



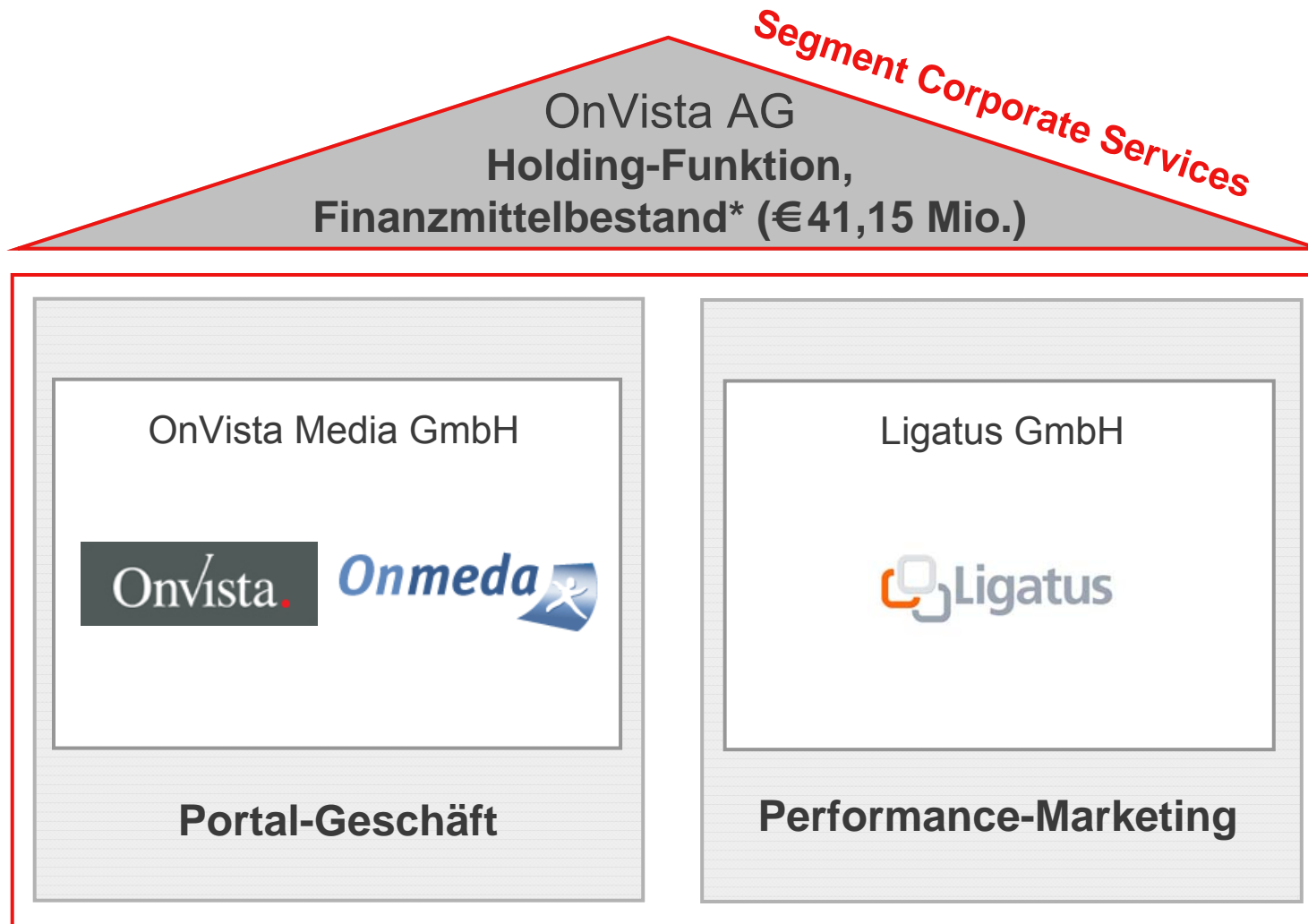
# Jahres-Pressekonferenz und Analystenkonferenz 2007

Frankfurt am Main, 18. April 2007



- **OnVista Group im Überblick**
- Ein erfolgreiches Jahr
- Jahresabschluss 2006
- Innovationsoffensive
- Ausblick
- Anhang

## Erstes Jahr als reines Internet-Unternehmen



\* Per 31.12.2006

# Geschäftsmodell Portal Business: Wie ein Fernsehsender

Anleger / Patienten

Nutzer Information

Finanzportal

Gesundheitsportal

Kunde Werbung

Finanzdienstleistungen

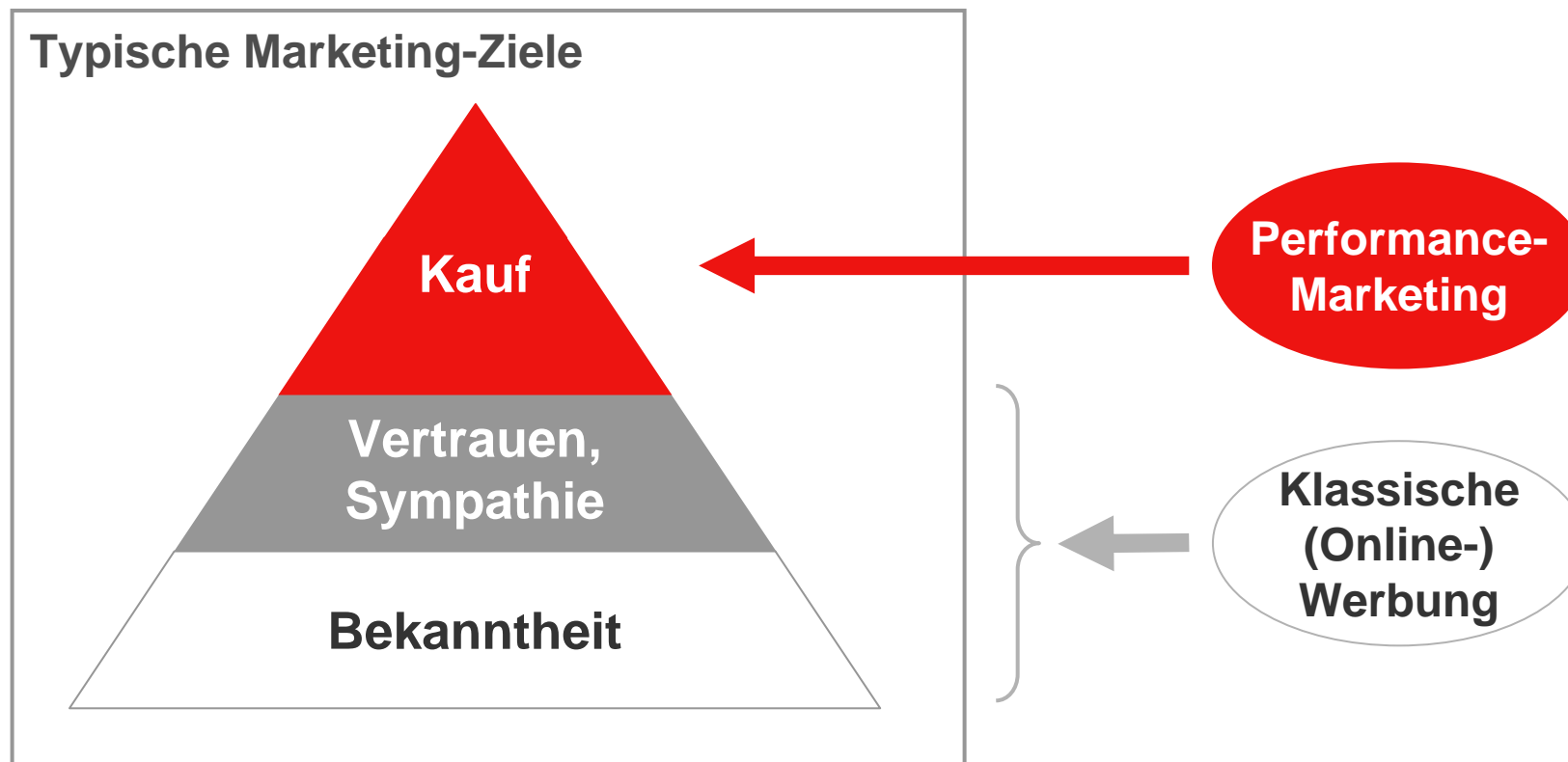
Pharmaindustrie, Krankenkassen etc.

Auto, Telekommunikation etc.

Kosmetik, Ernährung etc.

## Performance-Marketing: Vertriebsorientierte Zielsetzung

- Interaktives Direktmarketing im Internet
- Vorrangiges Ziel: Messbare Reaktion/Transaktion
- Erfolgsabhängige Vergütung



## Wachsendes Premium-Partner-Netzwerk

Websites von  
Print-Titeln:  
General Interest

(Auswahl)



DIE WELT.de

sueddeutsche.de



augsburger-allgemeine.de



STUTTGARTER  
NACHRICHTEN

Websites von  
Print-Titeln:  
Wirtschafts-Fachpresse

(Auswahl)



manager-magazin.de

Spezialisierte  
Internet-Portale

(Auswahl)



n.tv.de

REUTERS

MORNINGSTAR.de

COMPUTERWOCHE.de

WetterOnline



rd. 100 Websites



> 1,6 Mrd. AdImpressions pro Monat

## Der Mehrwert: Win-Win-Situation für alle Beteiligten

### Werbetreibender (Kunde)

- Beahlt wird nur bei Erfolg  
=> kein Risiko
- Kostengünstige hochwertige Neukundenkontakte



### Werbeträger (Partner-Website)

- Umsatzsteigerung
- Minimierung von Vertriebs- und IT-Kosten

### Performance-Marketing-Anbieter

- Profitables Wachstum





- OnVista Group im Überblick
- **Ein erfolgreiches Jahr**
- Jahresabschluss 2006
- Innovationsoffensive
- Ausblick
- Anhang



## Dynamisches Wachstum auf der ganzen Linie

### Positives Umfeld

- Steigende Internet-Nutzung
- Boomender Online-Werbemarkt
- Gute Börsenstimmung
- Health-Care-Sektor im Umbruch



### Erfolgreiche Arbeit

**OnVista.**

- Marktführerschaft ausgebaut
- Erlösquellen diversifiziert

**Onmeda**

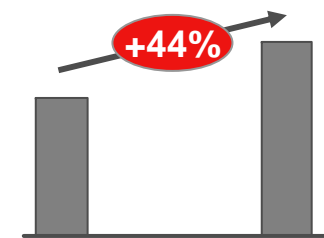
- Am Markt etabliert
- Werbevermarktung ausgebaut

**Ligatus**

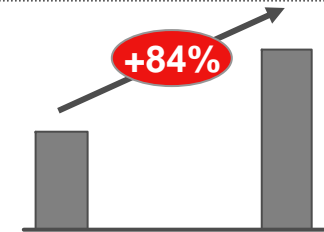
- Mehr Kunden und Partner
- IT-Plattform weiterentwickelt

### Prognosen übertroffen

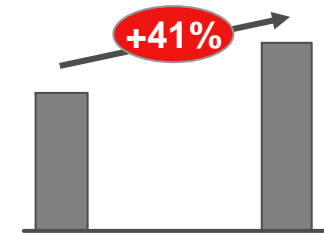
**Umsatz**



**EBIT**

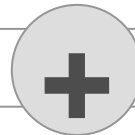


**Mitarbeiter**



## Werte geschaffen

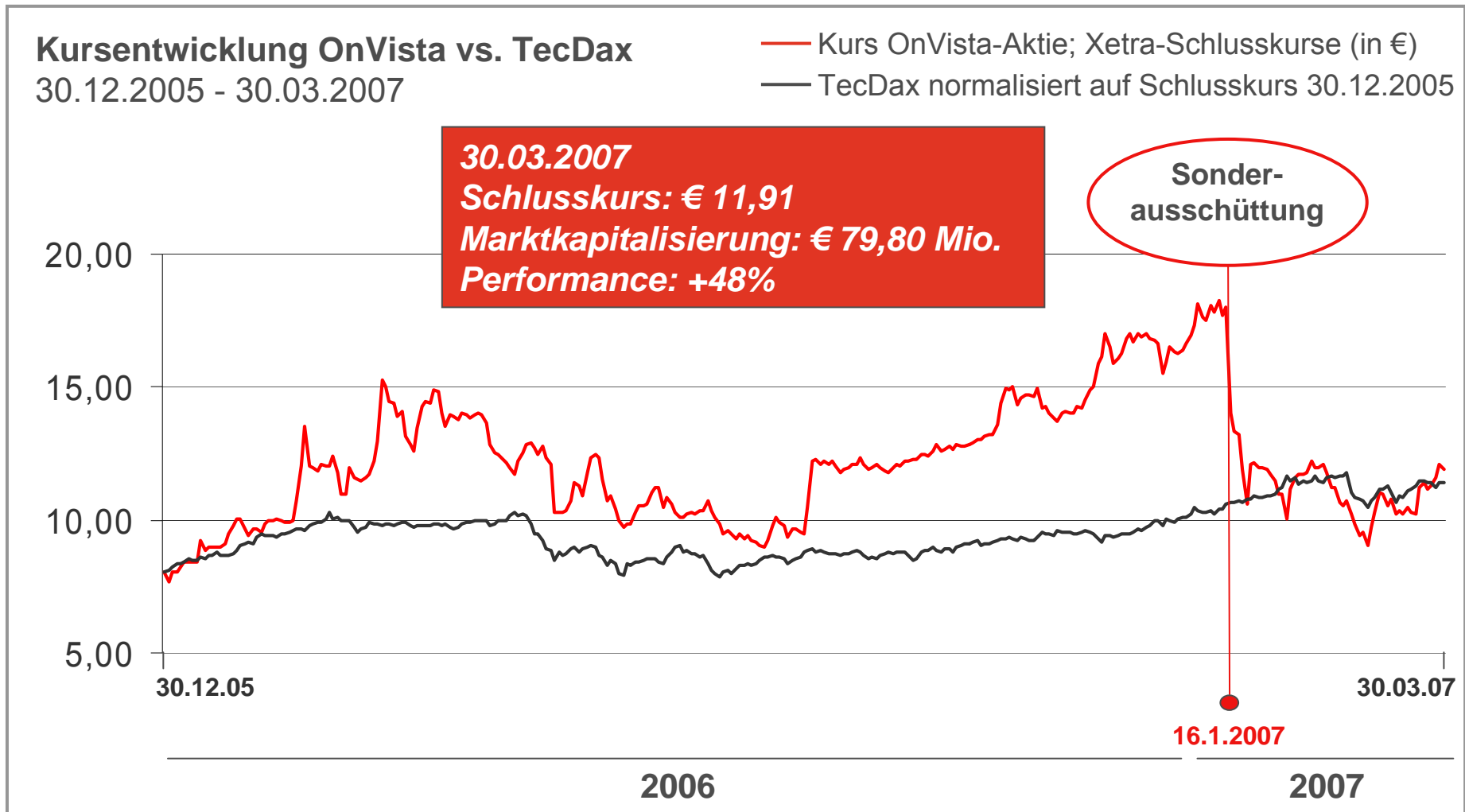
- **Dividendenvorschlag:** € 0,10 je Aktie  
(14.6.2007)



- Hohe **Sonderausschüttung** vorgenommen: € 3,75 je Aktie  
(16.1.2007)



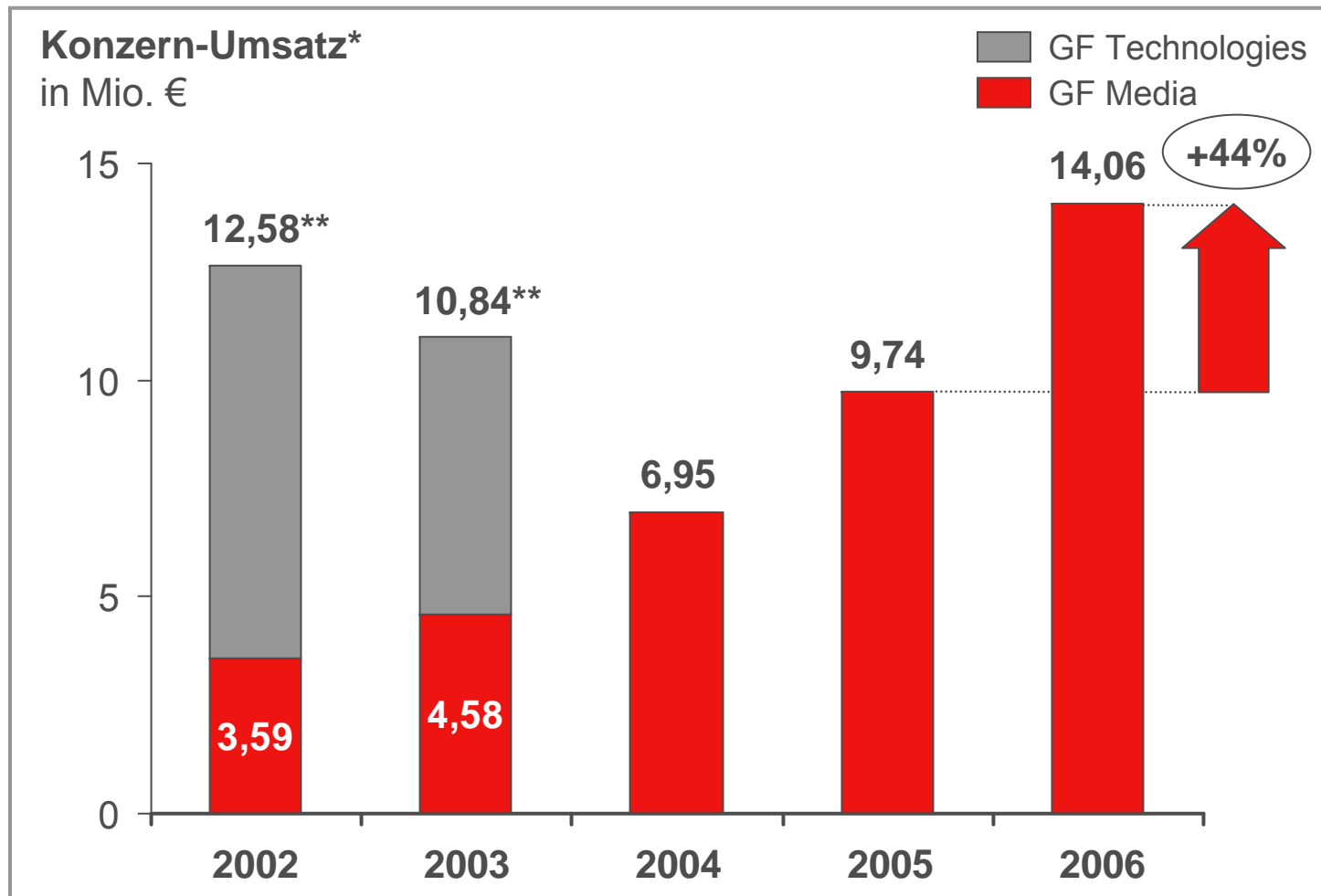
## Bewertung – trotz Sonderausschüttung – um 50% gesteigert





- OnVista Group im Überblick
- Ein erfolgreiches Jahr
- **Jahresabschluss 2006**
- Innovationsoffensive
- Ausblick
- Anhang

## Umsatz innerhalb von 2 Jahren verdoppelt



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

\*\* Konzernumsatz inkl. Erlöse des Geschäftsfelds Technologies

## Highlights Finanzportal OnVista

The logo for OnVista, featuring the word "OnVista" in a white serif font with a red dot at the end of the "a", set against a dark grey rectangular background.

- Seit 6 Jahren unangefochten und mit großem Abstand Marktführer
- Seitenabrufe im Jahresdurchschnitt um 36% gesteigert (durchschnittlich 88,2 Mio. PIs/Monat)
- Exklusive Bezahldienste eingeführt: Realtime.Xetra<sup>®</sup>, Realtime.Basic
- Weitere Website-Verbesserungen: ArimaxX, Überarbeitung Zertifikate-Rubrik
- Werbekundenstruktur diversifiziert

## Highlights Gesundheitsportal Onmeda



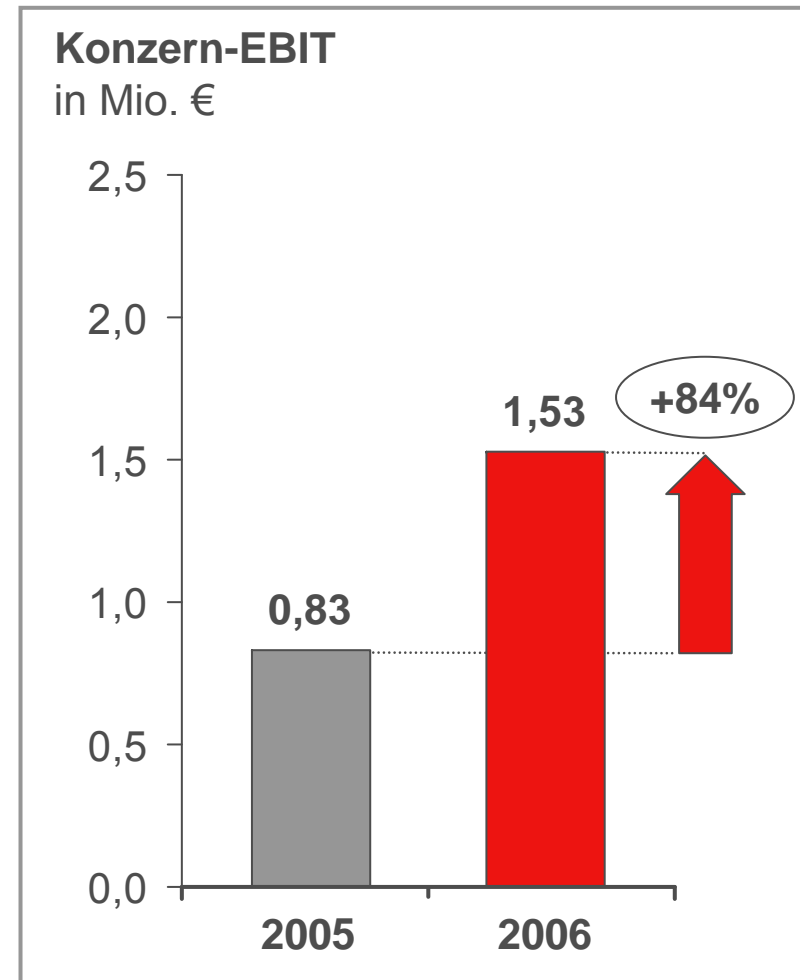
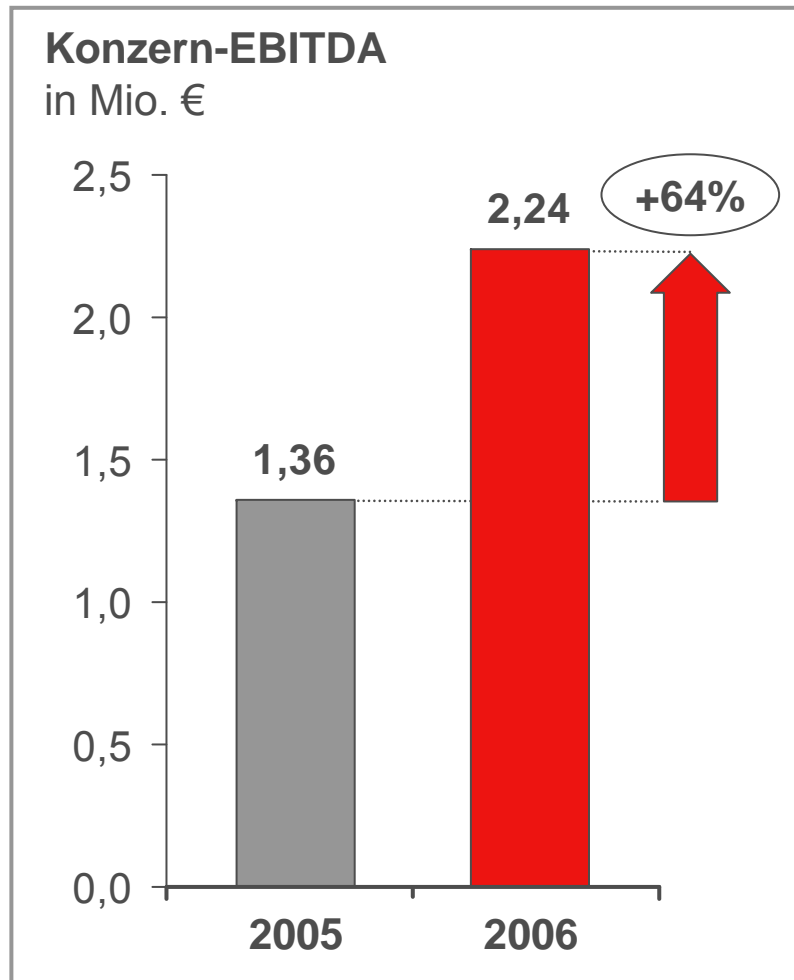
- Reichweite von 460.000 auf 645.000 Unique User gesteigert
- Launch des Medikamenten-Ratgebers Questimed
- Testsieg Computerbild; als einziges Gesundheitsportal mit „gut“ bewertet
- Neue Lizenzkunden, z.B. AOL, MSN
- Werbevermarktung ausgebaut

## Highlights Performance-Marketing-Geschäft Ligatus

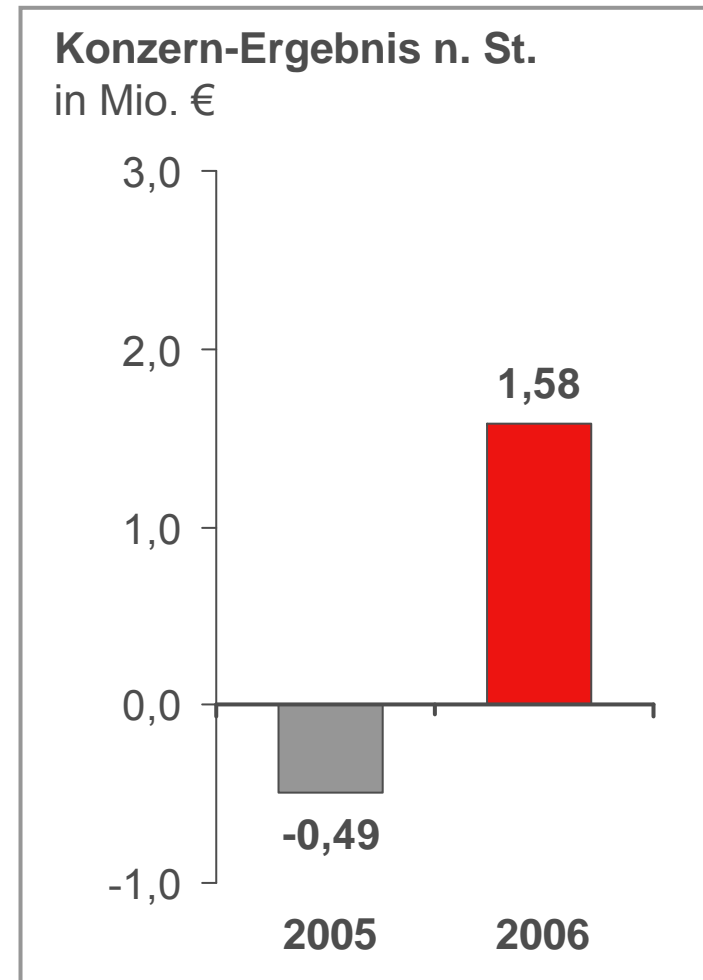
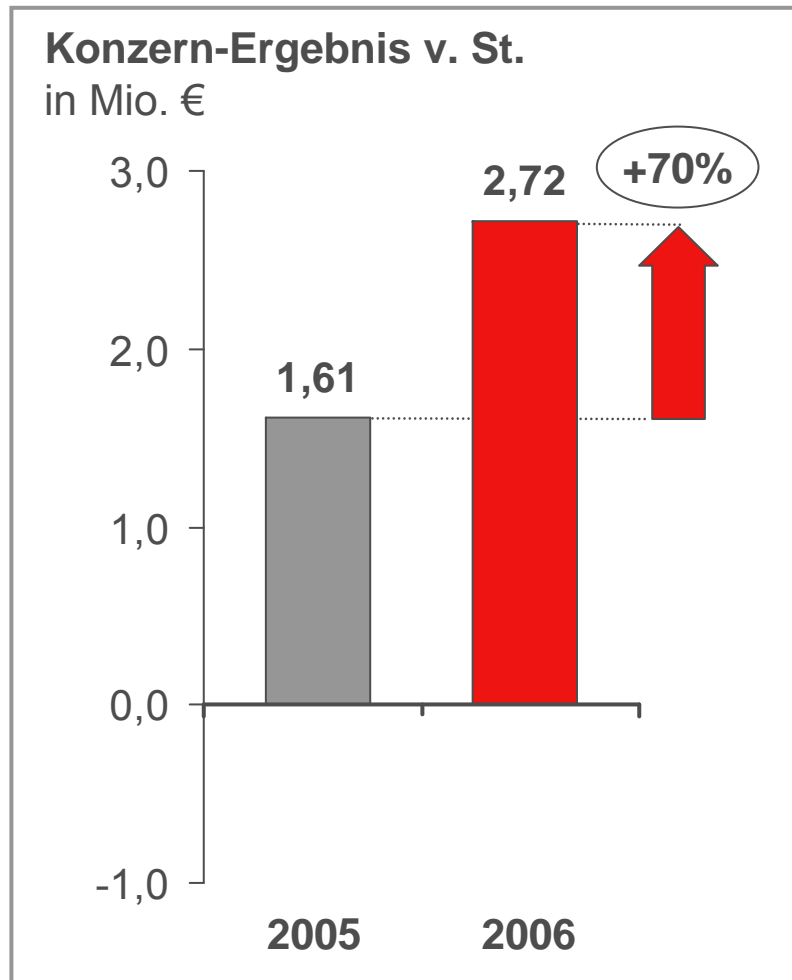


- Netzwerk-Reichweite mehr als verdoppelt auf 1,6 Mrd. AdImpressions
- 30 neue Partner, z.B. Reuters.de, Computerwoche.de, ZEIT online
- Modell auf neue Kundenbranchen erweitert: Auto, Tourismus, Telekommunikation
- IT-Plattform ausgebaut

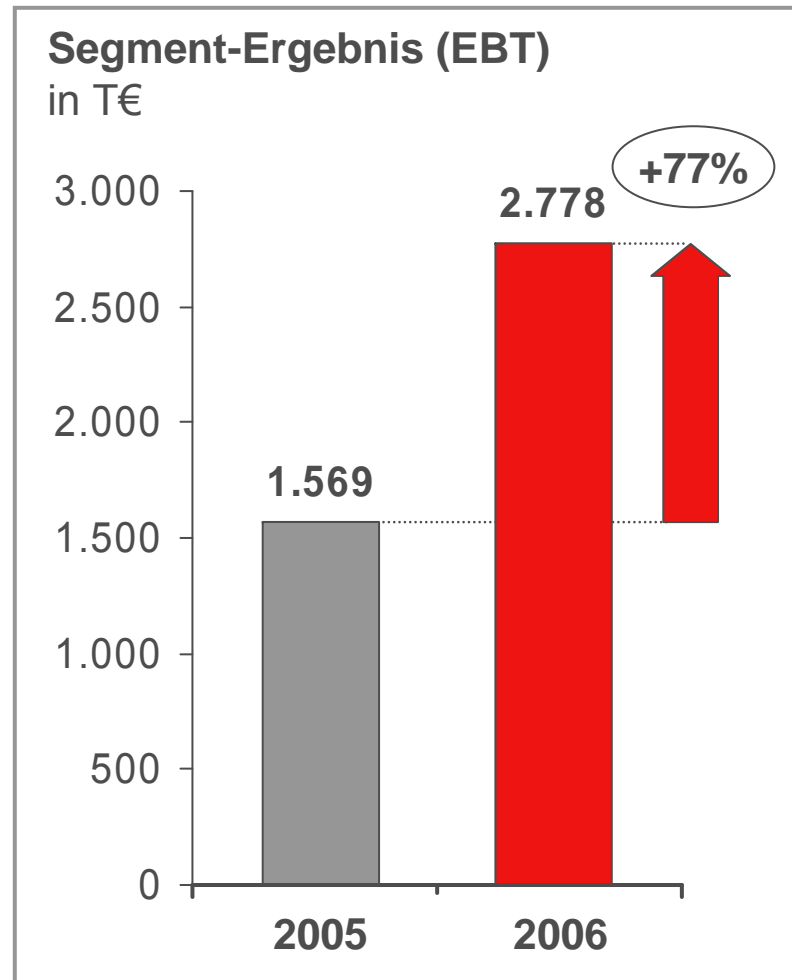
## Trotz Investitionen operativen Gewinn stark erhöht



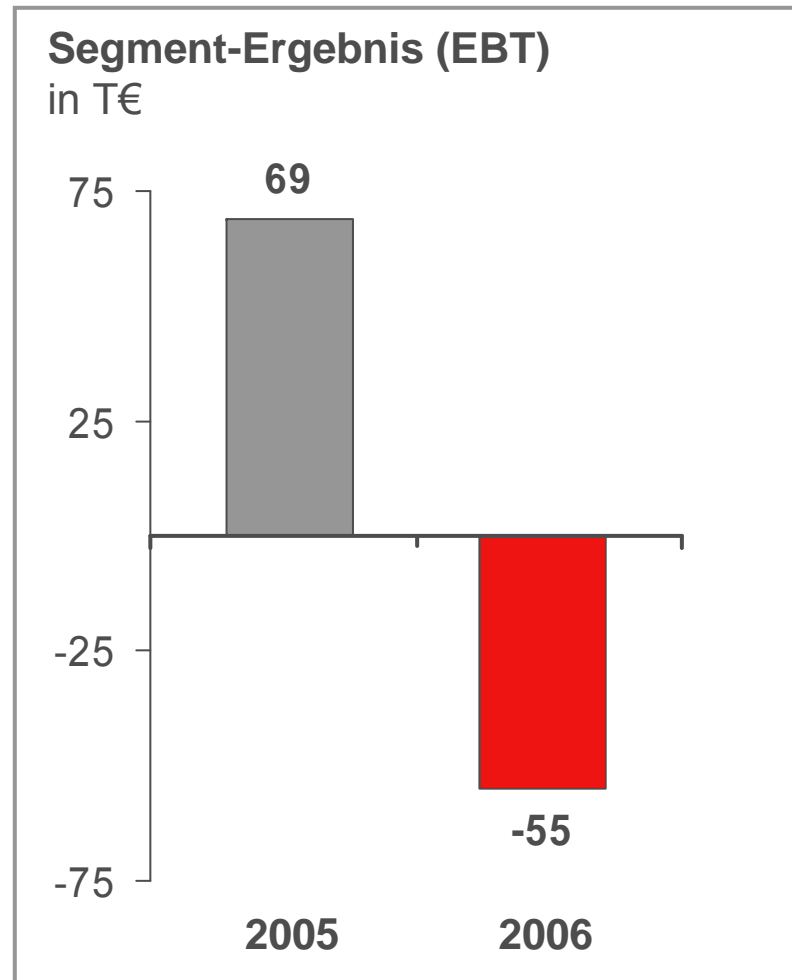
## Ergebnis nach Steuern ins Positive gedreht



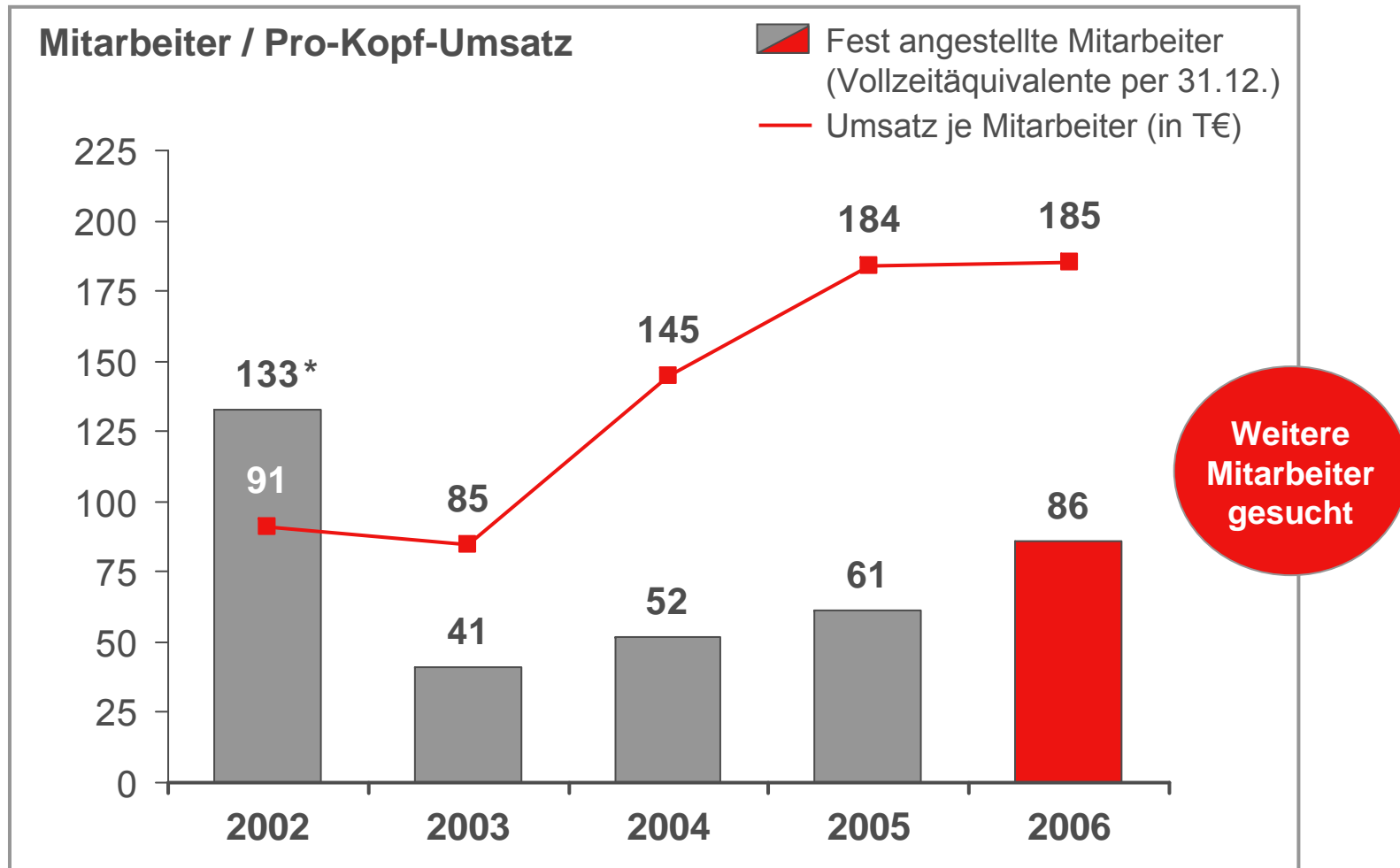
## Segment Media: Gewinn stark gesteigert



## Segment Corporate Services: Leicht negativ



## 2006 wieder neue Stellen geschaffen



\* Bis 2002 inkl. Mitarbeiter Segment Technologies

## Operativer Cashflow positiv

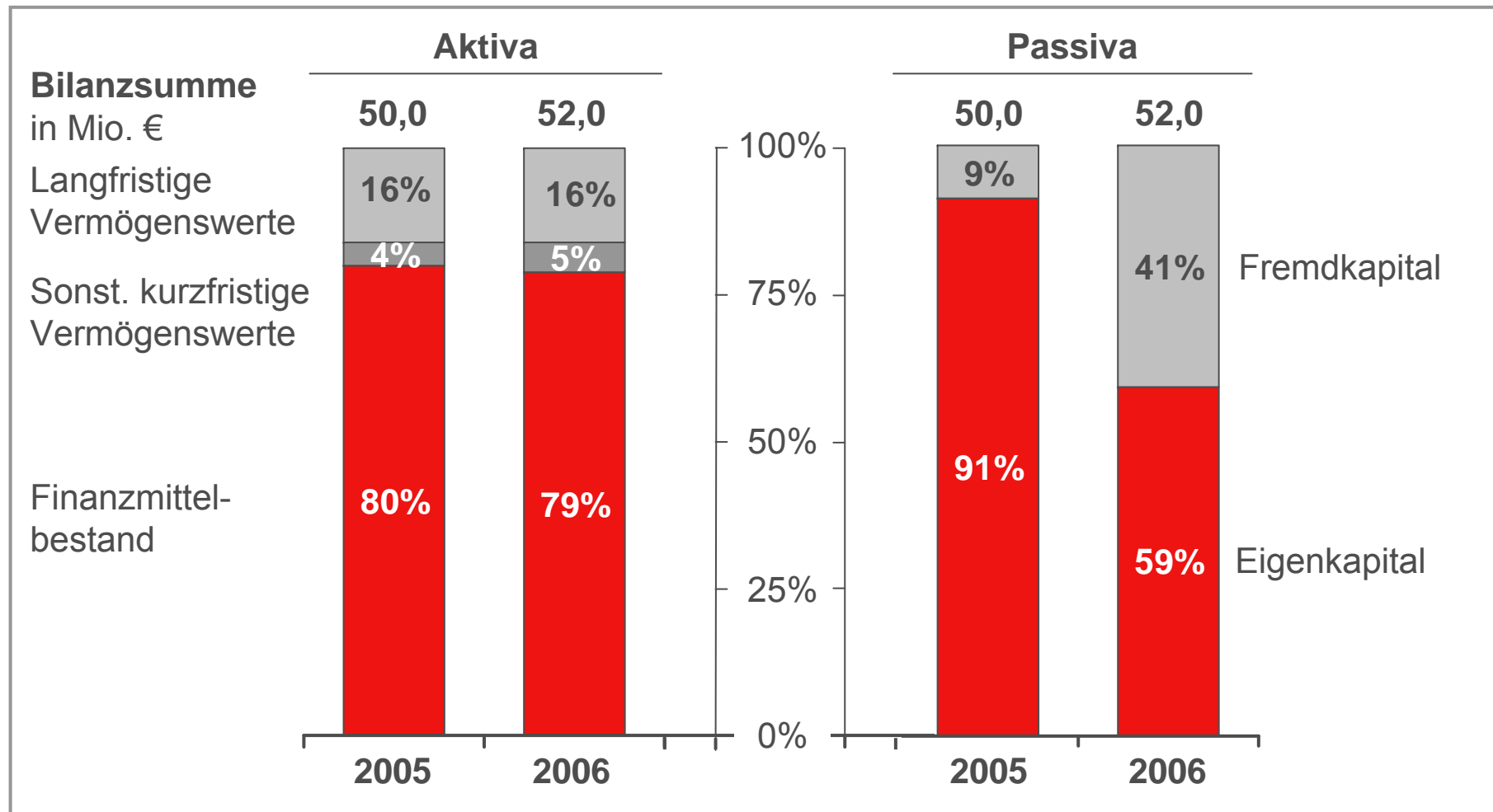
Angaben in Mio. €

	2005	2006
Cashflow aus laufender Tätigkeit	2,15	2,92
Cashflow aus Investitionstätigkeit	14,65	8,62
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	0,20	-0,90
<b>Gesamt-Cashflow</b>	<b>17,00</b>	<b>10,65</b>

Mittelzuflüsse aus Verkauf von Wertpapieren: €10,05 Mio.

**Finanz-  
mittelbestand  
(31.12.2006):  
€41,15 Mio.**

## Eigenkapitalquote wegen Sonderausschüttung reduziert





- OnVista Group im Überblick
- Ein erfolgreiches Jahr
- Jahresabschluss 2006
- **Innovationsoffensive**
- Ausblick
- Anhang

## Innovationsoffensive gestartet

### Drei strategische Stoßrichtungen

**1. Innovationen in bestehenden Geschäftsfeldern**

**2. Akquisitionen**

**3. Neue Internet-Geschäftsmodelle**

- **Wachstum**
- **Diversifikation**

## Zahlreiche Innovationen innerhalb bestehender Geschäftsfelder Innovationen 2007 (ausgewählte Beispiele)

### Performance- Marketing-Geschäft



- Automatisiertes Buchungssystem für kleine und mittlere Etats

### Portal-Geschäft

IT-Infrastruktur



OnVista.

- Entwicklung einer Multi-portalplattform
- Optimierung Usability
- Verbesserung der Foren-Software
- Brokerage-Funktionalitäten

## Q2/2007: OnVista wird um Brokerage-Funktionalitäten erweitert



OnVista-Homepage

### Kooperation mit E\*TRADE

- OnVista-Nutzer können Wertpapiere direkt über [www.onvista.de](http://www.onvista.de) handeln
  - Auslösen der Transaktion am „Point of Decision“
  - OnVista ist an allen Erlösen beteiligt, die E\*TRADE mit den über [www.onvista.de](http://www.onvista.de) gewonnenen Kunden erzielt
- Ausbau der Erlösquelle Transaktionen

## Einfache Bedienung, tiefe Integration

The screenshot shows the OnVista website interface. At the top, there is a navigation menu with categories like 'Aktien', 'Fonds', 'ETF', etc. Below this, a search bar contains the number '546160'. A red box highlights the 'Handeln' button with a dropdown menu set to 'Kaufen' (Buy). Below the search bar, the page title is 'ONVISTA AG INHABER-AKTIE O.N.' and the current price is '12,00 EUR'. A table shows market data for 12.04.2007, including 'Vortag', 'Eröff.', 'Tag', 'Hoch/Tief', '52-Wochen', 'letztes', and 'gesamt'. A line chart shows the price movement from May to April. A table on the right shows 'Realtime-Kurs' with columns for 'Kurs €', 'Zeit', and 'Volumen'. At the bottom, there is a 'Fundamentalkennzahlen' table with columns for '2006e', '2007e', and '2008e'.

Snapshot (Wertpapier-Einzelansicht)

## Komfortabel

- Handeln direkt aus dem Snapshot heraus
- Nach einmaligem Einloggen freie Bewegung auf [www.onvista.de](http://www.onvista.de), kein erneutes Einloggen pro Transaktion

## Konditionen auf aktive Anleger zugeschnitten

The screenshot shows the OnVista trading platform interface. At the top, there is a navigation menu with various financial instruments and services. A red box highlights the 'Handeln' (Trade) button. Below the navigation, there is a section for 'Persönlicher Bereich' (Personal Area) with a message indicating the user is in their personal area. The main section is for 'Wertpapierorder' (Securities Order) and includes a table for account balances, a form for entering order details, and a section for account verification.

Kontonummer	Saldo	Verfügbar
1000072666	10.707,43 EUR	24.770,24 EUR

Wertpapier (WKN/ISIN/Symbol) \_\_\_\_\_ Geschäftsart  Stück/Nominal \_\_\_\_\_ Orderzusatz  Handelshinweis   
Handelsort  Limitart  Limitbetrag \_\_\_\_\_ Stoplimit \_\_\_\_\_ Zeitraum  Datum \_\_\_\_\_  
Bitte bestätigen Sie den Auftrag mit Ihrem Trading-Passwort.  
Trading-Passwort \_\_\_\_\_

### Order-Aufgabe

### Faires, einfaches Preismodell

- 0,15% der Ordersumme pro Kauf/Verkauf (mind. € 9,95/Order)
- € 4,95 pro Transaktion für außerbörslichen Handel (Derivate, Aktien)
- € 9,95 pro Kauf/Verkauf von Fonds über die Börse
- Keine Depotführungsgebühren oder sonst. versteckte Kosten

## Übersichtliche Depotverwaltung

**OnVista** · Aktien · Fonds · ETF · Optionsscheine · Zertifikate · Anleihen · Rohstoffe · Devisen · Futures · Indizes  
 ClickOptions · Hedge-Fonds · IPOs · Länder · News · Magazine · Prognose **neu** · Marktplatz · Hilfe  
 MyOnVista: MyMarket · Depot · Watchlists · RealPush · **Tools** · Research · Einstellungen · Login

☑ Persönlicher Bereich

! Sie befinden sich jetzt in Ihrem persönlichen Bereich bei unserem Partner E\*TRADE

**E\*TRADE FINANCIAL** ABMELDEN

Handel | **Konten & Depots** | Zugangsdaten

Übersicht | Spar- und Entnahmepläne | Depotbestand | Depotumsätze | Kontoumsätze | OnlineArchiv | Überweisung

**Übersicht Konten und Depots**

AKTUALISIEREN

Kontonummer	Inhaber	Bezeichnung	Saldo/Wert	Verfügbar
1000001637	Carsten Balkau	Cashkonto	37,93 EUR	37,93 EUR
1000460962	Carsten Balkau	Fremdwährungskonto	0,00 USD	0,00 USD
1000001644	Carsten Balkau	Depot	450,00 EUR	
1000722112	Carsten Balkau	Festgeldkonto	4.133,14 EUR	4.133,14 EUR
1000215904	E-TRADE Germany QA Test's	Cashkonto	1.563,11 EUR	1.563,11 EUR
1000001084	E-TRADE Germany QA Test's	Cashkonto	16.587,71 EUR	16.587,71 EUR
1000439900	E*TRADE Germany	Cashkonto	17,49 EUR	17,49 EUR
1000280173	E*TRADE Germany	Cashkonto	49,76 EUR	49,76 EUR
1000448874	E*TRADE Germany c/o E*TRADE Vorstand	Cashkonto	179,96 EUR	179,96 EUR
1000001077	E-TRADE Germany QA Test's	Depot	0,00 EUR	
1000215911	E-TRADE Germany QA Test's	Depot	552,01 EUR	
1000280180	E*TRADE Germany	Depot	0,00 EUR	
1000439917	E*TRADE Germany	Depot	0,00 EUR	
1000448881	E*TRADE Germany c/o E*TRADE Vorstand	Depot	0,00 EUR	
1000491388	Marginkonto E-TRADE Germany QA Test's	Marginkonto	0,00 EUR	0,00 EUR
<b>Depot-Verwaltung</b>			<b>23.571,11 EUR</b> 0,00 USD	<b>22.569,10 EUR</b> 0,00 USD

### Etabliertes Sicherheitsverfahren

- SSL-Verschlüsselung
- PIN/TAN-Verfahren
- Verwaltung der Daten durch E\*TRADE

## Komfortable Finanzausstattung ermöglicht Unternehmenskäufe

- März 2007: Kauf des Online-Werbevermarkters Ad2Net AG
  - 100% der Anteile, rückwirkend zum 1.1.2007
  - Kaufpreis: € 4,5 Mio.  
plus erfolgsabhängige Komponente (auf Basis EBIT 2007)
- Zukünftig primäre Akquisitionsziele: werbefinanzierte Portale
- Suche nach Investments zu angemessenen Bewertungen;  
bei überzogenen Marktpreisen stattdessen Eigenentwicklungen

## März 2007: Kauf des Online-Werbevermarkters Ad2Net AG



- Einer der größten unabhängigen Online-Werbevermarkter Deutschlands
- Vermarktungs-Portfolio: rund 100 Websites; 1 Mrd. PageImpressions monatl.
- 2006: Umsatz im mittleren 7-stelligen Bereich; profitabel
- 20 fest angestellte Mitarbeiter
- Hauptsitz in Köln, Niederlassung in Hamburg

## Ad2Net: Vermarktung von Themen-Channels



**AUTO**  
Reichweite (PI): 86,9 Mio.  
Unique Audience: 0,8 Mio.



**COMPUTER**  
Reichweite (PI): 126,4 Mio.  
Unique Audience: 2,8 Mio.



**FAMILIE**  
Reichweite (PI): 66,3 Mio.  
Unique Audience: 0,9 Mio.



**LIFESTYLE**  
Reichweite (PI): 221,3 Mio.  
Unique Audience: 1,5 Mio.



**MUSIC**  
Reichweite (PI): 45,0 Mio.  
Unique Audience: 1,2 Mio.



**REISEN**  
Reichweite (PI): 192,6 Mio.  
Unique Audience: 3,3 Mio.



**SPORTS**  
Reichweite (PI): 192,6 Mio.  
Unique Audience: 3,3 Mio.



**STUDENTEN**  
Reichweite (PI): 10,78 Mio.  
Unique Audience: -,- Mio.



**SHOPPING**  
Reichweite (PI): 139,9 Mio.  
Unique Audience: 6,7 Mio.



**GESUNDHEIT**  
Reichweite (PI): 41,6 Mio.  
Unique Audience: -,- Mio.



**B2B**  
Reichweite (PI): 20,5 Mio.  
Unique Audience: 2,0 Mio.

**Nettoreichweite  
12,6 Mio. Menschen  
pro Monat**  
\* Nielsen//NetRatings  
A global leader in Internet media and  
market research

## Wachstums Optionen durch Ad2Net-Kauf

- Erschließung neuer Werbebetats, Diversifikation der Kundenstruktur
- Steigerung der Werbeauslastung eigener Portale (OnVista und Onmeda)
- Effizientere Marktbearbeitung
- Größere Relevanz gegenüber Mediaagenturen und Direktkunden

**Steigerung  
der Werbe-  
erlöse**

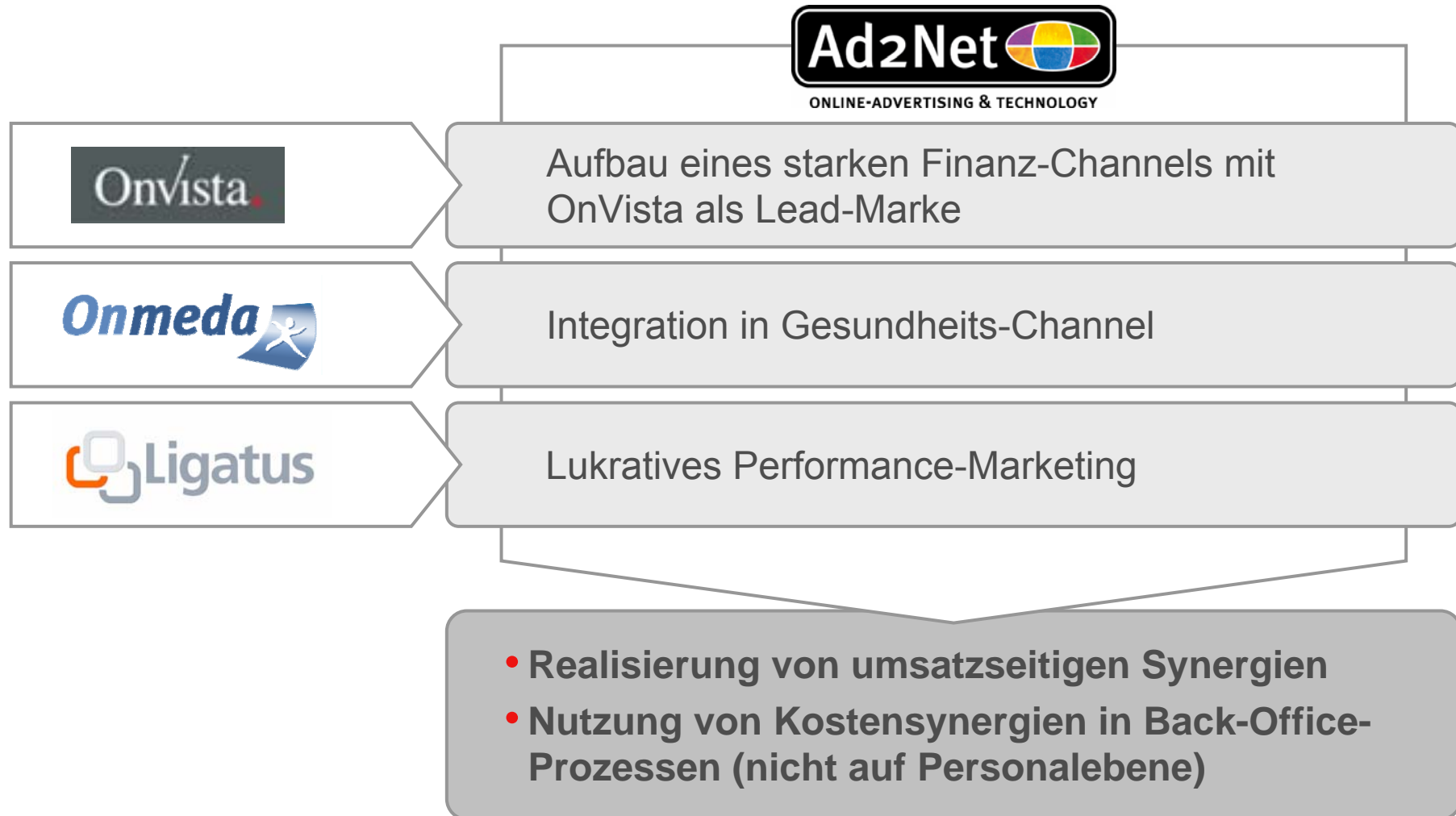
- Einbindung von Ligatus-Kampagnen in extern vermarktete Websites steigert Netzwerk-Reichweite von Ligatus
- Ligatus bietet kalkulierbare Mindestauslastung bei Website-Partnern

**Synergien mit  
Ligatus**

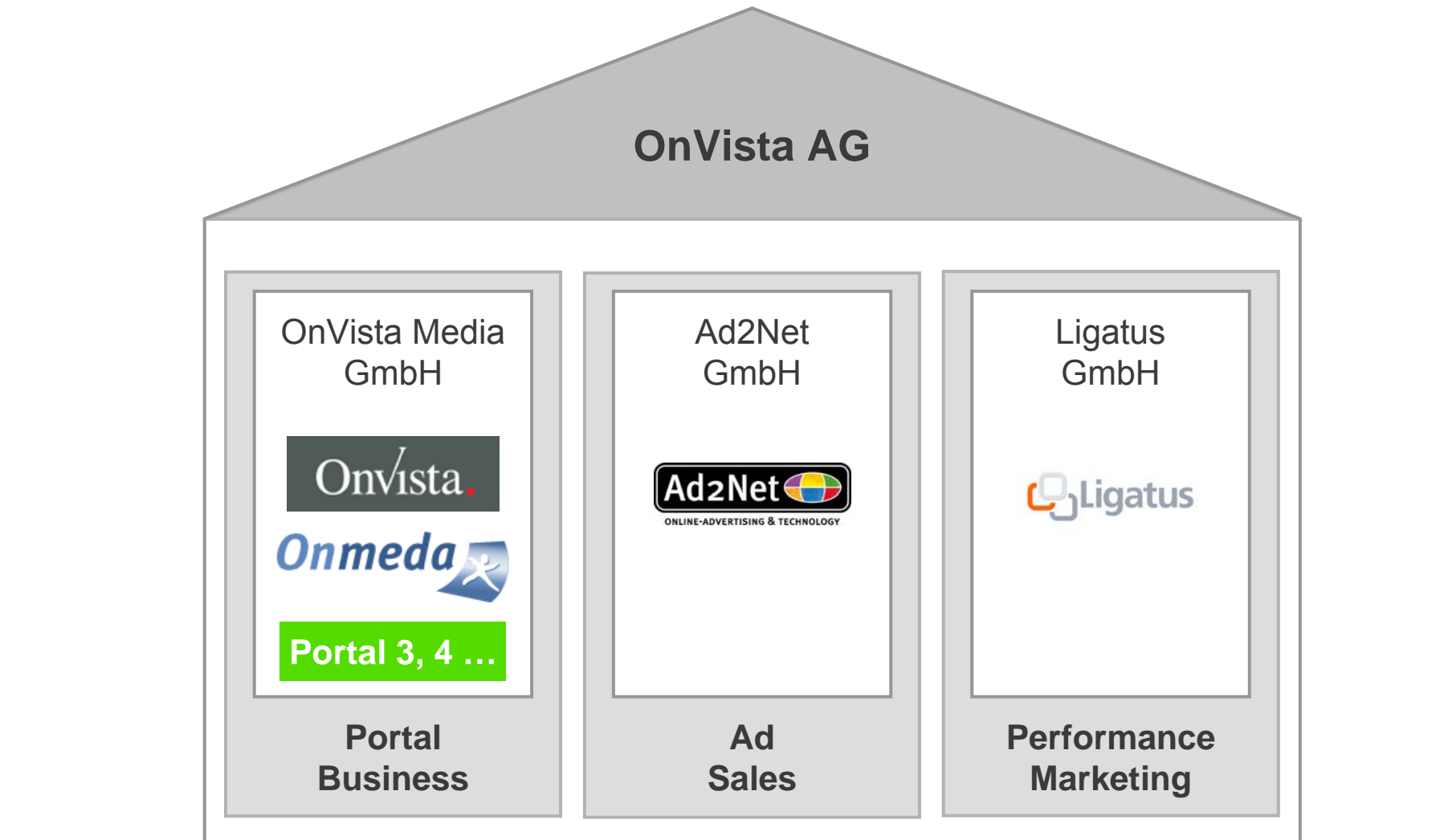
- Vertiefte Kenntnis des Vermarktungspotenzials einzelner Channels erleichtert Auswahl weiterer eigener Portale (Make or Buy)

**Learnings für  
eigene Portal-  
strategie**

## OnVista Group und Ad2Net: Hervorragende Ergänzung



## Eigenständige Marke unter dem Dach der OnVista Group



## Zügige Integration

- Umwandlung in eine GmbH; Integration als 100%ige Konzerngesellschaft
- Bisheriges Management führt weiterhin die Geschäfte:  
Thilo Burgey, Michael Dameris
- Ergänzung der Geschäftsführung um Jörg Vogelsang  
(bislang Head of Agency Sales bei der OnVista Group)
- Kernkompetenzen Sales und Partner-Betreuung verbleiben bei Ad2Net
- Abbildung der Back-Office-Prozesse durch die zentralen Service-Center der OnVista Group
- Kein Arbeitsplatzabbau, weder bei Ad2Net noch bei OnVista
- Zusammenlegung der (Kölner) Büros an einem Standort

## Start einer neuen Internet-Geschäftsidee für 2007 geplant

### Thesen

- Das Internet steht noch immer am Anfang seines Lebenszyklus.
- In den nächsten Jahren sind noch viele nachhaltige Veränderungen zu erwarten.
- Es gibt Raum für Geschäftsmodelle jenseits von werbefinanzierten Portalen (z.B. Xing, Spreadshirt, Holidaycheck).

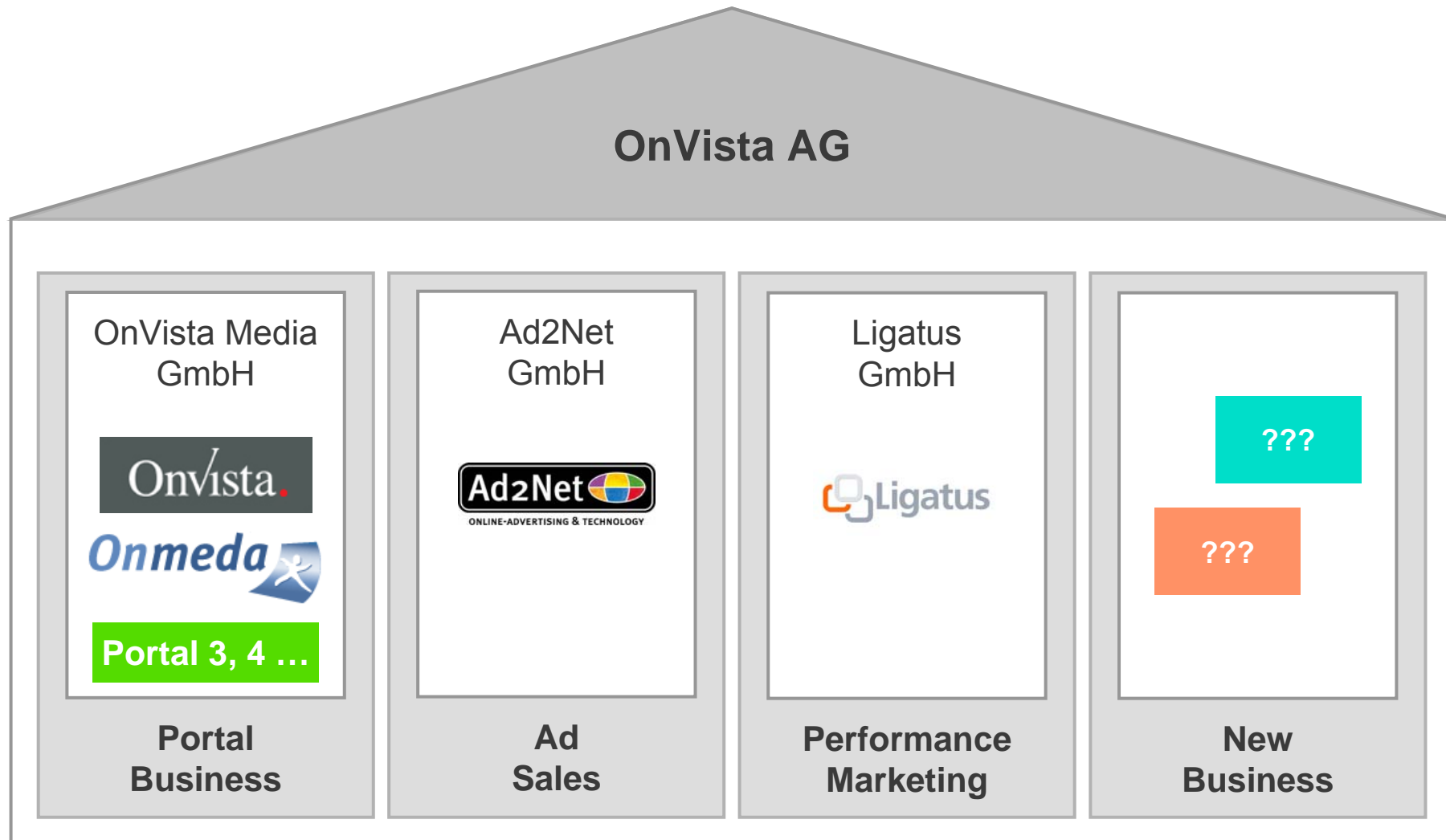
### OnVista Group

- Nutzung dieser Chancen für die OnVista Group
- Systematische Suche nach neuen, erfolgversprechenden Geschäftsideen

### Ziel

- ▶ Start einer innovativen Geschäftsidee in 2007
- ▶ Bei Erfolg: Ausbau zu einer eigenständigen Säule im Konzern

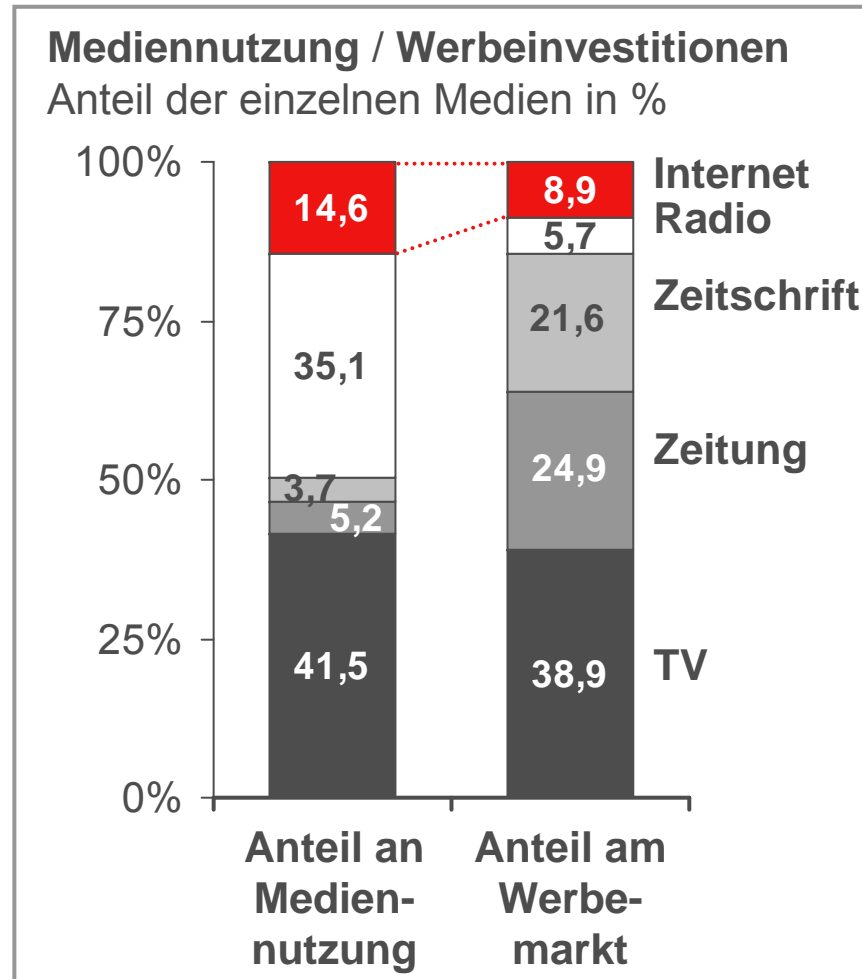
## Ausbau zu einem breiter aufgestellten Internet-Unternehmen





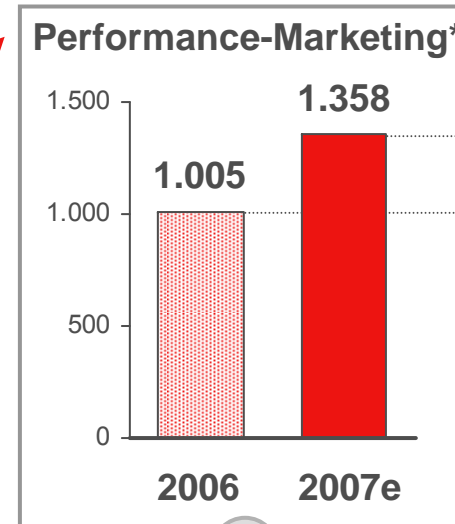
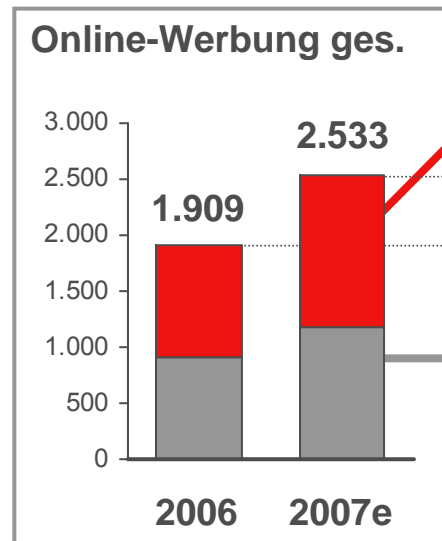
- OnVista Group im Überblick
- Ein erfolgreiches Jahr
- Jahresabschluss 2006
- Innovationsoffensive
- **Ausblick**
- Anhang

## Online-Werbung mittelfristig mit großem Potenzial

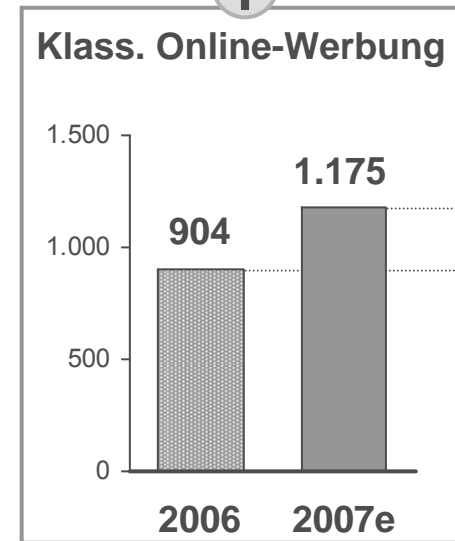


# Online-Werbemarkt wächst stark

Brutto-Werbeumsätze Deutschland, in Mio. €

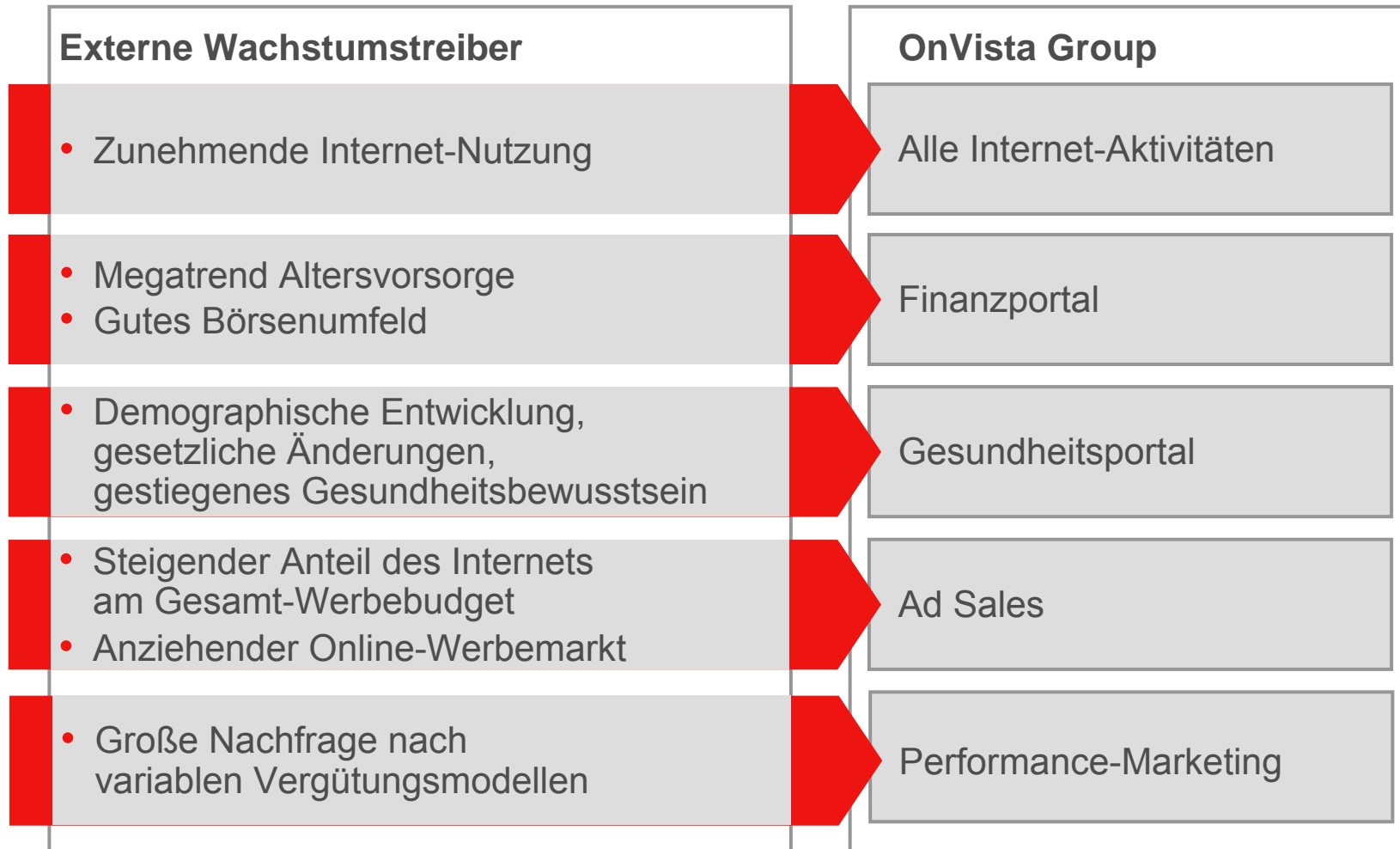


+



\* Nur Suchmaschinen-Marketing, Affiliate-Marketing  
 Quelle: Online-Vermarkterkreis (OVK) im BVDW

## OnVista Group profitiert von Markttrends ...



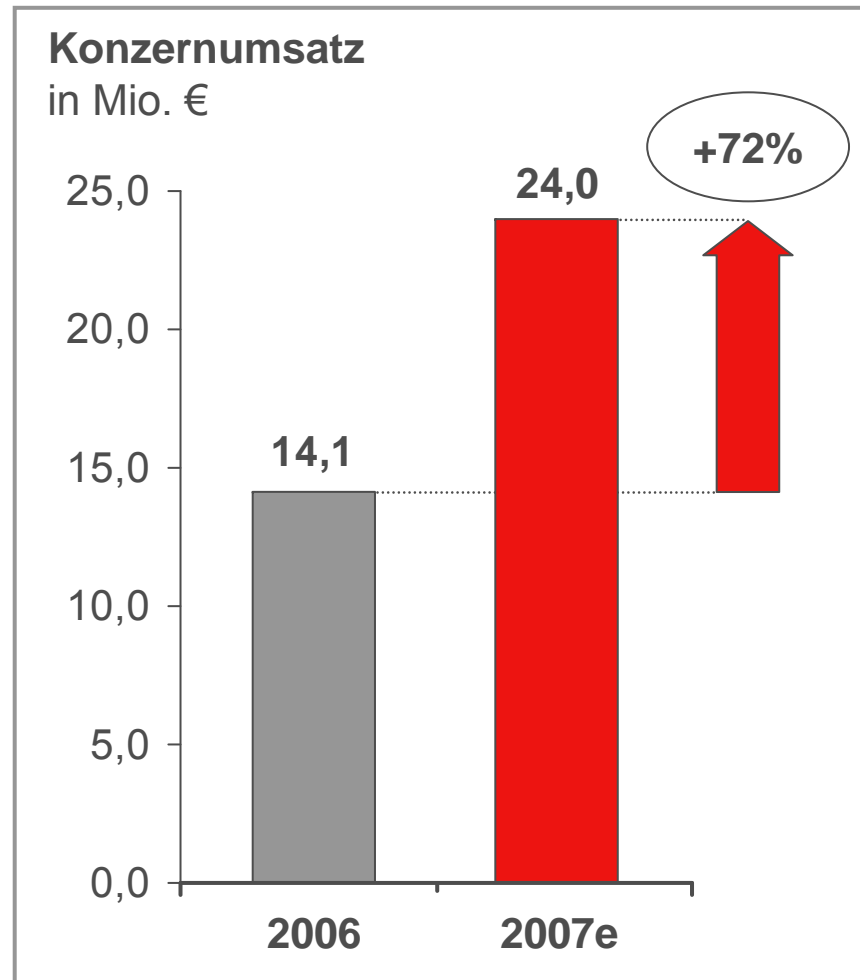
## ... und internen Erfolgsfaktoren

- **Skalierbare** Geschäftsmodelle
- Gute **Marktposition** der Portale OnVista und Onmeda
- Hohe **Vermarktungskompetenz** und hervorragende **Agentur-Kontakte**
- Attraktives **Vermarktungsportfolio**
- **Premium-Netzwerk** im Performance-Marketing
- Weitere Expansion durch komfortable **Finanzausstattung** (rd. € 10 Mio.\*) möglich

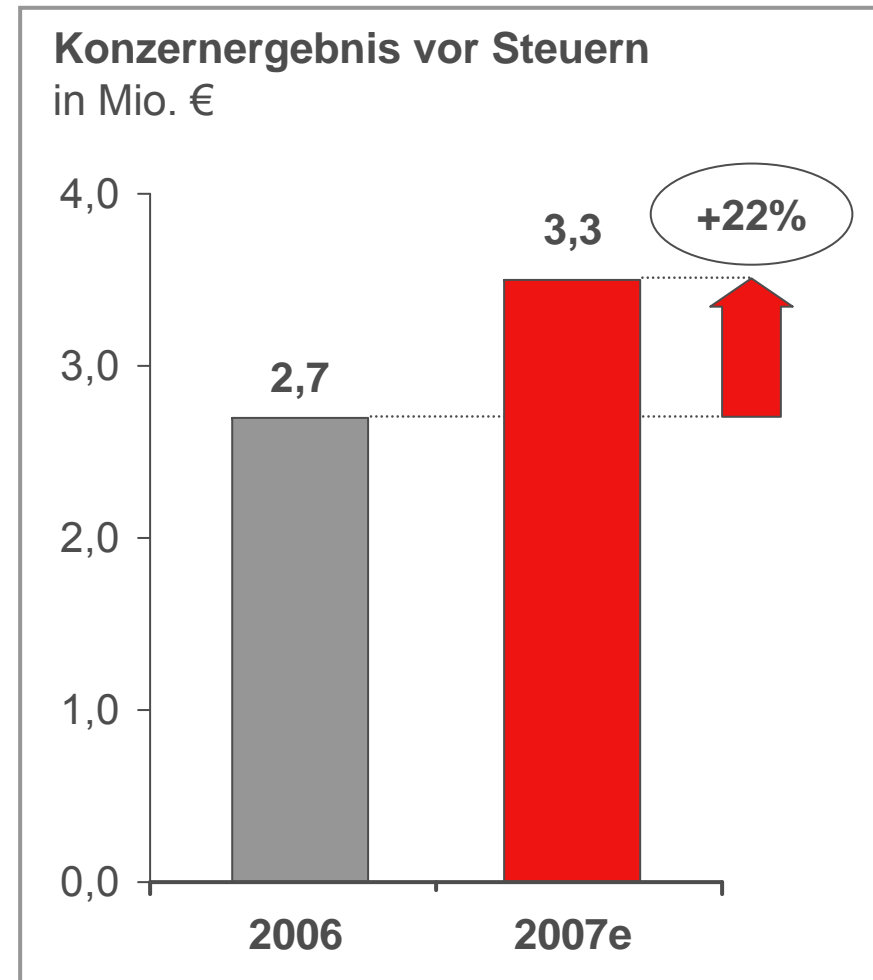
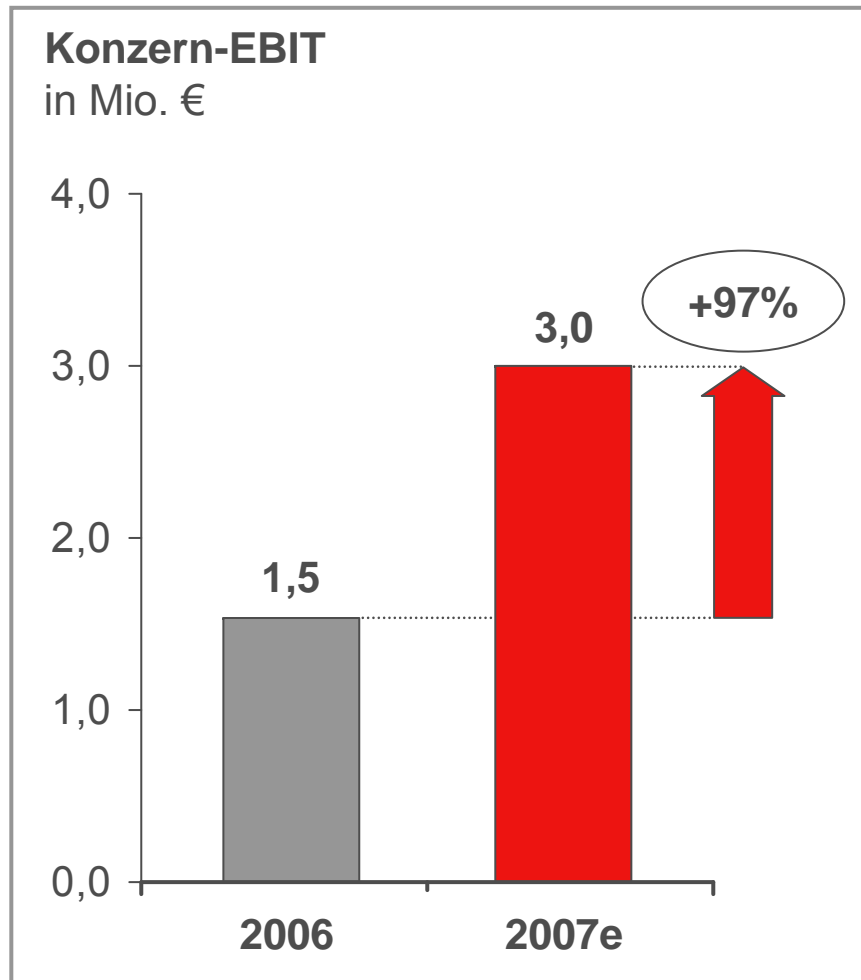


\* Nach Sonderausschüttung im Jan. 2007 und Ad2Net-Kauf im März 2007

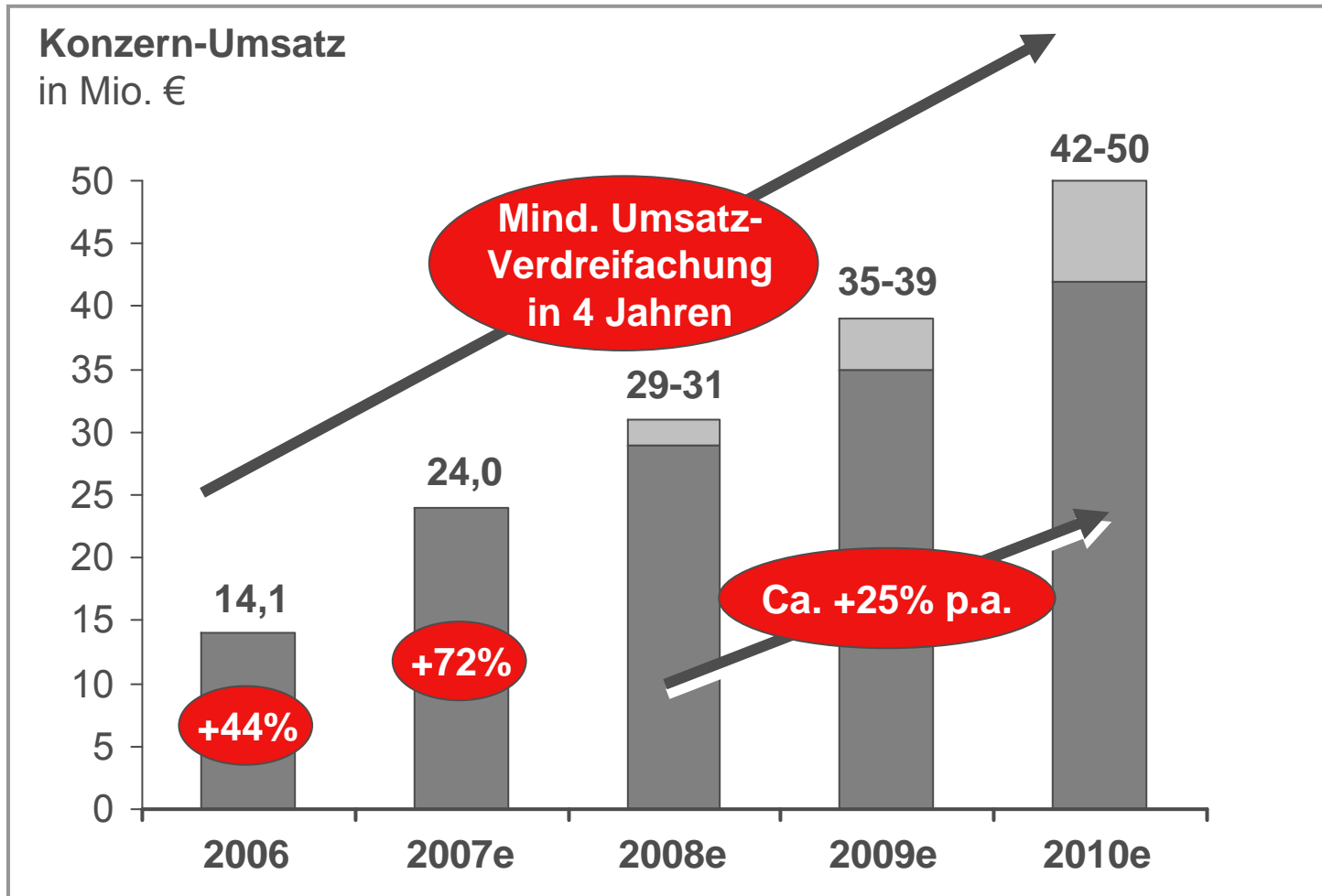
## Konzernprognose 2007: Umsatzsprung auf rund €24 Mio.



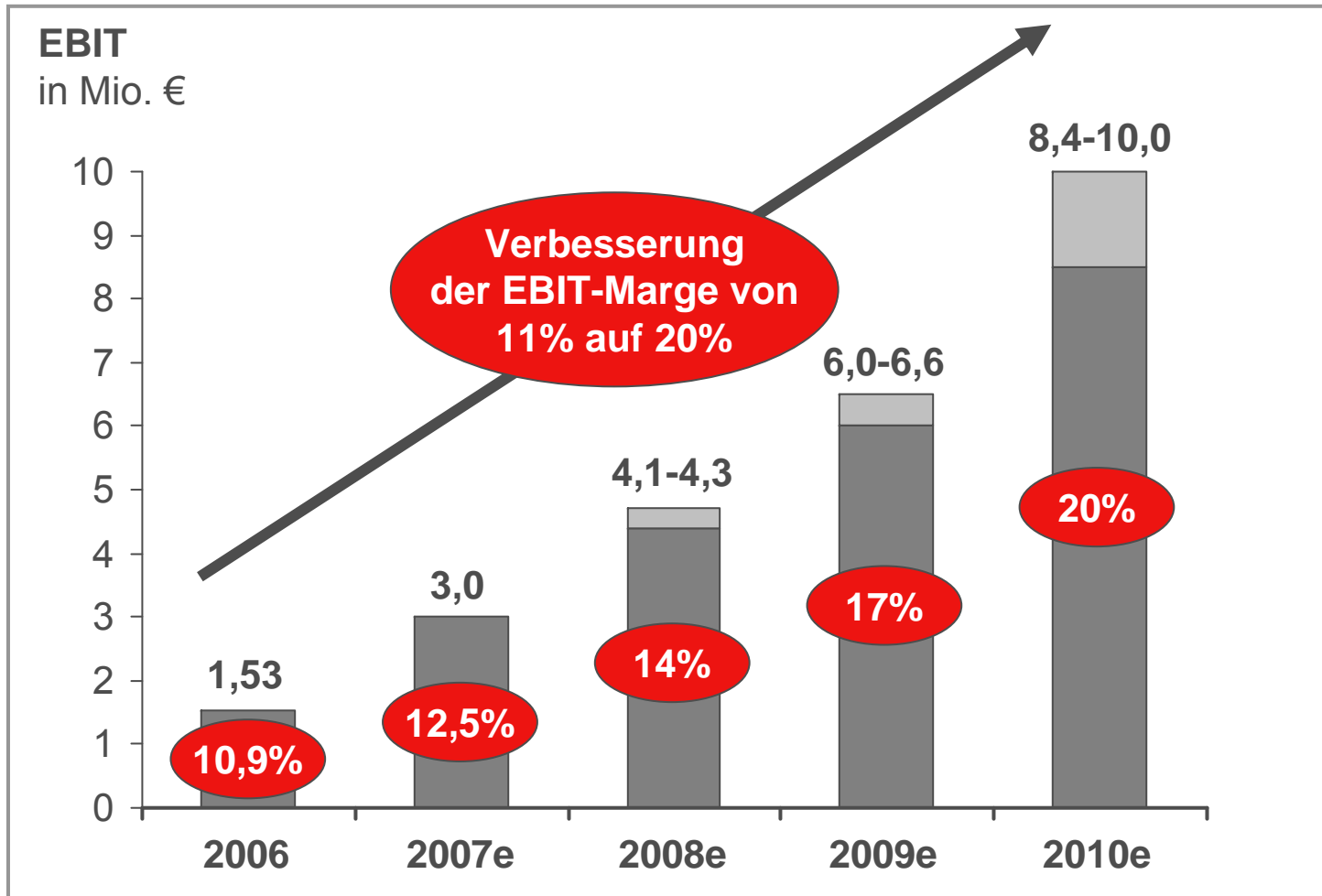
## Konzernprognose 2007: EBIT-Verdoppelung



**Auch mittelfristig dynamisches Wachstum ...**



... und steigende Profitabilität





- OnVista Group im Überblick
- Ein erfolgreiches Jahr
- Jahresabschluss 2006
- Innovationsoffensive
- Ausblick
- **Anhang**

## Meilensteine: Junges, profitabel wachsendes Unternehmen

- **1998:** Gründung, Launch des Finanzportals [www.onvista.de](http://www.onvista.de)
- **2000:** Börsengang; Break-even
- **2001:** Ergebniseinbruch; Restrukturierung
- **2002:** Rückkehr in die Gewinnzone; Ausgliederung der OnVista Media GmbH (Medien) und der OnVista Technologies GmbH (IT)
- **2003:** Fusion der OnVista Technologies GmbH mit der IS Innovative Software AG zur IS.Teledata AG
- **2004:** Akquisition des Gesundheitsportals
- **2005:** Starker Ausbau des Performance-Marketing-Geschäfts; Ausgliederung der Ligatus GmbH;  
Nach der Veräußerung der IS.Teledata-Beteiligung ist die OnVista Group ein reines Internet-Unternehmen
- **2006:** Erstmals Dividendenausschüttung
- **2007:** Sonderausschüttung; Kauf des Online-Werbevermarkters Ad2Net

## OnVista-Aktie: Fakten und Kennzahlen

<b>Aktienanzahl</b>	6,7 Mio.
<b>Aktionärsstruktur</b>	56,3%: Gründer 43,7%: Streubesitz (inkl. 21,1% Burda Digital Ventures GmbH)
<b>Aktueller Kurs</b>	€ 11,91 (per 13.4.2007)
<b>52-Wochen-Hoch/-Tief</b>	€ 18,25 (11.1.2007) / € 8,98 (2.8.2006) (Basis: Xetra-Schlusskurs)
<b>Cash-Wert je Aktie</b>	€ 6,14 (per 31.12.2006)
<b>Buchwert je Aktie</b>	€ 7,76 (per 31.12.2006)
<b>Ergebnis je Aktie (vor / nach Steuern)</b>	€ 0,41 / € 0,24 (2006)
<b>Marktkapitalisierung</b>	€ 79,80 Mio. (per 13.4.2007)

## Finanzkalender

- 22. März 2007:** Wesentliche Zahlen zum Geschäftsjahr 2006
- 30. März 2007:** Jahresabschluss 2006
- 18. April 2007:** Jahres-Pressekonferenz/Analystenkonferenz und Roadshow, Frankfurt/Main
- 10. Mai 2007:** Quartalsbericht 1/2007
- 13. Juni 2007:** Ordentliche Hauptversammlung, Köln
- 14. August 2007:** Quartalsbericht 2/2007
- 14. November 2007:** Quartalsbericht 3/2007
- 12.-14. Nov. 2007:** Deutsches Eigenkapitalforum, Frankfurt/Main



## Bei Rückfragen:

Anja Seipp  
Director Corporate Communications

OnVista Group  
Tel.: 0 22 03 / 91 46 - 3 06  
eMail: [ir@onvista-group.de](mailto:ir@onvista-group.de)