

Es gilt das gesprochene Wort.

Ausführungen des Vorstands der Delticom AG

Andreas Prüfer

Anlässlich der Hauptversammlung

am 29. April 2014 in Hannover

## 1 Begrüßung

Meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, meine Damen, meine Herren, verehrte Gäste,

anders als in den letzten Jahren, in denen ich Sie als Vorsitzender des Aufsichtsrats und damit in meiner Funktion des Versammlungsleiters begrüßt habe, möchte ich Sie heute nun im Namen des Vorstands und der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Delticom AG zu unserer achten Hauptversammlung als börsennotiertes Unternehmen in Hannover herzlich willkommen heißen.

Mit der heutigen Hauptversammlung schließen wir ein äußerst spannendes Geschäftsjahr 2013 ab, in welchem wir zwar hinsichtlich des erzielten Ergebnisses erneut hinter den Vorjahren zurückgeblieben sind, in dem wir aber auch verschiedene Bestmarken erreichen konnten:

- Erstmals in der Unternehmensgeschichte haben wir die Marke von einer halben Milliarde Euro Umsatz übersprungen.
- Über die Onlineshops von Delticom und Tirendo haben im letzten Jahr mehr als 1 Mio. Neukunden zum ersten Mal ihre Reifen bei uns gekauft.
- Und auch die Wiederkäufer waren 2013 auf Rekordkurs: Mehr als eine halbe Million Kunden haben sich im abgeschlossenen Geschäftsjahr zum

wiederholten Mal von unserem umfassenden Service- und Leistungsangebot überzeugt.

Gern möchte ich im Folgenden näher auf die wesentlichen Ereignisse und die Entwicklung Ihrer Delticom im Geschäftsjahr 2013 eingehen.

## **1.1 Einführung Deltirendo**

In den einzelnen Ländern Europas gibt es noch große Unterschiede beim Anteil des Online-Vertriebskanals im Reifenhandel. Experten gehen davon aus, dass europaweit bislang nicht mehr als 8 % der Reifen im Internet gekauft werden. Wie in vielen anderen Bereichen gewinnt E-Commerce aber auch im Reifenhandel zunehmend an Bedeutung.

Als unangefochtener Marktführer in einem wachsenden Vertriebskanal wollen wir auch zukünftig den Markt maßgeblich mitprägen und neue Standards im europäischen Online-Reifenverkauf setzen. Dazu ist es erforderlich, dass wir uns weiterhin innovativ und dynamisch auf sich verändernde Marktbedingungen einstellen und sich bietende Wachstumschancen flexibel ergreifen. Eine dieser Chancen war im abgeschlossenen Geschäftsjahr die Übernahme von Tirendo.

Tirendo wurde im Oktober 2011 gegründet und startete im März 2012 mit dem Online-Reifenportal Tirendo.de in Deutschland. Das in Berlin ansässige Team hat für schnelles Wachstum von Tirendo gesorgt und den Anbieter damit innerhalb kürzester Zeit am Markt etabliert. Maßgeblich für die rapide Steigerung des Bekanntheitsgrades waren TV-Kampagnen mit dem vierfachen Formel-1-Weltmeister Sebastian Vettel, der Markenbotschafter für Tirendo ist.

Mit Tirendo haben wir uns in zentralen Bereichen des Geschäfts wesentlich verstärkt und Delticom damit für zukünftiges Wachstum optimal aufgestellt. Das Team in Berlin bringt nicht nur ergänzende Ansätze der Marktbearbeitung und Kundengewinnung in unsere Gruppe ein, sondern verfügt zudem über eine moderne Infrastruktur, um die Prozesse technisch abzubilden. Tirendo kann so ein breites Angebot in den Shops führen und die Produktpalette schnell und flexibel erweitern. Bereits heute bietet Tirendo nicht nur Pkw-Reifen, sondern auch Motorradreifen, Kompletträder und seit

Neuestem auch Autoersatzteile und Zubehör an. Tirendo ist inzwischen bereits in zehn europäischen Ländern präsent und gemeinsam wollen wir die Internationalisierung des Geschäfts weiter vorantreiben.

Mit der Akquisition haben wir das Shop-Portfolio der Delticom im letzten Jahr um eine weitere starke Marke ergänzt, mit der wir zusätzliche Kundengruppen ansprechen können. Dabei kann Tirendo auf das langjährige Branchen- und Logistiknetzwerk der Delticom-Gruppe in Hannover zurückgreifen. Gemeinsam können Delticom und Tirendo den Kunden einen optimierten Service anbieten. Somit werden die europäischen Autofahrer zukünftig noch mehr als bislang von den Vorteilen und der Unkompliziertheit eines Kaufs in unseren Onlineshops profitieren.

## **Hinleitung zu Punkt 2**

2013 stellte sich das Marktumfeld wie schon im Jahr 2012 alles andere als positiv dar. Die Reifenbranche hatte in 2009 von der Abwrackprämie und in 2010 von der Winterreifenpflicht profitiert; ein Gutteil der Autofahrer hat sich vor diesem Hintergrund erst einmal mit neuen Reifen versorgt. Mit Blick auf den mehrjährigen Ersatzzyklus gab es in den letzten Jahren dementsprechend in Europa nicht den üblich hohen Ersatzbedarf. Nachdem der Reifenhandel 2012 mit einem deutlichen Absatzminus konfrontiert gewesen war, blieb auch in 2013 die erhoffte Trendwende aus.

Dessen ungeachtet ist es der Delticom im abgeschlossenen Geschäftsjahr einmal mehr gelungen, gegen den negativen Markttrend zu wachsen.

Meine Damen und Herren, gern möchte ich im Folgenden die Gelegenheit nutzen, um Ihnen die Rahmenbedingungen und ausgewählte Finanzkennzahlen des letzten Geschäftsjahres näher zu erläutern.

Daran anschließend werde ich die wesentlichen Meilensteine 2013 vorstellen, bevor ich auf die aktuelle Geschäftsentwicklung und die strategische Ausrichtung Ihrer Delticom eingehe.

## 2 Rahmenbedingungen 2013

Das Wachstum der Weltwirtschaft blieb auch im abgeschlossenen Geschäftsjahr kraftlos.

In Europa hellte sich die Stimmung im Jahresverlauf zunehmend auf. In der zweiten Jahreshälfte fand der Währungsraum dann seinen Weg aus der Rezession. Die vielerorts angespannte Beschäftigungslage belastete allerdings weiterhin die privaten Konsumausgaben.

Die deutsche Wirtschaft entwickelte sich im europäischen Vergleich ein weiteres Jahr überdurchschnittlich. Insbesondere der robuste Arbeitsmarkt, aber auch die nachlassende Inflation stützten hierzulande den privaten Verbrauch.

Dessen ungeachtet sah sich der heimische Reifenhandel in 2013 erneut mit einem rückläufigen Absatzvolumen konfrontiert. So geht der Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e. V. für das Gesamtjahr von einem Absatzrückgang bei Pkw-Reifen um 3,4 % gegenüber dem Vorjahr aus. Auf europäischer Ebene war eine ähnliche Entwicklung auszumachen.

Zu Beginn des Geschäftsjahres 2013 bestanden hinsichtlich der Branchenentwicklung im laufenden Jahr erhebliche Unsicherheiten. Vor diesem Hintergrund und mit Blick auf unsere Wachstumsstrategie haben wir unsere Prognose im letzten Jahr vorrangig auf den Umsatz ausgerichtet. Für die erste Jahreshälfte mit ihrem Schwerpunkt im Sommerreifengeschäft planten wir im Kernsegment E-Commerce mit einem Umsatzanstieg um bis zu 10 %.

Aufgrund anhaltend kalter Temperaturen bis weit in den März hinein entschlossen sich viele Autofahrer, den Kauf neuer Sommerreifen um einige Wochen zu verschieben. Demzufolge fiel der Umsatz im ersten Quartal um 4,9 % geringer aus als im Vorjahr.

Wenngleich das Sommerreifengeschäft mit den wärmeren Temperaturen im April von einem Nachholeffekt profitieren konnte, so blieb im zweiten Quartal die Nachfrage vielerorts dennoch hinter den Erwartungen des Reifenhandels zurück.

Mit einer Umsatzsteigerung um 21,5 % im zweiten Quartal konnten wir das Absatzminus des ersten Quartals mehr als wettmachen. Im Geschäftsbereich E-Commerce lag der Umsatz in den ersten sechs Monaten 11,6 % über dem Vorjahresniveau. Damit haben wir unsere zu Jahresbeginn selbstgesteckten Umsatzziele für das erste Halbjahr sogar noch übertroffen.

Die Geschäftsentwicklung in der zweiten Jahreshälfte hängt maßgeblich vom Wintergeschäft ab. Unter der Annahme eines fortgesetzt positiven Geschäftsverlaufs hielten wir es auch auf Gesamtjahressicht für möglich, den Vorjahresumsatz zu übertreffen.

Nach einem rückläufigen Ersatzgeschäft im europäischen Reifenhandel in den ersten neun Monaten brachte auch das Wintergeschäft zum Jahresende nicht die erhoffte Trendwende. Für Deutschland geht der Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e. V. für 2013 beispielsweise von einem Absatzminus bei Pkw-Winterreifen von 3,1 % aus. Trotz des milden Winters erzielten Delticom und Tirendo im Schlussquartal gemeinsam einen Umsatz von 196,5 Mio. Euro, eine Steigerung um 11,7 % gegenüber dem Vorjahr. Damit ist es sowohl Delticom als auch Tirendo gelungen, stärker zu wachsen als der Gesamtmarkt.

Vor dem Hintergrund des schwachen Marktumfelds sind die Preise für Reifen in 2013 nach Meinung von Experten weiter unter Druck geraten. Dank unserer schlanken Kostenstruktur sind wir im Preis beweglicher als viele unserer Wettbewerber. Zudem sind wir trotz des Ergebnismrückgangs im letzten Jahr noch immer hoch profitabel. Dies ist wichtig, um den eingeschlagenen Wachstumskurs auch in Zukunft ungebremst fortsetzen zu können und damit den Abstand zu unseren Konkurrenten weiterhin aufrechtzuerhalten.

Gern möchte ich nun die Gelegenheit nutzen, Ihnen die wesentlichen Meilensteine des letzten Geschäftsjahres darzustellen und die Gründe für die rückläufige Ergebnisentwicklung näher zu erläutern.

### **3 Meilensteine 2013 / Wesentliche Kennzahlen**

Wie eingangs kurz dargestellt, war ein wesentliches Ereignis im abgeschlossenen Geschäftsjahr die Übernahme von Tirendo. Nach mehrmonatigen Verhandlungen haben wir am 16.09.2013 sämtliche Geschäftsanteile an Tirendo und ihren Tochtergesellschaften erworben. Der Kaufpreis einschließlich übernommener Gesellschafterdarlehen betrug rund 50 Mio. Euro. Hiervon entfallen 42,3 Mio. Euro auf das erworbene Eigenkapital abzüglich liquider Mittel. Zusätzlich haben wir Gesellschafterdarlehen in Höhe von 6,6 Mio. Euro von den Anteilseignern übernommen.

Mit Tirendo haben wir uns in zentralen Bereichen des Geschäfts wesentlich verstärkt und im Konzern einen Wachstumsmotor etabliert, der mittelfristig maßgeblich zum Unternehmenserfolg beitragen wird. Gemeinsam wollen wir in den nächsten Jahren den europäischen Online-Reifenhandel mitprägen und neue Standards setzen. Die Kombination unseres langjährigen Branchen- und Logistik-Know-hows mit der modernen Infrastruktur sowie den frischen Ideen und ergänzenden Ansätzen der Marktbearbeitung, wie sie Tirendo bietet, schafft Synergieeffekte und Effizienzgewinne. Sie ermöglicht es uns, auch zukünftig unseren Wettbewerbsvorsprung zu halten und weiter auszubauen.

Das Geschäft von Tirendo ist aktuell noch nicht profitabel. Der Fokus für die nächsten Jahre ist klar auf Wachstum ausgerichtet. Wir nehmen dabei in Kauf, dass das Ergebnis in der Delticom-Gruppe auch in den kommenden zwei Jahren – entsprechend unserer Planung – weiterhin belastet wird. Die starke Bilanz und die hohe Ertragskraft des Delticom-Altkonzerns stellen dabei auch zukünftig wesentliche Eckpfeiler für den Unternehmenserfolg dar.

Lassen Sie mich nun auf die wesentlichen Finanzkennzahlen des abgeschlossenen Geschäftsjahres eingehen.

In 2013 erlöste Delticom insgesamt Umsätze in Höhe von 505,5 Mio. Euro, ein Anstieg um 10,8 % gegenüber dem Vorjahreswert von 456,4 Mio. Euro. In unserem Kernsegment E-Commerce stieg der Umsatz um 11,7 % auf 493,1 Mio. Euro. Hierin enthalten sind die von Tirendo ab dem Erwerbszeitpunkt erzielten Umsätze in Höhe

von 20,7 Mio. Euro. Bereits im zweiten vollen Geschäftsjahr nach Gründung hat Tirendo auf Gesamtjahressicht Umsätze in Höhe von 43,7 Mio. Euro erzielt.

Maßgeblich für den Erfolg im letzten Geschäftsjahr war die Anzahl zusätzlicher Neukunden: Mehr als 1 Mio. Kunden haben im letzten Jahr zum ersten Mal bei uns gekauft. Mit 189 Tausend Neukunden hat Tirendo dazu beigetragen, dass wir in 2013 erstmals die Millionenmarke überschritten haben.

Mit der Übernahme von Tirendo ist die Kostenbasis im Konzern gestiegen. So hat sich beispielsweise die Anzahl der Mitarbeiter von 144 zu Ende 2012 auf 254 zum Stichtag 31.12.2013 vergrößert. Der Anstieg des Personalaufwands von 8,8 Mio. Euro auf 11,3 Mio. Euro lässt sich im Wesentlichen auf diese Erweiterung des Mitarbeiterstamms zurückführen.

Mit 21,1 Mio. Euro haben wir im letzten Jahr zudem deutlich mehr für Marketing ausgegeben. Die Marketingaufwandsquote im Verhältnis zum Umsatz betrug 4,2 %, nach 2,5 % im Jahr zuvor. Von den Marketingaufwendungen im vierten Quartal in Höhe von 10,7 Mio. Euro sind 5,8 Mio. Euro Tirendo zuzuordnen. Hierbei berücksichtigt ist der Winter-Spot mit Sebastian Vettel, der ab Mitte September regelmäßig in mehreren Ländern im TV ausgestrahlt wurde. Mittels Fernsehwerbung macht Tirendo auf den Online-Reifenkauf aufmerksam und hilft uns dabei, zusätzliche Kundengruppen zu erschließen.

Auch die Aufwendungen für Finanzen und Recht fielen mit 3,7 Mio. Euro deutlich höher aus als im Vorjahr. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um Einmalaufwendungen für Prüfungs-, Bilanzierungs-, Steuer- und Rechtsberatungskosten im Zusammenhang mit dem Tirendo-Erwerb. Der Vorjahreswert von 0,9 Mio. Euro war aufgrund von Rückstellungsaufösungen in 2012 zudem ungewöhnlich niedrig ausgefallen.

Darüber hinaus sind auch die Abschreibungen im letzten Jahr um 61,4 % auf 4,3 Mio. Euro gestiegen. Dieser Anstieg begründet sich vornehmlich durch planmäßige Abschreibungen auf die im Rahmen der Tirendo-Kaufpreisallokation identifizierten immateriellen Vermögenswerte in Höhe von 17,5 Mio. Euro. Aufgrund der Nutzungsdauer dieser immateriellen Vermögenswerte werden wir auch im Laufe der nächsten Jahre höhere Abschreibungen ausweisen. Dies ist der Grund, weshalb das EBITDA zukünftig die wesentliche Steuerungsgröße im Konzern darstellt.

Lässt man die Übernahme von Tirendo im letzten Jahr und die damit verbundenen Prüfungen rechnerisch außer Betracht, hätte der Delticom-Altkonzern im abgeschlossenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 484,8 Mio. Euro erzielt, ein Plus von 6,2 % gegenüber dem Vorjahr. Das EBIT im Altkonzern belief sich auf 26,3 Mio. Euro, nach 32,6 Mio. Euro in 2012. Somit belief sich die EBIT-Marge im Altkonzern auf 5,4 %.

Neben einer gestiegenen Kostenbasis wirkt sich das von Tirendo ab dem Erwerbszeitpunkt 16.09. erzielte Periodenergebnis in Höhe von minus 5,4 Mio. Euro in der Delticom-Gruppe zusätzlich gewinnmindernd aus. Insgesamt belief sich das Konzernergebnis im abgeschlossenen Geschäftsjahr auf 11,6 Mio. Euro oder 0,97 Euro je Aktie – ein Rückgang um 47,9 % gegenüber dem Vorjahr. Trotz des Ergebnisrückgangs hat sich unser Geschäftsmodell einmal mehr bewährt: Auch in schwierigen Marktsituationen können wir sich bietende Wachstumschancen ergreifen und dabei profitabel bleiben.

Delticom verfügt über eine hohe Selbstfinanzierungskraft. Die Übernahme von Tirendo im September haben wir zunächst durch liquide Mittel und Kreditlinien finanziert. Insgesamt hat Delticom im letzten Jahr Finanzschulden in Höhe von 30,4 Mio. Euro aufgenommen, von denen 20,8 Mio. kurzfristig sind. Zum Bilanzstichtag verfügte Delticom über eine Liquidität in Höhe von 11,3 Mio. Euro.

Die Eigenkapitalquote ist im Vergleich zum Vorjahr von 40,1 % auf 29,2 % zurückgegangen. Zum Bilanzstichtag war die Summe aus Anlage- und Vorratsvermögen in Höhe von 137,2 Mio. Euro zu 47,1 % durch langfristige Finanzierungsmittel gedeckt.

Die Finanz- und Vermögenslage von Delticom ist somit nach wie vor gesund. Unsere solide Bilanz ist ein wichtiges Signal an unsere Partner. Für zukünftiges Wachstum ist Ihre Delticom bilanziell gut aufgestellt.

#### **4 Laufendes Geschäftsjahr (Q1)**

Meine Damen und Herren, nach dem Rückblick aufs letzte Jahr möchte ich Ihnen nun die wesentlichen Entwicklungen in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres vorstellen.

Rainer Binder ist zum Ende des letzten Geschäftsjahres aus dem Vorstand der Delticom ausgeschieden. Dies ist für viele von Ihnen vermutlich keine große Überraschung, da er diesen Schritt auf den beiden letzten Hauptversammlungen bereits angekündigt hatte. Per Beschluss des Amtsgerichts Hannover wurde Rainer Binder zum 1. Januar 2014 in den Aufsichtsrat der Gesellschaft bestellt. In seiner Sitzung vom 2. Januar hat der Aufsichtsrat Rainer Binder zum Vorsitzenden gewählt. Mit Tagesordnungspunkt 6 der heutigen Hauptversammlung schlägt der Aufsichtsrat vor, Rainer Binder in den Aufsichtsrat der Delticom zu wählen. Mit seiner langjährigen Branchenerfahrung und exzellenten Marktexpertise wird er Delticom darüber hinaus auch weiterhin beratend unterstützen und einen wesentlichen Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten.

In den letzten Monaten haben Hannover und Berlin gemeinsam schon sehr viel erreicht. Die technische Integration liegt zu einem guten Teil bereits hinter uns. Im Tagesgeschäft konzentrieren wir uns darauf, gegenseitig voneinander zu lernen, um gemeinsam noch besser zu werden.

Mit der erweiterten Mannschaft sind wir motiviert in das laufende Geschäftsjahr gestartet. Anders als im letzten Jahr blieb ein Wintereinbruch zu Jahresbeginn weitestgehend aus. Die frühlingshaften Temperaturen der letzten Wochen haben den einen oder anderen Autofahrer dazu veranlasst, schon vor Ostern auf Sommerreifen umzurüsten.

Mit der Entwicklung der Auftragseingänge zum Ende des ersten Quartals können wir durchaus zufrieden sein. Die Konsolidierung der Finanzkennzahlen von Tirendo wird noch einige Tage in Anspruch nehmen. Daher können wir Ihnen am heutigen Tag leider noch keine finalen Zahlen zum ersten Quartal präsentieren, sondern möchten

an dieser Stelle auf den 15. Mai verweisen – den Tag der Veröffentlichung des Q1-Berichts.

Mit mehr als 200 Tausend Neukunden in den ersten drei Monaten – so viel können wir heute schon verraten – sind wir allerdings auf dem besten Weg, die Zielmarke aus dem letzten Jahr von mehr als einer Million zusätzlicher Kunden auf Gesamtjahressicht zu übertreffen.

Wenngleich der Saisonauftakt gelungen ist, bleiben wir dennoch vor- und umsichtig. Wetterbedingte Verschiebungseffekte sind im Reifenhandel nicht unüblich. Erst im Verlauf der kommenden Monate wird sich zeigen, inwieweit sich die Prognosen einzelner Marktexperten hinsichtlich einer leichten Erholung im europäischen Ersatzreifengeschäft im laufenden Jahr tatsächlich erfüllen können. Nichtsdestotrotz möchte ich an dieser Stelle die Gelegenheit nutzen, Ihnen einen Ausblick für das laufende Geschäftsjahr zu geben.

## 5 Ausblick für das laufende Geschäftsjahr

Trotz erster Erholungstendenzen warnen Volkswirte vor übermäßigen Erwartungen hinsichtlich der konjunkturellen Entwicklung in Europa im laufenden Jahr. Die Fortschritte einzelner Staaten bezüglich der Haushaltskonsolidierung und begonnener Reformprozesse haben zwar den Weg für eine weitere Erholung geebnet, allerdings verharrt die Arbeitslosigkeit im Währungsraum weiterhin auf einem hohen Niveau. Für Deutschland sind die ökonomischen Rahmenbedingungen auch in 2014 besser als in vielen anderen europäischen Ländern. Prognosen der Wirtschaftsinstitute rechnen damit, dass sich die Konjunktur und der Konsum hierzulande auch 2014 weiter positiv entwickeln werden.

Viele Reifenhersteller haben über die letzten Jahre in neue Produktionsstandorte investiert und ihre Produktionskapazitäten erweitert. Vor diesem Hintergrund rechnen wir weder kurz- noch mittelfristig mit strukturellen Knappheiten im Markt. Allerdings sind saisonbedingte Engpässe in einzelnen Dimensionen, Marken oder Reifenkategorien nicht unüblich und können dementsprechend auch für das laufende Geschäftsjahr nicht ausgeschlossen werden.

Delticom verfolgt auch für 2014 die Strategie, sich möglichst frühzeitig und in Abhängigkeit von der jeweiligen Marktsituation ausreichend Ware für das kommende Wintergeschäft zu sichern. Wir nehmen dabei in Kauf, dass wir – ähnlich wie im vergangenen Jahr – die Vorräte teilweise kreditfinanzieren müssen. Zum Jahresende hin sollten sich Cashflow und Liquidität dennoch positiv entwickeln.

Im Reifenhandel ist der Anteil online verkaufter Reifen noch vergleichsweise gering. Gleichzeitig suchen immer mehr Autofahrer im Internet nach günstigen Angeboten. In unserer Planung für das laufende Jahr rechnen wir mit einem zweistelligen Neukundenwachstum. Vor dem Hintergrund des mehrjährigen Ersatzzyklus gehen wir zudem davon aus, einen Teil der über die letzten Jahre gewonnenen Neukunden in 2014 als Wiederkäufer in unseren Shops begrüßen zu können. Dementsprechend sollte sich auch die Anzahl der Wiederkäufer auf Gesamtjahressicht weiter positiv entwickeln.

Selbst für den Fall, dass sich in 2014 Markt- und Wetterbedingungen nicht besser darstellen sollten als im letzten Jahr, planen wir für das laufende Geschäftsjahr mit einem Umsatzplus von 10 %. Als Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen streben wir absolut gesehen mindestens die Höhe des Geschäftsjahres 2013 an.

Auch in den kommenden Jahren wird Delticom unserer Einschätzung nach stärker zulegen als die Märkte, auf denen wir tätig sind. Dies leitet uns über zum strategischen Kurs Ihrer Delticom.

## 6 Strategischer Kurs

Branchenexperten prognostizieren dem Onlineverkauf von Reifen an Endverbraucher weiteres Zuwachspotenzial. Bis zum Jahr 2020 könnte der Anteil online verkaufter Reifen nach Schätzung des BRV hierzulande auf 15 bis 22 % steigen. Auch in anderen europäischen Ländern nimmt die Onlinequote stetig zu. Als Marktführer werden wir weiterhin von diesem Trend profitieren.

In außereuropäischen aufstrebenden Schwellenländern werden die Ersatzreifenmärkte infolge steigender Pkw-Neuzulassungszahlen zudem auch immer attraktiver. Delticom ist bereits heute in Regionen außerhalb Europas tätig. Gemeinsam mit Tirendo werden wir die Internationalisierung des Geschäfts weiter vorantreiben. Ungeachtet dieser Expansionschancen wird unser gemeinsamer geografischer Schwerpunkt allerdings auch mittelfristig weiterhin in Europa liegen.

Bereits heute bieten wir nahezu alle erdenklichen Produktvarianten innerhalb des Reifensegments an. Neben Käufern von Komplettträgern und Reifen für Autos, Motorräder, Lkw und Industriefahrzeuge werden auch Radfahrer und Oldtimer-Liebhaber in unseren Shops fündig. Zusätzlich zur Erweiterung des Produktangebots wollen wir zukünftig das Geschäft mit Autoersatzteilen und Zubehör – wie beispielsweise Bremsen, Stoßdämpfern, Scheibenwischern oder Motoröl – weiter intensivieren. Für die kommenden Jahre gibt es hier weiteres Wachstumspotenzial, denn der Markt für Autoteile ist um ein Vielfaches größer als der Reifenmarkt.

Auch Tirendo bietet seit kurzem in den Onlineshops Autoersatzteile an. Mit Tirendo haben wir uns an verschiedenen Stellen wesentlich verstärkt und für zukünftiges Wachstum optimal aufgestellt. Entlang der Wertschöpfungskette werden wir in den kommenden Jahren die komplementären Stärken von Delticom und Tirendo nutzen, um eine gute Balance zwischen Wachstum und Profitabilität zu erzielen. Und gemeinsam werden wir in den nächsten Jahren noch mehr Autofahrer von den zahlreichen Vorteilen des Online-Reifenkaufs überzeugen.

## Ende

Meine Damen und Herren, in einem schwierigen Marktumfeld haben wir im letzten Jahr die Chance ergriffen, Delticom für zukünftiges Wachstum bestmöglich zu rüsten. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit der Mischung aus Kontinuität und frischem Wind die vor uns liegenden Aufgaben auch weiterhin gut bewältigen werden. An dieser Stelle möchten wir uns bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die Motivation und das Engagement bedanken, mit denen sie täglich daran arbeiten, die Delticom noch besser zu machen. Zudem danken wir auch unseren Partnern und Dienstleistern für die vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit.

Trotz des Ergebnismrückgangs im letzten Jahr ist Delticom noch immer hoch profitabel. Und auch finanziell sind wir nach wie vor gut aufgestellt. Dies gibt uns die Möglichkeit, Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auch in diesem Jahr wieder am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen die Zahlung einer Dividende von 0,50 Euro je Aktie vor.

In unserer Sitzung am 18. März haben wir gemeinsam mit dem Aufsichtsrat intensiv über den Dividendenvorschlag beraten, mit dem wir erstmalig in der Unternehmensgeschichte von der bislang praktizierten Vollausschüttung abweichen. Delticom gehörte in den letzten Jahren zu den dividendenstarken Mitgliedern im Kleinwerte-Index. Um möglichst schnell zu dieser altbekannten Stärke zurückzukehren, haben wir uns dazu entschieden, das ausschüttungsfähige Ergebnis von 1,55 Euro je Aktie in diesem Jahr wie folgt aufzuteilen: Circa ein Drittel des Ergebnisses hat Tirendo in 2013 verbraucht, eine Investition in zukünftiges Wachstum. Das im Konzern verbleibende Ergebnis werden wir jeweils hälftig verwenden: zur Zahlung der Dividende an Sie, verehrte Aktionäre, sowie für die Reduzierung unserer Finanzschulden gegenüber Banken.

Meine Damen und Herren, ich hoffe, ich konnte Ihnen ein Bild über die vergangene und zukünftige Entwicklung Ihrer Delticom vermitteln.

Erlauben Sie bitte im Folgenden noch einige Erläuterungen, zu denen ich rechtlich verpflichtet bin:

Betreffend die Übernahmehindernisse und das rechnungslegungsbezogene interne Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess möchte ich mich auf die Änderungen im Geschäftsjahr 2013 beschränken. Das Grundkapital der Delticom erhöhte sich durch Ausübung von 12.000 Optionsrechten durch das ehemalige Mitglied des Vorstands Frank Schuhardt auf 11.859.440 Euro.

Zu Tagesordnungspunkt 7 ist es meine Aufgabe, Ihnen den zur Abstimmung stehenden Ergebnisabführungsvertrag zwischen der Delticom und der Tirendo Holding zu erläutern. Der Vertragstext war ab Einberufung der Hauptversammlung auf unserer Homepage veröffentlicht und lag zudem in den Geschäftsräumen der Vertragsparteien aus. Er ist heute am Wortmeldetisch einsehbar.

Gleiches gilt für den gemeinsamen Bericht des Vorstands der Delticom und der Geschäftsführung der Tirendo Holding zu diesem Vertrag.

Der Ergebnisabführungsvertrag wurde am 18. März 2014 abgeschlossen, bedarf aber zu seiner Wirksamkeit der Zustimmung der Hauptversammlung der Delticom und der Gesellschafterversammlung der Tirendo Holding sowie der Eintragung im Handelsregister für die Tirendo Holding.

Der Abschluss des Ergebnisabführungsvertrags dient der Begründung einer körperschaft- und gewerbesteuerlichen Organschaft zwischen der Delticom als Organträgerin und der Tirendo Holding als Organgesellschaft. Diese hat zur Folge, dass die Gewinne oder Verluste der Tirendo Holding der Delticom steuerlich zugerechnet werden. Durch die Verrechnung kann die Gesamtsteuerlast im Organkreis gegebenenfalls geringer ausfallen, als wenn die Delticom und die Tirendo Holding ihre steuerlichen Einkommen betreffend Körperschaft- und Gewerbesteuer eigenständig zu versteuern hätten. Zudem bestünden bei etwaigen Gewinnabführungen durch die Tirendo Holding Liquiditätsvorteile, da hierdurch keine Körperschaft- und Gewerbesteuer zuzüglich Solidaritätszuschlag auf Ebene der Delticom ausgelöst würde. Als steuerlicher Nachteil der Begründung der ertragsteuerlichen Organschaft ist hingegen zu berücksichtigen, dass auf Ebene der Tirendo Holding zum 31. Dezember 2013 bestehende körperschaft- und gewerbesteuerliche Verlustvorträge während des Bestehens der Organschaft auf Ebene der Tirendo Holding nicht genutzt werden können. Diese Verlustvorträge belaufen sich auf circa 8,3 Millionen Euro. Sie

gehen jedoch nicht verloren, sondern werden lediglich für den Zeitraum des Bestehens der Organschaft eingefroren.

Aus Sicht der Aktionäre der Delticom ist auf die mit dem Abschluss des Ergebnisabführungsvertrags einhergehende Verlustübernahmeverpflichtung der Delticom gegenüber der Tirendo Holding hinzuweisen. Ausgleichs- und Abfindungszahlungen für außenstehende Gesellschafter sieht der Ergebnisabführungsvertrag nicht vor, weil die Delticom alleinige Gesellschafterin der Tirendo Holding ist. Aus dem gleichen Grund ist eine Prüfung des Vertrages durch einen sachverständigen Prüfer nicht erforderlich.

Der Ergebnisabführungsvertrag enthält die für solche Verträge üblichen Bestimmungen, von denen ich die wichtigsten wie folgt kurz zusammenfassen möchte:

Nach Ziffer 1 des Vertrages verpflichtet sich die Tirendo Holding erstmals für das ganze Geschäftsjahr, in dem der Vertrag wirksam wird – also voraussichtlich das Geschäftsjahr 2014 –, ihren gesamten Gewinn an die Delticom abzuführen. Maßgeblich für den Umfang der Gewinnabführung ist immer die jeweils gültige Fassung von § 301 des Aktiengesetzes, der die diesbezüglichen Grenzen näher regelt. Ziffer 1 enthält zudem weitere Regelungen betreffend die Bildung und Auflösung von Rücklagen bei der Tirendo Holding und Entstehen, Fälligkeit und Verzinsung des Gewinnabführungsanspruchs.

Ziffer 2 regelt die typische Verlustübernahmeverpflichtung der Delticom gegenüber der Tirendo Holding entsprechend der jeweils gültigen Fassung von § 302 des Aktiengesetzes. Zudem sind Regelungen betreffend Entstehen, Fälligkeit und Verzinsung des Verlustausgleichsanspruchs vorgesehen.

Ziffer 3 regelt Inkrafttreten und Dauer des Vertrages. Die Voraussetzungen für das Inkrafttreten des Vertrages habe ich bereits erläutert. Entsprechend den steuerrechtlichen Anforderungen wird der Vertrag für eine feste Laufzeit von fünf Zeitjahren abgeschlossen und ist während dieses Zeitraums nicht ordentlich kündbar. Ferner sind insbesondere bestimmte Gründe geregelt, welche die Parteien zu einer außerordentlichen Kündigung des Vertrages berechtigen. Diese wichtigen Gründe orientieren sich an den diesbezüglichen Regelungen der Finanzverwaltung für eine

steuerunschädliche Beendigung eines derartigen Vertrages vor Ablauf seiner steuerlichen Mindestlaufzeit.

Ziffer 4 enthält schließlich übliche sonstige Regelungen wie Formanforderungen für Änderungen des Vertrages, eine salvatorische Klausel oder eine Gerichtsstandsklausel.

Vorstand und Aufsichtsrat haben die Vor- und Nachteile des Vertragsschlusses sorgfältig abgewogen und bitten Sie heute um Ihre Zustimmung.

Zu Tagesordnungspunkt 8 schließlich darf ich Ihnen kurz den zur Abstimmung stehenden Änderungsvertrag betreffend den zwischen der Delticom und der Pnebo Gesellschaft für Reifengroßhandel und Logistik mbH bereits bestehenden Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag vorstellen.

Dieser wurde am 26. März 2009 abgeschlossen und am 21. Juli 2009 im Handelsregister für die Pnebo eingetragen. Der Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag enthält die für einen solchen Vertrag üblichen Regelungen. Delticom und Pnebo haben nun am 18. März 2014 einen Änderungsvertrag abgeschlossen. Dieser Änderungsvertrag wird nur mit der Zustimmung der Hauptversammlung von Delticom, der Gesellschafterversammlung von Pnebo und der Eintragung im Handelsregister für Pnebo wirksam.

Der Vertragstext des Änderungsvertrags wie auch des ursprünglichen Vertrags war ab Einberufung der Hauptversammlung auf unserer Homepage veröffentlicht und lag zudem in den Geschäftsräumen der Vertragsparteien aus. Beide Verträge sind heute am Wortmeldetisch einsehbar. Gleiches gilt für den gemeinsamen Bericht des Vorstands der Delticom und der Geschäftsführung der Pnebo zu diesem Vertrag.

Der Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag ist Grundlage für eine ertragsteuerliche Organschaft zwischen Delticom und Pnebo. Deren Bedeutung habe ich Ihnen bereits im Zusammenhang mit dem Ergebnisabführungsvertrag mit der Tirendo Holding erläutert.

Im Jahr 2013 kam es zu einer Änderung von § 17 Satz 2 Nr. 2 des Körperschaftsteuergesetzes dergestalt, dass die steuerliche Anerkennung der ertragsteuerlichen Organschaft eine dynamische Verweisung auf die Vorschrift des § 302 des Aktiengesetzes – dies bedeutet eine Regelung, wonach § 302 des Aktiengesetzes immer in seiner jeweils gültigen Fassung anwendbar sein soll –

voraussetzt. Ob dies durch § 2 des Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrags zwischen Delticom und Pnebo gewährleistet ist, ist fraglich. Um Risiken für die Anerkennung der ertragsteuerlichen Organschaft zwischen Delticom und Pnebo auszuschließen, soll § 2 dergestalt geändert werden, dass er in jedem Fall die erforderlichen Voraussetzungen erfüllt. Diese Änderung ist in Ziffer 1 des Änderungsvertrages vorgesehen. Viele Gesellschaften nehmen derartige Änderungen derzeit aus Vorsichtsgründen vor.

Im Hinblick auf den Änderungsvertrag möchte ich zudem folgende weitere Punkte hervorheben:

Aufgrund des Risikos, dass eine derartige Änderung als Neuabschluss des Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrags ohne gleichzeitige Vereinbarung der steuerlich erforderlichen Mindestlaufzeit qualifiziert wird, erfolgt in Ziffer 2 des Änderungsvertrages eine Änderung der festen Laufzeit des Vertrages dergestalt, dass diese nunmehr bis zum 31. Dezember 2018 laufen soll.

Ebenfalls zur Reduzierung des Risikos einer Versagung der Anerkennung der ertragsteuerlichen Organschaft dient die in Ziffer 3 des Änderungsvertrages vorgesehene Anpassung der wichtigen Gründe für die Kündigung des Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrags mit Pnebo an die diesbezüglichen Regelungen der Finanzverwaltung.

Vorstand und Aufsichtsrat haben die Vor- und Nachteile des Abschlusses des Änderungsvertrags sorgfältig abgewogen und bitten Sie heute um Ihre Zustimmung.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, nachdem die formalen Anforderungen nun ebenfalls erfüllt sind, möchte ich Ihnen abschließend und im Namen des gesamten Vorstands für Ihr Verständnis und das im letzten Jahr entgegengebrachte Vertrauen danken. Freuen Sie sich mit uns auf eine spannende Zukunft!