



Ein starkes Profil.

ÜBER UNS.

DELTICOM 
Aktiengesellschaft

Delticom ist Europas führender Reifenhändler im Internet.

Gegründet 1999 betreibt das Unternehmen aus Hannover in **35 Ländern über 100 Online-Shops**, z.B. **ReifenDirekt** in Deutschland, der Schweiz und Österreich.

Die breite Produktpalette für Privat- und Geschäftskunden umfasst mehr als **100 Marken** und über **25.000 Modelle** von Reifen für Pkw, Motorräder, Lkw und Busse, außerdem Kompletträder, Motoröl und Pkw-Ersatzteile und -Zubehör.

Starke Beschleunigung.

SEIT 10 JAHREN.

Es ist der 2. Juli 1999. In Hannover wird Delticom gegründet. Nur wenig später sind die ersten bestellten Reifen unterwegs zum Kunden. Schnell werden auch die Medien aufmerksam. Was genau macht eigentlich dieses Startup-Unternehmen aus Hannover?

Reifen aus dem Internet: heute zunehmend selbstverständlich, sind sie an der Schwelle zum Jahr 2000 noch ein echter Geheimtipp.

Immer mehr Anschlüsse, immer schnellere Verbindungen und immer mehr Nutzer: Schon in den ersten Jahren nach dem Jahrtausendwechsel nimmt

Juli 1999

Gründung Delticom AG

Januar 2000

Erster Kunde im deutschen B2C Shop www.reifendirekt.de

August 2000

Die Deutsche Venture Capital DVC steigt mit 10% bei der Delticom ein

Februar 2001

Zum Delticom-Team gehören mittlerweile 17 Mitarbeiter

auch das Internet zunehmend Fahrt auf. Informations-, Kommunikations- und Einkaufsmöglichkeiten verändern sich grundlegend. Bald schon übernimmt der Vertriebskanal eCommerce die Rolle des drehmomentstarken Wachstumsmotors. Delticom ist von Anfang an dabei – und bekommt dafür früh Brief und Siegel. 2003 erhalten wir das angesehene TÜV-Zertifikat S@fer Shopping. Im deutschen Online-Reifenhandel setzen wir damit einen Standard.

Die Zertifizierung bestätigt mit geprüfter Qualität, Sicherheit und Transparenz die hohe Vertrauenswürdigkeit unserer Online-Shops. Das Interesse wächst weiter, die Kundenzahlen ebenfalls: Im Juni 2006 erreichen wir bereits die Millionenmarke. Auch international geht es weiter aufwärts, die Kundenbasis verbreitert sich permanent. 2008 ist Delticom mit weltweit über 100 Onlineshops Europas führender Reifenhändler im Internet.



Juni 2001

Über 10.000 Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Dezember 2001

Die Delticom AG hat im Geschäftsjahr 2001 mit acht Shops in fünf Ländern einen Umsatz von über 21 Mio. Euro erwirtschaftet

April 2002

Deutscher Gründerpreis. Delticom wird unter die Top 3 der Kategorie „Aufsteiger“ nominiert

Juli 2002

Delticom verkauft jetzt auch in Österreich Motorradreifen



Produkte.

MIT AUSWAHL AUF DER ÜBERHOLSPUR.

Auch unsere beispiellose Produktauswahl überzeugt. Die Delticom-Onlineshops bieten PKW-, Motorrad-, LKW- und Busreifen, auf Felgen vormontierte Komplettäder, PKW-Ersatz- und -zubehörteile. Ebenfalls preiswert zu haben sind erstklassige Motoröle. Zum Sortiment gehören über 100 Reifenmarken und 25.000 Modelle, Premium-Markenreifen genauso wie hochwertige Zweit- und Drittmarken. Und: alles ist im Schnitt 20 bis 25% günstiger als im klassischen Reifenfachhandel.

Die Anforderungen der Kunden entwickeln sich weiter. Inzwischen stehen vor allem Komfort und Sicherheit ganz oben auf der Wunschliste. Zunehmend werden neben Ultra-High-Performance-Reifen auch innovative Produkte wie Run-Flat-Reifen nachgefragt. Gleichzeitig werden besonders umweltschonende Pneus immer beliebter. Alle diese Wünsche erfüllen wir – und punkten mit besonders niedrigen Preisen.

Dezember 2002

Über 2.000
Montagepartner

April 2003

Delticom ist erster
deutscher Online-
Reifenhändler mit dem
TÜV S@fer-Shopping-
Siegel

November 2003

Delticom gewinnt
den Deutschen
Internetpreis 2003

Februar 2004

Delticom startet den Verkauf
preiswerter PKW-Ersatzteile
im Internet



Kunden.

VON NULL AUF 2,6 MILLIONEN.

Herzstück unseres Erfolges ist die stetig wachsende Kundenbasis. Waren es im Februar 2001 noch rund 1.000 Reifenkäufer, hatte sich ihre Zahl bis zum Juni des gleichen Jahres verzehnfacht. Nicht einmal zwei Jahre später entschieden sich bereits 100.000 Autofahrer für Reifen von Delticom, und im Juni 2006 wurde die magische Einmillionen-Grenze erreicht. Auch dieser Rekord wurde inzwischen eingeholt: Aktuell vertrauen uns weltweit über 2.600.000 registrierte Kunden, Tendenz weiter steigend.

Eine Kooperation der Delticom als Vorteilspartner des ADAC spart Mitgliedern des größten deutschen Automobilclubs zusätzliche drei Prozent, indem sie beim Kauf einfach ihre ADAC-Mitgliedsnummer angeben.

April 2004

Auf der Reifentestseite www.reifentest.com wird die Rekordmarke von 100 Mio. Testkilometern überschritten

August 2004

Das Reifensortiment wächst auf rund 65 Reifenmarken und 11.000 Reifentypen

Oktober 2004

Delticom wird Dritter beim Deloitte Technology Fast 50 Wettbewerb der wachstumsstarken Unternehmen

März 2005

Über 40 Online-Shops in 22 Ländern

Geschäftsprozesse.

ALLES GREIFT INEINANDER.

Unser Einkauf verfügt über langjährige internationale Erfahrungen. Damit die Kunden immer ihr gewünschtes Produkt erhalten, arbeiten wir seit vielen Jahren eng und stabil mit vielen europäischen, amerikanischen und anderen weltweit tätigen Herstellern zusammen. Unsere Lager- und Transportlogistik ist schlank und effizient: Noch vor Saisonbeginn kaufen wir einen großen Teil der Reifen ein – und halten sie in eigenen Lagern bereit. So bleiben wir selbst zu Spitzenzeiten lieferfähig. Zuverlässige Dienstleister bereiten die Reifen für den Versand vor, die Auslieferung übernehmen namhafte Paketdienstleister. Weitgehend automatisierte Prozesse sorgen für eine zügige Auftragsabwicklung; bestellte Artikel werden in nur wenigen Tagen geliefert. Bleibt trotzdem einmal eine Frage offen, hilft unsere Service-Hotline kompetent weiter.



August 2005

Europaweit steigt die Zahl der Montagepartner auf über 6.500

September 2005

Zu den Montagepartnern werden ab sofort Kundenbewertungen angezeigt

November 2005

LKW-Reifen jetzt auch in Österreich, Schweden und der Schweiz

Dezember 2005

Rund 800.000 Kunden

Montagepartner.

BESTE VERBINDUNGEN.

Mit mehr als 24.000 kompetenten Adressen – 6.000 allein in Deutschland – wird das weltweite Montagepartner-Netz immer dichter. Es ist ein zusätzliches, überzeugendes Argument für den Online-Reifenkauf: Unsere Kunden können direkt im Bestellprozess entscheiden, wohin die Reifen geliefert werden sollen – an jede beliebige Wunschadresse oder zum professionellen Montagepartner in der Nähe. Die Suche über Postleitzahl oder Telefonvorwahl ist einfach und schnell. Zusätzliche Informationen zu Öffnungszeiten, Montagepreisen und Zusatzleistungen wie die Reifen-Einlagerung erleichtern die Entscheidung und erhöhen die Transparenz. Kundenbewertungen bieten ergänzend dazu wertvolle Zusatzinformationen.

Durch die Zusammenarbeit mit Delticom profitieren auch die Montagepartner. Sie gewinnen neue Kunden, denen die Werkstatt bis dahin noch unbekannt war. Die Montagepartner können ihre üblichen Preise berechnen, Preisbindungen oder andere Vorgaben durch Delticom gibt es nicht.



Februar 2006

Saisonstart mit neuen Motorradreifen-Shops in Spanien, Italien, Dänemark und Irland

April 2006

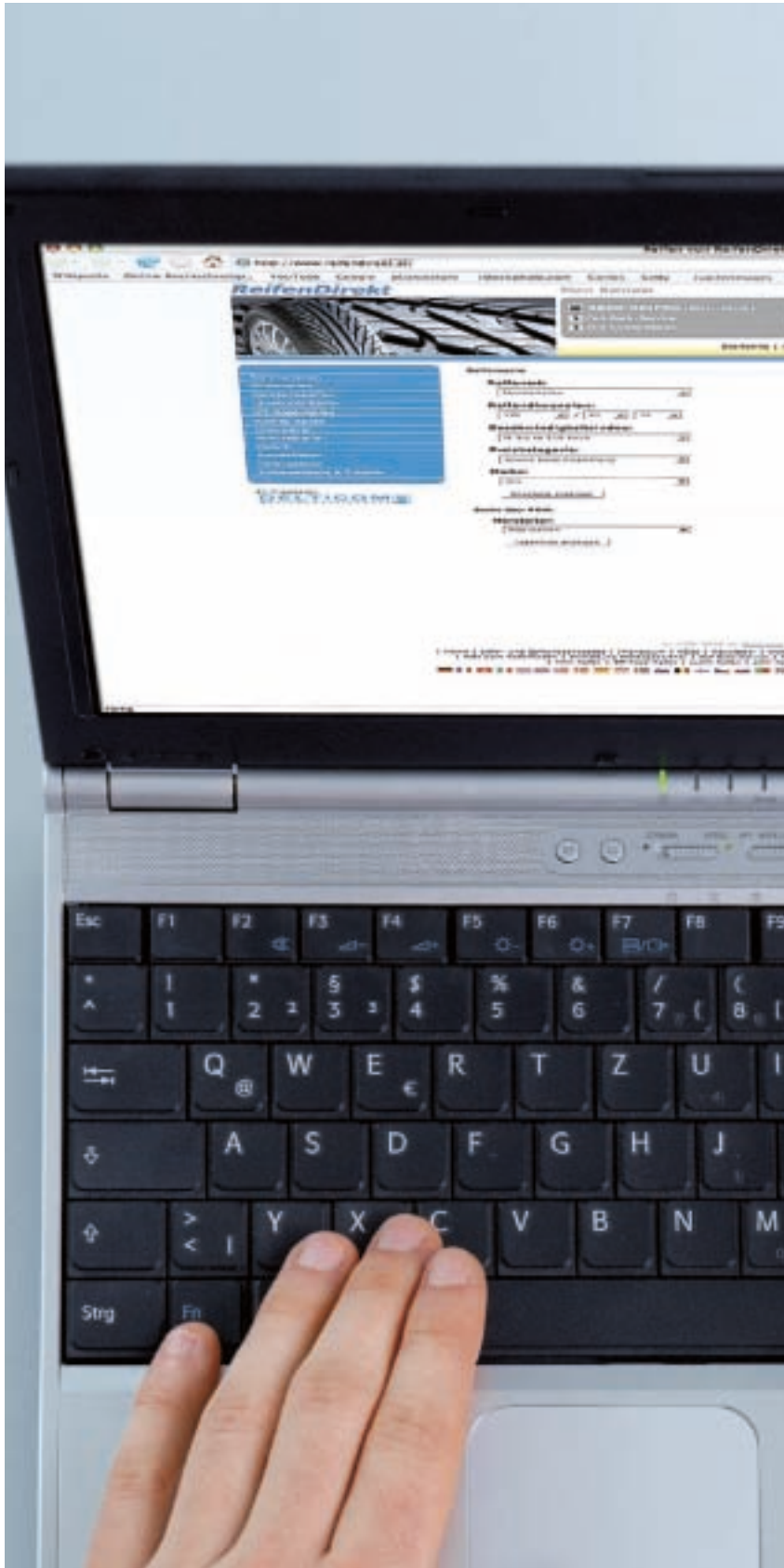
Über 40.000 Kunden haben bislang Montagepartner bewertet

Juni 2006

Delticom unterstützt den Gründerwettbewerb vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

Oktober 2006

Delticom startet am 26.10.2006 erfolgreich im Prime Standard der Deutschen Börse



Online-Shops.

EINFACH UND SCHNELL.

- 1. Reifen wählen:** Größe und Geschwindigkeitsindex bestimmen, weiter zum nächsten Schritt. Oder: zur Kaufberatung, die schrittweise zeigt, wo welche Reifen-Daten zu finden sind.
- 2. Unabhängig informieren:** www.reifentest.com bietet unabhängige Testberichte und viele Bewertungen von Autofahrern, welche die Reifen im Alltag selbst getestet haben.
- 3. Preise vergleichen:** Transparente Bruttopreise inklusive Mehrwertsteuer und Versandkosten sorgen für sofortige Klarheit.
- 4. Lieferadresse wählen:** An eine Wunschadresse oder zu einem der rund 24.000 Montagepartner – die Kunden haben die Wahl, wohin die Reifen versandt werden.
- 5. Zur Kasse gehen:** Kreditkarte, Bankeinzug/ Lastschrift, Rechnungskauf, länderspezifische Verfahren? Oder Internet-Bezahlverfahren wie PayPal? Auch hier gilt: Wahlfreiheit.
- 6. Service nutzen:** Bestellbestätigung, Lieferungs-Tracking, Rückrufservice. Wir sind immer für unsere Kunden da.

Dezember 2006

Delticom erzielt im Geschäftsjahr 2006 einen Umsatz von 173,1 Mio. Euro

Januar 2007

Finnland bekommt seinen B2B-Shop: Nummer 16 aller Delticom-Händlershops

April 2007

Das Netzwerk der Montagepartner wächst auf 15.000

Mai 2007

In Hannover findet die erste Hauptversammlung nach dem Börsengang statt



Internationalität.

EIN STARKER ANTRIEB.

Mehr als 100 Shops in 35 Ländern, die Nummer 1 für den Reifenkauf im Internet in Europa, systematische Internationalisierung: Delticom hat sich eine relative Unabhängigkeit von einzelnen nationalen Märkten erarbeitet. Jeder Shop ist auf das jeweilige Land zugeschnitten, von der Landessprache bis zur Zahlungsart. Inzwischen sorgt Delticom weltweit in 35 Ländern für Mobilität und Sicherheit zu guten Preisen. Neben Produktangebot und Bequemlichkeit, hoher Lieferfähigkeit und schneller Lieferung sind es gerade auch die positiven Bewertungen zufriedener Kunden, die vor allem Neukunden ein gutes Gefühl von Sicherheit vermitteln:

Oliver H. aus Fröndenberg (Deutschland) am 10.03.2009: „Gute und sehr übersichtliche Seite! Toll finde ich die gleich mit angehängten Testberichte. Auch die Vorschläge über die Montagewerkstätten in der Nähe finde ich Klasse. Die Preise der Reifen überzeugen.“

Jubel A. from Forest Gate/London (England) on 15.10.2008: „Very easy to use website. Excellent prices. I have used this company several times now and it is the only one I use and recommend to friends and family.“

September 2007

Französische Kunden können nun auch mit ihrer Carte Bleue bezahlen. Delticom akzeptiert eine Vielzahl nationaler und internationaler Zahlungsmöglichkeiten

November 2007

Wissenschaftlich belegt: Delticoms Reifen sind durchschnittlich 24% günstiger als im klassischen Reifenhandel

Dezember 2007

Delticom North America Inc. wird gegründet

Januar 2008

Motorradreifen jetzt auch für Kunden in den USA erhältlich

Wachstum.

VON BEGINN AN PROFITABEL.

Aufgrund seiner schlanken Kostenstrukturen ist Delticom ein profitables Wachstumsunternehmen. Delticom ist hervorragend finanziert, schuldenfrei und verfügt über eine starke Bilanz. Ein hohes Maß an Sicherheit, auf das sich unsere Lieferanten, Kunden und Aktionäre auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten verlassen können.

Am 22. Dezember 2008 ging es für Delticom nach nur drei Jahren auf dem Frankfurter Parkett in den SDAX. Unsere Aufnahme in den Kleinwerte-Index der deutschen Börse belegt die Stabilität und Größe der Delticom AG.



März 2008

Mehr als 2.000.000 registrierte Kunden

April 2008

Relaunch: B2C Reifeshops erhalten neues Design mit noch mehr benutzerfreundlichen Funktionen

August 2008

Estland hat seinen Reifeshop. Delticom ist nun mit 95 Shops in 35 Ländern präsent

September 2008

Das Delticom-Team besteht aus 82 Mitarbeitern

Dezember 2008

Delticom steigt in den SDAX der Deutschen Börse auf

Highlights 2008:

Die Umsatzerlöse wurden um **+20,2%** auf 259,0 Mio. Euro gesteigert (Vorjahr: 215,5 Mio. Euro). Das EBIT konnte von 12,3 Mio. Euro auf **16,4 Mio. Euro** erhöht werden. Dies entspricht einer EBIT-Marge von 6,4%. Das Ergebnis je Aktie stieg um **+40,5%** von 2,12 Euro auf 2,97 Euro. Die Dividende beträgt **3,00 Euro** pro Aktie (Vorjahr: 2,00 Euro).

Die Anzahl der Montagepartner ist auf über **24.000** gestiegen, (Vorjahr: 21.000) davon über 6.000 in Deutschland. 2008 konnten über 695.000 neue Kunden gewonnen werden. Die Kundenbasis ist damit auf **2,6 Millionen** gewachsen.

