

Ein starkes Profil.

GESCHÄFTSBERICHT 2007



Highlights 2007

Die Umsatzerlöse konnten um **+24,5%**
auf 215,5 Mio. € gesteigert werden
(Vorjahr: 173,1 Mio. €).

Im Segment eCommerce stieg der Umsatz
im Ausland gegenüber dem Vorjahr um **+50,1%**

Das EBIT konnte erneut deutlich von 10,2 Mio. € auf
12,3 Mio. € erhöht werden. Dies entspricht
einer EBIT-Marge von 5,7 %.

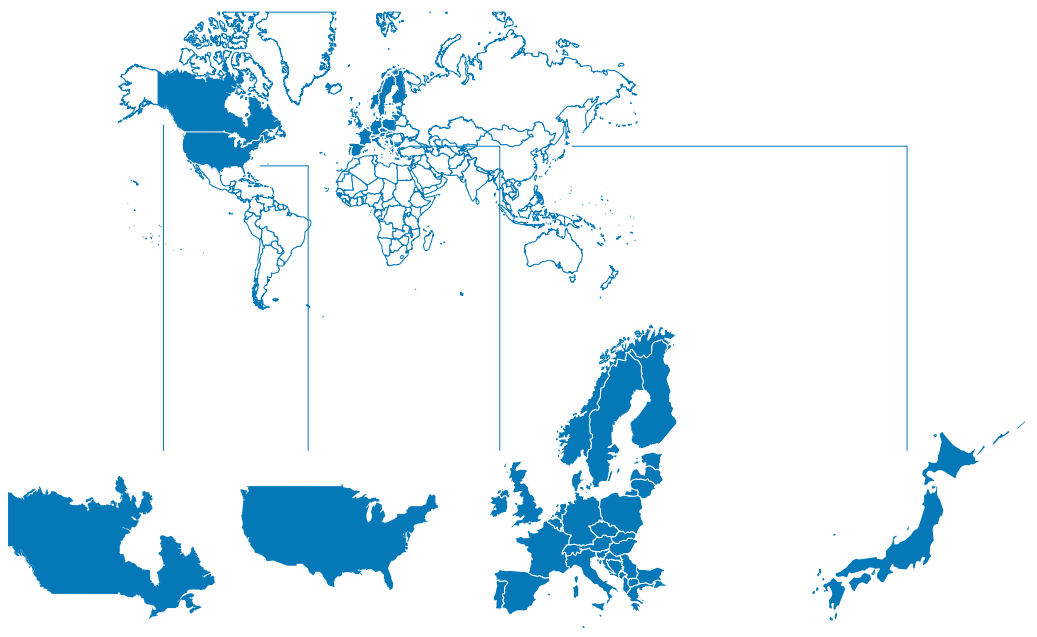
Die voraussichtliche Dividende beträgt **2,00 €** pro Aktie
(Vorjahr: 1,20 €).

2007 konnten über 625.000 neue Kunden gewonnen werden.
Die Kundenbasis ist damit auf über **1,8 Millionen** gewachsen.

Die Anzahl der Montagepartner ist auf über
21.000 (Vorjahr: 14.000) gestiegen,
davon über 5.000 in Deutschland.

Europäischer Marktführer im Online-Reifenhandel

88 Online-Shops in 31 Ländern



Nordamerika

- USA
- Kanada

Europa

- Belgien
- Bulgarien
- Dänemark
- Deutschland
- Estland
- Finnland
- Frankreich
- Griechenland
- Irland
- Italien
- Lettland
- Liechtenstein
- Litauen
- Luxemburg
- Niederlande
- Norwegen
- Österreich
- Portugal
- Polen
- Rumänien
- Schweden
- Schweiz
- Slowenien
- Slowakei
- Spanien
- Tschechische Republik
- Ungarn
- United Kingdom

Asien

- Japan

DELTICOM AG KENNZAHLEN

		2007	2006	2005
Umsatz	in Tsd. €	215.504	173.131	129.228
Anteil eCommerce am Umsatz	in %	90,6	89,7	84,5
Neukunden	in Tsd.	625	490	359
Kundenbasis	in Tsd.	1.874	1.248	758
Umsatz Deutschland	in Tsd. €	87.103	84.332	66.619
Umsatz übrige Länder der EU	in Tsd. €	101.796	67.598	46.788
Umsatz USA und sonstige	in Tsd. €	26.605	21.201	15.821
Gesamtleistung	in Tsd. €	217.205	174.114	129.799
Rohertragsmarge ¹⁾	in %	24,7	23,5	22,2
Konzernergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT)	in Tsd. €	12.274	10.217	5.680
Umsatzrendite (EBIT-Marge) ²⁾	in %	5,70	5,90	4,39
Konzernergebnis vor Steuern (EBT)	in Tsd. €	13.390	10.383	5.633
Konzernjahresüberschuss	in Tsd. €	8.348	6.280	3.342
Konzernjahresüberschuss pro Aktie (EPS)	in €	2,12	1,97	1,08
Geplante Dividende	in €	2,00	1,20	1,08
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	in Tsd. €	6.570	6.733	-1.758
Flüssige Mittel	in Tsd. €	34.540	34.661	2.105
Bilanzsumme	in Tsd. €	87.360	68.211	23.846
Gezeichnetes Kapital	in Tsd. €	3.946	3.946	3.000
Eigenkapitalquote	in %	53,05	62,68	30,83
durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter		75	62	48
Umsatz pro Mitarbeiter	in €	2.873	2.792	2.692
Personalaufwand	in Tsd. €	4.300	2.965	2.217
Personalaufwandsquote ³⁾	in %	2,00	1,71	1,72
Marketingquote ⁴⁾	in %	2,01	1,77	2,61

1) Rohertrag bezogen auf die Gesamtleistung in %

2) Konzernergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) bezogen auf den Umsatz in %

3) Personalaufwand bezogen auf Umsatz in %

4) Marketingaufwand bezogen auf Umsatz in %

>> Profil

Delticom ist Europas führender Internet-Reifenhändler. Gegründet im Jahr 1999 betreibt das Unternehmen aus Hannover heute in 31 Ländern 88 Online-Shops, darunter [ReifenDirekt](#) in Deutschland, der Schweiz und Österreich, www.mytyres.co.uk und www.123pneus.fr. Die breite Produktpalette für Privat- und Geschäftskunden umfasst mehr als 100 Marken und über 25.000 Typen von Reifen für Pkw, Motorräder, Lkw und Busse, außerdem Komplettreäder, Motoröl und Pkw-Ersatzteile und -Zubehör.

Delticom-Kunden genießen alle Vorteile des modernen eCommerce: einfaches Bestellen von zu Hause, hohe Lieferfähigkeit und nicht zuletzt attraktive Preise. Die Lieferung erfolgt in durchschnittlich zwei bis drei Werktagen nach Hause oder an jede andere Wunschadresse. Alternativ können Kunden ihre Reifen zu einem der weltweit über 21.000 Servicepartner liefern lassen (allein 5.000 in Deutschland), die professionell und kostengünstig die Reifen am Kundenfahrzeug montieren.

Delticom ist aufgrund seiner schlanken Kostenstruktur ein profitables Wachstumsunternehmen. Nach einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2007 will Delticom auch in diesem Jahr die bestehende Marktführerschaft behaupten und weiter ausbauen. Ein großer, dynamischer Markt – und eine Delticom mit starkem Profil.

INHALT



Vorwort des Vorstands	02
Bericht des Aufsichtsrats	04
Die Aktie	07
Corporate Governance	10
Über uns	16
Konzernlagebericht	33
Konzernjahresabschluss	62
Konzernanhang	67
Finanzkalender	106



Vorwort des Vorstands

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRE, MITARBEITER UND FREUNDE DES HAUSES,

2007 war erneut ein erfolgreiches Geschäftsjahr für Delticom: Als Europas führender Internet-Reifenhändler konnten wir der achtjährigen Erfolgsgeschichte ein weiteres Kapitel hinzufügen. Mit 2,12 € pro Aktie verdiente das Unternehmen auch 2007 wieder ein stattliches Ergebnis für seine Aktionäre.

Der Umsatz stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr um + 24,5 % von 173,1 Mio. € auf 215,5 Mio. €, der Gewinn um + 32,9 % von 6,3 Mio. € auf 8,3 Mio. €. Als Kostenführer konnten wir wieder Wachstum und Margenstärke miteinander verbinden. Wir sind sehr solide finanziert und bereit für zukünftiges Wachstum. Aus diesem Grund möchten wir Sie, verehrte Aktionäre, wie schon in den Vorjahren am Unternehmenserfolg beteiligen. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung im Mai 2008 eine Dividende von 2,00 € vorschlagen – eine Steigerung von + 66,7 % gegenüber 2007.

Weltweit wird das Internet immer stärker zum Einkaufen genutzt. Schnelle Internet-Verbindungen sind in vielen entwickelten Ländern verfügbar und bezahlbar geworden – weltweit sind bereits rund 300 Mio. Breitbandzugänge vorhanden. Heute zählt für Sie vielleicht mobiles Internet per Handy schon zum Alltag. Bestimmt können Sie sich aber auch noch gut an die Anfänge des Internets mit Modem und ISDN erinnern – und wissen, wie rasant die Entwicklung voranschreitet. Dennoch: Online-Shopping lernt gerade erst richtig laufen und entwickelt sich mit großen Schritten weiter. In den wichtigsten Industrieländern wachsen die jährlichen Ausgaben für Einkäufe im Internet im zweistelligen Prozentbereich. Menschen aller Altersklassen ändern ihr Einkaufsverhalten zunehmend in Richtung „Netz“.

Unser vornehmliches Produkt sind Autoreifen. Fachleute gehen davon aus, dass die Nachfrage in unserer von Mobilität und Transport geprägten Welt weiter steigen wird. Dies ist einer unserer Wachstumstreiber. Der Trend zum Online-Reifenkauf hat sich 2007 noch verstärkt. Er zeigt, wie gut Reifen und eCommerce zusammenpassen. Als Marktführer in Deutschland und in vielen anderen Ländern Europas konnte Delticom davon in besonderem Maße profitieren. Immer mehr Auto- und Motorradfahrer erkennen, dass sie Reifen, Motoröl, Ersatz- und Verschleißteile und anderes Zubehör in unseren Shops wie www.reifendirekt.de einfach, preiswert und sicher kaufen können. Im abgelaufenen Geschäftsjahr belieferten wir über 625.000 Neukunden mit Reifen oder Fahrzeugzubehör. Insgesamt haben damit bis heute mehr als 1,8 Millionen Internetnutzer in 31 Ländern in unseren mittlerweile 88 Online-Shops bei uns eingekauft – Tendenz steigend. Wichtige Partner unseres Geschäftsmodells sind die weltweit über 21.000 Werkstätten (5.000 davon allein in Deutschland): Sie montieren auf Wunsch die Reifen an den Kundenfahrzeugen.

Für den Reifenhandel auf unserem Heimatmarkt Deutschland war 2007 allerdings auch ein schwieriges Jahr. Nicht zuletzt das enttäuschende Winterreifengeschäft, auf das bis Jahresmitte noch große Hoffnungen gesetzt wurden, bescherte der Branche Teils erhebliche Einbußen. Warum fallen unsere Geschäftszahlen dennoch positiv aus?

1. Die starken Wachstumsraten im eCommerce machten den Absatzrückgang im deutschen Winterreifenmarkt mehr als wett.
2. Wir bieten Qualitäts-Winterreifen deutlich preiswerter an als der Wettbewerb, wie eine Studie des renommierten E-Commerce-Center Handel am Institut für Handelsforschung (IfH) der Universität zu Köln zuletzt im Herbst 2007 ergab.
3. Wir sind ein internationales Unternehmen und damit von der Entwicklung des Heimatmarktes unabhängiger als noch vor wenigen Jahren.

>> **Vorwort Vorstand**

- Bericht des Aufsichtsrats
- Die Delticom-Aktie
- Corporate Governance
- Über uns
- Konzernlagebericht
- Konzernjahresabschluss
- Konzernanhang



Von links nach rechts: Andreas Prüfer, Rainer Binder, Frank Schuhardt und Philip von Grolman, Vorstand der Delticom AG.

Wir werden auch im laufenden Geschäftsjahr eine breite Produktpalette zu attraktiven Preisen anbieten. Wir wollen die bestehende Marktführerschaft im europäischen Online-Reifenhandel behaupten und weiter ausbauen. Unsere Größenvorteile werden wir einerseits zur weiteren Stärkung der Profitabilität nutzen, andererseits wollen wir aber insbesondere die Online-Shops durch Werbung noch bekannter machen. Wir erwarten für das laufende Jahr einen Umsatz zwischen 240 Mio. € und 260 Mio. € und rechnen – wie im letzten Jahr – mit einer EBIT-Marge zwischen 5,0 % und 6,0 %.

Mit der Erweiterung des Vorstands von zwei auf vier Mitglieder im August 2007 tragen wir dem starken Unternehmenswachstum der vergangenen Jahre auch auf Führungsebene Rechnung.

Ganz herzlich bedanken möchte sich der Vorstand bei allen Mitarbeitern und Partnern für die hervorragende Arbeit. Wir danken dem Aufsichtsrat für die vielen wertvollen Fragen und Anregungen. Und wir danken Ihnen, unseren Aktionären, für Ihr Vertrauen.

Als internationales Unternehmen in einem dynamischen Weltmarkt hat Delticom eine spannende Zukunft vor sich.

Hannover, 26. März 2008

Andreas Prüfer

Rainer Binder

Frank Schuhardt

Philip von Grolman



Bericht des Aufsichtsrats

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

der Aufsichtsrat hat im abgelaufenen Jahr die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Er hat den Vorstand regelmäßig beraten, überwacht und war in Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen eingebunden. Wir befassten uns regelmäßig und ausführlich mit der Finanz-, Vermögens- und Ertragslage sowie mit dem Risikomanagement unserer Gesellschaft. In diesem Zusammenhang prüften wir das Vorliegen der formalen Voraussetzungen für die Umsetzung einer effizienten Überwachung unserer Gesellschaft sowie die Wirksamkeit unserer Kontrollmöglichkeiten. Zur Überwachung der Geschäftsführung hat der Aufsichtsrat sich an dem für das Geschäftsjahr 2007 verabschiedeten Jahresbudget orientiert. Auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen wurde der Aufsichtsrat vom Vorstand mit Informationen versorgt. Alle wesentlichen Einflussgrößen für das Geschäft ließen wir uns berichten. Die Mitglieder des Aufsichtsrats standen dem Vorstand auch außerhalb der Sitzungen beratend zur Verfügung.

Der Aufsichtsratsvorsitzende hat mit dem Vorstand aktuelle Einzelthemen bei Bedarf erörtert. Geschäfte, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedurften, haben wir in den jeweiligen Sitzungen besprochen und entschieden. Eilbedürftige Entscheidungen haben wir fernmündlich oder im schriftlichen Umlaufverfahren getroffen. Alle Beschlüsse im Berichtszeitraum wurden einstimmig gefasst.

ZUSAMMENSETZUNG DES AUFSICHTSRATS

Satzungsgemäß besteht der Aufsichtsrat aus drei Mitgliedern. Im Berichtszeitraum hat sich eine personelle Veränderung im Aufsichtsrat ergeben. Am 15. November 2007 schied Herr Bernhard Schmid auf eigenen Wunsch aus dem Aufsichtsrat aus. Für seinen großen Beitrag zum Erfolg des Unternehmens und zur Arbeit im Aufsichtsrat gebührt ihm unser Dank. An Stelle von Herrn Schmid hat das Amtsgericht Hannover mit Wirkung zum 16. November 2007 Herrn Michael Thöne-Flöge, Geschäftsführer der Becker + Flöge GmbH, zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Der Aufsichtsrat besteht seitdem aus folgenden Mitgliedern:

- Herr Peter Stappen, Vorsitzender
- Herr Michael Thöne-Flöge, stellvertretender Vorsitzender
- Herr Alan Revie

Der Aufsichtsrat hat aus seiner Mitte keine Ausschüsse im Sinne des § 171 Abs. 2 Satz 2 AktG wegen seiner Größe (drei Personen) eingerichtet.

SITZUNGEN

Im Geschäftsjahr 2007 fanden vier ordentliche Aufsichtsratssitzungen statt. Die erste ordentliche Sitzung am 3. April 2007 war unsere Bilanzsitzung, zu der wir unten noch ausführlich berichten. In der Sitzung am 16. Mai 2007, die im Anschluss an die Hauptversammlung stattgefunden hat, haben wir die Hinweise und Anmerkungen der Aktionäre intensiv diskutiert und verarbeitet. Zudem haben wir uns über den Stand der Implementierung der neuen Buchungssoftware berichten lassen. Aufgrund der in Relation zum Gesamtaufwand hohen Logistik- und Transportaufwendungen haben wir uns in der dritten Sitzung am 20. September 2007 ausgiebig mit der Lager- und Transportsituation beschäftigt. In dieser Sitzung

wurden uns hierzu von dem neuen Vorstand verschiedene Lagermöglichkeiten vorgestellt. Der Aufsichtsrat unterstützt die Strategie des Vorstands, größere Standorte anzumieten; diese können effektiver betrieben werden. In der letzten ordentlichen Sitzung am 20. November 2007 haben wir die Mittelfrist- und die Investitionsplanung beraten und beiden zugestimmt. Zudem haben wir konjunkturelle und markt-spezifische Entwicklungen und deren Konsequenzen erörtert.

Weitere außerplanmäßige Sitzungen standen insbesondere im Zusammenhang mit der Bestellung der neuen Vorstände und deren Vergütungsbestandteile (Sitzung vom 9. August 2007) sowie der Vorbereitung und der Durchführung der Gründung der amerikanischen Tochtergesellschaft (Sitzung vom 12. Juli 2007).

Die von der HV am 16. Mai 2007 zum Abschlussprüfer gewählte Abschlussprüfer PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hannover, wurde vom Vorsitzenden des Aufsichtsrats mit Schreiben vom gleichen Tage mit der Durchführung der Prüfung beauftragt.

VERÄNDERUNGEN IM VORSTAND

Am 9. August 2007 wurden die Herren Frank Schuhardt (38) und Philip von Grolman (33) in den Vorstand berufen. Frank Schuhardt leitet die Bereiche Finanzen sowie Investor Relations, Philip von Grolman steht dem Ressort Logistik vor und verantwortet das eCommerce-Geschäft in Nordamerika.

Frank Schuhardt war vor seiner Tätigkeit bei Delticom unter anderem Partner bei der DVC Deutsche Venture Capital Gesellschaft, München. Er gehörte von 2000 bis 2005 dem Aufsichtsrat der Delticom AG an und ist seit Januar 2007 Mitarbeiter des Unternehmens.

Philip von Grolman ist seit dem Gründungsjahr 1999 bei Delticom tätig. Vor Eintritt bei Delticom war Herr von Grolman Leiter Einkauf für Pkw-Reifen für die Continental Handelsgesellschaften.

CORPORATE GOVERNANCE

Aufsichtsrat und Vorstand handeln in dem Bewusstsein, dass gute Corporate Governance im Interesse unserer Aktionäre und der Kapitalmärkte ist und eine wichtige Basis für den Erfolg des Unternehmens darstellt. Im April 2007 haben wir gemeinsam mit dem Vorstand eine Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission gemäß § 161 AktG abgegeben und auf der Internetseite der Delticom AG dauerhaft zugänglich gemacht. Diese Entsprechenserklärung wird jährlich nach der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats aktualisiert. Über die Umsetzung des Corporate Governance Kodex wird in diesem Geschäftsbericht gesondert berichtet.



JAHRESABSCHLUSSPRÜFUNG ZUM 31. DEZEMBER 2007

In der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 25. März 2008 hat der Aufsichtsrat die Jahresabschlussunterlagen und Prüfungsberichte, insbesondere den Jahresabschluss nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den Konzernabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), jeweils zum 31. Dezember 2007, sowie den Lagebericht der Gesellschaft und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2007, ausführlich behandelt. Die Berichte des Abschlussprüfers, der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss, der Konzernabschluss, der Abhängigkeitsbericht sowie der Bericht über die Lage der Delticom AG und des Konzerns sowie der Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns wurden uns rechtzeitig vorgelegt, so dass ausreichend Gelegenheit zur Prüfung bestand. Der Abschlussprüfer PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Fuhrberger Straße 5, 30625 Hannover, hatte die Abschlüsse zuvor geprüft. Gegen die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers bestehen keine Bedenken.

Nach Überzeugung des Abschlussprüfers vermittelt der Jahresabschluss sowie der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den Rechnungslegungsvorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie der Zahlungsströme der Gesellschaft und des Konzerns. Der Abschlussprüfer hat seine Bestätigungsvermerke jeweils in uneingeschränkter Form erteilt. Darüber hinaus hat der Abschlussprüfer im Rahmen seiner Beurteilung des Risikomanagementsystems festgestellt, dass der Vorstand die nach § 91 Abs. 2 AktG geforderten Maßnahmen getroffen hat, um Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, frühzeitig zu erkennen. Bei den Beratungen waren Vertreter des Abschlussprüfers anwesend, die über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfungen berichteten und dem Aufsichtsrat für ergänzende Auskünfte zur Verfügung standen. Den Bericht des Abschlussprüfers hat der Aufsichtsrat zustimmend zur Kenntnis genommen. Der Aufsichtsrat sieht nach eingehender Prüfung keinen Anlass, Einwendungen gegen die Geschäftsführung sowie den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss zu erheben und hat deshalb den Jahresabschluss der Delticom AG in seiner heutigen Sitzung gebilligt. Der Jahresabschluss der Delticom AG und der Konzernabschluss waren damit festgestellt. Der Aufsichtsrat hat sich dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns angeschlossen.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeitern für ihren Einsatz im Unternehmen und die geleistete Arbeit und beglückwünscht sie zu den erreichten Erfolgen. Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, gilt unser besonderer Dank für das unserem Unternehmen entgegengebrachte Vertrauen.

Hannover, den 26. März 2008

Peter Stappen
(Aufsichtsratsvorsitzender)

Die Delticom-Aktie

AKTIONÄRSSTRUKTUR

Aktionärsstruktur in %



Der Free Float nach Definition der Deutsche Börse AG beträgt 47,72 %.

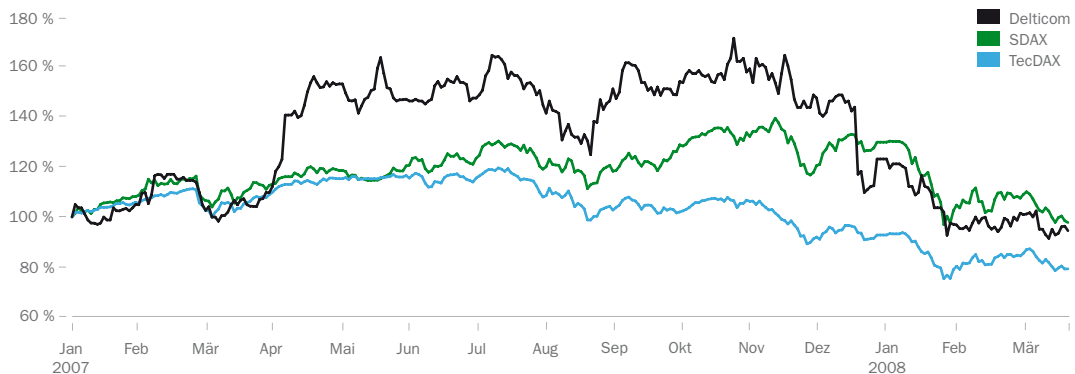
KURSENTWICKLUNG

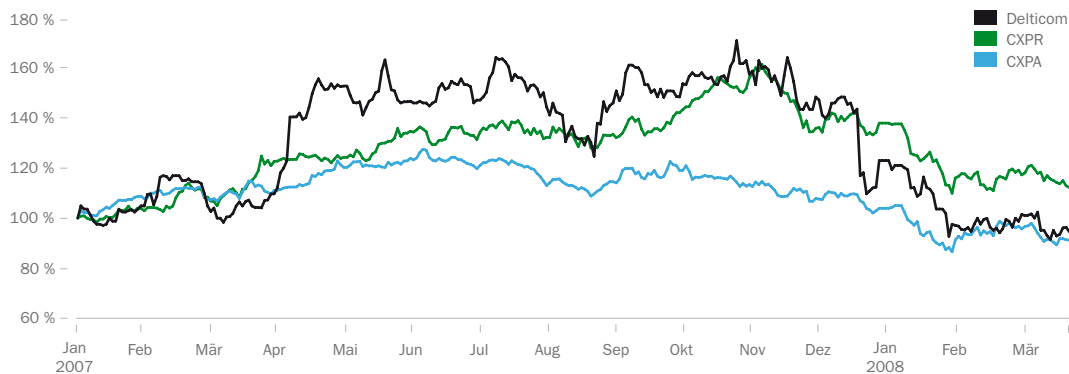
ENTWICKLUNG DER AKTIENMÄRKTE 2007

2007 setzte sich der Aufwärtstrend der Wirtschaft weiter fort, und der Handel am deutschen Aktienmarkt verlief dementsprechend positiv. Der DAX zeigte deutliche Gewinne: Er schloss bei 8067 Punkten, einem Jahresgewinn von 22 %. Das Marktsegment kleinerer Werte konnte 2007 nicht an die gute Entwicklung der Vorjahre anknüpfen: Der SDAX schloss bei 5192 und verlor damit im Jahresverlauf 7 %.

Ab Juli führte die Subprime-Krise zu starker Nachfrage auf dem Euro-Geldmarkt und hektischer Aktivität der internationalen Notenbanken. Ausgehend von den USA und verstärkt durch die Schieflage von Banken, begannen Rezessionsängste um sich zu greifen. Dies führte zu deutlich zurückgehenden Aktienkursen, über alle Segmente des Aktienmarktes hinweg.

Aufgrund der sich im Rahmen der Liquiditätskrise abzeichnenden Baisse und den damit einhergehenden Mittelabflüssen mussten auch und gerade Small- und Midcap-Fonds ihre Portfolios verkleinern, was seit November zu deutlichen Kursverlusten bei vielen kleineren Werten geführt hat.





ENTWICKLUNG DER DELTICOM-AKTIE

Die Delticom-Aktie startete 2007 bei 40,97 € und schloss am 28. Dezember 2007 bei 49,70 €. Insgesamt konnte die Delticom-Aktie für das letzte Geschäftsjahr eine Performance von 21 % erzielen.

Unmittelbar im Anschluss an die Veröffentlichung des Geschäftsberichts für 2006 im April 2007 verbuchte die Delticom-Aktie deutliche Kursgewinne. Einer der Gründe hierfür war das hohe EBIT, das Analysten und Investoren positiv überrascht hat.

Die Aktie der Delticom verlor mit dem ersten Aufflackern der Subprime-Krise im Juli bei niedrigem Volumen deutlich an Wert. Die Aktie setzte allerdings bereits im August den im April begonnenen leichten Aufwärtstrend fort und erreichte am 19. Oktober 2007 mit 70,30 € den höchsten Kurs seit Börsengang.

2007 war ein schwieriges Jahr für den deutschen Reifenhandel (vgl. den Abschnitt 1.4 „Überblick über den Geschäftsverlauf“ im Konzernlagebericht). Noch bis weit in die zweite Jahreshälfte hinein erwarteten sowohl Hersteller als auch Handel ein leichtes Wachstum, sowohl bei Sommer- als auch insbesondere bei Winterreifen. Das Management von Delticom ging in seinen internen Schätzungen bis Dezember ebenfalls von einer positiven Marktentwicklung in Deutschland aus. Der starke Rückgang des Reifenabsatzes überraschte alle Marktteilnehmer. Delticom veröffentlichte am 14. Dezember 2007 – unmittelbar nach Bekanntwerden der neuen Prognose des BRV (Verband des deutschen Reifenfachhandels) – eine Adhoc-Mitteilung mit einer Schätzung von Umsatz und Ergebnis für das abgelaufene Geschäftsjahr 2007. Die Korrektur der Einschätzungen der Marktteilnehmer im Umfeld der Mitteilung führte zu deutlichen Kursverlusten der Delticom-Aktie, bei hohen Volumen.

Ähnlich wie die relevanten Indizes hat die Delticom-Aktie im laufenden Geschäftsjahr weiter an Wert verloren und fiel am 22. Januar 2008 auf 38,00 €.

COVERAGE DURCH ANALYSTEN

Folgende Analysten veröffentlichen regelmäßig Kommentare zur Delticom (in der Reihenfolge der Aufnahme der Coverage):

Institut	Analyst		Empfehlung	Kursziel	Schätzungen 2008			
	Name	Fokus			Umsatz (€)	EBIT (€)	EBIT (%)	EPS
Dresdner Kleinwort	Georg Remshagen	Small- and Midcaps	Buy	55,00	245,0	15,0	6,1	6,1
NordLB	Frank Schwope	Retail	Buy	55,00	255,0	14,3	5,6	5,6
Bankhaus Metzler	Jürgen Pieper	Automotive	Buy	47,00	265,0	15,8	6,0	6,0

Vorwort Vorstand
Bericht des Aufsichtsrats
>> Die Delticom-Aktie
Corporate Governance
Über uns
Konzernlagebericht
Konzernjahresabschluss
Konzernanhang

Lehman Brothers	Nadine Al Kassar	Retail	Overweight	71,00	262,5	16,2	6,2	6,2
Sal. Oppenheim	Marcus Sander	Internet	Buy	60,00	265,0	16,0	6,0	6,0
Exane BNP Paribas	Andreas Inderst	Midcaps	Outperform	78,60	262,0	16,2	6,2	6,2
				61,10	259,1	15,6	6,0	6,0

(Stand der Einschätzungen und Kursziele: 29. Februar 2008)

IR-AKTIVITÄTEN

Delticom steht in ständigem Kontakt mit seinen Aktionären und Investoren. Ziel unserer IR-Arbeit ist eine klare Kommunikation. Hierzu zählen auch die zeitnahen Veröffentlichungen und präzisen Darstellungen von Finanzberichten und Unternehmensnachrichten.

Schwerpunkt der IR-Arbeit 2007 waren Gespräche mit institutionellen Investoren im Rahmen folgender Aktivitäten:

- Roadshows in Frankfurt (dreimal), London (zweimal), Edinburgh, Zürich, Genf, Paris (je einmal)
- von Banken ausgerichtete Konferenzen in Hannover, Frankfurt und Paris
- Eigenkapitalforum, Frankfurt

Weiterhin standen Mitglieder des Vorstands in Einzelgesprächen Aktionären und potenziellen Investoren Rede und Antwort.

Insiderinformationen, welche die Gesellschaft unmittelbar betreffen, veröffentlicht Delticom unverzüglich, auch außerhalb der turnusmäßigen Berichterstattung. Außerdem kommentiert das Management von Delticom wichtige Entwicklungen in Konferenzen für Aktionäre, potenzielle Investoren, Analysten und Finanzpresse. Die bisherigen Veröffentlichungen und Präsentationen können aus dem Download-Bereich von www.delti.com/Investor_Relations heruntergeladen werden. In einem Finanzkalender werden alle wesentlichen Termine (z. B. Geschäftsbericht, Zwischenberichte oder Hauptversammlung) frühzeitig veröffentlicht.

Das IR-Team wird seine Aktionäre, Investoren, die Kapitalmärkte und die allgemeine Öffentlichkeit weiterhin zeitnah mit aktuellen Informationen versorgen (IR-Kontakt siehe Umschlag).

Delticom-Aktie – wichtigste Eckdaten

Wertpapierkennnummer (WKN)		514680
ISIN		DE0005146807
Reuters/Bloomberg		DEXGn.DE/DEX GR
Aktiengattung		Stückaktien
Handelssegment		Amtlicher Markt, Prime Standard, Frankfurt
Indizes		NISAX, CXPR
Grundkapital	in €	3.946.480
Anzahl Aktien		3.946.480
Free float ¹⁾	in %	47,72
Erstnotiz		26. Oktober 2006
Kurs zu Beginn ²⁾ /Kurs zum Ende 2007 ³⁾	in €	40,97/49,70
Höchstkurs/Tiefstkurs 2007	in €	70,30/39,80
Jahresentwicklung 2007	in %	21,31
Durchschnittliches Handelsvolumen pro Tag (2007, XETRA)	in Tsd. €	6.263
Kurs am 29. Februar 2008	in €	39,00
Marktkapitalisierung ⁴⁾	in Mio. €	153,9
Kurs-Gewinn-Verhältnis ⁵⁾		18,4

1) nach Definition der Deutsche Börse AG, 2) Eröffnungskurs am 2. Januar 2007, 3) Schlusskurs am 28. Dezember 2007, 4) per 29. Februar 2008
5) Gewinn 2007, Schlusskurs am 29. Februar 2008



Corporate Governance Bericht

Der Deutsche Corporate Governance Kodex (Kodex) soll transparente Rahmenbedingungen für die Unternehmensleitung und für die Unternehmenskontrolle schaffen. Delticom erachtet die Verpflichtung zur Corporate Governance als wichtige Maßnahme zur Vertrauenssteigerung bei Aktionären, Mitarbeitern und der Öffentlichkeit. Die Empfehlungen des Kodex werden bis auf wenige Ausnahmen bei der Delticom angewendet. Die gegenständlichen Abweichungen sind explizit unter Nennung der entsprechenden Ziffern in diesem Bericht aufgeführt.

AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG

Die Aktionäre können ihre Rechte auf der Hauptversammlung wahrnehmen und dort ihre Stimmrechte ausüben. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Aktien mit Mehrstimmrechten oder Vorzugsstimmrechten sowie Höchststimmrechte bestehen nicht.

Der Vorstand legt der Hauptversammlung den Jahresabschluss und den Konzernabschluss vor. Die Hauptversammlung entscheidet über die Verwendung des Bilanzgewinns und beschließt über die Entlastung des Vorstands und des Aufsichtsrats. Ferner beschließt die Hauptversammlung über Satzungsänderungen der Gesellschaft und wählt die Mitglieder des Aufsichtsrats.

Die Hauptversammlung, in der Vorstand und Aufsichtsrat Rechenschaft über das abgelaufene Geschäftsjahr ablegen, findet jährlich statt. Die Aktionäre haben die Möglichkeit, ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung selbst wahrzunehmen oder durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder einen von der Gesellschaft benannten weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter ausüben zu lassen. Der Versammlungsleiter sorgt für eine zügige Abwicklung der Hauptversammlung.

Die Unterlagen zur Einberufung der Hauptversammlung werden dem Aktionär auf der Internetseite www.delti.com bereitgestellt. Eine Übermittlung der Einberufung der Hauptversammlung auf elektronischem Wege erfolgt nicht. Auf diese Abweichung vom Corporate Governance Kodex wird in der Entsprechenserklärung hingewiesen.

ZUSAMMENWIRKEN VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Aufsichtsrat und Vorstand arbeiten intensiv zusammen. Im Rahmen seiner Überwachungs- und Beratungsfunktion arbeitet der Aufsichtsrat auch außerhalb seiner Sitzungen eng mit dem Vorstand zusammen. Ihr gemeinsames Ziel ist die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes.

Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen relevanten Fragen der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance. Er geht auf Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen und Zielen unter Angabe von Gründen ein. Für den Aufsichtsrat gehört die kritische Beurteilung des Geschäftsverlaufs zu seinen Kernaufgaben.

Die konkreten Aufgaben und Pflichten des Vorstands gegenüber dem Aufsichtsrat sind in einer Geschäftsordnung für den Vorstand geregelt. Die Geschäftsordnung bestimmt insbesondere Informations- und Berichtspflichten des Vorstands und legt für Geschäfte von grundlegender Bedeutung Zustimmungsvorbehalte zugunsten des Aufsichtsrats fest.

Der Kodex empfiehlt gemäß Ziffer 3.8, in Haftpflichtversicherungen, die ein Unternehmen für seine Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder abschließt (sog. Directors and Officers Liability Insurances – D&O), einen angemessenen Selbstbehalt vorzusehen. Die aktuelle D&O-Versicherung beinhaltet keinen Selbstbehalt für die versicherten Personen; dieses wird in der Entsprechenserklärung als Abweichung zu der Empfehlung dargestellt.

Die Gesellschaft hat im abgelaufenen Geschäftsjahr keine Kredite an Mitglieder des Aufsichtsrats oder des Vorstands vergeben.

Sowohl dieser Corporate Governance Bericht als auch die aktuelle Entsprechenserklärung werden im Geschäftsbericht und auf der Internetseite von Delticom in deutscher und englischer Sprache veröffentlicht.

VORSTAND

Der Vorstand der Delticom leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung nach den aktienrechtlichen Bestimmungen und einer Geschäftsordnung sowie seinem Geschäftsverteilungsplan. Der Vorstand entwickelt die strategische Ausrichtung des Unternehmens, stimmt sie mit dem Aufsichtsrat ab und sorgt für ihre Umsetzung.

Der Vorstand besteht aus folgenden vier Mitgliedern:

Name	Funktion	Vertragsbeginn	Vertragsablauf
Rainer Binder	Co-CEO	08.09.2004	07.09.2009
Philip von Grolman	Logistik, Nord Amerika	09.08.2007	08.08.2012
Andreas Prüfer	Co-CEO	08.09.2004	07.09.2009
Frank Schuhardt	CFO	09.08.2007	08.08.2012

Ein Vorsitzender oder Sprecher des Vorstands existiert nicht; hier weicht die Gesellschaft vom Kodex (Ziffer 4.2.1) ab. Gleichwohl haben die vier Vorstände klar definierte und abgegrenzte Aufgabenbereiche. Jedes Vorstandsmitglied leitet im Rahmen der Geschäftsordnung für den Vorstand und der Vorstandsbeschlüsse sein aus dem jeweils geltenden Geschäftsverteilungsplan ersichtliches Arbeitsgebiet der Gesellschaft in eigener Verantwortung. Für die gesamte Geschäftsführung tragen die Vorstandsmitglieder die Verantwortung gemeinschaftlich.

Für die Festlegung der Struktur des Vergütungssystems sowie der Vorstandsvergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder ist der Aufsichtsrat zuständig. Er überprüft die Vergütungsstruktur regelmäßig auf ihre Angemessenheit. Die Vorstandsvergütung setzt sich aus der monatlich ausgezahlten Grundvergütung und der variablen Vergütung zusammen. Diese richtet sich bei den Vorstandsmitgliedern Binder und Prüfer nach dem operativen Ergebnis der Delticom AG; bei dem Vorstandsmitglied von Grolman nach dem Grad der festgelegten Zielerreichung. Dem Vorstandsmitglied Schuhardt wurde als variable Komponente mit



langfristiger Anreizwirkung die Teilnahme an einem Aktienoptionsprogramm ermöglicht; er hält 5.270 Aktienoptionen. Der gesamte beizulegende Zeitwert des Optionsprogramms 2007 betrug für Herrn Schuhardt zum Ausgabezeitpunkt 102.209,70 €. Sonstige Bezüge beinhalten insbesondere geldwerte Vorteile aus der Kfz-Nutzung. Für die Mitglieder des Vorstands fielen im Einzelnen im Jahr 2007 folgende Vergütungen an:

Name	Grundvergütung (in €)	variable Vergütung (in €)	Sonstige Bezüge (in €)
Rainer Binder	265.000	86.940	19.980
Philip von Grolman	49.000	6.250	
Andreas Prüfer	265.000	86.940	19.980
Frank Schuhardt	51.000		

Die Satzung sieht für die Bestellung von Vorstandsmitgliedern eine Altersgrenze von 65 Jahren vor. Die derzeitigen Mitglieder des Vorstands haben keine individuellen Pensionszusagen erhalten. Die Mitglieder des Vorstands erhalten vom Unternehmen keine Kredite.

AUFSICHTSRAT

Die Beratungs- und Überwachungsfunktion ist durch den Aufsichtsrat vollumfänglich erfüllt worden. Im Rahmen der strategischen Bewertung der Gesellschaft, des Risikomanagements und des Reportings findet die Kommunikation durch den Vorstand mit dem gesamten Aufsichtsrat statt. Um effizient zu arbeiten, wird dieses nicht nur auf den Vorsitzenden des Aufsichtsrats beschränkt.

Der Aufsichtsrat hat sich eine Geschäftsordnung gegeben. Sie definiert die Aufgaben, Pflichten und innere Ordnung des Aufsichtsrats und enthält insoweit unter anderem nähere Bestimmungen zur Verschwiegenheitspflicht, zum Umgang mit Interessenkonflikten sowie zu den Berichtspflichten des Vorstands.

Ausschüsse werden im Aufsichtsrat ganz bewusst nicht gebildet, da dies aufgrund der Anzahl seiner Mitglieder und der Größe der Gesellschaft als nicht notwendig erachtet wird. Auch wenn dieses zur Abweichung zum Kodex gemäß Ziffer 5.3 führt, sieht weder der Vorstand noch der Aufsichtsrat eine Notwendigkeit, in diesem Punkt eine Änderung herbeizuführen.

Im Berichtszeitraum hat sich eine personelle Veränderung im Aufsichtsrat ergeben. Am 15. November 2007 schied Herr Bernhard Schmid auf eigenen Wunsch aus dem Aufsichtsrat aus. An Stelle von Herrn Schmid hat das Amtsgericht Hannover mit Wirkung zum 16. November 2007 Herrn Michael Thöne-Flöge zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Der Aufsichtsrat besteht seitdem aus folgenden Mitgliedern:

- Herr Peter Stappen, Vorsitzender
- Michael Thöne-Flöge, stellvertretender Vorsitzender
- Alan Revie

Vorwort Vorstand
Bericht des Aufsichtsrats
Die Delticom-Aktie
>> Corporate Governance
Über uns
Konzernlagebericht
Konzernjahresabschluss
Konzernanhang

Bei der Auswahl der Aufsichtsratsmitglieder ist präventiv darauf geachtet worden, dass es keinen Interessenkonflikt und keine Ämterhäufung in anderen Gremien gibt. Im Aufsichtsrat ist kein ehemaliges Vorstandsmitglied der Gesellschaft vertreten. Der Aufsichtsrat hat für seine Mitglieder keine Altersgrenze festgelegt. Die Vergütung des gesamten Aufsichtsrats beträgt 30.000 €. Davon erhält der Vorsitzende 15.000 €, der stellvertretende Vorsitzende 10.000 € und ein ordentliches Mitglied 5.000 €. Die Vergütung beinhaltet entgegen Ziffer 5.4.7 keine erfolgsorientierte Komponente.

TRANSPARENZ

Der Vorstand und die Mitarbeiter im Bereich der Öffentlichkeitsarbeit betreiben eine offene und zeitnahe Informationspolitik über die Lage sowie über wesentliche geschäftliche Veränderungen des Unternehmens gegenüber Aktionären, Finanzanalysten, Medien sowie der interessierten Öffentlichkeit.

Insiderinformationen, welche die Gesellschaft unmittelbar betreffen, veröffentlicht Delticom unverzüglich, auch außerhalb der turnusmäßigen Berichterstattung. Um die Aktionäre umfassend, gleichberechtigt und zeitnah zu informieren, nutzt Delticom auch das Internet. Die Internetseite ist übersichtlich gegliedert. In einem Finanzkalender werden alle wesentlichen Termine (z. B. Geschäftsbericht, Zwischenberichte oder Hauptversammlung) frühzeitig veröffentlicht.

Die Mitteilung von Wertpapiergeschäften veröffentlicht Delticom nach den Bestimmungen des § 15a Wertpapierhandelsgesetz (WphG) unverzüglich nach Eingang der entsprechenden Mitteilungen (Directors' Dealings). Die Angaben zu mitteilungspflichtigen Wertpapiergeschäften von Mitgliedern des Vorstands und Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2007 sind in dem nach § 10 WphG erstellten sogenannten „Jährlichen Dokument“ enthalten. In diesem Dokument sind auch die weiteren kapitalmarktrechtlich vorgeschriebenen Veröffentlichungen (unter anderem die Adhoc-Meldungen) enthalten, welche Delticom im Berichtsjahr getätigt hat.

Der Aktienbesitz der Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands ist in der nachfolgenden Tabelle dargestellt (per 31. Dezember 2007):

Name	Inhaber	Anzahl	Anteil
Rainer Binder	Binder GmbH	1.028.716	26,07 %
Andreas Prüfer	Prüfer GmbH	1.034.216	26,21 %
Philip von Grolman	persönlich	95.967	2,43 %
Alan Revie	persönlich	58.635	1,49 %
Frank Schuhardt	persönlich	1.080	0,05 %
Peter Stappen	persönlich	1.000	0,03 %



RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Die Rechnungslegung erfolgt seit dem Geschäftsjahr 2004 auf Konzernebene nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) und in den Einzelabschlüssen nach nationalen Vorschriften (HGB). Das Reporting folgt den gesetzlichen und börsenrechtlichen Verpflichtungen mit dem Jahresabschluss und quartalsweise durch Zwischenberichte. Der jährliche Geschäftsbericht und der Internetauftritt werden – den internationalen Standards entsprechend – auch in englischer Sprache angeboten; der Geschäftsbericht wird auch im Internet publiziert.

Der Konzernabschluss wird vom Vorstand aufgestellt und vom Abschlussprüfer sowie vom Aufsichtsrat geprüft. Der Konzernabschluss wurde entgegen der Ziffer 7.1.2 nicht binnen 90 Tagen nach Geschäftsjahresende öffentlich zugänglich gemacht, ebenso wurde diese Veröffentlichungsfrist bei den Zwischenberichten nicht eingehalten (45 Tage nach Ende des Berichtszeitraums). Es ist vorgesehen, dass diese Fristen im Geschäftsjahr 2008 eingehalten werden. Die entsprechenden Termine für 2008 werden bereits im Finanzkalender auf der Internetseite veröffentlicht.

Delticom hält nachfolgend aufgeführte Tochtergesellschaften:

Name Drittunternehmen	Ort und Land des Haupt- sitzes	Anteil	Gezeichnetes Kapital (in Landes- währung)	Umrech- nungskurs	Gezeichnetes Kapital (in €)	Eigenka- pital per 31.12.07 (in Tsd. €)	Ergebnis (in Tsd. €)
Reifendirekt GmbH	Hannover, Deutschland	100 %	25.000,00 EUR		25.000,00	41	3
Delticom Ltd.	Oxford, Großbritannien	100 %	2,00 GBP	0,626672	3,19	201	408
NETIX S.R.L.	Timisoara, Rumänien	100 %	200,00 RON	4,13564	48,36	161	109
Delticom North America Inc.	Wilmington, Delaware, USA	100 %	0,10 USD	1,4716	0,07	-4	-4

Im Konzernanhang werden Beziehungen zu Aktionären erläutert, die im Sinne der anwendbaren Rechnungslegungsvorschriften als nahestehende Personen zu qualifizieren sind.

Die betrauten Abschlussprüfer wurden bezüglich ihrer Neutralität schriftlich zur Bestätigung verpflichtet. Mit dem Abschlussprüfer der Delticom ist vereinbart, dass der Vorsitzende des Aufsichtsrats über während der Prüfung auftretende mögliche Ausschluss- und Befangenheitsgründe unverzüglich unterrichtet wird, soweit diese nicht unverzüglich beseitigt werden. Die Beauftragung des Jahresabschlussprüfers übernimmt der Vorsitzende des Aufsichtsrats, wobei der Jahresabschlussprüfer zuvor von der Hauptversammlung gewählt wurde.

Die Abschlussprüfer haben den Aufsichtsrat zu informieren bzw. im Prüfungsbericht zu vermerken, wenn sie bei der Durchführung der Abschlussprüfung Tatsachen feststellen, die eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex ergeben.

An der Beratung des Aufsichtsrats über den Jahres- und Konzernabschluss 2007 am 25. März 2008 hat der Abschlussprüfer teilgenommen und dem Aufsichtsrat über die Ergebnisse der Prüfung des Jahresabschlusses und Lageberichts der Delticom zum 31. Dezember 2007 (HGB) sowie des Konzernabschlusses und Konzernlageberichts der Delticom-Gruppe zum 31. Dezember 2007 (IFRS) Bericht erstattet.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG DER DELTICOM GEMÄSS § 161 AKTG

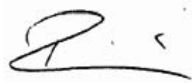
Vorstand und Aufsichtsrat der Delticom erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers am 4. Juli 2003 bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der derzeit gültigen Fassung mit folgenden Einschränkungen entsprochen wird:

- Der Empfehlung gemäß Ziffer 2.3.2 des Kodex, allen in- und ausländischen Finanzdienstleistern, Aktionären und Aktionärsvereinigungen die Einberufung der Hauptversammlung mitsamt den Einberufungsunterlagen auf elektronischem Wege zu übermitteln, wird nicht entsprochen.
- Der Empfehlung gemäß Ziffer 3.8 des Kodex, einen Selbstbehalt in der D&O-Versicherung zu vereinbaren, wird nicht entsprochen.
- Der Empfehlung gemäß Ziffer 4.2.1 des Kodex, einen Sprecher des Vorstands zu haben, wird ab dem 6. Mai 2008 entsprochen.
- Der Empfehlung gemäß Ziffer 5.3 des Kodex, Ausschüsse im Aufsichtsrat zu bilden, wird derzeit nicht entsprochen.
- Der Empfehlung gemäß Ziffer 5.4.7 des Kodex, eine variable Komponente in den Aufsichtsratsbezügen zu fixieren, wird nicht entsprochen.
- Der Empfehlung gemäß Ziffer 7.1.2 des Kodex, den Konzernabschluss binnen 90 Tagen nach Geschäftsjahresende und die Zwischenberichte innerhalb einer Frist von 45 Tagen nach Ende des Berichtszeitraums zu veröffentlichen, wurde im Berichtsjahr 2007 nicht entsprochen.

Hannover, 26. März 2008



Peter Stappen,
Aufsichtsratsvorsitzender



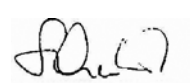
Rainer Binder,
Vorstand



Philip von Grolman,
Vorstand



Andreas Prüfer,
Vorstand



Frank Schuhardt,
Vorstand



BESTELLEN PER MAUSKLICK

EINFACH, SCHNELL UND SICHER: IN NUR VIER SCHRITTEN
ZUM PASSENDEN REIFEN.



WILENEROCK

Linde



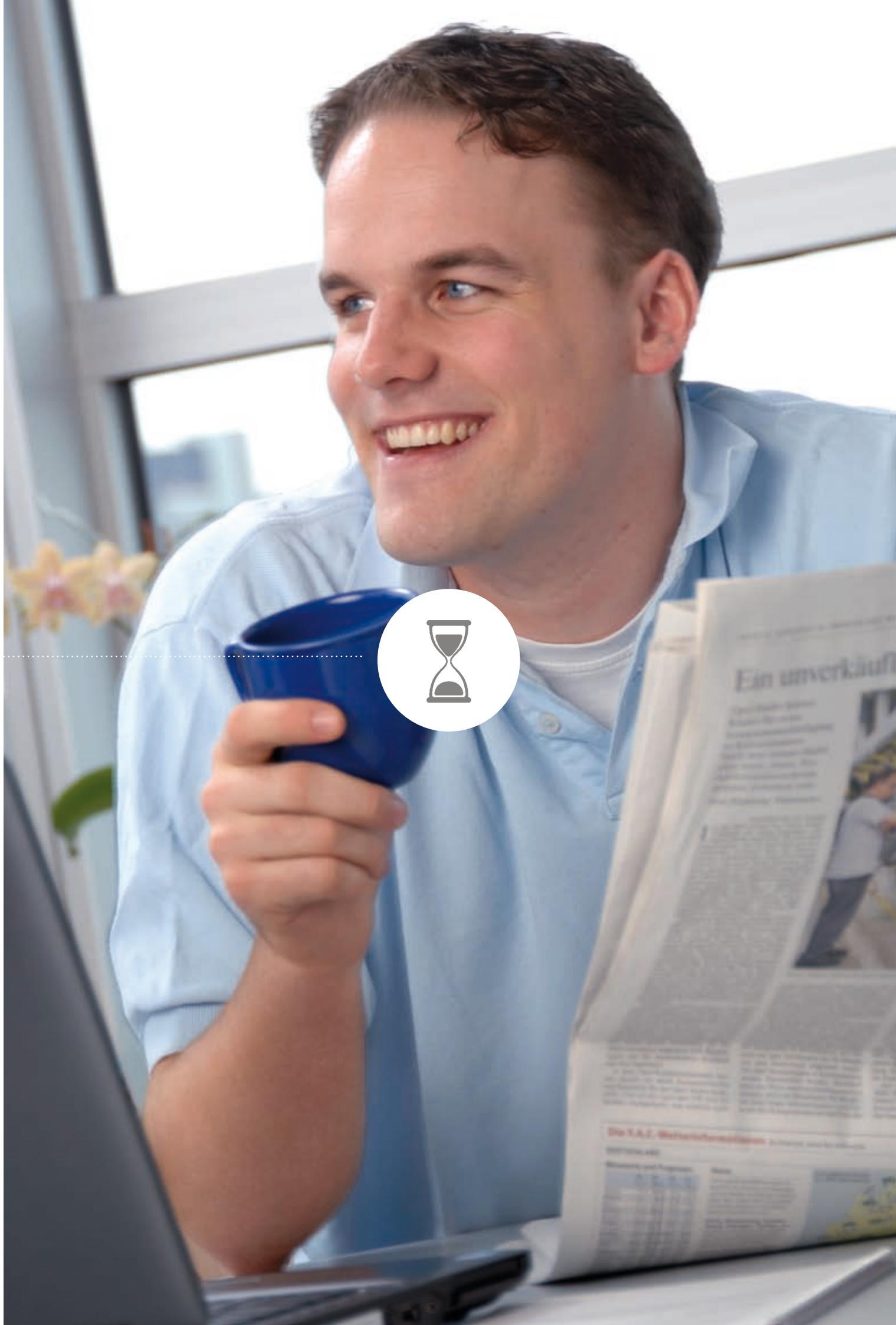


GROSSE AUSWAHL,
SOFORT VERFÜGBAR

KURZE LIEFERZEITEN



DANK UNSERER PARTNER IN DER LIEFERKETTE GELANGEN
DIE REIFEN SCHNELL UND SICHER ZUM KUNDEN



A high-speed train is captured in motion, blurred to convey speed. The train is white with blue accents. The logo 'DELTA COM' is prominently displayed on the side in blue, with a stylized '8' or 'A' symbol to the right. The background is a clear blue sky with a few wispy clouds. The train is moving along a track with a concrete barrier in the foreground.

DELTA COM

SCHNELLE



LIEFERUNG
AN JEDEN
GEWÜNSCHTEN ORT







ÜBERZEUGENDER SERVICE

KOMPETENTE HOTLINES FÜR ALLE FRAGEN ZUR BESTELLUNG,
ÜBER 21.000 MONTAGEPARTNER WELTWEIT.



HOHE QUALITÄT
BEI SERVICE
UND BERATUNG







Schnell, bequem, sicher. Die Bestellung im Shop.

ÜBERALL, 24 STUNDEN TÄGLICH, 365 TAGE IM JAHR, ORTSUNABHÄNGIG, UMWÄLZEND: DAS INTERNET HAT AUS PHRASEN DER VERGANGENHEIT LÄNGST DIE REALITÄT VON HEUTE GEMACHT. DAS INTERNET BEEINFLUSST GANZE LEBENSSTILE, VERÄNDERT GEWOHNHEITEN – UND NICHT ZULETZT DAS KAUFVERHALTEN.

Das Internet hat in kürzester Zeit die Informationsbeschaffung, die Kommunikation und das Handeln der Menschen grundlegend verändert. Rund um die Uhr sind nie zuvor für möglich gehaltene Informationsmengen verfügbar. Gleichzeitig nutzen die Verbraucher das Netz mit zunehmender Begeisterung zum Einkaufen – aus gutem Grund: Online-Shopping macht tatsächlich zeit- und ortsunabhängig. Bestellt wird bequem von zu Hause oder unterwegs, an Wochenenden wie an Feiertagen – und ohne einschränkende Ladenöffnungszeiten. So lässt sich in aller Ruhe vergleichen, stöbern, schauen und schließlich eine individuelle Kaufentscheidung treffen.

VON ANFANG AN VORN DABEI

Delticom erfüllt genau diese Wünsche und Bedürfnisse der Verbraucher. In weltweit 88 Online-Shops in 31 Ländern bieten wir eine äußerst attraktive Produktauswahl: Reifen für Pkw, Motorräder, Lkw und Busse, auf Felgen vormontierte Komplettäder, Pkw-Ersatz- und -Zubehörteile und sogar Motoröl – kaum ein stationärer Shop könnte ein solches Sortiment bereithalten. Gepaart mit vorbildlicher Benutzerfreundlichkeit und kinderleichter Navigation finden Delticom-Kunden auf einfachste Weise, was sie suchen. Das funktioniert so gut, weil unsere TÜV-zertifizierten Shops konsequent auf überflüssige Komponenten und Effekte verzichten. Weiterer Vorteil: Auch Benutzer ohne High-speed-Breitbandanschluss können ihre Bestellung schnell und einfach ausführen.

Auch der eigentliche Bestellvorgang überzeugt. Nur vier Schritte führen zu den passenden Reifen:

SCHRITT 1: REIFEN AUSWÄHLEN.

Aller Anfang ist: schnell gemacht. Von der Startseite des jeweiligen Delticom-Onlineshops (wie etwa www.reifendirekt.de) geht es direkt zum ersten Bestellschritt. Spielend leicht findet sich der Wunschreifen – über die Reifendimension, den Geschwindigkeitsindex, die bevorzugte Reifenmarke bzw. den Reifentyp oder natürlich das Fahrzeugmodell. Praktisch: Kennt der Kunde nicht genau den richtigen Reifen für sein Fahrzeug, reicht ein Blick in den Fahrzeugschein. Zusätzliche Hilfe bietet die Reifenberatung im Shop, die Schritt für Schritt erklärt, wo welche Daten zu finden sind.

SCHRITT 2: PREISE VERGLEICHEN.

Entsprechend der individuellen Auswahl bietet eine Reifen-Vorschlagsliste einen neutralen Preisvergleich. Und die Preise können sich sehen lassen: Beispielsweise hat das E-Commerce Center Handel (ECC) am Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln im Herbst 2007 festgestellt, dass im deutschen Online-Shop www.reifen-direkt.de Qualitäts-Winterreifen im Schnitt rund 24 % billiger waren als im übrigen, stationären Reifenfachhandel. Vergleichbare Untersuchungen aus Frankreich und Italien zeigen ähnliche Ergeb-

nisse. Transparente Bruttopreise inklusive Mehrwertsteuer und Versandkosten sorgen für Klarheit auf den ersten Blick, detaillierte Produktinformationen erleichtern die Kaufentscheidung. So bietet der Shop mit umfangreichen Reifentests der großen Automobilmagazine tagesaktuelle, objektive Informationen zu jedem Reifen. Getestet wird auch von Kunden für Kunden: Viele Shopbesucher nutzen die unabhängige, internationale Delticom-Testplattform (www.reifentest.de in Deutschland): Hier testen Reifenkäufer selbst, schreiben über ihre Erfahrungen und kommentieren die Urteile verschiedener Automobilmagazine.

SCHRITT 3: LIEFERADRESSE FESTLEGEN.

Wohin sollen die Reifen kommen? Je nach Kundenwunsch wird an jede Adresse im Heimatland geliefert – ab dem Kauf zweier Reifen sogar versandkostenfrei. Wird eine fachmännische Reifentmontage gewünscht, lässt der Kunde seine Reifen einfach an einen der weltweit über 21.000 professionellen Montagepartner der Delticom schicken. Fast immer findet sich einer von ihnen ganz in der Nähe des jeweiligen Wohnorts.

SCHRITT 4: ZAHLUNGSART WÄHLEN.

Zum Abschluss entscheidet der Kunde, wie er bezahlen möchte. Neben klassischen Bezahlverfahren wie Kreditkarte, Bankeinzug/Lastschrift, Überweisung oder Rechnungskauf stehen lokale, länderspezifische Bezahlverfahren (z.B. Carte Bleue in Frankreich, Switch/Solo in UK, JCB in Japan) und spezielle Internet-Bezahlverfahren wie PayPal zur Verfügung. Sicher verschlüsselt und schnell ist die Bestellung abgeschlossen – Unbefugte erhalten keinen Zugriff auf persönliche Daten.

DER SERVICE DANACH.

Die detaillierte Bestellbestätigung kommt direkt im Anschluss, per E-Mail oder Fax. In der kurzen Lieferzeit – im Schnitt zwei bis drei Tage – kann der Kunde jederzeit online den Weg der Lieferung verfolgen: Ein Tracking-System macht es möglich. Bleibt dennoch einmal eine Frage offen, bietet die Hotline kompetente Hilfe. Für zusätzlichen Kundenkomfort sorgt ein kostenloser Rückrufservice.



Delticom hält eigene Ware in Lagern, die von Partnerunternehmen betrieben werden.

Zwei Wege zum Kunden: Die Lieferung.

Bei Delticom bestellte Reifen kommen auf zwei Wegen zum Kunden: entweder aus eigenen Lagern. Oder – im sogenannten „Streckengeschäft“ – direkt vom Reifenhersteller bzw. vom Großhandel. Eine gesunde Kombination, die ein umfassendes Produktangebot aus über 100 Reifenmarken und 25.000 Reifentypen gewährleistet und selbst in Spitzenzeiten größte Lieferfähigkeit garantiert.

Den Großteil der Umsätze erzielen wir mit dem Verkauf eigener Lagerware. Zeitlich versetzter Einkauf und Reifenlagerung machen uns dabei auch zu Spitzenzeiten (wie im Winterreifengeschäft) jederzeit lieferfähig – und helfen dabei, gute Margen im Vertrieb zu erzielen. In angemieteten Hallen übernehmen Partnerunternehmen für uns die Kommissionierung der Ware. Damit aus dem Lager alles gut ankommt, transportieren namhafte, zuverlässige Paketdienste anschließend die Reifen zum Kunden.

Im sogenannten „Streckengeschäft“ verkauft Delticom Produkte auch direkt (d. h. ohne den Umweg über eigene Bestände) aus den Lagern von Herstellern und Großhändlern. Der Lieferant liefert die Reifen entweder selbst aus, oder sie werden vom Paketdienst abgeholt und zum Kunden gebracht. Das Streckengeschäft ist für uns auch der Schlüssel zu Märkten, die – wie die USA – zu weit von unseren Lagerstandorten entfernt sind. Zudem eröffnen uns unsere langjährigen Kontakte zu Großhändlern zusätzliche Einkaufs- und Abverkaufsmöglichkeiten.

Die Online-Shops sind die gemeinsame Plattform für unsere gesamte, über beide Wege lieferbare Produktpalette. Immer gilt: Falls einmal ein zugestellter Reifen zurückgeschickt werden muss, holt ein Paketdienst die Ware einfach wieder beim Kunden ab.



Delticom bietet seinen Kunden über 100 Reifenmarken mit über 25.000 Modellen.

GROSSHÄNDLER? EINZELHÄNDLER? BEIDES.

Neben unserem Kerngeschäft eCommerce verkaufen wir im Großhandel Reifen an andere Großhändler. Im Gegensatz zum eCommerce-Geschäft erwarten wir hier kein wesentliches Wachstum, verfolgen aber wichtige strategische Ziele: So erhalten wir aus dem Großhandel belastbare Informationen über den Markt und seine Tendenzen. Gleichzeitig können wir auch gezielt auf Schwankungen in Angebot und Nachfrage reagieren und zügig in neuen Ländern Fuß fassen.

Mit unserem Geschäftsmodell verkürzen wir die Vertriebswege innerhalb der Lieferkette und werden zu einem wertvollen Partner aller unserer Lieferanten.

Runde Sache: Die Montage.

Egal ob man selber montiert oder eine bestimmte Werkstatt bevorzugt: Wir liefern an jede gewünschte Adresse. Es geht aber noch bequemer: Entscheidet sich der Kunde für eine fachmännische Reifenmontage, geht die Lieferung direkt an einen unserer allein in Deutschland über 5.000 Montagepartner. Die nächste Werkstatt in der Umgebung findet der Kunde, indem er einfach Postleitzahl, Ort oder seine Telefonvorwahl im Shop angibt. Ähnlich wie beim Reifenvergleich helfen auch hier Kundenbewertungen, die über Preise, Leistungen und Service informieren.

FUNKTIONIERENDES NETZWERK

Dass bei Delticom die Preise auch bei der Montage stimmen, zeigt die Studie des ECC: Danach liegen die ReifenDirekt-Servicepartner mit durchschnittlich 10 € pro Reifen etwa 25 % unter dem Bundesdurchschnitt stationärer Reifenhändler. Dabei profitieren auch die Montagepartner: Die Anmeldung ist einfach, kostenlos und an keinerlei Bedingungen geknüpft. Der Montagepartner kann also auch weiter seine üblichen Preise nehmen – und neue Kunden gewinnen, denen die Werkstatt noch unbekannt war. Natürlich ist auch ein Zusatzgeschäft durch eventuell erforderliche Reparaturleistungen am Kundenfahrzeug oder durch fachmännische Einlagerung der Reifen möglich.

Fazit: Das umfangreiche Servicepartner-Netzwerk ist ein Gewinn für die Kunden, die Werkstätten – und für Delticom.



5.000 Montagepartner in Deutschland,
über 21.000 weltweit



INHALTSVERZEICHNIS LAGEBERICHT UND JAHRESABSCHLUSS

Konzernlagebericht	33
Geschäft und Rahmenbedingungen	33
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	41
Nachtragsbericht	52
Risikobericht	52
Prognosebericht	57
Vergütungsbericht	59
Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals	60
Abhängigkeitsbericht	61
Konzernbilanz	62
Konzern Gewinn- und Verlustrechnung	64
Konzernkapitalflussrechnung	65
Eigenkapitalveränderungsrechnung	66
Konzernanhang	67
Allgemeine Angaben	67
Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	67
Konsolidierungskreis	69
Konsolidierungsmethoden	69
Segmentberichterstattung	70
Währungsumrechnung	70
Schätzungen und Annahmen	71
Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	71
Kapitalrisikomanagement	77
Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung	77
Erläuterungen zur Bilanz	82
Segmentberichterstattung	93
Sonstige Angaben	97
Angaben zur Kapitalflussrechnung	104
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	104
Bestätigungsvermerk	105

Konzernlagebericht

1 GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

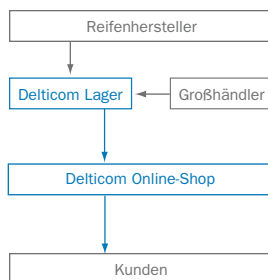
1.1 KONZERNSTRUKTUR UND GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

1.1.1 Geschäftsfelder

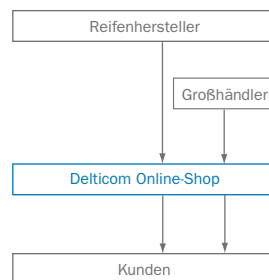
Delticom wurde 1999 in Hannover gegründet. Das Unternehmen ist der führende Internet-Reifenhändler Europas. Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft ist in die beiden Geschäftsbereiche eCommerce und Großhandel unterteilt.

Der größte Teil des Konzernumsatzes entfällt auf den Geschäftsbereich **eCommerce**. Delticom verfügt über etablierte, im Markt eingeführte Internet-Domains mit hohem Bekanntheitsgrad in der relevanten Zielgruppe. Das Unternehmen bietet seinen Privat- und Geschäftskunden eine breite Produktpalette: Pkw-Reifen, Motorradreifen, Lkw-Reifen, Busreifen, passende Felgen, Komplettträder (auf Felgen vormontierte Reifen) sowie ausgesuchte Pkw-Ersatzteile und -Zubehör wie Schneeketten, Katalysatoren und Motoröl. Im Geschäftsbereich eCommerce wird der größte Teil des Umsatzes mit dem Verkauf von Pkw-Ersatzreifen erzielt. Das Angebot umfasst mehr als 100 Reifenmarken und 25.000 Reifentypen. Für die Montage am Fahrzeug können die Kunden aus weltweit über 21.000 Servicepartnern auswählen, davon rund 5.000 in Deutschland (Stand: 14. März 2008).

VERKAUF EIGENER LAGERWARE



STRECKENGESCHÄFT



Unterschiedliche Lieferwege erhöhen die Attraktivität des Geschäftsmodells.

Delticom erlöst einen großen Teil der Umsätze mit dem Verkauf eigener Lagerware. Durch den zeitlich versetzten Einkauf und die Lagerung von Reifen ist Delticom jederzeit lieferfähig und kann im Vertrieb gute Margen erzielen. Im sogenannten „Streckengeschäft“ verkauft das Unternehmen auch Produkte aus den Lagern von Herstellern und Großhändlern: Die Reifen werden entweder direkt vom Lieferanten zum Kunden geliefert oder mit Paketdiensten im Auftrag von Delticom dorthin verschickt.

Im Geschäftsbereich **Großhandel** verkauft Delticom Reifen an Großhändler im In- und Ausland.



1.1.1.2 Absatzmärkte

Delticoms umsatzstärkster Online-Shop ist www.reifendirekt.de – im deutschen Online-Reifenhandel eine bekannte Marke. Das Unternehmen verkauft seine Produkte darüber hinaus in nahezu allen Ländern Europas. Die Geschäftstätigkeit in Europa beschränkt sich nicht nur auf Mitgliedsstaaten der EU, sondern schließt auch Länder wie die Schweiz oder Norwegen ein. Außerhalb Europas ist Delticom insbesondere in Nordamerika – mit Schwerpunkt USA – aktiv. Weltweit ist die Gruppe in 31 Ländern mit 88 Online-Shops am Markt. Delticom konnte in den vergangenen Jahren Umsatz und Ertrag im In- und Ausland mit guten Wachstumsraten steigern.

1.1.1.3 Wesentliche wirtschaftliche Einflussfaktoren

Zwei wesentliche Faktoren bestimmen den Internet-Reifenhandel: die Entwicklung des Reifenmarktes und das Kaufverhalten von Internetnutzern.

Entwicklung des europäischen und deutschen Reifenersatzgeschäfts

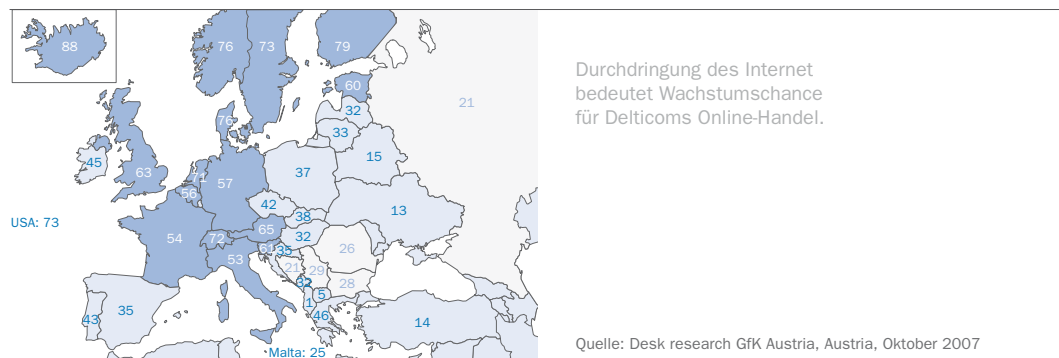
Der Weltreifenmarkt kann unterteilt werden in Erstausrüstungsreifen (an Neufahrzeugen vormontiert) und Ersatzreifen. Weltweit wird der gesamte Markt für alle Fahrzeugtypen auf jährlich rund 1 Milliarde Reifen beziffert. Davon entfallen etwa drei Viertel auf den für Delticom relevanten Ersatzmarkt. Laut Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk (BRV) verkauften deutsche Händler im vergangenen Jahr 41,5 Mio. Pkw-Reifen an Verbraucher (Vorjahr: 47,4 Mio.), davon 20,4 Mio. Winterreifen (Vorjahr: 24,7 Mio.).

Das Geschäft mit Pkw-Ersatzreifen wird in vielen Ländern wesentlich von den Jahreszeiten und den damit einhergehenden unterschiedlichen Witterungs- und Straßenverhältnissen beeinflusst. So ist beispielsweise das Geschäft im nördlichen Teil Europas und im deutschsprachigen Raum von zwei Spitzenzeiten geprägt: dem Erwerb von Sommerreifen im Frühjahr und von Winterreifen im Herbst. Der Absatz im ersten Quartal ist meist schwächer, da die meisten Winterreifen mit dem ersten Schnee und damit bereits vor dem Jahreswechsel gekauft und montiert werden. Das zweite Quartal ist hingegen umsatzstark, da in den Monaten April und Mai das Wetter zum Teil schon sehr warm ist und die Pkw-Fahrer ihre neuen Sommerreifen einkaufen. Das dritte Quartal ist ein Übergangsquartal zwischen Sommer- und Winterreifengeschäft; der Absatz ist wieder etwas schwächer. Das letzte Quartal ist in den meisten Ländern Europas das umsatzstärkste, da bei schwierigen Straßenverhältnissen vielen Autofahrern die Notwendigkeit neuer Reifen bewusst wird.

Überlagert wird die Saisonkurve durch regulatorische Änderungen wie die Novellierung der Straßenverkehrsordnung in Deutschland in 2006 („adäquate Bereifung“).

Das Internet als neuer Vertriebskanal für Reifen

INTERNET-NUTZER IN EUROPA 2007



Die Anzahl erwachsener Internetnutzer ist in den vergangenen Jahren stark gestiegen. Da viele Internetnutzer eine Suchmaschine für ihre Produktrecherchen verwenden, haben Anbieter wie Google in den letzten Jahren wesentlich zum Erfolg des eCommerce beigetragen: Online-Händler wie Delticom können mit Suchmaschinenmarketing effizient Kunden auf ihre Produkte aufmerksam machen. Zusätzlich können Kunden von reichweitenstarken Websites mit Werbeformen wie Affiliate-Marketing zielgerichtet zu passenden Warenangeboten gelenkt werden. eCommerce ist ein wichtiger Vertriebskanal: In Deutschland wurden im Jahr 2007 über 18 Mrd. € im Online-Handel mit Endverbrauchern umgesetzt. Motor des relativen Wachstums des Vertriebskanals „Internet“ gegenüber anderen Absatzwegen sind letztlich die erzielbaren Effizienzgewinne. Hiervon profitieren sowohl die Kunden (niedrigere Preise) als auch die Online-Händler (höhere Margen).

Allerdings ist im Vergleich zu anderen Warengruppen der Anteil über das Internet verkaufter Reifen am gesamten Reifenabsatz noch relativ gering. So betrug im vergangenen Jahr gemäß einer Studie des Bonner Markt- und Meinungsforschungsunternehmens EuPD Research der Anteil der in der Branche „Kfz und Zubehör“ tätigen Online-Händler in Deutschland lediglich 2,8 %. Der Online-Anteil des Reifenhandels steigt allerdings: Der BRV schätzt den Online-Marktanteil im Endkundengeschäft für 2007 bereits auf etwa 4 %, nach 3 % im Vorjahr. Delticom ist daher gut positioniert, um an dieser nachhaltigen Veränderung der Liefer- und Wertschöpfungskette zu partizipieren.

1.1.4 Wettbewerbsposition

Vorteile gegenüber Online-Wettbewerbern

Durch die grundsätzlich zunächst niedrigen Markteintrittsbarrieren steht Delticom mit vielen meist kleineren, regional spezialisierten Online-Händlern im Wettbewerb. Im Gegensatz zu diesen Wettbewerbern ist Delticom der Pionier im europäischen Online-Reifenhandel – und als solcher der bei weitem größte Marktteilnehmer.



Als „First-Mover“ hat Delticom in den zurückliegenden Jahren stabile Geschäftsbeziehungen zu Herstellern und Großhändlern in Europa aufbauen können. Prozesse wie Callcenter, Lager und Logistik sind in großen Teilen ausgelagert. Dank des Netzwerks von Partnern ist Delticom in der Lage, den Kunden ein breites Angebot zu attraktiven Preisen anzubieten. Aufgrund der Größe und Finanzstärke kann Delticom auch außerhalb der Saison einkaufen und ist in der Saison lieferfähig.

Die Marke „ReifenDirekt“ ist in den deutschsprachigen Ländern gut eingeführt (www.reifendirekt.de, www.reifendirekt.ch, www.reifendirekt.at). Die große Zahl zufriedener Kunden unterstützt die Neukundengewinnung und senkt die Marketingkosten – ein Trend, der auch in anderen Ländern Europas zunehmend an Stärke gewinnt.

Vorteile gegenüber dem stationären Wettbewerb

Die Geschäftsprozesse von Delticom bilden eine schlanke, skalierbare Wertschöpfungskette. Aufgrund der niedrigen Kostenbasis kann das Unternehmen seine Produkte günstig anbieten. Im Herbst 2007 zeigte eine repräsentative Studie des E-Commerce Center Handel am Institut für Handelsforschung (IfH) an der Universität zu Köln, dass im deutschen Online-Shop www.reifendirekt.de Qualitäts-Markenreifen im Schnitt rund 24 % billiger waren als im übrigen, stationären Reifenfachhandel.

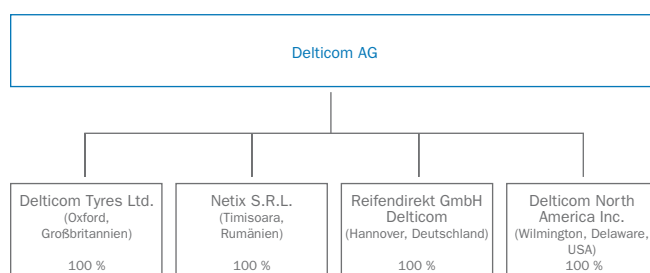
Delticom ist ein Unternehmen, das nicht nur international einkauft, sondern seine Produkte auch in nahezu alle Länder Europas verkauft. Das Unternehmen kann daher auf regionale Unterschiede in Angebot und Nachfrage schnell reagieren. Da Delticom mit einem Mix aus Lagergeschäft und Streckengeschäft arbeitet, können Schwankungen in der Nachfrage gut ausgeglichen werden.

Delticom unterhält keine Vertriebsniederlassungen. Durch die Konzentration auf den Online-Handel ist Delticom nicht auf personalintensiven Vor-Ort-Service angewiesen. Allerdings setzen viele Kunden auch in Delticom-Shops einen Kundendienst voraus. Diese Leistung kann Delticom ebenfalls kostengünstig erbringen: Hotlines in der jeweiligen Landessprache und das weltweite Servicepartner-Netz gewährleisten eine hohe Servicequalität. Darüber hinaus können Kunden in den Online-Shops ein umfangreiches Archiv von aktuellen, unabhängigen Reifentests und anderen Produktinformationen einsehen.

1.1.5 Rechtliche Konzernstruktur und Organisation

Der Delticom Konzern umfasst vier 100 %ige Tochtergesellschaften, die im Konzernabschluss konsolidiert werden und vom Konzern abhängig sind.

KONZERNSTRUKTUR



Delticom hat Teile der Geschäftsabwicklung auf Operations-Center (u. a. in Rumänien und Polen) ausgelagert.

Die Delticom AG wird von vier Vorständen geleitet:

- Rainer Binder (Einkauf/Pricing, Großhandel)
- Philip von Grolman (Logistik, Nordamerika)
- Andreas Prüfer (Marketing, IT/Softwareentwicklung, Operations-Center)
- Frank Schuhardt (Finanzen, Controlling)

Der Vorstand wird durch den Aufsichtsrat beraten und kontrolliert. Dem Gremium gehören zum Jahresende an:

- Peter Stappen (Vorsitzender)
- Michael Thöne-Flöge (stellvertretender Vorsitzender)
- Alan Revie

1.1.6 Wichtige Geschäftsprozesse

Einkauf

Um laufend lieferfähig zu sein, prognostiziert der Einkauf regelmäßig den voraussichtlichen Absatz nach Reifenmarken und -typen, in Abstimmung mit den Reifenherstellern und Großhändlern. Ausgehend von verfügbaren Lagerkapazitäten beschafft der Einkauf die Waren im In- und Ausland und disponiert nach Shops und Ländern. Der Einkauf steuert zudem im Pricing die Margen nach aktueller Verfügbarkeit und Nachfrage.

Marketing

Viele Endverbraucher wissen noch nicht, dass man im Internet einfach, preiswert und sicher Reifen kaufen kann. Die Marketing-Abteilung von Delticom hat daher die Aufgabe, Kunden zu informieren und auf die Online-Shops aufmerksam zu machen. Die wichtigste Informationsquelle für den Kunden ist dabei der Shop selbst. Daher übernimmt die Marketing-Abteilung die Pflege der Shopinhalte und koordiniert die Eröffnung neuer Shops. Zu den weiteren Marketing-Maßnahmen im abgelaufenen Geschäftsjahr gehörten unter anderem regelmäßige Newsletter-Aktionen und Kooperationen mit Multiplikatoren wie dem Allgemeinen Deutschen Automobil Club (ADAC).

Bestellprozess und Auftragsbearbeitung

Bei Delticom werden die einzelnen Schritte der Geschäftsabwicklung größtenteils durch eigenentwickelte Software angestoßen. Teile der Auftragsbearbeitung sowie die Beantwortung von Kundenanfragen sind an Operations-Center ausgelagert. Unternehmensübergreifende Arbeitsabläufe sind – unter Beachtung des Datenschutzes – in wesentlichen Teilen ebenfalls automatisiert.

Lager- und Transportlogistik

Delticom betreibt mehrere Eigenlager und arbeitet mit Herstellern und Großhändlern im In- und Ausland im Streckengeschäft zusammen. Die Arbeit in den eigenen Lagern übernehmen Dienstleister. Die in den Online-Shops verkauften Produkte werden von Paketdienstleistern zum Kunden transportiert. Zur Disposition, Steuerung und Kontrolle der Prozesse werden überwiegend eigenentwickelte Softwarelösungen eingesetzt, die an die IT-Systeme in den anderen Bereichen des Unternehmens angebunden sind.



1.2 UNTERNEHMENSSTEUERUNG UND STRATEGIE

1.2.1 Unternehmenssteuerung

Das Management steuert das Unternehmen mit finanziellen und nicht-finanziellen Zielen. Wesentliche finanzielle Ziele:

- Umsatz und Umsatzwachstum wird entlang der Segmentierung (primär nach eCommerce und Großhandel, sekundär nach Ländern und Ländergruppen) erfasst. Der aktuelle Umsatz wird unterjährig mit kurz- und mittelfristigen Zielvorgaben abgeglichen.
- Der Einkauf steuert das Pricing und damit die Rohertragsmargen der einzelnen Produkte, Online-Shops und Länder.
- Für Delticom als Ganzes ist die EBIT-Marge die wesentliche Steuerungsgröße. Aufgrund der niedrigen Kapitalintensität und der guten Kapitalausstattung spielen Kennzahlen wie EBITDA und EBT für Steuerungszwecke eine vergleichsweise geringe Rolle.

Management und Mitarbeiter nutzen darüber hinaus auch nicht-finanzielle Ziele für die Steuerung des Geschäfts. Dabei wird jeweils Wert auf klare Überleitungen zu finanziellen Zielen gelegt. Der Erfolgsbeitrag von Maßnahmen bemisst sich grundsätzlich in Umsatzwachstum und Kostenersparnis. Wesentliche nicht-finanzielle Ziele:

- Aufgrund der hohen Bedeutung eigener Bestände für Marge und Lieferfähigkeit werden die Zu- und Abgänge aus den eigenen Lagern eng kontrolliert. Die Kapazitätsplanung ist auf mehrere Jahre ausgelegt.
- Die Effizienz des Online-Marketings hat wesentlichen Einfluss auf Umsatz und Ergebnis des Unternehmens. Das Marketing wird mit Kennzahlen aus dem Bereich der „Web Analytics“ und des Suchmaschinenmarketings gesteuert.
- Die mit den Betreibern der Operations-Center vereinbarten Service Level Agreements (SLAs) definieren prozessspezifische Kennzahlen, die kontinuierlich überwacht werden.

1.2.2 Strategie

Das Management beabsichtigt, die bestehende Marktführerschaft im europäischen Online-Reifenhandel zu behaupten und weiter auszubauen. Das eCommerce-Segment soll daher auch in den kommenden Jahren weiterhin stark zum Unternehmenswachstum beitragen.

Delticom wird im laufenden Geschäftsjahr verstärkt die Bekanntheit der Online-Shops mittels Werbung erhöhen. Kurz- und mittelfristig wird beabsichtigt, einige weitere Shops zu eröffnen, insbesondere Shops für Motorradreifen und auf Geschäftskunden ausgerichtete Shops. Ferner wird mit der Delticom North America Inc. die Expansion auch über die Grenzen Europas hinaus vorangetrieben.

Im Segment Großhandel erwartet die Gesellschaft in den kommenden Jahren kein wesentliches Wachstum, verfolgt aber wichtige strategische Zielsetzungen: Zum einen erhält Delticom aus diesem Bereich Informationen über den Markt, zum anderen kann die Gesellschaft auch kurzfristig größere Volumina bewegen und zügig in neuen Ländern Fuß fassen.

Die Organisationsstruktur wird durch weitere Automatisierung und zusätzliches Outsourcing schlank gehalten. Obwohl aktuell keine Akquisitionen geplant sind, hat Delticom seit dem Börsengang grundsätzlich die Mittel zur Verfügung, auch durch Übernahme anderer Unternehmen zu wachsen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat Delticom interessante Internet-Domains mit Reifenbezug gekauft (wie beispielsweise www.banden.nl). Delticom wird diese Strategie auch im laufenden Geschäftsjahr weiter fortsetzen.

1.3 F&E

Die Mitarbeiter des Unternehmens initiieren zu großen Teilen die Weiterentwicklung von Prozessen und Systemen; die Abwicklung übernehmen Dienstleister.

Wesentlich zum Unternehmenserfolg der vergangenen Jahre trugen die selbstentwickelten, hochspezifischen Software-Lösungen bei, mit denen die Bestell- und Lieferprozesse zu geringen Kosten weitestgehend automatisiert werden konnten. Die vorhandenen Lösungen werden laufend weiterentwickelt.

Die eigenen Systeme sind über Schnittstellen an Standardsoftware bei Delticom und an Systeme bei Dienstleistern angebunden. Die Fehlerfreiheit der Schnittstellen wird mit automatischen Tests gewährleistet. Abhängigkeiten von Software und IT-Systemen werden in der Risikoinventur besonders detailliert erfasst und im Risikomanagement abteilungsübergreifend beobachtet, siehe hierzu auch den Abschnitt „Risikobericht“.

Zur Aufgabe jedes Mitarbeiters gehört die fortlaufende Verbesserung der Prozesse:

- Der Einkauf überarbeitet und verbessert permanent die Verfahren für Mengen- und Preisplanungen.
- Im Marketing wird durch Marktforschung nicht nur die Erweiterung des Produkt- und Länderportfolios vorangetrieben, sondern es werden auch Differenzierungsstrategien erarbeitet und in neue Marketing- und Produktideen umgesetzt. Das Suchmaschinenmarketing erfordert den Einsatz moderner Verfahren des Managements von Massendaten, um optimal auf Marktbedingungen in den einzelnen Ländern reagieren zu können.
- In der Auftragsabwicklung können – in Zusammenarbeit mit den Outsourcing-Partnern – aussagekräftige Leistungsindikatoren entwickelt werden.
- Die Komplexität des Geschäftsmodells in der weltweiten Zusammenarbeit mit Partnern in der Lager- und Transportlogistik erfordert immer bessere Dispositions- und Kontrollprozesse.

Die Mitarbeiter werden in den Prozessen von speziell zugeschnittener, eigenentwickelter Software unterstützt. Anregungen und Änderungswünsche aus den Abteilungen werden von einem abteilungsübergreifenden Lenkungsausschuss priorisiert und von der Entwicklungsabteilung umgesetzt.



Da Delticom international tätig ist, werden Innovationen in den Shops (wie unterschiedliche Bestellwege, Zahlungsarten und Serviceangebote) in Testmärkten auf ihre Leistungsfähigkeit überprüft, bevor die Änderungen weltweit umgesetzt werden. Zudem führt Delticom zur Erschließung neuer Absatzmärkte immer auch Testphasen in den jeweiligen Ländern durch, ohne dass damit in jedem Fall eine Erschließung des jeweiligen Landes verbunden ist. So kann die Gesellschaft ihr Angebot, die Bestellprozesse und die Kundenkommunikation an regionale Besonderheiten anpassen.

1.4 ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF

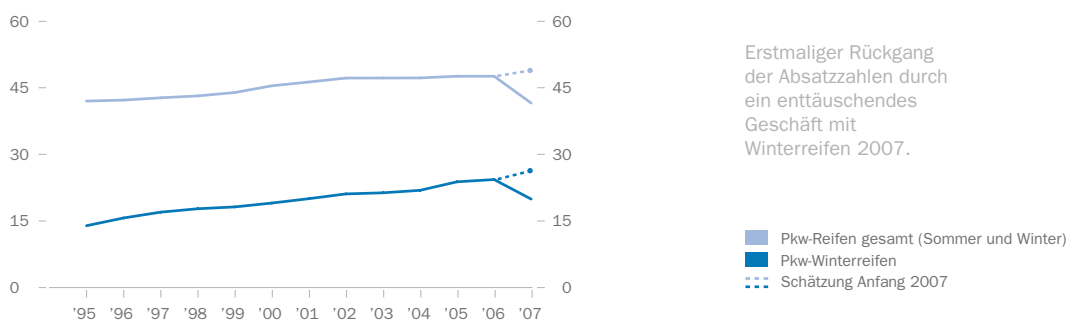
1.4.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die Weltkonjunktur entwickelte sich 2007 positiv. Deutschland mit seiner exportorientierten Volkswirtschaft profitierte von dieser Entwicklung, und der Einfluss aus der Mehrwertsteuererhöhung auf die Binnenkonjunktur fiel geringer aus als allgemein erwartet. Das zweite Halbjahr war geprägt von der Subprime-Krise, die zu starker Nachfrage auf dem Euro-Geldmarkt und damit sprunghaft ansteigenden Zinsen führte. Ausgehend von den USA und bedingt durch die Schieflage von Banken begannen im zweiten Halbjahr auch Rezessionsängste um sich zu greifen. Insgesamt verlangsamte sich das Wachstum leicht, von 2,7 % (Anstieg des Bruttoinlandsprodukts 2006) auf 2,6 %.

1.4.2 Wesentliche, für den Geschäftsverlauf ursächliche Ereignisse

Die folgende Grafik zeigt, dass konjunkturelle Aufschwünge und Rezessionen einen vergleichsweise geringen Einfluss auf Wachstumsraten im Reifenhandel haben:

ABSATZ PKW-ERSATZREIFEN IN DEUTSCHLAND in Mio. Stück



Die Grafik verdeutlicht allerdings insbesondere auch, dass 2007 – nach mehreren Jahren moderaten aber stabilen Wachstums – ein schwieriges Jahr für den deutschen Reifenhandel war. Hierzu gab der BRV (Bundesverband Reifenhandel) Mitte Dezember bekannt, dass in Deutschland 2007 nur 41,5 Mio. Pkw-Reifen an Endverbraucher verkauft werden konnten, nach 47,4 Mio. in 2006. Dies entspricht einem Rückgang von 12 % für alle Reifenkategorien. Insbesondere das Winterreifengeschäft entwickelte sich deutlich schwächer als in den Vorjahren: Hier ging der Absatz sogar um 17 % zurück, von 24,7 Mio. in 2006 auf 20,4 Mio. in 2007.

Als Hauptgrund wird der sehr milde Winter 2007/2008 angeführt. Die Absätze im Winter 2006 wurden auch durch die Novellierung der Straßenverkehrsordnung („adäquate Bereifung“) gestützt. Zwar wurde damit in 2006 vermutlich zusätzliche Nachfrage geschaffen, nur fiel diese Nachfrage dann in 2007 aus. In den Vorjahren trug auch die Erhöhung der Umrüstquote (Anteil der Autofahrer, die zum Winter auf Winterreifen wechseln) zu steigenden Winterreifenabsätzen bei. Mit 54 % ist die Umrüstquote in Deutschland im internationalen Vergleich allerdings bereits hoch, und sie erhöhte sich in 2007 kaum mehr. Zusätzlich scheint der konjunkturelle Aufschwung beim Endverbraucher bisher nicht so stark angekommen zu sein wie erhofft. Auch die Erhöhung der Mehrwertsteuer in Deutschland, die Reduzierung der Pendler-Pauschale, rückläufige Jahreskilometerleistungen sowie der Rückgang an Pkw-Neuzulassungen werden als mögliche Ursachen für den niedrigeren Reifenabsatz angeführt.

Einige dieser Gründe waren schon Anfang 2007 bekannt. Die Grafik zeigt, dass der tatsächliche Absatzrückgang dennoch so nicht vorhergesagt wurde. Noch bis weit in die zweite Jahreshälfte hinein erwarteten sowohl Hersteller als auch Handel ein leichtes Wachstum, sowohl bei Sommer- als auch insbesondere bei Winterreifen. Das Management ging in seinen internen Schätzungen bis Dezember ebenfalls von einer positiven Marktentwicklung in Deutschland aus. Delticom konnte sich aber letztendlich der Entwicklung der Branche auf dem Heimatmarkt nicht vollständig entziehen. Wie in den vergangenen Jahren konnten jedoch auch 2007 die eigenen Bestände im üblichen Rahmen abverkauft werden. Da Delticom zudem einen wesentlichen Teil der Umsätze im Ausland erzielt, konnte die Entwicklung in Deutschland durch die Steigerung der Winterreifenumsätze im Ausland teilweise kompensiert werden.

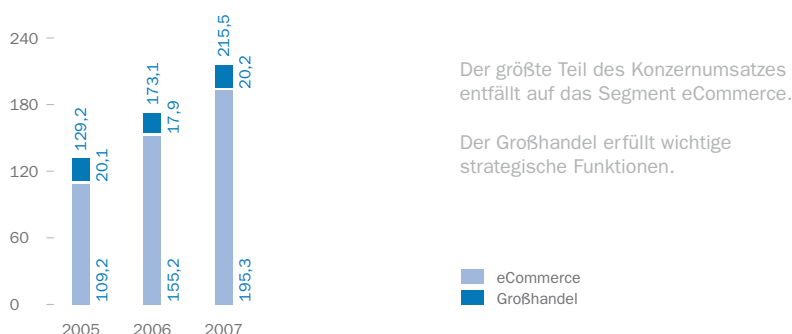
Die Bedeutung des Auslandsgeschäfts zeigt nicht zuletzt auch die Gründung der USA-Tochter Delticom North America Inc. Delticom wird aus Portland, Oregon die Präsenz im nordamerikanischen Online-Reifenmarkt weiter ausbauen und schafft so die Basis für eine nachhaltige Stärkung der Marktstellung in den USA.

2 ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

2.1 ERTRAGSLAGE

2.1.1 Umsatzentwicklung

UMSATZERLÖSE NACH SEGMENTEN in Mio. €



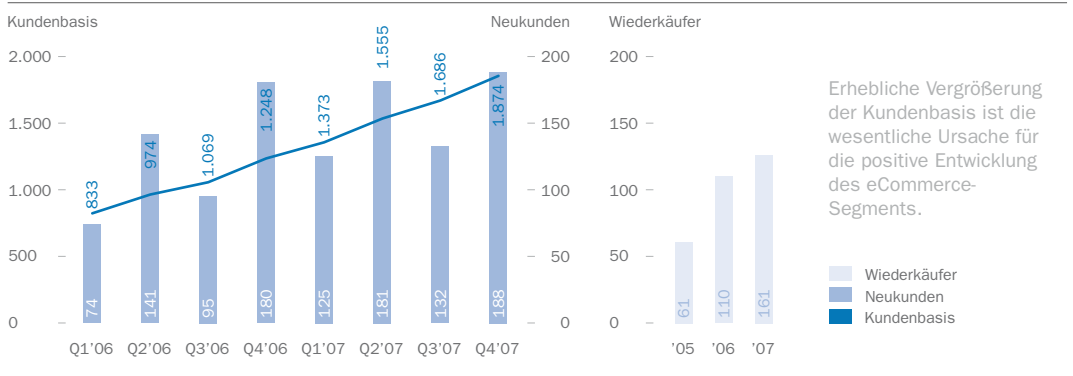


Delticom konnte als europäischer Marktführer auch im abgelaufenen Geschäftsjahr die Umsätze deutlich steigern. Die Umsatzerlöse des Unternehmens wuchsen von 173,1 Mio.€ um + 24,5 % auf 215,5 Mio. €.

Der Umsatz im wichtigsten **Segment eCommerce** konnte 2007 gegenüber dem Vorjahr um + 25,8 % von 155,2 Mio. € auf 195,3 Mio. € gesteigert werden. Im **Segment Großhandel** wurden im Berichtszeitraum 20,2 Mio. € umgesetzt (+ 13,0 % nach einem Segmentumsatz im Vorjahr von 17,9 Mio. €).

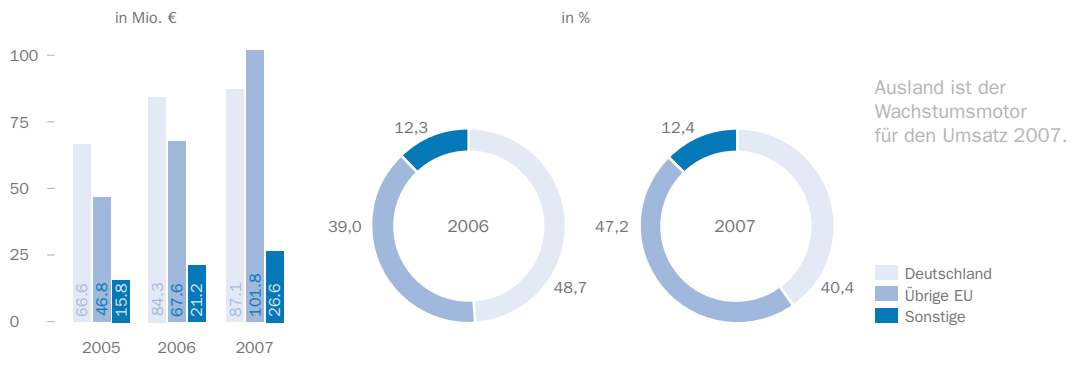
Der Anteil des eCommerce Umsatzes am Gesamtumsatz der Delticom ist in den vergangenen Geschäftsjahren stetig größer geworden: Im Berichtszeitraum betrug der Anteil des eCommerce bereits 90,6 %, im Vergleich zu 89,7 % im entsprechenden Vorjahreszeitraum.

ENTWICKLUNG DER KUNDENZAHLEN in Tsd.



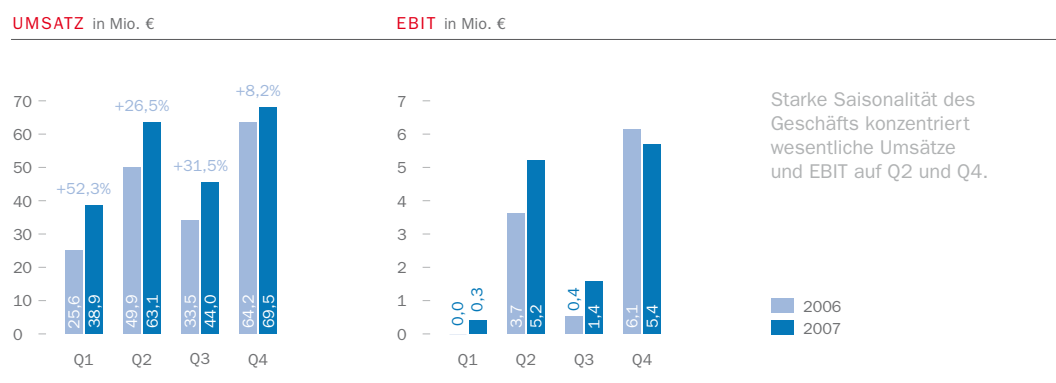
Wesentliche Ursache für die positive Entwicklung des eCommerce-Segments war die signifikante Vergrößerung der **Kundenbasis** (Kunden, die 2007 oder in den vorangegangenen Jahren mindestens einmal gekauft haben). Die Kundenbasis stieg im Bereich eCommerce von rund 1.248 Tsd. bis zum 31. Dezember 2007 auf 1.874 Tsd. an. Delticom konnte im Bereich eCommerce in etwa 625 Tsd. Neukunden gewinnen (Mehrfachzählungen können nicht ausgeschlossen werden). Erfreulich ist auch, dass im Berichtszeitraum 161 Tsd. Kunden zum wiederholten Mal bei Delticom eingekauft haben (Wiederkäufer).

UMSATZ NACH GEOGRAFISCHEN SEGMENTEN



Die Umsatzerlöse in Deutschland sind 2007 gegenüber dem Vorjahr kaum gewachsen; die Umsätze im Ausland konnten deutlich gesteigert werden. Der Konzern verzeichnete in nahezu allen 88 Online-Shops in 31 Ländern jeweils steigende Absatzzahlen und eine weitere Marktdurchdringung. Insgesamt wurden in Deutschland im Berichtszeitraum 87,1 Mio. € (+ 3,3 % gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum), in den übrigen Ländern der EU 101,8 Mio. € (+ 50,6 %) und in sonstigen Ländern 26,6 Mio. € (+ 25,5 %) umgesetzt.

Das Geschäft mit Pkw-Ersatzreifen ist von einer starken **Saisonalität** geprägt: Die Nachfrage konzentriert sich auf die Frühlings- und Wintermonate, wobei die Nachfrage nach seasonspezifischen Reifentypen (Sommer- und Winterreifen) länderspezifisch ist. Die Saisonkurve spiegelt sich in den Umsätzen und damit auch im Ergebnis wider:



Im ersten Quartal stieg der Umsatz gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum deutlich: Einerseits konnten im Januar aufgrund des plötzlichen Kälteeinbruchs in Deutschland, dem Alpenraum und Frankreich nach dem vorangegangenen milden Winterquartal Reifen zu guten Margen verkauft werden, andererseits begann das Sommerreifengeschäft 2007 früh, da der März sehr warm war. Solche Erhöhungen des Absatzes sind nicht Ergebnis einer aktiven Marktbearbeitung, sondern sind hauptsächlich das Resultat der wetterabhängigen Nachfrage. Bei anderer Wetterlage im Q1'07 hätten viele Kunden ihre Sommerreifen gegebenenfalls erst im Q2'07 gekauft. Solche **Verschiebungen** zwischen aufeinander folgenden Quartalen führen im Vorjahresvergleich zu schwankenden Wachstumsraten. Aus diesem Grund fiel das Umsatzwachstum im Q1'07 gegenüber Vorjahr mit + 52,3 % (im eCommerce-Segment sogar + 69,4 %) höher aus als der Umsatzanstieg von + 26,5 % (eCommerce: + 28,9 %) von Q2'06 auf Q2'07: Ein Kunde, der im ersten Quartal Sommerreifen kauft, wird im Regelfall keine weiteren Sommerreifen im zweiten Quartal kaufen.

Im Q3'07 stieg der Umsatz auf Quartalsbasis um + 31,5 % (eCommerce: + 31,5 %), von 33,5 Mio. € auf 44,0 Mio. € (eCommerce: von 28,9 Mio. € auf 38,0 Mio. €). Im Vergleich mit den beiden ersten Quartalen 2007 war dieser Anstieg nicht so stark durch Verschiebungseffekte beeinflusst.



Im vierten Quartal erlösen Reifenhändler in Deutschland und Europa regelmäßig die höchsten Umsätze. In Deutschland und anderen Ländern mit hoher Umrüstquote von Sommer- auf Winterreifen liegt dies insbesondere an den hohen Absätzen von Winterreifen. Unabhängig davon ist in den meisten Ländern Europas im letzten Quartal das Wetter schlecht und die Nachfrage nach Reifen dementsprechend hoch. Wenngleich die eCommerce-Umsätze im Q4'07 daher absolut die höchsten waren, blieb das Quartal vor dem Hintergrund des Rückgangs der Absätze von Winterreifen im Heimatmarkt Deutschland hinter den Erwartungen zurück: Die Umsätze stiegen lediglich um + 8,2 % auf 69,5 Mio. € (Vorjahr: 64,2 Mio. €), im eCommerce sogar nur um + 5,4 % auf 63,1 Mio. € (Q4'06: 59,9 Mio. €). Die Gründe für den Absatzzrückgang sind im Abschnitt „Wesentliche, für den Geschäftsverlauf ursächliche Ereignisse“ bereits beschrieben worden. Dass Delticom im Q4'07 dennoch die Umsätze steigern konnte, kann insbesondere auf folgende Ursachen zurückgeführt werden:

- Der Anteil der Umsätze in Deutschland am Gesamtumsatz ist 2007 zurückgegangen. Delticom ist im Ausland auch im Q4'07 nachhaltig gewachsen.
- Die anderen bedeutenden Winterreifenmärkte haben sich für Delticom positiv entwickelt.
- Als Marktführer profitiert Delticom von einer Migration der Nachfrage von klassischen Absatzkanälen in Richtung Online-Reifenhandel. Diese Änderung im Nachfrageverhalten treibt das strukturelle Wachstum des Unternehmens. Dadurch konnten Absatzzrückgänge in Deutschland mehr als kompensiert werden.

Zusätzlich zu den beiden genannten Verschiebungseffekten (unterjährige Verschiebungen zwischen Folgequartalen; Verschiebungen zwischen den Saisonhochpunkten in Folgejahren) können **Basiseffekte** zu schwankenden Wachstumsraten führen. So könnte das Umsatzwachstum im Q1'08 gegenüber Q1'07 alleine dadurch geringer ausfallen, weil im Q1'07 ein starkes Umsatzwachstum gegenüber Q1'06 erzielt werden konnte.

2.1.2 Entwicklung wesentlicher Aufwandspositionen

Materialaufwand

Die größte Aufwandsposition ist der Materialaufwand. Hier werden die Einstandspreise für die verkauften Reifen erfasst. Der Anstieg des Materialaufwands von 133,2 Mio. € in 2006 um + 22,8 % auf 163,6 Mio. € in 2007 (75,9 % vom Umsatz) ist im Wesentlichen auf den erhöhten Umsatz zurückzuführen. So stieg der Materialaufwand im Bereich eCommerce von 117,4 Mio. € um + 24,1 % auf 145,7 Mio. € (74,6 % vom Segmentumsatz). Im Bereich Großhandel stieg der Materialaufwand aufgrund des Anstiegs des Segmentumsatzes im Berichtszeitraum um + 12,8 % auf 17,8 Mio. € (Vorjahr: 15,8 Mio. €), was einer Materialaufwandsquote von 88,3 % vom Segmentumsatz entspricht (Vorjahr: 88,4 %).

Personalaufwand

Durch die hohe Effizienz der betrieblichen Abläufe konnte die Anzahl der Mitarbeiter 2007 trotz des gestiegenen Transaktionsvolumens niedrig gehalten werden: Im Berichtszeitraum waren bei Delticom durchschnittlich 75 und zum Stichtag 31. Dezember 2007 78 Mitarbeiter beschäftigt (31. Dezember 2006: 73). Durch Outsourcing auf externe Dienstleister, die teilweise in Osteuropa tätig sind, konnten die Aufwendungen für die Auftragsbearbeitung und Hotline auf einem niedrigen Niveau gehalten werden.

Durch Einstellungen in den Bereichen Logistik, Marketing und Finanzen hat sich die Personalaufwandsquote (Verhältnis von Personalaufwendungen zu Umsatzerlösen) im Berichtszeitraum gegenüber Vorjahr von 1,7 % auf 2,0 % erhöht.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Insgesamt sind im abgelaufenen Geschäftsjahr die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum von 27,5 Mio. € um + 9,2 Mio. € auf 36,7 Mio. € gestiegen. Wesentliche Positionen:

- Delticom lässt die verkauften Reifen von den Lagerstandorten durch Logistikdienstleister abholen und zu den Kunden transportieren. Bedingt durch das erhöhte Geschäftsvolumen nahmen dadurch die **Transportkosten** um + 3,9 Mio. € (+ 30,8 %) zu. Der Anteil der Transportkosten am Umsatz beträgt 7,7 % (Vorjahr: 7,3 %).
- Die Kosten der **Lagerhaltung** nahmen um + 1,0 Mio. € zu (+ 59,2 %), was einem Anteil am Umsatz von 1,3 % entspricht (Vorjahr: 1,0 %). Grund hierfür ist, dass im Berichtszeitraum der Anteil der Verkäufe von Lagerware gegenüber dem Streckengeschäft leicht zugenommen hat.
- Die Kosten für **Werbung** betragen im Berichtszeitraum 4,3 Mio. €. Dies entspricht einer Marketingaufwandsquote (Marketingaufwand in Prozent von Umsatzerlösen) von 2,0 %, nach 1,8 % im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Der Schwerpunkt lag auf dem Bereich Online-Marketing. Die Erhöhung erfolgte entsprechend der Marktsituation, um die Wachstumsziele für das laufende Geschäftsjahr erreichen zu können.
- Die Hotline und ausgewählte Teile der Kunden- und Lieferantenprozesse sind an externe Dienstleister ausgelagert. Die Kosten für diese **Operations-Center** stiegen im Berichtszeitraum von 2,1 Mio. € um + 41,6 % auf 3,0 Mio. €. Grund hierfür ist die Erhöhung des Lohnkostenniveaus in den Ländern, in denen die Operations-Center betrieben werden. Außerdem übernahmen die Operations-Center 2007 Tätigkeiten, die in 2006 noch nicht ausgelagert worden waren. Im Verhältnis zum Umsatz sind die Kosten für die Operations-Center daher auf 1,4 % gestiegen (gegenüber 1,2 % im entsprechenden Vorjahreszeitraum).

2.1.3 Ergebnisentwicklung

Rohhertrag

Der Rohhertrag stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr gegenüber Vorjahr von 40,9 Mio. € auf 53,6 Mio. € (+ 31,1 %). Dies entspricht einer Steigerung der Rohhertragsmarge von 23,5 % auf 24,7 %, zum einen bedingt durch eine weitere Verbesserung der Einkaufsbedingungen und zum anderen durch optimierte Endkundenpreise. Im Berichtszeitraum wurden weiterhin (relativ zur Gesamtzahl) mehr Reifen aus eigenen Lagern an Endkunden als im Vorjahr geliefert, was zu einer weiteren Verbesserung der Rohhertragsmarge führte. Da zumindest einige direkte Kosten auf den Kunden im Rahmen der Preiskalkulation weitergegeben wurden, hat sich die Rohhertragsmarge aber auch durch den Anstieg solcher Kosten gegenüber dem Vorjahr zusätzlich leicht erhöht.



In den beiden Segmenten eCommerce und Großhandel werden unterschiedliche Rohertragsmargen erzielt. Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr fiel die Rohertragsmarge des eCommerce-Segments mit 25,7 % (Vorjahr: 24,7 %) höher als die 11,9 % im Großhandel aus (Vorjahr: 12,0 %). Sollten die Umsätze im Großhandel auch in Zukunft langsamer wachsen als die eCommerce-Umsätze, so wird sich die Rohertragsmarge langsam an die des eCommerce-Segments annähern.

EBIT

Das Konzernergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (**EBIT**) verbesserte sich im Berichtszeitraum auf 12,3 Mio. € (Vorjahr: 10,2 Mio. €). Bezogen auf das EBIT ist die Umsatzrendite 5,7 % (Vorjahr: 5,9 %).

Positive Effekte auf die Entwicklung des EBIT:

- verbesserter Deckungsbeitrag nach direkten Kosten (wie Transport- und Lagerkosten)
- Wegfall der Kosten im Zusammenhang mit dem Börsengang

Negative Effekte auf die Entwicklung des EBIT:

- Erhöhung der Marketingaufwandsquote
- Erhöhung der Personalaufwandsquote
- relativ geringes Umsatzwachstum im Q4'07, wodurch Effekte der Fixkostendegression geringer ausfielen als im Vorjahr

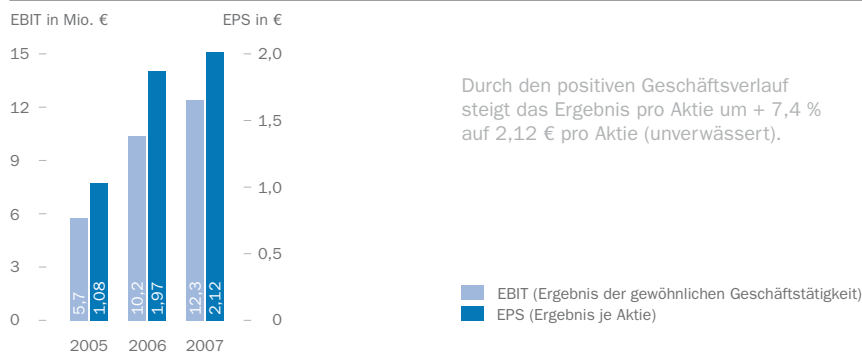
Aufgrund des niedrigen Anlagevermögens sind die Abschreibungen mit 326 Tsd. € gering (Vorjahr: 213 Tsd. €). Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Abschreibungen (**EBITDA**) unterscheidet sich daher mit 12,6 Mio. € kaum vom EBIT (EBITDA-Marge 5,8 %). Aus diesem Grund wird – wie in den vergangenen Jahren auch – das EBITDA nicht gesondert im Abschluss ausgewiesen.

EBT und Konzernjahresüberschuss

Aufgrund des höheren Bestandes an liquiden Mitteln (überwiegend bedingt durch das im Rahmen des Börsengangs zugeflossene Kapital) und der hieraus resultierenden Zinseinnahmen beträgt das **Finanzergebnis** im Berichtszeitraum 1,1 Mio. € (Vorjahr: 0,2 Mio. €). Der im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgelaufene Finanzaufwand von -0,1 Mio. € ergibt sich aus Finanzierungen des Umlaufvermögens mit Kontokorrentkrediten, die regelmäßig zügig aufgelöst werden.

Die **Steuerquote** hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr durch die Änderung der Steuergesetzgebung von 39,5 % auf 37,7 % leicht reduziert. Die Änderung wird erst im Geschäftsjahr 2008 voll zum Tragen kommen.

ENTWICKLUNG EBIT UND EPS



Der **Konzernjahresüberschuss** für das abgelaufene Geschäftsjahr beträgt 8,3 Mio. € oder 2,12 € pro Aktie (unverwässert). Das Ergebnis pro Aktie ist damit um + 7,4 % gegenüber dem Vorjahreswert von 1,97 € gestiegen. Die Berechnung des EPS ist im Anhang aufgeführt.

Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung am 06. Mai 2008 eine gegenüber dem Vorjahr um + 66,7 % erhöhte Dividende von 2,00 € pro Aktie vorschlagen (Vorjahr: 1,20 €).

2.2 FINANZLAGE

Erläuterungen zum Working Capital

Das Working Capital betrug am Ende des Berichtszeitraums 17,5 Mio. € (gegenüber 12,7 Mio. € zum 31. Dezember 2006). Das Working Capital ist die Kapitalbindung, die sich aus der Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, der Veränderung der Vorräte und der Veränderung der Lieferantenverbindlichkeiten ergibt.

WORKING CAPITAL in Mio. €





Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen folgen der Saisonalität in der Nachfrage:

- Die Sommerreifensaison begann 2007 bereits im März. Viele der zu Ende März aufgebauten Forderungen führten erst im April und damit im Q2'07 zu Zahlungseingängen. Im Q1'07 wurden daher gegenüber Q4'06 Forderungen aufgebaut, und der Forderungsbestand nahm zu.
- Der Hochpunkt der Sommerreifensaison fiel in den April, und die Saison lief im Mai aus. Im Juni hatten die meisten Forderungen aus dem Sommerreifengeschäft bereits zu Zahlungseingängen geführt. Der Forderungsbestand fiel zum Ende Q2'07 daher geringer aus als zum Ende Q1'07.
- Das Winterreifengeschäft begann 2007 in der letzten Septemberwoche. Daher führten viele der im Q3'07 aufgebauten Forderungen erst im Q4'07 zu Zahlungseingängen. Der Forderungsbestand zu Ende Q3'07 war daher etwas größer als zum Ende des Vorquartals.
- Der Hochpunkt der Winterreifensaison fiel in Q4'07. Ein großer Teil der im Q4'07 bestellten Reifen wurde bis Geschäftsjahresende zugestellt und bezahlt. Der Forderungsbestand ging daher im Q4'07 zurück.

Bei der Interpretation der Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen muss berücksichtigt werden, dass für die beiden Segmente eCommerce und Großhandel unterschiedliche Zahlungsziele eingeräumt werden.

Die **Veränderung der Vorräte** ist Ergebnis der Einkaufspolitik (Zugänge) und der Saisonalität im Absatz (Abgänge). Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben sich die Vorräte folgendermaßen entwickelt:

- Im ersten Quartal wurden Sommerreifen eingelagert. Der im Vergleich zu Q4'06 geringere Absatz im Q1'07 führte zu einem Lageraufbau.
- Im Q2'07 wurden einerseits Reifen für das Wintergeschäft eingelagert, andererseits fiel der Hochpunkt des Sommerreifengeschäfts in dieses Quartal. Eingelagerte Sommerreifen konnten abverkauft werden, daher war der Lagerbestand zum Ende Q2'07 niedriger als zum Ende Q1'07.
- Der Netto-Aufbau von Lagerware im Q3'07 war niedriger als im Vorquartal, weil mit dem Beginn des Winterreifengeschäfts im September Winterreifen aus dem Lager abverkauft wurden.
- Delticom hat einen großen Teil der eingelagerten Winterware bis zum Ende Q4'07 verkauft, die Vorräte nahmen im Vergleich zum Vorquartal daher ab.

Mit dem unterjährigen Bestandsaufbau 2007 verfolgte das Management im Wesentlichen zwei Ziele:

- die Margen auf die frühzeitig beschafften Vorräte zu optimieren und
- den Kunden im gesamten abgelaufenen Geschäftsjahr ein Produktspektrum mit hoher Verfügbarkeit anbieten zu können.

Die **Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** ergeben sich aus den Einkäufen, in Verbindung mit den jeweils verhandelten Zahlungszielen:

- Mit dem Aufbau der Vorräte im Q1'07 erhöhten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.
- Zum Ende Q2'07 und damit zum Ende der Sommersaison konnten Verbindlichkeiten im Vergleich zum Vorquartal abgebaut werden. Im Q2'07 wurden allerdings auch weitere Reifen eingelagert. Für diese Ware wurden Delticom von den Lieferanten auch Zahlungsziele im Q3'07 und Q4'07 eingeräumt. Die Netto-Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen war daher im Vergleich zu Ende Q1'07 positiv.
- Längere Zahlungsziele sind im europäischen Reifenhandel durchaus üblich. Delticom zahlt allerdings zum Teil auch früher, um Preisnachlässe bei den Lieferanten zu erzielen und die von den Lieferanten eingeräumten Kreditlinien besser ausnutzen zu können. Im Q3'07 konnten durch Frühzahlungen einige Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten abgebaut werden. Im Gegenzug erhielt Delticom verbesserte Einkaufskonditionen.
- Im Wintergeschäft im Q4'07 wurde ein großer Teil der ausstehenden Verbindlichkeiten beglichen.

Das Management wird auch in Zukunft je nach Marktlage Frühzahlungen durchführen oder Zahlungsziele ausnutzen.

Finanzierungsanalyse

Delticom hat das Geschäft 2007 aus dem laufenden Ertrag, aus Lieferantenverbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und mit Eigenkapital finanziert.

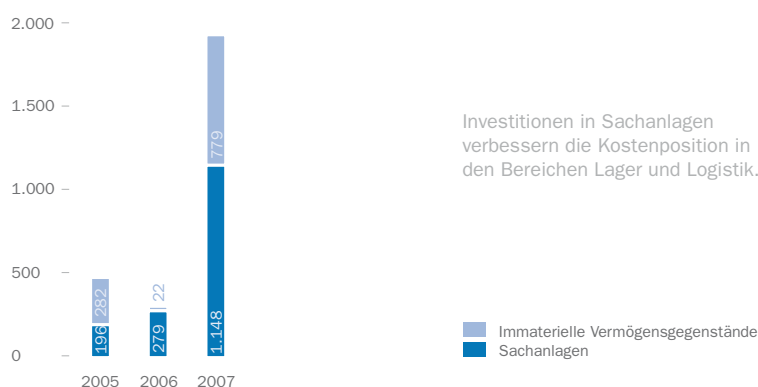
Die **Schulden** lagen insgesamt bei 41,0 Mio. € und waren zu 99,2 % kurzfristiger Natur. Den weitaus größten Teil bilden Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (31,7 Mio. €). Diese sind um + 68,5 % planmäßig gestiegen (31. Dezember 2006: 18,8 Mio. €). Die langfristigen Verbindlichkeiten am Ende des abgelaufenen Geschäftsjahrs in Höhe von 344 Tsd. € (Vorjahr: 246 Tsd. €) waren mit 320 Tsd. € zum größten Teil latente Steuerverbindlichkeiten.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden **keine wesentlichen Finanzierungsmaßnahmen** durchgeführt. Delticom unterlag 2007 allerdings auch keinen besonderen Beschränkungen, die die Verfügbarkeit von Finanzmitteln hätten beeinträchtigen können.



Investitionsanalyse

INVESTITIONSSUMMEN in Tsd. €



Im Berichtszeitraum hat Delticom Investitionen in Höhe von insgesamt 1.926 Tsd. € getätigt, davon 1.148 Tsd. € in Sachanlagen und 779 Tsd. € in immaterielle Vermögenswerte. Die wesentlichen Zugänge betrafen den Bereich der Büro- und Geschäftsausstattung sowie den Erwerb von **Domains** (u. a. www.discontpneus.com, www.banden.nl).

Delticom besitzt keine eigenen Lagerhallen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden jedoch in enger Abstimmung mit den Logistikdienstleistern in den Lagern auch **Ausstattungsinvestitionen** vorgenommen. Diese Investitionen führen mittelbar zu relativen Kostensenkungen in zwei Bereichen:

- Durch die Investitionen werden die Prozesse in den Lagern weiter automatisiert. Dadurch erhöht sich die Wirtschaftlichkeit der Lager für den Lagerdienstleister und damit auch für Delticom.
- Die Kostenstruktur bei den Transportdienstleistern wurde unter anderem durch Wegeoptimierung und durch neue Verpackungstechnik verbessert.

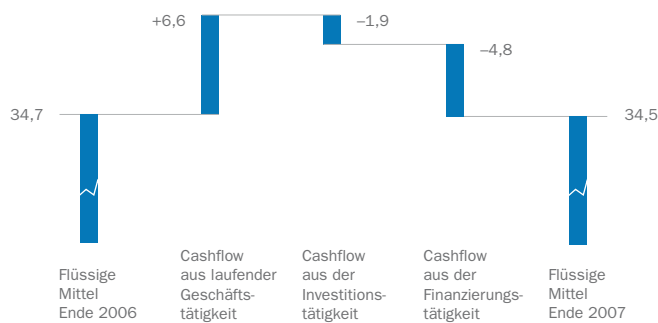
Liquiditätsanalyse

Der **Cash Conversion Cycle** hat sich im Vorjahresvergleich nur leicht von 20 Tagen auf 22 Tage erhöht. Dies zeigt, dass Delticom trotz Lageraufbau und einem schwierigen Winterreifengeschäft auch 2007 das Working Capital effizient steuern konnte.

Eine Maßzahl für die operative Selbstfinanzierungskraft des Unternehmens ist der **Cashflow aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** (auch „operativer Cashflow“). Delticom konnte einen operativen Cashflow auf Jahresbasis in Höhe 6,6 Mio. € erzielen (Vorjahr: 6,7 Mio. €), was einem Anteil von 3,0 % vom Umsatz entspricht (Vorjahr: 3,9 %). Der operative Cashflow zum Ende Q3'07 war durch Bestandsaufbau und Frühzahlungen negativ (-1,9 Mio. €). Ähnliche Gründe können auch im laufenden Geschäftsjahr zu Schwankungen im operativen Cashflow führen.

- Vorwort Vorstand
- Bericht des Aufsichtsrats
- Die Delticom-Aktie
- Corporate Governance
- Über uns
- >> **Konzernlagebericht**
- Konzernjahresabschluss
- Konzernanhang

ENTWICKLUNG CASHFLOW in Mio. EUR

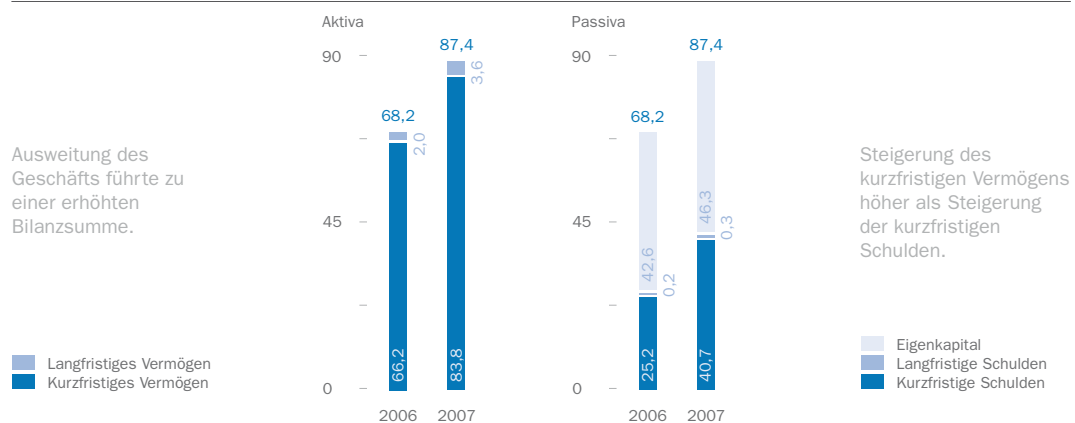


Unterjährige Schwankungen im operativen Cashflow wurden in Summe nahezu ausgeglichen.

Da (in Relation zur Höhe der verfügbaren Mittel) nur niedrige Investitionen durchgeführt wurden, war 2007 die verfügbare Liquidität zu jedem Zeitpunkt deutlich höher, als es für die Sicherung der Geschäftsprozesse nötig gewesen wäre. Delticom konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr zu jedem Zeitpunkt seine Zahlungsverpflichtungen erfüllen.

2.3 VERMÖGENSLAGE

BILANZSTRUKTUR in Mio. €



Das **langfristig gebundene Vermögen** betrug zum 31. Dezember 2007 lediglich 3,6 Mio. € und damit nur rund 4,1 % der Bilanzsumme (31. Dezember 2006: 2,9 %).



Im **kurzfristig gebundenen Vermögen** machen die Vorräte mit 35,6 Mio. € ca. 40,7 % der Bilanzsumme aus (31. Dezember 2006: 20,8 Mio. €/30,5 %). Der Anstieg der Vorräte um + 71,1 % gegenüber Vorjahr resultiert aus einer Erhöhung der Waren und Lagerbestände, um den durch Umsatzwachstum erhöhten Bedarf 2007 abdecken zu können. Außerdem hat Delticom im Q4'07 in Abstimmung mit seinen Lieferanten bereits einige Winterreifen für die kommende Wintersaison 2008/2009 eingelagert. Für die Lagerware besteht kein Abschreibungsbedarf.

Die **Forderungen** betragen zum Ende des Berichtszeitraums 13,7 Mio. €, davon 10,4 Mio. € Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und 3,3 Mio. € sonstige Forderungen. Die Forderungsausfälle sind im Berichtszeitraum gegenüber Vorjahr um + 16,9 % von 0,9 Mio. € auf 1,1 Mio. € angestiegen; die Erhöhung fiel geringer aus als der Anstieg der eCommerce-Umsätze (+ 25,8 %). Die Ausfallrate (Anteil der Forderungsverluste und Einzelwertberichtigungen an den Umsatzerlösen) ist mit 0,5 % unverändert niedrig (Vorjahr: 0,5 %).

2.4 GESAMTAUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

Delticom hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr gut entwickelt. Mit einem Umsatzwachstum um + 24,5 % auf 215,5 Mio. € und einer Steigerung des Konzerngewinns um + 32,9 % auf 8,3 Mio. € ist es auch 2007 gelungen, starkes Wachstum und Profitabilität miteinander zu verbinden.

3 NACHTRAGSBERICHT

Andreas Prüfer hat am 04. März 2008 sein Amt als Mitglied des Vorstands niedergelegt. Peter Stappen, der Vorsitzende des Aufsichtsrats der Gesellschaft, hat am gleichen Tag sein Amt als Mitglied des Aufsichtsrats niedergelegt. Beide Amtsniederlegungen erfolgten mit Wirkung zum Ende der nächsten ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft am 06. Mai 2008. Der Aufsichtsrat der Delticom AG wird der nächsten ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft vorschlagen, Andreas Prüfer in den Aufsichtsrat zu wählen. Rainer Binder wird in Zukunft alleiniger Vorstandsvorsitzender der Delticom AG sein.

Nach Abschluss des Geschäftsjahres 2007 gab es ansonsten keine Vorgänge von besonderer Bedeutung.

4 RISIKOBERICHT

4.1 RISIKOMANAGEMENT

Als international operierendes Unternehmen ist Delticom Risiken unterschiedlichster Art ausgesetzt. Der Vorstand hat daher bereits frühzeitig ein Risiko- und Chancenmanagement etabliert und hierzu eine Richtlinie zur Risikofrüherkennung bzw. zum Risikomanagement verabschiedet.

4.1.1 Risiko/Chancen

Als **Risiken** definiert Delticom alle unternehmensinternen und unternehmensexternen Ereignisse, welche die Erreichung der geschäftlichen Ziele in einem festgelegten Betrachtungszeitraum negativ beeinflussen können. Wesentliche Faktoren sind Marktanteile, Umsatzerwartungen, Margen und das Ausmaß der Kundenzufriedenheit. Im Sinne einer kombinierten Risiko- und Chancenanalyse gelten auch verpasste Chancen zur Erreichung der Ziele als Risiken. Wenngleich das grundlegende Ziel die langfristige Existenzsicherung der Delticom AG ist, wurde als Betrachtungszeitraum der Risikoanalyse ein Zeitraum von 24 Monaten zugrunde gelegt.

4.1.2 Risikofrüherkennung & Risikomanagement

Das von Delticom eingesetzte System zur **Risikofrüherkennung** zielt darauf ab, organisatorische Abläufe einzurichten und zu unterhalten, um

- wesentliche und die Existenz bedrohende Risiken frühzeitig zu erkennen,
- diese Risiken zu analysieren und zu bewerten,
- Verantwortlichkeiten für die Risikoüberwachung festzulegen und
- diese Risiken an die richtigen Adressaten rechtzeitig zu kommunizieren.

Unter **Risikomanagement** wird zudem die Formulierung und Umsetzung von Maßnahmen verstanden, die geeignet sind, die vorhandenen Risiken

- in ihrem Schadensausmaß zu verringern (z. B. Devisentermingeschäfte zur Kurssicherung, Kreditversicherung, Versicherung),
- in ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit zu reduzieren (z. B. durch Entscheidung für eine risikoärmere Handlungsalternative, Initiierung von Kontrollen),
- zu vermeiden (Ablehnung der Handlungsalternative) oder
- bewusst zu akzeptieren.

Kombinationen von Maßnahmen sind denkbar.

4.1.3 Organisation des Risikomanagements

Die Organisation des Risikomanagements setzt sich im Wesentlichen aus den drei Einheiten Risk Support Team, Risk Manager und Vorstand zusammen.

Die kleinsten organisatorischen Einheiten im Risikomanagement der Delticom sind die Funktionsbereiche und deren Untereinheiten. Die Leiter der Funktionsbereiche sind verantwortlich für die Identifizierung und Bewertung von Risiken sowie für die Formulierung und Umsetzung von Maßnahmen zur Risikohandhabung. Die Gruppe der Bereichsleiter wird als **Risk Support Team** bezeichnet. Die Bereichsleiter nehmen mit ihrem jeweiligen Instrumentarium (Berichtswesen, Methoden etc.) unterstützende Funktionen wahr.



Der im Bereich Projekt-Management angesiedelte **Risk Manager** nimmt die Funktion eines Risikomanagers mit Methoden- und Richtlinienkompetenz wahr. Er koordiniert die Berichterstattung über Risiken innerhalb der Delticom. Adressat der Berichterstattung ist im Wesentlichen der Vorstand und der Aufsichtsrat der Delticom AG. Der Risk Manager ist direkt dem verantwortlichen Vorstandsmitglied unterstellt.

Der **Vorstand** ist Adressat der Berichterstattung durch den Risk Manager. In Zusammenarbeit mit dem Risk Manager stellt er die Vollständigkeit der Berichterstattung sicher. Entsprechend den aktienrechtlichen Vorgaben sorgt der Vorstand für ein angemessenes Risikomanagement und Risikocontrolling im Unternehmen und bezieht den Aufsichtsrat ein. Der Vorstand gibt geeignete Maßnahmen zur Risikohandhabung frei.

4.1.1.4 Risikobewertung

Entsprechend dem Risikomanagementprozess ist die Ausgangssituation für die Identifizierung und Bewertung von Risiken die eindeutige Definition von Geschäftszielen.

Innerhalb der Delticom werden die **Geschäftsziele** im Rahmen der strategischen Planung (Zeitraum von 5 Jahren) und der Budgetplanung (laufendes und nächstes Jahr) ermittelt und dokumentiert. Im Rahmen der Risikobetrachtung wird einheitlich ein Betrachtungszeitraum von 24 Monaten zugrunde gelegt.

Die **Bewertung von Risiken** bezieht sich auf eine Abweichung der in der jeweils gültigen strategischen Planung bzw. Budgetplanung dokumentierten Ziel- und Planwerte. Sofern für Risiken kein direkter Bezug zu diesen quantitativen Zielen möglich ist, kann im Rahmen der Berichterstattung eine Bewertung bezogen auf andere quantitative Messgrößen oder Messgrößen qualitativer Art vorgenommen werden.

Als Grundlage zur Festlegung der Meldeschwellen wurde das Eigenkapital der Gesellschaft herangezogen. Nach einer konservativen Bemessung und nach Beachtung von denkbaren Kumulationen von Einzelrisiken und möglichen Auswirkungen auf die Liquidität der Gesellschaft ergeben sich folgende pragmatischen Meldeschwellen für die zu erwartende Schadenshöhe:

- 5 Mio. € für existenzgefährdende Risiken
- 1 Mio. € für wesentliche Risiken
- 100.000 € für geringe Risiken

Diese Risiken sind immer als Bruttoisiken, d.h. vor Ergreifung von Gegenmaßnahmen zu betrachten. Identifizierte Gegenmaßnahmen werden dahingehend bewertet, wie wirksam sie das Risiko (Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe) vermeiden, verringern oder auf Dritte abwälzen.

Nach Bewertung der Bruttoisiken und der Wirksamkeit von implementierten Gegenmaßnahmen können die Nettoisiken berechnet werden. Diese ergeben sich aus dem Bruttoisikowert abzüglich der Maßnahmenwirkung sowohl für die Schadenshöhe als auch für die Eintrittswahrscheinlichkeit.

Die Brutto-Schadenserwartung ergibt sich aus dem Produkt von erwarteter Schadenshöhe und erwarteter Eintrittswahrscheinlichkeit des Brutto-Risikos. Als Bewertungsgrenzen für die Eintrittswahrscheinlichkeiten wurden 25 % (gering), 50 % (mittel) und 75 % (hoch) festgelegt.

4.1.5 Kommunikation und Berichterstattung

Die Berichterstattung über Risiken der Delticom besteht aus zwei wesentlichen Komponenten. Neben einem regelmäßigen Risikoreporting ist es grundsätzlich möglich und zum Teil auch erforderlich, bei Bedarf zu jedem Zeitpunkt Risiken im Rahmen der Adhoc-Berichterstattung direkt an den Vorstand zu berichten. Grundsätzlich wird eine permanente Risikokommunikation im Rahmen der Geschäftssteuerung betrieben. Diese ist auf die jeweiligen Risiken ausgerichtet und ergänzt die Berichterstattungspflichten.

4.1.6 Risikoüberwachung und Risikocontrolling

Delticom setzt zur aktiven Unterstützung der Risikoüberwachung und Risikocontrolling eine Spezialsoftware ein. Dieses erfüllt die gesetzlichen Anforderungen und unterstützt insbesondere die Risikoinventur und das Reporting.

Bei der Risikoinventur findet eine komplette Neubewertung der bekannten Risiken und Gegenmaßnahmen statt. Für eventuell neu erkannte Risiken findet eine Aufnahme, Bewertung und die Zuordnung von Gegenmaßnahmen statt. Die Risikoinventur wird unterjährig durch den Risk Manager durchgeführt, welcher die Zuarbeitung durch das Risk Support Team initiiert und koordiniert.

4.2 WESENTLICHE EINZELRISIKEN

Im Folgenden werden wesentliche Einzelrisiken aufgeführt und die Maßnahmen im Rahmen des Risikomanagements erläutert. In Klammern angegeben sind die Risikoklassifizierungen, die im Risikomanagementsystem verwendet werden.

4.2.1 Branchenspezifische Risiken

Die Geschäftstätigkeit von Delticom ist davon abhängig, dass das Internet als Medium zum Kauf von Reifen weiterhin Akzeptanz findet (strategisches Risiko). Der Reifenfachhandel und die anderen Vertriebskanäle im weltweiten Reifengeschäft erbringen eine wichtige Funktion in der Handelskette, und dies wird sich auch nicht ändern: Auch in Zukunft werden viele Autofahrer ihre Reifen im stationären Reifenfachhandel kaufen. Ähnlich wie in anderen Warengruppen auch hat der Absatz von Reifen über Online-Shops allerdings bereits eine wahrnehmbare Größe erreicht. Das Wachstum der eigenen Umsätze und der Wettbewerber gibt einen Hinweis darauf, dass die Akzeptanz nicht geringer wird und auch noch nicht stagniert. Delticom nimmt daher das Akzeptanzrisiko bewusst in Kauf.

4.2.2 Betriebswirtschaftliche Risiken

Das Geschäft von Delticom unterliegt saisonalen Schwankungen. Globale Entwicklungen wie die Klimaerwärmung können saisonale Schwankungen verstärken oder zu saisonalen Umsatz- und Ergebnisverlusten führen (strategisches Risiko). Delticom kann durch die Tätigkeit in unterschiedlichen geographischen Märkten das Absatzrisiko streuen. Weitere Portfolioeffekte werden durch die schrittweise Verbreiterung des angebotenen Produktmixes erzielt. So bietet Delticom neben Autoreifen z. B. auch Motorradreifen, Motoröl, Autoersatzteile und -zubehör an.



Delticom hält große Lagerbestände, die dem Risiko von Schwund und Überalterung ausgesetzt sind. Die Lagerkosten können steigen. Die Liquiditätssituation kann durch Bindung von Kapital im Lager belastet werden (Logistikrisiko). Reifen gelten als neu, wenn sie – gerechnet vom Zeitpunkt der Produktion – nicht älter als drei Jahre alt sind. Um einer Überalterung vorzubeugen, wird das Alter der im Lager vorliegenden Reifen unterjährig überprüft. Reifen, die bei dieser Überprüfung älter als zwei Jahre sind, werden als solche im Shop gekennzeichnet und oft mit einem Preisabschlag angeboten.

Delticom operiert in einem Markt, der durch hohen Wettbewerb und niedrige Einstiegsbarrieren gekennzeichnet ist. Das Preisniveau und damit die erzielten Margen könnten durch Wettbewerbsdruck deutlich fallen (strategisches Risiko). Das Management ist der Überzeugung, dass die Einstiegsbarrieren für kleine Reifenhändler gering, für eine der Delticom vergleichbare Größenkategorie aber erheblich sind. Delticom errichtet solche relevanten Einstiegsbarrieren durch die Skaleneffekte, die bisher erzielt worden sind. Gute Einstandspreise und eine schlanke Kostenbasis ermöglichen eine hohe Beweglichkeit im Preis. Die zunehmende Internationalisierung der Delticom streut das Risiko, da davon ausgegangen werden kann, dass Preise kurzfristig nicht gesamteuropäisch, sondern nur in einzelnen Ländern unter Druck geraten werden.

Als global tätiges Unternehmen fakturiert und bezahlt Delticom Rechnungen in anderen Währungen als dem Euro. Hieraus ergeben sich Währungsrisiken. Delticom sichert sich gegen die Währungsrisiken durch den Einsatz geeigneter Finanzinstrumente ab, insbesondere durch Forward-Geschäfte. In den USA ist Delticom ausschließlich im Streckengeschäft tätig. Dies stellt einen natürlichen Hedge zu Dollar-Positionen aus dem Endkundengeschäft dar. Mit dem Anwachsen des Endkundengeschäfts außerhalb des Euro-Raums kann Delticom weitere Absicherungsmaßnahmen anstoßen, die bereits zusammen mit den Bankpartnern vorbereitet worden sind.

4.2.3 Personalrisiken

Durch ungeschultes Personal und mangelnde Überwachung von Kundenaufträgen kann es zu fehlerhafter Kundenbetreuung und Auftragsabwicklung kommen. Dies würde schnell zu einer hohen Kundenzufriedenheit und somit zu einem erhöhten Umsatzrückgang führen (Vertriebsrisiko). Die Mitarbeiter in den für die Kundenbetreuung zuständigen Operations-Centern werden durch Fachpersonal der Delticom geschult. Um das Fachwissen bei den Kundenbetreuern auf dem neuesten Stand halten zu können, hat Delticom eine umfangreiche Wissensbibliothek mit Dokumentationen, Handbüchern und Verfahrensanweisungen angelegt. Delticom und das Management der Operations-Center entwickeln durch intensive Zusammenarbeit laufend neue Indikatoren und Verfahren, mit denen die Auslastung und damit die Kapazitätsplanung der Operations-Center optimiert werden kann. Unabhängig von den Fachabteilungen sind Revisionsprozesse eingerichtet worden, um die Einhaltung vereinbarter Service-Level zu überprüfen und zu gewährleisten. Im Rahmen der Prüfung „S@ferShopping“ untersucht der TÜV Süd jährlich alle Prozesse und Systeme der Delticom auch auf Kundenfreundlichkeit.

4.2.4 IT-Risiken

Die Geschäftstätigkeit von Delticom hängt in hohem Maße vom Funktionieren und der Stabilität komplexer IT-Systeme ab, sowohl bei Delticom als auch bei Partnern. Der Ausfall dieser Systeme oder des Internets sowie Beschränkungen der Internetnutzung können die Geschäftstätigkeit von Delticom beeinträchtigen (IT-Risiko). Bei Delticom sind alle wichtigen IT-Systeme, Servicedienstleister und Zulieferer redundant ausgelegt. Sollte ein Dienstleister oder Lieferant IT-bedingt ausfallen, so kann immer mindestens ein weiterer Dienstleister/Lieferant diese Aufgaben mit übernehmen. Delticom kann bei einem Ausfall des Rechenzentrums in kürzester Zeit auf ein Backup-Rechenzentrum ausweichen.

4.2.5 Sonstige Risiken

Rechtsstreitigkeiten können sich negativ auf die Delticom-Gruppe auswirken (rechtliches Risiko). Um schon im Vorfeld hinsichtlich marken-, urheber-, vertrags- oder haftungsrechtlicher Fragen beraten zu sein, beschäftigt Delticom einen eigenen Syndikus-Anwalt und arbeitet mit renommierten Kanzleien im In- und Ausland zusammen. Neben einer aggressiven Rückstellungspolitik betreibt Delticom ein offensives Mahn- und Inkassowesen und arbeitet hierzu mit regional spezialisierten Inkasso-Unternehmen zusammen.

4.3 GESAMTAUSSAGE

Delticom besitzt ein umfangreiches, gut integriertes und gut funktionierendes Risikofrüherkennungs- bzw. Risikomanagementsystem. Mögliche Risikopotenziale wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr frühzeitig erkannt und umgehend an den Vorstand gemeldet, so dass schnell gezielte Gegenmaßnahmen ergriffen werden konnten. Systeme und Prozesse im Bereich des Risiken- und Chancenmanagements haben sich bewährt; sie werden kontinuierlich weiterentwickelt.

Gegenwärtig existieren keine Einzelrisiken, die den Bestand des Unternehmens gefährden. Die Gesamtsumme der Risiken stellt keine Gefahr für den Fortbestand der Delticom dar.

5 PROGNOSEBERICHT

5.1 ENTWICKLUNG DER BRANCHENSITUATION

Die Rahmenbedingungen für die Branche werden sich 2008 vermutlich kaum verändern: Verbände und Experten erwarten einen weiter steigenden Pkw-Bestand (in Deutschland 3,1 Mio. Neuzulassungen 2007; Kfz-Bestand um + 0,7 % auf 49,3 Mio. gewachsen), die Fahrleistungen der Pkw und die Laufleistung der Reifen sollten zudem in etwa gleich bleiben. Für das europäische Reifenersatzgeschäft werden auch für die Zukunft Wachstumsraten zwischen 1 und 3 % pro Jahr für möglich erachtet.

Für das deutsche Winterreifengeschäft 2008/2009 ist allerdings nicht mit einem signifikanten Umsatzwachstum zu rechnen: Einerseits sind die Nachfrageeffekte aus den vergangenen Jahren (wie beispielsweise die Winterreifenverordnung oder die Mehrwertsteuererhöhung) noch nicht komplett verarbeitet, andererseits scheinen nach dem schwierigen Jahr 2007 in Deutschland vielerorts noch Überbestände an



nicht verkaufter Winterware vorhanden zu sein. Auch die intensiv geführte Klimadebatte hat vermutlich im Bewusstsein vieler Endverbraucher Spuren hinterlassen. Viele Reifenkäufer rechnen mit zukünftig weniger winterlichen Witterungsverhältnissen, und dies könnte einen Einfluss auf das Winterreifengeschäft in Deutschland haben.

Unabhängig davon wird jedoch allgemein erwartet, dass die Bedeutung des Internets als Absatzkanal für Reifen in den nächsten Jahren zunehmen wird. Der BRV schätzt den Online-Marktanteil im abgelaufenen Jahr bereits auf etwa 4 %, nach 3 % im Vorjahr. Einen Hinweis über die mögliche Entwicklung des Online-Anteils am Reifenersatzgeschäft in Deutschland liefert der „Reifenmonitor 2007“, eine Studie des Allgemeinen Deutschen Automobil-Clubs (ADAC). Autofahrern wurde die Frage gestellt: „Wo haben Sie das letzte Mal Ihre Autoreifen gekauft?“ 2,5 % der Befragten gaben „Internet“ an, gegenüber nur 1,8 % im Vorjahr. Bei den jüngeren Zielgruppen im Alter von 18-39 Jahren lag dieser Wert sogar bei 4,8 % (Vorjahr 3,3 %). Diese Entwicklung dürfte sich in Zukunft noch beschleunigen: Im Rahmen der gleichen Studie gaben 15,1 % der Autofahrer an, zukünftig Reifen über das Internet kaufen zu wollen (Vorjahr 13,7 %). Auch hier lag der Wert bei der jüngeren und internetaffineren Zielgruppe mit 26,4 % noch wesentlich höher (Vorjahr 24,1 %).

Der Erfolg von Delticom im Ausland zeigt zudem, dass die Zunahme der Bedeutung des Online-Vertriebskanals ein internationales Phänomen ist: Die Anzahl von Internetanschlüssen nimmt auch im Ausland stetig zu, und mit dem Zugang zum Internet wächst auch die Bereitschaft, Reifen online zu kaufen.

5.2 GEPLANTES UMSATZ- UND ERGEBNISWACHSTUM

Für 2008 wird ein Umsatz von 240 Mio. € bis 260 Mio. € erwartet. Die Untergrenze ist so gewählt, dass Delticom auch bei einem etwas schwächeren Sommer- oder einem erneut schlechten Winterreifengeschäft im genannten Korridor bleiben kann; die Obergrenze ist ehrgeizig, aber erreichbar. Das aktuelle Geschäftsjahr 2008 ist gut angelaufen, im Vergleich zum sehr guten Q1'07 sollte für Q1'08 allerdings keine starke prozentuale Steigerung erwartet werden.

Zur voraussichtlichen Entwicklung wesentlicher Aufwandsarten:

- Aufgrund der erwarteten steigenden Anzahl von Kunden wird das Einkaufsvolumen weiter steigen. Als wachsender, profitabler und gut finanzierter „First Mover“ hat das Unternehmen in den zurückliegenden Jahren bei stetig wachsendem Einkaufsvolumen stabile Geschäftsbeziehungen zu Herstellern und Großhändlern aufbauen können. Das Management geht davon aus, dass die Rohertragsmarge von 24,7 % aus dem Jahr 2007 im laufenden Geschäftsjahr leicht erhöht werden kann.
- Es wird erwartet, dass sich die Lagerkosten im Verhältnis zum Umsatz leicht erhöhen.
- Mit steigendem Auslandsanteil an den Umsätzen werden die Transportkosten in Relation zum Gesamtumsatz steigen. Das Management geht davon aus, dass Erhöhungen der Transportkosten auch im laufenden Geschäftsjahr zumindest teilweise an die Kunden weitergegeben werden können.

- Aufgrund des weltweiten Erfolgs des eCommerce-Kanals steigen auch die Kosten für Online-Werbeformen. Delticom wird mehr in Suchmaschinenmarketing investieren und auch vermehrt neue Formen des Online-Marketings nutzen. Der Marketingaufwand soll sich mittelfristig in etwa proportional zum Umsatz entwickeln.
- Die Aufwendungen für Outsourcing werden – auch relativ zum Umsatz – steigen: Einerseits werden weitere Prozesse ausgelagert, andererseits steigt das Lohnniveau in Osteuropa stetig.
- Durch das Zusammenspiel von Automatisierung und Outsourcing wird sich im aktuellen Geschäftsjahr die Zahl der Mitarbeiter nicht wesentlich erhöhen.

Aktuell geht das Management davon aus, dass 2008 eine EBIT-Marge zwischen 5,0 % und 6,0 % angemessen und erreichbar ist (nach 5,7 % im abgelaufenen Geschäftsjahr).

5.3 GESAMTAUSSAGE

Der europäische Online-Reifenhandel wird weiter an Attraktivität gewinnen. Delticom ist gut positioniert, um an dieser nachhaltigen Veränderung des Reifenhandels zu partizipieren.

Die Geschäftsprozesse im Unternehmen stellen eine länderübergreifende, effiziente Wertschöpfungskette dar. Als europäischer Marktführer kann Delticom zu guten Konditionen einkaufen und flexibel auf Schwankungen im Absatz in den einzelnen Ländern reagieren. Aufgrund der guten Konditionen im Einkauf und der schlanken Kostenbasis wird Delticom auch 2008 eine breite Produktpalette zu attraktiven Preisen anbieten und profitabel wachsen können. Mittelfristig können somit weitere Skalenvorteile erzielt werden. Das Unternehmen wird zusätzlich in neue Produktgruppen und Märkte expandieren.

Der Vorstand geht von einer nachhaltig günstigen Geschäftsentwicklung aus.

6 VERGÜTUNGSBERICHT

Für die Festlegung der Struktur des Vergütungssystems sowie der Vorstandsvergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder ist der Aufsichtsrat zuständig. Er überprüft die Vergütungsstruktur regelmäßig auf ihre Angemessenheit.

Die Bezüge des Vorstands setzen sich aus drei Komponenten zusammen:

- erfolgsunabhängige, monatlich ausgezahlte Grundvergütung
- erfolgsabhängige Gehaltsbestandteile
- variable Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung.



Die erfolgsabhängigen Bestandteile richten sich bei den Vorstandsmitgliedern Binder und Prüfer nach dem operativen Ergebnis der Delticom AG; bei dem Vorstandsmitglied von Grolman nach dem Grad der festgelegten Zielerreichung. Dem Vorstandsmitglied Schuhardt wurde als variable Komponente mit langfristiger Anreizwirkung die Teilnahme an einem Aktienoptionsprogramm ermöglicht.

Den Mitgliedern des Vorstands wurden im Geschäftsjahr 2007 wie im Vorjahr keine Vorschüsse oder Kredite gewährt.

7 ZUSAMMENSETZUNG DES GEZEICHNETEN KAPITALS (§ 315 ABS. 4 HGB)

Das gezeichnete Kapital setzt sich nach dem Börsengang am 26. Oktober 2006 aus 3.946.480 auf den Namen lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag, jeweils mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von 1 € je Aktie und mit voller Gewinnanteilberechtigung ab dem 1. Januar 2006 zusammen. Die Aktionäre Binder GmbH mit 26,07 % und Prüfer GmbH mit 26,21 % sind die einzigen Aktionäre, die 10 % der Stimmrechte überschreiten. Die Beteiligungen an der Delticom AG sind Rainer Binder, Hannover, über die Binder GmbH und Andreas Prüfer, Hannover, über die Prüfer GmbH nach § 22 I S. 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen. Daneben besteht zwischen der Binder GmbH und der Prüfer GmbH eine Vereinbarung i.S.d. § 22 II S. 1 WpHG. Aktien mit Sonderrechten, die Inhabern Kontrollbefugnisse verleihen, gibt es nicht, ebenso keine besonders gestaltete Stimmrechtskontrolle für Arbeitnehmer, die am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben.

Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands bestimmen sich nach §§ 84 ff. Aktiengesetz. Die Änderung der Satzung regelt sich nach §§ 179 ff. Aktiengesetz. Die Befugnisse des Vorstands hinsichtlich der Ausgabe von Aktien sind in § 5 „Höhe und Einteilung des Grundkapitals“ der Satzung der Delticom AG sowie in den §§ 71 ff. Aktiengesetz geregelt.

Die ordentliche Hauptversammlung vom 30. August 2006 hat den Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 29. August 2011 gegen Bar- oder Sacheinlagen ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals durch Ausgabe von bis zu 698.240 neuen nennbetragslosen auf den Namen lautenden Stückaktien um insgesamt bis zu 698.240,00 € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital II/2006). Das Genehmigte Kapital II/2006 wurde am 1. September 2006 im Handelsregister eingetragen.

Die Hauptversammlung vom 30. August 2006 hat den Vorstand (beziehungsweise den Aufsichtsrat an Stelle des Vorstands soweit Optionsrechte an Vorstandsmitglieder gewährt werden) ermächtigt, bis zum 29. August 2011 einmalig oder mehrmalig Optionsrechte zum Bezug von insgesamt bis zu 100.000 neuen nennbetragslosen auf den Namen lautenden Stückaktien der Gesellschaft an Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft und an Arbeitnehmer der Gesellschaft zu gewähren. Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 30. August 2006 um insgesamt bis zu 100.000 € durch Ausgabe von insgesamt bis zu 100.000 neuen nennbetragslosen auf den Namen

lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital I/2006). Das Bedingte Kapital I/2006 dient ausschließlich der Gewährung neuer Aktien an die Inhaber von Optionsrechten, die gemäß dem Ermächtigungsbeschluss der Hauptversammlung vom 30. August 2006 über die Gewährung von Aktienoptionsrechten durch die Gesellschaft ausgegeben werden. Das Bedingte Kapital I/2006 wurde am 1. September 2006 im Handelsregister eingetragen. Hiervon wurden im Geschäftsjahr 5.270 Bezugsrechte an ein Mitglied des Vorstands ausgegeben.

Die Hauptversammlung vom 30. August 2006 hat den Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 29. August 2011 einmalig oder mehrmals auf den Inhaber oder auf den Namen lautende Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen (zusammenfassend „W/O-Schuldverschreibungen“) im Gesamtnennbetrag von bis zu 150.000.000,00 € mit oder ohne Laufzeitbegrenzung zu begeben und den Inhabern von W/O-Schuldverschreibungen Wandlungs- oder Optionsrechte zum Bezug von insgesamt bis zu 1.448.240 neuen auf den Namen lautenden nennwertlosen Stückaktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt 1.448.240,00 € („Neue Aktien“) nach näherer Maßgabe der Wandelanleihe- oder Optionsbedingungen zu gewähren. Die Ermächtigung kann in Teilbeträgen ausgenutzt werden. Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 30. August 2006 um insgesamt bis zu 1.448.240,00 € durch Ausgabe von insgesamt bis zu 1.448.240 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital II/2006). Das Bedingte Kapital II dient ausschließlich der Gewährung neuer Aktien an die Inhaber von Wandlungs- oder Optionsrechten, die gemäß Ermächtigungsbeschluss der Hauptversammlung vom 30. August 2006 zur Ausgabe von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen durch die Delticom AG oder durch Gesellschaften, an denen die Delticom AG unmittelbar oder mittelbar mehrheitlich beteiligt ist, ausgegeben werden. Das Bedingte Kapital II/2006 wurde am 1. September 2006 im Handelsregister eingetragen.

Es bestehen keine wesentlichen Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen. Es existieren keine Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern getroffen sind.

8 BERICHT DES VORSTANDS NACH § 312 ABS. 3 AKTG (ABHÄNGIGKEITSBERICHT)

Gemäß § 312 Aktiengesetz hat die Gesellschaft einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen erstellt und diesen mit folgender Erklärung des Vorstands abgeschlossen: „Wir erklären, dass die Delticom AG bei den im Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäften und Maßnahmen nach den Umständen, die uns zu dem Zeitpunkt, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bekannt waren, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten hat und dadurch, dass Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, nicht benachteiligt worden ist.“



Konzernbilanz

ZUM 31. DEZEMBER 2007

AKTIVA

in Tausend €	Anhang	31.12.2007	31.12.2006
Langfristige Vermögenswerte		3.579	1.992
Immaterielle Vermögenswerte	(10)	1.173	463
Sachanlagen	(11)	1.330	439
Finanzanlagen	(12)	1.000	1.000
Sonstige langfristige Forderungen	(13)	76	90
Kurzfristige Vermögenswerte		83.781	66.219
Vorräte	(15)	35.581	20.791
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(16)	10.356	7.544
Sonstige Forderungen	(17)	3.303	3.223
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(18)	34.540	34.661
Summe Vermögenswerte		87.360	68.211

Vorwort Vorstand
Bericht des Aufsichtsrats
Die Aktie
Corporate Governance
Über uns
Konzernlagebericht
>> Konzernjahresabschluss
Konzernanhang

PASSIVA

in Tausend €	Anhang	31.12.2007	31.12.2006
Eigenkapital		46.342	42.758
Gezeichnetes Kapital	(19)	3.946	3.946
Kapitalrücklage	(20)	31.706	31.701
Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung	(21)	-27	5
Gewinnrücklagen	(22)	200	200
Bilanzgewinn	(23)	10.518	6.905
Verbindlichkeiten		41.018	25.454
Langfristige Schulden		344	246
Langfristige Rückstellungen	(24)	24	19
Latente Steuerverbindlichkeiten	(14)	320	227
Kurzfristige Schulden		40.674	25.208
Steuerrückstellungen	(24)	1.888	2.055
Sonstige Rückstellungen	(24)	337	22
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(25)	31.696	18.815
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(27)	6.753	4.316
Summe Schulden		87.360	68.211

Konzern Gewinn- und Verlustrechnung

FÜR DEN ZEITRAUM VOM 1. JANUAR 2007 BIS ZUM 31. DEZEMBER 2007

in Tausend €	Anhang	01.01.2007 – 31.12.2007	01.01.2006 – 31.12.2006
Umsatz	(1)	215.504	173.131
Sonstige betriebliche Erträge	(2)	1.701	983
Gesamtleistung		217.205	174.114
Materialaufwand	(3)	-163.557	-133.203
Rohertrag		53.648	40.911
Personalaufwand	(4)	-4.300	-2.965
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	(5)	-326	-213
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(6)	-36.748	-27.516
Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT)		12.274	10.217
Finanzaufwand		-109	-151
Finanzertrag		1.225	317
Finanzergebnis (netto)	(7)	1.116	166
Ergebnis vor Steuern (EBT)		13.390	10.383
Steuern vom Einkommen und Ertrag und sonstige Steuern	(8)	-5.042	-4.103
Konzernjahresüberschuss		8.348	6.280

Konzernkapitalflussrechnung

FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2007

in Tausend €	31.12.2007	31.12.2006
Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT)	12.274	10.217
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	326	212
Veränderung der sonstigen Rückstellungen	320	5
Saldo aus Gewinnen und Verlusten aus Anlagenabgängen	0	4
Veränderung der Vorräte	-14.791	-8.858
Veränderungen der Forderungen aLuL sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-2.689	-2.675
Veränderungen der Verbindlichkeiten aLuL sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	15.318	11.052
Erhaltene Zinsen	1.036	127
Gezahlte Zinsen	-109	-151
Gezahlte Ertragsteuern	-5.116	-3.200
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	6.570	6.733
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-1.148	-279
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-779	-22
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-1.926	-301
Gezahlte Dividenden der Delticom AG	-4.736	-3.426
Ein-/Auszahlungen aus Kapitalzuführungen	0	29.547
Erhöhung der Kapitalrücklage durch Aktienoptionen	4	0
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-4.732	26.121
Wechselkursbedingte Veränderungen der liquiden Mittel	-32	3
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	34.661	2.105
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	-121	32.556
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	34.540	34.661

Eigenkapitalveränderungsrechnung

FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2007

in Tausend €	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Ausgleichs- posten aus der Währungs- umrechnung	Angesammelte Ergebnisse			Summe Eigen- kapital
				Gewinn- rücklagen	Konzern- bilanz- gewinn	Ins- gesamt	
Stand am 1. Januar 2006	3.000	100	2	200	4.051	4.251	7.352
Wandlung der Wandelanleihe	97	2.903					3.000
Stückaktien für Kapitalerhöhung	850						850
Kapitalerhöhung 850.000 Aktien		29.750					29.750
Minderung Kapitalrücklage durch IPO-Kosten		-1.052					-1.052
Währungsumrechnungs- differenzen			3				3
Gezahlte Dividende					-3.096	-3.096	-3.096
verrechnete Zwischendividende 2003					-330	-330	-330
Konzernjahresüberschuss					6.280	6.280	6.280
Stand am 31. Dezember 2006	3.946	31.701	5	200	6.905	7.105	42.758
Stand am 1. Januar 2007	3.946	31.701	5	200	6.905	7.105	42.758
Erhöhung Kapitalrücklage durch Aktienoptionen		4					4
Währungsumrechnungs- differenzen			-32				-32
Gezahlte Dividende					-4.736	-4.736	-4.736
Konzernjahresüberschuss					8.348	8.348	8.348
Stand am 31. Dezember 2007	3.946	31.706	-27	200	10.518	10.717	46.342

Konzernanhang

FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2007

ALLGEMEINE ANGABEN

Die Delticom AG (nachfolgend „AG“ genannt) ist die Muttergesellschaft des Delticom-Konzerns (nachfolgend „Delticom“ genannt). Die AG ist im Handelsregister des Amtsgerichts Hannover eingetragen. Die Anschrift der AG lautet 30169 Hannover, Brühlstraße 11, Deutschland.

Die Geschäftstätigkeit der Delticom als international tätiges Reifenhandelsunternehmen vollzieht sich im Wesentlichen in den Geschäftsbereichen Großhandel und eCommerce. Im Großhandel werden Reifen von Herstellern, u. a. auch unter eigener Marke, an Großhändler veräußert. Im eCommerce werden Reifen an Händler, Werkstätten und Endverbraucher über 88 Shops in 31 Ländern vertrieben.

Delticom liefert zum einen eigene Reifen aus externen Lagern, zum anderen werden die Reifen direkt vom Lieferanten an den Kunden bzw. an einen der rund 20.800 Servicepartner geliefert.

Der vorliegende Konzernabschluss wird am 25. März 2008 durch den Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben. Der Konzernabschluss wird offengelegt und beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers eingereicht, um ihn dort bekannt machen zu lassen.

Aus rechentechnischen Gründen können in den Tabellen Rundungsdifferenzen auftreten.

WESENTLICHE BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE

Delticom AG stellt gemäß § 315a HGB einen befreienden Konzernabschluss nach IFRS auf.

Der Konzernabschluss von Delticom für das Geschäftsjahr 2007 wurde nach den aufgrund der EU-Verordnung am Bilanzstichtag verpflichtend anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften des International Accounting Standards Board (IASB) auf der Grundlage des Prinzips historischer Anschaffungskosten, eingeschränkt durch zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam angesetzte finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten (inklusive derivativer Finanzinstrumente), erstellt. Die Anforderungen der angewandten Standards und Interpretationen (SIC/IFRIC) wurden ausnahmslos erfüllt und führen zur Darstellung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Delticom.

Der Konzernabschluss wird in der Währung Euro (EUR) aufgestellt, welche sowohl die funktionale als auch die Berichtswährung der Delticom ist. Die Betragsangaben im Anhang erfolgen grundsätzlich in Tausend Euro (Tsd. €), sofern nichts anderes angegeben ist.



Verpflichtend angewendete neue bzw. geänderte Standards und Interpretationen und deren Auswirkungen

Standard/Interpretation	Anwendungspflicht	Übernahme durch EU-Kommission ¹⁾	Auswirkungen
IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben	01.01.2007	Ja	Anhangsangaben
IAS 1 Darstellung des Abschlusses – Angaben zum Kapital	01.01.2007	Ja	Anhangsangaben
IFRIC 7 Anwendung des Anpassungssatzes unter IAS 29 Rechnungslegung in Hochinflationländern	01.03.2006	Ja	keine
IFRIC 8 Anwendungsbereich IFRS 2	01.05.2006	Ja	keine wesentlichen
IFRIC 9 Neubeurteilung eingebetteter Derivate	01.06.2006	Ja	keine
IFRIC 10 Zwischenberichterstattung und Wertminderung	01.11.2006	Ja	keine

Veröffentlichte, aber noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards und Interpretationen

Standard/Interpretation	Anwendungspflicht	Übernahme durch EU-Kommission ¹⁾	Auswirkungen
IFRS 8 Operative Segmente	01.01.2009	Ja	Segmentberichterstattung
IAS 1 Darstellung des Abschlusses	01.01.2009	Nein	Neugliederung der Abschlussbestandteile
IAS 23 Fremdkapitalkosten	01.01.2009	Nein	keine
IFRIC 11 Konzerninterne Grundgeschäfte und Geschäfte mit eigenen Aktien nach IFRS 2	01.03.2007	Ja	keine wesentlichen
IFRIC 12 Dienstleistungskonzessions- vereinbarungen	01.01.2008	Nein	keine
IFRIC 13 Kundentreueprogramme	01.07.2008	Nein	keine
IFRIC 14 Die Begrenzung eines leistungs- orientierten Vermögenswertes, Mindestfinanzierungsvorschriften und ihre Wechselwirkung	01.01.2008	Nein	keine

¹⁾ vom 31. Dezember 2007

KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konsolidierungskreis umfasst neben der Delticom AG, mit Sitz in Hannover, eingetragen beim Amtsgericht Hannover unter HRB 58026, die inländische Tochtergesellschaft Reifendirekt GmbH, Hannover (Anteilsbesitz zu 100 % bei der AG) sowie die ausländischen Tochtergesellschaften Delticom Ltd., Oxford (Großbritannien/Anteilsbesitz zu 100 % bei der AG), NETIX S.R.L., Timisoara (Rumänien/Anteilsbesitz zu 100 % bei der AG) und Delticom North America Inc. (Wilmington, Delaware, USA/Anteilsbesitz zu 100 % bei der AG). Der Konsolidierungskreis ist 2007 um die am 12. Dezember 2007 gegründete Tochtergesellschaft Delticom North America, Inc. erweitert worden.

KONSOLIDIERUNGSMETHODEN

Tochterunternehmen sind alle Unternehmen, bei denen die AG die Kontrolle über die Finanz- und Geschäftspolitik innehat, regelmäßig begleitet von einem Stimmrechtsanteil von mehr als 50 %. Die Einbeziehung beginnt zu dem Zeitpunkt, ab dem die Möglichkeit der Beherrschung besteht; sie endet, wenn diese Möglichkeit nicht mehr gegeben ist.

Die Bilanzierung erworbener Tochterunternehmen erfolgt nach der Erwerbsmethode. Die Anschaffungskosten des Erwerbs entsprechen dem beizulegenden Zeitwert der hingegebenen Vermögenswerte, der ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente und der entstandenen bzw. übernommenen Schulden zum Transaktionszeitpunkt zuzüglich der dem Erwerb direkt zurechenbaren Kosten. Im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses identifizierbare Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten werden bei der Erstkonsolidierung mit ihren beizulegenden Zeitwerten im Erwerbszeitpunkt bewertet, unabhängig vom Umfang der Minderheitsanteile. Der Überschuss der Anschaffungskosten des Erwerbs über den Anteil des Konzerns an dem zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Nettovermögen wird als Geschäfts- oder Firmenwert angesetzt. Sind die Anschaffungskosten geringer als das zum beizulegenden Zeitwert bewertete Nettovermögen des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Grundlage für den Konzernabschluss bilden die nach einheitlichen geltenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellten Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften. Bei den in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften deckt sich der Stichtag des Einzelabschlusses mit dem Stichtag des Konzernabschlusses.

Alle konzerninternen Forderungen und Verbindlichkeiten bzw. Rückstellungen werden im Rahmen der Schuldenkonsolidierung eliminiert. Umsatzerlöse aus Lieferungen und Leistungen sowie Zinszahlungen und weitere Erträge zwischen den konsolidierten Gesellschaften werden mit den auf sie entfallenden Aufwendungen verrechnet (Aufwands- und Ertragskonsolidierung). Minderheitenanteile am Eigenkapital und am Ergebnis von Tochtergesellschaften, die vom Mutterunternehmen kontrolliert werden, waren nicht auszuweisen.



SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Ein Geschäftssegment ist eine Gruppe von Vermögenswerten und betrieblichen Aktivitäten, welches Produkte oder Dienstleistungen bereitstellt, die bezüglich ihrer Risiken und Chancen unterschiedlich von denen anderer Geschäftsbereiche sind. Ein geographisches Segment stellt innerhalb eines bestimmten wirtschaftlichen Umfelds Produkte oder Dienstleistungen bereit, dessen Risiken und Chancen von dem anderer wirtschaftlicher Umfeldler abweichen.

WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Fremdwährungsgeschäfte werden in den Einzelabschlüssen der AG und deren Tochtergesellschaften mit den Kursen zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles umgerechnet. In der Bilanz werden monetäre Posten in fremder Währung unter Verwendung des Kurses am Bilanzstichtag angesetzt, wobei die eingetretenen Gewinne und Verluste ergebniswirksam erfasst werden.

Die im Abschluss eines jeden Konzernunternehmens enthaltenen Posten werden auf Basis der Währung bewertet, die der Währung des primären wirtschaftlichen Umfelds, in dem das Unternehmen operiert, entspricht (funktionale Währung).

Die zur Delticom gehörenden ausländischen Gesellschaften sind grundsätzlich selbständige Teileinheiten, deren Abschlüsse nach dem Konzept der funktionalen Währung umgerechnet werden.

Alle Vermögenswerte und Schulden werden zum Kurs am Bilanzstichtag umgerechnet. Das Eigenkapital wird mit dem historischen Kurs angesetzt. Die Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung werden mit dem gewichteten Jahresdurchschnittskurs in Euro umgerechnet. Die sich hieraus ergebenden Währungsumrechnungsdifferenzen werden erfolgsneutral in der Rücklage aus Währungsumrechnungsdifferenzen im Eigenkapital erfasst und verbleiben dort bis zum Abgang des betreffenden Tochterunternehmens aus dem Konsolidierungskreis.

Währungsumrechnung

Land	Mittelkurs zum Bilanzstichtag 1 € =	gewichteter Jahresdurchschnittskurs 1 € =
Großbritannien	0,7346 GBP	0,6848 GBP
USA	1,4716 USD	1,3683 USD
Rumänien	3,5910 RON	3,3511 RON

SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind Annahmen getroffen und Schätzungen verwandt worden, die sich auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualverbindlichkeiten ausgewirkt haben. Die Annahmen und Schätzungen beziehen sich im Wesentlichen auf die konzerneinheitliche Festlegung wirtschaftlicher Nutzungsdauern, die Bilanzierung und Bewertung von Rückstellungen sowie die Realisierbarkeit zukünftiger Steuerentlastungen. Die der jeweiligen Schätzung zugrunde liegenden Annahmen sind bei den einzelnen Posten der Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Bilanz erläutert. Die tatsächlichen Werte können in Einzelfällen von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen. Solche Abweichungen werden zum Zeitpunkt der Kenntnissgabe erfolgswirksam berücksichtigt.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Die entgeltlich erworbenen **immateriellen Vermögenswerte** sind zu Anschaffungskosten zuzüglich der Kosten für die Versetzung in einen nutzungsbereiten Zustand aktiviert und werden, sofern sie eine bestimmbare Nutzungsdauer haben, entsprechend ihrer voraussichtlichen Nutzungsdauer pro-rata-temporis linear abgeschrieben.

Kosten, die mit der Entwicklung oder Aufrechterhaltung von Software verbunden sind, werden im Zeitpunkt ihres Anfalls als Aufwand erfasst. Im laufenden Geschäftsjahr wurden die Entwicklungskosten der selbst erschaffenen Vermögenswerte ergebniswirksam erfasst, da die Herstellungskosten der selbst erschaffenen Vermögenswerte nicht verlässlich bestimmt werden können. Somit waren die Voraussetzungen für eine Aktivierung als Vermögenswerte nicht erfüllt.

Den planmäßigen linearen Abschreibungen liegen im Wesentlichen folgende wirtschaftliche Nutzungsdauern zugrunde:

Betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer (Immaterielle Anlagen)

	betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer in Jahren, 2007
Ähnliche Rechte und Werte (Domains)	20
EDV Software	3

Das **Sachanlagevermögen** ist zu historischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und Wertminderungsaufwendungen bewertet. Die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten umfassen den Kaufpreis einschließlich direkt zurechenbarer Anschaffungsnebenkosten, die anfallen, um den Vermögenswert in einen betriebsbereiten Zustand zu versetzen. Rabatte, Boni und Skonti werden vom Kaufpreis abgezogen. Die Abschreibungen erfolgen linear pro-rata-temporis. Nachträgliche Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden nur dann als Teil der Anschaffungs- oder



Herstellungskosten des Vermögenswerts erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass daraus dem Konzern zukünftig wirtschaftlicher Nutzen zufließen wird und die Kosten des Vermögenswerts zuverlässig ermittelt werden können. Alle anderen Reparaturen und Wartungen werden in dem Geschäftsjahr aufwandswirksam in der GuV erfasst, in dem sie angefallen sind.

Die Restbuchwerte und die wirtschaftlichen Nutzungsdauern werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und ggf. angepasst. Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts seinen geschätzten erzielbaren Betrag, so wird auf diesen Betrag abgeschrieben. Sollten die Gründe für eine in Vorjahren vorgenommene außerplanmäßige Abschreibung entfallen, werden entsprechende Zuschreibungen vorgenommen.

Gewinne und Verluste aus den Abgängen von Vermögenswerten werden als Unterschiedsbetrag zwischen den Veräußerungserlösen und dem Buchwert ermittelt und erfolgswirksam erfasst.

Den planmäßigen linearen Abschreibungen liegen im Wesentlichen folgende wirtschaftliche Nutzungsdauern zugrunde:

Betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer (Sachanlagen)

	betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer in Jahren, 2007
Geschäftsausstattung	3 – 15
Büroeinrichtung	3 – 15

Delticom ist sowohl **Leasingnehmer** als auch **Leasinggeber**. Ein Leasingverhältnis wird als Finanzierungsleasing klassifiziert, wenn im Wesentlichen alle mit dem Eigentum des Leasingobjekts verbundenen Risiken und Chancen aus der Nutzung des Leasingobjekts auf Delticom übertragen werden.

Vermögenswerte aus Finanzierungsleasing werden mit dem niedrigeren Wert aus dem beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstandes und dem Barwert der Mindestleasingzahlungen aktiviert. Die Leasingrate wird in einen Zins- und einen Tilgungsanteil aufgespalten, so dass sich eine konstante Verzinsung der Leasingverbindlichkeiten ergibt. Die Leasingverbindlichkeit wird, ohne Berücksichtigung von Zinsen, unter den langfristigen Verbindlichkeiten erfasst.

Das unter Finanzierungsleasing zu erfassende Sachanlagevermögen wird über den kürzeren der beiden Zeiträume der wirtschaftlichen Nutzungsdauer bzw. Laufzeit des Leasingverhältnisses abgeschrieben. Wenn Vermögenswerte in einem Finanzierungsleasing an einen Leasingnehmer übergeben werden, wird der Barwert der Leasingzahlungen als Forderung angesetzt. Leasingerträge werden über die Laufzeit des Leasingverhältnisses anhand der Annuitätenmethode erfasst. 2007 wurden keine derartigen Leasingverhältnisse durch Delticom eingegangen.

Alle Leasingverhältnisse, die die Kriterien des Finanzierungsleasings nicht erfüllen, werden als Operating-Leasing qualifiziert, so dass die Bilanzierung beim Leasinggeber erfolgt.

Die in der Bilanz ausgewiesenen **Finanzinstrumente** (finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten) im Sinne von IAS 32 und IAS 39 umfassen bestimmte Finanzanlagen, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Zahlungsmittel, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie bestimmte auf vertraglichen Vereinbarungen beruhende sonstige Vermögenswerte und Verbindlichkeiten.

Finanzielle Vermögenswerte werden in die folgenden Kategorien unterteilt: erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte, Darlehen und Forderungen, bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte und zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte. Die Klassifizierung hängt von dem jeweiligen Zweck ab, für den die finanziellen Vermögenswerte erworben wurden. Das Management bestimmt die Klassifizierung der finanziellen Vermögenswerte beim erstmaligen Ansatz und überprüft die Klassifizierung zu jedem Stichtag.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte

Diese Kategorie hat zwei Unterkategorien: finanzielle Vermögenswerte, die von Beginn an als „zu Handelszwecken gehalten“ eingeordnet wurden, und solche, die von Beginn an als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ klassifiziert wurden. Ein finanzieller Vermögenswert wird dieser Kategorie zugeordnet, wenn er prinzipiell mit kurzfristiger Verkaufsabsicht erworben wurde oder der finanzielle Vermögenswert vom Management entsprechend designiert wurde. Derivate gehören ebenfalls dieser Kategorie an, sofern sie nicht als Sicherungsgeschäfte qualifiziert sind.

Darlehen und Forderungen

Darlehen und Forderungen sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte mit fixen bzw. bestimmbareren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Sie entstehen, wenn der Konzern Geld, Güter oder Dienstleistungen direkt einem Schuldner bereitstellt, ohne die Absicht, diese Forderungen zu handeln.

Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen

Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte mit fixen bzw. bestimmbareren Zahlungen und festen Laufzeiten, bei denen das Konzernmanagement die Absicht und Fähigkeit besitzt, diese bis zur Endfälligkeit zu halten.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Vermögenswerte dieser Kategorie sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte, die zur Veräußerung verfügbar klassifiziert sind und nicht einer anderen Kategorie zugeordnet werden.

Die Finanzinstrumente werden den langfristigen Vermögenswerten zugeordnet, sofern das Management nicht die Absicht hat, sie innerhalb von 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag zu veräußern.

Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden grundsätzlich zum Handelstag bilanziert, dies ist der Tag, an dem das Unternehmen Vertragspartei wird.

Bei der erstmaligen bilanziellen Erfassung werden diese finanziellen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten mit ihrem Anschaffungskosten angesetzt, die dem Zeitwert der Gegenleistung unter Einbeziehung von Transaktionskosten entsprechen.



Finanzielle Vermögenswerte, die nicht der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte“ angehören, werden anfänglich zu ihrem beizulegenden Zeitwert zuzüglich Transaktionskosten angesetzt. Sie werden ausgebucht, wenn die Rechte auf Zahlungen aus dem Investment erloschen sind oder übertragen werden und der Konzern im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum verbunden sind, überträgt.

Vermögenswerte der Kategorien „zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ und „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte“ werden nach ihrem erstmaligen Ansatz zu ihren beizulegenden Zeitwerten bewertet. Darlehen und Forderungen und bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode bilanziert.

Realisierte und nicht realisierte Gewinne und Verluste aus der Änderung des beizulegenden Zeitwerts von Vermögenswerten der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte“ werden in der Periode, in der sie entstehen, erfolgswirksam erfasst. Unrealisierte Gewinne oder Verluste aus der Änderung des beizulegenden Zeitwertes von nichtmonetären Wertpapieren der Kategorie „zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ werden – sofern keine dauernde Wertminderung vorliegt – im Eigenkapital erfasst. Wenn Vermögenswerte dieser Kategorie veräußert werden, sind die im Eigenkapital enthaltenen kumulierten Anpassungen des beizulegenden Zeitwerts erfolgswirksam als Gewinne bzw. Verluste aus finanziellen Vermögenswerten in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen.

Zu jedem Bilanzstichtag wird überprüft, ob objektive Anhaltspunkte für eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswerts bzw. einer Gruppe finanzieller Vermögenswerte vorliegen.

Vorräte sind grundsätzlich mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und dem Nettoveräußerungswert sowie ggf. unter Berücksichtigung einer Wertberichtigung für eingeschränkte Verwertbarkeit bewertet. Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden auf Grundlage der Durchschnittskostenmethode (gewogener Durchschnitt) gebildet. Bei der Durchschnittskostenmethode werden die Anschaffungs- oder Herstellungskosten von vergleichbaren Vermögenswerten dadurch bestimmt, dass ein gewogener Durchschnitt aus den Anschaffungs- oder Herstellungskosten der zu Beginn der Periode vorhandenen Vorräte und den zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewerteten Zugängen während der Periode gebildet werden. Der Nettoveräußerungswert entspricht dem Verkaufspreis im normalen Geschäftsgang abzüglich der Vertriebskosten. Fremdkapitalkosten werden nicht als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten aktiviert.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die **sonstigen Forderungen** werden anfänglich zum beizulegenden Zeitwert angesetzt und in der Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode sowie unter Abzug von Wertminderungen bewertet. Eine Wertminderung bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird dann erfasst, wenn objektive Hinweise dafür vorliegen, dass die fälligen Forderungsbeträge nicht bzw. nicht vollständig einbringlich sind. Die Höhe der Wertminderung bemisst sich als Differenz zwischen dem Buchwert der Forderung und dem Barwert der geschätzten zukünftigen Cashflows aus dieser Forderung, diskontiert mit dem Effektivzinssatz. Die Wertminderung wird erfolgswirksam erfasst. In Fremdwährung valutierende Posten wurden zum Mittelkurs am Bilanzstichtag bewertet.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sind zum Nennwert angesetzt. Ausgewiesen werden Bankguthaben, die ausnahmslos kurzfristig fällig sind, sowie Kassenbestände und Schecks. Liquide Mittel in Fremdwährung werden zum jeweiligen Stichtagskurs umgerechnet.

Die Ermittlung der **latenten Steuern** erfolgt nach IAS 12. Aktive latente Steuern werden grundsätzlich für zu versteuernde temporäre Differenzen zwischen Wertansätzen der Steuerbilanz und der Konzernbilanz erfasst, sofern es wahrscheinlich ist, dass zukünftig ein zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird, gegen das die temporäre Differenz verwendet werden kann. Passive latente Steuern werden grundsätzlich für sämtliche zu versteuernde temporäre Differenzen zwischen Wertansätzen der Steuerbilanz und der Konzernbilanz gebildet.

Latente Steuern werden unmittelbar im Eigenkapital erfasst, wenn sich die Steuer auf Posten bezieht, die in der gleichen oder einer anderen Periode unmittelbar dem Eigenkapital gutgeschrieben oder belastet werden.

Latente Steuern werden unter der Anwendung der Steuersätze und Steuervorschriften bewertet, die am Bilanzstichtag gelten oder im Wesentlichen gesetzlich verabschiedet worden sind und deren Geltung zum Zeitpunkt der Realisierung der latenten Steuerforderung bzw. der Begleichung der latenten Steuerverbindlichkeit erwartet wird. Latente Steuerposten inländischer Gesellschaften werden unter Berücksichtigung der ab dem Veranlagungszeitraum 2008 geltenden Steuersätze laut Unternehmensteuerreformgesetz 2008 mit einem Steuersatz von 31,93 % (Vorjahr 40,15 %) bewertet.

Eine Saldierung von aktiven latenten Steuern mit passiven latenten Steuern erfolgt, soweit eine Identität der Steuergläubiger und Fristenkongruenz besteht.

Latente Steuerforderungen und latente Steuerverbindlichkeiten werden gemäß IAS 1.70 unter den langfristigen Vermögenswerten bzw. langfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Eine Abzinsung latenter Steueransprüche und -verbindlichkeiten ist gem. IAS 12.53 nicht zulässig.

Die Deutschen Gesellschaften unterliegen wie im Vorjahr einer Gewerbeertragsteuer von 18,70 % des Gewerbeertrags, die bei der Ermittlung der Körperschaftsteuer abzugsfähig ist. Der Körperschaftsteuersatz betrug ebenso wie im Vorjahr 25,0 % zuzüglich eines unveränderten Solidaritätszuschlags in Höhe von 5,5 % auf die Körperschaftsteuer.

Die Berechnung der ausländischen Ertragsteuern basiert auf den in den einzelnen Ländern gültigen Gesetzen und Verordnungen. Der angewendete Ertragsteuersatz beträgt 30,0 %.

Ertragsteuerrückstellungen werden mit entsprechenden Erstattungsansprüchen saldiert, wenn sie in demselben Steuerhoheitsgebiet bestehen und hinsichtlich Art und Fristigkeit gleichartig sind.

Rückstellungen werden nur dann ausgewiesen, wenn das Unternehmen eine gegenwärtige (rechtliche oder faktische) Verpflichtung gegenüber Dritten aufgrund eines vergangenen Ereignisses besitzt, es wahrscheinlich ist, dass die Erfüllung der Verpflichtung zu einem Abfluss von Ressourcen führen wird, und der Betrag der Verpflichtung verlässlich ermittelt werden kann. Rückstellungen werden unter Berücksichtigung



aller daraus erkennbaren Risiken zum voraussichtlichen Erfüllungsbetrag angesetzt und nicht mit Rückgriffsansprüchen verrechnet. Rückstellungen werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und an die gegenwärtige beste Schätzung angepasst. Resultiert aus dem Erfüllungszeitpunkt der Verpflichtung ein wesentlicher Zinseffekt, so wird die Rückstellung zum Barwert bilanziert. Soweit in einzelnen Fällen keine zuverlässige Schätzung möglich ist, wird keine Rückstellung gebildet, sondern eine Eventualschuld angegeben.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und **sonstige Verbindlichkeiten** werden erstmals zu ihren beizulegenden Zeitwerten unter Einbeziehung von Transaktionskosten erfasst und in der Folgezeit zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die Differenz zwischen dem Auszahlungskurs und dem Rückzahlungsbetrag wird über die Laufzeit des jeweiligen Vertrages unter Anwendung der Effektivzinsmethode in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. In Fremdwährung valutierende Posten werden zum Mittelkurs am Bilanzstichtag bewertet.

Erträge werden erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der mit dem entsprechenden Geschäftsvorfall verbundene wirtschaftliche Nutzen an das Unternehmen fließt und die Höhe der Umsätze verlässlich bemessen werden kann. Umsatzerlöse werden abzüglich der Umsatzsteuer sowie etwaiger Preisnachlässe und Mengenrabatte erfasst, wenn die Lieferung erfolgt ist und die mit dem Eigentum verbundenen wesentlichen Risiken und Chancen übertragen worden sind. Erträge aus Dienstleistungen werden grundsätzlich zeitanteilig über die Periode der Leistungserbringung erfasst.

Aufwendungen werden erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der mit dem Geschäftsvorfall verbundene wirtschaftliche Nutzen von der Gesellschaft abfließt und die Höhe der Aufwendungen verlässlich bemessen werden können. Fremdkapitalkosten werden ausschließlich in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Eine Aktivierung als Teil von Anschaffungs- oder Herstellungskosten findet nicht statt.

Zinsen werden entsprechend der effektiven Verzinsung der Vermögenswerte und Schulden erfasst.

Abschreibungen werden planmäßig entsprechend der voraussichtlichen Nutzungsdauer auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen vorgenommen. Wertminderungen von Vermögenswerten (Impairment Test) unter die fortgeführten Anschaffungskosten werden durch außerplanmäßige Abschreibungen erfasst. An jedem Bilanzstichtag überprüft Delticom die Buchwerte seiner immateriellen Vermögenswerte und seines Sachanlagevermögens, um festzustellen, ob Anzeichen für eine Wertminderung vorliegen. Sind solche Anhaltspunkte erkennbar, wird der erzielbare Betrag geschätzt, um den Umfang des Wertminderungsaufwands festzustellen. Kann der erzielbare Betrag für den einzelnen Vermögenswert nicht geschätzt werden, erfolgt die Schätzung auf Ebene der Zahlungsmittel generierenden Einheit, zu der der Vermögenswert gehört. Außerplanmäßige Abschreibungen werden vorgenommen, wenn der aus dem Vermögenswert zufließende Nutzen niedriger als dessen Buchwert ist. Der aus einem Vermögenswert zufließende Nutzen entspricht dem höheren Wert aus dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Verkaufskosten und Nutzungswert und dem Ertragswert. Der Ertragswert bestimmt sich aus dem Barwert der zukünftigen dem Vermögenswert zuzuordnenden Zahlungsströme. Wenn der Grund für eine früher vorgenommene außerplanmäßige Abschreibung entfallen ist, wird eine Zuschreibung vorgenommen.

KAPITALRISIKOMANAGEMENT

Der Konzern steuert sein Kapital mit dem Ziel, die Erträge der Unternehmensbeteiligten durch Optimierung des Verhältnisses von Eigen- zu Fremdkapital zu maximieren. Dies dient auch dem Ziel, die Kosten der Kapitalbeschaffung zu reduzieren. Dabei wird sichergestellt, dass alle Konzernunternehmen unter der Unternehmensfortführungsprämisse operieren können.

Um die Kapitalstruktur beizubehalten oder zu optimieren, obliegt es dem Konzern, die Höhe der Dividendenzahlungen anzupassen, Kapitalrückzahlungen an die Anteilseigner zu tätigen, neue Aktien auszugeben oder Vermögenswerte zum Zwecke der Schuldenreduktion zu veräußern.

Die Kapitalstruktur des Konzerns besteht aus Schulden, worin die Fremdkapitalaufnahmen enthalten sind, Finanzmitteln (Flüssige Mittel) sowie dem den Eigenkapitalgebern der Delticom AG zustehenden Eigenkapital.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

(1) UMSATZERLÖSE

Sonstige Erlöse werden in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

Umsatzerlöse 2007

in Tausend €	Inland	Ausland	Gesamt
eCommerce	82.282	112.998	195.281
Großhandel	4.820	15.403	20.223
Gesamt	87.103	128.401	215.504

Umsatzerlöse 2006

in Tausend €	Inland	Ausland	Gesamt
eCommerce	79.940	75.297	155.237
Großhandel	4.392	13.502	17.894
Gesamt	84.332	88.799	173.131



(2) SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Sonstige betriebliche Erträge

in Tausend €	2007	2006
Erträge aus Kursdifferenzen	694	198
Versicherungsentschädigungen	42	78
übrige	966	707
Summe	1.701	983

Die Kursgewinne enthalten Gewinne aus Kursänderungen zwischen Entstehungszeitpunkt und Zahlungszeitpunkt sowie der Bewertung zum Stichtagskurs. Kursverluste aus diesen Vorgängen werden unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

(3) MATERIALAUFWAND

Der Materialaufwand in Höhe von 163.557 Tsd. € (Vorjahr: 133.203 Tsd. €) resultiert ausschließlich aus verkaufter Handelsware.

(4) PERSONALAUFWAND

Personalaufwand

in Tausend €	2007	2006
Löhne und Gehälter	3.764	2.531
soziale Abgaben	513	409
Altersversorgung und Unterstützung	22	25
Summe	4.300	2.965

Bei der gesetzlichen Rentenversicherung in Deutschland handelt es sich um einen beitragsorientierten Plan. Delticom leistet aufgrund seiner ihm durch den Gesetzgeber auferlegten Verpflichtung Beitragszahlungen an die gesetzliche Rentenversicherung. Delticom hat über die Zahlung der Beiträge hinaus keine weiteren Zahlungsverpflichtungen. Die Beiträge werden bei Fälligkeit im Personalaufwand erfasst.

Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl beträgt 2007 bei der Delticom 75 Mitarbeiter (Vorjahr: 62 Mitarbeiter).

(5) ABSCHREIBUNGEN AUF IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE DES ANLAGEVERMÖGENS UND SACHANLAGEN

Abschreibungen

in Tausend €	2007	2006
auf immaterielle Vermögenswerte	69	29
auf Sachanlagen	257	185
Summe	326	213

Außerplanmäßige Abschreibungen auf der Grundlage von Impairment-Tests (IAS 36) waren nicht erforderlich.

(6) SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Sonstige betriebliche Aufwendungen

in Tausend €	2007	2006
Transportkosten	16.622	12.708
Operation-Center	2.979	2.103
Lagerhaltung	2.771	1.740
Forderungsverluste und Einzelwertberichtigungen	1.070	915
Werbeaufwendungen	4.323	3.066
Aufwendungen aus Kursdifferenzen	959	338
Gebühren Kreditkarten	1.805	1.333
Telefon und Internet	298	211
Miete	606	236
Heilungskosten	0	514
IPO-Kosten	0	585
sonstige	5.315	3.765
Summe	36.748	27.516

Den ausgewiesenen Mietzahlungen liegen Mietverträge über Büroräume und Parkplätze in der Brühlstraße 11 in Hannover sowie Lagerhallen für Handelsware an zwei Standorten zugrunde. Die Mietverhältnisse erfüllen die Definition eines Operating-Leasing-Verhältnisses.

Die zukünftigen Leasingzahlungen sind unter Punkt 29 erläutert.



(7) FINANZERGEBNIS

Finanzergebnis

in Tausend €	2007	2006
Finanzaufwand	109	151
Finanzertrag	1.225	317
Summe	1.116	166

Der Posten Finanzergebnis beinhaltet ausschließlich Zinsen für Finanzinstrumente, die nicht zum beizulegenden Zeitwert in der Bilanz bewertet wurden.

(8) STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG

Die erfolgswirksamen Steuern vom Einkommen und Ertrag ergeben sich aus:

Steuern vom Einkommen und Ertrag

in Tausend €	2007			2006		
	Inland	Ausland	Gesamt	Inland	Ausland	Gesamt
Laufende Ertragsteuern	4.772	177	4.949	3.888	94	3.982
davon periodenfremd	-12	0	-12	0	0	0
Latente Ertragsteuern	92	0	92	120	0	120
Gesamt	4.864	177	5.042	4.008	94	4.103

Im Berichtsjahr wurden keine Ertragsteuern im Eigenkapital erfasst. Im Vorjahr wurde im Zusammenhang mit Kapitalbeschaffungskosten aus der Erhöhung des Eigenkapitals ein Betrag von 706 Tsd. € direkt im Eigenkapital erfasst.

Aktive und passive latente Steuern wurden im Zusammenhang mit den folgenden Positionen und Sachverhalten gebildet:

Latente Steuern

in Tausend €	2007		2006	
	aktive latente Steuern	passive latente Steuern	aktive latente Steuern	passive latente Steuern
Immaterielle Vermögensgegenstände	0	30	0	40
Sachanlagen	0	32	0	38
Vorräte	0	85	0	66
Forderungen	0	17	1	16
Rückstellungen	3	8	2	10
Verbindlichkeiten	0	164	0	77
sonstige Passiva	13	0	17	0
Gesamt	16	336	21	248
Saldierung	-16	-16	-21	-21
Bilanzansatz	0	320	0	227

Eine Überleitung des erwarteten Ertragsteuerergebnisses auf das tatsächliche Ertragsteuerergebnis zeigt die folgende Übersicht:

Tatsächliches Ertragsteuerergebnis

in Tausend €	2007	2006
Ergebnis vor Ertragsteuern	13.390	10.383
Ertragsteuersatz Delticom AG	40,15 %	40,15 %
Erwarteter Steueraufwand	5.376	4.169
Abweichungen vom erwarteten Ertragsteueraufwand		
Anpassung an abweichenden Steuersatz	-102	-68
nicht abzugsfähige Betriebsausgaben	8	11
Mindestbesteuerung ausländischer Dividenden	6	5
anrechenbare ausländische Quellensteuer	-156	-29
periodenfremde laufende Steuern	-12	0
Anpassung der latenten Steuern auf neuen Steuersatz	-82	0
sonstige Steuereffekte	3	14
Summe der Anpassungen	-334	-66
Tatsächlicher Steueraufwand	5.042	4.103

Die Anpassung an den abweichenden Steuersatz beruht auf niedrigeren Ertragsteuersätzen bei den ausländischen Tochtergesellschaften.



(9) ERGEBNIS JE AKTIE

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie beträgt 2,12 € (Vorjahr: 1,97 €). Das verwässerte Ergebnis beläuft sich ebenfalls auf 2,12 € (Vorjahr: 1,97 €)

Das Ergebnis je Aktie wurde gemäß IAS 33 berechnet. Im Berichtsjahr liegen 5.270 potenziellen Aktien (Finanzinstrumente und sonstige Vereinbarungen, die deren Inhaber zum Bezug von Stammaktien berechnen) vor. Da der Ausübungspreis über dem durchschnittlichen Kurswert seit Ausgabe der Option am 22. November 2007 liegt, entspricht das verwässerte Ergebnis je Aktie dem unverwässerten Ergebnis je Aktie.

Zur Berechnung des Ergebnisses je Aktie wurde als Zähler das Periodenergebnis nach Steuern in Höhe von 8.348.354,22 (Vorjahr: 6.280.328,53) sowie als Nenner der gewichtete Durchschnitt der Anzahl der im Geschäftsjahr ausgegebenen Stammaktien von 3.946.480 Stück (Vorjahr: 3.194.117 Stück) verwendet.

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

(10) IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Immaterielle Vermögensgegenstände

in Tausend €	Domains	EDV-Software	Gesamt
Anschaffungskosten			
Stand 1. Januar 2006	514	35	549
Zugänge	13	9	22
Stand 31. Dezember 2006	527	44	572
Kumulierte Abschreibungen			
Stand 1. Januar 2006	47	33	80
Zugänge	26	3	29
Stand 31. Dezember 2006	73	36	108
Restbuchwerte zum 31.12.2006	455	9	463

Vorwort Vorstand
Bericht des Aufsichtsrats
Die Delticom-Aktie
Corporate Governance
Über uns
Konzernlagebericht
Konzernjahresabschluss
>> Konzernanhang

in Tausend €	Domains	EDV-Software	Gesamt
Anschaffungskosten			
Stand 1. Januar 2007	527	44	572
Zugänge	639	140	779
Stand 31. Dezember 2007	1.166	185	1.351
Kumulierte Abschreibungen			
Stand 1. Januar 2007	73	36	108
Zugänge	41	28	69
Stand 31. Dezember 2007	114	64	177
Restbuchwerte zum 31.12.2007	1.053	121	1.173

(11) SACHANLAGEN

Sachanlagen

in Tausend €	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Gesamt
Anschaffungskosten		
Stand 1. Januar 2006	665	665
Zugänge	279	279
Abgänge	-27	-27
Stand 31. Dezember 2006	917	917
Kumulierte Abschreibungen		
Stand 1. Januar 2006	318	318
Zugänge	185	185
Abgänge	-24	-24
Stand 31. Dezember 2006	479	479
Restbuchwerte zum 31.12.2006	439	439



in Tausend €	Büro- und Geschäfts- ausstattung	Gesamt
Anschaffungskosten		
Stand 1. Januar 2007	917	917
Zugänge	1.148	1.148
Stand 31. Dezember 2007	2.065	2.065
Kumulierte Abschreibungen		
Stand 1. Januar 2007	479	479
Zugänge	257	257
Stand 31. Dezember 2007	735	735
Restbuchwerte zum 31.12.2007	1.330	1.330

Das Sachanlagevermögen beinhaltet die Büroeinrichtung für die gemieteten Büroräume in der Brühlstraße 11 in Hannover sowie Reifenverpackungsmaschinen und Lagerausrüstung.

(12) FINANZANLAGEN

Delticom hat eine Ausleihung in Höhe von 1.000 Tsd. € über die Deutsche Bank Portugal vorgenommen. Die Laufzeit dieser Ausleihung beträgt drei Jahre und endet am 10. Juni 2008. Sie ist festverzinslich mit 2,14 % p. a. (Vorjahr: 2,14 %) abgeschlossen. Die Zinsen werden nach Ablauf 2008 mit der Rückzahlung fällig. Der beizulegenden Zeitwert beträgt 990 Tsd. € (Vorjahr: 975 Tsd. €). Als Zinssatz für den beizulegenden Zeitwert wurde 4,5 % per 1. Januar 2008 und 4,0 % per 01. Januar 2007 zugrunde gelegt.

(13) SONSTIGE LANGFRISTIGE FORDERUNGEN

Die Forderungen bestehen primär aus geleisteten Kauttionen gegenüber der Oberzolldirektion Bern und der Eidgenössischen Steuerverwaltung Bern. Die Währungsumrechnung erfolgte zum Stichtagskurs. Die Forderungen haben langfristigen Charakter.

Des Weiteren beinhalteten die Forderungen 2006 ein Leasingverhältnis mit der Gesellschaft Nankang Rubber Tire Corp. Ltd., Taipei, Taiwan, in dem die Delticom als Leasinggeber auftrat. Gegenstand des Leasinggeschäfts war die Vermietung von Seitenplatten. Eine Abzinsung der Forderung wurde vorgenommen, da die Laufzeit des Leasings verlässlich bestimmbar war. Die Forderungen aus Leasing setzen sich wie folgt zusammen:

Sonstige langfristige Forderungen

in Tausend €	2007	2006
Langfristige Forderungen		
Bruttoforderung Finanzierungsleasing		
Nach mehr als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	0	42
Noch nicht realisierter Finanzertrag	0	-2
Nettoinvestition Finanzierungsleasing	0	40
Nettoinvestition Finanzierungsleasing		
Kurzfristige Forderungen		
Bruttoforderung Finanzierungsleasing		
Bis zu 1 Jahr	0	0
Noch nicht realisierter Finanzertrag	0	0
Nettoinvestition Finanzierungsleasing	0	0
Bruttoforderung Finanzierungsleasing:		
Bis zu 1 Jahr	0	0
Nach mehr als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	0	42
Zwischensumme	0	42
Noch nicht realisierter Finanzertrag	0	-2
Nettoinvestition Finanzierungsleasing	0	40

(14) LATENTE STEUERN

Die latenten Steuerverbindlichkeiten werden in Höhe von 62 Tsd. € (Vorjahr: 78 Tsd. €) nach mehr als 12 Monaten realisiert.

KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

(15) VORRÄTE

Vorräte

in Tausend €	2007	2006
Reifen	34.459	20.676
Sonstiges Zubehör	1.122	114
Gesamt	35.581	20.791



Die Vorräte bestehen aus unterwegs befindlicher Ware, für die am Stichtag zum Teil bereits Verkaufsgeschäfte abgeschlossen waren, in Höhe von 2.103 Tsd. € (Vorjahr: 4.619 Tsd. €) sowie aus eingelagerten Waren in Höhe von 33.478 Tsd. € (Vorjahr: 16.172 Tsd. €), die für den Verkauf im eCommerce vorgesehen sind. Der Ansatz des Vorratsvermögens erfolgt unter Berücksichtigung der vereinbarten Lieferbedingungen gemäß den Incoterms 2000. Im Berichtsjahr wurden 88.938 Tsd. € (Vorjahr: 64.062 Tsd. €) der Vorräte als Aufwand erfasst. Wertaufholungen wurden im Veranlagungsjahr nicht vorgenommen. Alle Vorräte sind pfandfrei.

(16) FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in Tausend €	2007	2006
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10.356	7.544
davon Forderungen gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen	380	0
Summe Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10.356	7.544

Fälligkeiten der Forderungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Tausend €	Buchwert	Am Bilanzstichtag fällig und nicht wertberichtigt	nicht wertberichtigt und in den folgenden Zeitfenstern fällig				
			bis 30 Tage	30 bis 60 Tage	60 bis 90 Tage	90 bis 180 Tage	> 180 Tage
zum 31.12.07	10.356	3.601	3.005	2.895	494	343	19
zum 31.12.06	7.544	4.313	2.307	566	174	95	89

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich wie folgt entwickelt:

Wertberichtigungen

in Tausend €	2007	2006
Stand Wertberichtigungen am 1. Januar	1.095	1.036
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	1.070	915
Auflösungen	-23	0
Aufwendungen für die vollständige Ausbuchung von Forderungen	-1.001	-856
Stand Wertberichtigungen am 31. Dezember	1.141	1.095
Erträge aus dem Eingang auf ausgebuchte Forderungen	29	75

(17) SONSTIGE FORDERUNGEN

Sonstige kurzfristige Forderungen

in Tausend €	2007	2006
Vergütungs- und Erstattungsansprüche aus Steuern	2.089	1.832
Guthaben bei Lieferanten	342	373
Abgrenzungsposten	286	88
übrige kurzfristige Forderungen	586	930
Summe	3.303	3.223

Des Weiteren enthält der Bilanzposten wie im Vorjahr keine Forderungen aus Währungssicherungskontrakten (Devisentermingeschäften).

(18) ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

Ausgewiesen werden Bankguthaben, die ausnahmslos kurzfristig fällig sind, sowie Kassenbestände und Schecks.

Die Zahlungsmittel teilen sich wie folgt auf:

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

in Tausend €	2007	2006
Kasse	6	9
Guthaben bei Kreditinstituten	34.535	34.652
Summe	34.540	34.661

In den Guthaben bei Kreditinstituten sind wie im Vorjahr keine Kontokorrentkredite enthalten.

EIGENKAPITAL

(19) GEZEICHNETES KAPITAL

Die ordentliche Hauptversammlung vom 30. August 2006 hat den Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 29. August 2011 gegen Bar- oder Sacheinlagen ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals durch Ausgabe von bis zu 698.240 neuen nennbetragslosen auf den Namen lautenden Stückaktien um insgesamt bis zu 698.240,00 € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital II/2006). Das genehmigte Kapital II/2006 wurde am 1. September 2006 im Handelsregister eingetragen.



Die Hauptversammlung vom 30. August 2006 hat den Vorstand (beziehungsweise den Aufsichtsrat an Stelle des Vorstands soweit Optionsrechte an Vorstandsmitglieder gewährt werden) ermächtigt, bis zum 29. August 2011 einmalig oder mehrmalig Optionsrechte zum Bezug von insgesamt bis zu 100.000 neuen nennbetragslosen auf den Namen lautenden Stückaktien der Gesellschaft an Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft und an Arbeitnehmer der Gesellschaft zu gewähren. Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 30. August 2006 um insgesamt bis zu 100.000,00 € durch Ausgabe von insgesamt bis zu 100.000 neuen nennbetragslosen auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital I/2006). Das Bedingte Kapital I/2006 dient ausschließlich der Gewährung neuer Aktien an die Inhaber von Optionsrechten, die gemäß dem Ermächtigungsbeschluss der Hauptversammlung vom 30. August 2006 über die Gewährung von Aktienoptionsrechten durch die Gesellschaft ausgegeben werden. Das Bedingte Kapital I/2006 wurde am 1. September 2006 im Handelsregister eingetragen. Hiervon wurden im Geschäftsjahr 5.270 Bezugsrechte an ein Mitglied des Vorstands ausgegeben.

Die Hauptversammlung vom 30. August 2006 hat den Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 29. August 2011 einmalig oder mehrmals auf den Inhaber oder auf den Namen lautende Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen (zusammenfassend „W/O-Schuldverschreibungen“) im Gesamtnennbetrag von bis zu 150.000.000,00 € mit oder ohne Laufzeitbegrenzung zu begeben und den Inhabern von W/O-Schuldverschreibungen Wandlungs- oder Optionsrechte zum Bezug von insgesamt bis zu 1.448.240 neuen auf den Namen lautenden nennwertlosen Stückaktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt 1.448.240,00 € („Neue Aktien“) nach näherer Maßgabe der Wandelanleihe- oder Optionsbedingungen zu gewähren. Die Ermächtigung kann in Teilbeträgen ausgenutzt werden. Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 30. August 2006 um insgesamt bis zu 1.448.240,00 € durch Ausgabe von insgesamt bis zu 1.448.240 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital II/2006). Das bedingte Kapital II dient ausschließlich der Gewährung neuer Aktien an die Inhaber von Wandlungs- oder Optionsrechten, die gemäß Ermächtigungsbeschluss der Hauptversammlung vom 30. August 2006 zur Ausgabe von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen durch die Delticom AG oder durch Gesellschaften, an denen die Delticom AG unmittelbar oder mittelbar mehrheitlich beteiligt ist, ausgegeben werden. Das Bedingte Kapital II/2006 wurde am 1. September 2006 im Handelsregister eingetragen.

(20) KAPITALRÜCKLAGE

Die Kapitalrücklage enthält die bei der Ausgabe der auf den Namen lautenden Stückaktien über den Nennbetrag hinaus erzielten Beträge sowie den Aufwand aus dem Aktienoptionsprogramm.

Aktienoptionsprogramm

Die Delticom AG hat einem Mitglied des Vorstands Optionsrechte mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente eingeräumt. Die Zusage basiert auf den Optionsbedingungen vom 22. November 2007.

Grundsätzlich können die Optionen jeweils in einem Zeitraum von sechs Wochen nach Bekanntgabe der endgültigen Quartalsergebnisse oder der endgültigen Ergebnisse des vorangegangenen Geschäftsjahres ausgeübt werden.

Vorwort Vorstand
Bericht des Aufsichtsrats
Die Delticom-Aktie
Corporate Governance
Über uns
Konzernlagebericht
Konzernjahresabschluss
>> Konzernanhang

Voraussetzung für die Ausübung eines Optionsrechts ist, dass der ungewichtete Durchschnitt der Schlusspreise der Aktie der Gesellschaft an den fünf Börsenhandelstagen vor dem ersten Tag des jeweiligen Ausübungszeitraums, in dem das Optionsrecht ausgeübt wird, mindestens 120 % des Ausübungspreises beträgt.

In der folgenden Übersicht werden weitere wesentliche Zusagebestandteile dargestellt:

Aktioptionsplan

Zusageform	Aktioptionsplan für Mitglieder des Vorstands
Tag der Gewährung	22.11.2007
Programmende	22.11.2017
Sperrfrist	2 Jahre
Ausübungspreis	59,43 €

Insgesamt hat sich im Laufe des Geschäftsjahrs 2007 der Bestand an Optionen wie folgt verändert:

Aktioptionsbestand

	Anzahl Optionen	Ausübungspreis
Gewährt	5.270	59,43 €
Entzogen	-	-
Verwirkt	-	-
Ausgeübt	-	-
Ausstehend zum 31.12.2007	5.270	59,43 €
Ausübbar zum 31.12.2007	-	-

Die beizulegenden Zeitwerte der Optionen wurden mithilfe eines Binomialmodells ermittelt. Hierbei werden mittels eines binomialen Entscheidungsbaums mögliche Entwicklungen der Aktie der Delticom AG modelliert.

Der beizulegende Zeitwert pro Optionsrecht zum Gewährungszeitpunkt beträgt 19,41 €. Der beizulegende Gesamtzeitwert der Optionsrechte zum Gewährungszeitpunkt beträgt 102.291,00 €.

Der im Geschäftsjahr 2007 zu berücksichtigende Aufwand aus dem Optionsprogramm beläuft sich auf 4.262,00 €.

Die verwendeten Parameter sind in folgender Übersicht zusammengestellt:



Bewertungsparameter der Aktienoptionen

Erwartete Laufzeit der gewährten Optionsrechte	4,71 Jahre
Erwartete durchschnittliche jährliche Dividendenzahlung je Stückaktie	3,00 %
Risikoloser Zinssatz	3,90 %
Aktienkurs zum Gewährungszeitpunkt	58,95 €
Ausübungspreis	59,43 €
Erwartete Volatilität	45,00 %

Der Ansatz der erwarteten Volatilität basiert auf den historischen Kursdaten der Aktie der Delticom AG. Die erwartete Laufzeit der gewährten Optionsrechte ergibt sich aus der Restlaufzeit des Dienstvertrags des Mitglieds des Vorstands. Der risikolose Zinssatz wurde auf Basis von Zinssätzen für (hypothetische) Null-Kupon-Anleihen ohne Kreditausfallrisiko mit entsprechenden Restlaufzeiten bestimmt.

(21) AUSGLEICHSPOSTEN WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Die in der bilanziellen Umrechnungsdifferenz entstandenen Währungsabweichungen der Tochtergesellschaften Delticom Ltd., NETIX S.R.L. sowie Delticom North America Inc. wurden in den Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung eingestellt.

(22) GEWINNRÜCKLAGEN

Die Gewinnrücklage besteht ausschließlich aus der gesetzlichen Rücklage, die gemäß § 150 AktG bei der AG zu bilden ist.

(23) BILANZGEWINN

Die Gewinnvorträge sind im Konzernbilanzgewinn erfasst. Die Entwicklung ist dem Eigenkapitalspiegel zu entnehmen.

SCHULDEN

(24) RÜCKSTELLUNGEN

Im Einzelnen setzen sich die Rückstellungen wie folgt zusammen:

Rückstellungen

in Tausend €	01.01.2007	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2007
Steuerrückstellungen	2.055	1.591	0	1.424	1.888
sonstige Rückstellungen, langfristig	19	0	0	5	24
sonstige Rückstellungen	22	17	0	333	337
Gesamt	2.096	1.608	0	1.762	2.249

Vorwort Vorstand
Bericht des Aufsichtsrats
Die Delticom-Aktie
Corporate Governance
Über uns
Konzernlagebericht
Konzernjahresabschluss
>> Konzernanhang

Die sonstigen Rückstellungen beinhalten u. a. Kosten für die Fiskalvertretung und erwartete Strafgebühren. Die sonstigen Rückstellungen und Steuerrückstellungen haben eine Laufzeit von weniger als einem Jahr. Bei den langfristigen Rückstellungen liegt die Fälligkeit über einem Jahr.

Unter den langfristigen Rückstellungen werden die Kosten für die Erfüllung der gesetzlichen Aufbewahrungspflicht für Geschäftsunterlagen ausgewiesen. Der Abzinsungsprozentsatz beträgt 5,5 % (Vorjahr: 5,5 %).

(25) VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

	2007	2006
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.696	18.815
davon Verbindlichkeiten gegenüber nachstehenden Unternehmen und Personen	121	41
Summe Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.696	18.815

Sämtliche Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben eine Fälligkeit von bis zu einem Jahr.

(26) ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZU DEN FINANZINSTRUMENTEN

Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach Bewertungskategorien

	Bewertungskategorie nach IAS 39	Buchwert 31.12. 2006	Wertansatz Bilanz nach IAS 39	Fortgeführte Anschaffungskosten	Fair Value erfolgswirksam	Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value 31.12. 2006
in Tausend €							
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	34.661	34.661				34.661
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	7.544	7.544				7.544
Sonstige Forderungen	LaR	90	50			40	90
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte	HtM	1.000	1.000				1.000
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	18.815	18.815				18.815
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten, Derivate ohne Hedge-Beziehung (Held for Trading)	FLHFT	43			43		43

Davon kumuliert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:					
Loans and Receivables (LaR)		42.295	42.255	40	42.295
Held-to-Maturity Investments (HtM)		1.000	1.000		1.000
Financial Liabilities Measured at Mortised Cost (FLAC)		18.815	18.815		18.815
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)		43		43	43

	Bewertungs-kategorie nach IAS 39	Buch-wert 31.12. 2007	Wertansatz Bilanz nach IAS 39	Fortgeführte Anschaf-fungskosten	Fair Value erfolgs-wirksam	Wert-ansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value 31.12. 2007
in Tausend €							
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	34.541	34.541				34.541
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	10.356	10.356				10.356
Sonstige Forderungen	LaR	76	76			0	76
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte	HtM	1.000	1.000				1.000
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	31.696	31.696				31.696
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten, Derivate ohne Hedge-Beziehung (Held for Trading)	FLHFT	47			47		47
Davon kumuliert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:							
Loans and Receivables (LaR)		44.972	44.972			0	44.972
Held-to-Maturity Investments (HtM)		1.000	1.000				1.000
Financial Liabilities Measured at Mortised Cost (FLAC)		31.696	31.696				31.696
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)		47			47		47

Das maximale Ausfallrisiko ist durch den in der Bilanz angesetzten Buchwert jedes finanziellen Vermögenswertes einschließlich der derivativen Finanzinstrumente ersichtlich. Da bei Derivaten die Vertragspartner renommierte Finanzinstitutionen sind, geht der Konzern davon aus, dass sie ihre Verpflichtungen erfüllen. Daher ist der Konzern der Auffassung, dass sich sein maximales Ausfallrisiko mit dem Betrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der Summe anderer kurzfristiger Vermögenswerte, abzüglich der zum Bilanzstichtag berücksichtigten Wertberichtigungen auf diese Vermögenswerte, deckt.

(27) SONSTIGE KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN

Es handelt sich im Wesentlichen um Guthaben von Kunden, Umsatzsteuer, Sozialversicherungsbeiträge und Lohn- und Kirchensteuer. Zudem wurden Verbindlichkeiten im Wege der bestmöglichen Schätzung abgegrenzt.

Des Weiteren enthält der Bilanzposten 47 Tsd. € Verbindlichkeiten aus Währungssicherungskontrakten (Devisentermingeschäften) (Vorjahr: 43 Tsd. €).

Sämtliche kurzfristige Verbindlichkeiten haben eine Fälligkeit von bis zu einem Jahr.

Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

in Tausend €	2007	2006
Umsatzsteuer	1.572	1.788
erhaltene Anzahlungen	1.798	1.286
Guthaben von Kunden	2.225	775
Sozialversicherungsbeiträge	8	3
Lohn- und Kirchensteuer	89	57
übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.061	406
Summe sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	6.753	4.316

Die übrigen Verbindlichkeiten enthalten verzinsliche Kontokorrentschulden bei Kreditinstituten in Höhe von 154 Tsd. € (Vorjahr 0 €).

(28) SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Geschäftstätigkeiten des Konzerns, die zu Umsatzerlösen und sonstigen Erträgen führen, vollziehen sich in den Geschäftsbereichen Großhandel und eCommerce. Infolgedessen ist Delticom ein Zwei-Segment-Unternehmen. Im Großhandel werden Reifen von Herstellern, u.a. auch unter eigener Marke, an Großhändler veräußert. Im eCommerce werden Reifen an Händler, Werkstätten und Endverbraucher in 88 Shops (Vorjahr: 78) in 28 europäischen Ländern sowie den USA, Kanada und Japan vertrieben. Weitere Geschäftsfelder, die separat berichtspflichtige Segmente darstellen könnten, liegen nicht vor. Umsätze zwischen den Segmenten fanden unverändert wie in den Vorjahren nicht statt.

Die interne Steuerung erfolgt anhand der Geschäftsbereichen Großhandel und eCommerce. Dem folgt auch die primäre Segmentberichterstattung.



PRIMÄRE SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die Segmentergebnisse für das Geschäftsjahr 2006 stellen sich wie folgt dar:

in Tausend €	eCommerce	Großhandel	nicht zugeordnet	Konzern
Umsatz	155.237	17.894	0	173.131
Sonstige betriebliche Erträge	584	78	321	983
Materialaufwand	-117.383	-15.820	0	-133.203
Rohertrag	38.439	2.151	321	40.911
Personalaufwand	-1.320	-399	-1.245	-2.965
Abschreibungen	-89	-62	-62	-213
davon auf Sachanlagen	-62	-61	-61	-185
davon auf immaterielle Vermögenswerte	-27	-1	-1	-29
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-23.729	-792	-2.996	-27.516
davon Forderungsverluste und Einzelwertberichtigungen	-821	-95	0	-915
Segmentergebnis	13.301	898	-3.983	10.217
Finanzergebnis				166
Steuern vom Einkommen und Ertrag				-4.103
Konzernjahresüberschuss				6.280

Die Segmentergebnisse für das Geschäftsjahr 2007 stellen sich wie folgt dar:

in Tausend €	eCommerce	Großhandel	nicht zugeordnet	Konzern
Umsatz	195.281	20.223	0	215.504
Sonstige betriebliche Erträge	913	42	746	1.701
Materialaufwand	-145.709	-17.848	0	-163.557
Rohertrag	50.484	2.417	746	53.648
Personalaufwand	-1.662	-432	-2.206	-4.300
Abschreibungen	-148	-72	-106	-326
davon auf Sachanlagen	-98	-68	-90	-257
davon auf immaterielle Vermögenswerte	-50	-4	-15	-69
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-32.666	-644	-3.438	-36.748
davon Forderungsverluste und Einzelwertberichtigungen	-984	-86	0	-1.070
Segmentergebnis	16.008	1.269	-5.003	12.274
Finanzergebnis				1.116
Steuern vom Einkommen und Ertrag				-5.042
Konzernjahresüberschuss				8.348

Das Segmentvermögen, die Segmentschulden und die Segmentinvestitionen stellen sich zum 31. Dezember 2006 wie folgt dar:

in Tausend €	eCommerce	Großhandel	nicht zugeordnet	Konzern
Segmentvermögenswerte				
Immaterielle Vermögensgegenstände, Sachanlagen und Finanzanlagen	604	149	1.149	1.902
sonstiges langfristiges Vermögen	90	0	0	90
langfristiges Vermögen gesamt	694	149	1.149	1.992
Vorräte	16.928	3.698	165	20.791
Forderungen aLuL	3.382	4.162	0	7.544
flüssige Mittel	1.993	2.070	30.598	34.661
übrige Vermögenswerte	1.077	0	2.146	3.223
kurzfristiges Vermögen gesamt	23.380	9.930	32.909	66.219
gesamtes Segmentvermögen	24.074	10.079	34.058	68.211
zzgl. latente Steuern				0
zzgl. Wertpapiere				0
Gesamtes Vermögen				68.211
Segmentschulden				
langfristige Segmentschulden	0	0	18	18
sonstige Rückstellungen	0	0	22	22
Verbindlichkeiten aLuL	16.455	1.574	786	18.815
übriges kurzfristiges Fremdkapital	3.044	89	1.183	4.316
kurzfristige Segmentschulden	19.499	1.663	1.991	23.153
gesamte Segmentschulden	19.499	1.663	2.009	23.171
zzgl. Latente Steuern und Steuerverbindlichkeiten				2.283
Gesamte Schulden				25.454
Segmentinvestitionen				
Immaterielle Vermögensgegenstände	16	3	3	22
Sachanlagen	93	93	93	279
Gesamte Investitionen	109	96	96	301



Das Segmentvermögen, die Segmentschulden und die Segmentinvestitionen stellen sich zum 31. Dezember 2007 wie folgt dar:

in Tausend €	eCommerce	Großhandel	nicht zugeordnet	Konzern
Segmentvermögenswerte				
Immaterielle Vermögensgegenstände, Sachanlagen und Finanzanlagen	2128	83	1.293	3.503
sonstiges langfristiges Vermögen	76	0	0	76
langfristiges Vermögen gesamt	2.204	83	1.293	3.579
Vorräte	35.581	0	0	35.581
Forderungen aLuL	4.401	5.955	0	10.356
flüssige Mittel	5.243	4.298	25.000	34.540
übrige Vermögenswerte	653	0	2.650	3.303
kurzfristiges Vermögen gesamt	45.878	10.252	27.650	83.781
Gesamtes Segmentvermögen	48.082	10.335	28.943	87.360
zzgl. latente Steuern				0
zzgl. Wertpapiere				0
Gesamtes Vermögen				87.360
Segmentschulden				
langfristige Segmentschulden	0	0	24	24
sonstige Rückstellungen	0	0	337	337
Verbindlichkeiten aLuL	28.450	3.049	196	31.696
übriges kurzfristiges Fremdkapital	5.522	39	1.191	6.753
kurzfristige Segmentschulden	33.972	3.089	1.725	38.786
Gesamte Segmentschulden	33.972	3.089	1.749	38.810
zzgl. Latente Steuern und Steuerverbindlichkeiten				2.208
Gesamte Schulden				41.018
Segmentinvestitionen				
Immaterielle Vermögensgegenstände	645	0	134	779
Sachanlagen	937	0	210	1.148
Gesamte Investitionen	1.583	0	344	1.926

Vorwort Vorstand
Bericht des Aufsichtsrats
Die Delticom-Aktie
Corporate Governance
Über uns
Konzernlagebericht
Konzernjahresabschluss
>> Konzernanhang

SEKUNDÄRE SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die zwei Geschäftsbereiche der Delticom sind in drei geographischen Hauptgebieten tätig. Im Inland werden sowohl das Großhandels- als auch das eCommerce-Segment bedient. Die Konzerngesellschaften in Großbritannien, Rumänien und den USA bedienen mit ihren Produkten und Dienstleistungen ausschließlich das eCommerce-Segment.

Im Folgenden werden die Umsatzerlöse der Delticom den geographischen Gebieten zugeordnet, in denen der Kunde niedergelassen ist:

Umsatzerlöse

in Tausend €	2007	2006
Deutschland	87.103	84.332
übrige Länder der EU	101.796	67.598
USA und sonstige	26.605	21.201
Summe	215.504	173.131

Die folgenden Tabellen zeigen die Buchwerte des Segmentvermögens und die Zugänge zu den Sachanlagen und den immateriellen Vermögenswerten nach den geographischen Regionen, in denen die Vermögenswerte angesiedelt sind.

Vermögen und Zugänge

in Tausend €	Buchwert des Segmentvermögens		Zugänge zu den Sachanlagen und zu den immateriellen Vermögenswerten	
	2007	2006	2007	2006
Deutschland	86.246	67.321	1.926	301
Großbritannien	947	825	0	0
Rumänien	165	65	0	0
USA	1	0	0	0
Summe	87.360	68.211	1.926	301

(29) SONSTIGE ANGABEN

EVENTUALSCHULDEN UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Eventualschulden aus der Begebung oder Übertragung von Schecks und Wechseln und aus der Hingabe von Bürgschaften, Garantien oder sonstiger Sicherheiten für Dritte bestanden nicht.



Wesentliche finanzielle Verpflichtungen bestehen aus:

Wesentliche finanzielle Verpflichtungen

in Tausend €	2007	2006
Bestellobligo für Waren	3.547	2.286
Finanzielle Verpflichtungen	8.688	2.666
Gesamt	12.235	4.952

Delticom mietet Büroräume und Parkplätze in der Brühlstraße 11 in Hannover sowie Lagerhallen für Handelsware an zwei Standorten. Es liegen Mietverträge zugrunde, welche die Definition von Operating Leasingverhältnissen gemäß IAS 17.3 erfüllen. Der Vertrag über die Büroräume in der Brühlstr. 11 läuft bis zum 31. Dezember 2012. Die Verträge für die Lagerhallen laufen bis zum 31. August 2010 und 31. Dezember 2015.

Des Weiteren bestehen Leasingverhältnisse für zwei Pkw im Rahmen eines Operating-Leasing. Die Pkw-Leasingverhältnisse enden im Juni 2008 und im Juli 2009 nach jeweils 24-monatiger Laufzeit.

Die zukünftigen kumulierten Mindestleasingzahlungen aus den hier genannten Operating-Leasingverhältnissen betragen:

in Tausend €	2007	2006
Bis zu einem Jahr	1.416	284
2 Jahre bis zu 5 Jahre	4.043	279
mehr als 5 Jahre	1.161	0
Gesamt	6.620	563

BILANZIERUNG VON DERIVATIVEN FINANZINSTRUMENTEN

Derivative Finanzinstrumente werden bei der Delticom nur zu betriebswirtschaftlichen Sicherungszwecken eingesetzt. Im Konzernabschluss werden ausschließlich Devisentermingeschäfte ausgewiesen.

Die Derivate erfüllen nicht die Voraussetzungen für die Bilanzierung als Sicherungsgeschäft gemäß IAS 39.142. Alle Derivate sind in der Bilanz zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Die Bewertung erfolgt durch Kreditinstitute unter Berücksichtigung von aktuellen EZB-Referenzkursen und Terminauf- bzw. abschlägen. Die Änderungen der Zeitwerte der Derivate werden in Höhe von 4 Tsd. € (Vorjahr: 35 Tsd. €) in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die Restlaufzeiten der Devisentermingeschäfte lagen zum Bilanzstichtag sämtlich unter 7 Monaten (Vorjahr: 6 Monate).

WÄHRUNGSRISIKO

Delticom ist auf internationaler Ebene tätig, wodurch das Unternehmen Marktrisiken aufgrund von Änderungen der Wechselkurse ausgesetzt ist. Währungsrisiken entstehen hauptsächlich bei den Zahlungsmitteln sowie den Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Delticom verwendet derivative Finanzinstrumente zur Minderung dieser Risiken. Es werden Einkaufskontrakte in Fremdwährung (überwiegend USD) abgesichert, die entweder der eigenen Bevorratung dienen oder für die ein Verkaufsgeschäft in EUR existiert. Ferner werden im Bereich Großhandel bei Bedarf Verkaufskontrakte in Fremdwährung abgesichert, Einkaufs- und zugehörige Verkaufskontrakte in der gleichen Fremdwährung werden nicht abgesichert. Für Verkaufskontrakte in Fremdwährung im Bereich eCommerce werden keine Währungskurssicherungsgeschäfte getätigt.

Zur Darstellung von Marktrisiken verlangt IFRS 7 Sensitivitätsanalysen, welche Auswirkungen hypothetischer Änderungen von relevanten Risikovariablen auf das Ergebnis zeigen. Währungsrisiken im Sinne von IFRS 7 entstehen durch nicht in Euro lautende Vermögenswerte und Verbindlichkeiten.

Nachfolgende Tabelle zeigt die positiven und negativen Auswirkungen auf, wenn der Euro gegenüber den dargestellten Währungen um 10 % an Wert gewonnen (Gewinn) bzw. um 10 % an Wert verloren hätte (Verlust). Dabei wurden Bewegungen der Wechselkurse auf einer symmetrischen Basis berechnet.

Sensitivitätsanalyse für Währungen

Währung	1 GE FW = Euro (Kurs per 31.12.2007)	Gewinn in Tsd. €	Verlust in Tsd. €
CHF	0,6040	10	10
DKK	0,1341	15	15
GBP	1,3613	52	52
RON	0,2785	28	28
SEK	0,1060	18	18
USD	0,6795	115	115
Sonstige	n/a	11	11

LIQUIDITÄTSRISIKO

Das Liquiditätsrisiko, d.h. das Risiko, aufgrund einer mangelhaften Verfügbarkeit von Zahlungsmitteln bestehende oder zukünftige Zahlungsverpflichtungen nicht erfüllen zu können, wird im Delticom-Konzern zentral gemanagt. Zur Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit werden liquide Mittel bereitgehalten, um konzernweit sämtliche geplanten Zahlungsverpflichtungen zur jeweiligen Fälligkeit erfüllen zu können. Darüber hinaus wird eine Reserve für ungeplante Mindereingänge oder Mehrausgänge vorgehalten. Die Liquidität wird hauptsächlich in Form von Tages- und Termingeldanlagen vorgehalten. Darüber hinaus stehen Bankkreditlinien zur Verfügung.



Im Geschäftsbereich Großhandel liefert Delticom Reifen und Felgen an Handelsunternehmen mit höchst unterschiedlicher Bonität. In Bezug auf einige Kunden kann es temporär zu Risikokonzentrationen kommen, die eine Belastung der Ertrags- und Liquiditätslage des Konzerns darstellen können. Delticom hat deshalb Kreditversicherungen und mit einigen Kunden Kommissionsgeschäfte abgeschlossen, die die finanziellen Auswirkungen auf die Gesellschaft soweit begrenzen, dass eine existenzielle Bedrohung ausgeschlossen werden kann. Die Summe der kreditversicherten Bruttoforderungen betragen 4.138 Tsd. € (Vorjahr: 2.746 Tsd. €).

BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Es bestanden 2007 Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen, die sich wie folgt darstellen:

Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

nahestehende Personen	Funktion	Rechtsbeziehung
Rainer Binder	Vorstand	über die Binder GmbH
Philip von Grolman, ab 09.08.2007	Vorstand	-
Andreas Prüfer	Vorstand	über die Prüfer GmbH
Frank Schuhardt, ab 09.08.2007	Vorstand	-
Peter Stappen	AR-Vorsitzender	-
Bernhard Schmid, bis 15.11.2007	AR stellv. Vorsitzender	-
Michael Thöne-Flöge, ab 16.11.2007	AR stellv. Vorsitzender	-
Alan Revie	AR	-

Verbundene Unternehmen	Rechtsbeziehung
Delticom Tyres Ltd.	100 %ige Tochter
Reifendirekt GmbH	100 %ige Tochter
NETIX S.R.L.	100 %ige Tochter
Delticom North America Inc.	100 %ige Tochter

Anteilseigner mit maßgeblichem Einfluss gemäß IAS 24 sind:

- Binder GmbH (Anzahl der Aktien 1.028.716, 26,07 % der Anteile)
- Prüfer GmbH (Anzahl der Aktien 1.034.216, 26,21 % der Anteile)

VERKAUF VON WAREN/DIENSTLEISTUNGEN

in Tausend €	2007	2006
an nahestehende Unternehmen und Personen	1.159	0

EINKAUF VON WAREN/DIENSTLEISTUNGEN/ANLAGEGÜTERN

in Tausend €	2007	2006
von nahestehenden Unternehmen und Personen	841	810

ORGANE DER GESELLSCHAFT

Organe der Gesellschaft sind die Hauptversammlung, der Aufsichtsrat und der Vorstand. Philip von Grolman und Frank Schuhardt wurden in der Aufsichtsratssitzung am 9. August 2007 mit sofortiger Wirkung in das Vorstandsamt berufen. Aufsichtsratsmitglied Bernhard Schmidt hat sein Amt zum 15. November 2007 niedergelegt. Per Beschluss vom Amtsgericht Hannover wurde Herr Michael Thöne-Flöge per 16. November 2007 zum Aufsichtsratsmitglied bestellt. Der neu zusammengesetzte Aufsichtsrat hat Herrn Thöne-Flöge in seiner Sitzung am 20. November 2007 zum stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats der Gesellschaft gewählt.

Der Vorstand und der Aufsichtsrat setzen sich demgemäß wie folgt zusammen:

Vorstand

- Rainer Binder, Hannover: Vorstand Großhandel, Beschaffung und Pricing
- Philip von Grolman, Hannover, ab dem 9. August 2007: Vorstand Logistik
- Andreas Prüfer, Hannover: Vorstand Konsumentengeschäft, Unternehmensorganisation und EDV
- Frank Schuhardt, Düsseldorf, ab dem 9. August 2007: Vorstand Finanzen/Controlling, Rechnungswesen und Investor Relations

Die Bezüge des Vorstands setzen sich aus einer erfolgsunabhängigen, einer erfolgsabhängigen Komponente sowie einer Komponente mit langfristiger Anreizwirkung zusammen.



Bezüge des Vorstands

in Tausend €	erfolgsunabhängige Vergütung		erfolgsabhängige Vergütung		langfristige Anreizwirkung	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Rainer Binder	285	179	87	0	0	0
Philip von Grolman	49	0	6	0	0	0
Andreas Prüfer	285	179	87	0	0	0
Frank Schuhardt	51	0	0	0	102	0

Die für Frank Schuhardt unter den langfristigen Anreizwirkungen ausgewiesenen Bezüge von 102 Tsd. € umfassen den zum Stichtag mithilfe eines Binomialmodells ermittelten beizulegenden Gesamtzeitwert der 2007 gewährten Bezugsrechte.

Aufsichtsrat

Im Geschäftsjahr 2007 setzte sich der Aufsichtsrat wie folgt zusammen:

- Dipl.-Kfm. Peter Stappen
Aufsichtsratsvorsitzender ab dem 07. April 2006
Bankkaufmann, Hofheim/Taunus
- Dipl.-Kfm. Bernhard Schmid
Amt niedergelegt per 15. November 2007
Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender vom 7. April 2006 bis 15. November 2007
Investmentmanager, München
- Alan Revie
Aufsichtsratsmitglied, Unternehmer, Hamilton/Großbritannien
- Michael Thöne-Flöge,
Aufsichtsratsmitglied ab dem 16. November 2007
Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender ab dem 20. November 2007
Unternehmer, Peine/Schwicheldt

Im Geschäftsjahr 2007 belief sich die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder Dipl.-Kfm. Peter Stappen auf 15 Tsd. € (Vorjahr 15 Tsd. €), Michael Thöne-Flöge auf 1 Tsd. € (Vorjahr 0 €), Dipl.-Kfm. Bernhard Schmid auf 9 Tsd. € (Vorjahr 10 Tsd. €) und Alan Revie auf 5 Tsd. € (Vorjahr 5 Tsd. €).

DIVIDENDE

Die Hauptversammlung hat am 16. Mai 2007 beschlossen, aus dem Bilanzgewinn 2006 der Delticom AG eine Dividende in Höhe von 4.735.776,00 € (1,20 € pro Aktie, Vorjahr 1,10 € pro Aktie) auszuschütten und den Restbetrag von 546.253,23 € auf neue Rechnung vorzutragen.

VORSCHLAG DER ERGEBNISVERWENDUNG

Der Vorstand schlägt vor, vom Bilanzgewinn der Delticom AG in Höhe von 8.365.872,99 € einen Betrag von 7.892.960,00 € d.h. 2,00 € pro Aktie, auszuschütten und einen Betrag von 472.912,99 € auf neue Rechnung vorzutragen.

ANTEILSBESITZ

Name/Sitz/Land	Festkapital Anteil in %	
	2007	2006
Delticom Ltd., Oxford, Großbritannien	100	100
NETIX S.R.L., Timisoara, Rumänien	100	100
Reifendirekt GmbH, Hannover, Deutschland	100	100
Delticom North America Inc., Wilmington, Delaware, USA	100	–

HONORAR DES ABSCHLUSSPRÜFERS

In den Geschäftsjahren 2007 und 2006 wurden für den Abschlussprüfer PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft folgende Honorare erfasst:

in Tausend €	2007	2006
Abschlussprüfungen	103	112
Sonstige Bestätigungs- und Bewertungsleistungen	29	754
Steuerberatungsleistungen	22	7
Sonstige Leistungen	26	5
Gesamt	180	878

In den sonstigen Bestätigungs- und Bewertungsleistungen sind 2006 400 Tsd. € für das aus dem Börsengang resultierende Haftungsrisiko des Abschlussprüfers enthalten, die durch den Abschlussprüfer an einen Versicherer weitergeleitet wurden.



ENTSPRECHENSERKLÄRUNG ZUR ÜBERNAHME DER EMPFEHLUNGEN DER „REGIERUNGSKOMMISSION DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX“

Die nach § 161 des Aktiengesetzes vorgeschriebene Erklärung wurde vom Vorstand und Aufsichtsrat am 03. April 2007 abgegeben und den Aktionären auf unserer Internetseite www.delti.com zugänglich gemacht.

ANGABEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Konzernkapitalflussrechnung wurde gemäß IAS 7 erstellt. Mit ihrer Hilfe soll die Fähigkeit des Konzerns beurteilt werden, Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu erwirtschaften. Es findet eine Aufteilung der Zahlungsströme in Finanzmittelveränderungen aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitions- und Finanzierungstätigkeit statt. Die Darstellung der Zahlungsströme aus laufender Tätigkeit erfolgt dabei mittels der sogenannten indirekten Methode, bei der der Jahresüberschuss um nicht zahlungswirksame Vorgänge modifiziert wird. Der Finanzmittelbestand setzt sich zusammen aus Barmitteln und Guthaben bei Kreditinstituten.

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Hannover, 14. März 2008

(Der Vorstand)

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der Delticom AG, Hannover, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang einschließlich Segmentberichterstattung – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstandes der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstandes sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichtes. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hannover, den 17. März 2008

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Günter Benz ppa. Philip Friedel
Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüfer



Finanzkalender 2008

30.04.08	Veröffentlichung vorläufiger Umsatzzahlen für die ersten 3 Monate des Geschäftsjahres
06.05.08	Ordentliche Hauptversammlung 2008
14.05.08	3-Monatsbericht 2008
31.07.08	Veröffentlichung vorläufiger Umsatzzahlen für das erste Halbjahr
13.08.08	Halbjahresbericht 2008
31.10.08	Veröffentlichung vorläufiger Umsatzzahlen für die ersten 9 Monate des Geschäftsjahres
10.11.08 – 12.11.08	Eigenkapitalforum Frankfurt
12.11.08	9-Monatsbericht 2008

Impressum

Herausgeber

Delticom AG
Brühlstraße 11
30169 Hannover
Deutschland

Kontakt Investor Relations

Melanie Gereke
Brühlstraße 11
30169 Hannover
Telefon: +49-511-93634-8903
E-Mail: melanie.gereke@delti.com

Konzeption & Beratung

IR-One AG & Co., Hamburg
www.ir-1.com