



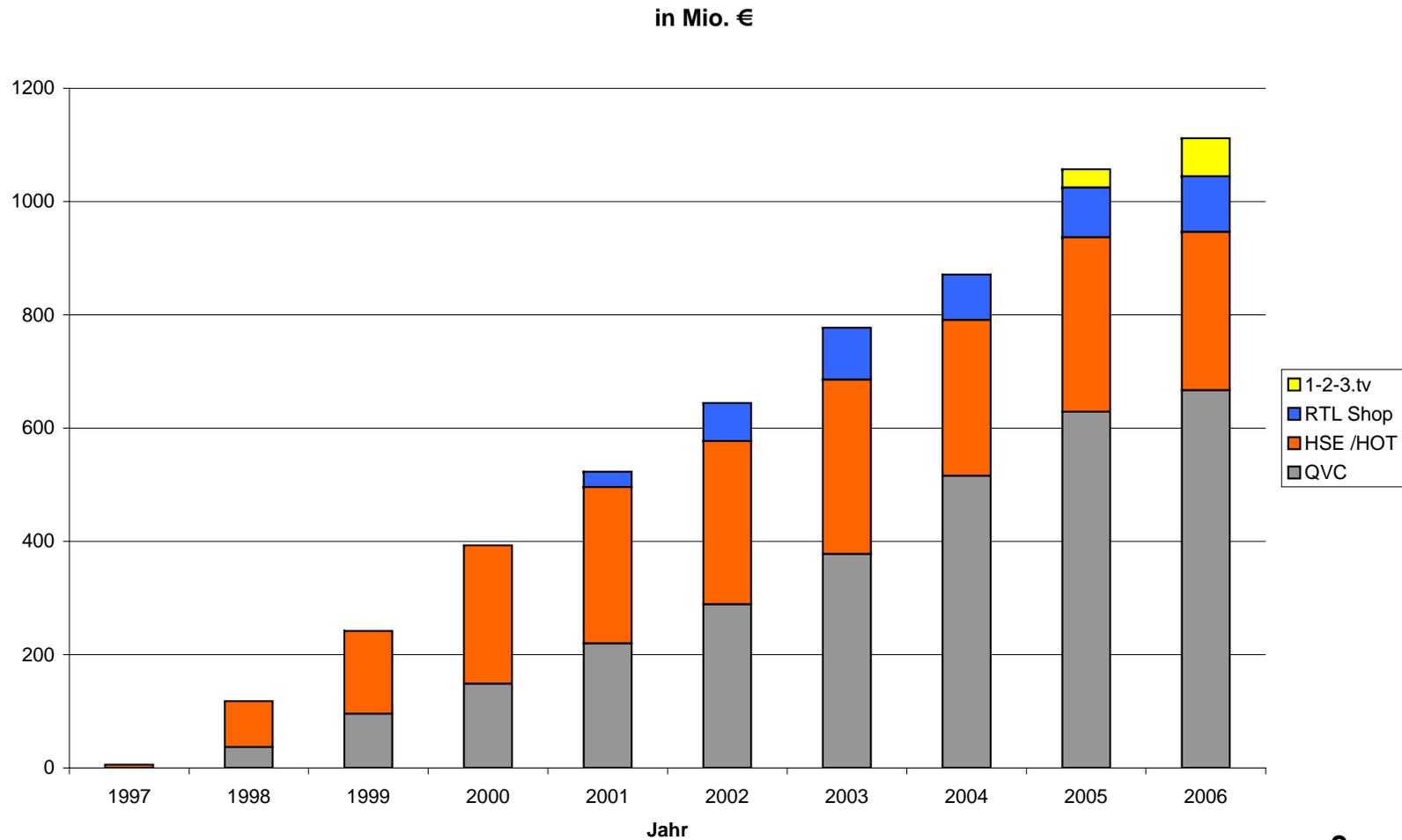
Der erste und einzige „Auktions-“  
TV-Kanal in Deutschland

# Management Summary



- Gegründet von Henning Schnepfer und Dr. Andreas Büchelhofer in April 2004
- Finanziert von 3i, Target Partner und Wellington im Mai 2004 Erwartetes Gesamtinvestment 20 Mio. €
- Weitere Kapitalrunden mit Iris Capital 2005/2006
- Einstieg von Premiere 2007 (14,4% der Anteile)
- Empfangbar analog and digital über Satellit und Kabel in mehr als 26 Mio. Haushalten!
- 20 Stunden “Live” Betrieb von 6 Uhr bis 2 Uhr
- Umsatzwachstum von 35 Mio. € 2005, auf 67 Mio. € 2006, 80 Mio. € geplant 2007

# 1-2-3.tv wuchs im letzten Jahr am schnellsten



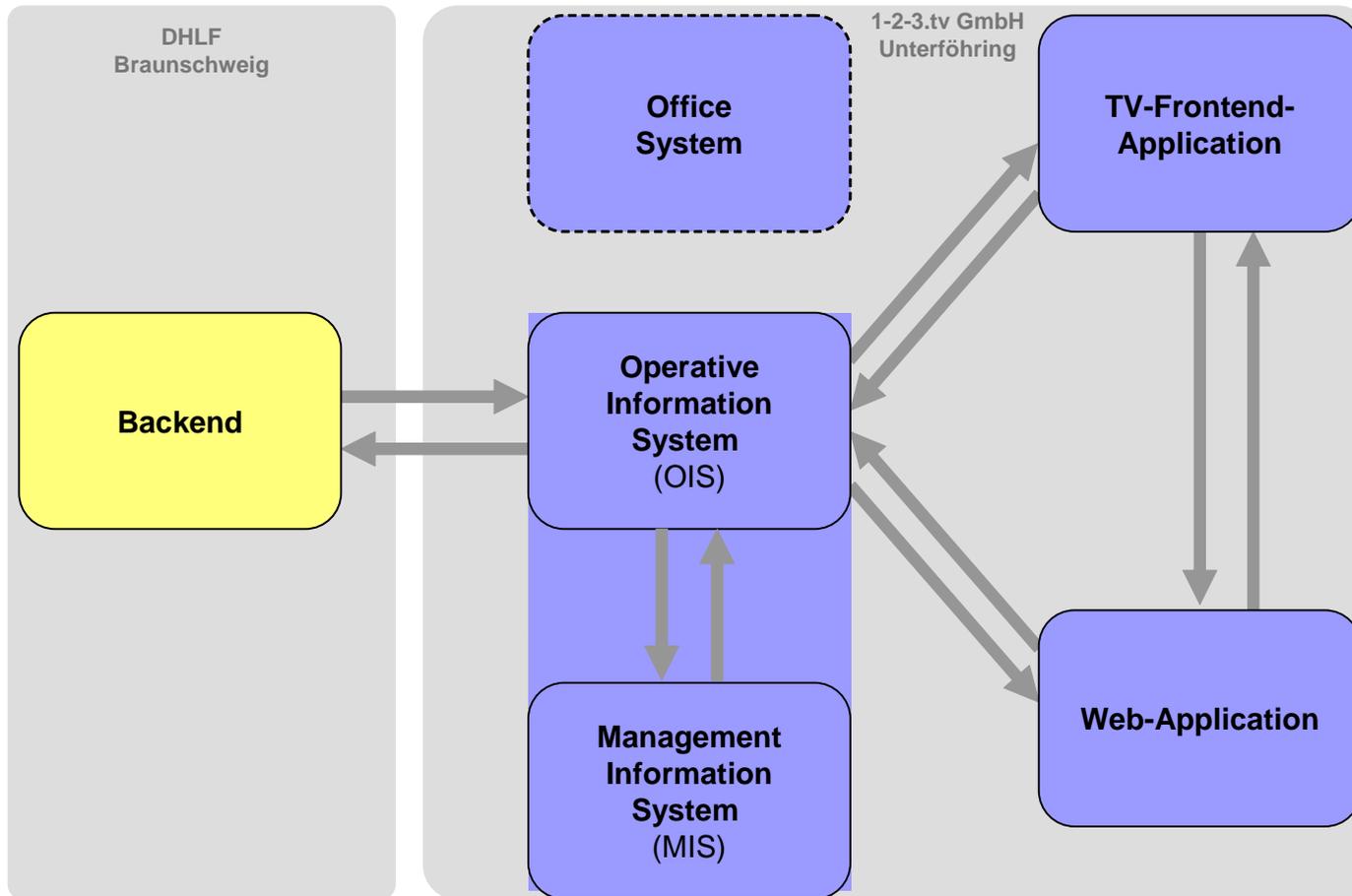
# 1-2-3.tv Cost Leadership im Home Shopping

---



- Im Vergleich zu existierenden Home-Shopping-Kanälen, arbeitet 1-2-3.tv auf einer viel niedrigeren Gross Margin Basis
- Auch die Verbreitung (technische Reichweite) ist z.Z. noch weitaus geringer als z.B. QVC oder HSE24
- Konsequentes Outsourcing (Produktion, Warehouse System (IT), Logistik)
- Deshalb ist 1-2-3.tv der Cost Leader im Home Shopping
  - Cost Leader in Produktion (1/3 von klassischen Home Shopping)
  - 1/3 der Overall Fixkosten des klassischen Home Shopping
  - 67 Mitarbeiter (klassisches Home Shopping < 400!)
  - geringere variable Kosten durch IVR Prozess und Auktions-System (optimiertes Handling)

# Entkoppelte IT Infrastruktur – zentrales MIS



## Unterschiede zum Versandhandel



- Flexible Sortimentsstruktur
- Keine Musterungstermine (fließender Prozess)
- Keine Gremien bei Einkaufsentscheidungen
- Extrem schnelle Einkaufsentscheidungen (Schnitt 3-6 Wochen vom Lieferantengespräch zur Ausstrahlung Rekord 1 Woche!).
- Geringe Risiken durch Trial/Error Prozessen (1 Ausstrahlung reicht!)
- Floprate von nur ca. 8%
- Konkurrenz zwischen Sortimentsbereichen um Programmplätze
- Daher nur 30% monothematische Shows
- Lagerreichweite von nur 14 Tagen!

## Unterschiede zum Versandhandel



- Extrem rasche und kostengünstige Logistik durch vorwiegend “single shipment” Lieferungen
- Versand und Telefon (IVR) sind Profitcenter
- Niedriger Preispunkt führt zu hohem DB/Minute
- Verkauft wird nur was auf Lager ist
- Der Abverkauf findet bis auf das letzte Stück statt – manchmal zu lasten der Marge
- Extrem niedrige Abschriften
- Keine Sonderprozesse (Reparatur/Nachlieferung/Austausch etc.)

## Die Partner von 1-2-3.tv



- 
- Das Unternehmen **DHL Fulfilment GmbH** für die gesamte Logistik inklusive Lagerung, Versand, Retouren und aller damit verbundenen Kundennachfragen.
  - 1-2-3.TV sendet aus einem Studio der **Bavaria Film- und Fernsehstudios GmbH** aus Unterföhring bei München.
  - **Quelle.Contact GmbH & Co. KG**, ein Unternehmen der KarstadtQuelle AG, ist Dienst betreut als Callcenter die Kundenregistrierung.
  - **Syskoplan GmbH** entwickelte das intelligente MIS und Produktionssystem (OIS)
  - Die **Crealog GmbH aus München**, die führende Anbieterin von Voice Portal-Lösungen mit Kunden in 14 Ländern in Europa, zeichnet für das automatisierte Angebotssystem verantwortlich.