

DCI DATABASE FOR COMMERCE
AND INDUSTRY AG

STARNBERG

JAHRESABSCHLUSS ZUM 31. DEZEMBER 2005
UND
LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2005
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
BILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2005

	EUR	EUR	Vorjahr EUR	EUR	EUR	Vorjahr EUR
A. AKTIVA						
A. ANLAGEVERMÖGEN						
I. Immaterielle Vermögensgegenstände						
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte						
und ähnliche Rechte und Werte sowie						
Lizenzen an solchen Rechten und Werten	3.731,00		6.454,00		8.464.592,00	8.464.592,00
II. Sachanlagen						
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte	14.529,00					
und Bauten einschließlich der Bauten auf						
fremden Grundstücken	1,50				75.021.138,86	75.021.138,86
2. Technische Anlagen und Maschinen						
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts-						
ausstattung	263.788,20	278.318,70	300.560,50		1.574.058,07	2.314.187,74
III. Finanzanlagen						
Anteile an verbundenen Unternehmen	296.455,80		296.455,80		394.924,99	503.391,81
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegen-						
stände						
1. Forderungen aus Lieferungen und	251.161,09		240.910,07			
Leistungen	12.926,69	264.087,78	50.869,67		101.209,04	41.892,20
2. Sonstige Vermögensgegenstände						
II. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	1.347.782,40	2.117.008,26			43.813,56	
	1.611.870,18	2.408.788,00			57.395,48	100.011,60
	17.190,82	66.472,48				
	2.207.566,50	3.096.377,28			101.209,04	41.892,20
C. <u>RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</u>						
					137.374,40	136.893,93
					2.207.566,50	3.096.377,28

DCI DATABASE FOR COMMERCE AND INDUSTRY AG

STARNBERG

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR 2005

	<u>EUR</u>	<u>Vorjahr EUR</u>
Umsatzerlöse	2.592.144,51	3.009.970,86
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	<u>- 1.206.054,79</u>	<u>- 1.668.375,98</u>
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.386.089,72	1.341.594,88
Vertriebskosten	- 933.171,72	- 941.644,93
Allgemeine Verwaltungskosten	- 1.036.906,67	- 1.371.996,08
Forschungs- und Entwicklungskosten	- 257.380,32	- 311.110,36
Sonstige betriebliche Erträge	74.284,22	933.028,00
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	28.129,40	46.955,65
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-	- 18.750,00
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	<u>-</u>	<u>- 161,11</u>
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	- 738.955,36	- 322.083,95
Sonstige Steuern	<u>-1.174,31</u>	<u>609,70</u>
Jahresfehlbetrag	- 740.129,67	- 321.474,25
Verlustvortrag aus dem Vorjahr	<u>- 81.171.543,12</u>	<u>- 80.850.068,87</u>
Bilanzverlust	<u>- 81.911.672,79</u>	<u>- 81.171.543,12</u>

DCI DATABASE FOR COMMERCE AND INDUSTRY AG

STARNBERG

ANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2005

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 9 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 im Zugangsjahr voll abzuschreiben, wurde im Jahr 2004 zum ersten Mal Gebrauch gemacht und in 2005 beibehalten (Abschreibung 2005: TEUR 3; Vorjahr: 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. Weiterer Bestandteil sind Berechnungen an Kunden des Segments „Medien“, die zu Vertragsbeginn die Leistungen berechnet bekommen und diese nach Bedarf abrufen.

In der Gewinn- und Verlustrechnung wird für das Geschäftsjahr 2005 das Umsatzkostenverfahren angewandt.

III. Angaben zur Bilanz

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist in einem nachfolgenden Anlagespiegel (Seite 9) dargestellt.

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

	31.12.2005	davon:	davon:
	TEUR	bis 1 Jahr	über 1 Jahr
		TEUR	TEUR
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	251	251	0
(Vorjahr)	(241)	(241)	(0)
2. Sonstige Vermögensgegenstände	12	9	3
(Vorjahr)	(51)	(51)	(0)
	<u>263</u>	<u>260</u>	<u>3</u>
	<u>(292)</u>	<u>(292)</u>	<u>(0)</u>

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten Ansprüche in Höhe von TEUR 9 (Vorjahr TEUR 44), die erst nach dem Bilanzstichtag rechtlich entstehen. Diese Beträge betreffen vor allem Erstattungsansprüche gegen das Finanzamt aus Kapitalertragsteuer

Die Liquiden Mittel bestehen aus Bank- und Kassenbeständen und sind zum Nennwert bilanziert.

Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten enthält im Wesentlichen Versicherungsprämien, die erst im folgenden Geschäftsjahr als Aufwendungen zu berücksichtigen sind. Im Vorjahr waren die Gebühren des Designated Sponsors ein zusätzlicher wesentlicher Bestandteil. 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.

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 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.

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 sowie bedingtes Kapital 2000/II von EUR 480.000).

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

In 2005 erfolgten keine Änderungen in den Positionen gezeichnetes Kapital und genehmigtes Kapital.

Die Kapitalrücklage beträgt unverändert EUR 75.021.138,86.

Die sonstigen Rückstellungen umfassen vor allem Rückstellungen für die Hauptversammlung 2005 (TEUR 86), Aufsichtsratsvergütungen (TEUR 24), Jahresabschlussprüfung (TEUR 44), Personalkosten (TEUR 40) sowie für ausstehende Rechnungen (TEUR 201).

Sämtliche Verbindlichkeiten haben eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr.

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 318 (Vorjahr: TEUR 436), Marketing/Vertrieb TEUR 36 (Vorjahr TEUR: 218), Information Providing TEUR 2.238 (Vorjahr: TEUR 2.356).

In der Gewinn- und Verlustrechnung ist folgender Materialaufwand enthalten:

	2005 TEUR	2004 TEUR
	<u> </u>	<u> </u>
Aufwendungen für bezogene Leistungen	995	1.392
	<u> </u>	<u> </u>

Der Personalaufwand ergibt sich wie folgt:

	2005 TEUR	2004 TEUR
	<u> </u>	<u> </u>
Löhne und Gehälter	1.073	1.120
Soziale Abgaben und Aufwendungen für die Altersversorgung	147	143
	<u> </u>	<u> </u>
	1.220	1.263
	<u> </u>	<u> </u>
(davon Altersversorgung)	(7)	(7)

Es waren durchschnittlich bei der Gesellschaft angestellt:

	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Vorstände	<u>2</u>	<u>2</u>
Mitarbeiter Vollzeit	17	11
Mitarbeiter Teilzeit	3	4
Geringfügig Beschäftigte	<u>12</u>	<u>5</u>
Gesamte Mitarbeiter ohne Vorstände	<u>32</u>	<u>20</u>

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten im Wesentlichen periodenfremde Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von TEUR 24 (Vorjahr: TEUR 719). Des Weiteren ist ein Ertrag in Höhe von TEUR 18 aus einem Vergleich enthalten und es sind Zahlungen in Höhe von TEUR 5 auf bereits abgeschriebene Forderungen eingegangen.

Die sonstigen Zinsen und ähnliche Erträge enthalten Zinsen auf Festgeld in Höhe von TEUR 26.

Abschreibungen auf Finanzanlagen waren im Geschäftsjahr nicht erforderlich. Im Vorjahr wurden auf die Anteile an dem verbundenen Unternehmen DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Ltd. TEUR 19 abgeschrieben, da im Jahr 2004 der Geschäftsbetrieb eingestellt wurde.

Im Geschäftsjahr 2005 sind periodenfremde Aufwendungen aus dem Abgang von Anlagevermögen in Höhe von TEUR 6 (Vorjahr: TEUR 127) angefallen.

V. Sonstige Angaben

Zum Abschlussstichtag bestanden keine Haftungsverhältnisse.

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

	<u>2006</u> TEUR	<u>2007</u> TEUR	<u>2008</u> TEUR	<u>2009 ff</u> TEUR
Mietverträge	135	0	0	0
Leasingverträge	15	5	0	0
Sonstige	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
Gesamt	<u>156</u>	<u>8</u>	<u>3</u>	<u>2</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 2005 gewährte die Gesellschaft keine Aktienoptionen.

Organe:

Der Vorstand setzt sich in 2005 wie folgt zusammen:

Michael Mohr	Vorstandsvorsitzender (CEO) Kaufmann Berg
Dr. jur. Reiner Stecher	Vorstand Finanzen (CFO) Unternehmensberater Frankfurt am Main Vorstand bis 31.08.2005

Der Aufsichtsrat setzte sich aus folgenden Mitgliedern zusammen:

Michael Krings	Vorsitzender des Aufsichtsrats Kaufmann Sankt Augustin (Aufsichtsrat ab 13.07.2005)
Peter Mund	stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats Kaufmann Sauerlach (Aufsichtsrat ab 13.07.2005)
Robin Schönbeck	Kaufmann Karlsruhe (Aufsichtsrat ab 13.07.2005)

Michael Böllner Vorsitzender des Aufsichtsrats
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
München
(Aufsichtsrat bis 13.07.2005)

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
(Aufsichtsrat bis 13.07.2005)

Michael Reuss Vermögensverwalter
München
(Aufsichtsrat bis 13.07.2005)

Sonstige Aufsichtsratsmandate:
Cariba Internet Technology AG, Vaterstetten

Vergütungen an Organmitglieder:

<u>Aufsichtsrat</u>		<u>EUR</u>
Michael Krings	Vorsitzender (ab 13.07.05)	13.917
Peter Mund	Mitglied (ab 13.07.05)	6.958
Robin Schönbeck	Mitglied (ab 13.07.05)	6.958
WP/StB Michael Böllner	Vorsitzender (bis 13.07.05)	16.083
RA Dr. iur. Hubert Krieger	Mitglied (bis 13.07.05)	8.042
Michael Reuss	Mitglied (bis 13.07.05)	<u>8.042</u>
		<u>60.000</u>
<u>Vorstand</u>		<u>EUR</u>
Michael Mohr	Vorsitzender (CEO)	163.123
Dr. iur. Reiner Stecher	Mitglied (CFO)	<u>144.560</u>
Vorstand bis 31.08.05, beschäftigt bis 30.09.05		

Variable beziehungsweise erfolgsbezogene Vergütungen waren für Organmitglieder nicht zu entrichten.

Abschlussprüfer (Einzel- und Konzernabschluss)

EUR

René Schaeffler StB/WP, München

Prüfung des Geschäftsjahres 2004 (in 2005 abgerechnet)	53.040
davon Inanspruchnahme Rückstellung 2004	- 50.000
Beratung im Geschäftsjahr 2005	3.020
Prüfung des Geschäftsjahrs 2005 (Rückstellung)	50.000

Anteilsbesitz:

	Anteile %	eingetra- genes Grundkapital TEUR	Eigenkapital 31.12.2005 TEUR	davon Jahresergebnis 2005 TEUR
DCI Database for Commerce and Industry Romania S.R.L., Brasov, Rumänien	100,00	296	178	4
Buying House GmbH, Starnberg	59,20	25	- 216*	- 186*
MuK Medien- und Kommunikationsgesellschaft mbH, Berlin	76,20	362	- 634**	- 1.153**

* Werte zum 30.11.2003, da auf Grund des Insolvenzverfahrens keine aktuellen Zahlen zum 31.12.2005 verfügbar sind.

** Werte zum 31.10.2002, da auf Grund des gestellten Insolvenzverfahrens keine aktuellen Zahlen zum 31.12.2005 verfügbar sind.

Die Liquidierung der DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Ltd., Valletta, Malta ist abgeschlossen. Die Gesellschaft wurde am 08. November 2005 gelöscht.

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, 31. Januar 2006

Michael Mohr
Vorsitzender des Vorstands (CEO)

DCI AG

ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS IM GESCHÄFTSJAHR 2005

	<u>Anschaffungs- und Herstellungskosten</u>		<u>Kumulierte Abschreibungen</u>		<u>Nettobuchwerte</u>	
	01.01.2005 EUR	31.12.2005 EUR	01.01.2005 EUR	31.12.2005 EUR	31.12.2005 EUR	31.12.2005 EUR
A. <u>ANLAGEVERMÖGEN</u>						
I. <u>Immaterielle Vermögensgegenstände</u>						
Konzessionen, gewerbliche Schutz- Rechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.754.134,64	1.754.834,64	1.747.680,64	1.751.103,64	3.731,00	6.454,00
		700,00	0,00	3.423,00	0,00	1.751.103,64
II. <u>Sachanlagen</u>						
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	141.984,50	141.984,50	124.339,50	3.116,00	0,00	17.645,00
2. Technische Anlagen und Maschinen	8.708,00	8.708,00	8.706,50	0,00	0,00	1,50
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.233.988,93	1.258.298,57	933.428,43	81.932,16	20.850,22	300.560,50
	1.384.681,43	1.408.991,07	1.066.474,43	85.048,16	20.850,22	318.207,00
III. <u>Finanzanlagen</u>						
Anteile an verbundenen Unternehmen	2.163.540,33	2.163.540,33	1.867.084,53	0,00	0,00	296.455,80
		0,00	0,00	0,00	0,00	296.455,80
	5.302.356,40	5.327.366,04	4.681.239,60	88.471,16	20.850,22	621.116,80
		54.754,04	29.744,40	88.471,16	20.850,22	578.505,50

DCI DATABASE FOR COMMERCE AND INDUSTRY AG

STARNBERG

LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR

VOM 1. JANUAR 2005 BIS 31. DEZEMBER 2005

A. Geschäftsverlauf

1. Überblick

Trotz schlechter bis moderater Branchenkonjunktur konnte im 4. Quartal 2005 ein im Vergleich zum Vorjahresquartal stabiler Umsatz erwirtschaftet werden. Im Kalenderjahr betrug der Umsatzrückgang insgesamt TEUR 418 bzw. 14 %.

In allen Segmenten mussten z. T. deutliche Umsatzverluste hingenommen werden. Im Segment „Information Providing“ konnten die Umsatzverluste im Bereich „e-Mail Medien“ (- 17%) teilweise durch Umsatzgewinne im Bereich „Data Service“ (+ 61%) ausgeglichen werden. Die Geschäftsbereiche „eCommerce“ (- 27%) und „Marketing/Vertrieb“ (-84%) konnten nicht ausgeglichen werden.

Hauptumsatzträger ist nach wie vor der Bereich Information Providing. Mit TEUR 2.238 macht er 86 % 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. Besonders in den Monaten November (Ebit TEUR -5) und Dezember 2005 (Ebit TEUR +35) konnten erfreuliche Ergebnisse erzielt werden.

2. Marktumfeld

Die wirtschaftlich angespannte Lage in der IT-Branche in Deutschland und zu dem eine reduzierte Investitionsbereitschaft der IT-Anwender beeinflussten den Markt für Informationstechnologie über alle Marktstufen hinweg weiterhin negativ insbesondere im ITK-Fachhandelsbereich. Der Wettbewerbsdruck nahm zu. Eine nachhaltige Erholung ist entgegen allgemeiner Erwartung zum Jahresende 2005 noch nicht eingetreten. Auch hat unser Unternehmen, wie Wettbewerber ebenso - in Teilbereichen - Insolvenzen einiger Kunden sowie andere Marktaustritte hinnehmen müssen. Das insgesamt negative Marktumfeld hat - trotz aller unterjährig unternommenen Gegenmaßnahmen - einen Umsatzverlust von 14% gegenüber dem Vorjahr verursacht.

3. Umsatzentwicklung nach Segmenten

(a) Überblick

Geschäftsjahr:

Segment Information Providing				
(in TEUR)	<u>Umsatz 2005</u>	<u>Umsatz 2004</u>	<u>Differenz</u>	<u>in%</u>
e-Mail Medien	1.672	2.018	-346	-17,1%
WAI/Verbundmail	29	4	25	625,0%
Data Services	537	334	203	60,8%
<u>Segment gesamt</u>	2.238	2.356	-118	-5,0%
Segment eCommerce				
	<u>Umsatz 2005</u>	<u>Umsatz 2004</u>	<u>Differenz</u>	<u>in%</u>
WebTradeCenter	318	436	-118	-27,1%
Segment Marketing/Vertrieb				
	<u>Umsatz 2005</u>	<u>Umsatz 2004</u>	<u>Differenz</u>	<u>in%</u>
Trade Manager	36	218	-182	-83,5%
Umsatz gesamt				
	<u>Umsatz 2005</u>	<u>Umsatz 2004</u>	<u>Differenz</u>	<u>in%</u>
	2.592	3.010	-418	-13,9%

Quartal 4 / 2005:

4. Quartal Segment Information Providing				
(in TEUR)	<u>Q4 2005</u>	<u>Q4 2004</u>	<u>Differenz</u>	<u>in%</u>
e-Mail Medien	514	450	64	14,2%
WAI/Verbundmail	14	1	13	1300,0%
Data Services	105	106	-1	-0,9%
<u>Segment gesamt</u>	<u>633</u>	<u>557</u>	<u>76</u>	<u>13,6%</u>
4. Quartal Segment eCommerce				
	<u>Q4 2005</u>	<u>Q4 2004</u>	<u>Differenz</u>	<u>in%</u>
WebTradeCenter	68	98	-30	-30,6%
4. Quartal Segment Marketing/Vertrieb				
	<u>Q4 2005</u>	<u>Q4 2004</u>	<u>Differenz</u>	<u>in%</u>
Trade Manager	1	47	-46	-97,9%
4. Quartal Umsatz gesamt				
	<u>Q4 2005</u>	<u>Q4 2004</u>	<u>Differenz</u>	<u>in%</u>
	702	702	0	0,0%

(b) Kommentar:

- Segment Information Providing: (E-Mail 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-Versand im Drittauftrag über die DCI Medien.

Die Umsätze im Segment liegen kumuliert mit TEUR 2.238 um 5.0 % unter Vorjahresniveau. Die Lage im Einzelnen:

Die DCI E-Mail 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 1.672 TEUR liegt daher mit 17,1% 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 sich erst im Q4 2005 ausgewirkt.

In diesem Quartal konnten wir im Bereich e-Mail Medien einen Umsatzzuwachs von TEUR 64 bzw. 14% erzielen. Weitere Maßnahmen sind geplant und werden bereits vorbereitet.

Für 2006 soll sich die Branchenkonjunktur deutlich verbessern (vgl. auch unten unter Ausblick). IT-Unternehmen werden wieder mehr in Werbung und Verkaufunterstützung investieren statt wie in den vergangenen Jahren Rationalisierungsmassnahmen durchzuführen. Wir rechnen daher damit, dass sich der Umsatz bei den E-Mail Medien wieder erholt.

Mit dem Wide Area Infoboard (WAI) wurde ein neues Produkt entwickelt, welches den zu beobachtenden Problemen und Restriktionen im E-Mail Werbemarkt Rechnung trägt. Die patentierte 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 das Risiko, an Spam-Filtern zu scheitern. Die Webportale andererseits erhalten Zugang zu Informationsströmen, die bislang außerhalb ihrer Reichweite verliefen, nämlich via E-Mail.

Die neue Lösung hat ihre technische Machbarkeit bereits bewiesen und im Markt positive Reaktionen hervorgerufen. Das WAI -Geschäftsmodell basiert auf erfolgsabhängigen Einstellgebühren oder Klickraten der Versender der Informationen (z.B. Newsletter von Herstellern etc.), woran Portalbetreiber partizipieren. Das WAI liefert die Reichweite über Fremdportale, die entweder direkt mit der DCI AG eine Vereinbarung getroffen haben oder über Partner, die bereits über ein Netzwerk verfügen, z.B. Partnerschaft mit der Firma Affilinet oder mit Anbietern von Suchmaschinen.

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 4 Jahren jährliche Steigerungsraten. Es werden elektronische Produktdaten für Webshops und/oder die Warenwirtschaft unserer Kunden erstellt sowie Dienstleistungen für Dritte erbracht. Hierzu zählen z.B. Datenveredelungen oder Datenerfassung für elektronische Kataloge. Bei den Data Services konnten wir den Umsatz (TEUR 537) gegenüber dem Vorjahr (TEUR 334) um 61 % erhöhen. 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 2006 wurde anspruchsvoll gesetzt. Durch die Partnerschaft mit CNET (siehe auch: C. Ereignisse nach dem Geschäftsjahr) haben wir in diesem Bereich erhebliche neue Möglichkeiten, die nachfolgend genauer erläutert werden.

- Segment eCommerce (WebTradeCenter)

Die Kunden nutzen das WebTradeCenter als Informationsquelle zur Beschaffung von ITK-Artikeln. 200.000 Produkt- und Adressdaten sowie monatlich 2.500.000 Preisupdates bieten einen umfassenden Marktüberblick über Produkte und Anbieter im ITK-Bereich. Im Gegensatz zu den erfolgreichen Preisvergleichsportalen für den Consumer-Markt (b2c), akzeptieren die Anbieter für unser b2b-Portal derzeit noch keine klick-abhängige Vergütung. Sollte sich dies ändern, sehen wir auch für unser WebTradeCenter wieder Wachstumspotenzial.

Für den in 2005 neuerlichen Umsatzrückgang um 118 TEUR (-27 %) gegenüber Vorjahr auf 318 TEUR ist im Wesentlichen der Verlust von "VIP-Partnerschaften" verantwortlich. Einige Kunden haben - wohl auch vor dem Hintergrund der angespannten Marktsituation in der ITK-Fachhandels-Branche - die Kosten für eine reine Online-Präsenz auf einem offenen Marktplatz gespart und lieber in die eigene Homepage investiert.

In unserer Finanzplanung haben wir für 2006 aus Vorsichtsgründen gegenüber dem Vorjahr verminderte Umsatzerlöse angesetzt. Das Vertriebsziel ist jedoch höher gesteckt.

- Segment Marketing / Vertrieb: (TradeManager)

Mit TEUR 36 liegt der Umsatz bei den elektronischen Katalogen (DCI TradeManager) sehr deutlich unter Vorjahresniveau (TEUR 218). Wir sehen hier derzeit kein weiteres Umsatzpotential und werden dieses Segment vorerst einstellen.

In unserer Finanzplanung haben wir für 2006 keine Umsätze eingeplant.

4. Entwicklung der Kosten

In diesem Geschäftsjahr zeigen sich erneut Erfolge der schon in 2003 und 2004 eingeleiteten und mit Nachdruck fortgesetzten Kostensenkungsmaßnahmen. So konnten in vielen Bereichen die betrieblichen Aufwendungen im Vergleich zum Vorjahr erneut gesenkt werden. Einige der Maßnahmen zur Kostensenkung wurden erst im 4. Quartal 2005 spürbar, z.B. Verlagerung bzw. Zentralisierung von Programmier- und Graphikarbeiten an unserem Produktionsstandort in Rumänien, Konzentrierung von Allgemeinen Verwaltungsaufgaben von externen auf interne Mitarbeiter und von mehreren Teilzeitkräften auf wenige Vollzeitkräfte. Weiterhin konnte aufgrund der Verlagerung der Heimatbörse von der Deutschen Börse, Frankfurt, an die Börse München die Kosten für den Designated Sponsor eingespart werden.

<u>(Auswahl)</u>	in TEUR	<u>2005</u>	<u>2004</u>	<u>Diff.</u>	<u>Diff%</u>
Aufwand für bezogene Leistungen		995	1.392	-397	-29%
Personalaufwand		1.220	1.263	-43	-3%
Afa auf immaterielle Verm.gegenst. und Sachanl.V.		88	149	-61	-41%
Raumkosten		264	298	-34	-11%
Fahrzeugkosten		69	70	-1	-1%
Werbe- und Reisekosten		61	57	4	7%
Rechts-, Abschluss- und Prüfungskosten		95	120	-25	-21%
Leasing Geschäftsausstattung		3	50	-47	-95%
Sonstige Steuern		1	-1	2	-200%

5. Forschung und Entwicklung

Die gesamten Aufwendungen für Forschung und Entwicklung betragen im Geschäftsjahr 257 TEUR (Vorjahr: 311 TEUR).

Durch die Entwicklung neuer Produktionstools sowie die Erweiterung der vorhandenen Software konnten die IT-gestützten Prozesse weiter verbessert werden. Im Ergebnis führte dies zur Steigerung der Produktivität.

Ferner konnte das Wide Area Infoboard (WAI) weiterentwickelt und verbessert werden. Daneben wurden die bestehenden Produkte, wie das WebTradeCenter und die E-Mail-Medien sowohl an technologische Neuerungen angepasst, als auch im Hinblick auf Kundenwünsche verbessert.

6. Mitarbeiterentwicklung

Innerhalb der DCI AG wurden die Restrukturierungsmaßnahmen weiter fortgesetzt. Teil dieser Maßnahmen war auch die Verlagerung von Aufgaben von externen auf interne Mitarbeiter. Aufgrund dieser Maßnahmen haben sich die Vollzeitkräfte auf 15 - Vorjahr: 9 - (davon 5 Mitarbeiter in Elternzeit) erhöht. Die Anzahl der Teilzeitmitarbeiter haben wir (erneut) von im Vorjahr 12 auf 18 erhöht, um die Vertriebsaktivitäten weiter zu verstärken.

7. Finanzierungsmaßnahmen

Im Geschäftsjahr wurden keine Kapitalerhöhungen oder sonstige Finanzierungsmaßnahmen vorgenommen.

8. Finanzlage

Im Berichtsjahr konnten aufgrund der konsequent durchgeführten Restrukturierungsmaßnahmen im 4. Quartal Erfolge erzielt werden. In den letzten beiden Monaten des Quartals wurde, bereinigt um Sondereffekte, ein leicht positiver Cashflow erzielt.

Zu dem im 4. Quartal erreichten, bereinigt positiven Cashflow, haben vor allem die anhaltenden Vertriebsbemühungen (kein Umsatzverlust im Q4 2005 gegenüber Q4 2004) und die Umstrukturierung von externen auf interne Mitarbeiter beigetragen.

9. Investitionen

Im Geschäftsjahr 2005 betreffen die wesentlichen Investitionen neue Server (TEUR 25) sowie Ersatzinvestitionen im Hardwarebereich (TEUR 23). In beiden Fällen wurde dem Erwerb dieser Anlagen gegenüber einer möglichen Leasingvariante der Vorzug gegeben.

10. Rechtsform

Im Geschäftsjahr 2005 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 um 29 % bzw. TEUR 889 auf TEUR 2.207 (Vorjahr: TEUR 3.096) abgenommen. Grund der Verringerung ist vor allem ein Rückgang der liquiden Mittel.

Aus diesem Grund hat sich der Anteil des Anlagevermögens an der Bilanzsumme im Vergleich zum Vorjahr leicht von 20 % auf 26 % erhöht, obwohl das Anlagevermögen um TEUR 43 vermindert wurde.

Das kurzfristig gebundene Vermögen von insgesamt TEUR 281 (ohne liquide Mittel) beträgt 13 % der Bilanzsumme (Vorjahr: 12 %) und setzt sich im Wesentlichen aus den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von TEUR 251 (Vorjahr: TEUR 241) sowie aus sonstigen Vermögensgegenständen in Höhe von TEUR 13 (Vorjahr: TEUR 51) und einem aktiven Rechnungsabgrenzungsposten von TEUR 17 (Vorjahr: TEUR 66) zusammen. Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten in Höhe von TEUR 9 Steuerforderungen aus Kapitalertragsteuer bzw. Solidaritätszuschlag für das Jahr 2005.

Die liquiden Mittel haben um TEUR 769 bzw. 36 % auf TEUR 1.348 (im Vorjahr: TEUR 2.117) abgenommen und entsprechen damit 61 % der Bilanzsumme. In den Monaten November und Dezember 2005 konnte ein Zufluss an Liquiden Mitteln erwirtschaftet werden.

Die Eigenkapitalquote ist durch den in 2005 erwirtschafteten Jahresfehlbetrag von 75 % auf 71 % gesunken.

Der Rückgang der sonstigen Rückstellungen um TEUR 109 bzw. 22 % auf TEUR 395 (Vorjahr: TEUR 503) resultiert vor allem aus einem um T€ 36 geringeren Bedarf für Aufsichtsratsvergütungen, da diese bereits abgerechnet waren, sowie für Steuerberatung (Minderung TEUR 15).

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben sich stichtagsbezogen von TEUR 100 auf TEUR 57 verringert.

2. Finanzlage

Aus der operativen Geschäftstätigkeit der DCI AG ist im Geschäftsjahr 2005 ein Mittelabfluss in Höhe von TEUR 717 zu verzeichnen. Im Vergleich zum Vorjahr (TEUR 746) ist dieser leicht gesunken. Vor allem in den letzten beiden Monaten im Wirtschaftsjahr konnte eine Trendwende im Mittelabfluss im operativen Bereich leicht spürbar werden.

Im Investitionsbereich betrug der Mittelabfluss TEUR 52 (Vorjahr: Mittelabfluss von TEUR 66). Im Vergleich zum Vorjahr wurden um TEUR 14 geringere Investitionen in das Anlagevermögen getätigt. Das Investitionsvolumen bei den immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen blieb mit TEUR 55 (Vorjahr: TEUR 82) weiterhin gering.

Insgesamt hat sich der Mittelabfluss in Höhe von TEUR 769 im Vergleich zum Vorjahr, in dem ein Mittelabfluss von TEUR 812 zu verzeichnen war, um 5 % verringert.

3. Ertragslage

Die aus der Gewinn- und Verlustrechnung abgeleitete Ertragslage stellt sich wie folgt dar

	2005	% v.	2004	% v.	Differenz zu Vorjahr	
	<u>TEUR</u>	<u>Ums.</u>	<u>TEUR</u>	<u>Ums.</u>	<u>TEUR</u>	<u>Vorjahr</u>
Umsatzerlöse	2.592	100%	3.010	100%	-418	-13,9%
Herstellungskosten	<u>-1.206</u>	<u>-47%</u>	<u>-1.668</u>	<u>-55%</u>	<u>462</u>	27,7%
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.386	53%	1.342	45%	44	3,3%
Vertriebskosten	-933	-36%	-942	-31%	9	0,9%
Allgemeine Verwaltungskosten	-1.037	-40%	-1.372	-46%	335	24,4%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-257	-10%	-311	-10%	54	17,3%
Sonstige Steuern	<u>-1</u>		<u>1</u>		<u>2</u>	200,0%
Betriebsaufwand	<u>-2.228</u>	<u>-86%</u>	<u>-2.624</u>	<u>-87%</u>	<u>396</u>	15,1%

Sonstige betriebliche Erträge	<u>74</u>	<u>3%</u>	<u>813</u>	<u>27%</u>	<u>-739</u>	90,9%
Betriebsergebnis	-768	-30%	-470	-16%	-298	-63,2%
Beteiligungs- und Finanzergebnis	28		47		-19	40,0%
Neutrales Ergebnis	<u>0</u>		<u>100</u>		<u>-100</u>	-100,0%
Jahresergebnis	<u>-740</u>		<u>-322</u>		<u>-418</u>	-129,8%

Der Gesellschaft ist es in diesem Jahr gelungen, trotz der anhaltend schlechten Branchenkonjunktur den Umsatzrückgang auf TEUR 418 bzw. 14 % zu begrenzen. Dabei konnte der Rückgang in allen Segmenten durch die Leistungssteigerung im Bereich DataServices zum Teil kompensiert werden.

Die sonstigen Erträge haben gegenüber dem Vorjahr abgenommen. Dies liegt vor allem daran, dass im Vorjahr Auflösungen von Rückstellungen (TEUR 719) angefallen sind. Die Rückstellungsauflösung 2004 beinhaltet die bereits im Vorjahr erläuterte Auflösung von TEUR 664 im Zusammenhang mit dem gewonnenen Rechtsstreit um eine Inanspruchnahme der DCI AG aus einer Patronatserklärung zu Gunsten der MuK Medien- und Kommunikationsgesellschaft mbH, Berlin (Muk).

Die Verringerung des Betriebsaufwandes ist vor allem auf die in 2005 erfolgreich und konsequent weitergeführten Kostensenkungsmaßnahmen zurückzuführen. Im letzten Quartal 2005 konnten im Monat November (TEUR -5) ein fast positives Betriebsergebnis und Dezember (TEUR +35) sogar ein positives Betriebsergebnis erzielt werden.

So konnte der betriebliche Aufwand insgesamt erneut um TEUR 396 bzw. 15 % gesenkt werden.

Im Bereich der Vertriebskosten konnten mit TEUR 9 bzw. 1 % nur geringe Einsparungen realisiert werden. Dies liegt vor allem daran, dass wir intensiv in den Vertrieb investiert haben, um weitere Umsatzverluste zu vermeiden bzw. neue Umsätze generieren zu können.

Bei den allgemeinen Verwaltungskosten betrug die Reduzierung TEUR 335 bzw. 24 %, so dass diese mit TEUR 1.037 nur noch 40 % des Umsatzes (im Vorjahr noch 46 % des Umsatzes 2004) ausmachen.

Bei den Forschungs- und Entwicklungskosten betrug die Reduzierung TEUR 54 bzw. 17 %. Dessen ungeachtet machen die Forschungs- und Entwicklungskosten von TEUR 257 im Jahr 2005 weiterhin rd. 10 % des Umsatzes aus.

C. EREIGNISSE NACH ENDE DES GESCHÄFTSJAHRES

Als Ereignis von besonderer Bedeutung für die Entwicklung der Gesellschaft nach Abschluss des Geschäftsjahres ist zu erwähnen, dass wir mit unserem Mitbewerber im Content-Bereich, der US-Amerikanischen Firma CNET Networks, Inc („CNET“), eine Kooperation geschlossen haben. Als Ergebnis der Kooperation sind wir in der Lage einen verbesserten Produktdatenbestand mit höherem Nutzwert zu vermarkten. Gute und detaillierte Produktinformationen erweisen sich als Schlüsselfaktor bei Kaufentscheidungen. Durch die Zusammenarbeit mit CNET wird nun ein Maximum an Datenqualität und Services geboten.

Im Rahmen der Partnerschaft vermarktet DCI die Daten von CNET exklusiv in Deutschland und CNET wird in Zukunft ausgewählte Services und Daten der DCI seinen Kunden weltweit anbieten.

Alle bestehenden Services der DCI bleiben erhalten. Kunden profitieren von der hohen Flexibilität bei der Datenaufbereitung und den Dienstleistungen zur Datenveredelung, die nun auch für die Daten von CNET zur Verfügung stehen. Zu den potentiellen Kunden von DCI zählen alle Unternehmen, die Produktinformationen benötigen, insbesondere Shopbetreiber, Distributoren und Marktplatzbetreiber.

D. CHANCEN UND Risiken der künftigen Entwicklung

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 betrügerischer 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 fortgeschrieben. Auf dieser Grundlage sind die Entwicklung des Unternehmenserfolgs, des Eigenkapitals und der Finanzmittel für einen Zeitraum von zwei Geschäftsjahren planbar und jederzeit überprüfbar. Das System hat sich seit nunmehr drei 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-Brancheprodukte sind kurz. Im Einzelnen sehen wir folgende Marktrisiken und Strategien:

(a) Segment Information Providing

Bei den DCI E-Mail 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.

Dem Problem des Abfangens auch erlaubter Werbung durch Spam-Filter können wir durch Einsatz unseres WAIs begegnen. Damit können unsere E-Mail 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.

Ein weiteres Risiko sind Wettbewerbsdruck und Branchenkonzentration.

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

Gegen den wachsenden Wettbewerbsdruck haben wir Anfang 2005 die Vertriebsorganisation verbessert und das Vertriebscontrolling softwaregestützt ausgebaut. Zur Neukundenakquisition setzen wir zusätzlich Call-Center ein. Die hausinternen Ressourcen haben wir demgegenüber auf die Pflege von Bestandskunden konzentriert. Insgesamt sehen wir erhebliche, noch nicht genutzte Umsatzpotentiale. Dies gilt auch für Umsatzchancen im Ausland.

Daneben werden die E-Mail 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 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. Wir haben eine Marktanalyse durchgeführt (eigene Recherche) um herauszufinden, welche Hersteller in welchen Medien (insbesondere Printmedien) werben. Das Ergebnis dieser Recherche hat gezeigt, dass der Markt noch ein umfangreiches Kundenpotential bietet. Die Schaltung von Anzeigen in Printmedien bietet dem Werbenden keine Möglichkeit den Erfolg dieser Anzeige zu messen. An diesem Punkt können wir mit unseren Medien ansetzen, denn unsere Medien bieten die Möglichkeit, den Erfolg einer Schaltung genau messen. Wir werden unseren Vertrieb ausweiten, um diesen Markt verstärkt angehen zu können.

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 wachsen wird und einmal gewonnene Kunden mit großer Wahrscheinlichkeit ihre Datenpflege eher in bewährten Händen lassen werden als damit zu Wettbewerbern zu gehen, sehen wir in diesem Geschäftsfeld keine signifikanten Risiken, sondern im Gegenteil ein Chancenpotential. Unsere Marktziele sind anspruchsvoll.

Zusätzlich bietet uns die Anfang 2006 vereinbarte Kooperation mit CNET die Möglichkeit unsere bestehende Datenbasis zu veredeln sowie weiteren Content zu nutzen. Darin sehen wir eine erhebliche Chance vorhandene Kundenbeziehungen auszubauen und neue Kunden zu gewinnen.

Das Wide Area Infoboard (WAI) konnte im Berichtsjahr nur einen geringen Umsatzbeitrag leisten. Die Online-Schaltung erfolgte Ende Januar 2005, der Vertrieb über Call Center wurde gleichzeitig initiiert. Die Erfahrungen im Jahr 2005 haben gezeigt, dass der Aufbau eines entsprechenden Netzwerks aus Websites aus eigener Kraft schwer zu gestalten ist. Um diesem Problem entgegen zu wirken haben wir eine Kooperation mit Affilinet vereinbart. Die Kooperation bietet für DCI das notwendige Netzwerk und für Affilinet den Informationsfluss (E-Mail), der bisher nicht zur Verfügung stand.

(b) Segment Marketing / Vertrieb

Beim TradeManager sehen wir kein Marktrisiko, da dieses Segment nicht mehr in die Planung aufgenommen ist.

(c) Segment eCommerce

Das WebTradeCenter ist aus heutiger Sicht in 2006 nicht besonders gefährdet. Wenn die Prognosen von deutlich steigenden, marktbezogenen Investitionen zutreffen, wird davon indirekt auch das WebTradeCenter als Informationsbasis der ITK-Branche profitieren. Im Hinblick auf die zuletzt negative Umsatzentwicklung haben wir trotz deutlich höherer Vertriebsziele in unserer Finanzplanung für 2006 einen Risikoabschlag auf den Vorjahresumsatz berücksichtigt.

2. Rechtsrisiken

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht hat die DCI um Auskunft bezüglich einer AdHoc-Meldung nach § 15 WpHG aus dem Jahr 2002 bezüglich der Insolvenz der Tochtergesellschaft MuK gebeten. Die DCI geht nach vorliegenden Gesichtspunkten davon aus in diesem Fall keinen Verstoß gegen § 15 WpHG begangen zu haben. Der Vorgang ist bisher noch nicht abgeschlossen.

3. Planungsrisiken

Grundlegende Prämisse unserer Unternehmens- und Finanzplanung ist, dass die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bzw. eine positive Konjunktorentwicklung die Vermarktung unserer Produkte und Dienstleistungen zunehmend fördern. Die Planung für 2006 und 2007 beruht auf Erfahrungswerten mit dem bestehenden Vertriebsstamm und einer Hochrechnung (auf niedrigem Niveau) mit einem geringfügig vergrößerten Mitarbeiterstamm im Bereich Vertrieb. Dabei haben wir eine gewisse Einarbeitungszeit berücksichtigt. Unsere Planung geht von der Akquisition neuer Kunden durch verstärkte Vertriebsarbeit aufgrund der Ergebnisse unserer hausinternen Marktforschung aus. Im Übrigen gilt, dass Planungsaussagen umso unsicherer werden, je weiter sie in die Zukunft gerichtet sind.

Sollte es zu nachhaltig ungünstigen und erheblichen Planabweichungen kommen, könnte sich dies für unser Unternehmen existenzbedrohend auswirken. Wir gehen jedoch nicht davon aus.

4. Preisänderungs-, Ausfall- und Liquiditätsrisiken

Wir gehen davon aus, dass wir Preisänderungsrisiken, etwa durch verschärften Wettbewerb, durch Qualitätssteigerung und Detailinnovationen am jeweiligen Produkt begegnen können.

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.

5. 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.

6. 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 drei Jahre lang als zuverlässig und aussagekräftig für Prognosen erwiesen.

E. AUSBLICK

Die Maßnahmen zur Reduzierung der Kosten und zur Konsolidierung der internen Prozesse sind nun abgeschlossen. Auf der hierdurch geschaffenen Basis kann die DCI ihr Geschäft wieder ausbauen.

Im Fokus stehen speziell unsere Medien. Die Beobachtung des Werbemarktes hat ergeben, dass ein umfangreiches Kundenpotenzial besteht, das bisher nicht durch die DCI bedient wird. Wir haben daher bereits erste Schritte in Richtung Neukundengewinnung unternommen. Die getroffenen Vertriebsmaßnahmen fangen langsam an zu greifen. Auch konnten einige frühere Kunden zurück gewonnen werden. Eine Reihe von Produktverbesserungen sind in Arbeit und helfen, das Stammgeschäft im nächsten Jahr zu festigen.

Im Bereich Content-Services haben wir durch die Partnerschaft mit CNET die Möglichkeit, den bestehenden Content zu nutzen und zu veredeln um damit zusätzliche Kundenbeziehungen aufzubauen.

Mit unserem WAI bieten wir ein ähnliches Geschäftsmodell wie Google und eBay. Es gilt nun, zusammen mit unseren Partnern das WAI am Markt entsprechend zu platzieren.

Wir haben nur noch ein kleines, dafür aber sehr innovatives und schnell handlungsfähiges Team. Es gibt nur noch eine Führungsebene, die Geschäftsprozesse sind stark verschlankt. Die Kostensanierung ist ohne Einbußen an Know-how durchgeführt, die Leistungsfähigkeit wurde erheblich gesteigert. Das Unternehmen war noch nie zuvor in einer besseren Ausgangslage, den Turn-around zu schaffen. Alle Mitarbeiter und das Management sind hoch motiviert, die gesteckten Ziele zu erreichen. In diesem Fall hätte das Unternehmen spätestens Ende 2006 den Turn-around erfolgreich durchgeführt.

F. GOING CONCERN

DCI ist aus heutiger Sicht bis mindestens 2007 ausreichend finanziert, auch wenn das angestrebte ehrgeizige Umsatzziel im Segment „Medien“ nicht gänzlich erreicht wird.

Starnberg, im Februar 2006

Michael Mohr
Vorstand (CEO)

DCI DATABASE FOR COMMERCE AND INDUSTRY AG

STARNBERG

BESTÄTIGUNGSVERMERK

„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 2005 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. Bei einem gezeichneten Kapital von T€ 8.465 betrug das Eigenkapital am Bilanzstichtag noch T€ 1.574. Die liquiden Mittel betragen T€ 1.348, wovon T€ 1.206 frei verfügbar waren. Nach der Unternehmensplanung soll die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2006 einen Umsatzzanstieg gegenüber 2005 von rund 50 % erzielen und damit erstmals ein positives Ergebnis erreichen. Nachhaltig ungünstige und erhebliche Planabweichungen könnten sich existenzbedrohend für das Unternehmen auswirken. Dennoch erscheinen aus heutiger Sicht die Finanzierung und der Fortbestand der Gesellschaft auch bei einer ungünstigen Entwicklung - d. h. einem Verfehlen der Planziele - bis mindestens 2007 gesichert.“

München, den 3. Februar 2006

René Schaeffler
Wirtschaftsprüfer

Gerd Pedall
Wirtschaftsprüfer
(Prüfungsleiter)