



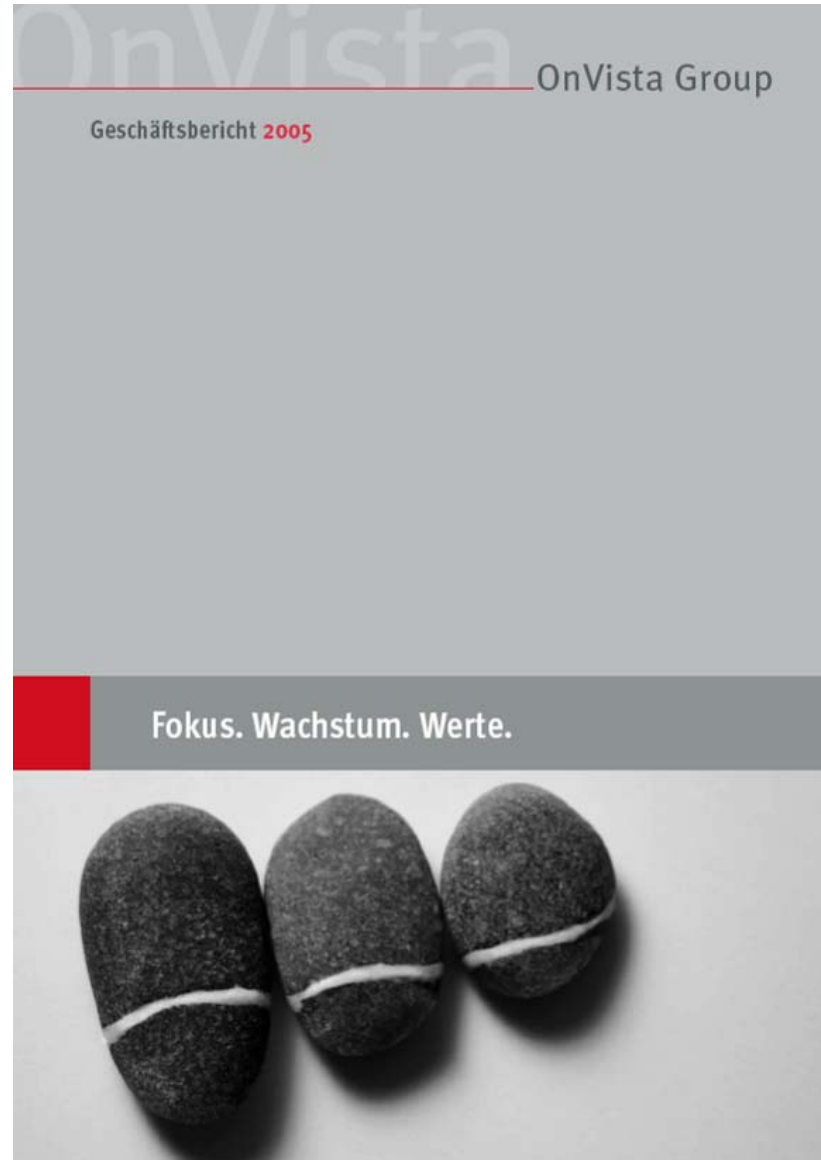
Herzlich willkommen
zur Hauptversammlung 2006!

Köln, 27. Juni 2006

- TOP 1: Vorlage der Abschlüsse**
- TOP 2: Verwendung des Bilanzgewinns**
- TOP 3: Entlastung des Vorstands**
- TOP 4: Entlastung des Aufsichtsrats**
- TOP 5: Wahl des Abschlussprüfers 2006**
- TOP 6: Ergänzungswahlen zum Aufsichtsrat**
- TOP 7: Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien**
- TOP 8: Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln, ordentliche Kapitalherabsetzung sowie teilweise Aufhebung des bedingten Kapitals**
- TOP 9: Satzungsänderung zur Einberufung der HV sowie zur Teilnahme an der HV**
- TOP 10: Satzungsänderung zur Leitung der HV**
- TOP 11: Unterbleiben der Angaben zur individualisierten Offenlegung der Vorstandsbezüge**

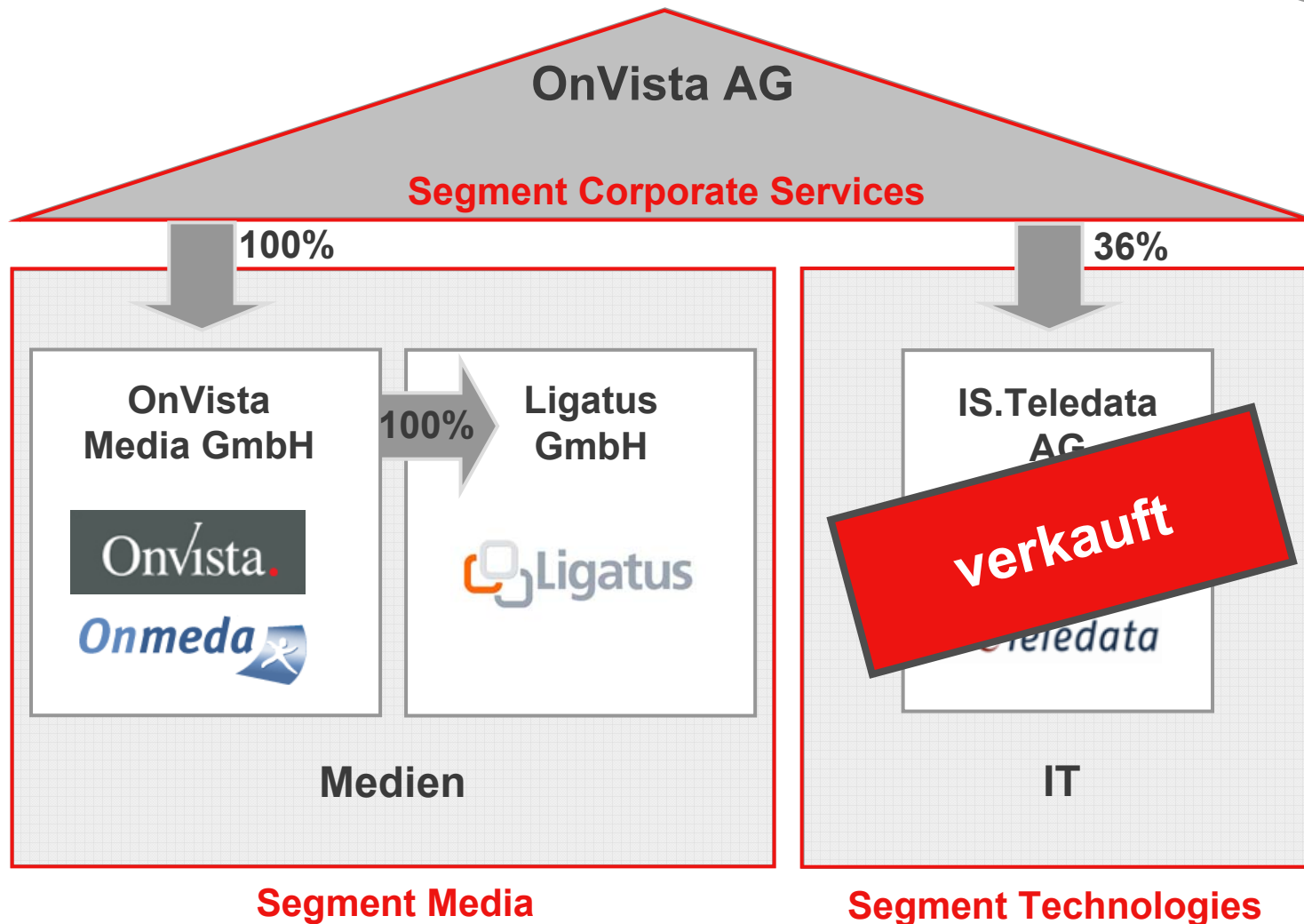


- **Gesamtperspektive:
Fokus, Wachstum, Werte**
- **Jahresabschluss 2005**
- **Portal-Geschäft**
- **Performance-Marketing-Geschäft**
- **Ausblick**



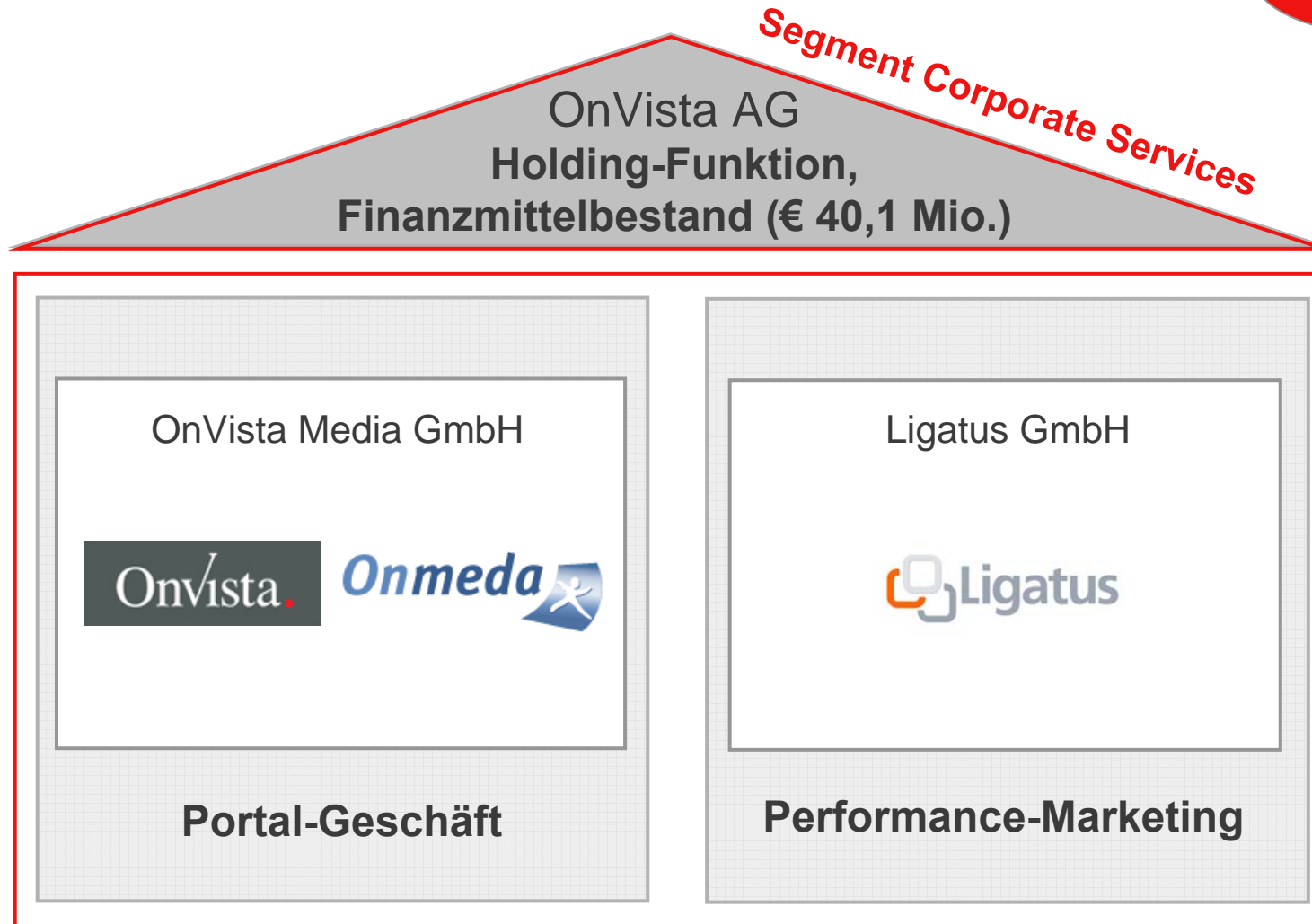
Bislang: Medien- und IT-Unternehmen

1. Fokus



Seit Dezember 2005: Ein reines Internet-Unternehmen

1. Fokus



Segment Media

Dynamisches Wachstum auf der ganzen Linie

2. Wachstum

OnVista.

- Marktführerschaft quantitativ und qualitativ ausgebaut
- Kundenbasis verbreitert

Kapitalmarkt im Aufwind

Onmeda

- Nach Relaunch unter Top-Angeboten etabliert
- Werbevermarktung ausgebaut

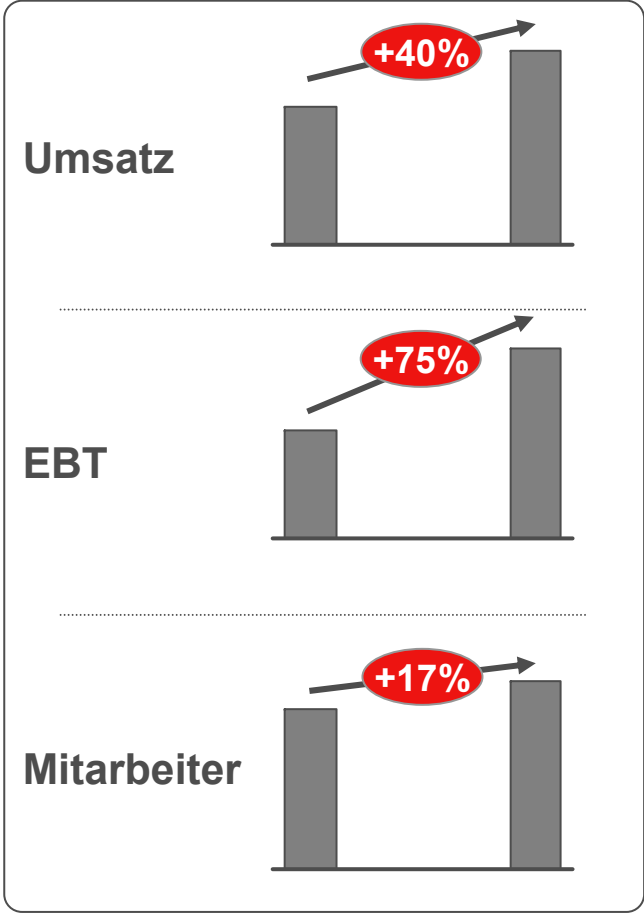
Healthcare-Sektor im Umbruch

Ligatus

- Mehr Kunden und Partner
- Eigenständige Marke
- IT-Plattform weiterentwickelt

Performance-Marketing im Kommen

Prognosen übertroffen



Werte geschaffen

3. Werte

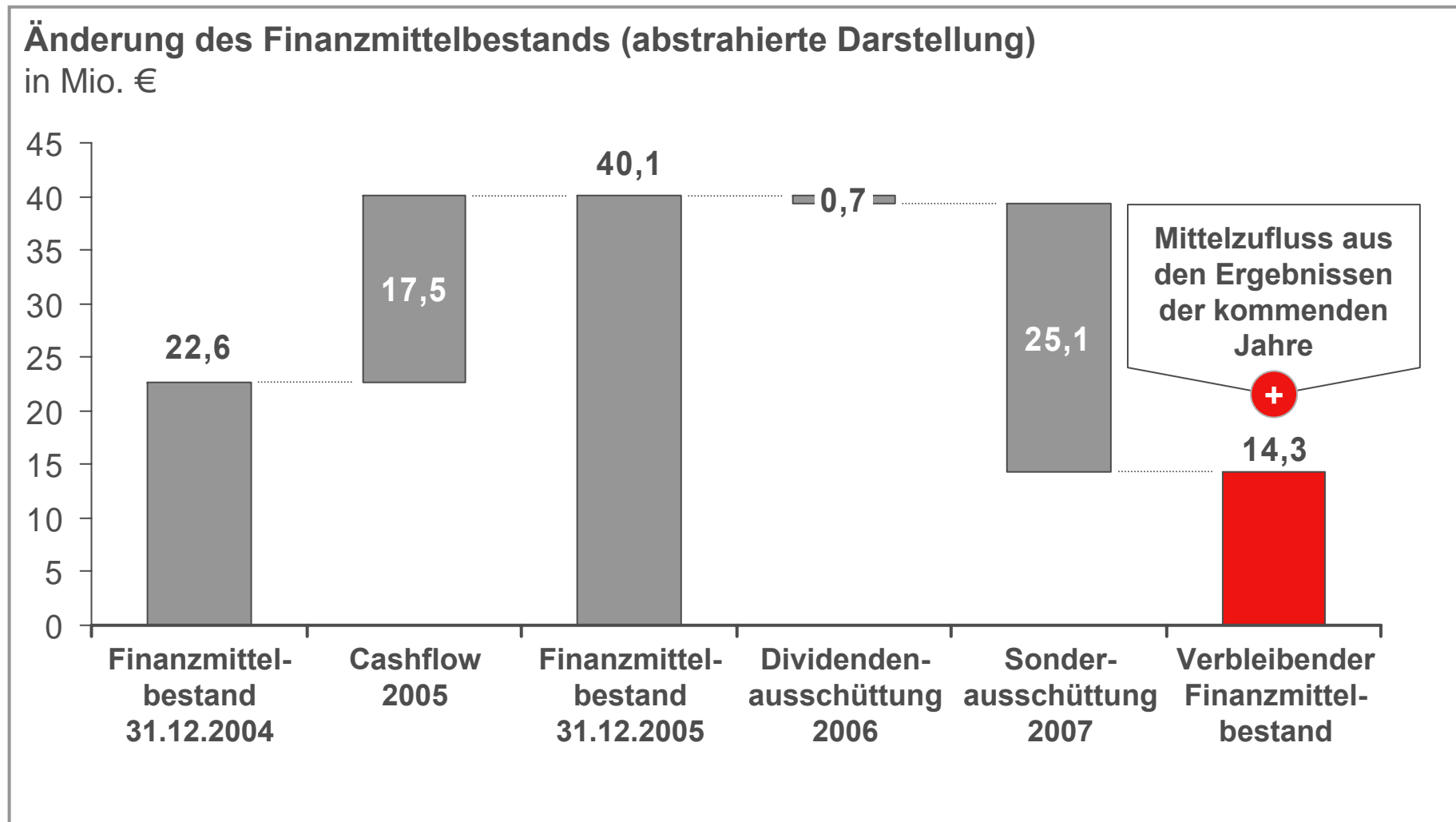
- Erstmals **Dividende** vorgeschlagen: € 0,10 je Aktie



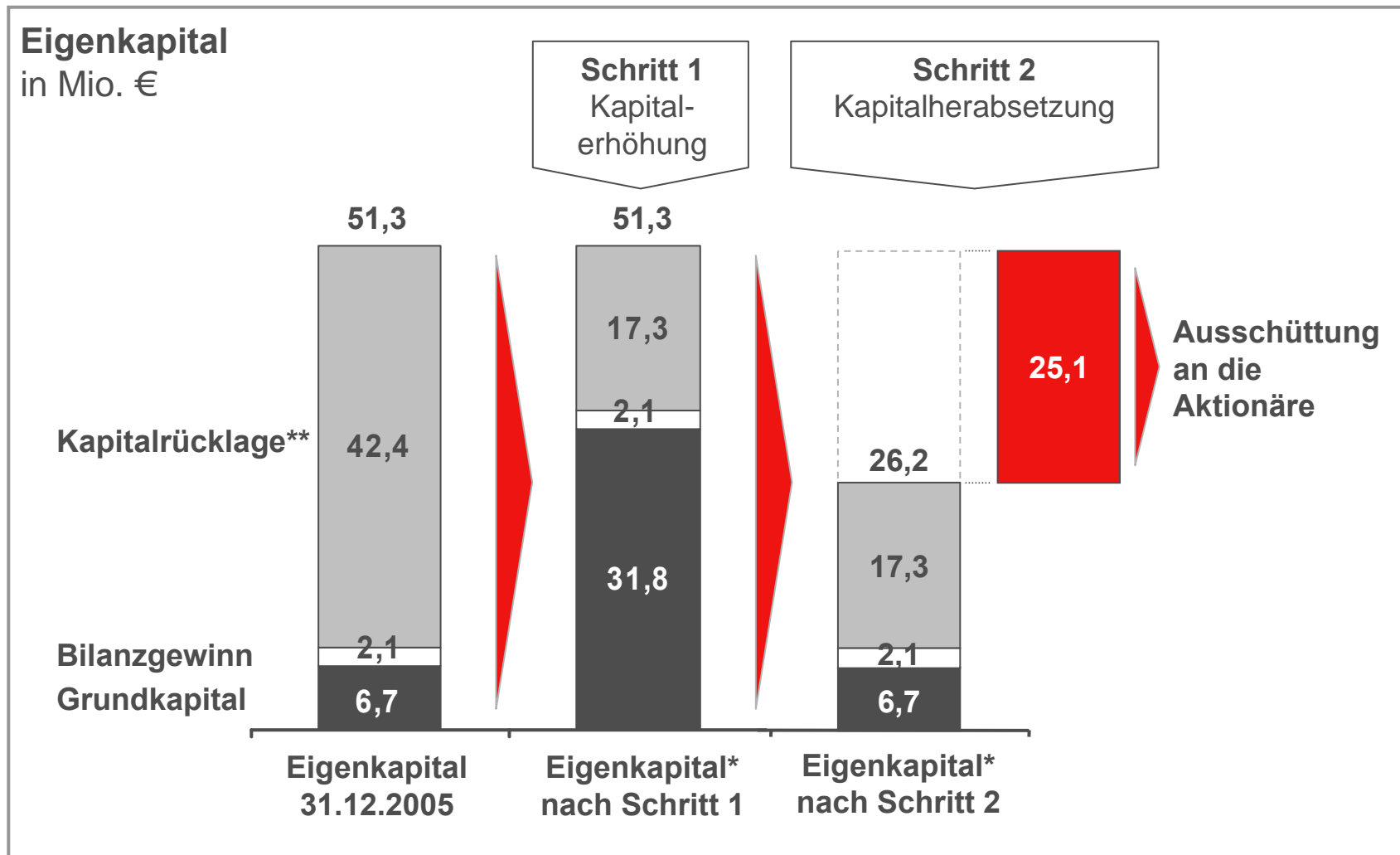
- Hohe **Sonderausschüttung** angekündigt: € 3,75 je Aktie
(Ausschüttung rechtlich bedingt erst 2007)



Weiterhin ausreichend Spielraum



Durchführung der Sonderausschüttung (abstrahierte Darstellung)



* Jeweils bezogen auf den Stand 31.12.2005 ** Inkl. Rücklagen für eigene Anteile

Zeitplan der Sonderausschüttung



Hauptversammlung

Eintragung ins
Handelsregister und
Bekanntmachung

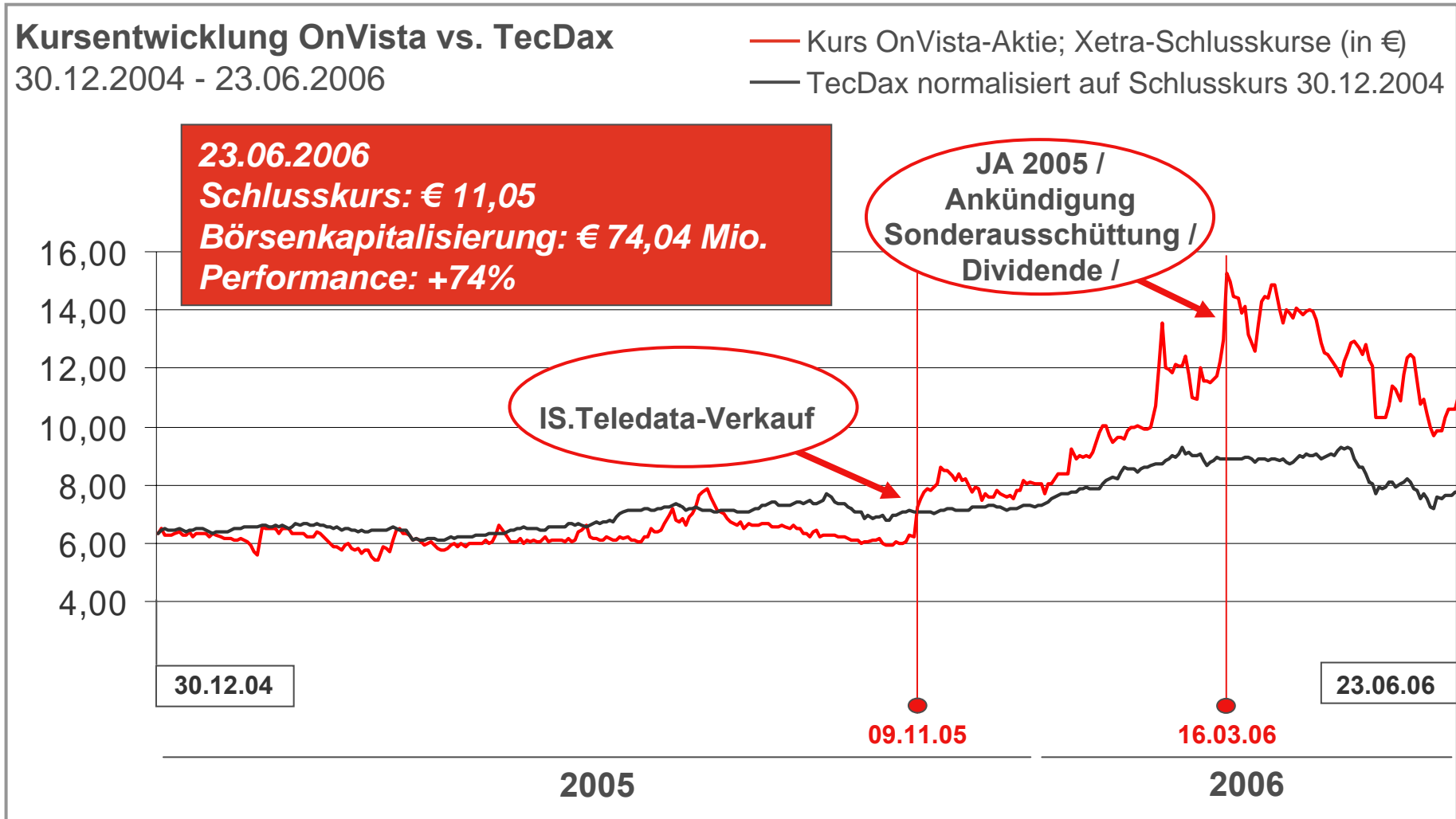
6 Monate
Gläubigerschutz

Auszahlung

**Empfangsberechtigt:
Jeder, der am Vorabend der
Auszahlung Aktionär der
OnVista AG ist**

Marktkapitalisierung um über 70% gesteigert

3. Werte



Die Erfolgsstory wird fortgeschrieben

- **Steigender Anteil des Internet am Gesamt-Werbebudget**
 - Anteil am Werbebudget noch immer weit unter dem Anteil an der Mediennutzung
 - Anziehender Online-Werbemarkt
- **Weiterhin dynamisches, profitables Wachstum im bestehenden Geschäft**
 - Sehr gute Positionierung in einem äußerst positiven Marktumfeld
- **Handlungsspielraum durch komfortable Finanzausstattung:**
 - Cash-Bestand nach Sonderausschüttung € 14 Mio.
 - Zusätzlich Mittelzuflüsse aus operativem Geschäft
- **Mögliche neue Aktivitäten:**
 - Ausbau Portalgeschäft
 - Ausdehnung Performance-Marketing
 - Völlig neue Internet-Geschäftsmodelle
- **Dividendenpolitik:**

Auch in Zukunft Beteiligung der Aktionäre am Unternehmenserfolg

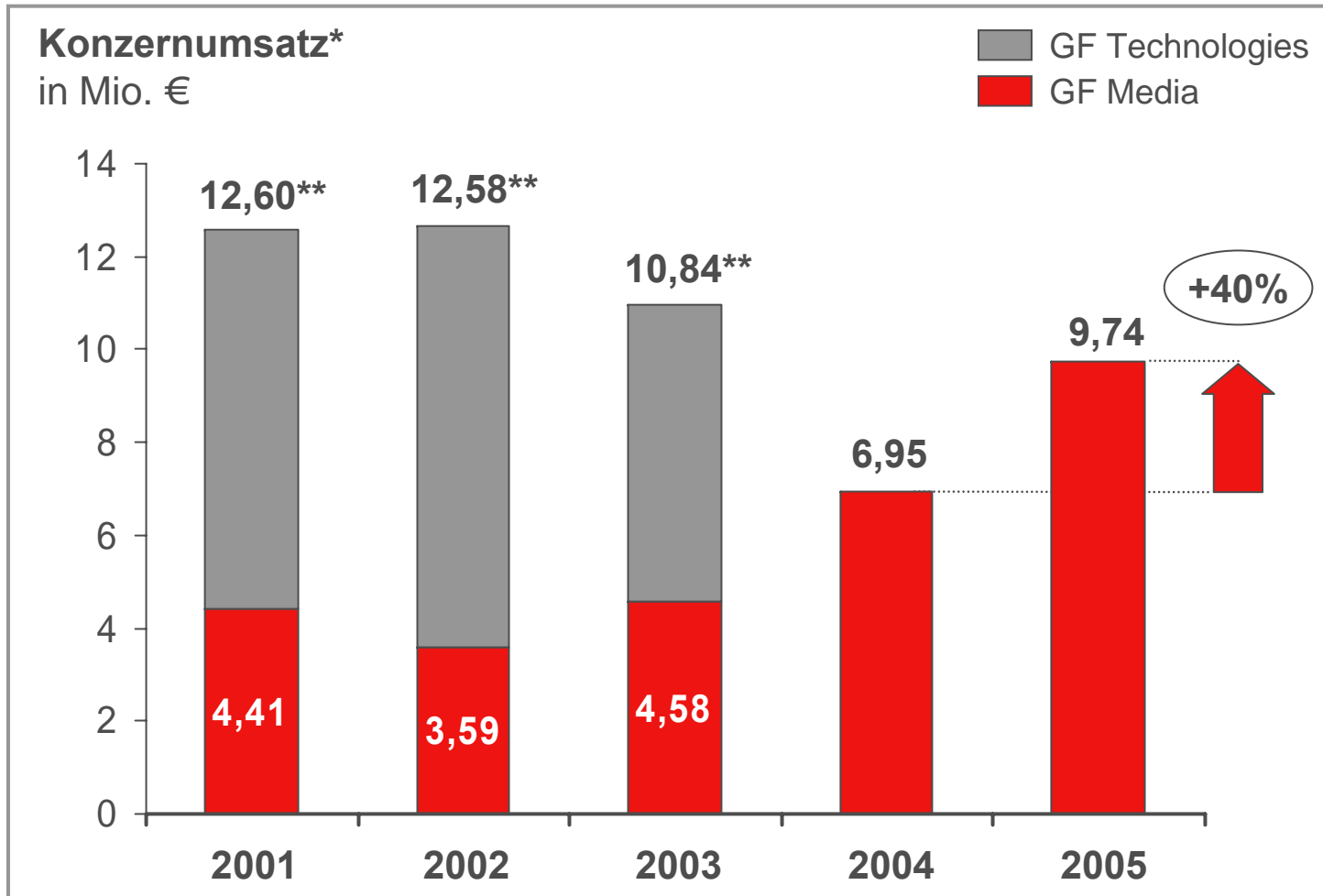
Wir danken unserem engagierten Team!





- **Gesamtperspektive:**
Fokus, Wachstum, Werte
- **Jahresabschluss 2005**
- **Portal-Geschäft**
- **Performance-Marketing-Geschäft**
- **Ausblick**

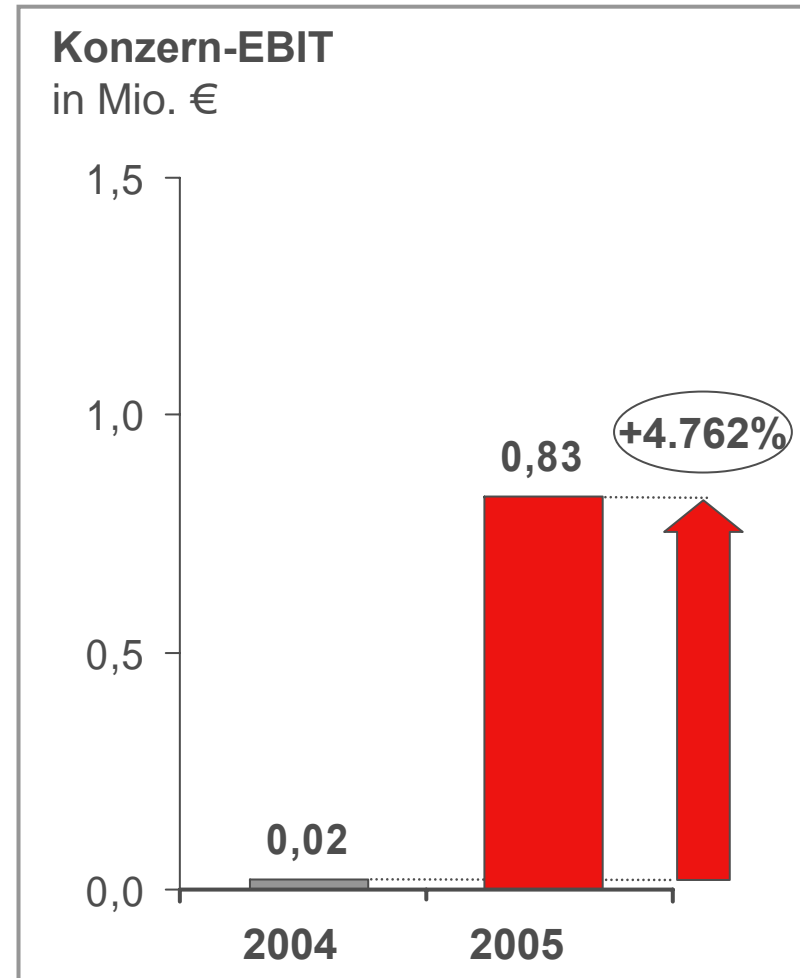
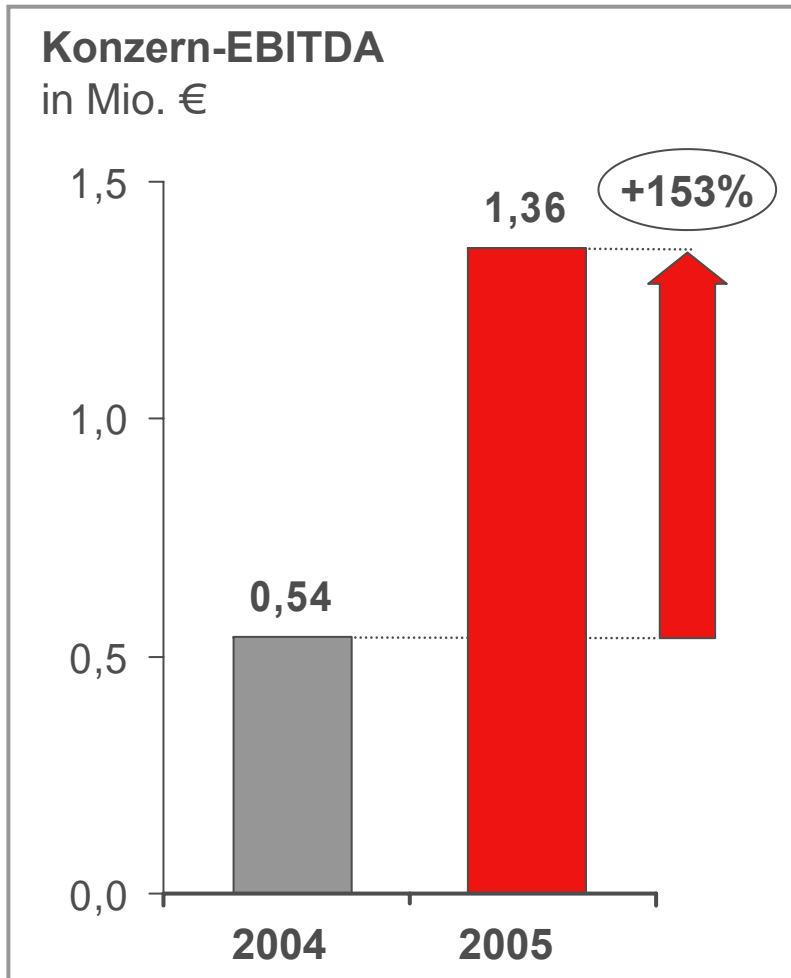
Umsatz um 40% gestiegen



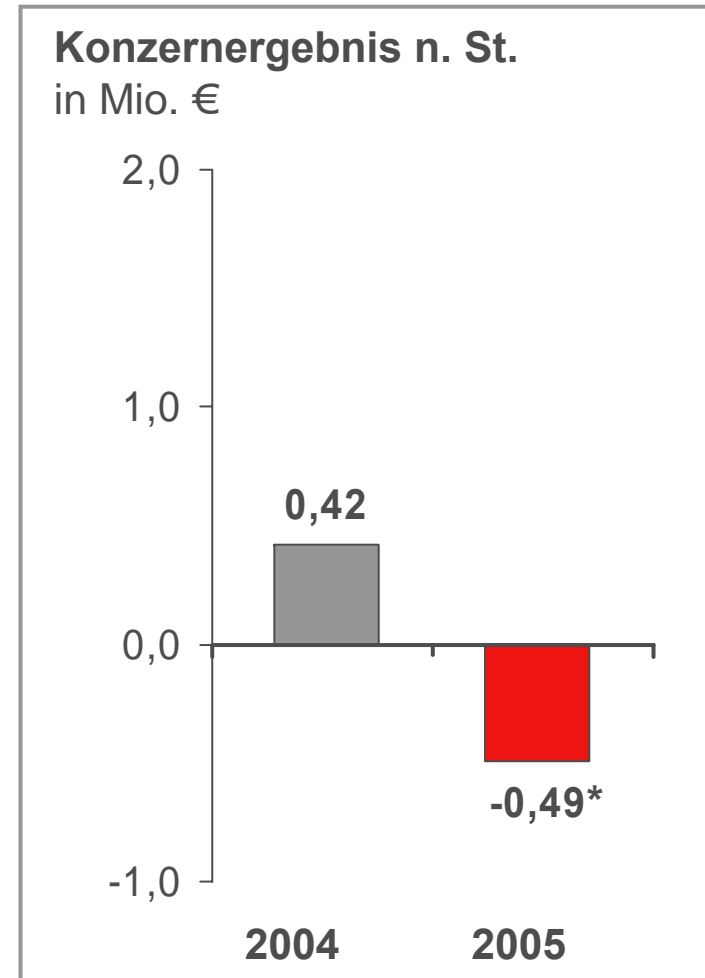
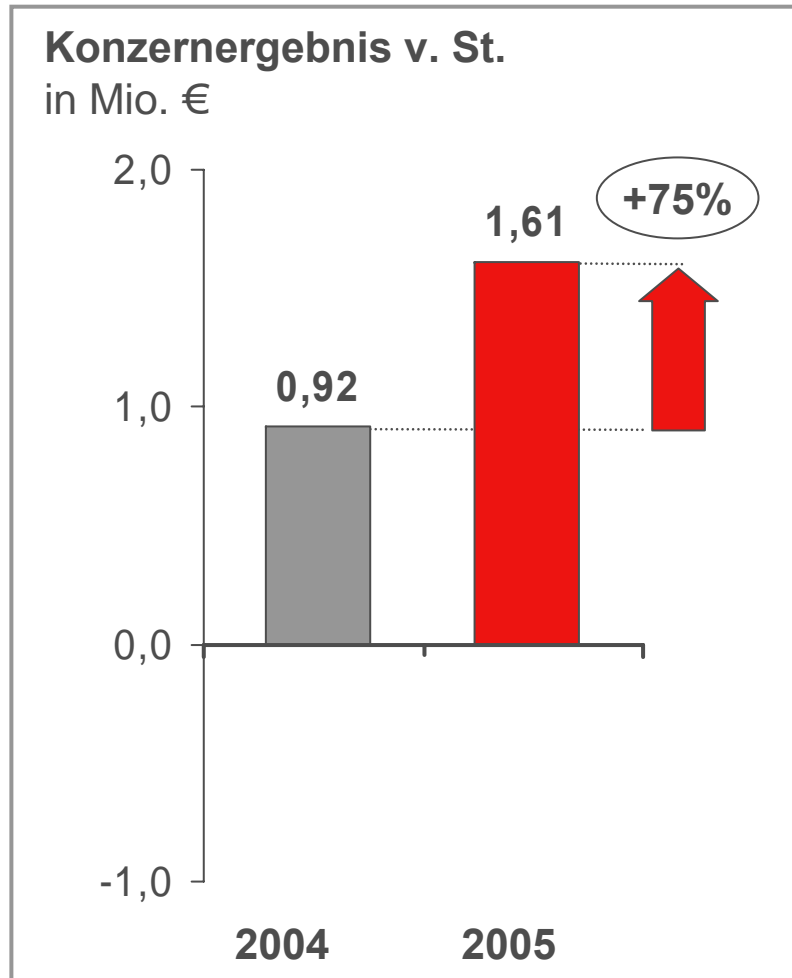
* Ab 2003: nach IFRS; bis 2002 nach US-GAAP

** Konzernumsatz inkl. Erlöse des Geschäftsfelds Technologies

Trotz Investitionen operativen Gewinn vervielfacht

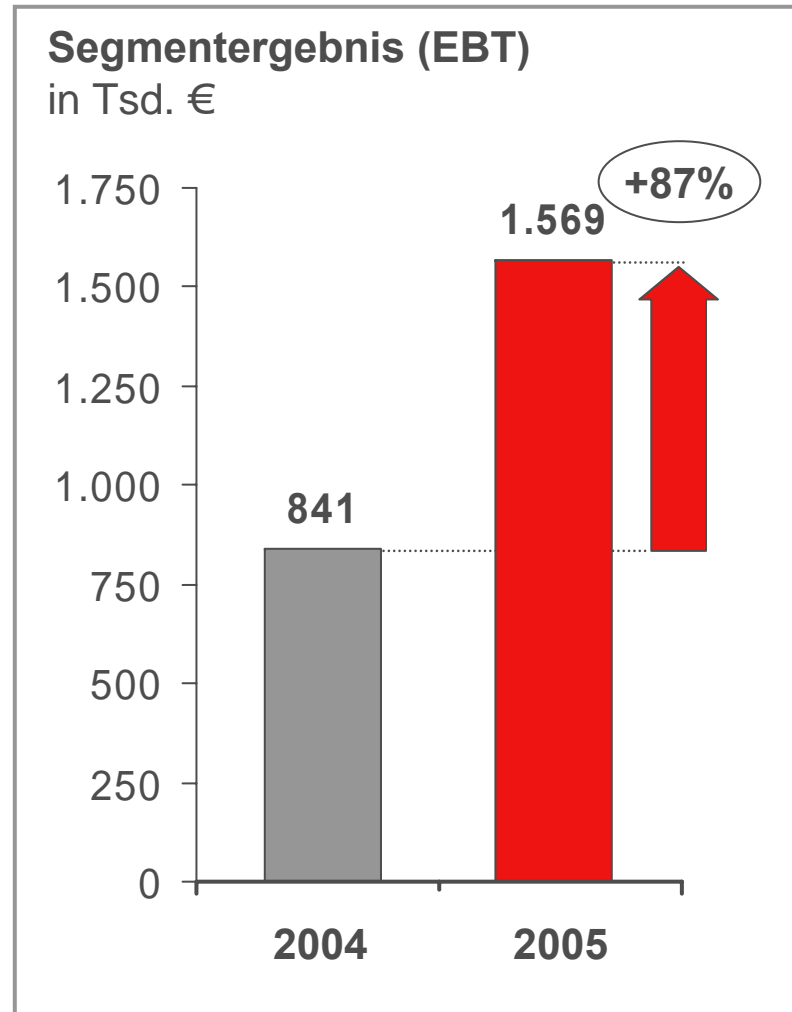


Ergebnis n. Steuern nur wg. einmaligen Steuereffekts negativ

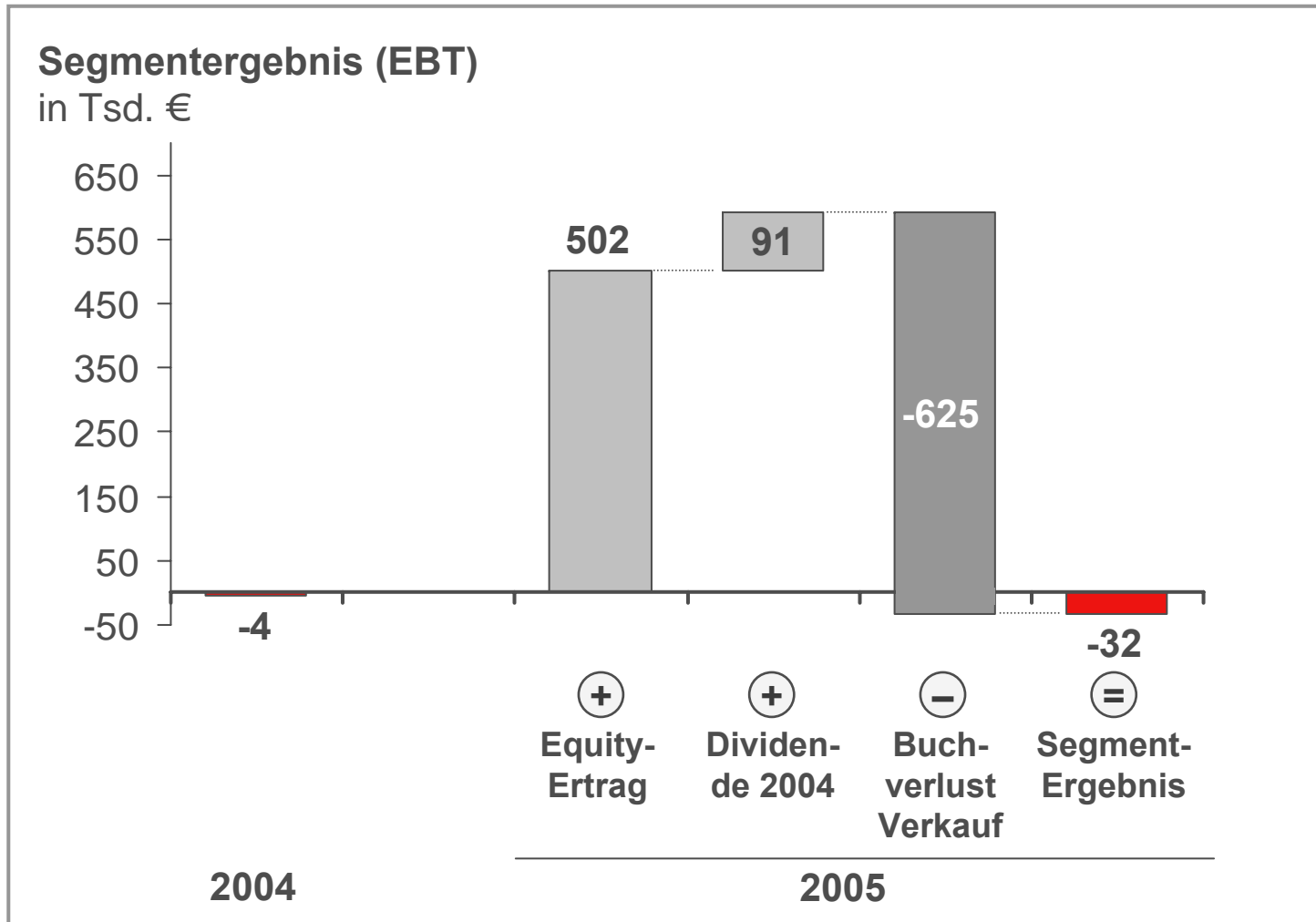


* 2005: inkl. einmaliger Steuerbelastung durch Beteiligungsverkauf IS.Teledata in Höhe von € 1,42 Mio.

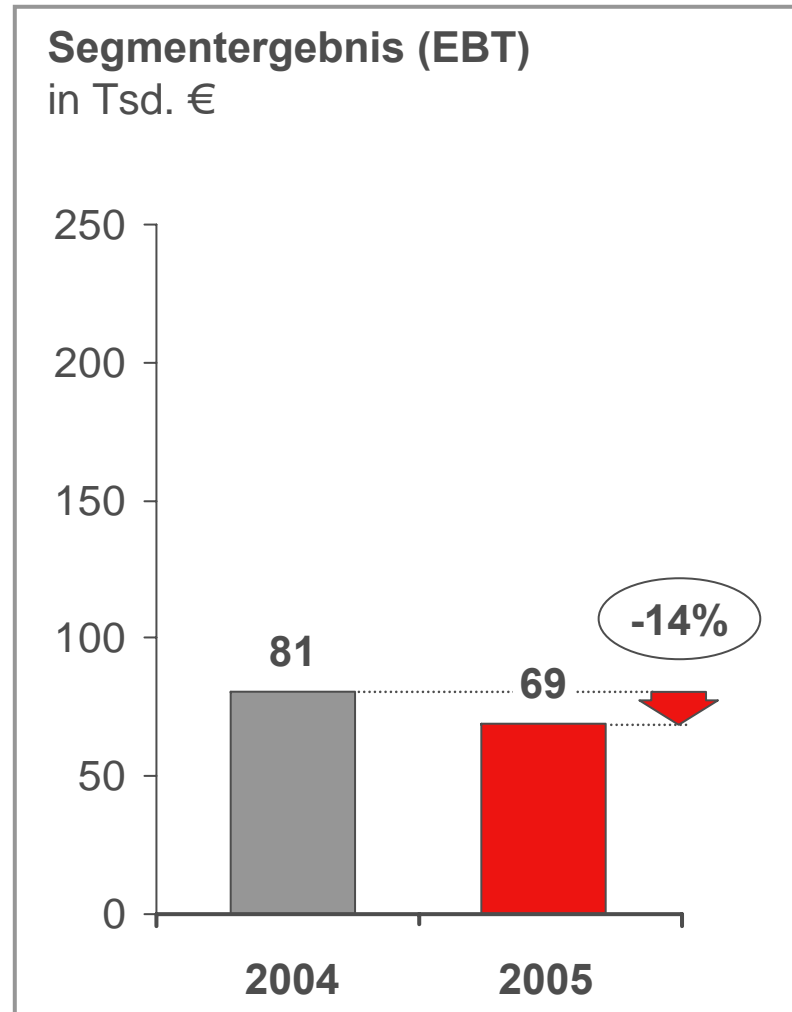
Segment Media: Gewinn stark gesteigert



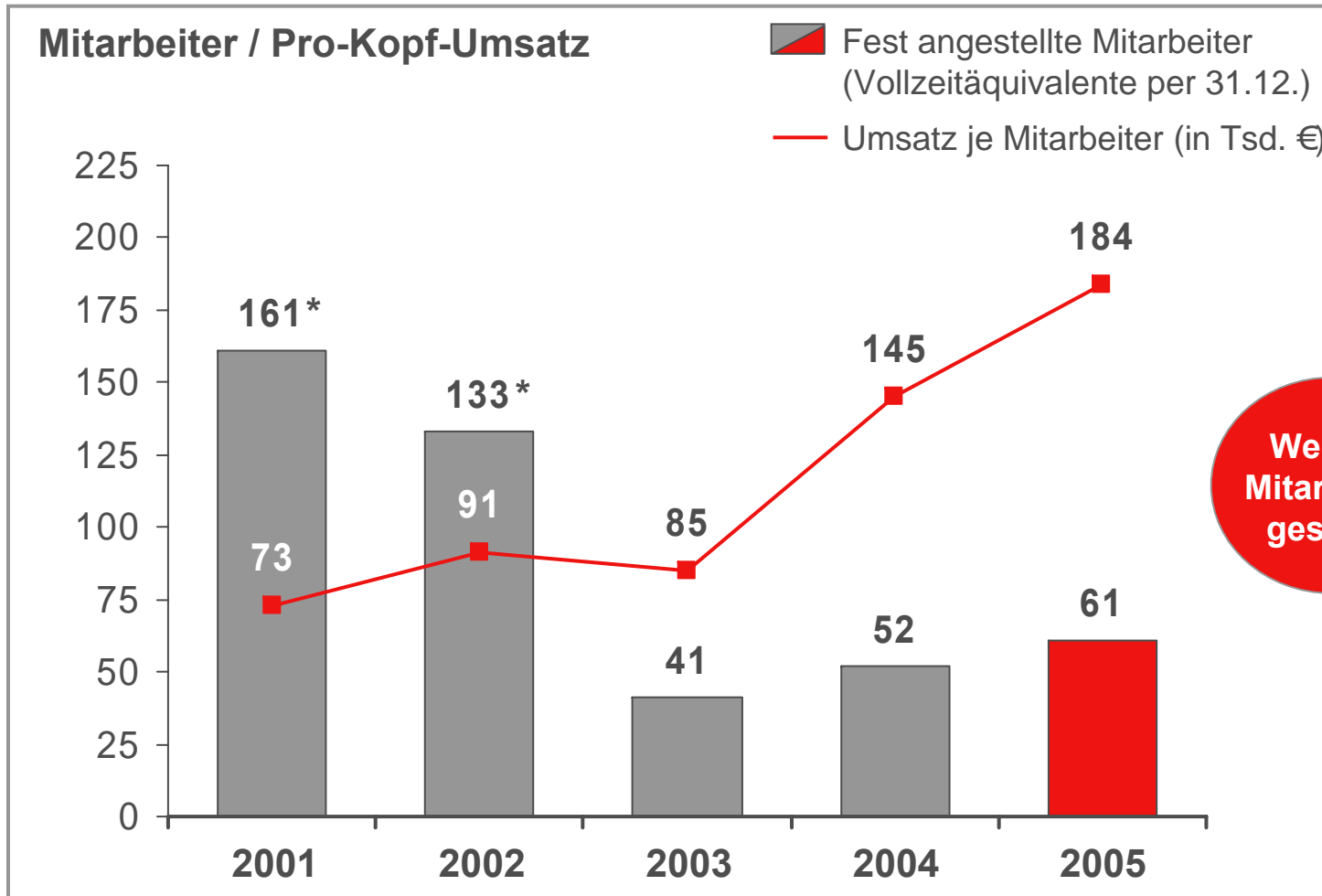
Segment Technologies: Wie angekündigt rote Null wegen Veräußerungsverlusts



Segment Corporate Services: Mit schwarzer Null abgeschlossen



2005 wieder neue Stellen geschaffen



* Bis 2002 inkl. Mitarbeiter Segment Technologies

Operativer Cashflow positiv

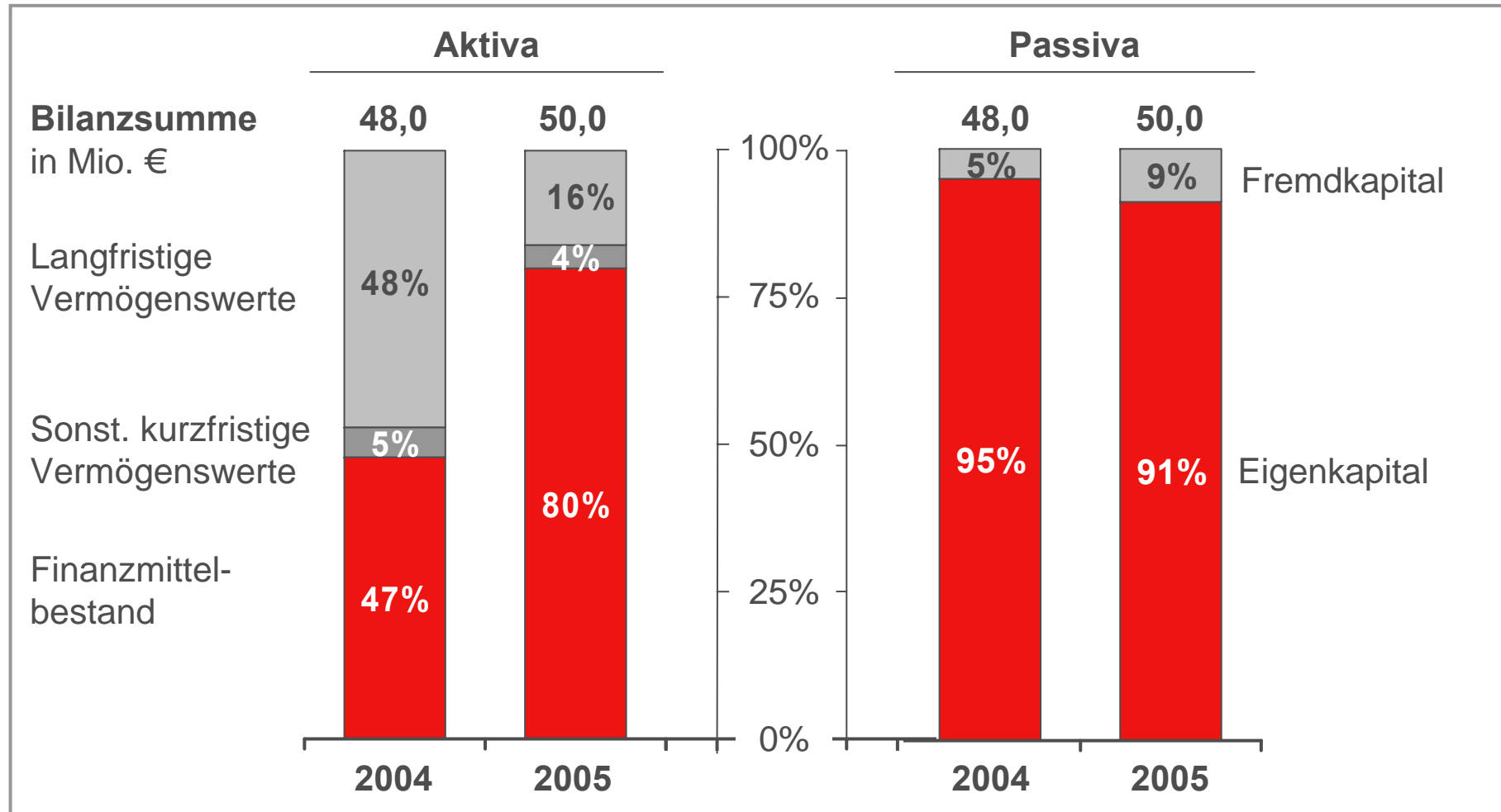
Angaben in Mio. €

	2004	2005
Cashflow aus laufender Tätigkeit	2,05	2,15
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-3,70	14,65
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-0,43	0,20
Gesamt-Cashflow	-2,08	17,00

Mittelzufluss aus Beteiligungsverkauf: € 15,16 Mio.

**Finanzmittelbestand
(31.12.2005):
€ 40,09 Mio.**

Solide Bilanzstruktur





- **Gesamtperspektive:**
Fokus, Wachstum, Werte
- **Jahresabschluss 2005**
- **Portal-Geschäft**
- **Performance-Marketing-Geschäft**
- **Ausblick**

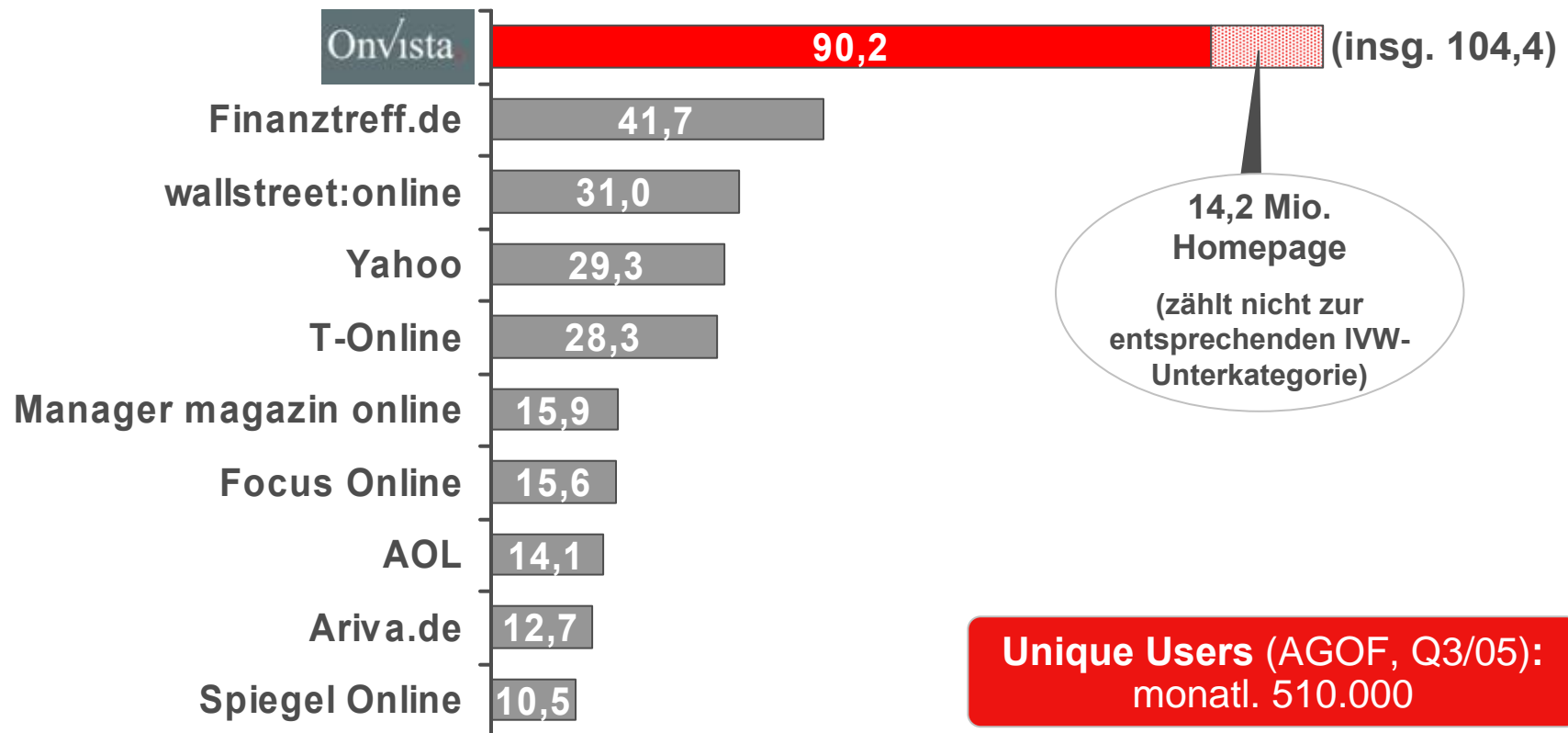
www.onvista.de: Das führende Finanzportal in Deutschland

- Das **umfangreichste** und **reichweitenstärkste** bankenunabhängige Finanzportal
- Auf **aktive Anleger** ausgerichtet:
 - Kernzielgruppe: Gut informierte Privatanleger und Heavy Trader
 - Stark genutzt von Finanz-Profis (Vermögensberater etc.)
- **Anspruchsvolle** Informationen rund um Börse und Finanzmarkt:
 - Aktuelle und historische Kursdaten von internationalen Börsenplätzen
 - Kennzahlen, Charts, News, Suchfilter
 - Vergleichs- und Analysemöglichkeiten
- **Alle Wertpapiergattungen / Märkte:**
 - Aktien (inkl. IPOs)
 - Fonds (inkl. ETFs, Hedge-Fonds)
 - Optionsscheine, Zertifikate, Futures, Anleihen
 - Devisen, Rohstoffe, Indizes



Wettbewerbsvorsprung ausgebaut

Monatl. Seitenabrufe (Pagelmpressions) redaktioneller Wirtschafts- u. Finanzangebote*
 Mai 2006, in Mio.



* Ausschließlich PIs in der Kategorie „Red. Content“/Unterkategorie „Wirtschaft & Finanzen“; die Gesamtreichweite der Websites ist höher (OnVista: insg. 104,4 Mio. PageImpressions)

Werbevermarktung: Neue Kundengruppen erschlossen

- **Preisstruktur differenziert**
 - 5-Euro-TKP-Produkt für Commodities (ohne „Sonderwünsche“)
 - Premium-Preise für betreuungsintensive Premium-Produkte
- **Neue brandingstarke Werbemittel eingeführt**
 - Exklusiv-Reihe (Homepage, Rubriken-Startseite, Logout)
 - Wallpaper
- **Von Marktentwicklung profitiert**
 - Große Markenartikler verlagern Budgets aus klassischen Medien ins Internet
 - AGOF Internet Facts legen Erfolg von www.onvista.de in gefragten Werbe-Zielgruppen offen

Hersteller hochwertiger Konsumgüter als OnVista-Kunden gewonnen



Aufbau B2C-Geschäft begonnen

- Seit 20.11.2005: MyOnVista
 - Attraktive Services im individuellen, passwortgeschützten Bereich (z.B. Portfolio, FreeTrades-Manager, Freistellungsaufträge-Verwaltung)

The screenshot displays the OnVista financial portal interface. At the top, there is a navigation menu with links for 'Aktien', 'Fonds', 'ETF', 'Optionsscheine', 'Zertifikate', 'Anleihen', 'Rohstoffe', 'Devisen', 'Futures', 'Indizes', 'ClickOptions', 'Hedge-Fonds', 'IPOs', 'Länder', 'News', 'Magazine', 'Wissen', 'Wetten', 'Marktplatz', and 'Hilfe'. Below this, a search bar contains 'WKN,ISIN,Name' and a 'SUCHE' button. A red box highlights the 'MyOnVista' menu items: 'MyMarket', 'Depot', 'Watchlists', 'RealPush', 'Tools', 'Research', 'Einstellungen', and 'Logout'. Below the search bar, there is a 'Startseite' link and a 'Druckversion' button.

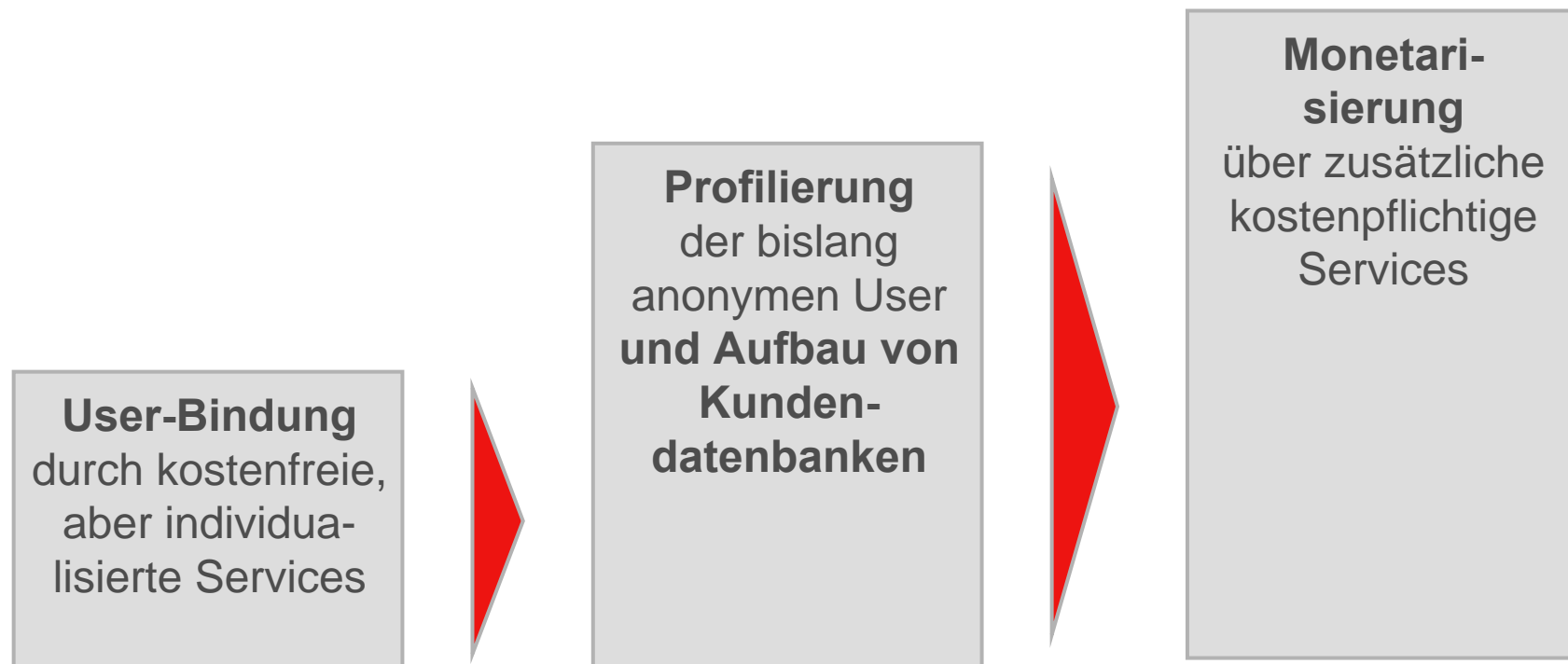
The main content area shows a message: 'Das Wertpapier wurde Ihrem Bestand hinzugefügt.' Below this, there is a 'Watchlist MyMarket' section with a 'Wertpapier hinzufügen:' input field and a 'STARTEN' button. The watchlist contains 6 positions. A table lists the following securities:

Bezeichnung	Börse	FT	Funktionen
BONUS-ZERTIFIKAT AUF DAX PERFORMANCE...	@DE		
CG05WD 60,450 EUR -0,34 -0,56%	28.03.	19:08:36	
DAX PERFORMANCE-INDEX	GER		
846900 5.890,63 EUR -21,63 -0,37%	28.03.	17:45:01	
DEUTSCHE BANK AG NAMENS-AKTIE O.N.	MUN		
514000 93,20 EUR -0,60 -0,64%	28.03.	18:35:01	
FIDELITY - GERMANY FUND	@DE		
973283 27,00 EUR -0,23 -0,84%	27.03.	10:00:00	
ONVISTA AG INHABER-AKTIE O.N. IR	FRA		
546160 12,80 EUR -0,62 -4,62%	28.03.	18:19:40	
TOMORROW FOCUS AG INHABER-AKTIE O.N...	GER		
549532 2,90 EUR -0,04 -1,36%	28.03.	17:24:05	

Below the table, there is a chart for 'FIDELITY - GERMANY FUND' showing a line graph of the price from March to 27.03.06. The chart shows a general upward trend with some volatility. At the bottom, there are buttons for 'Charteinstellungen', 'Gewähltes Wertpapier als Standardeinstellung speichern', 'Ausgewählte Positionen', and 'LÖSCHEN'. There are also icons for 'Bearbeiten', 'Charts', 'Notizen bearbeiten', and 'Snapshot'.

Den User zum Kunden machen

- **Zusätzlich zum kostenfreien Angebot sukzessive Einführung kostenpflichtiger Services**
 - Bernecker Investorenbrief (11/05): Fundamental orientierter Börsenbrief im Abo
 - Realtime.Basic (02/06): Indizes und Aktien in RealPush-Qualität für € 2,95/Mon.
 - etc.



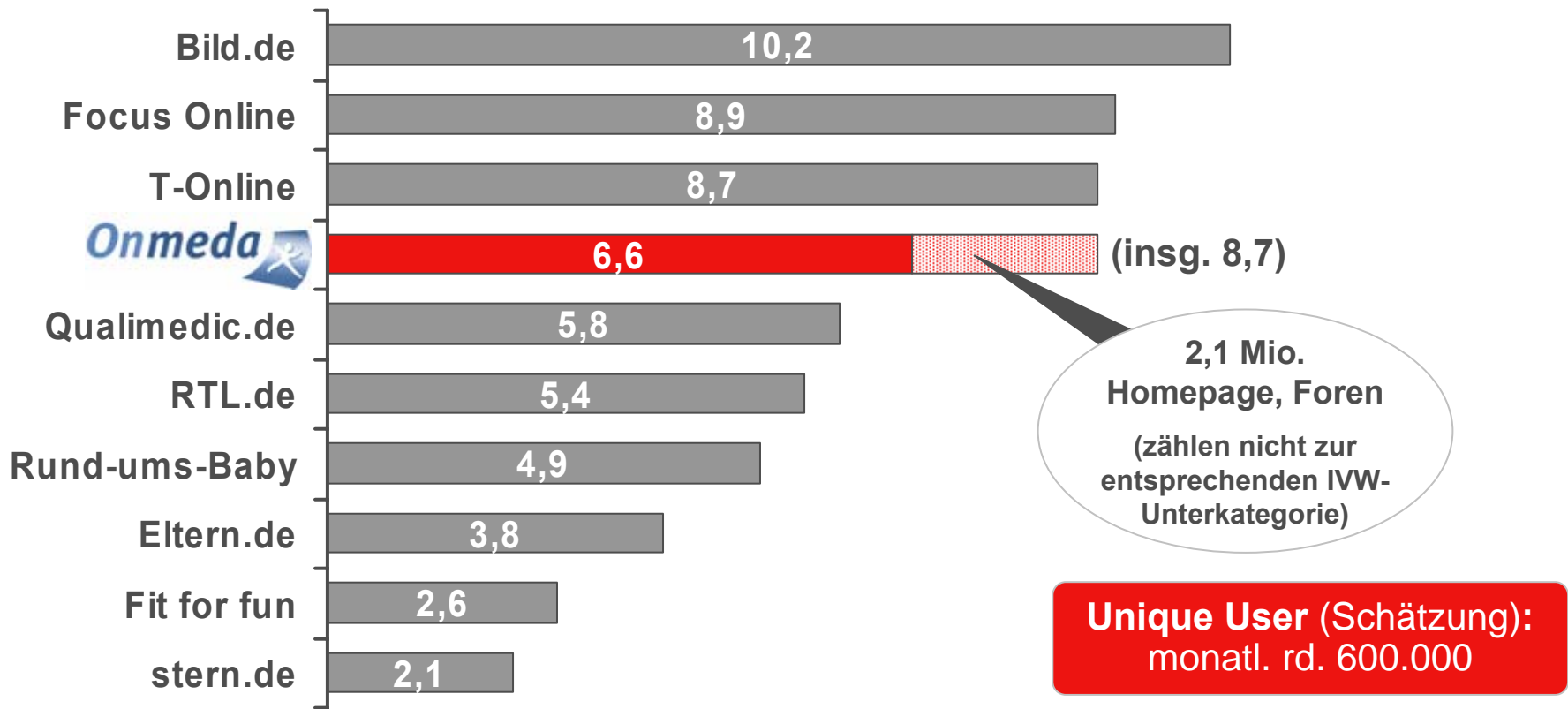
www.onmeda.de: Ein zukünftiger Wachstumsträger

- Das Gesundheitsportal mit der **größten Informationsbreite und -tiefe**
- Auf **medizinische Laien** ausgerichtet:
 - Kernzielgruppe: Akut und chronisch Kranke (inkl. Angehörige)
 - Stark genutzt von Gesundheitsbewussten
- **Hochwertige, seriöse** medizinische Informationen, laiengerecht aufbereitet
- **700 Krankheitsbilder**
- Informationen rund um den **Arztbesuch**
- **Ärztedatenbank** mit 220.000 Adressen
- „**Soft-Themen**“ wie Ernährung, Sport & Bewegung etc.
- Interaktive **Selbsttests** (z.B. Fitnessbarometer)
- Mehr als 30 überwiegend expertenbetreute **Diskussionsforen**
- **Weblogs** (z.B. Brustkrebs, Kinderwunsch etc.)



Unter den Top-Gesundheitsseiten etabliert

Monatliche Seitenabrufe (PageImpressions) redaktioneller Gesundheitsangebote*
 Mai 2006, in Mio.



* Ausschließlich PIs in der Kategorie „Red. Content“/Unterkategorie „Familie, Freizeit & Gesundheit“; die Gesamtreichweite der Websites ist höher (Onmeda: insg. 8,7 Mio. PageImpressions)



- **Gesamtperspektive:
Fokus, Wachstum, Werte**
- **Jahresabschluss 2005**
- **Portal-Geschäft**
- **Performance-Marketing-Geschäft**
- **Ausblick**

Seit September 2005 eigenständig: Ligatus



- **Ausgliederung in die Ligatus GmbH**
 - Führung als Profit-Center
 - 100%ige Tochtergesellschaft der OnVista Media GmbH
 - Geschäftsführung: Dr. Lars-Rüdiger Fink, Michael W. Schwetje
- **Eigenständiger Markenauftritt**
 - Kennzeichnung als Netzwerk, in dem das Finanzportal OnVista lediglich ein Partner ist
 - Ziel: Etablierung der Marke auf dem B2B- und dem B2C-Markt

Ligatus bietet effektive und kostengünstige Neukundengewinnung im Internet

Bsp. Spiegel Online

The image shows a screenshot of the Spiegel Online website from Friday, March 24, 2006. The main headline is "Bayer will bei Schering-Übernahme 6000 Jobs streichen". A red circle highlights the "WIRTSCHAFT" category in the left sidebar. A Ligatus advertisement is overlaid on the page, featuring a list of "Vorteilsangebote" (special offers) and a "Clever vorsorgen!" (Cleverly provide for the future!) section. The ad includes a "Mehr Informationen" button. The background news article discusses the acquisition of Schering by Bayer and the potential loss of 6000 jobs.

WIRTSCHAFT

PHARMA-FUSION
Bayer will bei Schering-Übernahme 6000 Jobs streichen
 Ohne Jobabbau wird die Übernahme des Berliner Pharmaherstellers Schering durch den Chemiekonzern Bayer wohl nicht über die Bühne gehen. Bayer-Chef Werner Wenning rechnet mit dem Wegfall von bis zu 6000 Stellen. **mehr...**
 • Bayer vs. Merck: Milliarden-Duell um Schering

HILFE FÜR LUKASCHENKO
Russland kritisiert Westen als "Brandstifter" in Weißrussland
 Kalter Krieg in Minsk: Während die EU Weißrussland nach der manipulierten Wahl mit Sanktionen

ANZEIGE

Ligatus

Vorteilsangebote

- Die CeBIT-Innovation: Mit Übertragungsraten von bis zu 1,8 MBit/s mobil ins Internet.
- Einfach und billig Handeln! „Deutschlands billigster Online-Broker“ DER AKTIONÄR (12/06)
- König & Cie.: jetzt bis 12% Rendite mit Private Equity sichern!
- 6% mit BMW Spar&Invest. Die Erfolgskombination mit dem Top-Zins jetzt sichern!

Clever vorsorgen!
 Bauen Sie auf eine Vorsorge, die Sie nicht hängen lässt: Die clevere Zusatz-Rente von MONEYMAXX!

[Mehr Informationen](#)

Der Kunde zahlt nur bei Erfolg (z.B. generierte Adresse)

Bsp. BMW Spar&Invest

Abrechnung

Ligatus

Vorteilsangebote

- Die CeBIT-Innovation: Mit Übertragungsraten von bis zu 1,8 MBit/s mobil ins Internet.
- Einfach und billig Handeln! „Deutschlands billigster Online-Broker“ DER AKTIONÄR (12/06)
- König & Cie.: jetzt bis 12% Rendite mit Private Equity sichern!
- 6% mit BMW Spar&Invest. Die Erfolgskombination mit dem Top-Zins jetzt sichern!**

Clever vorsorge
Bauen Sie auf
Vorsorge, die Sie
hängen lässt:
Zusatz-Rente
MONEYMAXX!

[Mehr Inform...](#)

Textlink macht neugierig

Spar&Invest

Der neue Zinstarbo der BMW Bank

Die eine Hälfte Ihrer Einlage wird bei Spar&Invest auf ein BMW Sparkonto mit 6,0% p.a. Verzinsung, die andere Hälfte in einem von vier attraktiven Investmentfonds angelegt. Dabei haben Sie die Wahl zwischen Stabilität und hoher Renditechance.
Einstieg schon ab 3.000 EUR.

Geben Sie Ihrem Geld jetzt den Startvorteil.
Je früher Sie einsteigen, desto höher ist Ihre Rendite!

50% BMW Sparkonto	+	50% Top-Fonds
-------------------	---	---------------

6,0% p.a. (garantiert bis 31.08.2006)
Umsteigen zu Top-Fondskonten

Nach Ablauf der Zins-Garanzzeit (31.08.2006) können Sie Ihre Sparanlage ohne Ausgabeaufschlag in Ihren Wunschfonds umschichten.

Flexibel verfügbar.
Beim BMW Sparkonto können Sie über bis zu 2.000,- EUR monatlich verfügen - und noch mehr bei dreimonatiger Kündigungsfrist.

Activest TotalReturn
Unrisikofond von dem Schweregraden der Börse vererbt dieser Fonds getrennt Zins-, Kurs- und Währungsrisiken.

Fidelity European Aggressive Fund
Der Aktienfonds für europäische Unternehmen, die sich durch Wachstum und Innovation auszeichnen.

Templeton Growth (Euro) Fund
Der Klassiker vom Testieger: Das Anlage-Konzept, das seit 50 Jahren überzeugende Renditen erweist!

MAQ Global Basics Fund
Der Bedarf an Rohstoffen und Energie wächst rasant - mit diesem Fonds können Sie davon profitieren.

Ihre Vorteile

- 6,0% p.a. Verzinsung auf Ihr Sparkonto.
- Kombination mit bewährten Top-Fonds.
- Die BMW Bank übernimmt 25% des Ausgabeaufschlages.
- Kostenloses Depot und Konto.
- Einstieg schon ab 3.000 EUR!
- Kostenlose Umschichtung Ihrer Sparanlage nach Ablauf der Zinsgaranzzeit in Ihren Wunschfonds.

Jetzt Vorteile sichern:

Ich möchte mich erst einmal informieren und erhalte dazu in den nächsten Tagen per Post:

- einen Informationsflyer
- einen Depot eröffnungs-Antrag
- ein portofreies Rückantwort-Kuvert.

Anrede: Herr

Vorname:

Nachname:

Strasse u. Nr.:

PLZ u. Ort:

Land: Deutschland

E-Mail:

Telefon:

Die mit * gekennzeichneten Felder sind Pflichtfelder.

Ich stimme der [Datenschutzerklärung](#) zu.

CPC
Cost-Per-Click
Pro Klick

CPL
Cost-Per-Lead
Pro Interessent

CPO
Cost-Per-Order
Pro Vertragsabschluss

Microsite ermöglicht, Informationen anzufordern

Wachsendes Premium-Partner-Netzwerk

Angaben zum 31.3.2006



Ausgewählte Partner

Der Mehrwert: Win-Win-Situation für alle Beteiligten

Werbetreibender (Kunde)

- Beahlt wird nur bei Erfolg
- Minimierung des durchschnittlichen Preises pro Neukunde



Werbeträger (Partner)

- Erschließung ungenutzter Werbeflächen => Umsatzsteigerung
- Minimierung von Vertriebs- und IT-Kosten



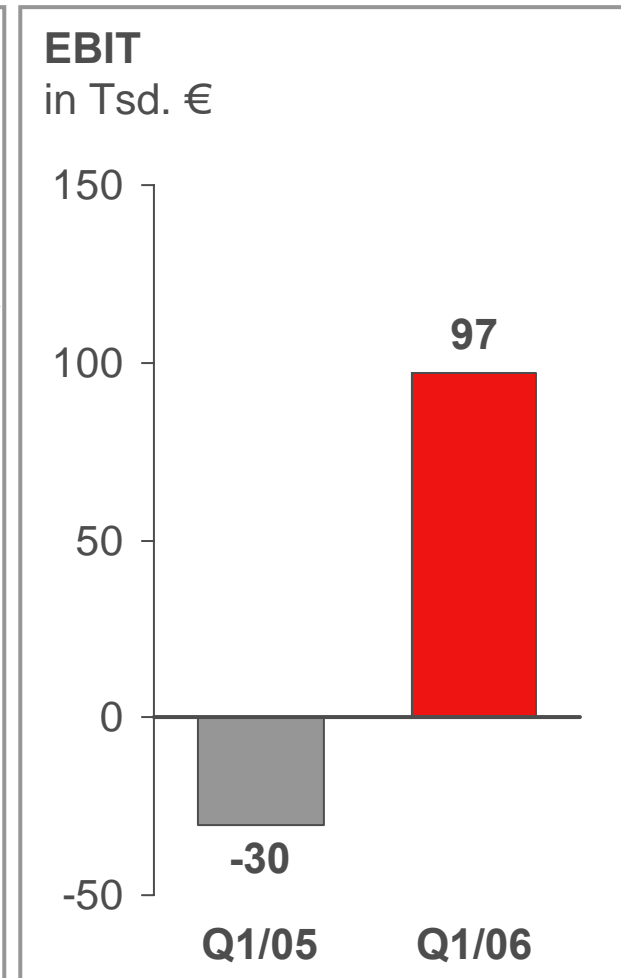
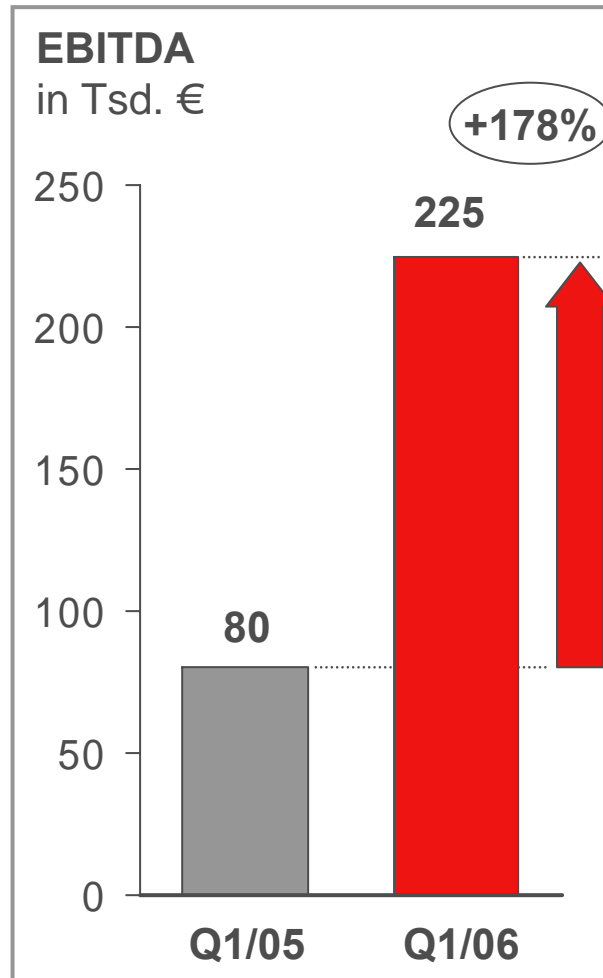
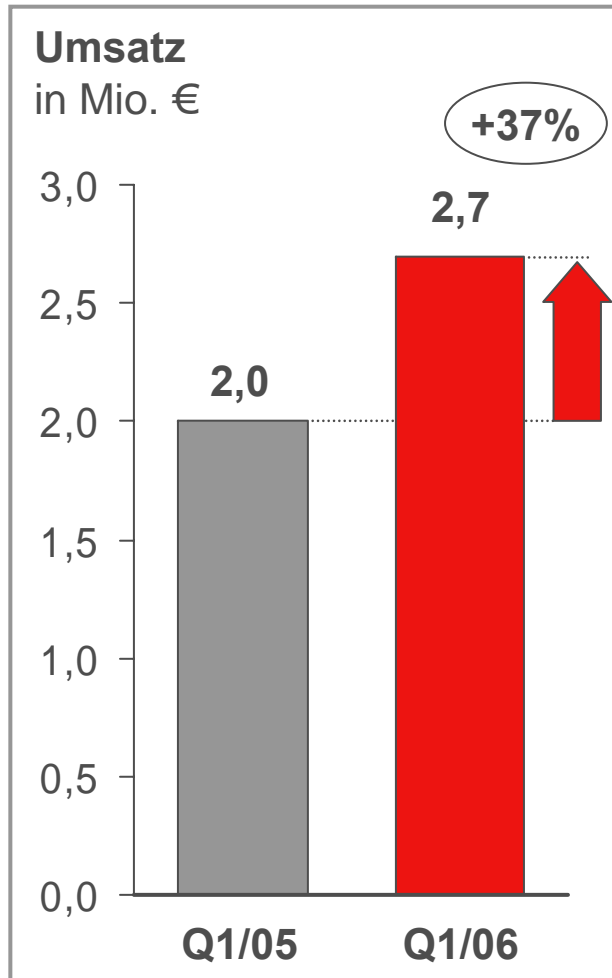
Profitables Wachstum durch Realisierung von Skaleneffekten

- **Bruttoumsatz 2005** im unteren bis mittleren 7-stelligen Bereich
- Bereits seit 2004 **deutlich profitabel**

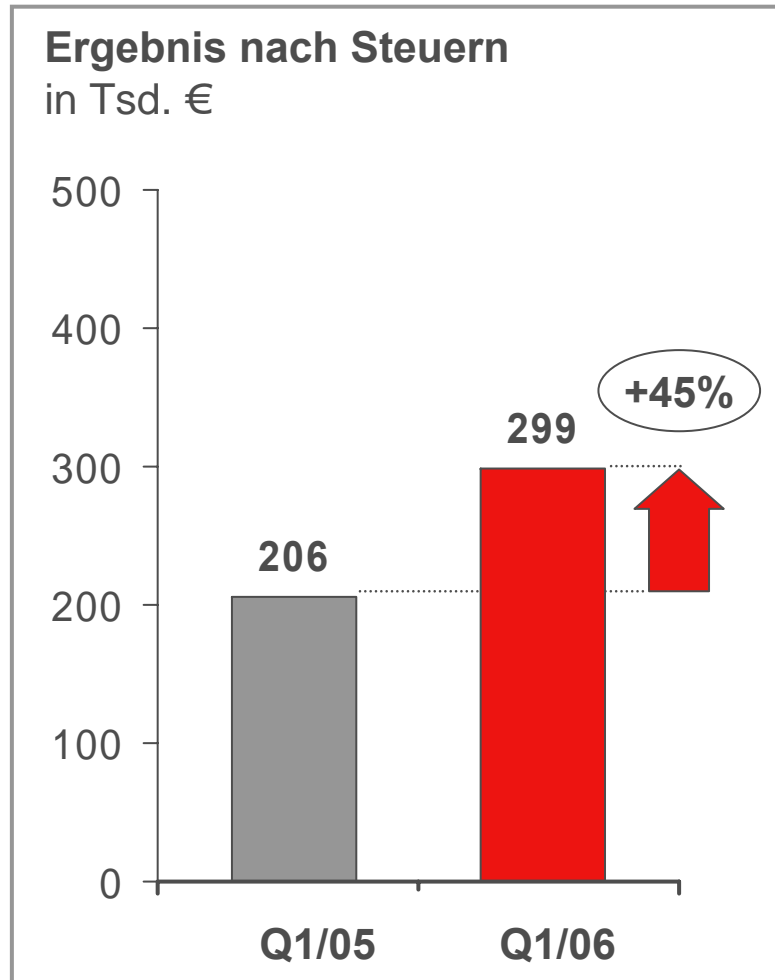
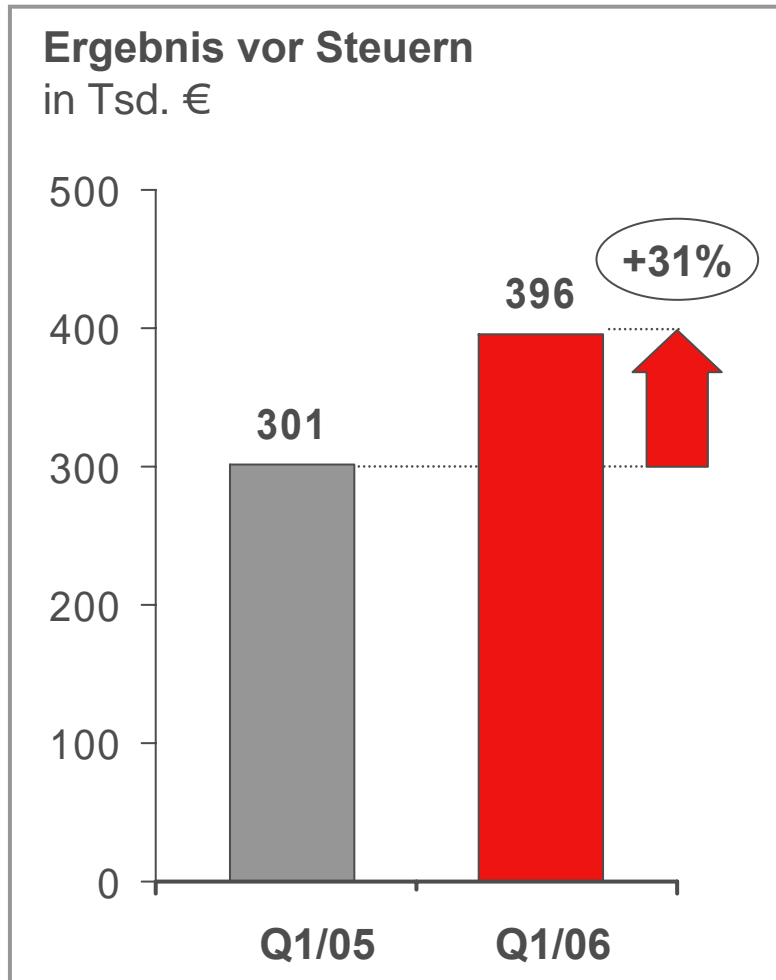


- **Gesamtperspektive:**
Fokus, Wachstum, Werte
- **Jahresabschluss 2005**
- **Portal-Geschäft**
- **Performance-Marketing-Geschäft**
- **Ausblick**

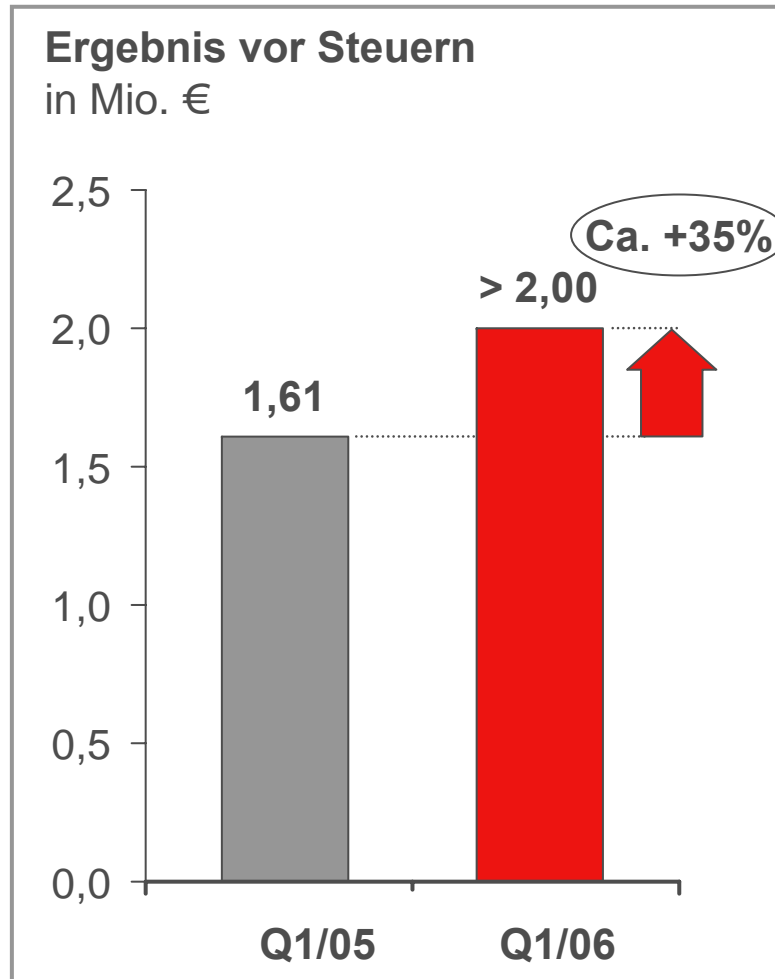
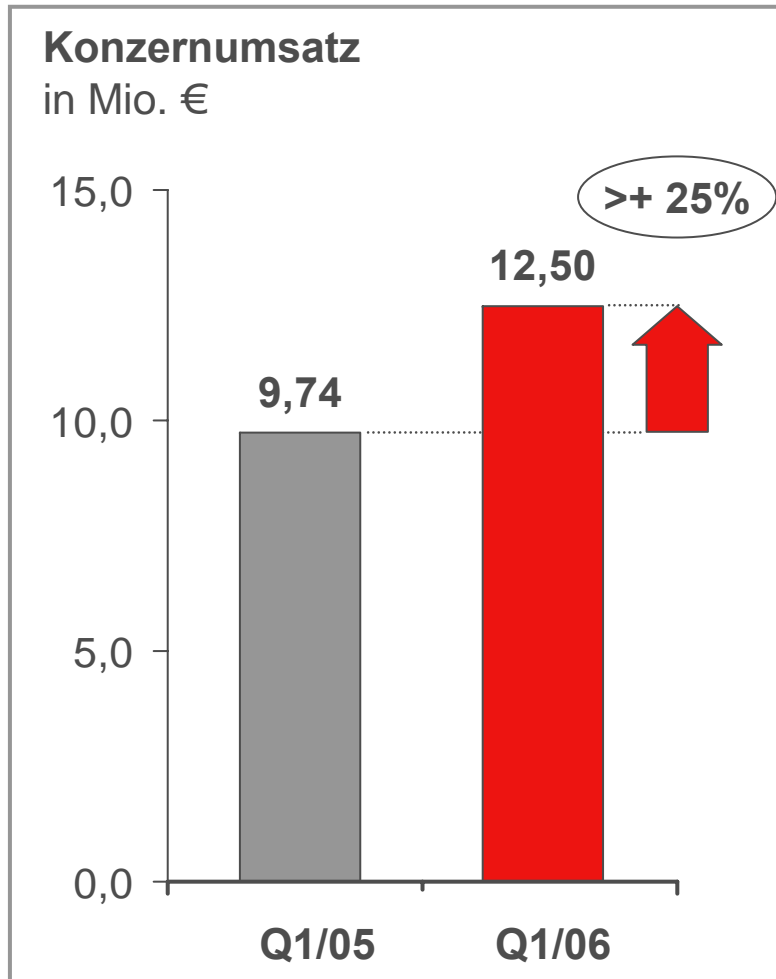
Q1/2006: Alle Planungen übertroffen



Q1/2006: Alle Planungen übertroffen (Fortsetzung)



Konzernprognose 2006: Mehr als 25% Plus bei Umsatz und Ergebnis



Wir schreiben die Story fort: Fokus. Wachstum. Werte.

In den nächsten 5 Jahren

- ... **deutlich 2-stelliges Umsatzwachstum**
 - Jährliche Zuwachsraten zwischen 20% und 40%
- ... **weitere Steigerung der Profitabilität**
 - Stetige Verbesserung der EBIT-Marge
 - Vervielfachung des operativen Ergebnisses

▶ **Auch mittelfristig dynamisches, profitables Wachstum**



Bei Rückfragen:

Anja Seipp
Head of Corporate Communications

OnVista Group
Tel.: +49 (0) 22 03 / 9146-306
eMail: ir@onvista-group.de