

Halbjahresbericht 2004

1. Januar bis 30. Juni 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 30.6.2004 0,64 Euro (XETRA)

Kurs hoch/niedrig in 2004 1,05 Euro / 0,42 Euro (XETRA)

Markt-Kapitalisierung (0,64 Euro x 8.464.592) 5.417.339 Euro

Wertpapierkennnummer 529530

Anzahl der Mitarbeiter 68

Rechnungslegung nach US-GAAP

	2004 1.1. – 30.6.	2003 1.1. – 30.6.
US-GAAP		
Umsatzerlöse (T€)	1.517	1.859
Abschreibungen (T€)	152	329
EBITDA (T€)	-88	-1.783
EBITDA (% vom Umsatz)	-6%	-96%
EBIT (T€)	-240	-2.112
EBIT (% vom Umsatz)	-16%	-114%
Konzernergebnis (T€)	-251	-2.041
Net income (% vom Umsatz)	-17%	-110%
EPS (€)	-0,03	-0,24
Eigenkapitalquote	74%	48%
Mitarbeiter	68	89
Aktienbesitz der Organmitglieder	Aktien 30.6.2004	Aktien 31.3.2004
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 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 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

- Offene und geschlossene Online-Handelsplattformen (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: Kostengünstige 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

Die DCI-Gruppe weist im ersten Halbjahr 2004 einen konsolidierten Umsatz von TEUR 1.517 (im Vorjahr TEUR 1.859) aus. Dies bedeutet einen Rückgang um 18 % gegenüber dem Vorjahr.

Der Umsatzverlust von TEUR 342 resultiert vor allem 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 im ersten Halbjahr 2003 Umsätze in Höhe von TEUR 130 erzielt.

Des Weiteren entfallen im Berichtszeitraum auch Umsätze unserer englischen Tochtergesellschaft acequote.com Ltd.. Diese Gesellschaft befindet sich in der Phase der Stilllegung („striking off“) und ist daher im Jahr 2004 nicht mehr operativ tätig. Die Umsätze im ersten Halbjahr des Vorjahres betragen noch TEUR 39 (1. Halbjahr 2004: TEUR 0).

Bereinigt um die oben genannten Effekte ergibt sich für das erste Halbjahr 2004 im Vergleich zum ersten Halbjahr des Vorjahres folgendes Bild:

Im Bereich „eCommerce“ ist ein Umsatzrückgang von TEUR 364 auf TEUR 232 (-36 %) zu verzeichnen. Auch im Bereich „Information Providing“ ging der Umsatz leicht von TEUR 1.293 auf TEUR 1.181 (-9 %) 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 71 verbucht werden. Mit einem Anteil von 78 % am Gesamtumsatz ist der Bereich „Information Providing“ Hauptumsatzträger der DCI Gruppe.

	1.1.-30.6. 2004		1.1.-30.6. 2003		Veränderung
Information Providing	TEUR	1.181	TEUR	1.293	TEUR -112
eCommerce	TEUR	232	TEUR	364	TEUR -132
Marketing/Vertrieb	<u>TEUR</u>	<u>104</u>	<u>TEUR</u>	<u>33</u>	<u>TEUR 71</u>
Gesamt	TEUR	1.517	TEUR	1.690	TEUR -173

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

	1.1.-30.6. 2004		1.1.-30.6. 2003		Veränderung
Information Providing	TEUR	1.181	TEUR	1.293	TEUR -112
eCommerce	TEUR	232	TEUR	403	TEUR -171
Beschaffung	TEUR	0	TEUR	130	TEUR -130
Marketing/Vertrieb	<u>TEUR</u>	<u>104</u>	<u>TEUR</u>	<u>33</u>	<u>TEUR 71</u>
Gesamt	TEUR	1.517	TEUR	1.859	TEUR -342

Im zweiten 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.). Im Übrigen konnten in fast allen Bereichen die betrieblichen Aufwendungen im Vergleich zum Vorjahr erheblich gesenkt werden. Das negative Betriebsergebnis konnte so von TEUR -2.259 im ersten Halbjahr 2003 auf TEUR -1.066 gesenkt werden. Dies entspricht einer Verbesserung von TEUR 1.193 bzw. 53 %.

Das Periodenergebnis (Q2/2004) weist mit negativen TEUR 251 nach einem Überschuss von TEUR 266 im 1. Quartal wieder einen Fehlbetrag auf. Dieser konnte jedoch im Vergleich zum Vorjahr

Informationen zur Geschäftsentwicklung

(Vorjahr: TEUR -2.041) um TEUR 1.790 bzw. 88 % 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 30.6.2004 umfasst die DCI Töchter *acequote.com Ltd.*, *DCI Malta Ltd.* und die *DCI Romania S.R.L.* 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 im 1. Halbjahr 2004 Umsätze in Höhe von TEUR 232. Damit wurden die – gegenüber dem Vorjahresumsatz reduzierten – Planwerte leicht übertroffen. Das WebTradeCenter ist eine in Deutschland einzigartige Produkt- und Preisübersicht von ITK-Artikeln (Informations- und Telekommunikations-Artikel). Beim WTC verschiebt sich allerdings der Schwerpunkt zunehmend von der Nutzung als Handelsplattform hin zu Verwendung als Informationsplattform. Da es sich hier um kontinuierliche Umsätze aus den über das Jahr verteilten Mitgliedsbeiträgen handelt, können wir mit einem Erreichen des geplanten Jahreszieles rechnen. Etwaige Kündigungen einzelner Mitglieder dürften durch die neu eingeführte offline-Variante des WTC, dem DCI Premium Content, ausgeglichen oder eventuell sogar überkompensiert werden. Der 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.

Segment „Marketing/Vertrieb“:

Mit TEUR 104 liegt der Umsatz bei den elektronischen Katalogen (**DCI TradeManager**) im Plan. Neue Kunden wurden insbesondere aus dem „Technischen Handel“ gewonnen. Gerade Unternehmen aus den Bereichen „Industrieausrüstung“ oder auch „Automobilteile“ erkennen zunehmend, dass der auf „rationalen Suchkauf“ spezialisierte TradeManager für sie ein geeignetes Instrument ist. Sei es zur Kundenbindung durch Beilage des Katalogs auf CD bei der Warenaussendung oder aber zur Neukundengewinnung per Software-Download von den DCI Partnerportalen. Auf Basis dieser Entwicklung erwarten wir, dass das Jahressoll erreicht wird.

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 im 1. Halbjahr 2004 mit TEUR 1.181 noch leicht unter 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 jährliche Steigerungsraten von ca. 100 % - 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.

Bei den DCI Medien mussten wir im Berichtszeitraum Abstriche gegenüber dem relativ guten Vorjahr hinnehmen und das Jahressoll reduzieren. Insolvenzen im ITK-Handel haben die Kundenbasis verkleinert, auch entsteht durch neue Mitbewerber temporär ein erhöhter Preisdruck. Die Qualität

Informationen zur Geschäftsentwicklung

unserer Aussendungen und der Empfängeradressen werden jedoch dafür sorgen, dass wir auf diesem Gebiet weiterhin Marktführer bleiben – fast alle namhaften ITK-Hersteller zählen zu unseren Kunden.

Bei den neu eingeführten Verbund-E-Mails mussten wir die ehrgeizigen Zielsetzungen korrigieren. Der Vertriebsaufwand war weit höher als geplant, der Markt weniger aufnahmefähig als erwartet. Zudem ist das Versenden von Werbebotschaften per E-Mail (PUSH-Marketing) rechtlich deutlich eingeschränkt worden. Werbe-E-Mails dürfen nur noch an solche Empfänger versandt werden, die ihr vorheriges Einverständnis erklärt haben. 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 irgend ein 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 sehr positive Reaktionen hervorgerufen. Das Geschäftsmodell basiert auf Einstellgebühren der Versender für die Informationen (z.B. Newsletter), die DCI mit den Portalbetreibern teilt. Zur Zeit wird mit renommierten Themenportalen über die Schaltung von WAIs verhandelt, vorzugsweise mit solchen, die über einen eigenen Vertrieb verfügen.

Eigene Marktforschungen auf speziellen Messeveranstaltungen 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. Dennoch sei auf das 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 2.259 im ersten Halbjahr 2003 auf negative TEUR 1.066 im ersten Halbjahr 2004 ist auch das Resultat der in 2003 begonnenen und konsequent weitergeführten Kostensenkungsmaßnahmen. Wesentliche Kostensenkungen im Einzelnen:

(Werte in TEUR)	1. Hj. 2004	1. Hj. 2003	Veränderung in T€	Veränderung in %
Betrieblicher Aufwand insgesamt:	1.840	2.873	-1.033	- 36 %
davon				
Vertriebskosten	587	1.107	-520	- 47%
Allg. Verwaltungskosten:	899	900	-1	0%
Forschung und Entwicklung:	354	866	-512	-59%

Informationen zur Geschäftsentwicklung

Im Verhältnis zum Umsatz machten die Vertriebskosten nur noch 39 % aus (Vorjahr: 60 %), die F&E-Kosten 23 % (Vorjahr 47 %). Die allgemeinen Verwaltungskosten sind gegenüber dem vergleichbaren Zeitraum des Vorjahres rechnerisch zwar gleich geblieben, jedoch ist zu berücksichtigen, dass sich hier im Vorjahr Einmaleffekte kostenmindernd ausgewirkt hatten.

F&E-Aktivitäten

Im zweiten Quartal 2004 wurde das „Wide Area Infoboard“, ein Archiv für per E-Mail versandte Newsletter im Internet, weiter entwickelt und nochmals an Marktanforderungen angepasst. Darüber hinaus wurde die Version 8.6 des DCI TradeManagers weiter entwickelt. Diese Version enthält viele Neuerungen und Vereinfachungen im Umgang mit elektronischen Katalogen.

Im Auftrag der BMEnet GmbH erstellen wir die Online-Version der Marktübersicht „Elektronische Beschaffung“.

Investitionen

Im zweiten Quartal wurden keine wesentlichen Investitionen vorgenommen.

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

Die Tochtergesellschaft DCI Malta Ltd. wurde mit Wirkung zum Ende Juni 2004 geschlossen. Aufgabe 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. wird erhebliche Kosteneinsparungen und eine weitere Verschlanung der Geschäftsprozesse im Konzern zur Folge haben.

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. Vor diesem langfristigen Szenario der Internet-Wirtschaft stellt sich aktuell der Ausblick im Vergleich zum ersten Quartal 2004 auch wieder leicht positiv dar.

Der Ifo-Geschäftsklimaindex ist im Juli stärker als erwartet gestiegen. Auch nährt der neue Chef der Bundesbank Hoffnungen auf eine Erholung der Wirtschaft.

Speziell in der Computerbranche gibt es wieder Optimismus: Der weltweite PC-Ansatz ist überraschend stark angestiegen. Tech-Aktien in Deutschland und den USA ziehen an.

Vor diesem Hintergrund sehen wir die Erfüllung unserer Planziele für 2004 nicht grundsätzlich in Frage gestellt.

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

Zusammenfassung

Insgesamt sind wir der Überzeugung, dass unser durchgängiges Dienstleistungsangebot, das die gesamte Kundenwertschöpfung von der Datenerfassung über die Erstellung von elektronischen Katalogen bis hin zur Distributionen 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 auch ein weiterer Wettbewerbsvorteil unseres Unternehmens: die hohe Innovationskraft. Sie ist ein entscheidendes Erfolgskriterium in Geschäftsfeldern mit relativ kurzen Innovationszyklen.

Informationen zur Geschäftsentwicklung

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.

Zwischendividende und Ausschüttung

Im Berichtszeitraum sind weder Dividende noch Ausschüttung vorgesehen.

Konzern-Bilanz (ungeprüft)

US-GAAP	Anhang	6-Monatsbericht 30.6.2004	Jahresabschluss 31.12.2003
		€(000)	€(000)
AKTIVA			
Kurzfristige Vermögensgegenstände			
Liquide Mittel	5	2.542	3.146
Wertpapiere des Umlaufvermögens			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		296	392
Vorräte			
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände		110	143
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt		2.948	3.681
Sachanlagevermögen	6	358	433
Immaterielle Vermögensgegenstände	6	39	83
Finanzanlagen			
Geschäfts- und Firmenwert			
Latente Steuern			
Aktiva, gesamt		3.345	4.197
PASSIVA			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Kurzfristige Finanzleasingverpflichtungen	7	12	16
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		43	55
Rückstellungen	9	567	1.141
Umsatzabgrenzungsposten		180	181
Latente Steuern			
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		71	78
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt		873	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		-85.975	-85.724
Kumuliertes sonstiges Gesamtergebnis		0	-4
Eigenkapital, gesamt		2.463	2.710
Passiva, gesamt		3.345	4.197

Konzern-Gewinn- & Verlustrechnung (ungeprüft)

US-GAAP	Quartalsbericht II/2004 1.4.-30.6.2004 €(000)	Quartalsbericht II/2003 1.4.-30.6.2003 €(000)	6-Monatsbericht 1.1.-30.6.2004 €(000)	6-Monatsbericht 1.1.-30.6.2003 €(000)
Umsatzerlöse	670	869	1.517	1.859
Herstellungskosten	-345	-579	-743	-1.245
Bruttoergebnis vom Umsatz	325	290	774	614
Vertriebskosten	-275	-590	-587	-1.107
Allgemeine und Verwaltungskosten	-429	-203	-899	-900
Forschungs- und Entwicklungskosten	-175	-374	-354	-866
Abschreibung auf den Firmenwert				
Betriebsergebnis	-554	-877	-1.066	-2.259
Zinserträge / -aufwendungen	0	28	-1	71
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	24	123	811	154
Ergebnis vor Ertragssteuern (und Minderheitenanteile)	-530	-726	-256	-2.034
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-3	0	-10	0
Ergebnis vor Minderheitenanteilen	-533	-726	-266	-2.034
Minderheitenanteile	16	-7	15	-7
Periodenüberschuss / -fehlbetrag	-517	-733	-251	-2.041
Nettoergebnis je Aktie, unverwässert und verwässert	-0.06€	-0,09 €	-0.03€	-0,24€
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.-30.6.2004 €(000)	1.1.-30.6.2003 €(000)
Einnahmen aus der / Ausgaben für die betriebliche Geschäftstätigkeit		
Periodenergebnis	-251	-2.041
Auf Minderheitenanteil entfallendes Ergebnis	-15	13
Abschreibungen	152	329
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	30	-11
Zahlungsunwirksame Aufwendungen im Zusammenhang mit Veränderungen im Konsolidierungskreis		
Latente Steuern		
Veränderung im Working Capital		
Vorräte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	96	315
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	33	-52
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-12	-714
Rückstellungen, sonstige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungsposten	-582	-606
Nettoausgaben für die betriebliche Geschäftstätigkeit	-549	-2.767
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Einzahlungen aus dem Verkauf von Anteilen an Minderheiten	0	12
Anlagenzugänge u. Einzahlungen aus Anlagenabgängen	-42	-17
Nettoausgaben für den Investitionsbereich	-42	-5
Cashflow aus dem Finanzierungsbereich	-13	-13
Nettoeinnahmen aus dem Finanzierungsbereich	-13	-13
Zunahme der liquiden Mittel	-604	-2.785
Liquide Mittel zu Beginn des Jahres	3.146	7.149
Liquide Mittel am Ende der Periode	2.542	4.364
davon gebunden	107	
Freie Mittel	2.435	

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals (ungeprüft) bis zum 30. Juni 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		150				150	
Stock Options Compensation							
Jahresfehlbetrag				-5.645		-5.645	-5.645
Anpassungen für Wertpapiere					14	14	14
Anpassungen für Währungsumrechnungsdifferenzen					416	416	416
Comprehensive loss							-5.215
Stand 30. Juni 2002	8.465	80.102	-78	-76.653	344	12.180	
Stand 31. Dezember 2002	8.465	80.060	-87	-83.352	-103	4.983	
Cheap Stock Compensation							
Stock Options Compensation							
Jahresfehlbetrag				-2.041		-2.041	-2.041
Anpassungen für Währungsumrechnungsdifferenzen					12	12	12
Comprehensive Loss							-2.029
Stand 30. Juni 2003 (angepasst an den geprüften Jahresabschluss 2003)	8.465	80.060	-87	-85.393	-91	2.954	
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				-251		-2.284	-251
Anpassungen für Währungsumrechnungsdifferenzen					4	4	4
Comprehensive Loss							-247
Stand 30. Juni 2004	8.465	80.060	-87	-85.975		2.463	

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 Haupterfolgskriterien.

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

eCommerce

- Offene und geschlossene Online-Handelsplattformen (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 der 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 Inhalte 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 auch in 2004 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. Mit unseren "Medien" haben wir zum Beispiel im vergangenen Geschäftsjahr gezeigt, dass hier der Umsatz trotz gegenläufiger Branchenkonjunktur ausgeweitet werden konnte.

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 – nicht zuletzt auch aufgrund massiver Kostensenkungen und jetzt realisierbarer weiterer Budgeteinsparungen – deutlich gegenüber dem Vorjahr gebessert.

Insgesamt, aber unter Vorbehalt der aufgeführten Risiken, sehen wir nach wie vor ein Potential, im Jahr 2005 den Sprung in die Gewinnzone zu schaffen. Es sei jedoch nochmals ausdrücklich auf die insbesondere im Konzernlagebericht zum Jahresabschluss 2003 geschilderten Planprämissen, Planungsrisiken und -unsicherheiten hingewiesen.

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

Konzernanhang (ungeprüft)

notwendigerweise einen Indikator auf die voraussichtliche Ertragslage des gesamten Geschäftsjahres ab. Es wird vorgeschlagen, dass dieser Konzernabschluss für das erste Halbjahr 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 2.542 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.

7. Capital Lease

Eine Tochtergesellschaft hat Mietkaufverträge für Kraftfahrzeuge abgeschlossen. Die Leasingverträge laufen spätestens 2006 aus. Die kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten betragen 12 TEuro, die langfristigen 9 TEuro.

8. Anteile Minderheitsgesellschafter

Am 30. Juni 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 TEuro
Rückstellungen für Rechts- und Beratungskosten	124 TEuro
Rückstellungen für Urlaub	38 TEuro
Übrige Rückstellungen	<u>300 TEuro</u>
GESAMT	567 TEuro

Konzernanhang (ungeprüft)

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 90,2 %, risikofreier Anlagezinssatz von 3,50 %, erwartete Dauer bis zur Ausübung fünfeinhalb Jahre. Die gesamte Anzahl der potenziellen Stammaktien, die in der Berechnung des verwässerten Verlusts je Aktie nicht berücksichtigt sind, betrug zum 30. Juni 2004 exakt 168.200 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	-251 TEuro
Berechnung nach SFAS 123	-237 TEuro
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Stammaktien	8.464.592
Unverwässertes und verwässertes Nettoergebnis je Aktie laut Konzern GuV	-0,03 Euro
Unverwässertes und verwässertes Nettoergebnis je Aktie pro forma	-0,06 Euro

11. Mitarbeiter

Die Mitarbeiterzahl der Gesellschaft betrug zum 30. Juni 2004:

DCI AG Deutschland	16
DCI Malta Ltd.	6
<u>DCI Romania S.L.R.</u>	<u>46</u>
Gesamt	68

12. Segmentsberichterstattung

Die Gesellschaft unterscheidet wie im Geschäftsbericht 2003 die folgenden Segmente:

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

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.

Konzernanhang (ungeprüft)

1.1. – 30.6.2003	Umsätze	Betriebsergebnis
	extern gesamt	
eCommerce	403 TEuro	-731 TEuro
Marketing/Vertrieb	33 TEuro	-878 TEuro
Beschaffung	130 TEuro	-35 TEuro
Information Providing	1.293 TEuro	-615 TEuro
Konsolidierung/Überleitung vom Betriebsergebnis zum Konzernergebnis		218 TEuro
Gesamt Konzernergebnis	1.859 TEuro	-2.041 TEuro

1.1. – 30.6.2004	Umsätze	Betriebsergebnis
	extern gesamt	
eCommerce	232 TEuro	- 269 TEuro
Marketing/Vertrieb	104 TEuro	-590 TEuro
Beschaffung	0 TEuro	0 TEuro
Information Providing	1.181 TEuro	-207 TEuro
Konsolidierung/Überleitung vom Betriebsergebnis zum Konzernergebnis		815 TEuro
Gesamt Konzernergebnis	1.517 TEuro	-251 TEuro

13. Tochtergesellschaften

Da die Geschäftstätigkeit der Tochtergesellschaft **acequote.com Ltd.** in den vergangenen Jahren stark zurückgegangen war, ist im Jahr 2004 eine Stilllegung, das so genannte „Striking off“ geplant und offiziell beantragt. Im ersten und zweiten Quartal fand aus diesem Grund planmäßig keine Geschäftstätigkeit in der Tochtergesellschaft mehr statt.

14. Informationen über die Gewinn- und Verlustrechnung der Gesellschaft

	30. Juni 2004	30. Juni 2003
Materialaufwand		
Aufwendungen für bezogene Waren	35 TEuro	42 TEuro
Aufwendungen für bezogene Leistungen	903 TEuro	1.171 TEuro
Personalkosten		
Löhne und Gehälter	857 TEuro	1.444 TEuro
Aufwendungen für soziale Abgaben	149 TEuro	231 TEuro

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.

Konzernanhang (ungeprüft)

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
Cornelia Schreiber
Public and Investor Relations
Enzianstraße 2
82319 Starnberg

Telefon: +49 (0) 8151 265 510
Telefax: +49 (0) 8151 265 501
E-Mail: cornelia.schreiber@dci.de