

Es gilt das gesprochene Wort.

Ausführungen des Vorstands der Delticom AG

Dr. Andreas Prüfer

Anlässlich der Hauptversammlung

am 9. Juli 2025 in Hannover

1 Begrüßung und Einleitung

Herzlich willkommen, meine Damen und Herren – schön, dass Sie heute hier sind!

Ich begrüße Sie herzlich zur diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung der Delticom AG – hier in Hannover, wo wir als Team und Unternehmen seit nunmehr 25 Jahren für digitalen Fortschritt, verlässliche Mobilität und partnerschaftliches Unternehmertum stehen.

Im Namen des gesamten Vorstands danke ich Ihnen für Ihr Kommen, Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Vertrauen.

Lassen Sie uns gemeinsam zurückschauen – und vor allem nach vorn blicken.

2 Rückblick und Analyse des Geschäftsjahres 2024

Werfen wir nun gemeinsam einen Blick auf das vergangene Jahr – 2024 hatte es in sich.

Unsere ursprünglich formulierte Umsatzprognose von 450 bis 470 Millionen Euro hoben wir im November 2024 – im Lichte eines soliden Sommerreifengeschäfts und einem erfolgreichen Start in die Winterreifensaison – auf 480 bis 500 Millionen Euro an.

Mit den erzielten 481,6 Millionen Euro Umsatz lagen wir innerhalb der neuen Bandbreite und konnten somit den Vorjahresumsatz sogar noch um 1,3 Prozent übertreffen. Dies ist auch deswegen bemerkenswert, da wir in 2023 ein wetterbedingt starkes Wintergeschäft hatten, welches sich in 2024 erwartungsgemäß nicht wiederholt hat.

Noch aussagekräftiger ist jedoch unser verbessertes operatives EBITDA: Dieses haben wir geschafft von 21,8 Millionen Euro um 4,2 Prozent auf 22,7 Millionen Euro zu verbessern und damit unsere prognostizierte Bandbreite von 19 bis 21 Millionen Euro schlussendlich übertroffen. Dies ist uns trotz des planmäßigen Wegfalls der Erträge aus Projektgeschäften und außerordentlicher Kostenbelastungen im Zusammenhang mit den Lagerumzügen gelungen.

Mit dem Umzug unseres Lagers von Sehnde nach Oldenburg in Schleswig-Holstein sowie der Erweiterung unseres Lagers in Bratislava haben wir zusätzliche

Logistikkapazitäten geschaffen, die uns für zukünftiges Wachstum rüsten. Gleichzeitig haben wir unsere Cost-to-Serve gesenkt und die Liefergeschwindigkeit in verschiedenen Märkten weiter verbessert. Besonders stolz sind wir darauf, dass wir diese Entwicklung aus eigener Kraft erreicht haben – mit Fokus auf Effizienz und Nachhaltigkeit.

Zum Ende des letzten Jahres haben wir zusätzlich auch unseren Firmensitz – von Hannover nach Sehnde-Ost in der Region Hannover – verlagert. Durch diesen Standortwechsel erwarten wir in diesem Jahr zusätzliche Kosteneinsparungen.

Dank der neuen technologischen Zukunft haben wir es geschafft auch unsere Kundenkommunikation im letzten Jahr weiterzuentwickeln. Die zentralen Stichworte sind hier intelligente Automatisierung und der Einsatz künstlicher Intelligenz. Mittlerweile lässt sich ein Großteil der E-Mail- und Chat-Anfragen unserer Kundinnen und Kunden schnell und effizient bearbeiten – eine spürbare Entlastung für unsere Operations-Center und ein nachhaltiger Beitrag zur Kostenoptimierung.

Ein weiterer zentraler strategischer Fokus im Jahr 2024 war der weitere Ausbau unseres Plattformgeschäfts. Vor dem Hintergrund unserer etablierten Infrastruktur und unserer Expertise in Vertrieb und Prozesssteuerung unterstützen wir externe Partner dabei, ihre Produkte erfolgreich über unsere Vertriebskanäle an Endkunden zu bringen – eine Partnerschaft, von der beide Seiten profitieren.

Last but not least: Mit der Verlängerung des Konsortialkreditvertrags im Dezember des letzten Jahres um 3,5 Jahre und somit bis Ende Juni 2028 haben wir die Finanzierungsstruktur der Delticom stabil aufgestellt. Den Finanzierungsrahmen haben wir in diesem Zusammenhang noch einmal leicht von 40 auf 39 Millionen Euro reduzieren können.

3 Marktumfeld, Rahmenbedingungen und externe Faktoren

Nach dieser Zusammenfassung der wesentlichen Highlights des letzten Jahres will ich mit Ihnen in den kommenden Minuten einen Blick auf das Marktumfeld und die Rahmenbedingungen werfen.

Bekanntlich agiert Ihre Delticom AG in einem Markt, der von hoher Fragmentierung, hohem Preisdruck und saisonaler Volatilität geprägt ist. Der europäische Ersatzreifensektor ist ein volumenstarker, aber eben auch ein reifer Markt – und gerade deshalb kommt es auf Präzision, Geschwindigkeit und Differenzierung an.

Der europäische Pkw-Bestand ist im Jahr 2024 laut ACEA – das ist die European Automobile Manufacturers Association – auf über 250 Millionen Fahrzeuge gestiegen. Das durchschnittliche Fahrzeugalter liegt in Europa bei über 12 Jahren, in Deutschland bei rund 10 Jahren. Diese Altersstruktur führt zu einem konstanten Bedarf an Ersatzreifen – unabhängig von konjunkturellen Schwankungen.

Der Onlineanteil am Reifenverkauf lag 2024 europaweit bei rund 13 Prozent – Tendenz steigend. Der Markt verschiebt sich weiter in Richtung E-Commerce, besonders in den Segmenten Pkw, Motorrad und leichte Nutzfahrzeuge. Genau hier setzen wir als Delticom seit 1999 an.

Externe Einflussfaktoren wie die EU-Reifenlabel-Verordnung, die Diskussion um CO₂-Grenzwerte, steigende Zölle auf asiatische Importreifen und wachsende Anforderungen an Transparenz und Nachhaltigkeit bieten für uns Chancen – denn wir haben die digitale Infrastruktur, um flexibel, schnell und gesetzeskonform auf veränderte Marktbedingungen zu reagieren.

3.1 Deutschland

Wie sehen nun die konjunkturellen Rahmenbedingungen für Ihre Delticom aus?

Die wirtschaftliche Lage Deutschlands ist im Jahr 2025 durch eine anhaltende Stagnation geprägt, die sowohl konjunkturelle als auch strukturelle Ursachen hat. Nach zwei aufeinanderfolgenden Rezessionsjahren in 2023 und 2024 verzeichnete die deutsche Wirtschaft im ersten Quartal 2025 ein geringes Wachstum von 0,4 Prozent gegenüber dem Vorquartal. Für das Gesamtjahr erwarten führende Wirtschaftsinstitute wie das ifo-Institut ein Wachstum von 0,3 Prozent. In dieser Prognose wird allerdings unterstellt, dass es keine weiteren Änderungen in der US-Handelspolitik geben wird.

Hohe Energiekosten, gestörte Lieferketten und geopolitische Spannungen belasten insbesondere die exportorientierte Industrie. Zusätzlich führen strukturelle Probleme wie der Fachkräftemangel und eine hohe Bürokratiebelastung zu einer sinkenden Wettbewerbsfähigkeit. Die Unsicherheit hinsichtlich der US-Zollpolitik trägt darüber hinaus zur Zurückhaltung bei Investitionen bei.

Trotz all dieser Herausforderungen gibt es auch positive Signale. Die Bundesregierung hat ein umfangreiches Investitionspaket in Höhe von 500 Milliarden Euro beschlossen, das insbesondere in Infrastruktur und Klimaschutz fließen soll. Zudem berichten Institutionen wie die KfW von einem wachsenden Interesse internationaler Investoren am Standort Deutschland, was auf eine potenzielle Belebung der Wirtschaft hindeutet.

Die Inflationsrate liegt im Mai 2025 bei 2,1 Prozent, was auf eine gewisse Stabilisierung der Preise schließen lässt. Dennoch bleibt die wirtschaftliche Unsicherheit hoch, und es bedarf entschlossener Reformen, um die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands langfristig zu sichern.

3.2 Europa

In Europa ist die wirtschaftliche Lage dieses Jahr von einer moderaten Erholung geprägt. Die Europäische Kommission prognostiziert für die Eurozone ein Wachstum von 0,9 Prozent im Jahr 2025, was einer Abwärtskorrektur gegenüber früheren Erwartungen entspricht. Für das Jahr 2026 wird ein leichtes Wachstum von 1,4 Prozent erwartet.

Ein wesentlicher Belastungsfaktor sind die Handelskonflikte mit den USA. Die unter dem US-Präsidenten eingeführten Zölle auf europäische Waren haben zu einer erhöhten Unsicherheit geführt und beeinträchtigen das Vertrauen von Unternehmen und Investoren. Obwohl die Zölle zwischenzeitlich vorübergehend ausgesetzt wurden, bleibt die Unsicherheit bestehen.

Die Inflation in der Eurozone hat sich im Mai 2025 auf 1,9 Prozent abgeschwächt, was unter dem Zielwert der Europäischen Zentralbank (EZB) liegt. Dies eröffnet der EZB Spielraum für weitere Zinssenkungen, um das Wachstum zu unterstützen.

Die Arbeitsmärkte in der Eurozone zeigen sich robust. Die Arbeitslosenquote wird voraussichtlich auf ein historisches Tief von 5,7 Prozent im Jahr 2026 fallen.

Insgesamt steht Europa im Jahr 2025 vor der Herausforderung, die wirtschaftliche Erholung zu festigen und gleichzeitig strukturelle Reformen voranzutreiben, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.

3.3 E-Commerce

Dem europäischen E-Commerce-Markt wird allen Herausforderungen zum Trotz für dieses Jahr eine dynamische Entwicklung mit einem Umsatz von 915,9 Milliarden Euro prognostiziert, was einem Wachstum von 9,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspräche. Diese Expansion wird durch mehrere Faktoren begünstigt, darunter vor allem technologische Innovationen, verändertes Verbraucherverhalten und eine zunehmende Integration von Online- und Offline-Handelskanälen.

3.3.1 Verbrauchertrends und Kaufverhalten

Die Verbraucher in Europa zeigen eine zunehmende Präferenz für Online-Einkäufe. Der Anteil des Online-Handels am gesamten Einzelhandelsumsatz liegt in Deutschland heute bereits bei 17 Prozent und wird bis 2028 voraussichtlich auf 21 Prozent steigen. In Frankreich und Italien zeigen ähnliche Trends ein wachsendes Vertrauen der Verbraucher in digitale Einkaufskanäle.

3.3.2 Technologische Innovationen

Für die Weiterentwicklung des E-Commerce spielen technologische Fortschritte eine entscheidende Rolle. Künstliche Intelligenz wird zunehmend für personalisierte Produktempfehlungen und Chatbots eingesetzt, um das Kundenerlebnis zu verbessern. Augmented Reality und Virtual Reality ermöglichen immersive Einkaufserlebnisse.

Darüber hinaus gewinnt der soziale Handel an Bedeutung. Plattformen wie TikTok und Instagram integrieren Einkaufsmöglichkeiten direkt in ihre Anwendungen, was den Übergang vom Entdecken zum Kauf nahtlos gestaltet. Dieser Trend wird voraussichtlich weiter zunehmen und den E-Commerce-Markt erheblich beeinflussen.

3.3.3 Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein

Auch das Thema der Nachhaltigkeit wird zu einem zentralen Anliegen im europäischen E-Commerce. Verbraucher legen zunehmend Wert auf umweltfreundliche Verpackungen und CO₂-neutrale Lieferoptionen. Unternehmen reagieren darauf mit Initiativen wie der Einführung von Elektrofahrzeugen für die letzte Meile und der Verwendung recycelbarer Materialien.

Zudem steigt die Beliebtheit von Second-Hand-Plattformen und der Wiederverkauf von Produkten, was zur Kreislaufwirtschaft beiträgt und den ökologischen Fußabdruck des Online-Handels reduziert.

3.3.4 Herausforderungen und Ausblick

Trotz des erwarteten Wachstums und positiver Trends steht der europäische E-Commerce dennoch auch vor Herausforderungen. Regulatorische Anforderungen, insbesondere im Datenschutzbereich, erfordern kontinuierliche Anpassungen von

Unternehmen. Zudem führt der zunehmende Wettbewerb zu einem verstärkten Preisdruck.

Insgesamt bleibt der Ausblick jedoch positiv. Mit der fortschreitenden Digitalisierung, dem Ausbau der Logistikinfrastruktur und der Anpassung an Verbraucherbedürfnisse wird erwartet, dass der europäische E-Commerce-Markt weiterhin robust wächst und neue Möglichkeiten für Unternehmen und Verbraucher bietet.

3.4 Autoersatzmarkt

Auch der europäische Automobilersatzteilmärkt befindet sich in einem dynamischen Wandel, geprägt von technologischen Innovationen, veränderten Verbraucherpräferenzen und regulatorischen Herausforderungen. Mit einem prognostizierten Marktvolumen von über 100 Milliarden Euro stellt dieser Sektor einen bedeutenden Bestandteil der europäischen Wirtschaft dar.

3.4.1 Marktvolumen und Wachstumsaussichten

Der europäische Kfz-Ersatzteilmärkt wird im Jahr 2025 auf etwa 107,8 Milliarden US-Dollar geschätzt, mit einer erwarteten Steigerung auf 126,23 Milliarden US-Dollar bis 2030. Dieses Wachstum wird durch mehrere Faktoren begünstigt:

- Alternde Fahrzeugflotte: Das durchschnittliche Fahrzeugalter in Europa steigt kontinuierlich an, was zu einem erhöhten Bedarf an Wartung und Ersatzteilen führt.
- Zunahme von Elektrofahrzeugen: Mit dem wachsenden Anteil von Elektroautos auf den Straßen entsteht eine neue Nachfrage nach spezifischen Ersatzteilen und Serviceleistungen, etwa im Bereich Hochvolttechnik, Reifen oder Fahrwerkskomponenten.
- Digitalisierung und E-Commerce: Der Online-Verkauf von Ersatzteilen macht den Zugang zu Produkten und Dienstleistungen sowohl für Endkunden als auch für Werkstätten deutlich einfacher, was den Markt weiter antreibt.

3.4.2 Einfluss der Elektromobilität

Die zunehmende Verbreitung von Elektrofahrzeugen verändert die Anforderungen an den Ersatzteilemarkt. Elektroautos unterscheiden sich technisch deutlich von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor. Dies bedingt neue Anforderungen an Hersteller, Händler und Werkstätten. Die zentralen Themen sind wie folgt:

- Neue Komponenten: Elektrofahrzeuge benötigen spezifische Teile wie Batteriemodule, Inverter und Ladegeräte.
- Weniger bewegliche Teile: Im Vergleich zu Verbrennungsmotoren haben Elektroautos weniger mechanische Komponenten. Der Bedarf an traditionellen Ersatzteilen wie Kupplungen, Auspuffanlagen oder Ölfiltern reduziert sich.
- Schulungsbedarf: Werkstätten müssen sich auf die Wartung und Reparatur von Elektrofahrzeugen spezialisieren, um Wartung und Reparatur von Hochvoltkomponenten fachgerecht durchführen zu können. Neben gezielten Schulungen sind Investitionen in neue Diagnose- und Sicherheitsausrüstung notwendig.

3.4.3 Digitalisierung und E-Commerce

Die Digitalisierung hat den Ersatzteilemarkt revolutioniert: Online-Plattformen und mobile Apps ermöglichen es Verbraucherinnen und Verbrauchern, benötigte

Ersatzteile einfach, schnell und bequem zu bestellen – oft mit Echtzeitinformationen zu Verfügbarkeit, Kompatibilität und Lieferzeit. Darüber hinaus eröffnet die Analyse von Fahrzeugdaten ganz neue Möglichkeiten in der Wartung und Instandhaltung. Durch den gezielten Einsatz von Datenanalytik lassen sich potenzielle Probleme frühzeitig erkennen, sodass präventive Maßnahmen ergriffen werden können, bevor größere Schäden entstehen – ein klarer Vorteil für Fahrzeughalter und Werkstätten gleichermaßen. Auch im Hintergrund hat die Digitalisierung vieles verändert: Digitale Systeme zur virtuellen Lagerhaltung verbessern die Steuerung von Beständen und Lieferketten, reduzieren Überkapazitäten und sorgen für eine schnellere Verfügbarkeit der richtigen Teile am richtigen Ort. So wird der gesamte Ersatzteilprozess nicht nur wirtschaftlicher, sondern auch nachhaltiger.

Diese Entwicklungen führen zu einer effizienteren Versorgung mit Ersatzteilen und verbessern das Kundenerlebnis.

3.4.4 Regulatorische Herausforderungen

Der Ersatzteilemarkt steht gleichzeitig vor verschiedenen regulatorischen Herausforderungen, die ich einmal kurz skizzieren möchte:

- Umweltauflagen: Strengere Emissionsvorschriften wirken sich zunehmend auf die Nachfrage nach bestimmten Komponenten aus.
- Produktsicherheit: Die gesetzlichen Anforderungen an die Produktsicherheit von Ersatzteilen steigen kontinuierlich an. Dies stellt besonders Drittanbieter und Importeure vor zusätzliche Prüf- und Dokumentationspflichten.
- Handelsbeschränkungen: Zölle und Handelsabkommen können die Verfügbarkeit und Preise von Ersatzteilen beeinflussen.

Unternehmen müssen sich fortlaufend an diese sich ständig ändernden Vorschriften anpassen, um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben.

3.5 Zukunftsperspektiven

3.5.1 Reifenersatzmarkt Europa

Vor dem Hintergrund der geschilderten Entwicklungen steht auch der europäische Reifenersatzmarkt vor tiefgreifenden Veränderungen, die maßgeblich durch die Transformation des Automobilsektors beeinflusst werden.

3.5.2 Stabilisierung nach der Pandemie

Nach den pandemiebedingten Rückgängen in den Jahren 2020 und 2021 zeigt der europäische Reifenersatzmarkt im Jahr 2025 Anzeichen einer Erholung. Laut der European Tyre and Rubber Manufacturers' Association (ETRMA) verzeichnete der Markt im ersten Quartal 2025 ein leichtes Stückzahlenplus von 2,5 Prozent auf insgesamt knapp 65,2 Millionen Einheiten. Besonders das Consumer-Segment, das Pkw-, SUV- und Leicht-Lkw-Reifen umfasst, trug mit einem Absatz von rund 58,73 Millionen Reifen zu diesem Wachstum bei.

3.5.3 Einfluss der Elektromobilität auf den Reifenersatzmarkt

Die zunehmende Verbreitung von Elektrofahrzeugen verändert die Anforderungen an Reifen erheblich. Elektroautos zeichnen sich durch ein höheres Fahrzeuggewicht aufgrund der Batterien, ein sofort verfügbares hohes Drehmoment und geringere Fahrgeräusche aus. Diese Eigenschaften stellen neue Herausforderungen an die

Reifenhersteller: Eine der zentralen Anforderungen ist ein möglichst niedriger Rollwiderstand, da dieser maßgeblich zur Reichweite von Elektrofahrzeugen beiträgt. Ausgewählte Hersteller reagieren darauf mit speziell entwickelten Reifen, die den Energieverbrauch minimieren und so die Effizienz der Fahrzeuge erhöhen. Ein weiterer Faktor ist die Geräuschentwicklung. Da Elektroautos deutlich leiser unterwegs sind als Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor, rücken Reifengeräusche stärker in den Fokus. Reifen müssen daher so konzipiert werden, dass sie einen möglichst geringen Geräuschpegel verursachen – sowohl im Innenraum als auch im Straßenumfeld. Hinzu kommt die Problematik des Reifenabriebs: Aufgrund des höheren Gewichts vieler Elektrofahrzeuge steigt die Abnutzung der Reifen, was zu einer erhöhten Feinstaubbelastung führen kann. Auch hier sind innovative Lösungen gefragt, um Umweltbelastungen zu minimieren und die Langlebigkeit der Produkte zu sichern.

Diese Faktoren erfordern eine Anpassung der Reifenentwicklung und -produktion, um den spezifischen Anforderungen von Elektrofahrzeugen gerecht zu werden.

3.5.4 Digitalisierung und E-Commerce im Reifenhandel

Der Online-Handel mit Reifen gewinnt in Europa zunehmend an Bedeutung. Wie in anderen Produktbereichen bietet auch der Online-Verkauf von Reifen Verbrauchern Vorteile wie Preisvergleiche, eine größere Auswahl und die Möglichkeit, Montagepartner direkt zu buchen.

Angebote auf Plattformen werden kontinuierlich erweitert und die Nutzererfahrung durch digitale Tools und Services verbessert. Diese Entwicklungen führen zu einer stärkeren Vernetzung zwischen Herstellern, Händlern und Endverbrauchern und verändern die traditionellen Geschäftsmodelle im Reifenhandel.

3.5.5 Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein

Nachhaltigkeit wird zu einem zentralen Thema auch im Reifenersatzmarkt. Verbraucher achten zunehmend auf umweltfreundliche Produkte, und Hersteller reagieren mit entsprechenden Innovationen. Besonders deutlich sehen wir diesen Wandel im Bereich Recycling und Runderneuerung: Die Wiederaufbereitung von Reifen schont nicht nur wertvolle Ressourcen, sondern reduziert auch die Kosten – insbesondere im Nutzfahrzeugsegment gewinnt dieses Verfahren an Bedeutung. Gleichzeitig investieren Hersteller verstärkt in die Entwicklung nachhaltiger Materialien und optimieren ihre Produktionsprozesse mit dem Ziel, den CO₂-Ausstoß zu senken. Diese Maßnahmen sind ein wichtiger Schritt hin zu einer ressourcenschonenderen und klimafreundlicheren Mobilität. Sie tragen dazu bei, den ökologischen Fußabdruck der Reifenindustrie zu verringern und den Anforderungen einer umweltbewussten Kundschaft gerecht zu werden.

3.5.6 Herausforderungen

Trotz positiver Entwicklungen steht der Reifenersatzmarkt gleichzeitig auch vor Herausforderungen: Der zunehmende Wettbewerbsdruck im Reifenhandel könnte eine weitere Marktkonsolidierung zur Folge haben. Insbesondere kleinere Händler sind gefordert, sich durch Spezialisierung, Beratungsstärke und exzellenten Service zu behaupten. Hinzu kommen steigende technologische Anforderungen – insbesondere im Zusammenhang mit der wachsenden Verbreitung von Elektrofahrzeugen. Diese Entwicklung erfordert kontinuierliche Investitionen in

Forschung und Entwicklung. Auch verschärfte regulatorische Vorgaben, etwa in den Bereichen Umweltverträglichkeit und Produktsicherheit, erhöhen den Anpassungsdruck auf Hersteller und Händler gleichermaßen.

Dennoch bieten sich auch Chancen: Innovative Geschäftsmodelle können beispielsweise durch Reifenabonnements oder mobile Montageservices neue Kundensegmente erschließen und bestehende Strukturen flexibel ergänzen. Darüber hinaus bietet die internationale Expansion – insbesondere in aufstrebende Märkte Osteuropas – attraktives Wachstumspotenzial. Nicht zuletzt können strategische Partnerschaften zwischen Herstellern, Händlern und Technologieunternehmen dazu beitragen, Synergien zu nutzen, Innovationen voranzutreiben und die Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu stärken.

4 Strategische Weiterentwicklung und Digitalisierung

Unsere Strategie 2024+ beruht auf vier Eckpfeilern:

- Plattformgeschäft weiter ausbauen: Wir öffnen unsere Infrastruktur für Drittanbieter und werden zunehmend Marktplatz. Das Bruttowarenvolumen über externe Partner wuchs 2024 auf über 597 Millionen Euro. Wir profitieren von Provisionen, steigern unseren Traffic und binden neue Zielgruppen.
- Künstliche Intelligenz systematisch einsetzen: Von der Nachfrageprognose über die Preisautomatisierung bis zur intelligenten Kundenansprache – unsere selbst entwickelten Algorithmen verbessern Servicequalität und Margen gleichermaßen. Künstliche Intelligenz hilft uns, präziser, schneller und individueller zu agieren.
- Supply Chain Excellence: Der neue Standort in Oldenburg in Schleswig-Holstein erlaubt optimierte Kommissionierung und kürzere Laufzeiten. Die Automatisierung unserer Lagersteuerung und Retourenlogik reduziert Prozesskosten spürbar.
- Customer Centricity: Etwa 20 Millionen Kunden vertrauen auf Delticom. Wir setzen auf Mehrsprachigkeit, responsive Webshops, flexible Bezahloptionen und personalisierte Empfehlungen. Unsere Kundenzufriedenheit liegt bei über 92 Prozent.

Wir verstehen Digitalisierung nicht als Selbstzweck, sondern als zentrales Mittel zur Kostenführerschaft, Serviceführerschaft und Skalierung.

5 Finanzen im Detail

Das Jahr 2024 war in finanzieller Hinsicht ein Spiegelbild unserer operativen Stärke, aber auch der bewussten Investitionen in unsere Infrastruktur, Plattformentwicklung und organisatorische Zukunftsfähigkeit. Lassen Sie uns einen vertieften Blick auf die zentralen Kennzahlen werfen:

Der Delticom-Konzern erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen **Umsatz** in Höhe von 481,6 Mio. Euro. Das ist gegenüber dem Vorjahreswert in Höhe von 475,7 Millionen Euro ein Anstieg um 1,3 Prozent.

Im zurückliegenden Geschäftsjahr erhöhte sich der **Rohertrag** um 3,5 Prozent. Im Verhältnis zur Gesamtleistung in Höhe von 507,1 Millionen Euro liegt er damit bei 29,3 Prozent und damit 0,8 Prozentpunkte über dem Vorjahr mit 28,5 Prozent.

Die **Bruttomarge** – also die Handelsspanne ohne sonstige betriebliche Erträge – belief sich für das abgelaufene Geschäftsjahr auf 25,5 Prozent, nach 24,4 Prozent im Vorjahr. Die Verbesserung resultiert hauptsächlich aus einer Veränderung des Sales-Mixes sowie einer angepassten Abverkaufssteuerung.

Unsere **Aufwendungen für Marketing** betragen 13,5 Millionen Euro, ein Rückgang um 10,0 Prozent gegenüber Vorjahr. In 2023 hatten wir Maßnahmen zur effizienteren Gestaltung der Marketingaktivitäten eingeleitet.

Der Aufwand für **Mieten und Betriebskosten** hat sich von 4,5 Millionen Euro im Vorjahr auf 3,4 Millionen Euro verringert, ein Rückgang um 24,3 Prozent. Dies resultiert im Wesentlichen aus geringeren Nachbelastungen von Mietindexierungen für das Vorjahr.

Der Aufwand für **Finanzen und Recht** belief sich im Berichtszeitraum auf 5,3 Millionen Euro. Die ist gegenüber dem Vorjahreswert von 7,1 Millionen Euro ein Rückgang um 25,3 Prozent. Im Dezember 2024 wurde der Konsortialkreditvertrag wie eingangs erwähnt planmäßig um weitere 3,5 Jahre verlängert. Die in diesem Zusammenhang angefallenen Kosten werden im IFRS anteilig über die Laufzeit des Vertrags angesetzt. Der auf das Geschäftsjahr 2024 entfallene Kostenanteil ist entsprechend gering.

Der **Personalaufwand** für den Berichtszeitraum betrug 13,5 Millionen Euro. Der Rückgang um 3,5 Prozent geht im Wesentlichen mit der Reduzierung des Personalbestands aufgrund der Schließung des Lagers in Sehnde bzw. der Verlagerung des Lagerstandorts nach Oldenburg in Schleswig-Holstein einher.

Die **Abschreibungen auf Sachanlagen** haben sich im Berichtsjahr zwar von 2,2 Millionen Euro auf nunmehr 1,8 Millionen Euro verringert. Insgesamt sind die Abschreibungen im Vorjahresvergleich allerdings um 1 Mio. € gestiegen. Wesentlich für den Anstieg sind die höheren Abschreibungen für Nutzungsrechte gemäß IFRS 16 resultierend zum einen aus Mietindexierungen bereits vorhandener Lager sowie aus der langfristigen Anmietung neuer Lagerstandorte, insbesondere des Lagers in Oldenburg in Schleswig-Holstein.

Das **Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen** (EBITDA) verringerte sich im Berichtszeitraum insgesamt leicht von 20,6 Millionen Euro auf 20,3 Millionen Euro. Das operative EBITDA haben wir jedoch geschafft von 21,8 Millionen Euro auf 22,7 Millionen Euro zu verbessern. Dies zeigt, dass wir unsere operativen Hebel trotz externer Kostensteigerungen wirkungsvoll einsetzen können.

Das **EBIT** betrug in der Berichtsperiode 10,2 Millionen Euro, nach 11,5 Millionen Euro im Vorjahr. Dieser Rückgang resultiert im Wesentlichen aus den höheren Abschreibungen.

Das **Konzernergebnis** beträgt 4,0 Millionen Euro bzw. 0,27 Euro je Aktie. 2023 lag es bei 8,0 Millionen Euro respektive 0,54 Euro je Aktie. Der Rückgang des Finanzergebnisses im letzten Jahr resultiert neben höheren Zinsaufwendungen einhergehend mit den IFRS-16 Nutzungsrechten vor allem aus dem Wegfall eines Zinsertrags, welcher in 2023 aufgrund eines Aufzinsungseffekts im Zusammenhang mit dem Projektgeschäft realisiert wurde. Zudem hat sich der Steueraufwand im

Vorjahresvergleich auf 3,6 Mio. € erhöht. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um latente Steuern. In den 3,6 Mio. € ist zudem ein periodenfremder Aufwand in Höhe von 0,9 Mio. € enthalten.

Das für die Ausschüttung relevante Ergebnis der Delticom AG beläuft sich auf 2,7 Millionen Euro bzw. 0,18 Euro je Aktie. 2023 betrug dieses 8,0 Millionen Euro respektive 0,54 Euro je Aktie. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, hiervon für die zum Ausschüttungszeitpunkt im Umlauf befindlichen Aktien 0,12 Euro pro Aktie auszuschütten und den Restbetrag auf neue Rechnung vorzutragen.

Werfen wir zusätzlich einen kurzen Blick auf die Bilanz.

Den größten Posten im kurzfristig gebundenen Vermögen machen in unserem Geschäftsmodell die **Vorräte** aus. Zum Stichtag 31.12.2024 beliefen sie sich auf 66,1 Millionen Euro, das sind 24,8 Millionen Euro mehr als am Stichtag des Vorjahrs. Aufgrund des starken Wintergeschäfts war der Lagerbestand an Winter- und Ganzjahresreifen Ende 2023 deutlich niedriger ausgefallen. Im letzten Jahr haben wir gegenüber 2023 zudem früher mit der Sommerbevorratung für das laufende Geschäftsjahr begonnen, um eine hohe Lieferfähigkeit und eine breite Produktauswahl zu Jahresbeginn und zu Beginn der Sommersaison zu gewährleisten.

Die **kurzfristigen Finanzschulden** bestehen hauptsächlich aus zwei Teilen, den gegenüber Banken und aus Leasingverpflichtungen. Der Kurzfristanteil der Leasingverpflichtungen aus den langfristigen Mietverhältnissen beträgt 9,7 Millionen Euro, nach 9,4 Millionen Euro im Vorjahr. Die kurzfristigen Finanzschulden gegenüber Banken beliefen sich zum Jahresende auf 10,4 Millionen Euro.

Der Wert des **langfristigen Fremdkapitals** betrug 59,1 Millionen Euro nach 46,1 Millionen Euro im Vorjahr. Der Posten beinhaltet ausschließlich die aus den langfristigen Mietverhältnissen resultierenden Leasingverpflichtungen gemäß IFRS 16 in Höhe von 59,1 Millionen Euro, die zum Bilanzstichtag des Vergleichsjahres bei 46,1 Millionen Euro lagen. Der Anstieg dieser langfristigen Finanzschulden um 13,0 Millionen Euro im Stichtagsvergleich resultiert vornehmlich aus der langfristigen Anmietung neuer Lagerflächen. Am Bilanzstichtag 31.12.2024 bestanden wie am Vorjahrestichtag keine sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten.

Das **Eigenkapital** der Delticom hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 4,4 Millionen Euro oder 9,2 Prozent auf 52,0 Millionen Euro erhöht. Das positive Konzernergebnis trug zu einer weiteren Stärkung des Eigenkapitals bei. Die Eigenkapitalquote hat sich im Berichtsjahr im Vergleich zum Vorjahr von 24,9 Prozent auf 22,0 Prozent verringert. Damit liegt diese weiterhin auf einem soliden Niveau.

Die **Bilanzsumme** der Delticom lag zum 31.12.2024 mit 236,7 Millionen Euro um 23,6 Prozent über dem Vorjahreswert von 191,6 Millionen Euro.

Alles in allem ist das Zahlenwerk 2024 Ausdruck eines gesunden, resilienten und investitionsfähigen Unternehmens.

6 Laufendes Geschäftsjahr (Q1 plus)

Kommen wir nun zu den Entwicklungen im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres. Wir haben unser Geschäft weiterhin auf profitables Wachstum ausgerichtet. Der Umsatz konnte von 97 Millionen Euro auf 105 Millionen Euro und damit um 9,0 Prozent gesteigert werden.

Trotz eines negativen Währungsergebnisses in Höhe von -1,3 Millionen Euro liegt das operative EBITDA nach Ablauf der ersten drei Monate mit 1,6 Millionen Euro über dem Vorjahreswert von 0,8 Millionen Euro und hat sich damit nahezu verdoppelt. Auch das EBITDA fällt mit 1,5 Millionen Euro nach 0,7 Millionen Euro im Vorjahresvergleich deutlich höher aus. Unser Konzernergebnis für die ersten drei Monate beträgt -1,2 Millionen Euro, eine Steigerung um 0,2 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahreswert von -1,4 Millionen Euro. Mietindexierungen und die Anmietung neuer Lagerstandorte im ersten Halbjahr 2024 gehen sowohl mit höheren Abschreibungen auf Nutzungsrechte gemäß IFRS 16 als auch mit höheren Zinsaufwendungen einher.

Das erste Quartal stellt ein Übergangsquartal zwischen dem Winter- und dem Sommergeschäft dar. Im weiteren Jahresverlauf wird die Nachfrage im europäischen Ersatzreifengeschäft wesentlich von den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen abhängen.

7 Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr

Für das laufende Geschäftsjahr 2025 erwarten wir einen Umsatzkorridor zwischen 470 und 490 Millionen Euro, je nach Marktdynamik, Wetterentwicklung und Konsumklima. Das operative EBITDA sehen wir – in Abhängigkeit vom Umsatz – zwischen 19 und 21 Millionen Euro.

Wir planen:

- einen weiteren Ausbau unseres Plattformgeschäfts mit Fokus auf B2B,
- gezielte Investitionen in Automatisierung und Lagertechnik,
- die Erweiterung unseres Nachhaltigkeitssortiments,
- sowie die vertiefte Integration von KI-Tools in Customer Care, Pricing und Demand Forecasting.

Risiken bestehen u. a. in:

- globalen wirtschaftlichen Abschwüngen,
- potenziellen Störungen innerhalb der Lieferketten,
- sowie regulatorischen Veränderungen, insbesondere im internationalen Steuer- und Zollumfeld.

Gleichzeitig sehen wir enormes Potenzial im Ausbau unseres Werkstattnetzwerks, in der Monetarisierung unserer Logistikkompetenz sowie im Eintritt in neue europäische Märkte mit White-Label-Partnern.

8 Die Delticom-Aktie

Unsere Aktie ist seit 2006 im Prime Standard der Deutschen Börse gelistet. Sie steht symbolisch für unser kontinuierliches Streben nach Transparenz, Verlässlichkeit und nachhaltigem Shareholder Value.

Das Jahr 2024 war für die Delticom-Aktie ein Jahr der Volatilität – aber auch der Stabilisierung:

- Der Jahreshöchstkurs lag bei 3,50 Euro, der Jahrestiefstkurs bei 1,93 Euro.
- Zum Jahresende 2024 notierte die Aktie bei 2,14 Euro.
- Die Marktkapitalisierung lag damit bei rund 31,5 Millionen Euro.
- Das unverwässerte Ergebnis je Aktie betrug 0,27 Euro.

Diese Zahlen spiegeln nicht nur unsere operative Performance wider, sondern auch die Rahmenbedingungen an den Kapitalmärkten: gestiegene Zinsen, geopolitische Unsicherheit und erhöhte Risikoprämien.

Dennoch ist die Aktie der Delticom AG in wichtigen Indizes wie dem DAXsubsector All Retail Internet enthalten und genießt Aufmerksamkeit bei Investoren. Drei unabhängige Analysten begleiten unser Unternehmen aktiv. Zwei sprechen eine Kaufempfehlung aus, einer eine Halteempfehlung.

Mit dem Dividendenvorschlag von 0,12 Euro je Aktie wollen wir Sie angemessen am Erfolg des Unternehmens beteiligen – mit Augenmaß und dem klaren Ziel, finanzielle Stärke für kommende Investitionen zu bewahren.

9 Bericht über Aktienrückkäufe

Entsprechend der gesetzlichen Verpflichtung werde ich Sie nun noch kurz über den erfolgten Rückerwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG informieren.

Für die Rückerwerbe in 2024 verweise ich Sie auf die Angaben auf Seite 44 des Konzernanhangs.

In 2025 hat die Gesellschaft am 3. März 2025 bekanntgegeben, auf Basis der Ermächtigung durch die Hauptversammlung vom 7. Juli 2020 im Zeitraum vom 4. März 2025 bis spätestens 5. Juli 2025 bis zu 100.000 eigene Aktien zu einem Gesamtkaufpreis ohne Erwerbsnebenkosten von maximal 300.000 Euro und maximal 3,00 Euro je Aktie unter Führung eines Kreditinstituts, welches seine Entscheidungen unabhängig und unbeeinflusst von der Gesellschaft trifft, über die Börse zu erwerben. Die infolge des Aktienrückkaufsprogramms zu erwerbenden eigenen Aktien sollen als Akquisitionswährung für den Erwerb von Unternehmen verwendet werden.

Im Rahmen dieses Programms wurden in 2025 insgesamt 92.131 eigene Aktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von 92.131 Euro entsprechend rund 0,62 % des Grundkapitals zu einem durchschnittlichen Kaufpreis von 2,28 Euro pro Aktie und einem Bruttogesamtkaufpreis von 210.385,18 Euro erworben.

Die Gesellschaft hält daher jetzt insgesamt 200.665 eigene Aktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von 200.665 Euro entsprechend rund 1,35 % des Grundkapitals.

10 Tagesordnungspunkt 8 der heutigen Hauptversammlung – Erneuerung des genehmigten Kapitals

Lassen Sie mich an dieser Stelle noch kurz auf Tagesordnungspunkt 8 der heutigen Hauptversammlung und die entsprechenden Hintergründe eingehen. Das genehmigte Kapital ist ein bewährtes Instrument für börsennotierte Unternehmen, um flexibel auf Finanzierungserfordernisse oder Erwerbsangelegenheiten reagieren zu können – sei es zur schnellen Beschaffung von Barmitteln oder zur Übernahme anderer Unternehmen. Wir schlagen deshalb vor, das genehmigte Kapital zu erneuern. Dabei gilt grundsätzlich das Bezugsrecht der Aktionäre. In bestimmten Fällen – etwa bei Übernahmen oder nur schnellen Reaktion auf günstige Marktchancen – kann ein Bezugsrechtsausschluss sinnvoll sein. Auch dann bleibt der Schutz der Aktionäre gewährleistet, da der Ausgabepreis marktnah sein muss. Die gesetzliche Grenze für den vereinfachten Bezugsrechtsausschluss bei Barkapitalerhöhungen wurde im Rahmen des Zukunftsfinanzierungsgesetzes Ende 2023 bewusst auf 20 Prozent des Grundkapitals angehoben – gerade für kleinere Gesellschaften wie Delticom ein wichtiger Spielraum. Aktuell planen wir jedoch keine Nutzung des genehmigten Kapitals. Die Gesellschaft ist solide finanziert, was sich auch in der vorgeschlagenen Dividendenzahlung widerspiegelt.

11 Dank und Schlusswort

Meine Damen und Herren, zum Abschluss will ich Ihnen – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – aufrichtig danken:

- unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr tägliches Engagement,
- unseren Partnern für ihre Loyalität und Zusammenarbeit,
- unseren Kundinnen und Kunden für ihr Vertrauen,
- und Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, für Ihre Weitsicht und Unterstützung.

Die Delticom AG steht heute stabil, wachstumsfähig und zukunftsorientiert da. Wir sind entschlossen, unseren Weg als führender europäischer Online-Reifenhändler konsequent weiterzugehen – mit digitaler Exzellenz, operativer Effizienz und strategischer Klarheit.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich auf Ihre Fragen und Anregungen.