

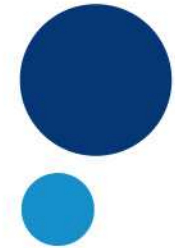
Ordentliche Hauptversammlung der telegate AG

München,
27. Juni 2012

telegate 

11880.com
Da werden Sie geliebt.

klickTel 
Find people and places.

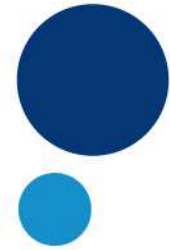


Überblick Geschäftsjahr 2011 & Strategie 2012

Elio Schiavo

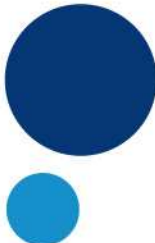
Vorstandsvorsitzender, telegate AG

Elio Schiavo: Berufliche Stationen



- 1988 - 1997 Europäische Kommission – Berater Brüssel
- 1997 - 2000 European Investment Bank Fund – Director Tunis
- 2000 - 2002 Seat Internet M&A Division, VC Fund – Director Mailand
- 2002 - 2003 Seat Corporate, Business Development – Director Rom
- 2003 - 2007 Consodata (Seat Group, BIS) – CEO Rom
- 2007 - 2009 Katalog (Seat/Dogan JV, Local search) – CEO Istanbul
- 2009 - 2011 thomsonlocal.com – CEO London
- **2011 - ... telegate AG – CEO Munich/Essen**

Dynamisches Wettbewerbsumfeld



Modern (für KMU)

HF/TV/
Print

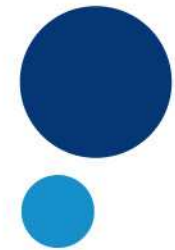
Digital



Traditionell (für KMU)

Quelle: telegate, 2/12

Finanzkennzahlen 2011 – Ertragsprognose erfüllt

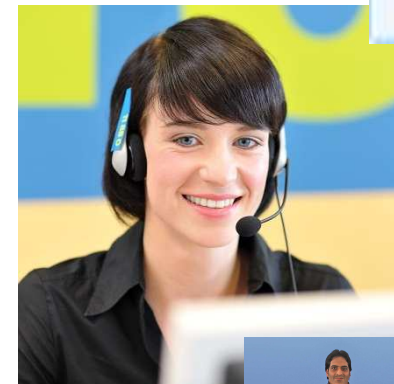


Umsatz	Umsatz	110,0 Mio. €
Ertrag	EBITDA* (Prognose: 13 – 18 m€)	14,7 Mio. €
Cash Flow	Netto Cash Flow	- 0,2 Mio. €
Liquidität	Netto Finanzposition (zum 31.12.2011)	39,0 Mio. €

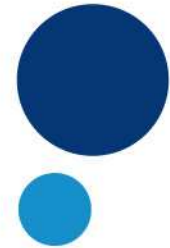
* Vor Sondereffekten

Meilensteine 2011

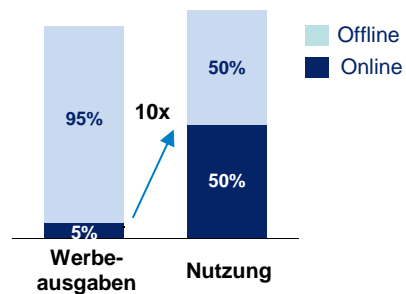
- **Ausbau Marktposition und Reichweite** unserer Verbrauchermarken und -produkte 11 88 0 und klickTel
 - Reichweitenplus 60 Prozent in 2011
 - Im November 2011 Besucherrekord mit 11,9 Mio. Visits auf den Portalen
 - Mehr als 300 Mio. Suchanfragen über alle Kanäle hinweg
 - Wachstumstreiber mobiles Internet: bis heute mehr als 1,4 Mio. Downloads der telegate Apps und ca. 60 Mio. mobile Suchanfragen in 2011
- **Starkes Wachstum im Media-Geschäft**
 - Umsatzplus von 19 Prozent im Jahr 2011
 - Geschäftsbereich Media trägt ca. ein Drittel zum Konzernumsatz bei
- **Höherer Umsatz/Call** federt rückläufigen Nachfragetrend **im klassischen Auskunftsgeschäft** ab



Großes Potenzial zur Monetarisierung

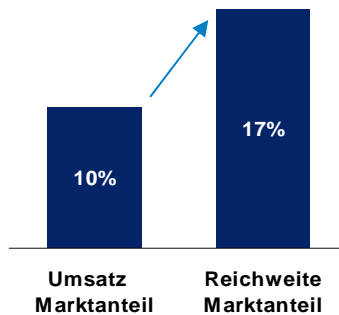


Markt: Reichweiten-Monetarisierung



Quelle: telegate, Nielsen/Company/literature data, 2/12, GfK Studie 2011

telegate: Nutzung vs. Umsatz¹



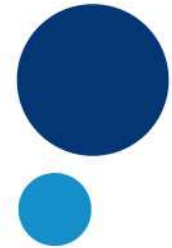
¹ basierend auf Umsatz Online und Gesamttraffic Lokale Suche

**Reichweiten-Wachstum Q1 2012
yoy*: 60% von 55 Mio. auf 88 Mio.**

- ⇒ **Wachstum Mobile**:**
144% von 10,8 Mio. auf 26,4 Mio.
- ⇒ **Wachstum Portale:**
44% von 39,2 Mio. auf 56,4 Mio.
- ⇒ **Anzahl der App Downloads:**
55% von 0,9 Mio. auf 1,4 Mio.

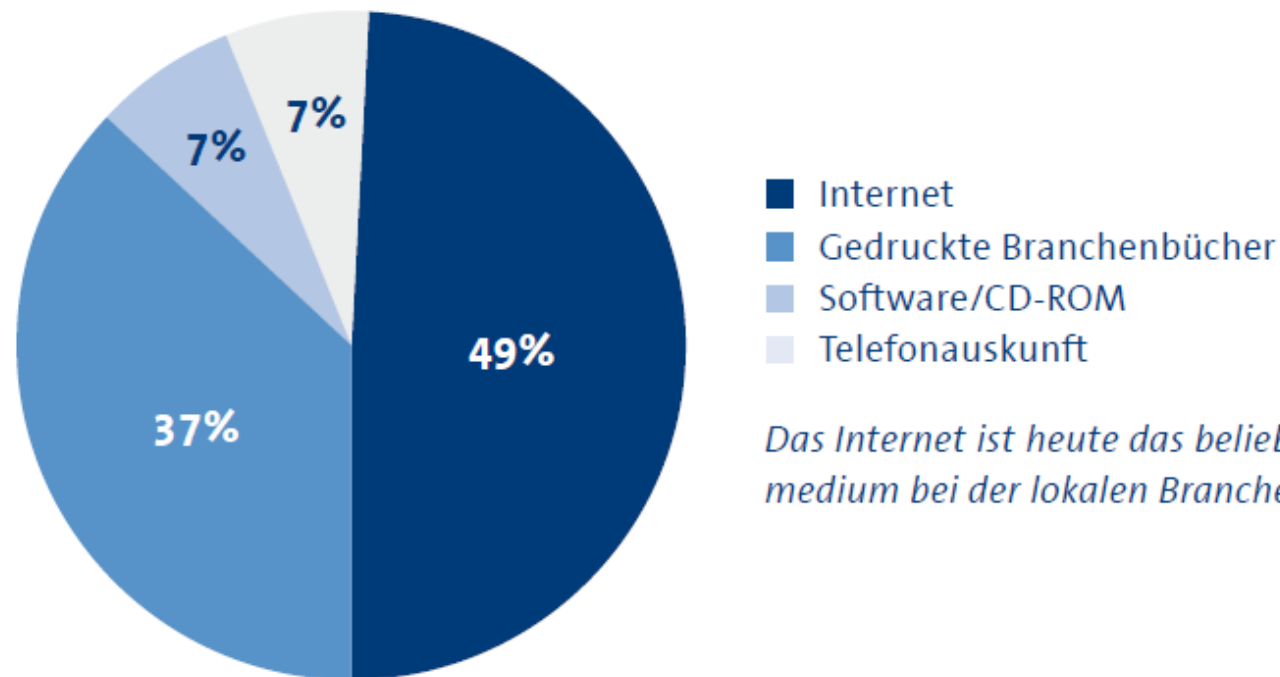
* Ohne CD-Roms
** Inkl. Kooperationen

Marktstudien bestätigen Unternehmenskurs: Internet ist beliebtestes Suchmedium



Lokale Branchensuche in Deutschland

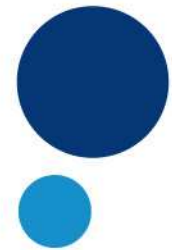
(Gesamt: 557 Mio. Suchvorgänge p.a./ Angaben in Prozent)



Das Internet ist heute das beliebteste Suchmedium bei der lokalen Branchensuche.

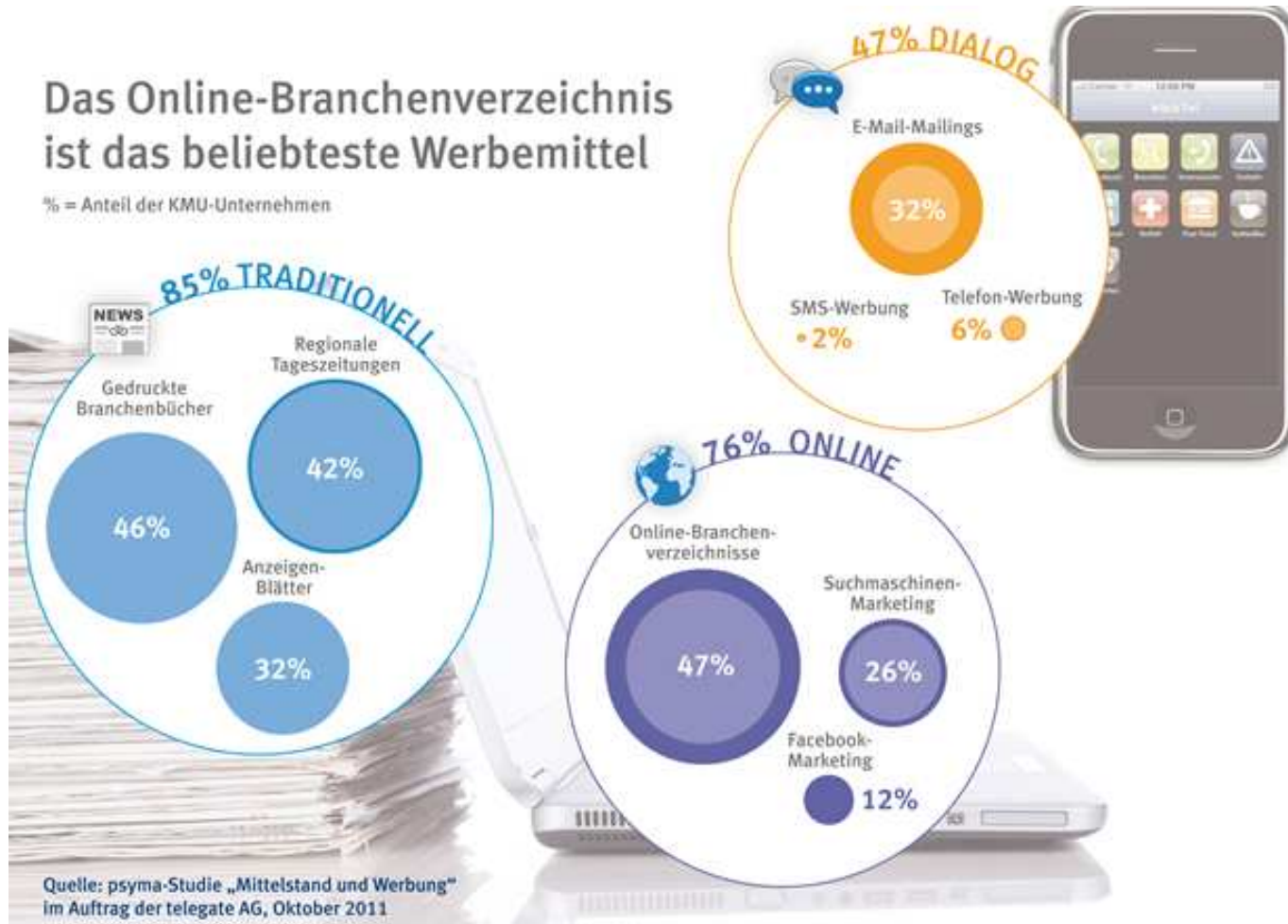
Quelle: GfK-Studie „Auskunftsmarkt“ im Auftrag der telegate AG, September 2011

Dollars follow eyeballs: KMU-Studie belegt Trend zu digitaler Vermarktung



Das Online-Branchenverzeichnis ist das beliebteste Werbemittel

% = Anteil der KMU-Unternehmen



Strategie 2012: Fokus auf Konsolidierung und nachhaltigem Wachstum



Kernaufgaben für nachhaltiges Wachstum

Reichweite & Markenstrategie

- Synergien in der Markenstrategie schöpfen
- Digitale Reichweite erhöhen

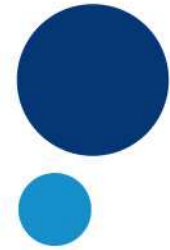
Kunden-Segmentierung

- Entwicklung **Kunden Segmentierung 2.0**
- Entwicklung **neuer Produkte** entsprechend der Kundenbedürfnisse

Operative Exzellenz

- Verbesserung der **Kundenzufriedenheit** und -Bindung
- **Reduzierung der Kostenbasis**

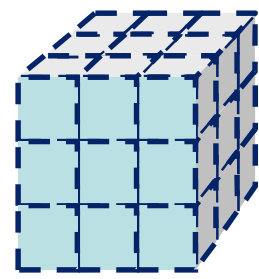
Kundensegmentierung als Basis für nachhaltigen Vertriebserfolg



1 Kunden-segmentierung

Kundenpotenzialanalyse

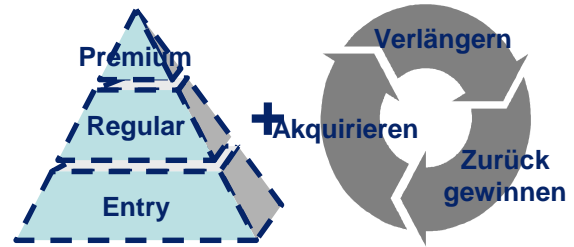
- **Quantitative** Identifikation von Kundenpotenzialen unter Einbeziehung lokaler Gegebenheiten



2 Maßge-schneideres Angebot

Anpassung der Angebots- und Preisstrukturen

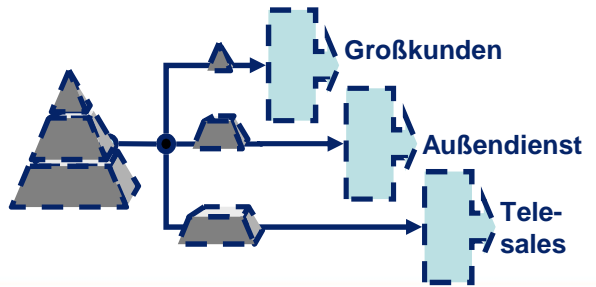
- Entwicklung maßgeschneiderter **Angebote**, die sich in **Pricing und Produktgestaltung** am individuellen Kundenbedürfnis orientieren



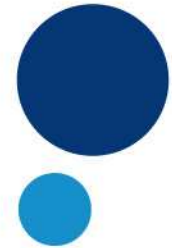
3 Wahl Vertriebs-kanal

Optimierung der Vertriebseffizienz

- Implementierung von Prozessen für verschiedene Vertriebskanäle, um **Margen** in allen Preisklassen zu schützen



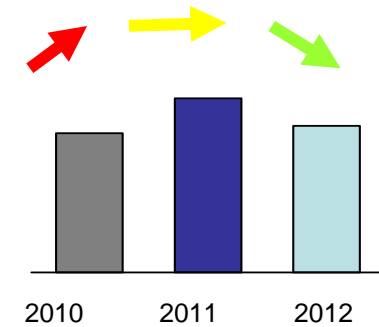
Operative Exzellenz: Maßnahmenpaket zur Verbesserung der Kundenzufriedenheit



Senkung Kündigerquote

- Neu: **Persönlicher Ansprechpartner** für jeden Kunden
- Neu: **Serviceorientierte Vertriebsaktionen** während kompletten Vertragslaufzeit
- Neu: **Provisionssystem** mit Fokus auf **Kundenzufriedenheit** und **24-Monatsverträgen**

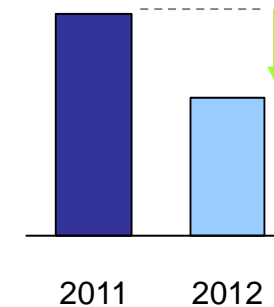
Entwicklung Kündigerquote*



Weiter reduzierte Kostenbasis

- **Mehr Effizienz im Außendienst** durch ausgewogenen Mix aus "Telemarketing Terminen" und "eigenen Terminen"
- **Kapazitätsanpassungen** im Overheadbereich
- **Strukturelle Kostensenkungen**

Strukturelle Kostenbasis*



* Illustrativ, Quelle: telegate AG, 3/12

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

telegate AG
Fraunhoferstr. 12 a
82152 Martinsried bei München

Telefon 089/8954-0
Fax 089/8954-1010

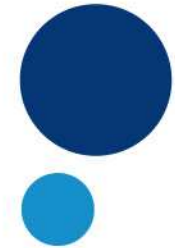
Folgen Sie uns auf



telegate 

11880.com
Da werden Sie getroffen.

klickTel 
Find people and places.

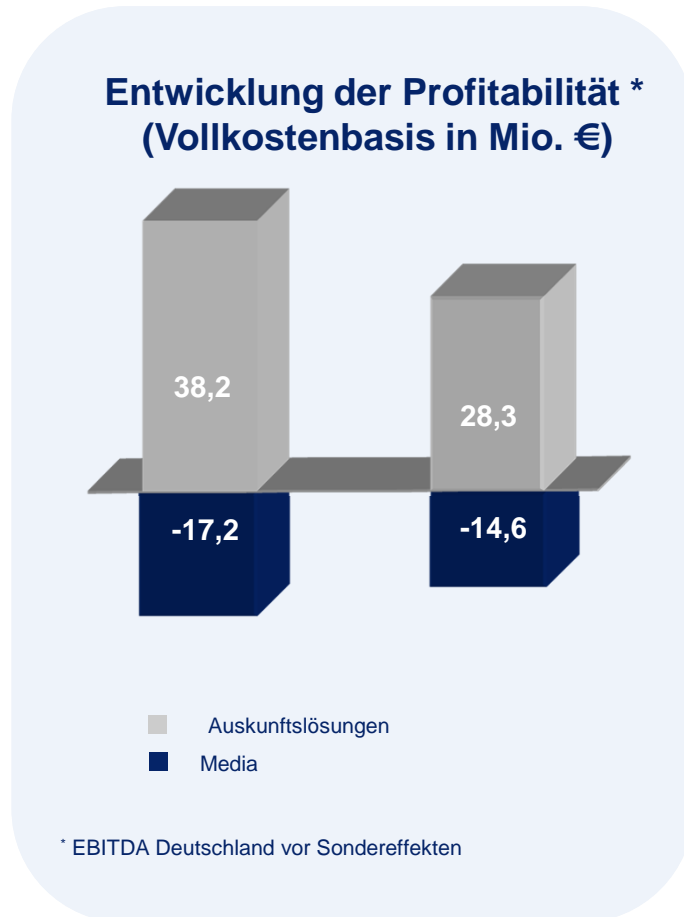
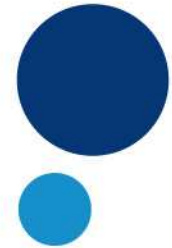


Jahresabschluss 2011 & Q1 2012 & Ausblick Geschäftsjahr 2012

Ralf Grüßhaber

Finanzvorstand, telegate AG

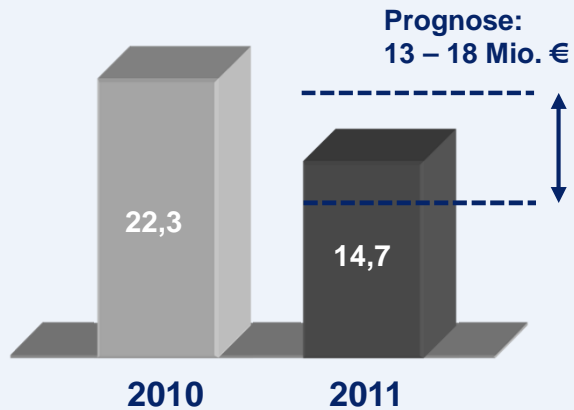
Profitabilitätsrückgang durch Margenunterschiede der beiden Geschäftsbereiche, teilweise Abfederung durch strukturelle Kostensenkungen



- Geschäftsbereich Media verzeichnet Wachstum, ist aber noch nicht in der Lage, den Rückgang im hochprofitablen Bereich Auskunftslösungen vollständig zu kompensieren
- Margenunterschiede in beiden Geschäftsbereichen führen zu sinkender Profitabilität
- Strukturelle Kostensenkungen von 2,5 Mio. Euro, u.a. durch Kapazitätsanpassungen im Call Center-Bereich und reduzierte Marketingausgaben

Ertragsentwicklung im Rahmen der Prognose, aber weiter mit Optimierungsbedarf

Konzern-EBITDA (in Mio. €)*



* Vor Sondereffekten

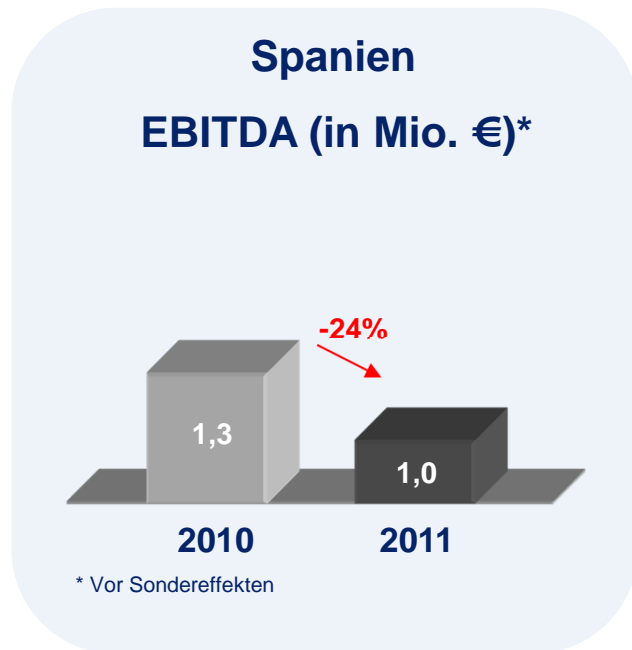
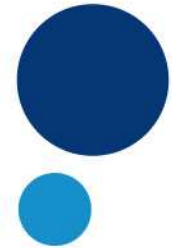
- anhaltend negativer Nachfragetrend im Bereich AKL
- Kündigerquote im Bereich Media höher als erwartet, Stabilisierung in 2011 erreicht
- Ertrag im Bereich Media verbessert, weiterhin Optimierungspotenzial

Weitere Finanzkennzahlen

Mio. €	2010	2011	+/-
Umsatz	123,1	110,0	-11%
Bruttoergebnismarge (in %)	58,8%	59,1%	1%
Ergebnis nach Steuern	6,7	3,4	-49%

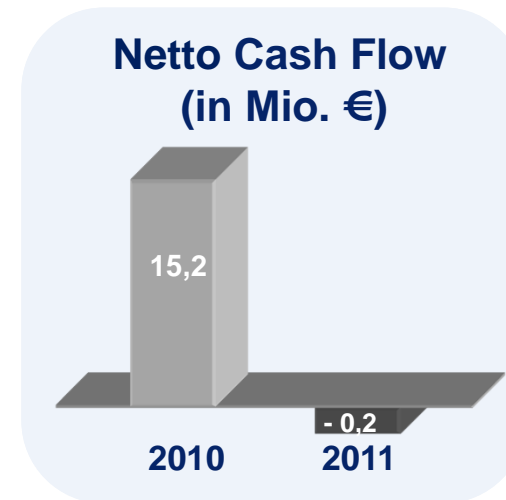
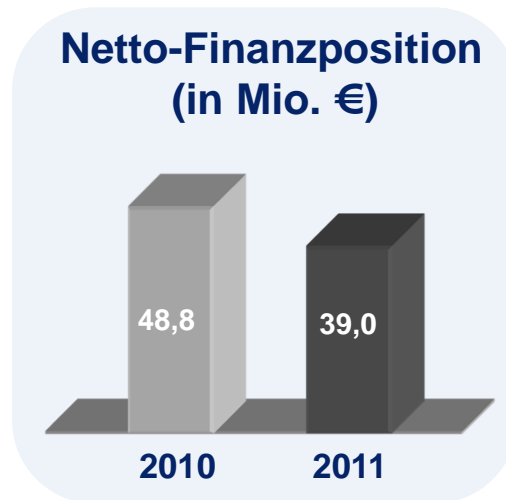
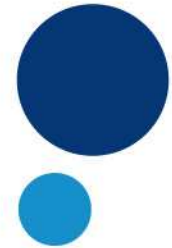
- Konzernergebnis nach Steuern analog zur Ertragsentwicklung rückläufig
- 2010 Ergebnis positiv beeinflusst durch Verkauf der italienischen Tochtergesellschaft
- Stabile Bruttoergebnismarge dank leicht verbesserter Margen im Media-Bereich

Spanien: Flexibilität und Kostensenkungen durch Outsourcing im Call Center-Bereich



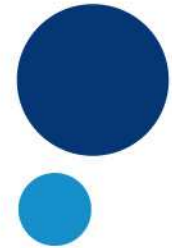
- **Entwicklung im Markt für Auskunftslösungen ähnlich wie in Deutschland**
 - Anhaltender Rückgang des Anrufvolumens bedingt durch strukturellen Nutzerwandel
 - Teilweise kompensiert durch erhöhte durchschnittliche Anrufdauer
 - **Schließung des eigenen Call Centers in Madrid und Outsourcing der Anrufabwicklung an einen Dienstleister im Oktober 2011**
 - Erhöhte Flexibilität und Kosteneffizienz
 - **Kosteneinsparungen im Verwaltungsbereich**
- ⇒ **Maßnahmen führen zu einem moderaten Ertragsrückgang**

Cash Flow entwickelt sich analog zur Profitabilität, gewohnt solide Finanz- und Vermögenslage

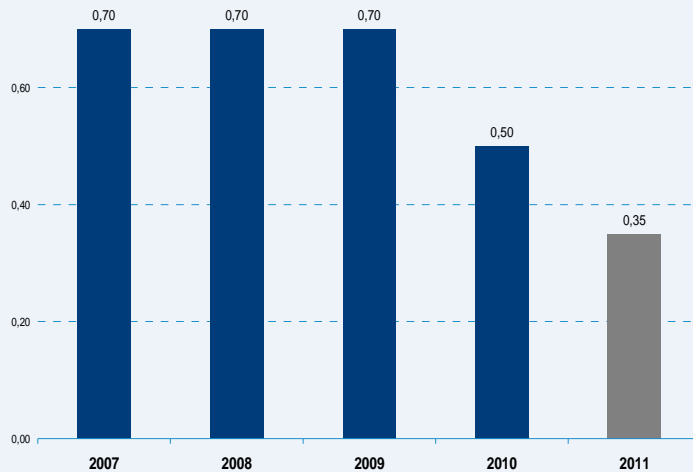


- **Netto Cash Flow ~ 0 Mio. €, u.a. durch**
 - Rückläufige Profitabilität
 - das Vorjahr betreffende Steuerzahlungen
- ➔ **leicht reduzierte Netto-Finanzposition bei weiterhin sehr komfortabler Liquiditätsausstattung**
- **Seit Juli 2011 keine Festgeldanlagen bei SEAT mehr**

Cash-Ausschüttung an die telegate Anteilseigner

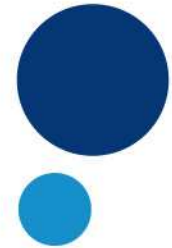


Dividendenvorschlag: 0,35 € pro Aktie



- **Niedrigere Dividende resultiert aus:**
 - Gesunkener Profitabilität
 - Geringeren, erwirtschafteten freien Mitteln
 - Geringerer Cash-Prognose für das Geschäftsjahr 2012
- **Dennoch attraktive Dividendenrendite von 6,6 Prozent (bezogen auf den Aktienkurs vom 31.12.2011)**

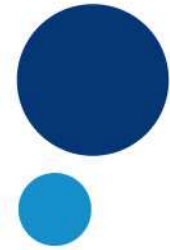
Datenkosten: Entscheidung des Bundesgerichtshofs in Kürze erwartet



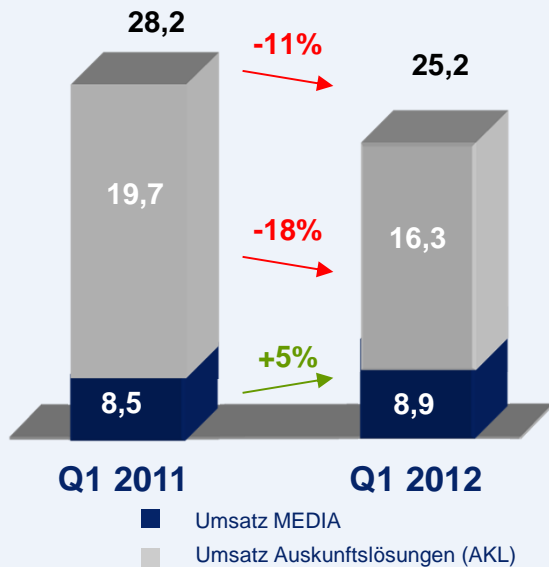
- **Klagen gegen die Deutsche Telekom AG wegen überhöhter Datenkosten**
Streitwert: 96 Mio. €* (inkl. Zinsen)
 - Alle relevanten Dokumente liegen dem Bundesgerichtshof vor (Begründung der DTAG für die Nichtzulassungsbeschwerde, Stellungnahme von telegate)
 - Eine Entscheidung wird innerhalb der nächsten Wochen erwartet
 - Bei positivem Ausgang für telegate: Liquiditätszufluss von rund 50 Mio. €
- **Schadensersatzklagen gegen die Deutsche Telekom AG**
Streitwert: 100 Mio. €* (inkl. Zinsen)
 - Mündliche Anhörungen in der ersten Instanz für Herbst 2012 angesetzt

* Stand 30.04.2012

Q1 2012: Maßnahmen zur Senkung der Kündigerrate im Media-Bereich zeigen erste Effekte

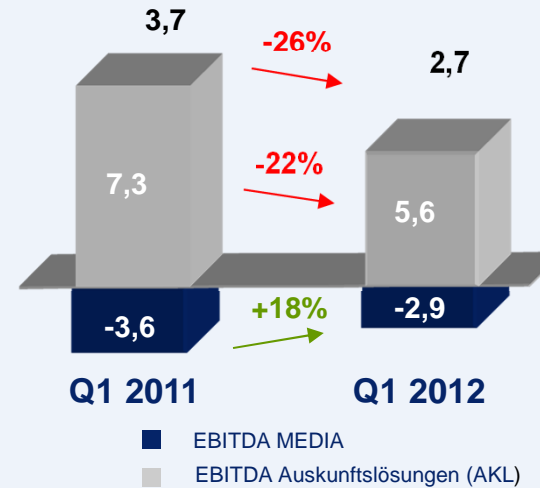


Konzernumsatz (in Mio. €)



- Q1 im Rahmen der Prognose für 2012
- Umsatzplus von 5 % im Bereich Media spiegelt Fokussierung auf Kundenbindung wider
→ positive Auswirkung auf Ertragslage

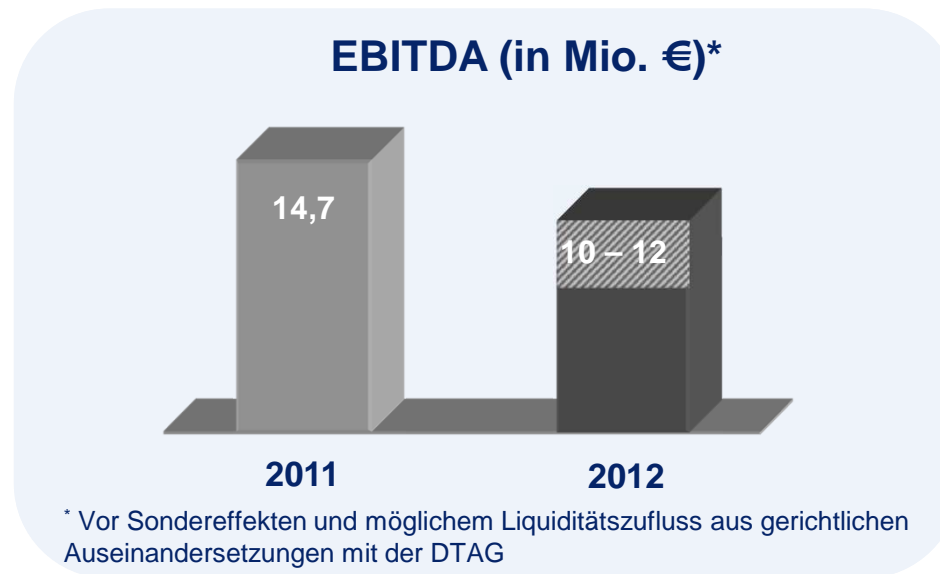
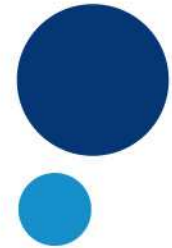
Konzern-EBITDA (in Mio. €)*



* Vor Sondereffekten

- EBITDA im Korridor der Prognose 2012
- Verbesserte Ertragslage im Mediabereich: Plus 18 %
→ erste positive Effekte der eingeleiteten Maßnahmen

Ergebnisprognose 2012



- Profitabilität im 1. Quartal im Rahmen der Ergebnisprognose für 2012
- Geschäftsjahr 2012 weiterhin beeinflusst von der Transformation des Geschäftsmodells und den Margenunterschieden in den beiden Geschäftsbereichen Auskunftslosungen und Medialervertrieb
- Für das Jahr 2012 sowie die Folgejahre erwarten wir jeweils einen positiven Netto Cash Flow

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

telegate AG
Fraunhoferstr. 12 a
82152 Martinsried bei München

Telefon 089/8954-0
Fax 089/8954-1010

Folgen Sie uns auf



telegate 

11880.com
Da werden Sie getroffen.

klickTel 
Find people and places.