

DCI
Database for Commerce and Industry AG

Geschäftsbericht 2004

Inhaltsverzeichnis

Das Unternehmen im Überblick	Seite 3
Unternehmen und Produkte	Seite 4
Konzernbilanz – Vermögenswerte	Seite 5
Konzernbilanz - Eigenkapital und Schulden	Seite 6
Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung	Seite 7
Kapitalflussrechnung	Seite 8
Entwicklung des Konzern- Eigenkapitals	Seite 10
Konzernanhang	Seite 11
Entwicklung des Konzernanlagevermögens	Seite 40
Aufstellung des Anteilsbesitzes	Seite 41
Konzernlagebericht	Seite 42
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	Seite 59
Bericht des Aufsichtsrats	Seite 61

Das Unternehmen im Überblick

Vorstand	Michael Mohr (CEO) Dr. Reiner Stecher (CFO)		
Tag der Erstnotiz	13.3.2000		
Konsortialführende Bank	Concord Effekten AG		
Grundkapital / Anzahl Aktien	8.464.592		
Aktionärsstruktur	Name	Aktien	% Eigenkapital
	Mohr, Michael	3.566.810	42,1%
	Mohr, Ingrid	423.314	5,0%
	Mohr, Roland	429.155	5,1%
	Free Float	4.045.313	47,8%
	Gesamt	8.464.592	100,0%
Aktienbesitz Organmitglieder	Michael Mohr (Vorstandsvorsitzender)		3.566.810
	Michael Böllner (Vorsitzender des Aufsichtsrats)		4.500
Aktienkurs 31.12.2004	0,48 Euro (XETRA)		
Kurs hoch/niedrig in 2004	1,12 Euro (am 12.03.) / 0,38 Euro (am 02.09.) (XETRA)		
Markt-Kapitalisierung	(0,48 Euro x 8.464.592) 4.063.004,16 Euro		
Wertpapierkennnummer	529530	Geregelter Markt (Prime Standard)	
ISIN:	DE0005295307		
Anzahl der Mitarbeiter	73 (durchschnittlich)		
Rechnungslegung nach	IFRS		

Unternehmen und Produkte

Die DCI Database for Commerce and Industry AG, hervorgegangen aus der 1993 gegründeten DCI Database for Commerce and Industry GmbH, ist ein Dienstleistungsunternehmen für digitales Absatzmanagement. Die DCI AG übernimmt und optimiert elektronisch gestützte Geschäftsprozesse in den Bereichen Einkauf, Verkauf, Absatzförderung sowie Datenerfassung und -pflege. Der DCI Wettbewerbsvorteil liegt in der langjährigen Erfahrung und detaillierten Kenntnis der mehrstufigen Handelskette bei ITK-Produkten (Produkte der Informations- und Telekommunikationsindustrie). Die Gesellschaft verfügt über besonderes Know-how bei der Entwicklung und Vermarktung elektronischer Push- und Pull-Medien. Hierbei sind insbesondere Innovationskraft und schnelle Anpassungsfähigkeit des Unternehmens die Schlüssel-Erfolgsfaktoren, auf die sich die Gesellschaft stützt.

Die DCI-Gruppe vermarktet Produkte und Dienstleistungen, die dazu bestimmt sind, Angebot und Nachfrage von Marktteilnehmern unter Nutzung neuester Technologien zusammenzuführen:

eCommerce

- Online-Handelsplattform (DCI WebTradeCenter, acequote.com)

Marketing / Vertrieb

- Elektronische Produktkataloge (.tma-Files und DCI TradeManager [.tma-Reader und File-Management- / Bestellsoftware])

Information Providing

- DCI Medien: Pushmedien für den Produktabsatz von Industrie und Handel (zum Beispiel. Faxwerbeträger DCI Highlight Fax, Premium Email (HTML) für Marketing und Vertrieb, Verbund-E-Mails)
- Data Services: Massendatenerfassung und -pflege, Veredelung, Klassifizierung und Lizenzierung von Produkt- und Adressdaten
- Wide Area Infoboard (WAI): eine zum Patent angemeldete Technologie, mit welcher per E-Mail Inhalte aller Art automatisiert auf Webportalen zugänglich gemacht werden können. Dieses Produkt befindet sich in der Markteröffnungsphase.

Konzernbilanz - Vermögenswerte

DCI DATABASE FOR COMMERCE AND INDUSTRY AG
KONZERNBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2004 GEMÄSS
INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

VERMÖGENSWERTE

	Anhang	TEUR	TEUR	Vorjahr TEUR
A. Langfristig gebundene Vermögenswerte				
I. Immaterielle Vermögenswerte				
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrecht und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	F 4	21		83
2. Geschäfts- oder Firmenwert	-	<u>0</u>	21	0
II. Sachanlagevermögen				
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	F 4	18		20
2. Technische Anlagen	F 4	0		5
3. Betriebs- und Geschäftsausstattung	F 4	<u>376</u>	394	408
III. Finanzanlagen				
IV. Aktive latente Steuern	E 3		<u>4</u>	<u>9</u>
			419	525
B. Kurzfristig gebundenes Vermögen				
I. Forderungen und sonstige Vermögenswerte				
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	F 2	241		384
2. Steuerforderungen	F 3	44		28
3. Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	F 3	7		31
4. Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	F 3	<u>72</u>	364	84
II. Liquide Mittel				
	F 1		<u>2.255</u>	<u>3.146</u>
			<u>2.619</u>	<u>3.673</u>
			<u>3.038</u>	<u>4.198</u>

Konzernbilanz – Eigenkapital und Schulden

EIGENKAPITAL UND SCHULDEN

			Vorjahr	
	Anhang	TEUR	TEUR	TEUR
A. Eigenkapital				
I. Gezeichnetes Kapital	F 9		8.465	8.465
II. Kapitalrücklage	F 12		79.218	79.218
III. Bilanzverlust	F 13		-85.493	-85.142
IV. Fremdwährungsdifferenzen	-		<u>-7</u>	<u>-4</u>
			2.183	2.537
B. Minderheitenanteile				
	F 14		0	15
C. Langfristige Schulden				
1. Sonstige Rückstellungen (langfristiger Anteil)	F 5	-		20
2. Leasingverbindlichkeiten (langfristiger Anteil)	F 6	8		1
3. Passive latente Steuern	E 3	<u>4</u>	12	9
D. Kurzfristige Schulden				
1. Sonstige Rückstellungen (kurzfristiger Anteil)	F 5	518		1.253
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	F 7	100		55
3. Leasingverbindlichkeiten (kurzfristiger Anteil)	F 6	6		16
4. Steuerverbindlichkeiten	F 7	20		26
5. Sonstige kurzfristige Schulden	F 7	62		52
6. Passive Rechnungsabgrenzungsposten	F 8	<u>137</u>	843	214
			<u>3.038</u>	<u>4.198</u>

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

DCI DATABASE FOR COMMERCE AND INDUSTRY AG
KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2004 GEMÄSS
INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

	Anhang	<u>TEUR</u>	<u>TEUR</u> Vorjahr
Umsatzerlöse	E 1	3.010	3.520
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	-	<u>-1.313</u>	<u>-1.985</u>
Bruttoergebnis vom Umsatz		1.697	1.535
Vertriebskosten	-	-942	-1.374
Allgemeine Verwaltungskosten	E 5	-1.537	-2.723
Forschungs- und Entwicklungskosten	-	-478	-931
Sonstige betriebliche Erträge	E 5	941	1.123
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-	-67	-105
Zinsen und ähnliche Erträge	-	48	107
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-	<u>-12</u>	<u>- 6</u>
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		-350	-2.374
Ertragsteuern	E 3	-16	-3
Minderheitenanteile	F 14	<u>15</u>	<u>- 9</u>
Jahresfehlbetrag		<u><u>-351</u></u>	<u><u>-2.386</u></u>
Jahresfehlbetrag je Aktie in Euro:			
unverwässert und verwässert	E 4	-0,04	-0,28
Durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien:			
unverwässert und verwässert	E 4	8.464.592	8.464.592

Konzern - Kapitalflussrechnung

DCI DATABASE FOR COMMERCE AND INDUSTRY AG

KONZERN - KAPITALFLUSSRECHNUNG FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2004 GEMÄSS INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

Cash Flows aus betrieblicher Tätigkeit	Anhang	TEUR	Vorjahr TEUR
Jahresfehlbetrag vor Steuern	-	-335	-2.383
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens			
planmäßig	E 2	228	544
außerplanmäßig	-	-	59
Zuschreibung auf Gegenstände des Sachanlagevermögens	E 2	-120	-
Gewinn/Verlust aus Anlagenabgang	-	116	-5
Gewinn/Verlust aus Endkonsolidierung	B	-	-125
Aufwand aus Währungsumrechnung	-	-3	99
Zinsaufwendungen	-	12	6
Zinserträge	-	-48	-107
Veränderung latente Steuern (Saldo)	E 3	0	0
Veränderung der langfristigen Rückstellungen	F 5	-20	-112
Veränderung Minderheitenanteile	F 14	-15	9
Gewinn aus dem Verkauf von Anteilen an Minderheitsgesellschafter	F 14	0	-6
		<u>-185</u>	<u>-2.021</u>
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	F 2	143	566
Veränderung der sonstigen kurzfristigen Aktiva	F 3	20	46
Veränderung der kurzfristigen Rückstellungen	F 5	-735	-1.225
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	F 7	45	-1.180
Veränderung der sonstigen kurzfristigen Passiva	F 7/F 8	<u>-73</u>	<u>-231</u>
		<u>-600</u>	<u>-2.024</u>
Übertrag		-785	-4.045

Konzern - Kapitalflussrechnung

	Anhang	<u>TEUR</u>	<u>Vorjahr TEUR</u>
Übertrag		-785	-4.045
Gezahlte Zinsen	-	-12	-6
Erhaltene Zinsen	-	48	107
Gezahlte Ertragsteuern	E 3	-16	-3
Nettozahlungsmittel aus betrieblicher Tätigkeit		-765	-3.947
Cash Flows aus Investitionstätigkeit			
Mittelabfluss im Zusammenhang mit Endkonsolidierungen	B	-	-27
Einzahlung aus dem Verkauf von Anteilen an Tochtergesellschaften	F 14	-	12
Investitionen in immaterielles Vermögen	F 4	-24	-6
Investitionen in das Sachanlagevermögen	F 4	-121	-31
Einzahlungen aus dem Abgang von Anlagevermögen	F 4	22	23
Für Investitionstätigkeit eingesetzte Nettozahlungsmittel		<u>-123</u>	<u>-29</u>
Cash Flows aus Finanzierungstätigkeit			
Minderung Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen	F 6	-3	-27
Für Finanzierungstätigkeit eingesetzte Nettozahlungsmittel		<u>-3</u>	<u>-27</u>
Nettoabnahme der liquiden Mittel	-	-891	-4.003
Liquide Mittel am Anfang des Geschäftsjahres	-	<u>3.146</u>	<u>7.149</u>
Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres	F 1	<u>2.255</u>	<u>3.146</u>
Zusammensetzung der liquiden Mittel			
Frei verfügbare liquide Mittel		2.148	3.146
Gebundene liquide Mittel		<u>107</u>	<u>-</u>
		<u>2.255</u>	<u>3.146</u>

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

DCI DATABASE FOR COMMERCE AND INDUSTRY AG
 ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS FÜR 2003 UND 2004
 GEMÄSS INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

in TEUR	Grundkapital	Kapitalrücklage	Bilanzverlust	Fremdwährungsdifferenzen	Summe Eigenkapital
Stand zum 1.1.2003	8.465	79.218	-82.756	-103	4.824
Jahresfehlbetrag 2003			-2.386		-2.386
Währungsumrechnung 2003				99	99
Stand zum 31.12.2003	8.465	79.218	-85.142	-4	2.537
Jahresfehlbetrag 2004			-351		-351
Währungsumrechnung 2004				-3	-3
Stand zum 31.12.2004	<u>8.465</u>	<u>79.218</u>	<u>-85.493</u>	<u>-7</u>	<u>2.183</u>

DCI DATABASE FOR COMMERCE AND INDUSTRY

KONZERNANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2004

A. Allgemeine Angaben zur Muttergesellschaft und zum DCI Konzern

Die DCI Database for Commerce and Industry AG (im Folgenden auch ‘Gesellschaft‘ oder ‘DCI‘ genannt) wurde am 3. März 1993 in Deutschland als DCI Database for Commerce and Industry GmbH gegründet. Die DCI versteht sich als ein Dienstleistungsunternehmen für digitales Absatzmanagement. Sie übernimmt und optimiert Geschäftsprozesse in den Bereichen Beschaffung, Vertrieb und Datenmanagement. Das Fundament der angebotenen Leistungen bilden elektronische Kataloge (TradeManager), die Erfassung und Pflege von Daten in elektronischer Form (Data Services), Push Medien (Fax- und E-Mail Medien), sowie das DCI WebTradeCenter, eine Online-Handelsdatenbank für ITK-Produkte (Produkte der Informations- und Telekommunikationsindustrie). Hauptkunden sind Hersteller von ITK-Produkten sowie die Mitglieder der zugehörigen Handelskette: Distributoren, Versandhandel und Fachhändler. Seit Anfang 2005 wird auch ein Pull-Medium (Wide Area Infoboard) vermarktet. Dieses ist branchenunabhängig und wird auf Basis einer zum Patent angemeldeten Technologie neue Märkte auch außerhalb des ITK-Bereichs erschliessen.

Der Konzern ist in Deutschland und Rumänien tätig.

Durch Gesellschafterbeschluss vom 26. August 1999 mit gleichzeitiger Genehmigung der Satzung, in ihrer ergänzten Fassung vom 2. Dezember 1999, wurde die Muttergesellschaft DCI Database for Commerce and Industry, Starnberg, von einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung („GmbH“) in eine Aktiengesellschaft („AG“) umgewandelt. Die Änderung der Rechtsform wurde am 15. Dezember 1999 im Handelsregister in München eingetragen. Die Geschäftsräume der Gesellschaft befinden sich in der Enzianstraße 2 in 82319 Starnberg.

Am 13. März 2000 ging die Gesellschaft mit einem Initial Public Offering („IPO“) ihres Grundkapitals an die Börse und ließ ihre Aktien am Neuen Markt der Frankfurter Börse, einer deutschen Börse, registrieren. Im Rahmen der Aktienmarktsegmentierung an der Frankfurter Wertpapierbörse hat die DCI AG die Zulassung zum Prime Standard erhalten. Die Aktien der DCI AG werden seit 1. Januar 2003 in diesem Segment gehandelt.

Der Vorstand hat den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2004 aufgestellt und zur Vorlage an den Aufsichtsrat freigegeben.

Konzernanhang

Going Concern

Die Kostensanierung wurde in 2004 im Wesentlichen abgeschlossen, das Produktportfolio erweitert und geplant, den Vertrieb ab Anfang 2005 entsprechend anzupassen. Die DCI ist aus heutiger Sicht mindestens bis Ende 2006 ausreichend finanziert. Wegen der zugrunde liegenden Plan-Prämissen, Chancen und Risiken verweisen wir auf die ausführlichen Darlegungen im Konzernlagebericht.

In 2006 wollen wir den Turnaround erreicht haben. Hierzu ist eine deutliche Umsatzsteigerung erforderlich. Insbesondere das neu entwickelte WAI besitzt das Potential zu einem signifikanten Umsatzwachstum. Da es sich beim WAI um ein neues Produkt auf Basis einer neuen Technologie handelt, ist allerdings die Umsatzentwicklung nur schwer planbar. Hier besteht ein besonderes Planungsrisiko. Dies ist im Lagebericht ausführlich erläutert.

Jedoch selbst in einem Szenario, in welchem das WAI als Umsatzträger in 2005 und 2006 vollständig ausfallen würde (WAI Umsatz in beiden Jahren Null), Gesamtumsatz (AG) Ende 2006: TEUR 3.200 (+ 7% gegenüber 2004) ist die DCI bis Ende 2006 ausreichend finanziert.

Beim Ansatz und bei der Bewertung der Vermögenswerte und Schulden wurden daher von einer Fortführung der Unternehmungen des Konzerns ausgegangen.

Konsolidierungskreis

Die folgenden Tochterunternehmen wurden in den Konzernabschluss der Gesellschaft im Wege der Vollkonsolidierung (IAS 27) einbezogen:

	31. Dezember 2004 <u>Anteile in %</u>	31. Dezember 2003 <u>Anteile in %</u>
ace-quote.com Ltd., Cardiff, Großbritannien	-	100,00 *
DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Ltd., Valetta, Malta	75,00**	75,00
DCI Database for Commerce and Industry Romania S.R.L., Brasov, Rumänien	100,00	100,00

* Die Gesellschaft wurde im Geschäftsjahr 2004 endkonsolidiert.

** Die Gesellschaft wird konsolidiert auf Basis des letzten vorliegenden Abschlusses zum 30. Juni 2004.

Informationen zu den Veränderungen im Konsolidierungskreis sind in Abschnitt B enthalten.

Konzernanhang

Tochtergesellschaften

- > DCI Database for Commerce and Industry Romania S.R.L., Brasov, Rumänien

Die DCI Database for Commerce and Industry Romania S.R.L. (DCI Romania) ist das rumänische Tochterunternehmen der DCI Database for Commerce and Industry AG und hat folgende Tätigkeitsschwerpunkte: Erzeugung, Verwaltung, Pflege und Entwicklung von Datenbanken aus dem IT/TK-Bereich, bzw. die Erzeugung und Entwicklung von Softwareprogrammen.

- > DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Ltd., Valetta, Malta

Die in Valetta, Malta, ansässige Gesellschaft DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Ltd. wurde am 03. Januar 2000 gegründet. Das einbezahlte Kapital beläuft sich auf 25 TEUR. Die maltesischen Software-Experten hatten sich besonders auf die Entwicklung des eCatalogue Software-Pakets „DCI TradeManager“ konzentriert. Die Gesellschaft ist stillgelegt und befindet sich in der Abwicklung. In den Konzernabschluss wurde der letzte uns vorliegende Abschluss zum 30. Juni 2004 einbezogen.

- > ace-quote.com Ltd., Cardiff, Großbritannien

Die englische Tochtergesellschaft betrieb einen B2B-online-Marktplatz in Großbritannien und entwickelte relevante Softwarelösungen. Die Gesellschaft wurde zum Ende des dritten Quartals 2004 endkonsolidiert.

Stichtag

Der Konzernabschluss ist auf den Stichtag des Jahresabschlusses des Mutterunternehmens, den 31. Dezember 2004, aufgestellt worden. Die einbezogenen Tochterunternehmen schließen auf denselben Stichtag ab.

B. Änderungen im Konsolidierungskreis

Änderungen im Jahr 2004

ace-quote.com Ltd., Cardiff, Großbritannien („ace-quote“)

Die ace-quote wurde mit Wirkung zum 30. September 2004 auf Grund der endgültig erfolgten Stilllegung und Löschung im englischen Handelsregister endkonsolidiert. Die Endkonsolidierung ist ein nicht monetärer Vorgang. Das Ergebnis aus der Endkonsolidierung, welches das Segment E-Commerce betrifft, beträgt TEUR 0 und

Konzernanhang

errechnet sich durch die Subtraktion der Aktiva in Höhe von TEUR 5 von den Passiva in Höhe von TEUR 5.

Zur besseren Vergleichbarkeit der Gewinn- und Verlustrechnung des Jahres 2004 mit der von 2003 werden die wichtigsten Einflüsse der Geschäftstätigkeit der ace-quote.com Ltd. (AQ) auf die Ertragslage 2003 dargestellt:

	2003 incl. AQ <u>TEUR</u>	2003 AQ <u>TEUR</u>	2003 abzgl. AQ <u>TEUR</u>
Umsatzerlöse	3.520	49	3.471
Allgemeine Verwaltungskosten	- 2.723	- 156	- 2.567
Sonstige Erträge	1.123	238	885
Sonstige Aufwendungen	<u>- 105</u>	<u>- 91</u>	<u>- 14</u>
Jahresergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen	- <u>2.374</u>	<u>40</u>	- <u>2.414</u>

Änderungen im Jahr 2003

> DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Ltd., Valetta, Malta („DCI Malta“).

Zum 15. Mai 2003 hat die DCI AG 25 % der gesamten von ihr gehaltenen Anteile an der DCI Malta veräußert. Die Gesellschaft erzielte daraus Einnahmen in Höhe von TEUR 13, die im Konzern zu einem Gewinn in Höhe von TEUR 2 führten.

> Buying House GmbH, Starnberg („Buying House“)

Die Buying House wurde mit Wirkung vom 1. Dezember 2003 auf Grund des von der Gesellschaft gestellten Insolvenzantrags endkonsolidiert. Am 1. Dezember 2003 wurde ein vorläufiger Insolvenzverwalter vom Amtsgericht Weilheim i. OB bestellt. Die Endkonsolidierung ist ein nicht monetärer Vorgang. Der Gewinn aus der Endkonsolidierung betrug TEUR 125 und errechnet sich durch die Subtraktion der Aktiva in Höhe von TEUR 95 von den Passiva in Höhe von TEUR 220. Der Gewinn aus der Endkonsolidierung betraf vollständig das Segment Beschaffung und wurde ausgewiesen im sonstigen Ertrag in der Gewinn- und Verlustrechnung.

Konzernanhang

Zur besseren Vergleichbarkeit der Gewinn- und Verlustrechnung des Jahres 2004 mit der von 2003 werden die wichtigsten Einflüsse der Geschäftstätigkeit und der Endkonsolidierung der Buying House GmbH (BH) auf die Ertragslage 2003 dargestellt:

	2003 incl. BH TEUR	2003 BH TEUR	2003 abzgl. BH TEUR
Umsatzerlöse	3.520	135	3.385
Herstellungskosten	- 1.985	- 72	- 1.913
Vertriebskosten	- 1.374	- 73	- 1.301
Allg. Verwaltungskosten	- 2.723	- 148	2.575
Sonstige Erträge	<u>1.123</u>	<u>125*</u>	<u>998</u>
Jahresergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen	- <u>2.374</u>	- <u>158</u>	- <u>2.216</u>

* Ertrag aus der Endkonsolidierung

C. Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Allgemeine Hinweise

Der Konzernabschluss wird zum 31. Dezember 2004 erstmalig nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB) aufgestellt. Die Vorjahreszahlen sind nach den gleichen Grundsätzen ermittelt worden. Davor wurde der Konzernabschluss gemäß den in den USA geltenden United States Generally Accepted Accounting Principles („US GAAP“) erstellt.

Die Aufstellung erfolgt in TEUR.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt.

Abweichungen in der Darstellung des Konzernabschlusses sowie beim Ansatz und der Bewertung einzelner Abschlusspositionen gegenüber dem Vorjahr sind durch die erstmalige Anwendung der IFRS (Vj. US GAAP) bedingt. Soweit gem. IFRS 1 erforderlich, sind im Folgenden Überleitungsrechnungen enthalten.

Konzernanhang

Überleitung des Eigenkapitals zum 1.1.2003

	US GAAP TEUR	Überleitung			IAS TEUR
		a)	b)	c)	
Gezeichnetes Kapital	8.465				8.465
Kapitalrücklage	80.060	- 78	- 764		79.218
Stock Option Compensation	- 87	87			0
Verlustvortrag	- 83.352	-9	764	-159	- 82.756
Fremdwährungsdifferenzen	- 103				-103
Eigenkapital	4.983	0	0	- 159	4.824

Zu a) Nach US GAAP hat die Gesellschaft auf Aktien basierende Vergütungspläne unter Anwendung der Methode des inneren Wertes gemäß APB 25 „Accounting for Stock issued to Employees“ behandelt. Der IASB veröffentlichte am 19. Februar 2004 den IFRS 2, der die Bilanzierung von aktienbasierten Vergütungen erstmalig regelt und insbesondere verlangt, dass die Auswirkungen der Gewährung aktienbasierter Vergütungen sowohl ergebnis- wie auch vermögenswirksam zu erfassen sind. Der IFRS 2 ist für aktienbasierte Vergütungen, die vor dem 7.11.2002 ausgegeben wurden, erstmalig in Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 1.1. 2005 beginnen. Die Gesellschaft hat auf eine frühere Anwendung verzichtet.

Zu b) Nach US GAAP wurde gemäß APB 25 „Accounting for Stock issued to Employees“ der Verkauf von Aktien durch den Hauptaktionär Michael Mohr an andere Vorstände als so genannte „Cheap Stock Compensation“ behandelt. Der IASB veröffentlichte am 19. Februar 2004 den IFRS 2, der die Bilanzierung von aktienbasierten Vergütungen erstmalig regelt und insbesondere verlangt, dass die Auswirkungen der Gewährung aktienbasierter Vergütungen sowohl ergebnis- wie auch vermögenswirksam zu erfassen sind. Der IFRS 2 ist für aktienbasierte Vergütungen, die vor dem 7.11.2002 ausgegeben wurden, erstmalig in Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 1.1. 2005 beginnen. Die Gesellschaft hat auf eine frühere Anwendung verzichtet.

Zu c) Der Unterschiedsbetrag in Höhe von TEUR 159 zwischen dem Jahresergebnis 2002 nach US GAAP und IAS ergibt sich wie folgt:

Konzernanhang

<u>Überleitung des Periodenergebnisses 2002</u>	<u>TEUR</u>
Pauschale Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nach IAS zulässig (IAS 39.112 ff)	- 9
Rückstellungen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften für lästige Verträge sind nach IAS (IAS 37) zulässig	- <u>150</u>
Differenz Ergebnis 2003 nach US GAAP und IAS	- <u>159</u>

Überleitung des Eigenkapitals zum 31.12.2003

	US GAAP TEUR	Überleitung				IAS TEUR
		a)	b)	c)	d)	
Gezeichnetes Kapital	8.465					8.465
Kapitalrücklage	80.060	- 78	- 764			79.218
Stock Option Compensation	- 87	87				0
Verlustvortrag	- 83.352	- 9	764	- 159		- 82.756
Fremdwährungsdifferenzen	- 4					- 4
Jahresergebnis	- 2.372				- 14	-2.386
Eigenkapital	4.983	0	0	- 159	- 14	4.824

Zu a), b) und c) siehe die Überleitungsrechnung zum 1. Januar 2003.

Zu d) Der Unterschiedsbetrag in Höhe von TEUR 14 zwischen dem Jahresergebnis 2003 nach US GAAP und IAS ergibt sich wie folgt:

<u>Überleitung des Periodenergebnisses 2003</u>	<u>TEUR</u>
Realisierung der Umsatzerlöse aus der Lizenzierung von Software - nach US GAAP gemäß SOP 97-2 realisiert, nach IAS 18 erfolgt eine Abgrenzung des Erlöses über den Lizenzierungszeitraum	- 33
Anpassung der pauschalen Wertberichtigungen auf Forderungen (nach IAS 39 zulässig)	1
Anpassung der Rückstellungen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften für lästige Verträge (IAS 37) einschließlich Zinsaufwand	

Konzernanhang

TEUR 2	<u>18</u>
Differenz Ergebnis 2003 nach US GAAP und IAS	- <u>14</u>

Konsolidierungsgrundsätze

Die in den Konzernabschluss einbezogenen Abschlüsse der Gesellschaften sind gemäß IAS 27 nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt. Die Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und das betriebliche Ergebnis von Unternehmen, die die Gesellschaft beherrscht, wurden konsolidiert. Alle wesentlichen zwischengesellschaftlichen Positionen und Transaktionen wurden eliminiert (IAS 27).

Die Kapitalkonsolidierung der vollkonsolidierten Unternehmen erfolgt nach der Erwerbsmethode. Dabei werden die Anschaffungskosten der Beteiligung mit dem bei den Tochterunternehmen ausgewiesenen Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt verrechnet. Der Saldo der verbleibenden Unterschiedsbeträge, soweit vorhanden, wurde den Vermögenswerten zugeordnet. Danach verbleibende Unterschiedsbeträge wurden als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert und soweit erforderlich wertberichtigt.

Währungsumrechnung

Der Konzernabschluss wird in Euro erstellt.

Die Bilanzen der ausländischen Konzerngesellschaften werden nach dem Konzept der funktionalen Währung mit den Mittelkursen am Bilanzstichtag, die Gewinn- und Verlustrechnung mit den Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Sich hieraus ergebende Umrechnungsdifferenzen werden ergebnisneutral im Eigenkapital erfasst (IAS 21).

Transaktionen in anderen als der Funktionswährung werden mit dem Umrechnungskurs zum Zeitpunkt der Transaktion umgerechnet. Gewinn und Verluste aus Fremdwährungstransaktionen werden im betrieblichen Ergebnis erfasst. Der in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Verlust aus Fremdwährungstransaktionen beträgt im Geschäftsjahr 2004 TEUR 28, der Gewinn TEUR 7 (2003: Verlust TEUR 105, Gewinn TEUR 11).

Immaterielle Vermögensgegenstände

Erworbene immaterielle Vermögensgegenstände sind zu Anschaffungskosten bilanziert und werden, sofern sie der Abnutzung unterliegen, entsprechend ihrer Nutzungsdauer um planmäßige Abschreibungen (lineare Methode) vermindert (IAS 38).

Kosten, die im Zusammenhang mit der Entwicklung oder Pflege von Software-Programmen entstehen, werden in der Regel im Jahr der Entstehung aufwandswirksam

Konzernanhang

erfasst. Sind die Kosten eindeutig einem abgrenzbaren und von der Gesellschaft verwertbaren Software-Produkt zurechenbar und übersteigt insgesamt der voraussichtliche wirtschaftliche Nutzen die anfallenden Kosten, werden sie als immaterieller Vermögenswert aktiviert. Die direkten Kosten umfassen die Personalkosten des Software-Entwicklungsteams. Die Kosten der Entwicklung werden erst in dem Zeitpunkt aktiviert, in dem die technische und wirtschaftliche Durchführbarkeit nachgewiesen werden kann.

Aktivierete Software-Entwicklungskosten werden nach der linearen Methode planmäßig über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben.

Die Abschreibungen sind in den GuV-Positionen Herstellungsaufwendungen, Verwaltungsaufwendungen sowie in den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen enthalten.

Sachanlagevermögen

Das Sachanlagevermögen ist zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt und wird, soweit abnutzbar, um planmäßige Abschreibungen (lineare Methode) vermindert (IAS 16).

Geringwertige Anlagegüter mit Anschaffungskosten bis EUR 410,00 wurden im Zugangsjahr voll abgeschrieben (Abschreibung 2004: TEUR 3, 2003: TEUR 0).

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind zum Nennwert angesetzt. Allen risikobehafteten Posten ist durch die Bildung angemessener Wertberichtigungen Rechnung getragen.

Liquide Mittel

Liquide Mittel umfassen Kassenbestände und Bankguthaben, die kurzfristig (mit einer ursprünglichen Laufzeit von drei Monaten oder weniger) in bestimmte Zahlungsmittelbeträge umgewandelt werden können und nur unwesentlichen Wertschwankungsrisiken unterliegen.

Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen sind gemäß IAS 37 mit dem Betrag anzusetzen, der sich auf Grund der bestmöglichen Schätzung der Ausgabe zur Erfüllung der gegenwärtigen Verpflichtung zum Bilanzstichtag ergibt. Sie berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen, die auf vergangenen Ereignissen beruhen und deren Höhe und Fälligkeit unsicher ist. Geldleistungsverpflichtungen, für die keine Zinsen zu zahlen sind, werden mit ihrem Barwert angesetzt.

Konzernanhang

Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten sind zum Rückzahlungsbetrag angesetzt. Unverzinsliche Verbindlichkeiten sind mit ihrem Barwert angesetzt.

Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen

Diese sind gemäß IAS 21 zum Stichtagskurs umgerechnet.

Leasingverhältnisse

Leasingverhältnisse, die der Konzern als Leasingnehmer eingegangen ist, werden entweder als Operating-Leasing oder als Finanzierungsleasing eingestuft.

Bei Operating-Leasingverträgen werden die Leasingraten in der Gewinn- und Verlustrechnung linear über die Laufzeit der Verträge als Aufwand erfasst.

Unter Anwendung von IAS 17 werden bei Finanzierungsleasing die geleaste Gegenstände, die der Gesellschaft als wirtschaftlichem Eigentümer zuzuordnen sind, aktiviert und über ihre betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Entsprechend wird die Verbindlichkeit, die aus dem Leasingverhältnis entsteht, passiviert und um den Tilgungsanteil der bereits geleisteten Leasingraten gemindert.

Latente Steuern

Latente Steuern werden auf bestehende Verlustvorträge und unter Anwendung der „liability method“ für diejenigen temporären Unterschiede gebildet, die sich aus dem Abgleich des Steuerwertes eines Vermögenswertes oder einer Schuld zu seinem (ihrem) Buchwert ergibt. Aktive latente Steuern auf Vorteile aus noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträgen werden aktiviert, sofern zukünftige zu versteuernde Einkommen mit hinreichender Wahrscheinlichkeit zu erwarten sind. Die latenten Steuern werden in Übereinstimmung mit IAS 12.47 auf der Basis der Steuersätze ermittelt, die in den einzelnen Ländern zum Realisationszeitpunkt gelten bzw. künftig anzuwenden sind.

Finanzinstrumente

Der Marktwert von Finanzinstrumenten ist der Preis, der von zwei unabhängigen vertragswilligen Partnern für diese Instrumente vereinbart werden würde. Im Konzern abgeschlossene Finanzinstrumente werden nach IAS 39 zu ihrem Marktwert am Abschlussstichtag bilanziert. Die Buchwerte der in der Konzernbilanz enthaltenen flüssigen Mittel, Forderungen, Verbindlichkeiten und Rückstellungen entsprechen deren Marktwert.. Aus Marktwertänderungen resultierende Gewinne und Verluste werden ergebniswirksam behandelt. Gemäß deutschem Recht werden nur Verluste ergebniswirksam erfasst.

Konzernanhang

Angewandte International Financial Reporting Standards (IFRS)

Der Konzernabschluss der DCI AG basiert auf den bis zum Zeitpunkt der Aufstellung des Abschlusses in Kraft getretenen IFRS. Der vorliegende Konzernabschluss enthält folgende, vom deutschen Handelrecht abweichende Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden:

- Bilanzierung von latenten Steuern erfolgte nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitenmethode gemäß IAS 12
- Aktivierung des Vermögenswertes und Passivierung der Restverbindlichkeit bei Finanzierungsleasing-Verträgen nach den Zuordnungskriterien von IAS 17.
- Aktivierung von Herstellungskosten für selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte.

D. Risikomanagement für Finanzinstrumente

Die wesentlichen Finanzinstrumente des Konzerns bestehen aus liquiden Mitteln, Festgeldern sowie Liefer- und Leistungsforderungen. Ziel dieser Finanzinstrumente ist es, das operative Geschäft zu finanzieren. Die wesentlichen Risiken resultieren aus den Liquiditätsrisiken sowie den Kreditrisiken.

- Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko besteht im Rückgang der liquiden Mittel. Auf Basis einer detaillierten Finanz- und Liquiditätsplanung mit entsprechenden monatlichen Soll/Ist-Vergleichen wird ein permanentes Liquiditätsmanagement durchgeführt, um das Liquiditätsrisiko einzugrenzen und planbar zu machen.

- Ausfallrisiko (Kreditrisiko)

Die liquiden Mittel sind im Wesentlichen bei zwei deutschen Großbanken angelegt. Ein signifikantes Ausfallrisiko besteht nicht. Um das Ausfallrisiko bei den Forderungen zu minimieren, wird ein aktives Forderungsmanagement betrieben. Außerdem wird das Risiko durch Wertberichtigungen auf den Forderungsbestand abgedeckt.

- Zinsänderungsrisiko

Auf Grund der für den Konzern untergeordneten Bedeutung der verzinslichen Vermögenswerte und Schulden kann das Zinsänderungsrisiko vernachlässigt werden.

Konzernanhang

- Kursänderungsrisiko

Ein Kursänderungsrisiko besteht allenfalls bezüglich der Vermögenswerte und Schulden der Rumänischen Tochtergesellschaft. Im Hinblick auf die absolute Höhe dieser Positionen und die in der jüngeren Vergangenheit geringen Kursänderungen wird das Kursänderungsrisiko als gering eingestuft.

E. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Segmentberichterstattung

Gemäß IAS 14 wird eine Segmentberichterstattung sowohl nach Geschäftsfeldern als auch nach geographischen Segmenten gefordert. Die Abgrenzung der einzelnen Segmente erfolgt auf der Basis der unterschiedlichen Risiken und Chancen.

Das primäre Segmentberichtsformat bilden die Geschäftsfelder. Der Konzern ist in vier Geschäftsfelder untergliedert:

eCommerce

- Online-Handelsplattform (DCI WebTradeCenter, ace-quote.com)

Marketing/Vertrieb

- Elektronische Produktkataloge (.tma-Files und DCI TradeManager, .tma-Reader und File-Management- /Bestellsoftware)

Information Providing

- DCI Medien: Pushmedien für den Produktabsatz von Industrie und Handel (zum Beispiel. Faxwerbeträger DCI Highlight Fax, Premium Email (HTML) für Marketing und Vertrieb, Verbund-E-Mails)
- Data Services: Massendatenerfassung und -pflege, Veredelung, Klassifizierung und Lizenzierung von Produkt- und Adressdaten (Tochtergesellschaft in Rumänien [DCI Romania S.R.L.]
- Wide Area Infoboard (WAI): eine zum Patent angemeldete Technologie, mit welcher per E-Mail Inhalte automatisiert auf Webportalen zugänglich gemacht werden können. Dieses Produkt befindet sich in der Markteröffnungsphase.

Beschaffung (bis Ende 2003)

- Durchführung und Optimierung des Einkaufs von C-Artikeln für Dritte (The Buying House GmbH)

Konzernanhang

2003	eCom- merce TEUR	Informa- tion Providing TEUR	Marketing/ Vertrieb TEUR	Beschaffung TEUR	Nicht zugeordnet TEUR	Konzern TEUR
Externe Verkäufe	682	2.492	211	135	-	3.520
% von UE	19,4 %	70,8 %	6,0 %	3,8 %	-	100,0 %
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-802	-1.558	-847	-33	764	-2.475
Zinserträge	-	-	-	-	107	107
Zinsaufwendungen	-3	-3	-	-	-	-6
Jahresergebnis vor Ertragsteuern und Minderheiten	-805	1.561	-847	-158	996	-2.374
Ertragsteuern	-	-3	-	-	-	-3
Minderheitenanteile	-	-	-9	-	-	-9
Jahresergebnis						-2.386
Segmentvermögen	94	730	171	-	3.194	4.189
Segmentschulden	184	57	46	-	1.350	1.637
Investitionen	1	23	4	-	9	37
Abschreibungen	87	318	27	42	129	603

2004	eCommer- ce TEUR	Informati- on Providing TEUR	Marketing/ Vertrieb TEUR	Beschaffung TEUR	Nicht zugeordnet TEUR	Konzern TEUR
Externe Verkäufe	436	2.356	218	-	-	3.010
% von UE	14,5 %	78,3%	7,2 %	0,0 %	-	100,0%
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-131	-668	-442	-	875	-386
Zinserträge	-	1	-	-	47	48
Zinsaufwendungen	-	-3	-	-	-9	-12
Jahresergebnis vor Ertragsteuern und Minderheiten	-131	-690	-442	-	913	-350
Ertragsteuern	-	-16	-	-	-	-16
Minderheitenanteile	-	-	15	-	-	15
Jahresergebnis						-351

Konzernanhang

Segmentvermögen	50	615	134	-	2.235	3.034
Segmentsschulden	137	50	22	-	642	851
Investitionen	4	111	4	-	26	145
Zuschreibungen	-	-	-	-	120	120
Abschreibungen	7	154	20	-	47	228

Für die DCI AG erfolgte in diesem Jahr eine Zuordnung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entsprechend den Umsatzrelationen der Geschäftsbereiche, sowie eine Zuordnung des Anlagevermögens, der Investitionen und der Abschreibungen entsprechend den Mitarbeiterzahlen der Geschäftsbereiche. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst.

In dem nicht zugeordneten Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit sind die Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (TEUR 719) und die Zuschreibung auf Sachanlagevermögen der DCI AG in Höhe von TEUR 120 enthalten.

Alle Transaktionen innerhalb der Segmente wurden, soweit wie möglich, ähnlich wie Verkäufe und Beschaffungen an bzw. von fremden Dritten gehandhabt.

Im Jahr 2003 resultierte aus der Endkonsolidierung der Tochter Buying House GmbH ein Gewinn von TEUR 125, der vollständig dem Segment Beschaffung zugeordnet war.

In den Jahren 2004 und 2003 wurden folgende Umsätze zwischen den Segmenten getätigt, die im Rahmen der Konsolidierung vollständig eliminiert wurden.

	2004 <u>TEUR</u>	2003 <u>TEUR</u>
Umsätze von Information providing zu		
• eCommerce	117	254
• Marketing	26	45

Das sekundäre Segmentberichtsformat bilden die geographischen Segmente.

Die Umsatzerlöse mit externen Kunden nach geographischen Regionen auf der Grundlage des geographischen Standortes der Kunden setzen sich wie folgt zusammen:

	2004 <u>TEUR</u>	2003 <u>TEUR</u>
Geographische Segmente:		
Deutschland	2.890	3.275
Europäische Union	116	186
Sonstiges Ausland	4	59

Konzernanhang

Die Umsatzerlöse wurden ausschließlich durch Leistungen im Inland erzielt (im Vorjahr: Umsätze i.H.v. TEUR 49 durch Leistungen in Großbritannien). Sämtliche wesentlichen Vermögensgegenstände des Konzerns befinden sich in Deutschland. Zum 31. Dezember 2004 befinden sich Vermögensgegenstände in Höhe von TEUR 0 (31. Dezember 2003: TEUR 5) in Großbritannien und in Höhe von TEUR 0 (31. Dezember 2003: TEUR 129) in Malta. In Rumänien befinden sich zum 31. Dezember 2004 Vermögensgegenstände in Höhe von TEUR 234 (31. Dezember 2003: TEUR 219). Alle anderen Vermögensgegenstände befinden sich in Deutschland.

1. Umsatzrealisierung

Die Gesellschaft generiert Umsätze aus der Bereitstellung von Produktinformationen und Wirtschaftsinformationen sowie aus Dienstleistungen (vorwiegend Erstellung und Pflege elektronischer Daten - „Data Services“). Sie erzielt auch Umsätze aus Lizenzvergabe (WebTradeCenter - „WTC“-, teilweise auch TradeManager) für die Nutzung von Software-Produkten.

Umsatzerlöse aus der Bereitstellung von Produktinformationen und Wirtschaftsinformationen werden realisiert, nachdem die entsprechende Information bereitgestellt wurde. Umsätze aus Lizenzvergabe, soweit sie auf Jahreslizenzen (Mitgliedschaften WTC) beruhen, die grundsätzlich in einem Einmalbetrag pro Jahr gezahlt werden, werden pro rata erlöst und dementsprechend abgegrenzt. Die Abgrenzung der Erträge im korrekten Zeitraum und die Auflösungen der abgegrenzten Erträge erfolgen monatlich. Im Übrigen verbucht die Gesellschaft Umsätze aus Dienstleistungen, wenn die Dienstleistung erbracht wurde, d.h. der Verbraucher Informationen von einer Datenbank oder einem sonstigen Informationsmedium erhalten hat und aus der Lizenzierung von Software wenn diese zur Verfügung gestellt wurde.

Die Realisierung von Softwareumsätzen und den entsprechenden Serviceleistungen erfolgt in Übereinstimmung mit IAS 18. Bei einer über mehrere Perioden vereinbarten befristeten Lizenzierung von Schutzrechten ist im Allgemeinen eine lineare Ertragsrealisierung anzunehmen.

Die Umsätze beinhalten TEUR 532 (im Vorjahr TEUR 630) aus Lizenzentgelten.

2. Abschreibungen und Zuschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen

Auf immaterielle Vermögensgegenstände entfallen planmäßig Abschreibungen von TEUR 76 (im Vorjahr TEUR 213) und außerplanmäßige Abschreibungen von TEUR 0 (im Vorjahr TEUR 22).

Konzernanhang

Im Jahr 2003 wurden auf Grund einer Analyse der diskontierten Cash Flows außerplanmäßige Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von TEUR 22 vorgenommen, die in den Verwaltungskosten der Gewinn- und Verlustrechnung enthalten waren und das Segment Beschaffung betrafen.

Bei den Sachanlagen wurden in 2004 neben den planmäßigen Abschreibungen in Höhe von TEUR 152 (im Vorjahr: TEUR 331) keine außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen (TEUR 37 in 2003). Die außerplanmäßigen Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen des Jahres 2003 sind in den allgemeinen Verwaltungskosten in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen und in Höhe von TEUR 8 dem Segment Beschaffung sowie in Höhe von TEUR 29 dem Segment eCommerce zugeordnet.

Die planmäßigen Abschreibungen sind in der Gewinn- und Verlustrechnung in den Herstellungskosten, den Vertriebskosten, den allgemeinen Verwaltungskosten und den Forschungs- und Entwicklungskosten ausgewiesen.

Im Jahr 2004 konnte die DCI AG Teile ihres Mietvertrags über die Büros am Geschäftssitz in Starnberg beenden und die verbleibenden zur Verfügung stehenden Räumlichkeiten wieder nutzen. Aus diesem Grund wurden auf außerplanmäßig abgeschriebene Sachanlagen (im Wesentlichen Einbauten) Zuschreibungen in Höhe von TEUR 120 vorgenommen. Der Ertrag aus der Zuschreibung wurde in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen. Die Einbauten sind den Segmenten eCommerce, Information Providing sowie Marketing/Vertrieb zuzuordnen.

3. Steuern vom Einkommen und Ertrag

Für die Berechnung der latenten Steuern wurde ein Körperschaftsteuersatz von 25 % angewendet. Unter Berücksichtigung der Auswirkung des Solidaritätszuschlags beträgt der Körperschaftsteuersatz 26,4 %.

Ferner unterliegen deutsche Unternehmen einer Gewerbesteuer, die von den Gemeinden festgesetzt wird, in der die Betriebsstätte des Unternehmens gelegen ist, und die normalerweise 13 % bis 21 % der zu versteuernden Erträge ausmacht.

	31. Dez. 2004	31. Dez. 2003
	<u>TEUR</u>	<u>TEUR</u>
Tatsächlicher Steueraufwand:		
Deutschland	0	0
Ausland	<u>16</u>	<u>3</u>
	<u>16</u>	<u>3</u>

Konzernanhang

Für die Berechnung der latenten Steuern zum 31. Dezember 2004 und zum 31. Dezember 2003 wurde ein durchschnittlicher gemeinsamer Steuersatz von 36,7 % (im Vorjahr 36,7 %) für Körperschaft- und Gewerbesteuer verwendet. Dieser errechnet sich aus den gewichteten Steuersätzen der DCI AG (ca. 38 %) und der DCI Romania (25%), wobei die DCI AG mit 90 % und die DCI Romania mit 10 % gewichtet wurden.

Im Folgenden eine Überleitung des Aufwands aus Ertragsteuern (IAS 12):

	<u>2004</u> <u>TEUR</u>	<u>2003</u> <u>TEUR</u>
Ergebnis vor Steuern	-350	-2.374
Theoretischer Steueraufwand 36,7 %	-128	-871
Unterschiede aus abweichenden Steuersätzen	-2	-4
Effekte aus den Differenzen HGB - IFRS	3	1
Unterschiede zwischen steuerlichem Ergebnis und Konzernergebnis nach IFRS	11	-367
Veränderung der Wertberichtigung auf aktive latente Steuern aus Verlustvorträgen	132	1.290
Effekte aus der Endkonsolidierung Buying House	<u>0</u>	<u>-46</u>
Tatsächlicher Steueraufwand	<u>16</u>	<u>3</u>
Effektiver Steuersatz	-4,66%	-0,12%

Die latenten Steueransprüche und Steuerverbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

	<u>31. Dez. 2004</u> <u>TEUR</u>	<u>31. Dez. 2003</u> <u>TEUR</u>
Aktive latente Steuern aus steuerliche Verlustvorträgen	29.848	33.695
Wertberichtigung darauf	-29.846	-33.690
Bewertungsunterschiede bei Leasingverbindlichkeiten	<u>2</u>	<u>4</u>
Aktive latente Steuern gesamt:	<u>4</u>	<u>9</u>
Passive latente Steuern:		
Bewertungsunterschiede bei		

Konzernanhang

Leasing	-4	-9
Passive latente Steuern gesamt:	<u>-4</u>	<u>-9</u>
Latente Steuern, netto	<u>0</u>	<u>0</u>

Die Gesellschaft hat Wertberichtigungen auf den Anteil der latenten Steuerforderungen gebildet, für den es nicht wahrscheinlich ist, dass dieser steuermindernd in Zukunft genutzt werden kann.

4. Überleitung Ergebnis je Aktie nach IAS 33

		<u>31.12.2004</u>	<u>31.12.2003</u>
Anzahl Aktien unverwässert		8.464.592	8.464.592
Ergebnis	TEUR	-351	-2.386
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	EUR	-0,04	-0,28
Optionsrechte		97.250	187.400
Verwässernde Aktien		0	0
Verwässerte Anzahl Aktien		8.464.592	8.464.592
Verwässertes Ergebnis je Aktie	EUR	-0,04	-0,28

5. Periodenfremde Erträge und Aufwendungen

In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind Periodenfremde aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von TEUR 719 (im Vorjahr TEUR 487) sowie aus der Zuschreibung auf das Sachanlagevermögen in Höhe von TEUR 120 enthalten. In den Verwaltungsaufwendungen sind periodenfremde Aufwendungen aus dem Abgang von Anlagevermögen in Höhe von TEUR 127 (im Vorjahr TEUR 13) enthalten.

F. Erläuterungen zur Konzernbilanz

1. Kurzfristige liquide Mittel

Die liquiden Mittel zum 31. Dezember 2004 betragen TEUR 2.255 (im Vorjahr TEUR 3.146). Von diesen sind TEUR 107 als Sicherheit für ein Bankeinzugsermächtigungsverfahren festgelegt und stehen damit nicht kurzfristig zur Liquiditätsdeckung zur Verfügung.

Konzernanhang

2. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Sämtliche Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

3. Sonstige kurzfristige Vermögenswerte und Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten

Der Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögenswerte werden mit fortgeschriebenen Anschaffungskosten ausgewiesen und haben eine restliche Laufzeit von bis zu einem Jahr.

Der Aktive Rechnungsabgrenzungsposten enthält im Wesentlichen im Voraus bezahlte Gebühren und Versicherungsprämien.

4. Anlagevermögen

Die Entwicklung der einzelnen Posten des Anlagevermögens ist unter Angabe der Abschreibungen des Geschäftsjahres im Anlagespiegel dargestellt.

Die immateriellen Vermögensgegenstände bestehen hauptsächlich aus entgeltlich erworbenen immateriellen Vermögensgegenständen wie z.B. Software und Lizenzen. Sie werden mit den Anschaffungskosten aktiviert und linear über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Abschreibungszeiträume werden für jeden Vermögenswert einzeln bestimmt und reichen von zwei bis zehn Jahren.

Selbsterstellte Software für das so genannte „WAI Wide Area Infoboard“ wurde in Höhe von TEUR 7,5 im Geschäftsjahr aktiviert. Die planmäßige Abschreibung erfolgt linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer von 1,5 Jahre. Die Abschreibung für das Geschäftsjahr beträgt TEUR 2,5.

Zugänge im Sachanlagevermögen werden zu Anschaffungskosten bewertet und werden linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer der Vermögenswerte abgeschrieben, die von drei bis zwanzig Jahren reicht. Im Einzelnen werden die Gegenstände wie folgt abgeschrieben:

	Jahre Min	Jahre Max
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	10	10
Technische Anlagen und Maschinen	3	3
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3	20

Konzernanhang

Veräußerte bzw. verschrottete Vermögenswerte gehen zu ihren historischen Anschaffungskosten und den entsprechenden kumulierten Abschreibungen ab. Etwaige Gewinne oder Verluste aus der Veräußerung dieser Vermögenswerte werden als sonstige betriebliche Erträge oder Aufwendungen gebucht. Wartung und kleinere Reparaturen werden sofort als betrieblicher Aufwand gebucht.

Erworbene Vermögenswerte mit Anschaffungskosten bis 51 Euro werden voll als Aufwand verbucht.

Geringwertige Anlagegüter mit Anschaffungskosten bis EUR 410,00 werden seit 2004 im Zugangsjahr voll abgeschrieben (Abschreibung 2004: TEUR 3)5.

5. Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen umfassen die folgenden Posten:

	31. Dez 03 TEUR	Auflösung TEUR	Zuführung TEUR	Aufzinsung TEUR	Verbrauch TEUR	31. Dez 04 TEUR
Rechts- und Beratungs- und Prüfungskosten	145	-55	62	0	-8	144
Hauptversammlungskosten	100	0	100	0	-93	107
Ausstehende Rechnungen	112	-23	34	0	-33	90
Aufsichtsratsvergütungen	55	0	60	0	-50	65
Drohverlustrückstellung kfr. Anteil	112	0	0	9	-101	20
Risiken aus Patronatserklärung	640	-640	0	0	0	0
Übrige	89	-1	6	0	-2	92
kurzfristige Rückstellungen	1.253	-719	262	9	-287	518
langfristige Rückstellungen	20	0	0	0	-20	0
	1.273	-719	262	9	-307	518

Alle Rückstellungen sind kurzfristiger Natur (im Vorjahr: langfristiger Anteil der Rückstellung für drohende Verlust aus Miete: TEUR 20).

Auf Grund nicht genutzter Büroräume hat die Gesellschaft in den Vorjahren eine Rückstellung für drohende Verluste aus den betroffenen Mietverträgen gebildet.

Die Rückstellung für Risiken aus Patronatserklärung wurde auf Grund der Risiken aus einer Klage des Insolvenzverwalters der MuK GmbH gebildet. Der Rechtsstreit wurde im ersten Quartal 2004 endgültig zu Gunsten der DCI AG entschieden, so dass die Rückstellungen erfolgswirksam aufgelöst werden konnten.

Konzernanhang

6. Finanzierungsleasing

Eine Tochtergesellschaft hat Mietkaufverträge für Kraftfahrzeuge abgeschlossen. Diese laufen spätestens 2006 aus. Diese Gegenstände sind aktiviert und unter der Betriebs- und Geschäftsausstattung ausgewiesen. Die Abschreibungen auf Anlagengegenstände im Zusammenhang mit solchen Leasingverträgen betragen für das Jahr 2004 insgesamt TEUR 11 (2003: TEUR 22).

Im Folgenden sind die Leasingraten des Finanzierungsleasing bis 2006 (Zeitpunkt der letzten Leasingrate) dargestellt:

<u>Leasingraten:</u>	<u>TEUR</u>
2005	7
2006	<u>9</u>
Summe	16
abzüglich Zinsanteil	- <u>2</u>
Nettozahlungen	<u>14</u>
davon kurzfristig (bis 1 Jahr)	6
davon langfristig (2 Jahre)	8

Im Folgenden weitere Angaben im Zusammenhang mit dem Finanzierungsleasing:

	<u>31. Dez. 2004</u>	<u>31. Dez. 2003</u>
	<u>TEUR</u>	<u>TEUR</u>
Anschaffungskosten	61	111
Kumulierte Abschreibungen	- <u>24</u>	- <u>57</u>
Restbuchwert	<u>37</u>	<u>54</u>

7. Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten haben sämtliche eine Restlaufzeit unter einem Jahr. Es bestehen keine Sicherungen.

8. Passive Rechnungsabgrenzungsposten

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten enthält von Mitgliedern des Web Trade Center geforderte Entgelte, die für die Nutzung der Datenbank ein Jahr im Voraus

berechnet werden. Der abgegrenzte Betrag entspricht der anteiligen Nutzungsbefugnis für die Zeit nach dem Bilanzstichtag.

9. Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital ist eingeteilt in 8.464.592 auf den Inhaber lautenden Stückaktien zu einem Nennwert von je EUR 1,00. Das Grundkapital beträgt unverändert zum Vorjahr EUR 8.464.592,00 und ist voll einbezahlt.

10. Genehmigtes Kapital

Auf Grund des Beschlusses der Hauptversammlung vom 13. Juli 2004 (Eintragung im Handelsregister am 27. Juli 2004) ist der Vorstand bis zum 30. Juni 2009 ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautenden Stammaktien gegen Bareinlage oder auch gegen Sacheinlagen einmalig oder mehrmalig zu erhöhen, insgesamt jedoch höchstens um einen Nennbetrag von TEUR 4.200. durch Ausgabe von Stück 4.200.000 Aktien (genehmigtes Kapital 2004/I). Der Vorstand wurde ferner ermächtigt, jeweils mit Zustimmung des Aufsichtsrats, über den Ausschluss des Bezugsrechtes der Aktionäre zu entscheiden.

Das von der Hauptversammlung am 17. Januar 2000 beschlossene genehmigte Kapital in Höhe von ursprünglich TEUR 4.000 (davon noch nicht durchgeführt: TEUR 3.535) wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 13. Juli 2004 aufgehoben.

11. Bedingtes Kapital

Am 13. Juli 2004 hat die Hauptversammlung der Gesellschaft beschlossen, ein bedingtes Kapital 2004/I in Höhe von TEUR 2.000 zu schaffen (Eintragung im Handelsregister am 27. Juli 2004). Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Aktien an die Inhaber oder Gläubiger von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen, die von der Gesellschaft begeben werden.

Der Vorstand wird ermächtigt, bis zum 30. Juni 2009 einmalig oder mehrmalig auf den Inhaber und/oder auf den Namen lautende Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von TEUR 2.000 mit einer Laufzeit von längstens 20 Jahren zu begeben und den Inhabern oder Gläubigern von Schuldverschreibungen Options- oder Wandlungsrechte auf neue Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von bis zu TEUR 2.000 zu gewähren. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen. Der Options- oder Wandlungspreis beträgt 90 % des durchschnittlichen Börsenkurses der Aktien der Gesellschaft in der

Konzernanhang

XETRA-Schlussauktion an der Frankfurter Wertpapierbörse während der 10 Börsentage vor dem Tag der Beschlussfassung durch den Vorstand, mindestens aber EUR 1.

Der Vorstand wurde in der Hauptversammlung vom 27. Juli 2000 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 1. Januar 2008 einmalig oder mehrmalig Bezugsrechte auf bis zu 800.000 Stück Stammaktien an Mitglieder des Vorstands und Arbeitnehmer sowie an Mitglieder der Geschäftsführungen und an Arbeitnehmer verbundener Unternehmen zu gewähren (bedingtes Kapital 2000/I von TEUR 320 sowie bedingtes Kapital 2000/II von TEUR 480).

Die Gesellschaft hat für ihren Aktienoptionsplan 2000 insgesamt 800.000 Stammaktien reserviert (bedingtes Kapital).

Zu den Bedingungen des Optionsplanes siehe Abschnitt 15.

Da der Aktienkurs unterhalb des Bezugpreises notierte, wurden in 2004 keine Bezugsrechte ausgeübt.

12. Kapitalrücklage

<u>Entwicklung des Kapitals des DCI Konzerns</u>	<u>Bedingtes und genehmigtes Kapital Euro</u>	<u>Gezeichnetes Kapital Euro</u>	<u>Kapitalrück- lage Euro</u>
Stand zum 1. Januar 2000	0,00	168.879,71	9.159.809,15
Kapitalumwandlung, Beschluss vom 20. Dezember 1999	0,00	3.031.120,29	-2.638.670,29
Kapitalumwandlung, Beschluss vom 17. Januar 2000	0,00	2.800.000,00	-2.800.000,00
Kapitalerhöhung, Beschluss vom 17. Januar 2000	0,00	2.000.000,00	56.157.322,51
Genehmigtes Kapital I, Beschluss vom 17. Januar 2000	4.000.000,00		
davon zum Stichtag durchgeführt	-464.592,00	464.592,00	19.340.112,00
Schaffung von bedingtem Kapital I, zur Ausgabe von Bezugsrechten	320.000,00		
davon zum Stichtag durchgeführt	0,00	0,00	0,00
Schaffung von bedingtem Kapital II, zur Ausgabe von Bezugsrechten	480.000,00		
davon zum Stichtag durchgeführt	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>
Stand zum 31. Dezember 2000	<u>4.335.408,00</u>	<u>8.464.592,00</u>	<u>79.218.573,37</u>

Konzernanhang

Genehmigtes Kapital 2000/I, Beschluss vom 17. Januar 2000 wird aufgehoben	-3.535.408,00		
Schaffung von genehmigten Kapital 2004/I			
Beschluss vom 13. Juli 2004	4.200.000,00		
davon zum Stichtag durchgeführt	0,00	0,00	0,00
Schaffung von bedingtem Kapital 2004/I zur Ausgabe von Bezugsrechten	2.000.000,00		
davon zum Stichtag durchgeführt	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>
Stand zum 31. Dezember 2004	<u>7.000.000,00</u>	<u>8.464.592,00</u>	<u>79.218.573,37</u>

13. Bilanzverlust

Der Bilanzverlust zum 31. Dezember 2004 ermittelt sich wie folgt:

	<u>TEUR</u>
Jahresergebnis 2004	-351
Verlustvortrag 31. Dezember 2003	<u>-85.142</u>
Bilanzverlust zum 31.12.2004	<u>-85.493</u>

14. Anteile Minderheitsgesellschafter

Am 31. Dezember 2004 halten Minderheitsgesellschafter 25 % an der DCI Malta (31. Dezember 2003: 25 %).

15. Aktienoptionspläne

Der Vorstand wurde in Hauptversammlung vom 27. Juli 2000 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 1. Januar .2008 einmalig oder mehrmalig Bezugsrechte auf bis zu 800.000 Stück Stammaktien an Mitglieder des Vorstands und Arbeitnehmer sowie an Mitglieder der Geschäftsführungen und an Arbeitnehmer verbundener Unternehmen zu gewähren.

Die Optionsrechte können frühestens zwei Jahre nach Zuteilungszeitpunkt ausgeübt werden. Dann können bis zu einem Drittel der Optionsrechte und in jedem Folgejahr bis zu einem weiteren Drittel ausgeübt werden. Die Ausübung der Optionsrechte ist zwei Mal jährlich zulässig und auf einen Zeitraum beschränkt, der mit dem Tag nach

Konzernanhang

der jährlichen Hauptversammlung bzw. dem Tag nach der Veröffentlichung des dritten Quartalsabschlusses beginnt und 4 Wochen andauert. Innerhalb eines Bezugsfensters können die Bezugsrechte nur einmalig ausgeübt werden.

Der Basispreis ist der durchschnittliche Börsenkurs der Inhaber-Stammaktien an den letzten 5 Börsentagen vor Wirksamwerden der individuellen Optionsrechtsvereinbarung, jedoch nicht weniger als der Kurs der Inhaber-Stammaktien am letzten Tag. Der Bezugspreis, der vom Bezugsberechtigten bei Ausübung der Optionsrechte pro Option zu zahlen ist, ist der Basispreis zuzüglich eines Aufschlages in Höhe von 20%.

Die Optionen erlöschen, soweit sie nicht ausgeübt werden, innerhalb eines Zeitraums von 8 Jahren ab Zuteilung.

Im Jahr 2003 und im Jahr 2004 wurden keine neuen Optionen gewährt.

Zum 31. Dezember 2004 gab es 97.250 ausstehende Optionen. Die Veränderung von 90.150 Optionen zum Vorjahr ergibt sich aus verfallenen Optionen von Mitarbeitern, welche die Gesellschaft verlassen haben und gemäß den Bedingungen des Aktienoptionsplans die Optionen nicht mehr ausüben können.

Die Bewegungen der ausstehenden Aktienoptionen in 2003 und 2004 sind in der folgenden Tabelle zusammengefasst:

	<u>Anzahl der Aktien- optionen</u>	<u>Gewichteter Durchschnitts preis in EUR</u>	<u>gewichtete Restlaufzeit in Monaten</u>
Ausstehend zum 1. Januar 2003	307.900	2,66	83
Verfallen im Geschäftsjahr 2003	<u>-120.500</u>	<u>2,53</u>	
Ausstehend zum 31. Dezember 2003	187.400	2,75	71
Verfallen im Geschäftsjahr 2004	<u>-90.150</u>	<u>2,89</u>	
Ausstehend zum 31. Dezember 2004	<u>97.250</u>	<u>2,61</u>	59

Die Ausübungspreise betragen teils EUR 1,91 und teils EUR 10,20. Zum 31. Dezember 2004 sind 62.083 Aktienoptionen nicht ausübbar. Auf die Anwendung von IFRS 2 wurde verzichtet, da sämtliche Optionen vor dem 7. November 2002 gewährt wurden.

16. Eventualverbindlichkeiten und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Sonstige finanzielle Verpflichtungen zum Bilanzstichtag ergeben sich aus Miet- und Leasingverträgen für Firmenwagen, Büroräume, Ausrüstung und Büroausstattung. Die zukünftigen Zahlungsverpflichtungen aus unkündbaren Operating-Lease-Verträgen und Mietverträgen betragen zum 31. Dezember 2004:

	<u>TEUR</u>
2005	222
2006	17
2007	7
2008	3
2009	<u>2</u>
Summe	<u>251</u>

17. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es gab keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

18. Beziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen

Die DCI AG wurde in allen steuerlichen Angelegenheiten von der Kanzlei des Vorsitzenden des Aufsichtsrats, Herrn Michael Böllner, beraten. Ferner übernimmt dessen Kanzlei die Gehaltsbuchhaltung der DCI AG. Die Kosten (incl. Mehrwertsteuer) dieser Dienstleistungen beliefen sich in 2004 auf TEUR 9 (2003: TEUR 41). Die Kosten für die Erstellung der Steuererklärung 2003 sind in diesen Kosten noch nicht enthalten. Diese wurden in 2005 abgerechnet, betragen TEUR 16 brutto und waren in den sonstigen Rückstellungen berücksichtigt. Zum 31. Dezember 2004 war eine Verbindlichkeit in Höhe von TEUR 0 (31. Dezember 2003: TEUR 0) in den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen.

Die Gesellschaft wurde in rechtlichen Angelegenheiten von der Anwaltssozietät des stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats, Herrn Dr. Hubert Krieger, beraten. Die Kosten dieser Dienstleistungen beliefen sich in 2004 auf TEUR 31 brutto (in 2003: TEUR 24).

Das in der Enzianstraße 2, 82319 Starnberg, befindliche Geschäftsgebäude steht im Eigentum von Herrn Michael Mohr, Vorstandsvorsitzender der Gesellschaft, und ist an die Gesellschaft zu marktüblichen Konditionen vermietet. In 2004 wurden insgesamt TEUR 243 (2003: TEUR 277) für die anfallenden Mietzahlungen aufgewendet.

Konzernanhang

19. Mitarbeiterzahl

Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl des Konzerns, ohne Einbeziehung der Mitarbeiter der sich in Abwicklung befindlichen DCI Malta Ltd. und ohne die Vorstände betrug im Geschäftsjahr 2004:

DCI AG Deutschland	20
DCI Romania	<u>53</u>
Gesamt:	<u>73</u>

20. Erklärung zum Corporate Governance Kodex gem. § 161 AktG

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zum Corporate Governance Kodex wurde durch Vorstand und Aufsichtsrat abgegeben und den Aktionären entsprechend dauerhaft zugänglich gemacht.

21. Weitere nationale Offenlegungserfordernisse

Angaben zu den Gesellschaftsorganen

Aufsichtsrat

Michael Böllner Vorsitzender des Aufsichtsrats
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
München

Dr. Hubert Krieger Stellvertretender Vorsitzender
Rechtsanwalt, München

Michael Reuss Vermögensverwalter
München

Sonstige Aufsichtsratsmandate

IPO Management AG,
Oberhaching (Vorsitzender)
H.C.M. Capital-Management
AG, München (bis 4. Januar
2005) (stellvertretender
Vorsitzender)

-

Cariba Internet Technology
AG, Vaterstetten

Vorstand

Michael Mohr Vorstandsvorsitzender (CEO)
Manager, Berg

Dr. iur.
Reiner Stecher Finanzvorstand (CFO)
Unternehmensberater
Frankfurt am Main

Konzernanhang

Vergütungen an Organmitglieder

Aufsichtsrat

		<u>TEUR</u>
WP/StB Michael Böllner	Vorsitzender	30
RA Dr. iur. Hubert Krieger	Mitglied	15
Michael Reuss	Mitglied	<u>15</u>
	Summe	<u>60</u>

Vorstand

Michael Mohr	Vorsitzender (CEO)	174
Dr. iur. Reiner Stecher	Mitglied (CFO)	<u>176</u>
	Summe	<u>350</u>

Variable beziehungsweise erfolgsbezogene Vergütungen waren für Organmitglieder nicht zu entrichten

Befreiung von der Pflicht zur Erstellung eines Konzernabschlusses nach § 292a HGB

Der beigefügte Konzernabschluss wurde gemäß IFRS erstellt. Die Gesellschaft war ursprünglich am Neuen Markt notiert und wurde im Rahmen der Aktienmarktsegmentierung an der Frankfurter Börse zum Prime Standard zugelassen. Die Aktien der DCI AG werden seit 1. Januar 2003 in diesem Segment gehandelt. Die Gesellschaft wendet für ihren Konzernabschluss die Vorschriften gemäß § 292a HGB an und ist daher von den Vorschriften der §§ 290 ff HGB zur Erstellung eines Konzernabschlusses nach den handelsrechtlichen Vorschriften befreit. Der Konzernlagebericht wurde im Einklang mit § 315 HGB erstellt.

Konzernanhang

Informationen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Materialaufwand: (in TEUR)	31.12.2004	31.12.2003
Aufwendungen für bezogene Waren	67	81
Aufwendungen für bezogene Leistungen	1.575	2.293
	<u>1.642</u>	<u>2.374</u>
Personalaufwand: (in TEUR)		
Löhne und Gehälter	1.584	2.512
Aufwendungen für soziale Abgaben	288	409
	<u>1.872</u>	<u>2.921</u>

Starnberg, im März 2005

Der Vorstand der DCI AG

Michael Mohr
Vorstandsvorsitzender (CEO)

Dr. iur. Reiner Stecher
Finanzvorstand (CFO)

Entwicklung des Konzernanlagevermögens

ENTWICKLUNG DES KONZERNANLAGEVERMÖGENS IM GESCHÄFTSJAHR 2004

	Anschaffungs- und Herstellungskosten				Kumulierte Abschreibungen					Nettobuchwerte	
	01.01.2004	Zugänge	Abgänge	31.12.2004	01.01.2004	Zugänge	Abgänge	Zuschreibg.	31.12.2004	31.12.2004	31.12.2003
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
I. Immaterielle Vermögensgegenstände											
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	9.981	24	7.520	2.485	9.898	76	7.510	-	2.464	21	83
2. Geschäfts- oder Firmenwert	22.691	-	22.691	-	22.691	-	22.691	-	-	-	-
	<u>32.672</u>	<u>24</u>	<u>30.211</u>	<u>2.485</u>	<u>32.589</u>	<u>76</u>	<u>30.201</u>	<u>-</u>	<u>2.464</u>	<u>21</u>	<u>83</u>
II. Sachanlagen											
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschl. der Bauten auf fremden Grundstücken	185	-	43	142	165	3	44	-	124	28	20
2. Technische Anlagen und Maschinen	16	-	7	9	11	-	2	-	9	-	5
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.776	121	1.339	1.558	2.368	149	1.215	120	1.182	376	408
	<u>2.977</u>	<u>121</u>	<u>1.389</u>	<u>1.709</u>	<u>2.544</u>	<u>152</u>	<u>1.261</u>	<u>120</u>	<u>1.315</u>	<u>394</u>	<u>433</u>
III. Finanzanlagen	1.848	-	-	18.484	1.848	-	-	-	1.848	0	0
	<u>37.497</u>	<u>145</u>	<u>31.600</u>	<u>6.042</u>	<u>36.981</u>	<u>228</u>	<u>31.462</u>	<u>120</u>	<u>5.627</u>	<u>415</u>	<u>516</u>

Aufstellung des Anteilsbesitzes

<u>Gesellschaft</u>	<u>Anteile</u> <u>%</u>	<u>eingetra- genes Grundkapital</u> <u>TEUR</u>	<u>Eigen- kapital</u> <u>31.12.2004</u> <u>TEUR</u>	<u>davon Jahres- ergebnis</u> <u>2004</u> <u>TEUR</u>
DCI Database for Commerce and Industry Romania S.R.L., Brasov, Rumänien	100,00	296	161	33
DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Ltd., Valletta, Malta	75,00	25	31*	-34*
Buying House GmbH, Starnberg	59,20	25	-216**	-186**
MuK Medien- und Kommunikationsgesellschaft mbH, Berlin	76,20	362	-634***	-1.153***

* Werte zum 30.6.2004, da auf Grund der laufenden Abwicklung keine aktuellen Zahlen zum 31.12.2004 verfügbar sind.

** Werte zum 30.11.2003, da auf Grund des gestellten Insolvenzantrags keine aktuellen Zahlen zum 31.12.2004 verfügbar sind.

*** Werte zum 31.10.2002, da auf Grund des gestellten Insolvenzantrags keine aktuellen Zahlen zum 31.12.2004 verfügbar sind.

A. GESCHÄFTSVERLAUF: ÜBERBLICK

Infolge schlechter bis moderater Branchenkonjunktur war ein Umsatzrückgang von insgesamt TEUR 510 bzw. 14 % auf TEUR 3.010 zu verzeichnen. Während in den Geschäftsfelder "e-Commerce" und "Information Providing" z.T. deutliche Umsatzrückgänge hingenommen werden mussten - mit 36 % Rückgang im Bereich e-Commerce von TEUR 682 auf TEUR 436 sowie 5 % Umsatzrückgang im Bereich Information Providing von TEUR 2.492 auf TEUR 2.356 - konnte im Segment Marketing/Vertrieb ein leichter Zuwachs von 3 % bzw. TEUR 7 erreicht werden.

Hauptumsatzträger ist nach wie vor der Bereich Information Providing. Mit TEUR 2.356 macht er 78 % des Gesamtumsatzes aus.

Die Kostenseite erwickelte sich auch in diesem Jahr erfreulich. In fast allen Bereichen des Unternehmens wurden die betrieblichen Aufwendungen im Vergleich zum Vorjahr erneut erheblich gesenkt.

Im Ergebnis wurde der Verlust von TEUR 2.386 in 2003 auf TEUR 351 in 2004 deutlich um TEUR 2.035 bzw. 85 % vermindert.

Auch der Vergleich zu den im Geschäftsbericht des Vorjahres veröffentlichten Planzahlen der DCI AG zeigt erfreulich positive Abweichungen:

(Werte in TEUR, gerundet)	Ist 2004	Plan 2004
Ergebnis vor Steuern	Verlust: 322	Verlust: 1.000
Eigenkapital (Endbestand)	2.314	1.600
Liquide Mittel (Endbestand)	2.117	1.900
Cash burn (Liquiditätsabfluss)	812	1.029

Konzern - Lagebericht

1. Marktumfeld

Die wirtschaftlich angespannte Lage in Deutschland und demzufolge eine reduzierte Investitionsbereitschaft der IT-Anwender beeinflussten den Markt für Informationstechnologie über alle Marktstufen hinweg weiterhin negativ. Der Wettbewerbsdruck nahm zu. Eine Erholung ist entgegen allgemeiner Erwartung zum Jahresende 2004 noch nicht nachhaltig eingetreten. Auch hat unser Unternehmen, wie Wettbewerber ebenso - in Teilbereichen - Insolvenzen einiger Kunden sowie andere Marktaustritte hinnehmen müssen. Das insgesamt negative Marktumfeld hat - trotz aller unterjährig unternommenen Gegenmaßnahmen - einen Umsatzverlust von 14 % gegenüber dem Vorjahr verursacht.

2. Umsatzentwicklung nach Segmenten

(a) Überblick

Segment Information Providing					
	(in TEUR)	Umsatz 2004	Umsatz 2003	Differenz	in%
e-Mail Medien		2.022	2.373	-351	-14,8%
Data Services		334	119	215	180,7%
<u>Segment gesamt</u>		2.356	2.492	-136	-5,5%
Segment eCommerce					
		Umsatz 2004	Umsatz 2003	Differenz	in%
WebTradeCenter		436	682	-246	-36,1%
Segment Marketing/Vertrieb					
		Umsatz 2004	Umsatz 2003	Differenz	in%
Trade Manager		218	211	7	3,3%
Segment Beschaffung					
		Umsatz 2004	Umsatz 2003	Differenz	in%
Buying House GmbH		0	135	-135	-100,0%
Umsatz gesamt					
		Umsatz 2004	Umsatz 2003	Differenz	in%
		3.010	3.520	-510	-14,5%

(b) Kommentar:

- Segment Information Providing (E-Mail- und Fax - Medien, Data Services, WAI)

In diesem Segment bündeln wir die elektronische Erfassung und Pflege von Produktdaten (Data Services) sowie die Distribution von Werbeaussendungen per E-Mail- und Fax - Versand im Drittauftrag über die DCI Medien. Neu hinzukommen sollte mit Beginn des 3. Quartals das „Wide Area Infoboard“ (WAI). Wir haben jedoch, da wir nicht unter Zeitdruck stehen, zugunsten weiterer technischer Verbesserungen davon Abstand genommen und werden die Markteinführung erst im 1. Quartal 2005 vornehmen.

Die Umsätze im Segment liegen kumuliert mit TEUR 2.356 um 5.5% unter Vorjahresniveau. Die Lage im Einzelnen:

Die DCI E-Mail- und Fax - Medien bedienen, neben anderen, nahezu alle bedeutenden Unternehmen der ITK-Branche (Unternehmen der Informations- und Telekommunikationsindustrie). Sie waren im Berichtszeitraum nach wie vor mit einem schwierigen und wenig motivierten Markt konfrontiert. Der Umsatz von 2.022 TEUR liegt daher mit 14,8% deutlich unter Vorjahr. Dies hat den Rückgang des Gesamtumsatzes wesentlich mit verursacht. Unsere seit längerem unternommenen und kontinuierlich fortgesetzten Maßnahmen zur Qualitätssteigerung, sowohl beim Adressenmaterial als auch beim Produkt selbst, haben noch nicht die erwarteten Erfolge gezeigt. Eine bedeutende Ursache sehen wir darin, dass in wirtschaftlich angespannten Zeiten Unternehmen in erster Linie bei den Ausgaben für Werbung und Marketing den Rotstift ansetzen. Damit waren unsere E-Mail Medien direkt betroffen.

Für 2005 soll sich die Branchenkonjunktur deutlich verbessern (vgl. auch unten unter Ausblick). IT-Unternehmen werden wieder mehr in Werbung und Verkaufunterstützung investieren statt wie in den vergangenen Jahren in Rationalisierungsmassnahmen. Wir rechnen daher damit, dass sich der Umsatz bei den E-Mail Medien nachhaltig wieder erholt. Für 2005 haben wir dies jedoch aus Gründen der Vorsicht in der Finanzplanung nur sehr konservativ berücksichtigt.

Vertriebsseitig werden wir jedoch alle Anstrengungen unternehmen, um die sich bietenden Chancen für Mehrumsatz zu nutzen. Zu diesem Zweck haben wir den Vertrieb zu Anfang 2005 reorganisiert und Bestandskundenpflegen von der Neukundenakquisition getrennt. Letztere soll jetzt durch den Einsatz externer Call Center unterstützt werden.

Bei den im Berichtsjahr neu eingeführten Verbund-E-Mails mussten wir die ehrgeizigen Zielsetzungen korrigieren. Der Vertriebsaufwand war weit höher als vorauszusehen, der Markt weniger aufnahmefähig als erwartet. Wir haben daher dieses Produkt nicht weiter vermarktet.

Mit dem Wide Area Infoboard (WAI) wurde ein neues Produkt entwickelt, welches den zu beobachtenden Umschichtungen und Restriktionen im E-Mail-Werbemarkt Rechnung trägt. Die zum Patent angemeldete Technologie erlaubt es E-Mail-Versendern, ihre Botschaften (Angebote, Werbung etc.) direkt auf zielgruppengerecht ausgesuchten Webportalen zum Abruf bereitzustellen (Pull-Marketing). Die Versender gelangen so auf eine sehr kostengünstige Weise an neue Kontakte aus ihrer Zielgruppe, ohne irgendwelche E-Mail-Postfächer zu füllen und daher auch ohne jedes Spam-Risiko. Die Webportale andererseits erhalten Zugang zu Informationsströmen, die bislang außerhalb ihrer Reichweite verliefen, nämlich nur in der E-Mail - Werbung.

Diese neue Lösung hat ihre technische Machbarkeit bereits bewiesen und im Markt positive Reaktionen hervorgerufen. Eigene Marktforschungen auf speziellen Messeveranstaltungen, bei Herausgebern von E-Mail-Newsletters, bei Webportalen sowie in jüngster Zeit durch externe Call-Center haben ein enormes Potential unseres neuen Produkts erkennen lassen. Das WAI eröffnet der DCI die Chance zu exponentiellem Umsatzwachstum in einem Massengeschäft, auch international. Das Erreichen der Break-even-Schwelle noch in 2005 ist theoretisch möglich. Wir gehen jedoch nicht davon aus, sondern eher von einer sich erst im Jahr 2005 abzeichnenden, soliden Umsatzentwicklung. Zur Akquisition setzen wir Call-Center ein und steuern diese so, dass wir zunächst mit einem moderaten Wachstum beginnen können, um Erfahrungen im Handling zu sammeln. Damit ist die Gefahr ausgeschlossen, dass wir unsere eigenen Kapazitäten durch ein nicht auszuschließendes zu schnelles Wachstum überfordern. Dies würde mehr schaden als nützen.

Das DCI -Geschäftsmodell basiert auf erfolgsabhängigen Einstellgebühren oder Klickraten der Versender der Informationen (z.B. Newsletter von Herstellern etc.), woran Portalbetreiber partizipieren.

Ein DCI eigenes WAI-Portal ist in der Basis-Version fertig entwickelt. Es wurde am 25.01.2005 online gestellt. Über dieses Portal wird das WAI als Themen - Klickpooling - Geschäftsmodell vermarktet. Die Themenbereiche werden sukzessive erweitert und ausgebaut. Das WAI als Themen - Klickpooling - Variante findet derzeit bei potentiellen Kunden sehr gute Resonanz, besonders wenn diese interneterfahren sind.

Es zeigt sich insgesamt, dass sich der Trend vom Push- zum Pull-Marketing dreht. Kunden bevorzugen hierbei Vergütungsmodelle auf Erfolgsbasis und gehen davon ab, in Vorleistung zu treten, um „Hoffnungswerte“ einzukaufen.

Sehr erfreulich entwickeln sich die Data Services, die wir über unsere Produktionsgesellschaft in Rumänien erbringen. Hier verzeichnen wir seit 3 Jahren hohe jährliche Steigerungsraten. Es werden elektronische Produktdaten für Webshops oder die Warenwirtschaft unserer Kunden erstellt sowie

Dienstleistungen für Dritte erbracht, indem wir Daten - Qualitätssicherung oder das Katalogdatenmanagement übernehmen. Bei den Data Services konnten wir den Umsatz mit 334 TEUR gegenüber Vorjahr fast verdreifachen. Wir sehen einen Trend zur Auslagerung des Datenmanagements auf externe, spezialisierte Dienstleister wie DCI und gehen davon aus, dass wir unseren Marktanteil in diesem Bereich weiter steigern können. Vertrieb und Produktionskapazitäten, auch im fremdsprachlichen Bereich, wurden entsprechend verstärkt.

Das Umsatzziel für 2005 wurde anspruchsvoll gesetzt, auch deshalb, weil als besonderes Positivum der Data Services gilt, dass ein einmal gewonnener Kunde in der Regel fortlaufende Aufträge erteilt und damit nicht jedes Mal neu akquiriert werden muss. Voraussetzung sind allerdings wettbewerbsfähige Preise und beständig gute Qualität. Beiden Erfolgsvoraussetzungen haben wir uns für 2005 in besonderem Masse verschrieben.

- Segment eCommerce (WebTradeCenter)

Das WebTradeCenter konnte, wie bekannt, die ihm ursprünglich zugedachte Rolle als Handelsplattform nicht im vorgesehenen Umfang erfüllen. Seine anfängliche Attraktivität als Handelsplattform hat seit seiner Markteinführung stark nachgelassen. Andererseits haben die Kunden den Nutzen des WebTradeCenter als Informationsquelle vor der Beschaffung oder beim Vertrieb von ITK-Artikeln entdeckt. 200.000 Produkt- und Adressdaten sowie monatlich 2.500.000 Preisupdates bieten einen umfassenden Marktüberblick über Produkte und Anbieter im ITK-Bereich. So konnte die Attraktivität des DCI WebTradeCenter, wenn auch auf niedrigerem Umsatzniveau, in Richtung Informations-Beschaffungsmedium transformiert werden.

Für den in 2004 neuerlichen Umsatzrückgang um 246 TEUR (-36 %) gegenüber Vorjahr auf 436 TEUR ist im Wesentlichen der Verlust von "VIP-Partnerschaften" verantwortlich. Einige VIP's haben - wohl auch auf dem Hintergrund der angespannten Marktsituation in der ITK-Branche - hier für sich Kostensenkungspotenziale realisiert und die Mitgliedschaft einfach eingespart.

Um dennoch mittelfristig eine Stabilisierung des Umsatzes - auf allerdings niedrigerem Niveau - zu erreichen, haben wir im Berichtsjahr den Zutritt zum Fachhandelsbereich ausschließlich gebührenpflichtig gemacht. Mit der „DCI Profi-Partnerschaft“ gibt es nur noch eine Zugangsstufe. Zusätzlich wird der DCI Premium Content angeboten. Er enthält die 18.000 wichtigsten Produkte aus der DCI-Datenbank (jeweils mit Angabe verschiedener Bezugsquellen und -preise). Den Premium Content gibt es jetzt auch als elektronischen TradeManager Katalog für Wiederverkäufer und für Firmeneinkäufer. Die Nutzung setzt eine „Profi-Mitgliedschaft“ voraus. Der Erfolg dieser Maßnahmen hat sich allerdings noch nicht im erhofften Umfang eingestellt.

Konzern - Lagebericht

In unserer Finanzplanung haben wir für 2005 aus Vorsichtsgründen gegenüber dem Vorjahr verminderte Umsatzerlöse angesetzt. Das Vertriebsziel ist jedoch höher gesteckt.

- Segment Marketing / Vertrieb (TradeManager)

Mit TEUR 218 liegt der Umsatz bei den elektronischen Katalogen (DCI TradeManager) leicht über Vorjahresniveau (TEUR 211). Wir sehen hier noch Umsatzpotential. Auch für den TradeManager dürfte gelten, dass sich gerade der Einzel- und Versandhandel während der Nachfrageschwäche in 2004 mit Investitionen in den Markt zurückgehalten hat. Dies hat eine bessere Vermarktung des Produkts verhindert.

Zur Anhebung des Umsatzes in der Zukunft sehen wir zwei Maßnahmen. Zum einen die Verstärkung des Vertriebs (bereits eingeführt), zum anderen planen wir, den TradeManager und seine Kataloge über das neue WAI mit anzubieten. Ergebnisse sind jedoch erst nach Markteinführung und Stabilisierung des Umsatzwachstums des WAI zu erwarten.

In unserer Finanzplanung haben wir für 2005 aus Vorsichtsgründen gegenüber dem Vorjahr verminderte Umsatzerlöse angesetzt. Das Vertriebsziel ist jedoch höher gesteckt.

3. Entwicklung der Kosten

In diesem Geschäftsjahr zeigen sich deutlich die Erfolge der schon im Vorjahr eingeleiteten und mit Nachdruck fortgesetzten Kostensenkungsmaßnahmen. So konnten in fast allen Bereichen die betrieblichen Aufwendungen im Vergleich zum Vorjahr erheblich gesenkt werden. Der Verlust ging von TEUR 2.374 in 2003 auf TEUR 350 in 2004 deutlich um TEUR 2.024,162 bzw. 85 % zurück.

<u>(Auswahl)</u>	in TEUR	<u>2004</u>	<u>2003</u>	<u>Diff.</u>	<u>Diff %</u>
Aufwand für bezogene Leistungen		1.575	2.293	-718	-31%
Personalaufwand		1.872	2.921	-1.049	-36%
Afa auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		<u>228</u>	<u>603</u>	<u>-375</u>	-62%
Summe der dargestellten Aufwendungen		<u>3.675</u>	<u>5.817</u>	<u>-2.142</u>	-37%
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		-350	-2.374	2.024	-85%

Zu dieser Verbesserung haben neben den Kostensenkungen vor allem die hohen Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (TEUR 719) beigetragen. Diese betrafen in Höhe von TEUR 664 Rückstellungen, die im Zusammenhang mit der an die MuK Medien- und Kommunikationsgesellschaft mbH, Berlin (im Folgenden „Muk“) gegebenen Patronatserklärung gebildet wurden und die wegen des gewonnenen Rechtsstreits nicht mehr benötigt werden.

4. Forschung und Entwicklung

Die gesamten Aufwendungen für Forschung und Entwicklung betragen im Geschäftsjahr 478 TEUR (Vorjahr: 931 TEUR).

Als wesentliche F&E Aktivitäten zu nennen sind die Entwicklung des Wide Area Infoboards (WAI), die Weiterentwicklung des DCI TradeManagers sowie die Erstellung einer Online Version der Marktübersicht „Elektronische Beschaffung“.

Im Übrigen wurden Detailverbesserungen unserer Produkte durchgeführt, die internen Produktionstools weiterentwickelt und Prozesse automatisiert.

5. Mitarbeiterentwicklung: Anpassung der Mitarbeiterzahl an die Umsatzentwicklung

Innerhalb der DCI AG haben die konsequent fortgesetzten Restrukturierungsmaßnahmen im Berichtsjahr 2004 auch zu einer Reduzierung der Vollzeitkräfte von 13 Mitarbeitern (Stand per 31.12.2003 ohne Vorstände), auf 9 Vollzeitkräfte (Stand per 31.12.2004 ohne Vorstände) geführt. Die Anzahl der Mitarbeiter in Teilzeitarbeit (einschließlich geringfügig Beschäftigte) hat sich dagegen von 6 auf 12 Mitarbeiter zum 31.12.2004 verdoppelt. Wir haben damit unsere Vertriebsaktivitäten verstärkt. Im Konzern sank die durchschnittliche Mitarbeiterzahl (ohne Berücksichtigung der DCI Malta) von 82 auf 73 Mitarbeiter.

6. Finanzierungsmaßnahmen

Im Geschäftsjahr wurden keine Kapitalerhöhungen oder sonstige Finanzierungsmaßnahmen vorgenommen.

7. Investitionen

Im Geschäftsjahr 2004 betreffen die Investitionen im Wesentlichen die Betriebs- und Geschäftsausstattung (Telefonanlage, EDV einschließlich Drucker, PKW in Finanzierungsleasing). Darüber hinaus wurden TEUR 8 der Kosten des WAI aktiviert.

8. Rechtsform

Im Geschäftsjahr 2004 hat keine Änderung der Rechtsform stattgefunden. Die im Jahr 1993 gegründete DCI Datenbank für Wirtschaftsinformationen GmbH wurde bereits im Dezember 1999 in die DCI Database for Commerce and Industry AG umgewandelt.

B. LAGE

1. Vermögenslage

Die Bilanzsumme des DCI Konzerns hat vor allem auf Grund der Verringerung der liquiden Mittel von TEUR 3.146 um TEUR 891 auf TEUR 2.255 um 28 % bzw. TEUR 1.160 auf TEUR 3.038 abgenommen.

Aus diesem Grund hat sich Anteil des Anlagevermögens an der Bilanzsumme im Vergleich zum Vorjahr leicht von 12 % auf 14 % erhöht, obwohl das Anlagevermögen um TEUR 101 vermindert wurde. Die aktiv latenten Steuern reduzierten sich von TEUR 9 auf TEUR 4.

Im Jahr 2004 konnte die Muttergesellschaft DCI AG Teile ihres Mietvertrags über die Büros am Geschäftssitz in Starnberg beenden und die verbleibenden zur Verfügung stehenden Räumlichkeiten wieder nutzen. Aus diesem Grund wurden auf außerplanmäßig abgeschriebene Sachanlagen Zuschreibungen in Höhe von TEUR 120 vorgenommen.

Das kurzfristig gebundene Vermögen von insgesamt TEUR 364 (ohne liquide Mittel) beträgt 12 % der Bilanzsumme (i.Vj.: 12 %) und setzt sich im Wesentlichen aus den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von TEUR 241, aus Steuerforderungen und sonstigen Vermögensgegenständen in Höhe von zusammen TEUR 51 und einem aktiven Rechnungsabgrenzungsposten von TEUR 72 zusammen. Die Steuerforderungen beinhalten im Wesentlichen Guthaben aus Kapitalertragsteuern bzw. Solidaritätszuschlag für die Jahre 2003 und 2004 der DCI AG.

Die liquiden Mittel haben um TEUR 891 bzw. 28 % auf TEUR 2.255 (im Vorjahr TEUR 3.146) abgenommen und entsprechen damit 74 % der Bilanzsumme.

Die Eigenkapitalquote ist trotz des in 2004 erwirtschafteten Verlusts von 60 % auf 72 % angestiegen, was auf die starke Verringerung der Bilanzsumme zurückzuführen ist.

Der Rückgang der sonstigen Rückstellungen um TEUR 735 bzw. 59 % auf TEUR 518 resultiert vor allem aus der Auflösung von im Vorjahr gebildeten Rückstellungen. In Höhe von TEUR 719 wurden Rückstellungen ertragswirksam aufgelöst, die im Wesentlichen für Risiken aus einer Patronatserklärung gebildet wurden. Diese Risiken haben sich als gegenstandslos erwiesen.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben sich stichtagsbezogen von TEUR 55 auf TEUR 100 erhöht.

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten einschließlich Steuerverbindlichkeiten und passiven Rechnungsabgrenzungsposten sind um TEUR 73 auf TEUR 219 zurückgegangen.

2. Finanzlage

Bei der Betrachtung der Finanzlage wird trotz der nach wie vor andauernden Verlustsituation eine signifikante Entspannung im Vergleich zum Vorjahr deutlich. Dies entspricht der Unternehmensplanung.

Resultierte aus der operativen Geschäftstätigkeit des DCI Konzerns im Vorjahr noch ein Mittelabfluss in Höhe von TEUR 3.947, konnte im Geschäftsjahr 2004 der entsprechende Mittelabfluss auf TEUR 765 reduziert werden. Grund für diese Verbesserung war vor allem der gegenüber dem Vorjahr um TEUR 2.048 verminderte Verlust.

Im Investitionsbereich betrug der Mittelabfluss TEUR 123 (Vorjahr: Mittelabfluss von TEUR 29). Im Gegensatz zum Vorjahr wurden um TEUR 108 erhöhte Investitionen in das Anlagevermögen getätigt. Das Investitionsvolumen bei den immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen blieb mit TEUR 145 (Vorjahr: TEUR 37) weiterhin gering.

Insgesamt hat sich der Mittelabfluss in Höhe von TEUR 891 im Vergleich zum Vorjahr, in dem noch ein Mittelabfluss von TEUR 4.003 zu verzeichnen war, um mehr als 75% verringert.

3. Ertragslage

Die aus der Gewinn- und Verlustrechnung abgeleitete Ertragslage hat sich gegenüber dem Vorjahr erheblich verbessert: Der Verlust wurde um rund 85% bzw. 2.035 TEUR auf 351 TEUR verringert.

Konzern - Lagebericht

	2004	% v.	2003	% v.	<i>Differenz zu Vorjahr</i>	
	<u>TEUR</u>	<u>Ums.</u>	<u>TEUR</u>	<u>Ums.</u>	<u>TEUR</u>	
Umsatzerlöse	3.010	100%	3.520	100%	-510	-14,5%
Herstellungskosten	<u>-1.313</u>	<u>-44%</u>	<u>-1.985</u>	<u>-56%</u>	<u>672</u>	-33,9%
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.697	56%	1.535	44%	162	10,6%
Vertriebskosten	-942	-31%	-1.374	-39%	432	-31,4%
Allgemeine Verwaltungskosten	-1.537	-51%	-2.723	-77%	1.186	-43,6%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-478	-16%	-931	-26%	453	-48,7%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	<u>-67</u>	<u>-2%</u>	<u>-105</u>	<u>-3%</u>	<u>38</u>	-36,2%
Betriebsaufwand	-3.024	-100%	-5.133	-146%	2.109	-41,1%
Sonstige betriebliche Erträge	<u>941</u>	<u>31%</u>	<u>1.123</u>	<u>32%</u>	<u>-182</u>	-16,2%
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-386	-13%	-2.475	-70%	2.089	-84,4%
Finanzergebnis	36		101		-65	-64,4%
Ertragssteuern	-16		-3			
Minderheitenanteile	<u>15</u>		<u>-9</u>		<u>24</u>	-266,7%
Jahresergebnis	<u>-351</u>		<u>-2.386</u>		<u>2.035</u>	-85,3%

Dem DCI Konzern ist es in diesem Jahr gelungen, trotz der anhaltend schlechten Branchenkonjunktur den Umsatzrückgang auf TEUR 510 bzw. 14 % zu begrenzen. Dabei konnte der Rückgang in den Segmenten eCommerce und Information Providing nicht durch die geringfügige Leistungssteigerung im Bereich Marketing/Vertrieb kompensiert werden. Der Bereich Beschaffung, in dem ausschließlich die ehemalige Tochtergesellschaft Buying House GmbH (Insolvenz und Endkonsolidierung im Jahr 2003) tätig war, konnte letztmals im Jahr 2003 einen Umsatz von TEUR 135 verzeichnen.

Die sonstigen Erträge haben gegenüber dem Vorjahr abgenommen. In den sonstigen Erträgen 2004 sind im Wesentlichen enthalten Auflösungen aus Rückstellungen der DCI AG in Höhe von TEUR 719 sowie eine Zuschreibung auf Sachanlagevermögen in Höhe von TEUR 120 im Geschäftsjahr 2004. Die Rückstellungsauflösung 2004 beinhaltet die bereits berichtete Auflösung von Rückstellungen in Höhe von TEUR 664 im Zusammenhang mit dem gewonnenen Rechtsstreit in Sachen MuK.

Die Verringerung des Verlusts ist vor allem aber auf die in 2004 erfolgreich und konsequent weitergeführten Kostensenkungsmaßnahmen zurückzuführen. So

konnte der betriebliche Aufwand um über ein Drittel, d.h. um TEUR 2.109 gesenkt werden. Konsequentes Realisieren von Kostensenkungspotentialen führte vor allem im Bereich der allgemeinen Verwaltungskosten mit TEUR 1.186 bzw. 44 % zu erheblichen Einsparungen. So konnte der Anteil der allgemeinen Verwaltungskosten an den Umsatzerlösen von 77 % in 2003 auf 51 % gesenkt werden.

Bei den Vertriebskosten betrug die Reduzierung TEUR 432 bzw. 31 %, so dass die Vertriebskosten in Höhe von TEUR 942 im Jahr 2004 nur noch 31 % des Umsatzes (im Vorjahr noch 39 % des Umsatzes 2003) ausmachen.

C. **EREIGNISSE NACH ENDE DES GESCHÄFTSJAHRES**

Ereignisse von besonderer Bedeutung für die Entwicklung des Konzerns sind nach Abschluss des Geschäftsjahres nicht eingetreten.

D. **HINWEISE AUF RISIKEN DER KÜNFTIGEN ENTWICKLUNG**

Risikomanagementsystem: Inhalt und Ziele

Das DCI Risikomanagementsystem ist in einem Handbuch dokumentiert. Es umfasst alle wesentlichen Bereiche der Unternehmenssteuerung, Personalführung und -überwachung. Ziele des Systems sind die Kontrolle, Steuerung und Planung aller Bestandsgrößen und Änderungen der Finanzmittel, die Sicherung der wesentlichen Produktionsmittel (Software, Know-how), die Verhinderung fraudulöser Eingriffe in Vermögenswerte und die Verhinderung von Kursmanipulationen und andere Schädigungen des Unternehmens, seiner Aktionäre und des Publikums durch unzulässiges Insiderhandeln.

Das Finanzplanungssystem umfasst alle wesentlichen Bestands- und Entwicklungsgrößen des Unternehmens. Es integriert Planungen für Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie den Cash Flow. Diese werden jeweils monatlich mit den Ist-Werten verglichen, analysiert und revolvierend fortgeschrieben. Auf dieser Grundlage sind die Entwicklung des Unternehmenserfolgs, des Eigenkapitals und der Finanzmittel jederzeit überprüfbar und für einen Zeitraum von zwei Geschäftsjahren planbar. Das System hat sich seit nunmehr zwei Jahren als sehr zuverlässig erwiesen.

1. Marktrisiken, Strategie und Ausblick

Die DCI AG ist in einem hoch innovativen und schnelllebigen Markt tätig. Der Wettbewerbsdruck ist nach wie vor groß, die Lebenszyklen der IT-Branchenprodukte sind kurz. Im Einzelnen sehen wir folgende Marktrisiken und Strategien:

(a) Segment Information Providing

Bei den DCI E-Mail- und Fax - Medien liegt das Haupt-Marktrisiko in der Verschärfung des Selektionsverhaltens der Werbeadressaten. Ursache ist die immer noch nicht abnehmende Spam-Flut. Nach Verschärfung des Gesetzes gegen unlauteren Wettbewerb in 2004 sind sich Adressaten heute mehr denn je bewusst, dass ihnen Push-Werbung nur mit ihrem vorherigen Einverständnis zugesandt werden darf. Um dies sicherzustellen, werden durchweg leistungsfähige Spam-Filter installiert. Diese eliminieren nicht selten sogar den Zugang von E-Mails, mit denen der Empfänger sich einverstanden erklärt hatte.

Ein weiteres Risiko sind Wettbewerbsdruck und Branchenkonzentration.

Wir begegnen diesen Risiken durch verstärkte permanente Qualifizierung unserer Adressenbestände, Diese wird durch speziell hierfür eingestellte Halbtagskräfte (400 € Basis) durchgeführt. Die Dokumentation erfolgt durch ein im Hause programmiertes Software-Modul.

Das Problem des Abfangens auch erlaubter Werbung durch Spam-Filter werden wir mittelfristig entschärfen durch Einsatz unseres WAIs. Damit können unsere E-Mail- und Fax-Produkte, neben dem bisherigen Direktversand, auch auf einer Internetplattform zur Verfügung gestellt werden. Das WAI wird aus den Push-E-Mails in diesem Bereich ein reines Pull-Medium machen. Ein Spam-Problem ist dann ausgeschlossen.

Gegenüber wachsendem Wettbewerbsdruck haben wir zu Anfang 2005 die Vertriebsorganisation verbessert und das Vertriebscontrolling softwaregestützt ausgebaut. Zur Neukundenakquisition setzen wir jetzt zusätzlich Call-Center ein. Die hausinternen Ressourcen werden sich demgegenüber auf die Pflege von Bestandskunden konzentrieren. Hier bestehen erhebliche, noch nicht genutzte Umsatzpotentiale. Dies gilt auch für Umsatzchancen im Ausland.

Daneben werden die E-Mail- und Fax - Produkte inhaltlich ständig weiter verbessert, um einen erkannten oder sich ändernden Kundenbedarf abzudecken. Dabei nutzen wir unsere hohe Flexibilität und Innovationskraft. Weiterhin ist geplant, E-Mail- und Fax-Medien noch stärker mit den anderen Produkten und Leistungen unseres Portfolios zu vernetzen.

Insgesamt sehen wir uns gegenüber Marktrisiken bei den E-Mail-Medien gut gerüstet. Dennoch haben wir dieses Produkt in unserer Finanzplanung nur sehr konservativ berücksichtigt. Das Vertriebsziel ist demgegenüber höher angesetzt.

Bei den Data Services sind wir aufgrund unseres sehr kostengünstigen Produktionsstandorts Rumänien Kostenführer (Quelle: eigene Recherchen). Von daher besitzen wir eine etablierte Marktposition. Die Umsatzentwicklung bestätigt dies. Da die Nachfrage nach Produktion und Pflege elektronischer Daten unserer Einschätzung nach ständig wachsen wird und einmal gewonnene Kunden mit großer Wahrscheinlichkeit ihre Datenpflege eher in bewährten Händen lassen werden als damit zu Wettbewerbern zu gehen, sehen wir in diesem Geschäftsfeld keine signifikanten Risiken, sondern im Gegenteil ein hohes Chancenpotential. Unsere Marktziele sind anspruchsvoll.

Das Wide Area Infoboard (WAI) konnte zwar im Berichtsjahr noch keinen Umsatzbeitrag leisten. Wir betrachten jedoch das zum Patent angemeldete Produkt als eine wesentliche Voraussetzung für den angestrebten Turnaround und für die langfristige Unternehmenssicherung. Die Online-Schaltung erfolgte Ende Januar 2005, der Vertrieb über Call Center wurde gleichzeitig initiiert. Das Hauptrisiko beim WAI liegt aktuell in der Einschätzung und Planung der Umsatzentwicklung. Hier ist das Risiko ebenso beträchtlich wie die Chance. Das WAI besitzt das Potential zu erheblichen Umsätzen mit guten Deckungsbeiträgen und ist international einsetzbar. Da es sich jedoch um ein Produkt handelt, das in seiner Art auf dem Markt noch nicht existiert, ist die Umsatzplanung mit Unsicherheiten behaftet. Hier handelt es sich um das typische Planungsrisiko bei neuen Produkten (vgl. dazu auch unten Nr. 2), welches dadurch entsteht, dass die Planung nicht auf gesicherten Daten aus der Vergangenheit aufsetzen kann. Bei bestehenden Produkten ist es relativ unproblematisch, die Vergangenheitswerte in den Planungszeitraum fortschreiben, bei neuen Produkten und neuer Technologie wie beim WAI eben nicht. Im Ergebnis sehen wir in dieser Planungsunsicherheit jedoch kein besonderes Risiko für unser Unternehmen, da selbst bei einem völligem Scheitern des WAI unser Unternehmen bis Ende 2006 ausreichend finanziert wäre (vgl. unten F, Going concern). Umgekehrt heißt das, dass wir fast noch zwei Jahre Zeit zur Verfügung haben, um das WAI zum Erfolg zu bringen.

(b) Segment Marketing / Vertrieb

Beim TradeManager sehen wir kein besonderes Marktrisiko. Das Produkt ist in seiner Art einzigartig. Wenngleich die Umsätze noch unter unseren Erwartungen liegen, gehen wir davon aus, dass zumindest in Spezialmärkten ein ständiger Bedarf an elektronischen Katalogen bestehen wird. Diesen werden wir durch verstärkte Vertriebskapazitäten angehen.

Weitere Investitionen in die Software sind zunächst nicht erforderlich. Die Software ist fertig entwickelt und hat sich bereits im Markt bewährt.

Falls in 2005 Unternehmen wieder deutlich mehr in Werbung und die Gewinnung von Marktanteilen investieren, was prognostiziert wird, könnte dies eher zu einer ausserplanmässigen Umsatzsteigerung beim TradeManager und bei den TM-Katalogen führen.

Dennoch haben wir aus Vorsichtsgründen in unserer Finanzplanung für 2005 einen geringeren Umsatz als in 2004 berücksichtigt. Das Vertriebsziel ist höher.

(c) Segment eCommerce

Das WebTradeCenter ist aus heutiger Sicht in 2005 nicht besonders gefährdet. Wenn die Prognosen von deutlich steigenden, marktbezogenen Investitionen zutreffen, wird davon indirekt auch das WTC als Informationsbasis der ITK-Branche profitieren. Im Hinblick auf die zuletzt negative Umsatzentwicklung haben wir trotz deutlich höherer Vertriebsziele in unserer Finanzplanung für 2005 einen Risikoabschlag auf den Vorjahresumsatz berücksichtigt.

2. Rechts- und Planungsrisiken

Bei den DCI E-Mail - Medien haben wir uns auf die im Vorjahr an dieser Stelle angekündigte Novellierung des Gesetzes gegen unlauteren Wettbewerb umfassend eingestellt (siehe oben 1a) Ein besonderes Rechtsrisiko besteht demnach nicht.

Das frühere Prozessrisiko MuK hat sich in unserem Sinne positiv erledigt. Die entsprechende Rückstellung konnte im Geschäftsjahr aufgelöst werden.

Grundlegende Prämisse unserer Unternehmens- und Finanzplanung ist, dass die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bzw. eine positive Konjunkturentwicklung die Vermarktung unserer Produkte und Dienstleistungen zunehmend fördern. Im Übrigen gilt, dass Planungsaussagen umso unsicherer werden, je weiter sie in die Zukunft gerichtet sind. Ein zusätzliches Planungsrisiko ergibt sich bei der Einführung neuer Produkte. Hier besteht das Risiko, dass eine anfänglich positive Resonanz von Testkunden sich im weiteren Verlauf als nicht verallgemeinerungsfähig erweisen könnte. Zudem bestehen keine Erfahrungswerte, welche Planungsgrundlage sein könnten.

Sollte es daher aus vorgenannten Gründen zu nachhaltig ungünstigen und erheblichen Planabweichungen kommen, könnte sich dies für unser Unternehmen existenzbedrohend auswirken. Wir gehen jedoch nicht davon aus (siehe im Folgenden).

3. Preisänderungs-, Ausfall- und Liquiditätsrisiken:

Preisänderungsrisiken, etwa durch verschärften Wettbewerb, werden durch Qualitätssteigerung und Detailinnovationen am jeweiligen Produkt ausgeglichen.

Im Übrigen werden solche Risiken in der Umsatzplanung kalkulatorisch berücksichtigt.

Ausfallrisiken bei Forderungen werden durch Wertberichtigungen auf den Forderungsbestand abgedeckt. Daneben betreiben wir ein permanentes Forderungsmanagement nach Maßgabe bewährter Standards.

Hinsichtlich der Anlage unserer liquiden Mittel besteht kein Ausfallrisiko. Diese sind bei zwei deutschen Grossbanken angelegt.

4. Zins- und Kursänderungsrisiken:

Auf Grund der untergeordneten Bedeutung verzinslicher Vermögenswerte und Schulden kann das Zinsänderungsrisiko vernachlässigt werden. Ein Kursänderungsrisiko besteht allenfalls bezüglich der Vermögenswerte und Schulden der Rumänischen Tochtergesellschaft. Im Hinblick auf die absolute Höhe dieser Positionen und die in der jüngeren Vergangenheit geringen Kursänderungen wird das Kursänderungsrisiko als gering eingestuft.

5. Liquiditätsrisiken:

Ein grundsätzliche Liquiditätsrisiko besteht im Rückgang der flüssigen Mittel, solange es nicht gelingt, durch Erhöhung der Umsätze und Deckungsbeiträge den Cash burn dauerhaft zu stoppen. Die dazu ergriffenen und geplanten Maßnahmen haben wir im Vorstehenden ausführlich dargestellt. Im Übrigen betreiben wir ein aktives Liquiditätsmanagement auf Basis einer detaillierten Unternehmens- und Finanzplanung. Diese hat sich jetzt über zwei Jahre lang als zuverlässig und aussagekräftig für Prognosen erwiesen.

E. AUSBLICK

Bekannte Marktforschungsunternehmen sind sich sicher: Der Internet-Boom ist nicht vorbei, sondern hat gerade erst begonnen. Immer mehr Menschen sind online und kaufen per Mausklick ein, so dass der eCommerce seinen Anteil am Gesamthandel kontinuierlich erhöhen wird. Analysten bekräftigen, dass sich die Werbebudgets von Unternehmen immer mehr und beschleunigt auf das Internet verlagern.

Für das Jahr 2005 wird mit einem deutlichen Wachstum der Unternehmen der Informationstechnologie gerechnet. Nach einer jüngst veröffentlichten Gartner-Studie werden die Ausgaben der IT-Unternehmen weltweit so stark wachsen wie seit vier Jahren nicht mehr (+2,5% gegenüber Vorjahr). Während bisher Investitionen vornehmlich für Sanierungszwecke bzw. zur Durchsetzung von Kostensparprogrammen getätigt wurden, soll - so die Studie - in 2005 primär in Wachstum investiert werden.

Wir gehen davon aus, dass diese Prognose grundsätzlich auch für den deutschen und speziell auch den mittelständischen Markt gilt. Zumindest besteht keine Veranlassung, mit einer weiteren Abschwächung unserer Branchenkonjunktur zu rechnen.

Die DCI AG war bislang eng mit der Entwicklung des deutschen IT-Marktes verknüpft.

Um die Abhängigkeit vom IT-Markt deutlich zu lockern, haben wir unsere Aktivitäten in Forschung und Entwicklung darauf fokussiert, Produkte zu entwickeln, die die Erschließung auch anderer Märkte ermöglichen. Ergebnis ist insbesondere das WAI, welches auch unter diesem Aspekt hohe Umsatzpotentiale verspricht.

Vor diesem Hintergrund sehen wir die Erfüllung unserer Umsatz-Planziele für 2005 nicht grundsätzlich in Frage gestellt. Negative Abweichungen vom Gesamtumsatzplan sind jedoch nicht ausgeschlossen, positive Abweichungen allerdings ebenso möglich. Wir werden uns auf jeden Fall bemühen, die Planziele zu übertreffen. Die Voraussetzungen hierfür sind gut: Alle Mitarbeiter und das Management sind hoch motiviert, die gesteckten Ziele, insbesondere die erfolgskritischen Umsatzziele beim WAI, zu erreichen. In diesem Fall hätte das Unternehmen spätestens in 2006 den Turnaround erfolgreich durchgeführt.

Wir haben nur noch ein kleines, dafür aber sehr innovatives und schnell handlungsfähiges Team. Es gibt nur noch eine Führungsebene, die Geschäftsprozesse sind stark verschlankt. Die Kostensanierung ist ohne Einbussen an Know-how durchgeführt, die Leistungsfähigkeit wurde erheblich gesteigert. Das Unternehmen war noch nie zuvor in einer besseren Ausgangslage, den Turnaround zu schaffen.

F. **GOING CONCERN**

Der DCI-Konzern ist aus heutiger Sicht mindestens bis Ende 2006 ausreichend finanziert.

In 2006 wollen wir den Turnaround erreicht haben. Hierzu ist eine deutliche Umsatzsteigerung erforderlich. Insbesondere das WAI besitzt das Potential zu einem signifikanten Umsatzwachstum. Jedoch selbst in einem Szenario, in welchem das WAI als Umsatzträger in 2005 und 2006 vollständig ausfallen würde (WAI Umsatz in beiden Jahren Null), Gesamtumsatz Ende 2006: TEUR 3.200 (+ 7% gegenüber 2004) ist der DCI-Konzern bis Ende 2006 ausreichend finanziert. Wir haben daher etwa noch fast zwei Jahre Zeit, das WAI zu einer verlässlichen Ertragsquelle mit beständig wachsenden Umsätzen zu entwickeln,

Starnberg, im März 2005

Michael Mohr
Vorsitzender des Vorstands (CEO)

Dr. iur. Reiner Stecher
Vorstand Finanzen (CFO)

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS ZUM KONZERNABSCHLUSS ZUM 31. DEZEMBER 2004

„Wir haben den von der DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Konzernbilanz, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung, Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals, und Konzernanhang für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2004 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses liegen in der Verantwortung des Vorstandes der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den International Financial Reporting Standards (IFRS) entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt.

Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstandes sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Unsere Prüfung, die sich auch auf den vom Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2004 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht zusammen mit den übrigen Angaben des Konzernabschlusses eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2004 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Ohne diese Beurteilung einzuschränken, weisen wir auf die nachhaltige Verlustsituation des Konzerns und den anhaltenden Liquiditätsabfluss der Konzernobergesellschaft hin. Aufgrund der Verluste war bereits im Vorjahr die Hälfte des Grundkapitals aufgezehrt. Seitdem haben sich sowohl die laufenden Verluste als auch der Liquiditätsabfluss deutlich verringert. Nach der Unternehmensplanung wird der Konzern ab dem Geschäftsjahr 2006 ein positives Ergebnis erreichen. Nachhaltig ungünstige und erhebliche Planabweichungen könnten sich allerdings existenzbedrohend für den Konzern auswirken. Jedoch erscheint aus heutiger Sicht die Finanzierung und der Fortbestand des Konzerns auch bei einer ungünstigen Entwicklung bis Ende 2006 gesichert.“

München, den 22. Februar 2005

René Schaeffler
Wirtschaftsprüfer

Gerd Pedall
Wirtschaftsprüfer

Bericht des Aufsichtsrats der DCI Database for Commerce and Industry AG für das Geschäftsjahr 2004

Der Aufsichtsrat hat die Arbeit des Vorstands im Geschäftsjahr 2004 regelmäßig überwacht und beratend begleitet. Grundlage hierfür waren die ausführlichen Berichte des Vorstands in den Sitzungen des Aufsichtsrats und monatliche Finanzberichte. Außerdem stand der Aufsichtsrat in einem regelmäßigen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstand. So war der Aufsichtsrat stets informiert über

- die Geschäftspolitik,
- die Unternehmensplanung einschließlich Finanz-, Investitions- und Personalpolitik,
- die Rentabilität der Gesellschaft sowie
- den Gang der Gesellschaft.

Wenn für Entscheidungen oder Maßnahmen der Geschäftsführung eine Zustimmung erforderlich war, sowie bei Entscheidungen, die dem Aufsichtsrat übertragen sind, haben die Mitglieder des Aufsichtsrats die Vorlagen in den Sitzungen oder aufgrund schriftlicher Informationen im Umlaufverfahren verabschiedet.

Der Aufsichtsrat traf sich im Geschäftsjahr 2004 zu sieben ordentlichen Sitzungen. Ausschüsse hat der Aufsichtsrat nicht gebildet.

Gegenstand sorgfältiger Erörterung waren die in den Berichten des Vorstands geschilderte wirtschaftliche Lage und die Entwicklung des Konzerns, der einzelnen Geschäftsbereiche und der Beteiligungsgesellschaften im In- und Ausland. Hierbei waren die Entwicklung der Umsätze und Kosten des Unternehmens Schwerpunkte der Erörterung. Ferner behandelte der Aufsichtsrat im Rahmen der von ihm abgehaltenen Sitzungen unter anderem:

- Billigung des Jahresabschlusses und Kenntnisnahme des Konzernabschlusses sowie des zusammengefassten Jahresberichts der DCI Database for Commerce and Industry AG für das am 31.12.2003 endende Geschäftsjahr;
- Erteilung des Auftrags zur Prüfung des Einzelabschlusses sowie des Konzernabschlusses zum 31.12.2003 an Herrn Wirtschaftsprüfer René Schaeffler, München
- Genehmigung des Budgets 2004,
- Schließung der Tochtergesellschaft in Malta;
- Umstellung des Konzernabschlusses auf die Vorschriften des IFRS;
- Verabschiedung einer Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat;

Der Jahresabschluss der DCI Database for Commerce and Industry AG und der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2004 sind von dem von der Hauptversammlung

Bericht des Aufsichtsrats

bestellten Abschlussprüfer, Herrn Wirtschaftsprüfer René Schaeffler, München, entsprechend dem durch den Aufsichtsrat erteilten Prüfungsauftrag geprüft worden.

Der Konzernabschluss nach IFRS einschließlich der Konzern-Kapitalflussrechnung wurde ebenfalls von den Abschlussprüfern geprüft.

Die Abschlussprüfer haben dem Jahresabschluss der DCI Database for Commerce and Industry AG und dem Lagebericht für das Geschäftsjahr 2004 den Bestätigungsvermerk in uneingeschränkter Form erteilt und mit folgendem Hinweis versehen:

„Ohne diese Beurteilung einzuschränken, weisen wir auf die nachhaltige Verlustsituation und den anhaltenden Liquiditätsabfluss bei der Gesellschaft hin. Aufgrund der Verluste war bereits im Vorjahr die Hälfte des Grundkapitals aufgezehrt. Seitdem haben sich sowohl die laufenden Verluste als auch der Liquiditätsabfluss deutlich verringert. Nach der Unternehmensplanung wird die Gesellschaft ab dem Geschäftsjahr 2006 ein positives Ergebnis erreichen. Nachhaltig ungünstige und erhebliche Planabweichungen könnten sich allerdings existenzbedrohend für das Unternehmen auswirken. Jedoch erscheint aus heutiger Sicht die Finanzierung und der Fortbestand der Gesellschaft auch bei einer ungünstigen Entwicklung bis Ende 2006 gesichert.“

Der Aufsichtsrat war über die finanzielle Lage der Gesellschaft stets informiert und teilt die Auffassung des Vorstandes im Lagebericht zu der zukünftigen Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Die vom Vorstand vorgelegte Planung für das Geschäftsjahr 2005 hat der Aufsichtsrat zur Kenntnis genommen.

Darüber hinaus sind die Abschlussprüfer der Überzeugung, dass der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und die Zahlungsströme des abgelaufenen Geschäftsjahres angemessen darstellt.

Die Jahres- und Konzernabschlussunterlagen sowie die Prüfungsberichte wurden durch Herrn Wirtschaftsprüfer René Schaeffler, München, dem Aufsichtsrat zur Verfügung gestellt und lagen allen Mitgliedern des Aufsichtsrats vor. Sie sind in der Bilanzsitzungen des Aufsichtsrates am 10. März 2005 ausführlich erörtert worden. Die Abschlussprüfer haben an der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats teilgenommen und über die Prüfung berichtet sowie für ergänzende Auskünfte zur Verfügung gestanden.

Der Jahresabschluss und der Lagebericht wurde vom Aufsichtsrat geprüft. Der Konzernabschluss nach IFRS einschließlich der Konzern-Kapitalflussrechnung wurde vom Aufsichtsrat am 10. März 2005 zur Kenntnis genommen. Es standen dem Jahresabschluss, Lagebericht, sowie dem Konzernabschluss nach IFRS einschließlich der Konzern-Kapitalflussrechnung keine Einwände entgegen. Der Aufsichtsrat stimmte den Ergebnissen der Wirtschaftsprüfer zu.

Bericht des Aufsichtsrats

Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung hat der Aufsichtsrat keine Einwendungen erhoben und den Jahresabschluss am 10. März 2005 gebilligt.

Der Aufsichtsrat spricht dem Vorstand und allen Mitarbeitern für ihren Einsatz und für die im Geschäftsjahr 2004 im Sinne des Unternehmens sowie seiner Kunden und Aktionäre geleisteten Arbeit seinen Dank aus.

München, den 10. März 2005

Michael Böllner
Vorsitzender des Aufsichtsrates