



Bilanz 2004 - 17. März 2005

Agenda

- ⇒ Bilanz-Kennzahlen 2004
- ⇒ Kerngeschäft - Auskunftslösungen
- ⇒ GoYellow
- ⇒ Telix - Telefonie-Dienste
- ⇒ Fragen & Antworten

Überblick

Auskunftslösungen: sehr zufriedenstellende Entwicklung in 2004

⇒ Aufgaben: Umsatzstabilisierung, Profitabilitätssteigerung

GoYellow: Start-up, hohe Produktakzeptanz

⇒ Aufgaben: Aufbau der Marke, Klärung regulatorischer Hürden

Telefonie-Dienste: telefonischer Support von GoYellow, weiteres Medium zur Verbreitung der GoYellow-Inhalte

⇒ Aufgaben: Fokus liegt auf Profitabilität, Erweiterung des Geschäfts um Inkasso-Angebote für Servicenummern (Inkasso-Gesetz für Servicenummer ändert sich 2005/2006)

Kennzahlen der G & V (kumuliert)

in T €	Q4 2003 kum	Q4 2004 kum
Umsatz	17.075	17.390
EBITDA	-2.824	-5.548
Betriebsergebnis	-3.349	-6.243
EBIT	-3.672	-6.292
EBIT/Umsatz	-22%	-36%
EBT	-2.841	-5.745
EBT/Umsatz	-17%	-33%
Jahresfehlbetrag	-4.613	-5.992
Ergebnis je Aktie	-1,21	-1,57

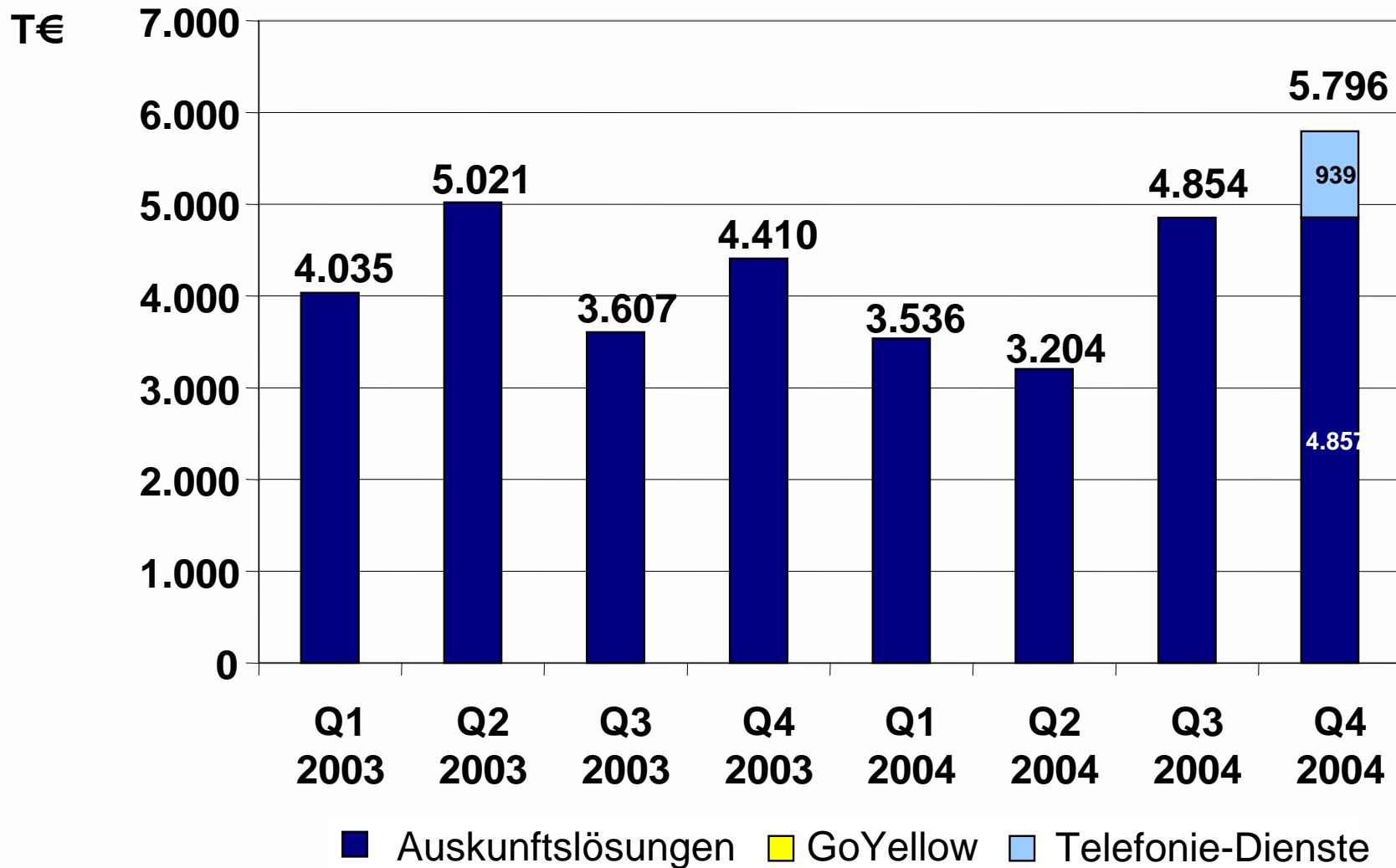


Wie finden Sie das?

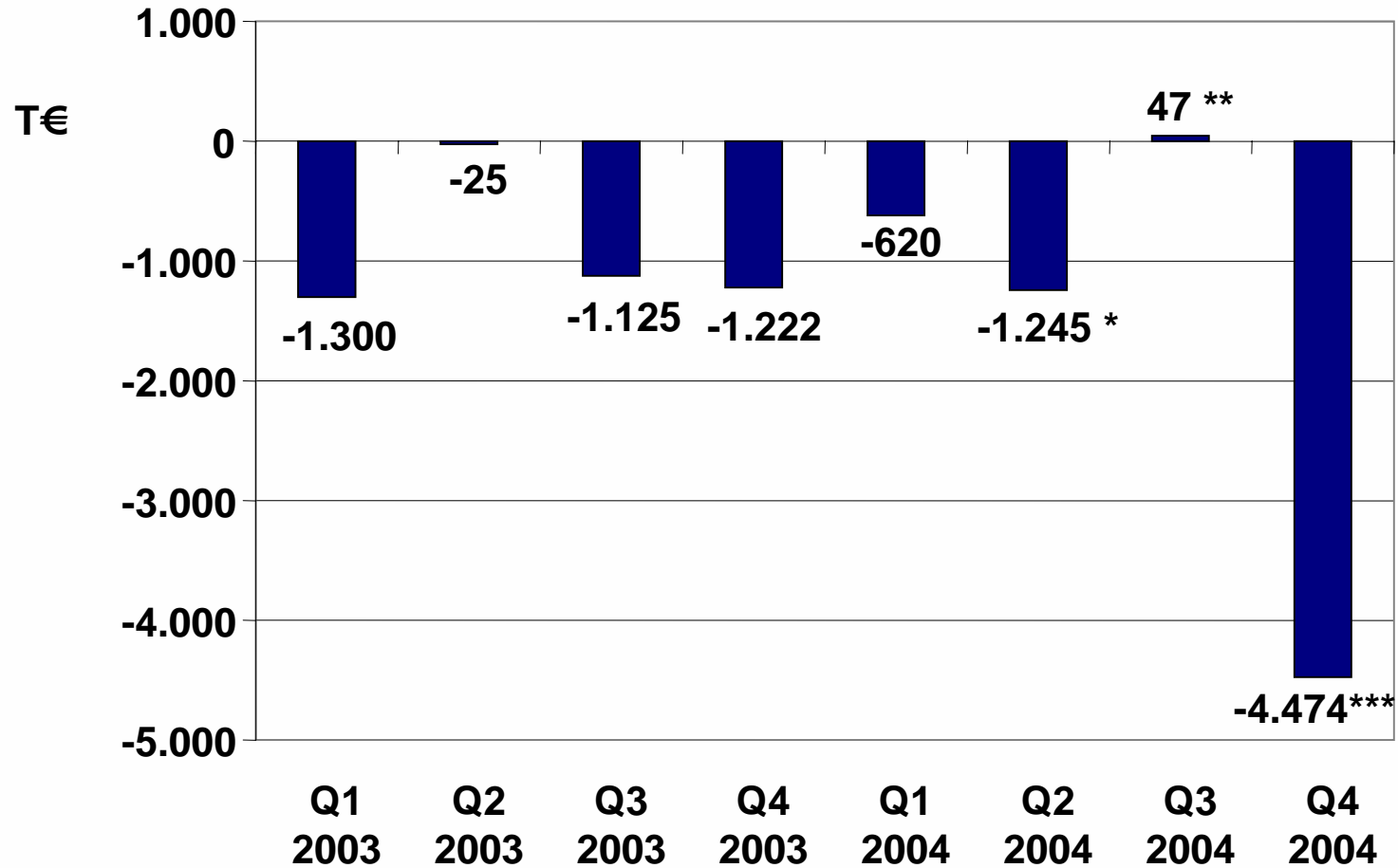
Kennzahlen der G & V für Auskunftslösungen, GoYellow, Telefoniedienste und Konzern (kumuliert)

in T €	Q4 2004 kum Auskunfts- lösungen	Q4 2004 kum GoYellow	Q4 2004 kum Telefonie- dienste	Q4 2004 kum Konsolidierung	Q4 2004 kum Konzern
Umsatz	16.525	-	939	-74	17.390
Segmentaufwendungen	-14.960	-7.629	-1.168	74	-23.683
EBIT	1.565	-7.629	-229	0	-6.292
EBIT/Umsatz	9%	-	-24%	-	-36%

Umsatz



EBIT

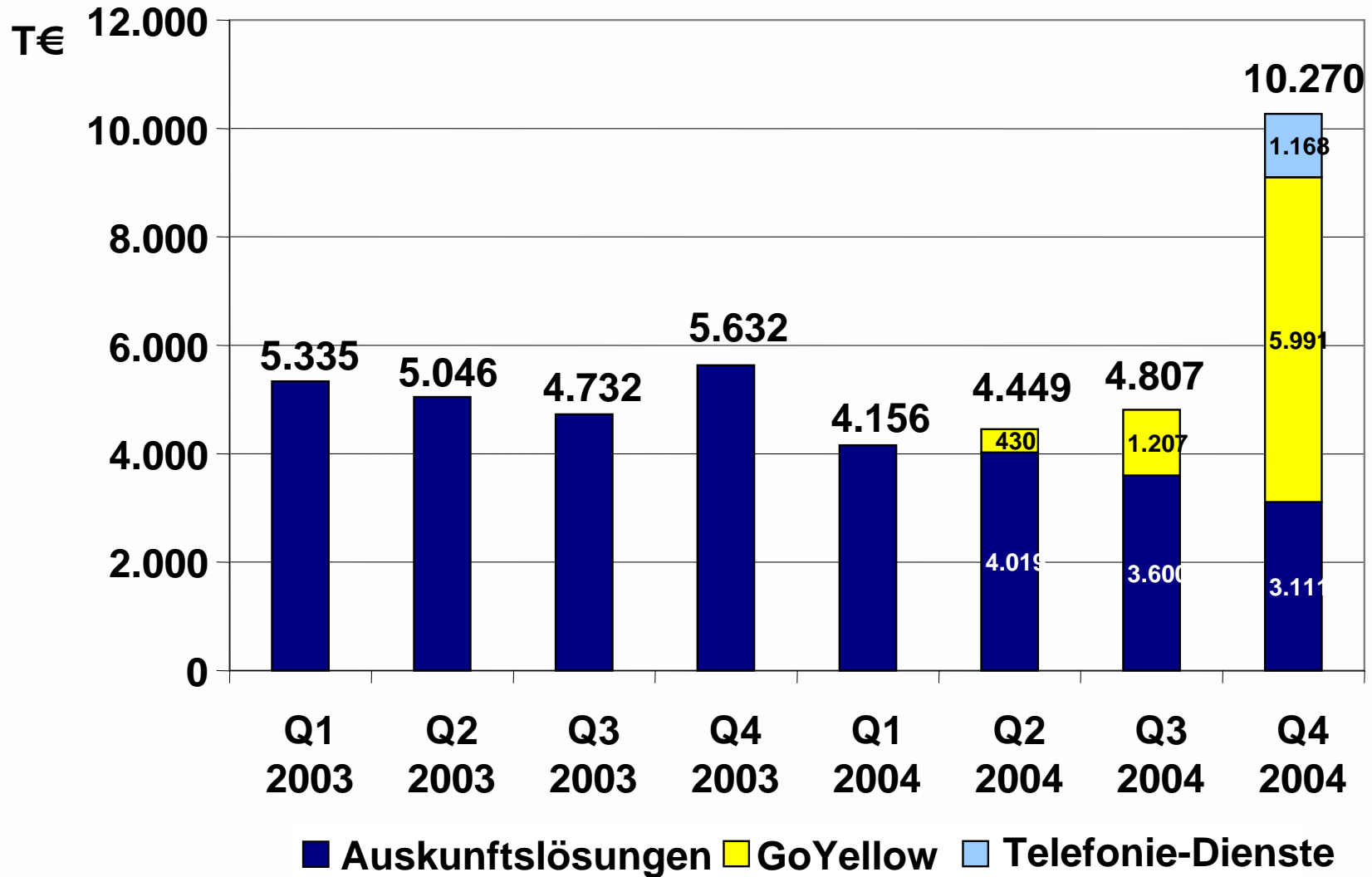


* Auskunftslösungen -815, GoYellow -430

** Auskunftslösungen +1.254, GoYellow -1.207

*** Auskunftslösungen +1.746, GoYellow -5.991, Telefonie-Dienste -229

Segmentaufwendungen





Wie finden Sie das?

Kennzahlen der G & V für Auskunftslösungen, GoYellow, Telefonie-Dienste und Konzern

in T €	Q4 2004 Auskunfts- lösungen	Q4 2004 GoYellow	Q4 2004 Telefonie- Dienste	Q4 2004 Konzern
Umsatz	4.857	-	939	5.796
Segmentaufwendungen	-3.111	-5.991	-1.168	-10.270
EBIT	1.746	-5.991	-229	-4.474
EBIT/Umsatz	36%	-	-24%	-77%

Kennzahlen der G & V

in T €	Q1 2003	Q2 2003	Q3 2003	Q4 2003	Q1 2004	Q2 2004	Q3 2004	Q4 2004
Umsatz	4.035	5.021	3.607	4.410	3.536	3.204	4.854	5.796
EBITDA	-1.076	198	-889	-1.057	-493	-1.123	224	-4.154
EBIT	-1.300	-25	-1.125	-1.222	-620	-1.245	47	-4.474
EBIT/Umsatz	-32%	-1%	-31%	-28%	-18%	-39%	1%	-77%
EBT	-1.018	213	-956	-1.080	-471	-1.132	168	-4.309
EBT/Umsatz	-25%	4%	-27%	-24%	-13%	-35%	3%	-74%
Jahresüberschuss	-1.018	201	-965	-2.830	-472	-1.129	170	-4.560
Ergebnis je Aktie	-0,27	0,05	-0,25	-0,74	-0,12	-0,30	0,04	-1,19

Bilanzkennzahlen

in T €	Q1 2003	Q2 2003	Q3 2003	Q4 2003	Q1 2004	Q2 2004	Q3 2004	Q4 2004
Liquide Mittel, Wertpapiere	27.487	27.056	26.652	26.348	25.647	23.956	18.330	14.331
Forderungen	4.482	4.582	3.755	4.036	2.062	2.927	4.172	10.342
Finanzschulden	0	0	0	0	0	0	0	0
Eigenkapital	27.656	27.828	27.111	24.428	24.059	22.985	23.087	18.523
Bilanzsumme	38.008	37.105	35.306	33.278	31.431	30.433	29.550	36.649

Aktionärsstruktur:

Eheleute Baierl (Günther Baierl ist Vorsitzender des Aufsichtsrats)	7,7 %
Dr. Klaus Harisch (Vorstandsvorsitzender)	13,8%
Peter Wunsch (Vorstand)	12,1%
Freefloat	66,4%



Wie finden Sie das?

Varetis AG: drei Geschäftsbereiche

Kerngeschäft: klassische Call Center-gestützte
Auskunftslosungen und automatische
Sprach- und SMS-Auskunft

GoYellow: Auskunft im Internet - (Werbe-Flatrate)

Telix: Telefonie-Dienste (Sprache und SMS)

Ziele:

Kerngeschäft

- ⇒ Stabilisierung des Umsatzes
- ⇒ Steigerung der Profitabilität - Ziel für 2005 ist eine zweistellige EBIT-Marge, langfristig soll eine EBIT-Marge von 20% erreicht werden
- ⇒ Sicherung dauerhafter Umsatzbringer durch Vertrieb von Transaktionsmodellen
- ⇒ 2005: Vertrieb von zehn transaktionsbasierten SMS- und zwei Sprachlösungen
- ⇒ Akquisition von Neukunden in Afrika und Asien



Wie finden Sie das?

GoYellow

Unsere Vorteile gegenüber Wettbewerbern:

- ⇒ Aktualität
- ⇒ Informationen unter 11810 auch per Sprache und SMS
- ⇒ kein undurchsichtiges Cost-per-Click-Modell sondern Werbe-Flatrate
- ⇒ günstiger Preis, der jedem Unternehmer ein Inserat ermöglicht
- ⇒ einfache Handhabung
- ⇒ Priorisierung nach Aktualität
- ⇒ umfangreiche Marken- und Produktsuche

GoYellow

Erfolgsfaktoren:

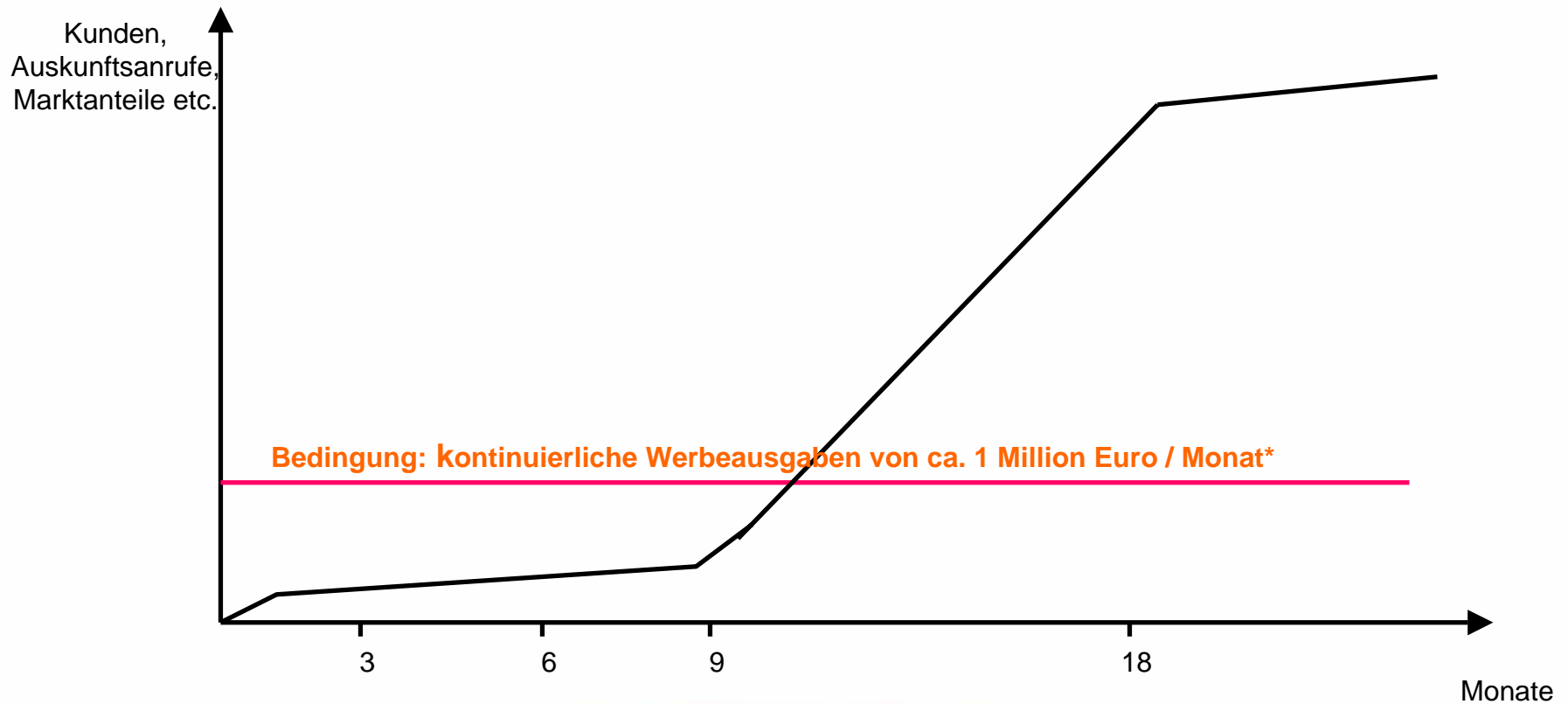
- ⇒ hohe Nettomarge
- ⇒ entscheidender Kostenpunkt sind Marketingkosten, die wir selbst steuern können
- ⇒ vergleichsweise geringe Produkt-Entwicklungskosten
- ⇒ Nutzung der klassischen Auskunftsdienste sinkt rapide

aber:

Markendurchdringung benötigt Zeit

GoYellow

Geschäftsentwicklung in einem monopolistischen Markt





Wie finden Sie das?

GoYellow

erster Status:

- ⇒ ungestützte Markenbekanntheit von 5%*
- ⇒ ständige Produkterweiterung ⇒ Privatteilnehmerdaten 01/2005, neues Preismodell 03/2005
- ⇒ ein längerfristiges Engagement im Marketing ist abgeschlossen

Sponsoring des Bundesliga-Vereins Borussia Dortmund:

- ⇒ beide Partner sind gelb
- ⇒ der BVB ist der Bundesliga-Verein mit den meisten Zuschauern
- ⇒ der BVB erzielt eine hohe Medien-Aufmerksamkeit
- ⇒ in der Region Dortmund / NRW sind überdurchschnittlich viele Gewerbetreibende und Unternehmensgründer ⇒ hohe Zielgruppen-Affinität



Wie finden Sie das?

Ziele:

- ⇒ schnelle Markenbekanntheit, um Vorsprung gegenüber potenziellen Wettbewerbern optimal zu nutzen
- ⇒ Etablierung als günstige und bequemste Werbeplattform im boomenden Markt für Online-Marketing und lokale Suche
- ⇒ Erschließung weiterer Zielgruppen (z.B. Semi-Professionelle wie Nachhilfelehrer, Babysitter etc.)
- ⇒ 10 Prozent Marktanteil in drei Jahren



Wie finden Sie das?

GoYellow

Regulatorische Schritte:

- ⇒ Löschungsantrag gegen die Wort-/Bildmarke „Yellow Pages“ am 29. Juli 2004
- Widerspruch der DeTeMedien am 25. August 2004
- ⇒ Löschungsantrag gegen die Wortmarke „Gelbe Seiten“ am 15. November 2004
- Widerspruch der DeTeMedien am 11. Januar 2005
- ⇒ Antrag an die Regulierungsbehörde auf Erlass einer Entscheidung am 17. Januar 2005

Ziel:

- ⇒ Marke „Gelbe Seiten“ stammt aus dem Monopol - entweder alle oder keiner (ähnlich wie bei den Auskunftsnummern)



Wie finden Sie das?

Telefonie-Dienste

- ⇒ Übernahme der Telix AG am 10. November 2004
- ⇒ 11810 ist jetzt unsere eigene GoYellow-Nummer
- ⇒ eigenes Call Center für die Abwicklung des Kundenservices für GoYellow

Telefonie-Dienste

11884



Mehrwert-
dienste



profitables
und stabiles
Geschäft

11810



alle GoYellow-Inhalte via
Sprache und SMS
⇒ zusätzliches
Vertriebsargument
⇒ Alleinstellungsmerkmal
gegenüber Wettbewerb

11886



Spaß- und VIP-
Auskunft



Service wird derzeit
aufgebaut



Wie finden Sie das?

Kontaktinformationen:

Anja Meyer (PR / IR)

Dr. Klaus Harisch (Vorstandsvorsitzender)

Landsberger Straße 110

80339 München

Tel: +49 - 89 - 45566-186

Fax: + 49 - 89 - 45566-363

anja.meyer@varetis.de