

Testatsexemplar

Delticom AG
Hannover

Jahresabschluss zum 31. Dezember 2009
und Lagebericht für das Geschäftsjahr 2009

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Inhaltsverzeichnis	Seite
Lagebericht 2009.....	1
Jahresabschluss.....	1
1. Bilanz zum 31. Dezember 2009	2
2. Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2009 bis 31. Dezember 2009.....	5
3. Anhang 2009	7
Anlagenspiegel.....	1
Erklärung der gesetzlichen Vertreter.....	1
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	1

Lagebericht

Geschäftstätigkeit

Delticom wurde 1999 in Hannover gegründet. Seitdem konnte das Unternehmen Umsätze und Gewinne im In- und Ausland mit guten Wachstumsraten steigern und ist heute Europas führender Reifenhändler im Internet. Im Geschäftsbereich E-Commerce sind wir in 34 Ländern mit 101 Online-Shops tätig.

Geschäftsfelder

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft teilt sich in die Geschäftsbereiche E-Commerce und Großhandel.

E-Commerce

Der größte Teil des Umsatzes entfällt auf den Geschäftsbereich E-Commerce. Delticom verkauft Reifen über 101 Online-Shops an private und gewerbliche Endkunden. Der umsatzstärkste Online-Shop ist *ReifenDirekt* – im deutschsprachigen E-Commerce eine bekannte Marke.

Das Unternehmen ist weltweit in 34 Ländern tätig. Dazu gehören insbesondere die Länder der EU, aber auch andere europäische Staaten wie die Schweiz und Norwegen.

Delticom erlöst einen erheblichen Teil der Umsätze mit dem Verkauf eigener Lagerware. Durch den zeitlich versetzten Einkauf und die Lagerung von Reifen ist Delticom jederzeit lieferfähig und kann gute Margen erzielen. Im Geschäft mit fremder Ware verkauft das Unternehmen auch Produkte aus den Lagern von Herstellern und Großhändlern: Solche Reifen werden entweder direkt vom Lieferanten zum Kunden geliefert oder durch Paketdienste im Auftrag von Delticom zugestellt.

In den Online-Shops wird den Kunden die gesamte, über beide Vertriebswege lieferbare Produktpalette einheitlich präsentiert. Hotlines in der jeweiligen Landessprache und das weltweite Montagepartner-Netz gewährleisten eine hohe Servicequalität.

Großhandel

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

Produkte

Ersatzreifen

Delticom erzielt den wesentlichen Teil der Umsätze mit dem Verkauf von fabrikneuen Pkw-Ersatzreifen. Wir bieten in unseren Online-Shops eine beispiellos breite Produktpalette an: Mehr als 100 Reifenmarken und 25.000 Modelle, die in aller Regel innerhalb weniger Tage lieferbar sind, sowie Felgen und Komplettträder. Reifen für andere Fahrzeuge wie Motorräder, Lkw und Industriefahrzeuge runden das Produktangebot ab. Wir verkaufen nicht nur Reifen der Premiumhersteller, sondern haben auch eine große Zahl an preisgünstigen Qualitätsreifen im mittleren und niedrigen Preissegment im Angebot. Kunden können in den Shops rund um die Uhr zu jedem angebotenen Artikel Testergebnisse und Herstellerangaben abrufen und sich umfassend informieren, bevor sie eine Bestellung aufgeben.

Saisonale Sortimente

In Deutschland, aber auch in der Alpenregion und in Nordeuropa, prägt der jahreszeitlich bedingte Wetterwechsel den Geschäftsverlauf im Reifenhandel. Mit unseren saisonalen Sortimenten tragen wir dazu bei, dass unsere Kunden in allen Wetterlagen sicher auf Europas Straßen unterwegs sind.

innovative Produkte

In den letzten Jahren fragten unsere Kunden vermehrt Ultra-High-Performance-Reifen und innovative Produkte wie Run-Flat-Reifen nach. Auch das Interesse an ökologisch nachhaltigen Produkten nimmt zu. Daher können unsere Kunden bei uns auch Reifen kaufen, die helfen, den Kraftstoffverbrauch zu reduzieren.

Zubehör und Ersatz- und Verschleißteile

Durch das ergänzende Angebot von Zubehörartikeln, Motoröl, Schneeketten, Batterien und ausgesuchten Pkw-Ersatzteilen ist Delticom in der Lage, Cross-Selling-Potenziale auszuschöpfen und den Umsatz je Kunde zu erhöhen.

Marktumfeld

Markt für Ersatzreifen

Der Weltreifenmarkt ist zweigeteilt: zum einen in an Neufahrzeugen montierte Erstausrüstungsreifen, zum anderen in Ersatzreifen. Für Delticom ist der Ersatzmarkt relevant, der in etwa drei Viertel des Weltreifenmarktes ausmacht. Mehr als 60% aller verkauften Reifen sind Pkw-Reifen, rund 20% Lkw-Reifen. Der Rest sind Industrie- und Spezialreifen.

Ein Drittel der weltweiten Reifennachfrage entfällt auf Europa, ein weiteres Drittel auf Nordamerika und etwa 20% auf Asien. Die Nachfrage nach Ersatzreifen in Europa konzentriert sich im Wesentlichen auf fünf geographische Hauptmärkte: Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien

und Spanien. Aus dem mengenmäßigen Absatz ergibt sich – nach Gewichtung mit durchschnittlichen Reifenpreisen – für Delticom in Europa ein relevantes Marktvolumen von jährlich rund 10 Mrd. €.

Lieferkette

Auf die größten Reifenhersteller entfällt ein bedeutender Anteil des Weltreifenmarktes. Darüber hinaus hat sich eine Vielzahl mittelgroßer, ebenfalls meist global tätiger Hersteller etabliert. Ferner konnten in den letzten Jahren – wie in vielen anderen Produktgruppen auch – zunehmend Produzenten aus Schwellenländern auf dem Weltreifenmarkt Fuß fassen.

Großhändler übernehmen klassischerweise eine Lager- und Logistikfunktion in der Lieferkette, meist für mehrere Marken. Zusätzlich agieren Großhändler auf den Weltmärkten als "Broker" und gleichen so regionale Unterschiede und den zeitlichen Versatz zwischen Angebot und Nachfrage aus.

Der europäische Reifenhandel ist sehr fragmentiert. Hier stehen verschiedene Vertriebswege in direktem Wettbewerb zueinander: der Reifenfachhandel, Ketten der Reifenhersteller, unabhängige Werkstätten und Werkstattketten, Autohäuser der Kfz-Hersteller, Einzelhändler und seit einigen Jahren auch Online-Anbieter.

Reifenhandel im Internet

In der Vergangenheit war es für Reifenkäufer kaum möglich, sich einen Überblick über das gesamte Angebot zu verschaffen. Heutzutage informieren sie sich vermehrt im Internet und suchen dort nach kostengünstigen Alternativen. Dieser deutliche Trend zeigt sich praktisch in allen Altersgruppen.

Im Vergleich mit anderen Produktgruppen fällt der Anteil der im Internet verkauften Reifen allerdings noch vergleichsweise gering aus. Wir schätzen, dass 2009 europaweit weniger als 3% der Reifen online an Endverbraucher verkauft wurden. In Deutschland liegen mit dem "Reifenmonitor 2010" des Allgemeinen Deutschen Automobil-Clubs (ADAC) genauere Zahlen vor. Gemäß dieser Studie haben bereits 6,7% der Ende 2009 befragten Mitglieder ihre Reifen über das Internet gekauft (gegenüber 4,9% im Jahr 2008). Bei den Jüngeren zwischen 18 und 39 Jahren lag dieser Wert sogar bei 15,4% (Vorjahr 8,9%). Diese Entwicklung dürfte sich künftig weiter beschleunigen: 15,8% der Befragten gaben an, zukünftig Reifen über das Internet kaufen zu wollen. Bei der jüngeren und internetaffineren Zielgruppe fiel der Wert mit 29,6% noch deutlich höher aus.

Als Marktführer ist Delticom gut positioniert, um an dieser nachhaltigen Veränderung der Liefer- und Wertschöpfungskette zu partizipieren – und den Markt wesentlich mitzuprägen.

Wettbewerbsposition

Geringe Markteintrittsbarrieren

In Deutschland wie auch in anderen Ländern bieten einige Reifenhändler und Werkstattketten ihre Waren mittlerweile auch über das Internet an – ein zusätzlicher Vertriebskanal, der das stationäre Hauptgeschäft ergänzt. Aufgrund der grundsätzlich niedrigen Markteintrittsbarrieren konkurrieren im reinen Online-Handel meist kleinere, regional spezialisierte Unternehmen mit Delticom.

First-Mover

Als "First-Mover" haben wir in den zurückliegenden Jahren stabile Geschäftsbeziehungen zu Herstellern und Großhändlern in Europa aufbauen können. Derzeit ist Delticom, gemessen an den über das Internet erzielten Umsatzerlösen, deutlich größer als die Wettbewerber und in ganz Europa tätig. Dies ermöglicht uns, auf regionale Unterschiede in Angebot und Nachfrage schnell zu reagieren. Mit dem Mix von Lager- und Streckengeschäft können wir zudem Schwankungen in der Nachfrage gut ausgleichen.

Schlanke Wertschöpfungskette

Wir konzentrieren uns auf den Online-Handel und benötigen deshalb keine Vertriebsniederlassungen mit personalintensivem Vor-Ort-Service. Delticom verfügt über ein dichtes Netz von mehr als 20.600 Montagepartnern, die auf Wunsch des Kunden den fachgerechten Reifenwechsel übernehmen.

Weitgehend automatisierte Geschäftsprozesse bilden im Unternehmen eine schlanke, skalierbare Wertschöpfungskette. Die niedrige Kostenbasis verschafft uns den Spielraum, unseren Kunden ein breites Angebot zu attraktiven Preisen anzubieten. Da wir über erhebliche Liquidität verfügen, können wir auch außerhalb der Saison einkaufen und sind so jederzeit lieferfähig.

Wir erwarten, dass Delticom aufgrund der Skalenvorteile und des bestehenden Wettbewerbsvorsprungs auch in Zukunft zu den europaweit führenden Reifenhändlern im Internet gehören wird.

Wirtschaftliche und regulatorische Einflussfaktoren auf die Geschäftsentwicklung

Fahrzeugbestand, Fahrleistung, Ersatzzyklus

Der wesentliche Treiber unseres Geschäftserfolgs ist die zunehmende Bedeutung des Internets als Vertriebskanal. Delticom ist aber nicht völlig unabhängig von der zugrunde liegenden Mengenentwicklung des Reifenmarktes.

Auf den Straßen Europas fahren mehr als 218 Millionen Autos. Das Durchschnittsalter der Fahrzeuge liegt bei etwa 8 Jahren, wovon 70% jünger als 10 Jahre sind. Autos werden immer haltbarer, ihre Lebensdauer steigt. Die Folge: Trotz sinkender Neuzulassungszahlen wird der Fahrzeugbestand in den kommenden Jahren steigen.

Die jährliche durchschnittliche Fahrleistung eines Pkw und damit der an ihm montierten Reifen beträgt europaweit etwa 15.000 Kilometer. Aufgrund der in allen europäischen Ländern ähnlichen Straßenverhältnisse sind Reifen nach spätestens 60.000 km abgefahren. Entsprechend liegt der Ersatzzyklus bei etwa vier Jahren. Als Reaktion auf die hohen Kraftstoffpreise und die Unsicherheit über die wirtschaftliche Zukunft werden manche Autofahrer die Nutzung ihres Fahrzeugs einschränken oder auf ein kleineres Modell umsteigen. Marktkenner erwarten, dass die durchschnittliche jährliche Pkw-Fahrleistung weiter zurückgeht. Dementsprechend nutzen sich Reifen auch langsamer ab, und der Ersatzzyklus wird sich folglich verlängern.

Allgemein wird erwartet, dass sich das Absatzwachstum im Ersatzgeschäft sowohl in Europa als auch in den USA in Zukunft abflachen wird. Stärkere Zuwächse werden langfristig nur in Ländern Osteuropas und in Schwellenländern wie China und Indien erwartet, da dort die Fahrzeugdichte noch vergleichsweise gering ist.

Preis und Mix

Umsatz und Marge eines Reifenhändlers werden nicht nur durch die Entwicklung der mengenmäßigen Nachfrage, sondern auch durch die Preise im Einkauf und im Vertrieb beeinflusst.

Ein wesentlicher Einflussfaktor für die Preisbildung ist die Entwicklung der Rohstoffpreise, insbesondere von Öl und Rohkautschuk. Preisänderungen für Rohmaterialien kommen in der Regel vier bis sechs Monate später in den Kalkulationen der Produzenten zum Tragen.

Die Reifenhersteller haben ihre Produktion in den zurückliegenden Jahren erfolgreich flexibilisiert. Sie können ihre Kapazität heute im Prinzip gut auf die Nachfrage abstimmen. Trotzdem kommt es immer wieder zu Über- oder Unterbeständen in der Lieferkette, die die Preise zwischen Herstellern, Handel und Endkunden beeinflussen. Fehlen Absatztreiber wie vorteilhafte Wetterbedingungen, können die Margen zusätzlich unter Druck geraten.

Die Nachfrage verteilt sich je nach Region und wirtschaftlicher Lage der Autofahrer auf Premiummarken sowie preisgünstigere Zweit- und Drittmarken. Verschiebt sich dieser Mix, dann ändert sich der durchschnittliche Wert der verkauften Warenkörbe und damit Umsatz und Marge.

Wetterabhängige Nachfrage

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.

Im ersten Quartal werden weniger Reifen als in den anderen Quartalen verkauft, da die meisten Winterreifen mit dem ersten Schnee und damit bereits vor dem Jahreswechsel gekauft und montiert worden sind. Das zweite Quartal ist hingegen umsatzstark, da mit frühlinghaften Temperaturen im April und Mai Pkw-Fahrer ihre neuen Sommerreifen einkaufen. Der Absatz geht zwischen Sommer- und Winterreifengeschäft im dritten Quartal wieder etwas zurück. Das letzte Quartal ist dann in vielen Ländern Europas das umsatzstärkste, weil Nässe, Schnee und Glätte die Autofahrer zum Kauf neuer Reifen bewegen.

Da sich Sommer- und Winterreifengeschäft über einen längeren Zeitraum erstrecken, kann sich die Nachfrage durch einen früheren oder späteren Start der Saison zwischen den Quartalen verschieben. Zusätzlich kommt es aufgrund von Basiseffekten regelmäßig zu schwankenden Wachstumsraten, weil durch unterschiedliche Wetterbedingungen im Vorjahresvergleich die Umsätze höher oder niedriger ausfallen können. Solche Schwankungen sind jedoch nicht langfristiger Natur: Sie verweisen nicht auf strukturelle Änderungen, sondern ergeben sich zwangsläufig aus der wetterabhängigen Nachfrage.

Da Delticom europaweit tätig ist, kann das Unternehmen wetterbedingt schwächere Absätze in einzelnen Ländern häufig durch gutes Wachstum in anderen Regionen ausgleichen.

Regulatorische Einflüsse

Auch der Gesetzgeber nimmt mit seinen Regelungen Einfluss auf die Nachfrage. In Deutschland gilt beispielsweise eine situative Winterreifenpflicht: PKW-Halter müssen ihre Bereifung an die wetterabhängigen Straßenverhältnisse anpassen. Bei Verstoß drohen ein Bußgeld und der Verlust des Versicherungsschutzes. In Teilen Skandinaviens und in den alpinen Regionen ist sogar eine generelle Winterreifenpflicht für festgelegte Zeiträume die Regel.

Die von europäischen Regierungen seit Ende 2008 eingeführten "Abwrackprämien" sorgten im letzten Jahr für einen Anstieg der Pkw-Neuzulassungen. Insbesondere in Deutschland entwickelte sich dieses Konjunkturmaßnahme zu einem Erfolgsmodell. Gerade im Kleinwagensegment stiegen die Absatzzahlen überproportional an. Solche fiskalpolitischen Instrumente haben folglich auch einen komplexen Einfluss auf den Ersatzbedarf an Reifen.

Unternehmenssteuerung und Strategie

Wir konzentrieren uns auf unser Kerngeschäft: Pkw-Ersatzreifen für europäische Autofahrer. Die Produktpalette wird fortlaufend erweitert, die geographische Basis ausgedehnt. Das Unternehmen unterhält keine Niederlassungen, sondern verkauft nur online. Geliefert wird sowohl aus eigenen Lagern heraus als auch im Streckengeschäft aus den Lagern Dritter. Umsatz und EBIT sind gleichberechtigte Steuerungsgrößen, sie werden ergänzt durch Leistungskennzahlen aus der Wertschöpfungskette.

Unternehmensinternes Steuerungssystem

Finanzielle Ziele

Wir steuern das Gesamtunternehmen und die einzelnen Bereiche mit finanziellen und nicht-finanziellen Zielen. Wesentliche finanzielle Ziele:

- Umsatz und Umsatzwachstum der Gruppe werden entlang der Segmentierung nach E-Commerce und Großhandel erfasst. Der aktuelle Umsatz wird unterjährig mit kurz- und mittelfristigen Zielvorgaben abgeglichen.
- Bereichsleiter und Shopmanager steuern ihr Geschäft nach Absatz, Umsatz und den direkt zurechenbaren Kosten wie Transportkosten, Kosten der Lagerhaltung und Marketingkosten. Quartalsweise und jährliche Deckungsbeiträge sind Bestandteil der Zielvereinbarungen.
- Für Delticom als Ganzes ist das operative Vorsteuerergebnis (EBIT) die wesentliche Steuerungsgröße.

Nicht-finanzielle Ziele

Neben finanziellen Zielen nutzen Management und Mitarbeiter auch nicht-finanzielle Ziele für die Steuerung des Geschäfts:

- Aufgrund der hohen Bedeutung eigener Lagerbestände für Marge und Lieferfähigkeit werden die Zu- und Abgänge mit Warenflussrechnungen eng kontrolliert.
- In der Lager- und Transportlogistik verwenden wir Leistungskennzahlen wie Durchfluss, Lieferzeiten, Altersstrukturanalysen und Umschlagshäufigkeiten.
- 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.
- Wir vereinbaren mit unseren Logistik- und Outsourcingpartnern sogenannte "Service Level Agreements" (SLA), welche prozessspezifische Kennzahlen und Schwellenwerte definieren.

Finanzielle und nicht-finanzielle Kennzahlen werden unterschiedlich aggregiert, in Berichte aufbereitet und IT-gestützt verteilt. Das Reporting dient als Grundlage für Diskussionen zwischen Vorstand, Controlling und den einzelnen Abteilungen. Durch regelmäßige bereichsübergreifende Sitzungen wird ein stetiger Informationsaustausch im Unternehmen gewährleistet.

Wesentliche Kennzahlen sind auf der vorderen Umschlagsseite des Geschäftsberichts abgedruckt.

Strategie

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

Fokus

Wir legen den Schwerpunkt auf den Vertrieb von Ersatzreifen an private Endkunden in Europa. Andere Produkte, Regionen und Zielgruppen entwickeln wir organisch aus unserem Geschäft heraus. Die Gesellschaft hat außerdem seit dem Börsengang im Oktober 2006 grundsätzlich die finanziellen Mittel, um auch durch die Übernahme anderer Unternehmen zu wachsen. Sollten sich Opportunitäten ergeben, dann werden wir sie prüfen.

Nur online

Wir verkaufen ausschließlich im Internet, betreiben keine stationären Niederlassungen, operieren ohne großes Anlagevermögen und haben geringe Personalkosten. Unsere jeweiligen Zielgruppen sprechen wir mit kostengünstiger Online-Werbung an. Die Organisationsstruktur wird durch permanente Automatisierung und zusätzliches Outsourcing schlank gehalten.

Optimiertes Sourcing

Einen erheblichen Teil der Umsätze erzielen wir mit dem Verkauf eigener Lagerware, die vor der Saison in großen Stückzahlen eingekauft wird. Hierdurch erhalten wir gute Einkaufskonditionen und sind auch in saisonalen Spitzenzeiten lieferfähig. Das Streckengeschäft, in dem unsere Lieferanten die Kunden direkt beliefern, komplettiert unser Produktangebot und unterstützt das Working Capital Management. Jeder Lieferweg birgt Vorteile; wir werden sie daher auch weiterhin beide nutzen.

Verlässliche Partner

Wir legen Wert darauf, die guten Beziehungen zu unseren Partnern weiter zu verbessern. In den zurückliegenden Jahren haben wir stabile Geschäftsbeziehungen zu Herstellern und Großhändlern im In- und Ausland aufgebaut. Leistungsfähige, langjährige Transportpartner liefern die Reifen schnell und kostengünstig aus. Für die Montage der Reifen stellt Delticom seinen Kunden ein Netzwerk mit tausenden Montagepartnern zur Verfügung. Hotline und Teile der Auftragsbearbeitung sind in Operations-Centern ausgelagert.

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

Organisation

Mit 91 Mitarbeitern – am Standort Hannover – ist Delticom ein schlankes Unternehmen. Unterstützt werden wir durch unsere Partner in der Lager- und Transportlogistik. Manuelle Routineaufgaben sind an Operations-Center ausgelagert. Die weitgehend automatisierten Geschäftsprozesse bilden im Unternehmen eine skalierbare Wertschöpfungskette.

Rechtliche Unternehmensstruktur

Die Delticom AG ist zum 31. Dezember 2009 an den folgenden 100%-igen Tochtergesellschaften beteiligt:

- Reifendirekt GmbH, Hannover
- Pnebo Gesellschaft für Reifengroßhandel und Logistik mbH, Hannover
- Delticom Ltd., Oxford (Großbritannien)
- NETIX S.R.L., Timisoara (Rumänien)
- Delticom North America, Wilmington (Delaware, USA)

Vorstand und Aufsichtsrat

Als deutsche Aktiengesellschaft verfügt die Delticom mit ihrem Aufsichtsrat und ihrem Vorstand über ein duales Führungssystem. Ihr gemeinsames Ziel ist die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat bestellt, überwacht und berät den Vorstand und ist unmittelbar in Entscheidungen eingebunden, die von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen sind. Im Rahmen seiner Überwachungs- und Beratungsfunktion arbeitet der Aufsichtsrat auch außerhalb seiner Sitzungen eng mit dem Vorstand zusammen.

Vorstand

Der Vorstand richtet das Unternehmen strategisch aus, stimmt die Strategie mit dem Aufsichtsrat ab und sorgt für ihre Umsetzung. Er informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen relevanten Fragen der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements und der Einhaltung von Verhaltensmaßregeln, Gesetzen und Richtlinien (Compliance).

Die Mitglieder des Vorstands tragen gemeinschaftlich die Verantwortung für die Gesamtgeschäftsführung. Darüber hinaus haben sie über den Geschäftsverteilungsplan klar definierte und abgegrenzte Aufgabenbereiche, die sie in eigener Verantwortung leiten. Neben den regelmäßigen Vorstandssitzungen findet ein permanenter Informationsaustausch zwischen den Mitgliedern des Vorstandes statt.

Erklärung zur Unternehmensführung

Weitere Angaben über die Corporate Governance, die Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat, sowie über die Praxis der Unternehmensführung enthält die *Erklärung zur Unternehmensführung*, die auf der Website www.delti.com/Corporate_Governance zum Download zur Verfügung gestellt ist.

Gründzüge des Vergütungssystems

Für die Festlegung der Struktur des Vergütungssystems sowie der Vergütung 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 allen Mitgliedern des Vorstands nach Umsatz und operativem Ergebnis der Delticom AG. Dem Finanzvorstand Schuhardt wurde als variable Komponente mit langfristiger Anreizwirkung zusätzlich die Teilnahme an einem Aktienoptionsprogramm ermöglicht. Den Vorstandsmitgliedern wurden im Geschäftsjahr 2009 wie auch im Jahr zuvor keine Vorschüsse oder Kredite gewährt.

Die Mitglieder des Aufsichtsrat erhalten eine feste Vergütung ohne erfolgsabhängige Bestandteile.

Abhängigkeitsbericht (§ 312 Abs. 3 AktG)

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."

Mitarbeiter

91 Mitarbeiter

Am 31. Dezember 2009 waren 91 im Unternehmen beschäftigt (Vorjahr: 84). Im Laufe des Jahres haben wir schwerpunktmäßig in der Logistik neue Kolleginnen und Kollegen eingestellt. Die Verteilung der Ware auf die verschiedenen Lager und die Auslieferung der Artikel sind zentrale Geschäftsprozesse im Unternehmen. Mit der größeren Abteilungsstärke konnte die Logistikabteilung das herausfordernde Wintergeschäft des vergangenen Jahres stemmen und ist für weiteres Wachstum gerüstet. Auch in den IT-Bereichen bauen wir weiter Personal auf, um in dem sich schnell entwickelnden Umfeld innovationsfähig zu bleiben.

Aus- und Weiterbildung

Mit gezielten Aus- und Weiterbildungsprogrammen bietet Delticom seinen Mitarbeitern die Möglichkeit, sich persönlich und fachlich weiterzuentwickeln. Wo immer möglich wird das Gehalt durch Leistungsprämien ergänzt. Darüber hinaus bietet die Gesellschaft den Mitarbeitern eine betriebliche Altersversorgung an.

Wir bilden sowohl im kaufmännischen Bereich als auch in der IT junge Nachwuchskräfte aus. Im Geschäftsjahr 2009 haben 4 junge Menschen bei uns eine Ausbildung begonnen. Zum Jahresende 2009 waren insgesamt 9 Auszubildende beschäftigt (Vorjahr: 7).

Eigenverantwortung

Kreative und motivierte Kollegen sind Grundlage für den Unternehmenserfolg. Daher gewähren wir in der täglichen Arbeit Freiräume und übertragen Verantwortung. Alle Mitarbeiter sind angehalten, eingeführte Prozesse hinsichtlich Kosten, Qualität, Durchsatz und Skalierbarkeit laufend zu verbessern. Es liegt in der Verantwortung jedes Einzelnen, Prozesse und Systeme weiter zu entwickeln. Kurze Kommunikations- und Entscheidungswege fördern zudem eine effiziente und erfolgreiche Teamarbeit.

Vertrauen der Mitarbeiter in das Unternehmen und Loyalität untereinander sind wesentlich, um auch in schwierigen Situationen gut zusammen zu arbeiten. Nur so lässt sich das Human Capital für die Unternehmenszwecke gewinnbringend nutzen.

IT-Infrastruktur

Ein gutes Arbeiten erfordert gute Werkzeuge. Für Delticom als E-Commerce Unternehmen heißt dies: Highspeed-Internet, offene und dennoch sichere Browser und Email-Konten, auf leistungsfähigen Arbeitsplatzrechnern und ausgebauten Heimarbeitsplätzen. Die Netzwerkinfrastruktur schließt auch die ausgelagerten Operations-Center mit ein.

Wichtige Geschäftsprozesse

Einkauf	Wir haben in den zurückliegenden Jahren stabile Geschäftsbeziehungen zu Herstellern und Großhändlern aufgebaut (Supplier Capital). Der Einkauf prognostiziert regelmäßig den voraussichtlichen Absatz nach Reifenmarken und -typen, beschafft die Produkte und disponiert nach Lagern, Shops und Ländern. Zudem bestimmt der Einkauf entsprechend der Nachfrage auch die Verkaufspreise der aktuell verfügbaren Bestände.
Kundengewinnung	<p>Einen großen Teil unserer Neukunden machen wir auf unsere Shops mit Online-Marketing aufmerksam. Hierzu gehören Suchmaschinenmarketing und -optimierung, Affiliate-Marketing und Listung in Preissuchmaschinen. Weitere Maßnahmen sind regelmäßige Newsletter-Aktionen und Kooperationen mit Multiplikatoren wie dem Allgemeinen Deutschen Automobil Club (ADAC). Insgesamt haben wir im letzten Jahr 758 Tausend Neukunden (Vorjahr: 662 Tausend, +14,5%) gewinnen können.</p> <p>Viele Endverbraucher wissen noch nicht, dass man im Internet einfach, preiswert und sicher Reifen kaufen kann. Unsere PR-Abteilung hat daher die Aufgabe, Kunden zu informieren und auf die Online-Shops aufmerksam zu machen.</p>
Customer Capital	Seit Gründung des Unternehmens haben über 3,2 Millionen Kunden in unseren Online-Shops eingekauft (Vorjahr: 2,4 Millionen, Doppelzählungen können nicht ausgeschlossen werden). Die Kundenbasis ist wertvolles Customer Capital: Zum einen kommen zufriedene Kunden gerne wieder, zum anderen empfehlen sie uns auch an Freunde und Bekannte. Im letzten Geschäftsjahr haben 279 Tausend der Bestandskunden (Vorjahr: 207 Tausend, +35,0%) zum wiederholten Mal ihre Reifen bei Delticom gekauft – angesichts des langen Ersatzzyklus' im Reifengeschäft eine erfreuliche Zahl, die in den nächsten Jahren weiter steigen sollte.
Lagerlogistik	Delticom mietet mehrere Lagerhallen an, in denen eigene Ware gelagert wird. Die Arbeit in diesen Lagern übernehmen zuverlässige Dienstleister. Mit den Investitionen in Verpackungs- und Fördersysteme sowie in Software zur Steuerung von Warenfluss und -bestand haben wir über die Jahre erhebliches Process Capital aufgebaut.
Transportlogistik	Die in den Online-Shops verkauften Produkte werden von Paketdiensten zum Kunden transportiert. Unsere Dienstleister holen die Ware direkt von den Lagerstandorten ab. Wir überwachen die Einrollung und Ausrollung der Artikel sowie Retouren mit Software, die über automatische Schnittstellen an die Systeme der Partnerunternehmen angebunden ist.
Bestellprozess und Auftragsabwicklung	Bei Delticom werden die einzelnen Schritte der Geschäftsabwicklung überwiegend durch proprietäre Software angestoßen. Teile der Auftragsbearbeitung sowie die Beantwortung von Kundenanfragen sind in Operations-Centern ausgelagert.

Forschung und Entwicklung

Eigene Software	Wesentlich zum Unternehmenserfolg der vergangenen Jahre trugen die selbstentwickelten, hochspezifischen Softwarelösungen bei, mit denen die Bestell- und Lieferprozesse zu geringen Kosten weitestgehend automatisiert werden konnten. Die vorhandenen Lösungen werden laufend weiterentwickelt. Anregungen und Änderungswünsche aus den Abteilungen werden von einem abteilungsübergreifenden Lenkungsausschuss priorisiert und von der Entwicklungsabteilung entsprechend umgesetzt.
Testmärkte	Innovationen in den Shops (wie unterschiedliche Bestellwege, Zahlungsarten und Serviceangebote) werden zunächst in Testmärkten auf ihre Leistungsfähigkeit überprüft, bevor wir die Änderungen weltweit umsetzen. 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. Wir passen regelmäßig Angebot, Bestellprozesse und Kundenkommunikation an regionale Besonderheiten an.

Liquiditätsmanagement

Treasury-Abteilung	Bis auf Weiteres ist das Hauptziel unseres Liquiditätsmanagements, auch unterjährig jegliche verzinsliche Schulden zu vermeiden. Schuldenfrei zu sein ist nicht erst seit der Finanz- und Wirtschaftskrise ein Ausweis bilanzieller Qualität – einer der Eckpfeiler unserer Geschäftsbeziehungen zu großen Lieferanten. Wir können ein solches Ziel verfolgen, da das Geschäftsmodell ertragsstark und gleichzeitig wenig kapitalintensiv ist. Delticom verfügt seit dem Börsengang im Jahr 2006 über erhebliche finanzielle Mittel (Liquidität 31.12.06: 33,8 Mio. €), trotz der seit Jahren verfolgten Vollausschüttungspolitik.
	Die Saisonalität im Reifenhandel und das starke Wachstum der Gesellschaft führen unterjährig zu starken Schwankungen im Bestand liquider Mittel. Um auch in Zukunft möglichst unabhängig von

externen Kapitalgebern zu sein, haben wir das Liquiditätsmanagement mit einer Treasury-Abteilung organisatorisch verankert. Die Treasury-Abteilung bedient sich unter anderem folgender Instrumente der Liquiditätssteuerung:

- **Zahlungsabwicklung.** Delticom ist mit Online-Shops in 34 Ländern tätig. Dies führt zu einem kleinteiligen Zahlungsverkehr mit Partnerbanken im In- und Ausland. Wo immer möglich verwenden wir Cash Pooling, um Verbindlichkeiten aus Kontokorrent zu vermeiden.
- **Akkreditive.** Ein Teil der Einkäufe von Handelsware wird über Importakkreditive abgewickelt.
- **Hedging.** Handelsgeschäfte in Fremdwährungen werden zentral abgesichert. Der Hedge wird im Zeitablauf immer genauer an den voraussichtlichen Zahlungseingang oder -ausgang angepasst.
- **Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten.** Im Treasury werden die von Lieferanten eingeräumten Zahlungsziele überwacht. Es entscheidet ferner, ob und welche Verbindlichkeiten vorfristig abgelöst werden.
- **Geldanlage.** Wir prüfen laufend die Konditionen von Termingeld und anderen Anlageformen wie Staatsanleihen und Geldmarktfonds. Hierbei beschränken wir uns auf Emittenten hoher Bonität und verteilen die Gelder auf unterschiedliche Adressen, um das Ausfallrisiko zu minimieren.
- **Liquiditätsreserve.** Ein Teil der verfügbaren Liquidität wird als sogenannte "Liquiditätsreserve" geführt, einerseits als Risikovorsorge für außergewöhnliche Belastungen, andererseits um bei Akquisitionsmöglichkeiten schnell handeln zu können. Die Liquiditätsreserve beläuft sich mindestens auf den in der Bilanz als Wertpapiere des Umlaufvermögens ausgewiesenen Betrag. Je nach Marktlage beinhaltet sie auch Termingelder, die in der Bilanz den Zahlungsmitteln zugerechnet werden.
- **Kreditlinien.** Mit einigen unserer Bankpartner haben wir Barlinien vereinbart. Bestehende Avallinien können teilweise bei Bedarf in Barlinien umgewandelt werden.

Liquiditätsplanung

Grundlage der Liquiditätssteuerung ist die vom Vorstand jeweils zum Jahresende für das Folgejahr verabschiedete Jahresplanung. Sie bildet den Rahmen für rollierende mittelfristige Planungen von Ein- und Auszahlungen. Die Liquiditätsplanung wird durch einen Katalog von Maßnahmen ergänzt, die bei Erreichen von Melde- und Sicherheitsbeständen ergriffen werden.

Im Laufe des letzten Jahres wurden Ein- und Auszahlungen zunehmend automatisiert erfasst, um noch detaillierter planen zu können. Vor diesem Hintergrund haben wir damit begonnen, unsere Sicherheitsbestände an Liquidität schrittweise mit dem langsamen Ausklingen der Finanzmarkt- und Kreditkrise zu reduzieren.

Rahmenbedingungen 2009

Für die Weltwirtschaft markierte 2009 einerseits den Tiefpunkt der Rezession, andererseits aber auch den Beginn einer vorsichtigen Erholung. Wenngleich sich der Reifenmarkt zunächst der Krise nicht entziehen konnte, sorgten starke und nachhaltige Schneefälle in ganz Europa zum Jahresende hin für ein gutes Winterreifengeschäft.

Gesamtwirtschaftliche Entwicklungen

Talsole 2009 durchschritten

Die Weltwirtschaft hat sich schneller als erwartet vom tiefen Einbruch im Winterhalbjahr 2008/2009 erholt. Zunächst erwies sich der private Konsum als Stütze für die Konjunktur, was in Frankreich, Italien und insbesondere Deutschland – neben den staatlich aufgelegten Konjunkturprogrammen – vor allem auf die Abwrackprämien beim Neuwagenkauf zurückzuführen war. In der zweiten Jahreshälfte fand die Eurozone dann mit der weltweit steigenden Exportnachfrage den Weg aus der Rezession.

Nur geringer Rückgang der Beschäftigung

Zwar hat die Wirtschaftskrise ihre Spuren auch auf dem Arbeitsmarkt hinterlassen. Die Befürchtungen, dass es infolge des Konjunkturerinbruchs europaweit zu einem massiven Beschäftigungsverlust kommen wird, bewahrheiteten sich aber nicht. So machten Experten für Deutschland die relativ niedrige Arbeitslosigkeit als einen wesentlichen Grund dafür aus, dass die Stimmung unter den Verbrauchern bis weit in die zweite Jahreshälfte robust blieb. Selbst dort, wo Arbeitnehmer Einkommenseinbußen in Kauf nehmen mussten, entlastete die Haushalte der starke Preisverfall bei Öl und Nahrungsmitteln.

Einzelhandel vergleichsweise weniger hart getroffen

Obwohl von der Krise weitestgehend unberührt, wurden viele Bürger aufgrund der unsicheren Zukunftsaussichten vorsichtiger und sparten mehr. Letztlich war der europäische Einzelhandel im Vergleich zu anderen Branchen aber weniger stark von der Krise betroffen.

Entwicklung des Reifenmarktes

Stabile Preise
verhinderten
Schlimmeres

Für die europäische Reifenbranche war 2009 ein durchwachsendes Jahr. Nach zwei schlechten Jahren bevorratete sich der Reifenhandel nur zögerlich. Zwar blieb das Ersatzgeschäft in der ersten Jahreshälfte hinter den Erwartungen zurück, das Preisniveau war aber weitestgehend stabil.

Der Reifenhandel spürte die Abwrackprämien in Deutschland und anderswo zunächst als Belastung: Die Käufer von Neuwagen fielen im Sommergeschäft für die Nachfrage nach Ersatzreifen aus. Mit den massiven europaweiten Schneefällen im vierten Quartal drehte sich die Situation jedoch um: Viele Autofahrer, auch die neuer Pkw, mussten ihre Bereifung an die schwierigen Straßenverhältnisse anpassen.

Starke Wintersaison
mit mehreren
Höhepunkten

Dieser Effekt war in Deutschland besonders ausgeprägt. Wie das Schaubild unten zeigt, fiel im Osten zunächst der Schnee ungewöhnlich früh, was für eine erste Absatzspitze im Oktober sorgte. Nach einem verhältnismäßig milden November wurden die Straßenverhältnisse dann im Dezember erneut winterlicher, diesmal auch und gerade im Norden und Süden Deutschlands. Das Geschäft mit Winterreifen zog demzufolge zum Jahresende noch einmal kräftig an.

=

Geschäftsverlauf und Ertragslage

Das Geschäftsjahr 2009 ist für Delticom trotz belastender gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen sehr erfolgreich verlaufen. Maßgeblichen Anteil daran hatte das für uns als Reifenhändler außergewöhnlich vorteilhafte, schneereiche Winterwetter im Schlussquartal. Auf Gesamtjahressicht wurde der Umsatz um 19,6% auf 303,0 Mio. € und das EBIT um 77,7% auf 29,5 Mio. € gesteigert. Mit einer EBIT-Marge von 9,7% hat sich die Profitabilität erneut verbessert.

Umsatz

E-Commerce wächst,
Großhandel schrumpft
rezessionsbedingt

Der Umsatz im Geschäftsbereich E-Commerce legte im Vorjahresvergleich um 24,2% von 232,1 Mio. € auf 288,3 Mio. € zu. Im Geschäftsbereich Großhandel ging der Umsatz rezessionsbedingt um 31,3% zurück. Er betrug 14,7 Mio. €, nach einem Vorjahresumsatz von 21,4 Mio. €. Der Rückgang im Großhandel fiel größer aus als erwartet, folgt aber dem langjährigen Trend: Der Anteil des E-Commerce-Umsatzes am Gesamtumsatz nimmt kontinuierlich zu. Im Berichtszeitraum betrug er bereits 95,1%, im Vergleich zu 91,6% im entsprechenden Vorjahreszeitraum.

Delticom verzeichnete in nahezu allen 101 Online-Shops in 34 Ländern jeweils steigende Absatzzahlen und eine weitere Marktdurchdringung. Das Unternehmen erlöst einen Großteil der Umsätze in den Ländern der EU. Insgesamt wurden hier im Berichtszeitraum 253,7 Mio. € (+15,9%) erzielt. Außerhalb der EU ist die Gesellschaft in weiteren europäischen Ländern wie die Schweiz und Norwegen tätig. Auf die Nicht-EU-Länder entfiel ein Umsatz von 49,3 Mio. € (+42,7%).

Erste Jahreshälfte gutes
Wachstum trotz starker
Vorjahresbasis

Im ersten Quartal stieg der Umsatz um 18,0% von 41,6 Mio. € auf 49,1 Mio. €. Auch das zweite Quartal entwickelte sich mit einem Umsatz von 85,9 Mio. € positiv (Q2'08: 77,6 Mio. €). Dass das Wachstum im zweiten Quartal mit 10,7% geringer ausfiel als in den ersten drei Monaten, kann auf wetterbedingte Verschiebungen der Nachfrage, die starke Basis aus Q2'08 und auf die Umkehr des Ostereffektes im Geschäftsjahr 2009 zurückgeführt werden.

Q3: Großhandel bricht
ein, E-Commerce zieht
an

Im dritten Quartal konnte Delticom einen Umsatz von 60,4 Mio. € erzielen. Gegenüber dem Vorjahreswert von 52,3 Mio. € entspricht dies einem Wachstum von 15,4%. Trotz eines deutlichen Rückgangs im Großhandelsgeschäft (-56,2%, von 7,9 Mio. € auf 3,5 Mio. €) hat sich das dritte Quartal gut entwickelt. Treiber waren die E-Commerce-Umsätze, die um 28,1% auf 56,9 Mio. € deutlich zulegen konnten (Vorjahr: 44,4 Mio. €).

Q4: Rekordumsatz im
E-Commerce

Der Absatz im vierten Quartal war durch das für den Reifenhandel sehr vorteilhafte Wetter geprägt. In der Wintersaison 2009/2010 schneite es in vielen Ländern Europas sehr früh, was zu einer ersten Absatzspitze bereits im Oktober führte. Abweichend vom langjährigen Mittel kam es im Verlauf des Dezembers nochmals zu auskömmlichen Schneefällen, auch in wärmeren und schneeärmeren Regionen. In Deutschland stütze die Abwrackprämie den Reifenabsatz zusätzlich. Auch andere Länder wie Frankreich und Italien konnten von ähnlichen staatlichen Maßnahmen profitieren. Der hohen Nachfrage stand in einigen Regionen ein knappes Angebot gegenüber, insbesondere in kleineren Reifendimensionen. Wie auch in den Quartalen zuvor blieben daher die Abverkaufspreise stabil. Die positiven Mengen- und Preiseffekte führten im Schlussquartal zu einem Umsatz von 107,7 Mio. € – eine Steigerung um 31,4% gegenüber dem Vorjahreswert von 81,9 Mio. €.

Prognose deutlich
übertroffen

Ursprünglich hatten wir für 2009 ein Umsatzwachstum von 10% prognostiziert. Noch im Umfeld der Neunmonatsberichterstattung im November sahen wir aufgrund der starken Basis aus Q4'08 trotz gut

angelaufenem Wintergeschäft keine Veranlassung, unsere Umsatzschätzungen für das Gesamtjahr zu revidieren. Bis Anfang Dezember mussten wir vielmehr davon ausgehen, dass sich in den großen Absatzregionen aufgrund der schwierigen gesamtwirtschaftlichen Situation das Konsumentenvertrauen letztlich doch abschwächen würde. Erst mit dem überraschend schneereichen Dezember übertraf dann der Gesamtjahresumsatz deutlich unsere Prognose.

Wesentliche Aufwandspositionen

Materialaufwand	Die größte Aufwandsposition ist der Materialaufwand. Hier werden die Einstandspreise für die verkauften Reifen erfasst. Der Anstieg um 15,3% von 191,3 Mio. € auf 220,5 Mio. € (72,8% vom Umsatz) ist im Wesentlichen auf den erhöhten Umsatz zurückzuführen. So erhöhte sich der Materialaufwand im Bereich E-Commerce um 20,7% von 172,2 Mio. € auf 207,8 Mio. € oder 72,1% vom Segmentumsatz (Vorjahr: 74,2%). Im Bereich Großhandel fiel der Materialaufwand im Berichtszeitraum um –33,7% auf 12,6 Mio. € (Vorjahr: 19,1 Mio. €), was einer Materialaufwandsquote von 85,8% vom Großhandelsumsatz entspricht (Vorjahr: 89,0%).
Personalaufwand	Einer der wesentlichen Faktoren für die erfolgreiche Entwicklung der Delticom besteht darin, dass Prozesse weitgehend automatisiert sind; nur ein im Zeitablauf immer geringer werdender Anteil an den Geschäftsvorfällen bedarf einer manuellen Nachbearbeitung. Aufgrund der effizienten betrieblichen Abläufe konnte die Anzahl der Mitarbeiter 2009 trotz des gestiegenen Transaktionsvolumens weiterhin niedrig gehalten werden: Zum Stichtag 31. Dezember 2009 beschäftigte das Unternehmen 91 Mitarbeiter (31. Dezember 2008: 84). Die Personalaufwandsquote (Verhältnis von Personalaufwand zu Umsatzerlösen) von 1,8% hat sich im Berichtszeitraum gegenüber dem Vorjahr kaum verändert (2008: 1,9%).
Abschreibungen	Wir überprüfen unsere Bestände an Handelswaren routinemäßig auf Überalterung. Ältere Reifen bieten wir – entsprechend gekennzeichnet – in den Online-Shops mit einem Preisabschlag an oder verkaufen sie im Großhandel. Delticom musste in den vergangenen Jahren keine Handelsware wegen Überalterung abschreiben. Aufgrund physischer Warenvernichtung haben wir Abschreibungen auf das Umlaufvermögen in Höhe von 0,3 Mio. € (Vorjahr: 0,0 Mio. €) vorgenommen. Bedingt durch die niedrige Kapitalintensität des Geschäfts waren die planmäßigen Abschreibungen auf das Anlagevermögen mit 1,1 Mio. € relativ gering (Vorjahr: 0,5 Mio. €).
Sonstige betriebliche Aufwendungen	Insgesamt sind im abgelaufenen Geschäftsjahr die sonstigen betrieblichen Aufwendungen im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum von 45,5 Mio. € um 6,1 Mio. € oder 13,5% auf 51,7 Mio. € gestiegen.
Transportkosten	Innerhalb der sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind die Transportkosten die größte Einzelposition. Delticom lässt die verkauften Reifen von den Lagerstandorten abholen und zu den Kunden oder Montagepartnern liefern. Mit dem höheren Geschäftsvolumen erhöhten sich im Berichtszeitraum daher auch die Transportkosten von 19,9 Mio. € um 23,9% auf 24,6 Mio. €. Der Anteil der Transportkosten am Umsatz hat sich von 7,8% auf 8,1% vergrößert, weil der Auslandsanteil des Geschäfts 2009 höher war als 2008. Da die Transportkosten pro Reifen im E-Commerce regelmäßig höher sind als im Großhandel, haben die Transportkosten auch durch das zunehmende Gewicht des Segments E-Commerce relativ zugenommen. Kostendämpfend wirkten Skaleneffekte aus der zentralisierten Lagerinfrastruktur.
Kosten der Lagerhaltung	Die direkten Kosten der Lagerhaltung stiegen von 2,4 Mio. € um 13,4% auf 2,8 Mio. €. Obwohl 2009 relativ mehr Ware aus eigenen Lagern als im Streckengeschäft ausgeliefert wurde, blieb die Quote der Lagerhaltungskosten zum Umsatz unverändert bei 0,9%. Mit der Ausweitung der Lagerkapazität erhöhten sich der Mietaufwand und die Betriebskosten von 1,5 Mio. € im Vorjahr um 50,2% auf 2,2 Mio. €.
Marketing	Der Marketingaufwand betrug 6,4 Mio. € (nach 5,6 Mio. € für 2008). Dies entspricht einer Quote von 2,1% vom Umsatz, nach 2,2% im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Der Anstieg fiel geringer aus als das Umsatzwachstum. Einer der Gründe hierfür war sicherlich der schneereiche Winter, der sicherheitsbewussten Autofahrern auch ohne viel Werbung die Bedeutung einer adäquaten Bereifung vor Augen führte. Kostendämpfend wirkte zudem, dass sich in den vergangenen Jahren die Anzahl der Bestandskunden kontinuierlich erhöht hat. Empfehlen uns diese Kunden weiter, müssen potentielle Neukunden nur mit geringerem Aufwand beworben werden.
Operations-Center	Die Hotlines der Online-Shops und ausgewählte Teile der Kunden- und Lieferantenprozesse sind an externe Dienstleister ausgelagert. Der entsprechende Aufwand ging im Berichtszeitraum absolut von 3,8 Mio. € um –5,4% auf 3,6 Mio. € zurück. Einige der Outsourcing-Partner haben Standorte in Osteuropa. Diese Länder waren 2009 von der Rezession besonders stark betroffen, so dass sich das Lohnkostenniveau kaum erhöht hat. Die Kosten verringerten sich auch dadurch, dass vormals manuell abgewickelte Prozesse automatisiert werden konnten.
Forderungsausfälle	Im Vorjahresvergleich verminderten sich die Forderungsausfälle von 1,8 Mio. € um 21,1% auf 1,5 Mio. €. Im Geschäft mit privaten Endkunden wurde 2009 die Betrugsprävention durch organisatorische und technische Mittel weiter verbessert. Dies hatte einen großen Anteil an der relativ

guten Entwicklung der Forderungsverluste. Auch im Großhandel konnte ein drastischer Anstieg der Forderungsverluste verhindert werden. Wenn das Großhandelsgeschäft 2009 überhaupt kreditversichert werden konnte, dann nur zu deutlich höheren Kosten. Wir haben den Umsatzrückgang bewusst in Kauf genommen, um das Risiko von Forderungsausfällen zu vermeiden. Zusätzlich unterliegt im Geschäft mit gewerblichen Endkunden die Kreditvergabe strikten Regeln, deren Einhaltung ein eigens geschaffener Bereich überwacht.

Währungsverluste

Aus der Beschaffung entstehen regelmäßig Fremdwährungspositionen, größtenteils in US-Dollar. Diese werden durch Forward-Geschäfte abgesichert. Währungsverluste weist Delticom innerhalb der sonstigen betrieblichen Aufwendungen aus. Sie betragen 2009 2,5 Mio. € (Vorjahr: 3,2 Mio. €). Den Verlusten stehen prinzipiell Währungsgewinne in gleicher Höhe gegenüber, wobei die Gewinne und Verluste aufgrund der Dauer der entsprechenden Grundgeschäfte allerdings teilweise in unterschiedlichen Jahren ausgewiesen werden. Der Saldo aus Währungsgewinnen und -verlusten betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr –0,6 Mio. €.

Ergebnisentwicklung

Keine wesentlichen sonstigen betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen 2009 um 4,8% auf 5,5 Mio. € (Vorjahr: 5,2 Mio. €). Währungsgewinne weist Delticom innerhalb der sonstigen betrieblichen Erträge aus. Sie betragen im Berichtszeitraum 1,8 Mio. € (Vorjahr: 2,5 Mio. €). Wie oben bereits ausgeführt, stehen Gewinnen und Verlusten gegenlaufende Positionen aus den Währungsabsicherungen gegenüber.

Eine weitere größere Einzelposition innerhalb der sonstigen betrieblichen Erträge waren Versicherungsentschädigungen in Höhe von 0,4 Mio. € (Vorjahr: 0,1 Mio. €).

Gute Preise, stabiler Mix

Das Preisniveau hat sich im Berichtszeitraum sowohl auf der Einkaufs- als auch auf der Verkaufsseite vorteilhaft entwickelt. Dank des gestiegenen Einkaufsvolumens profitierte Delticom von Skaleneffekten in der Beschaffung. Allgemein entwickelte sich die Reifennachfrage – nicht zuletzt aufgrund des fulminanten Winterreifengeschäfts – so gut, dass die Verkaufspreise kaum unter Druck kamen.

Anstieg von Rohertrag und Rohertragsmarge

Im Ergebnis stieg der Rohertrag im Berichtszeitraum gegenüber dem entsprechenden Vorjahreswert um 30,5% von 67,5 Mio. € auf 88,1 Mio. €. Die Rohertragsmarge (als Verhältnis von Rohertrag zu Umsatz) hat sich damit von 26,1% auf 28,5% verbessert.

In den beiden Geschäftsbereichen E-Commerce und Großhandel werden unterschiedliche Rohertragsmargen erzielt. Wie üblich war die Rohertragsmarge im E-Commerce mit 27,9% (FY'08: 25,8%) höher als im Großhandel (14,5%, FY'08: 11,6%). Da das Wachstum im Bereich E-Commerce deutlich höher ausfiel als im Großhandel, hat auch dieser Effekt zu einem Anstieg der Rohertragsmarge beigetragen.

EBIT und Profitabilität ungewöhnlich stark verbessert

Der Jahresüberschuss vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) verbesserte sich im Berichtszeitraum auf 29,5 Mio. € (FY'08: 16,6 Mio. €). Dies entspricht einer Umsatzrendite (EBIT-Marge) von 9,7% (FY'08: 6,5%). Bereits Mitte des Jahres hatten wir die Prognose für die EBIT-Marge von 6% auf 7% angehoben, um den durch die positiven Rahmenbedingungen verbesserten Geschäftsaussichten Rechnung zu tragen. Mit der im Geschäftsjahr erzielten EBIT-Marge haben wir unser ursprüngliches Profitabilitätsziel deutlich übertroffen.

Im vierten Quartal kamen eine Vielzahl positiver Effekte zusammen: wetterbedingter Absatzanstieg und unterstützende Konjunkturpakete; nachfragebedingt sehr stabile Preise und vorteilhafter Mix zum Höhepunkt der Saison. Delticom hat 2009 darüber hinaus planmäßig einen größeren Anteil am Gesamtumsatz mit eigener Lagerware erzielt als im Jahr zuvor. Hierdurch wurden wir in der Preissetzung flexibler, und die Nachfrage konnte auch in Spitzenzeiten zu guten Margen bedient werden. Im Rückblick war die im vierten Quartal erzielte EBIT-Marge von 14,0% außergewöhnlich hoch (Vorjahr: 9,4%). Zwar werden auch zukünftig die Vorteile unseres Geschäftsmodells mit vorteilhaftem Wetter und positiven gesetzlichen Regelungen zusammen wirken, jedoch werden sich diese Effekte nicht notwendigerweise immer so zu unseren Gunsten verstärken wie im letzten Jahr.

Finanzergebnis eingebrochen

Aufgrund stark gefallener Euro-Geldmarktzinsen brach das Finanzergebnis wie erwartet ein, es belief sich auf lediglich 0,2 Mio. € (FY'08: 1,0 Mio. €). Das Finanzergebnis fiel sogar noch geringer aus als ursprünglich erwartet, weil 2009 der Spielraum für vorfristige Zahlungen von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stärker ausgenutzt wurde als im Jahr zuvor.

Kontokorrentkredite mussten nur kurzfristig im Rahmen der Konsolidierung von Konten in Anspruch genommen werden. Der Finanzaufwand in Höhe von 30 Tsd. € (Vorjahr: 11 Tsd. €) zeigt daher hauptsächlich Provisionen und Gebühren, die aus dem Import/Export-Geschäft resultieren. Die Erträge aus Beteiligungen betreffen ausschließlich Erträge aufgrund eines Gewinnabführungsvertrages mit einer Tochtergesellschaft in Höhe von 121 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €). Die Abschreibungen auf Finanzanlagen in Höhe von 85 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €) betreffen die Abwertung des Beteiligungsansatzes einer Tochtergesellschaft.

Steuerquote niedriger als erwartet

Der Ertragsteueraufwand betrug 9,5 Mio. € (Vorjahr: 5,7 Mio. €). Die Steuerquote fiel durch

Berücksichtigung von periodenfremden Korrekturen mit 32,1% etwas geringer aus als erwartet (Vorjahr: 32,7%).

Jahresüberschuss und Dividende

Der Jahresüberschuss 2009 betrug 20,2 Mio. €, nach einem Vorjahreswert von 11,8 Mio. €. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie von 1,70 € (unverwässert, FY'08: 1,00 €), einem Plus von 70,6%.

Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung am 11. Mai 2010 eine gegenüber dem Vorjahr um 70,0% höhere Dividende von 1,70 € pro Aktie vorschlagen (Vorjahr: 1,00 €).

Gesamtaussage des Vorstands zur Ertragslage

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich die Ertragslage der Gesellschaft sehr gut entwickelt, trotz gesamtwirtschaftlich belastender Rahmenbedingungen. Der Umsatz konnte um 19,6% auf 303,0 Mio. € gesteigert werden. Das Segment E-Commerce legte sogar um 24,2% zu. Aufgrund starker Schneefälle und positiver Effekte aus "Abwrackprämien" konnten die Umsätze im vierten Quartal um 31,4% ausgeweitet werden.

Das Schlussquartal trug auch maßgeblich zu der deutlichen Verbesserung der Profitabilität bei. Vor dem Hintergrund einer stabilen Preisentwicklung und der Fixkostendegression im Zuge des Umsatzwachstums konnte im vierten Quartal eine EBIT-Marge von 14,0% erzielt werden. Auf Gesamtjahressicht verbesserte sich das EBIT von 16,6 Mio. € um 12,9 Mio. € oder 77,7%. Mit einer EBIT-Marge von 9,7% haben wir unser Ziel von 7% deutlich übertroffen.

Insgesamt betrug der Jahresüberschuss 20,2 Mio. € oder 1,70 € je Aktie – nach einem Vorjahresergebnis von 11,8 Mio. € eine Steigerung um 70,6%. Delticom konnte somit im vergangenen Jahr die mittlerweile seit 1999 andauernde Reihe von Umsatz- und Ertragssteigerungen weiter fortsetzen.

=

Finanz- und Vermögenslage

Delticom ist schuldenfrei und verfügt über eine solide Bilanz. Die Liquidität ist nach wie vor hoch, trotz Investitionen und Vorratsaufbau im neuen Großlager. Mit seinem wenig kapitalintensiven Geschäftsmodell ist das Unternehmen für zukünftiges Wachstum bilanziell gut aufgestellt.

Investitionen

Im Berichtszeitraum hat Delticom Investitionen in Höhe von insgesamt 4,2 Mio. € getätigt, 3,2 Mio. € oder 312,8% mehr als im Vorjahr.

Strategische Bedeutung des Lagergeschäfts

Delticom erlöst einen erheblichen Teil der Umsätze mit dem Verkauf eigener Lagerware. Eigene Warenbestände zu halten ist notwendig, um – wie beispielsweise im vierten Quartal 2009 – auch zum Höhepunkt einer Saison lieferfähig zu sein.

Um Skalen- und Lerneffekte in der Lagerlogistik ausnutzen zu können, haben wir auch 2009 in enger Abstimmung mit unseren Logistikdienstleistern einen erheblichen Betrag in den Ausbau der Informations-, Förder- und Verpackungstechnik in unseren Lagern investiert. Bei den für 2009 ausgewiesenen Investitionen in Höhe von 4,1 Mio. € handelt es sich daher hauptsächlich um solche Ausstattungsinvestitionen.

Die Investitionen straffen die Prozesse an den Lagerstandorten: Produkte können schneller und zu geringeren Kosten für den Versand vorbereitet werden. Ferner vereinfachen Investitionen in die Lagerinfrastruktur auch die Zusammenarbeit mit den für Delticom tätigen Transportdienstleistern. Dies zahlt sich insbesondere zu den saisonalen Höhepunkten des Reifenhandels aus. Durch die Lagerung von Reifen können wir darüber hinaus auch im Einkauf Skaleneffekte erzielen und flexibel Opportunitäten im In- und Ausland ausnutzen.

Investitionen in die Ausstattung des neuen Großlagers

Unsere Strategie ist es, mit steigendem Absatz die eigene Lagerkapazität zu erhöhen. Dabei wird die Kapazität nicht linear, sondern schrittweise ausgebaut, indem neue Hallen angemietet werden. Mit einem neuen Großlager wurde im letzten Jahr die Lagerfläche deutlich erweitert. Parallel dazu nahmen daher auch die Investitionen um 3,1 Mio. € oder 339,8% zu.

Immaterielle Vermögensgegenstände

Delticom investierte des Weiteren 0,2 Mio. € in immaterielle Vermögenswerte. Hierbei handelte es sich im Wesentlichen um Web-Domains von E-Commerce-Shops mit ergänzenden Sortimenten.

Wie in den Jahren zuvor wurde auch im abgelaufenen Geschäftsjahr der gesamte Umsatz organisch erzielt. Wir verfügen jedoch über genügend Finanzmittel, um auch größere Akquisitionen schultern zu können.

Abschreibungen von niedriger Basis stark

Im Zuge des schrittweisen Ausbaus der Lagerkapazität stiegen die planmäßigen Abschreibungen von

gestiegen 0,5 Mio. € in 2008 um 114,4% auf 1,1 Mio. € an. Auch wenn folglich die Investitionen im Berichtszeitraum überproportional wuchsen, so zeigen die wertmäßig geringen Abschreibungen, dass das Geschäft der Delticom nach wie vor wenig kapitalintensiv ist.

Bilanzstruktur

Die Bilanzsumme betrug zum 31. Dezember 2009 104,4 Mio. € (31. Dezember 2008: 94,2 Mio. €). Wir haben weder 2008 noch 2009 Gesellschaften akquiriert.

Wenig kapitalintensiv trotz höherer Lagerkapazität Auf der Aktivseite stieg das Anlagevermögen um 100,8% auf 6,9 Mio. €. Dabei entfiel im Zuge des Ausbaus der Lagerkapazität mit 4,9 Mio. € der überwiegende Teil auf Zugänge zu Sachanlagevermögen. Trotz des deutlichen Anstiegs macht das Sachanlagevermögen zum 31. Dezember 2009 lediglich 6,7% der Bilanzsumme aus (Vorjahr: 3,7%). Insgesamt erhöhte sich das langfristig gebundene Vermögen – ausgehend von der niedrigen Vorjahresbasis von 3,5 Mio. € – um 100,8% auf 6,9 Mio. €.

Vorräte planmäßig höher Die Vorräte waren auch 2009 wieder die größte Position im kurzfristig gebundenen Vermögen. Der Anstieg um 5,5 Mio. € oder 15,0% auf 42,0 Mio. € (Vorjahr: 36,6 Mio. €) fiel dabei trotz Erhöhung der Lagerkapazität geringer aus als das Umsatzwachstum (+19,6%), weil im vierten Quartal große Teile der Winterware abgesetzt werden konnten.

Forderungsbestand weiterhin auf geringem Niveau Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und gegen verbundene Unternehmen beliefen sich zum Jahresende auf 10,7 Mio. € und waren damit 21,9% höher als im Vorjahr (31.12.08: 8,8 Mio. €). Durch das gute Geschäft kurz vor Jahreswechsel wurden stichtagsbezogen im Vergleich zur Wintersaison 2008/2009 mehr Forderungen aufgebaut, die aber mittlerweile ausgeglichen sind.

Da sich innerhalb der sonstigen Vermögensgegenstände in Höhe von 5,5 Mio. € die Erstattungsansprüche aus Steuern um 131,7% von 1,7 Mio. € auf 3,8 Mio. € erhöhten, stieg die gesamte Position Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände vergleichsweise stark um 30,8% auf 16,2 Mio. € (Vorjahr: 12,4 Mio. €).

Hohe Liquidität Die flüssigen Mittel verzeichneten einen Zugang um 7,9 Mio. €, wohingegen die Wertpapiere des Umlaufvermögens (kurzfristig verfügbare Geldmarktfonds) um 10,5 Mio. € zurückgeführt wurden. Die "bilanzielle Liquidität" verringerte sich daher um den Saldo der beiden Positionen (-2,6 Mio. €) und betrug zum 31. Dezember 2009 39,0 Mio. € (Vorjahr: 41,5 Mio. €).

Der Anstieg des Umlaufvermögens fiel mit 7,4% geringer aus als das Umsatzwachstum. Der Anteil an der Bilanzsumme verminderte sich demzufolge leicht von 96,1% auf 93,1%.

Eigenkapital und Eigenkapitalquote gestiegen Auf der Passivseite erhöhte sich das Eigenkapital um 8,3 Mio. € oder 16,9% auf 57,5 Mio. € (Vorjahr: 49,2 Mio. €). Die Struktur der Passiva zeigt im Vergleich zum Vorjahr einen Anstieg der Eigenkapitalquote von 52,2% auf 55,1%.

Im Ergebnis ist Delticom langfristig nahezu vollständig mit Eigenkapital finanziert. Die Summe aus Anlage- und Vorratsvermögen in Höhe von 49,0 Mio. € war zum Stichtag 31. Dezember 2009 zu 85,2% durch langfristige Finanzierungsmittel gedeckt (Vorjahr: 81,4%).

Am 19. Juni 2009 erhielten Aktionäre im Rahmen eines "Aktiensplits" für je eine gehaltene Aktie zwei Gratisaktien (siehe Abschnitt *Die Delticom Aktie – Aktiensplit*). Um genügend neue Stückaktien zu schaffen, führte die Delticom AG eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln in Höhe von 7,9 Mio. € durch. Dem Unternehmen flossen hierbei keine neuen Mittel zu.

Leichter Anstieg der Rückstellungen und Verbindlichkeiten Die Rückstellungen und Verbindlichkeiten erhöhten sich um 1,9 Mio. € oder 4,2% auf 46,9 Mio. €, wobei die Rückstellungen um 1,2 Mio. € oder 32,8% auf 4,8 Mio. € gestiegen sind (Vorjahr: 3,6 Mio. €). Hierin enthalten sind ergebnisbedingt gestiegene Steuerrückstellungen in Höhe von 2,9 Mio. € (Vorjahr: 2,0 Mio. €).

Von den 42,1 Mio. € Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2009 entfielen 35,7 Mio. € oder 34,2% der Bilanzsumme auf Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Weiterhin entfielen 2,0 Mio. € auf erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen (Vorjahr: 1,7 Mio. €) und die in den sonstigen Verbindlichkeiten enthaltenen Guthaben von Kunden in Höhe von 1,3 Mio. € (Vorjahr: 1,2 Mio. €). Die beiden Positionen wurden – ähnlich den Forderungen – am 31. Dezember 2009 durch stichtagsbezogenen Zugänge aufgrund des starken Jahresendgeschäfts aufgebläht.

Gesamtaussage des Vorstands zur Finanz- und Vermögenslage

Breiter finanzieller Spielraum Die Finanz- und Vermögenslage der Delticom ist gesund. Die Liquidität ist mit 39,0 Mio. € (Vorjahr: 41,5 Mio. €) nach wie vor hoch, trotz Investitionen in die Infrastruktur des neuen Großlagers. Unsere bilanzielle Stärke hatte im letzten Jahr einen starken Einfluss auf das Working Capital Management: Wir konnten Lagerbestände für unser Geschäft aufbauen und Verbindlichkeiten zügig ablösen.

Solide Bilanz als Grundlage für weiteres Delticom ist wie in den Jahren zuvor schuldenfrei – gerade in der heutigen Zeit ein wichtiges Signal an unsere Partner. Die Eigenkapitalquote stieg von 52,2% auf 55,1%. Mit einem Anteil der langfristigen

Wachstum Vermögenswerte an der Bilanzsumme von 6,7% war die Kapitalintensität weiterhin gering. Mit seinem skalierbaren Geschäftsmodell ist das Unternehmen für zukünftiges Wachstum bilanziell gut aufgestellt.

Risikobericht

Als international tätiges Unternehmen ist Delticom Risiken unterschiedlichster Art ausgesetzt. Um diese rechtzeitig erkennen, bewerten und entsprechende Gegenmaßnahmen einleiten zu können, haben wir frühzeitig ein Risikomanagementsystem etabliert und hierzu eine unternehmensweite Richtlinie zur Risikofrüherkennung und zum Risikomanagement verabschiedet. Wir können gegenwärtig keine bestandsgefährdenden Einzelrisiken erkennen.

Definitionen

Risiko und Chance	<p>Als Risiken fassen wir Ereignisse auf, die es uns erschweren oder sogar unmöglich machen, unsere Geschäftsziele in einem festgelegten Betrachtungszeitraum zu erreichen. Die Ereignisse können sowohl unternehmensintern als auch extern begründet sein. Wesentliche Risikofelder sind Marktanteile, Umsatzerwartungen, Margen und das Ausmaß der Kundenzufriedenheit.</p> <p>Wir verfügen über kein eigenständiges Chancenmanagementsystem.</p>
Risikomanagement	<p>Im Risikomanagement formulieren und überwachen wir Maßnahmen, die geeignet sind,</p> <ul style="list-style-type: none"> • den möglichen Schaden zu verringern (z.B. Devisentermingeschäfte zur Kurssicherung und Versicherungen), • die Eintrittswahrscheinlichkeit zu reduzieren (z.B. durch Entscheidung für eine risikoärmere Handlungsalternative, Initiierung von Kontrollen), • Risiken zu vermeiden, oder • bewusst Risiken einzugehen. <p>Im Rahmen des Risikomanagements kann auch die Entscheidung getroffen werden, bewusst Risiken einzugehen. Wir tun dies, wenn die Chancen überwiegen und wir den möglichen Schaden im Ernstfall verkraften können.</p>
System zur Risikofrüherkennung	<p>Das System zur Risikofrüherkennung umfasst alle organisatorischen Abläufe, die dem eigentlichen Management der Risiken vorausgehen. Es hat die Aufgabe,</p> <ul style="list-style-type: none"> • wesentliche und die Existenz bedrohende Risiken frühzeitig zu erkennen, • diese Risiken zu analysieren und zu bewerten, • Verantwortlichkeiten für die Risikoüberwachung festzulegen und • Risiken an die richtigen Adressaten rechtzeitig zu kommunizieren. <p>Da Risikofrüherkennung und Risikomanagement Hand in Hand gehen, werden beide Begriffe im Folgenden unter "Risikomanagement" im weiteren Sinne zusammengefasst.</p>

Risikobewertung

Betrachtungszeitraum 24 Monate	Was als Risiko gilt und wie es zu bewerten ist, ergibt sich aus dem Abgleich mit den Geschäftszielen. Wir stellen regelmäßig Ziele im Rahmen der strategischen Planung (Zeitraum von 5 Jahren) und der Budgetplanung (laufendes und nächstes Jahr) auf. Für das Risikomanagement legen wir einheitlich einen Betrachtungszeitraum von 24 Monaten zugrunde.
Meldeschwellen	Als Berechnungsgrundlage für Meldeschwellen wird das Eigenkapital der Gesellschaft herangezogen. Unterschieden wurden zum 31.12.09 in existenzgefährdende (10 Mio. €), wesentliche (2,5 Mio. €) und geringe Risiken (0,2 Mio. €).
Bruttorisiko	In der Analyse verstehen wir Risiken zunächst immer als Bruttorisiken, also ohne Gegenmaßnahmen. Letztere werden dahingehend bewertet, wie wirksam sie das Risiko (Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe) vermeiden, verringern oder auf Dritte abwälzen können.
Nettorisiko	Die Nettorisiken ergeben sich dann aus dem Bruttorisikowert abzüglich der erwarteten Wirkung der spezifischen Gegenmaßnahmen. Die erwarteten Schadenshöhen werden aus den Brutto- und Nettorisiken abgeleitet, in dem diese mit Eintrittswahrscheinlichkeiten gewichtet und regelmäßig

priorisiert werden.

Organisation des Risikomanagements

Das Risikomanagement bei Delticom stützt sich auf drei Eckpfeiler: Risk Support Team, Risk Manager und Vorstand.

Risk Support Team	Die kleinsten organisatorischen Einheiten im Risikomanagement der Delticom sind die Funktionsbereiche und deren Untereinheiten. Die Leiter der Funktionsbereiche identifizieren und bewerten als "Risk Support Team" die jeweiligen Risiken. Sie schlagen Maßnahmenpläne vor und setzen diese um.
Risk Manager	Der im Bereich Projekt-Management angesiedelte Risk Manager verfügt über Methoden- und Richtlinienkompetenz. Er koordiniert die Berichterstattung über Risiken innerhalb der Delticom. Der Risk Manager ist direkt dem verantwortlichen Vorstandsmitglied unterstellt.
Vorstand	Zusammen mit dem Risk Manager stellt der Vorstand sicher, dass die Berichterstattung vollständig ist. 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.
Kommunikation und Berichterstattung	Für das regelmäßige Risikoreporting ist der Risk Manager zuständig. Zusätzlich sind alle Mitarbeiter angehalten, bei Bedarf Risiken im Rahmen der Adhoc-Berichterstattung auch direkt an den Vorstand zu berichten.
Software	Delticom verwendet zur Unterstützung des Risikomanagements eine Spezialsoftware, die alle gesetzlichen Anforderungen erfüllt.
Risikoinventur	Der Risk Manager führt eine jährliche Risikoinventur durch, die er unterjährig an geänderte Risikosituationen anpasst. Im Rahmen einer solchen Risikoinventur wird in allen Funktions- und Unternehmensbereichen festgestellt, ob neue Risiken gegenüber der kurz- und mittelfristigen Planung aufgetreten sind. Gleichzeitig wird überprüft, ob und wie verabschiedete Maßnahmen bereits bekannte Risiken erfolgreich eingegrenzt haben oder ob noch weiterer Handlungsbedarf besteht. Der Risk Manager wird hierbei durch das Risk Support Team unterstützt, um bereichsspezifische Entwicklungen in die Bewertung einfließen lassen zu können.

Wesentliche Einzelrisiken

Gesamtwirtschaftliche Risiken

Konsumenten kaufen in der Rezession vermehrt preisgünstige Produkte. Wir halten es für wahrscheinlich, dass die Arbeitslosigkeit im Verlauf der nächsten Monate ansteigt und den Konsum belastet.

Verbraucher achten angesichts der Bedrohung ihres Lebensstandards stärker auf die Preise. Diese Entwicklung kommt vor allem Discountern und damit auch E-Commerce-Unternehmen wie Delticom zu Gute. Viele Reifenkäufer werden bei Einkommenseinbußen in Folge des Wirtschaftsabschwungs jedoch nicht mehr nur den gleichen Reifen zu einem niedrigeren Preis kaufen wollen. Vielmehr könnte auch die Nachfrage nach Premiummarken sinken, wenn vermehrt preisgünstige Zweit- und Drittmarken nachgefragt werden. Dies würde sich zwar nicht notwendigerweise auf die von Delticom abgesetzte Menge an Reifen auswirken, allerdings würde in diesem Fall der durchschnittliche Wert der Warenkörbe geringer ausfallen.

Als Konsequenz könnte – bei unzureichendem Anstieg der abgesetzten Menge – der Umsatz zurückgehen, jedoch nicht notwendigerweise die Marge. Wir werden in den nächsten Monaten Mengen-, Preis- und Mixänderungen genau beobachten.

Die durchschnittliche Fahrleistung könnte in der Rezession zurückgehen. Verschlechtert sich die Einkommenssituation nachhaltig, werden Autofahrer die Nutzung ihres Fahrzeugs einschränken. Die Reifen nutzen sich in diesem Fall weniger ab, halten länger, und der Kauf von Ersatzreifen verschiebt sich folglich.

Einige Autobesitzer werden sogar trotz gefährlich geringer Profiltiefe den Kauf von Ersatzreifen zusätzlich hinauszögern. Umgekehrt werden unter derlei schlechten ökonomischen Rahmenbedingungen insbesondere weniger hochwertige Wirtschaftsgüter wie Autos gekauft. Dies wiederum kommt Delticom zu Gute, da der Bedarf an Ersatzreifen für die länger gefahrenen Gebrauchtfahrzeuge steigt.

Bei fortdauernder Nachfrageschwäche kann es zum Preisverfall kommen. Eine auf Dauer geringere Nachfrage kann das Preisniveau belasten. Eine solche Entwicklung ist nicht sehr wahrscheinlich, der Schaden für das Unternehmen kann aber beträchtlich sein. Generell streben wir stabile Margen an, auch wenn wir dadurch kurzfristig ein geringeres Umsatzwachstum in Kauf nehmen müssen. Delticom verfügt aber über ausreichend liquide Mittel, um auch einem fortgesetzten Preisverfall widerstehen zu können.

Branchenspezifische Risiken

Der Handel mit Ersatzreifen unterliegt saisonalen Schwankungen. Wetterbedingte Verschiebungseffekte zwischen den Quartalen und Basiseffekte im Vergleich zum Vorjahr sind unvermeidlich. Wir erwarten, dass die saisonalen Effekte mit der weiteren Internationalisierung schwächer werden, da in vielen Teilen Europas Winterreifen klimabedingt keine wesentliche Rolle spielen. Umsatzzwächere Zeiten können von Delticom für die weitere Verbesserung der Kostenstruktur und die Durchdringung weniger saisonabhängiger Geschäftsfelder genutzt werden.

Durch ungünstiges Wetter können bei Delticom Überbestände aufgebaut werden, die über das Saisonende hinaus bestehen. Delticom beschafft einen Teil der zuvor prognostizierten Absatzmengen vor der Saison und lagert die Reifen ein, um auch in Spitzenzeiten lieferfähig zu sein. Wir erzielen einen erheblichen Teil des Umsatzes mit eigener Lagerware. Bleibt der Umsatz aus, kann die Ware liegen bleiben, mit dem Risiko von Schwund und Überalterung.

Um das Risiko zu minimieren, werden die Bestände routinemäßig auf Überalterung geprüft. Ältere Reifen bieten wir – entsprechend gekennzeichnet – in den Online-Shops mit einem Preisabschlag an oder verkaufen sie im Großhandel. Auch aufgrund der langen Haltbarkeit von Reifen musste Delticom in den vergangenen Jahren keine Waren abschreiben. Liquiditätsrisiken bestehen nicht: Das Unternehmen ist durch ausreichende Finanzmittel auch bei hohen Lagerbeständen jederzeit zahlungsfähig.

Regionale oder globale Überbestände entlang der Lieferkette können das Preisniveau belasten. Hauptsächlich aufgrund der wetterbedingten Nachfrage kommt es immer wieder zu Überbeständen in der Lieferkette. Dies kann unter Umständen zu Preisverwerfungen am Markt führen. Da der Kauf von Ersatzreifen nicht beliebig hinausgezögert werden kann, bereinigt sich in der Folgesaison die Lieferkette meist von selbst. Wir berücksichtigen im Einkauf das europaweite Gesamtangebot und bewerten regelmäßig Alternativen der Lager- und Preispolitik.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Als global tätiges Unternehmen fakturiert und bezahlt Delticom Rechnungen auch in anderen Währungen als dem Euro. Hieraus ergeben sich Währungsrisiken. Delticom sichert sich dagegen durch den Einsatz geeigneter Finanzinstrumente ab, insbesondere durch Forward-Geschäfte. Interne Richtlinien definieren zulässige Sicherungsinstrumente. Die Hedge-Effektivität wird in der Treasury-Abteilung fortlaufend kontrolliert. Delticom arbeitet mit Bankpartnern zusammen, die über langjährige Erfahrung im Import/Export-Geschäft verfügen.

Durch einen starken Euro kann sich die Wettbewerbsposition in Ländern mit schwacher Währung verschlechtern. Delticom verkauft ihre Produkte auch an Endkunden außerhalb des Euro-Währungsraums. Hieraus entstehenden ökonomische Währungsrisiken, denen wir so weit wie möglich mit der Beschaffung von Reifen in Fremdwährung begegnen. Im Falle eines fortgesetzten Wertverlusts der Fremdwährung prüfen wir auch komplexe Sicherungsstrategien, sofern der entsprechende Markt strategisch bedeutend ist. Dies stellt einen natürlichen Hedge zum Geschäft mit Endkunden dar; das verbleibende Translationsrisiko wird akzeptiert.

Kunden geraten durch die Verschärfung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Zahlungsprobleme. Die Rezession hat spürbare Auswirkungen auf das Geschäft mit privaten und gewerblichen Endkunden: In schwierigen Zeiten verschlechtert sich die Zahlungsmoral. Im E-Commerce reagieren wir auf diese Situation mit einem verschärften Forderungsmanagement und kooperieren vermehrt mit Spezialfirmen in den Bereichen Risikoprüfung und Inkasso. Im Großhandel beschränken wir Ausfälle so weit wie möglich mit Kreditversicherungen.

Strategische Risiken

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. Wir sind der Überzeugung, dass die Einstiegsbarrieren für kleine Reifenhändler gering, für eine mit 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 uns eine hohe Beweglichkeit im Preis. Die zunehmende Internationalisierung der Delticom streut das Risiko, da Preise meist nicht gesamteuropäisch, sondern nur in einzelnen Ländern unter Druck geraten.

Fehleinschätzungen hinsichtlich künftiger Marktentwicklungen können zum Verlust an Marktanteilen führen. Im Reifenhandel besteht immer das Risiko, zukünftige Absatzmengen falsch einzuschätzen. Der Vertriebskanal E-Commerce wächst stark und gewinnt in Summe Marktanteile. Unterschätzen wir die Geschwindigkeit dieser Entwicklung, könnte unser Marktanteil relativ zu unseren Online-Wettbewerbern zurückgehen. Aufgrund der strategischen Ausrichtung werten wir Umsatz und Ertrag aber als gleichwertige Zielgrößen (siehe Abschnitt *Unternehmenssteuerung und Strategie – Unternehmensinternes Steuerungssystem*). Ein schnelles Mehr an Wachstum ist nur möglich, wenn auch die Prozesse schnell an das größere Geschäftsvolumen angepasst werden können.

Als international tätiges und gleichzeitig schlankes Unternehmen können wir nicht überall und jederzeit den Vorsprung vor unserer Konkurrenz ausbauen oder halten. Wir begrenzen die Verwässerung unserer Marktanteile, indem wir die Organisation und ihre Mitarbeiter, aber auch unsere Partner im In- und Ausland schrittweise weiter entwickeln.

Die Geschäftstätigkeit von Delticom ist davon abhängig, dass das Internet als Medium zum Kauf

von Reifen weiterhin Akzeptanz findet. Der Reifenfachhandel und die anderen Vertriebskanäle im weltweiten Reifengeschäft übernehmen in der Handelskette eine wichtige Funktion. Dies wird sich auch in Zukunft nicht ändern: Viele Autofahrer werden weiterhin ihre Reifen im Autohaus, in der Werkstatt oder beim Reifenfachhändler kaufen. Ähnlich wie in anderen Warengruppen auch hat der Absatz von Reifen über Online-Shops allerdings bereits eine wahrnehmbare Größe erreicht und wächst weiter.

Beschaffungs- und Einkaufsrisiken

Die für die Reifenherstellung relevanten Rohstoffpreise können sich ändern. Ein wesentlicher Einflussfaktor für die Preisbildung ist die Entwicklung der Rohstoffpreise, insbesondere von Öl und Rohkautschuk. Preisänderungen bei den Rohmaterialien kommen in der Regel vier bis sechs Monate später in den Kalkulationen der Reifenhersteller zum Tragen und werden dann auch nur teilweise an die nachgelagerten Handelspartner weitergegeben.

Lieferanten können in wirtschaftliche Schieflage geraten. Im weltweiten Einkauf minimieren wir mit Akkreditiven das unmittelbare Ausfallrisiko. Das Risiko ist mittelbar auch deshalb nur gering, weil wir als Händler ein breites Markenportfolio führen. Fällt ein Lieferant aus, können wir die Reifen von anderer Seite beschaffen.

Lieferanten können durch regulatorische Neuerungen gezwungen sein, ihre Preise zu erhöhen. Bestimmte Reifenkategorien können aus regulatorischen Gründen knapp werden. Beispielsweise hat sich aufgrund der Abwrackprämien die Nachfrage nach kleinen Reifen verstärkt. Delticom versucht als Händler so weit wie möglich, Preiserhöhungen an die Kunden weiterzugeben.

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. Die Mitarbeiter in den für die Kundenbetreuung zuständigen Operations-Center werden regelmäßig durch Fachpersonal der Delticom geschult. 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 hinsichtlich der Kundenfreundlichkeit.

Der Weggang von wertvollen Mitarbeitern kann den Geschäftserfolg beeinträchtigen. Delticom ist in nicht unerheblichem Maße abhängig von Schlüsselpersonen in allen Bereichen des Unternehmens. Als Marktführer haben wir Know-How aufgebaut, das zu Wettbewerbern abwandern kann. Wir berücksichtigen dieses Risiko in der Gestaltung der Arbeitsverträge und legen Wert auf leistungsabhängige Vergütungsbestandteile.

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 unseren Partnern. Der Ausfall dieser Systeme oder des Internets können die Geschäftstätigkeit von Delticom schwer beeinträchtigen. Bei Delticom sind daher alle wichtigen IT-Systeme, Servicedienstleister und Zulieferer redundant ausgelegt. Sollten Dienstleister oder Lieferanten IT-bedingt ausfallen, so kann immer mindestens ein weiterer die Aufgaben mit übernehmen. Wir können bei einem Ausfall unseres Rechenzentrums in kürzester Zeit auf ein Backup-Rechenzentrum ausweichen.

Ein Notfallhandbuch mit einem umfangreichen Katalog von Eskalationsmaßnahmen hilft uns, im Ernstfall schnell und strukturiert zu reagieren.

Die Rechenzentren sind gegen unbefugten Zugang gesichert und verfügen über die notwendigen Vorkehrungen für den Brandschutz. Der Zugriff auf Systeme über das Internet wird durch Firewalls und andere technische Maßnahmen abgesichert.

Delticom besitzt aus den IT-gestützten Geschäftsvorfällen sensible Informationen über Kunden, Partner und Lieferanten. Kunden ist der sorgfältige Umgang mit ihren persönlichen Informationen wichtig. In den Online-Shops klären wir unsere Kunden ausführlich über den Datenschutz auf. Wir gehen gewissenhaft mit diesen schutzwürdigen Daten um und berücksichtigen alle gesetzlichen Vorgaben. Strikte Regeln und technische Maßnahmen gewährleisten, dass Kundendaten nicht in fremde Hände kommen. Die IT-Sicherheit der Delticom wird von unabhängiger Seite regelmäßig geprüft. Da der Datenschutz ein zentrales Thema im E-Commerce ist, unterstützen wir auch Forschungseinrichtungen, die sich mit rechtlichen und technischen Fragestellungen der IT- und Softwaresicherheit beschäftigen.

Im Verhältnis zu unseren Lieferanten sind Konditionen der Beschaffung vertrauliche Informationen. Wir verlassen uns dabei nicht auf bloße Verfahrensanweisungen, sondern sichern die Bestandsführungs- und Pricing-Systeme mit technischen Zugangskontrollen ab.

Gesamtaussage zur Risikosituation

Delticom besitzt ein umfangreiches, gut integriertes und gut funktionierendes Risikofrüherkennungs- bzw. Risikomanagementsystem. Mögliche Risikopotentiale 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 können wir keine Einzelrisiken erkennen, die den Bestand des Unternehmens gefährden. Die Gesamtsumme der Risiken stellt keine Gefahr für den Fortbestand der Delticom dar.

Beschreibung der wesentlichen Merkmale des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems und Risikomanagementsystems in Hinsicht auf den Rechnungslegungsprozess (§289 Abs. 5 und §315 Abs. 2 Nr. 5 HGB)

In Ergänzung zu den oben bereits getroffenen Aussagen zum Risikomanagement können die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess wie folgt beschrieben werden:

Organisation	<p>Das rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem erstreckt sich auf die Abteilungen Controlling, Recht, Rechnungswesen und Treasury, deren Verantwortungsbereiche innerhalb des Kontrollsystems eindeutig zugeordnet sind.</p> <p>Das Kontrollsystem erfasst alle erforderlichen Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, um die Wirksamkeit, Wirtschaftlichkeit und Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung zu sichern und die maßgeblichen rechtlichen Vorschriften einzuhalten.</p>
Rolle des Vorstands und Aufsichtsrats	<p>Der Vorstand ist für die Umsetzung und Einhaltung der gesetzlichen Regelungen verantwortlich. Er berichtet dem Aufsichtsrat regelmäßig über die finanzielle Gesamtlage der Delticom AG. Der Aufsichtsrat überwacht die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems. Vereinbarungsgemäß berichtet der Abschlussprüfer unverzüglich dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats alle für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse, die sich aus der Abschlussprüfung ergeben.</p>
Rechnungslegung	<p>Der Rechnungslegungsprozess der Delticom AG ist zentral organisiert. Das Rechnungswesen der Delticom AG erstellt Jahresabschlüsse gemäß den handelsrechtlichen Vorschriften (HGB). Wir haben hierzu Richtlinien für die folgenden Themen aufgestellt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • allgemeine Bilanzierungsgrundsätze und -methoden • Regelungen zu Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Anhang und Lagebericht • konkrete formale Anforderungen an den Jahresabschluss <p>Zusätzlich geben die Richtlinien konkrete Anweisungen, wie der Verrechnungsverkehr abgebildet, abgerechnet und entsprechende Salden abgestimmt werden.</p>
IT-gestützte Arbeitsabläufe	<p>Die Abschlusserstellung erfolgt mithilfe von IT-gestützten Arbeitsabläufen. Diese beinhalten ein Berechtigungskonzept, Prüfroutinen und Versionskontrollen. Neben manuellen Prozesskontrollen unter Anwendung des "Vier-Augen-Prinzips" kontrollieren wir die Prozesse auch softwaregestützt. Für die eigentlichen Berechnungen verwenden wir ein integriertes Buchhaltungssystem.</p>

Ausblick

Rückblickend verlief 2009 sowohl für die Gesamtwirtschaft als auch für den Reifenhandel besser als erwartet. Die Schneefälle im Januar haben Delticom einen guten Start ins neue Jahr beschert. Dessen ungeachtet wird aber insbesondere das vor uns liegende Sommerreifengeschäft entscheidend dafür sein, in welchem Ausmaß wir unsere Ziele für 2010 erreichen können. Wir rechnen für das laufende Geschäftsjahr mit einem Umsatzanstieg von bis zu 10%, bei einer EBIT-Marge von 8%.

Nachtragsbericht

Nach Abschluss des Geschäftsjahres 2009 gab es keine Vorgänge von besonderer Bedeutung.

Das Geschäft hat sich in den ersten Wochen des laufenden Geschäftsjahres gut entwickelt. Hierzu trug insbesondere das anhaltend sehr winterliche Wetter bei. Allerdings läuft die Winterreifensaison im

Januar und Februar aus. In Ländern wie Deutschland, der Schweiz, Österreich und in Skandinavien wird erst mit den wärmeren Temperaturen umgerüstet, üblicherweise im März. Die Sommerreifensaison erstreckt sich dann bis weit in das zweite Quartal hinein. Wir können daher aus dem bisherigen Geschäftsverlauf noch keine Aussage über Absatz- und Preisentwicklungen für das Sommerreifengeschäft ableiten.

Prognosebericht

Prognose 2009: Analyse der Abweichungen

Überraschend stabiles
Konsumklima

Im Rückblick haben wir uns mit unserer Prognosen für 2009 deutlich verschätzt. Wir hatten zum Jahresanfang eine EBIT-Marge von 6% für das Gesamtjahr erwartet, da wir in Folge der schweren Rezession mit fallenden Preisen in der zweiten Jahreshälfte rechnen mussten. Im ersten Halbjahr blieb der Arbeitsmarkt, die Einkommenssituation der europäischen Verbraucher und ihre Konsumneigung überraschend stabil. Das vorteilhafte Konsumklima bescherte Delticom im Sommergeschäft gute Abverkäufe bei stabilen Preisen.

EBIT-Marge von 6%
auf 7% angehoben

Mitte des Jahres begannen Ökonomen, ihre Wachstumsprognosen für die Gesamtwirtschaft nach oben zu revidieren. Sie gingen zu diesem Zeitpunkt nunmehr davon aus, dass die Verbraucher erst im vierten Quartal die Wucht der Rezession voll zu spüren bekommen würden – später als ursprünglich erwartet. Nach guten Ergebnissen in der Jahreshälfte entschlossen wir uns daher im Juli, die Prognose für die EBIT-Marge auf 7% anzuheben.

Ungewöhnlich gute
Wintersaison

Der frühe Start ins Wintergeschäft 2009 brachte sehr gute Umsätze und Erträge mit sich. Zwar war der Oktober sehr kalt und schneereich, jedoch blieb der ungewöhnlich milde November hinter den Erwartungen zurück. Noch Ende November gingen wir daher davon aus, dass die Umsatz- und Ertragsziele zwar gut erreicht, nicht aber deutlich übertroffen werden könnten. Ab Dezember führten jedoch immer wieder auskömmliche Schneefälle in Deutschland, Italien, Frankreich, der Schweiz, Österreich und den Ländern Skandinaviens zu Nachfrageschüben. Da wir uns in Vorbereitung auf die Saison gut bevorratet hatten, konnten wir noch im Dezember gute Margen erzielen.

Zwar sind mit dem starken Umsatzwachstum auch deutliche Marktanteilsgewinne einhergegangen. Trotzdem wäre es verfrüht daraus zu schließen, dass Delticom auf einen steileren Wachstumspfad eingeschwenkt wäre. Der über die Planung hinausgehende Erfolg war vielmehr letztlich zu großen Teilen dem Wetter geschuldet. Hinzu kamen regulatorische Effekte wie die Abwrackprämien. Vor dem Hintergrund der Kreditkrise hat sicherlich auch die relative Bilanzstärke des Unternehmens vorteilhaft auf Umsatz und Ergebnis gewirkt. In diesem Zusammenhang von Einmaleffekten zu sprechen wäre falsch, denn auch in Zukunft werden Wetter, rechtliche Rahmenbedingungen und unsere gute Kapitalausstattung den Unternehmenserfolg beeinflussen. Wann jedoch wieder so viele positive Faktoren in einem Jahr zusammenkommen, ist unmöglich vorherzusagen.

Zukünftige gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Kraftloser Aufschwung

Nach dem tiefen Absturz in der zurückliegenden Rezession gehen Ökonomen mehrheitlich davon aus, dass sich die europäische Wirtschaft im laufenden Jahr stabilisieren wird. Ein selbsttragender Aufschwung ist aber noch in weiter Ferne. Viele Länder werden sich nur in eher verhaltenem Tempo erholen. Das Wachstum wird daher uneinheitlich verlaufen und von vielen Unsicherheiten geprägt sein.

Arbeitslosigkeit
belastet Konsum

Trotz der Ungewissheit über die wirtschaftliche Entwicklung blieb der Konsum – auch wegen der kaum spürbaren Inflation – bislang erstaunlich robust. Die steigende Arbeitslosigkeit wird jedoch in den kommenden Monaten weiter die Angst vor dem Jobverlust schüren. Auch die erwerbstätigen Verbraucher bleiben daher vorsichtig, sparen mehr und konsumieren weniger.

Zukünftige branchenspezifische Entwicklungen

Reifenhandel relativ
unzyklisch

Dass große Einzelhändler dennoch von stabilen Verhältnissen für 2010 ausgehen, hat seinen Grund in der historisch geringen Konjunkturreaktivität des Sektors. Dies gilt auch und gerade für das Geschäft mit Ersatzreifen: Auch in schwierigen Zeiten sind Autofahrer nur bedingt in der Lage, auf Mobilität und Sicherheit zu verzichten.

Marktbeobachter
weiter vorsichtig

Trotz des starken Winterreifengeschäfts wirkt im Reifenhandel die Wirtschaftskrise aber nach, und die Stimmung bleibt gedrückt. Dies mag der Grund dafür sein, dass beispielsweise der Bundesverband für Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk e.V. (BRV) in Deutschland für 2010 von einem Absatzrückgang von 5-6% ausgeht.

Preisentwicklung
unklar

Mit dem Anstieg der Rohstoffpreise (Öl und Rohkautschuk) in der zweiten Jahreshälfte 2009 hat sich die Kostensituation der Hersteller zu Anfang 2010 wieder verschärft. Einige große Produzenten haben Preiserhöhungen angekündigt. Der Spielraum für Preisüberwälzungen entlang der Lieferkette zum Endkunden könnte allerdings bei einer generellen Nachfrageschwäche geringer ausfallen als üblich. Ob dann die Preisdisziplin der Hersteller angesichts möglicherweise auch weiterhin unterausgelasteter

Kapazitäten im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres ähnlich ausgeprägt sein wird wie 2009, wird erst das kommende Sommergeschäft zeigen.

"Trading Down" wird wahrscheinlicher

Sollten sich die Rahmenbedingungen für den Konsum wie erwartet nur moderat verschlechtern, wird das "Trading Down" der Autofahrer von teureren zu preisgünstigeren Reifenmarken möglicherweise an Intensität gewinnen. Größere Verwerfungen im Preis- und Mengengefüge halten wir bei diesem Szenario allerdings für wenig wahrscheinlich. Sollte aber wider Erwarten die Reifennachfrage auch längerfristig schwach bleiben, könnten Mengen, Preise und Margen unter Druck kommen.

Prognose 2010

Online-Handel gewinnt Marktanteile

Gerade im Reifenhandel ist der Anteil online verkaufter Reifen noch vergleichsweise gering. Daher rechnen wir auch in 2010 wieder mit einem Absatzanstieg. E-Commerce bedeutet immer auch gute Preise. Dies sollte auch in einem schwachen Konsumumfeld den Online-Reifenhandel stützen. Wir erwarten, dass wir auch 2010 Marktanteile von anderen Vertriebskanälen hinzugewinnen werden.

Umsatz steigt um bis zu 10%

Daher gehen wir für das laufende Geschäftsjahr trotz der starken Vorjahresbasis von einem Umsatzanstieg von bis zu 10% aus. Der Nachfrageschub für Winterreifen aus den europaweiten Abwrackprämien wird im laufenden Jahr ausbleiben; ob der kommende Winter nochmals ähnlich schneereich wird wie der letzte, bleibt abzuwarten. Andererseits haben wir die Hoffnung, dass der harte Winter 2009/2010 Autofahrern vor Augen geführt hat, wie wichtig eine den Wetterbedingungen angepasste Bereifung ist. Dies könnte dazu beitragen, dass sich der Umsatz im Schlussquartal 2010 dem Vorjahresniveau immerhin annähert. Insgesamt hängt es in diesem Jahr aber vor allem vom Geschäftsverlauf in der Sommersaison ab, wie nahe das Umsatzplus für das Gesamtjahr an die 10% heranreicht.

EBIT-Marge bei 8%

Als Online-Händler können wir davon profitieren, dass Autofahrer vermehrt preisgünstige Reifen nachfragen. Sollte dieses "Trading Down" aber in eine anhaltende Nachfrageschwäche übergehen, dann werden wir selbst bei guten Abverkäufen einen Preisverfall nicht vollständig kompensieren können.

Obwohl dieses – letztendlich gesamtwirtschaftliche – Risiko nicht völlig unwahrscheinlich ist, rechnen wir mit einer EBIT-Marge von 8% – eine ambitionierte Vorgabe, die aber bei gutem Geschäftsverlauf auch erreicht werden kann. Aus heutiger Sicht können wir bei einer so ungewöhnlich starken Vorjahresbasis auch dann zufrieden sein, wenn das Ergebnis pro Aktie 2010 leicht unter dem Vorjahreswert von 1,70 € liegen sollte.

Weitere Entwicklung

Für 2010 ist nicht vorgesehen, weitere Großlager in Betrieb zu nehmen. Wir werden mittelfristig die Kapazität parallel mit dem Umsatz vergrößern müssen. Dies bedeutet auch, dass mittelfristig der Capex weiter wachsen wird.

Das Geschäftsmodell der Delticom ist robust, die Gesellschaft ist schuldenfrei und hat eine starke Bilanz. Daher können wir viele Risiken kontrollieren und sich bietende Chancen flexibel ergreifen.

Unverändert erwarten wir mittelfristig hinsichtlich Umsatz und Ergebnis niedrige zweistellige jährliche Wachstumsraten. Delticom wird unserer Einschätzung nach auch weiterhin stärker zulegen als die Märkte, auf denen wir tätig sind.

Übernahmerechtliche Angaben (§ 289 Abs. 4 HGB)

Im Folgenden sind die nach § 289 Abs. 4 Handelsgesetzbuch geforderten übernahmerechtlichen Angaben dargestellt.

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das gezeichnete Kapital setzte 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 zusammen. Durch die von der Hauptversammlung am 19. Mai 2009 beschlossene Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln mit der damit verbundenen Ausgabe neuer Aktien verdreifachte sich das gezeichnete Kapital. Das Grundkapital ist in 11.839.440 Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,00 € je Aktie eingeteilt. Die entsprechende Satzungsänderung wurde am 10. Juni 2009 beim Amtsgericht Hannover in das Handelsregister eingetragen.

Die Aktionäre der Delticom AG sind in ihrer Entscheidung, Aktien zu erwerben oder zu veräußern, weder durch deutsche Gesetze noch durch die Satzung der Gesellschaft beschränkt. Es gelten ausschließlich die gesetzlichen Stimmrechtsverbote.

Die Aktionäre Binder GmbH und Prüfer GmbH 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.

Es besteht keine Beteiligung von Arbeitnehmern am Kapital, aus der die Arbeitnehmer ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben könnten.

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.

Genehmigtes Kapital II/2006

Die ordentliche Hauptversammlung vom 30. August 2006 hat den Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrates 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.

Bedingtes Kapital I/2006

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. Bei der von der Hauptversammlung am 19. Mai 2009 beschlossenen Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln unter Ausgabe neuer Aktien erhöhte sich das Bedingte Kapital I/2006 im gleichen Verhältnis wie das Grundkapital auf 300.000 Euro. Die Kapitalerhöhung und die Satzungsänderung bezüglich des Bedingten Kapitals I/2006 wurde am 10. Juni 2009 beim Amtsgericht Hannover in das Handelsregister eingetragen.

Bedingtes Kapital II/2006

Die Hauptversammlung vom 30. August 2006 hat den Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates 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/2006 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. Bei der von der Hauptversammlung am 19. Mai 2009 beschlossenen Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln unter Ausgabe neuer Aktien erhöhte sich das Bedingte Kapital II/2006 im gleichen Verhältnis wie das Grundkapital auf 4.344.720 Euro. Die Kapitalerhöhung und die Satzungsänderung bezüglich des Bedingten Kapitals II/2006 wurde am 10. Juni 2009 beim Amtsgericht Hannover in das Handelsregister eingetragen.

Befugnisse des Vorstands zum Aktienrückkauf

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 19. Mai 2009 wurde die Gesellschaft ermächtigt, eigene Aktien bis zu 10 % ihres Grundkapitals zu erwerben. Die Gültigkeit des Beschlusses ist auf 18 Monate begrenzt. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, zu einem oder zu mehreren Zwecken durch die Gesellschaft oder durch Dritte für Rechnung der Gesellschaft ausgeübt werden. Der Erwerb erfolgt nach Wahl des Vorstands über die Börse oder mittels eines öffentlichen Kaufangebots beziehungsweise mittels einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe eines solchen Angebots. Der für den Erwerb der Aktien über die Börse gezahlte Gegenwert je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) darf den am Börsenhandelstag durch die Eröffnungsauction ermittelten Kurs im XETRA-Handelssystem (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) um nicht mehr als 10 % über- oder unterschreiten. Bei einem Erwerb über ein (i) öffentliches Kaufangebot beziehungsweise einer

(ii) öffentlichen Aufforderung zur Abgabe eines Kaufangebots dürfen der gebotene Kaufpreis oder die Grenzwerte der gebotenen Kaufpreisspanne je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den maßgeblichen Wert einer Aktie der Gesellschaft um nicht mehr als 10% über- oder unterschreiten. Maßgeblicher Wert ist im Falle (i) der durch die Schlussauktion ermittelte Kurs im XETRA-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) am Börsenhandelstag vor dem Tag der Bekanntgabe des Angebots, im Falle (ii) der durch die Schlussauktion ermittelte Kurs im XETRA-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) am letzten Börsentag vor dem Tag, an dem die Angebote von der Gesellschaft angenommen werden. Ergeben sich nach der Veröffentlichung eines Kaufangebots nicht unerhebliche Abweichungen des maßgeblichen Kurses, kann das Angebot angepasst werden. Der Vorstand ist ermächtigt, die erworbenen eigenen Aktien zu allen gesetzlich zugelassenen Zwecken zu verwenden: Insbesondere kann er die Aktien einziehen oder in anderer Weise als über die Börse oder durch ein Angebot an die Aktionäre sowie gegen Sachleistung veräußern. Das Bezugsrecht der Aktionäre kann unter bestimmten Bedingungen ausgeschlossen werden.

Wesentliche
konditionierte
Vereinbarungen der
Gesellschaft

Im Fall eines Kontrollwechsels bei der Gesellschaft werden die Aktienoptionsrechte des Vorstandsmitglieds Frank Schuhardt gemäß den Optionsbedingungen sofort ausübbar, sofern die Wartezeit für diese Aktienoptionen bereits abgelaufen ist. Optionsrechte, bei denen die Wartezeit noch nicht abgelaufen ist, verfallen ersatzlos. Die erste Tranche an Aktienoptionen in Höhe von 15.810 Stück wurde am 22. November 2007 ausgegeben. Die Sperrfrist beträgt bei sämtlichen Aktienoptionsplänen 2 Jahre. Dementsprechend war die Wartezeit für diese Tranche zum Bilanzstichtag abgelaufen und wäre bei Kontrollwechsel sofort ausübbar.

**Jahresabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009**

Delticom AG, Hannover
Bilanz zum 31. Dezember 2009

AKTIVA	31.12.2009	31.12.2008
	EUR	EUR
A. ANLAGEVERMÖGEN		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.123.825,48	1.077.601,00
II. Sachanlagen		
1. Technische Anlagen und Maschinen	1.581.378,00	336.967,00
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.339.078,51	1.375.326,51
3. Geleistete Anzahlungen	0,00	57.570,00
	<u>4.920.456,51</u>	<u>1.769.863,51</u>
III. Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	903.034,82	611.827,50
	<u>6.947.316,81</u>	<u>3.459.292,01</u>
B. UMLAUFVERMÖGEN		
I. Vorräte		
Waren	42.038.234,47	36.568.048,51
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9.736.503,39	8.156.442,27
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	964.684,33	625.490,24
3. Sonstige Vermögensgegenstände	5.529.758,35	3.629.502,42
	<u>16.230.946,07</u>	<u>12.411.434,93</u>
III. Wertpapiere		
Sonstige Wertpapiere	3.006.015,18	13.520.153,70
IV. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten		
	35.948.467,83	28.019.628,24
	<u>97.223.663,55</u>	<u>90.519.265,38</u>
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		
	208.837,86	196.503,96
	<u>104.379.818,22</u>	<u>94.175.061,35</u>

PASSIVA	31.12.2009	31.12.2008
	EUR	EUR
A. EIGENKAPITAL		
I. Gezeichnetes Kapital (bedingtes Kapital: EUR 4.644.720; Vj. EUR 1.548.240)	11.839.440,00	3.946.480,00
II. Kapitalrücklage	24.860.737,00	32.753.697,00
III. Gewinnrücklagen		
Gesetzliche Rücklage	199.673,00	199.673,00
IV. Bilanzgewinn	<u>20.618.669,60</u>	<u>12.293.258,12</u>
	57.518.519,60	49.193.108,12
B. RÜCKSTELLUNGEN		
1. Steuerrückstellungen	2.912.706,18	2.041.536,16
2. Sonstige Rückstellungen	<u>1.888.545,25</u>	<u>1.573.668,15</u>
	4.801.251,43	3.615.204,31
C. VERBINDLICHKEITEN		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	107,98	28.039,43
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	2.019.620,83	1.726.835,94
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	35.732.339,89	35.984.193,56
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	0,00	845,83
5. Sonstige Verbindlichkeiten	4.307.978,49	3.626.834,16
- davon aus Steuern EUR 2.774.315,41 (Vj. EUR 2.281.425,66)		
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 12.848,09 (Vj. EUR 626,40)		
	<u>42.060.047,19</u>	<u>41.366.748,92</u>
	<u>104.379.818,22</u>	<u>94.175.061,35</u>

Delticom AG, Hannover
Gewinn- und Verlustrechnung für 2009

	2009	2008
	EUR	EUR
1. Umsatzerlöse	303.046.688,43	253.486.070,95
2. Sonstige betriebliche Erträge	<u>5.478.056,81</u>	<u>5.228.092,97</u>
	308.524.745,24	258.714.163,92
3. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für bezogene Waren	220.469.858,77	191.263.943,10
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	603,00	0,00
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	4.911.139,53	4.239.560,06
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung davon für Altersversorgung EUR 24.077,39 (Vj. EUR 22.371,76)	674.860,87	594.401,62
5. Abschreibungen		
a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	1.051.776,47	490.594,59
b) auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens	261.394,89	0,00
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	<u>51.673.817,35</u>	<u>45.533.118,44</u>
	279.043.450,88	242.121.617,81
7. Erträge aus Beteiligungen	120.771,79	0,00
davon aus verbundenen Unternehmen aufgrund eines GAV EUR 120.771,79 (Vj. EUR 0,00)		
8. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	0,00	9.630,00
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	216.751,13	994.811,17
10. Abschreibungen auf Finanzanlagen u. Wertpapiere des UV		
Abschreibungen auf Finanzanlagen	85.000,00	0,00
Abschreibungen auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	20.400,00	21.600,00
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	<u>30.212,07</u>	<u>10.840,58</u>
	201.910,85	972.000,59
12. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	29.683.205,21	17.564.546,70
13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	9.518.353,73	5.744.066,57
14. Sonstige Steuern	<u>0,00</u>	<u>135,00</u>
	9.518.353,73	5.744.201,57
15. Jahresüberschuss	<u>20.164.851,48</u>	<u>11.820.345,13</u>
16. Gewinnvortrag	453.818,12	472.912,99
17. Bilanzgewinn	<u><u>20.618.669,60</u></u>	<u><u>12.293.258,12</u></u>

Delticom AG, Hannover

Anhang für das Geschäftsjahr 2009

A. Allgemeine Angaben zum Jahresabschluss

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2009 ist nach den Rechnungslegungsvorschriften des Handelsgesetzbuches für große Kapitalgesellschaften (267 Abs. 3 HGB) aufgestellt worden und berücksichtigt die ergänzenden Bestimmungen des Aktiengesetzes.

Für die Darstellung der Gewinn- und Verlustrechnung wurde das Gesamtkostenverfahren gewählt.

Das Geschäftsjahr ist auf den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember festgelegt.

B. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Erläuterungen zu der Bilanz

Entgeltlich erworbene **immaterielle Vermögensgegenstände** werden zu Anschaffungskosten aktiviert und planmäßig über die voraussichtliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Der Abschreibung der hier aktivierten Internet-Domains wird eine einheitliche Nutzungsdauer von 20 Jahren zugrunde gelegt.

Die Vermögensgegenstände des **Sachanlagevermögens** werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, bewertet. Die Abschreibungen erfolgen linear über 3 bis 33 Jahre. Für Zugänge an beweglichen Anlagegütern werden die zeitgenauen Jahresabschreibungssätze angesetzt (pro-rata-temporis). Geringwertige Anlagegüter, die einen Betrag von 150 Euro nicht übersteigen, werden entsprechend § 6 Abs. 2 EStG im Zugangsjahr vollständig als Aufwand erfasst. Vermögensgegenstände, die 150 Euro aber nicht 1.000 Euro übersteigen, werden in entsprechender Anwendung von § 6 Abs. 2a EStG bewertet.

Die **Finanzanlagen** werden zu Anschaffungskosten bzw. dem niedrigeren beizulegenden Wert am Bilanzstichtag angesetzt.

Die unter den **Vorräten** ausgewiesenen Handelswaren sind zu durchschnittlichen Anschaffungskosten unter Beachtung des Niederstwertprinzips bewertet worden.

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die sonstigen Vermögensgegenstände** werden zu Nennwerten bzw. Anschaffungskosten ausgewiesen. Fremdwährungsforderungen werden mit dem Briefkurs am Tage der Einbuchung oder mit dem niedrigeren Briefkurs vom Bilanzstichtag angesetzt. Erkennbare Einzelrisiken werden durch individuelle Abwertung

berücksichtigt. Für das allgemeine Kreditrisiko besteht eine angemessene Pauschalwertberichtigung.

Die **Wertpapiere** sind mit den Anschaffungskosten bzw. dem niedrigerem beizulegenden Wert am Bilanzstichtag angesetzt.

Bankguthaben in Fremdwährungen werden zum Bilanzstichtag mit dem jeweiligen Stichtagskurs unter Beachtung des Niederstwertprinzips bewertet.

Die **sonstigen Rückstellungen** werden in Höhe des Betrages angesetzt, der nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendig ist, um alle zum Bilanzstichtag drohenden Verluste und ungewissen Verbindlichkeiten abzudecken.

Verbindlichkeiten werden mit dem Rückzahlungsbetrag angesetzt und Valutaverbindlichkeiten mit dem Geldkurs am Zugangstag oder mit dem höheren Geldkurs vom Bilanzstichtag passiviert.

C. Erläuterungen zur Bilanz und zur Gewinn- und Verlustrechnung

Erläuterungen zur Bilanz

Die Entwicklung des **Anlagevermögens** nach Bilanzposten im Geschäftsjahr ist der Anlage zum Anhang zu entnehmen. Die **Forderungen** und **sonstigen Vermögensgegenstände** setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2009	31.12.2008
	T€	T€
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9.736	8.156
Forderungen gegen verbundene Unternehmen (davon aus Lieferungen und Leistungen T€ 844; Vorjahr T€ 625) (davon aus Ergebnisabführungsvertrag T€ 121; Vorjahr T€ 0)	965	625
Sonstige Vermögensgegenstände (davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr T€ 131; Vorjahr T€ 85)	5.530	3.630
	16.231	12.411

Die **Wertpapiere des Umlaufvermögens** in Höhe von T€ 3.006 (Vorjahr T€ 13.520) enthalten ausschließlich Geldmarktfonds.

Die **flüssigen Mittel** in Höhe von T€ 35.948 (Vorjahr T€ 28.019) stellen ausschließlich sofort liquidierbare Vermögensgegenstände dar.

Dem **Rechnungsabgrenzungsposten** werden im Voraus geleistete Zahlungen für verschiedene Aufwendungen nach dem Stichtag zugeordnet.

Das **gezeichnete Kapital** der Gesellschaft beträgt nach der von der Hauptversammlung am 19. Mai 2009 beschlossenen Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln (Kapitalrücklage) und der damit verbundenen Ausgabe neuer Aktien nunmehr € 11.839.440,00 und ist in 11.839.440 auf den Namen lautende Stammaktien ohne Nennbetrag eingeteilt. Somit verdreifachte sich das nach dem Börsengang vom 26. Oktober 2006 ursprünglich gezeichnete Kapital von € 3.946.480,00. Der anteilige Betrag des Grundkapitals pro Aktie beträgt € 1,00. Die Einlagen wurden vollständig einbezahlt. Jede Aktie berechtigt zur Ausübung einer Stimme.

Bedingtes und genehmigtes Kapital

Die ordentliche Hauptversammlung vom 30. August 2006 hat den Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrates 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. Bei der von der Hauptversammlung am 19. Mai 2009 beschlossenen Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln unter Ausgabe neuer Aktien erhöhte sich das Bedingte Kapital I/2006 im gleichen Verhältnis wie das Grundkapital auf 300.000 Euro. Die Kapitalerhöhung und die Satzungsänderung bezüglich des Bedingten Kapitals I/2006 wurde am 10. Juni 2009 beim Amtsgericht Hannover in das Handelsregister eingetragen.

Die Hauptversammlung vom 30. August 2006 hat den Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates 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. Bei der von der Hauptversammlung am 19. Mai 2009 beschlossenen Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln unter Ausgabe neuer Aktien erhöhte sich das Bedingte Kapital II/2006 im gleichen Verhältnis wie das Grundkapital auf 4.344.720 Euro. Die Kapitalerhöhung und die Satzungsänderung bezüglich des Bedingten Kapitals II/2006 wurde am 10. Juni 2009 beim Amtsgericht Hannover in das Handelsregister eingetragen.

Befugnisse des Vorstands zum Aktienrückkauf

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 19. Mai 2009 wurde die Gesellschaft ermächtigt, eigene Aktien bis zu 10 % ihres Grundkapitals zu erwerben. Die Gültigkeit des Beschlusses ist auf 18 Monate begrenzt. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, zu einem oder zu mehreren Zwecken durch die Gesellschaft oder durch Dritte für Rechnung der Gesellschaft ausgeübt werden. Der Erwerb erfolgt nach Wahl des Vorstands über die Börse oder mittels eines öffentlichen Kaufangebots beziehungsweise mittels einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe eines solchen Angebots. Der für den Erwerb der Aktien über die Börse gezahlte Gegenwert je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) darf den am Börsenhandelstag durch die Eröffnungsauktion ermittelten Kurs im XETRA-Handelssystem (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) um nicht mehr als 10 % über- oder unterschreiten. Bei einem Erwerb über ein (i) öffentliches Kaufangebot beziehungsweise einer (ii) öffentlichen Aufforderung zur Abgabe eines Kaufangebots dürfen der gebotene Kaufpreis oder die Grenzwerte der gebotenen Kaufpreisspanne je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den maßgeblichen Wert

einer Aktie der Gesellschaft um nicht mehr als 10% über- oder unterschreiten. Maßgeblicher Wert ist im Falle (i) der durch die Schlussauktion ermittelte Kurs im XETRA-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) am Börsenhandelstag vor dem Tag der Bekanntgabe des Angebots, im Falle (ii) der durch die Schlussauktion ermittelte Kurs im XETRA-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) am letzten Börsentag vor dem Tag, an dem die Angebote von der Gesellschaft angenommen werden. Ergeben sich nach der Veröffentlichung eines Kaufangebots nicht unerhebliche Abweichungen des maßgeblichen Kurses, kann das Angebot angepasst werden. Der Vorstand ist ermächtigt, die erworbenen eigenen Aktien zu allen gesetzlich zugelassenen Zwecken zu verwenden: Insbesondere kann er die Aktien einziehen oder in anderer Weise als über die Börse oder durch ein Angebot an die Aktionäre sowie gegen Sachleistung veräußern. Das Bezugsrecht der Aktionäre kann unter bestimmten Bedingungen ausgeschlossen werden.

Die Delticom AG hat einem Mitglied des Vorstands Optionsrechte mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente eingeräumt. Die Zusage basiert auf den Optionsbedingungen vom 09. August 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. 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 Ausübungszeitraumes, in dem das Optionsrecht ausgeübt wird, mindestens 120 % des Ausübungspreises beträgt.

Im Fall eines Kontrollwechsels bei der Gesellschaft werden die Aktienoptionsrechte des Vorstandsmitglieds Frank Schuhardt gemäß den Optionsbedingungen sofort ausübbar, sofern die Wartezeit für diese Aktienoptionen bereits abgelaufen ist. Optionsrechte, bei denen die Wartezeit noch nicht abgelaufen ist, verfallen ersatzlos. Die erste Tranche an Aktienoptionen in Höhe von 15.810 Stück wurde am 22. November 2007 ausgegeben. Die Sperrfrist beträgt bei sämtlichen Aktienoptionsplänen 2 Jahre. Dementsprechend war die Wartezeit für diese Tranche zum Bilanzstichtag abgelaufen und wäre bei Kontrollwechsel sofort ausübbar.

Aktienoptionsbestand

	4.Tranche	3.Tranche	2.Tranche	1.Tranche
Ausgabedatum	30.03.2009	25.11.2008	08.05.2008	22.11.2007
Laufzeit	10 Jahre	10 Jahre	10 Jahre	10 Jahre
Sperrfrist	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
Ausübungspreis	12,88 €	12,23 €	13,19 €	19,81 €
Anzahl ausgegebener Optionen	15.000	37.500	37.500	15.810
Anzahl ausgeübter Optionen	0	0	0	0
Anzahl verfallener Optionen	0	0	0	0
Ausstehend zum 31.12.2009	15.000	37.500	37.500	15.810
Ausübbar zum 31.12.2009	0	0	0	15.810

Bewertungsparameter der Aktienoptionen

	4.Tranche	3.Tranche	2.Tranche	1.Tranche
Beizulegender Zeitwert je Option zum Gewährungszeitpunkt	3,18 €	3,27 €	3,75 €	6,47 €
Beizulegender Gesamtzeitwert der Optionsrechte zum Gewährungszeitpunkt	47.700,00 €	122.500,00 €	140.750,00 €	102.291,00 €
Zu berücksichtigender Aufwand aus dem Optionsprogramm im Geschäftsjahr 2009	17.892,00 €	61.248,00 €	70.320,00 €	46.883,50 €
Erwartete Laufzeit der gewährten Optionsrechte	3,36 Jahre	3,70 Jahre	4,25 Jahre	4,71 Jahre
Erwartete durchschnittliche jährliche Dividendenrendite je Stückaktie	5,00%	5,00%	5,00%	3,00%
Risikoloser Zinssatz	1,80%	2,57%	4,31%	3,90%
Aktienkurs zum Gewährungszeitpunkt	13,63 €	12,83 €	13,41 €	19,65 €
Ausübungspreis	12,88 €	12,23 €	13,19 €	19,81 €
Erwartete Volatilität	42,00%	44,00%	45,00%	45,00%

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

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.

Die **Kapitalrücklage** beträgt € 24.860.737,00 (Vorjahr € 32.753.697,00) und umfasst ausschließlich Beträge im Sinne von § 272 Abs. 2 Nr. 1 HGB.

Der **Bilanzgewinn** zum Stichtag hat sich wie folgt entwickelt:

Bilanzgewinn 2008	12.293.258,12
Gewinnausschüttung	-11.839.440,00
Jahresüberschuss 2009	20.164.851,48
Bilanzgewinn 2009	20.618.669,60

Der Bilanzgewinn 2008 beinhaltet einen Gewinnvortrag in Höhe von € 472.912,99.

Die **sonstigen Rückstellungen** in Höhe von T€ 1.889 (Vorjahr T€ 1.574) bestehen im Wesentlichen aus Rückstellungen im Zusammenhang mit der Lagerhaltung, Retouren, für die Prüfung des Jahresabschlusses, aus Umweltauflagen sowie für Verpflichtungen im Personalbereich und für ausstehende Rechnungen.

Sämtliche **Verbindlichkeiten** sind innerhalb eines Jahres fällig.

Finanzinstrumente

Der nachfolgenden Tabelle können die zum Stichtag gehaltenen derivativen Finanzinstrumente mit den entsprechenden Marktwerten entnommen werden:

	USD		GBP	
	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2008
	€	€	€	€
Devisentermingeschäfte positiv	165.848	21.482	22.563	2.436
Devisentermingeschäfte negativ	-9.922	-198.442	-12.373	-37.474

Die derivativen Finanzinstrumente betreffen Währungssicherungskontrakte mit einer Laufzeit

von unter sechs Monaten. Die Bewertung erfolgt anhand von aktuellen EZB-Referenzkursen und Terminauf- bzw. -abschlägen. Die Nominalwerte der Devisentermingeschäfte betragen insgesamt USD 11,8 Mio. (Vorjahr 8,5 Mio.) und GBP1,0 Mio. (Vorjahr 0,3 Mio.).

In Höhe der negativen Marktwerte wurde zum Stichtag eine Rückstellung für drohende Verluste passiviert.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Die Aufteilung der **Umsatzerlöse** nach **Regionen** stellt sich wie folgt dar:

	EU	übriges Ausland	Summe
	T€	T€	T€
Umsatzerlöse	253.711	49.336	303.047

Die Aufteilung der **Umsatzerlöse** nach **Geschäftsbereichen** stellt sich wie folgt dar:

	Großhandel	e-Commerce	Summe
	T€	T€	T€
Umsatzerlöse	14.712	288.335	303.047

In den **sonstigen betrieblichen Erträgen** sind im Wesentlichen Umlagen und sonstige Weiterbelastungen an Tochterunternehmen von T€ 1.656 (Vorjahr T€ 1.862) sowie Kurserträge von T€ 1.828 (Vorjahr T€ 2.459) enthalten.

Die Position **Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens** beinhaltet eine Vollabschreibungen von T€ 261 (Vorjahr T€ 0) auf Lagerware aufgrund physischer Warenvernichtung.

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** enthalten im Wesentlichen Ausgangsfrachten von T€ 24.648 (Vorjahr T€ 19.891), Werbekosten von T€ 6.403 (Vorjahr T€ 5.594), Personaldienstleistungen von T€ 4.677 (Vorjahr T€ 5.134), Kursaufwendungen von T€ 2.452 (Vorjahr T€ 3.167), Lagerkosten von T€ 2.755 (Vorjahr T€ 2.429) und Nebenkosten des Geldverkehrs T€ 2.415 (Vorjahr T€ 2.155).

Die **Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens** beinhalten im Wesentlichen eine Abschreibung auf Anteile an verbundenen Unternehmen von T€ 85 (Vorjahr T€ 0) bedingt durch eine dauerhafte Wertminderung.

Die **Erträge aus Beteiligungen** enthalten ausschließlich Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen mit verbundenen Unternehmen von T€ 121 (Vorjahr T€ 0).

Die **Steuern vom Einkommen und vom Ertrag** enthalten Körperschaftsteuer von T€ 4.567 (Vorjahr T€ 2.599), Gewerbesteuer von T€ 4.785 (Vorjahr T€ 2.886) und Kapitalertragsteuer von T€ 101 (Vorjahr T€ 131) für das laufende Geschäftsjahr sowie weitere Ertragsteuerzahlungen von T€ 65 für das Vorjahr und für frühere Jahre.

D. Ergänzende Angaben

Sonstige finanzielle Verpflichtungen und Bürgschaften gegenüber verbundenen Unternehmen

Wesentliche künftige finanzielle Verpflichtungen i.S. von § 285 Nr. 3 HGB bestehen aus:

in Tausend €	2009	2008
Bestellobligo für Waren	2.777	3.327
Mietverpflichtungen	23.052	6.139
Übrige finanzielle Verpflichtungen	16.472	5.523
Gesamt	42.301	14.989

Nach Laufzeiten ergibt sich nachfolgende Aufteilung:

in Tausend €	Bestellobligo für Waren		Mietverpflichtungen		Übrige finanzielle Verpflichtungen	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008
bis zu einem Jahr	2.777	3.327	3.300	1.456	3.287	2.425
1 bis zu 5 Jahre	0	0	10.582	3.334	5.865	2.324
mehr als 5 Jahre	0	0	9.170	1.349	7.320	774
Gesamt	2.777	3.327	23.052	6.139	16.472	5.523

Durchschnittliche Arbeitnehmerzahl

Bei der Delticom AG waren im Berichtsjahr durchschnittlich 86 (Vorjahr 79) Angestellte beschäftigt.

Organe der Gesellschaft

Aufsichtsrat

Dr. Andreas Prüfer
Aufsichtsratsvorsitzender
Unternehmer, Hannover

Michael Thöne-Flöge
Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender
Unternehmer, Peine

Herr Thöne-Flöge ist Mitglied eines einem Aufsichtsrat vergleichbaren Kontrollgremiums, nämlich in dem Verwaltungsrat bei der Opticland GmbH, Nürnberg.

Alan Revie
Aufsichtsratsmitglied
Unternehmer, Hamilton / Großbritannien

Vorstand

Rainer Binder, Hannover;
Vorstandsvorsitzender, Großhandel, Beschaffung, Pricing und Marketing

Philip von Grolman, Hemmingen;
Vorstand, Logistik, Nordamerika, IT/Softwareentwicklung

Frank Schuhardt, Hannover;
Vorstand, Finanzen/Controlling, Rechnungswesen, Investor Relations und Operation-Center

Bezüge der Leitungsorgane

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

	erfolgsunabhängige Vergütung		erfolgsabhängige Vergütung		langfristige Anreizwirkung	
	2009 T€	2008 T€	2009 T€	2008 T€	2009 T€	2008 T€
Rainer Binder	284	285	161	110	0	0
Philip von Grolman	128	125	81	36	0	0
Andreas Prüfer	0	100	0	38	0	0
Frank Schuhardt	261	209	233	36	48	263

Die für Frank Schuhardt unter den langfristigen Anreizwirkungen ausgewiesenen Bezüge von T€ 48 umfassen den zum Stichtag mit Hilfe eines Binomialmodells ermittelten beizulegenden Zeitwert der in 2009 gewährten Bezugsrechte.

Dem Aufsichtsrat wurden für das Geschäftsjahr 2009 Bezüge in Höhe von T€ 50 (Vorjahr T€ 30) gewährt.

Honorar des Abschlussprüfers

In den Geschäftsjahren 2009 und 2008 wurden für den Abschlussprüfer PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hannover, folgende Honorare erfasst:

	2009 T€	2008 T€
Abschlussprüfungen	79	87
Sonstige Bestätigungs- und Bewertungsleistungen	24	23
Steuerberatungsleistungen	8	19
Sonstige Leistungen	23	1
	<u>135</u>	<u>130</u>

Verbundene Unternehmen

Die Delticom AG ist zu jeweils 100 % an der Delticom Tyres Ltd. mit Sitz in Oxford/Großbritannien, an der Reifendirekt GmbH mit Sitz in Hannover, an der NETIX S.R.L. mit Sitz in Timisoara / Rumänien, an der Delticom North America Inc. mit Sitz in Wilmington, Delaware / USA und an der Pnebo Gesellschaft für Reifengroßhandel und Logistik mbH mit Sitz in Hannover, beteiligt. Mit der zuletzt genannten Gesellschaft wurde mit der Delticom AG als herrschendes Unternehmen am 26. März 2009 ein Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag geschlossen.

Zusätzlich bürgt die Delticom AG selbstschuldnerisch für die Pnebo Gesellschaft für Reifen-großhandel und Logistik mbH gegenüber einem Warenlieferanten mit einem Betrag von EUR 2.000.000.

	Eigenkapital per 31.12.2009	Eigenkapital per 31.12.2009	Ergebnis 2009	Ergebnis 2009
Delticom Tyres Ltd.	TGBP 167	T€ 187	TGBP -61	T€ -68
Reifendirekt GmbH	T€ 46	T€ 46	T€ 5	T€ 5
NETIX S.R.L.	TRON 2.175	T€ 528	TRON -379	T€ -90
Delticom North America Inc.	TUSD 193	T€ 135	TUSD 169	T€ 122
Pnebo Gesellschaft für Reifengroßhandel und Logistik mbH	T€ 41	T€ 41	T€ 0	T€ 0

Entsprechenserklärung zur Übernahme der Empfehlungen der "Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex"

Die nach § 161 des Aktiengesetzes vorgeschriebene Erklärung wurde vom Vorstand und Aufsichtsrat am 06. März 2009 abgegeben und den Aktionären auf unserer Internetseite www.delti.com zugänglich gemacht.

Angaben gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG

Nachfolgend aufgeführte Beteiligungen bestehen an der Delticom, die nach § 20 Abs. 1 oder Abs. 4 des Aktiengesetzes oder nach § 21 Abs. 1 oder Abs. 1a des Wertpapierhandelsgesetzes mitgeteilt worden sind. Die Angaben stellen die nach § 20 Abs. 6 des Aktiengesetzes oder der nach § 26 Abs. 1 des Wertpapierhandelsgesetzes veröffentlichten Inhalte der Mitteilungen dar und beziehen sich auf die letzte aktuelle Beteiligungsstufe:

Die Prüfer GmbH, Hannover, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1a WpHG mitgeteilt, dass ihr am 25. Oktober 2006, dem Tag der erstmaligen Zulassung der Aktien an der Delticom AG zum amtlichen Markt, mehr als 50 % der Stimmrechte an der Delticom AG zustanden, nämlich

2.148.055 von 3.946.480 Stimmrechten (54,43 %), wovon der Prüfer GmbH 1.099.907 von 3.946.480 Stimmrechten (27,87 %) gemäß § 22 Abs. 2 Satz 1 WpHG zuzurechnen waren.

Herr Dr. Andreas Prüfer, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1a WpHG mitgeteilt, dass ihm persönlich am 25. Oktober 2006, dem Tag der erstmaligen Zulassung der Aktien an der Delticom AG zum amtlichen Markt, mehr als 50 % der Stimmrechte an der Delticom AG zustanden, nämlich 2.148.055 von 3.946.480 Stimmrechten (54,43 %). Davon waren ihm 54,43 % nach § 22 Abs. 2 WpHG und davon auch 27,87 % nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Die Binder GmbH, Hannover, Deutschland, uns gemäß § 21 Abs. 1a WpHG mitgeteilt, dass ihr am 25. Oktober 2006, dem Tag der erstmaligen Zulassung der Aktien an der Delticom AG zum amtlichen Markt, mehr als 50 % der Stimmrechte an der Delticom AG zustanden, nämlich 2.148.055 von 3.946.480 Stimmrechten (54,43 %), wovon der Binder GmbH 1.048.148 von 3.946.480 Stimmrechten (26,56 %) gemäß § 22 Abs. 2 Satz 1 WpHG zuzurechnen waren.

Herr Rainer Binder, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1a WpHG mitgeteilt, dass ihm am 25. Oktober 2006, dem Tag der erstmaligen Zulassung der Aktien an der Delticom AG zum amtlichen Markt, mehr als 50 % der Stimmrechte an der Delticom AG zustanden, nämlich 2.148.055 von 3.946.480 Stimmrechten (54,43 %). Davon waren ihm 54,43 % nach § 22 Abs. 2 WpHG und davon auch 26,56 % nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Die Fidelity Investments International, Hildenborough, Vereinigtes Königreich, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 21.05.2008 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Delticom AG, Hannover, Deutschland, ISIN: DE0005146807, WKN 514680, am 13.05.2008 durch Aktien die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und nunmehr 3,19% (das entspricht 125.758 Stimmrechten) beträgt. Davon sind der Fidelity Investments International, Hildenborough, Vereinigtes Königreich 3,19% (das entspricht 125.758 Stimmrechten) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Die Fidelity Investment Management Limited, Hildenborough, Vereinigtes Königreich, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 21.05.2008 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Delticom AG, Hannover, Deutschland, ISIN: DE0005146807, WKN 514680, am 13.05.2008 durch Aktien die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und nunmehr 3,19% (das entspricht 125.758 Stimmrechten) beträgt. Davon sind der Fidelity Investment Management Limited, Hildenborough, Vereinigtes Königreich 3,19% (das entspricht 125.758 Stimmrechten) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 iVm Satz 2 WpHG zuzurechnen.

Die FIL Limited, Hamilton, Bermuda, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 21.05.2008 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Delticom AG, Hannover, Deutschland, ISIN: DE0005146807, WKN 514680, am 13.05.2008 durch Aktien die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und nunmehr 3,19% (das entspricht 125.758 Stimmrechten) beträgt.

Davon sind der FIL Limited, Hamilton, Bermuda 3,19% (das entspricht 125.758 Stimmrechten) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Fidelity Funds SICAV, Luxemburg, Luxemburg, hat uns am 7. Januar 2010 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Delticom AG, Hannover, Deutschland, am 06. Januar 2010 die Schwelle von 3% überschritten hat und zu diesem Tag 3,02% (357.811 Stimmrechte) beträgt.

Konzernabschluss

Die Gesellschaft stellt gemäß § 315a HGB einen Konzernabschluss nach internationalen Rechnungslegungsstandards auf.

Vorschlag der Ergebnisverwendung

Der Vorstand schlägt vor, vom Bilanzgewinn in Höhe von € 20.618.669,60 einen Betrag von € 20.127.048,00 d.h. € 1,70 pro Aktie, auszuschütten und einen Betrag von € 491.621,60 auf neue Rechnung vorzutragen.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

Hannover, den 09. März 2010



Rainer Binder



Philip von Grolman



Frank Schuhardt

Entwicklung des Anlagevermögens 2009

ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS IM GESCHÄFTSJAHR 2009

	ANSCHAFFUNGS- UND HERSTELLUNGSKOSTEN				31.12.2009 EUR
	01.01.2009 EUR	Zugänge EUR	Abgänge EUR	Umbuchungen EUR	
<u>IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE</u>					
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.456.479,85	187.264,58	1.226,98	310,90	1.642.828,35
<u>SACHANLAGEN</u>					
Technische Anlagen und Maschinen	409.195,22	1.146.107,17	0,00	183.975,82	1.739.278,21
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	2.422.215,82	2.789.218,38	4.732,76	-310,90	5.206.390,54
Geleistete Anzahlungen	57.570,00	126.405,82	0,00	-183.975,82	0,00
	<u>2.888.981,04</u>	<u>4.061.731,37</u>	<u>4.732,76</u>	<u>-310,90</u>	<u>6.945.668,75</u>
<u>FINANZANLAGEN</u>					
Anteile an verbundenen Unternehmen	611.827,50	376.207,32	0,00	0,00	988.034,82
	<u>611.827,50</u>	<u>376.207,32</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>988.034,82</u>
	<u>4.957.288,39</u>	<u>4.625.203,27</u>	<u>5.959,74</u>	<u>0,00</u>	<u>9.576.531,92</u>

AUFGELAUFENE ABSCHREIBUNGEN				NETTOBUCHWERTE	
01.01.2009 EUR	Zugänge EUR	Abgänge EUR	31.12.2009 EUR	31.12.2009 EUR	31.12.2008 EUR
<u>378.878,85</u>	<u>141.350,00</u>	<u>1.225,98</u>	<u>519.002,87</u>	<u>1.123.825,48</u>	<u>1.077.601,00</u>
72.228,22	85.671,99	0,00	157.900,21	1.581.378,00	336.967,00
1.046.889,31	824.754,48	4.331,76	1.867.312,03	3.339.078,51	1.375.326,51
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	57.570,00
<u>1.119.117,53</u>	<u>910.426,47</u>	<u>4.331,76</u>	<u>2.025.212,24</u>	<u>4.920.456,51</u>	<u>1.769.863,51</u>
0,00	85.000,00	0,00	85.000,00	903.034,82	611.827,50
0,00	85.000,00	0,00	85.000,00	903.034,82	611.827,50
<u>1.497.996,38</u>	<u>1.136.776,47</u>	<u>5.557,74</u>	<u>2.629.215,11</u>	<u>6.947.316,81</u>	<u>3.459.292,01</u>

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang - unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Delticom AG, Hannover, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstandes der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung 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 Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht 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 der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstandes sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichtes. 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 Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hannover, den 9. März 2010

**PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft**



Günter Benz
Wirtschaftsprüfer



Helmuth Schäfer
Wirtschaftsprüfer



