

Neun-Monatsbericht 2004

1. Januar bis 30. September 2004

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
	Michael Mohr	3.566.830	42,138%
	Free Float	4.897.762	57,862%
	Gesamt	8.464.592	100,000%
Aktienkurs 30.9.2004	0,68 Euro (XETRA)		
Kurs hoch/niedrig in 2004	1,05 Euro / 0,39 Euro (XETRA)		
Markt-Kapitalisierung	(0,68 Euro x 8.464.592) 5.755.922,56 Euro		
Wertpapierkennnummer	529530		
Anzahl der Mitarbeiter	76		
Rechnungslegung nach	US-GAAP		

	2004	2003
US-GAAP	1.1. – 30.9.	1.1. – 30.9.
Umsatzerlöse (T€)	2.308	2.741
Abschreibungen (T€)	197	432
EBITDA (T€)	-235	-2.666
EBITDA (% vom Umsatz)	-10%	-97%
EBIT (T€)	-432	-3.098
EBIT (% vom Umsatz)	-19%	-113%
Konzernergebnis (T€)	-450	-3.011
Net income (% vom Umsatz)	-19%	-110%
EPS (€)	-0,05	-0,36
Eigenkapitalquote	72%	40%
Mitarbeiter	72	86
Aktienbesitz der Organmitglieder	Aktien 30.9.2004	Aktien 30.6.2004
Vorstand		
Michael Mohr (CEO)	3.566.830	3.566.830
Aufsichtsrat		
Michael Böllner (Vorsitzender)	4.500	4.500

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 bietet maßgeschneiderte Lösungen mit dem Ziel, Angebot und Nachfrage 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 (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.

Informationen zur Geschäftsentwicklung

Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Umsatzentwicklung

Die DCI-Gruppe weist nach drei Quartalen 2004 einen konsolidierten Umsatz von TEUR 2.308 (im Vorjahr TEUR 2.741) aus. Dies bedeutet einen Rückgang um 16 % gegenüber dem Vorjahr.

Der Umsatzverlust von TEUR 433 resultiert zum einen daraus, dass die Konzerngesellschaft Buying House GmbH Ende 2003 auf Grund ihrer Insolvenz endkonsolidiert wurde. Die Buying House GmbH war der alleinige Umsatzträger des Segments „Beschaffung“ und hatte in den ersten zwei Quartalen 2003 Umsätze in Höhe von TEUR 130 erzielt. Im dritten Quartal erwirtschaftete die Buying House GmbH keine Umsätze mehr.

Des Weiteren entfallen im Berichtszeitraum auch Umsätze unserer englischen Tochtergesellschaft acequote.com Ltd. Diese Gesellschaft war im Jahr 2004 nicht mehr operativ tätig und wurde nach Ihrer endgültigen Stilllegung im dritten Quartal endkonsolidiert. Die Umsätze im ersten Halbjahr des Vorjahres betragen noch TEUR 39 (Geschäftsjahr 2004: TEUR 0).

Bereinigt um die oben genannten Effekte ergibt sich im Neunmonatsvergleich 2004 zu 2003 folgendes Bild:

Im Bereich „eCommerce“ ist ein Umsatzrückgang von TEUR 510 auf TEUR 338 (-34 %) zu verzeichnen. Auch im Bereich „Information Providing“ ging der Umsatz von TEUR 1.956 auf TEUR 1.799 (-8 %) zurück. In beiden Bereichen ist der Umsatzrückgang vor allem auf die anhaltend schlechten konjunkturellen Rahmenbedingungen zurückzuführen. Dagegen konnte im Bereich „Marketing / Vertrieb“ erfreulicherweise ein Zuwachs von TEUR 65 verbucht werden. Mit einem Anteil von 78 % am Gesamtumsatz ist der Bereich „Information Providing“ Hauptumsatzträger der DCI Gruppe.

	1.1.-30.9. 2004		1.1.-30.9. 2003		Veränderung
Information Providing	TEUR	1.799	TEUR	1.956	TEUR -157
eCommerce	TEUR	338	TEUR	510	TEUR -172
Marketing/Vertrieb	<u>TEUR</u>	<u>171</u>	<u>TEUR</u>	<u>106</u>	<u>TEUR 65</u>
Gesamt	TEUR	2.308	TEUR	2.572	TEUR -264

Einschließlich acequote.com Ltd. und Buying House GmbH verteilen sich die Umsätze auf die Geschäftsbereiche der DCI Gruppe wie folgt:

	1.1.-30.9. 2004		1.1.-30.9. 2003		Veränderung
Information Providing	TEUR	1.799	TEUR	1.956	TEUR -157
eCommerce	TEUR	338	TEUR	549	TEUR -211
Beschaffung	TEUR	0	TEUR	130	TEUR -130
Marketing/Vertrieb	<u>TEUR</u>	<u>171</u>	<u>TEUR</u>	<u>106</u>	<u>TEUR 65</u>
Gesamt	TEUR	2.308	TEUR	2.741	TEUR -433

Insgesamt liegen die Umsätze im Konzern kumuliert um 3,15 % unter dem gegenüber dem Vorjahr reduzierten Plan.

Informationen zur Geschäftsentwicklung

Das dritte Quartal zeigt folgende Umsatzentwicklung:

	1.7.-30.9. 2004		1.7.-30.9. 2003		Veränderung	
Information Providing	TEUR	618	TEUR	663	TEUR	-45
eCommerce	TEUR	106	TEUR	146	TEUR	-40
Marketing/Vertrieb	TEUR	67	TEUR	73	TEUR	-6
Gesamt	TEUR	791	TEUR	882	TEUR	-91

Die Umsätze des dritten Quartals 2004 liegen mit TEUR 91 um 10 % unter den Umsätzen des dritten Quartals 2003. Dafür waren die Tochtergesellschaften acequote.com Ltd. und Buying House GmbH nicht ursächlich. Diese hatten im dritten Quartal 2003 keine Umsätze mehr zu verzeichnen.

Ergebnisentwicklung:

Im dritten Quartal dieses Geschäftsjahrs zeigen sich deutlich die Erfolge der schon im Vorjahr eingeleiteten und mit Nachdruck fortgesetzten Kostensenkungsmaßnahmen der Muttergesellschaft DCI AG und die Auswirkungen der Einstellung defizitärer Geschäftsbereiche (Insolvenz der Buying House GmbH, Stilllegung der acequote.com Ltd., Schließung und geplante Liquidation der Tochter DCI Malta Ltd.). Im Übrigen konnten in fast allen Bereichen die betrieblichen Aufwendungen im Vergleich zum Vorjahr erheblich gesenkt werden. Das negative Betriebsergebnis konnte so von TEUR -3.010 in den ersten drei Quartalen 2003 auf TEUR -1.253 gesenkt werden. Dies entspricht einer Verbesserung von TEUR 1.757 bzw. 58 %.

Das Periodenergebnis für das dritte Quartal 2004 beträgt TEUR -199, das für die ersten drei Quartale kumulierte Ergebnis beträgt TEUR -450. Dieser Verlust konnte damit im Vergleich zum Vorjahr (Vorjahr: TEUR -3.011) um TEUR 2.561 bzw. 85 % verringert werden. Dazu haben vor allem die hohen Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (TEUR 664) im ersten Quartal beigetragen. Diese betrafen vollständig Rückstellungen, die im Zusammenhang mit der an die MuK GmbH, Berlin, gegebenen Patronatserklärung gebildet wurden und die wegen des gewonnenen Rechtsstreits nicht mehr benötigt werden.

Der Konzernabschluss zum 30.9.2004 umfasst die DCI Töchter DCI Malta Ltd. und die DCI Romania S.R.L. Die Tochter acequote.com Ltd. ist im dritten Quartal endkonsolidiert worden. Die Mehrheitsbeteiligung Buying House GmbH wurde bis zum Zeitpunkt ihrer Endkonsolidierung zum 30.11.2003 in den Konzernabschluss einbezogen.

Das Geschäftsjahr entspricht wie in den Vorjahren dem Kalenderjahr.

Auftragslage

Segment „eCommerce“:

Das DCI **WebTradeCenter** (WTC) erzielte per Ende 9 / 2004 Umsätze in Höhe von kumuliert TEUR 338. Damit wurden die – gegenüber dem Vorjahresumsatz reduzierten – Planwerte übertroffen. Das WebTradeCenter ist eine in Deutschland einzigartige Produkt- und Preisübersicht von ITK-Artikeln (Informations- und Telekommunikations-Artikel) für den ITK - Fachhandel. Es wird heute vornehmlich als Informationsplattform genutzt. Der DCI Premium Content 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. Von dem jetzt

Informationen zur Geschäftsentwicklung

anlaufenden Vertrieb an Firmeneinkäufer versprechen wir uns einen Anstieg der Mitgliedschaften im vierten Quartal.

Segment „Marketing/Vertrieb“:

Mit TEUR 171 liegt der Umsatz bei den elektronischen Katalogen (DCI **TradeManager**) noch unter Plan. Derzeit werden Maßnahmen eingeleitet zur Erhöhung der Downloads durch Verbreiterung der Portalbasis und zur Gewinnung von Aufträgen zur Erstellung neuer Kataloge. Hierzu haben wir das Geschäftsmodell des TradeManagers modifiziert. Auf dieser neuen Basis werden konkrete Verhandlungen mit Interessenten geführt.

Segment „Information Providing“:

In diesem Segment bündeln wir die Erfassung und Pflege von Produktdaten (Data Services) sowie deren Verteilung über die DCI Medien. Neu hinzu kommt mit Beginn des 3. Quartals das „Wide Area Infoboard“. Die Umsätze liegen in diesem Segment kumuliert mit TEUR 1.799 über Plan. Die Lage im Einzelnen:

Sehr erfreulich entwickeln sich die Data Services über unsere **Data Service Factory** in Rumänien. Hier verzeichnen wir seit 3 Jahren hohe jährliche Steigerungsraten - allerdings beginnend auf niedrigem Niveau. Es werden elektronische Produktdaten für Webshops oder die Warenwirtschaft unserer Kunden erstellt sowie Outsourcing-Dienstleistungen erbracht, bei denen wir QS-Aufgaben oder das Katalogdatenmanagement durchführen. 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. Der Vertrieb wurde entsprechend verstärkt. Wir gehen davon aus, dass wir den für 2004 geplanten Umsatz übertreffen können.

Die **DCI E-Mail-Medien** bewegen sich weiterhin in einem schwierigen und immer noch wenig motivierten Markt. Insolvenzen im ITK-Handel haben, wie bereits berichtet, die Kundenbasis verkleinert, auch ist der erhöhte Preisdruck nicht gewichen. Es beginnen zwar die Maßnahmen zur Qualitätssteigerung unserer Aussendungen und Empfängeradressen zu wirken. Dennoch liegt der Umsatz unter Plan, obgleich nahezu alle namhaften ITK-Hersteller zu unseren Kunden zählen.

Bei den in diesem Jahr neu eingeführten **Verbund-E-Mails** mussten wir die ehrgeizigen Zielsetzungen korrigieren. Der Vertriebsaufwand war weit höher als vorauszusehen, der Markt weniger aufnahmefähig als erwartet. Zudem ist das Versenden von Werbebotschaften per E-Mail (PUSH-Marketing) rechtlich deutlich eingeschränkt worden. Als weiteres Erschwernis kommt hinzu, dass Adressaten zunehmend Spam-Filter einsetzen, die zum Teil auch erlaubte Werbe-E-Mails ausfiltern.

Wir haben diesen verschärften Umfeldbedingungen Rechnung getragen und mit dem **Wide Area Infoboard (WAI)** ein neues Produkt entwickelt, welches den zu erwartenden Umschichtungen im E-Mail-Werbemarkt Rechnung trägt. Die zum Patent angemeldete Technologie erlaubt es E-Mail-Versendern, ihre Botschaften (zusätzlich) 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 irgendein Spam-Risiko. Die Webportale andererseits erhalten Zugang zu Informationsströmen, die bislang außerhalb ihrer Reichweite verliefen.

Diese neue Lösung hat ihre technische Machbarkeit bereits bewiesen und im Markt positive Reaktionen hervorgerufen. Das Geschäftsmodell basiert auf Einstellgebühren der Versender der Informationen (z.B. Newsletter), die DCI mit den Portalbetreibern teilt. Zur Zeit wird mit renommierten Themenportalen über die Schaltung von WAIs verhandelt.

Eigene Marktforschungen auf speziellen Messveranstaltungen und bei Herausgebern von E-Mail-Newsletters sowie bei Webportalen haben ein enormes Potential unserer neuen Lösung 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 daher möglich. Wir gehen jedoch nicht davon aus, sondern eher von einer sich erst im Jahr 2005 abzeichnenden Entwicklung des WAI Umsatzes. In diesem Zusammenhang sei nochmals auf das

Informationen zur Geschäftsentwicklung

bereits im Geschäftsbericht zum Jahresabschluss 2003 erläuterte Planungsrisiko bei neuen Produkten hingewiesen, für die es im Markt noch keine Vergleichsmöglichkeiten gibt.

Entwicklung der Kosten

Die Verbesserung des Betriebsergebnisses von negativen TEUR 3.010 in den ersten drei Quartalen 2003 auf negative TEUR 1.253 in den ersten drei Quartalen 2004 ist auch das Resultat der in 2003 begonnenen und konsequent weitergeführten Kostensenkungsmaßnahmen. Wesentliche Kostensenkungen im Einzelnen:

(Werte in TEUR)	1-9 / 2004	1-9 /2003	Veränderung in TEUR	Veränderung in %
Betrieblicher Aufwand insgesamt:	2.508	4.014	-1.506	- 38 %
davon				
Vertriebskosten	806	1.600	-794	- 50%
Allg. Verwaltungskosten:	1.260	1.346	-86	- 6%
Forschung und Entwicklung:	442	1.068	-626	-59%

Im Verhältnis zum Umsatz machten die Vertriebskosten nur noch 35 % aus (Vorjahr: 58 %), die F&E-Kosten 19 % (Vorjahr 39 %). Die allgemeinen Verwaltungskosten sind gegenüber dem vergleichbaren Zeitraum des Vorjahres rechnerisch zwar nur geringfügig gesunken, jedoch ist zu berücksichtigen, dass sich hier im Vorjahr Einmaleffekte kostenmindernd ausgewirkt hatten.

F&E-Aktivitäten

Im dritten Quartal 2004 wurde das „Wide Area Infoboard“, ein Archiv für per E-Mail versandte Newsletter im Internet, weiter entwickelt und nochmals an Marktanforderungen angepasst.

Investitionen

Im dritten Quartal hat die Muttergesellschaft DCI AG TEUR 16 für Kopierer investiert.

Vorgänge von besonderer Bedeutung, die sich auf das Ergebnis auswirken können

Die Tochtergesellschaft DCI Malta Ltd. wurde mit Wirkung zum Ende Juni 2004 als operative Einheit geschlossen. Gegenstand dieser Gesellschaft war die Programmentwicklung des TradeManagers. Diese ist mit der Version 8.6 vorerst marktreif abgeschlossen. Sollten künftig weitere Anpassungen / Weiterentwicklungen der Software notwendig sein, werden diese Leistungen von unserer Tochtergesellschaft in Rumänien erbracht. Die Schließung der DCI Malta Ltd. hat erhebliche Kosteneinsparungen und eine weitere Verschlankung der Geschäftsprozesse im Konzern zur Folge.

Informationen zur Geschäftsentwicklung

Diese Effekte sind zum Teil bereits eingetreten. Das Verfahren zur ordentlichen Liquidation („dissolution“) der Gesellschaft wurde per 30.6.2004 eingeleitet.

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. Vor diesem speziellen Szenario der Internet-Wirtschaft stellt sich der allgemeine Ausblick für 2005 in Deutschland eher etwas weniger positiv dar. Die führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute haben in der Mehrheit die Wachstumsprognose für 2005 um 0,3 Prozentpunkte gegenüber 2004 auf 1,5 Prozentpunkte abgesenkt. Lediglich das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) erwartet 2005 einen kräftigen Aufschwung mit 2 Prozent Wachstum. Die privaten Konsumausgaben sollen im nächsten Jahr nur um 0,8 Prozent steigen. Hingegen wird erwartet, dass die IT-Etats der Unternehmen insgesamt wieder wachsen.

Vor diesem Hintergrund sehen wir die Erfüllung unserer Umsatz-Planziele für 2004 nicht grundsätzlich in Frage gestellt. Negative Abweichungen vom Gesamtumsatzplan sind jedoch möglich.

Im Übrigen bietet unser neues Produkt, das internetbasierte „Wide Area Infoboard“, erhebliches Potential, um die Unternehmensentwicklung nachhaltig zu fördern.

Zusammenfassung

Insgesamt sind wir der Überzeugung, dass unser durchgängiges Dienstleistungsangebot, welches die gesamte Kundenwertschöpfung von der Datenerfassung über die Erstellung von elektronischen Katalogen bis hin zur Distribution dieser Informationen über verschiedene Kanäle umfasst, einen Wettbewerbsvorteil gegenüber Nischenanbietern darstellt. Unser Markt verlangt Leistungen, bei denen der Return kurzfristig möglich ist. In diese Richtung haben wir unsere Produktpalette, die immer die direkte Absatzförderung unterstützt, erneut fokussiert. Letztes Beispiel ist das „Wide Area Infoboard“, welches die Quintessenz unserer Erfahrungen im Informationsmanagement darstellt. Hier zeigt sich der besondere Wettbewerbsvorteil unseres Unternehmens: die hohe Innovationskraft. Sie ist ein entscheidendes Erfolgskriterium in Geschäftsfeldern mit relativ kurzen Innovationszyklen.

Damit einher geht andererseits auch ein besonderes Planungsrisiko. Während Unternehmen mit traditionell etablierten Produkten ihre Unternehmensplanung im Wesentlichen durch Fortschreibung von Vergangenheitswerten gestalten können, müssen wir eher Geschäftsmodelle planen, für die es noch wenig oder gar keine Erfahrungswerte gibt. Die jüngste Vergangenheit hat jedoch gezeigt, dass Management und Mitarbeiter in der Lage sind, diese Herausforderungen erfolgreich anzunehmen.

Wir weisen besonders hin auf die im Anhang aufgeführte Einschätzung zum „Going concern“.

Zwischendividende und Ausschüttung

Im Berichtszeitraum sind weder Dividende noch Ausschüttung vorgesehen.

Konzern-Bilanz (ungeprüft)

US-GAAP	Anhang	9-Monatsbericht 30.9.2004	Jahresabschluss 31.12.2003
		€(000)	€(000)
AKTIVA			
Kurzfristige Vermögensgegenstände			
Liquide Mittel	5	2.344	3.146
Wertpapiere des Umlaufvermögens			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		311	392
Vorräte			
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände		88	143
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt		2.743	3.681
Sachanlagevermögen	6	352	433
Immaterielle Vermögensgegenstände	6	30	83
Finanzanlagen			
Geschäfts- und Firmenwert			
Latente Steuern			
Aktiva, gesamt		3.125	4.197
PASSIVA			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Kurzfristige Finanzleasingverpflichtungen	7	8	16
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		59	55
Rückstellungen	9	523	1.141
Umsatzabgrenzungsposten		167	181
Latente Steuern			
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		95	78
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt		852	1.471
Langfristige Finanzleasingverpflichtungen	7	9	1
Langfristige Darlehen			
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten			
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt		9	1
Minderheitenanteile		0	15
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		8.465	8.465
Kapitalrücklage		80.060	80.060
Deferred compensation		-87	-87
Bilanzverlust		-86.174	-85.724
Kumuliertes sonstiges Gesamtergebnis		0	-4
Eigenkapital, gesamt		2.264	2.710
Passiva, gesamt		3.125	4.197

Konzern-Gewinn- & Verlustrechnung (ungeprüft)

US-GAAP	Quartalsbericht III/2004 1.7.-30.9.2004 €(000)	Quartalsbericht III/2003 1.7.-30.9.2003 €(000)	9-Monatsbericht 1.1.-30.9.2004 €(000)	9-Monatsbericht 1.1.-30.9.2003 €(000)
Umsatzerlöse	791	882	2.308	2.741
Herstellungskosten	-310	-492	-1.053	-1.737
Bruttoergebnis vom Umsatz	481	390	1.255	1.004
Vertriebskosten	-219	-493	-806	-1.600
Allgemeine und Verwaltungskosten	-361	-446	-1.260	-1.346
Forschungs- und Entwicklungskosten	-88	-202	-442	-1.068
Betriebsergebnis	-187	-751	-1.253	-3.010
Zinserträge / -aufwendungen	1	16	0	87
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	-5	-234	806	-80
Ergebnis vor Ertragssteuern (und Minderheitenanteile)	-191	-969	-447	-3.003
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-8	0	-18	0
Ergebnis vor Minderheitenanteilen	-199	-969	-465	-3.003
Minderheitenanteile	0	-1	15	-8
Periodenüberschuss / -fehlbetrag	-199	-970	-450	-3.011
Nettoergebnis je Aktie, unverwässert und verwässert	-0,02€	-0,11 €	-0,05€	-0,36€
Durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien, unverwässert und verwässert	8.464.592	8.464.592	8.464.592	8.464.592

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

US-GAAP	1.1.-30.9.2004 €(000)	1.1.-30.9.2003 €(000)
Einnahmen aus der / Ausgaben für die betriebliche Geschäftstätigkeit		
Periodenergebnis	-450	-3.011
Auf Minderheitenanteil entfallendes Ergebnis	-15	14
Abschreibungen	197	432
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	32	20
Zahlungsunwirksame Aufwendungen im Zusammenhang mit Veränderungen im Konsolidierungskreis		
Latente Steuern		
Veränderung im Working Capital		
Vorräte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	81	655
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	55	48
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4	-1.099
Rückstellungen, sonstige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungsposten	-615	-435
Nettoausgaben für die betriebliche Geschäftstätigkeit	-711	-3.376
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Einzahlungen aus dem Verkauf von Anteilen an Minderheiten	0	12
Anlagenzugänge u. Einzahlungen aus Anlagenabgängen	-91	0
Nettoausgaben für den Investitionsbereich	-91	12
Cashflow aus dem Finanzierungsbereich	0	-20
Nettoeinnahmen aus dem Finanzierungsbereich	0	-20
Abnahme der liquiden Mittel	-802	-3.384
Liquide Mittel zu Beginn des Jahres	3.146	7.149
Liquide Mittel am Ende der Periode	2.344	3.765
davon gebunden	107	
Freie Mittel	2.237	

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals (ungeprüft) bis zum 30. September 2004

US-GAAP	Gezeichnetes Kapital €(000)	Kapital-rücklage €(000)	Deferred compensation €(000)	Gewinn-/Verlustvortrag €(000)	Kumulierte ergebnisneutrale Eigenkapital-veränderung €(000)	Summe €(000)	Comprehensive Income €(000)
Stand 31. Dezember 2001	8.465	79.952	-78	-71.008	-86	17.245	-47.562
Cheap Stock Compensation		108				108	
Stock Options Compensation							
Jahresfehlbetrag				-7.889		-7.889	-7.889
Anpassungen für Wertpapiere					14	14	14
Anpassungen für Währungsumrechnungsdifferenzen					156	156	156
Comprehensive loss							-7.719
Stand 30. September 2002 (angepasst an den geprüften Jahresabschluss 2002)	8.465	80.060	-78	-78.897	84	9.634	
Stand 31. Dezember 2002	8.465	80.060	-87	-83.352	-103	4.983	
Cheap Stock Compensation							
Stock Options Compensation							
Jahresfehlbetrag				-3.011		-3.011	-3.011
Anpassungen für Währungsumrechnungsdifferenzen					12	12	12
Comprehensive Loss							-2.029
Stand 30. September 2003 (angepasst an den geprüften Jahresabschluss 2003)	8.465	80.060	-87	-86.363	-91	1.984	
Stand 31. Dezember 2001	8.465	79.952	-78	-71.008	-86	17.245	-47.562
Cheap Stock Compensation		108				108	
Stock Options Compensation			-9			-9	
Jahresfehlbetrag				-12.344		-12.344	-12.344
Anpassungen für Wertpapiere					-31	-31	-31
Anpassungen für Währungsumrechnungsdifferenzen					14	14	14
Comprehensive Loss							-12.361
Stand 31. Dezember 2002	8.465	80.060	-87	-83.352	-103	4.983	
Jahresfehlbetrag				-2.372		-2.372	-2.372
Anpassungen für Währungsumrechnungsdifferenzen					99	99	99
Comprehensive Loss							-2.273
Stand 31. Dezember 2003	8.465	80.060	-87	-85.724	-4	2.710	
Jahresüberschuss				-450		-450	-450
Anpassungen für Währungsumrechnungsdifferenzen					4	4	4
Comprehensive Loss							-446
Stand 30. September 2004	8.465	80.060	-87	-86.174		2.264	

Konzernanhang (ungeprüft)

1. Die Gesellschaft

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 detaillierter 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 Innovationskraft und schnelle Anpassungsfähigkeit an sich verändernde Umfeldbedingungen Haupterfolgsfaktoren.

Nach Maßgabe der geltenden Accounting Standards berichtet die DCI über ihre Geschäftstätigkeit aufgliedert nach Segmenten. Die DCI ist derzeit in drei Segmenten tätig:

eCommerce

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

Dieses Segment umfasst die Geschäftsmodelle, die zum Zeitpunkt der Börseneinführung der DCI den strategischen Schwerpunkt bildeten. Diese werden jedoch heute nicht mehr mit Priorität verfolgt.

Marketing/Vertrieb

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

Hier werden Produktkataloge zur Vermarktung über das Internet beziehungsweise andere elektronische Medien erstellt. Die Besonderheit liegt in der Software TradeManager, mit welcher unterschiedliche Kataloge verschiedener Hersteller auf einer einheitlichen und intuitiv schnell erlernbaren Oberfläche dargestellt werden können. Der TradeManager erlaubt darüber hinaus Bestellungen über unterschiedliche Medien nach Wahl sowie eine zentrale Bestellverwaltung durch den Nutzer.

Information Providing

- DCI Medien

Pushmedien für den Produktabsatz von Industrie und Handel (z.B. Faxwerbeträger DCI Highlight Fax, Premium Email (HTML), Verbund-E-Mails)

- Data Services

Elektronische Erfassung und -pflege von Massendaten zur Nutzung in elektronischen Medien aller Art nach individuellen Vorgaben und Standards des jeweiligen Auftraggebers. Dieser Service wird kostengünstig durch unsere Tochtergesellschaft in Rumänien durchgeführt [DCI Romania S.R.L.].

- Wide Area Infoboard (WAI)

Eine zum Patent angemeldete Technologie, mit welcher per E-Mail Informationen aller Art automatisiert auf Webportalen zugänglich gemacht werden können. Dieses Produkt befindet sich in der Markteröffnungsphase.

Konzernanhang (ungeprüft)

Beschaffung (im Geschäftsjahr 2004 nicht mehr enthalten)

- Durchführung und Optimierung des Einkaufs von C-Artikeln für Dritte (Buying House GmbH).
Da die Tochtergesellschaft Buying House GmbH im Geschäftsjahr 2003 endkonsolidiert wurde, entfällt im aktuellen Geschäftsjahr 2004 dieses Segment.

2. Going Concern

Die DCI ist auf absehbare Zeit ausreichend finanziert. Sie besitzt das Potential zum Turn-around. Grundlage dieser Einschätzung sind erfolgreich durchgeführte, erhebliche Kostensenkungen, die Anpassung von Geschäftsfeldsstrategien sowie die Entwicklung eines neuen Produkts (Wide Area Infoboard „WAI“ [Patent angemeldet]), welches erhebliches Umsatzpotential verspricht.

Während Kostensenkungen und Rationalisierungen sich grundsätzlich aus eigener Kraft durchsetzen lassen - diese Anstrengungen werden weitergeführt - liegt die Gewinnung von Marktanteilen, das heißt die Erzielung von Mehrumsatz, nicht allein in den Händen von Management und Mitarbeitern. Entscheidend ist stets auch ein unterstützendes wirtschaftliches Umfeld.

Grundlegende Prämisse der Unternehmens- und Finanzplanung unseres Unternehmens ist, dass die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bzw. eine positive Konjunktorentwicklung die Vermarktung unserer Produkte und Dienstleistungen zunehmend fördern. An dieser Prämisse hat sich nichts geändert. Unabhängig davon gilt, dass wesentliche DCI-Produkte aus unserer Sicht gut geeignet sind, unsere Kunden gerade in wirtschaftlich angespannten Zeiten beim Abverkauf zu unterstützen.

Jedoch gibt es eine nicht zu unterschätzende Unsicherheit bei der Einführung neuer Produkte (hier: insbesondere das Wide Area Infoboard, grundsätzlich auch TradeManager und die Verbund-E-Mails). Insoweit besteht das Risiko, dass eine anfänglich positive Resonanz von Testkunden sich im weiteren Verlauf als nicht verallgemeinerungsfähig erweist. Dieses Risiko hat sich bei den Verbund-E-Mails zwischenzeitlich bewahrheitet. Wir sehen jedoch in unserem neuen „Wide Area Infoboard“ einen Risikoausgleich und einen Chancenzuwachs, der weit über die Marktmöglichkeiten der Verbund-E-Mails hinaus geht.

Sollte es allerdings zu nachhaltig großen, ungünstigen Planabweichungen kommen, könnte sich dies für unser Unternehmen existenzgefährdend auswirken.

Kurz- und mittelfristig gehen wir jedoch davon aus, dass die weitere Unternehmensentwicklung nicht notwendig aus der Perspektive eines pessimistischen Szenarios gesehen werden muss. Die Überlebensfähigkeit der DCI hat sich deutlich gebessert – nicht zuletzt auch aufgrund massiver Kostensenkungen.

Insgesamt, aber unter Vorbehalt der aufgeführten Risiken, sehen wir nach wie vor ein Potential, im Jahr 2005 den Sprung in die Gewinnzone zu schaffen. Wir gehen jedoch nicht davon aus, sondern eher von einer sich erst im Jahr 2005 abzeichnenden Entwicklung des WAI Umsatzes, was eine sich erst im Laufe des Jahres 2005 verbessernde Ergebnissituation, jedoch noch keinen endgültigen, erfolgreich abgeschlossenen Turn-around zur Folge hat.

Es sei in diesem Zusammenhang nochmals ausdrücklich auf die insbesondere im Konzernlagebericht zum Jahresabschluss 2003 geschilderten Planprämissen, Planungsrisiken und -unsicherheiten hingewiesen.

Konzernanhang (ungeprüft)

3. Rechnungslegungsgrundsätze und –methoden

Der hier vorliegende Zwischenabschluss wurde in Übereinstimmung mit den in den USA geltenden Grundsätzen ordnungsgemäßer Rechnungslegung („US-GAAP“) erstellt und umfasst die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft und ihrer Tochterunternehmen. Die hier enthaltenen Finanzinformationen sind ungeprüft.

Diese Informationen umfassen jedoch alle Anpassungen, die nach Ansicht des Managements für eine den tatsächlichen Verhältnissen entsprechende Darstellung der Ergebnisse der Zwischenberichtsperiode erforderlich sind. Die Ergebnisse dieser Zwischenperiode bilden nicht notwendigerweise einen Indikator auf die voraussichtliche Ertragslage des gesamten Geschäftsjahres ab. Es wird vorgeschlagen, dass dieser Konzernabschluss für die ersten drei Quartale 2004 in Verbindung mit dem geprüften Konzernabschluss der Gesellschaft für das Jahr 2003 sowie dem entsprechenden Anhang gelesen wird.

Sämtliche wesentliche Verrechnungskonten und konzerninterne Geschäfte wurden bei der Konsolidierung eliminiert. Der vorliegende Konzernabschluss wurde auf Basis der Annahme der Fortführung der Unternehmenstätigkeit („Going Concern“) erstellt, die die Realisierung von Vermögen und die Begleichung von Schulden im normalen Geschäftsverlauf unterstellt.

4. Rechnungslegungsvorschriften

Die angewandten Rechnungslegungsvorschriften blieben gegenüber dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2003 unverändert.

5. Liquide Mittel

Von den in der Bilanz ausgewiesenen liquiden Mitteln in Höhe von TEUR 2.344 sind TEUR 107 als Sicherheit für ein Bankeinzugsermächtigungsverfahren festgelegt und stehen damit nicht kurzfristig zur Liquiditätsdeckung zur Verfügung.

6. Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen

Erworbene immaterielle langfristige Vermögenswerte werden aktiviert und linear über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Abschreibungszeiträume werden für jeden Vermögenswert einzeln bestimmt und reichen von zwei bis fünf Jahren.

Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten bewertet und werden linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer der Vermögenswerte abgeschrieben, die von drei bis zwanzig Jahren reicht.

Im zweiten Quartal wurden die Kosten für das Softwareprodukt Wide Area Infoboard gemäß den in SFAS 86 „Accounting for the costs of Computer-Software to be Sold, Leased or Otherwise marketed“ angegebenen Kriterien in Höhe von TEUR 7,5 aktiviert. Die jährliche Abschreibung erfolgt linear über die verbleibende geschätzte Nutzungsdauer des Produkts ab der Markteinführung im Juli 2004; die für die Abschreibung zu Grunde gelegte Nutzungsdauer liegt bei 1,5 Jahren. Bisher wurden planmäßige Abschreibungen in Höhe von TEUR 1 vorgenommen.

7. Capital Lease

Eine Tochtergesellschaft hat Mietkaufverträge für Kraftfahrzeuge abgeschlossen. Die Leasingverträge laufen spätestens 2006 aus. Die kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten betragen 8 TEUR, die langfristigen 9 TEUR.

Konzernanhang (ungeprüft)

8. Anteile Minderheitsgesellschafter

Am 30. September 2004 halten Minderheitsgesellschafter 25% an der DCI Malta (31. Dezember 2003: 25%).

9. Rückstellungen

Die Rückstellungen enthalten im Wesentlichen folgende Beträge:

Rückstellungen für ausstehende Rechnungen	105 TEUR
Rückstellungen für Rechts- und Beratungskosten	127 TEUR
Rückstellungen für Urlaub	24 TEUR
Übrige Rückstellungen	267 TEUR
GESAMT	523 TEUR

Es wurden im Jahr 2004 Rückstellungen, die im Zusammenhang mit der an die MuK GmbH, Berlin, gegebene Patronatserklärung standen, in Höhe von insgesamt TEUR 664 aufgelöst. Grund für die Auflösung war, dass der Rechtsstreit im ersten Quartal 2004 endgültig zu Gunsten der DCI AG entschieden wurde.

10. Ergebnis je Aktie

Die Gesellschaft hat die Ergebnisse je Aktie gemäß SFAS Nr. 128 „Earnings per share“ berechnet. Die Verfahrensweise der Berechnung des verwässerten und unverwässerten Ergebnisses je Aktie ist unverändert zum Geschäftsbericht 2003. Es wird jedoch von folgenden gewichteten durchschnittlichen Annahmen ausgegangen: Dividendenrendite von 0 %, Standardabweichung (Volatilität) von 102,57 %, risikofreier Anlagezinssatz von 3,50 %, erwartete Dauer bis zur Ausübung 5,25 Jahre. Die gesamte Anzahl der potenziellen Stammaktien, die in der Berechnung des verwässerten Verlusts je Aktie nicht berücksichtigt sind, betrug zum 30. September 2004 exakt 102.250 Stück und bezieht sich ausschließlich auf Aktienoptionen.

Unter Anwendung der Methode des SFAS 123 hätten sich der Jahresüberschuss und das Ergebnis je Aktie der Gesellschaft auf die unten angegebenen pro forma-Beträge reduziert:

Jahresfehlbetrag	-450 TEUR
Berechnung nach SFAS 123	-149 TEUR
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Stammaktien	8.464.592
Unverwässertes und verwässertes Nettoergebnis je Aktie laut Konzern GuV	-0,05 Euro
Unverwässertes und verwässertes Nettoergebnis je Aktie pro forma	-0,07 Euro

11. Mitarbeiter

Die Mitarbeiterzahl der Gesellschaft betrug zum 30. September 2004:

DCI AG Deutschland (Vollzeit ohne Vorstände)	9
DCI AG Deutschland (Teilzeit und Aushilfen)	11
DCI Malta Ltd.	0
<u>DCI Romania S.L.R.</u>	<u>56</u>
Gesamt	76

12. Segmentsberichtserstattung

Die Gesellschaft unterscheidet wie im Geschäftsbericht 2003 die folgenden Segmente:

- **eCommerce**
- **Marketing / Vertrieb**
- **Information Providing**

Konzernanhang (ungeprüft)

Dem Segment **Beschaffung** war im Vorjahr ausschließlich die im 4. Quartal endkonsolidierte Tochtergesellschaft Buying House GmbH, Starnberg, zugeordnet. Aus diesem Grund entfällt im aktuellen Geschäftsjahr 2004 dieses Segment.

1.1. – 30.9.2003 (in TEUR)	Umsätze extern gesamt	Betriebsergebnis
eCommerce	549	-908
Marketing/Vertrieb	106	-1.155
Beschaffung	130	-92
Information Providing	1.956	-665
Konsolidierung/Überleitung vom Betriebsergebnis zum Konzernergebnis		-191
Gesamt Konzern- ergebnis	2.741	-3.011

1.1. – 30.9.2004 (in TEUR)	Umsätze extern gesamt	Betriebsergebnis
eCommerce	338	- 340
Marketing/Vertrieb	171	-710
Beschaffung	0	0
Information Providing	1.799	-203
Konsolidierung/Überleitung vom Betriebsergebnis zum Konzernergebnis		803
Gesamt Konzern- ergebnis	2.308	-450

13. Tochtergesellschaften

Im dritten Quartal 2004 hat die endgültige Stilllegung der Tochtergesellschaft **acequote.com Ltd.**, das so genannte „Striking off“ stattgefunden, so dass zum Ende des dritten Quartals die Gesellschaft endkonsolidiert wurde (Gewinn aus der Endkonsolidierung beträgt TEUR 0). Im laufenden Geschäftsjahr 2004 fand demgemäß planmäßig keine Geschäftstätigkeit in der Tochtergesellschaft mehr statt.

Die Geschäftstätigkeit der Tochtergesellschaft **DCI Malta Ltd.** wurde zum Ende des zweiten Quartals eingestellt. Diese befindet sich momentan in einem ordentlichen Liquidationsverfahren. Die Einbeziehung in den Konzern erfolgte auf Basis des angepassten Abschlusses zum 30. Juni 2004.

14. Informationen über die Gewinn- und Verlustrechnung der Gesellschaft

In TEUR	30. September 2004	30. September 2003
Materialaufwand		
Aufwendungen für bezogene Waren	46	62
Aufwendungen für bezogene Leistungen	1.242	1.853
Personalkosten		
Löhne und Gehälter	1.239	2.049
Aufwendungen für soziale Abgaben	219	315

Konzernanhang (ungeprüft)

15. Währungsgewinne/-verluste

Währungsgewinne/-verluste werden gemäß US-GAAP zutreffend in der Bilanz unter „Kumuliertes sonstiges Gesamtergebnis“ passiviert. Für die DCI Romania gelten die Regeln für das „highly inflationary accounting“. D.h. abweichend zu den anderen Gesellschaften ist die Funktionswährung nicht die Landeswährung, sondern die Währung der Muttergesellschaft (=Euro). Transaktionen mit anderen als der Funktionswährung werden mit dem Umrechnungskurs zum Zeitpunkt der Transaktion umgerechnet. Gewinne und Verluste aus Fremdwährungstransaktionen werden im betrieblichen Ergebnis erfasst.

16. Angaben zu Gesellschaftsorganen

Aufsichtsrat		Andere Aufsichtsratsmandate
Michael Böllner	Vorsitzender des Aufsichtsrats Wirtschaftsprüfer, Steuerberater München	H.C.M. Capital-Management AG
Dr. Hubert Krieger	Stellvertretender Vorsitzender Rechtsanwalt München	
Michael Reuss	Vermögensverwalter München	Cariba Internet Technology AG
Vorstand		
Michael Mohr	Vorstandsvorsitzender (CEO) Manager Berg	
Dr. iur. Reiner Stecher	Finanzvorstand (CFO) Unternehmensberater Frankfurt am Main	

Impressum

Herausgeber

DCI Database for Commerce and Industry AG
Enzianstraße 2
82319 Starnberg

Telefon: +49 (0) 8151 265 0
Telefax: +49 (0) 8151 265 501

Kontakt

DCI Database for Commerce and Industry AG
Dr. Reiner Stecher
Public and Investor Relations
Enzianstraße 2
82319 Starnberg

Telefon: +49 (0) 8151 265 611
E-Mail: rstecher@dc.de