

DCI DATABASE FOR COMMERCE  
AND INDUSTRY AG

STARNBERG

JAHRESABSCHLUSS ZUM 31. DEZEMBER 2006  
UND  
LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2006  
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 AGSTARNBERGGEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR 2006

	<u>EUR</u>	<u>Vorjahr EUR</u>
Umsatzerlöse	3.339.098,14	2.592.144,51
Sonstige betriebliche Erträge	<u>137.268,93</u>	<u>68.534,84</u>
	3.476.367,07	2.660.679,35
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-1.143.686,99	-995.034,52
Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-926.496,89	-1.073.464,51
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	-150.496,51	-146.943,95
Abschreibungen auf immaterielle Vermögens- gegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-90.107,21	-88.471,16
Sonstige betriebliche Aufwendungen	<u>-1.087.721,40</u>	<u>-1.129.599,35</u>
	77.858,07	-772.834,14
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	23.728,74	28.129,40
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-52,50	0,00
Außerordentliches Ergebnis	<u>0,00</u>	<u>5.749,38</u>
	101.534,31	-738.955,36
Sonstige Steuern	<u>-1.164,02</u>	<u>-1.174,31</u>
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	100.370,29	-740.129,67
Verlustvortrag aus dem Vorjahr	<u>-81.911.672,79</u>	<u>-81.171.543,12</u>
Bilanzverlust	<u>-81.811.302,50</u>	<u>-81.911.672,79</u>

DCI DATABASE FOR COMMERCE AND INDUSTRY AGSTARNBERGANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2006I. 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.

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, wird Gebrauch gemacht (Abschreibung 2006: TEUR 5; 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. Die Wertberichtigung der Forderungen wurde aufgrund der Erfahrungswerte der letzten Jahre an die tatsächlichen Forderungsrisiken angepasst.

Einzelwertberichtigung	alt	neu
Forderungen > 90 Tage überfällig	100%	100%
Forderungen 60 bis 90 Tage überfällig	50%	0%
Pauschalwertberichtigung	3%	1%

Auswirkung zum Stichtag in TEUR	alt	neu	Auswirkung
Forderungen > 90 Tage überfällig	31	31	0
Forderungen 60 bis 90 Tage überfällig	1	0	1
Pauschalwertberichtigung	10	3	7
	<u>42</u>	<u>34</u>	<u>8</u>

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 der Segmente „Medien“ und „WideAreaInfoboard“, die zu Vertragsbeginn die Leistungen berechnet bekommen und diese nach Bedarf abrufen.

In der Gewinn- und Verlustrechnung wird in Abänderungen zum Vorjahr für das Geschäftsjahr 2006 das Gesamtkostenverfahren angewandt, das Vorjahr wurde ebenfalls nach dem Gesamtkostenverfahren entwickelt und dargestellt. Das Darstellungsverfahren für die Berichterstattung wurde in Angleichung an das intern unterjährig verwendete Berichtserstattungsverfahren angeglichen.

### III. Angaben zur Bilanz

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist in einem Anlagespiegel am Ende des Anhangs dargestellt.

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

	31.12.2006	davon:	davon:
	<i>Vorjahr</i>	bis 1 Jahr	über 1 Jahr
	TEUR	TEUR	TEUR
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	<b>402</b>	<b>402</b>	<b>0</b>
<i>Vorjahr</i>	251	251	0
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>0</b>
<i>Vorjahr</i>	0	0	0
3. Sonstige Vermögensgegenstände	<b>58</b>	<b>56</b>	<b>2</b>
<i>Vorjahr</i>	12	9	3
	<b>462</b>	<b>460</b>	<b>2</b>
	<b>263</b>	<b>260</b>	<b>3</b>

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten Ansprüche in Höhe von TEUR 7 (Vorjahr TEUR 9), 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 und im voraus bezahlte Leasing- und Lizenzgebühren, 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.

Auf Grund des Beschlusses der Hauptversammlung vom 13. Juli 2006 (Eintragung im Handelsregister am 08. August 2006) ist der Vorstand, bzw. soweit die Mitglieder des Vorstands betroffen sind der Aufsichtsrat, bis zum 31. Dezember 2011 ermächtigt, Aktienoptionen an Mitarbeiter (504.000 Stück zum Nennwert von 504.000,00 Euro), Mitglieder der Geschäftsführung (84.000 Stück zum Nennwert von 84.000,00 Euro) und Mitglieder des Vorstands (252.000 Stück zum Nennwert von 252.000,00 Euro) zu gewähren (Bedingtes Kapital 2006/I). Die Ausübung der Aktienoptionen ist an die Erreichung von Erfolgszielen (20% Kurssteigerung der Aktie pro Jahr) und den Ablauf einer Wartefrist gebunden. Die Aktienoptionen haben einen Mindestausgabebetrag je Aktien von 1,00 Euro.

Die in der Hauptversammlung vom 27. Juli 2000 erfolgte bedingte Kapitalerhöhung in Höhe von 800.000 Stück zu Gunsten von Stammaktien an 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) wurde in der Hauptversammlung vom 13. Juli 2006 aufgehoben.

Das Eigenkapital stellt sich zum 31.12.2006 wie folgt dar:

	Bedingtes und genehmigtes Kapital Euro	Gezeichnetes Kapital Euro	Kapitalrücklage Euro
	0,00	168.879,71	9.159.809,15
vom 20. Dezember 1999	0,00	3.031.120,29	-2.638.670,29
vom 17. Januar 2000	0,00	2.800.000,00	-2.800.000,00
vom 17. Januar 2000	0,00	2.000.000,00	62.000.000,00
vom 17. Januar 2000	4.000.000,00		
davon zum Stichtag durchgeführt	-464.592,00	464.592,00	9.300.000,00
	-		
vom 17. Januar 2000 wird aufgehoben	3.535.408,00	0,00	0,00
Beschluss vom 13. Juli 2004	4.200.000,00		
davon zum Stichtag durchgeführt	0,00	0,00	0,00
zur Ausgabe von Bezugsrechten	2.000.000,00		
davon zum Stichtag durchgeführt	0,00	0,00	0,00
zur Ausgabe von Bezugsrechten	840.000,00		
davon zum Stichtag durchgeführt	0,00	0,00	0,00
	<u>7.040.000,00</u>	<u>8.464.592,00</u>	<u>75.021.138,86</u>

Die sonstigen Rückstellungen umfassen vor allem Rückstellungen für die Hauptversammlung 2006 (TEUR 85), Aufsichtsratsvergütungen (TEUR 17), Jahresabschlussprüfung (TEUR 40), Personalkosten (TEUR 62) sowie für ausstehende Rechnungen (TEUR 154).

Die Laufzeiten der Verbindlichkeiten verteilen sich wie folgt:

	Vorjahr TEUR	bis 1 Jahr TEUR	1 bis 5 Jahre TEUR
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	<b>102</b>	<b>102</b>	<b>0</b>
<i>Vorjahr</i>	57	57	0
2. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	<b>78</b>	<b>78</b>	<b>0</b>
<i>Vorjahr</i>	0	0	0
3. Sonstige Verbindlichkeiten	<b>83</b>	<b>69</b>	<b>14</b>
<i>Vorjahr</i>	44	44	0
	<u><b>263</b></u>	<u><b>249</b></u>	<u><b>14</b></u>
	<u>101</u>	<u>101</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 220 (Vorjahr: TEUR 318), Marketing/Vertrieb TEUR 14 (Vorjahr TEUR: 36), Information Providing TEUR 3.105 (Vorjahr: TEUR 2.238).

In der Gewinn- und Verlustrechnung ist folgender Materialaufwand enthalten:

	<u>2006</u> TEUR	<u>2005</u> TEUR
Aufwendungen für bezogene Leistungen	<u>1.144</u>	<u>995</u>

Der Personalaufwand ergibt sich wie folgt:

	<u>2006</u> TEUR	<u>2005</u> TEUR
Löhne und Gehälter	927	1.073
Soziale Abgaben und Aufwendungen für die Altersversorgung	<u>150</u>	<u>147</u>
	<u>1.077</u>	<u>1.220</u>
(davon Altersversorgung)	(1)	(7)

Es waren durchschnittlich bei der Gesellschaft angestellt:

	<u>2006</u>	<u>2005</u>
Vorstände	<u>1</u>	<u>2</u>
Mitarbeiter Vollzeit	12	17
Mitarbeiter Teilzeit	4	3
Geringfügig Beschäftigte	<u>4</u>	<u>12</u>
Gesamte Mitarbeiter ohne Vorstände	<u>20</u>	<u>32</u>

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten im Wesentlichen periodenfremde Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von TEUR 53 (Vorjahr: TEUR 24). Des Weiteren sind Erträge in Höhe von TEUR 62 aus der Erstattung von Mietnebenkosten enthalten.

Die sonstigen Zinsen und ähnliche Erträge enthalten Zinsen auf Festgelder in Höhe von 24 TEUR (Vorjahr TEUR 28).

Abschreibungen auf Finanzanlagen waren im Geschäftsjahr nicht erforderlich.

Im Geschäftsjahr 2006 sind periodenfremde Aufwendungen aus dem Abgang von Anlagevermögen in Höhe von TEUR 3 (Vorjahr: TEUR 6) angefallen.

#### V. Sonstige Angaben

Zum Abschlussstichtag bestanden keine Haftungsverhältnisse.

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

	2007 TEUR	2008 TEUR	2009 TEUR	2010 ff TEUR
Mietverträge	110	0	0	0
Leasingverträge	37	29	29	27
Sonstige	54	6	2	0
Gesamt	<u>201</u>	<u>35</u>	<u>31</u>	<u>27</u>

#### Aktienoptionsplan

Die Gesellschaft hat für ihren Aktienoptionsplan 2006 insgesamt 840.000 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 10 Börsentagen vor Gewährung der Bezugsrechte, jedoch mindestens 1,00 Euro. Das Erfolgsziel, um die Optionen nach Ablauf der Wartefrist ziehen zu können ist eine Kurssteigerung des arithmetisch ermittelten durchschnittlichen Schlusskurs der DCI Database for Commerce and Industry AG – Aktie im XETRA-Handel (oder vergleichbares Nachfolgesystem) im Zeitraum vom 6. bis 10. Handelstag (je einschließlich) vor Beginn des Ausübungszeitraums, in dem die betroffenen Bezugsrechte nach Ablauf der für sie geltenden Wartefrist erstmals ausgeübt werden können. In diesem Zeitraum muss das Erfolgsziel von 20% Kurssteigerung pro Jahr seit Gewährung der Optionen erzielt werden. Die Wartefristen sind wie folgt: 2 Jahre für die ersten 40 %, danach ein Jahr für 30 %, für die letzten 30 % ist ein weiteres Jahr zu warten.

Im Geschäftsjahr 2006 gewährte die Gesellschaft 155.000 Aktienoptionen zum Mindestpreis von 1,00 Euro pro Aktie.

Es bestehen Bank Avale zu Lasten der Gesellschaft in Höhe von TEUR 10, außerdem wurden Festgeldguthaben zur Sicherung von Finanziellen Verpflichtungen verpfändet TEUR 142.

#### Organe:

Der Vorstand setzt sich in 2006 wie folgt zusammen:

Michael Mohr	Vorstandsvorsitzender (CEO) Kaufmann Berg
--------------	---

Der Aufsichtsrat setzte sich aus folgenden Mitgliedern zusammen:

Michael Krings	Vorsitzender des Aufsichtsrats Kaufmann Bad Honnef
Peter Mund	stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats Kaufmann Sauerlach
Robin Schönbeck	Aufsichtsrat Kaufmann Karlsruhe

Vergütungen an Organmitglieder:

<u>Aufsichtsrat</u>		<u>EUR</u>
Michael Krings	Vorsitzender	27.500
Peter Mund	Mitglied	13.750
Robin Schönbeck	Mitglied	13.750
		<u>55.000</u>
<u>Vorstand</u>		<u>EUR</u>
Michael Mohr	Vorsitzender (CEO)	161.224

Variable beziehungsweise erfolgsbezogene Vergütungen waren für Organmitglieder nicht zu entrichten.

Abschlussprüfer (Einzel- und Konzernabschluss)

	<u>EUR</u>
René Schaeffler StB/WP, München	
Prüfung des Geschäftsjahres 2005 (in 2006 abgerechnet)	44.300
davon Inanspruchnahme Rückstellung 2005	- 44.000
Dirk Klatt StB/WP, Neuwied	
Prüfung des Geschäftsjahr 2006 (Rückstellung)	40.000

Anteilsbesitz:

	Anteile %	eingetra- genes Grundkapital TEUR	Eigenkapital 31.12.2006 TEUR	davon Jahresergebnis 2006 TEUR
DCI Database for Commerce and Industry Romania S.R.L., Brasov, Rumänien	100,00	296	179	-4
ITscope GmbH, Bruchsal	50,6	25	60	-6
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 31.12.2006 verfügbar sind.

\*\* Werte zum 31.10.2002, da auf Grund des gestellten Insolvenzverfahrens keine aktuellen Zahlen zum 31.12.2006 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, 25. Januar 2007

Michael Mohr  
Vorsitzender des Vorstands (CEO)

DCI AG

### III. Anhang

#### ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS IM GESCHÄFTSJAHR 2006

	Anschaffungs- und Herstellungskosten		Kumulierte Abschreibungen		Nettobuchwerte			
	01.01.2006 EUR	Zugänge EUR	Abgänge EUR	31.12.2006 EUR	01.01.2006 EUR	Zugänge EUR	Abgänge EUR	31.12.2006 EUR
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>								
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.754.834,64	32.698,43	520.753,96	1.266.779,11	1.751.103,64	9.307,43	520.741,46	27.109,50
2. Geleistete Anzahlungen	0,00	35.461,10	0,00	35.461,10	0,00	0,00	0,00	3.731,00
	<u>1.754.834,64</u>	<u>68.159,53</u>	<u>520.753,96</u>	<u>1.302.240,21</u>	<u>1.751.103,64</u>	<u>9.307,43</u>	<u>520.741,46</u>	<u>62.570,60</u>
<b>II. Sachanlagen</b>								
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	141.984,50	0,00	107.234,93	34.749,57	127.455,50	3.116,00	107.233,43	11.411,50
2. Technische Anlagen und Maschinen	8.708,00	0,00	0,00	8.708,00	8.706,50	0,00	0,00	1,50
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.258.298,57	24.279,92	50.022,98	1.232.555,51	994.510,37	77.330,46	47.153,52	207.868,20
	<u>1.408.991,07</u>	<u>24.279,92</u>	<u>157.257,91</u>	<u>1.276.013,08</u>	<u>1.130.672,37</u>	<u>80.446,46</u>	<u>154.386,95</u>	<u>219.281,20</u>
<b>III. Finanzanlagen</b>								
Anteile an verbundenen Unternehmen	2.163.540,33	79.859,75	0,00	2.243.400,08	1.867.084,53	0,00	0,00	376.315,55
	<u>5.327.366,04</u>	<u>172.299,20</u>	<u>678.011,87</u>	<u>4.821.653,37</u>	<u>4.748.860,54</u>	<u>89.753,89</u>	<u>675.128,41</u>	<u>658.167,35</u>
								<u>578.505,50</u>

DCI DATABASE FOR COMMERCE AND INDUSTRY AG

STARNBERG

LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR

VOM 1. JANUAR 2006 BIS 31. DEZEMBER 2006

**A. Geschäftsverlauf**

**1. Überblick**

Im 2. Halbjahr 2006 konnte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ein deutlicher Umsatzzuwachs erwirtschaftet werden. Der Umsatzzuwachs im Kalenderjahr beträgt TEUR 747 bzw. 29 %.

In manchen Segmenten mussten z. T. deutliche Umsatzverluste hingenommen werden. Im Segment „Information Providing“ konnten die Umsatzverluste im Bereich „Data Service“ (- 9%) durch Umsatzgewinne im Bereich „E-Mail Medien“ (+ 51%) sowie WideAreaInfoboard (+ 200%) vollständig ausgeglichen werden. Die Umsatzverluste in den Geschäftsbereiche „eCommerce“ (- 31%) und „Marketing/Vertrieb“ (-61%) konnten ebenfalls durch die Umsatzsteigerung im Bereich „E-Mail Medien“ ausgeglichen werden.

Hauptumsatzträger ist nach wie vor der Bereich Information Providing. Mit TEUR 3.105 macht er 93 % des Gesamtumsatzes aus.

Die Kostenseite entwickelte sich auch in diesem Jahr erfreulich. In vielen Bereichen des Unternehmens wurden die betrieblichen Aufwendungen im Vergleich zum Vorjahr erneut gesenkt.

**2. Marktumfeld**

Die Lage in der IT-Branche in Deutschland hat sich in 2006 verbessert und die Investitionsbereitschaft der Hersteller positiv beeinflusst. Die Werbebudgets im Internet-Bereich wurden angehoben und speziell elektronische Medien profitieren von dieser Entwicklung. Die positiven Effekte daraus zeigen Ihre Wirkung nur allmählich. Wer sich jetzt im Markt richtig positioniert, hat gute Chancen in diesem Bereich umfangreiche Umsätze realisieren zu können. Das Internet spielt nun endlich auch im b2b-Bereich eine immer größer werdende Rolle. Durch den Boom der Preissuchmaschinen im b2c-Bereich wird z.B. der direkte Preisvergleich auch in der Industrie immer mehr geduldet bzw. unterstützt. Die Supply-Chain der Industrie vernetzt sich unaufhaltsam und neue Geschäftsprozesse bzw. innovative Internet-Plattformen finden größeren Anklang. War das Wort „eCommerce“ in den Jahren 2002-2005 eher negativ behaftet, so ist „eBusiness“ nun etabliert. Der Markt tendiert dazu,

immer direkter zu werden und durch die hochgradige Spezialisierung werden externe Dienstleister immer gefragter.

### 3. Umsatzentwicklung nach Segmenten

#### (a) Überblick

*Geschäftsjahr:*

<b>Geschäftsjahr Segment Information Providing</b>				
(in TEUR)	<u>Umsatz 2006</u>	<u>Umsatz 2005</u>	<u>Differenz</u>	<u>in%</u>
e-Mail Medien	2.528	1.672	856	51,2%
WAI	87	29	58	200,0%
Data Services	490	537	-47	-8,7%
<u>Segment gesamt</u>	<u>3.105</u>	<u>2.238</u>	<u>867</u>	<u>38,8%</u>
<b>Geschäftsjahr Segment eCommerce</b>				
	<u>Umsatz 2006</u>	<u>Umsatz 2005</u>	<u>Differenz</u>	<u>in%</u>
WebTradeCenter	220	318	-98	-30,8%
<b>Geschäftsjahr Segment Marketing/Vertrieb</b>				
	<u>Umsatz 2006</u>	<u>Umsatz 2005</u>	<u>Differenz</u>	<u>in%</u>
Trade Manager	14	36	-22	-61,1%
<b>Geschäftsjahr Umsatz gesamt</b>				
	<u>Umsatz 2006</u>	<u>Umsatz 2005</u>	<u>Differenz</u>	<u>in%</u>
	<u>3.339</u>	<u>2.592</u>	<u>747</u>	<u>28,8%</u>

## 2. Halbjahr / 2006:

<b>2. Halbjahr Segment Information Providing</b>					
(in TEUR)	<b>2.HJ 2006</b>	<b>2.HJ 2005</b>	<b>Differenz</b>	<b>in%</b>	
e-Mail Medien	1.357	875	482	55,1%	
WAI	60	18	42	233,3%	
Data Services	291	289	2	0,8%	
<b>Segment gesamt</b>	<b>1.708</b>	<b>1.182</b>	<b>526</b>	<b>44,5%</b>	
<b>2. Halbjahr Segment eCommerce</b>					
	<b>2.HJ 2006</b>	<b>2.HJ 2005</b>	<b>Differenz</b>	<b>in%</b>	
WebTradeCenter	104	144	-40,1	-27,8%	
<b>2. Halbjahr Segment Marketing/Vertrieb</b>					
	<b>2.HJ 2006</b>	<b>2.HJ 2005</b>	<b>Differenz</b>	<b>in%</b>	
Trade Manager	0	5	-5	-100,0%	
<b>2. Halbjahr Umsatz gesamt</b>					
	<b>2.HJ 2006</b>	<b>2.HJ 2005</b>	<b>Differenz</b>	<b>in%</b>	
	1.812	1.331	481	36,2%	

## (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 3.105 um 39 % über Vorjahresniveau. Die Lage im Einzelnen:

Die DCI Medien bedienen nahezu alle bedeutenden Unternehmen der ITK-Branche (Unternehmen der Informations- und Telekommunikationsindustrie). Sie waren zu Beginn des Berichtszeitraums nach wie vor zwar mit einem schwer motivierbaren Markt konfrontiert, jedoch konnten die in den Vorjahren durchgeführten Maßnahmen zur Qualitätssteigerung jetzt deutlich spürbare Erfolge erzielen. Der Umsatz von 2.528 TEUR liegt daher mit 51 % sehr deutlich über Vorjahr. Dies hat im Wesentlichen zu dem gesamten Umsatzanstieg beigetragen. Um diesen Umsatz halten bzw. ausbauen zu können, sind weitere Produktverbesserungen und –innovationen bereits in Planung und Vorbereitung.

Konstant entwickeln sich die Data Services, die wir über unsere Produktionsgesellschaft in Rumänien erbringen. Hier verzeichnen wir seit 5 Jahren jährliche stabile Umsätze. 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 mussten wir leichte Umsatzeinbußen (TEUR 490) gegenüber dem Vorjahr (TEUR 537) um 9 % verzeichnen. Wir sehen jedoch nach wie vor einen Trend zur Auslagerung des Datenmanagements auf externe, spezialisierte Dienstleister wie DCI und gehen davon aus, dass wir unseren Marktanteil in diesem Bereich wieder steigern können. Durch die Partnerschaft mit CNET haben wir in diesem Bereich erhebliche neue Möglichkeiten geschaffen. Die Integration des CNET Datenbestand hat in 2006 mehr interne Ressourcen in Anspruch genommen als ursprünglich geplant. Der Integrationsprozess ist nun fast vollständig abgeschlossen, so dass wir uns in 2007 wieder vollständig auf den Vertrieb der Data Services konzentrieren können.

Das Umsatzziel für 2007 wurde anspruchsvoll gesetzt. Wir gehen davon aus dieses vollständig erreichen zu können.

Das WAI ist eine innovative, patentierte Technologie, welche es ermöglicht, per E-Mail gezielt und automatisiert Informationen zu bestimmten Themengebieten im Internet darzustellen und zu vernetzen. Die Inhalte werden über XML-RSS-Feeds organisiert und verteilt. Dadurch erzielt man eine einzigartige Aktualität und Informationsverbreitung im Internet. Noch ist der Umsatz gering, konnte aber um 198 % auf TEUR 87 gesteigert werden. Dieses Produkt birgt großes Potential – hat aber, wie fast alle neuen Produkte, eine längere Markteinführungsphase.

- Segment eCommerce (WebTradeCenter)

In diesem Segment mußten wir in 2006 neuerlich einen Umsatzrückgang um 98 TEUR (-31 %) gegenüber Vorjahr auf 220 TEUR hinnehmen. Um diesem Trend entgegen zu wirken, wurde die Firma ITscope GmbH mehrheitlich übernommen.

In unserer Finanzplanung haben wir für 2007 aus Vorsichtsgründen gegenüber dem Vorjahr dennoch verminderte Umsatzerlöse angesetzt. Das Vertriebsziel ist jedoch höher gesteckt.

- Segment Marketing / Vertrieb: (TradeManager)

Dieses Segment wurde mit dem Segment eCommerce verschmolzen. Die Software TradeManager wurde im 1. Halbjahr 2006 eingestellt. Es ist noch ein Restumsatz von TEUR 14 zu verzeichnen. In unserer Finanzplanung waren bereits für 2006 keine Umsätze eingeplant.

#### 4. Entwicklung der Kosten

In diesem Geschäftsjahr zeigen sich erneut Erfolge der schon seit 2003 eingeleiteten und fortgesetzten Kostenoptimierungsmaßnahmen. So konnten in vielen Bereichen die betrieblichen Aufwendungen im Vergleich zum Vorjahr erneut gesenkt werden. In 2006 konnten unter anderem 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>2006</u>	<u>2005</u>	<u>Diff.</u>	<u>Diff%</u>
Aufwand für bezogene Leistungen		1.144	995	149	15%
Personalaufwand		1.077	1.220	-143	-12%
Afa auf immaterielle Verm.gegenst. und Sachanl.V.		90	88	2	2%
Raumkosten		252	264	-12	-4%
Fahrzeugkosten		52	69	-17	-25%
Werbe- und Reisekosten		120	61	59	97%
Rechts-, Abschluss- und Prüfungskosten		82	95	-13	-14%
Sonstige Steuern		1	1	0	0%

## 5. Forschung und Entwicklung

Die gesamten Aufwendungen für Forschung und Entwicklung betragen im Geschäftsjahr 230 TEUR (Vorjahr: 257 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.

Das Hauptprojekt des Geschäftsjahres 2006 war die Integration der CNET Daten in die DCI-eigenen Tools. Für dieses Projekt sind eigene Tools zur Integration erstellt und Prozesse neu definiert worden. Die dazu in unserer Tochtergesellschaft erstellten Softwaretools wurden aktiviert (TEUR 35).

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

## 6. Mitarbeiterentwicklung

Die Restrukturierungsmaßnahmen waren zu Beginn des Jahres 2006 weitestgehend abgeschlossen. Im Jahr 2006 wurden neue Produktkomponenten entwickelt und am Markt eingeführt, dazu wurde KnowHow extern eingekauft. Intern wurden Aufgaben erneut reorganisiert, dadurch sind die Vollzeitkräfte unverändert mit 15 (Vorjahr: 15) - (davon 2 Mitarbeiter in Elternzeit) gleichgeblieben. Die Anzahl der Teilzeitmitarbeiter haben wir von Vorjahr 18 auf 8 reduziert. Die Betreuung eines eigenen Callcenters hat sich als weniger effizient als ursprünglich geplant gezeigt und wurde wieder eingestellt. Hier greifen wir nun auf ein externes Callcenter zurück.

## 7. Vergütungen für Vorstand:

	TEUR
Michael Mohr Vorsitzender (CEO)	161

Variable beziehungsweise erfolgsbezogene Vergütungen waren für den Vorstand nicht zu entrichten.

8. Finanzierungsmaßnahmen

Im Geschäftsjahr wurden keine Kapitalerhöhungen oder sonstige Finanzierungsmaßnahmen vorgenommen.

9. Finanzlage

Im Berichtsjahr konnte zum ersten Mal ein positiver Cashflow 78 TEUR erzielt werden (Vorjahr: - 769 TEUR). Hauptursache dafür ist vor allem die positive Umsatzentwicklung im Berichtsjahr.

10. Investitionen

Im Geschäftsjahr 2006 betreffen die wesentlichen Investitionen neue Software (Rechnungswesen und Warenwirtschaftssoftware) (TEUR 33) sowie die Entwicklung neuer Softwaretools in unserer Tochtergesellschaft DCI Romania (TEUR 35) und Ersatzinvestitionen im Hardwarebereich (TEUR 18).

Zusätzlich wurden noch 50,6% der Anteile an der ITscope GmbH, Bruchsal erworben (TEUR 80). Ziel dieser Investition ist es, mit dem Tool MarketViewer die im Bereich WebTradeCenter in den letzten Jahren verlorenen Umsätze durch ein attraktives neues Produkt wieder zu gewinnen.

11. Rechtsform

Im Geschäftsjahr 2006 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 16 % bzw. TEUR 347 auf TEUR 2.555 (Vorjahr: TEUR 2.208) zugenommen. Grund der Erhöhung ist vor allem ein Zugang bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (+151 TEUR), sowie ein Zugang an Liquidem Mitteln (+78 TEUR)

Der Anteil des Anlagevermögens an der Bilanzsumme hat sich daher im Vergleich zum Vorjahr nicht verändert 26 % (Vorjahr: 26 %), obwohl das Anlagevermögen um TEUR 79 erhöht wurde.

Das kurzfristig gebundene Vermögen von insgesamt TEUR 470 (ohne liquide Mittel) beträgt 18 % der Bilanzsumme (Vorjahr: 13 %) und setzt sich im Wesentlichen aus den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von TEUR 402 (Vorjahr: TEUR 251)

sowie aus sonstigen Vermögensgegenständen in Höhe von TEUR 58 (Vorjahr: TEUR 13) und einem aktiven Rechnungsabgrenzungsposten von TEUR 9 (Vorjahr: TEUR 17) zusammen. Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten in Höhe von TEUR 16 Steuerforderungen aus Kapitalertragsteuer bzw. Solidaritätszuschlag für das Jahr 2005 und 2006.

Die liquiden Mittel haben um TEUR 78 bzw. 6 % auf TEUR 1.426 (im Vorjahr: TEUR 1.348) zugenommen und entsprechen damit 56 % (Vorjahr: 61 %) der Bilanzsumme.

Die Eigenkapitalquote ist trotz dem in 2006 erwirtschafteten Jahresüberschuss von 71 % auf 66 % gesunken. Hauptursache dafür ist der Zugang an kurzfristigen Verbindlichkeiten (+202 TEUR).

Der Zugang der sonstigen Rückstellungen um TEUR 46 bzw. 12 % auf TEUR 440 (Vorjahr: TEUR 395) resultiert vor allem aus einem höheren Bedarf an Personalarückstellungen TEUR 17 sowie einem gestiegenen Bedarf an Rückstellungen für ausstehende Rechnungen für Lieferungen und Leistungen TEUR 26.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben sich stichtagsbezogen von TEUR 57 auf TEUR 102 erhöht.

## 2. Finanzlage

Aus der operativen Geschäftstätigkeit der DCI AG ist im Geschäftsjahr 2006 ein Mittelzufluss in Höhe von TEUR 249 zu verzeichnen. Im Vergleich zum Vorjahr (Mittelabfluss TEUR -717) ist dieser um TEUR 966 verbessert. Die Ursache dafür ist vor allem in den stark gestiegenen Umsätzen zu finden.

Im Investitionsbereich betrug der Mittelabfluss TEUR 178 (Vorjahr: Mittelabfluss von TEUR 52). Im Vergleich zum Vorjahr wurden um TEUR 126 höhere Investitionen in das Anlagevermögen getätigt. Das Investitionsvolumen bei den immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen blieb mit TEUR 92 (Vorjahr: TEUR 55) weiterhin gering. Die Auszahlung an Finanzanlagen verursachte der Erwerb der ITscope GmbH; Bruchsal (TEUR 80).

Insgesamt hat sich der Mittelzufluss in Höhe von TEUR 78 im Vergleich zum Vorjahr, in dem ein Mittelabfluss von TEUR 769 zu verzeichnen war, um 110 % verbessert.

## 3. Ertragslage

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

	2006		2005			<i>Differenz</i>
	<u>TEUR</u>	<u>% v. Ums.</u>	<u>TEUR</u>	<u>% v. Ums.</u>	<u>TEUR</u>	<i>zu Vorjahr</i>
Umsatzerlöse	<u>3.339</u>	<u>100%</u>	<u>2.592</u>	<u>100%</u>	<u>747</u>	28,8%
Umsatz	3.339	100%	2.592	100%	747	28,8%
Bezogene Leistungen	-1.144	-34%	-995	-38%	-149	-15,0%

Personalaufwand	-1.077	-32%	-1.220	-47%	143	11,7%
Abschreibungen	-90	-3%	-88	-3%	-2	-2,3%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	<u>-1.088</u>		<u>-1.130</u>		<u>42</u>	
Betriebsaufwand	-3.399	-102%	-3.433	-132%	34	1,0%
Sonstige betriebliche Erträge	<u>137</u>	<u>4%</u>	<u>74</u>	<u>3%</u>	<u>63</u>	84,4%
Betriebsergebnis	77	2%	-767	-30%	844	110,0%
Beteiligungs- und Finanzergebnis	24		28		-4	-14,6%
Neutrales Ergebnis	<u>-1</u>		<u>-1</u>		<u>0</u>	0,0%
Jahresergebnis	<u>100</u>		<u>-740</u>		<u>840</u>	113,5%

Der Gesellschaft ist es in diesem Jahr gelungen, trotz geringer positiver Einflüsse der Branchenkonjunktur ein Umsatzplus von TEUR 747 bzw. 29 % zu erzielen. Dabei konnte der Rückgang in vielen Segmenten durch die Leistungssteigerung im Bereich E-Mail Medien komplett kompensiert werden.

Die sonstigen Erträge haben gegenüber dem Vorjahr zugenommen. Dies liegt vor allem daran, dass im laufenden Jahr Erlöse aus Mietnebenkosten (TEUR 62) sowie Auflösungen von Rückstellungen (TEUR 53) angefallen sind.

Die bezogenen Leistungen sind vor allem auf die Produktionsstätte in Rumänien (Beitritt zur Europäischen Union von Rumänien ab dem 01.01.2007 und den daraus resultierenden Preissteigerungen in Rumänien) zurückzuführen (+ 57 TEUR bzw. + 8 %) sowie die Wiederauslagerung des Callcenters von intern auf extern.

Die Verringerung des sonstigen betrieblichen Aufwandes ist vor allem auf die bis Ende 2005 weitgehend abgeschlossenen Kostensenkungsmaßnahmen zurückzuführen. In 2006 wurde vorsichtig in die Entwicklung neuer Produkte investiert, wodurch leicht höhere Aufwendungen zu verzeichnen sind.

Der Personalaufwand ist um TEUR 143 bzw. 12 % gesunken. Dies liegt an personellen Optimierungen, die sich erst in 2006 voll in den Aufwendungen bemerkbar machen.

#### C. EREIGNISSE NACH ENDE DES GESCHÄFTSJAHRES

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

#### 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-Branchenprodukte 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 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 unser externes Callcenter durchgeführt.

Ebenso ist die Anzahl der täglich versendeten E-Mail stark gestiegen. Darunter leidet die Aufmerksamkeit der Empfänger, was wiederum die Resonanz für die Werbetreibenden verringert. Zusätzlich werden die Verteiler durch die starke Penetration reduziert.

Als strategische Gegenmaßnahme haben wir 2 weitere neue Verbund-E-Mails eingeführt und konnten dem negativen Trend entgegenwirken. Es handelt sich hierbei um eine neuartige Bündelungsform aller E-Mails eines Tages bzw. einer Woche. Der Empfänger kann sich hiermit einen umfassenden Marktüberblick verschaffen, ohne massenweise E-Mails zu erhalten. Die Technik hinter diesen Verbund-E-Mails wurde auf der Basis unseres WAI aufgesetzt. Ferner enthält das wöchentliche E-Mail ebenso redaktionellen Inhalt von den renommierten ITK-Fachverlagen.

Durch das WAI werden unsere Medien optional zusätzlich in den Newslettern und den Portalen der Fachzeitschriften IT-Business und ChannelPartner an deren Leser kommuniziert. Dies erhöht nochmals die Aufmerksamkeit bzw. Reichweite.

Insgesamt sehen wir uns gegenüber Marktrisiken bei den E-Mail-Medien gut gerüstet. Wir haben unsere Marktanalyse fortgesetzt (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 zu messen. Wir werden unseren Vertrieb ausweiten, um diesen Markt verstärkt angehen zu können.

Bei den Data Services sind wir aufgrund unseres 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.

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.

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 einer Lizenzgebühr, einer 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.

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. Es ist aus unserer Sicht nur eine Frage der Zeit, bis das WAI im Markt etabliert ist und zu einem erheblichen Umsatzanstieg beiträgt.

(b) Segment Marketing / Vertrieb

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

(c) Segment eCommerce

Das eCommerce Segment wurde Ende 2006 durch die ITscope GmbH wieder in Angriff genommen. Wir sehen hier neues Potential und sind durch unsere langjährige Erfahrung im b2b-eCommerce in einer guten Position, dieses Geschäft wieder voran zu treiben.

Wenn die Prognosen von deutlich steigenden, marktbezogenen Investitionen zutreffen, wird davon auch unser eCommerce Segment profitieren. Im Hinblick auf die zuletzt negative Umsatzentwicklung haben wir trotz deutlich höherer Vertriebsziele in unserer Finanzplanung für 2007 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 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 2007 und 2008 beruht auf Erfahrungswerten mit dem bestehenden Vertriebsstamm und einer Hochrechnung (auf niedrigem Niveau) mit einem geringfügig vergrößerten Mitarbeiterstamm im Bereich Vertrieb.

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 grundsätzliches Liquiditätsrisiko bestand im Rückgang der flüssigen Mittel. Es ist uns gelungen durch die Steigerung der Umsätze den Cashburn zu stoppen. Wir gehen davon aus, den richtigen Weg eingeschlagen zu haben und die Erfolge in 2007 weiter aufzeigen zu können. Im Übrigen betreiben wir weiterhin ein aktives Liquiditätsmanagement auf Basis einer detaillierten Unternehmens- und Finanzplanung. Diese hat sich jetzt über vier 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. Den Erfolg daraus konnten wir nun in 2006 zeigen. Auf der hierdurch geschaffenen Basis kann die DCI ihr Geschäft wieder ausbauen.

Im Fokus steht neben unseren Medien der Bereich Content Services. Durch die Partnerschaft mit CNET bietet sich die Möglichkeit, den bestehenden Content zu nutzen und zu veredeln um damit zusätzliche Kundenbeziehungen aufzubauen. Die Basis dazu ist im Jahr 2006 geschaffen worden. Wir sind nun dafür gerüstet unsere Services dem Markt verstärkt zu präsentieren und weitere Marktanteile zu erlangen.

Mit unserem WAI bieten wir Werbetreibenden ein ähnliches Geschäftsmodell wie Google und sorgen dafür dass die Werbebotschaft zielgruppengerecht im Internet vernetzt und verbreitet wird. 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 Kostensenkung ist ohne Einbußen an Know-how durchgeführt, die Leistungsfähigkeit wurde erheblich gesteigert. Das Unternehmen war noch nie zuvor in einer besseren Ausgangslage, der Turn-around ist erreicht. Alle Mitarbeiter und das Management sind hoch motiviert, den positiven Trend weiter fortzusetzen und in 2007 erneut ein stark verbessertes Ergebnis zu zeigen.

F. GOING CONCERN

Der Fortbestand der DCI AG ist aus heutiger Sicht nicht gefährdet.

Starnberg, 1. Februar 2007

Michael Mohr  
Vorstand (CEO)

DCI DATABASE FOR COMMERCE AND INDUSTRY AG

STARNBERG

BESTÄTIGUNGSVERMERK

Ich habe den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der

***DCI Database for Commerce and Industry AG,  
Starnberg,***

für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis zum 31. Dezember 2006 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Meine Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von mir durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Ich habe die Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfungen 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. Ich bin der Auffassung, dass meine Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für meine Beurteilung bildet.

Meine Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach meiner Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit

## V. Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Neuwied, den 3. Februar 2007

Dirk Klatt  
(Wirtschaftsprüfer)