

DCI DATABASE FOR COMMERCE  
AND INDUSTRY AG

STARNBERG

JAHRESABSCHLUSS ZUM 31. DEZEMBER 2004  
UND  
LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2004  
MIT  
BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

## INHALT

- I. Bilanz
- II. Gewinn- und Verlustrechnung
- III. Anhang
- IV. Lagebericht
- V. Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers



DCI DATABASE FOR COMMERCE AND INDUSTRY AG

STARNBERG

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR 2004

	<u>EUR</u>	<u>Vorjahr EUR</u>
Umsatzerlöse	3.009.970,86	3.336.435,80
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	- <u>1.668.375,98</u>	- <u>2.530.350,20</u>
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.341.594,88	806.085,60
Vertriebskosten	- 941.644,93	- 1.300.372,75
Allgemeine Verwaltungskosten	- 1.371.996,08	- 3.079.781,83
Forschungs- und Entwicklungskosten	- 311.110,36	- 584.939,70
Sonstige betriebliche Erträge	933.028,00	613.183,51
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	46.955,65	1.078.626,60
Abschreibungen auf Finanzanlagen	- 18.750,00	- 15.780,11
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	<u>- 161,11</u>	<u>- 1.448,66</u>
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	- 322.083,95	- 2.484.427,34
Sonstige Steuern	<u>609,70</u>	<u>200,17</u>
Jahresfehlbetrag	- 321.474,25	- 2.484.227,17
Verlustvortrag aus dem Vorjahr	- <u>80.850.068,87</u>	- <u>78.365.841,70</u>
Bilanzverlust	- <u>81.171.543,12</u>	- <u>80.850.068,87</u>

# DCI DATABASE FOR COMMERCE AND INDUSTRY AG

## STARNBERG

### ANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2004

#### I. Allgemeine Angaben zum Jahresabschluss

Die DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg, ist eine große Kapitalgesellschaft i. S. d. § 267 Abs. 3 HGB.

#### II. Bilanzierung und Bewertung

Die Bewertung wurde nach den allgemeinen Bestimmungen der §§ 246 bis 256 HGB vorgenommen; die ergänzenden Vorschriften der §§ 264 bis 283 HGB für Kapitalgesellschaften betreffend Gliederung, Ansatz und Bewertung wurden berücksichtigt.

Die Bilanzierung und Bewertung erfolgte aufgrund der von der Gesellschaft erwarteten Geschäftsentwicklung unter Annahme einer positiven Fortführungsprognose.

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist auf Seite 10 dieses Anhangs dargestellt.

Das Sachanlagevermögen und die immateriellen Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige nutzungsbedingte Abschreibungen angesetzt. Die Abschreibungen werden nach der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer ermittelt. Die abnutzbaren Anlagen werden linear über eine Nutzungsdauer zwischen zwei und zehn Jahren (immaterielle Vermögensgegenstände) bzw. zwischen drei und zwanzig Jahren (Sachanlagen) abgeschrieben. Von der steuerrechtlichen Möglichkeit, geringwertige Anlagegüter mit Anschaffungskosten bis EUR 410,00 im Zugangsjahr voll abzuschreiben, wurde im Jahr 2004 zum ersten Mal Gebrauch gemacht (Abschreibung 2004: TEUR 3). Bei sonstigen Zugängen zum Sachanlagevermögen erfolgen Abschreibungen grundsätzlich zeitanteilig.

Das Finanzanlagevermögen wurde zu Anschaffungskosten bzw. dem am Bilanzstichtag beizulegenden niedrigeren Wert angesetzt.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände sind zum Nennwert bzw. mit dem am Bilanzstichtag beizulegenden niedrigeren Wert angesetzt. Uneinbringliche und zweifelhafte Posten wurden einzelwertberichtigt. Für den restlichen Forderungsbestand wurde eine pauschal ermittelte Wertberichtigung gebildet.

Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten sind zum Nennwert bilanziert.

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten werden zur Abgrenzung von Ausgaben, die erst im folgenden Geschäftsjahr als Aufwand zu berücksichtigen sind, gebildet.

Die sonstigen Rückstellungen werden in Höhe des Betrags angesetzt, der nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendig ist, um alle am Bilanzstichtag drohenden Verluste und ungewissen Verbindlichkeiten abzudecken.

Die Verbindlichkeiten sind mit dem Rückzahlungsbetrag passiviert und sind nicht durch Pfandrechte oder ähnliche Rechte gesichert.

Am Bilanzstichtag waren keine Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten ausgewiesen.

Als passive Rechnungsabgrenzungsposten werden den Mitgliedern des Webtradecenters berechnete Entgelte abgegrenzt, die zur Nutzung der Datenbank für ein Jahr im Voraus berechnet werden. Der abgegrenzte Teil entspricht der anteiligen Nutzungsbefugnis für die Zeit nach dem Bilanzstichtag.

In der Gewinn- und Verlustrechnung wird für das Geschäftsjahr 2004 das Umsatzkostenverfahren angewandt.

Abweichend vom Vorjahr wurden die Verluste aus Forderungsausfällen in Höhe von TEUR 171 in diesem Jahr mit den Auflösungen aus Wertberichtigungen auf diese Forderungen (TEUR 176) verrechnet. Der Saldo in Höhe von TEUR 6 ist in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst, so dass die sonstigen betrieblichen Erträge des Jahres 2003 ebenso wie die allgemeinen Verwaltungskosten um TEUR 156 gemindert wurden.

### III. Angaben zur Bilanz

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist in einem nachfolgenden Anlagespiegel (Seite 10) dargestellt.

Die Laufzeiten der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände verteilen sich wie folgt:

	31.12.2004	davon: bis 1 Jahr	davon: über 1 Jahr
	TEUR	TEUR	TEUR
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	241	241	0
(Vorjahr)	(371)	(371)	(0)
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	0	0	0
(Vorjahr)	(55)	(55)	(0)
3. Sonstige Vermögensgegenstände	51	51	0
(Vorjahr)	(59)	(45)	(14)
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	292	292	0
	(485)	(471)	(14)

Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten enthält im Wesentlichen Gebühren des Designated Sponsors sowie Versicherungszahlungen, die erst im folgenden Geschäftsjahr als Aufwendungen zu berücksichtigen sind. Die aufwandswirksame Auflösung des aktiven Rechnungsabgrenzungspostens erfolgt monatlich in gleich bleibenden Beträgen.

Das Grundkapital ist eingeteilt in 8.464.592 auf den Inhaber lautende Stückaktien zu je EUR 1,00. Das Grundkapital beträgt unverändert EUR 8.464.592,00.

Auf Grund des Beschlusses der Hauptversammlung vom 13. Juli 2004 (Eintragung im Handelsregister am 27. Juli 2004) ist der Vorstand bis zum 30. Juni 2009 ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats, durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautenden Stammaktien gegen Bareinlage oder auch gegen Sacheinlagen einmalig oder mehrmalig zu erhöhen, insgesamt jedoch höchstens um einen Nennbetrag von EUR 4.200.000,00 durch Ausgabe von Stück 4.200.000 Aktien (genehmigtes Kapital 2004/I). Der Vorstand wurde ferner ermächtigt, jeweils mit Zustimmung des Aufsichtsrats, über den Ausschluss des Bezugsrechtes der Aktionäre zu entscheiden.

Das von der Hauptversammlung vom 17. Januar 2000 beschlossene genehmigte Kapital in Höhe von ursprünglich EUR 4.000.000,00 (davon noch nicht durchgeführt: EUR 3.535.408,00) wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 13. Juli 2004 aufgehoben.

Der Vorstand wurde in der Hauptversammlung vom 27. Juli 2000 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 1. Januar 2008 einmalig oder mehrmalig Bezugsrechte auf bis zu 800.000 Stück Stammaktien Mitgliedern des Vorstands, Arbeitnehmern sowie den Mitgliedern der Geschäftsführungen und den Arbeitnehmern verbundene Unternehmen zu gewähren (bedingtes Kapital 2000/I von EUR 320.000,00 sowie bedingtes Kapital 2000/II von EUR 480.000,00).

Am 13. Juli 2004 hat die Hauptversammlung der Gesellschaft beschlossen, ein bedingtes Kapital 2004/I in Höhe von EUR 2.000.000,00 zu schaffen (Eintragung im Handelsregister am 27. Juli 2004). Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Aktien an die Inhaber oder Gläubiger von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen, die von der Gesellschaft begeben werden. Der Vorstand wird ermächtigt, bis zum 30. Juni 2009 einmalig oder mehrmalig auf den Inhaber und/oder auf den Namen lautende Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von EUR 2.000.000,00 mit einer Laufzeit von längstens 20 Jahren zu begeben und den Inhabern oder Gläubigern von Schuldverschreibungen Options- oder Wandlungsrechte auf neue Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von bis zu Mio. 2 EUR zu gewähren. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen. Der Options- oder Wandlungspreis beträgt 90 % des durchschnittlichen Börsenkurses der Aktien der Gesellschaft in der XETRA-Schlussauktion an der Frankfurter Wertpapierbörse während der 10 Börsentage vor dem Tag der Beschlussfassung durch den Vorstand, mindestens aber 1,00 EUR.

Die Kapitalrücklage beträgt unverändert EUR 75.021.138,86.

Insgesamt entwickelte sich das Kapital wie folgt :

	Bedingtes und genehmigtes Kapital Euro	Gezeichnetes Kapital Euro	Kapitalrücklage Euro
Stand zum 31. Dezember 2003	4.335.408,00	8.464.592,00	75.021.138,86
Genehmigtes Kapital 2000/I, Beschluss vom 17. Januar 2000 wird aufgehoben	-3.535.408,00		
Schaffung von genehmigten Kapital 2004/I Beschluss vom 13. Juli 2004 (davon zum Stichtag durchgeführt)	4.200.000,00 (0,00)	(0,00)	(0,00)
Schaffung von bedingtem Kapital 2004/I, zur Ausgabe von Bezugsrechten (davon zum Stichtag durchgeführt)	2.000.000,00 (0,00)	(0,00)	(0,00)
Stand zum 31. Dezember 2004	<u>7.000.000,00</u>	<u>8.464.592,00</u>	<u>75.021.138,86</u>

Die Darstellung des Bilanzverlustes erfolgt nach der Ergebnisverwendung.

Der Bilanzverlust entwickelte sich wie folgt:

	<u>EUR</u>
Verlustvortrag zum 31. Dezember 2003	- 80.850.068,87
Jahresfehlbetrag 2004	<u>- 321.474,25</u>
Bilanzverlust zum 31. Dezember 2004	- <u>81.171.543,12</u>

Die sonstigen Rückstellungen umfassen vor allem Rückstellungen für die Hauptversammlung 2004 (TEUR 100), Aufsichtsratsvergütungen (TEUR 65), Jahresabschlussprüfung (TEUR 50) sowie für ausstehende Rechnungen (TEUR 167).

Die Laufzeiten der Verbindlichkeiten werden im Folgenden dargestellt:

	31.12.2004 TEUR	davon: bis 1 Jahr TEUR	davon: 1 bis 5 Jahre TEUR	davon: über 5 Jahre TEUR
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (Vorjahr)	100 (50)	100 (50)	0 (0)	0 (0)
Sonstige Verbindlichkeiten (Vorjahr)	42 (36)	42 (33)	0 (3)	0 (0)
	<u>142</u> <u>(86)</u>	<u>142</u> <u>(83)</u>	<u>0</u> <u>(3)</u>	<u>0</u> <u>(0)</u>



#### IV. Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

Die Umsatzerlöse der DCI AG wurden vornehmlich in Deutschland erzielt. Diese teilen sich auf folgende Produktgruppen auf: eCommerce TEUR 436 (Vorjahr TEUR 633), Marketing/Vertrieb TEUR 218 (Vorjahr TEUR 211), Information Providing TEUR 2.356 (Vorjahr TEUR 2.492).

In der Gewinn- und Verlustrechnung ist folgender Materialaufwand enthalten:

	2004 TEUR	2003 TEUR
Aufwendungen für bezogene Leistungen	1.392	2.001
	<u>1.392</u>	<u>2.001</u>

Der Personalaufwand ergibt sich wie folgt:

	2004 TEUR	2003 TEUR
Löhne und Gehälter	1.120	1.770
Soziale Abgaben und Aufwendungen für die Altersversorgung	143	225
	<u>1.263</u>	<u>1.995</u>
(davon Altersversorgung)	(7)	(11)

Im Jahre 2004 waren durchschnittlich bei der Gesellschaft angestellt:

Vorstände	<u>2</u>
Mitarbeiter Vollzeit	11
Mitarbeiter Teilzeit	4
Geringfügig Beschäftigte	<u>5</u>
Gesamte Mitarbeiter ohne Vorstände	<u>20</u>
(Vorjahr)	(26)

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten im Wesentlichen periodenfremde Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von TEUR 719. Des Weiteren ist eine Zuschreibung auf das Sachanlagevermögen in Höhe von TEUR 120 enthalten.

Die sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge enthielten im Vorjahr Zinserträge in Höhe von TEUR 980 aus verbundenen Unternehmen (2004: TEUR 0). Davon betrafen TEUR 966 Zinsansprüche gegen die Tochtergesellschaft ace-quote, welche in 2003 vollständig wertberichtigt werden mussten.

Abschreibungen auf Finanzanlagen erfolgten auf die Anteile an dem verbundenen Unternehmen DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Ltd. in Höhe von TEUR 19, da im Jahr 2004 der Geschäftsbetrieb eingestellt wurde.

Die aperiodischen Aufwendungen im Geschäftsjahr 2004 entfallen auf Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen in Höhe von TEUR 127.

## V. Sonstige Angaben

Zum Abschlussstichtag bestanden keine Haftungsverhältnisse.

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen aus den Miet- und Leasingverträgen sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

	2005 TEUR	2006 TEUR	2007 TEUR	2008 ff TEUR
Mietverträge	145	0	0	0
Leasingverträge	27	11	4	0
Sonstige	7	6	3	4
Gesamt	<u>179</u>	<u>17</u>	<u>7</u>	<u>4</u>

## Aktienoptionsplan

Die Gesellschaft hat für ihren Aktienoptionsplan 2000 insgesamt 800.000 Stammaktien reserviert (bedingtes Kapital). Die Gesellschaft gewährt den Mitgliedern des Vorstands, ihren Arbeitnehmern, den Mitgliedern der Geschäftsführungen und den Arbeitnehmern verbundener Unternehmen Aktienoptionen. Die Aktien können frühestens zwei Jahre nach Zuteilungszeitpunkt ausgeübt werden. Der Basispreis ist der durchschnittliche Börsenkurs der Inhaber-Stammaktien an den letzten 5 Börsentagen vor Wirksamwerden der individuellen Optionsrechtsvereinbarung, jedoch nicht weniger als der Kurs der Inhaber-Stammaktien am letzten Tag. Der Bezugspreis, der vom Bezugsberechtigten bei Ausübung der Optionsrechte pro Option zu zahlen ist, ist der Basispreis zuzüglich eines Aufschlages in Höhe von 20%. Die Optionen erlöschen, soweit sie nicht ausgeübt werden, innerhalb eines Zeitraums von 8 Jahren ab Zuteilung.

Im Geschäftsjahr 2004 gewährte die Gesellschaft keine Aktienoptionen.

Organe:

Der Vorstand setzt sich in 2004 wie folgt zusammen:

Michael Mohr                      Vorstandsvorsitzender (CEO)  
Manager  
Berg

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

Der Aufsichtsrat setzte sich aus folgenden Mitgliedern zusammen:

Michael Böllner                Vorsitzender des Aufsichtsrats  
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater  
München

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

Dr. Hubert Krieger            stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats  
Rechtsanwalt  
München

Michael Reuss                Vermögensverwalter  
München

Sonstige Aufsichtsratsmandate:  
Cariba Internet Technology AG, Vaterstetten

Vergütungen an Organmitglieder:

<u>Aufsichtsrat</u>		<u>EUR</u>
WP/StB Michael Böllner	Vorsitzender	30.000
RA Dr. iur. Hubert Krieger	Mitglied	15.000
Michael Reuss	Mitglied	<u>15.000</u>
		<u>60.000</u>

<u>Vorstand</u>		<u>EUR</u>
Michael Mohr	Vorsitzender (CEO)	173.907
Dr. iur. Reiner Stecher	Mitglied (CFO)	<u>175.836</u>
		<u>349.743</u>

Variable beziehungsweise erfolgsbezogene Vergütungen waren für Organmitglieder nicht zu entrichten.

Anteilsbesitz:

Der Anteilsbesitz der Gesellschaft kann wie folgt dargestellt werden:

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

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

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

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

Entsprechungserklärung gemäß § 161 AktG:

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

Starnberg, 20. Januar 2005

Michael Mohr  
Vorsitzender des Vorstands (CEO)

Dr. iur. Reiner Stecher  
Vorstand Finanzen (CFO)

DCI AG

DCI AG

ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS IM GESCHÄFTSJAHR 2004

	<u>Anschaffungs- und Herstellungskosten</u>				<u>Kumulierte Abschreibungen</u>					<u>Nettobuchwerte</u>	
	<u>01.01.2004</u>	<u>Zugänge</u>	<u>Abgänge</u>	<u>31.12.2004</u>	<u>01.01.2004</u>	<u>Zugänge</u>	<u>Abgänge</u>	<u>Zuschreibun-</u>	<u>31.12.2004</u>	<u>31.12.2004</u>	<u>31.12.2003</u>
	<u>EUR</u>	<u>EUR</u>	<u>EUR</u>	<u>EUR</u>	<u>EUR</u>	<u>EUR</u>	<u>EUR</u>	<u>gen</u>	<u>EUR</u>	<u>EUR</u>	<u>EUR</u>
								<u>EUR</u>	<u>EUR</u>		<u>EUR</u>
A. <u>AUFWENDUNGEN FÜR DIE INGANG-</u> <u>SETZUNG UND ERWEITERUNG DES</u> <u>GESCHÄFTSBETRIEBS</u>	<u>103.820,00</u>	<u>0,00</u>	<u>103.820,00</u>	<u>0,00</u>	<u>103.820,00</u>	<u>0,00</u>	<u>103.820,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>
B. <u>ANLAGEVERMÖGEN</u>											
I. <u>Immaterielle Vermögensgegenstände</u>											
Konzessionen, gewerbliche Schutz- Rechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	8.103.678,36	7.206,50	6.356.750,22	1.754.134,64	8.039.569,10	54.578,70	6.346.467,16	0,00	1.747.680,64	6.454,00	64.109,26
II. <u>Sachanlagen</u>											
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	184.938,39	0,00	42.953,89	141.984,50	164.175,82	3.116,04	42.952,36	0,00	124.339,50	17.645,00	20.762,57
2. Technische Anlagen und Maschinen	11.811,00	0,00	3.103,00	8.708,00	10.959,45	275,03	2.527,98	0,00	8.706,50	1,50	851,55
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	<u>2.224.500,22</u>	<u>74.736,03</u>	<u>1.065.247,32</u>	<u>1.233.988,93</u>	<u>1.907.175,96</u>	<u>91.073,90</u>	<u>944.821,43</u>	<u>120.000,00</u>	<u>933.428,43</u>	<u>300.560,50</u>	<u>317.324,26</u>
	2.421.249,61	74.736,03	1.111.304,21	1.384.681,43	2.082.311,23	94.464,97	990.301,77	120.000,00	1.066.474,43	318.207,00	338.938,38
III. <u>Finanzanlagen</u>											
Anteile an verbundenen Unternehmen	<u>9.923.967,96</u>	<u>0,00</u>	<u>7.760.427,63</u>	<u>2.163.540,33</u>	<u>9.608.762,16</u>	<u>18.750,00</u>	<u>7.760.427,63</u>	<u>0,00</u>	<u>1.867.084,53</u>	<u>296.455,80</u>	<u>315.205,80</u>
	<u>20.448.895,93</u>	<u>81.942,53</u>	<u>15.228.482,06</u>	<u>5.302.356,40</u>	<u>19.730.642,49</u>	<u>167.793,67</u>	<u>15.097.196,56</u>	<u>120.000,00</u>	<u>4.681.239,60</u>	<u>621.116,80</u>	<u>718.253,44</u>

DCI DATABASE FOR COMMERCE AND INDUSTRY AG

STARNBERG

LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR

VOM 1. JANUAR 2004 BIS 31. DEZEMBER 2004

A. Geschäftsverlauf: Überblick

Infolge schlechter bis moderater Branchenkonjunktur war ein Umsatzrückgang von insgesamt TEUR 326 bzw. 10 % auf TEUR 3.010 zu verzeichnen. Während in den Geschäftsfelder "e-Commerce" und "Information Providing" z.T. deutliche Umsatzrückgänge hingenommen werden mussten - mit 31 % Rückgang im Bereich e-Commerce von TEUR 633 auf TEUR 436 sowie 5 % Umsatzrückgang im Bereich Information Providing von TEUR 2.492 auf TEUR 2.356 - konnte im Segment Marketing/Vertrieb ein leichter Zuwachs von 3 % bzw. TEUR 7 erreicht werden.

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

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

Im Ergebnis wurde der Verlust von TEUR 2.484 in 2003 auf TEUR 322 in 2004 deutlich um TEUR 2.162 bzw. 87 % vermindert.

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

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

1. Marktumfeld

Die wirtschaftlich angespannte Lage in Deutschland und demzufolge eine reduzierte Investitionsbereitschaft der IT-Anwender beeinflussten den Markt für Informationstechnologie über alle Marktstufen hinweg weiterhin negativ. Der Wettbewerbsdruck nahm zu. Eine Erholung ist entgegen allgemeiner Erwartung zum Jahresende 2004 noch nicht nachhaltig eingetreten. Auch hat unser Unternehmen, wie Wettbewerber ebenso - in Teilbereichen - Insolvenzen einiger Kunden sowie andere Marktaustritte hinnehmen müssen. Das insgesamt negative Marktumfeld hat - trotz aller unterjährig unternommenen Gegenmaßnahmen - einen Umsatzverlust von 10% gegenüber dem Vorjahr verursacht.

2. Umsatzentwicklung nach Segmenten

(a) Überblick

*Geschäftsjahr:*

<b>Segment Information Providing</b>				
(in TEUR)	<u>Umsatz 2004</u>	<u>Umsatz 2003</u>	<u>Differenz</u>	<u>in%</u>
e-Mail Medien	2.022	2.373	-351	-14,8%
Data Services	334	119	215	180,7%
<u>Segment gesamt</u>	2.356	2.492	-136	-5,5%
<b>Segment eCommerce</b>				
	<u>Umsatz 2004</u>	<u>Umsatz 2003</u>	<u>Differenz</u>	<u>in%</u>
WebTradeCenter	436	633	-197	-31,1%
<b>Segment Marketing/Vertrieb</b>				
	<u>Umsatz 2004</u>	<u>Umsatz 2003</u>	<u>Differenz</u>	<u>in%</u>
Trade Manager	218	211	7	3,3%
<b>Umsatz gesamt</b>				
	<u>Umsatz 2004</u>	<u>Umsatz 2003</u>	<u>Differenz</u>	<u>in%</u>
	3.010	3.336	-326	-9,8%



Quartal 4 / 2004:

<b>4. Quartal Segment Information Providing</b>				
<u>(in TEUR)</u>	<u>Q4 2004</u>	<u>Q4 2003</u>	<u>Differenz</u>	<u>in%</u>
e-Mail Medien	451	497	-46	-9,3%
Data Services	106	39	67	171,8%
<u>Segment gesamt</u>	<u>557</u>	<u>536</u>	<u>21</u>	<u>3,9%</u>
<b>4. Quartal Segment eCommerce</b>				
	<u>Q4 2004</u>	<u>Q4 2003</u>	<u>Differenz</u>	<u>in%</u>
WebTradeCenter	98	123	-25	-20,3%
<b>4. Quartal Segment Marketing/Vertrieb</b>				
	<u>Q4 2004</u>	<u>Q4 2003</u>	<u>Differenz</u>	<u>in%</u>
Trade Manager	47	105	-58	-55,2%
<b>4. Quartal Umsatz gesamt</b>				
	<u>Q4 2004</u>	<u>Q4 2003</u>	<u>Differenz</u>	<u>in%</u>
	<b>702</b>	<b>764</b>	<b>-62</b>	<b>-8,1%</b>

(b) Kommentar:

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

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

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

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

bei den Ausgaben für Werbung und Marketing den Rotstift ansetzen. Damit waren unsere E-Mail Medien direkt betroffen.

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

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

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

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

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

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

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

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

Sehr erfreulich entwickeln sich die Data Services, die wir über unsere Produktionsgesellschaft in Rumänien erbringen. Hier verzeichnen wir seit 3 Jahren hohe jährliche Steigerungsraten. Es werden elektronische Produktdaten für Webshops oder die Warenwirtschaft unserer Kunden erstellt sowie Dienstleistungen für Dritte erbracht, indem wir Daten - Qualitätssicherung oder das Katalogdatenmanagement übernehmen. Bei den Data Services konnten wir den Umsatz mit 334 TEUR gegenüber Vorjahr fast verdreifachen. Wir sehen einen Trend zur Auslagerung des Datenmanagements auf externe, spezialisierte Dienstleister wie DCI und gehen davon aus, dass wir unseren Marktanteil in diesem Bereich weiter steigern können. Vertrieb und Produktionskapazitäten, auch im fremdsprachlichen Bereich, wurden entsprechend verstärkt.

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

- Segment eCommerce (WebTradeCenter)

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

Für den in 2004 neuerlichen Umsatzrückgang um 197 TEUR (-31 %) gegenüber Vorjahr auf 436 TEUR ist im Wesentlichen der Verlust von "VIP-Partnerschaften" verantwortlich. Einige VIP's haben - wohl auch auf dem Hintergrund der angespannten Marktsituation in der ITK-Branche - hier für sich Kostensenkungspotenziale realisiert und die Mitgliedschaft einfach eingesparrt.

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

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

- Segment Marketing / Vertrieb: (TradeManager)

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

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

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

### 3. Entwicklung der Kosten

In diesem Geschäftsjahr zeigen sich deutlich die Erfolge der schon im Vorjahr eingeleiteten und mit Nachdruck fortgesetzten Kostensenkungsmaßnahmen. So konnten in fast allen Bereichen die betrieblichen Aufwendungen im Vergleich zum Vorjahr erheblich gesenkt werden. Der Verlust ging von TEUR 2.484 in 2003 auf TEUR 322 in 2004 deutlich um TEUR 2.162 bzw. 87 % zurück.

(Auswahl)	in TEUR	2004	2003	Diff.	Diff%
Aufwand für bezogene Leistungen		1.392	2.001	-609	-30%
Personalaufwand		1.263	1.995	-732	-37%
Afa auf immaterielle Verm.gegenst. und Sachanl.V.		149	415	-266	-64%
Raumkosten		298	445	-147	-33%
Fahrzeugkosten		70	152	-82	-54%
Werbe- und Reisekosten		57	141	-84	-60%
Rechts-, Abschluss- und Prüfungskosten		120	372	-252	-68%
Leasing Geschäftsausstattung		50	100	-50	-50%
Ergebnis der gewöhnl. Geschäftstätigkeit		-322	-2.484	2.162	-87%

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

#### 4. Forschung und Entwicklung

Die gesamten Aufwendungen für Forschung und Entwicklung betragen im Geschäftsjahr 311 TEUR (Vorjahr: 585 TEUR).

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

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

#### 5. Mitarbeiterentwicklung: Anpassung der Mitarbeiterzahl an die Umsatzentwicklung

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

#### 6. Finanzierungsmaßnahmen

Im Geschäftsjahr wurden keine Kapitalerhöhungen oder sonstige Finanzierungsmaßnahmen vorgenommen.

7. Investitionen

Im Geschäftsjahr 2004 betreffen die wesentlichen Investitionen eine neue Telefonanlage für TEUR 40 sowie Drucker für TEUR 16. In beiden Fällen wurde dem Erwerb dieser Anlagen gegenüber einer möglichen Leasingvariante der Vorzug gegeben.

8. Rechtsform

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

B. LAGE

1. Vermögenslage

Die Bilanzsumme der DCI AG hat vor allem auf Grund der Verringerung der liquiden Mittel von TEUR 2.929 um TEUR 812 auf TEUR 2.117 um 26 % bzw. TEUR 1.113 auf TEUR 3.096 abgenommen.

Aus diesem Grund hat sich Anteil des Anlagevermögens an der Bilanzsumme im Vergleich zum Vorjahr leicht von 17 % auf 20 % erhöht, obwohl das Anlagevermögen um TEUR 97 vermindert wurde. Die Verminderung im Bereich der Finanzanlagen um TEUR 19 resultiert aus der Abschreibung auf den Beteiligungsbuchwert der Tochtergesellschaft DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Ltd., Valetta, Malta, die wir stillgelegt haben und für die am 30. Juni 2004 das Verfahren zur ordentlichen Liquidation eingeleitet wurde.

Im Jahr 2004 konnte die Gesellschaft Teile ihres Mietvertrags über die Büros am Geschäftssitz in Starnberg beenden und die verbleibenden Räumlichkeiten wieder vollständig nutzen und auslasten. Aus diesem Grund wurden auf außerplanmäßig abgeschriebene Sachanlagen Zuschreibungen in Höhe von TEUR 120 vorgenommen.

Das kurzfristig gebundene Vermögen von insgesamt TEUR 358 (ohne liquide Mittel) beträgt 12 % der Bilanzsumme (i.Vj.: 13 %) und setzt sich im Wesentlichen aus den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von TEUR 241 sowie aus sonstigen Vermögensgegenständen in Höhe von TEUR 51 und einem aktiven Rechnungsabgrenzungsposten von TEUR 66 zusammen. Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten in Höhe von TEUR 41 Steuerforderungen aus Kapitalertragsteuer bzw. Solidaritätszuschlag für die Jahre 2003 und 2004.

Die liquiden Mittel haben um TEUR 812 bzw. 28 % auf TEUR 2.117 (im Vorjahr TEUR 2.929) abgenommen und entsprechen damit 68 % der Bilanzsumme.

Die Eigenkapitalquote ist trotz des in 2004 erwirtschafteten Verlusts von 63 % auf 75 % angestiegen, was auf die starke Verringerung der Bilanzsumme zurückzuführen ist.

Der Rückgang der sonstigen Rückstellungen um TEUR 770 bzw. 60 % auf TEUR 503 resultiert vor allem aus der Auflösung von in Vorjahren gebildeten Rückstellungen. In Höhe von TEUR 719 wurden Rückstellungen ertragswirksam aufgelöst, die im Wesentlichen für Risiken aus Patronatserklärungen gebildet worden waren. Diese Risiken haben sich - wie bereits berichtet - als gegenstandslos erwiesen.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben sich stichtagsbezogen von TEUR 50 auf TEUR 100 erhöht.

## 2. Finanzlage

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

Resultierte aus der operativen Geschäftstätigkeit der DCI AG im Vorjahr noch ein Mittelabfluss in Höhe von TEUR 3.557, konnte im Geschäftsjahr 2004 der entsprechende Mittelabfluss auf TEUR 746 reduziert werden. Grund für diese Verbesserung war vor allem der gegenüber dem Vorjahr um TEUR 2.162 verminderte Verlust.

Im Investitionsbereich betrug der Mittelabfluss TEUR 66 (Vorjahr: Mittelzufluss von TEUR 7). Im Gegensatz zum Vorjahr wurden um TEUR 55 erhöhte Investitionen in das Anlagevermögen getätigt. Das Investitionsvolumen bei den immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen blieb mit TEUR 82 (Vorjahr: TEUR 27) weiterhin gering. Insgesamt hat sich der Mittelabfluss in Höhe von TEUR 812 im Vergleich zum Vorjahr, in dem noch ein Mittelabfluss von TEUR 3.550 zu verzeichnen war, um mehr als 77% verringert.

## 3. Ertragslage

Die aus der Gewinn- und Verlustrechnung abgeleitete Ertragslage hat sich gegenüber dem Vorjahr erheblich verbessert: Der Verlust wurde um fast 90% bzw. 2.162 TEUR auf 322 TEUR verringert.

	2004	% v.	2003	% v.	<i>Differenz zu Vor- jahr</i>	
	<u>TEUR</u>	<u>Ums.</u>	<u>TEUR</u>	<u>Ums.</u>	<u>TEUR</u>	<u>%</u>
Umsatzerlöse	3.010	100%	3.336	100%	-326	-9,8%
Herstellungskosten	<u>-1.668</u>	<u>-55%</u>	<u>-2.530</u>	<u>-76%</u>	<u>862</u>	-34,1%
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.342	45%	806	24%	536	66,5%
Vertriebskosten	-942	-31%	-1.300	-39%	358	-27,5%
Allgemeine Verwaltungskosten	-1.372	-46%	-2.018	-60%	646	-32,0%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-311	-10%	-585	-18%	274	-46,8%
Sonstige Steuern	<u>0</u>	<u>_____</u>	<u>0</u>	<u>_____</u>	<u>0</u>	
Betriebsaufwand	-2.625	-87%	-3.903	-117%	1.278	-32,7%
Sonstige betriebliche Erträge	<u>813</u>	<u>27%</u>	<u>613</u>	<u>18%</u>	<u>200</u>	32,6%
Betriebsergebnis	-470	-16%	-2.484	-74%	2.014	-81,1%
Beteiligungs- und Finanzergebnis	47		1.077		-1.030	-95,6%
Neutrales Ergebnis	<u>101</u>		<u>-1.077</u>		<u>1.178</u>	-109,4%
Jahresergebnis	<u>-322</u>		<u>-2.484</u>		<u>2.162</u>	-87,0%

Der Gesellschaft ist es in diesem Jahr gelungen, trotz der anhaltend schlechten Branchenkonjunktur den Umsatzrückgang auf TEUR 326 bzw. 10 % zu begrenzen. Dabei konnte der Rückgang in den Segmenten eCommerce und Information Providing nicht durch die geringfügige Leistungssteigerung im Bereich Marketing/Vertrieb kompensiert werden.

Die sonstigen Erträge haben gegenüber dem Vorjahr zugenommen. Ursachen sind u.a. die mit TEUR 719 um TEUR 232 im Vergleich zum Vorjahr erhöhte Auflösungen aus Rückstellungen sowie eine Zuschreibung auf Sachanlagevermögen in Höhe von TEUR 120 im Geschäftsjahr 2004. Die Rückstellungsaufhebung 2004 beinhaltet die bereits berichtete Auflösung von Rückstellungen in Höhe von TEUR 664 im Zusammenhang mit dem gewonnenen Rechtsstreit in Sachen MuK.

Die Verringerung des Verlusts ist vor allem aber auf die in 2004 erfolgreich und konsequent weitergeführten Kostensenkungsmaßnahmen zurückzuführen. So konnte der betriebliche Aufwand um fast ein Drittel, d.h. um TEUR 1.278 gesenkt werden. Konsequentes Realisieren von Kostensenkungspotentialen führte vor allem im Bereich der allgemeinen Verwaltungskosten mit TEUR 646 bzw. 32 % zu erheblichen Einsparungen. So konnte der Anteil der allgemeinen Verwaltungskosten an den Umsatzerlösen von 60 % in 2003 auf 46% gesenkt werden.

Bei den Vertriebskosten betrug die Reduzierung TEUR 358 bzw. 27 %, so dass die Vertriebskosten in Höhe von TEUR 942 im Jahr 2004 nur noch 31 % des Umsatzes (im Vorjahr noch 39 % des Umsatzes 2003) ausmachen.



Das neutrale Ergebnis ist mit TEUR 101 positiv (Vorjahr minus TEUR 1.077) und wurde damit erheblich verbessert. Im Wesentlichen liegt dies daran, dass im Vorjahr Wertberichtigungen auf Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von TEUR 1.061 erforderlich waren (in 2004: TEUR 0). Des Weiteren waren im neutralen Ergebnis 2003 Abschreibungen auf die Beteiligung an der Tochtergesellschaft Buying House GmbH, Starnberg, in Höhe von TEUR 16 enthalten. Im Berichtsjahr belasteten Abschreibungen auf die Beteiligung an der Tochtergesellschaft DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Ltd., Valetta, Malta in Höhe von TEUR 19 das Ergebnis der DCI AG.

### C. EREIGNISSE NACH ENDE DES GESCHÄFTSJAHRES

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

### D. HINWEISE AUF RISIKEN DER KÜNFTIGEN ENTWICKLUNG

Risikomanagementsystem: Inhalt und Ziele

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

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

#### 1. Marktrisiken, Strategie und Ausblick

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

(a) Segment Information Providing

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

Ein weiteres Risiko sind Wettbewerbsdruck und Branchenkonzentration.

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

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

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

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

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

Bei den Data Services sind wir aufgrund unseres sehr kostengünstigen Produktionsstandorts Rumänien Kostenführer (Quelle: eigene Recherchen). Von daher besitzen wir eine etablierte Marktposition. Die Umsatzentwicklung bestätigt dies. Da die Nachfrage nach Produktion und Pflege elektronischer Daten unserer Einschätzung nach ständig wachsen wird und einmal gewonnene Kunden mit großer Wahrscheinlichkeit ihre Datenpflege eher in bewährten Händen lassen werden als damit zu Wettbewerbern zu ge-

hen, sehen wir in diesem Geschäftsfeld keine signifikanten Risiken, sondern im Gegenteil eine hohes Chancenpotential. Unsere Marktziele sind anspruchsvoll.

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

#### (b) Segment Marketing / Vertrieb

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

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

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

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

#### (c) Segment eCommerce

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

Vertriebsziele in unserer Finanzplanung für 2005 einen Risikoabschlag auf den Vorjahresumsatz berücksichtigt.

## 2. Rechts- und Planungsrisiken

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

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

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

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

## 3. Preisänderungs-, Ausfall- und Liquiditätsrisiken:

Preisänderungsrisiken, etwa durch verschärften Wettbewerb, werden durch Qualitätssteigerung und Detailinnovationen am jeweiligen Produkt ausgeglichen. Im Übrigen werden solche Risiken in der Umsatzplanung kalkulatorisch berücksichtigt.

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

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

## 4. Zins- und Kursänderungsrisiken:

Auf Grund der untergeordneten Bedeutung verzinslicher Vermögenswerte und Schulden kann das Zinsänderungsrisiko vernachlässigt werden. Ein Kursänderungsrisiko gibt es nicht. Die Bilanz enthält zum Stichtag bzw. zum Vorjahresstichtag keine Fremdwährungspositionen.

## 5. Liquiditätsrisiken:

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

## E. AUSBLICK

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

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

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

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

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

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

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

#### F. GOING CONCERN

Die DCI ist aus heutiger Sicht mindestens bis Ende 2006 ausreichend finanziert.

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

Starnberg, im Februar 2005

Michael Mohr  
Vorsitzender des Vorstands (CEO)

Dr. iur. Reiner Stecher  
Vorstand Finanzen (CFO)

DCI DATABASE FOR COMMERCE AND INDUSTRY AG

STARNBERG

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS  
ZUM JAHRESABSCHLUSS ZUM 31. DEZEMBER 2004

„Wir haben den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2004 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben die Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht gibt insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage der Gesellschaft und stellt die Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

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

München, den 9. Februar 2005

René Schaeffler  
Wirtschaftsprüfer

Gerd Pedall  
Wirtschaftsprüfer