

Geschäftsbericht 2003
DCI Database for Commerce and Industry AG

Inhalt

Bericht des Aufsichtsrats	Seite 3
Aktienbesitz der Organe	Seite 5
Konzernlagebericht	Seite 6
Konzernabschluss	
• Konzernbilanz	Seite 17
• Konzerngewinn- und Verlustrechnung	Seite 18
• Konzernkapitalflussrechnung	Seite 19
• Entwicklung des Konzerneigenkapitals	Seite 20
• Konzernanhang	Seite 21
• Anlage A: Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens	Seite 43
• Anlage B: Aufstellung des Anteilsbesitzes	Seite 44
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	Seite 45
Impressum	Seite 46

Bericht des Aufsichtsrats der DCI Database for Commerce and Industry AG für das Geschäftsjahr 2003

Der Aufsichtsrat hat die Arbeit des Vorstands im Geschäftsjahr 2003 regelmäßig überwacht und beratend begleitet. Grundlage hierfür waren die ausführlichen Berichte des Vorstands in den Sitzungen des Aufsichtsrats und monatliche Finanzberichte. Außerdem stand der Aufsichtsrat in einem regelmäßigen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstand. So war der Aufsichtsrat stets informiert über

- die Geschäftspolitik,
- die Unternehmensplanung einschließlich Finanz-, Investitions- und Personalpolitik,
- die Rentabilität der Gesellschaft sowie
- den Gang der Gesellschaft.

Wenn für Entscheidungen oder Maßnahmen der Geschäftsführung eine Zustimmung erforderlich war, sowie bei Entscheidungen, die dem Aufsichtsrat übertragen sind, haben die Mitglieder des Aufsichtsrats die Vorlagen in den Sitzungen oder aufgrund schriftlicher Informationen im Umlaufverfahren verabschiedet.

Der Aufsichtsrat traf sich im Geschäftsjahr 2003 zu acht ordentlichen Sitzungen. Ausschüsse hat der Aufsichtsrat nicht gebildet.

Gegenstand sorgfältiger Erörterung waren die in den Berichten des Vorstands geschilderte wirtschaftliche Lage und die Entwicklung des Konzerns, der einzelnen Geschäftsbereiche und der Beteiligungsgesellschaften im In- und Ausland. Hierbei waren die Investitions- und Entwicklungstätigkeit des Unternehmens Schwerpunkte der Erörterung. Ferner behandelte der Aufsichtsrat im Rahmen der von ihm abgehaltenen Sitzungen unter anderem:

- Feststellung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses sowie des zusammengefassten Jahresberichts der DCI Database for Commerce and Industry AG für das am 31.12.2003 endende Geschäftsjahr;
- Erteilung des Auftrags zur Prüfung des Einzelabschlusses sowie des Konzernabschlusses zum 31.12.2003 an die Ernst & Young Deutsche Allgemeine Treuhand AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München
- Stilllegung der Tochtergesellschaft *acequote.com Ltd.*

Der Jahresabschluss der DCI Database for Commerce and Industry AG und der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2003 sind von den von der Hauptversammlung bestellten Abschlussprüfern, der Ernst & Young Deutsche Allgemeine Treuhand AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, entsprechend dem durch den Aufsichtsrat erteilten Prüfungsauftrag geprüft worden.

Der Konzernabschluss nach US-GAAP einschließlich der Konzern-Kapitalflussrechnung wurde ebenfalls von den Abschlussprüfern geprüft.

Die Abschlussprüfer haben dem Jahresabschluss der DCI Database for Commerce and Industry AG und dem Lagebericht für das Geschäftsjahr 2003 den Bestätigungsvermerk in uneingeschränkter Form erteilt und mit folgendem Hinweis versehen:

„Ohne diese Beurteilung einzuschränken, weisen wir auf die anhaltenden Umsatzverluste, die anhaltende Verlustsituation und den anhaltenden Liquiditätsabfluss hin. Aufgrund des Jahresfehlbetrages 2003 in Höhe von TEUR 2.484 ist das Grundkapital nunmehr zu mehr als der Hälfte verloren. Nach seinen Ausführungen im Lagebericht Abschnitt F „Going Concern“ erwartet der Vorstand in Abhängigkeit von den Prämissen und in Ansehung von Planungsrisiken und –unsicherheiten für das Jahr 2004 noch einen Verlust und für das Jahr 2005 erstmals einen Gewinn. Nachhaltig ungünstige Planabweichungen könnten sich allerdings existenzvernichtend für das Unternehmen auswirken (vgl. Lagebericht Abschnitt D „Hinweise auf Risiken der künftigen Entwicklung“).“

Der Aufsichtsrat war über die finanzielle Lage der Gesellschaft stets informiert und teilt die Auffassung des Vorstandes im Lagebericht zu der zukünftigen Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Die vom Vorstand vorgelegte Planung für das Geschäftsjahr 2004 hat der Aufsichtsrat zur Kenntnis genommen.

Darüber hinaus sind die Abschlussprüfer der Überzeugung, dass der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den United States Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- Finanz- und Ertragslage vermittelt und die Zahlungsströme des abgelaufenen Geschäftsjahres angemessen darstellt.

Die Jahres- und Konzernabschlussunterlagen sowie die Prüfungsberichte wurden durch die Ernst & Young Deutsche Allgemeine Treuhand AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft München, dem Aufsichtsrat zur Verfügung gestellt und lagen allen Mitgliedern des Aufsichtsrats vor. Sie sind in der Bilanzsitzungen des Aufsichtsrates am 9. März 2004 ausführlich erörtert worden. Die Abschlussprüfer haben an der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats teilgenommen und über die Prüfung berichtet sowie für ergänzende Auskünfte zur Verfügung gestanden.

Der Jahresabschluss und der Lagebericht wurden vom Aufsichtsrat geprüft. Der Konzernabschluss nach US-GAAP einschließlich der Konzern-Kapitalflussrechnung wurde vom Aufsichtsrat am 9. März 2004 ebenfalls geprüft. Es standen dem Jahresabschluss, Lagebericht, sowie dem Konzernabschluss nach US-GAAP einschließlich der Konzern-Kapitalflussrechnung keine Einwände entgegen. Der Aufsichtsrat stimmte den Ergebnissen der Wirtschaftsprüfer zu.

Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung hat der Aufsichtsrat keine Einwendungen erhoben und den Jahresabschluss und den Konzernabschluss am 9. März 2004 gebilligt.

Der Aufsichtsrat spricht dem Vorstand und allen Mitarbeitern für ihren Einsatz und für die im Geschäftsjahr 2003 im Sinne des Unternehmens sowie seiner Kunden und Aktionäre geleisteten Arbeit seinen Dank aus.

München, den 9. März 2004

Michael Böllner
Vorsitzender des Aufsichtsrates

Aktienbesitz der Organe (ungeprüft)

	DCI Aktien 31.12.2003	DCI Aktien 30.09.2003	DCI Aktien 31.12.2002	Optionen 31.12.2003	Optionen 31.12.2002
Vorstand:					
Michael Mohr Vorstandsvorsitzender	3.566.830	3.566.830	3.566.830	0	0
Dr. iur. Reiner Stecher Vorstand Finanzen	0	0	0	0	0
Aufsichtsrat:					
Michael Böllner Vorsitzender des Aufsichtsrats	4.500	4.500	4.500	0	0
Dr. Hubert Krieger Stv. Vorsitzender (ab 12.05.2003)	0	0	0	0	0
Michael Reuss (ab 12.05.2003)	0	0.	0	0	0
Dr. Jack Schiffer Stv. Vorsitzender (bis 12.05.2003)	k. A.	k. A.	294	0	0
John Thorpe (bis 12.05.2003)	k. A.	k. A.	5.874	0	0

Aktionärsstruktur

Name	Aktien	% Eigenkapital
Michael Mohr	3.566.830	42,138%
Free Float	4.897.762	57,862%
Gesamt	8.464.592	100,000%

DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg

Konzernlagebericht für 2003

A. Geschäftsverlauf

Die DCI-Gruppe weist in diesem Geschäftsjahr einen konsolidierten Umsatz von TEUR 3.554 (im Vorjahr TEUR 12.344) aus. Dies bedeutet einen Rückgang um 71 % gegenüber dem Vorjahr.

Dieser hohe Umsatzverlust von TEUR 8.790 resultiert vor allem daraus, dass die Konzerngesellschaft MuK GmbH Ende 2002 auf Grund ihrer Insolvenz endkonsolidiert wurde. Die MuK war der Hauptumsatzträger des Segments „Marketing/Vertrieb“ und hatte im Jahr 2002 noch Umsätze in Höhe von TEUR 7.785 zu verzeichnen. Durch das anhaltend schlechte wirtschaftliche Umfeld war eine weitere Konzerngesellschaft, die Buying House GmbH, Ende des Jahres 2003 gezwungen, Insolvenz zu beantragen. Diese dem Segment Beschaffung zugeordnete Gesellschaft wies im Jahr 2003 lediglich einen Umsatz von TEUR 135 auf, während im Vorjahr noch TEUR 466 Umsatzerlöse erzielt wurden.

Bei Betrachtung der Entwicklung bereinigt um die oben genannten Effekte ergibt sich das folgende Bild:

Während in den Geschäftsfeldern "eCommerce" und "Marketing / Vertrieb", verursacht durch die schlechten konjunkturellen Rahmenbedingungen deutliche Umsatzrückgänge zu verzeichnen waren - mit 54 % Rückgang im Bereich „eCommerce“ von TEUR 1.495 auf TEUR 682 sowie 44 % Umsatzrückgang im Bereich „Marketing / Vertrieb“ (ohne Berücksichtigung der Umsätze der MuK GmbH) von TEUR 438 auf TEUR 245 - konnten im Segment Information Providing erfreulicherweise Zuwächse von 15 % bzw. TEUR 332 verzeichnet werden. Damit ist der Bereich Information Providing mit TEUR 2.492 und rund 70 % am Gesamtumsatz der Hauptumsatzträger der DCI Gruppe.

Insgesamt hat die DCI Gruppe damit ihren Verlust von TEUR 12.344 in 2002 auf TEUR 2.372 in 2003 deutlich um TEUR 9.972 bzw. 81 % senken können.

In diesem Geschäftsjahr zeigen sich auch deutlich die Erfolge der schon im Vorjahr eingeleiteten und mit Nachdruck fortgesetzten Kostensenkungsmaßnahmen der Muttergesellschaft DCI AG und die Einstellung defizitärer Geschäftsbereiche (Insolvenzen der MuK GmbH und Buying House GmbH). In fast allen Bereichen konnten die betrieblichen Aufwendungen im Vergleich zum Vorjahr erheblich gesenkt werden. Zur Reduzierung des Jahresverlusts gegenüber dem Vorjahr wesentlich beigetragen haben auch geringere Verluste im Zusammenhang mit der Insolvenz und der Endkonsolidierung von Konzerngesellschaften sowie geringere außerplanmäßige Abschreibungen auf das Anlagevermögen. Während sich im Vorjahr der Verlust u.a. durch außerplanmäßige Abschreibungen (TEUR 369) und den negativen Effekten im Zusammenhang mit der Endkonsolidierung und Insolvenz der MuK GmbH (TEUR 3.098) um insgesamt TEUR 3.467 erhöht hatte, belasten im Berichtsjahr nur noch TEUR 59 außerplanmäßige Abschreibungen auf Anlagevermögen das Ergebnis der DCI Gruppe. Des weiteren ergab sich ein Aufwand aus der Umgliederung von Währungsverlusten bezogen auf die beabsichtigte Schließung der acequote in Höhe von TEUR 91 abzüglich des Nettoertrages in Höhe von TEUR 18 im Zusammenhang mit der Insolvenz und Endkonsolidierung der Buying House GmbH, Starnberg.

Der Konzernabschluss zum 31.12.2003 umfasst sowohl die DCI Töchter acequote.com Ltd, DCI Malta Ltd, DCI Romania S.R.L. Die Mehrheitsbeteiligung Buying House GmbH wurde bis zum Zeitpunkt ihrer Endkonsolidierung zum 30.11.2003 in den Konzernabschluss einbezogen. Das Geschäftsjahr entspricht wie in den Vorjahren dem Kalenderjahr.

1. Marktumfeld und Unternehmensentwicklung

Die wirtschaftlich angespannte Lage in Deutschland und demzufolge eine reduzierte Risikobereitschaft der IT-Anwender beeinflussten den Markt für Informationstechnologie weiterhin nachhaltig. Eine deutliche Erholung wird für erst 2004 erwartet, dann sollen die IT-Ausgaben um gut 5% zunehmen. Wachstumsraten in zweistelliger Höhe wie in den 90er Jahren wird es jedoch zumindest in den nächsten vier Jahren nicht geben (Quelle: IDC).

Die DCI Gruppe, vor allem die Muttergesellschaft DCI AG, war bislang eng mit der Entwicklung des deutschen IT-Marktes verknüpft. Die Hersteller und Distributoren von ITK-Produkten sind die wichtigsten Kunden der DCI Medien, über das WebTradeCenter werden ITK-Produkte gehandelt. Unsere elektronischen Kataloge auf Basis des TradeManager stellen selbst IT- oder eBusiness-Lösungen dar.

Um die Abhängigkeit vom IT-Markt zu lockern, hat die DCI AG ihr Produktportfolio noch stärker in Richtung „Vertriebsunterstützung“ ausgerichtet und ist damit jetzt auch mit der Entwicklung des

Werbemarkts verknüpft. Hier setzte allgemein eine deutliche Belebung im 4. Quartal ein, so dass der deutsche Werbemarkt mit einem Jahresvolumen von 17,2 Mrd. Euro im Gesamtjahr 2003 eine Steigerung von 3,3% erzielen konnte (Quelle Nielsen Media Research). Speziell die Online-Werbung erlebt derzeit eine Renaissance (Quelle PWC).

Darüber hinaus haben wir die Geschäftsmodelle einiger Produktlinien im Jahr 2003 im Grundsatz so verändert, dass die Preisgestaltung für unsere Kunden möglichst erfolgsbezogen ist.

Die Sparten haben sich wie folgt entwickelt:

Segment Information Providing:

Die **DCI Medien** sind mit rund 70 Prozent Hauptumsatzträger der DCI AG. Der Umsatz im Kerngeschäftsfeld stieg von 2.160 TEUR um 15 % auf 2.492 TEUR. Damit wurden die gegenüber dem Vorjahr ohnehin deutlich erhöhten Planwerte noch leicht übertroffen. Nahezu alle namhaften IT-Hersteller (wie Epson, HP oder Fujitsu Siemens) und Distributoren (wie z. B. Actebis GmbH, API GmbH und Wortmann AG) nutzen die DCI Medien für das Direktmarketing bzw. für den Abverkauf. Damit sind die seit 1994 in der IT-Branche etablierten DCI Medien Marktführer in Deutschland (Quelle: eigene Recherchen) auf dem Gebiet der Produkt- und Preisinformation für den ITK-Handel. Die Versandart verlagert sich zunehmend vom Fax zum E-Mail, internationale Verteiler befinden sich im Aufbau. Besonders erfolgreich entwickelte sich der Umsatz beim kundenindividuellen „DCI Premium-E-Mail“. Dieses attraktive Dialog-Marketing-Medium kombiniert die direkte Absatzförderung per E-Mail mit den vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten des HTML-Standards. Durch laufende Pflege und Verifizierung der Verteiler (inklusive der Genehmigung der E-Mail-Adressaten für den Empfang der E-Mails) ist eine direkte und preiswerte Kundenansprache nahezu ohne Streuverluste gewährleistet.

Anfang 2004 wird als neues und zusätzliches Produkt das so genannte "Verbund-E-Mail" in den Markt gebracht. Damit sollen insbesondere außerhalb der ITK-Branche themenspezifisch neue Kundensegmente in Kooperation mit Partnern erschlossen werden. Durch den Verbundeffekt wird die Marktabdeckung der E-Mails erheblich ausgeweitet, ohne dass damit proportional erhöhte Streuverluste einhergingen. Unsere Zielkunden für die Verbund-E-Mails zeigen erhebliches Interesse.

Der Geschäftsbereich **Data Services** profitiert zunehmend davon, dass immer mehr Unternehmen, gleich welcher Branche, Daten für die Verwendung in IT-Systemen vorbereiten, aufbereiten und pflegen müssen. Dies gilt nicht nur für Internetauftritte und Online Shops, sondern u. a. auch für unternehmensinterne Zwecke. Die DCI stellt mit den Daten-Services eine zukunftsfähige Dienstleistung zur Verfügung, die genau diese Transformation und Pflege von Daten kostengünstig leistet. Neben der Akquisition weiterer Content-Kunden aus dem IT-Umfeld konnten für den BME (Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.) zwei Datenbankapplikationen realisiert werden, wie beispielsweise die „Marktübersicht Elektronische Beschaffung 2004“, die über Online-Fragebögen erhoben wurde und in die sechs TradeManager B2B-Kataloge integriert wurden.

Darüber hinaus wurde im Spätsommer der Kooperationsvertrag mit dem vormaligen Wettbewerber Intertrade abgeschlossen. Neben der Zusammenführung der Datenbestände, womit das DCI Produktsortiment insbesondere um Produkte aus den Bereichen Unterhaltungselektronik und Haushaltsgeräte erweitert wurde, übernahm DCI das komplette Datenmanagement für die in den Intertrade-Portalen dargestellten Produktdaten sowie Intertrade Content-Kunden.

Segment eCommerce:

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

Für den Umsatzrückgang um 813 TEUR (-54 %) auf 682 TEUR in 2003 ist allerdings auch der Verlust von "VIP-Partnerschaften" verantwortlich. Die VIP's haben - wohl auch auf dem Hintergrund der angespannten Marktsituation in der ITK-Branche - hier für sich Kostensenkungspotenziale realisiert und die Mitgliedschaft einfach eingesparrt.

Um dennoch eine Stabilisierung des Umsatzes - auf allerdings niedrigerem Niveau - zu erreichen, haben wir im Berichtsjahr den Zutritt zum Fachhandelsbereich ausschließlich gebührenpflichtig

gemacht. Mit der „DCI Profi-Partnerschaft“ gibt es nur noch eine Zugangsstufe. Auch Ausschreibungen sind jetzt kostenpflichtig. Der Erfolg dieser Maßnahmen bleibt abzuwarten.

Segment Marketing / Vertrieb:

Der Rückgang der Segmentumsätze um TEUR 7.978 (97 %) ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass die zum 30. November 2002 endkonsolidierte Gesellschaft MuK GmbH im Jahr 2002 noch mit Umsätzen von TEUR 7.785 zum Konzernumsatz beigetragen hat. Im Jahr 2003 beinhaltete das Segment Marketing/Vertrieb ausschließlich die Umsätze, die mit dem DCI TradeManager erzielt wurden.

Mit dem **DCI TradeManager** (Elektronische Kataloge mit Bestellfunktion) konnten wir jetzt auch bei Consumer-Katalogen Fuß fassen. Nach einem erfolgreichen Projektstart im August setzt der Hamburger Motorradausrüster Detlev Louis GmbH weiter auf den DCI TradeManager und stellte im Dezember 2003 seinen aktuellen Printkatalog 2004 ebenfalls als elektronischen Katalog im .tma-Format zur Verfügung. In einer Auflage von 1,1 Mio. Exemplaren wurden CDs zusammen mit dem Printkatalog an Kunden verschickt, sie werden nun zusätzlich an Kiosken und in den Louis-Geschäften abgegeben. Ende Februar 2004 werden nochmals rund zwei Millionen CDs mit dem elektronischen Louis-Katalog über Motorradmagazine verteilt.

Das Geschäftsmodell des DCI TradeManager wurde im Berichtsjahr erweitert. Während bisher die Verteilung elektronischer Kataloge schwerpunktmäßig auf selbst erstellten Speichermedien favorisiert wurde, haben wir im Berichtsjahr die Kataloge auch zum Download über Internetseiten verfügbar gemacht und die CDs nicht mehr selbst erstellen lassen.

Hier konnte bereits eine Steigerung der Downloadzahlen erreicht werden. Zugrund liegt ein „Reverse Paid Content“-Geschäftsmodell, d.h. die Downloads sind für den Kataloghörer kostenlos und werden von den Produktanbietern finanziert. Diese Erträge teilt DCI mit den Partnerportalen. Maßgeblich an diesem Erfolg beteiligt sind die mittlerweile ca. 70 unter Vertrag stehenden Portale, die die im .tma-Format vorliegenden Kataloge zusammen mit dem DCI TradeManager in ihren Downloadbereichen anbieten bzw. diese Funktion gerade implementieren. Neben Portalen von Tageszeitungen und Fachmagazinen zählen unter anderem auch virtuelle Katalogkioske und Shoppinganbieter zu unseren Portalpartnern. Die Angebotsbreite der unterschiedlichen Kataloge konnte ebenfalls gesteigert werden. So steht bereits jetzt mit Bär, Cairo, Conrad, Kroschke, Office-XL, Schuricht sowie Globetrotter, Rossmann und Louis – um nur einige zu nennen – ein interessantes Sortiment sowohl für Firmen als auch für Endverbraucher zur Verfügung.

In diesem Bereich ist in der um die Effekte der MuK GmbH und Buying House GmbH bereinigte Umsatz von 438 TEUR in 2002 auf 245 TEUR zwar rein zahlenmäßig erheblich zurückgegangen. Jedoch sind die Zahlen nicht direkt vergleichbar. Es ist zu berücksichtigen, dass in den Vorjahresumsätzen auch Erlöse für die Herstellung von CDs enthalten sind, denen auf der Kostenseite ein entsprechender Aufwand gegenübersteht, während im Berichtsjahr nur Rechte/Lizenzen verkauft wurden – an denen über das Reverse Paid Content Modell wiederum Partner beteiligt sind.

2. Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Umsatz

Der Umsatz der DCI Gruppe hat sich – nach Eliminierung der Umsätze der Gesellschaften MuK GmbH und Buying House GmbH, im Vergleich zu 2002 um TEUR 674 von TEUR 4.093 im Vorjahr auf TEUR 3.419 verringert. Dies ist vor allem auf die anhaltend schlechten konjunkturellen Rahmenbedingungen zurückzuführen, die zu einem weiteren Umsatzrückgang insbesondere im Bereich eCommerce sowie im Bereich Marketing und Vertrieb geführt haben. Diese konnten durch den Anstieg der Umsätze im Bereich Information Providing um TEUR 332 zum Teil ausgeglichen werden, so dass der Umsatzrückgang – ohne Berücksichtigung der Rückgänge verursacht durch die endkonsolidierten Gesellschaften MuK GmbH und die Buying House GmbH - im Vergleich zum Vorjahr 16 % beträgt.

Der Umsatz des Geschäftsjahrs 2003 incl. MuK GmbH und Buying House GmbH verteilt sich auf die folgenden Geschäftsbereiche der DCI Gruppe:

	2003		2002		Veränderung	
Information Providing	TEUR	2.492	TEUR	2.160	TEUR	332
eCommerce	TEUR	682	TEUR	1.495	TEUR	-813
Beschaffung	TEUR	135	TEUR	466	TEUR	-331
Marketing/Vertrieb	<u>TEUR</u>	<u>245</u>	<u>TEUR</u>	<u>8.223</u>	<u>TEUR</u>	<u>-7.978</u>
Gesamt	TEUR	3.554	TEUR	12.344	TEUR	-8.790

Die Verteilung ohne MuK GmbH und Buying House GmbH stellt sich wie folgt dar:

	2003		2002		Veränderung	
Information Providing	TEUR	2.492	TEUR	2.160	TEUR	332
eCommerce	TEUR	682	TEUR	1.495	TEUR	-813
Marketing/Vertrieb	<u>TEUR</u>	<u>245</u>	<u>TEUR</u>	<u>438</u>	<u>TEUR</u>	<u>-193</u>
Gesamt	TEUR	3.419	TEUR	4.093	TEUR	-674

Ergebnis

Die DCI Gruppe hat - vor allem bedingt durch die schlechten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die daraus resultierenden fehlenden Nachfrageimpulse – erneut ein negatives Ergebnis erwirtschaftet. Der Verlust liegt jedoch mit TEUR 2.372 um 81 Prozent unter dem des Vorjahres (TEUR 12.344).

Hierfür waren ursächlich u.a. die im Vergleich zum Vorjahr geringeren Belastungen durch außerplanmäßigen Abschreibungen und die im Berichtsjahr mit Nachdruck umgesetzten Kostensenkungsmaßnahmen. Im Bereich der Abschreibungen wurde das Vorjahresergebnis durch die Insolvenz der ehemaligen Tochtergesellschaft MuK GmbH weit höher belastet als das Ergebnis 2003 durch die Insolvenz der Tochtergesellschaft Buying House GmbH. In allen Betriebsbereichen konnten die Kosten zum Teil erheblich gesenkt werden, vor allem im Verwaltungs- und Vertriebsbereich und bei den Herstellungskosten, was jedoch hauptsächlich auf die in 2003 nicht mehr enthaltene MuK GmbH zurückzuführen ist.

3. Forschung und Entwicklung

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung betragen im Geschäftsjahr 931 TEUR (Vorjahr: TEUR 2.254).

Segment Information Providing:

Der Entwicklungsschwerpunkt bei den **DCI Medien** betrifft insbesondere den Versand der HTML-E-Mails: Mit der Erweiterung der Online-Konfigurationsmöglichkeiten können die Empfänger der E-Mails jetzt gemäß ihren individuellen Präferenzen selbst bestimmen, welche DCI-Mails sie empfangen möchten. Notwendig war diese Weiterentwicklung auch aufgrund der Internationalisierung der Medien-Produkte. Geplant ist, die DCI Medien auch in den Ländern Großbritannien, Italien, Schweiz und Österreich anzubieten. Zum optimierten Versand der Medien wurde der DCI Massenmailversender neu entwickelt.

Segment eCommerce:

Im Bereich **WebTradeCenter** wurden unter anderem neue Module innerhalb der Startseite der Handelsplattform entwickelt. Diese Module liefern Statistikinformationen zum Beispiel hinsichtlich der gefragtesten Produkte oder der interessantesten Neueinträge. Weiterer Schwerpunkt war die Entwicklung und die Einführung des neuen Benutzer-Forums innerhalb des elektronischen Marktplatzes. Dort können sich nun die Mitglieder über Themen rund um die Informationstechnologie austauschen. Des Weiteren wurde innerhalb des DCI WebTradeCenters eine TradeManager-

Download-Area integriert. Um Kosten zu senken, wurden sowohl die Entwicklungstätigkeiten als auch die Pflege des DCI WebTradeCenter unserer Tochtergesellschaft in Rumänien übertragen.

Segment Marketing / Vertrieb:

Im Berichtszeitraum haben sich die Forschungs- und Entwicklungs-Aktivitäten insbesondere auf die konsequente Weiterentwicklung des **DCI TradeManager** und auf die Fertigstellung der Version 8.5 konzentriert. Zu den Neuerungen zählen unter anderem die Unterstützung verschiedener Zahlungsarten, die Direktübergabe von Bestellungen an Online-Bestellsysteme via XML, allgemeine Verbesserungen sowie die erweiterte BMEcat Kompatibilität. Im Rahmen der konsequenten Ausrichtung auf den Katalogdownload mit flexiblen Integrationsmöglichkeiten des Downloads in andere Portale erfolgte darüber hinaus ein Relaunch der TradeManager Homepage.

4. Mitarbeiterentwicklung

Im Berichtsjahr konnte die Anzahl der Mitarbeiter durch Optimierung der Geschäftsprozesse und Reorganisationsmaßnahmen gegenüber dem Vorjahr um 37,5 % gesenkt werden. Zum Bilanzstichtag waren in der DCI Gruppe 70 Mitarbeiter beschäftigt (Vorjahr: 96; hierin ist die Anzahl der Mitarbeiter der MuK GmbH, Berlin, nicht enthalten, da die MuK GmbH zum 31.10.2002 endkonsolidiert wurde).

Durchschnittlich waren im Geschäftsjahr 85 Mitarbeiter (Vorjahr: 118 Mitarbeiter) im Konzern angestellt.

Die Starnberger Unternehmenszentrale beschäftigte zum Bilanzstichtag nur noch 19 Mitarbeiter und zwei Vorstände sowie drei freiberufliche Mitarbeiter:

	<u>per 31.12.2003</u>	<u>per 31.12.2002</u>
DCI AG	19 Mitarbeiter	32 Mitarbeiter
DCI Malta Ltd.	6 Mitarbeiter	5 Mitarbeiter
acequote.com Ltd.:	0 Mitarbeiter	0 Mitarbeiter
DCI Romania S.L.R.:	45 Mitarbeiter	55 Mitarbeiter
<u>Buying House GmbH:</u>	<u>0 Mitarbeiter</u>	<u>4 Mitarbeiter</u>
Gesamt:	70 Mitarbeiter	96 Mitarbeiter

5. Finanzierungsmaßnahmen

Im Geschäftsjahr wurden keine Kapitalerhöhungen oder sonstige Finanzierungsmaßnahmen vorgenommen.

Das genehmigte Kapital der DCI AG beträgt unverändert TEUR 3.535.

6. Investitionen

Im Geschäftsjahr 2003 wurden keine wesentlichen Investitionen vorgenommen.

7. Rechtsform

Die im Jahr 1993 gegründete DCI Datenbank für Wirtschaftsinformationen GmbH wurde im Dezember 1999 in die DCI Database for Commerce and Industry AG umgewandelt. Im Geschäftsjahr 2003 hat keine Änderung der Rechtsform stattgefunden.

B. Lage

1. Vermögenslage

Die Bilanzsumme des DCI Konzerns ist vor allem auf Grund der Verringerung der liquiden Mittel von TEUR 7.149 um TEUR 4.003 auf TEUR 3.146 um mehr als die Hälfte (56 % bzw. TEUR 5.277) auf TEUR 4.197 gesunken.

Aus diesem Grund hat sich der Anteil des langfristigen Vermögens an der Bilanzsumme im Vergleich zum Vorjahr leicht von 11,7 % auf 12,3 % erhöht, obwohl das langfristige Vermögen um TEUR 603 vermindert wurde.

Der Anteil der Sachanlagen sowie der immateriellen Vermögensgegenstände an der Bilanzsumme der Gesellschaft ist mit 10 % (im Vorjahr 8 %) bzw. 2 % (im Vorjahr 3 %) nahezu unverändert geblieben.

Das kurzfristig gebundene Vermögen von insgesamt TEUR 535 (ohne liquide Mittel) beträgt 13 % der Bilanzsumme (i. Vj.: 13 %) und setzt sich im Wesentlichen aus den Forderungen aus Lieferungen und

Leistungen von TEUR 392 sowie sonstigen Vermögensgegenständen in Höhe von TEUR 59 und einem aktiven Rechnungsabgrenzungsposten von TEUR 84 zusammen.

Die liquiden Mittel sind im Vergleich zum Vorjahr stark um TEUR 4.003 bzw. 56 % auf TEUR 3.146 (im Vorjahr TEUR 7.149) gesunken und entsprechen damit 75 % der Bilanzsumme.

Die Eigenkapitalquote ist trotz des in 2003 erwirtschafteten Verlusts von 53 % auf 65% angestiegen, was auf die starke Verringerung der Bilanzsumme zurückzuführen ist.

Der Rückgang der sonstigen Rückstellungen um TEUR 1.320 bzw. 54 % auf TEUR 1.141 resultiert vor allem aus dem Verbrauch und der erfolgswirksamen Auflösung von im Vorjahr gebildeten Rückstellungen. Im Wesentlichen erfolgte die Auflösung für Risiken aus Patronatserklärungen und aus drohenden Rechtssteitigkeiten.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben sich stichtagsbezogen von TEUR 1.356 auf TEUR 55 verringert.

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten und sonstigen Verbindlichkeiten sind um TEUR 362 auf TEUR 259 zurückgegangen.

2. Finanzlage

Bei der Betrachtung der Finanzlage wird trotz der nach wie vor andauernden Verlustsituation eine Verbesserung im Vergleich zum Vorjahr deutlich.

Resultierte aus der operativen Geschäftstätigkeit der DCI Gruppe im Vorjahr noch ein Mittelabfluss in Höhe von TEUR 5.784, konnte im Geschäftsjahr 2003 der entsprechende Mittelabfluss auf TEUR 3.947 reduziert werden. Damit haben wir den Cash burn um 32 % verringert. Grund für diese Verbesserung war vor allem der im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 9.972 verminderte Verlust.

Im Investitionsbereich war im Jahr 2003 ein Mittelabfluss von TEUR 29 zu verzeichnen (Vorjahr: Mittelabfluss von TEUR 424) Diese Verbesserung ist darauf zurückzuführen, dass im Gegensatz zum Vorjahr zum einen TEUR 281 weniger Abfluss aus der Endkonsolidierung von Konzerngesellschaften zu verzeichnen war. Zum Anderen ging das Investitionsvolumen bei den immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen um TEUR 135 zurück.

Insgesamt hat sich der Mittelabfluss in Höhe von TEUR 4.003 im Geschäftsjahr 2003 im Vergleich zum Vorjahr, in dem noch ein Mittelabfluss von TEUR 6.804 zu verzeichnen war, um 41 % verringert.

3. Ertragslage

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

	2003		2002		Veränderung	
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%
Umsatzerlöse	3.554	179%	12.344	151%	-8.790	-71%
Herstellungskosten	-1.985	100%	-8.177	100%	6.192	-76%
<u>Bruttoergebnis vom Umsatz</u>	<u>1.569</u>	-79%	<u>4.167</u>	-51%	-2.598	-62%
Vertriebskosten	-1.374	69%	-4.350	53%	2.976	-68%
Allgemeine Verwaltungskosten	-2.216	112%	-6.275	77%	4.059	-65%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-931	47%	-2.254	28%	1.323	-59%
Betriebsaufwand /-erträge	621	-31%	-277	3%	898	324%
Goodwill Abschreibung	0	0%	-2	0%	2	100%
<u>Betriebsaufwand</u>	<u>-3.900</u>	196%	<u>-13.158</u>	161%	9.258	-70%
<u>Betriebsergebnis</u>	<u>-2.331</u>	117%	<u>-8.991</u>	110%	6.660	-74%
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen						
Finanzergebnis	103	-5%	-129	2%	232	180%
neutrales Ergebnis	-132	7%	-3.467	42%	3.335	-96%
<u>Gesamte sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen</u>	<u>-29</u>	1%	<u>-3.596</u>	44%	3.567	-99%
<u>Ergebnis vor Steuern und Minderheiten</u>	<u>-2.360</u>	119%	<u>-12.587</u>	154%	10.227	-81%
Ertragssteuern	-3	0%	0	0%	-3	0%
Minderheiten	-9	0%	243	-3%	-252	104%
<u>Jahresergebnis</u>	<u>-2.372</u>	119%	<u>-12.344</u>	151%	9.972	-81%

Der Gruppe ist es in diesem Jahr gelungen, trotz der anhaltend schlechten konjunkturellen Entwicklung und der angespannten gesamtwirtschaftlichen Situation nach Berücksichtigung der Effekte aus Insolvenz und Endkonsolidierung den Umsatzrückgang auf TEUR 674 bzw. 16 % zu begrenzen. Dabei wurde der Rückgang in den Segmenten eCommerce und Marketing durch die Leistungssteigerung im Bereich Information Providing zum Teil kompensiert.

Die Verringerung des Vorjahresverlusts um TEUR 9.972 bzw. 81 % auf einen Verlust von nunmehr TEUR 2.372 ist zum einen auf den Wegfall der MuK GmbH und der damit verbundene Aufwendungen in 2002 verbunden, zum anderen auf die in 2003 erfolgreich und konsequent weitergeführten Kostensenkungsmaßnahmen und auf geringere außerplanmäßige Sondereffekte bzw. außerplanmäßige Abschreibungen zurückzuführen. So konnte der betriebliche Aufwand, ohne neutrale Aufwendungen, um über die Hälfte, d.h. um TEUR 9.258 gesenkt werden. Rigoroses Realisieren von Kostensenkungspotentialen führte vor allem im Bereich der (um das neutrale Ergebnis bereinigten) allgemeinen Verwaltungskosten mit TEUR 4.059 bzw. 65 % zu erheblichen Einsparungen. Auf die Verringerung in Höhe von TEUR 4.059 lassen sich TEUR 986 auf den Wegfall der MuK GmbH zurückführen.

Bei den Vertriebskosten betrug die Reduzierung TEUR 2.976 bzw. 68 %. Im Jahr 2003 stieg auf Grund der stark verringerten Umsätze der relative Anteil der Vertriebskosten an den Umsatzerlösen auf 39 % (im Vorjahr noch 35 % des Umsatzes 2002).

Das neutrale Ergebnis ist zwar mit TEUR -132 immer noch negativ, konnte aber gegenüber dem Vorjahr (TEUR -3.467) erheblich verbessert werden. Im Wesentlichen liegt dies an den geringeren

Verlusten im Zusammenhang mit der Insolvenz und der Endkonsolidierung von Konzerngesellschaften sowie geringeren außerplanmäßige Abschreibungen auf das Anlagevermögen

Insgesamt verbessert sich das neutrale Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr um 96 % bzw. TEUR 3.335.

C. Ereignisse nach Ende des Geschäftsjahres

Die Acequote.com Ltd., die eine dem DCI WebTradeCenter ähnliche Plattform in Großbritannien betrieben hat, hat im Berichtsjahr ihren Geschäftsbetrieb planmäßig eingestellt. Sie sollte durch das "striking-off" Procedere stillgelegt werden. Dies hat sich aus verwaltungstechnischen Gründen verzögert. Das „striking-off“ kann daher erst im Jahr 2004 stattfinden.

D. Hinweise auf Risiken der künftigen Entwicklung

Marktrisiken

Die DCI AG ist mit ihren Tochtergesellschaften in Brasov ("Produktion") und auf Malta ("Programmierung") in einem hoch innovativen Markt tätig. Der Wettbewerbsdruck ist nach wie vor groß, die Lebenszyklen der IT-Brancheprodukte sind kurz. Wir haben uns dieser Herausforderung durch weitere Konzentration unserer Kernkompetenzen und durch konsequente Orientierung am Bedarf unserer Kunden gestellt.

Bei den **DCI Medien** werden wir unsere marktführende Position durch kontinuierlich fortgesetzte Steigerung der Produktqualität und durch weitere Qualifizierung unseres Adressenmaterials sichern und ausbauen. Unsere Medien haben durch Steigerung des Umsatzes um 24 Prozent bewiesen, dass sie auch im Rahmen eines verschärften Wettbewerbs sich nicht nur behaupten, sondern zusätzlich neue Marktanteile hinzugewinnen können. Es ist offensichtlich kein Zufall, dass gerade die großen und namhaften ITK-Branchenkunden vermehrt mit uns arbeiten. Es sei zusätzlich darauf hingewiesen, dass unsere Kunden nur jeweils geringe Anteile (unter 5%) am Gesamtumsatz ausmachen. In dem Fall also, dass wir einen Kunden verlieren, hat das keine signifikanten Auswirkungen auf den Gesamtumsatz der Medien. In der Regel liegt es außerdem so, dass der Verlust von Kunden durch Neukundengewinnung mindestens ausgeglichen werden kann. Insofern sehen wir hier kein nennenswertes Marktrisiko.

Zur weiteren Stärkung unserer Marktposition werden wir den bewährten Push-Medien-Produkten ein neues Produkt, die Verbund-E-Mails, an die Seite stellen. Sie sollen nicht nur im ITK-Bereich, sondern vornehmlich in anderen Branchen angeboten werden. Auf diese Weise werden wir das Risiko, mit unseren Medien nur in einem einzigen Markt, nämlich im ITK-Bereich, präsent zu sein, deutlich vermindern und gleichzeitig die Marktchancen anderer Branchen nutzen. Das neue Produkt kommt Anfang 2004 auf den Markt. Wir sehen hier ein bedeutendes Zukunftspotenzial.

Es kombiniert Bewährtes mit Synergien aus intelligenten Kooperationen und hat in einer Testphase seine Marktakzeptanz unter Beweis gestellt. Wir haben für die kommenden Jahre anspruchsvolle Umsatzziele geplant. Falls diese erfüllt werden können, allerdings nur dann, wird das neue Produkt entscheidend dazu beitragen, unser Unternehmen im Jahr 2005 erstmals in die Gewinnzone zu führen.

Der **DCI TradeManager** wurde im Berichtsjahr als in seiner Art einzigartiges und kundenbedarfgerechtes Produkt zur Marktreife geführt. Jedoch ist nicht auszuschließen, dass die viel versprechenden Umsatzpotentiale im kommenden Geschäftsjahr nicht angemessen und mit ausreichender Profitabilität ausgeschöpft werden können. Die Vergangenheit hat auch in anderen Branchen immer wieder gezeigt, dass gerade bei hoch innovativen Produkten trotz eindeutiger Produktvorteile die Marktakzeptanz nicht notwendig unmittelbar rasant zunimmt, sondern eher auch zunächst verhalten wachsen kann. Wir haben dieses Risiko in unserer Unternehmensplanung berücksichtigt.

Als Gegensteuerungsmaßnahme entwickeln wir das Geschäftsmodell des TradeManagers nach Maßgabe des beobachteten Kundenbedarfs ständig weiter. In diesem Zusammenhang ist geplant, den TradeManager mit seinen elektronischen Katalogen unabhängig von den bisher notwendigen Downloads zu machen und stattdessen auch die Variante anzubieten, die Kataloge ohne Downloads durch direkten Zugriff auf unseren Server zur Verfügung zu stellen. Wir versprechen uns davon eine weitere Steigerung der Produktattraktivität.

Bei den **Data Services** sind wir aufgrund unseres sehr kostengünstigen Produktionsstandorts Rumänien Kostenführer in Europa (Quelle: eigene Recherchen). Von daher besitzen wir eine etablierte Marktposition. Da die Nachfrage nach Produktion und Pflege elektronischer Daten nach

unserer Einschätzung ständig 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. Geplant ist ein moderates, kontinuierliches Wachstum.

Rechtsrisiken

Bei den DCI Medien wird die bevorstehende Novellierung des Gesetzes gegen unlauteren Wettbewerb eine Verschärfung der Wettbewerbsbedingungen zur Folge haben. Die UWG – Novelle ist u. a. darauf fokussiert, zugunsten des Verbrauchers die Zustellung unerwünschter E-Mails zu verbieten. Wir tragen dem Rechnung durch ständig fortgeführte Qualifizierung unserer Daten und durch entsprechende interne Kontrollen. Diese Aktivitäten werden in 2004 erheblich ausgeweitet.

Wir rechnen allerdings auch damit, dass mit der Verschärfung der rechtlichen Rahmenbedingungen für Push-Medien entsprechend auch eine Erhöhung der Markteintrittsschwelle für neue Wettbewerber einhergeht. Insofern kann die neue Rechtslage auch für eine Marktberreinigung zum Vorteil der Gesellschaft sorgen. Das neue Produkt "Verbund-E-Mail" wird nach unserer Einschätzung von der Verschärfung der Rechtslage nicht negativ betroffen sein. Die Gründe hierfür können an dieser Stelle im Hinblick auf den Schutz vor möglichen Wettbewerbern/Nachahmern nicht offen gelegt werden,

Ein Rechtsrisiko, welches gleichzeitig aber auch eine erhebliche Chance zur Verbesserung unseres Eigenkapitals enthält, ist in einem Rechtsstreit aus Inanspruchnahme der DCI AG wegen einer Patronatserklärung in Höhe von TEUR 600 für die insolvente Tochtergesellschaft MuK Berlin begründet. Wir haben hier in erster Instanz in vollem Umfang obsiegt. Die Gegenseite hat Berufung eingelegt. Falls diese rechtskräftig abgewiesen wird, was in 2004 der Fall sein könnte, kann eine für den Rechtsstreit gebildete Rückstellung aufgelöst werden. Dies würde eine erhebliche Stärkung des Eigenkapitals zur Folge haben. Falls wir unterliegen, kann ein Revisionsverfahren angestrebt werden. In unserer Unternehmensplanung haben wir die Rückstellung nicht aufgelöst.

Planungsrisiken

Grundlegende Prämisse unserer Unternehmens- und Finanzplanung ist, dass die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bzw. eine positive Konjunktorentwicklung die Vermarktung unserer Produkte und Dienstleistungen zunehmend fördern. Im Übrigen gilt, dass Planungsaussagen umso unsicherer werden, je weiter sie in die Zukunft gerichtet sind. Eine zusätzliche Unsicherheit, auf die bereits hingewiesen wurde, ergibt sich bei der Einführung neuer Produkte (hier: die Verbund-E-Mails, grundsätzlich auch TradeManager). Hier besteht das Risiko, dass eine anfänglich positive Resonanz von Testkunden sich im weiteren Verlauf als nicht verallgemeinerungsfähig erweisen könnte.

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

Kurz- und mittelfristig gehen wir jedoch davon aus, dass die weitere Unternehmensentwicklung nicht notwendig aus der Perspektive eines pessimistischen Szenarios gesehen werden muss, sondern dass erhebliche Umsatzsteigerungen insbesondere mit den DCI Medien, aber auch weitere Steigerungen beim TradeManager und bei den Data Services erzielt werden können. Es gibt Anzeichen, die diese Annahmen als möglich erscheinen lassen. Hierzu gehören u. a. sehr positive Resonanz von Kunden auf das erwähnte neue DCI Medien-Produkt (Verbund-E-Mail), die außerordentlich große Zufriedenheit unseres Auftraggebers Detlev Louis GmbH mit unserem letzten größeren TradeManager-Projekt, welches in 2004 fortgeführt wird, sowie der wachsende Bedarf an Dienstleistungen unseres Bereichs Data Services.

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

Insgesamt, aber unter Vorbehalt der aufgeführten Risiken, sehen wir ein Potenzial, im Jahr 2005 den Sprung in die Gewinnzone zu schaffen.

E. Strategie und Ausblick

Bekannte Marktforschungsunternehmen sind sich sicher: Der Internet-Boom ist nicht vorbei, sondern hat gerade erst begonnen. Immer mehr Menschen sind online und kaufen per Mausclick ein, so dass der eCommerce seinen Anteil am Gesamthandel kontinuierlich erhöhen wird. Und in Industrieländern ist es für Unternehmen, unabhängig von ihrer Größe, mittlerweile ein unabdingbares Erfolgskriterium, das Internet nicht nur zum online Handel im B2B- und B2C-Bereich, sondern auch zur Kundenpflege und Informationsbeschaffung zu nutzen und eine eigene Website und E-Mail-Adresse zu haben.

Jüngsten Zahlen von Forrester zufolge erwirtschaften amerikanische Firmen bereits 15 Prozent ihres Umsatzes über das Internet; in fünf Jahren sollen es 29 Prozent und damit ein ganz erheblicher Teil der gesamten Wirtschaftsleistung sein.

Vor diesem langfristigen Szenario der Internet-Wirtschaft und aufgrund eines sich aufhellenden IT-Branchenumfelds, das sich in Deutschland für die kommenden Jahre abzeichnet, rechnen wir für 2004 mit einem deutlichen Anstieg unseres Gesamtumsatzes.

Hierzu werden die vier Hauptprodukte in unterschiedlicher Weise beitragen:

Die **DCI Medien**, die den ITK-Handel mit Angeboten zu tagesaktuellen Preisen versorgen, sollten im angestammten Bereich trotz steigenden Wettbewerbsdrucks weiter zulegen können. Kunden honorieren zunehmend die hohe Qualität unserer Medien und die professionelle Abwicklung des Tagesgeschäfts. Wir rechnen zudem damit, dass die Internationalisierung unserer Verteiler und das Umlenken von Marketing-Budgets der IT-Hersteller weg von Messebeteiligungen hin zur direkten Abverkaufsunterstützung weitere Impulse bringen werden. Das neue Produkt "Verbund-E-Mail" dürfte erheblich dazu beitragen, das Branchenrisiko zu vermindern und signifikantes Neugeschäft zu generieren.

Das **DCI WebTradeCenter**, unsere Informations- und Handelsplattform für ITK-Produkte, wird vorerst eher auf dem derzeitigen, niedrigen Umsatzniveau bleiben, eventuell kann es zu einer weiteren Abschwächung kommen. Diese dürfte jedoch auf Grund der vielfältigen Verbesserungen, die wir hier vorgenommen haben, spätestens mittelfristig zumindest aufgefangen werden. Dessen ungeachtet leistet dieser Geschäftsbereich einen nicht unerheblichen Deckungsbeitrag, obwohl sich das Geschäftsmodell „Offener Internetmarktplatz für IT-Produkte“ bislang nicht durchsetzen konnte.

Der **DCI TradeManager** hat bisher in einigen Pilotprojekten seine Marktattraktivität bewiesen. Jetzt gilt es, das .tma-Produktkatalog-Angebot zu verbreitern und gleichzeitig die Anzahl der zur Verfügung stehenden Downloadportale zu steigern, um die für eine Marktbedeutung kritische Masse zu erreichen. Wir haben hierzu den Vertrieb mit externen Vertriebspartnern verstärkt. Der TradeManager besitzt zumindest langfristig das Potenzial, sich als Standardformat für Produktkataloge zu etablieren, vergleichbar mit dem pdf-Standard für Dokumente. In diesem Fall könnte eine erheblich steigende Nachfrage entstehen. Wir haben diese zur Zeit noch nicht voll eingeplant. In 2004 wollen wir verstärkt Wiederverkäufer mit dem TradeManager ausrüsten für deren Beschaffung ihrer Handelsware. Hier sehen wir in unserer Lösung "TradeManager" besondere Alleinstellungsmerkmale. Im Übrigen arbeiten wir derzeit an einer „.net-Strategie“, die den Zugriff auf die Katalogdaten über Web Services ermöglichen soll.

Die **Data Services** werden mit kontinuierlichem Wachstum und hoher Servicequalität zu zunehmender Kundenbindung und stetiger Ausweitung des Marktanteils in diesem Bereich beitragen. Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach diesen Services weiterhin stabil wächst.

Zusammenfassung

Insgesamt sind wir der Überzeugung, dass unser durchgängiges Dienstleistungsangebot, das die gesamte Kundenwertschöpfung von der Datenerfassung über die Erstellung von elektronischen Katalogen bis hin zur Distributionen dieser Informationen über verschiedene Kanäle umfasst, einen Wettbewerbsvorteil gegenüber Nischenanbietern darstellt. Unser Markt verlangt Leistungen, bei denen der Return kurzfristig garantiert ist. In diese Richtung haben wir unsere Produktpalette, die immer die direkte Absatzförderung unterstützt, weiter fokussiert. Ein weiterer Wettbewerbsvorteil ist die aus unserer Sicht überdurchschnittlich hohe Innovationskraft unseres Unternehmens. Hierin sehen wir ein entscheidendes Erfolgskriterium in Geschäftsfeldern mit relativ kurzen Innovationszyklen.

Damit einher geht allerdings auch ein besonderes Planungsrisiko. Während Unternehmen mit traditionell etablierten Produkten ihre Unternehmensplanung im Wesentlichen durch Fortschreibung von Vergangenheitswerten gestalten können, müssen wir tendenziell eher Geschäftsmodelle planen, für die es noch wenig oder gar keine Erfahrungswerte gibt. Das Berichtsjahr hat jedoch gezeigt, das Management und Mitarbeiter in der Lage sind, diese Herausforderungen erfolgreich anzunehmen.

F. Going Concern

In der Unternehmensplanung für die Muttergesellschaft DCI AG spiegeln sich vorstehende Annahmen mit folgenden Eckdaten wider:

(Werte in TEUR, gerundet)	2004	2005
Ergebnis vor Steuern	Verlust: 1.000	Gewinn: 100
Eigenkapital (Endbestand)	1.600	1.700
Liquide Mittel (Endbestand)	1.900	2.100

Für den Konzern stellt sich nach unserer Einschätzung die Planung nicht wesentlich anders dar. Alle Mitarbeiter und das Management sind hoch motiviert, die gesteckten Ziele, insbesondere die erfolgskritischen Umsatzziele, zu erreichen. In diesem Fall hätte das Unternehmen in 2005 den Turn-around erfolgreich durchgeführt. Es sei jedoch nochmals ausdrücklich auf die geschilderten Prämissen, Planungsrisiken und -unsicherheit hingewiesen.

Starnberg, 2. März 2004

Michael Mohr
Vorsitzender des Vorstands (CEO)

Dr. iur. Reiner Stecher
Vorstand Finanzen (CFO)

Konzernbilanz

	US-GAAP 31.12.2003 €(000)	US-GAAP 31.12.2002 €(000)
AKTIVA		
Kurzfristig gebundenes Vermögen		
Liquide Mittel	3.146	7.149
Forderungen (abzgl. Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen in Höhe von TEUR 247 und TEUR 399 zum 31.12.2003 bzw. 2002)	392	1.017
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	84	28
Sonstiges Umlaufvermögen	59	161
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	3.681	8.355
Langfristiges gebundenes Vermögen		
Sachanlagenvermögen	433	798
Immaterielle Vermögensgegenstände	83	312
Latente Steuern	0	9
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	516	1.119
Aktiva, gesamt	4.197	9.474
PASSIVA		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	55	1.356
Leasingverbindlichkeiten	16	27
Kurzfristige Rückstellungen	1.141	2.461
Passive Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	259	621
Latente Steuern	0	9
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	1.471	4.474
Langfristige Verbindlichkeiten		
Leasingverbindlichkeiten, ohne kurzfristigen Anteil	1	17
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	1	17
Minderheitenanteile	15	0
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital (2003 und 2002 je 8.464.592 ausgegebene Aktien)	8.465	8.465
Kapitalrücklage	80.060	80.060
Abgegrenzte Vergütungen	-87	-87
Bilanzverlust	-85.724	-83.352
Other comprehensive loss	-4	-103
Eigenkapital, gesamt	2.710	4.983
Passiva, gesamt	4.197	9.474

Der Anhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses

Konzerngewinn- und Verlustrechnung

US-GAAP	2003 €(000)	2002 €(000)
Umsatzerlöse	3.554	12.344
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	-1.985	-8.177
<u>Bruttoergebnis vom Umsatz</u>	<u>1.569</u>	<u>4.167</u>
Vertriebskosten	-1.374	-4.350
Allgemeine Verwaltungskosten	-2.257	-11.193
Forschungs- und Entwicklungskosten	-931	-2.254
Abschreibung Firmenwert	0	-2
<u>Gesamter betrieblicher Aufwand</u>	<u>-4.562</u>	<u>-17.799</u>
<u>Betriebsergebnis</u>	<u>-2.993</u>	<u>-13.632</u>
Sonstige Erträge und Aufwendungen		
Zinserträge	107	333
Zinsaufwendungen	-4	-462
Sonstige Erträge und Aufwendungen (saldiert)	530	1.174
<u>Gesamte sonstige Erträge und Aufwendungen</u>	<u>633</u>	<u>1.045</u>
<u>Ergebnis vor Ertragssteuern und Minderheitenanteile</u>	<u>-2.360</u>	<u>-12.587</u>
Ertragssteuern	-3	0
Minderheitenanteile	-9	243
<u>Jahresfehlbetrag</u>	<u>-2.372</u>	<u>-12.344</u>
Jahresfehlbetrag je Aktie*:		
unverwässert und verwässert	-0,28	-1,46
Durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien*:		
unverwässert und verwässert	8.464.592	8.464.592

* Alle Angaben erfolgen in TEUR außer Angaben zu Aktien und pro Aktie
Der Anhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses

Konzernkapitalflussrechnung

US-GAAP	2003 €(000)	2002 €(000)
Cash Flow aus dem betrieblichen Bereich		
Jahresfehlbetrag	-2.372	-12.344
Berichtigungen:		
Planmäßige Abschreibungen	544	2.040
Außerplanmäßige Abschreibungen des Anlagevermögens	59	369
Aufwand aus Vergütungen in Aktien	0	99
(Gewinn) / Verlust aus Anlagenabgang	-5	2.068
Gewinn aus dem Abgang von Wertpapieren	0	-4
(Gewinn) / Verlust aus Endkonsolidierung	-125	382
Aufwand aus Umgliederung Währungsumrechnung / Comprehensive Income	91	0
Gewinn aus dem Verkauf von Anteilen an Minderheitengesellschafter	-6	0
Anteil Minderheiten	9	-243
Veränderung im Working Capital		
Vorräte	0	447
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	567	1.652
Sonstige Vermögensgegenstände und aktive Rechnungsabgrenzungsposten	54	1.289
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-1.180	-1.158
Rückstellungen	-1.319	340
Sonstige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungsposten	-264	-721
Mittelabfluss aus dem betrieblichen Bereich	-3.947	-5.784
Cash Flow aus dem Investitionsbereich		
Mittelabfluss im Zusammenhang mit Endkonsolidierungen	-27	-308
Einzahlung aus Verkauf von Anteilen der Tochtergesellschaften	12	0
Investitionen in Sachanlagevermögen	-31	-125
Investitionen in immaterielles Vermögen	-6	-47
Einzahlungen aus dem Abgang von Anlagevermögen	23	34
Einzahlungen aus dem Verkauf von Wertpapieren	0	22
Mittelabfluss aus dem Investitionsbereich	-29	-424
Cash Flow aus dem Finanzierungsbereich		
Auszahlungen aus Leasing-Verträgen	-27	-412
Auszahlungen zur Tilgung von Darlehen	0	-184
Mittelabfluss aus dem Finanzierungsbereich	-27	-596
Abnahme der liquiden Mittel	-4.003	-6.804
Liquide Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres	7.149	13.953
Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres	3.146	7.149
Der Anhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses		

Entwicklung des Konzerneigenkapitals zum 31. Dezember 2003 und 31. Dezember 2002

	Grundkapital	Rücklagen	Abgegrenzte Vergütungen	Gewinn-/Verlustvortrag	Other accumulated comprehensive income (loss)	Summe Eigenkapital	Comprehensive loss
US-GAAP	€(000)	€(000)	€(000)	€(000)	€(000)	€(000)	€(000)
Stand zum 1. Januar 2002	8.465	79.952	-78	-71.008	-86	17.245	-47.562
Aufwand aus billigen Aktienverkäufen (Cheap stock)		108				108	
Aufwand aus Vergütung in Aktien			-9			-9	
Jahresfehlbetrag				-12.344		-12.344	-12.344
Währungsumrechnung					-31	-31	-31
Wertberichtigungen für Wertpapiere des Umlaufvermögens					14	14	14
Comprehensive loss							-12.361
Stand 31. Dezember 2002	8.465	80.060	-87	-83.352	-103	4.983	
Jahresfehlbetrag				-2.372		-2.372	-2.372
Währungsumrechnung					99	99	99
Comprehensive loss							-2.273
Stand zum 31.12.2003	8.465	80.060	-87	-85.724	-4	2.710	

Der Anhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses

DCI Database for Commerce and Industry, Starnberg

Konzernanhang zum 31. Dezember 2003

1. DIE GESELLSCHAFT

Die DCI Database for Commerce and Industry AG (im Folgenden auch 'Gesellschaft' oder 'DCI' genannt) wurde am 3. März 1993 in Deutschland als DCI Database for Commerce and Industry GmbH gegründet. Die DCI versteht sich als ein Dienstleistungsunternehmen für digitales Absatzmanagement. Sie übernimmt und optimiert Geschäftsprozesse in den Bereichen Beschaffung, Vertrieb und Datenmanagement. Das Fundament der angebotenen Leistungen bilden elektronische Kataloge, Data Services, Push Medien und das DCI WebTradeCenter, eine Online-Handelsdatenbank für ITK-Produkte (Produkte der Informations- und Telekommunikationsindustrie). Hauptkunden sind Hersteller von ITK-Produkten sowie die Mitglieder der zugehörigen Handelskette: Distributoren, Versandhandel und Fachhändler. Die Gesellschaft ist in Deutschland, Rumänien und Malta tätig.

Durch Gesellschafterbeschluss vom 26. August 1999 und gleichzeitige Genehmigung der Satzung, in ihrer ergänzten Fassung vom 2. Dezember 1999, wurde die Muttergesellschaft DCI Database for Commerce and Industry, Starnberg, von einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung („GmbH“) in eine Aktiengesellschaft („AG“) umgewandelt. Die Änderung der Rechtsform wurde am 15. Dezember 1999 im Handelsregister in München eingetragen.

Am 13. März 2000 ging die Gesellschaft mit einem Initial Public Offering („IPO“) ihres Grundkapitals an die Börse und ließ ihre Aktien am Neuen Markt der Frankfurter Börse, einer deutschen Börse, registrieren. Im Rahmen der Aktienmarktsegmentierung an der Frankfurter Wertpapierbörse hat die DCI AG die Zulassung zum Prime Standard erhalten. Die Aktien der DCI AG werden seit 1. Januar 2003 in diesem Segment gehandelt.

Going Concern

Die geplanten Sanierungsmaßnahmen konnten im Berichtsjahr zum großen Teil umgesetzt werden. Die entsprechenden Kosteneinsparungen sind im Berichtsjahr zum Teil bereits realisiert. Ab Anfang 2004 werden sie in vollem Umfang wirksam. Weitere Restrukturierungsmaßnahmen sind geplant.

Grundlegende Prämisse der Unternehmens- und Finanzplanung unseres Unternehmens ist, dass die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bzw. eine positive Konjunktorentwicklung die Vermarktung unserer Produkte und Dienstleistungen zunehmend fördern. Im Übrigen gilt, dass Planungsaussagen umso unsicherer werden, je weiter sie in die Zukunft gerichtet sind. Eine zusätzliche Unsicherheit ergibt sich bei der Einführung neuer Produkte (hier: die Verbund-E-Mails, grundsätzlich auch TradeManager). Hier besteht das Risiko, dass eine anfänglich positive Resonanz von Testkunden sich im weiteren Verlauf als nicht verallgemeinerungsfähig erweisen könnte.

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

Kurz- und mittelfristig gehen wir jedoch davon aus, dass die weitere Unternehmensentwicklung nicht notwendig aus der Perspektive eines pessimistischen Szenarios gesehen werden muss, sondern dass erhebliche Umsatzsteigerungen insbesondere mit den DCI Medien, aber auch weitere Steigerungen beim TradeManager und bei den Data Services erzielt werden können. Es gibt Anzeichen, die diese Annahmen als möglich erscheinen lassen. Hierzu gehören u. a. sehr positive Resonanz von Kunden auf das erwähnte neue DCI Medien-Produkt (Verbund-E-Mail), die außerordentlich große Zufriedenheit unseres Auftraggebers Detlev Louis GmbH mit unserem letzten größeren TradeManager-Projekt, welches in 2004 fortgeführt wird, sowie der wachsende Bedarf an Dienstleistungen unseres Unternehmensbereichs Data Services.

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

Insgesamt, aber unter Vorbehalt der aufgeführten Risiken, sehen wir ein Potenzial, im Jahr 2005 den Sprung in die Gewinnzone zu schaffen. Es sei jedoch nochmals ausdrücklich auf die (vgl. Konzernlagebericht) geschilderten Prämissen, Planungsrisiken und -unsicherheit hingewiesen.

Konsolidierungskreis

Die folgenden Tochterunternehmen wurden in den Konzernabschluss der Gesellschaft einbezogen:

	31. Dezember 2003 Anteile in %	31. Dezember 2002 Anteile in %
ace-quote.com Ltd., Cardiff, Großbritannien	100,00	100,0
Buying House GmbH, Starnberg	59,20*	59,20
DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Ltd., Valetta, Malta	75,00	100,00
DCI Database for Commerce and Industry Romania SRL, Brasov, Rumänien	100,00	100,00
MuK. Medien- und Kommunikations- gesellschaft mbH, Berlin	76,20*	76,20**

* Die Gesellschaft wird zum 31.12.2003 nicht konsolidiert.

** Die Gesellschaft wird zum 31.12.2002 nicht konsolidiert.

Informationen zu den Veränderungen im Konsolidierungskreis sind in der Angabe Nr. 2 enthalten.

2. UNTERNEHMENSKÄUFE/VERKÄUFE UND ÄNDERUNGEN IM KONSOLIDIERUNGSKREIS

Änderungen im Jahr 2003

DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Ltd., Valettam Malta („DCI Malta“)

Zum 15. Mai 2003 hat die DCI AG 25 % der gesamten von ihr gehaltenen Anteile an der DCI Malta veräußert. Die Gesellschaft erzielte daraus Einnahmen in Höhe von TEUR 13, die im Konzern zu einem Gewinn in Höhe von TEUR 2 führten.

Buying House GmbH, Starnberg („Buying House“)

Die Buying House wurde mit Wirkung vom 1. Dezember 2003 auf Grund des von der Gesellschaft gestellten Insolvenzantrags endkonsolidiert. Am 1. Dezember 2003 wurde ein vorläufiger Insolvenzverwalter vom Amtsgericht Weilheim i. OB bestellt. Die Endkonsolidierung ist ein nicht monetärer Vorgang. Der Gewinn aus der Endkonsolidierung beträgt TEUR 125 und errechnet sich durch die Subtraktion der Aktiva in Höhe von TEUR 95 von den Passiva in Höhe von TEUR 220. Der Gewinn aus der Endkonsolidierung betrifft vollständig das Segment Beschaffung und wird ausgewiesen im sonstigen Ertrag in der Gewinn- und Verlustrechnung.

Änderungen im Jahr 2002

Unternehmenskäufe

Buying House GmbH, Starnberg („Buying House“)

DCI erwarb zur Verbesserung der Einflussnahme auf Buying House am 15. November 2002 einen weiteren Geschäftsanteil in Höhe von 9,0 % gegen Zahlung eines Kaufpreises von EUR 1.150,00 in bar. Das gesamte von der DCI gezeichnete Kapital beträgt damit zum 31. Dezember 2002 und 2003 EUR 14.800,00.

Der Erwerb des Geschäftsanteils in Höhe von 9% wurde mittels der Purchase-Methode bilanziert. Dementsprechend wurde der Kaufpreis dem erworbenen Reinvermögen und den Verbindlichkeiten zugeordnet. Die Zuordnung erfolgte auf Grundlage der abgeschlossenen Bewertung der beizulegenden Zeitwerte der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der Buying House GmbH zum Tag des Erwerbs.

Im Folgenden eine Zusammenfassung der Zuordnung des Kaufpreises:

	TEUR
Kurzfristige Vermögenswerte und sonstige Sachanlagen	650
Verbindlichkeiten	-649
Geschäftswert	0
	<u>1</u>

MuK. Medien- u. Kommunikationsgesellschaft mbH, Berlin („MuK“)

Das Stammkapital der MuK wurde durch Beschluss der Gesellschafterversammlung vom 16. Mai 2002 von Euro 192.000,00 um Euro 120.000,00 auf Euro 312.000,00 erhöht. Der Ausgabepreis für den neu entstandenen, in Höhe von Euro 110.650,00 durch die DCI gezeichneten Geschäftsanteils betrug Euro 710.004,17. Die Kapitalerhöhung wurde am 23. August 2002 ins Handelsregister des Amtsgerichts Charlottenburg unter HRB 63180 eingetragen. Durch die Kapitalerhöhung hat die DCI von den Minderheiten einen Anteil in Höhe von 12,39 % erworben und somit ihren Anteil am Stammkapital der MUK von 60 % auf 72,39 % erhöht.

Durch Beschluss der Gesellschafterversammlung vom 8. November 2002 wurde das Stammkapital der Gesellschaft um Euro 50.000,00 von Euro 312.000,00 auf Euro 362.000,00 im Wege der Bareinlage erhöht. Der Ausgabepreis für den neu entstandenen, vollständig durch die DCI gezeichneten Geschäftsanteil von Euro 50.000,00 betrug Euro 50.000,00. Die Kapitalerhöhung wurde am 7. Januar 2003 ins Handelsregister des Amtsgerichts Charlottenburg zu HRB 63180 eingetragen. Durch die Kapitalerhöhung hat die DCI von den Minderheiten einen Anteil in Höhe von 3,81 % erworben und somit ihren Anteil von 72,39 % auf 76,20 % erhöht.

Die Unternehmenskäufe dienten der Erhöhung der Einflussnamemöglichkeit auf die Geschäftspolitik der Tochter MuK und wurden mittels der Purchase-Methode bilanziert. Dementsprechend wurde der Kaufpreis dem erworbenen Reinvermögen und den Verbindlichkeiten zugeordnet. Die Zuordnung erfolgte auf Grundlage der Bewertung der beizulegenden Zeitwerte der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der MuK zum Tag des Erwerbs. In Höhe von insgesamt TEUR 228 wurde der Kaufpreis dem Goodwill zugeordnet.

Änderungen im Konsolidierungskreis

Die Tochtergesellschaften TargetPress Publishing GmbH und bonitrus GmbH, Starnberg, wurden zum 1. Januar 2002 auf die Muttergesellschaft DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg, verschmolzen. Die Verschmelzungen wurden am 14. März 2002 in das Handelsregister der DCI AG eingetragen.

Die MuK. Medien- u. Kommunikationsgesellschaft mbH, Berlin, wurde mit Wirkung vom 12. Dezember 2002 auf Grund des von dem Gesellschafter gestellten Insolvenzantrag endkonsolidiert. Am 12. Dezember 2002 wurde ein vorläufiger Insolvenzverwalter vom Amtsgericht Charlottenburg bestellt. Die Endkonsolidierung ist ein nicht monetärer Vorgang. Das Verlust aus Endkonsolidierung in Höhe von TEUR 382 berechnet sich durch das Abziehen der Aktiva und Hinzurechnen der Passiva. Der Verlust aus der Endkonsolidierung betrifft vollständig das Segment Marketing/Vertrieb. In dem Verlust ist ein Goodwill in Höhe von TEUR 765 enthalten.

Zur besseren Vergleichbarkeit der Gewinn- und Verlustrechnung des Jahres 2003 mit der von 2002 werden die wichtigsten Einflüsse der Geschäftstätigkeit und der Endkonsolidierung der MuK auf die Ertragslage 2002 dargestellt:

	2002 incl. MuK TEUR	2002 MuK TEUR (ungeprüft)	2002 abzgl. MuK TEUR (ungeprüft)
Umsatzerlöse	12.344	7.785	4.559
Betriebsergebnis	-13.632	-547	-13.085
Zinsaufwand	-462	-453	-9
Sonstige Erträge und Aufwendungen (saldiert)	1.174	1.412	-238
Jahresergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen	-12.587	-338	-12.249

Stichtag

Der Konzernabschluss ist auf den Stichtag des Jahresabschlusses des Mutterunternehmens aufgestellt worden. Die einbezogenen Tochterunternehmen schließen auf denselben Stichtag ab.

3. ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss wurde gemäß den in den USA geltenden United States Generally Accepted Accounting Principles („US GAAP“) erstellt. Die Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und das betriebliche Ergebnis von Unternehmen, die die Gesellschaft beherrscht, wurden konsolidiert. Alle wesentlichen zwischengesellschaftlichen Positionen und Transaktionen wurden eliminiert.

Der beiliegende Konzernabschluss und der dazugehörige Konzernanhang werden in Tausend Euro (TEUR) dargestellt.

Use of estimates

Die Aufstellung von Jahresabschlüssen in Übereinstimmung mit US GAAP erfordert *use of estimates* (Prognosen und Annahmen) durch den Vorstand der Gesellschaft und die Geschäftsführungen der einbezogenen Unternehmen, die die Höhe der am Bilanzstichtag ausgewiesenen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten sowie die erfassten Eventualforderungen und -verbindlichkeiten zum Stichtag des Konzernabschlusses und die während des Berichtszeitraums ausgewiesenen Umsatzerlöse und Aufwendungen beeinflussen. Prognosen und Annahmen sind vor allem in den Bereichen Wertberichtigung von Forderungen, Restnutzungsdauer von Anlagegütern, Bewertung von Rückstellungen und Latenten Steuern sowie der Neubewertung dieser Posten und der Einschätzung des Vorstands bzw. der Geschäftsführungen über die Unternehmensfortführung relevant. Änderungen in den zugrunde liegenden Prognosen und Annahmen können einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens- Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.

Marktwerte von Finanzinstrumenten

Der Marktwert von Finanzinstrumenten ist der Preis, der von zwei unabhängigen vertragswilligen Partnern für diese Instrumente vereinbart werden würde. Die Marktwerte der in der Konzernbilanz enthaltenen flüssigen Mittel, Forderungen und Verbindlichkeiten weichen aufgrund ihrer kurzen Laufzeiten nicht oder nur geringfügig von ihren Buchwerten ab. Der Kurswert von Finanzanlagen und Wertpapieren des Umlaufvermögens stellt den Marktwert am Bilanzstichtag dar.

Fremdwährungsumrechnung

Der Konzernabschluss wurde in Euro erstellt. Die Funktionswährung der Tochtergesellschaften ist grundsätzlich die entsprechende Landeswährung der Tochtergesellschaft. In Fremdwährung bezeichnete Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden zum am Bilanzstichtag geltenden Wechselkurs umgerechnet. Erträge und Aufwand werden zum durchschnittlichen Jahreskurs umgerechnet. Differenzen aus der Umrechnung werden als kumulative Umrechnungsgewinne und -verluste als gesonderter Bestandteil des Eigenkapitals ausgewiesen. Aufgrund der Tatsache, dass die Tochtergesellschaft acequote zum 31. Dezember 2003 nicht mehr operativ tätig ist, wurde der mit dieser Gesellschaft zusammen

hängende Umrechnungsverlust in Höhe von TEUR 91 zum Bilanzstichtag als Aufwand berücksichtigt. Für die DCI Romania gelten die Regeln für das „highly inflationary accounting“. D.h. abweichend zu den anderen Gesellschaften ist die Funktionswährung nicht die Landeswährung, sondern die Währung der Muttergesellschaft (=Euro). Transaktionen mit anderen als der Funktionswährung werden mit dem Umrechnungskurs zum Zeitpunkt der Transaktion umgerechnet. Gewinn und Verluste aus Fremdwährungstransaktionen werden im betrieblichen Ergebnis erfasst. Der in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Verlust aus Fremdwährungstransaktionen beträgt im Geschäftsjahr 2003 TEUR 3 (2002: Verlust TEUR 70).

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Alle Anlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von drei Monaten oder weniger werden als Zahlungsmitteläquivalente angesehen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Erkennbare Risiken bei Forderungen werden durch angemessene Wertberichtigungen berücksichtigt, während uneinbringliche Forderungen abgeschrieben werden. Die Gesellschaft erwartet, dass die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen innerhalb eines Jahres ab Entstehen der jeweiligen Forderung ausgeglichen sind.

Bei der Beurteilung Höhe der angemessenen Wertberichtigungen auf Forderungen werden Erfahrungswerte und wirtschaftliche Gegebenheiten berücksichtigt. Zinserträge für überfällige Forderungen werden nicht erfasst. Für Forderungen, die mit einer überschrittenen Fälligkeit von mehr als 60 Tagen als überfällig gelten, werden entsprechende Beurteilungen durchgeführt. Abschreibungen auf Forderungen werden in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung unter den Allgemeinen Verwaltungskosten ausgewiesen.

Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögenswerte

Der Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögenswerte werden mit fortgeschriebenen Anschaffungskosten ausgewiesen und haben eine restliche Laufzeit von bis zu einem Jahr.

Der Aktive Rechnungsabgrenzungsposten enthält im Wesentlichen im Voraus bezahlte Versicherungsprämien.

Entwicklungskosten

Sonstige Forschungs- und Entwicklungskosten werden in dem Jahr als Aufwand verbucht, in dem sie anfallen. Für die Jahre 2003 und 2002 belaufen sich die Forschungs- und Entwicklungskosten auf TEUR 931 und TEUR 2.254.

Sonstige immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten bewertet und werden linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer der Vermögenswerte abgeschrieben, die von drei bis zwanzig Jahren reicht. Im Einzelnen werden die Gegenstände wie folgt abgeschrieben:

	Jahre Min	Jahre Max
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	10	10
Technische Anlagen und Maschinen	3	3
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3	20

Erworbene Vermögenswerte in Höhe von weniger als 51 Euro werden voll als Aufwand verbucht.

Bei Einführung des Statement of Financial Accounting Standards ("SFAS") No. 142 "Goodwill and other intangible assets" überprüfte die Gesellschaft die Nutzungsdauern und Restbuchwerte aller erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände neu, was zu keinen wesentlichen Änderungen der Abschreibungsdauern führte. Die Gesellschaft stellte keine immateriellen Vermögensgegenstände mit unbegrenzter Nutzungsdauer fest.

Die immateriellen Vermögensgegenstände bestehen hauptsächlich aus erworbenen immateriellen Vermögensgegenständen wie z.B. Software und Lizenzen, die zum Kaufpreis bilanziert wurden.

Erworbene immaterielle langfristige Vermögenswerte werden aktiviert und linear über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Abschreibungszeiträume werden für jeden Vermögenswert einzeln bestimmt und reichen von zwei bis fünf Jahren.

Die Anschaffungskosten umfassen größere Aufwendungen und Wiederbeschaffungskosten, die die Nutzungsdauer oder die Kapazität erhöhen, und Zinskosten, die in Zusammenhang mit entsprechenden Finanzierungsmaßnahmen stehen. Für alle dargestellten Perioden ist der Zinsaufwand dieser Projekte unwesentlich und wurde daher nicht aktiviert. Veräußerte bzw. verschrottete Vermögenswerte gehen zu ihren historischen Anschaffungskosten und den entsprechenden kumulierten Abschreibungen ab. Etwaige Gewinne oder Verluste aus der Veräußerung dieser Vermögenswerte werden als sonstige betriebliche Erträge oder Aufwendungen gebucht. Wartung und kleinere Reparaturen werden sofort als betrieblicher Aufwand gebucht.

Wertminderung langfristiger Vermögenswerte

Die Gesellschaft bewertet in jeder Periode die Erzielbarkeit des Buchwertes der langlebigen Vermögenswerte in Einklang mit SFAS Nr. 144 " *Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets*", wenn Hinweise auf eine Nutzungsbeeinträchtigung eines Vermögenswertes vorliegen. Sofern Ereignisse oder veränderte Umstände anzeigen, dass der Buchwert dieser Vermögenswerte während der verbleibenden Nutzungsdauer nicht realisiert werden kann, vergleicht die Gesellschaft den nicht abgezinsten künftigen Netto-Cash-Flow, der schätzungsweise durch diese Vermögenswerte erzeugt wird, mit dem Buchwert dieser Vermögenswerte. Ist der Betrag dieser nicht abgezinsten Netto-Cash-Flows geringer als der Buchwert, so nimmt die Gesellschaft eine Abschreibung auf den Marktwert des Vermögenswertes vor; dieser Marktwert ergibt sich aus der Summe der diskontierten zukünftigen Netto-Cash-Flows, die voraussichtlich aus dem jeweiligen Vermögenswert erzielt werden können.

Capital Lease

Die Gesellschaft hat Mietkaufverträge für die Firmenfahrzeuge abgeschlossen. Demzufolge hat die Gesellschaft im Zusammenhang mit Fragestellungen des „Capital Lease“ die Vorschriften des SFAS No. 13 „*Accounting for Leases*“ zu beachten.

Geleaste Vermögensgegenstände, die nach SFAS No. 13 als Capital Lease zu qualifizieren sind, werden von der Gesellschaft zum Barwert der zukünftig zu leistenden Leasingraten bzw. dem niedrigeren beizulegenden Wert des Vermögenstands aktiviert und über die voraussichtliche Nutzungsdauer planmäßig abgeschrieben. Gleichzeitig wird eine Leasingverbindlichkeit passiviert.

Rückstellungen

Eine Rückstellung wird gebildet, wenn eine Verbindlichkeit gegenüber einem Dritten eingegangen wurde, die Zahlung wahrscheinlich erfolgt und der Betrag hinreichend geschätzt werden kann. Die Effekte von Rückstellungen in Bezug auf Personalaufwand und soziale Aufwendungen werden gegebenenfalls zu ihrem Barwert bewertet.

Umsatzrealisierung

Die Gesellschaft generiert Umsätze aus der Bereitstellung von Produktinformationen und Wirtschaftsinformationen sowie im Jahr 2002 (nicht mehr im Jahr 2003) aus dem Verkauf von Druck- und Medienerzeugnissen. Die Gesellschaft erzielt auch Umsätze aus der Lizenzvergabe für die Nutzung von Software-Produkten und aus dem Vertrieb von Dienstleistungen.

Die Fakturierung bei Druck- und Medienerzeugnissen erfolgte grundsätzlich nach erfolgter Auslieferung bzw. Leistungserbringung. Bei den Aufträgen mit Bundestag und Bundesrat wurde der Umsatz erst nach Erhalt des vom Kunden unterschriebenen Lieferscheines realisiert.

Umsatzerlöse aus der Bereitstellung von Produktinformationen und Wirtschaftsinformationen werden realisiert, nachdem die entsprechende Information bereitgestellt wurde. Teilweise entfallen diese Umsätze auf Mitgliedschaften. Da die Mitgliedschaften normalerweise einen Zeitraum von einem Jahr vorsehen, werden Umsätze pro rata ausgewiesen und dementsprechend abgegrenzt. Die Abgrenzung der Erträge im korrekten Zeitraum und die Auflösungen der abgegrenzten Erträge erfolgen monatlich.

Umsatzerlöse aus Dienstleistungen beziehen sich vorwiegend auf die Implementierung und Installations-Services und werden gemäß einzelnen Vereinbarungen erbracht. Die Gesellschaft verbucht Umsätze aus der Lizenzierung von Software und aus Dienstleistungen, wenn die Dienstleistung erbracht wurde, d.h. dem Verbraucher Informationen von einer Datenbank oder einem sonstigen Informationsmedium zur Verfügung gestellt wurden.

Die Realisierung von Softwareumsätzen und den entsprechenden Serviceleistungen erfolgt in Übereinstimmung mit dem Statement of Position („SOP“) 97-2, „*Software Recognition*“ des American Institute of Certified Public Accountants („AICPA“).

Nach SOP 97-2 ist der Umsatz aus Softwarelizenzen sofort zu realisieren, sofern keine wesentliche Modifikation oder sonstige wesentliche Anpassung der Software nötig sind und alle der folgenden vier Bedingungen erfüllt sind:

1. Ein Vertrag ist wirksam zu Stande gekommen.
2. Die Auslieferung der Software ist erfolgt.
3. Die Lizenzgebühr steht fest oder ist bestimmbar.
4. Der Zahlungseingang ist wahrscheinlich.

Falls der Zahlungseingang bei Vertragsabschluss nicht hinreichend wahrscheinlich ist, erfolgt die Umsatzrealisierung erst bei Zahlungseingang. Bei Verträgen, bei denen Zahlungsvereinbarungen mit einer Laufzeit von über einem Jahr oder länger als normal bestehen, gilt die Gebühr als nicht bestimmbar oder festgelegt. In diesem Fall wird der Umsatz realisiert, wenn die Zahlung fällig wird.

Fakturierungen sind für den Kunden im Allgemeinen innerhalb von 14 bis 30 Tagen nach Versenden der Rechnung fällig.

Werbeaufwendungen

Werbeaufwendungen werden bei ihrer Entstehung als Aufwand verbucht. Für das Geschäftsjahr 2002 und das Geschäftsjahr 2003 entstanden der Gesellschaft Werbeaufwendungen in Höhe von TEUR 358 bzw. TEUR 72.

Anteile Minderheitsgesellschafter

Minderheitsgesellschafter halten zum Zeitpunkt der Endkonsolidierung an der Buying House GmbH 40,8% (31. Dezember 2002: 40,8 %).

Am 31. Dezember 2003 halten Minderheitsgesellschafter 25 % an der DCI Malta (31. Dezember 2002: 0 %).

Ertragsteuern

Ertragsteuern werden gemäß SFAS 109, „*Accounting for Income Taxes*“ mittels der *Liability-Methode* berechnet. Latente Steuern werden für zukünftige Steuereffekte von zeitlichen Buchungsunterschieden ausgewiesen. Diese ergeben sich aus den verschiedenen Buchwerten in der Handels- und der Steuerbilanz und aus der Aktivierung des steuerlichen Vorteils von Steuerverlustvorträgen. Latente Steuerforderungen und –verbindlichkeiten werden bestimmt, indem die zum Zeitpunkt der Berechnung geltenden Steuersätze und Gesetze verwendet werden. Auf latente Steuerforderungen werden Wertberichtigungen gebildet, wenn es wahrscheinlich ist, dass ein Steuervorteil nicht realisiert wird.

Seit Oktober 2000 werden alle Erträge nach einem Steuersatz besteuert. Dementsprechend hat die Gesellschaft bei der Bemessung der latenten Steuerforderungen und -verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2003 diesen Steuersatz angewendet.

In den Geschäftsjahren 2002 und 2003 hat die Gesellschaft keine Steuern bezahlt.

Informationen über die Ergebnisse (Verluste) je Aktie

Gemäß SFAS Nr. 128, „*Earnings per Share*“, werden die unverwässerten Ergebnisse je Aktie (*basic earnings per share*) berechnet, indem die Erträge zu Grunde gelegt werden, die den Stammaktionären zur Verfügung stehen, geteilt durch den gewichteten Durchschnitt der während des Jahres ausgegebenen Stammaktien. Die verwässerten Ergebnisse je Aktie (*diluted earnings per share*) sind den unverwässerten Ergebnissen je Aktie ähnlich mit der Ausnahme, dass der gewichtete Durchschnitt der ausgegebenen Stammaktien um zusätzliche Stammaktien erhöht wird. Die Anzahl der zusätzlichen Stammaktien entspricht den verwässerten potentiellen Stammaktien, wie z.B. Optionen. Für alle dargestellten Perioden wurden keine potentiell verwässerten Stammaktien in der Berechnung des verwässerten Verlusts je Aktie berücksichtigt, da diese Beträge in Perioden, in denen ein Verlust ausgewiesen wurde, einen gegenteiligen Effekt hätten (*antidilutive*). Die Gesamtanzahl der potentiellen Stammaktienäquivalente, die von der Berechnung des verwässerten Verlusts je Aktie ausgenommen war, belief sich auf 187.400 zum 31. Dezember 2003 (31. Dezember 2002: 307.900) und bezog sich ausschließlich auf gewährte Aktienoptionen.

Aktienoptionen

Die Gesellschaft ermittelt ihre auf Aktien beruhenden Gehälter mittels der *Intrinsic-Value-Method* (Methode des inneren Werts), die in der Accounting Principles Board Opinion No. 25 (APB 25), „*Accounting for Stock Issued to Employees*“ vorgeschrieben ist. Gehaltsaufwand für Aktienoptionen wird als der Überschuss des notierten Marktpreises der Aktie zum Bewertungstermin (*measurement date*) über den Betrag, den ein Mitarbeiter zahlen muss, um die Aktien zu erwerben, und wird während des Übertragungszeitraum (*vesting period*) erfasst. Der innere Wert der Optionen wird auf der Grundlage des tatsächlichen Marktwerts der Aktien der Gesellschaft zu Ende jeder Periode bewertet. Aufgrund der Änderungen in den Bedingungen des Aktienoptionsplans durch eine Anpassung des Ausgabepreises der Aktienoptionen (*repricing*) hatte die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2001 die Aktienoptionen auf der Basis eines variablen Aktienoptionsplans zu bilanzieren.

SFAS Nr. 123 „*Accounting for Stock-Based Compensation*“ legt die Bilanzierungs- und Offenlegungsvorschriften auf Basis einer Zeitwertbetrachtung von Aktienvergütungen an Mitarbeiter fest. Die Gesellschaft hat sich dafür entschieden, ihre gegenwärtig angewandte, oben angeführte Bilanzierungsmethode beizubehalten und hat die Offenlegungsvorschriften der SFAS 123 übernommen. Dabei wurden die folgenden gewichteten durchschnittlichen Annahmen zu Grunde gelegt: Dividendenrendite von 0 %, jährliche Standardabweichung (Volatilität) von 82,20 %, risikofreier Anlagezinssatz von 3,50 %, erwartete Dauer bis zur Ausübung sieben Jahre. In Übereinstimmung mit SFAS Statement 123 „*Accounting for Stock-Based Compensation*“ hätte die Belastung der Gesellschaft für das am 31. Dezember 2003 endende Geschäftsjahr TEUR 270 (im Vorjahr: TEUR 493) betragen.

Unter Anwendung der Methode des SFAS 123 hätten sich der Jahresüberschuss und das Ergebnis je Aktie der Gesellschaft auf die unten angegebenen pro forma-Beträge reduziert:

	2003	2002
Jahresergebnis		
laut Konzern-GuV (TEUR)	-2.372	-12.344
(+) Berechnung nach APB 25	0	-9
(-) Berechnung nach SFAS 123	-270	-493
Pro forma	<u>-2.642</u>	<u>-12.846</u>
Nettoergebnis je Aktie unverwässert und verwässert:		
laut Konzern-GuV (EUR)	-0,28	-1,46
(+) Berechnung nach APB 25	0,00	0,00
(-) Berechnung nach SFAS 123	-0,03	-0,06
Pro forma	<u>-0,31</u>	<u>-1,52</u>

Cheap stock

Im Januar 2000 hat Michael Mohr, CEO der Gesellschaft, eine Anzahl von 51.350 Aktien zum Preis von je Euro 1,87 an die übrigen Vorstände verkauft. Gemäß APB 25 „*Accounting for Stock Issued to Employees*“ ist der Verkauf von Aktien von einem Hauptaktionär zum vom Zeitwert abweichenden Preis als Personalaufwand zu qualifizieren. Die Gesellschaft hat für die Bestimmung des Zeitwerts der Aktien vor dem Börsengang die im Dezember 1999 erfolgte Barkapitalerhöhung eines Dritten herangezogen. Die Differenz zwischen dem Zeitwert und dem Preis von EUR 1,87 pro Aktie wird als „Cheap Stock Compensation“ betrachtet und betrug insgesamt TEUR 745. Dieser Betrag wurde über einen Zeitraum von drei Jahren, welcher der Vertragslaufzeit der Mitglieder des Vorstands entspricht, verteilt. Demnach sind in 2003 TEUR 0 und in 2002 TEUR 99 als Personalaufwand berücksichtigt worden.

4. NEUE, FÜR DEN KONZERN WESENTLICHE BILANZIERUNGSGRUNDSÄTZE

FIN 46

Im Januar 2003 hat das Financial Accounting Standards Board („FASB“) die FASB Interpretation („FIN“) Nr. 46 „*Konsolidierung von Objektgesellschaften*“ veröffentlicht, welche die Konsolidierung von Objektgesellschaften bei Unternehmungen regelt, die ein oder beide der folgenden Kriterien erfüllen: (1) Das Investment in Geschäftsanteilen mit Verlustantizipation ist nicht ausreichend, im die geschäftlichen

Aktivitäten der Einheit ohne Unterstützung Dritter zu finanzieren, und (2) den Kapitalgebern fehlen eine oder mehrere festgelegte wesentliche Eigenschaften, die bei einem beherrschenden Einfluss üblich sind. Die Interpretation verlangt, dass existierende, nicht konsolidierte Objektgesellschaften vom Meistbegünstigten konsolidiert werden, wenn die Risiken nicht wirklich auf die Beteiligten verteilt sind. Die Interpretation findet sofort Anwendung, auf alle Objektgesellschaften, die nach dem 31. Januar 2003 gegründet wurden oder an denen ein Unternehmen nach diesem Datum Anteile erworben hat. Am 17. Dezember 2003 hat das FASB die Anwendung und den Anwendungsbeginn von FIN 46 geändert. Alle börsennotierten Gesellschaften müssen die Interpretation FIN 46 für Objektgesellschaften (so genannte Special Purpose Entities „SPE's“), die vor dem 1. Februar 2003 gegründet wurden, für die Geschäftsjahre befolgen, die nach dem 15. Dezember 2003 enden. Die Gesellschaft muss FIN 46 zum 31. März 2004 ebenfalls auf alle Nicht-Objektgesellschaften anwenden, die vor dem 1. Februar 2003 gegründet wurden.

Die Gesellschaft hat die Auswirkungen der Anwendung der Interpretation Nr. 46 abgeschätzt und hat festgestellt, dass sich keine materiellen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns für das am 31. Dezember 2003 endende Geschäftsjahr ergeben und dass auch keine materiellen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zum 31. März 2004 erwartet werden.

EITF 00-21

Im November 2002 hat das Emerging Issues Task Force („EITF“) endgültige Regelungen bezüglich EITF 00-21 *„Revenue Arrangement with Multiple Deliverables“* („EITF 00-21“) erzielt. EITF 00-21 adressiert bestimmte Aspekte der Umsatzrealisierung von Kombinationsgeschäften, in denen mehrere Teilleistungen durch einen Lieferanten erbracht werden. EITF 00-21 legt eine Vorgehensweise fest, wann ein Vertrag mit mehreren Teilleistungen in einzelne separate Bewertungseinheiten aufzuteilen ist. Sofern dies der Fall ist, sieht die Regelung vor, wie der Vertragsumfang auf die einzelnen identifizierten Einheiten aufzuteilen ist. Die Umsetzung von EITF 00-21 hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

5. LIQUIDE MITTEL

In den liquiden Mitteln war im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2002 ein Treuhandkonto eines Kunden ausgewiesen, zu dem die Gesellschaft keinen freien Zugriff hat. Überweisungen, die von diesem Konto getätigt wurden, bedürfen der Unterschrift des Kunden. Der Saldo des betreffenden Bankkontos beträgt zum 31. Dezember 2002 TEUR 443 (31. Dezember 2003: TEUR 0). Des Weiteren bestanden hinsichtlich zweier Bankkonten Abtretungsvereinbarungen bezüglich der Forderungen aus bestehenden und künftigen Kontenguthaben. Die Salden auf den beiden Bankkonten betragen zum 31. Dezember 2002 insgesamt TEUR 2 (31. Dezember 2003: TEUR 0).

6. WERTPAPIERE

Bei den von der Gesellschaft gehaltenen Wertpapieren handelte es sich um Aktien einer an der Börse notierten Gesellschaft, die zu Verkaufszwecken gehalten werden. Alle Wertpapiere wurden im Jahr 2002 für TEUR 22 verkauft. Der Gewinn aus dem Verkauf wurde in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung unter der Position „sonstige Erträge“ ausgewiesen.

7. COMPREHENSIVE INCOME (LOSS)

SFAS Nr. 130 *„Reporting Comprehensive Income“* (Bilanzierung des Comprehensive Income) legt Vorschriften für die Bilanzierung von Comprehensive Income und dessen Komponenten fest. Comprehensive Income (Loss) wird als sämtliche Änderungen des Eigenkapitals definiert, die nicht von der Gesellschaft selbst stammen. Bei der Gesellschaft besteht Comprehensive Income (Loss) aus nicht realisierten Gewinnen aus schuldrechtlichen Wertpapieren und Veränderungen der Währungsausgleichsposten. Die Gesellschaft weist „Comprehensive Income (Loss)“ in der Eigenkapitaldarstellung gesondert aus.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die kumulierten Salden der Bestandteile des Other Comprehensive Income:

	Marktgängige Wertpapiere TEUR	Währungsaus- gleichsposten TEUR	Summe TEUR
Stand zum 1. Januar 2002	-14	-72	-86
Veränderungen 2002	14	-31	-17
Stand zum 31. Dezember 2002	0	-103	-103
Veränderungen 2003	0	99	99
Stand zum 31. Dezember 2003	0	-4	-4

8. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN

Die planmäßige Abschreibung auf aktivierte Softwarekosten betrug im Geschäftsjahr 2003 TEUR 0 (2002: TEUR 651).

Unter Anwendung von FAS 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“ wurden für Software und sonstige Lizenzen, die zum 31. Dezember 2003 im Wert gemindert waren, außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen. Der entsprechende Verlust aus der außerplanmäßigen Abschreibung betrug TEUR 22 und wurde auf der Basis einer Analyse der Cash Flows ermittelt. Die Abschreibung auf die betroffenen immateriellen Vermögensgegenstände erfolgte in voller Höhe, da es ist nicht mehr möglich ist, aus dem Gebrauch oder der Vermarktung von diverser Software nachhaltige Umsatzerlöse und positive Deckungsbeiträge zu erzielen. Für die Vermögenswerte ergibt sich ein Marktwert von Null. Aus diesem Grund erfolgte eine vollständige außerplanmäßige Abschreibung,.

Die außerplanmäßige Abschreibung auf immaterielle Vermögensgegenstände ist in den Verwaltungskosten in der Gewinn- und Verlustrechnung enthalten und betrifft das Segment Beschaffung. In den Vorjahren wurden auf Grund einer Analyse der undiskontierten Cash Flows außerplanmäßige Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von TEUR 75 vorgenommen.

Die geschätzten Abschreibungen auf das immaterielle Anlagevermögen in den nächsten fünf Jahren betragen:

	2004 TEUR	2005 TEUR	2006 TEUR	2007 TEUR	2008 TEUR
Konzessionen und ähnliche Rechte	48	9	0	0	0
Software	23	3	0	0	0
	71	12	0	0	0

Bei den Sachanlagen wurden in 2003 neben den linearen Abschreibungen auch außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von TEUR 37 (TEUR 292 in 2002) auf Grund der Analyse der erwarteten undiskontierten Cash Flows vorgenommen. In 2003 handelt sich hierbei um nicht mehr genutzte Betriebs- und Geschäftsausstattung, die auf ihren geschätzten Marktwert abgeschrieben wurde. Bei den außerplanmäßigen Abschreibungen im Jahr 2002 hat es sich vor allem um Abschreibungen auf Mietereinbauten in einem nicht mehr genutzten Teil des Gebäudes gehandelt sowie um nicht mehr genutzte Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die außerplanmäßigen Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen sind in den allgemeinen Verwaltungskosten in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen und im Jahr 2003 dem Segment Beschaffung in Höhe von TEUR 8 sowie dem Segment eCommerce in Höhe von TEUR 29 zuzuordnen. Die außerplanmäßigen Abschreibungen für das Jahr 2002 betrafen in Höhe von TEUR 83 das Segment Information Providing, in Höhe von TEUR 83 das Segment eCommerce sowie in Höhe von TEUR 126 das Segment Marketing/Sales.

Geschäfts- und Firmenwert

Die Gesellschaft hat zum 1. Januar 2002 SFAS Nr. 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“ (Geschäfts- oder Firmenwert und sonstige immaterielle Vermögenswerte) erstmals angewendet; dieses Statement befasst sich mit Bilanzierungs- und Ausweisgrundsätzen bezüglich des Geschäfts- oder Firmenwerts sowie anderen immateriellen Vermögenswerten nach deren Erwerb. Danach ist es erforderlich, den Geschäfts-

oder Firmenwert nicht mehr abzuschreiben, sondern zu jedem Bilanzstichtag auf eventuelle Wertminderung zu prüfen (Impairment Testing). Da die Gesellschaft im Jahr 2001 ihren Geschäfts- oder Firmenwert überwiegend abgeschrieben hat und im Jahr 2002 und 2003 keine Akquisitionen erfolgten, die im Jahr 2002 und 2003 zum Ausweis eines weiteren Geschäfts- oder Firmenwerts in wesentlicher Höhe hätten führen können, gab es durch die Einführung von SFAS Nr. 142 keine wesentlichen Auswirkungen.

9. CAPITAL LEASE

Die Gesellschaft hat Mietkaufverträge für Kraftfahrzeuge abgeschlossen. Diese laufen spätestens 2005 aus. Die Abschreibungen auf aktivierte Anlagengegenstände im Zusammenhang mit Capital Lease betragen für das Jahr 2003 insgesamt TEUR 22 (2002: TEUR 20).

Im Folgenden sind die Mindestzahlungen für die Leasingraten betreffend Capital Lease für die nächsten drei Jahre (Zeitpunkt der letzten Leasingrate) dargestellt:

Leasingraten:

	<u>TEUR</u>
2004	17
2005	<u>1</u>
Summe	<u>18</u>
Abzüglich Zinsanteil	<u>1</u>
Nettozahlungen	<u><u>17</u></u>
Davon kurzfristig	16
Davon langfristig	1

Im Folgenden einige Angaben im Zusammenhang mit Capital Lease:

	<u>31. Dez. 2003</u> <u>TEUR</u>	<u>31. Dez. 2002</u> <u>TEUR</u>
Betriebs- und Geschäftsausstattung		
Anschaffungskosten	111	111
Kumulierte Abschreibung	<u>-57</u>	<u>-35</u>
	<u><u>54</u></u>	<u><u>76</u></u>

10. STEUERERTRAG/-AUFWAND

Für die Berechnung der latenten Steuern wurde ein Körperschaftsteuersatz von 25 % angewendet. Unter Berücksichtigung der Auswirkung des Solidaritätszuschlags beträgt der Körperschaftsteuersatz 26,4 %.

Ferner unterliegen deutsche Unternehmen einer Gewerbesteuer, die von den Gemeinden festgesetzt wird, in der die Betriebsstätte des Unternehmens gelegen ist, und die normalerweise 13 % bis 21 % der zu versteuernden Erträge ausmacht.

	<u>31. Dez. 2003</u> <u>TEUR</u>	<u>31. Dez. 2002</u> <u>TEUR</u>
Laufender Steueraufwand:		
Deutschland	0	0
Ausland	<u>3</u>	<u>0</u>
	<u><u>3</u></u>	<u><u>0</u></u>

Für die Berechnung der latenten Steuern zum 31. Dezember 2002 und zum 31. Dezember 2003 wurde ein durchschnittlicher gemeinsamer Steuersatz von 36,69 % (im Vorjahr 35,26 %) für Körperschaft- und Gewerbesteuer verwendet.

Im Folgenden eine Überleitung des Aufwands aus Ertragsteuern:

	31. Dez. 2003 <u>TEUR</u>	31. Dez. 2002 <u>TEUR</u>
Tarifbelastung (2002 und 2003: 36,80 %)	835	4.609
Änderung der Ertragsteuern aufgrund von:		
Niedrigeren in- und ausländischen Steuersätzen	-57	-148
Veränderung der passiven latenten Steuern auf Grund unterschiedlicher Umsatzrealisierung	12	0
Steuerlich wirksame Wertberichtigung auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen	396	539
Veränderung der Wertberichtigung auf aktive latente Steuern aus Verlustvortrag	-1.125	-5.284
Übrige	-58	284
	<u>3</u>	<u>0</u>

Die latenten Steueransprüche und Steuerverbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

	31. Dez. 2003 <u>TEUR</u>	31. Dez. 2002 <u>TEUR</u>
Aktive latente Steuern		
Steuerliche Verlustvorträge	27.489	26.330
Bewertungsunterschiede bei Drohverlustrückstellungen	0	17
Wertberichtigung Bewertungsunterschiede bei Leasingverbindlichkeiten	-27.472	-26.347
	<u>4</u>	<u>9</u>
Aktive latente Steuern gesamt:	<u>21</u>	<u>9</u>
Passive latente Steuern:		
Bewertungsunterschiede wegen unterschiedlicher Umsatzrealisierung	-12	0
Bewertungsunterschiede bei aktivierten Leasinggegenständen	-9	-9
Passive latente Steuern gesamt:	<u>-21</u>	<u>-9</u>
Latente Steuern, netto	<u>0</u>	<u>0</u>

Im Rahmen der Endkonsolidierung der Tochtergesellschaft Buying House GmbH waren aktive latente Steuern in Höhe von TEUR 0 und passive latente Steuern in Höhe von TEUR 0 betroffen. Im Vorjahr waren im Rahmen der Endkonsolidierung der Tochtergesellschaft MuK Medien- und Kommunikationsgesellschaft mbH aktive latente Steuern in Höhe von TEUR 728 und passive latente Steuern in Höhe von TEUR 769 betroffen. Der Effekt war im Ergebnis aus Endkonsolidierung enthalten.

Zum 31. Dezember 2003 betragen die steuerlichen Verlustvorträge des Konzerns ca. TEUR 91.517 (2002: TEUR 88.439). Nach Verabschiedung des Steueränderungsgesetz 2003 vom Bundestag am 28.11.2003 ist der steuerliche Verlustvortrag weiterhin zeitlich unbegrenzt möglich. Es können pro Jahr jedoch nur maximal

EUR 1 Mio. Verlustvorträge (sog. Sockelbetrag) uneingeschränkt mit positiven Einkünften verrechnet werden. Über 1Mio. EUR hinaus gehende Verluste können bis 60 % des 1 Mio EUR übersteigenden Gesamtbetrags der steuerpflichtigen Erträge abgezogen werden.

Die Gesellschaft hat Wertberichtigungen auf den Anteil der latenten Steuerforderungen gebildet, für den es nicht wahrscheinlich ist, dass dieser steuermindernd in Zukunft genutzt werden kann. Zum 31. Dezember 2003 wurden auf Grund der anhaltenden Verluste der Gesellschaft Wertberichtigungen auf alle latenten Steueransprüche gebildet.

11. EIGENKAPITAL

Zum 31. Dezember 2003 und 2002 war die Gesellschaft autorisiert bis zu 12.800.000 Stückaktien im Wert von bis zu TEUR 12.800 auszugeben. Das ausgegebene Grundkapital der Gesellschaft ist zum 31. Dezember 2003 und 2002 eingeteilt in 8.464.592 Inhaberaktien. Das für Aktienoptionspläne geschaffene bedingte Kapital betrug unverändert zum Vorjahr TEUR 800.

In der Hauptversammlung vom 17. Januar 2000 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats in der Zeit bis zum 1. Januar 2005 das Grundkapital ein- oder mehrmalig um insgesamt bis zu nominal EUR 4.000.000,00 durch Ausgabe von bis zu 4.000.000 Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2000/I). Der Vorstand wurde ferner ermächtigt, jeweils mit Zustimmung des Aufsichtsrats, über den Ausschluss des Bezugsrechtes der Aktionäre zu entscheiden.

12. SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Die sonstigen Rückstellungen umfassen die folgenden Posten:

	31. Dez. 2003 TEUR	31. Dez. 2002 TEUR
Risiken aus Bürgschaften und Patronatserklärungen	640	1.056
Rechts- und Beratungskosten	137	175
Hauptversammlungskosten	100	100
Ausstehende Rechnungen	97	908
Aufsichtsratsvergütung	55	60
Übrige	112	162
Kurzfristige Rückstellungen	<u>1.141</u>	<u>2.461</u>

Die Rückstellung für Risiken aus Bürgschaften und Patronatserklärungen besteht auf Grund der Risiken aus einer Klage des Insolvenzverwalters der MuK GmbH. Diese wurde zwar in erster Instanz abgewiesen, der Insolvenzverwalter hat gegen dieses Urteil jedoch Berufung eingelegt. Die Rückstellung wurde zum Bilanzstichtag mit dem Maximalbetrag einer möglichen Inanspruchnahme bilanziert.

13. PASSIVER RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten enthält von Mitgliedern abgerechnet Entgelte, die für die Nutzung der Datenbank ein Jahr im Voraus berechnet werden. Der abgegrenzte Betrag entspricht der anteiligen Nutzungsbefugnis für die Zeit nach dem Bilanzstichtag.

14. AKTIENOPTIIONSPLÄNE

Die Gesellschaft behandelt auf Aktien basierende Vergütungspläne weiterhin unter Anwendung der Methode des inneren Wertes gemäß APB 25 „Accounting for Stock Issued to Employees“. Der Vergütungsaufwand für Aktienoptionen wird als Differenzbetrag zwischen dem Börsenkurs der Aktien der Gesellschaft am Bewertungsstichtag und dem Betrag, den ein Mitarbeiter für den Erwerb der Aktien entrichten muss, ermittelt und über dem Ausübungszeitraum ausgewiesen. Der innere Wert der Optionen wird auf Grundlage der aktuellen Marktwerte der Aktien der Gesellschaft am Ende der jeweiligen Periode ermittelt.

Im Jahr 2001 wurden 86.250 Optionen neu bewertet. Auf Grund der Änderung der Bedingungen, die sich durch die Neubewertung in 2001 ergeben haben, muss die Gesellschaft die Bilanzierung der Optionen gemäß einem variablen Plan durchführen. Dies hat zur Folge, dass zu jedem Bilanz- und Quartalsstichtag

die Auswirkungen auf den Personalaufwand in Abhängigkeit zur Aktienkursentwicklung neu berechnet werden müssen.

Ende 2003 und 2002 liegt der Ausübungspreis unter dem Marktpreis der Aktien. Aus diesem Grund erfolgt keine Anpassung des Personalaufwands nach APB 25 (im Geschäftsjahr 2002 wurde der Personalaufwand um TEUR 9 reduziert).

Die Gesellschaft reservierte insgesamt 800.000 Aktien für ihren Aktienoptionsplan 2000. Die Gesellschaft gewährt Aktienoptionen an die Mitglieder des Vorstands, ihre Mitarbeiter, Mitglieder der Geschäftsführung sowie an Mitarbeiter verbundener Unternehmen. Die Optionen können erst zwei Jahre, nachdem sie gewährt wurden, ausgeübt werden. Der Ausübungspreis ist der durchschnittliche Marktpreis von Inhaberaktien an den letzten fünf Handelstagen vor dem Tag des Abschlusses des jeweiligen Optionsvertrages. Dieser ist jedoch nicht niedriger als der Aktienkurs von Inhaberaktien am letzten Tag vor Vertragsabschluss.

Der vom Inhaber der Option zu entrichtende Bezugspreis bei Ausübung seiner Option ist der Basispreis zuzüglich eines Aufschlags von 20 %. Die Optionen verfallen, wenn diese nicht innerhalb von acht Jahren, nachdem sie gewährt wurden, ausgeübt werden.

Im Jahr 2002 und im Jahr 2003 wurden keine neuen Optionen gewährt.

Zum 31. Dezember 2003 gab es 187.400 ausstehende Optionen. Die Veränderung von 120.500 Optionen zum Vorjahr ergibt sich aus verfallenen Optionen von Mitarbeitern, welche die Gesellschaft verlassen haben. Gemäß den Bedingungen des Aktienoptionsplans können diese Optionen nicht mehr ausgeübt werden.

Die Bewegungen der ausstehenden Aktienoptionen zum 31. Dezember 2003 und 2002 sind in der folgenden Tabelle zusammengefasst:

	Anzahl der Aktienoptionen	gewichteter Durchschnittspreis in EUR	gewichtete Restlaufzeit in Monaten
Ausstehend zum 1. Januar 2002	572.050	2,10	88
Verfallen im Geschäftsjahr 2002	-264.150	2,84	
Ausstehend zum 31. Dezember 2002	307.900	2,66	83
Verfallen im Geschäftsjahr 2003	-120.500	2,53	
Ausstehend zum 31. Dezember 2003	187.400	2,75	71

Die Ausübungspreise bewegen sich zwischen EUR 1,91 und EUR 10,20 zum 31. Dezember 2002 und 2003. Zum 31. Dezember 2002 waren die Aktienoptionen noch nicht ausübbar, zum 31. Dezember 2003 sind alle Aktienoptionen ausübbar.

Die zweite Vorschrift in Bezug auf Aktienoptionen SFAS No. 123 „*Accounting for Stock-Based Compensation*“ definiert die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie die Angabepflichten für auf Aktien basierende Vergütungspläne unter Anwendung einer auf dem Verkehrswert basierenden Methode für die ausgegebenen Optionen. Gemäß der „Bewertung zum Verkehrswert“ muss die Gesellschaft an Mitarbeiter gewährte Optionen als Personalaufwand ausweisen.

15. EVENTUALVERBINDLICHKEITEN UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Sonstige finanzielle Verpflichtungen zum Bilanzstichtag ergeben sich aus Miet- und Leasingverträgen für Firmenwagen, Büroräume, Computern, Ausrüstung und Büroausstattung.

Die zukünftigen Mindestzahlungen aus unkündbaren Operating-Lease-Verträgen und Mietverträgen mit ursprünglichen Laufzeiten von einem Jahr oder länger gestalten sich wie folgt:

Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003

	TEUR
2003	749
2004	471
2005	291
2006	5
Summe	<u>1.516</u>

Den Verpflichtungen aus Mietverträgen stehen Einnahmen aus Untervermietungen in Bottrop und Langenhagen entgegen. Aus der Vermietung der Räume in Langenhagen werden Einnahmen in Höhe von TEUR 0,4 pro Monat erzielt. Der Vertrag ist mit einer Frist von drei Monaten zum Monatsende kündbar. Des Weiteren resultieren aus der Untervermietung für Büroräume in Bottrop, welche im Juni 2004 ausläuft, Nettoeinnahmen in Höhe von TEUR 10. Die Mieteinnahmen aus Untervermietung belaufen sich für die Jahre 2003 und 2002 auf TEUR 32 und TEUR 20. Die Mietaufwendungen für die Jahre 2003 und 2002 beliefen sich auf TEUR 551 bzw. TEUR 685.

16. KREDITRISIKO UND UNGEWISSE VERPFLICHTUNGEN

Einer möglichen Konzentration von Finanzrisiken ist die Gesellschaft in erster Linie hinsichtlich ihrer liquiden Mittel und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgesetzt. Die Gesellschaft legt ihre liquiden Mittel bei hocheingestuften Finanzinstituten an. Die Gesellschaft investiert ihre überschüssigen liquiden Mittel in Tagesgeld oder kurzfristige Einlagen, gängige Geldmarktfonds sowie Geldmarktkonten bei verschiedenen deutschen und internationalen Finanzinstituten. Einlagen bei Finanzinstituten können zwar den Versicherungsbetrag bezüglich dieser Einlagen übersteigen; diese Einlagen können normalerweise jedoch bei Bedarf abgelöst werden und sind deshalb nur mit minimalem Risiko behaftet. Der Gesellschaft sind bei ihren Einlagen liquider Mittel oder marktgängigen Wertpapieren keine Verluste entstanden.

Die Gesellschaft führt laufend eine Bonitätsprüfung der Finanzlage ihrer Lieferanten durch und nimmt auf Grundlage der zu erwartenden Einbringlichkeit sämtlicher Forderungen eine Wertberichtigung auf uneinbringliche Forderungen vor. Die Gesellschaft kann Veränderungen der finanziellen Stabilität ihrer Kunden nicht vorhersagen. Jedwede wesentliche Veränderung der Finanzlage eines Kunden oder einer Kundengruppe könnte wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags- und Finanzlage der Gesellschaft haben. Obwohl sich Verluste dieser Art bis dato innerhalb der Erwartungen der Geschäftsführung bewegen, kann es keine hinreichende Sicherheit darüber geben, dass diese Wertberichtigungen weiterhin angemessen sein werden. Die Gesellschaft verlangt von ihren Kunden keine Sicherheiten. Zum 31. Dezember 2003 entfielen auf keinen Kunden mehr als 10 % der Brutto-Forderungen der Gesellschaft.

Die Gesellschaft ist in Ländern tätig, in denen die politische, wirtschaftliche, soziale und rechtliche Entwicklung Auswirkungen auf die betriebliche Tätigkeit haben könnte. Die Auswirkungen dieser Risiken, die im gewöhnlichen Geschäftsverkehr entstehen, auf das betriebliche Ergebnis der Gesellschaft unterliegen beträchtlicher Unsicherheit und sind daher nicht in diesem Abschluss enthalten.

Die Gesellschaft kann gelegentlich im gewöhnlichen Geschäftsverkehr an Rechtsstreitigkeiten beteiligt sein; es ist möglich, dass sie schadenersatzpflichtig ist. Sie kann an Untersuchungsverfahren und anderen Gerichtsverfahren beteiligt sein, darunter Produkthaftungsfälle und wirtschaftsrechtliche Streitigkeiten. Zum 31. Dezember 2003 haben der Vorstand der Gesellschaft und die rechtlichen Berater keine Kenntnis von Ansprüchen, die eine wesentliche Auswirkung auf das Unternehmen, die Finanzlage oder das betriebliche Ergebnis des Konzerns haben könnte.

17. SUBSEQUENT EVENTS

Es gab keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

18. BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN PERSONEN UND UNTERNEHMEN

Die DCI AG wurde in allen steuerlichen Angelegenheiten vom Steuerberatungsbüro des Vorsitzenden des Aufsichtsrats, Herrn Michael Böllner, beraten. Ferner übernimmt das Steuerberatungsbüro die Gehaltsbuchhaltung der DCI AG. Die Kosten dieser Dienstleistungen beliefen sich in 2003 auf TEUR 41 (2002: TEUR 47). Zum 31. Dezember 2003 war eine Verbindlichkeit in Höhe von TEUR 0 (31. Dezember 2002: TEUR 1) in den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen.

Die Gesellschaft wurde in rechtlichen Angelegenheiten von der Anwaltssozietät des stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats, Herrn Dr. Huber Krieger, beraten. Die Kosten dieser Dienstleistungen beliefen sich in 2003 auf TEUR 24 (in 2002: TEUR 5).

Das in der Enzianstraße 2, 82319 Starnberg, befindliche Geschäftsgebäude wurde im Jahr 2000 von Herrn Michael Mohr, Vorstandsvorsitzender der Gesellschaft, erworben und ist an die Gesellschaft zu marktüblichen Konditionen vermietet. In 2003 wurden insgesamt TEUR 277 (2002: TEUR 356) für die anfallenden Mietzahlungen aufgewendet.

19. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Im Juni 1997 hat das Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 131 „*Disclosure about Segments of an Enterprise and Related Information*“ veröffentlicht, das die Überleitung zwischen sämtlichen segmentbezogenen Angaben und den entsprechenden Beträgen des Konzernabschlusses vorschreibt. Darüber hinaus gibt SFAS Nr. 131 Standards für segmentbezogene Informationen über Produkte und Dienstleistungen, geographische Bereiche und die Hauptkunden vor. Die Gesellschaft unterscheidet derzeit die folgenden vier Segmente:

eCommerce

- Offene und geschlossene Online-Handelsplattformen (DCI WebTradeCenter, acequote.com)
- ITK-Händler-Informationssystem PC-HIS (offline/online)

Marketing/Vertrieb

- Elektronische Produktkataloge (.tma-Files und [DCI TradeManager](#), .tma-Reader und File-Management- /Bestellsoftware)
- Datenlogistik und DataMining für Direktmarketing und Billing

Information Providing

- DCI Medien: Pushmedien für den Produktabsatz von Industrie und Handel (z.B. Faxwerbeträger DCI Highlight Fax, Premium E-mail (HTML) für Marketing und Vertrieb)
- Data Service Factory: Kostengünstige Massendatenerfassung und -pflege, Veredelung, Klassifizierung und Lizenzierung von Produkt- und Adressdaten (Tochtergesellschaft in Rumänien [DCI Romania S.R.L.]

Beschaffung

- Durchführung und Optimierung des Einkaufs von C-Artikeln für Dritte (The Buying House GmbH)

Auf Segmentebene gestaltet sich die Situation wie folgt:

2002	eCommerce TEUR	Information Providing TEUR	Marketing/ Vertrieb TEUR	Beschaffung TEUR	Summe TEUR
Umsatz	1.495	2.160	8.223	466	12.344
Abschreibung Firmenwert	0	0	0	-2	-2
Betriebsergebnis	-2.223	-2.106	-9.253	-50	-13.632
Zinserträge	320	1	1	11	333
Zinsaufwendungen	0	-1	-461	0	-462
Sonstige Erträge und Aufwendungen (saldiert)	-289	6	1.401	56	1.174
Jahresergebnis vor Ertrags- steuern und Minderheiten- anteilen	-2.192	-2.100	-8.312	17	-12.587
Segmentvermögen	7.971	263	112	1.128	9.474
Investitionen in Sachanlagevermögen	12	112	1	0	125
Abschreibungen	2.219	158	16	16	2.409

2003	eCommerce TEUR	Information Providing TEUR	Marketing/ Vertrieb TEUR	Beschaffung TEUR	Summe TEUR
Umsatz	682	2.492	245	135	3.554
Betriebsergebnis	-935	-604	-1.296	-158	-2.993
Zinserträge	107	0	0	0	107
Zinsaufwendungen	-1	-3	0	0	-4
Sonstige Erträge und Aufwendungen (saldiert)	406	4	-5	125	530
Jahresergebnis vor Ertrags- steuern und Minderheiten- anteilen	-423	-603	-1.301	-33	-2.360
Ertragsteuern	0	-3	0	0	-3
Segmentvermögen	3.865	219	129	0	4.213
Investitionen in Sachanlagevermögen	27	7	3	0	37
Abschreibungen	473	79	9	42	603

Alle Transaktionen innerhalb der Segmente wurden, soweit wie möglich, ähnlich wie Verkäufe und Beschaffungen an bzw. von fremden Dritten gehandhabt.

Im Jahr 2003 resultierte aus der Endkonsolidierung der Tochter Buying House GmbH ein Gewinn von TEUR 125, der vollständig dem Segment Beschaffung zuzuordnen ist. In 2002 resultierte ein Verlust von TEUR 382 aus der Endkonsolidierung der Tochtergesellschaft MuK GmbH. Dieser betraf das Segment Marketing/Vertrieb.

In den Jahren 2002 und 2003 wurden folgende Umsätze zwischen den Segmenten getätigt.

	2003	2002
	<u>TEUR</u>	<u>TEUR</u>
Umsätze von Information providing zu		
eCommerce	254	423
Marketing	45	6

Geographische Informationen

Die Gesellschaft erzeugt ihre Umsätze ausschließlich in Deutschland und Großbritannien. Im Geschäftsjahr 2002 wurde in Deutschland ein Umsatz in Höhe von TEUR 3.505 (2002: TEUR 11.896) erzielt. In Großbritannien erzielte die Tochtergesellschaft *acequote.com Ltd.* einen Umsatz von TEUR 49 (2002: TEUR 448). Zum 31. Dezember 2003 befinden sich Vermögensgegenstände in Höhe von TEUR 5 (31. Dezember 2002: TEUR 152) in Großbritannien und in Höhe von TEUR 129 (31. Dezember 2002: TEUR 112) in Malta. In Rumänien befinden sich zum 31. Dezember 2003 Vermögensgegenstände in Höhe von TEUR 219 (31. Dezember 2002: TEUR 263). Alle anderen Vermögensgegenstände befinden sich in Deutschland.

Hauptkunden

Im Geschäftsjahr 2003 wurde mit keinem Kunden mehr als 10 % der Umsatzerlöse erzielt. In 2002 wurde mit einem Kunden 32,4 % des Umsatzes realisiert.

20. TOCHTERGESELLSCHAFTEN

DCI Database for Commerce and Industry Romania S.R.L.

Die DCI Database for Commerce and Industry Romania S.R.L. ist das rumänische Tochterunternehmen der DCI Database for Commerce and Industry AG und hat folgende Tätigkeitsschwerpunkte: Erzeugung, Verwaltung, Pflege und Entwicklung von Datenbanken aus dem IT/TK-Bereich, bzw. Erzeugung und Entwicklung von Softwareprogrammen.

Die Gesellschaft beschäftigt z. Z. über 45 fest angestellte Mitarbeiter.

MuK. Medien- und Kommunikationsgesellschaft mbH, Berlin

Schwerpunkt der MuK Medien- und Kommunikations GmbH war das Management von Datenflüssen jeder Art. Zu den Produkten und Dienstleistungen der MuK GmbH gehörten das Billing, insbesondere die Abrechnung von Leistungen unterschiedlichen Ursprungs, d.h. Trennung von Kopf- und Bewegungsdaten. Mit diesem Verfahren konnten beliebige Datenströme, wie z.B. die elektronische Fakturierung, Customer-Relationship-Management und Data Warehousing, plattformunabhängig generiert und angewendet werden. Print-on-demand (POD), digitales Formularmanagement sowie auch klassische Medienprodukte rundeten das Portfolio der MuK ab.

Die MuK Medien- und Kommunikations GmbH stellte im Dezember 2002 einen Insolvenzantrag. Aus diesem Grund wurde Sie auf Basis der letzten verfügbaren Zahlen zum 31. Oktober 2002 endkonsolidiert.

Buying House GmbH, Starnberg

Die Buying House GmbH war ein Dienstleistungsunternehmen für das Beschaffungs- und Rechnungsmanagement von Business- und Consumer-Gütern. Ziel war es, die Umsatzrendite von Firmen durch eine Prozesskostenoptimierung im Beschaffungs- und Rechnungsmanagement zu steigern. Dabei wurden von der Buying House GmbH Kostensenkungspotentiale erschlossen, ohne die firmeneigenen Datenverarbeitungssysteme zu verändern.

Die Buying House bot ihren Kunden die kostensparende Ergänzung zu deren vorhandenem Bestellsystem. Die Zielgruppe waren große und mittelständische Unternehmen.

Am 1. Dezember 2003 wurde vom Amtsgericht Weilheim i. Oberbayern ein Insolvenzverwalter bestellt – die Tochtergesellschaft wurde aus diesem Grund auf Basis der Zahlen zum 30. November 2003 endkonsolidiert.

DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Ltd., Valetta

Die in Valetta, Malta, ansässige Gesellschaft DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Ltd. wurde am 03. Januar 2000 gegründet. Das einbezahlte Kapital beläuft sich auf 25 TEUR.

Die maltesischen Software-Experten haben sich besonders auf die Entwicklung des eCatalogue Software-Pakets „DCI TradeManager“ konzentriert.

Im Geschäftsjahr 2003 wurden von der DCI AG, die 100 % der Anteile gehalten hat, 25 % veräußert.

acequote.com Ltd., Cardiff, UK

Die englische Tochtergesellschaft betreibt einen B2B-online-Marktplatz in Großbritannien und entwickelt relevante Softwarelösungen. Auf Grund des Rückgangs der Geschäftstätigkeit in den letzten Jahren ist für 2004 eine Stilllegung (so genanntes „Striking off“) geplant.

21. WEITERE NATIONALE OFFENLEGUNGSERFORDERNISSE

Angaben zu den Gesellschaftsorganen

Aufsichtsrat

Michael Böllner	Vorsitzender des Aufsichtsrats Wirtschaftsprüfer, Steuerberater München	IPO Management H.C.M. Capital- Management AG
Dr. Hubert Krieger	Stellvertretender Vorsitzender seit 12.5.2003 Rechtsanwalt München	
Michael Reuss	Stellvertretender Vorsitzender Seit 12.5.2003 Vermögensverwalter München	Cariba Internet Technology AG, Vaterstetten
Dr. Jack Schiffer	Stellvertretender Vorsitzender bis 12.5.2003 Rechtsanwalt München	SE Spezial-Electronic AG
John Thorpe	bis 12.5.2003 Manager Richmond, UK	

Vorstand

Michael Mohr	Vorstandsvorsitzender (CEO) Manager Berg
Dr. iur. Reiner Stecher	Finanzvorstand (CFO) (ab 1.1.03) Unternehmensberater Frankfurt am Main
Klaus Zuber	Finanzvorstand (CFO) bis 31.12.02 Mitarbeiter bis 31.3.03 Dipl.-Kaufmann M.S.I.A. UC Schenectady, N.Y., USA München

Mitarbeiter

Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl des Konzerns, ohne Einbeziehung der Mitarbeiter der endkonsolidierten Buying House GmbH, betrug im Geschäftsjahr 2003:

DCI AG Deutschland	25
DCI Malta Ltd.	5
acequote.com Ltd.	0
DCI Romania	52
Gesamt:	82

Vergütungen an Organmitglieder

Die an die Mitglieder des Aufsichtsrats gezahlte Vergütung betrug TEUR 60. Der Aufsichtsratsvorsitzende erhält TEUR 30, die anderen Mitglieder des Aufsichtsrats jeweils TEUR 10.

Die an die Mitglieder des Vorstands gezahlte Vergütung betrug TEUR 502, davon

- an den Vorstandsvorsitzenden Michael Mohr TEUR 238,
- an den Finanzvorstand Dr. Reiner Stecher TEUR 182,
- an den Finanzvorstand Klaus Zuber TEUR 82
(in der Gesellschaft bis zum 31.3.2003,
Finanzvorstand bis 31.12.2002)

Das Jahresgrundgehalt des Vorstandsvorsitzenden Michael Mohr betrug bis Ende Juli 2003 TEUR 300, es wurde ab August 2003 gesenkt auf TEUR 150, zu 1/12 auf der jeweiligen Berechnungsbasis monatlich gezahlt.

Variable bzw. erfolgsbezogene Vergütungen waren nicht zu entrichten.

Hinweis: Das Jahresgrundgehalt des Vorstands Dr. Reiner Stecher wurde mit Wirkung vom 1.1.2004 gesenkt von TEUR 170 auf TEUR 160.

Befreiung von der Pflicht zur Erstellung eines Konzernabschlusses nach § 292a HGB

Der beigefügte Konzernabschluss wurde gemäß US GAAP erstellt. Die Gesellschaft war ursprünglich am Neuen Markt notiert und wurde im Rahmen der Aktienmarktsegmentierung an der Frankfurter Börse zum Prime Standard zugelassen. Die Aktien der DCI AG werden seit 1. Januar 2003 in diesem Segment gehandelt. Die Gesellschaft wendet für ihren Konzernabschluss die Vorschriften gemäß § 292a HGB an und ist daher von den Vorschriften der §§ 290 ff HGB zur Erstellung eines Konzernabschlusses nach den handelsrechtlichen Vorschriften befreit. Der Konzernlagebericht wurde im Einklang mit § 315 HGB erstellt. Der für die Befreiung von der handelsrechtlichen Konzernrechnungslegungspflicht erforderliche Einklang der Konzernrechnungslegung mit der 7. EU-Richtlinie wurde auf Grundlage der Auslegung der Richtlinie durch den DRS 1a „Befreiender Konzernabschluss nach § 292a HGB“ vorgenommen.

Informationen über die Gewinn- und Verlustrechnung

Materialaufwand

	31. Dez. 2003 TEUR	31. Dez. 2002 TEUR
Aufwendungen für bezogene Waren	81	1.997
Aufwendungen für bezogene Leistungen	2.293	2.027
	<u>2.374</u>	<u>4.024</u>

Personalaufwand

	31. Dez. 2003 TEUR	31. Dez. 2002 TEUR
Löhne und Gehälter	2.512	6.678
Aufwendungen für soziale Abgaben	409	1.027
	<u>2.921</u>	<u>7.705</u>

Anpassungen im Hinblick auf die Übereinstimmung mit US GAAP

Stock Options

US GAAP hat eine auf einem Zeitwert beruhende Bilanzierungsmethode für Mitarbeitervergütungsplänen in Aktien definiert, erlaubt aber auch, die so genannte „Methode des inneren Wertes“ anzuwenden. Das Statement führt auch die Zeitwertmethode als Methode für die Bewertung von Transaktionen ein, in denen eine Gesellschaft Waren oder Dienstleistungen von Nicht-Angestellten im Austausch gegen Eigenkapitalinstrumente erwirbt.

Im HGB sind keine speziellen Regelungen bezüglich der Bilanzierung und Bewertung von Mitarbeiteroptionsplänen festgelegt. E-GAS 11 ist der einzige Standard (im Entwurf), der sich mit der Bilanzierung von Aktienoptionsplänen und ähnlichen Entlohnungsmodellen befasst. Die Absicht des E-GAS 11 ist es, die deutsche Rechnungslegungspraxis an die internationale Rechnungslegung anzugleichen.

E-GAS 11 umfasst eine Vielzahl von Mitarbeiteroptionsmodellen: Optionsmodelle im Zusammenhang mit der Ausgabe von neuen Anteilen oder aus Aktienrückkauf sowie Modelle, in denen sich die Vergütung (Barauszahlung) aus der Kursschwankung berechnet und Bar geleistet wird und nicht durch Ausgabe von Aktien. Der Entwurf des Standards befasst sich auch eingehend mit möglichen Kombinationen von solchen Vergütungssystemen.

Umsatzrealisierung

Nach US GAAP ist der Umsatz im allgemeinen dann zu realisieren, wenn folgende Bedingungen erfüllt sind:

1. Ein Vertrag ist wirksam zu Stande gekommen,
2. die Lieferung ist erfolgt oder die Dienstleistungen wurden erbracht,
3. der Verkaufspreis steht fest oder ist bestimmbar, und
4. der Zahlungseingang ist hinreichend sicher.

Nach US GAAP gibt es meistens nur Anleitungen bezüglich der Umsatzrealisierung für bestimmte Branchen oder für eine bestimmte Art von Umsätzen. Es gibt mehrere Veröffentlichungen der Emerging Issues Task Force und FASAB Technical Bulletins über Umsatzrealisierung bzw. mehrere Statements of Position und AAER's (Accounting and Auditing Enforcement Releases), die sich mit Umsatzrealisierung befassen und von der AICPA und der Security and Exchange Commission veröffentlicht wurden.

Obwohl die oben genannten allgemeinen Regelungen in der Praxis für die Umsatzrealisierung angewandt werden, gibt es diverse Veröffentlichungen, die sich auf spezifische Branchensituationen beziehen oder sich mit speziellen Situationen beschäftigen, für die es nur geringe Anwendungsmöglichkeiten gibt.

Im Allgemeinen, ist der Zeitpunkt der Umsatzrealisierung nach deutschem Recht der Zeitpunkt, wenn Waren geliefert und Dienstleistungen erbracht wurden. Dieser Zeitpunkt kann je nach Art der Transaktion unterschiedlich sein.

Leasing

Nach US GAAP werden Leasinggeschäfte nach den Kriterien des SFAS 134 *“Accounting for Leases”* unterteilt in „Operate Lease“ oder „Capital lease“. Wenn ein Leasinggeschäft als „Capital Lease“ qualifiziert wird, wird der Leasinggegenstand als Anlagevermögen aktiviert und eine entsprechende Verbindlichkeit für die Zahlungsverpflichtung aus den Leasingraten wird passiviert. Aktiviert wird der niedrigere Barwert der Leasingzahlungen oder der Marktwert des Leasinggegenstandes. Es bestehen Unterschiede bei der Klassifizierung nach den Kriterien für „Capital Lease“ zu HGB.

Fremdwährungsumrechnung

Nach US GAAP werden Fremdwährungspositionen, z.B. Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, mit ihrem Stichtagskurs bewertet. Die entsprechen Umrechnungsgewinne und –verluste werden in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Nach den Bestimmungen des HGB dürfen keine Gewinne ausgewiesen werden, bevor sie realisiert sind.

Geschäfts- oder Firmenwert

Im Geschäftsjahr 2001 und in früheren Jahren wurde ein Geschäfts- oder Firmenwert nach den Vorschriften der US GAAP über seine voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Seit dem Geschäftsjahr 2002 wird ein Geschäfts- oder Firmenwert nicht mehr planmäßig abgeschrieben, sondern in jeder Periode auf Wertminderung geprüft. Abschreibungen, die aus einer Wertminderung resultieren, können nicht mehr zugeschrieben werden. Nach den Bestimmungen des HGB wird der Geschäfts- oder Firmenwert weiterhin planmäßig abgeschrieben.

Starnberg, 2. März 2004

Der Vorstand der DCI AG

Michael Mohr
Vorstandsvorsitzender (CEO)

Dr. iur. Reiner Stecher
Finanzvorstand (CFO)

Anlage A: Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

	Anschaffungs- und Herstellungskosten			Aufgelaufene Abschreibungen					Restbuchwerte		
	01.01.2003 €(000)	Zugänge €(000)	Abgänge €(000)	31.12.2003 €(000)	01.01.2003 €(000)	Planmäßige Zuführungen €(000)	Auflösungen €(000)	Außerplanm. Zuführungen €(000)	31.12.2003 €(000)	31.12.2003 €(000)	31.12.2002 €(000)
Immaterielle Vermögensgegenstände											
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	10.020	6	45	9.981	9.708	213	45	22	9.898	83	312
Geschäfts- oder Firmenwerte	22.691	0	0	22.691	22.691	0	0	0	22.691	0	0
	<u>32.711</u>	<u>6</u>	<u>45</u>	<u>32.672</u>	<u>32.399</u>	<u>213</u>	<u>45</u>	<u>22</u>	<u>32.589</u>	<u>83</u>	<u>312</u>
Sachanlagen											
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	185	0	0	185	163	2	0	0	165	20	22
Technische Anlagen und Maschinen	15	1	0	16	6	5	0	0	11	5	9
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.850	30	104	2.776	2.083	324	76	37	2.368	408	767
	<u>3.050</u>	<u>31</u>	<u>104</u>	<u>2.977</u>	<u>2.252</u>	<u>331</u>	<u>76</u>	<u>37</u>	<u>2.544</u>	<u>433</u>	<u>798</u>
	<u>35.761</u>	<u>37</u>	<u>149</u>	<u>35.649</u>	<u>34.651</u>	<u>544</u>	<u>121</u>	<u>59</u>	<u>35.133</u>	<u>515</u>	<u>1.110</u>

Der Anlagenspiegel weist einen Abgang durch Endkonsolidierung der Buying House in Höhe der folgenden Werte aus:

Zum 30. November 2003 wurden Restbuchwerte in folgender Höhe endkonsolidiert:

	Restbuchwert TEUR	Anschaffungskosten TEUR
Immaterielle Vermögensgegenstände	0	41
Sachanlagen	10	32

Anlage B: Aufstellung des Anteilsbesitzes

	Anteile in %	Eigenkapital zum 31. Dezember 2003 €(000)	davon Jahresergebnis 2002 €(000)
Acequote.com Ltd., Cardiff, Großbritannien	100,00	-12.417	-1.763
DCI Database for Commerce and Industry Romania SRL, Brasov, Rumänien	100,00	145	-10
DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Ltd., Valetta, Malta	75,00	65	17
MuK. Medien- und Kommunikations- gesellschaft mbH, Berlin	76,20	-634*	-1.153*
Buying House GmbH, Starnberg	59,20	-216**	-186**

* Werte zum 31.10.2002, da auf Grund des gestellten Insolvenzantrags keine aktuellen Zahlen zum 31.12.2003 verfügbar waren.

** Werte zum 30.11.2003, da auf Grund des gestellten Insolvenzantrags keine aktuellen Zahlen zum 31.12.2003 verfügbar waren.

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2003 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den US-amerikanischen Grundsätzen zur Rechnungslegung (US GAAP) entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätzen ordnungsgemäßer Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt.

Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den US GAAP ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von dem Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2003 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht zusammen mit den übrigen Angaben des Konzernabschlusses insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2003 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Ohne diese Beurteilung einzuschränken, weisen wir auf die anhaltenden Umsatzverluste, die anhaltende Verlustsituation und den anhaltenden Liquiditätsabfluss hin. Aufgrund des Jahresfehlbetrags 2003 ist das Grundkapital der Konzernobergesellschaft DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg, nunmehr zu mehr als der Hälfte verloren. Nach seinen Ausführungen im Konzernlagebericht Abschnitt F „Going Concern“ erwartet der Vorstand in Abhängigkeit von den Prämissen und in Ansehung von Planungsrisiken und -unsicherheit für das Jahr 2004 noch einen Verlust und für das Jahr 2005 erstmals einen Gewinn. Nachhaltig ungünstige Planabweichungen könnten sich allerdings existenzvernichtend für das Unternehmen auswirken (vgl. Konzernlagebericht Abschnitt D „Hinweise auf Risiken der künftigen Entwicklung“).

München, den 2. März 2004

Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dahmen
Wirtschaftsprüfer

Eßer
Wirtschaftsprüfer

Impressum

Herausgeber

DCI Database for Commerce and Industry AG
Enzianstraße 2
82319 Starnberg

Telefon: +49 (0) 8151 265 – 0
Telefax: +49 (0) 8151 265 – 501

Kontakt

DCI Database for Commerce and Industry AG
Cornelia Schreiber
Investor Relations

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

Redaktion und Text

DCI Database for Commerce and Industry AG