



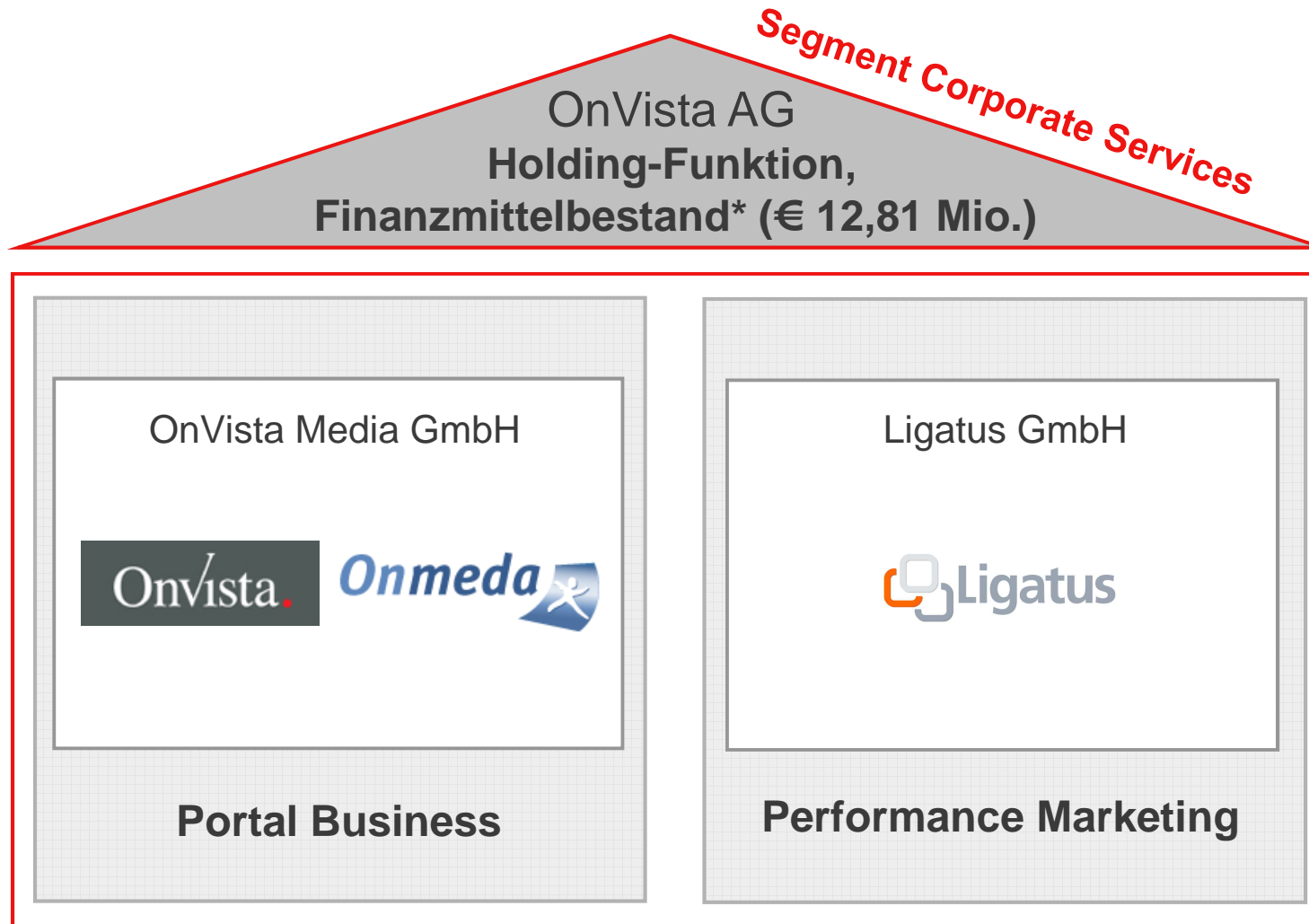
Unternehmens-Präsentation

Roadshow Frankfurt am Main
1. Juni 2007



- **OnVista Group im Überblick**
- **Jahresabschluss 2006**
- **Quartalsabschluss 1/2007**
- **Innovationsoffensive**
- **Ausblick**
- **Anhang**

Erstes Jahr als reines Internet-Unternehmen



* Per 31.03.2007

Segment Internet Businesses (zuvor „Media“)

Geschäftsmodell Portal Business: Wie ein Fernsehsender

Anleger / Patienten

Nutzer Information

Finanzportal

Gesundheitsportal

Kunde Werbung

Finanzdienstleistungen

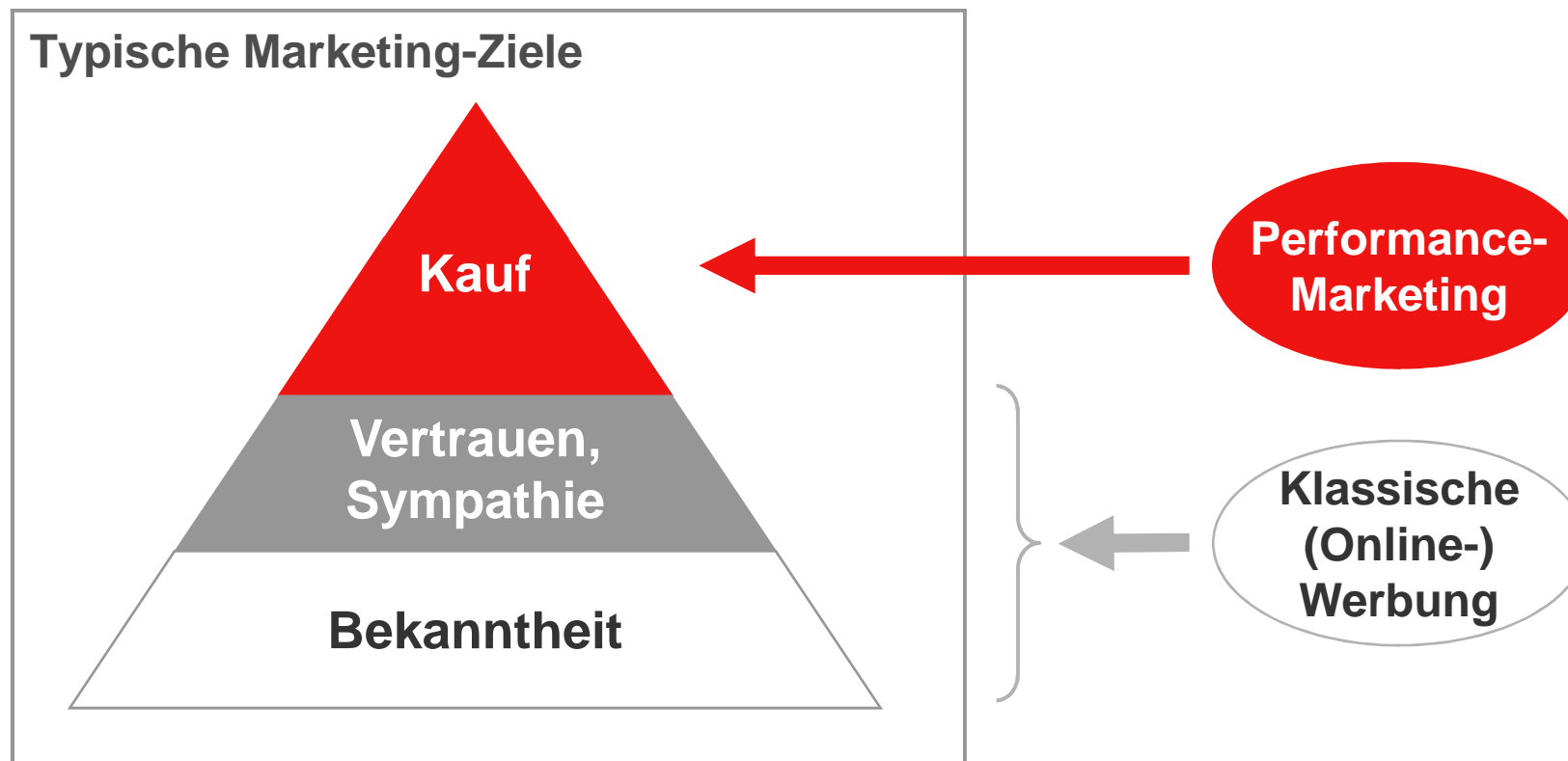
Pharmaindustrie, Krankenkassen etc.

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)



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
- **Jahresabschluss 2006**
- Quartalsabschluss 1/2007
- 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

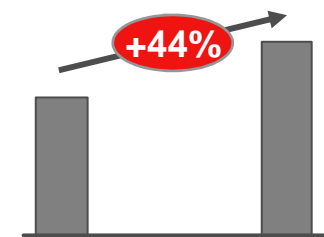
- Am Markt etabliert
- Werbevermarktung ausgebaut

Ligatus

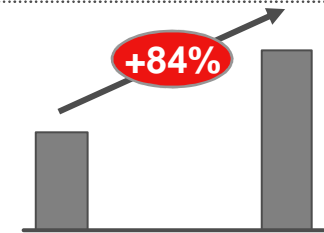
- Mehr Kunden und Partner
- IT-Plattform weiterentwickelt

Prognosen übertroffen

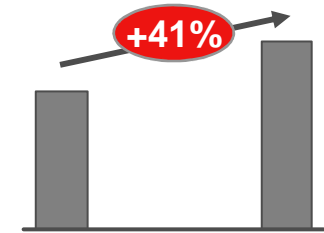
Umsatz



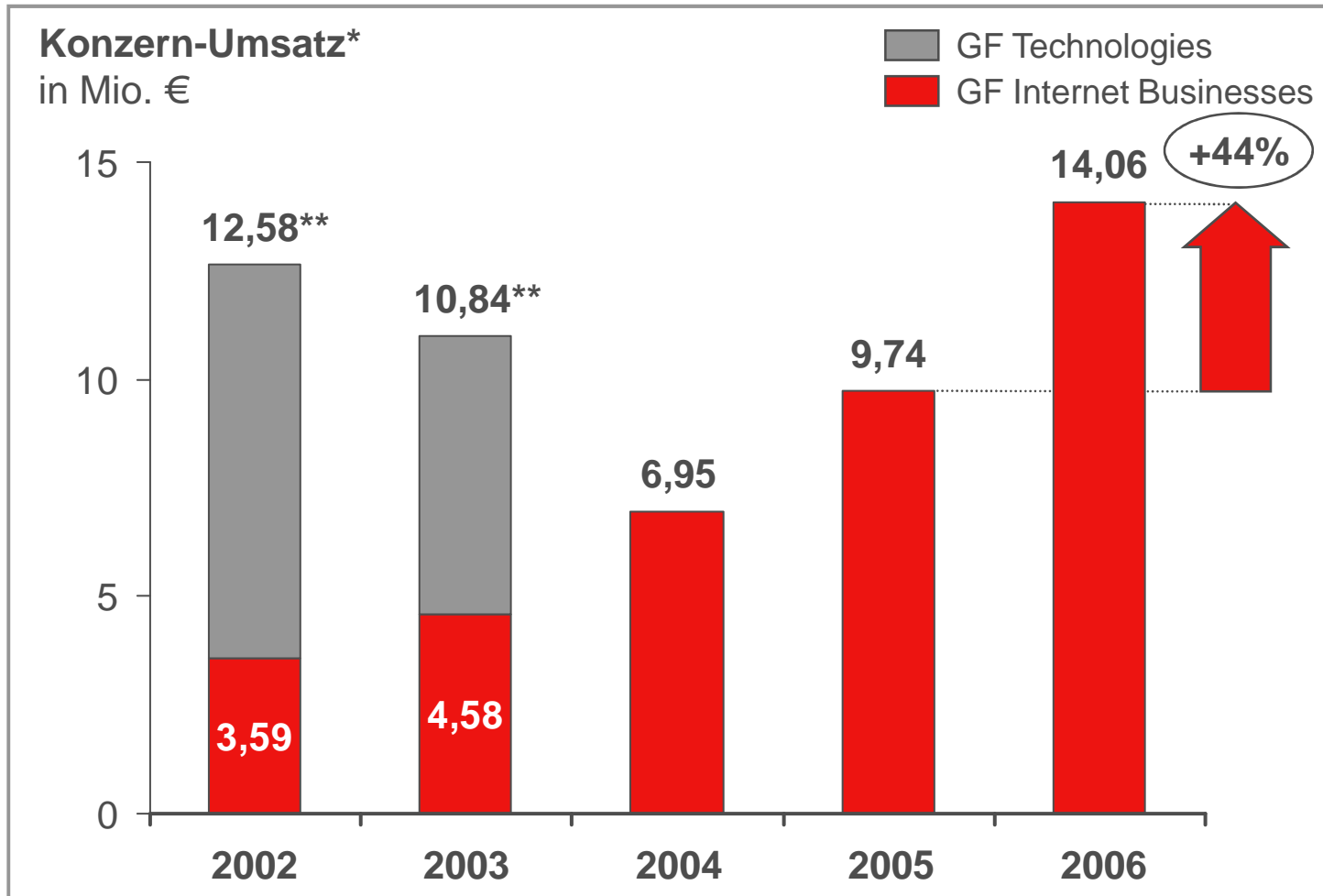
EBIT



Mitarbeiter



Umsatz innerhalb von 2 Jahren verdoppelt



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

** Konzernumsatz inkl. Erlöse des ehemaligen OnVista-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[®], Realtime.Basic
- Weitere Website-Verbesserungen: ArimaxX, Überarbeitung Zertifikate-Rubrik
- Werbekundenstruktur diversifiziert

Highlights Gesundheitsportal Onmeda



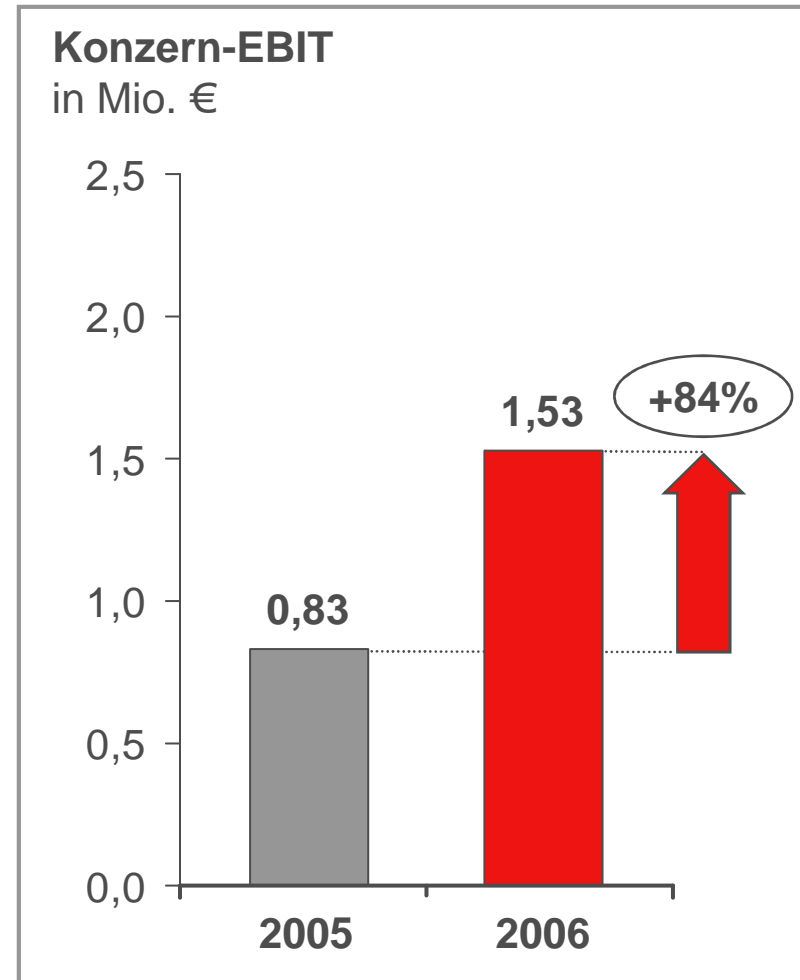
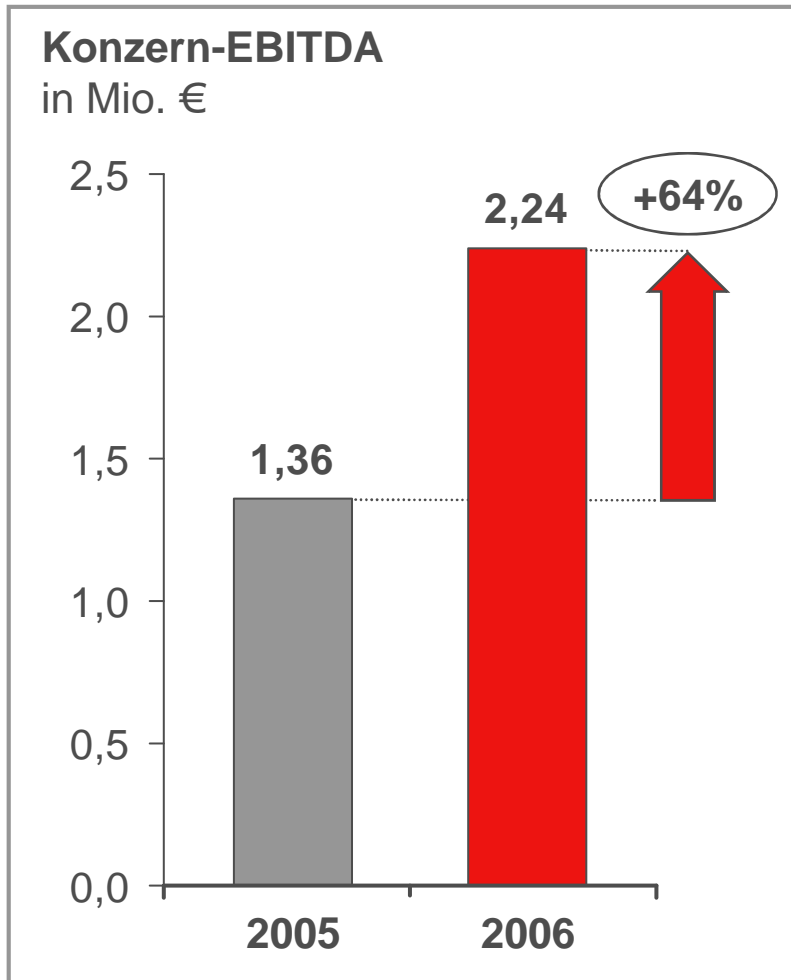
- Reichweite von 460.000 auf 645.000 Unique User gesteigert
- Launch des Medikamenten-Ratgebers Questimed
- Testsieg Computerbild; als einziges Gesundheitsportal mit „gut“ bewertet
- Neue Lizenzkunden, z.B. AOL, MSN
- Werbevermarktung ausgebaut

Highlights Performance-Marketing-Geschäft Ligatus

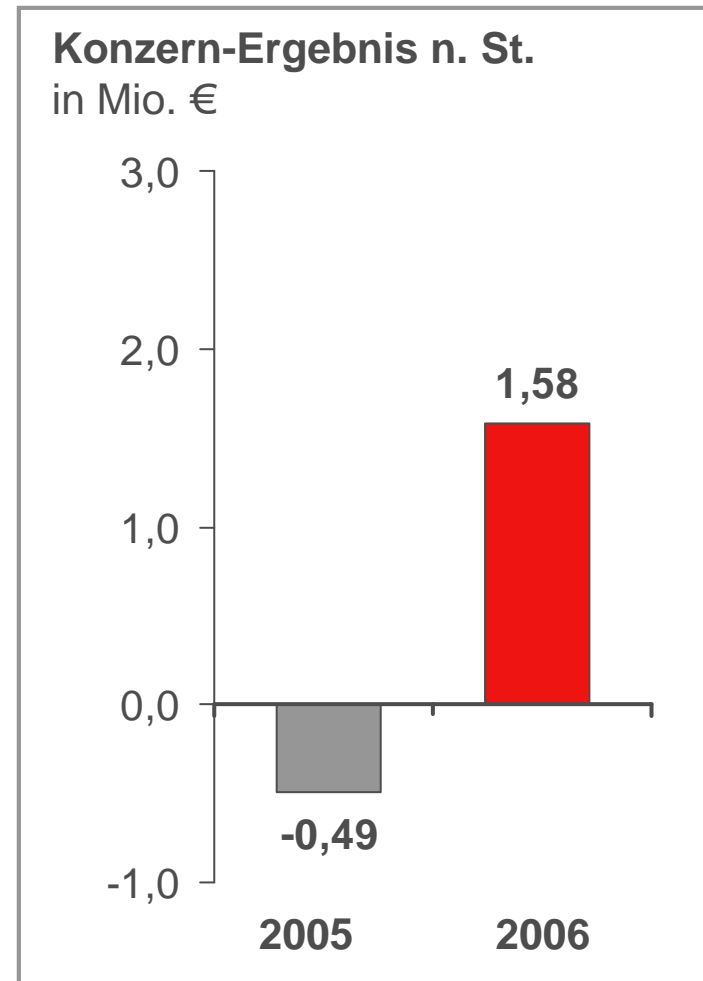
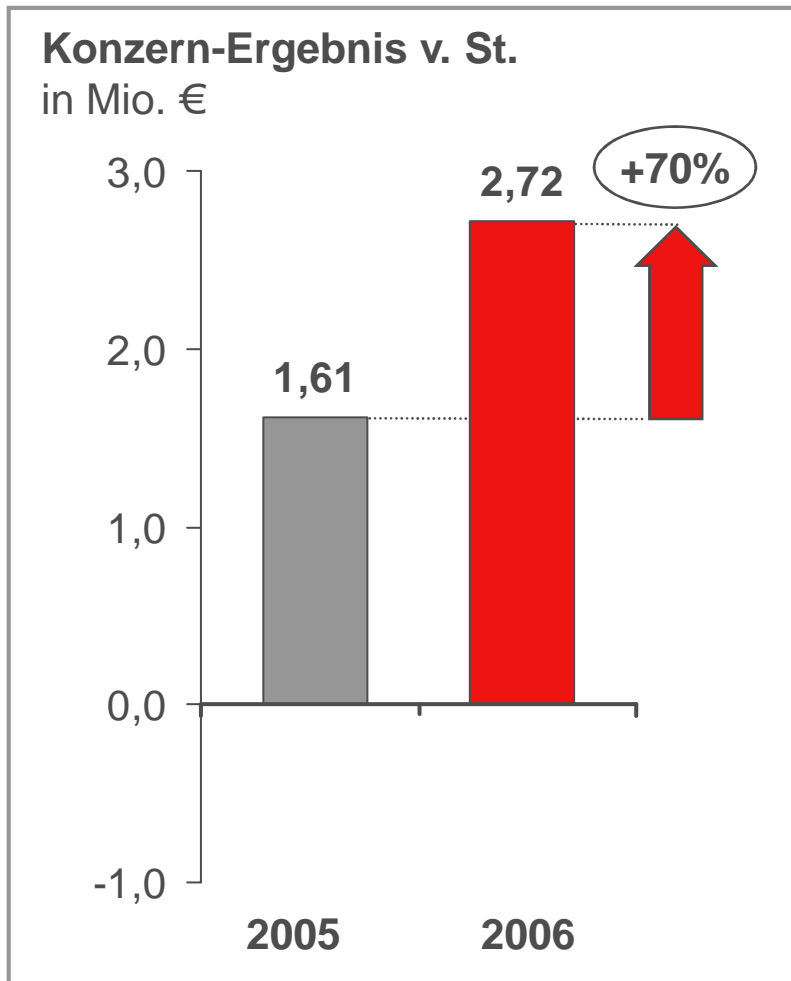


- Netzwerk-Reichweite mehr als verdoppelt auf 1,6 Mrd. AdImpressions
- 30 neue Partner, z.B. Reuters.de, Computerwoche.de, ZEIT online
- Modell auf neue Kundenbranchen erweitert: Auto, Tourismus, Telekommunikation
- IT-Plattform ausgebaut

Trotz Investitionen operativen Gewinn stark erhöht



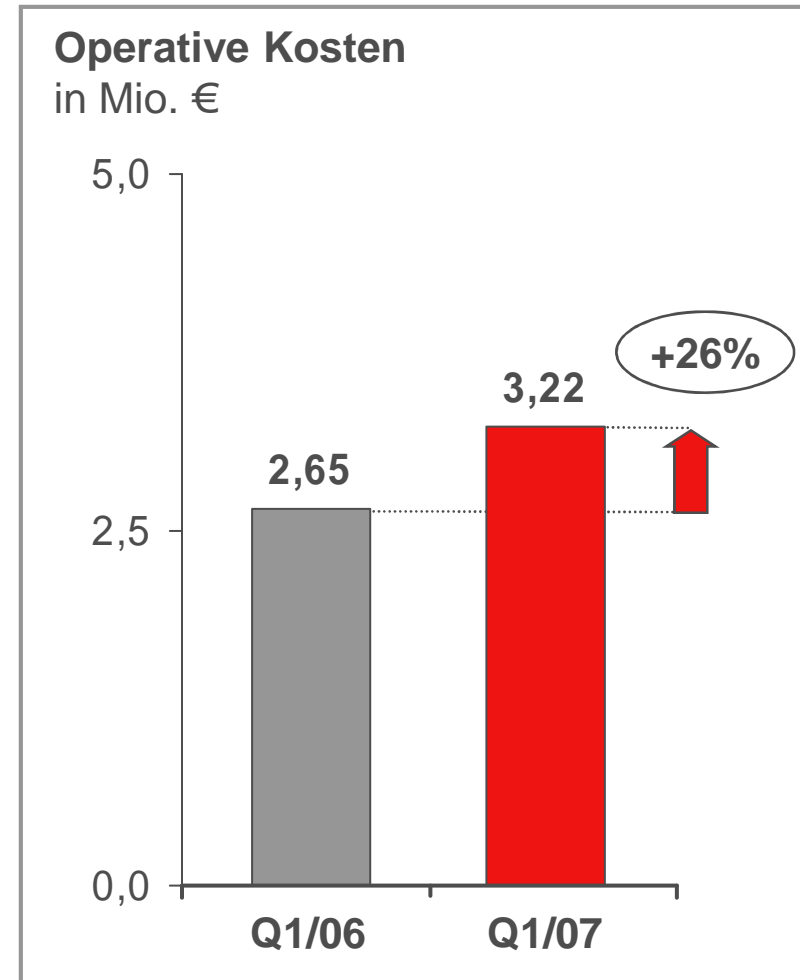
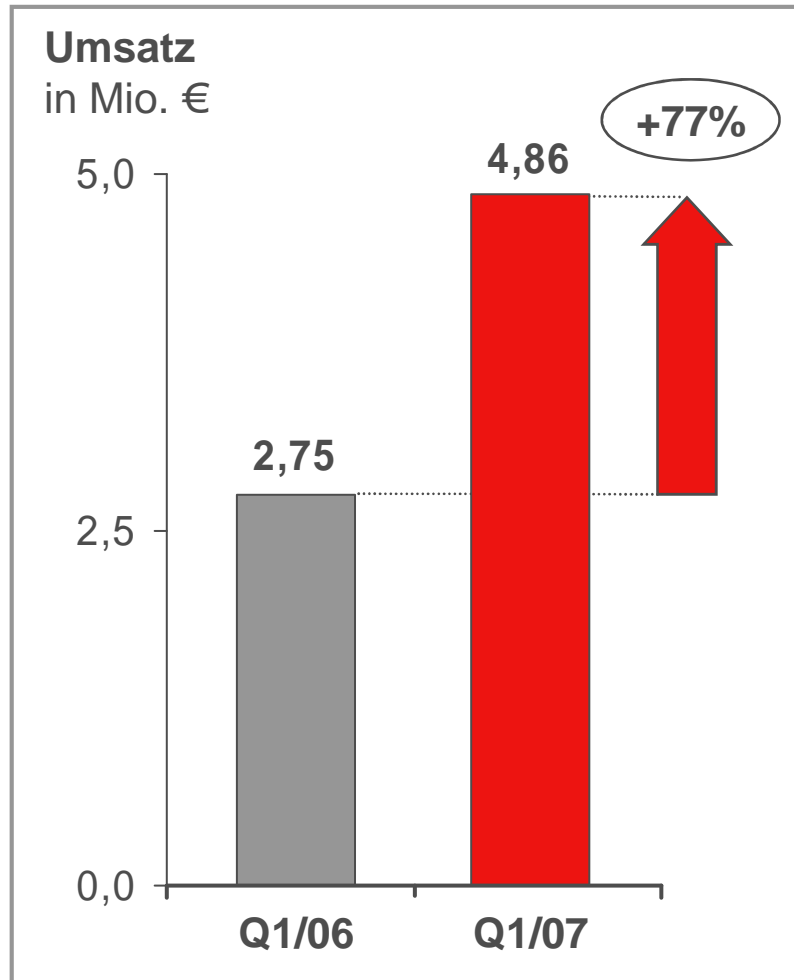
Ergebnis nach Steuern ins Positive gedreht



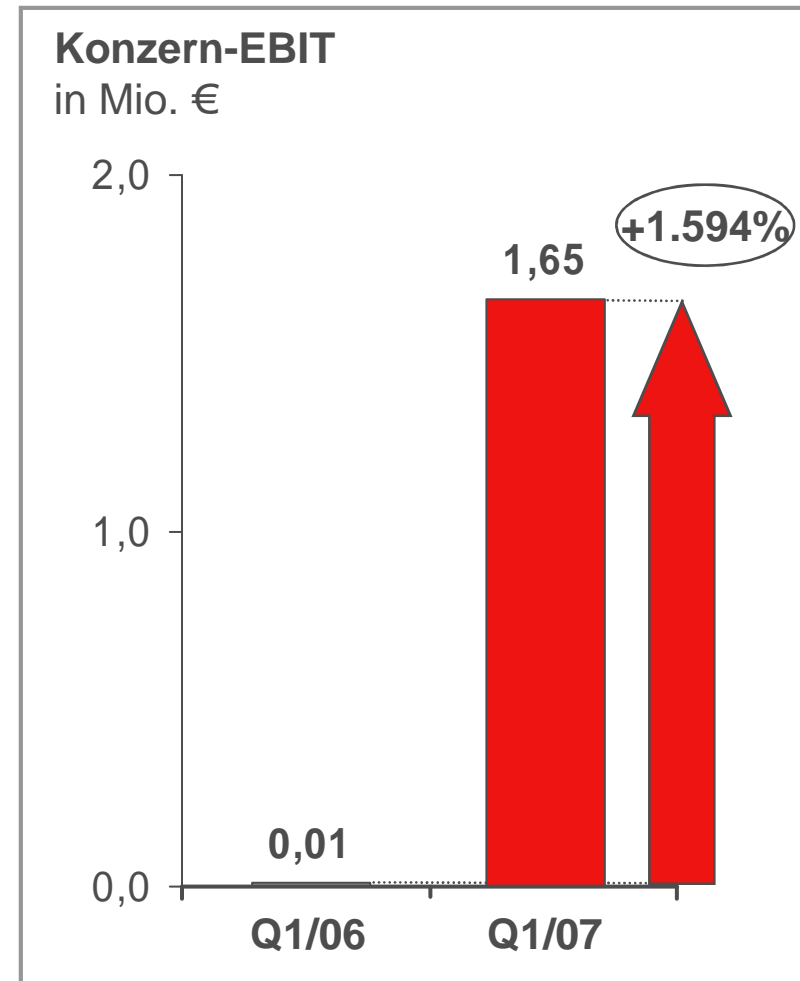
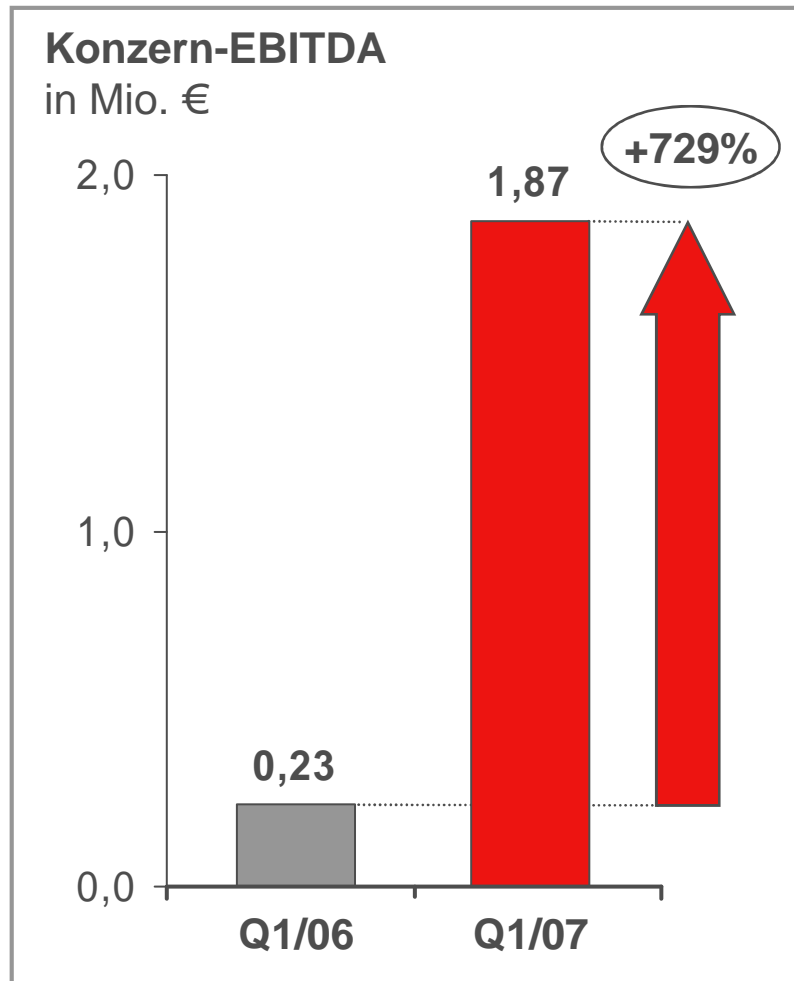


- OnVista Group im Überblick
- Jahresabschluss 2006
- **Quartalsabschluss Q1/2007**
- Innovationsoffensive
- Ausblick
- Anhang

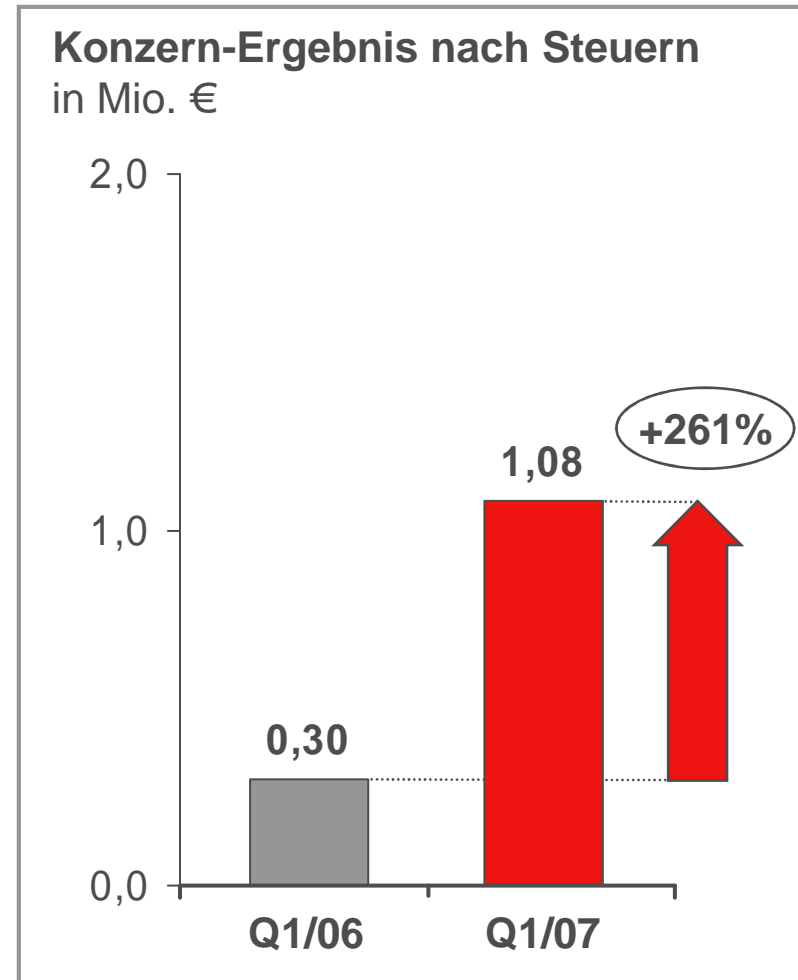
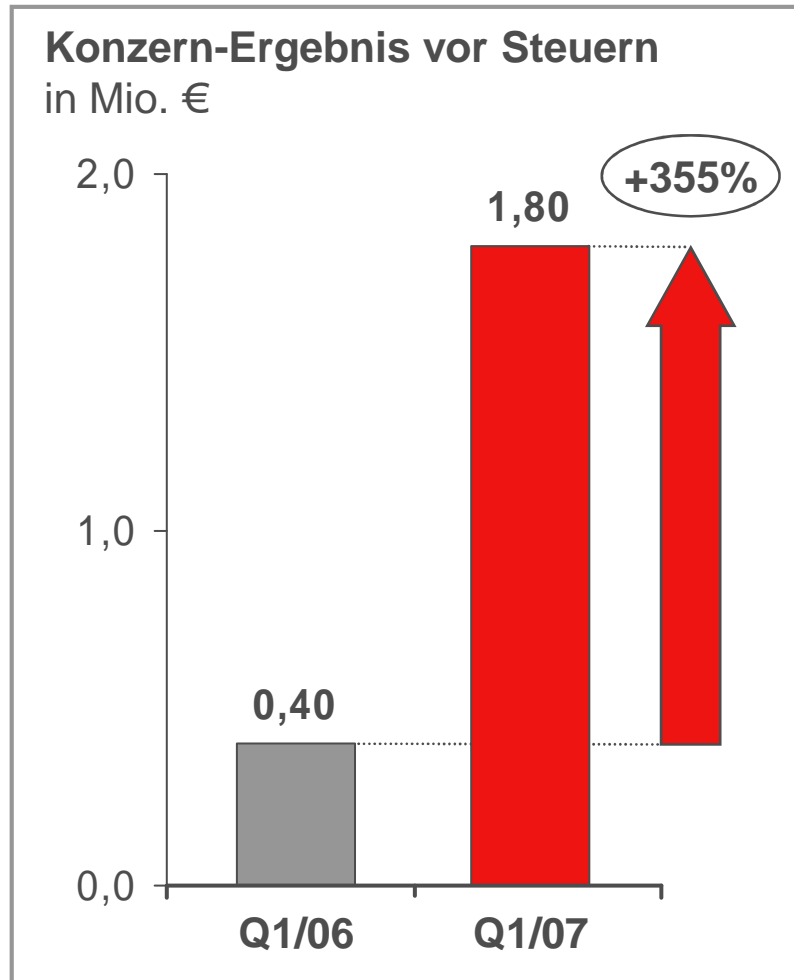
Über Markt gewachsen, Kostenanstieg unterproportional zum Umsatz



Trotz Investitionen operativen Gewinn vervielfacht



Konzernergebnis deutlich gestiegen





- OnVista Group im Überblick
- Jahresabschluss 2006
- Quartalsabschluss 1/2007
- **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



- Automatisiertes Buchungssystem für kleine und mittlere Etats

Portal Business

IT-Infrastruktur



OnVista.

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

April 2007: OnVista um Brokerage-Funktionalitäten erweitert

The screenshot shows the OnVista website interface. A red box highlights the login area on the left, which includes a search bar, a 'Handeln' button, and a login form with fields for 'Kundennummer' and 'Passwort'. Below the login form are links for 'ANMELDEN BEI E*TRADE', 'Mehr Informationen', and 'Depoteröffnung'. The main content area is divided into several sections: 'Marktübersicht' with a table of market indices, 'Im Fokus' with a featured stock (Carl-Zeiss Meditec AG), 'News im Fokus', and 'Aktuelle News'. At the bottom, there are two line charts showing market performance for DAX and TecDAX.

Wert	akt. Kurs	+/-	in %	Top/Flop
DAX	7.142,95	-9,88	-0,14%	13 1 16
X-DAX	7.166,48	+24,14	+0,34%	0 0 0
MDAX	10.525,44	-56,71	-0,54%	15 0 35
L-MDAX	10.538,98	-40,92	-0,39%	15 0 35
TecDAX	868,57	-6,74	-0,77%	8 2 20
L-TecDAX	870,51	-4,17	-0,48%	8 2 20
CGAX	7.170,94			
EUROSTOXX 50	4.280,02	-13,18	-0,31%	17 0 25
ATX	4.672,63	-60,44	-1,28%	4 0 16
DJ IND	12.539,31	+54,69	+0,44%	21 1 8
S&P 500	1.445,70	+6,85	+0,48%	332 8 160
NASDAQ COMP.	2.478,23	+18,92	+0,77%	1684 129 1098
NIKKEI 225	17.540,40	-129,67	-0,73%	22 22 150
Bund Future	113,83			
EUR/USD	1,3475			
US-Rohöl (USD)	65,44			
Gold (USD)	675,05			

OnVista-Homepage

Kooperation mit E*TRADE

- OnVista-Nutzer können Wertpapiere direkt über 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 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 prominent red box highlights the 'Handeln' (Trade) button, which is set to 'Kaufen' (Buy). Below the navigation, the main content area displays 'ONVISTA AG INHABER-AKTIE O.N.' with its WKN (546160) and ISIN (DE0005461602). A table of 'Kurse' (Prices) is visible, showing real-time data for the stock. A line chart shows the price movement over time, with a volume bar chart below it. The page also includes various data tables and a 'Fundamentalkennzahlen' (Fundamental Ratios) section.

Komfortabel

- Handeln direkt aus dem Snapshot heraus
- Nach einmaligem Einloggen freie Bewegung auf www.onvista.de, kein erneutes Einloggen pro Transaktion

Snapshot (Wertpapier-Einzelansicht)

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**

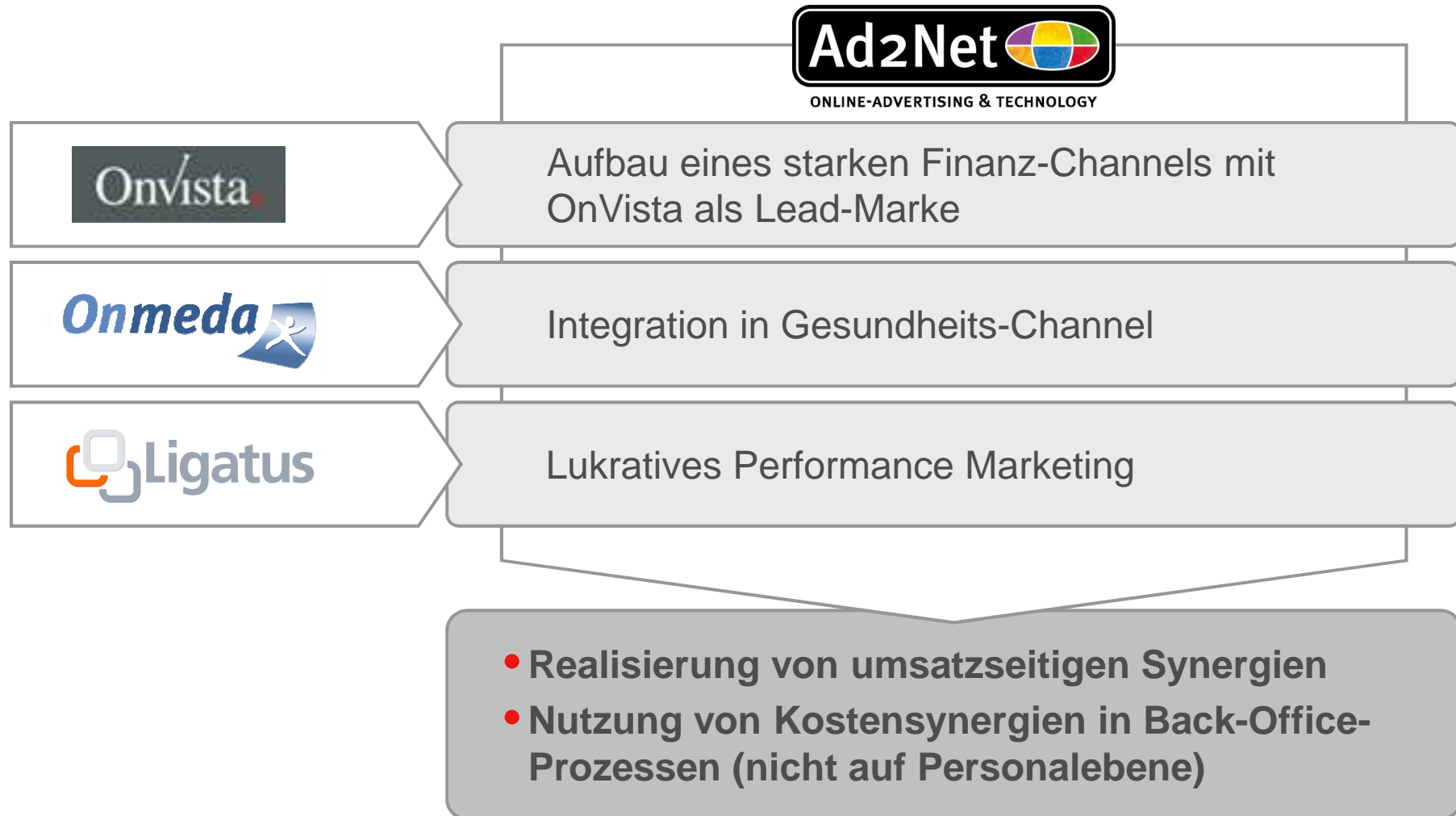
- Einbindung von Ligatus-Kampagnen in extern vermarktete Websites steigert Netzwerk-Reichweite von Ligatus
- Ligatus bietet kalkulierbare Mindestauslastung bei Website-Partnern

**Synergien mit
Ligatus**

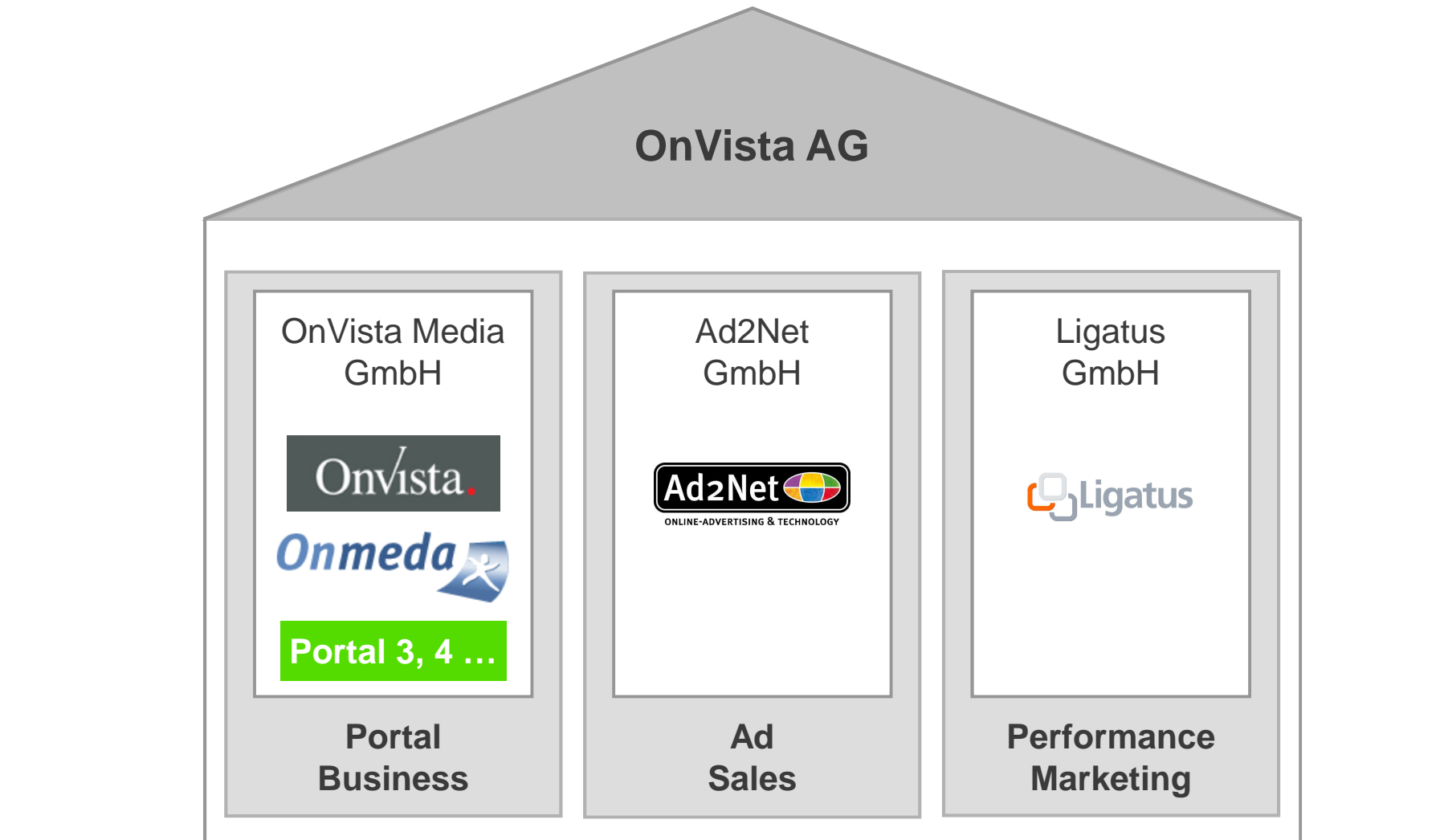
- Vertiefte Kenntnis des Vermarktungspotenzials einzelner Channels erleichtert Auswahl weiterer eigener Portale (Make or Buy)

**Learnings für
eigene Portal-
strategie**

OnVista Group und Ad2Net: Hervorragende Ergänzung



Eigenständige Marke unter dem Dach der OnVista Group



Start einer neuen Internet-Geschäftsidee für 2007 angekündigt

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

Namendo – das erste deutschsprachige Adress-Brokerage-Portal

- Namendo ist die erste deutschsprachige Internet-Plattform, die es Usern ermöglicht, gezielt Business-Kontaktdaten zu handeln.
- Das Grundmodell basiert auf einem Marktplatz für Visitenkarten.

The screenshot displays the Namendo website interface. At the top left is the Namendo logo, which consists of the word "Namendo" in a teal font followed by a circular icon containing two arrows pointing in opposite directions. To the right of the logo, the text "Effizientes Kontakt-Brokerage" is displayed in a black sans-serif font. Further right is a black and white photograph of a man in a suit, looking thoughtfully at the camera with his hands clasped. Below the navigation bar, there are three overlapping white boxes with teal borders, each containing a "Film starten" button with a play icon. The top box is labeled "Kontakte anbieten", the middle one "Kontakte erwerben", and the bottom one "Namendo". The "Namendo" box contains a list of three features, each preceded by a teal checkmark icon: "Innovativer Marktplatz für geschäftliche Visitenkarten", "Höchste Qualität und Aktualität der Geschäftsadressen", and "Einfache Suche zur zielgenauen Kontaktaufnahme mit relevanten Entscheidern". In the bottom right corner of the interface, there is a white box with a teal border representing a contact card for "Werner Steinmeier". The card lists the following information: "Firma: Nexxam AG", "Position: Leiter IT-Einkauf", "Leymannstrasse 12", "50677 Köln", "Tel.: 0221-111999-32", and "E-Mail: w.steinmeier@nexxam.de".

Das Namendo-Prinzip: Kontakte von Usern für User

Kontakte anbieten

- User können ihre Business-Kontakte manuell oder per automatischer Schnittstelle in die Datenbank einstellen und zum Abruf anbieten.
- Wenn ihre eingestellten Kontakte abgerufen werden, erhalten Sie Punkte, die sie sich auszahlen lassen können.
- Für die Aktualisierung von Kontakten und die Gewinnung neuer Mitglieder (=> Partizipation an deren Punkten) werden zusätzliche monetäre Anreize gesetzt.

Kontakte abrufen

- Das Abrufen von Kontakten kostet Punkte/Geld.
- Kontakte können nach unterschiedlichen Kriterien gesucht/gefiltert werden.
- Nicht korrekte Datensätze können reklamiert oder aktualisiert werden.
- Kontakte können in „Mein Namendo“ verwaltet werden. Eine Premium-Mitgliedschaft sichert eine fortlaufende Aktualisierung der erworbenen Kontakte.



Kernzielgruppe Headhunter/HR-Abteilungen und Vertriebsspezialisten

Überzeugende Nutzensvorteile

- ✓ Zielgenaue Kontaktaufnahme für den jeweiligen Geschäftszweck
- ✓ Höchste Qualität und Aktualität der Geschäftsadressen
- ✓ Relevante Entscheider auf allen Ebenen, in allen Branchen
- ✓ Orts- und zeitunabhängiger Zugang zu allen Kontaktdaten
- ✓ Preiswerter Zugang auch zu einzelnen, passgenauen Kontaktadressen
- ✓ Gute Verdienstmöglichkeiten über den Marktplatz

Treffer: 1 Kontakte/Seite: 10 20 50

Suche in Datenbank

Namendo

Nachname: PLZ von: PLZ bis: Land:

Firma: Branche:

Position: Unternehmensbereich:

<input type="checkbox"/>	STATUS	NAME	POSITION	TELEFON	FIRMA	ORT	NOTIZ	GEÄNDERT
<input type="checkbox"/>		Schwetje, Michael	Vorstand	+49 (0) 2203 - 91 46 20 0	OnVista AG	Köln		30.05.2007

Aktuell

Michael Schwetje

Firma: OnVista AG
Position: Vorstand

Sophienstraße 3
51149 Köln

Tel.: +49 2203 9146200
Email: michael.schwetje@onvista-group.de

Einsteller: Anonym
★ Mitglied n.a.

[Reklamation](#) ▶

[Aktualisierung](#) ▶

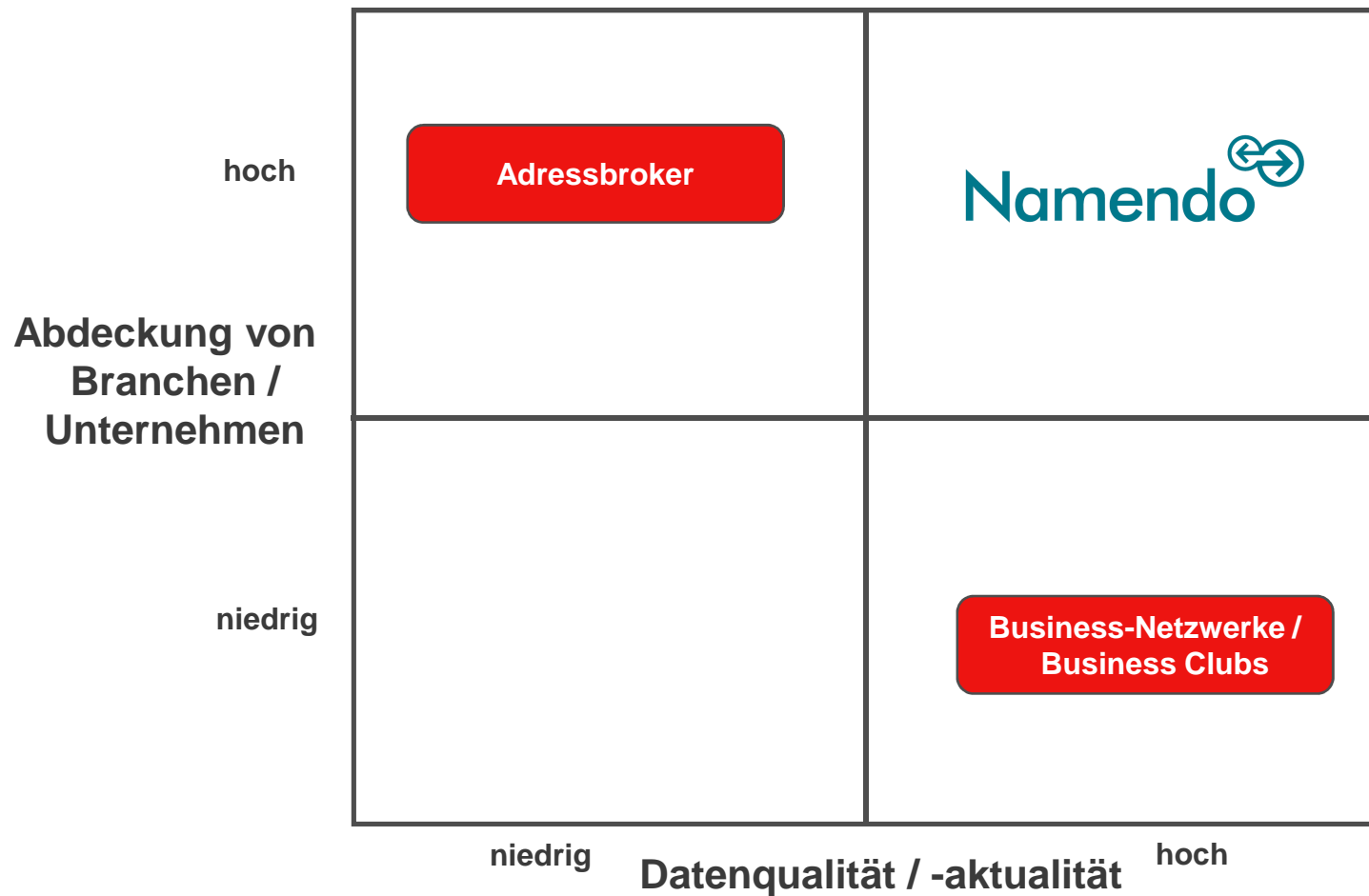
[Historie](#) ▶

Visitenkarte exportieren:

Notiz

Namendo eliminiert Nachteile der Wettbewerbsangebote aus Sicht der Zielgruppen

Markt- und Wettbewerbspositionierung



Umfangreiche Datenschutz-Vorkehrungen getroffen

1

Berechtigung zur Einstellung von Kontakten

- Einstellung ist nur für registrierte Mitglieder mit validierter E-Mail-Adresse möglich (Schutz gegen Missbrauch)

2

Inhalt der einzustellenden Kontaktinformationen

- Einstellung privater Kontaktdaten durch AGB untersagt
- Einstellung von z.B. Handy-Nr. systemseitig unterbunden
- Einstellung nur bestimmter Personengruppen/Datensätze erlaubt

3

Möglichkeit zur Fehlerkorrektur

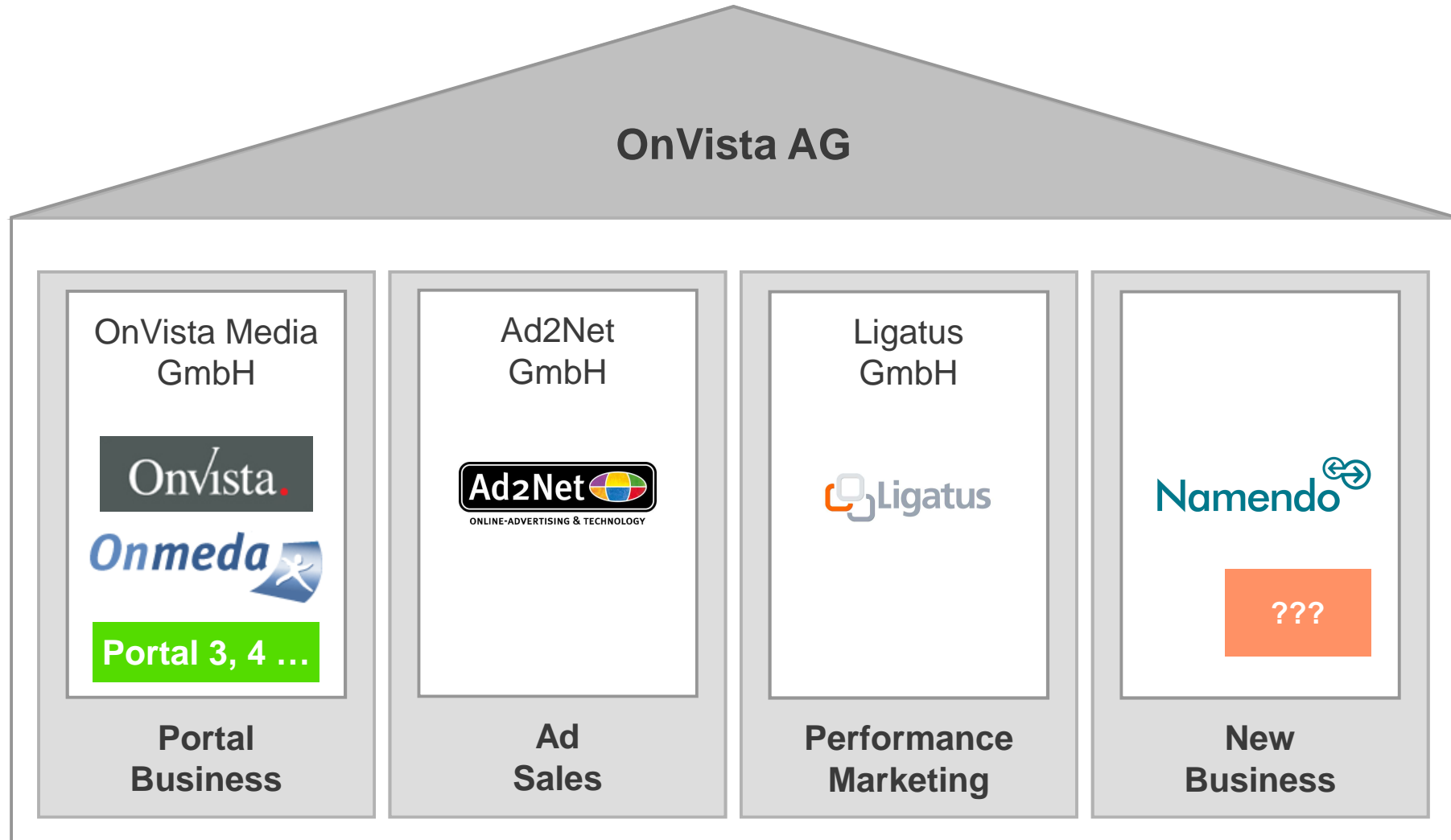
- Evtl. Fehler in den Kontaktdaten können online korrigiert werden (kein dauerhaftes Mitschleppen veralteter oder falscher Informationen wie bei anderen Adressbrokern)

4

Individuelles Controlling der eingestellten Kontakte

- Systemgestütztes Tracking des Einstellverhaltens je Mitglied
- Sperrung für weitere Kontakteinstellungen bei rechtswidrigem Verhalten

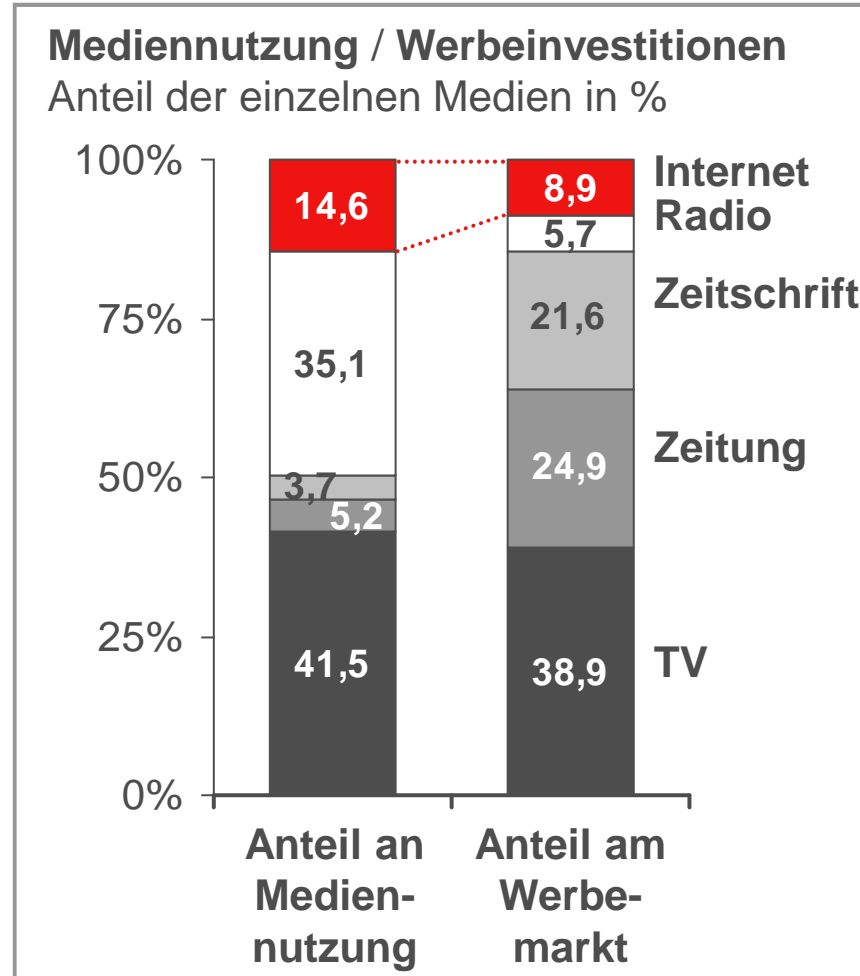
Ausbau zu einem breiter aufgestellten Internet-Unternehmen





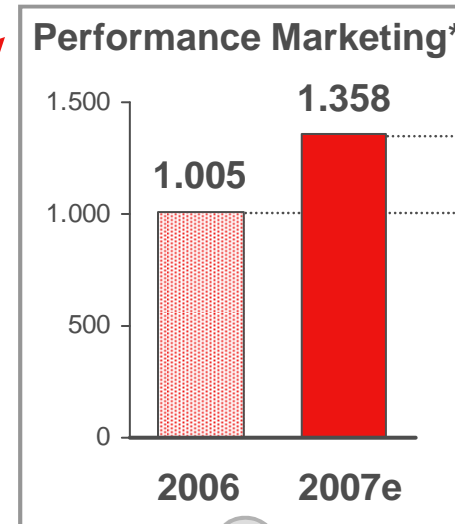
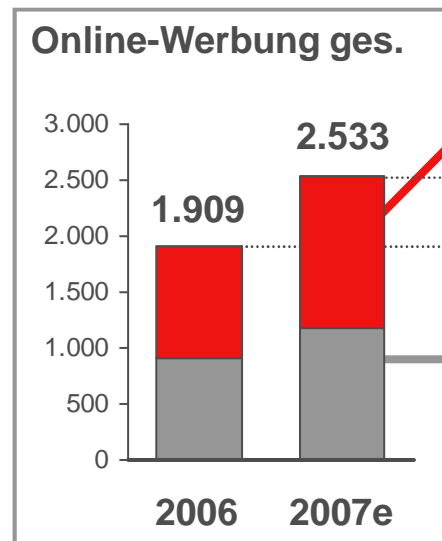
- OnVista Group im Überblick
- Jahresabschluss 2006
- Quartalsabschluss 1/2007
- Innovationsoffensive
- **Ausblick**
- Anhang

Online-Werbung mittelfristig mit großem Potenzial

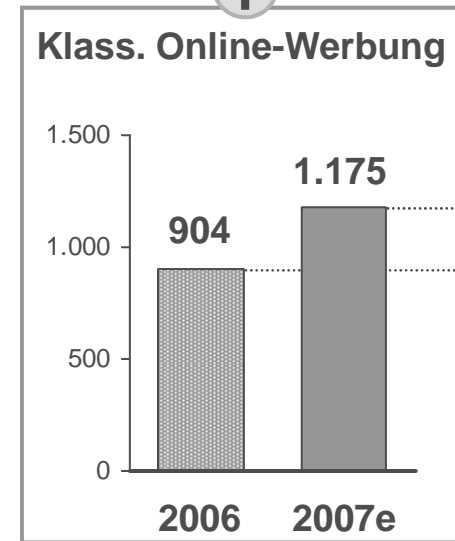


Online-Werbemarkt wächst stark

Brutto-Werbeumsätze Deutschland, in Mio. €

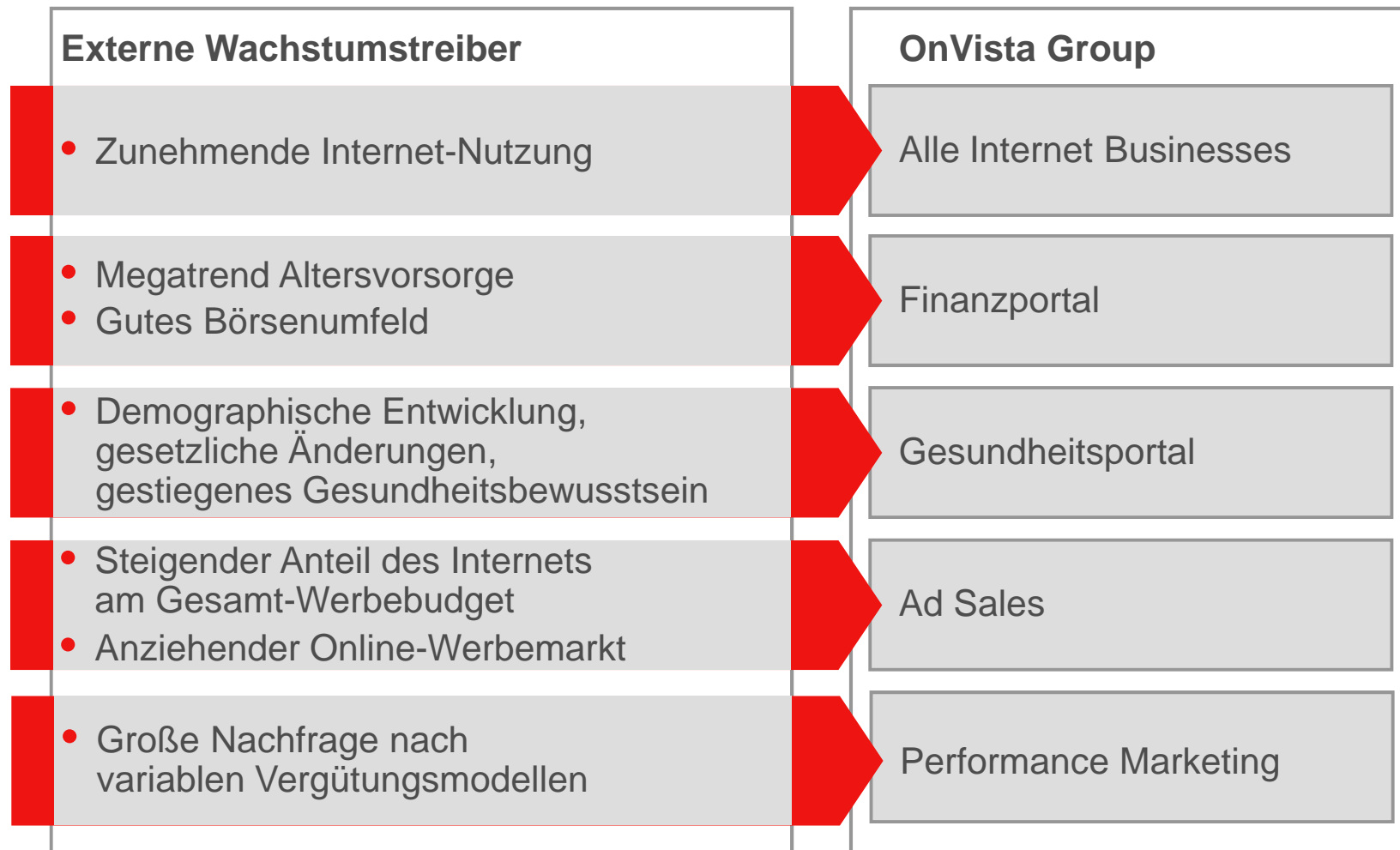


+



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

OnVista Group profitiert von Markttrends ...



... und internen Erfolgsfaktoren

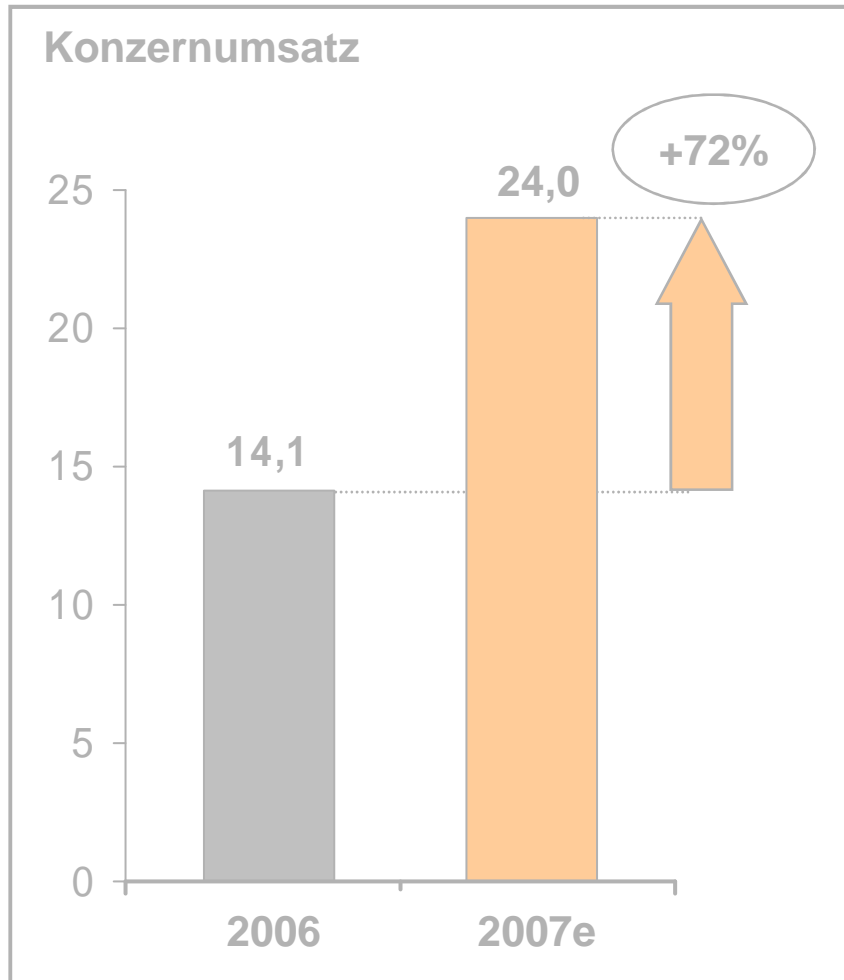
- **Skalierbare** Geschäftsmodelle
- Gute **Marktposition** der Portale OnVista und Onmeda
- Hohe **Vermarktungskompetenz** und hervorragende **Agentur-Kontakte**
- Attraktives **Vermarktungsportfolio**
- **Premium-Netzwerk** im Performance Marketing
- Weitere Expansion durch komfortable **Finanzausstattung** (€ 12,81 Mio.*) möglich



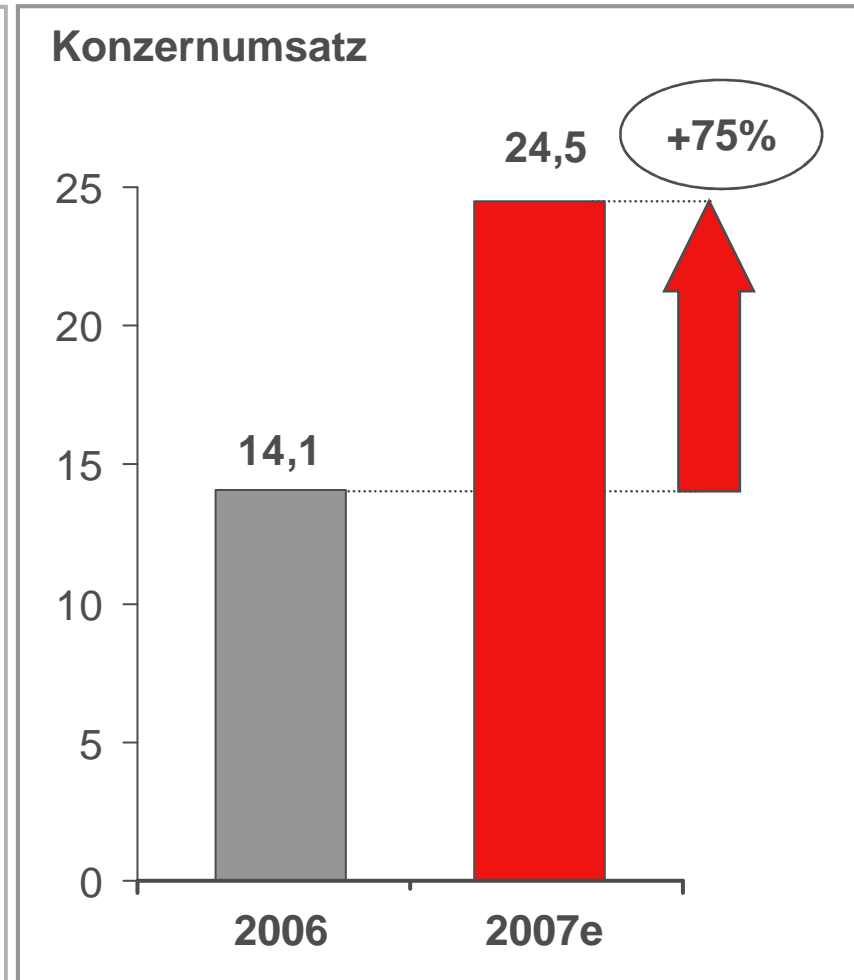
* per 31.03.2007

Konzernprognose 2007: Umsatz steigt auf € 24,5 Mio.

Angaben in Mio. €



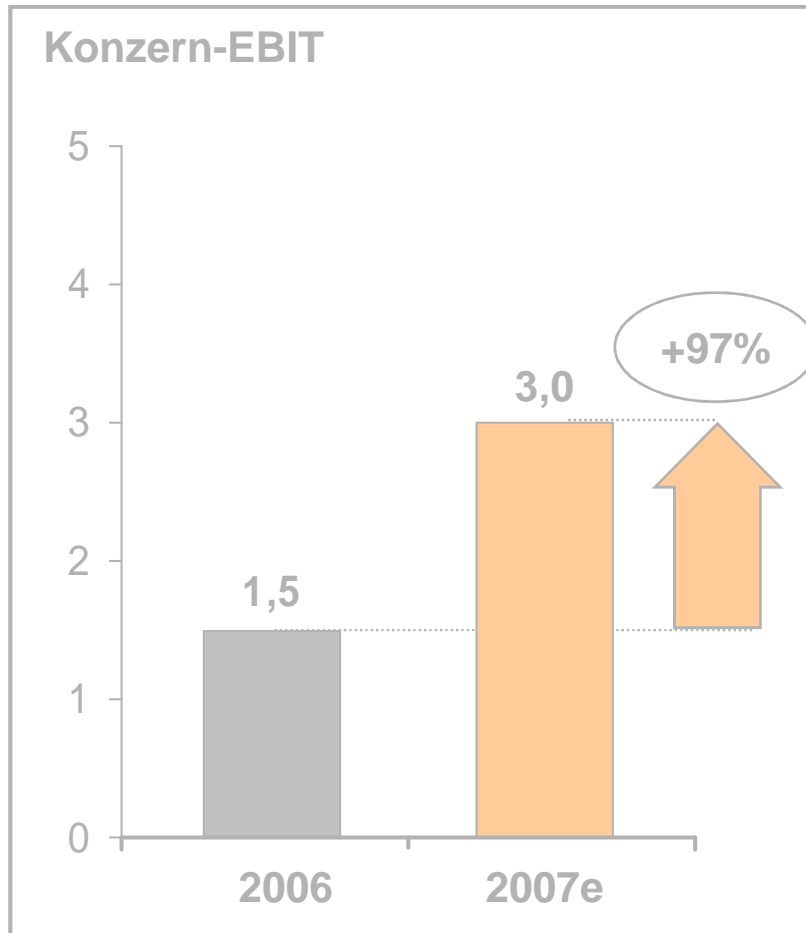
Prognose 18.04.2007



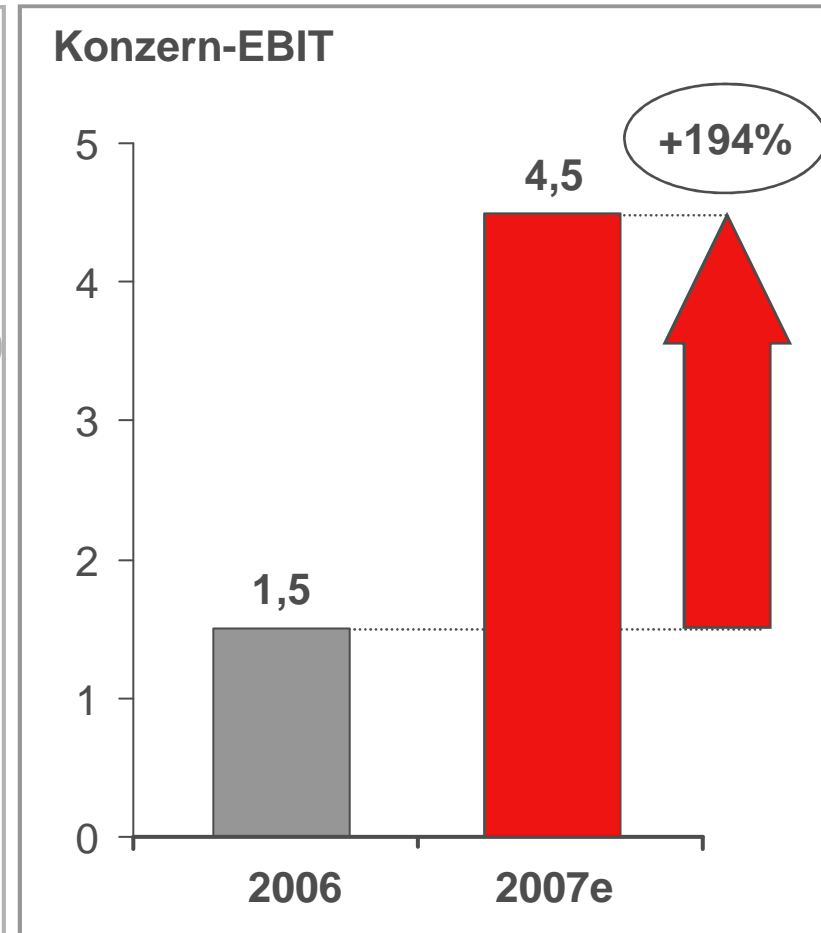
Prognose 10.05.2007

Konzernprognose 2007: EBIT-Erwartung stark angehoben

Angaben in Mio. €



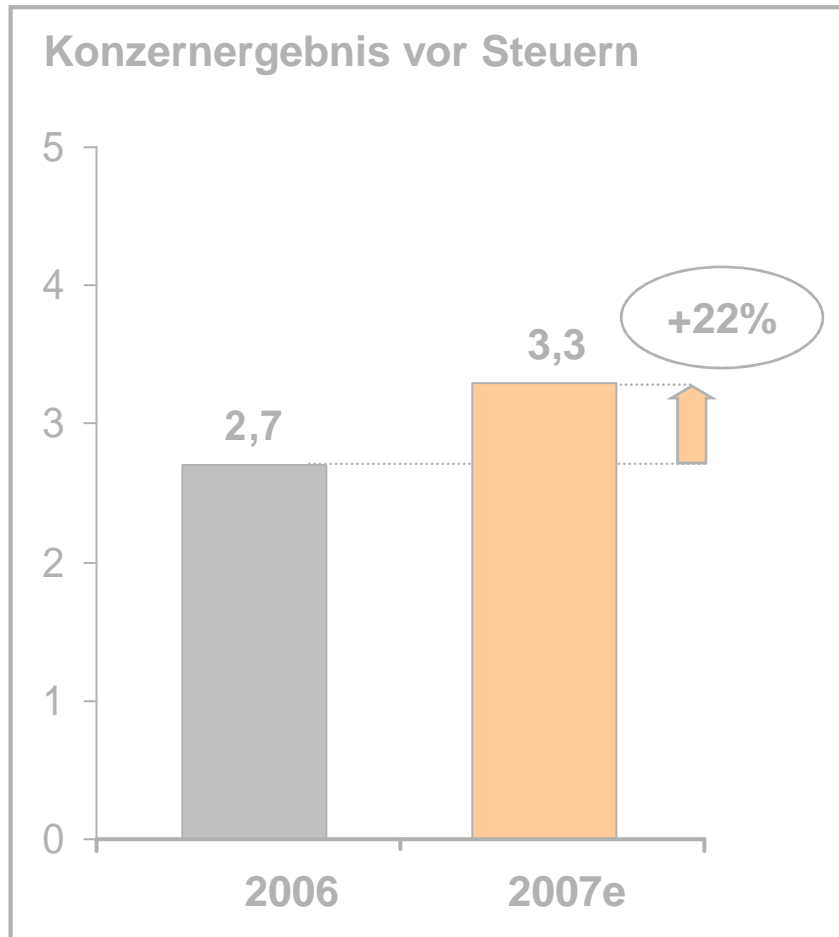
Prognose 18.04.2007



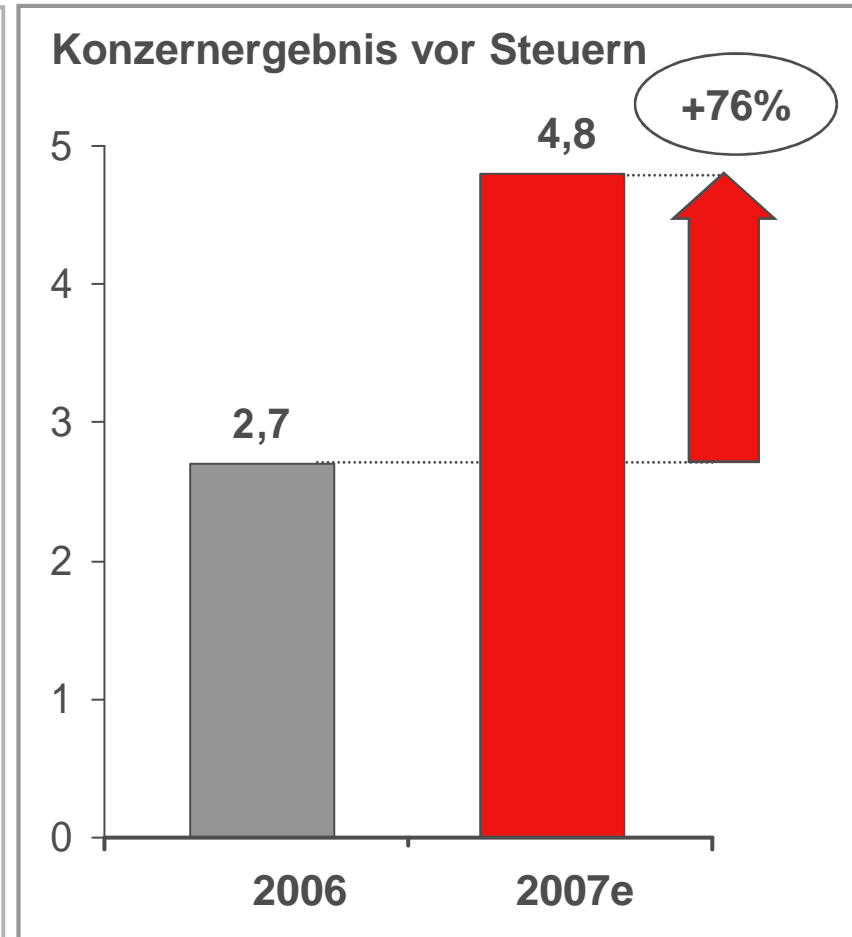
Prognose 10.05.2007

Konzernprognose 2007: Vorsteuer-Ergebnis entsprechend höher

Angaben in Mio. €

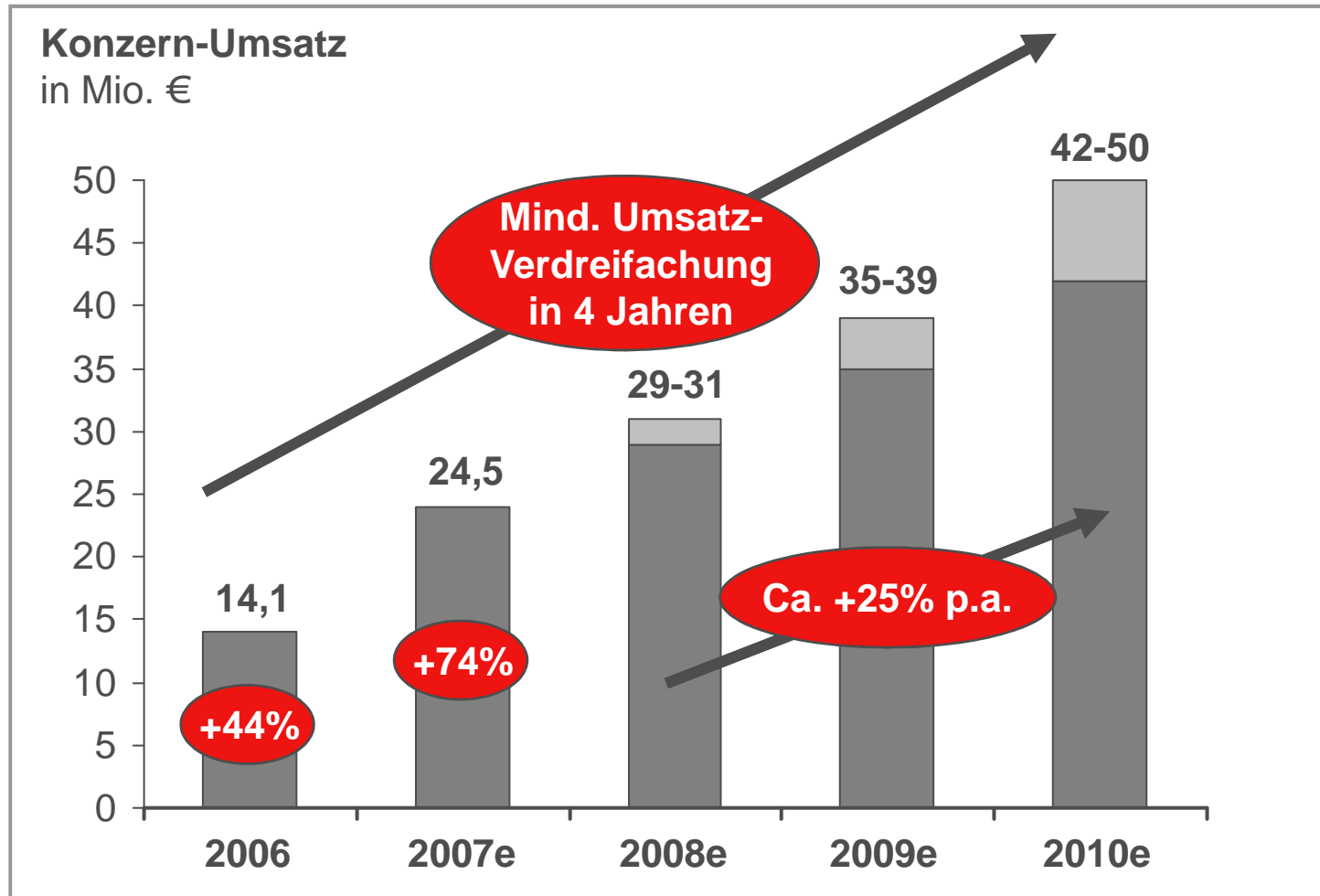


Prognose 18.04.2007

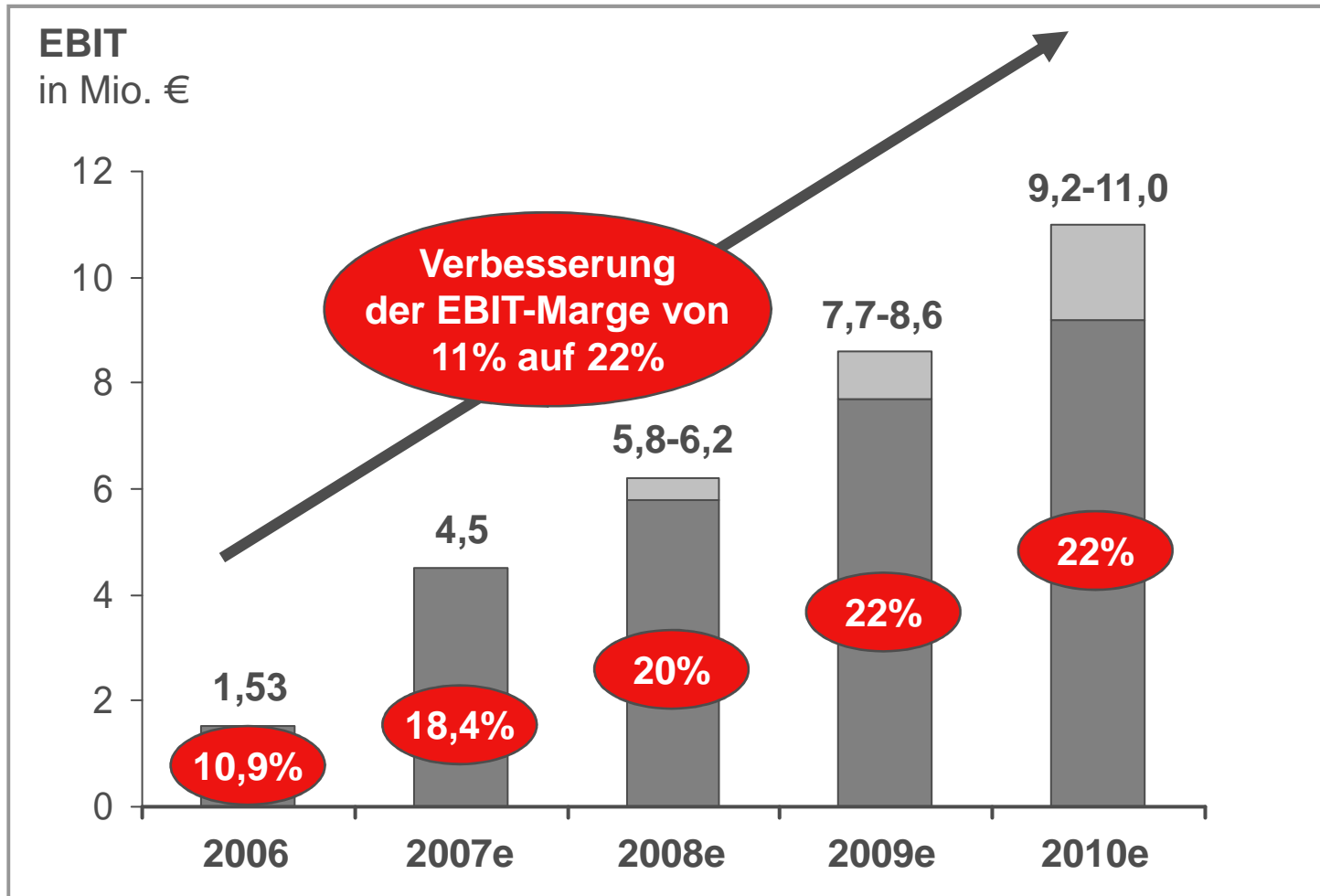


Prognose 10.05.2007

Auch mittelfristig dynamisches Wachstum ...



... und steigende Profitabilität



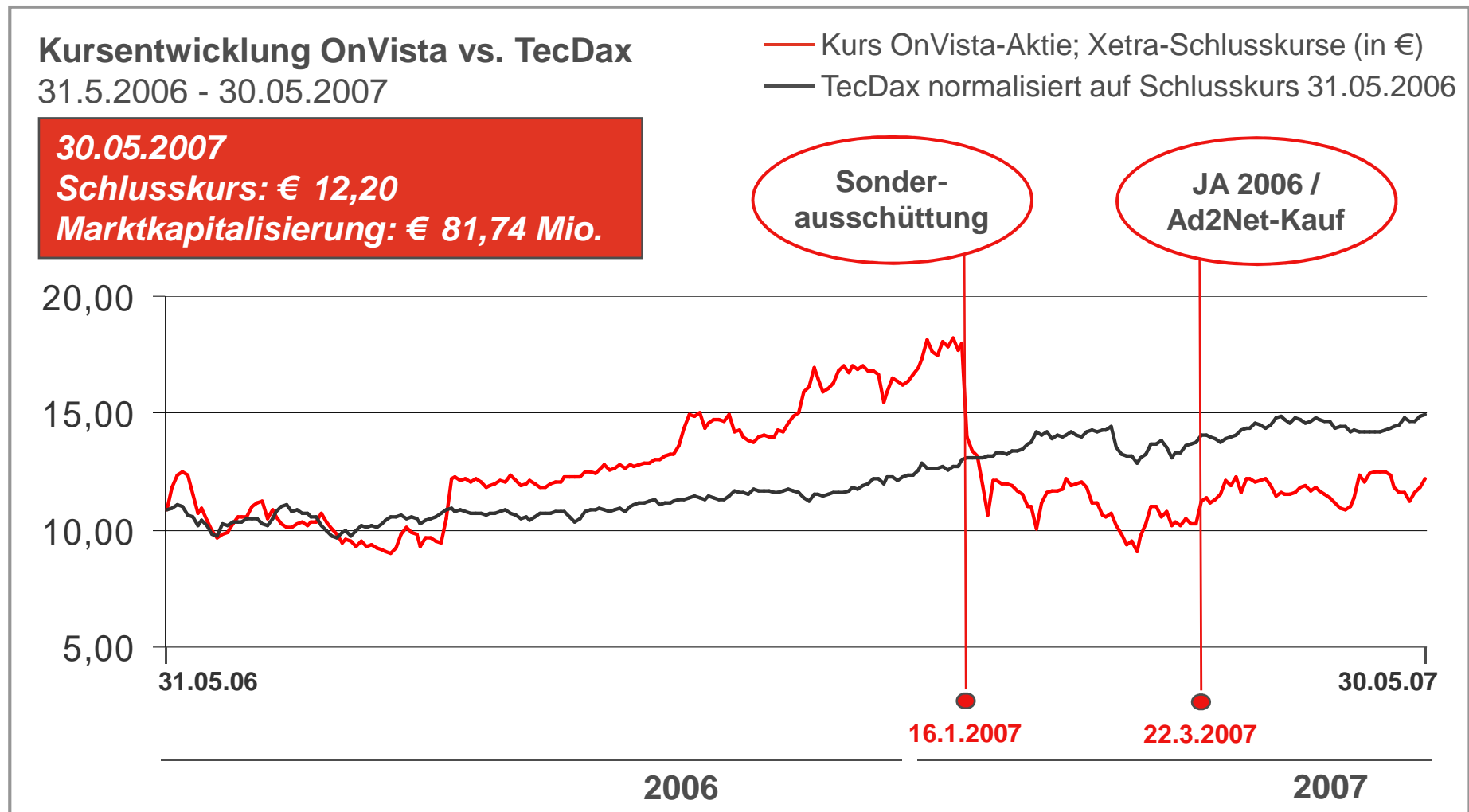


- OnVista Group im Überblick
- Jahresabschluss 2006
- Quartalsabschluss 1/2007
- Innovationsoffensive
- Ausblick
- **Anhang**

Meilensteine: Junges, profitabel wachsendes Unternehmen

- **1998:** Gründung, Launch des Finanzportals 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

Kurs nach Sonderausschüttung wieder auf Niveau von Mai 2006



OnVista-Aktie: Fakten und Kennzahlen

Aktienanzahl	6,7 Mio.
Aktionärsstruktur	56,3%: Gründer 43,7%: Streubesitz (inkl. 21,1% Burda Digital Ventures GmbH)
Aktueller Kurs	€ 12,20 (per 30.5.2007)
52-Wochen-Hoch/-Tief	€ 18,25 (11.1.2007) / € 8,98 (2.8.2006) (Basis: Xetra-Schlusskurs)
Cash-Wert je Aktie	€ 1,91 (per 31.3.2007)
Buchwert je Aktie	€ 4,35 (per 31.3.2007)
Ergebnis je Aktie (vor / nach Steuern)	2006: € 0,41 / € 0,24 3 Mon./07: € 0,27 / € 0,16
Marktkapitalisierung	€ 81,74 Mio. (per 30.5.2007)

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
- 1. Juni 2007:** Roadshow, Frankfurt/Main
- 13. Juni 2007:** Ordentliche Hauptversammlung, Köln
- 14. Aug. 2007:** Quartalsbericht 2/2007
- NEU - 7. Nov. 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