

SCC_Small Cap Conference

Frankfurt, 26. August 2008

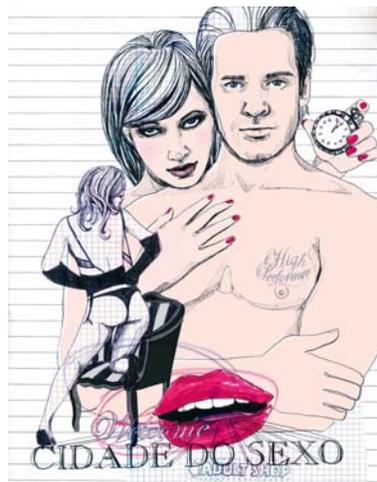
beate uhse



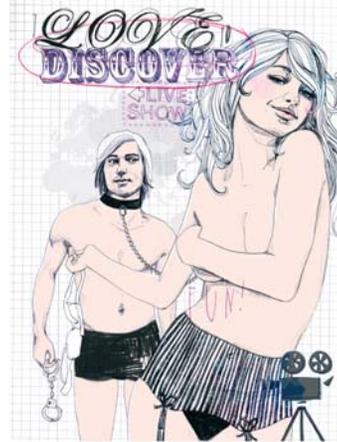
Agenda

- **Marktumfeld**
- **Strategie Beate Uhse**
- **Financials 2007**
- **Q2 2008/H1 2008**
- **Ausblick**

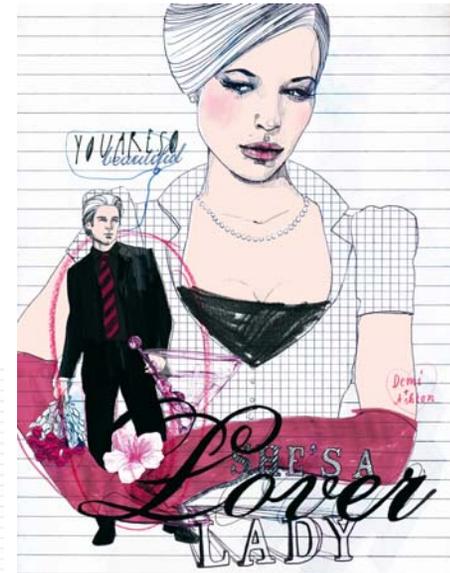
Erotik Markt im Wandel



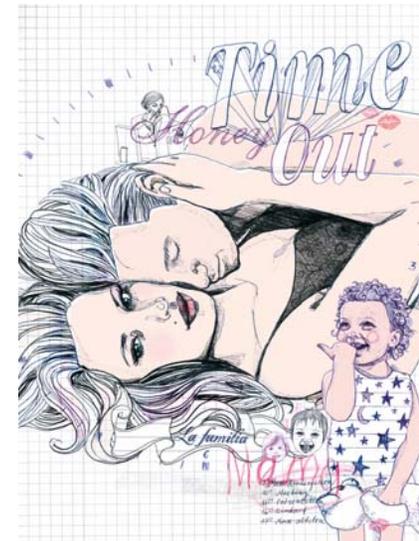
High Performer 4,5 Mio.



Young Experimental Couples 4,9 Mio.



Lover Ladies 2,4 Mio.



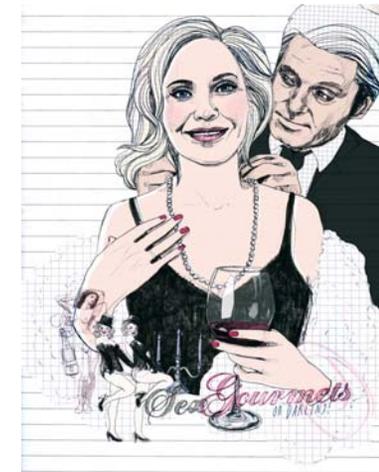
Pleasure Parents 2,1 Mio.



Cool Cats 1,8 Mio.



Überinformierte Einsteiger 3,4 Mio.



Sex Gourmets 6,2 Mio.

Zielgruppenpotenzial nach Horx:
25 Mio. Konsumenten in Deutschland

Erotik-Markt im Wandel

- **Marktpotenzial analysiert**
- **Gesellschaftliche Akzeptanz von Sex und Erotik wächst**
- **Neue Kundengruppen entstehen**
- **Nachfrage nach Wäsche und hochwertigen Toys steigt**
- **Neue Anbieter drängen in den hochwertigen Markt**
- **Aber: Bisherige Zielgruppen müssen auch weiter bedient werden**

Erotik-Markt im Wandel

- Auch Erotikhandel bekommt zunehmende Konsumschwäche zu spüren
- Preisverfall bei DVDs und im Kabinengeschäft verschärft sich
- Frei verfügbarer Content nimmt kontinuierlich zu

Agenda

- Marktumfeld
- **Strategie Beate Uhse**
- Financials 2007
- Q2 2008/H1 2008
- Ausblick

Beate Uhse im Wandel



Strategie Einzelhandel

- **Modernisierung des Marktauftritts**
- **Konzentration auf zwei Shoptypen:**
 - ◆ **Premium-Erotikshops**
 - ◆ **Fun-Center**
- **Rentable Filialen, die in keines der beiden Konzepte passen, werden in No-Names umbenannt**
- **Unrentable Shops werden geschlossen (bis jetzt 26 Shops)**
- **Langfristige Kompensierung des Margenverfalls bei DVDs und im Kabinengeschäft**
- **Aufbau von qualitativ hochwertigen Produkten (Sexspielzeuge, Wellnessprodukte, Dessous) und neuen Sortimenten**

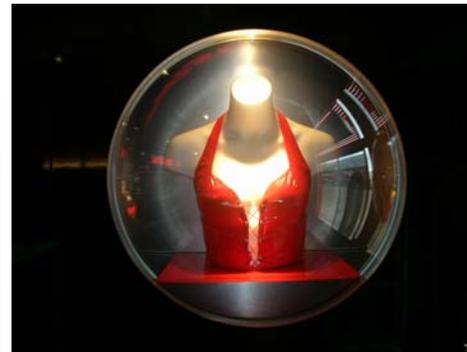
Neue Premium-Shops

- **Erfolgreicher Start des Premium-Shops in Münchens Sendlinger Straße**
- **Deutschland: Bis jetzt fünf weitere Filialen auf das Premium-Konzept umgestellt**
- **Niederlande: Acht Shops erhalten unter der Premium-Marke Christine le Duc ein Facelift**

Premium Shop



Fun Center



Strategie Versandhandel

- **Fokussierung auf verschiedene Zielgruppen**
 - ◆ Individuelle Internetportale
 - ◆ Neue Produktsortimente
- **Drei Hauptkataloge pro Saison**
 - ◆ Kataloge werden stärker (rund 160 Seiten)
 - ◆ Verschiedene Themenwelten
- **Internationalisierung**
 - ◆ Osteuropa
 - ◆ Spanien
- **Ausbau des E-Commerce-Anteils**
- **Optimierung der Abläufe/Effizienzsteigerung**
- **Serviceverbesserung**

Strategie Großhandel

- Ergänzung des Produktportfolios durch qualitativ hochwertige Produkte
- Erfolgreiche Vermarktung hochwertiger Eigenlabels
 - ◆ Toy-Joy
 - ◆ Daring!
 - ◆ Mae B.
 - * Warenpräsentation in Kaufhäusern
 - * Vertrieb auf Homepartys
- Verteilerfunktion innerhalb des Konzerns

Mae B.

by beate uhse



Strategie Großhandel – Lizenzgeschäft

- **Effiziente Content-Verwertung auf allen New Media Plattformen**
 - ◆ **Klassisches Internet**
 - ◆ **Web 2.0**
 - ◆ **Video-on-Demand**
 - ◆ **IPTV**
 - ◆ **Handheld, MMS**
- **Aufbau Lizenzgeschäft durch neu gegründete Beate Uhse Licensing B.V.**
- **Kooperationsverträge mit namhaften Telekommunikationsunternehmen geschlossen**

Strategie Entertainment

- Zielgruppenspezifische Angebote
- Differenzierung zu frei verfügbaren Plattformen über hohe Qualität der Beate Uhse-Produkte
- Internationalisierung der Produkte schreitet planmäßig voran
 - ◆ Movie-On
 - ◆ Amateurcams
 - ◆ Privatporno
- Start einer eigenen Affiliate-Plattform für Websitebetreiber
- Fokussierung auf B2C-Geschäft
- Subsummierung des B2B-Geschäfts im Großhandel

Interne Organisation

- **Kostensenkung durch straffere Strukturierung der gesamten Organisation**
Beispiel: Outsourcing des Call Centers
- **Kündigung der Betriebsvereinbarungen**
- **Bündelung Einkauf/Category Management**
- **Multi-Channel-Absatzstrategie**
- **ZIEL: Wandel von einer vertriebsorientierten zu einer marken- und kundenorientierten Organisationsstruktur**

Agenda

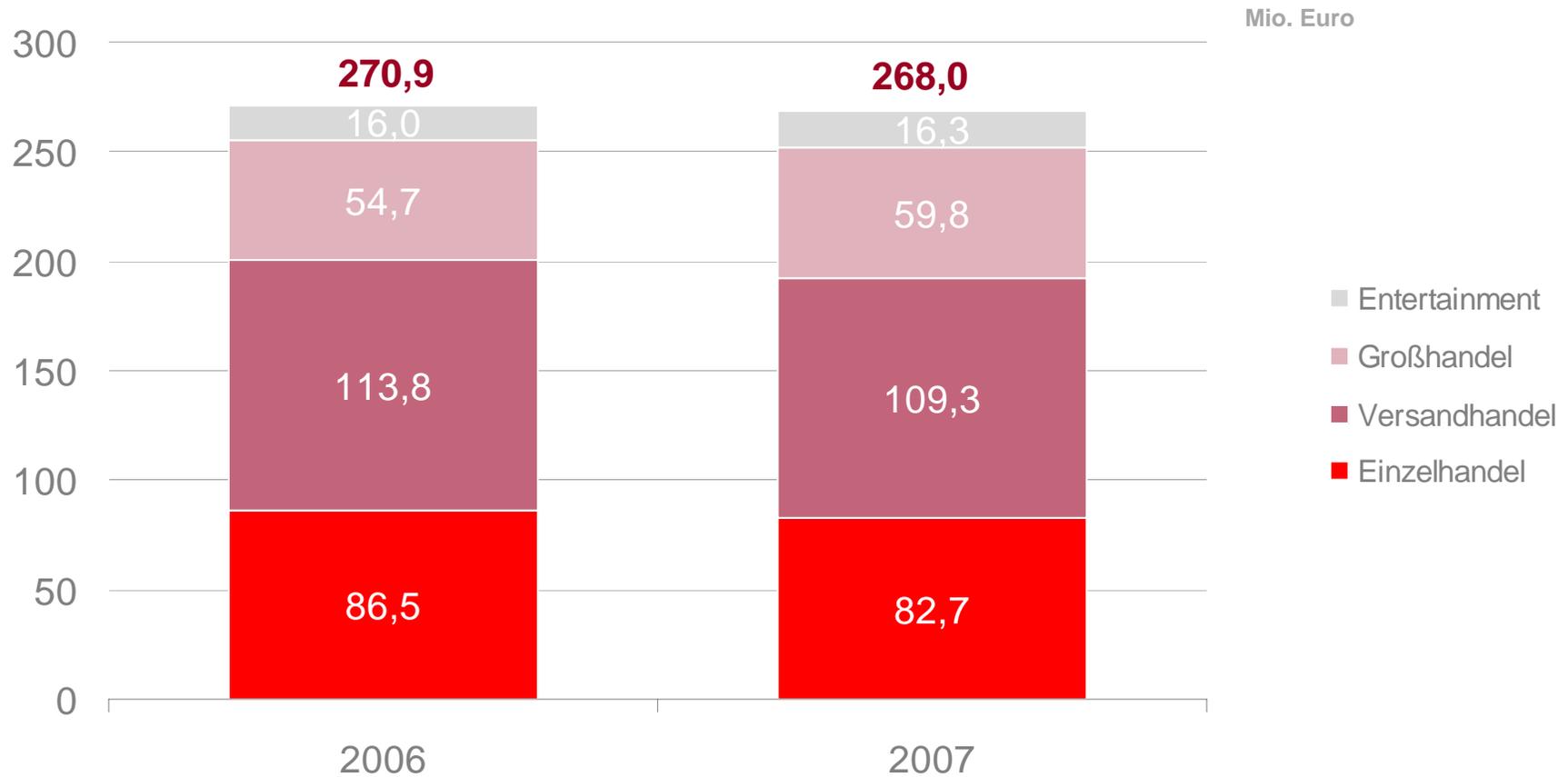
- Marktumfeld
- Strategie Beate Uhse
- **Financials 2007**
- Q2 2008/H1 2008
- Ausblick

2007: Bereinigung, Konsolidierung und Stabilisierung

- **Start des Restrukturierungsprogramms**
 - ◆ Reorganisation des Filialbereichs
 - ◆ Entwicklung hochwertiger Produktlinien
 - ◆ Serviceoptimierung
 - ◆ Portfoliobereinigung

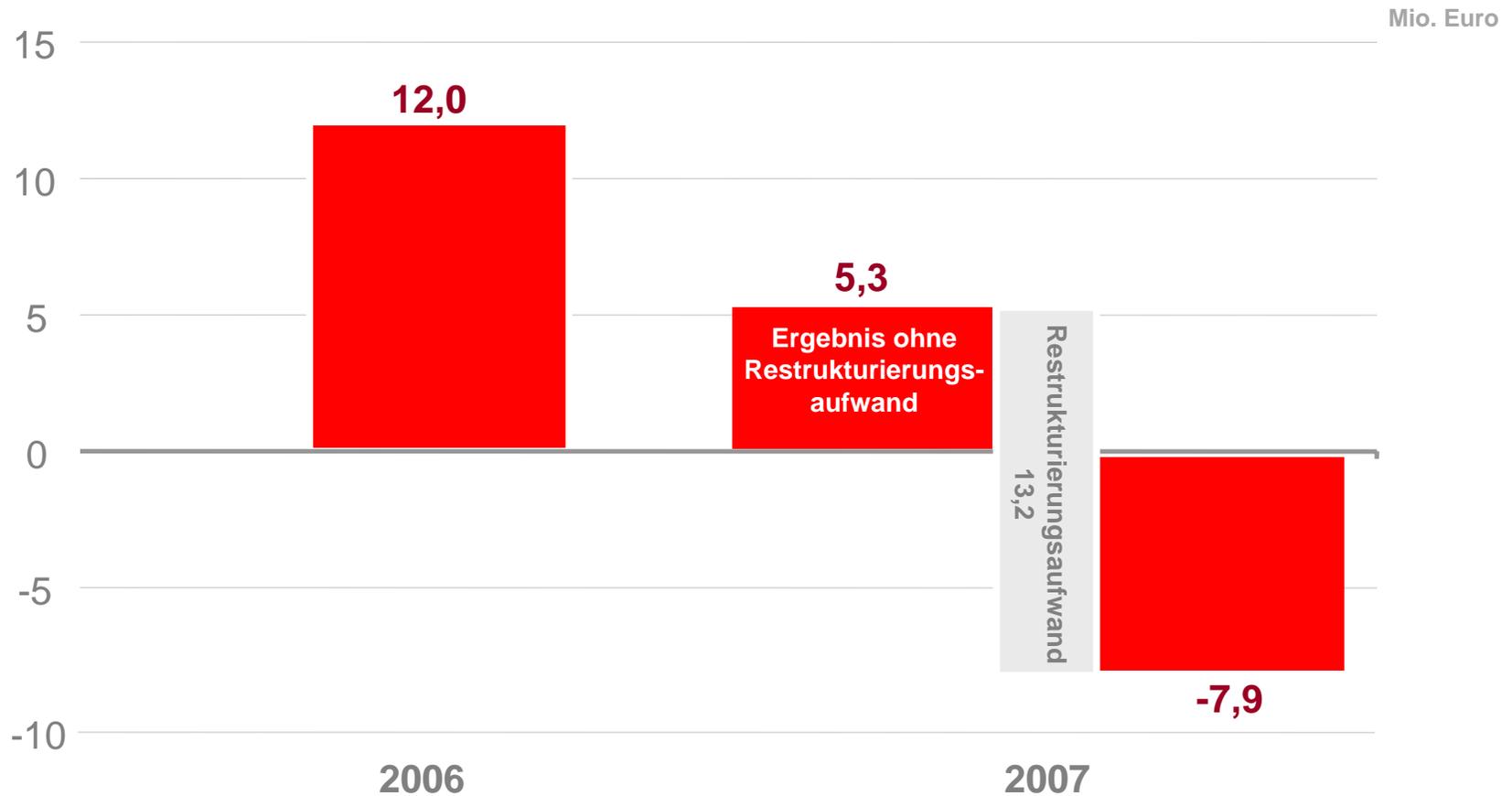
- **Restrukturierungsaufwand belastet Ergebnis einmalig mit 13,2 Mio. Euro**

2007 – Konzernumsatz konstant

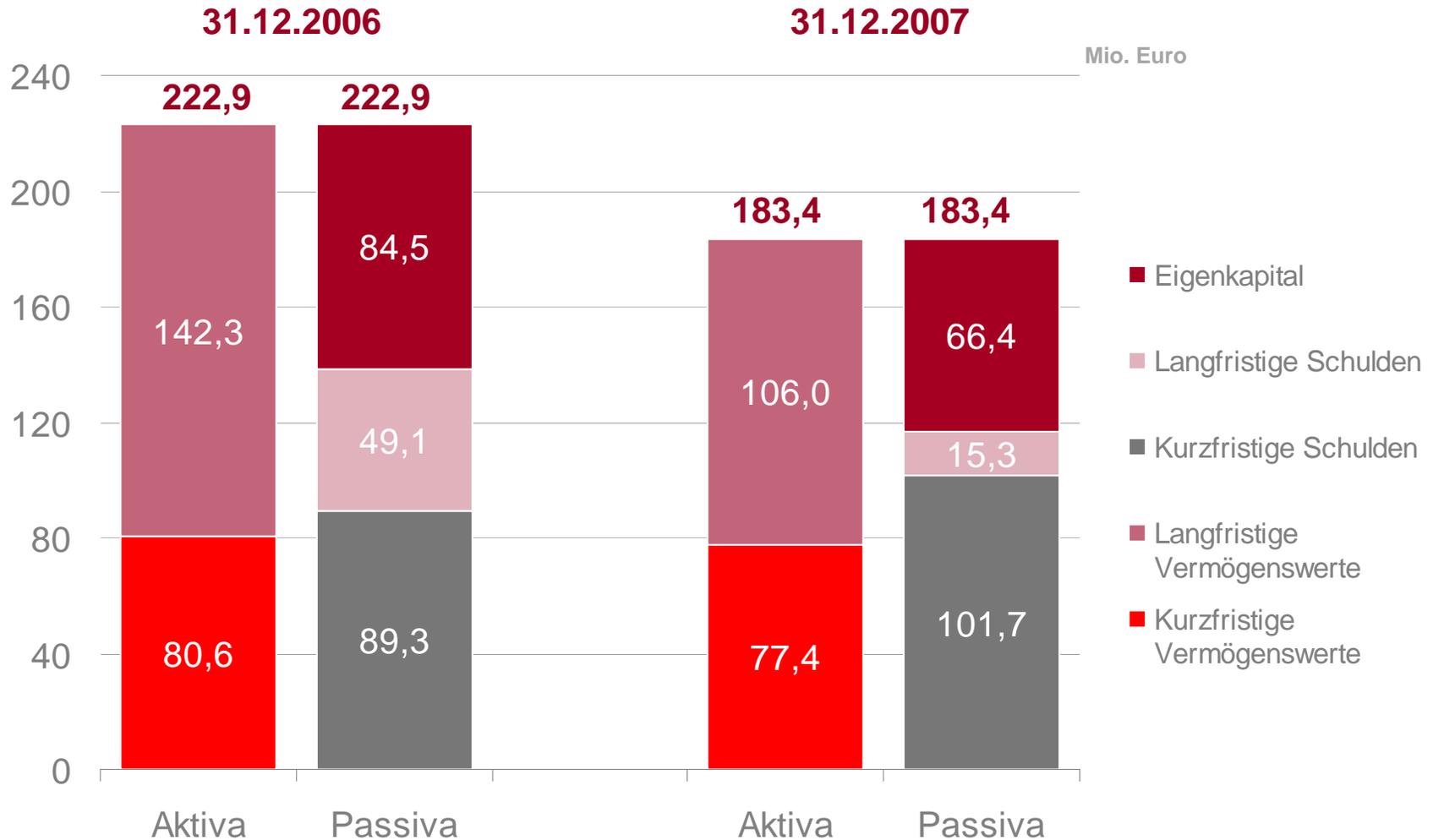


2007 – Positive Konzernertragskraft vor Restrukturierungsaufwand

EBT



Konzernbilanz



Agenda

- Marktumfeld
- Strategie Beate Uhse
- Financials 2007
- **Q2 2008/H1 2008**
- Ausblick

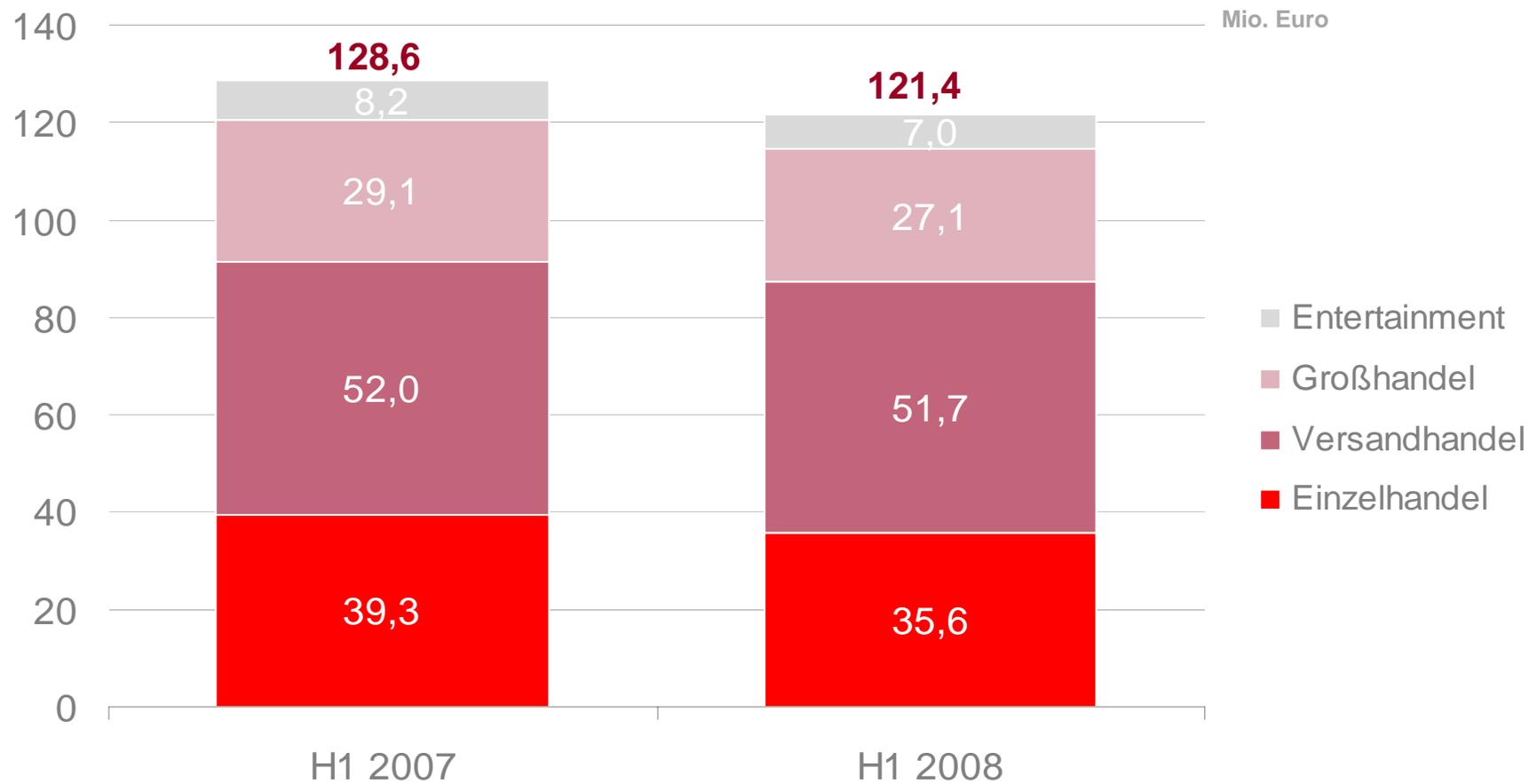
H1 2008 – Highlights

- **Erfolgreich abgeschlossene Kapitalerhöhung**
 - ◆ Optimierung der Bilanz
 - ◆ Beate Uhse fließt ein Gesamtnettobetrag von 24,9 Mio. Euro zu
 - ◆ Breitere Basis für Umsetzung strategischer Maßnahmen

- **Zahlung der Versicherung für entgangenen Gewinn in Höhe von 4 Mio. Euro erhalten (insgesamt 5,2 Mio. €)**

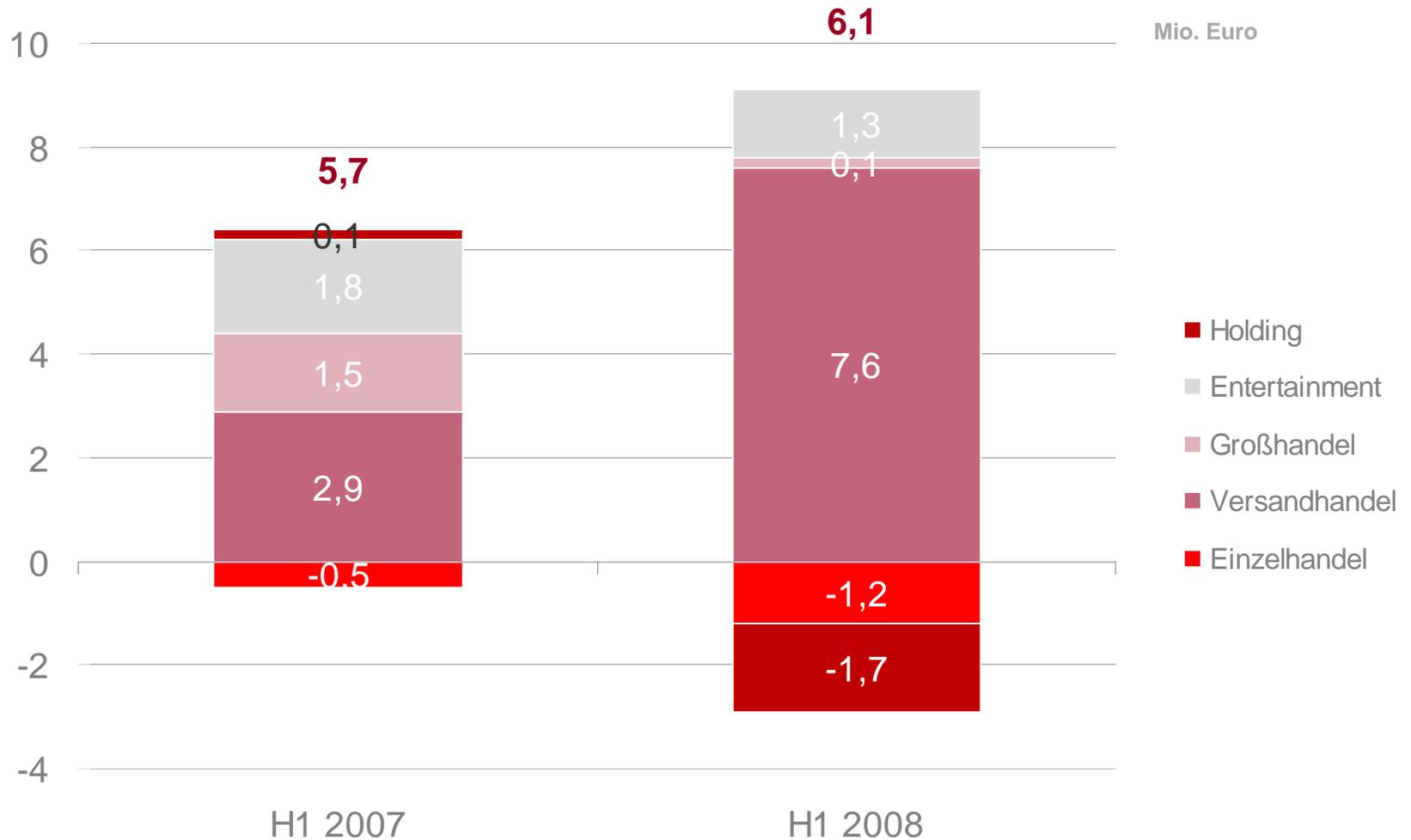
- **Versandhandelsumsatz im Juni 2008 + 9 Prozent**

H1 Umsatzentwicklung in den Segmenten



H1 Ertragsentwicklung in den Segmenten

EBT



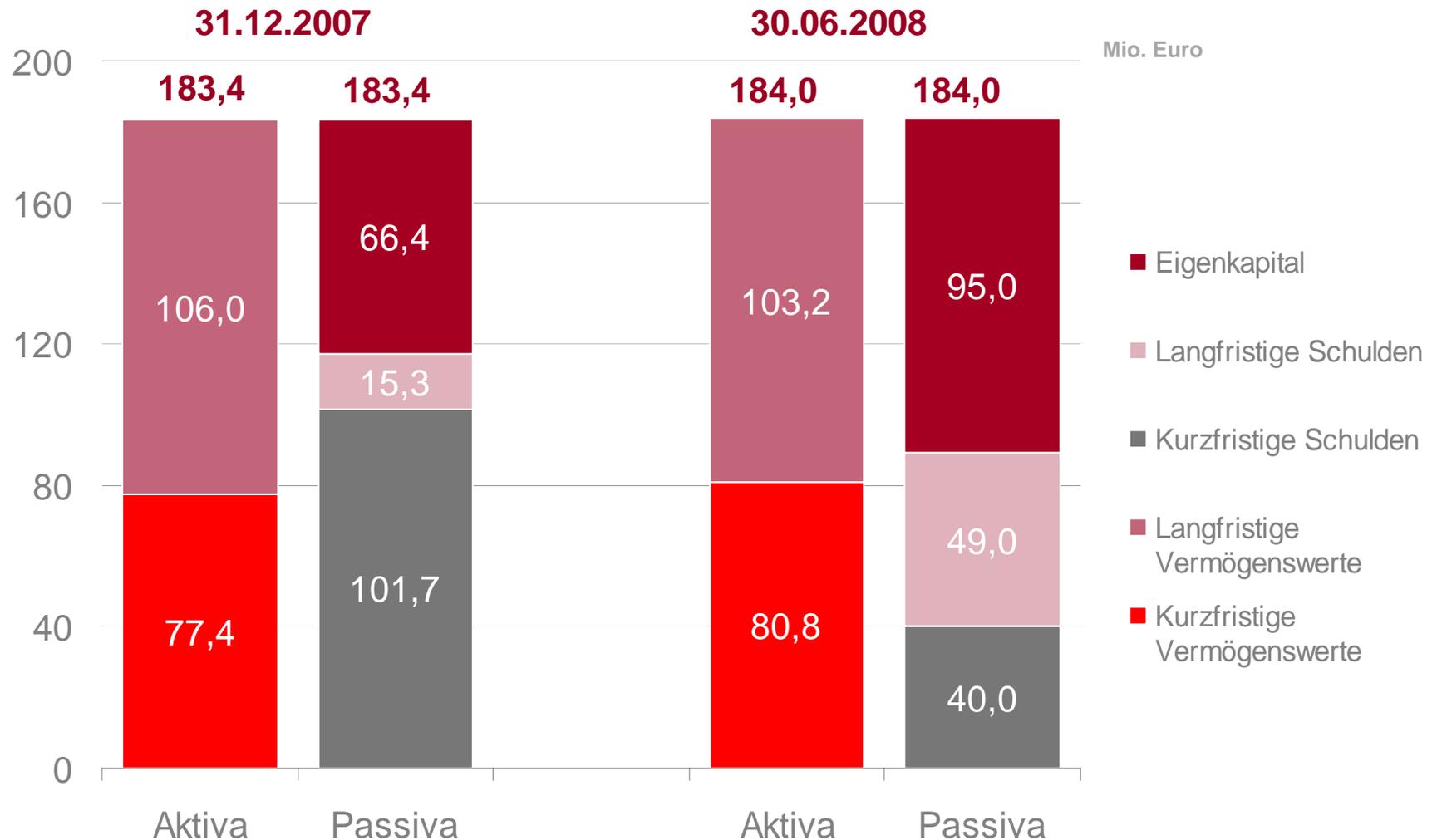
H1/Q2 Gewinn- und Verlustrechnung

TEUR	Q2 2007	Q2 2008	6 Monate 2007	6 Monate 2008	Abw. %
Umsatzerlöse	55.840	53.070	128.645	121.384	-5,6
Umsatzkosten	-24.578	-21.754	-56.347	-50.475	-10,4
Bruttogewinn	31.262	31.316	72.298	70.909	-1,9
Sonstige betriebliche Erträge	4.953	7.249	8.437	10.475	24,2
Vertriebskosten	-29.012	-32.588	-61.399	-60.792	-1,0
Allgemeine Verwaltungskosten	-6.472	-6.492	-12.178	-13.170	8,1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-50	-152	-515	-727	41,2
Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen	267	49	770	136	-82,3
Übriges Beteiligungsergebnis	6	0	-24	15	-162,5
Betriebsergebnis (EBIT)	954	-618	7.389	6.846	-7,3
Finanzergebnis	-749	290	-1.692	-783	46,3
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT)	205	-328	5.697	6.063	6,4
Ertragssteuern	6	-593	-1.169	-3.046	160,6
Periodenergebnis	211	-921	4.528	3.017	-33,4

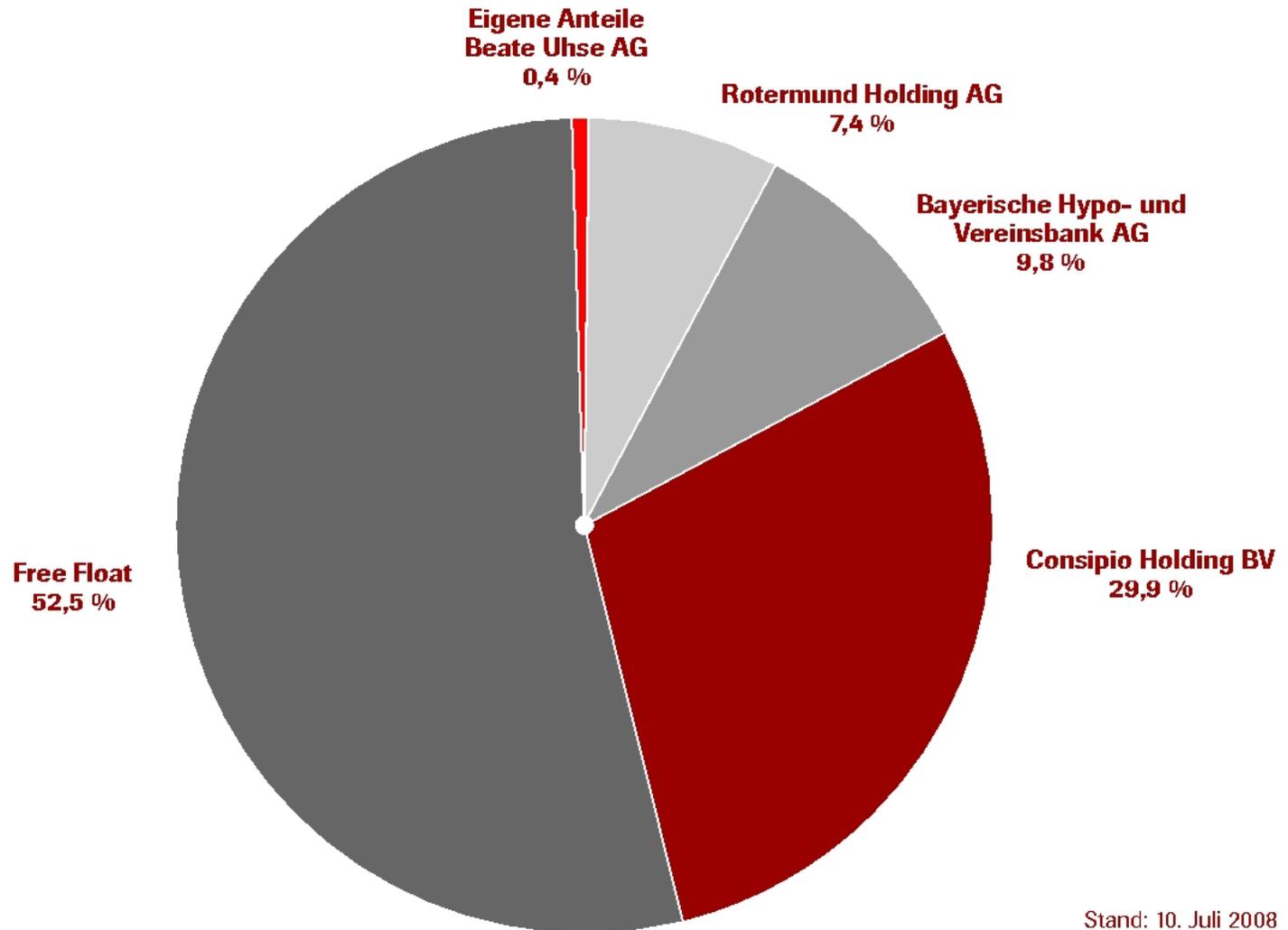
H1 Cash-Flow

TEUR	6 Monate 2007	6 Monate 2008	Abw. %
Betriebsergebnis (EBIT)	7.389	6.846	-7,3
Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	-21.389	-775	+96,4
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit	15.653	-2.943	-118,8
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit	4.676	1.118	-76,1
Nettoveränderung der liquiden Mittel und Wertpapiere	-1.060	-2.600	-145,3
Liquide Mittel und Wertpapiere am Ende der Periode	5.295	4.705	-11,1

H1 Bilanz



Aktionärsstruktur



Stand: 10. Juli 2008

Agenda

- Marktumfeld
- Strategie Beate Uhse
- Financials 2007
- Q2 2008/H1 2008
- **Ausblick**

Prognose 2008

- **Restrukturierungsmaßnahmen schaffen Basis für ein positives Jahr 2008**
- **Umsatz durch Shopschließungen leicht unter Vorjahresniveau (ca. -3 Prozent)**
- **Gesamtjahr 2008: Verbesserung des EBT auf 3-5 Mio. Euro**

Finanzkalender 2008

10. November 2008: Eigenkapitalforum,
Frankfurt
14. November 2008: 9-Monatsbericht
31. Dezember 2008: Geschäftsjahresende

beate uhse

