
- **Umfassendes Warenangebot** mit mehr als 100 Reifenmarken und 25,000 Reifentypen
- Mehr als **1,5 Mio. Kunden**
- Weltweites Netz von mehr als **17.700 Servicepartnern**, z.B.
 -  DE 4565
 -  US 4854
 -  FR 1367
 -  UK 1225
- **Kundenvorteile:** Qualitätsreifen zu günstigen Preisen rund um die Uhr bestellbar, hohe Transparenz durch umfangreiches Angebot, kurze Lieferzeiten (1-4 Werkstage), ortsunabhängiges Einkaufen im Internet, kostenlose Testergebnisse, Service und Beratung durch Call-Center

▶ **Delticom ist Europas führender Internet-Reifenhändler**



H1'07 im Überblick

1 Redesign der Vertriebswege im Reifenmarkt

▶ Umsatz **102,0 Mio. €**
(+35 % ggü. Vj.)

2 Internationale Wachstumsgeschichte

▶ EU, USA, Japan – ↑ im
Ausland: **+43 %** ggü. Vj.

3 Leistungsfähige, kostengünstige Prozesse

▶ EBIT-Marge: **5,3 %**
(vs. 4,9% in H1'06)

4 Ausgezeichnetes Potential

▶ Marktanteil in Europa
ist **> 1,5 %**

5 Nachhaltig profitables Geschäftsmodell

▶ Gezahlte Dividende
1,20 € (+20 % ggü. Vj.)



Agenda

I 1. Halbjahr 2007 im Überblick

II **Geschäftsmodell der Delticom**

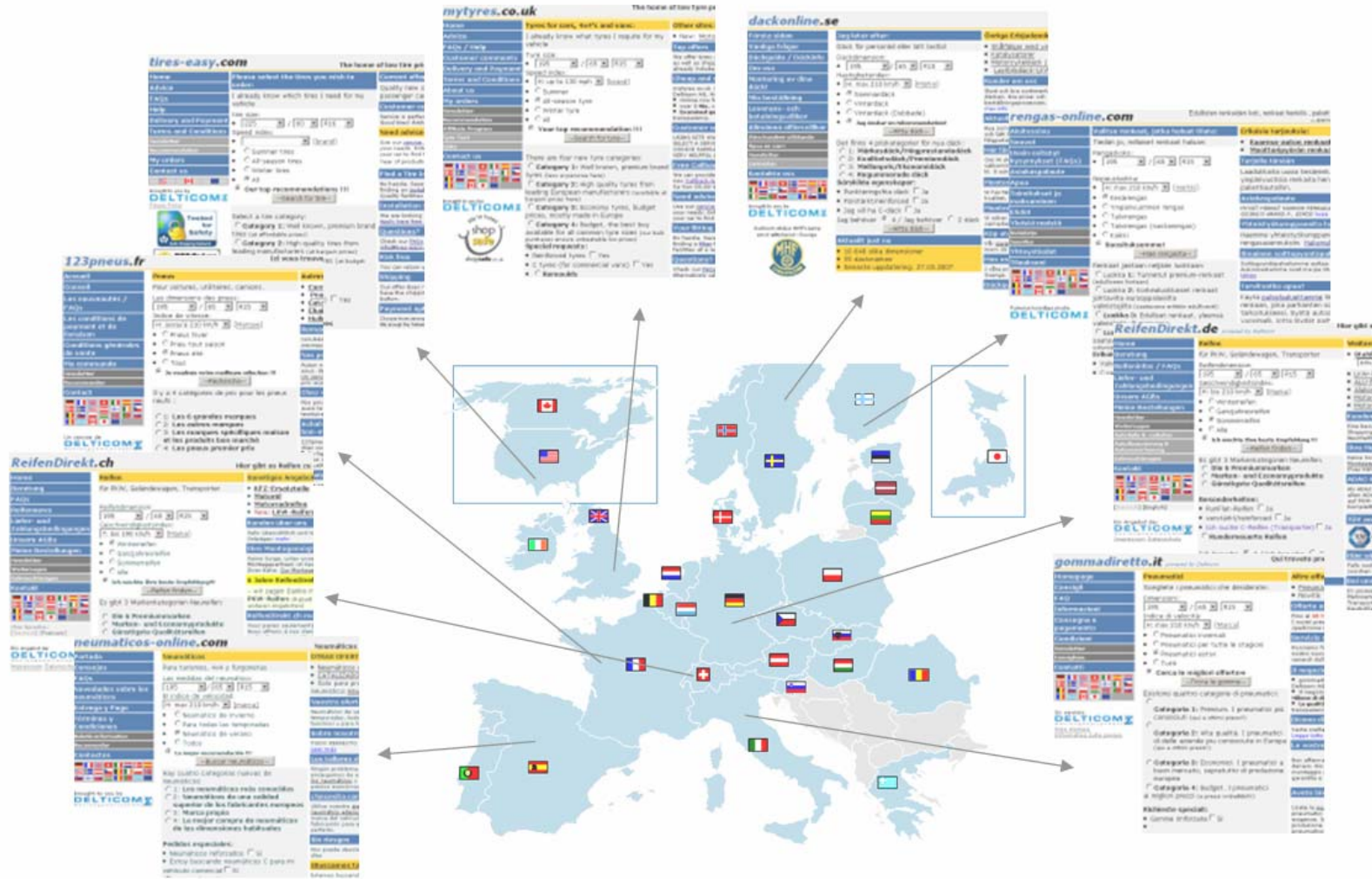
III Saisonalität im Reifenhandel

IV Finanzen H1'07

V Key Investment Highlights



Delticom ist europäischer Marktführer

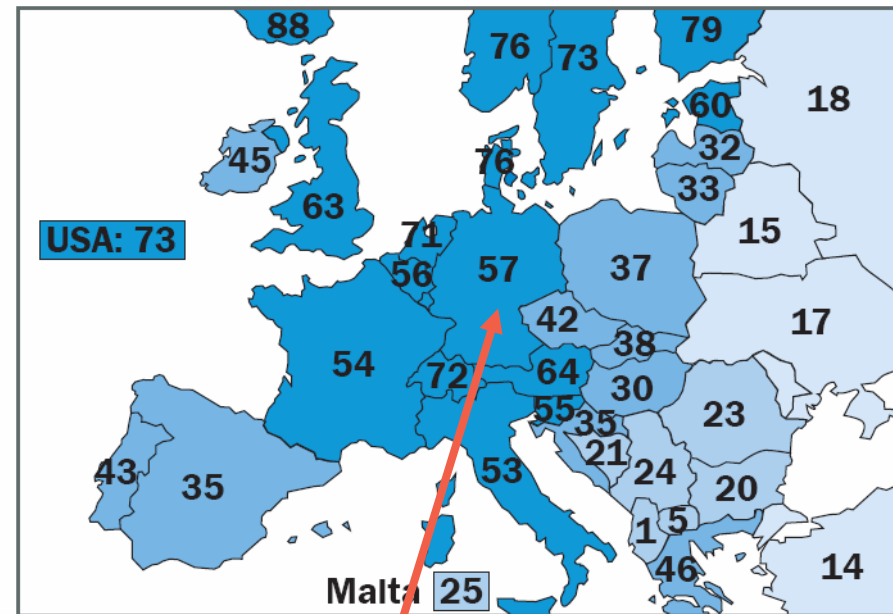


Internet

- Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und Internet (BITKOM):
 - In Deutschland waren in 2006 6% mehr Bundesbürger regelmäßig online als vor 2 Jahren
 - steigt bis 2010 auf >70% (aktuell 57%)
- BVH: Verbraucher in D haben in 2006 10,0 Mrd. € für Einkäufe im Internet ausgegeben, 2007: 10,9 Mrd. €
- Eurostat: 49% aller EU-Haushalte sind im Internet
- Forrester Research: eCommerce-Umsatz in Europa erreicht 250 Mrd. € in 2011

Internet-Nutzer in Europa 2007

Erwachsene in %



Desk research GfK Austria, Austria, April 2007

2010: >70%

► Weitere Internet-Durchdringung treibt Umsatz von Delticom

Reifen

- Relevant: **Reifenersatzmarkt**,
 - Europa 10-12 Mrd. € / Jahr
 - USA 12-15 Mrd. € / Jahr
- Absatz PKW-Reifen 2006 in Deutschland (gemäß **BRV**):
 - gesamt: 47,4 Mio Stück
 - Winterreifen: 24,7 Mio. Stück
- Prognose 2007 (BRV): +2,1% Absatzwachstum
- **EuPD Research**: Lediglich 2,8% aller deutschen Online-Händler sind in der „Kfz und Zubehör“ tätig
- **ADAC „Reifenmonitor“ 2007**
 - 2,5% haben das letzte Mal ihre Reifen im Internet gekauft (Vj.: 1,8%)
 - Bei den 18-29 jährigen lag der Wert bei 4,8% (Vj.: 3,3%)
 - Zukünftig über das Internet Reifen kaufen wollen 15% (Vj.: 14%)

▶ **Großer, reifer, im eCommerce noch wenig erschlossener Markt**

Delticom – Geschäftseinheiten

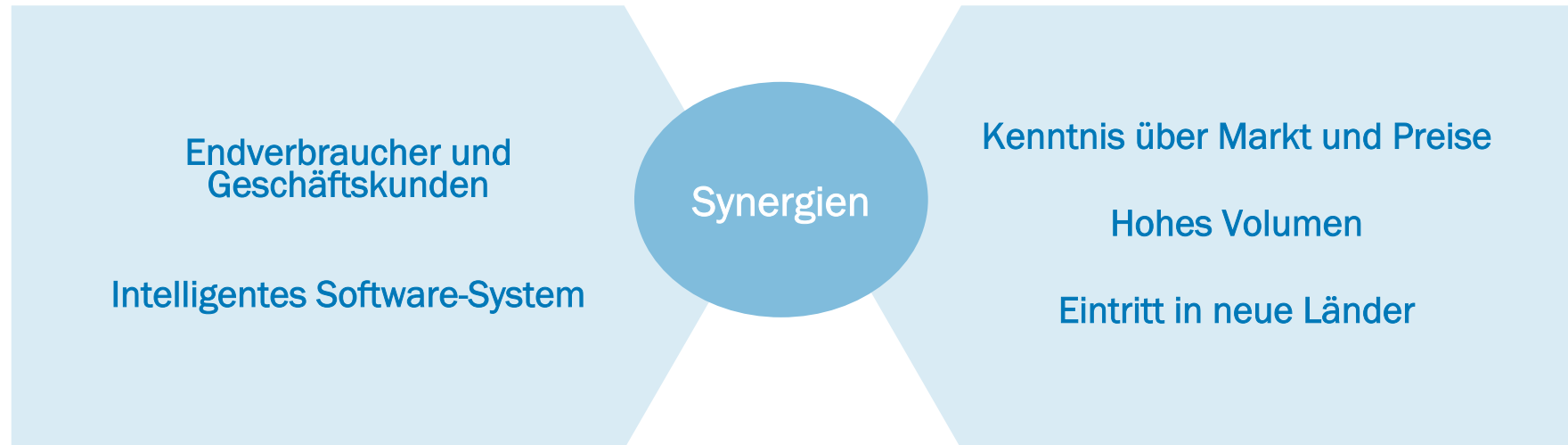


eCommerce (seit 2000)

Internet-Geschäft

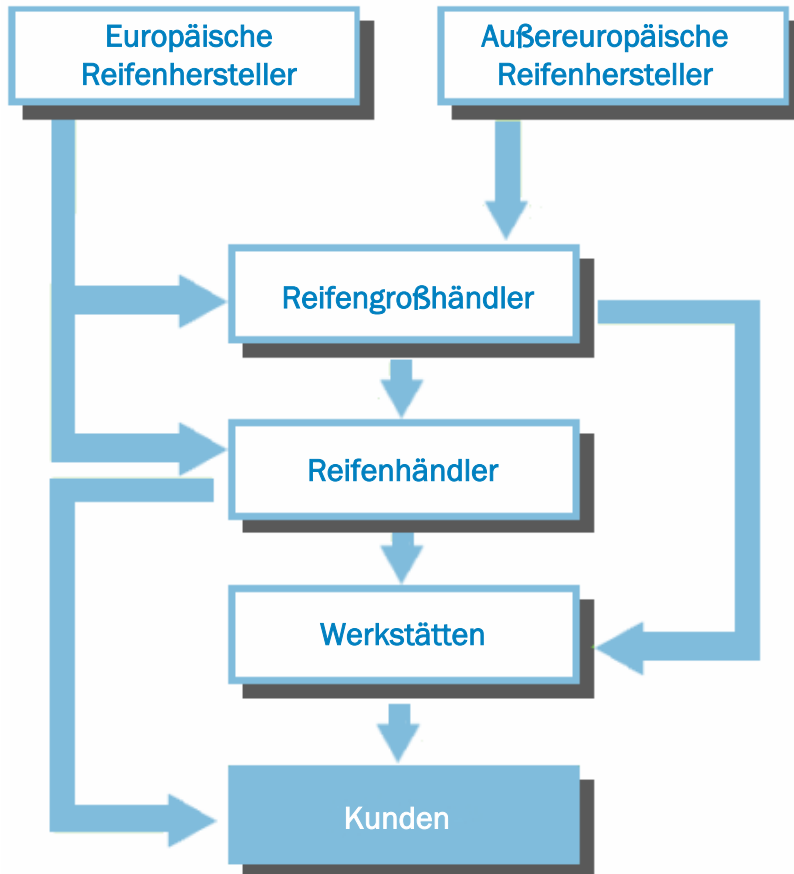
Großhandel (seit 1999)

Offline-Geschäft / Beschaffung

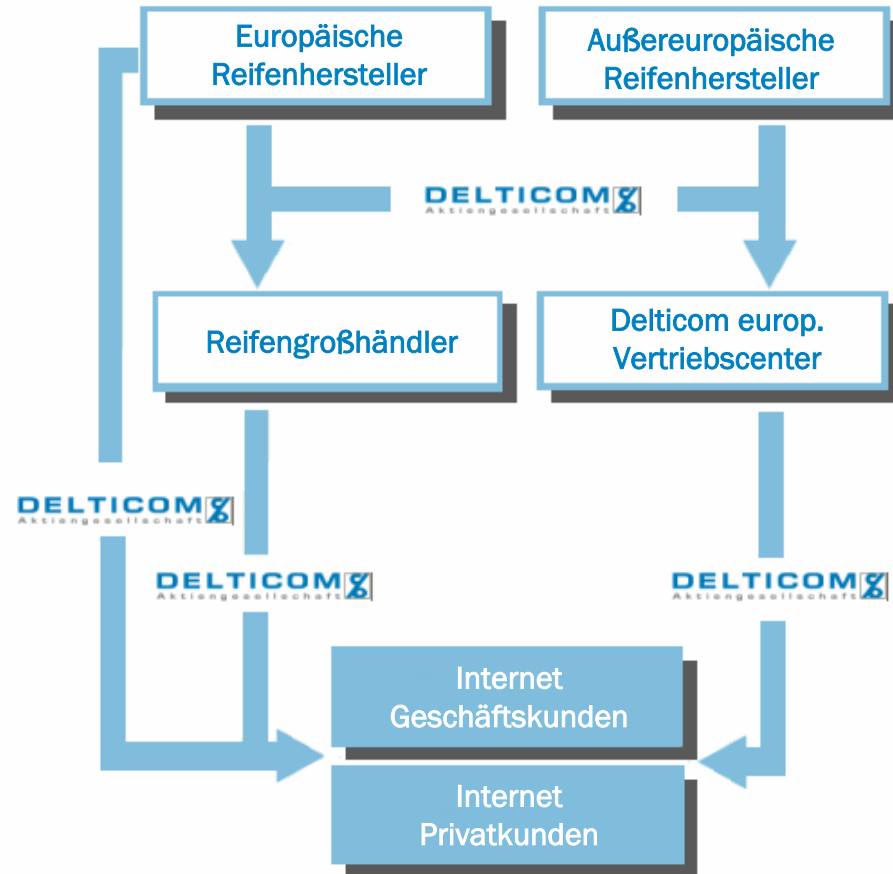


Redesign der Vertriebswege

Klassische Vertriebswege



Vertriebswege mit Delticom



Strategie

Kundenorientierung

- In Saisonzeiten **hohe Lieferfähigkeit** erreichen, durch engere Kooperationen mit Lieferanten und Warenmanagement
- **Attraktivität für Kunden ↑**
 - Zeit- und geldsparender Beschaffungsprozess
 - Breiteres Produktangebot
 - Größeres Netzwerk von Montagepartnern
 - Mehrwert Kundenservice

Kostenführerschaft

- **Günstigere Einkaufspreise** durch erhöhtes Einkaufsvolumen und durch frühzeitige Bestellung
- **Transportkosten ↓** durch Bündeln von Transporten in EU-Länder
- Organisationsstruktur schlank halten durch weitere **Automatisierung** und zusätzliches **Outsourcing**

Wachstumsfokus

- **First-Mover-Vorteil** durch rasche geografische Expansion in neue Märkte
- **Gründung neuer Shops** in bestehenden Märkten in Europa
- neue Kunden werden durch **kreatives, preiswertes Marketing** gewonnen
- **Kundenwert ↑** durch Cross-Selling und Wiederkäufe

► Umsetzung geht in 2007 weiter

Agenda

I 1. Halbjahr 2007 im Überblick

II Geschäftsmodell der Delticom

III **Saisonalität im Reifenhandel**

IV Finanzen H1'07

V Key Investment Highlights

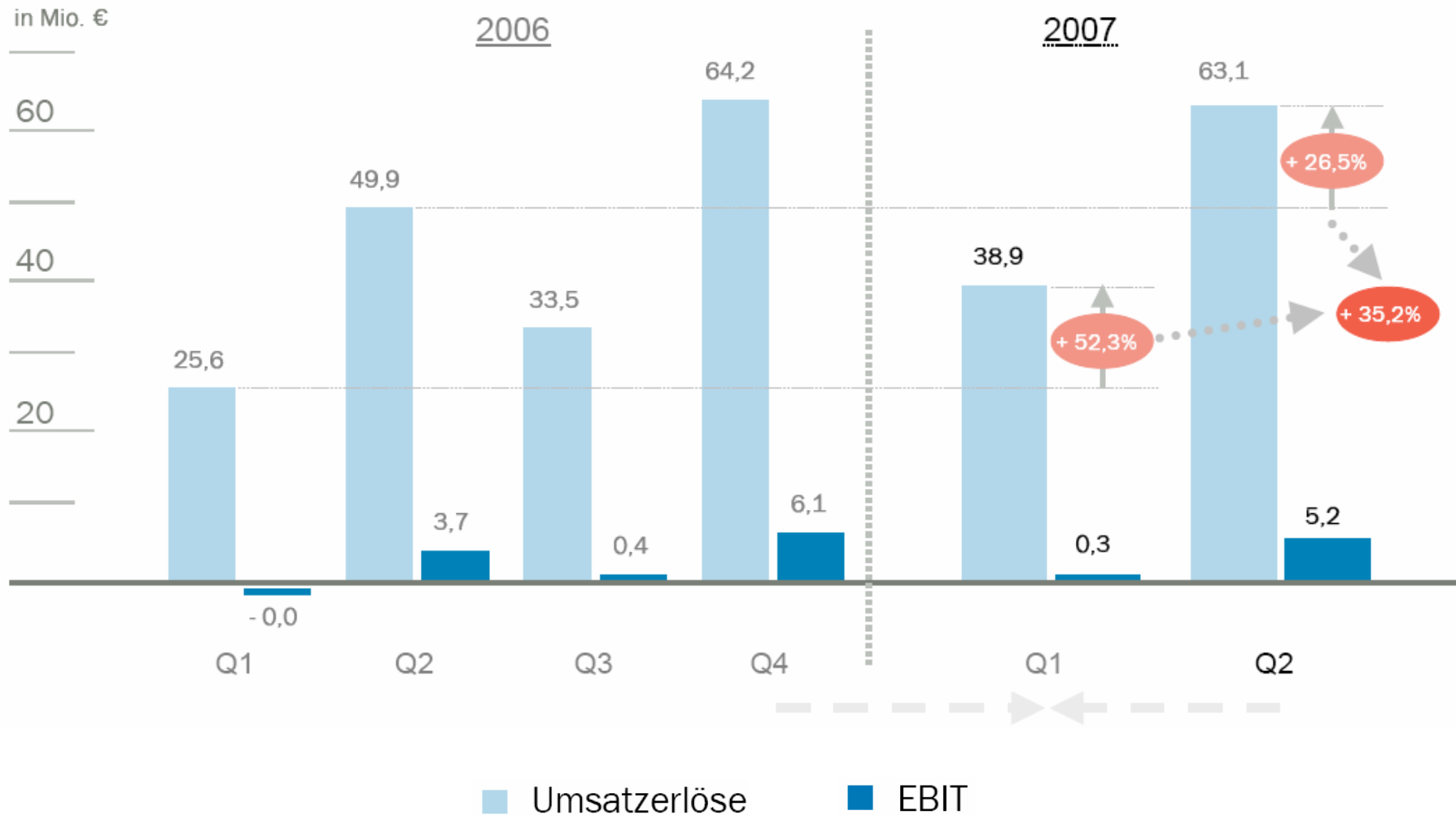


Später Winter, früher Sommer

- **Warmer Winter** bis 12'06 ► BRV: „Winterreifengeschäft 2006 blieb hinter Erwartungen zurück“
 - Allerdings: Delticom kann bei Angebotsüberhängen **antizyklisch** einkaufen
 - Q1-Umsatz war in zweierlei Hinsicht höher als erwartet:
 - zusätzliche (margenstarke) Winterreifenverkäufe im **Januar** (verspäteter Wintereinbruch)
 - atypisch warm im **März** ► frühe Sommerreifenverkäufe
 - Aber: Kunden, die bereits im März (Q1) gekauft haben, kaufen im klassischen Sommerreifenquartal (Q2) nicht mehr
 - Q1'07-Report: *„Es ist daher nicht unwahrscheinlich, dass der Anstieg von Umsatz und Ergebnis im zweiten Quartal geringer als derjenige des ersten Quartals ausfallen wird“*
- **Wachstum in Q2 geringer als Q1, Wachstum in H1 wie erwartet**



Starkes Q1'07



Agenda

I 1. Halbjahr 2007 im Überblick

II Geschäftsmodell der Delticom

III Saisonalität im Reifenhandel

IV **Finanzen H1'07**

V Key Investment Highlights

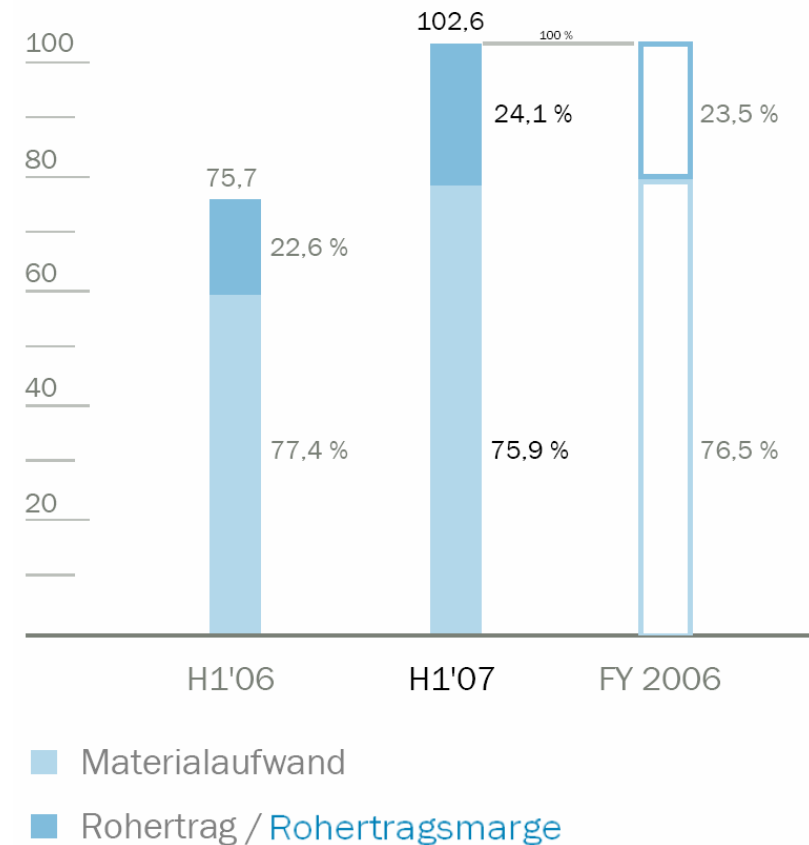


Wo die Reifen herkommen – Beschaffung

- Global best price sourcing
- präzise B2C Forecasts anhand eigener Absätze, Zusammenarbeit mit Herstellern (Produktionsplanung).
- Einkauf ist verantwortlich für das Pricing (Cost-Plus). Musterkalkulation:

Einkaufspreise Reifen	50,00
direkte Kosten: Transportkosten, Lagerkosten, Kreditkartenkosten, Forderungsausfall	6,00
	<hr/> 56,00
eingestellte Marge (z.B. 25%)	14,00
Verkaufspreis netto	<hr/> 70,00
plus Mwst (z.B. Deutschland)	13,30
Verkaufspreis im Netz	<hr/> 83,30

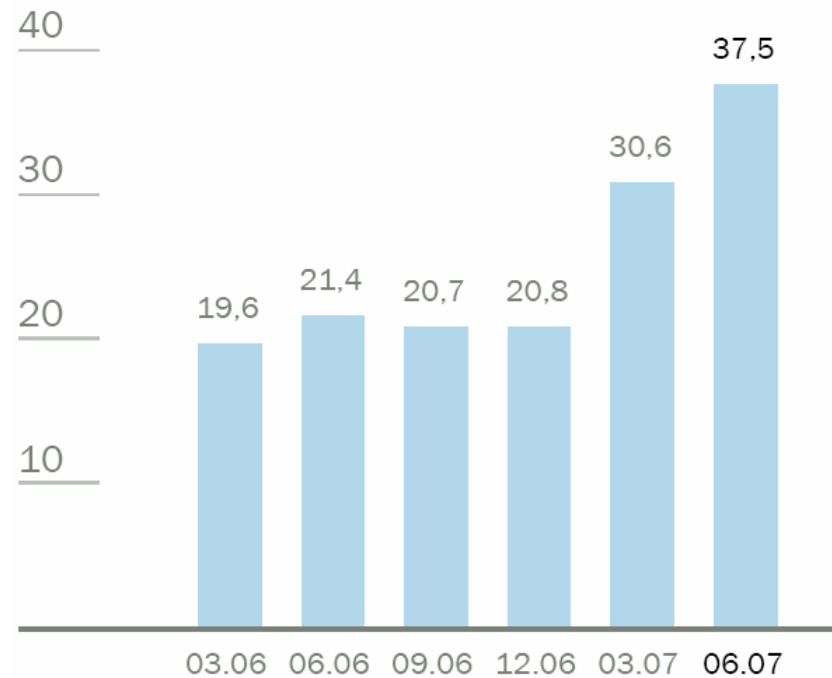
in Mio. €



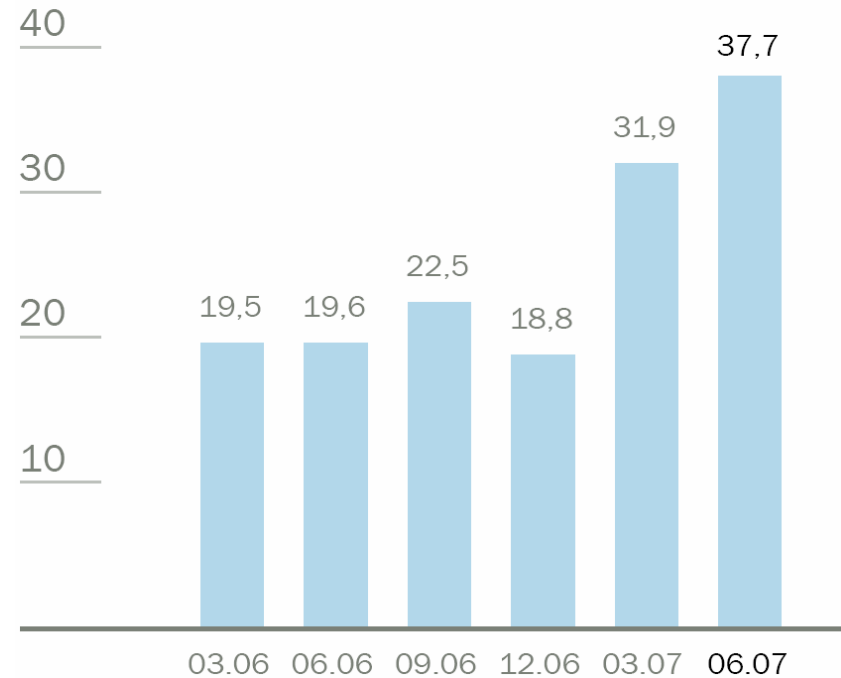
► Margenverbesserung auf hohem Niveau

Finanzierung der Vorräte

Vorräte (in Mio. €)



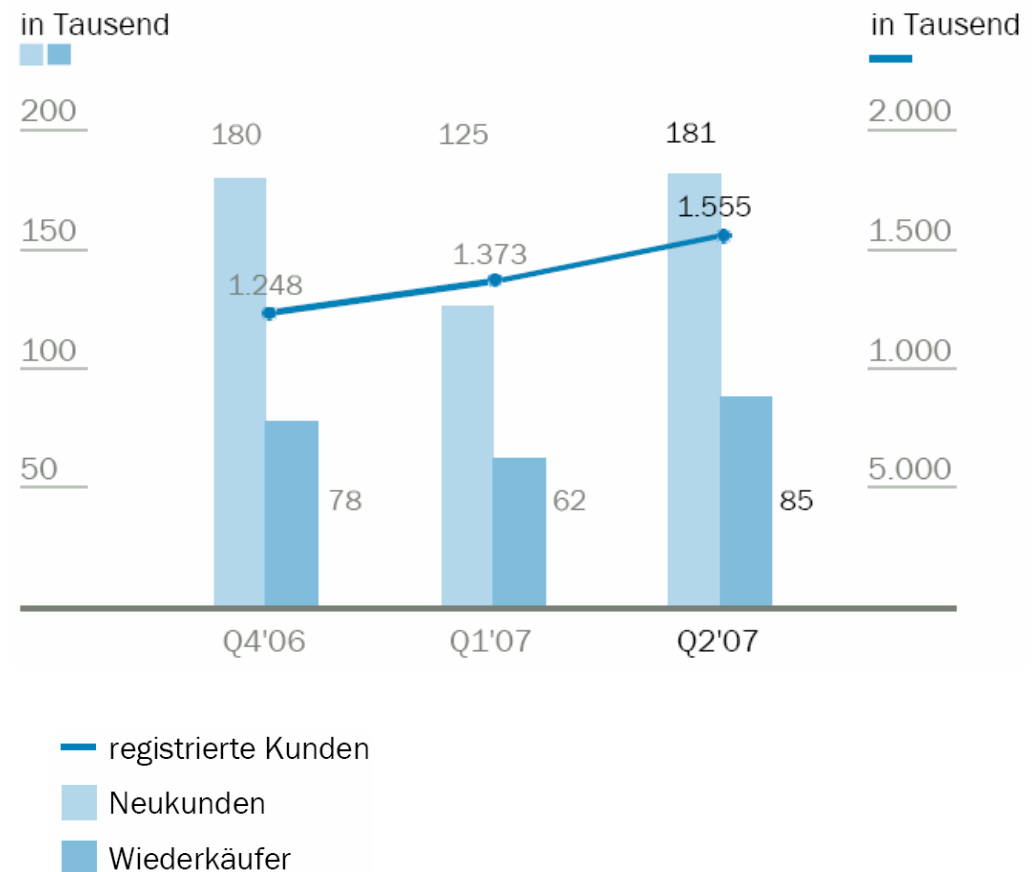
Lieferantenverbindlichkeiten (in Mio. €)



► Delticom ist lieferfähig, bei stabilem operativen Cashflow

Wo die Reifen hingehen – Kunden

- **Bestandskunden** erhöhen die Unabhängigkeit von der Saisonalität
- Anteil der **Wiederkäufer** steigt
- Geschäft immer noch getrieben durch **Neukunden**
- Eigene Umfragen zeigen: Kunden sind **sehr zufrieden** mit Preis, Waren und Bestellprozess

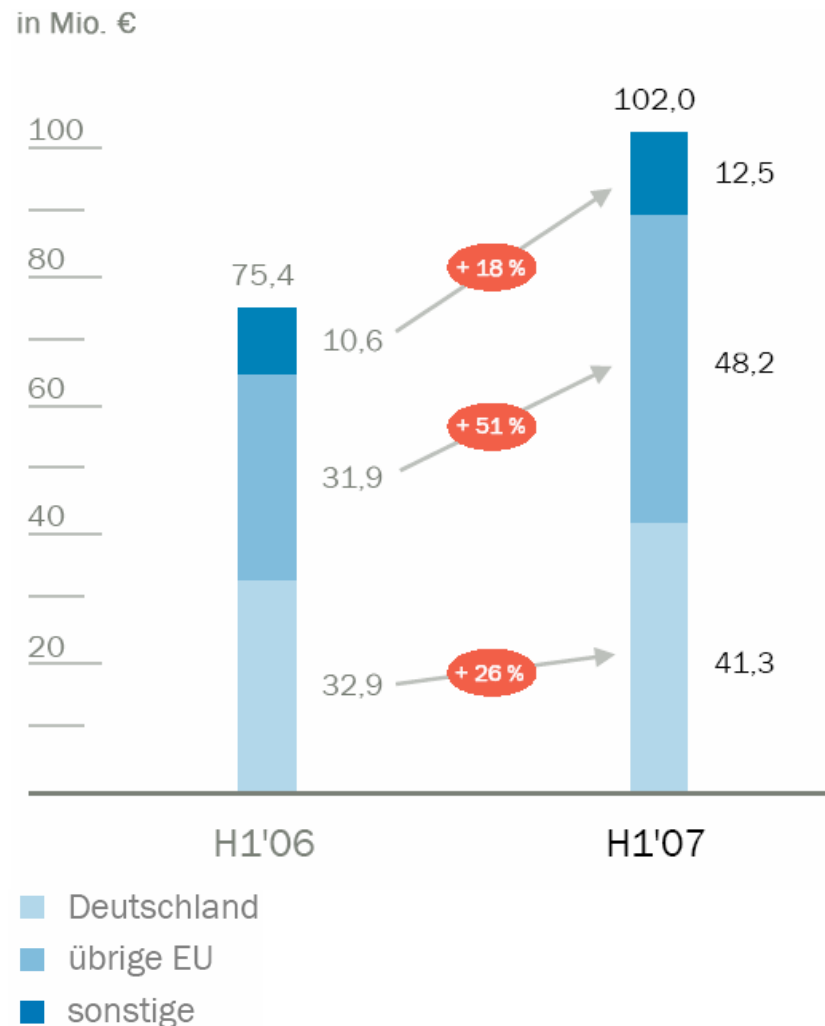


► **Wiederkäufer stellen wichtiges Wachstumspotential dar**

Bedeutung des Auslandsgeschäfts gewachsen

- überragende Bedeutung des deutschen **Heimatmarktes**
 - Mehr als 40% vom Gesamtumsatz
 - Wachstum ungebrochen
- **europäisches Ausland** ist wichtiges Standbein
 - große europäische Märkte (F, I, UK) sind Umsatzbringer und verringern auch die Saisonalität des Geschäfts (Winterreifen)
 - kleinere Spezialmärkte (CH, S, SU) sind alle erschlossen und hochprofitabel
- In einem saisonal schwachen Quartal in D wirken die anderen Märkte in Europa glättend auf die Saisonkurve
- Ramp-Up in **USA** H1'07: deutlicher Umsatzanstieg, bessere Marge
- erste Schritte in CAN und J

► **Auslandsanteil > 50%**



Starkes und stabiles Wachstum

	H1'06	H1'07	
Rohhertragsmarge (Rohhertrag in % von Gesamtleistung)	22,6%	24,1%	
Rohhertrag (in % von Umsatzerlösen)	22,6%	24,2%	1,6
direkte Kosten	9,7%	10,4%	0,7
Transportkosten	7,4%	7,8%	0,4
Kosten der Lagerhaltung	0,9%	1,1%	0,2
Gebühren Kreditkarten	0,8%	0,9%	0,1
Forderungsverluste	0,6%	0,6%	0,0
Deckungsbeitrag	12,9%	13,8%	0,9
indirekte Kosten	8,1%	8,5%	0,4
Marketingkosten	1,4%	2,2%	0,8
Personalkosten	1,8%	2,0%	0,2
Operation-Center	1,2%	1,3%	0,1
IPO-Kosten	0,5%	0,0%	0,5
sonstige Kosten	3,1%	2,9%	0,2
EBIT	4,9%	5,3%	0,5

► H1 gute Basis für Gesamtjahr, aber Q4 ist entscheidend

Mittelfristige Erwartungen für Umsatz und Marge

Fortsetzung des Umsatzwachstums

erwartet aufgrund...

... Größe des europäischen PKW-Reifenersatzmarktes

... aktuell niedriger Marktdurchdringung von Reifen im Internet von >1,5% p.a. in Europa

... steigender Durchdringung bestehender und neuer regionaler Märkte

Gute Entwicklung der operativen Margen

erwartet aufgrund...

... günstiger Veränderung des Produktmixes sowie niedrigerer Beschaffungspreise

... Effekte der Kostendegression

... laufender Reduzierung der operativen Kosten



Agenda

I 1. Halbjahr 2007 im Überblick

II Geschäftsmodell der Delticom

III Saisonalität im Reifenhandel

IV Finanzen H1'07

V **Key Investment Highlights**



Key Investment Highlights



Vielen Dank!



Andreas Prüfer, Co-CEO

Rainer Binder, Co-CEO

Investor Relations:

Frank Schuhardt
Delticom AG
Brühlstr. 11
30169 Hannover
Germany

eMail: ir@delti.com
Telefon: +49-511-93634-844

Konzernzwischenabschluss
zum 30. Juni 2007

Bilanz – Aktiva

in €	30.06.2007	31.12.2006
Langfristige Vermögenswerte		
Immaterielle Vermögensgegenstände	1.004.225,46	463.337,00
Sachanlagen	582.056,85	438.999,41
Finanzanlagen	1.000.000,00	1.000.000,00
Sonstige Forderungen	119.493,76	90.011,06
Langfristiges Vermögen gesamt	2.705.776,07	1.992.347,47
Kurzfristige Vermögenswerte		
Wertpapiere	10.432,50	0,00
Vorräte	37.514.319,64	20.790.724,95
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8.897.109,66	7.543.893,49
Sonstige Forderungen	4.993.570,40	3.223.431,88
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	34.874.294,58	34.660.936,37
Kurzfristiges Vermögen gesamt	86.289.726,78	66.218.986,69
Summe Vermögenswerte	88.995.502,85	68.211.334,16

Bilanz – Passiva

in €	30.06.2007	31.12.2006
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	3.946.480,00	3.946.480,00
Kapitalrücklage	31.701.296,19	31.701.296,19
Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung	4.460,96	5.122,59
Gewinnrücklagen	199.673,00	199.673,00
Konzernbilanzgewinn	5.912.091,67	6.904.932,41
Eigenkapital gesamt	41.764.001,82	42.757.504,19
Langfristige Schulden		
Langfristige Steuerrückstellungen	20.618,00	18.681,62
Latente Steuerverbindlichkeiten	346.638,12	227.450,02
Langfristige Schulden gesamt	367.256,12	246.131,64
Kurzfristige Schulden		
Steuerrückstellungen	1.681.561,28	2.055.300,00
Sonstige Rückstellungen	17.020,26	22.056,79
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	37.681.798,20	18.814.689,39
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	7.483.865,17	4.315.652,15
Kurzfristige Schulden gesamt	46.864.244,91	25.207.698,33
Summe Schulden	47.231.501,03	25.453.829,97
Summe Eigenkapital und Schulden	88.995.502,85	68.211.334,16

Gewinn- und Verlustrechnung

in €	01.01.2007 - 30.06.2007	01.01.2006 - 30.06.2006	01.04.2007 - 30.06.2007	01.04.2006 - 30.06.2006
Umsatzerlöse	101.985.006,73	75.414.160,35	63.060.936,70	49.858.967,91
Sonstige betriebliche Erträge	568.963,05	246.834,24	342.767,09	74.422,45
Gesamtleistung	102.553.969,78	75.660.994,59	63.403.703,79	49.933.390,36
Materialaufwand	-77.870.557,87	-58.597.364,72	-47.109.837,78	-38.234.905,97
Rohertrag	24.683.411,91	17.063.629,87	16.293.866,01	11.698.484,39
Personalaufwand	-2.088.321,97	-1.377.137,89	-1.124.370,03	-763.850,55
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	-129.591,80	-99.694,30	-69.698,32	-52.628,36
sonstige betriebliche Aufwendungen	-17.016.430,35	-11.929.059,27	-9.905.170,51	-7.198.623,78
Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT)	5.449.067,79	3.657.738,41	5.194.627,15	3.683.381,70
Finanzaufwand	-53.751,47	-109.814,85	-29.565,06	-44.644,97
Finanzertrag	646.182,11	44.881,60	350.870,11	30.449,08
Finanzergebnis (netto)	592.430,64	-64.933,25	321.305,05	-14.195,89
Ergebnis vor Steuern (EBT)	6.041.498,43	3.592.805,16	5.515.932,20	3.669.185,81
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-2.298.563,17	-1.414.395,04	-2.140.810,98	-1.446.738,07
Konzernjahresüberschuss	3.742.935,26	2.178.410,12	3.375.121,22	2.222.447,74

Kapitalflussrechnung

in €	01.01.2007 - 30.06.2007	01.01.2006 - 30.06.2006
Periodenergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT)	5.449.067,79	3.657.738,41
+/- Abschreibungen auf das Anlagevermögen	129.591,80	99.694,30
+/- Veränderungen der sonstigen Rückstellungen	-3.100,15	1.107,70
+/- Saldo aus Gewinnen und Verlusten aus Anlagenabgängen	0,00	970,00
+/- Veränderungen der Vorräte	-16.723.594,69	-9.470.124,22
+/- Veränderungen der Forderungen aLuL sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-2.598.989,70	-2.690.960,05
+/- Veränderungen der Verbindlichkeiten aLuL sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	22.035.321,83	11.429.467,98
+ erhaltene Zinsen	81.901,92	44.881,60
- gezahlte Zinsen	-53.751,47	-47.236,52
- gezahlte Ertragsteuern	-2.553.113,79	-591.367,66
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	5.763.333,54	2.434.171,54
Investitionstätigkeit		
+/- Einzahlungen aus Abgängen des Sachanlagevermögens	0,00	0,00
+ Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-249.644,30	-137.721,57
+ Einzahlungen aus Abgängen des immateriellen Anlagevermögens	0,00	0,00
- Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-563.893,40	-15.045,94
+ Einzahlungen aus Abgängen des Finanzanlagevermögens	0,00	0,00
- Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	0,00	0,00
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-813.537,70	-152.767,51
Finanzierungstätigkeit		
- gezahlte Dividenden der Delticom AG	-4.735.776,00	0,00
+/- Einzahlungen aus Kapitalzuführungen	0,00	0,00
+/- gewährte Darlehn an die Gesellschaft	0,00	0,00
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-4.735.776,00	0,00
+/- Wechselkursbedingte Veränderungen der liquiden Mittel	-661,63	-2.486,10
+/- Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	34.660.936,37	2.104.823,60
+/- Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	213.358,21	2.278.917,93
= Finanzmittelbestand am Ende der Periode	34.874.294,58	4.383.741,53