

# Quartalsbericht 2004

1. Januar bis 31. März 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

<b>Aktionärsstruktur</b>	Name	Aktien	% Eigenkapital
	Michael Mohr	3.566.830	42,138%
	Free Float	4.897.762	57,862%
	<b>Gesamt</b>	<b>8.464.592</b>	<b>100,000%</b>

**Aktienkurs 31.03.2004** 0,83 Euro (XETRA)

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

**Markt-Kapitalisierung** (0,83 Euro x 8.464.592 ) 7.025.611 Euro

**Wertpapierkennnummer** 529530

**Anzahl der Mitarbeiter** 65

**Rechnungslegung nach** US-GAAP

	<b>2004</b>	<b>2003</b>
	<b>1.1. – 31.3.</b>	<b>1.1. – 31.3.</b>
US-GAAP		
Umsatzerlöse (T€)	847	990
Abschreibungen (T€)	84	210
EBITDA (T€)	358	-1.141
EBITDA (% vom Umsatz)	42%	-115%
EBIT (T€)	274	-1.351
EBIT (% vom Umsatz)	32%	-136%
Konzernergebnis (T€)	266	-1.308
Net income (% vom Umsatz)	31%	-132%
EPS (€)	0,03	-0,15
Eigenkapitalquote	77%	51%
Mitarbeiter	65	95
<b>Aktienbesitz der Organmitglieder</b>	<b>Aktien 31.3.2004</b>	<b>Aktien 31.12.2003</b>
<b>Vorstand</b>		
Michael Mohr (CEO)	3.566.830	3.566.830
<b>Aufsichtsrat</b>		
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 Innovationskraft und Vernetzung mit starken Partnern 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 Service Factory: Kostengünstige Massendatenerfassung und -pflege, Veredelung, Klassifizierung und Lizenzierung von Produkt- und Adressdaten (Tochtergesellschaft in Rumänien [DCI Romania S.R.L.])

## Informationen zur Geschäftsentwicklung

### Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Die DCI-Gruppe weist im ersten Quartal 2004 einen konsolidierten Umsatz von TEUR 847 (im Vorjahr TEUR 990) aus. Dies bedeutet einen Rückgang um 14 % gegenüber dem Vorjahr.

Dieser Umsatzverlust von TEUR 143 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 Quartal 2003 Umsätze in Höhe von TEUR 85 erzielt.

Des Weiteren befindet sich die englische Tochtergesellschaft acequote.com Ltd. in der Phase der Stilllegung („striking off“) und ist daher im Jahr 2004 nicht mehr operativ tätig. Die Umsätze im ersten Quartal des Vorjahres betragen TEUR 35 (1. Quartal 2004: TEUR 0).

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

Im Bereich „eCommerce“ ist ein Umsatzrückgang von TEUR 190 auf TEUR 122 (-36 %) zu verzeichnen. Auch im Bereich „Information Providing“ ging der Umsatz leicht von TEUR 664 auf TEUR 640 (-4%) 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 69 verbucht werden. Mit einem Anteil von 76 % am Gesamtumsatz ist der Bereich „Information Providing“ Hauptumsatzträger der DCI Gruppe.

	Q1 2004		Q1 2003		Veränderung
Information Providing	TEUR	640	TEUR	664	TEUR -24
eCommerce	TEUR	122	TEUR	190	TEUR -68
Marketing/Vertrieb	<u>TEUR</u>	<u>85</u>	<u>TEUR</u>	<u>16</u>	<u>TEUR 69</u>
<b>Gesamt</b>	<b>TEUR</b>	<b>847</b>	<b>TEUR</b>	<b>870</b>	<b>TEUR -23</b>

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

	Q1 2004		Q1 2003		Veränderung
Information Providing	TEUR	640	TEUR	664	TEUR -24
eCommerce	TEUR	122	TEUR	225	TEUR -103
Beschaffung	TEUR	0	TEUR	85	TEUR -85
Marketing/Vertrieb	<u>TEUR</u>	<u>85</u>	<u>TEUR</u>	<u>16</u>	<u>TEUR 69</u>
<b>Gesamt</b>	<b>TEUR</b>	<b>847</b>	<b>TEUR</b>	<b>990</b>	<b>TEUR -143</b>

Im ersten 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 -1.382 im ersten Quartal 2003 auf TEUR -512 gesenkt werden. Dies entspricht einer Verbesserung von TEUR 870 bzw. 63 %.

Das Periodenergebnis weist mit TEUR 266 erstmals einen Überschuss auf (Vorjahr: TEUR - 1.308). Dazu haben vor allem die hohen Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (TEUR 664) beigetragen. Diese betrafen vollständig Rückstellungen, die im Zusammenhang mit der an die MuK

## Informationen zur Geschäftsentwicklung

---

GmbH, Berlin, gegebenen Patronatserklärung gebildet wurden und die wegen des gewonnenen Rechtsstreits nicht mehr benötigt werden.

Der Konzernabschluss zum 31.3.2004 umfasst die DCI Töchter [acequote.com Ltd.](http://www.acequote.com), 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“:

In diesem Segment wird nur noch das WebTradeCenter erfasst. Es wurden Umsätze von TEUR 122 erzielt. Damit wurden die – allerdings gegenüber den Vorjahresumsätzen reduzierten - Planwerte leicht übertroffen. Das WebTradeCenter ist eine in Deutschland einzigartige Produkt- und Preisübersicht im Bereich ITK-Artikel. In etwa stabile Mitgliederzahlen lassen ein Erreichen der geplanten Jahresbeiträge erwarten. Jedoch ist anzumerken, dass sich der von den Kunden wahrgenommene Nutzen verschiebt vom WebTradeCenter als Handelsplattform hin zur Informationsplattform.

#### Segment „Marketing/Vertrieb“:

Das Segment enthält nur noch den TradeManager. Der Quartalsumsatz liegt mit TEUR 85 leicht über Plan. Neue Kunden konnten in den letzten Wochen insbesondere im Bereich „Technischer Handel“ gewonnen werden. In einem Fall löst der TradeManager sogar einen bestehenden Online-Shop ab. Diese Entwicklung lässt eine Erfüllung der Planziele für den TradeManager erwarten. Die weiter vertiefte strategische Partnerschaft mit dem BME wird hier zusätzliche Impulse bringen.

#### Segment „Information Providing“:

Die Umsätze liegen mit TEUR 640 im Quartal noch unter Plan. Ursache ist vornehmlich die langsamer als geplant anlaufende Umsatzentwicklung der neu eingeführten Verbund-e-Mails. Hier zeigt sich das bereits im Geschäftsbericht zum Jahresabschluss 2003 erläuterte Planungsrisiko bei neuen Produkten, für die es im Markt keine Vergleichsmöglichkeiten gibt. Es ist noch nicht abzusehen, ob und inwieweit die Planabweichung bei den Verbund-e-Mails weiter negativ bleibt. Wir haben Maßnahmen zur Verstärkung des Vertriebs eingeleitet, um Fehlentwicklungen entgegenzuwirken.

### Entwicklung der Kosten

Die Verbesserung des Betriebsergebnisses von negativen TEUR 1.382 im ersten Quartal 2003 auf negative TEUR 512 im ersten Quartal 2004 ist das Resultat der in 2003 begonnenen und konsequent weitergeführten Kostensenkungsmaßnahmen. Wesentliche Kostensenkungen im Einzelnen:

(Werte in TEUR)	Q1 / 2004	Q1 / 2003	Veränderung in T€	Veränderung in %
Betrieblicher Aufwand insgesamt:	961	1.706	-745	- 44 %
davon				
Vertriebskosten	312	517	-205	- 40%
Allg. Verwaltungskosten:	470	697	-227	-33%
Forschung und Entwicklung:	179	492	-313	-64%

## Informationen zur Geschäftsentwicklung

---

Im Verhältnis zum Umsatz machten die Vertriebskosten nur noch 37 % aus (Vorjahr: 52 %), die allgemeinen Verwaltungskosten 55 % (Vorjahr: 70 %), die F&E-Kosten 21 % (Vorjahr 50 %).

### **F&E-Aktivitäten**

Im ersten Quartal 2004 wurde maßgeblich das „Wide Area Infoboard“, ein Archiv für elektronische Newsletter im Internet, entwickelt. Gleichzeitig hat die Entwicklungsabteilung an der neuen TradeManager-Version gearbeitet. In der Version 8.6 sind insbesondere Funktionalitäten eingeflossen, die das Arbeiten mit dem TradeManager noch weiter vereinfachen, wie z.B. eine verbesserte Bedienung durch überarbeitete Menüs und Toolbars und eine Direkteingabemöglichkeit von Artikelnummern für noch schnelleres Bestellen.

Des Weiteren wurde im Auftrag der BMEnet GmbH die Online-Version der Marktübersicht „Elektronische Beschaffung“ erstellt.

### **Investitionen**

Im ersten Quartal wurden keine wesentlichen Investitionen vorgenommen.

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

Die DCI AG hat ein neues Produkt, das "Wide Area Infoboard", zum Patent angemeldet. Dieses Produkt ist bisher im Planumsatz der Gruppe nicht enthalten. Es hat das Potential zu hohen Umsätzen und ist insbesondere auch international einsetzbar. Die Markteinführung beginnt im Mai 2004.

### **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 Mausclick ein, so dass der eCommerce seinen Anteil am Gesamthandel kontinuierlich erhöhen wird. Vor diesem langfristigen Szenario der Internet-Wirtschaft stellt sich kurz- bis mittelfristig die Situation allerdings erheblich weniger positiv dar:

Die Stimmung in der westdeutschen Wirtschaft hat sich im April unerwartet deutlich eingetrübt. Anzeichen für eine Wende zum Besseren sind in Deutschland weiter ausgeblieben. Vor diesem Hintergrund sehen wir die Erfüllung unserer Planziele zwar nicht grundsätzlich und in allen Geschäftsbereichen in Frage gestellt, jedoch unerwartet erschwert.

Demgegenüber bietet allerdings das neue Produkt (Wide Area Infoboard) erhebliches Potential, negative Planabweichung zunächst zumindest teilweise aufzufangen und künftig sogar mehr als auszugleichen. Das Produkt ist aus unserer Sicht sehr gut geeignet, gerade in Zeiten angespannter Wirtschaftslage ohne großen Aufwand für Mehrumsätze bei den Anwendern zu sorgen.

### **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. Ein weiterer Wettbewerbsvorteil ist die aus unserer Sicht überdurchschnittlich hohe Innovationskraft unseres Unternehmens. Hierin sehen wir ein entscheidendes Erfolgskriterium in Geschäftsfeldern mit relativ kurzen Innovationszyklen.

Damit einher geht allerdings 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

## Informationen zur Geschäftsentwicklung

---

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	3-Monatsbericht 31.3.2004	Jahresabschluss 31.12.2003
		€(000)	€(000)
<b>AKTIVA</b>			
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände</b>			
Liquide Mittel		2.840	3.146
Wertpapiere des Umlaufvermögens		0	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		473	392
Vorräte		0	0
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände		109	143
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt</b>		<b>3.422</b>	<b>3.681</b>
Sachanlagevermögen	5	375	433
Immaterielle Vermögensgegenstände	5	53	83
Finanzanlagen		0	0
Geschäfts- und Firmenwert		0	0
Latente Steuern		0	0
<b>Aktiva, gesamt</b>		<b>3.850</b>	<b>4.197</b>
<b>PASSIVA</b>			
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>			
Kurzfristige Finanzleasingverpflichtungen	6	11	16
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen		0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		14	55
Rückstellungen	8	534	1.141
Umsatzabgrenzungsposten		175	181
Latente Steuern		0	0
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		120	78
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>		<b>854</b>	<b>1.471</b>
Langfristige Finanzleasingverpflichtungen	6	0	1
Langfristige Darlehen		0	0
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten		0	0
<b>Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>		<b>0</b>	<b>1</b>
Minderheitenanteile		16	15
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital		8.465	8.465
Kapitalrücklage		80.060	80.060
Deferred compensation		-87	-87
Bilanzverlust		-85.458	-85.724
Kumuliertes sonstiges Gesamtergebnis		0	-4
<b>Eigenkapital, gesamt</b>		<b>2.980</b>	<b>2.710</b>
<b>Passiva, gesamt</b>		<b>3.850</b>	<b>4.197</b>

## Konzern-Gewinn- & Verlustrechnung (ungeprüft)

US-GAAP	Quartalsbericht I/2004	Quartalsbericht I/2003
	1.1.-31.3.2004	1.1.-31.3.2003
	€(000)	€(000)
Umsatzerlöse	847	990
Herstellungskosten	-398	-666
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>449</b>	<b>324</b>
Vertriebskosten	-312	-517
Allgemeine und Verwaltungskosten	-470	-697
Forschungs- und Entwicklungskosten	-179	-492
Abschreibung auf den Firmenwert	0	0
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>-512</b>	<b>-1.382</b>
Zinserträge / -aufwendungen	-1	43
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	787	31
<b>Ergebnis vor Ertragssteuern (und Minderheitenanteile)</b>	<b>274</b>	<b>-1.308</b>
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-7	0
<b>Ergebnis vor Minderheitenanteilen</b>	<b>267</b>	<b>-1.308</b>
Minderheitenanteile	-1	0
<b>Periodenüberschuss / -fehlbetrag</b>	<b>266</b>	<b>-1.308</b>
Nettoergebnis je Aktie, unverwässert und verwässert	0,03	-0,15
Durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien, unverwässert und verwässert	8.464.592	8.464.592

## Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

US-GAAP	1.1.-31.3.2004 €(000)	1.1.-31.3.2003 €(000)
<b>Einnahmen aus der / Ausgaben für die betriebliche Geschäftstätigkeit</b>		
Periodenergebnis	266	-1.308
Auf Minderheitenanteil entfallendes Ergebnis	1	0
Abschreibungen	84	210
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	42	3
Zahlungsunwirksame Aufwendungen im Zusammenhang mit Veränderungen im Konsolidierungskreis	0	0
Latente Steuern	0	0
<b>Veränderung im Working Capital</b>		
Vorräte	0	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-81	-228
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	34	-29
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-41	-441
Rückstellungen, sonstige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungsposten	-571	-548
<b>Nettoausgaben für die betriebliche Geschäftstätigkeit</b>	<b>-266</b>	<b>-2.341</b>
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>		
Anlagenzugänge u. Einzahlungen aus Anlagenabgängen	-34	-12
<b>Nettoausgaben für den Investitionsbereich</b>	<b>-34</b>	<b>-12</b>
<b>Cashflow aus dem Finanzierungsbereich</b>	<b>-6</b>	<b>-6</b>
<b>Nettoeinnahmen aus dem Finanzierungsbereich</b>	<b>-6</b>	<b>-6</b>
<b>Zunahme der liquiden Mittel</b>	<b>-306</b>	<b>-2.359</b>
<b>Liquide Mittel zu Beginn des Jahres</b>	<b>3.146</b>	<b>7.149</b>
<b>Liquide Mittel am Ende der Periode</b>	<b>2.840</b>	<b>4.790</b>

## Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals vom 31. Dez. 1998 bis 31. März 2004

US-GAAP	Gezeichnetes Kapital	Kapital-rücklage	Deferred compensation	Gewinn-/Verlustvortrag	Kumulierte ergebnisneutrale Eigenkapital-veränderung	Summe	Comprehensive Income
	€(000)	€(000)	€(000)	€(000)	€(000)	€(000)	€(000)
Stand 31. Dezember 1998	153			239		392	
Jahresfehlbetrag				-1.733		-1.733	-1.733
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen							
Kapitalerhöhungen	408	9.093				9.501	
Comprehensive loss							-1.733
Stand 31. Dezember 1999	561	9.093		-1.494		8.160	
Jahresfehlbetrag				-22.230		-22.230	-22.230
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	5.439	-5.439					
Anpassungen für Wertpapiere					-27	-27	-27
Anpassungen für Währungsumrechnungsdifferenzen					219	219	219
Kapitalerhöhungen durch Börsengang	2.000	56.991				58.991	
Kapitalerhöhung durch Mehrzuteilungsoption	300	8.534				8.834	
Kapitalerhöhung Erwerb acequote.com Ltd.	165	10.040				10.205	
Cheap stock compensation		346				346	
Comprehensive loss							-22.038
Stand 31. Dezember 2000	8.465	79.565		-23.724	192	64.498	
Cheap stock compensation		300				300	
Stock options compensation		87	-78			9	
Jahresfehlbetrag				-47.284		-47.284	-47.284
Anpassungen für Wertpapiere					13	13	13
Anpassungen für Währungsumrechnungsdifferenzen					-291	-291	-291
Comprehensive loss							-47.562
Stand 31. Dezember 2001	8.465	79.952	-78	-71.008	-86	17.245	
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				266		-2.284	266
Anpassungen für Währungsdifferenzen					4	4	4
Comprehensive loss							270
Stand 31. März 2004	8.465	80.060	-87	-85.458	0	2.980	

## 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 Vernetzung mit starken Partnern die Schlüssel-Erfolgsfaktoren, auf die sich die Gesellschaft stützt.

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

### E-Commerce

- Offene und geschlossene Online-Handelsplattformen (DCI WebTradeCenter, acequote.com)

Dieses Segment umfasst die Geschäftsmodelle, die zum Zeitpunkt des Börsengangs der DCI den strategischen Schwerpunkt gebildet haben. 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) für Marketing und Vertrieb, Verbund-E-Mails)

An dieser Stelle wird künftig auch über den neu in den Markt einzuführenden Dienstleistungsbereich "Wide Area Infoboard" berichtet. Es handelt sich um einen neuartiges Pull-/Push-Medium auf Basis einer von der DCI zum Patent angemeldeten Technologie.

- 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.].

## Konzernanhang

---

### **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 Potenzial zum Turn-around. Grundlage dieser Einschätzung sind erfolgreich durchgeführte, erhebliche Kostensenkungen, die Anpassung von Geschäftsfeldsstrategien sowie die Entwicklung neuer Produkte (TradeManager, Verbund-e-Mails, Wide Area Infoboard [Patent angemeldet]), die erhebliches Umsatzpotenzial versprechen.

Während Kostensenkungen und Rationalisierungen sich grundsätzlich aus eigener Kraft durchsetzen lassen - diese Anstrengungen werden auch in 2004 weitergeführt - liegt die Eroberung von Marktanteilen, das heißt die Gewinnung 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 trotz der aktuell zu beobachtenden Verschlechterung des Geschäftsklimas nichts geändert. Der Grund liegt darin, dass wesentliche DCI-Produkte, insbesondere die Neuentwicklungen, 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 unter Beweis stellen können, dass unser Umsatz trotz gegenläufiger Branchenkonjunktur auszuweiten ist.

Jedoch gibt es eine nicht zu unterschätzende Unsicherheit bei der Einführung neuer Produkte (hier: die Verbund-e-Mails, Wide Area Infoboard, grundsätzlich auch TradeManager). Hier besteht das Risiko, dass eine anfänglich positive Resonanz von Testkunden sich im weiteren Verlauf als nicht verallgemeinerungsfähig erweisen könnte.

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

Kurz- und mittelfristig gehen wir jedoch davon aus, dass die weitere Unternehmensentwicklung nicht notwendig aus der Perspektive eines pessimistischen Szenarios gesehen werden muss.

Auf der Kostenseite werden wir mit Nachdruck fortfahren, erkannte Kostensenkungspotenziale zu realisieren. Allerdings ist anzumerken, dass Kostensenkungen/ Einsparungen dort ihre Grenze haben müssen, wo durch "Downsizing" bestehende Wachstumschancen gefährdet werden könnten.

Insgesamt, aber unter Vorbehalt der aufgeführten Risiken, sehen wir nach wie vor ein Potenzial, 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

## Konzernanhang

---

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 das erste Quartal 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. 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.

### 6. Capital Lease

Eine Tochtergesellschaft hat Mietkaufverträge für Kraftfahrzeuge abgeschlossen. Die Leasingverträge laufen spätestens 2005 aus. Die kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten betragen 11 TEuro, die langfristigen 0 TEuro.

### 7. Anteile Minderheitsgesellschafter

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

### 8. Rückstellungen

Die Rückstellungen enthalten im Wesentlichen folgende Beträge:

Rückstellungen für ausstehende Rechnungen	112 TEuro
Rückstellungen für Rechts- und Beratungskosten	120 TEuro
Rückstellungen für Urlaub	30 TEuro
Übrige Rückstellungen	<u>272 TEuro</u>
<b>GESAMT</b>	<b>534 TEuro</b>

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.

### 9. 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. Die gesamte Anzahl der potenziellen Stammaktien, die in der Berechnung des verwässerten Verlusts je Aktie nicht berücksichtigt sind, betrug zum 31. März 2004 exakt 168.200 Stück und bezieht sich ausschließlich auf Aktienoptionen.

## Konzernanhang

Jahresüberschuss	266 TEuro
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Stammaktien	8.464.592
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie	0,03 Euro

### 10. Mitarbeiter

Die Mitarbeiterzahl der Gesellschaft betrug zum 31. März 2004:

DCI AG Deutschland	14
DCI Malta Ltd.	6
DCI Romania S.L.R.	45
<b>Gesamt</b>	<b>65</b>

### 11. Segmentsberichtserstattung

Die Gesellschaft unterscheidet wie im Geschäftsbericht 2003 die folgenden Segmente:

- **eCommerce**
- **Marketing/Werbung**
- **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.

	<b>Umsätze extern gesamt</b>	<b>Betriebsergebnis</b>
ECommerce	122 TEuro	-165 TEuro
Marketing/Werbung	85 TEuro	-264 TEuro
Beschaffung	0 TEuro	0 TEuro
Information Providing	640 TEuro	-83 TEuro
Konsolidierung/Überleitung vom Betriebsergebnis zum Konzernergebnis		778 TEuro
<b>Gesamt Konzern- ergebnis</b>	<b>847 TEuro</b>	<b>266 TEuro</b>

### 12. Tochtergesellschaften

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

### 13. Informationen über die Gewinn- und Verlustrechnung der Gesellschaft

	31. März 2004	31. März 2003
<b>Materialaufwand</b>		
Aufwendungen für bezogene Waren	18 TEuro	20 TEuro
Aufwendungen für bezogene Leistungen	464 TEuro	581 TEuro
<b>Personalkosten</b>		
Löhne und Gehälter	429 TEuro	780 TEuro
Aufwendungen für soziale Abgaben	70 TEuro	116 TEuro

### 14. 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.

### 15. Angaben zu Gesellschaftsorganen

<b>Aufsichtsrat</b>		<b>Andere Aufsichtsratsmandate</b>
Michael Böllner	Vorsitzender des Aufsichtsrats Wirtschaftsprüfer, Steuerberater München	IPO Management H.C.M. Capital- Management AG
Dr. Hubert Krieger	Stellvertretender Vorsitzender Rechtsanwalt München	
Michael Reuss	Vermögensverwalter München	Cariba Internet Technology AG, Vaterstetten
<b>Vorstand</b>		
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](mailto:cornelia.schreiber@dci.de)