

# **Wapme Systems AG**



## **Factbook**

Düsseldorf, Dezember 2003

## Agenda

- I. Wapme Systems AG**
- II. Der Markt – Die Fakten**
- III. Organisation der Gesellschaft**
- IV. Geschäftsmodell**
- V. Kunden**
- VI. Finanzdaten**
- VII. Aktionäre und Strategie**

## **I. Wapme Systems AG**

## Disclaimer

Diese Präsentation enthält bestimmte, in die Zukunft gerichtete Aussagen.

Diese in die Zukunft gerichteten Aussagen spiegeln die Meinung der Wapme Systems AG zum Datum dieser Präsentation wider.

Die von der Wapme Systems AG tatsächlich erzielten Ergebnisse können von den Feststellungen in den zukunftsbezogenen Aussagen erheblich abweichen.

Die Wapme Systems AG ist nicht verpflichtet, in die Zukunft gerichtete Aussagen zu aktualisieren.



### Mission Statement

Die Wapme Systems AG stellt als End-to-End Wireless Solution Provider die Infrastruktur für den Betrieb von mobilen Anwendungen zur Verfügung.

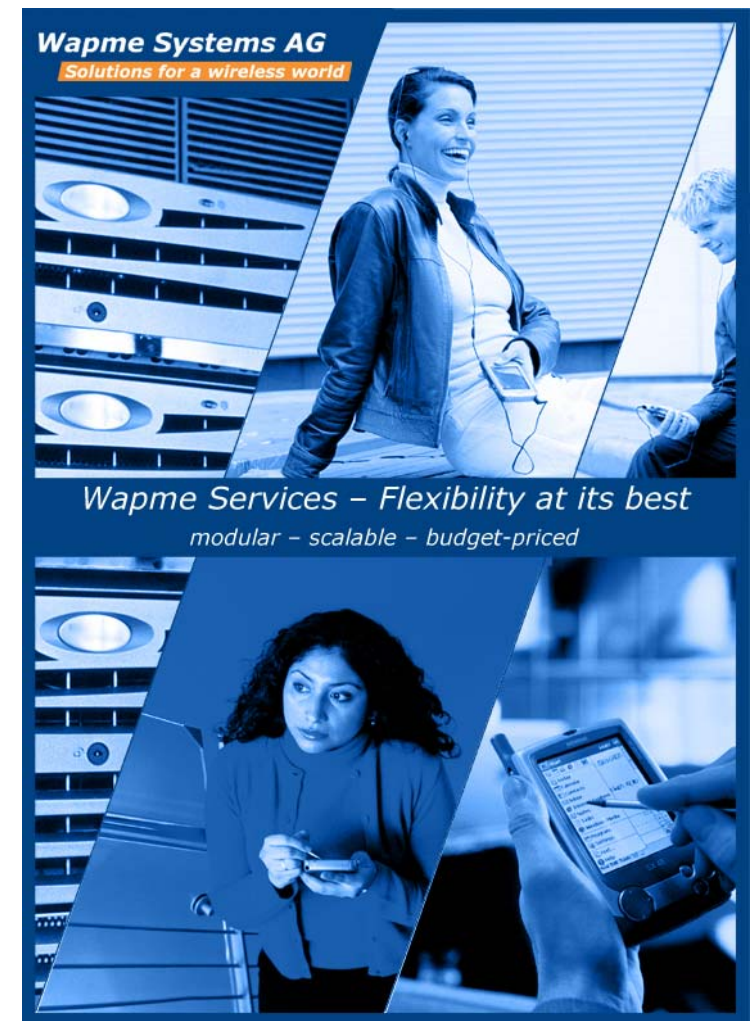
Wapme entwickelt SMS/ MMS und 3G Anwendungen.

Wapme ist einer der 10 bekanntesten 3G Entwickler in der Welt\*.

### Key Facts

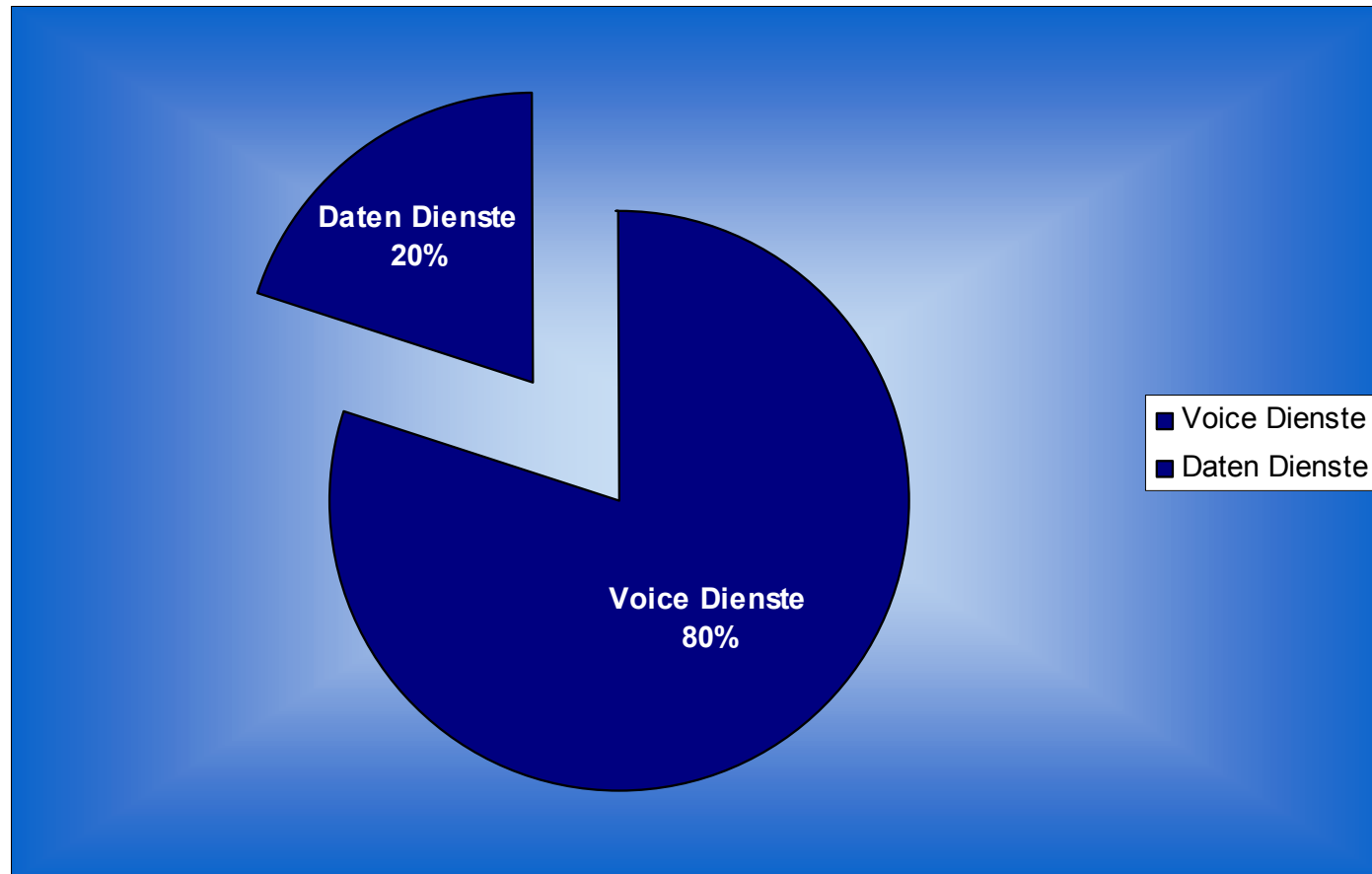
- Gründungsjahr 1996
- Börsennotiert seit dem Jahr 2000
- 110 Millionen Umsatz im Jahr 2003
- 65 Mitarbeiter
- Niederlassungen in Deutschland – USA - Türkei

\*Mobile Metrix 2003



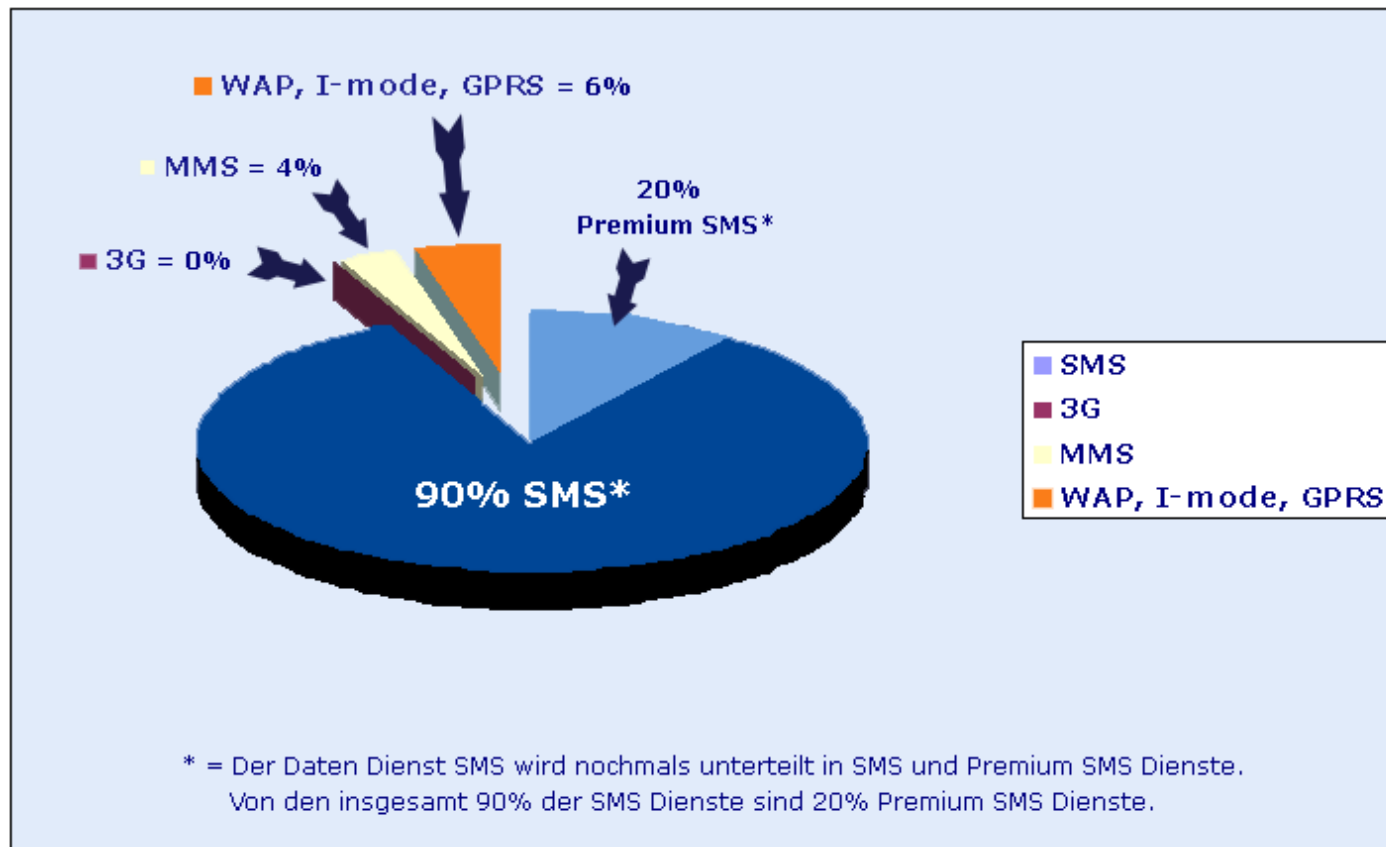
## **II. Der Markt**

### Mobilfunkmarkt Deutschland



Quelle: Vodafone Deutschland, Dialog Consult 2003

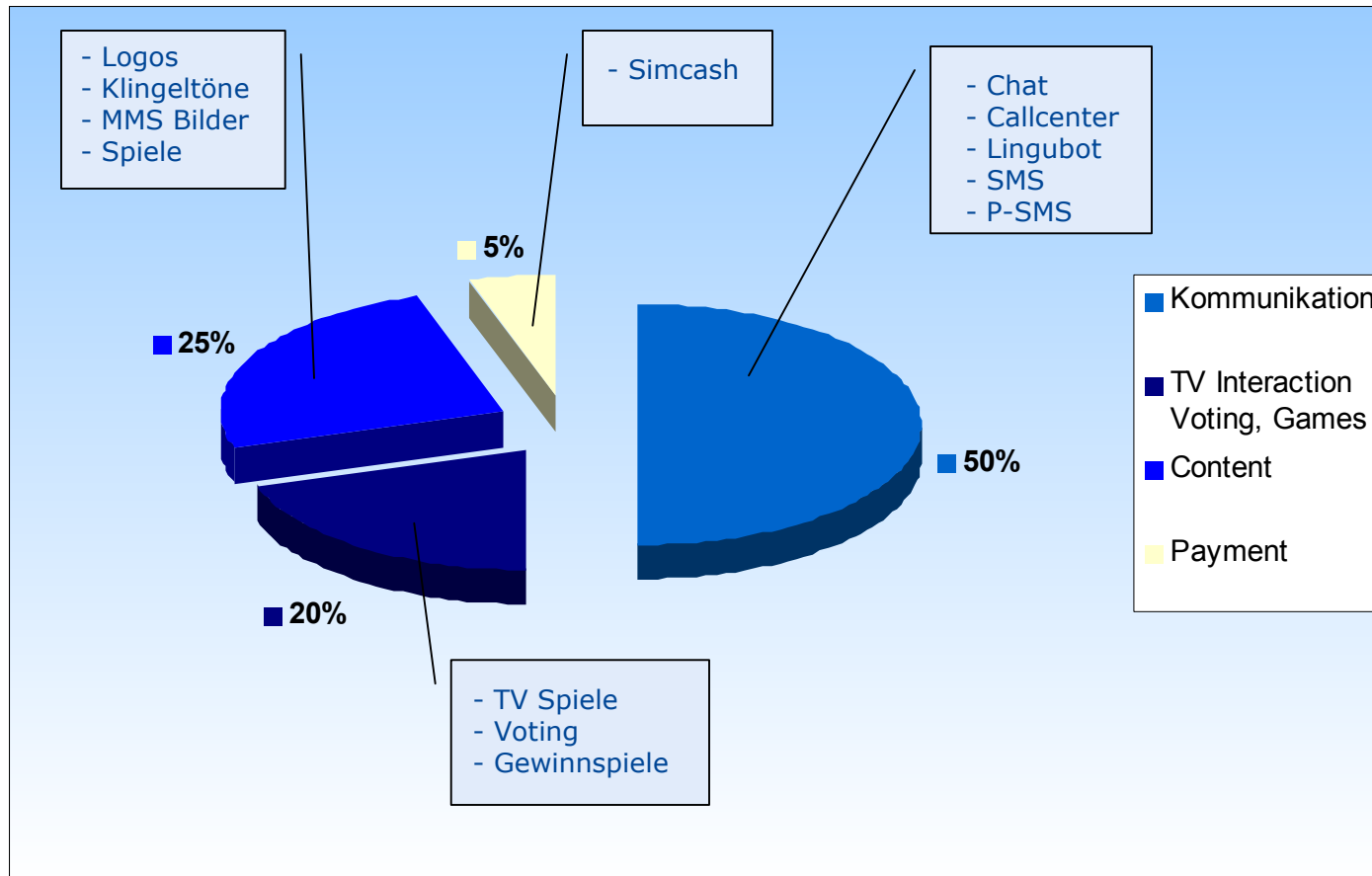
### Mobiles Datengeschäft



Quelle: Vodafone Deutschland, Dialog Consult 2003

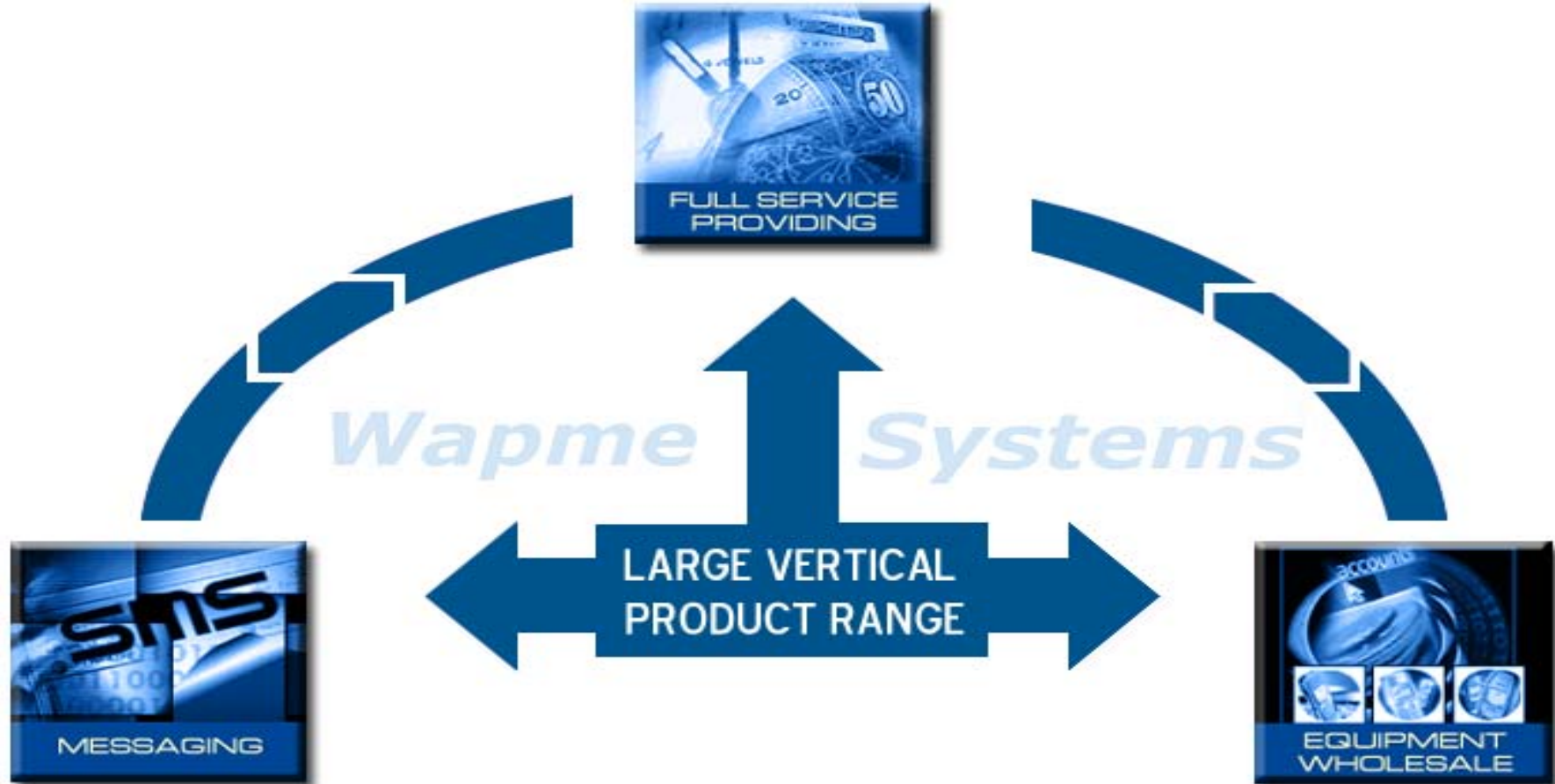


## Premium SMS – Welche Services liefert Wapme








Quelle: Vodafone Deutschland, Dialog Consult 2003

## **III. Organisation der Gesellschaft**



### STRATEGIC BOARD

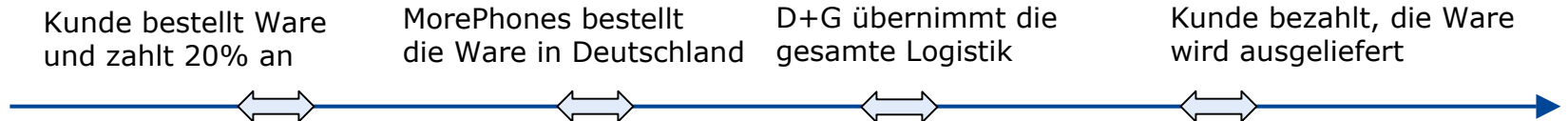
Chief Officers / Managing Directors

				
<p><b>Hardware Wholesaler</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mobile Devices</li> <li>• Equipment</li> <li>• Accessories</li> </ul>	<p><b>Messaging Provider</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SMS Services</li> <li>• Business Development</li> <li>• New Markets</li> <li>• Strategic Partnerships</li> </ul>	<p><b>Premium Services</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Premium SMS</li> <li>• VAS</li> <li>• Applications</li> <li>• Solutions</li> <li>• Software</li> </ul>	<p><b>Entertainment</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ringtones - USA</li> <li>• Logos -USA</li> <li>• Pictures - USA</li> <li>• Sales USA</li> </ul>	<p><b>Service Center</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SMS Chat</li> <li>• Call Center</li> <li>• Customer Care</li> <li>• Profiling</li> <li>• Marketing</li> </ul>
<p>GERMANY</p>	<p>GERMANY/UK/USA/ Turkey</p>	<p>GERMANY/UK/USA/ Turkey</p>	<p>USA</p>	<p>GERMANY / UK</p>

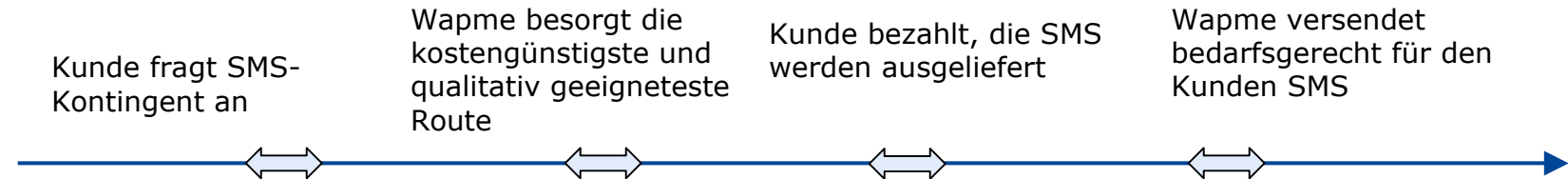
## **IV. Geschäftsmodelle**

### Verschiedene Geschäftsmodelle sichern die nötige Flexibilität am Markt

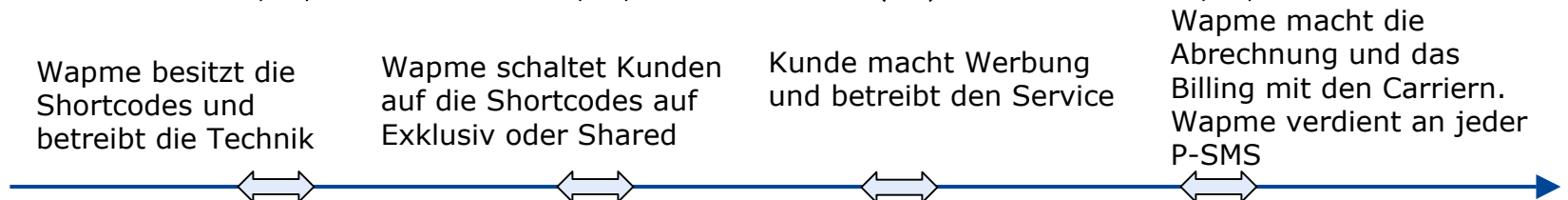
▪ **Handel**  
(Marge: 3%)



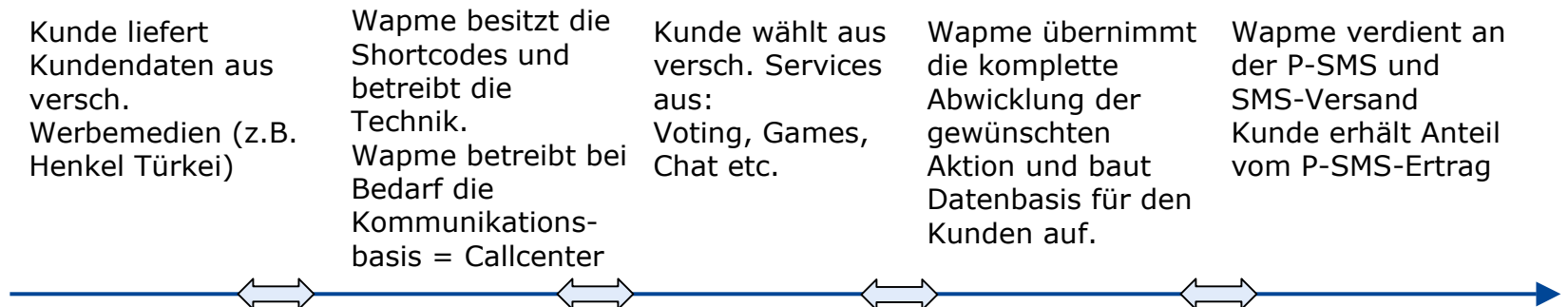
▪ **SMS**  
(Marge: max.25%)



▪ **P-SMS**  
(Marge: 15%)



▪ **Full Service Providing**  
(Marge: max.50%)



### Was sind die Voraussetzungen für ein weiteres Wachstum...

- Eigene Softwareentwicklung und eine eigene Plattform sichert schnelle und innovative Produktentwicklungen und ermöglicht die Einführung neuer Vertriebsformen
- Die Kosten entwickeln sich unterproportional zum Kundenwachstum. Jeder neue Kunde steigert die Profitabilität (Skaleneffekt)
- Automatisierte Geschäftsprozesse und konsequente Nutzung von Synergieeffekten erhöhen die Effizienz
- Die technische Performance ist die Basis für ein erfolgreiches Massengeschäft (TV)



### International Strategy

#### Mature Markets

- Deutschland
- Großbritannien
- Spanien
- Frankreich

> **Akquisitions-Strategie**

#### Emerging Markets

- Türkei
- USA
- Kanada
- Etc.

> **Organisches Wachstum**

#### Key Factors

- Copy & Paste des Geschäftsmodells
- Zentrale Technik (Deutschland)
- Partnerschaften mit lokalen Unternehmen

**Wapme wird das in Deutschland erfolgreiche Geschäftsmodell in neue Märkte übertragen...**





**V. Kunden**

### Wapme's Kunden profitieren von:

- Keine Investmentkosten
- Starkes Know How im Bereich Mobilfunk und Internet
- Höhere Ausschüttungen durch die Mobilfunkunternehmen
- Wapme's lange und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Mobilfunkunternehmen
- Transparente Informationspolitik durch die "Public Company" Wapme
- Frühere Auszahlungen durch das Wapme "Factoring" Programm
- Wapme ermöglicht den Eintritt in neue Märkte (UK, Türkei)



### SMS Brokerage



### Premium SMS



### Mobile Services



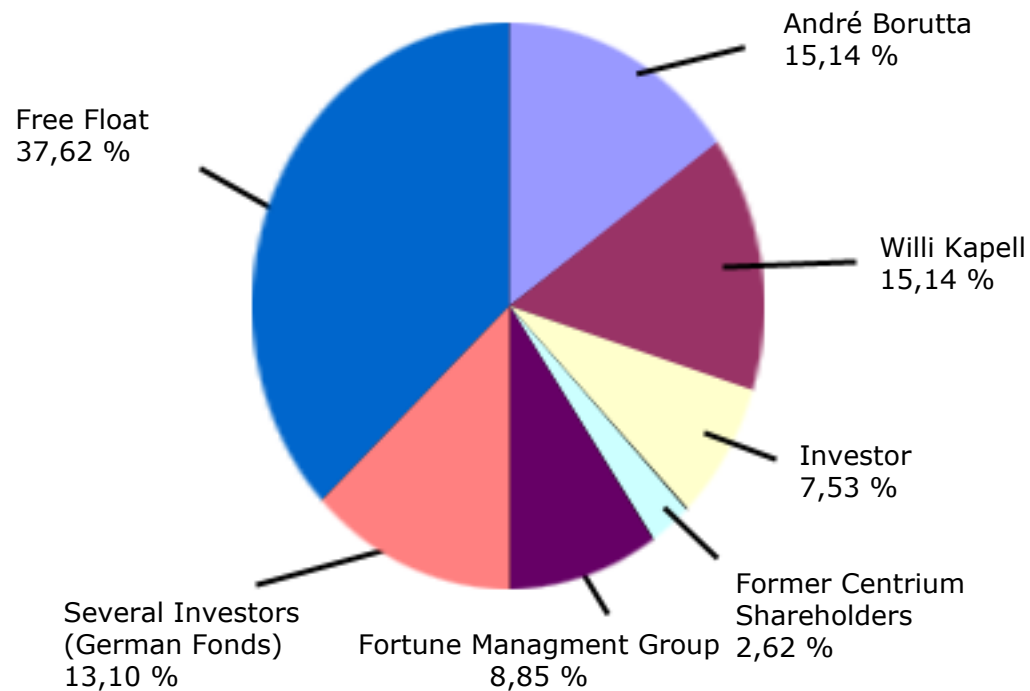
### Software



## **VI. Finanzdaten**

## **VII. Aktionäre und Aktienstrategie**

### Wapme gehört wieder zu den gefragten Werten...



### Investoren:

- André Borutta + Willi Kapell
- 3 Gründer von Centrium
- Finanzinvestoren
- Deutsche Fonds (DWS, DIT, Julius Bär, Lupus Alpha)
- Fortune Management Group
- Hermes Fond UK

### Partner im Kapitalmarkt

Designated Sponsor/Research	- HSBC Trinkaus & Burkhardt/Düsseldorf
Designated Sponsor/Research	- Seydler Bank/Frankfurt (ab Januar 2004)
Research und Market Watch	- First Berlin/Berlin
Research und Trade/UK	- KBC Peel Hunt/London
Investor Relations	- Sophie Taxidis – Taxidis IR Consult
Legal Advisor	- Christoph Vaupel – Oppenhoff & Rädler

### Kalender 2004

- |                       |   |
|-----------------------|---|
| <b>Januar 2004</b>    | - Bekanntgabe der Planzahlen                                |
| <b>Januar 2004</b>    | - Analystenveranstaltung Frankfurt, München, Zürich, London |
| <b>Februar 2004</b>   | - GSM Worldcongress/Cannes                                  |
| <b>März 2004</b>      | - Bekanntgabe Jahresergebnis 2003                           |
| <b>März 2004</b>      | - Eurowebtainment/Mallorca                                  |
| <b>April 2004</b>     | - Roadshow Frankfurt, Zürich, London                        |
| <b>Mai 2004</b>       | - Quartalsbericht Q1/2004 - Presseroadshow                  |
| <b>Mai 2004</b>       | - Investorenveranstaltung Börse Düsseldorf                  |
| <b>Juni 2004</b>      | - Telemesse/Köln  |
| <b>August 2004</b>    | - Halbjahresbericht und Hauptversammlung                    |
| <b>September 2004</b> | - World Telemedia/Amsterdam                                 |
| <b>September 2004</b> | - Roadshow Frankfurt, Zürich, London                        |
| <b>Oktober 2004</b>   | - Eigenkapitalforum/Frankfurt                               |

### Wapme Systems AG

Vogelsanger Weg 80  
40470 Duesseldorf - Germany

Phone: +49 - 211 - 748 45 - 0

Fax: +49 - 211 - 748 45 - 299

E-mail: [info@wapme-systems.de](mailto:info@wapme-systems.de)

Internet: [www.wapme-systems.de](http://www.wapme-systems.de)

Prime Standard

ISIN: DE0005495501

WKN: 549550 // Reuters: wpmg.f

**Solutions for a wireless world**

