Geschäftsbericht 2000

Database for
Commerce and
Industry AG

DCI

DCI Database for
Commerce and Industry AG

Geschäftsbericht
Vom 1. Januar bis 31. Dezember 2000
(US-GAAP*)

*Der vorliegende Konzernabschluss ist in Übereinstimmung mit den „United States Generally Accepted Accounting Principles" (US-GAAP; Amerikanische Rechnungslegungsgrundsätze) erstellt worden.

Inhalt

Konzern-Kennzahlen	4
Vision	5
Vorwort	6
DCI AG – auf einen Blick	8
Das Unternehmen	11
Produkte	15
Die Aktie	23
Mitarbeiter	27
Konzernlagebericht	29
Bericht des Aufsichtsrats	42
Konzernabschluss	45
Bestätigungsvermerk	78
Impressum	80

Konzern-Kennzahlen (US-GAAP)

in € (000), außer Mitarbeiter- und Aktiendaten

Umsatz und Ergebnis	2000	1999	2000 vs. 1999 in %
Umsatzerlöse	**10.624**	**4.225**	**151**
B2B Marktplätze	4.102	522	685
DCI Medien	3.639	3.035	20
TradeManager	1.207	0	1.207
Sonstige	1.676	667	151
Rohertrag	**8.176**	**2.000**	**309**
Rohertragsquote in %	77	47	30
Marketing- und Vertriebskosten	**19.561**	**2.818**	**594**
Allgemeine und Verwaltungskosten	**6.967**	**1.856**	**275**
Forschungs- und Entwicklungskosten	**2.845**	**877**	**224**
Operatives Ergebnis (EBIT)	**-22.343**	**-3.552**	**529**
Operatives Ergebnis in % vom Umsatz	-210	-84	126
Operatives Ergebnis + Abschreibung (EBITDA)	**-18.522**	**-3.385**	**447**
Finanzergebnis	**2.005**	**30**	**6.583**
Jahresergebnis	**-22.230**	**-1.733**	**1.183**
Cashflow			
Cashflow aus operativer Tätigkeit	**-17.714**	**-1.654**	**971**
Cashflow aus dem Investitionsbereich	**-17.432**	**-1.733**	**906**
Cashflow aus dem Finanzierungsbereich	**67.825**	**9.501**	**614**
Bilanz per 31.12.			
Liquide Mittel	**39.276**	**6.597**	**495**
Anlagevermögen	**29.186**	**1.786**	**1.534**
Gesamtvermögen	**78.181**	**10.958**	**613**
Verbindlichkeiten	**12.888**	**2.798**	**361**
Eigenkapital	**64.498**	**8.160**	**690**
Eigenkapitalquote in %	82	74	8
Aktie			
Jahresfehlbetrag je Aktie in €	**-2,92**	**-8,30***	
Jahresschlusskurs je Aktie in €	**8,50**	**n/a**	
Mitarbeiter			
Mitarbeiter per 31. 12.	**274**	**102**	**169**

* pro forma-Ermittlung zum 31.12.1999

„DCI wird die Schaltzentrale für globalen eCommerce sein, basierend auf dem Gedanken der vollständigen Vernetzung von Kunden- und Produktdaten.“

Vorwort

**Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionäre, Kunden,
Mitarbeiter und Partner,**

das Jahr 2000 war eines der wichtigsten Jahre für die DCI – mit Höhen, aber auch mit Tiefen. Es war ein Jahr der Expansion, der Weiter- und der Neuentwicklung. Die entscheidenden Weichen für unsere Zukunft wurden dabei gestellt. DCI ist seit 1993 im Bereich des elektronischen Handels tätig. Dass sowohl unser Geschäftsmodell als auch unsere Produkte erfolgreich sind, hat die Realität bewiesen: Bis einschließlich 1998 wurden durchgängig schwarze Zahlen geschrieben. Auch der „1. Deutsche Internet-Preis", den wir im März 2000 vom Bundeswirtschaftsministerium für unsere Innovationskraft verliehen bekommen haben, würdigt unsere Leistungen. Das enorme Potenzial von DCI hat uns dazu veranlasst, unsere Produkte weltweit zu vermarkten. Mit dem Gang an die Börse am 13. März 2000 haben wir die Basis für diese Expansion gelegt.

Ein erster wichtiger Schritt im Rahmen unserer Wachstumsstrategie ist die Internationalisierung. Mit der Übernahme von acequote.com Ltd. sind wir nun auch in Großbritannien präsent und damit in einem Markt, der nach Deutschland das größte eCommerce-Potenzial europaweit aufweist. Acequote.com Ltd. betreibt einen virtuellen Marktplatz, der unserem WebTradeCenter sehr ähnlich ist, und gilt als Marktführer in Großbritannien. Zusammen mit unserer britischen Tochter sind wir Europas größte Plattform für Produkt- und Preisinformationen im Bereich Informationstechnologie und Telekommunikation.

Besonderes Augenmerk haben wir im Berichtsjahr auf die Entwicklung unserer Technologie gelegt. Sie ist einer unserer Erfolgsgaranten, fünf Patente unterstreichen unsere Vorreiterrolle. Unsere Marktführerschaft wäre ohne die technologische Führung nicht möglich. Unsere Technologie, auf der alle DCI-Produkte basieren, wurde im vergangenen Jahr weiterentwickelt: Wir setzen dabei insbesondere auf die Skalierbarkeit der Systeme und auf die Anwendung von Standards. Damit haben wir unseren technologischen Vorsprung weiter ausgebaut und werden aktuellen wie zukünftigen Herausforderungen gerecht.

Die Entwicklung unseres WebTradeCenters hat gezeigt, dass wir unsere Strategie erfolgreich umsetzen. In einem ersten Schritt haben wir den Marktplatz aufgebaut und mit der Schaffung der kritischen Masse an Mitgliedern und Handelsvolumen einen notwendigen Erfolgsfaktor erzielt. Mit 40.137 Mitgliedern verfügt das WebTradeCenter über eine der größten B2B-Communities in Deutschland. Die Erhebung einer Mitgliedschaftsgebühr und die damit erzielte Bindung an unseren Marktplatz waren hierfür wichtige Voraussetzungen. Im zweiten Schritt werden seit Ende 2000 zusätzliche Dienstleistungen rund um die Transaktionen angeboten. Wir schaffen damit für unsere Mitglieder einen echten Mehrwert: Risikominimierung, Versicherungen, Finanzdienstleistungen und Logistik bieten wir über unsere Tochter bonitrus AG an. Der dritte Schritt und unser erklärtes Ziel wird sein, an jeder Transaktion finanziell beteiligt zu sein.

Neben der bereits erwähnten kritischen Masse ist auch der Content, also der Inhalt unserer Datenbank, ein wichtiges Erfolgskriterium. Unsere Datenbank zeichnet sich sowohl durch eine sehr hohe Tiefe der Daten wie beispielsweise viele unterschiedliche Produkt- und Preisinformationen als auch durch eine sehr hohe Qualität aus. Um dieses Niveau zu halten und zu sichern, haben wir ein Datenerfassungsunternehmen in Rumänien erworben. Hoch qualifizierte Mitarbeiter sorgen dort dafür, dass Daten korrekt eingegeben und sorgfältig und kontinuierlich aktualisiert sowie gepflegt werden.

Die Qualität und Quantität unserer Daten war ein maßgeblicher Faktor bei den erfolgreichen Kooperationsverhandlungen mit unseren neuen internationalen Vertriebspartnern IDG Interactive GmbH und CMP-WEKA. Gleichzeitig haben wir damit auch unsere Vertriebsstruktur geändert und setzen nun verstärkt auf die Vertriebskanäle unserer Partner. Die Allianzen eröffnen uns die Möglichkeit, sowohl die Inhalte unserer Handelsplattform über weltweit etablierte Infrastrukturen zu vertreiben als auch neue Mitglieder zu gewinnen.

Ein weiterer wichtiger Schritt im Jahr 2000 war die Anpassung unserer bisherigen Unternehmensstruktur an das rasante Wachstum. Statt einer auf das bisherige Kerngeschäft „WebTradeCenter" fokussierten Struktur gibt es nun eine „DCI Group" mit vier eigenständigen Geschäftsbereichen: „WebTradeCenter", „TradeManager", „Medien" und die eigenständige Tochter bonitrus AG. Mit dieser neuen Struktur sind wir in der Lage, neue Marktbedürfnisse zu erkennen und diesen mit innovativen Lösungen gerecht zu werden. Dies haben wir auch bereits in die Tat umgesetzt: Wir haben neue Produkte in der Pipeline, die wir im Jahr 2001 sukzessive präsentieren werden. Die neue Struktur ist die ideale Basis für unser weiteres Wachstum.

Zu den Tiefen in diesem Jahr zählt die Entwicklung unseres Aktienkurses. Während zu Anfang des Jahres gerade Aktien von Internet-Unternehmen die Phantasie der Investoren beflügelten und die Kurse Schwindel erregende Höhen annahmen, so hat sich die Stimmung im Lauf des Jahres ins Gegenteil gewandelt. Der Verlauf des Nemax-Index spiegelt die Entwicklung am Neuen Markt wider: Im Frühjahr konnte er einen Höchststand von über 8.500 Punkten verzeichnen, zum Ende des Jahres erreichte er einen Tiefststand von gut 2.600 Punkten. Von März bis Dezember entspricht dies einem Minus von rund 70 Prozent. Diesem Trend konnte sich unsere Aktie nicht widersetzen, der Kursverlauf zeigt zusätzlich die ab Mitte des Jahres verstärkte Zurückhaltung der Investoren gegenüber Unternehmen, die im Business-to-Business-Bereich Internetlösungen anbieten.

Im Geschäftsjahr 2001 gilt es nun, die Früchte unserer Aufbauarbeit einzufahren. Vorstand, Management und DCI-Mitarbeiter werden gemeinsam konsequent auf dieses Ziel hin arbeiten. Die Prognosen für unser Segment B2B-eCommerce sind sehr viel versprechend. Mit unserem bewährten Geschäftsmodell, unserer innovativen Technologie und unserer Marktführerschaft in dem fokussierten Kernsegment Informationstechnologie und Telekommunikation erfüllen wir notwendige und wichtige Erfolgsfaktoren. An unserem Erfolg maßgeblich beteiligt sind natürlich auch unsere hoch qualifizierten und engagierten Mitarbeiter, bei denen ich mich an dieser Stelle für ihre Einsatzbereitschaft bedanke.

Allen Aktionären, Partnern und Kunden spreche ich meinen Dank für ihr Vertrauen, ihre Loyalität und ihre Unterstützung aus.

Ich bin davon überzeugt, dass wir uns von dem „B2B-eCommerce"-Kuchen ein sehr großes Stück abschneiden werden. Wir bringen die besten Voraussetzungen dafür mit.

Ihr

Michael Mohr
Vorstandsvorsitzender
DCI Database for Commerce and Industry AG
Starnberg, März 2001

DCI AG – auf einen Blick

1993
- Gründung der DCI Datenbank für Wirtschafts-informationen GmbH
- Aufbau der B2B-IT-/TK-Handelsplattform als Mailbox-System

1994
- Aufbau einer B2B-IT-/TK-Handelsplattform im Internet

1995
- DCI etabliert den ersten virtuellen Handelsplatz für IT-Komponenten im Internet

1996
- Anmeldung von fünf Patenten für den elekt-ronischen Handel

1998/99
- Die großen IT-Distributoren Computer 2000, Peacock und Actebis werden DCI VIP-Kunden

Januar 2000
- Strategische Kooperationen mit Online-Auktionen (ricardo, eBay)
- DCI gibt ihren Börsengang bekannt
- Gründung der DCI Malta Ltd.

Februar 2000
- DCI präsentiert sich zum ersten Mal mit einem eigenen Stand auf der CeBIT 2000
- DCI AG erhält den Deutschen Internet-Preis 2000
- DCI präsentiert sich den deutschen Analysten der DVFA-Vereinigung in Frankfurt
- Internationale Roadshow des Vorstands in Deutschland, England, der Schweiz und den USA

- **März 2000**
  Die DCI-Aktie wird am 13. März 2000 erst-mals am Neuen Markt / Frankfurt notiert.

April 2000
- Der Greenshoe, die Mehrzuteilungsoption, wird aufgrund der positiven Entwicklung der DCI-Aktie vollständig ausgeübt.

Mai 2000
- DCI gibt die Übernahme der britischen eCommerce-Plattform acequote.com Ltd. bekannt

Juni 2000
- Michael Mohr, CEO der DCI AG, wird in den Internet-Beirat der Bayerischen Staats-regierung berufen

Juli 2000
- Vorstellung des TrustedTrader-Konzepts im Rahmen einer Pressekonferenz
- DCI veranstaltet die erste außerordentliche Hauptversammlung am 27. Juli 2000

August 2000
- Vorstellung des TrustedTrader-Konzepts im Rahmen einer Analystenkonferenz

September 2000
- DCI gründet Tochtergesellschaft bonitrus AG

Oktober 2000
- DCI schließt strategische Kooperation mit dem IT-Fachverlag IDG Interactive GmbH
- DCI gründet Tochtergesellschaft DCI Romania S.R.L in Brasov/Rumänien

November 2000
- DCI schließt strategische Kooperation mit dem IT-Fachverlag CMP-WEKA
- DCI ist Aussteller auf der Systems 2000
- Bundeskanzler Gerhard Schröder besucht DCI auf dem Systems-Stand

Dezember 2000
- DCI gibt neues Organisationsmodell bekannt

Mitglieder des Vorstands

Michael Mohr
Vorstandsvorsitzender (CEO)
Alexander Röthinger
Vorstand Technik (CTO)
Gerhard Trinkl
Vorstand Vertrieb (CSO)
Klaus Zuber
Vorstand Finanzen (CFO)

Mitglieder des Aufsichtsrats

Michael Böllner (Vorsitzender)
Dr. Jack Schiffer
John Thorpe

Mitarbeiter

274 (Stand 31. Dezember 2000)

DCI Standorte

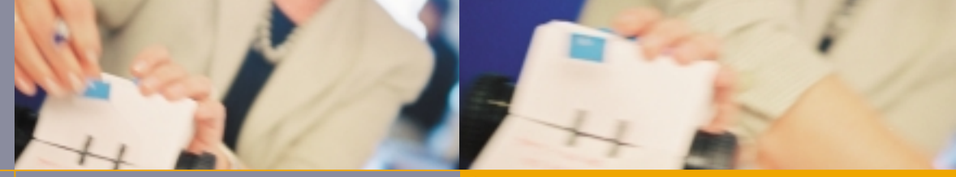
Starnberg
Hauptsitz der DCI AG

Bottrop/Hannover
Datenpflege, Vertrieb Nord

Malta, DCI Malta Ltd.
Programmierung, Entwicklung

Großbritannien, acequote.com Ltd.
IT-B2B-Marktplatz

Rumänien, DCI Romania S.L.R.
Datenerfassung



Das Unternehmen

DCI ist Pionier im wachstumsstarken Business-to-Business-Bereich

Die DCI AG wurde bereits 1993 vom jetzigen Vorstandsvorsitzenden Michael Mohr unter dem Namen „DCI Datenbank für Wirtschaftsinformationen GmbH" gegründet. Unternehmenszweck war der Aufbau einer elektronischen Handelsdatenbank als Mailbox-System um Angebot und Nachfrage zusammenzuführen. Im Jahr 1994 hat die DCI bereits den ersten virtuellen Marktplatz für IT-Komponenten etabliert. Als Vorbereitung für den Börsengang wurde die Gesellschaft 1999 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Neben dem Firmensitz in Starnberg unterhält die DCI AG Niederlassungen in Bottrop und Hannover und ist an Gesellschaften in England, Malta und Rumänien beteiligt. Zum Jahresende 2000 waren 274 Mitarbeiter bei der DCI-Gruppe beschäftigt.

Von Anfang an hat sich das Unternehmen der Förderung des elektronischen Handels gewidmet und kennt daher diesen Markt, seine Anforderungen und seine Bedürfnisse genau. Die gewonnenen Erfahrungen und Expertisen haben ihren Niederschlag in der selbst entwickelten Technologie und in den darauf basierenden Lösungen gefunden. Die Technologie zeichnet sich durch hohe Innovationskraft aus und ist mit fünf Patenten geschützt.

Die DCI AG bietet **eCommerce-Lösungen** für den Business-to-Business-Bereich an und adressiert dabei Hersteller, Distributoren, Fachhändler, Endkunden, Betreiber von elektronischen Marktplätzen und Onlineshops aller Art. Kurz alle, die die Vorteile des B2B-eCommerce nutzen wollen. Die Vision der DCI AG ist es, die Schaltzentrale für globalen eCommerce zu sein, basierend auf dem Gedanken der vollständigen Vernetzung von Kunden- und Produktdaten.

Die Bedeutung des Internets und die damit einhergehende Bedeutung des elektronischen Handels ist unumstritten und

DCI ermöglicht die optimale Nutzung des Internets als effizienten Vertriebskanal

Gegenstand vieler Untersuchungen renommierter Marktforschungsunternehmen. Die Boston Consulting Group beispielsweise prognostiziert einen Anstieg des eCommerce-Volumens in Deutschland von 177 Milliarden Euro im Jahr 2000 auf 422 Milliarden Euro im Jahr 2003. Der Handel über das Internet wächst dabei mit 68 Prozent pro Jahr. Die Nutzung des Internets als **effizienten Vertriebskanal** ist und bleibt ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Unternehmen, die nicht das Potenzial des eCommerce nutzen werden, laufen Gefahr, ihre Wettbewerbsfähigkeit aufs Spiel zu setzen.

Derzeit stehen der optimalen Ausnutzung dieses Vertriebskanals noch eine Reihe von Hemmnissen gegenüber. Das World Wide Web besteht aus einer Vielzahl von Insellösungen, die untereinander nicht kompatibel sind und somit einen reibungslosen und automatisierten Ablauf von wirtschaftlichen Transaktionen verhindern. Beispielsweise wird ein und dasselbe Produkt bei den verschiedenen Anbietern mit unterschiedlichen Artikelnummern geführt, ein automatischer Datenaustausch zwischen den unterschiedlichen Internet-Lösungen wie beispielsweise Online-Shops oder Warenwirtschaftssystemen ist somit nicht möglich.

Fokussierung auf das Kerngeschäft und die Entwicklung und Bündelung von Know-how

Das Ziel der DCI AG ist es, den gesamten Internet-Handel zu vernetzen und die automatische Abwicklung aller relevanten eCommerce-Transaktionen von Maschine zu Maschine zu ermöglichen. Mit den DCI-Lösungen werden Unternehmen in die Lage versetzt, von den Vorteilen des Internethandels vollständig zu profitieren. Die DCI AG wird eine zentrale Institution im eCommerce sein, die allen Marktteilnehmern dient.

Organisation

„Nichts ist so stetig wie der Wandel" – dieser Spruch gilt im Internet-Zeitalter mehr denn je. Gerade der Internet-Markt ist gekennzeichnet von sich ständig ändernden Anforderungen und Bedürfnissen. Für ein Unternehmen wie die DCI AG ist es von existenzieller Bedeutung, Änderungen frühzeitig zu erkennen und mit entsprechenden Lösungen schnell darauf zu reagieren. Dies war einer der wichtigsten Gründe für die Einführung eines neuen Organisationsmodells.
Die neue Struktur der DCI AG sieht eine DCI Group und vier operative Business Units vor. In der DCI Group und in den „Shared Services" finden sich beispielsweise Bereiche wie IT-Infrastruktur, Personal, Finanz- und Rechnungswesen sowie Controlling. Unter diesem Dach sind die Business Units entsprechend den DCI-Produktlinien gebildet worden. Die vier Einheiten heißen „WebTradeCenter", „TradeManager", „DCI Medien" und die eigenständige Tochter bonitrus AG.

Die **produktspezifische Ausrichtung** der Units erlaubt die Fokussierung auf das jeweilige Kerngeschäft und die Entwicklung und Bündelung des Know-hows. Klare organisatorische Verantwortungsbereiche, flache Hierarchien und dezentralisierte Entscheidungsfindungen stellen ein schnelles und flexibles Reagieren auf Veränderungen sicher. Gleichzeitig haben wir mit dieser neuen Organisationsstruktur eine Basis für unser weiteres Wachstum gelegt.

Organisationsmodell der DCI AG

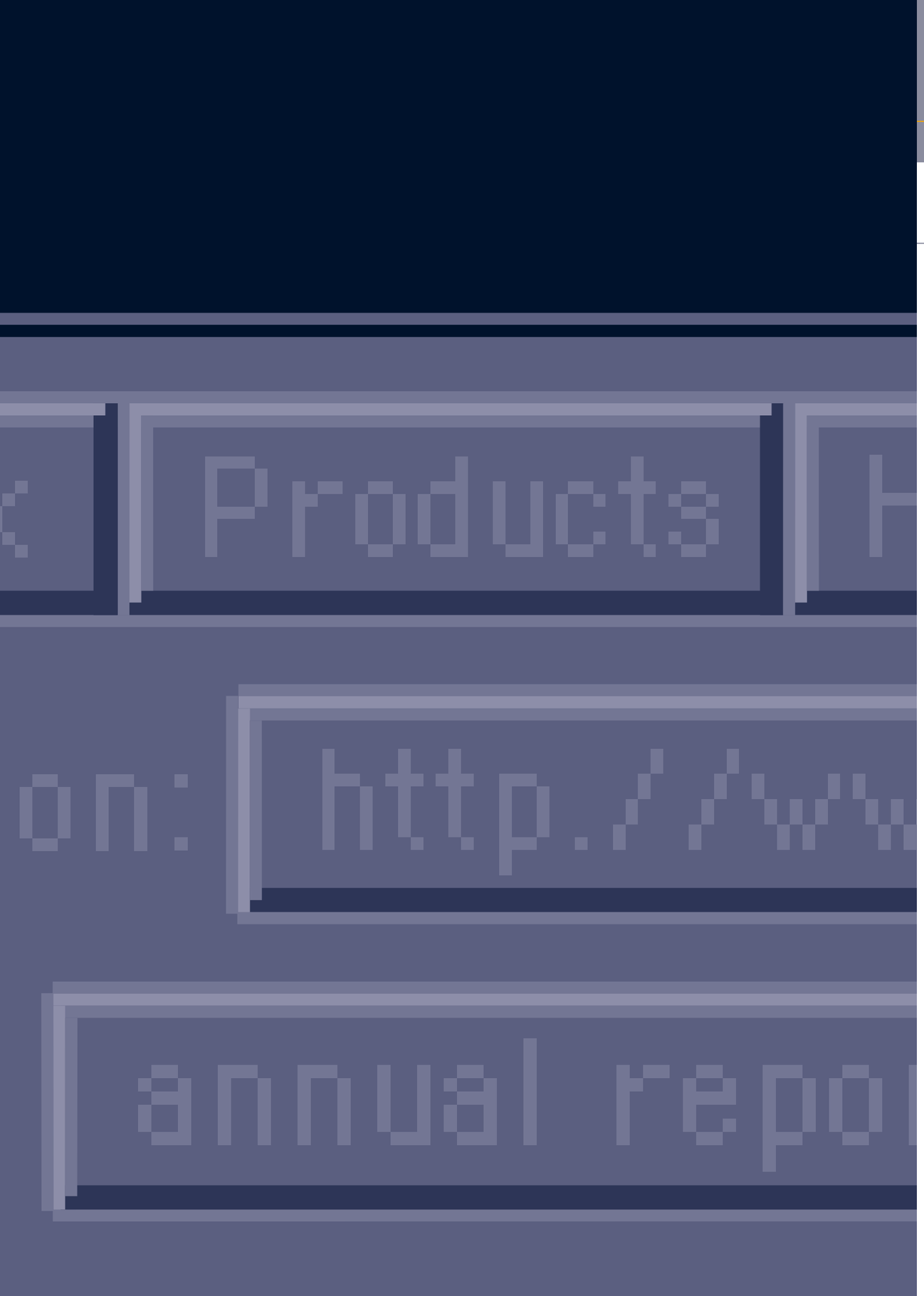
DCI Group mit Shared Services
Finanz- und Rechnungswesen, IT-Infrastruktur, Personal, Facility Management, Legal/Risikomanagement

Business Unit WebTradeCenter
Elektronischer Marktplatz für die Informationstechnologie- und Telekommunikationsbranche

Business Unit TradeManager
Katalogsoftware zum Lesen und Arbeiten mit elektronischen Katalogen

Business Unit bonitrus AG
eServiceSuite für Sicherheit im Internet

Business Unit Medien
Umfassende Informationen rund ums Thema eCommerce



Produkte

Zur Verwirklichung der Vision, die Schaltzentrale des globalen eCommerce zu sein, bietet die DCI AG ein aufeinander abgestimmtes und sich ergänzendes Produktportfolio an. Die Produkte werden in den entsprechenden Business Units entwickelt und vermarktet.

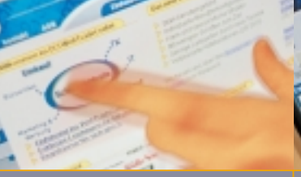
WebTradeCenter

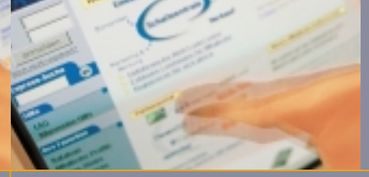
Europas größte Internet-Handelsplattform für Produkte der Informationstechnologie und Telekommunikation

Das **DCI WebTradeCenter** ist das bisherige Kernstück des DCI-Leistungsspektrums und wird seit 1993 sukzessive aufgebaut und erweitert. Mit einer nahezu vollständigen Marktabdeckung ist die Plattform Europas größter virtueller Marktplatz für Produkte aus den Bereichen Informationstechnologie und Telekommunikation (IT/TK). Die Handelsplattform ist in der Business Unit „WebTradeCenter" angesiedelt.

Ziel des DCI WebTradeCenters ist es, Käufer und Verkäufer zusammenzuführen. Beide Parteien erhalten umfangreiche Preis- und Produktinformationen auf einen Blick und haben darüber hinaus die Möglichkeit, ohne Umwege miteinander zu kommunizieren. Das bislang primär angebotslastige Handelsprinzip wird dabei in ein nachfrage- und bedarfsorientiertes System umgekehrt. Ein Produktsuchender definiert nur noch eine Nachfrage und stellt diese in das WebTradeCenter. Die Technologie des WebTradeCenters schickt diese Nachfrage an entsprechende Anbieter, die dann mit einem Angebot reagieren können. Diese Angebote werden dann wiederum nach verschiedenen Kriterien sortiert an den Nachfragenden zurückgeschickt. Vorteile ergeben sich dabei auf beiden Seiten: Einkäufer erhalten schnell umfassende Produkt- und Preisinformationen und Angebote. Verkäufer erschließen sich mit geringem Aufwand neue lukrative Absatzmärkte und weltweite Geschäftskontakte. Marketingerhebungen erlauben eine Übersicht über die Marktakzeptanz von Produkten und deren Preisgefüge.

Das DCI WebTradeCenter basiert auf einer intelligenten und selbst lernenden Datenbank. Selbst lernend bedeutet, dass über entsprechende Prozesse Produkt- und Kundennummern automatisch einander zugeordnet werden. Dabei werden die Kataloge der unterschiedlichen Hersteller so miteinander verknüpft, dass die einzelnen Produktnummern gleichgestellt sind und die verschiedenen Artikel und Preise einfach und schnell miteinander verglichen werden

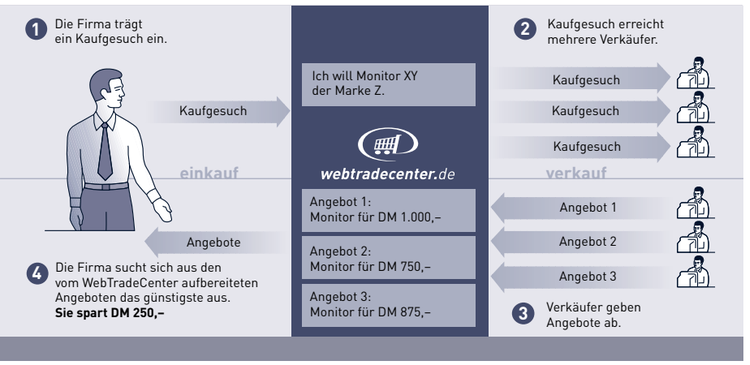




können. Das gleiche System stellt sicher, dass auch die Kundennummern vereinheitlicht werden: Anwender haben somit Zugang zu angeschlossenen eCommerce-Lösungen wie beispielsweise Online-Shops.

Die DCI Datenbank enthält rund 400.000 Produkte und dazugehörige Preisinformationen von unterschiedlichen Herstellern und Anbietern in Form von Produktkatalogen. Ein- und Verkäufer können diese Daten einsehen und Produkte und Preise vergleichen. Mit der Möglichkeit von elektronischen Ausschreibungen bietet DCI eine innovative Methode zur Anbindung aller Marktteilnehmer an den Internet-Handel. Über das Ausschreibungstool gibt der Interessent über das von ihm gewählte Kommunikationsmittel (Internet, E-Mail, Fax oder Telefon) seinen Bedarf an einem bestimmten Produkt per Kaufgesuch an alle potenziellen Lieferanten automatisiert weiter. Die Anbieterseite kann nun diese gezielten Anfragen umgehend beantworten und zwar mit einem Angebot, das alle vom Kunden vorgegebenen Kenngrößen wie Menge, Lieferzeit, Zahlungsbedingungen und Preisvorstellung berücksichtigt. Der Suchende erhält dann eine übersichtlich nach Preisen sortierte Liste und kann das für ihn günstigste Angebot auswählen.
Die Produkt- und Preisinformationen werden ständig gepflegt und sind somit stets aktuell. DCI gewährleistet mittels Filterfunktionen die Einhaltung der Handelsstufen, alle Handelspartner (Hersteller, Großhändler, Händler, Endkunden) sind zugelassen.

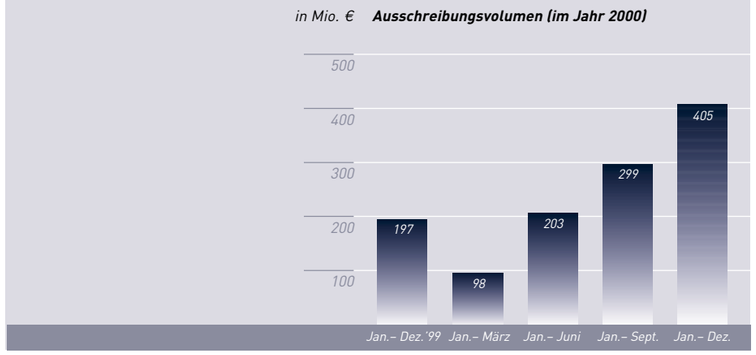
Das Ziel des WebTradeCenters ist es, der Meta-Marktplatz zu werden: Auf einer Plattform wird das gesamte Leistungsspektrum im IT-/TK-Bereich weltweit angeboten. Ohne den Marktplatz wechseln zu müssen, können über eine einfach zu bedienende und einheitliche Oberfläche Hardware, Softwarelösungen und Dienstleistungen recherchiert, verglichen und ausgewählt werden.

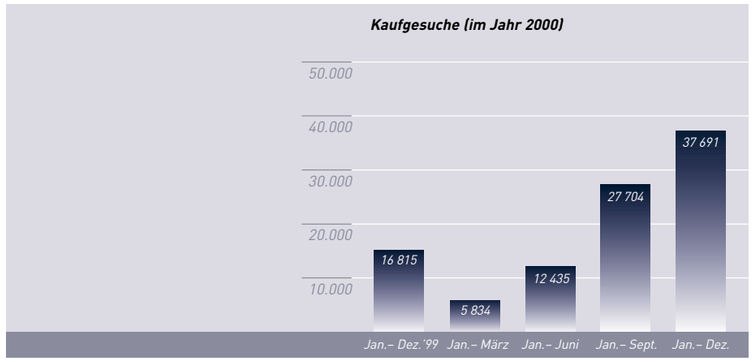


*Das **DCI WebTradeCenter** ist eine neutrale Plattform, die sowohl Einkäufern als auch Verkäufern umfangreiche Preis- und Produktinformationen zur Verfügung stellt und allen Teilnehmern die Möglichkeit gibt, ohne Umwege miteinander zu kommunizieren.*

Große Akzeptanz des DCI WebTradeCenters im Markt

Die **große Akzeptanz**, die das DCI WebTradeCenter im Markt hat, kann mit Zahlen dokumentiert werden. Im Jahr 2000 wurden über die Internet-Plattform 37.691 Kaufgesuche abgegeben, die vermittelten Umsätze betrugen insgesamt 405 Millionen Euro. Zu den Kunden, die das WebTradeCenter nutzen, zählen namhafte Unternehmen wie beispielsweise Actebis, Compaq, Deutsche Telekom, Fujitsu Computers Siemens, Intel und Toshiba.





TradeManager

In der Business Unit „TradeManager" bietet die DCI AG Software-Produkte und Lösungen für den Business-to-Business-eCommerce im Lizenzgeschäft an. Das gleichnamige Produkt „TradeManager" ist eine Software, die einen neuen Standard für elektronische Kataloge bietet. Damit haben Hersteller die Möglichkeit, ihre Produkte in einer standardisierten digitalen Form zu präsentieren. Nutzer elektronischer Produktkataloge, wie zum Beispiel professionelle Einkäufer in Unternehmen, können den TradeManager verwenden, um auch Produktkataloge verschiedener Hersteller in unterschiedlichen

Ausschreibungsvolumen
Von Januar bis Dezember 2000 wurden über das DCI WebTradeCenter Umsätze in Höhe von 405 Mio. Euro vermittelt. (Steigerungsrate von 106 % im Vergleich zum Jahr 1999).

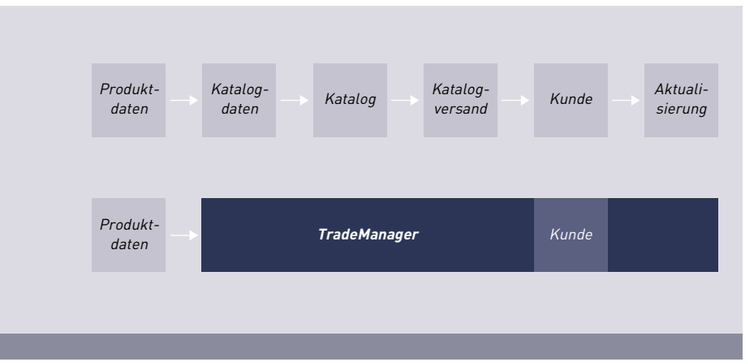
Kaufgesuche
Im Geschäftsjahr 2000 gingen beim DCI WebTradeCenter 37.691 Kaufgesuche ein. (Steigerung von 124 % im Vergleich zum Jahr 1999)

Formaten zu lesen und zu bearbeiten. Mit der ausgereiften, praxiserprobten TradeManager-Technologie stellt DCI eine Katalogsoftware zur Verfügung, die eine Offline-Recherche mit Online-Bestellfunktion via Internet-Schnittstelle ermöglicht.

Im Geschäftsjahr 2000 wurde das Release TradeManager 2000 veröffentlicht. Zu den Besonderheiten der neuen Version zählen unter anderem vereinfachte Such- und Bestellmöglichkeiten, bessere Performance sowie eine größere Übersichtlichkeit. Der TradeManager 2000 verfügt über intelligente Kataloghandling-Funktionen und unterstützt die Standardformate XML und BMEcat.
Der **TradeManager** ermöglicht dem Einkäufer im eCommerce-Zeitalter einfache Bestellroutinen. So kann er sich einen schnellen Überblick über das Produktangebot verschiedener Hersteller verschaffen, interessante Produkte zusammen stellen, Preise vergleichen und Anfragen und Bestellungen direkt aus dem System via Internetanbindung an den Hersteller bzw. Anbieter weiterleiten. Die intuitive Benutzeroberfläche im Stile des „Microsoft Look & Feel" garantiert dabei eine schnelle Orientierung ohne größeren Einarbeitungsaufwand. Lizenznehmer können den TradeManager 2000 komfortabel an ihr eigenes Firmenerscheinungsbild, ihre „Corporate Identity", anpassen. Der TradeManager ist aktuell in sechs Sprachen erhältlich und wird von der DCI AG im Rahmen einer europaweiten Vertriebsstrategie im internationalen eBusiness positioniert. So nutzen ihn bereits in ganz Europa die über 36.000 EDV-Händler der Otto-Konzern-Tochter Actebis für ihren Einkauf. Andere große Unternehmen, die die Software als Kundenbindungsinstrument einsetzen, waren zum Ende des Geschäftsjahres die Firmen Akcent, Peacock, Cariba und Beans.

Ausgereifte TradeManager-Technologie ermöglicht im eCommerce-Zeitalter einfache Bestellroutinen

In der Geschäftseinheit „TradeManager" bietet die DCI AG ihren Kunden auch andere moderne Lösungen für den B2B-eCommerce an. Hier fungiert die DCI als Softwarehersteller und Berater. Aus der Analyse der technischen Ist-Situation beim Kunden erstellen die eCommerce-Spezialisten der DCI ein maßgeschneidertes Anforderungsprofil. Individuelle Konfiguration sowie bedarfsgerechte Hosting-Lösungen gehören zum Serviceangebot. Im Besonderen handelt es sich hier um geschlossene Marktplatz-Lösungen und Systeme für einzelne Hersteller und Distributoren auf der Basis der innovativen WebTradeCenter-Technologie.



*Mit dem **TradeManager** können Hersteller ihren Kunden einen digitalen Produktkatalog mit einfachen Such- und Bestellfunktionen anbieten, der sich jederzeit online via Internet aktualisieren lässt.*

bonitrus AG

Der Mangel an Sicherheit und Vertrauen bildet derzeit das eCommerce-Hemmnis Nummer eins: Elektronische Handelsbeziehungen mit unbekannten Partnern werden nur selten aufgenommen. Ohne eine Erweiterung der Basis an möglichen Handelspartnern lassen sich die prognostizierten Einsparpotenziale, die der B2B-eCommerce verspricht, jedoch nicht realisieren. Online handeltreibende Unternehmen benötigen daher über das Internet verfügbare Instrumente, die das Risiko für den Handel mit unbekannten Partnern minimieren. Die **bonitrus AG** bietet hierfür ein integriertes Gesamtkonzept für das Risiko-Management von Online-Transaktionen. Ziel ist es, den Online-Handel für alle Beteiligten sicherer und effizienter zu gestalten und dem B2B-eCommerce mit einem globalen Standard zum Durchbruch zu verhelfen.

Integriertes Gesamtkonzept für die sichere und effiziente Abwicklung des Online-Handels

bonitrus WebSiegel dokumentiert eindeutige Identifizierung und ermöglicht unter Verwendung der digitalen Signatur den Abschluss von rechtsverbindlichen Verträgen.

Die bonitrus e-ServiceSuite setzt sich aus den vier folgenden Modulen zusammen und deckt damit alle notwendigen Bereiche ab: Information, Trust und Garantie.

Als erstes Modul beinhaltet bonitrus TrustedTrader die Zertifizierung der Handelspartner. Vor der Aufnahme in die bonitrus TrustedTrader-Community erfolgt zunächst eine Authentifizierung des Bewerbers und eine initiale Identifikation der beteiligen Personen. Das Verfahren stellt somit die tatsächliche Existenz des potenziellen Mitgliedsunternehmens und die Zugehörigkeit der angegebenen Mitarbeiter sicher. Im nächsten Schritt wird das Unternehmen einer Bonitätsprüfung unterzogen und unterliegt ab diesem Zeitpunkt einem ständigen Monitoring. Auf diese Weise werden nur solvente Mitglieder in die Gemeinschaft der bonitrus TrustedTrader aufgenommen und die Aussagefähigkeit der Daten bleibt erhalten. Nach erfolgreichem Abschluss dieser Prüfroutinen erhält der neue bonitrus TrustedTrader das **bonitrus WebSiegel**.
Mit diesem Zertifikat dokumentiert er seine geprüfte Unbedenklichkeit nach außen:
Er identifiziert sich eindeutig im Online-Handel und kann unter Verwendung einer digitalen Signatur rechtsverbindliche Verträge über das Internet abschließen. Bei

***bonitrus** bietet ein integriertes Gesamtkonzept für das Risikomanagement von Online-Transaktionen, bestehend aus vier Modulen, die die Bereiche Information, Trust und Garantie unter einem Dach vereinen.*

Kooperationen mit renommierten Unternehmen wie Allianz Versicherungs AG, Hermes Kreditversicherungs-AG und Siemens Financial Services GmbH

jeder einzelnen Transaktion gewährleistet ein Abgleich mit der bonitrus-Datenbank die Authentizität des Absenders. Ein zusätzliches Hilfsmittel zur Risikominimierung bilden ferner Informationen zu den einzelnen Handelspartnern. Diese basieren auf deren Transaktionshistorie und der Leistungsbeurteilung durch andere bonitrus TrustedTrader.

Das Modul bonitrus TrustedService bietet bonitrus-Mitgliedern attraktive Zusatzleistungen aus den Bereichen Versicherung und Finanzierung. Hierzu gehören beispielsweise Transaktions- und Transportversicherungen oder Factoring. Letzteres erlaubt die Inanspruchnahme eines Zahlungsziels für Online-Transaktionen.

bonitrus TrustedPayment realisiert Einsparungspotenziale durch ein automatisiertes Zahlungsverfahren.

Das vierte Modul bonitrus TrustedMarket adressiert nicht nur den einzelnen Handelspartner, sondern richtet sich an komplette Handelsgemeinschaften. Angeschlossene Marktplätze können ihren Mitgliedern die Zertifizierung als bonitrus TrustedTrader anbieten und ihr Leistungsspektrum um zusätzliche Services wie Versicherungen und Finanzierungsleistungen erweitern. Der Marktplatz wird so zu einer sicheren und vertrauenswürdigen Handelsumgebung und profitiert von einer größeren Attraktivität und einem wesentlich minimierten Transaktionsrisiko. Die angebotenen Services adressieren darüber hinaus auch Unternehmensanwendungen wie eProcurement- oder B2B-Shop-Lösungen. Im Offlinebereich profitieren beispielsweise CRM-Anwendungen von der erweiterten Möglichkeit der Informationsgewinnung.

DCI Highlight Fax ist der auflagenstärkste Fax-Werbeanzeiger in der IT-/TK-Branche

Um für größtmögliche Kompetenz innerhalb der spezifischen Leistungsbereiche des integrierten Gesamtkonzepts zu sorgen, setzt die bonitrus AG auf **Kooperationen mit renommierten Unternehmen**, die in ihren Kernbereichen über europa- bzw. weltweit führende Positionen verfügen. Zu diesen Partnern zählen u. a. die Allianz Versicherungs-AG, die Hermes Kreditversicherungs-AG und die Siemens Financial Services GmbH.

Als strategisch bedeutendste Produkte legte die bonitrus AG im vergangenen Geschäftsjahr den Entwicklungsschwerpunkt auf die Kernprodukte bonitrus TrustedTrader und bonitrus TrustedMarket. Bereits im Dezember 2000 registrierten sich die ersten Kunden als bonitrus TrustedTrader, gefolgt von der Anbindung des DCI WebTradeCenter als ersten bonitrus TrustedMarket im Januar 2001. Der Bereich bonitrus TrustedService wird kontinuierlich in Zusammenarbeit mit den gewonnenen Partnern ausgebaut.
Die Verfügbarkeit von bonitrus TrustedPayment ist für 2001 geplant.

Medien

Das Thema Medien hat bei der DCI AG eine lange Tradition: Schon seit 1993, seit Bestehen des Unternehmens, gibt die DCI einen Werbeanzeiger, das **DCI Highlight Fax**, heraus. Dieses bietet zweimal wöchentlich einen Überblick über neueste Produkt- und Preisinformationen für 12.000 IT-/TK-Fachhändler in Deutschland. Es ist damit derzeit der auflagenstärkste Fax-Werbeanzeiger in der Branche und ist ein langjähriger, stabiler Umsatzfaktor der DCI AG.

Verstärkt wurde der Medienbereich im vergangenen Jahr durch die Auflage des Printmagazins „webtrade – das Journal für den elektronischen Handel". Mit einer Auflage von aktuell 120.000 Exemplaren gilt webtrade bereits heute als auflagenstärkstes eCommerce-Fachmagazin und damit als Marktführer in Deutschland. Gestartet als Kundenmagazin der DCI AG hat sich webtrade heute als eigenständiges, unabhängiges Fachblatt etabliert. Auch im Internet ist das Magazin unter www.webtrade-online.de präsent.

webtrade berichtet über die Top-Themen aus dem Bereich eBusiness und erläutert die effektive Nutzung von eCommerce in Unternehmen.

Die webtrade-Redaktion liefert Informationen für die effektive Nutzung von Electronic Commerce im Unternehmen. Dabei begleitet **webtrade** betriebliche Veränderungsprozesse, die durch eBusiness und dessen Einsatz ausgelöst werden. Als Trendscout und Trendsetter ist webtrade immer am Puls der eCommerce-Entwicklung. Internationale Redaktionskooperationen, unter anderem mit weltweit agierenden IT-Fachverlagen wie IDG und CMP-WEKA, gewährleisten eine globale Berichterstattung über die Top-Themen aus eBusiness Technology, eProcurement, eSourcing und eCustomer Relationship Management. Entsprechend dieser Ausrichtung setzt sich die webtrade-Leserschaft aus Unternehmern und leitenden Angestellten in – hauptsächlich mittelständischen – Betrieben aller Branchen zusammen.
Das Magazin wird gegenwärtig noch im Zielgruppen-Versand distribuiert. Mittelfristig wird webtrade auch in Teilauflagen am Kiosk erhältlich sein.

Ein weiteres Medium, das die DCI AG herausgibt, ist das Direktmarketing-Magazin TAM-TAM Fax-Collection, das Informationen aus dem Bereich Werbung alle zwei Monate an 110.000 Adressen im Marketingbereich liefert.

Die Aktie

Erfolgreicher Gang an den Neuen Markt, dem Marktsegment der Deutschen Börse für Wachstums- und Technologiewerte

Going Public

Nach einer intensiven und professionellen Vorbereitung begann der eigentliche Börsengang am 29. Februar 2000 mit der Phase des Bookbuildings. Der ursprünglich bis 8. März geplante Zeichnungszeitraum wurde aufgrund der enormen Nachfrage nach der DCI-Aktie bereits am 7. März beendet. Die Aktie war 45-fach überzeichnet und ihr Preis wurde mit 32 Euro am oberen Ende der Bookbuildingspanne festgelegt.

Am **13. März 2000** wurde die DCI-Aktie erstmals am Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Unter der Wertpapier-Kennnummer 529530 wurden 2.240.000 Stückaktien emittiert. Davon stammten zwei Millionen Aktien aus einer Kapitalerhöhung, 240.000 entstammten dem Besitz der Altaktionäre. Weitere 300.000 Aktien aus einer Kapitalerhöhung waren als „Greenshoe" vorgesehen, diese Mehrzuteilungsoption wurde aufgrund der positiven Entwicklung der DCI-Aktie vollständig am 6. April 2000 ausgeübt. Die erklärten Ziele des Börsengangs sind die weitere Durchdringung der Informations-/Telekommunikations-Branche, die Internationalisierung und die Erweiterung des Dienstleistungsangebots.

Kapitalmaßnahmen

Das Grundkapital wurde im Jahr 2000 zunächst auf Euro umgestellt und dann im Lauf des Jahres von 3.200.000 Euro auf insgesamt 8.464.582 Euro erhöht. Alle Erhöhungen erfolgten jeweils nach Genehmigung der Hauptversammlung.

11. 1. 2000 Eintragung ins Handelsregister: Grundkapitalerhöhung auf 3.200.000 Euro

21. 1. 2000 Eintragung ins Handelsregister: Grundkapitalerhöhung auf 6.000.000 Euro

9. 3. 2000 Eintragung ins Handelsregister: Grundkapitalerhöhung auf 8.000.000 Euro

26. 4. 2000 Eintragung ins Handelsregister: Grundkapitalerhöhung auf 8.300.000 Euro

27. 9. 2000 Eintragung ins Handelsregister: Grundkapitalerhöhung auf 8.464.592 Euro

Erste außerordentliche Hauptversammlung der DCI AG

Die erste außerordentliche Hauptversammlung der DCI AG fand am 27. Juli 2000 in Starnberg statt und fand reges Interesse bei unseren Aktionären: Insgesamt waren rund 68 Prozent des Grundkapitals anwesend.

Die Hauptversammlung hatte fünf Tagesordnungspunkte. Die beiden ersten Punkte hatten den Kauf von acequote.com Ltd. zum Gegenstand: Dabei handelte es sich zum einen um die Zustimmung zum Anteilskaufvertrag zwischen der DCI AG und den Finanzgebern von acequote.com Ltd. und zum anderen um die Zustimmung zum Erwerb der acequote.com Ltd. durch die DCI AG gegen Ausgabe neuer Aktien aus genehmigten Kapital. Wesentlicher Inhalt des Tagesordnungspunktes drei war die Ermächtigung des Vorstands zur Ausgabe von Aktienoptionsrechten an Arbeitnehmer der Gesellschaft sowie verbundener Unternehmen. Die Änderung von zwei Paragraphen der Satzung wurden in den Tagesordnungspunkten vier und fünf behandelt. Alle Tagesordnungspunkte wurden von der Hauptversammlung mit der erforderlichen Mehrheit angenommen.

Aktienoptionsprogramm

Zur Motivation und Bindung der Beschäftigten aber auch zur Gewinnung neuer Mitarbeiter hat die DCI AG im Sommer 2000 ein umfassendes Aktienoptionsprogramm aufgelegt, an dem alle fest angestellten DCI-Mitarbeiter partizipieren können. Dafür wurden insgesamt 800.000 Stammaktien reserviert. Die Aktien können frühestens zwei Jahre nach dem Zuteilungszeitpunkt ausgeübt werden.

Investor Relations:
Im Dialog mit den Anlegern

Eine offensive und transparente **Informationspolitik** ist ein elementarer Bestandteil der DCI-Strategie und findet ihren Niederschlag auch in der Kommunikation mit den DCI-Investoren. Im Rahmen der aktiven Investor-Relations-Arbeit hat die DCI AG zwei Analystenkonferenzen veranstaltet und an zahlreichen Investoren-Veranstaltungen wie beispielsweise Roadshows im In- und Ausland teilgenommen. Gegenstand der Gespräche waren die DCI-Strategie, die Geschäftszahlen und die Wachstumspotenziale. Parallel dazu haben mehrere Einzelgespräche mit großen Investmenthäusern und Analysten stattgefunden. Zusätzlich wurden die Investoren mit Quartalsberichten, Pressemitteilungen und Ad-Hoc-Meldungen informiert. Ergänzt wird das IR-Portfolio durch einen regelmäßig erscheinenden Newsletter, der per E-Mail an interessierte Investoren verschickt wird.

Tag der Erstnotiz:	*13. 3. 2000,*
Konsortialführende Bank:	*WestLB Panmure,*
Grundkapital/Anzahl der Aktien:	*8.464.592,*
Aktienkurs 31. 12. 2000:	*8,50 Euro (XETRA),*
Kurs hoch/niedrig in 2000:	*106 Euro/6,14 Euro (XETRA)*
Markt-Kapitalisierung:	*(8,50 Euro x 8.464.592 Aktien)=*
	71.949.032 Euro
Wertpapierkennnummer:	*529 530*

Aktienstruktur

Name	***Aktien***	***% Eigenkapital***
Michael Mohr	*3.517.000*	*41,550 %*
Michael Mohr Beteiligungs GmbH	*956.250*	*11,297 %*
Thorsten Kremzow	*42.000*	*0,496 %*
Gerhard Trinkl	*42.000*	*0,496 %*
Alexander Röthinger	*42.000*	*0,496 %*
Klaus Zuber	*42.000*	*0,496 %*
John Thorpe	*4.781*	*0,056 %*
Irwin Settlement	*80.982*	*0,957 %*
antfactory Holding Ltd.	*83.610*	*0,988 %*
Free Float	*3.653.969*	*43,168 %*
Gesamt	***8.464.592***	***100,000 %***

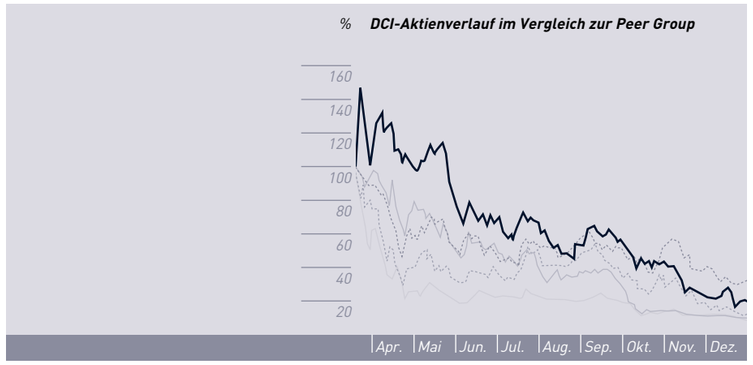
Die IR-Aktivitäten werden auch durch das Internet unterstützt: Auf der DCI-Homepage wurde ein eigener Investor-Relations-Bereich eingerichtet, auf dem die Investoren zeitnah und umfassend informiert werden.

Die Entwicklung der DCI-Aktie

Für die DCI-Aktie war das Jahr 2000 ein sehr turbulentes Börsenjahr. Nach einem äußerst erfolgreichen Börsenstart war der Kurs ab Mai anhaltend unter Druck und es setzte eine kontinuierliche Rückbildung des Aktienkurses ein. Ein ungünstiges Börsenumfeld wie beispielsweise schlechte Vorgaben der amerikanischen Technologiebörse Nasdaq und die allgemeine Situation am Neuen Markt sind hierfür unter anderem als Gründe zu nennen. Des Weiteren war spätestens ab der zweiten Hälfte des Jahres 2000 eine deutliche Zurückhaltung der Investoren bei Internet-Werten zu spüren. Die DCI-Aktie hat sich dabei analog zu den Aktien der sogenannten Peer Group, also Unternehmen, die im weiteren Sinne zu unserem Mitbewerb gezählt werden, entwickelt.

Die DCI AG hat im Jahr 2000 wichtige zukunftsorientierte Investitionen getätigt. Diese Investitionen sind nach wirtschaftlichen und strategischen Gesichtspunkten erfolgt und sind die Basis dafür, dass die DCI AG ihre führende Position im B2B-eCommerce halten und ausbauen wird. Dies wird sich langfristig auch positiv auf den DCI-Aktienkurs auswirken.

Aktive und transparente Kommunikation mit den DCI-Investoren



DCI, Database NM
CNET Networks
Vertical Net (FRA)
Sciquest COM (FRA)
Priceline (FRA)

Quelle: Thomson Financials Datastream

Mitarbeiter

Für innovative Unternehmen sind neben Flexibilität und kreativen Ideen hoch qualifizierte Mitarbeiter die Voraussetzung für den Erfolg. Um die ehrgeizigen Expansionspläne zu verwirklichen, hat die DCI AG allein in Deutschland im Jahr 2000 141 Mitarbeiter in den Bereichen Technology, Marketing, Sales und Finance eingestellt. Durch diese Neueinstellungen und durch Expansionen im In- und Ausland stieg bis zum 31. 12. 2000 die Mitarbeiterzahl im Konzern auf 274 an. Für die Rekrutierung neuer Mitarbeiter wurden sowohl klassische Mittel wie Stellenanzeigen in Printmedien und die Teilnahme an Personalmessen als auch das Internet mit zunehmender Bedeutung genutzt. Informationen über offene Stellen sind aktuell auf der DCI-Homepage und in etablierten Internet-Jobbörsen abrufbar.

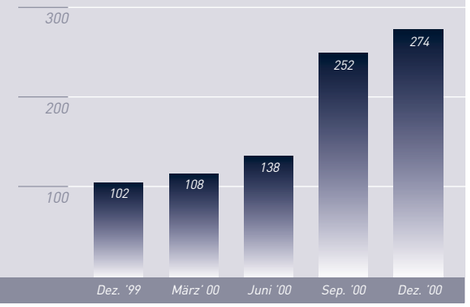
Großen Wert legt die DCI auch auf die Weiterbildung und Zusatzqualifizierung sowie auf die Weiterentwicklung der sozialen und der kommunikativen Kompetenz ihrer Mitarbeiter. Individuelle, bedarfsorientierte Weiterbildungsmaßnahmen stehen hier im Vordergrund. Spezial-Sprachkurse sind nur ein Beispiel unserer **zukunftsorientierten Personalpolitik** und sind gerade im Rahmen unserer Internationalisierung von entscheidender Bedeutung. Sie versetzen unsere Mitarbeiter in die Lage, auch international professionell und absolut kundenorientiert zu agieren. Dazu gehört insbesondere die Feinfühligkeit im Umgang mit anderen Kulturen.

Fortbildungsmaßnahmen als Teil einer zukunftsorientierten Personalpolitik

Die flachen Hierarchien bei DCI fördern die Eigenverantwortlichkeit jedes Mitarbeiters und unterstützen jeden Einzelnen, sich entsprechend seiner Fähigkeiten und Qualifikationen zu entwickeln. Dadurch bieten sich vielfältige Möglichkeiten, persönlich zum Erfolg des Unternehmens beizutragen.

Parallel zu einem leistungsgerechten Entlohnungssystem können die DCI-Mitarbeiter auch im Rahmen eines Stock-Option-Programms am Erfolg des Unternehmens partizipieren. Genehmigt von Vorstand und Aufsichtsrat wurden im Jahr 2000 insgesamt 297.000 Aktienoptionen an alle Mitarbeiter des Unternehmens ausgegeben, die in einer ersten Tranche erstmals nach einer Sperrfrist von zwei Jahren ausgeübt werden dürfen. Mit dem Aktienbeteiligungsprogramm fördert die DCI AG gleichzeitig eine langfristige Unternehmensbindung und schafft Anreize zur Gewinnung neuer Mitarbeiter.

Mitarbeiterentwicklung

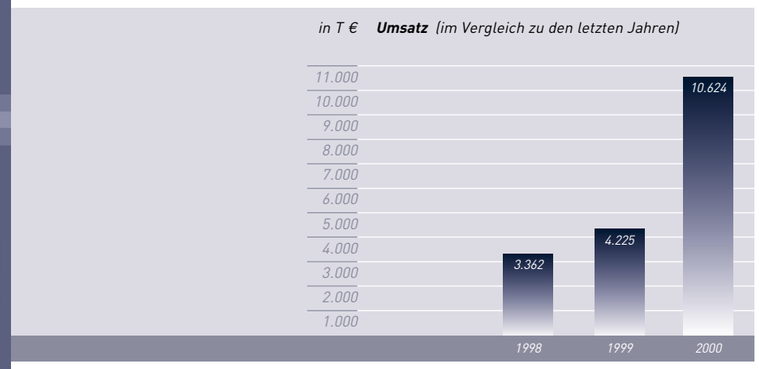


Konzernlagebericht

Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2000 bis 31. Dezember 2000

A. Darstellung des Geschäftsverlaufs

Die DCI AG hat im Geschäftsjahr 2000 ihren Wachstumskurs konsequent fortgesetzt und den Umsatz quartalsweise steigern können. Das Jahr 2000 wird mit einem konsolidierten Umsatz von 10.624 TEuro abgeschlossen. Dies entspricht einem Umsatzwachstum von 151 Prozent gegenüber dem Geschäftsjahr 1999. Die Umsatzsituation entspricht damit unseren Erwartungen.



Die für das dynamische Wachstum der DCI AG erforderlichen umfangreichen Investitionen hatten eine negative Ertragssituation in Höhe von 22.230 TEuro zur Folge. Mit einer neuen Organisationsstruktur, die unter anderem ein effizientes Kostenmanagement ermöglicht, den Investitionen in Technologie und Personal, dem gestiegenen Bekanntheitsgrad sowie der Konzentration auf das Kerngeschäft strebt die DCI AG im laufenden Geschäftsjahr ein profitables Wachstum an.

Im vorliegenden Konzernabschluss sind die DCI-Töchter acequote.com Ltd., DCI Malta Ltd. und bonitrus AG konsolidiert. Die rumänische Niederlassung DCI Romania S.R.L. wird erst mit dem laufenden Geschäftsjahr konsolidiert. Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr (1. 1. bis 31. 12. 2000).

1. DCI: Der Pionier für innovative eCommerce-Lösungen im Business-to-Business-Handel

Die DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg („DCI") wurde 1993 vom jetzigen Vorstandsvorsitzenden Michael Mohr gegründet und ist seitdem im Wachstumsmarkt des Business-to-Business-eCommerce tätig. Als Anbieter von innovativen eCommerce-Lösungen arbeitet die DCI AG an der effizienten Vernetzung aller am Internethandel Beteiligten. Erklärtes Ziel des Unternehmens ist es, die Schaltzentrale für globalen eCommerce zu werden.

Die auf Expansion und Marktführerschaft ausgerichtete Unternehmensentwicklung war im vergangenen Jahr durch die Verfolgung und Verwirklichung folgender strategischer Ziele gekennzeichnet:

- Börsengang: Mit dem Gang an den Neuen Markt, Frankfurt, am 13. März 2000 wurde die finanzielle Grundlage für die Expansion der DCI AG gelegt.

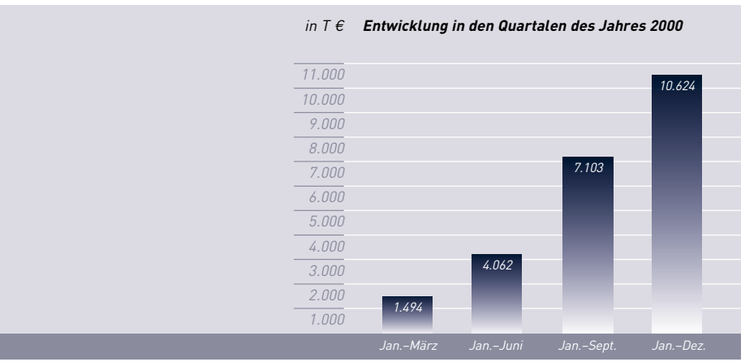
- Ausbau der Marktführerschaft und der Wettbewerbsposition: Mit einer Mitgliederzahl von 40.137 wird das gesetzte Ziel von 30.000 um 34 % übertroffen. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr beträgt 753 %. Laut einer Studie von Berlecon Research, bei der die 38 wichtigsten deutschen Marktplätze untersucht wurden, vermittelt das DCI WebTradeCenter ca. 42 % des gesamten Handelsvolumens der wichtigsten eCommerce-Marktplätze in Deutschland.

- Internationalisierung: Mit der Übernahme der englischen Tochter acequote.com Ltd. wurde die Position in Europa ausgebaut. Mit England ist die DCI nun auch in dem am schnellsten wachsenden Internet-Markt nach Deutschland präsent.

- Weiterentwicklung der Basis-Technologie und die Neuentwicklung neuer Lösungen.

- Ausbau und Verstärkung des Vertriebskanals: Neben der Vertriebsabteilung der DCI AG werden verstärkt die Vertriebskanäle von Partnern genutzt. Zu den ersten Partnern gehören die beiden IT-Fachverlage IDG Interactive GmbH und CMP-WEKA.

- Neue Organisationsstruktur für das weitere Wachstum: Die DCI AG hat gemäß ihren Produkten operative Geschäftseinheiten gebildet, die unter dem Dach der DCI Group geführt werden. Durch die Fokussierung auf die jeweiligen Kernkompetenzen wird produktspezifisches Know-how gebündelt. Das Ergebnis sind innovative Lösungen, die sich an Markt- und Kundenbedürfnissen orientieren.



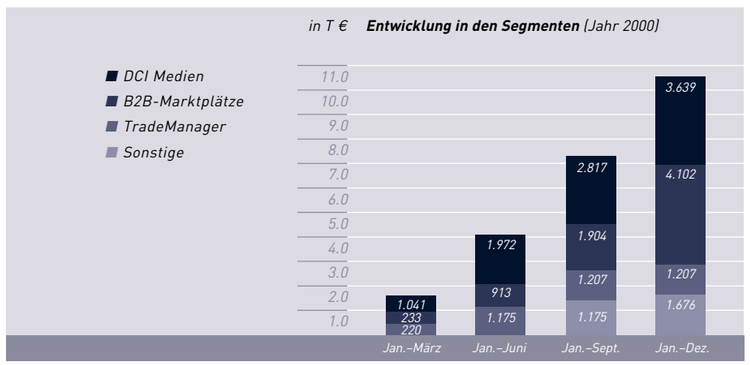
2. Der eCommerce-Markt: Am Beginn einer dynamischen Entwicklung

Der eCommerce-Markt entwickelt sich sowohl weltweit als auch in Europa dynamisch und wird in den kommenden Jahren nach Einschätzung verschiedener Institute sowohl im privaten Bereich aber vor allem im Business-to-Business-Bereich weiter an Bedeutung gewinnen.

Die Voraussetzungen für die breite Nutzung des elektronischen Geschäftsverkehrs sind heute durch die technische Infrastruktur und die Ausweitung der Internetzugänge geschaffen. Weltweit nutzen ca. 327,5 Million Menschen das Internet, Tendenz weiter stark steigend. Parallel zu dieser Entwicklung setzte sich die Verlagerung der Geschäftsprozesse auf das Internet fort. Die kommerzielle Nutzung des Internets zur Abwicklung von Geschäften zwischen Unternehmen wird zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Die Boston Consulting Group geht in einer aktuellen Studie davon aus, dass die elektronische Beschaffung für Unternehmen früher oder später zur Pflichtübung werden wird: Im Jahr 2003 werden bereits 14 % des Handels zwischen Unternehmen elektronisch abgewickelt. Berechnungen der internationalen Unternehmensberatung KPMG zufolge werden 2002 rund 19 Millionen Euro pro Unternehmen für elektronisch beschaffte Leistungen ausgegeben werden. Zum Vergleich: 1999 waren es noch eine Million Euro. Das Internet wird dabei zum wichtigsten Handelskanal. Nach Schätzung von Marktforschungsunternehmen wie beispielsweise Gartner und Forit wird das eCommerce-Volumen in Deutschland im Jahr 2004 rund 500 Mio. Euro erreichen.

Das gesamte Handelsvolumen des IT- und TK-Marktes für den westeuropäischen Markt wird für das Jahr 2000 mit 459 Milliarden Euro angegeben, ebenfalls mit steigender Tendenz.

B2B-Marktplätzen, wie dem DCI WebTradeCenter, wird dabei besondere Bedeutung zugemessen, sie gelten als die wesentlichen Treiber des eCommerce. Allein in Deutschland soll laut Forrester Research im Jahr 2005 ein B2B-Handelsvolumen von ca. 250 Milliarden Euro über elektronische Marktplätze vermittelt werden.

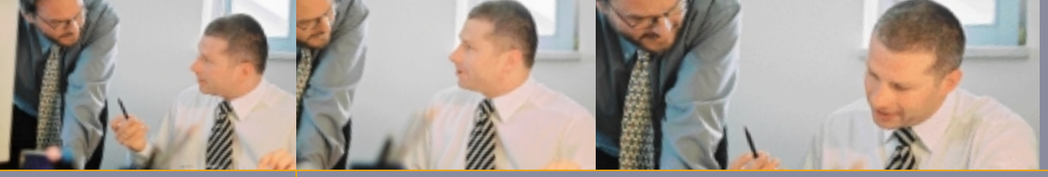


3. Geschäftsentwicklung: Steigerung des Umsatzes um 151 % gegenüber dem Vorjahr

Umsatz

Mit einem erneuten Umsatzplus haben wir unsere auf Wachstum in einem expandierenden Markt ausgerichtete Unternehmenspolitik erfolgreich fortgesetzt. Im Geschäftsjahr 2000 erzielte die DCI AG einschließlich ihrer Tochterfirmen einen Umsatz von 10.624 TEuro. Zu diesem Umsatz trugen die Firma DCI AG mit 10.341 TEuro und die Firma acequote.com Ltd. mit 283 TEuro bei. Im vergleichbaren Vorjahreszeitraum, also in den beiden Rumpfgeschäftsjahren vom 1.1.1999 bis zum 31.8.1999 sowie vom 1.9.1999 bis zum 31.12.1999, belief sich der Gesamtumsatz auf 4.225 TEuro. Das entspricht einem Zuwachs von 151 %.

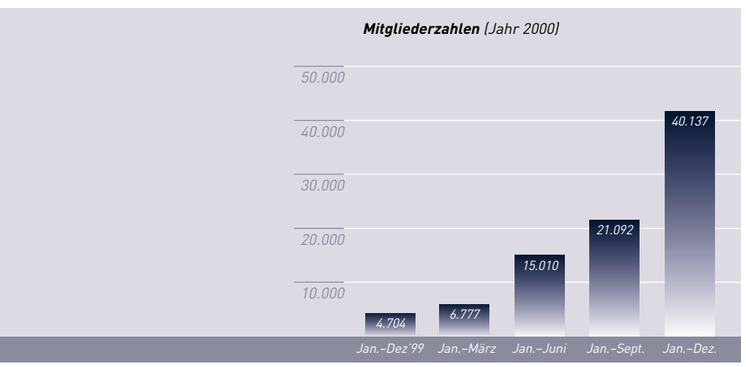
Mehr als 34 % der Umsatzerlöse wurden durch die DCI Medien erzielt. Interessierte Kunden konnten den Faxservice DCI Highlight Fax abonnieren, der zweimal wöchentlich über interessante Angebote aus der Computerbranche informiert. Wesentliche Einnahmequellen hierbei waren die Erlöse der abgedruckten Werbeanzeigen. Auch die Werbeanzeigen in dem neu gestalteten Magazin „webtrade" trugen dazu bei.



Der erfreuliche Umsatzanstieg ist ferner auf die verstärkten Anstrengungen im Bereich der DCI-Mitgliedschaften zurückzuführen: Bereits 36 % der Umsatzerlöse (3.819 TEuro) werden in diesem Bereich realisiert. Im Rahmen des Mitgliedschaftsmodells können die Kunden unter verschiedenen Klassen wählen und gegen einen Jahres- bzw. Monatsbeitrag die vereinbarten Leistungen jederzeit und beliebig oft nutzen.

Eine erhebliche Zuwachsrate konnte im abgelaufenen Berichtsjahr bei den Mitgliedszahlen erreicht werden. Die geplante Zahl von 30.000 Mitgliedern zum Ende des Jahres konnte mit 40.137 tatsächlichen Mitgliedern um 34 Prozent übertroffen werden. Gegenüber dem gesamten Jahr 1999 konnten die Mitgliedschaften um 753 % gesteigert werden (Stand 31. Dezember 1999: 4.704). Diese massive Zunahme wurde insbesondere durch das geänderte Vertriebsmodell erzielt. Neben dem DCI-Vertriebsteam, das mithilfe der Tele-Sales-Abteilung neue Mitglieder akquiriert, werden nun verstärkt die Vertriebskanäle von Partnern genutzt und sogenannte Blockmitgliedschaften verkauft.

Weitere Umsätze in Höhe von 1.207 TEuro wurden durch den Lizenzverkauf des TradeManagers erzielt. Dies entspricht 11 % vom Gesamtumsatz. Die sowohl als „online"- als auch als „offline"- Tool nutzbare Katalogsoftware ermöglicht eine wesentliche Erleichterung des Beschaffungsvorgangs. Die Software wurde im Jahr 2000 um zahlreiche Funktionalitäten erweitert und erstmals als Stand-alone-Produkt vertrieben. Durch ihre Verfügbarkeit in mehreren Sprachen ist die Software weltweit einsetzbar.



Durch den Verkauf von Hardware, Bannerwerbung und Internetdienstleistungen sowie den Weiterverkauf von Lizenzen (1.676 TEuro) wurden über 16 % des Gesamtumsatzes erzielt.

Ein Betrag von 4.696 TEuro der Umsatzerlöse wurde gegen gleichzeitige Abnahme von Leistungen von Kunden in gleicher Höhe erzielt. Die von der DCI erzielten Umsatzerlöse betreffen den Verkauf von Blockmitgliedschaften, den Lizenzverkauf des TradeManagers und den Verkauf von erworbenen Softwarelizenzen. Im Gegenzug hat die DCI AG Softwarelizenzen, Marketingleistungen, den Content von Publikationen sowie eine Adressdatenbank erworben. Aus diesen Transaktionen wurden 4.696 TEuro Umsatzerlöse generiert und 4.143 TEuro Kosten verursacht, wodurch sich eine Ergebniserhöhung von 552 TEuro ergeben hat. Entsprechend haben sich auch die Forderungen 7.018 TEuro, die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen 6.844 TEuro, die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten 4.794 TEuro, die passiven Rechnungsabgrenzungsposten 5.263 TEuro und die aktivierten immateriellen Rechte um 1.001 TEuro verändert. Nach unserer Auffassung sind die Geschäfte zu angemessenen Preisen getätigt worden.

Das im Jahr 2000 erworbene Tochterunternehmen acequote.com Ltd., Cardiff (Wales) betreibt in Großbritannien seit August des Jahres eine Handelsplattform für IT-Produkte und trug mit 283 TEuro knapp 3 % zum Gesamtumsatz bei. Die im September 2000 gegründete bonitrus AG hat im abgelaufenen Geschäftsjahr noch keine Umsätze erwirtschaftet.

Ergebnis

Während die Umsatzsituation unseren Erwartungen entspricht, ist das operative Ergebnis negativer ausgefallen, als zum Börsengang angenommen wurde. Im vergangenen Jahr hat die DCI AG die Rahmenbedingungen für das dynamische Wachstum gestellt. Umfangreiche erforderliche Investitionen wurden hierfür getätigt. Für das Geschäftsjahr 2000 wurde daher ein operatives Ergebnis von minus 22.343 TEuro erzielt. Im Vorjahr (beide Rumpfgeschäftsjahre vom 1. Januar bis zum 31. August 1999 sowie vom 1. September 1999 bis zum 31. Dezember 1999) wurde ein operatives Ergebnis von minus 3.552 TEuro verzeichnet.

4. Investitionen in die Zukunft

Bedingt durch das Wachstum der DCI AG war das Jahr 2000 geprägt durch Investitionen. Diese Investitionen stellen das elementare Fundament für den zukünftigen Erfolg der DCI dar.

Internationale Expansion

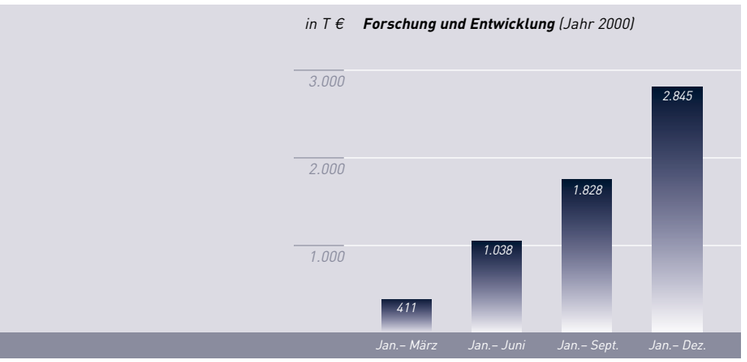
Wachstum heißt für die DCI AG auch Internationalisierung. Im Zuge dessen wurde der englische Marktplatzbetreiber acequote.com Ltd. übernommen. Die DCI AG erschließt sich damit den nach Deutschland wichtigsten Internet-Markt in Europa. Durch den Unternehmenskaufvertrag vom 19. Mai 2000 hat die Gesellschaft den Geschäftsbetrieb der acequote.com Ltd., Cardiff (Wales) mit allen dazu gehörenden Vermögenswerten, dem Kundenstamm und den Mitarbeitern zum 30. 9. 2000 (Übergangsstichtag) erworben. Der Kaufpreis setzte sich aus einem Baranteil und aus einem Aktienanteil zusammen. Der Baranteil betrug 9.235 TEuro. Der Aktienanteil wurde durch die Ausgabe von 164.592 neuen Aktien beglichen. Der durchschnittliche Börsenkurs zum Zeitpunkt des Kaufes war 62 Euro, dies spiegelt einen Wert der Aktien von 10.205 TEuro wider. Es wurden weitere, zukünftige Kaufpreiszahlungen vereinbart, die allerdings erst dann realisiert werden, wenn definierte Umsatzgrößen erreicht werden („Earn-out-Komponente"). Das erfahrene Gründerteam bei acequote.com Ltd. konnte durch dreijährige Verträge an das Unternehmen gebunden werden.

Nationale Expansion

Im Oktober 2000 wurde mit der Firma „pro-connect" ein Optionsrechtsvertrag abgeschlossen. Die Option war mit 256 TEuro dotiert und wurde im Anlagevermögen aktiviert. Die Zielsetzung dieses Optionsvertrags war der Erwerb von Titel- und Verlagsrechten. Bis spätestens 30. Juni 2001 kann die Option ausgeübt werden. Der dann zu entrichtende variable Kaufpreis enthält neben einer Barzahlung einen wesentlichen Aktienanteil. Bedingt durch den Kursverfall der DCI-Aktie in den letzten Monaten des Geschäftsjahres 2000 erschien zum Jahresende die Ausübung der Option aus Kostengründen nicht mehr wahrscheinlich: Eine Kaufpreiszahlung in Aktien würde beim derzeitigen niedrigen Kursniveau die Ausgabe von entsprechend mehr Aktien erforderlich machen. Als Konsequenz wurde der aktivierte Betrag der Option zum 31. 12. 2000 außerplanmäßig abgeschrieben. Die gleichnamige Publikation „pro-connect" ist einer der auflagenstärksten Anzeiger für den EDV-Fachhandel, die DCI AG verspricht sich von der Übernahme einen starken Werbeeffekt.

Organisation

Bei der Entwicklung und Umsetzung der neuen Organisationsstruktur wurde die DCI AG durch erfahrene Berater unterstützt. Die Kosten für die Consultingleistungen betragen 2.610 TEuro und belasten das Ergebnis einmalig. Die Aufteilung der DCI-Struktur in Business Units ermöglicht ein hohes Maß an Innovation, Schnelligkeit und Eigenverantwortung. Durch flache Hierarchien, klare organisatorische Verantwortungsbereiche und Kompetenzen gestalten sich die Koordination der Aktivitäten und die Kommunikation innerhalb einer Unit einfach und schnell. Die Spezialisierung der Units auf eine Produktlinie fördert die Bildung von produktspezfischem Know-how und die Entwicklung von innovativen und ausgereiften Lösungen, die speziell auf die Bedürfnisse der verschiedenen Märkte zugeschnitten sind. Durch die Führung der Business Units als eigene Profitcenter und durch eine hohes Maß an Transparenz der entstandenen Kosten und der erbrachten Leistungen ist ein effektives Kostenmanagement gewährleistet. Die neue Organisationsstruktur ist die ideale Basis für das weitere Wachstum der DCI AG und stellt darüber hinaus die Innovationskraft und die Angebotspalette von zukunftsweisenden Lösungen für den boomenden eCommerce-Markt sicher.



Im Zuge der neuen Organisation wurde die Business Unit bonitrus als eigenständige Tochtergesellschaft ausgegliedert. Damit wurde die Grundlage für zukünftige Kapitalbeteiligungen der global agierenden Partner ermöglicht. Die notwendigen Investitionen für die Aufnahme des Geschäftsbetriebs der bonitrus AG beliefen sich auf 10 Mio. Euro.

Erwerb von Softwarelizenzen

Zur Umsetzung des TrustedTrader-Konzeptes wurde in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2000 eine Bankingsoftware von einem Drittunternehmen in Höhe von 1.593 TEuro gekauft. Durch die Weiterentwicklung des Konzepts in der bonitrus AG erscheint nun die Nutzung dieser Software eher ungewiss. Um dieser veränderten Situation Rechnung zu tragen, musste die Software außerplanmäßig abgeschrieben werden.

Forschung und Entwicklung

Eine der Grundlagen unseres Erfolgs und eine unabdingbare Voraussetzung für unsere Marktführerschaft ist die DCI-Technologie. Aus diesem Grund hat die DCI AG an den Entwicklungsanstrengungen festgehalten und den Bereich Forschung und Entwicklung in das Zentrum der Unternehmensaktivitäten gestellt. Die Aufwendungen haben sich daher um 224 % erhöht und nahmen von 877 TEuro im Vorjahr auf 2.845 TEuro im Berichtsjahr zu. Die Schwerpunkte der Entwicklung waren die Verbesserung der DCI-Basistechnologie sowie auf deren Basis die Neuentwicklung von Produkten für den B2B-eCommerce. Diese Produktinnovationen werden im laufenden Jahr einen wesentlichen Beitrag zum Geschäftserfolg leisten und werden der DCI AG lang- und mittelfristig weiteres Marktpotenzial eröffnen. Mit der DCI Technologie demonstrieren wir unsere technologische Überlegenheit und schaffen zugleich ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal gegenüber der in- und ausländischen Konkurrenz.

Vertrieb und Marketing

Im Zuge der Expansion und zur weiteren Erhöhung des Bekanntheitsgrades von DCI wurden die Abteilungen Vertrieb und Marketing personell ausgebaut und die Aktivitäten in beiden Bereichen intensiviert. Diese Investitionen sind von großer Bedeutung für den Ausbau bestehender Märkte und die Erschließung neuer Märkte. Zu den durchgeführten Maßnahmen zählen beispielsweise Teilnahmen an zahlreichen Messen, unter anderem an der CeBIT und der Systems, Mailingaktionen, Anzeigenkampagnen in Printmedien und zielgruppenspezifische Werbemaßnahmen.

Human Capital

Der Ausbau der personellen Basis als Grundlage für die weitere Geschäftsentwicklung ist ebenfalls eine wichtige Investition in die Zukunft der DCI AG. Trotz der bekannten Knappheit an IT-Spezialisten auf dem Arbeitsmarkt konnte die DCI AG hoch qualifizierte Mitarbeiter gewinnen und das Personal um 67 % gegenüber dem Jahr 1999 erweitern. Die Personalkosten stiegen daher von 1.860 TEuro auf 7.207 TEuro an. Die Personalkosten der Tochterunternehmen beliefen sich bei DCI Malta Ltd. auf 152 TEuro, bei acequote.com Ltd. auf 651 TEuro und bei der bonitrus AG auf 82 TEuro. Im Rahmen der Personalgewinnung wurden sowohl Anzeigen in Printmedien als auch im Internet geschaltet. Des Weiteren wurden die Teilnahmen an Messen wie beispielsweise die CeBIT und die Systems, aber auch die Teilnahme an speziellen Jobmessen zur Akquise von Mitarbeitern genutzt.

Entwicklung neuer Vertriebsaktivitäten

Mit den eingegangenen Partnerschaften mit IDG Interactive GmbH und CMP-WEKA verwirklicht die DCI AG wichtige strategische Ziele. DCI nutzt dabei die Vertriebskanäle dieser Partner, um weitere Mitglieder für das WebTradeCenter zu gewinnen. Für die Zukunft erwartet die DCI AG durch die Nutzung der Partner-Vertriebskanäle einen überproportionalen Umsatzanstieg. Neben dem Anstieg der Mitgliederzahlen generiert die DCI AG zusätzlich neue Umsatzquellen, indem sie den Content ihrer Datenbank an diese Partner verkauft. Über die Online-Medien der IDG Interactive GmbH „www.pcwelt.de" und „www.tecchannel.de" steht der DCI-Content beispielsweise nun auch für das Business-to-Consumer-Geschäft (B2C) zur Verfügung. Die bislang eingegangenen Kooperationen verlaufen sehr viel versprechend und werden im laufenden Jahr intensiviert.

5. Mitarbeiterentwicklung: Personalausbau ermöglicht weiteres Wachstum

Für das rasante Wachstum der DCI AG mussten personelle Grundlagen geschaffen werden. Im Geschäftsjahr waren durchschnittlich 196 (Vorjahr: 94) Mitarbeiter im Konzern beschäftigt. Zum Stichtag 31.12.2000 hatte die DCI AG 274 Mitarbeiter an fünf Standorten und in drei Ländern. Dies entspricht einem Mitarbeiterwachstum von 191 % gegenüber dem Jahr 1999. Das Personal wurde dabei in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Vertrieb, Marketing und Verwaltung aufgestockt. Das Management-Team wurde durch erfahrene Mitarbeiter vornehmlich aus der IT-Branche ergänzt.

Die Starnberger Unternehmenszentrale beschäftigte im Jahr 2000 165 Mitarbeiter und vier Vorstände, bei DCI Malta Ltd. waren acht Mitarbeiter angestellt. 79 Mitarbeiter

wurden durch die Übernahme von acequote.com Ltd. gewonnen, die neu gegründete Tochter bonitrus AG startete im September 2000 mit 3 Mitarbeitern. Insgesamt 15 Mitarbeiter arbeiteten freiberuflich für die DCI AG.

Ein zentraler Erfolgsfaktor des weiteren Wachstums von DCI liegt nach wie vor in der Rekrutierung neuer, gut ausgebildeter Mitarbeiter, vor allem in den Bereichen Entwicklung und Technik. Die DCI AG sieht dies als eine vorrangige Managementaufgabe. Im Zuge der Erweiterung des Geschäftsbetriebes und der Schaffung weiterer Standorte in Europa kann DCI auf den Arbeitsmarkt des gesamten Bundesgebiets und des benachbarten Auslands zugreifen. DCI geht daher davon aus, dass auch in Zukunft adäquate Mitarbeiter in ausreichender Zahl rekrutiert werden können.

6. Finanzierungsmaßnahmen und Cashflow

Am 13. März 2000 führte die Gesellschaft das erste öffentliche Zeichnungsangebot (IPO) von 2.240.000 Stammaktien durch, in denen 240.000 Stückaktien aus dem Eigentum der abgebenden Aktionäre enthalten waren. Der Emissionskurs betrug 32 Euro.

Die Erlöse der Gesellschaft aus dem Börsengang beliefen sich abzüglich Emissionsabschlägen, Provisionen und Ausgabekosten auf insgesamt 58.991 TEuro.

Mit der erfolgreichen und vollständigen Durchführung der Greenshoe-Kapitalerhöhung wurden weitere 300.000 Aktien ausgegeben. Daraus konnten abzüglich Provisionen weitere 8.834 TEuro erlöst werden.

Das durch den Börsengang gewonnene Kapital in einer Gesamthöhe von 67.825 TEuro wird für die Investition in das geplante Wachstum der DCI AG verwendet.

Kapitalerhöhungen

In der Hauptversammlung vom 20. 12. 1999 wurde das Grundkapital der Gesellschaft von 168.879,71 Euro um 2.807.550 Euro aus Gesellschaftsmitteln erhöht, weiterhin gegen Bareinlagen um 392.450 Euro auf 3.200.000 Euro durch Ausgabe auf den Namen lautender vinkulierter Vorzugsaktien erhöht und die Satzung in § 5 (Vorzugsaktien) neu gefasst.

Die vorgenannten Kapitalerhöhungen wurden am 11. 1. 2000 in das Handelsregister des Amtsgerichts München zu HR B 128718 eingetragen.

Die Hauptversammlung vom 17. Januar 2000 mit Eintragung vom 21. Januar 2000 hat eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmittel um 2.800.000 Euro auf 6.000.000 Euro beschlossen.

Die ebenfalls am 17. Januar 2000 beschlossene Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln um 2.000.000 auf 8.000.000 Euro wurde am 9. März 2000 ins Handelsregister eingetragen. Das genehmigte Kapital beträgt 4.000.000 Euro.

Die Eintragung der am 17. Januar 2000 genehmigten Mehrzuteilungsoption in Höhe von 300.000 Euro erfolgte am 26. 4. 2000. Das genehmigte Kapital beträgt nunmehr 3.700.000 Euro.

Es erfolgte eine weitere Erhöhung des Grundkapitals um 164.592 Euro auf 8.464.592 Euro durch die Ausgabe von Aktien als Teil des Kaufpreises der acequote.com Ltd., Cardiff. Die Eintragung erfolgte am 27. September 2000. Das genehmigte Kapital beträgt nunmehr 3.535.408 Euro.

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 2000 hat sich die Rechtsform nicht geändert.

B. Darstellung der Lage

1. Vermögenslage

Das Anlagevermögen hat mit 29.186 TEuro einen Anteil von 37 % an der Bilanzsumme. Einen wesentlichen Wert des Anlagevermögens stellen die Datenbankerwerbungen PC Benutzerservice GmbH (277 TEuro), Compair Fair GmbH (69 TEuro) und Cross Media GmbH (453 TEuro) dar. Des Weiteren enthält das Anlagevermögen einen Lizenzerwerb der Firma Beans AG (767 TEuro) und der Firma Akcent GmbH (350 TEuro). Die Firmenwerte acequote.com Ltd. (21.087 TEuro) und bonitrus AG (796 TEuro) stellen die größten Posten dar. Die Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von 1.249 TEuro und der Posten Hardware (610 TEuro) haben ebenfalls einen maßgeblichen Anteil am Firmenvermögen.

Die geleisteten Anzahlungen und Anlagen im Bau beliefen sich insgesamt auf 2.035 TEuro. Der größte Teil hiervon waren der Relaunch der Website (605 TEuro), Anzahlungen auf Software (250 TEuro) sowie Anzahlungen und Anschaffungsnebenkosten des Kaufvertrags zum Erwerb von CPI (1.028 TEuro).

Den aufgrund kurzer Abschreibungsfristen – meist drei bis fünf Jahre – hohen Abschreibungen stehen höhere Zugänge gegenüber.

Das Umlaufvermögen besteht im Wesentlichen aus kurzfristigen Forderungen (2.622 TEuro), einem Liquiditätsbestand von 39.281 TEuro und einem aktiven Rechnungsabgrenzungsposten von 6.354 TEuro. Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten enthält insbesondere Werbeausgaben, die erst im Jahre 2001 aufwandswirksam werden. Die Liquiditätsreserven haben einen Anteil von 50 % an der Bilanzsumme.

Das Eigenkapital der Gesellschaft beträgt 64.498 TEuro, was eine Eigenfinanzierungsquote von 82,5 % ergibt.

2. Finanzlage

Es bestehen zum Bilanzstichtag Liquiditätsreserven von rund 39.281 TEuro.

3. Ertragslage

Die Umsatzerlöse (10.624 TEuro) haben sich verglichen mit dem Vorjahresumsatz 1999 (4.225 TEuro) um 151 % erhöht. Dem steht ein starker Anstieg der Aufwendungen gegenüber, vor allem durch die Aufstockung des Personalbestands und die Entwicklung neuer Vertriebsaktivitäten. Ferner sind erhebliche Aufwendungen durch Beratungskosten für die Firmenneuorganisation und Vertriebskonzepte sowie die zukünftige Firmenstrategie angefallen. Das resultiert im Geschäftsjahr 2000 in einem operativen Ergebnis von minus 22.343 TEuro.

C. Ereignisse nach Ende des Geschäftsjahres

Die Unternehmensstrategie in der Business Unit WebTradeCenter sieht eine stringente Fokussierung auf das DCI-Kernsegment

Informationstechnologie/Telekommunikation vor. Nur durch diese Konzentration kann die globale Marktführerschaft auf diesem Gebiet erreicht werden.

Ein ursprünglich angedachter Aufbau eines weiteren vertikalen Marktplatzes für Bürobedarf und Werbeartikel wäre mit sehr hohen Aufwendungen im Bereich Personal und Marketing verbunden, um hier an die Erfolge des WebTradeCenters anknüpfen zu können. Im Zuge der geplanten Kosteneinsparungen hat die DCI entschieden, diese Aufwendungen nicht zu realisieren und den Aufbau zunächst nicht bzw. mit geringerer Priorität zu verfolgen. Aus diesem Grund wird die DCI-Niederlassung in Hannover zum 31. März 2001 aufgelöst. Die bestehenden Mitgliedschaften im Werbe-/Büroartikelbereich werden in die WebTradeCenter-Unit übernommen und künftig weiterhin angeboten.

Im Sinne einer weiteren Internationalisierung wurde das rumänische Datenerfassungscenter der deutschen Firma „Deuromedia" erworben. Die DCI AG kann sich somit den osteuropäischen Raum erschliessen. Darüber hinaus stellen die hoch qualifizierten Mitarbeiter sicher, dass der maßgeblich zum Erfolg der DCI AG beitragende Inhalt der Produktdatenbank auf höchstem Niveau gepflegt und aktualisiert wird und neuer Content sorgfältig und korrekt eingegeben wird. Der Erwerb des Unternehmens wurde bereits im Jahr 2000 kommuniziert, die Niederlassung war im abgelaufenen Jahr bereits für die DCI AG tätig. Auf Grund einer zum 1. Januar 2001 wirksam gewordenen Gesetzesänderung, welche die Übernahme eines Unternehmens sowohl hinsichtlich des Aufwands als auch der Kosten vereinfacht und reduziert, wurde der Kauf erst zum 1. Januar 2001 rechtsgültig abgewickelt. Die DCI Romania S.R.L. wird mit dem ersten Quartalsbericht 2001 konsolidiert.

D. Hinweise auf Risiken der künftigen Entwicklung

In dem hoch innovativen Markt, in dem die DCI ihr Wachstum generiert, ist stets mit erheblicher Konkurrenz zu rechnen, was zusammen mit dem kurzen Produktlebenszyklus der Branche einen steten Innovationsprozess erfordert. Es werden hierfür auch in den nächsten Jahren Investitionen in Human Capital getätigt, so dass die Innovationskraft der Gesellschaft erhalten bleiben wird.

DCI ist der Ansicht, dass mit der Positionierung ihrer Geschäftstätigkeit und ihres Leistungsangebots eine gute Marktposition bereits aufgebaut wurde. Es gibt keine Anhaltspunkte, dass die Marktposition in Zukunft nicht weiter ausgebaut werden kann. Allerdings kann nicht ausgeschlossen werden, dass steigender Wettbewerbsdruck zu Preisveränderungen, Umsatzeinbußen und sinkenden Margen führen wird. Dies kann die Ertragslage nachteilig beeinflussen.

Zur Früherkennung der Risiken hat die Gesellschaft im Jahr 2000 ein Risikomanagement-System initiiert. Dazu zählt die permanente Beobachtung der Marktentwicklung, des Wettbewerbsumfelds sowie der Markt- und Kundenbedürfnisse. Die Produktentwicklung unterliegt einer ständigen Qualitätssicherung. Im Bereich Rechnungs- und Finanzwesen sorgen Standardsoftwarelösungen für einen permanenten Überblick der Auftrags- und Geschäftsentwicklung und somit auch über die gegenwärtige Unternehmenssituation. Gleichzeitig wurde eine Controlling-Abteilung aufgebaut, die unter anderem für die Steuerung der Tochtergesellschaften verantwortlich ist.

Gemäß der Planung für das Jahr 2001 erwartet der Konzern eine kräftige Umsatzsteigerung sowie eine erhebliche Ergebnisverbesserung. Dies wird zu einer Minderung des negativen EBIT und EBITDA im Vergleich zum Jahr 2000 führen. Ab dem 4. Quartal 2001 erwartet die DCI-Gruppe erstmalig ein ausgeglichenes EBITDA. Für das Jahr 2002 versprechen die Planungen eine weitere positive Entwicklung, die erstmals zu einem positiven EBIT für das Geschäftsjahr führen wird.

Dem Vorstand sind gegenwärtig keine bestandsgefährdenden Risiken bekannt.

E. Strategie und Ausblick

Ausgehend von den viel versprechenden Prognosen führender Marktforschungsinstitute erwartet die DCI AG, dass die Marktdynamik im Bereich Business-to-Business-eCommerce in diesem und in den kommenden Jahren weiter anhalten wird. Auf Grund der guten Positionierung und den innovativen Produkten ist die DCI AG überzeugt, überproportional am Wachstum des B2B-Bereichs teilzuhaben.

Um die bestehende Marktführerschaft auszubauen ist die internationale Ausweitung des Geschäfts von elementarer Bedeutung. Unsere Zielmärkte liegen zunächst in Europa, bei der Markterschließung weiterer europäischer Länder setzt DCI in erster Linie auf strategische Kooperationen und den Aufbau von Vertriebsniederlassungen. Wichtige Voraussetzungen für die Internationalisierung – die Erweiterung der Datenbank in englischer Sprache und die Adaption des TradeManagers in sechs Sprachen (Deutsch, Englisch, Italienisch, Spanisch, Französisch, Niederländisch) – wurden bereits geschaffen. Mit Europa ist auch eine Ausweitung nach Asien geplant, Gespräche mit Kooperationspartnern sind bereits im Gange.

Basierend auf der neuen Organisationsstruktur wird die DCI AG im laufenden Geschäftsjahr neue Lösungen für den B2B-eCommerce einführen. Damit eröffnen sich zusätzliche Einnahmequellen: Die DCI-Technologie wird beispielsweise als Software für das Betreiben eines Marktplatzes in Lizenz verkauft werden. Dabei kann sowohl ein für alle Interessierten zugänglicher Marktplatz aufgebaut werden als auch ein Marktplatz, zu dem nur eine bestimmte Gruppe Zugang hat. Eine Plattform für solche „geschlossenen Nutzergruppen" wurde beispielsweise bereits für Compaq aufgebaut. Die Software für einen derartigen „Closed Market" wird derzeit unter dem Arbeitstitel „Lead Generating and Tracking System – LGTS" entwickelt. Damit können Hersteller im Rahmen von geschlossenen B2B-Marktplätzen sogenannte „Leads", also Produktanfragen von potenziellen Käufern, nachverfolgen und deren Bearbeitung seitens der Reseller kontrollieren. Weitere Softwareprodukte für den B2B-eCommerce sind ebenfalls in Vorbereitung und werden im Laufe des Jahres verfügbar sein. Alle DCI-Lösungen können dabei zum einen im Lizenzgeschäft vertrieben werden, zum anderen kann DCI auch als so genannter Application Service Provider auftreten. Dabei stellt DCI die Applikation auf Mietbasis über das Internet zur Verfügung. Abgerundet wird das Produktportfolio durch das Angebot von Consultingleistungen.

Weitere zusätzliche Umsatzquelle ist der Content, der Inhalt der DCI-Datenbank, der aktuelle und umfassende Produkt- und Preisinformationen beinhaltet. Attraktiver und aktueller Content spielt im Internet eine zentrale Rolle und ist maßgeblich für die Nutzung einer Website, eines Portals oder eines Marktplatzes verantwortlich. Die DCI AG hat diesen Content bereits an die Kooperationspartner IDG Interacitve GmbH und

CMP-WEKA verkauft. Verhandlungen mit weiteren Unternehmen sind für das Jahr 2001 geplant.

Die beiden im Jahr 2000 eingegangenen Partnerschaften mit den IT-Fachverlagen IDG Interactive GmbH und CMP-WEKA entwickeln sich sehr positiv und sind die Basis für weitere Kooperationen mit Unternehmen, wie beispielsweise Verlagshäusern. Weitere Allianzen sind für das aktuelle Jahr geplant.

Die strategische Ausrichtung wird gemäß der drei Phasen im laufenden Geschäftsjahr weiter umgesetzt. Im ersten Schritt wurde die für einen elektronischen Marktplatz notwendige kritische Masse mit einer Mitgliederzahl von 40.137 erfolgreich erreicht. Im Rahmen der zweiten Phase wird die DCI AG ihren Mitgliedern Services und Dienstleistungen rund um die Transaktionen anbieten. Dazu zählen beispielsweise Leistungen in den Bereichen Sicherheit, Logistik und Versicherungen. Bereits im Januar 2001 konnte die DCI einen ersten Service anbieten: Die ersten Mitglieder des WebTradeCenters wurden hinsichtlich ihrer Bonität geprüft und sind nun als „TrustedTrader" zertifiziert. Sie sind somit eindeutig als seriöse und liquide Handelspartner zu identifizieren. Im laufenden Jahr werden die weiteren Dienstleistungen angeboten. Die DCI AG wird dabei an der Vermittlung der Leistungen finanziell beteiligt sein. Der dritte und letzte Schritt sieht vor, dass die DCI AG an den tatsächlichen Transaktionen verdienen wird.
Dank der Investitionen insbesondere in unser Personal und in unsere Technologie sind wir davon überzeugt, unsere Marktführerschaft zu halten und auszubauen, unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter zu verstärken und unsere Vision, „die Schaltzentrale für den globalen eCommerce" zu werden, zu verwirklichen. Stand das Jahr 2000 im Zeichen des Wachstums und der Investitionen, so konzentrieren wir uns nun im Sinne unserer Investoren auf die Erreichung der Profitabilität und auf die weitere Steigerung des Unternehmenswertes.

Starnberg, im März 2001

Michael Mohr
Vorsitzender des Vorstands (CEO)

Alexander Röthinger
Vorstand Technik (CTO)

Gerhard Trinkl
Vorstand Vertrieb (CSO)

Klaus Zuber
Vorstand Finanzen (CFO)

Bericht des Aufsichtsrats

Bericht des Aufsichtsrats der DCI Database for Commerce and Industry AG für das Geschäftsjahr 2000

Der Aufsichtsrat hat die Arbeit des Vorstands im Geschäftsjahr 2000 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 2000 zu fünf 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:

- Zustimmung und Beschlüsse im Rahmen der öffentlichen Platzierung der Aktien (IPO) der DCI;
- Erwerb der Anteile an der acequote.com Ltd. einschließlich damit zusammenhängender Kapitalmaßnahmen;
- Erwerb und Kapitalerhöhung der bonitrus AG ;
- Gründung der DCI Romania ;

Der Jahresabschluss der DCI Database for Commerce and Industry AG und der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2000 sind von den von der Hauptversammlung am 17.01.2000 bestellten Abschlussprüfern Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH, 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 2000 den Bestätigungsvermerk in uneingeschränkter Form erteilt.

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, jedoch mit der Einschränkung, dass hinsichtlich der Umsatzerlöse gegen gleichzeitige Abnahme von Leistungen von Kunden die Prüfer über die Angemessenheit der Preisgestaltung und der vorgenannten Umsatzerlöse die Marktüblichkeit nicht beurteilen können.

Die Jahres- und Konzernabschlussunterlagen sowie die Prüfungsberichte wurden durch die Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH, München, dem Aufsichtsrat zur Verfügung gestellt und lagen allen Mitgliedern des Aufsichtsrats vor. Sie sind in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrates am 28. Februar 2001 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 wurden vom Aufsichtsrat zur Kenntnis genommen. Die Prüfung des für die Befreiung von der handelsrechtlichen Konzernrechnungslegung erforderlichen Einklangs der Konzernrechnungslegung mit der 7. EG-Richtlinie hat der Aufsichtsrat auf der Grundlage der Auslegung der Richtlinie durch den Kontaktausschuss für Richtlinien der Rechnungslegung der Europäischen Kommission vorgenommen. 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. Hinsichtlich der Einschränkung im Bestätigungsvermerk hat der Vorstand dem Aufsichtsrat versichert, dass die Preisgestaltung in den dort angesprochenen Fällen stets angemessen und marktüblich war. Dem Aufsichtsrat waren keine Umstände bekannt, die eine andere Beurteilung nahe legen.

Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung hat der Aufsichtsrat keine Einwendungen erhoben und den aufgestellten Jahresabschluss gebilligt.

Der Aufsichtsrat spricht dem Vorstand und allen Mitarbeitern für ihren Einsatz und für die im Geschäftsjahr 2000 im Sinne des Unternehmens sowie seiner Kunden und Aktionäre geleisteten Arbeit seinen Dank aus.

Starnberg, den 28. Februar 2001

Michael Böllner
Vorsitzender des Aufsichtsrates

Financial State

Location: htt

Konzern-Gewinn- & Verlustrechnung

			Rumpfgeschäftsjahre	
	1.1.–31.12.2000	**1.1.–31.12.1999**	1.9.–31.12.1999	1.1.–31.8.1999
US-GAAP	**€ (000)**	**€ (000)**	€ (000)	€ (000)
Umsatzerlöse	**10.624**	**4.225**	1.513	2.712
Herstellungskosten des Umsatzes	**-2.448**	**-2.225**	-977	-1.248
Bruttoergebnis	**8.176**	**2.000**	536	1.464
Vertriebskosten	**-19.561**	**-2.818**	-2.192	-626
Allgemeine Verwaltungskosten	**-6.967**	**-1.856**	-1.047	-809
Forschungs- und Entwicklungskosten	**-2.845**	**-877**	-426	-451
Abschreibung Goodwill	**-1.146**	**0**	0	0
Operatives Ergebnis	**-22.343**	**-3.552**	-3.129	-423
Finanzergebnis	**2.005**	**30**	30	0
Sonstige betriebliche Erträge	**178**	**30**	0	30
Ergebnis vor Ertragssteuern und Ergebnisanteil anderer Gesellschafter	**-20.160**	**-3.492**	-3.099	-393
Ertragssteuern	**-2.111**	**1.759**	1.561	198
Ergebnisanteil anderer Gesellschafter	**41**	**0**	0	0
Konzernergebnis	**-22.230**	**-1.733**	-1.538	-195

Die Vergleichszahlen für den Zeitraum 1.1.1999 – 31.12.1999 wurden aus den Zahlen der Rumpfgeschäftsjahre 1.1.1999 – 31.8.1999 und 1.9.1999 – 31.12.2000 entwickelt.

Konzern-Bilanz

Aktiva	US-GAAP 31.12.2000 € (000)	US-GAAP 31.12.1999 € (000)
Umlaufvermögen		
Liquide Mittel	39.276	6.597
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen von 236 TEuro zum 31.12.2000 und 72 TEuro zum 31.12.1999	2.622	579
Wertpapiere	5	55
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	6.354	252
	48.257	**7.483**
Anlagevermögen		
Sachanlagen netto	1.943	562
Geschäfts- und Firmenwerte und andere immaterielle Vermögensgegenstände netto	27.243	1.224
	29.186	**1.786**
Aktive latente Steuern	**738**	**1.689**
Summe Aktiva	**78.181**	**10.958**

Konzern-Bilanz

Passiva	US-GAAP 31.12.2000 € (000)	US-GAAP 31.12.1999 € (000)
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.791	939
Rückstellungen	2.343	1.256
Passive Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige Verbindlichkeiten	6.016	603
Passive latente Steuern	738	0
	12.888	**2.798**
Anteile anderer Gesellschafter	**795**	**0**
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	8.465	561
Kapitalrücklage	79.565	9.093
Bilanzverlust	-23.724	-1.494
Other comprehensive income	192	0
	64.498	**8.160**
Summe Passiva	**78.181**	**10.958**

Konzern-Kapitalflussrechnung

			Rumpfgeschäftsjahre	
	1.1.–31.12.2000	**1.1.–31.12.1999**	1.9.–31.12.1999	1.1.–31.8.1999
US-GAAP	**€ (000)**	**€ (000)**	€ (000)	€ (000)
Einnahmen aus der / Ausgaben für die betriebliche Geschäftstätigkeit				
Periodenergebnis	**-22.230**	**-1.733**	-1.538	-195
Berichtigung des Jahresabschlusses um zahlungsunwirksame Vorgänge:				
Auf Minderheitenanteil entfallendes Ergebnis	**795**	**0**	0	0
Abschreibungen	**3.821**	**167**	96	71
Zahlungsunwirksame Aufwendungen im Zusammenhang mit Veränderungen im Konsolidierungskreis	**-3.392**	**0**	0	0
Aufwendungen/Erträge im Zusammenhang mit latenten Steuern	**1.689**	**-1.828**	-1.562	-266
Zahlungsunwirksame Aufwendungen im Zusammenhang mit cheap stock	**346**	**0**	0	0
Veränderungen im Working Capital				
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	**-8.095**	**-369**	13	-382
Rückstellungen, Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungsposten	**9.352**	**2.109**	960	1.149
Nettoausgaben für die betriebliche Geschäftstätigkeit	**-17.714**	**-1.654**	-2.030	376
Cashflow aus der Investitionstätigkeit				
Investitionen in Sachanlagen	**-1.995**	**-533**	-57	-476
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	**-6.556**	**-1.200**	-1.029	-171
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens/ immaterielle Vermögensgegenstände	**358**			
Investitionen in Finanzanlagen	**-9.239**			
Nettoausgaben für den Investitionsbereich	**-17.432**	**-1.733**	-1.086	-647
Cashflow aus dem Finanzierungsbereich				
Zuflüsse aus dem Börsengang	**73.600**	**9.501**	6.500	3.001
Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Börsengang	**-5.775**			
Nettoeinnahmen aus dem Finanzierungsbereich	**67.825**	**9.501**	6.500	3.001
Zunahme der liquiden Mittel	**32.679**	**6.114**	3.384	2.730
Liquide Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres	**6.597**	**483**	3.213	483
Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres	**39.276**	**6.597**	6.597	3.213

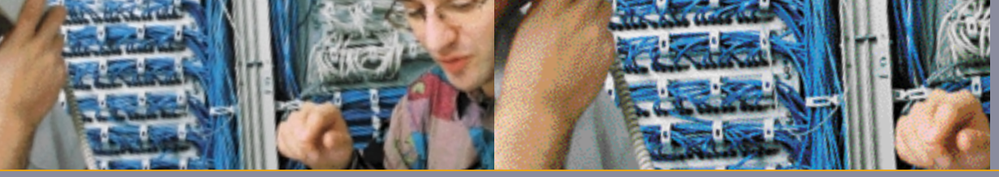
Konzern-Kapitalflussrechnung

			Rumpfgeschäftsjahre	
	1.1.–31.12.2000	**1.1.–31.12.1999**	1.9.–31.12.1999	1.1.–31.8.1999
US-GAAP	**€ (000)**	**€ (000)**	€ (000)	€ (000)
Ergänzende Angaben zum Cashflow				
Auszahlungen für Zinsen	**0**	**0**	0	0
Auszahlungen für Einkommenssteuern	**373**	**10**	7	3
Ergänzende Aufstellung von nicht auszahlungswirksamen Investitions- und Finanzierungsaktivitäten				
Eingegangene Kapitalleasing-verpflichtungen	**0**	**0**	0	0
Nicht auszahlungswirksame Investitionstätigkeit	**10.040**	**0**	0	0

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

für den Konzern für die Geschäftsjahre
bis zum 31. Dezember 1999 und 31. Dezember 2000

US-GAAP	Gezeichnetes Kapital TEuro	Kapitalrücklage TEuro	Bilanzgewinn/-verlust TEuro	Kumulierte ergebnisneutrale Eigenkapitalveränderungen TEuro	Summe TEuro	Comprehensive loss TEuro
Stand 31. Dezember 1998	153	0	239		392	
Jahresfehlbetrag	0	0	-1.733		-1.733	-1.733
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen					0	
(Other Comprehensive Income)					0	
Kapitalerhöhungen	408	9.093			9.501	
Comprehensive loss					0	**-1.733**
Stand 31. Dezember 1999	561	9.093	-1.494		8.160	
Jahresfehlbetrag			-22.230		-22.230	-22.230
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	5.439	-5.439			0	
Anpassungen für Wertpapiere				-27	-27	-27
Anpassungen für Währungsumrechnungsdifferenzen				219	219	219
Kapitalerhöhungen durch Börsengang	2.000	56.991			58.991	
Kapitalerhöhungen durch Mehrzuteilungsoption	300	8.534			8.834	
Kapitalerhöhungen Erwerb acequote.com Ltd.	165	10.040			10.205	
Cheap stock compensation		346			346	
Comprehensive loss						**-22.038**
Stand 31. Dezember 2000	8.465	79.565	-23.724	192	64.498	



Konzernanhang

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 Gesellschaft und ihre Tochtergesellschaften unterstützen das Netzwerk des Internethandels und machen dieses dadurch effizienter, dass sie kommerzielle Informationen für Industrie und Handel zur Verfügung stellen und bündeln, wobei sie eine Standard-Plattform verwenden. Des Weiteren bietet die Gesellschaft ergänzende Software-Produkte für ein Standard-Katalogsystem, eCommerce-Sicherheit und damit in Verbindung stehende Dienstleistungen an. Die Umsätze der Gesellschaft werden aus Werbung per Fax-Übertragung und dem Einstellen von Werbeanzeigen in die Unternehmenszeitschrift erzielt. Hauptkunden der Gesellschaft sind Software-Unternehmen und Werbeagenturen. Die Gesellschaft ist in Deutschland und Großbritannien tätig.

Durch Gesellschaftsbeschluss vom 26. August 1999 und gleichzeitiger Genehmigung der Satzung in ihrer ergänzten Fassung vom 2. Dezember 1999 wurde die Muttergesellschaft von einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung („GmbH") in eine Aktiengesellschaft („AG") umgewandelt. Bei einer GmbH entsprechen die Kapitalanteile der Gesellschafter nicht einer bestimmten Anzahl an Anteilen. Bei der Gesellschaftsstruktur der Aktiengesellschaft bildet die Anzahl der an die Aktionäre ausgegebenen Aktien das Grundkapital der Gesellschaft ab. Die Änderung der Rechtsform wurde am 15. Dezember 1999 ins Handelsregister in München eingetragen.

Am 13. März 2000 ging die Gesellschaft mit einem Initial Public Offering („IPO") ihres Grundkapitals in Deutschland an die Börse und ließ ihre Aktien am Neuen Markt der Frankfurter Börse, einer deutschen Börse, registrieren. Wir verweisen auf Angabe 10. „Eigenkapital" und 11. „Initial Public Offering".

2. Unternehmenskäufe

Am 19. Mai 2000 unterzeichnete die Gesellschaft einen Kaufvertrag, um 100 % der acequote.com Ltd., Cardiff, Wales, Großbritannien, gegen einen Barzahlungsbetrag von 9.235 TEuro und eine feste Anzahl von Aktien (164.592) zu erwerben. Die Aktien werden zu einem gewogenen Durchschnittskurs pro Aktie zum Datum der Bekanntgabe der Übernahme bewertet (62 Euro). Darüber hinaus wurde eine „Earn-out"-Komponente vereinbart, die auf den Ergebnissen aus 2001 bzw. 2002 basiert. Hinsichtlich weiterer Angaben in Bezug auf den Unternehmenskauf und die erworbene Gesellschaft wird auf Abschnitt 19. „Tochtergesellschaften" verwiesen.

Der Unternehmenskauf 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 acequote.com Ltd. zum Tag des Erwerbs.

Im Folgenden eine Zusammenfassung der Zuordnungen der Kaufpreise:

	TEuro
Kurzfristige Vermögenswerte und sonstige Sachanlagen	*2.560*
Verbindlichkeiten	*-6.951*
Geschäftswert	*22.191*
	17.800

Der erworbene Geschäftswert wird über die gewöhnliche Nutzungsdauer von fünf Jahren abgeschrieben. Das betriebliche Ergebnis der acequote.com Ltd. wurde in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Oktober 2000 aufgenommen.

Am 18. August 2000 erwarb die Gesellschaft die bonitrus AG (vormals: AB 00/81 Vermögensverwaltungs AG), Starnberg, für einen Barzahlungsbetrag von 51 TEuro. Hinsichtlich weiterer Angaben in Bezug auf den Unternehmenskauf und die erworbene Gesellschaft wird auf Abschnitt 19 „Tochtergesellschaften" verwiesen.

Der Unternehmenskauf 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 bonitrus AG zum Tag des Erwerbs.

Im Folgenden eine Zusammenfassung der Zuordnung der Kaufpreise:

	TEuro
Kurzfristige Vermögenswerte und sonstige Sachanlagen	*45*
Verbindlichkeiten	*0*
Geschäftswert	*6*
	51

Das betriebliche Ergebnis der bonitrus AG wurde in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Oktober 2000 aufgenommen.

Die folgenden ungeprüften pro forma-Informationen zum Jahresabschluss stellen die Ergebnisse dar, als ob der Erwerb der acequote.com Ltd. bereits zu Beginn der jeweiligen Geschäftsjahre vorgenommen wäre:

		Vier-Monats-Zeitraum
	31. Dez. 2000	*31. Dez. 1999*
	(ungeprüft)	*(ungeprüft)*
	TEuro, ausgenommen	*TEuro, ausgenommen*
	Angaben pro Aktie	*Angaben pro Aktie*
pro forma-Umsatzerlöse	*10.725*	*1.513*
pro forma-Jahresfehlbetrag	*-29.862*	*-3.839*
pro forma-Verlust pro Aktie	*-3,92*	*-*

Diese pro forma-Ergebnisse wurden nur für Vergleichszwecke erstellt. Sie beinhalten gewisse Anpassungen, wie beispielsweise weiteren Abschreibungsaufwand aufgrund des durch den Erwerb entstandenen Geschäftswert und Zinsaufwendungen aufgrund aufgenommener Darlehen zum Zwecke des Erwerbs. Diese pro forma-Ergebnisse sind nicht notwendigerweise aussagekräftig in Bezug auf die Ergebnisse, die tatsächlich erzielt worden wären, bzw. zukünftige Ergebnisse, wenn der Erwerb zu Beginn der jeweiligen Geschäftsjahre tatsächlich vollzogen gewesen wäre.

Die pro forma-Angaben aus dem Erwerb der bonitrus AG wurden nicht dargestellt. Die bonitrus AG ist ein Unternehmen in der Start-up-Phase. Die Ergebnisse zum Bilanzstichtag waren nicht wesentlich.

3. Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

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 dargestellt. Die Gesellschaft hat diese Informationen vormals in Deutsche Mark (DM) dargestellt. Die Umrechnung von in Deutschen Mark dargestellten Beträgen in Euro in Zusammenhang mit den vor der Entstehung des Euro am 1. Januar 1999 dargestellten Finanzinformationen wurde mittels des Wechselkurses zum 1. Januar 1999 berechnet, der zu dem Zeitpunkt 1 Euro zu 1,95583 DM stand.

Der in Euro dargestellte Vergleichs-Konzernabschluss zeigt die gleiche Tendenz, die ein in Deutschen Mark verfasster Abschluss aufweisen würde. Der Abschluss ist nicht vergleichbar mit den Jahresabschlüssen anderer Gesellschaften, die in Euro bilanzieren und die Beträge aus anderen Währungen als Deutsche Mark neu bewerten.

Das Rumpfgeschäftsjahr 1999 umfasst die Periode vom 1. September 1999 bis zum 31. Dezember 1999.

Use of estimates

Die Aufstellung von Jahresabschlüssen in Übereinstimmung mit US-GAAP erfordert use of estimates (Prognosen und Annahmen) durch den Vorstand der Gesellschaft, die die Höhe der am Bilanzstichtag ausgewiesenen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten sowie die erfassten Eventualforderungen und -verbindlichkeiten zum Zeitpunkt des Jahresabschlusses und die während des Berichtszeitraums ausgewiesenen Umsatzerlöse und Aufwendungen beeinflussen. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Prognosen abweichen.

Fremdwährungsumrechnung

Der Konzernabschluss wurde in Euro erstellt. Die Funktionswährung der Tochtergesellschaften ist 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. Kumulative Umrechnungsgewinne und -verluste werden als gesonderter Bestandteil des Eigenkapitals ausgewiesen.

Gewinne und Verluste aus Fremdwährungstransaktionen werden im betrieblichen Ergebnis erfasst.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

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

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen mit erkennbaren Risiken 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.

Aktive Rechnungsabgrenzungsposten

Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögenswerte werden zum Nennwert ausgewiesen und haben eine restliche Laufzeit von bis zu einem Jahr.

Aktive Rechnungsabgrenzungsposten entsprechen Waren und Dienstleistungen, die im Jahr 2000 im Voraus gezahlt wurden, die jedoch im Jahr 2001 geliefert bzw. erbracht werden. Diese werden infolgedessen erstmals im Jahr 2001 als Aufwand gebucht.

Aktive Rechnungsabgrenzungsposten beinhalten Aufwendungen für Werbung und Aufwendungen für im Geschäftsjahr 2001 noch zu erbringende Leistungen. Sie werden gemäß dem Prinzip der periodengerechten Abgrenzung monatlich aufgelöst.

Software und Entwicklungskosten

Kosten werden für diejenigen Softwareprodukte, deren Veräußerung gemäß den in SFAS 86 „Accounting for the Costs of Computer-Software to be Sold, Leased or Otherwise Marketed" angegebenen Kriterien beabsichtigt ist, aktiviert. Demgemäß werden diese Kosten, die entstanden sind, nachdem die technologische Umsetzbarkeit (technolo-

gical feasibility) des Produkts erwiesen ist, jedoch vor der Markteinführung der Softwareprodukte, über die gewöhnliche Nutzungsdauer des Produkts aktiviert und abgeschrieben, die zwischen zwei und drei Jahren liegt. Für die Gesellschaft ist die technische Umsetzbarkeit mit der Fertigstellung des sogenannten „Design Model" der Software erreicht. Kosten, die während der Fertigstellung des vorläufigen Designs und der Konzeptionsphase sowie vor der technischen und wirtschaftlichen Umsetzbarkeit des Produkts und nach der Markteinführung des Produkts entstanden sind, werden als Forschungs- und Entwicklungskosten sofort aufwandswirksam erfasst.

Infolgedessen wurden die Softwareentwicklungskosten für den „TradeManager" und den Relaunch des „WebTradeCenters" aktiviert. Darüber hinaus wurden die Kosten für die erstmalige Entwicklung von Management Information Software ebenfalls aktiviert.

Das Erreichen der technologischen Umsetzbarkeit und der fortlaufenden Einschätzung der späteren Kostendeckung setzt Schätzungen des Vorstands im Hinblick auf bestimmte externe Faktoren, insbesondere die zu erwartenden zukünftigen Umsatzerlöse, die geschätzte wirtschaftliche Nutzungsdauer und den allgemeinen Technologiewandel voraus. Diese Kosten werden gemäß Niederstwertprinzip entweder zu den nicht abgeschriebenen Kosten oder dem niedrigeren beizulegenden Wert ausgewiesen.

Aktivierte Softwarekosten werden product-by-product (für jedes Produkt einzeln) abgeschrieben. Die jährliche Abschreibung erfolgt linear über die verbleibende geschätzte Nutzungsdauer des Produkts ab der Markteinführung dieses Produkts. Die für die Abschreibung zu Grunde gelegte Nutzungsdauer beträgt zwei Jahre.

Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten bewertet und werden linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer der Vermögenswerte abgeschrieben, die von drei bis fünf Jahren reicht. Erworbene Vermögenswerte in Höhe von weniger als 51 Euro werden voll als Aufwand verbucht.

Einbauten werden über die niedrigere der verbleibenden Nutzungsdauer des Mietobjekts oder der voraussichtlichen Nutzungsdauer der Einbauten über zehn Jahre abgeschrieben.

Der Geschäftswert und erworbene immaterielle langfristige Vermögenswerte werden linear über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer aktiviert und abgeschrieben. Die Abschreibungszeiträume werden für jeden Vermögenswert einzeln bestimmt und reichen von 3 bis 5 Jahren.

Die Kosten 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 ermittelt die Werthaltigkeit des Buchwerts der langfristigen Vermögenswerte gemäß den Statement of Financial Accounting Standards („SFAS") Nr. 121 „Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and for Long-Lived Assets to be disposed of". Wenn Ereignisse oder veränderte Umstände darauf hinweisen, dass die Buchwerte dieser Vermögenswerte möglicherweise nicht werthaltig sind, wird die Gesellschaft die nicht diskontierten Netto-Cashflows, die voraussichtlich durch jene Vermögenswerte generiert werden, mit den Buchwerten jener Vermögenswerte vergleichen. Wenn diese nicht diskontierten Cashflows niedriger sind als die Buchwerte der Vermögenswerte, wird die Gesellschaft außerplanmäßige Abschreibung (impairment) ausweisen, um den Vermögenswert auf den Zeitwert abzuschreiben. Dieser wird gemessen durch die diskontierten voraussichtlichen zukünftigen Netto-Cashflows, die von den Vermögenswerten voraussichtlich generiert werden.

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 Personal- und sozialen Aufwand werden gegebenenfalls zu ihrem Barwert bewertet.

Umsatzrealisierung

Die Gesellschaft generiert Umsätze aus der Bereitstellung von Produktinformationen und Wirtschaftsinformationen sowie aus der Lizenzvergabe für die Nutzung von Software-Produkten. Die Gesellschaft erzeugt auch Umsätze aus dem Vertrieb von Dienstleistungen.

Zu den Transaktionen der Gesellschaft zählen sowohl Geschäfte gegen Barmittel als auch ein Austausch mit einem anderen Unternehmen (reciprocal transfer), der nichtmonetäre Vermögenswerte, Verbindlichkeiten oder Dienstleistungen beinhaltet (barter transactions). Die Gesellschaft erzielt Umsätze durch diese Gegengeschäfte. Die nichtmonetären Transaktionen setzen sich aus Software-Lizenzen, Marketing Services (Werbeflächen), Inhalten von Druckerzeugnissen sowie einer Adressdatenbank zusammen.

Erträge aus Software-Lizenzen werden gebucht, nachdem die Software geliefert wurde, wenn (1) der Zahlungseingang wahrscheinlich ist, (2) alle Lizenzgebühren innerhalb eines Jahres fällig sind, (3) eine feststehende Lizenzgebühr vereinbart wurde bzw. bestimmbar ist und (4) verkäuferspezifische Nachweise in Bezug darauf vorliegen, dass die Gesamtgebühr allen Bestandteilen der Vereinbarung zugewiesen wird.

Umsatzerlöse aus Dienstleistungen beziehen sich vorwiegend auf die Implementierung und Installations-Services und werden gemäß einzelner Service-Vereinbarungen erbracht. Die Umsätze werden mit Erbringung der Leistungen realisiert.

Die Gesellschaft verbucht Umsätze, wenn die Dienstleistung erbracht wurde, d. h. dem Verbraucher Informationen von einer Datenbank oder einem sonstigen Informationsmedium zur Verfügung gestellt wurden. Da die Mitgliedschaft normalerweise einen Lizenzzeitraum von einem Jahr vorsieht, werden

Umsätze pro rata ausgewiesen und dementsprechend abgegrenzt. Die Abgrenzung der Erträge im korrekten Zeitraum und die Auflösungen der abgegrenzten Erträge erfolgen monatlich.

Fakturierungen von Software-Lizenzverträgen und von der Gesellschaft erbrachten Leistungen werden im Allgemeinen zum Zeitpunkt der Lizenzerteilung erstellt bzw. wenn die Leistungen vollständig erbracht worden sind. Fakturierungen sind für den Kunden im Allgemeinen innerhalb von 14 bis 30 Tagen nach Versenden der Rechnung fällig. Unter keinen Umständen erstrecken sich diese Bedingungen hingegen auf den Zeitraum nach zwölf Monaten ab dem Tag, an dem die Software-Lizenz erteilt wurde.

Änderungen der Vertragsbedingungen können zur Revision der vorher gebuchten Kosten und Umsätze für ein einzelnes Projekt führen. Diese Änderungen werden in der Periode erfasst, in der die Änderungen bekannt werden; dies erfolgt, wenn die Gesellschaft mit dem Kunden formale Auftragsänderungen vereinbart. Ferner werden Rückstellungen für die voraussichtlichen Verluste aus nicht erfüllten Verträgen in der Periode gebildet, in der diese Verluste festgestellt wurden.

Gelegentlich werden die Kunden bei der Installation der Software vereinzelt wünschen, dass die Gesellschaft Hardware zur Verfügung stellt, auf der die Software gespeichert ist. Die Gesellschaft wird diese Hardware von Dritten erwerben, wobei die jeweiligen Verkäufer die Hardware normalerweise dem Kunden direkt liefern und sie bei diesem installieren. In allen Fällen ist die Gesellschaft Eigentümerin an der Hardware, handelt als Auftraggeber in der Transaktion mit dem Verkäufer und trägt das Inkassorisiko in Bezug auf den Kunden.

Dementsprechend erfasst die Gesellschaft die Umsätze aus dem Verkauf von Hardware brutto bei der Lieferung der Hardware an den Kunden, wenn ein wirksamer Vertrag hinreichend nachgewiesen ist, die Umsätze feststehend oder bestimmbar sind und die Einbringlichkeit wahrscheinlich ist.

Gemäß APB Nr. 29 „Accounting for Nonmonetary Transactions" sind nichtmonetäre Transaktionen auf Basis der Zeitwerte (fair values) der entsprechenden Vermögenswerte (oder Dienstleistungen) zu erfassen, die entsprechend in monetären Transaktionen zu Grunde lägen. Daher entsprechen die Kosten eines durch nichtmonetäres Geschäft erworbenen nichtmonetären Vermögenswerts dem Zeitwert des hingegebenen Vermögenswerts. Ein entsprechender Gewinn oder Verlust ist entsprechend auszuweisen. Zur Bemessung der Kosten ist der Zeitwert (fair value) des erhaltenen Vermögenswerts dann zu Grunde zu legen, wenn dieser leichter zu bestimmen ist als der Zeitwert des hingegebenen Vermögenswerts. Die Gesellschaft bilanziert Umsätze aus Gegengeschäften auf der Basis des Werts der hingegebenen Vermögenswerte.

Werbungskosten

Werbungskosten werden bei ihrer Entstehung als Aufwand verbucht. Für den 12-Monatszeitraum zum 31. Dezember 2000 und den 4-Monats-Zeitraum zum 31. Dezember 1999 entstanden der Gesellschaft Werbungskosten in Höhe von 6.597 TEuro bzw. 297 TEuro.

Die Werbungskosten beinhalten Werbung in Zusammenhang mit Barter-Geschäften in Höhe von 1.807 TEuro.

Ertragssteuern

Ertragssteuern 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 den Jahresabschlüssen in der Handels- und Steuerbilanz und aus der Aktivierung von Steuerverlustvorträgen. Latente Steuerforderungen und -verbindlichkeiten werden bestimmt, indem die zum Zeitpunkt der Berechnung geltenden Steuersätze und Gesetze verwendet werden. Wertberichtigungen werden berücksichtigt, um latente Steuerforderungen zu reduzieren, wenn es wahrscheinlich ist, dass ein Steuervorteil nicht realisiert wird.

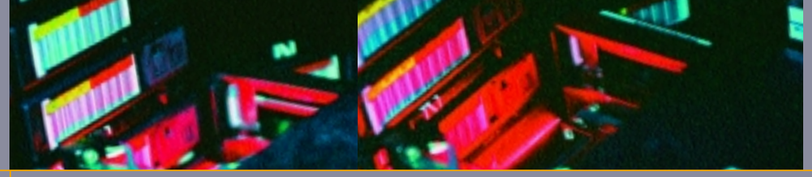
In Deutschland wurden die Erträge zu zwei unterschiedlichen Steuersätzen besteuert, bevor das Steuerrecht im Oktober 2000 geändert wurde. Ein höherer Steuersatz für „nicht ausgeschüttete Gewinne" wird auf erzielte Erträge angewendet, die nicht an die Aktionäre ausgeschüttet wurden. Bei Ausschüttung werden diese Erträge zu einem niedrigeren Steuersatz für „ausgeschüttete Gewinne" besteuert. Die Gesellschaft weist latente Steuern zum Steuersatz für „ausgeschüttete Gewinne" aus. Dann wird eine Steuergutschrift für die Differenzen zwischen den Steuersätzen für „nicht ausgeschüttete Gewinne" und „ausgeschüttete Gewinne" in der Periode erfasst, in der die Erträge an die Aktionäre ausgeschüttet werden, und der entsprechende Abzug wird in der Steuererklärung der Gesellschaft geltend gemacht.

Wie oben beschrieben, werden alle Erträge seit Oktober 2000 nach einem Steuersatz besteuert. Dementsprechend hat die Gesellschaft bei der Bemessung der latenten Steuerforderungen und -verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2000 diesen gesetzlichen Steuersatz angewendet.

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 potenziell 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 potenziellen Stammaktienäquivalente, die von der Berechnung des verwässerten Verlusts je Aktie ausgenommen war, belief sich auf 266.650 zum 31. Dezember 2000 und bezog sich ausschließlich auf gewährte Aktienoptionen.

Wie in Anhangsangabe 1 beschrieben, hat die Gesellschaft ihre Gesellschaftsform von einer „GmbH" in eine „AG" geändert. Bei einer GmbH entsprechen die Kapitalanteile der Gesellschafter keiner bestimmten Anzahl von Aktien. Als Bilanzierungshilfe wurde angenommen, dass für den 4-Monats-Zeitraum zum 31. Dezember 1999 bis zur Registrierung zum 15. Dezember 1999 jeder Anteil an der Gesellschaft jeweils einen Nennwert von 1 Euro (= 1,95583 DM) hatte.



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.

SFAS Nr. 123 „Accounting for Stock-Based Compensation" legt Bilanzierungs- und Offenlegungsvorschriften fest, indem sie eine auf dem Zeitwert beruhende Bilanzierungsmethode für Leistungspläne für Mitarbeiter, die auf Aktien beruhen, verwenden. Die Gesellschaft hat sich dafür entschieden, ihre gegenwärtig angewandte, oben angeführte Bilanzierungsmethode weiter beizubehalten und hat die Offenlegungsvorschriften der SFAS Nr. 123 übernommen.

Cheap stock

Im Januar 2000 hat Michael Mohr, der CEO der Gesellschaft, eine Anzahl von 51.350 Aktien zum Preis von je 1,87 Euro 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. Im Dezember 1999 hat die Gesellschaft Aktien an Wagniskapitalgeber verkauft. Da die Aktien der Gesellschaft zu dem Zeitpunkt nicht an der Börse gehandelt wurden, ist dieser Verkaufspreis als der heranzuziehende Zeitwert anzusehen. Die Abweichung zu dem im Januar gewährten Preis (346 TEuro) wird als Gehaltsaufwand erfasst.

4. Neue Bilanzierungsgrundsätze

Im Juni 1998 gab das Financial Accounting Standards Board die Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) 133 „Accounting for derivative instruments and hedging activities" heraus. SFAS 133 legt Bilanzierungs- und Offenlegungsvorschriften fest, die verlangen, dass jedes derivative Finanzinstrument (einschließlich bestimmter derivativer Finanzinstrumente, die Inhalt anderer Verträge sind) in der Bilanz entweder als Vermögenswert oder als Verbindlichkeit, jeweils zu seinem Zeitwert (fair value) bewertet, erfasst wird. Die Vorschrift schreibt vor, dass ein geänderter Zeitwert des derivativen Finanzwerts unmittelbar erfolgswirksam ausgewiesen wird, soweit nicht besondere Bilanzierungskriterien erfüllt werden. Falls ein derivatives Finanzinstrument als Sicherungsgeschäft einzuordnen ist (hedge accounting), können entsprechende Gewinne oder Verluste aus dem derivativen Finanzinstrument mit Gewinnen oder Verlusten aus dem besicherten Grundgeschäft (hedged item) in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im „other comprehensive income", je nach der Art des Sicherungsgeschäfts, verrechnet werden. Damit eine Gesellschaft „hedge accounting" anwenden darf, muss sie die Effektivität der Transaktionen, die als Sicherungsgeschäft ausgewiesen werden, formal dokumentieren, bestimmen und bewerten.

Im Juni 2000 veröffentlichte das Financial Accounting Standards Board SFAS 138 „Accounting for Certain Derivative Instruments and Certain Hedging Activities". Dieses Statement adressiert eine begrenzte Anzahl an Punkten, die Implementierungsschwierigkeiten für eine Vielzahl von Unternehmen, die SFAS 133 anwenden, verursachen und ergänzt die Bilanzierungs- und Offenlegungsvorschriften des SFAS 133 für bestimmte derivative Instrumente und bestimmte Sicherungsgeschäfte.

SFAS 137 schob den Tag des Inkrafttretens von SFAS 133 auf Geschäftsjahre beginnend ab dem 15. Juni 2000 hinaus. Eine Gesellschaft kann die Vorschriften zu Beginn eines Quartals nach der Veröffentlichung einführen; SFAS 133 kann jedoch nicht rückwirkend angewandt werden.

Die Anwendung der Vorschriften SFAS 133, SFAS 137 sowie SFAS 138 wird keine wesentliche Auswirkung auf die Finanz- oder Ertragslage der Gesellschaft haben.

5. Wertpapiere

Bei den von der Gesellschaft erworbenen Wertpapieren handelt es sich um Aktien einer an der Börse notierten Gesellschaft, die zu Verkaufszwecken gehalten werden. Der Börsenkurs der Aktien ist im Jahr 2000 wesentlich gefallen.

Die Wertpapiere werden zum Bilanzstichtag bewertet und gegebenenfalls zu ihrem Zeitwert abgeschrieben. Der nicht realisierte Verlust von 27 TEuro (1999: 0 TEuro) wurde unter „other comprehensive income" in der Bilanz ausgewiesen. Der Börsenkurs nach dem Bilanzstichtag ist leicht gestiegen, wobei die Erhöhung unwesentlich war. Dennoch geht die Gesellschaft davon aus, dass der Rückgang des Börsenkurses nur zeitlich begrenzt ist.

6. Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen

Für eine detaillierte Aufgliederung verweisen wir auf die Entwicklung des Anlagevermögens auf der letzten Seite des Anhangs (Anlage A).

Im Geschäftsjahr wurden immaterielle Vermögenswerte außerordentlich abgeschrieben (impairment). Banking Software wurde in Höhe von 1.593 TEuro abgeschrieben sowie die Kaufoption auf die Gesellschaft „pro connect" in Höhe von 256 TEuro. Im Hinblick auf die Banking Software war ihre Verwendung am Ende des Jahres auf Grund der Entwicklung des Unternehmenskonzepts nicht mehr wahrscheinlich. Zum Bilanzstichtag schien der geplante Kauf des Unternehmens „pro connect" zu den Bedingungen, die ursprünglich vereinbart waren, nicht mehr wahrscheinlich. Die ursprüngliche Absicht hinter diesem Recht zum Kauf war, dass zusammen mit einem Paket DCI-Aktien eine Barzahlung geleistet werden musste. Aufgrund des starken Kursverlustes der DCI-Aktien war jedoch die Ausübung des Rechts nicht mehr realistisch.

7. Ertragssteuervorteile (Aufwand)

		Vier-Monats-Zeitraum
	31. Dez. 2000	31. Dez. 1999
	TEuro	TEuro
Latent:		
Deutschland	0	0
Ausland	0	0
	0	**0**
Latent:		
Deutschland	-1.195	1.561
Ausland	-916	0
	-2.111	**1.561**

Das deutsche Körperschaftsteuerrecht wendet einen Split-Satz für die Besteuerung der Unternehmenserträge an. Gemäß dem zum 31. Dezember 2000 geltenden Ertragssteuerrecht werden die Erträge zunächst mit einem Körperschaftsteuersatz von 40 % (1999: 40 %) zuzüglich Solidaritätszuschlag von 5,5 % (1999: 5,5 %) auf die zu zahlenden Steuern besteuert. Einschließlich des Effekts, den der Solidaritätszuschlag zur Folge hat, beläuft sich der Körperschaftsteuersatz auf 42,2 % (1999: 42,2 %).

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

Im Oktober 2000 wurde ein neues Steuergesetz im Hinblick auf die Besteuerung der Unternehmenserträge verabschiedet. Nach dem neuen Körperschaftsteuergesetz wird nicht mehr zwischen Steuersätzen für ausgeschüttete und nicht ausgeschüttete Gewinne unterschieden. Der neue Körperschaftsteuersatz wird 25 % für beide Arten von Gewinnen sein (ausgeschüttete und nicht ausgeschüttete Gewinne). Der neue Steuersatz ist für die Geschäftsjahre beginnend ab dem 1. Januar 2001 anzuwenden. Er wurde in Bezug auf die Berechnung der latenten Steuern angewendet. Unter Berücksichtigung der Auswirkung des Solidaritätszuschlags ist der Körperschaftsteuersatz 26,4 % (1999: 42,2 %). Der kombinierte Steuersatz (auf der Grundlage des im Oktober 2000 verabschiedeten neuen Steuergesetzes) von 35,62 % (1999: 50,39 %) wurde für die Berechnung der latenten Steuern zum 31. Dezember 2000 verwendet.

Im Folgenden eine Überleitung des Aufwands aus Ertragssteuern:

		Vier-Monats-Zeitraum
	31. Dez. 2000	31. Dez. 1999
	TEuro	TEuro
Tarifbelastung (2000: 35,62%)	7.181	1.561
Verminderung der Ertragssteuern aufgrund von:		
Niedrigeren ausländischen Steuersätzen	-312	0
Abschreibung auf den Geschäftswert	-408	0
Veränderung der Wertberichtigung auf aktive latente Steuern	-7.655	0
Passive latente Steuern aufgrund von Bewertungsunterschieden	-738	0
Übrige	-179	0
	-2.111	**1.561**

Der Effekt des geänderten Steuersatzes für das Geschäftsjahr 2000 belief sich auf 495 TEuro.

Die latenten Steueransprüche und Steuerverbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

	31. Dez. 2000	31. Dez. 1999
	TEuro	TEuro
Aktive latente Steuern		
Steuerliche Verlustvorträge	8.393	1.827
Wertberichtigung	-7.655	0
Aktive latente Steuern gesamt:	**738**	**1.827**
Passive latente Steuern:		
Bewertungsunterschiede aufgrund von Entwicklungskosten	-542	0
Bewertungsunterschiede aufgrund von Rückstellung für Umstrukturierung	-107	0
Bewertungsunterschiede aufgrund von Pauschalwertberichtigungen	-89	0
Bewertungsunterschiede aufgrund von geringwertigen Wirtschaftsgütern	0	-13
Steuern auf Ausschüttungen auf unversteuerte Einkünfte	0	-125
Passive latente Steuern gesamt:	**-738**	**-138**
Latente Steuern, netto	0	1.689
Kurzfristiger Anteil der latenten Steuern	-738	0
Langfristiger Anteil der latenten Steuern	738	1.689
Latente Steuern, netto	**0**	**1.689**

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 2000 wurden auf Grund der anhaltenden Verluste der Gesellschaft Wertberichtigungen für alle latenten Steueransprüche gebildet.

Zum 31. Dezember 2000 betrugen die steuerlichen Verlustvorträge des Konzerns ca. 26.956 TEuro (1999: 3.628 TEuro).
Die steuerlichen Verlustvorträge sind unbegrenzt vortragsfähig.

8. Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen umfassen die folgenden Posten:

	31. Dez. 2000	*31. Dez. 1999*
	TEuro	*TEuro*
Ausstehende Rechnungen	*1.227*	*680*
Rechts- und Beratungskosten	*567*	*359*
Rückstellung für Resturlaub	*362*	*91*
Gewährleistung	*50*	*10*
Übrige	*136*	*116*
	2.342	***1.256***

9. Eigenkapital

Das Grundkapital der DCI Database for Commerce and Industry AG entwickelte sich wie folgt:

Am 31. Dezember 1999 wies die DCI AG, die am 15. Dezember 1999 ins Handelsregister eingetragen wurde, ein Grundkapital in Höhe von 330 TDEM (169 TEuro) aus. Am 20. Dezember 1999 wurde auf der Hauptversammlung das Eigenkapital auf Euro umgestellt und gleichzeitig das Grundkapital um 2.639 TEuro auf 2.808 TEuro erhöht sowie eine zusätzliche Erhöhung um 392 TEuro auf 3.200 TEuro beschlossen, die am 11. Januar 2000 ins Handelsregister eingetragen wurde.

Die Erhöhung um 2.639 TEuro wurde aus Gesellschaftsmitteln finanziert. Im Weiteren wurde das Grundkapital durch Kapitalerhöhung aus Barmitteln in Höhe von 392 TEuro durch die Ausgabe vinkulierter Vorzugsaktien erhöht. An der Kapitalerhöhung nahmen 3i Group plc., London, Großbritannien, mit 181.131 Stückaktien teil sowie CEA Capital Partners GmbH & Co. Beteiligungs KG mit Sitz in Düsseldorf mit 211.319 Stückaktien.

Auf der Hauptversammlung am 17. Januar 2000 wurde das Grundkapital aus Gesellschaftsmitteln um 2.800 TEuro auf 6.000 TEuro erhöht. Dies wurde am 21. Januar 2000 ins Handelsregister eingetragen.

Ein weiterer Beschluss vom 7. Januar 2000 zur Erhöhung des Grundkapitals aus Gesellschaftsmitteln um 2.000 TEuro auf 8.000 TEuro wurde am 9. März 2000 ins Handelsregister eingetragen. Das genehmigte Kapital betrug 4.000 TEuro.

Die Durchführung von Mehrzuteilungstransaktionen in Höhe von 300 TEuro, die am 17. Januar 2000 durch Beschluss der Hauptversammlung genehmigt wurde, wurde am 26. April 2000 eingetragen. Das genehmigte Kapital betrug nachfolgend 3.700 TEuro.

Die Erhöhung des Grundkapitals um 165 TEuro auf 8.465 TEuro wurde durch die Emission von Aktien als Teil der vereinbarten Vergütung für acequote.com Ltd., Cardiff, Wales, Großbritannien, durchgeführt. Dies wurde am 27. September 2000 ins Handelsregister eingetragen. Zum 31. Dezember 2000 gab es 12.000.000 genehmigte Aktien, wovon 8.464.592 ausgegeben waren und sich im Umlauf befanden. Die im Umlauf befindlichen Aktien haben einen rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von je 1,96 DM (dies entspricht dem derzeitigen Wert von einem Euro).

10. Börseneinführung

Am 13. März 2000 ging die Gesellschaft mit 2.240.000 Stückaktien an die Börse. 240.000 dieser Aktien waren von den bestehenden Gesellschaftern verkauft worden. Der Ausgabekurs betrug 32 Euro.

Die Erlöse beliefen sich für die Gesellschaft abzüglich Disagio, Provisionen und Emissionskosten auf 58.991 TEuro.

Die Gesellschaft erhielt weiterhin bei der Ausgabe von 300.000 Aktien aus einer Kapitalerhöhung durch die Emissionsbank (eine Greenshoe-Kapitalerhöhung) einen Betrag in Höhe von 8.834 TEuro nach Abzug von Provisionen.

Zum 31. Dezember 2000 betrug der Streubesitz einschließlich Mehrzuteilungstransaktionen 3.653.969 Aktien. Dies entspricht einem Anteil von 43,168 % am Grundkapital.

11. Aktienoptionspläne

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 den Ausübungszeitraum ausgewiesen. Der innere Wert der Optionen wird auf Grundlage der aktuellen Marktwerte der Aktien der Gesellschaft am Ende der jeweiligen Periode ermittelt.

Bei DCI AG gibt es einen „festen Aktienoptionsplan", durch den Personalaufwand entsteht, der nicht höher als der innere Wert der Optionen ist. Für diesen Plan sind daher die Regeln zur Bilanzierung fester Pläne (fixed plan accounting) anwendbar.

Der innere Wert der Optionen, die Mitarbeitern gewährt werden, ist gleich Null, da der Ausübungspreis höher ist als der angemessene Marktpreis der Aktien zum Gewährungszeitpunkt. Aus diesem Grund wird kein Vergütungsaufwand ausgewiesen.

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 Basispreis 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 Geschäftsjahr 2000 gewährte die Gesellschaft 297.000 Optionen zu einem Ausübungspreis von 38,87 Euro.

Zum 31. Dezember 2000 gab es 266.650 ausstehende Optionen. Die Differenz von 30.350 Optionen resultiert aus Optionen, die beim Ausscheiden von Mitarbeitern aus der Gesellschaft verfielen. Gemäß den Bedingungen des Aktienoptionsplans können diese Optionen nicht mehr ausgeübt werden.

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 Anwen-

dung 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. Der gewichtete durchschnittliche Verkehrswert der Optionen, die in dem zum 31. Dezember 2000 endenden Geschäftsjahr gewährt wurden, wurde unter Anwendung des „Black-Scholes Stock Option Pricing Model" auf 7,07 Euro geschätzt. Dabei wurden die folgenden gewichteten durchschnittlichen Annahmen zu Grunde gelegt: Dividendenrendite von 0 %, jährliche Standardabweichung (Volatilität) von 116 %, risikofreier Anlagezinssatz von 5,3 %, erwartete Dauer bis zur Ausübung acht Jahre. In Übereinstimmung mit SFAS Statement 123 „Accounting for Stock-Based Compensation" hätte die Belastung der Gesellschaft für das am 31. Dezember 2000 endende Geschäftsjahr 1.885 TEuro betragen.

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

		31. Dez. 2000 TEuro
Jahresfehlbetrag (TEuro)	*Wie ausgewiesen*	*-22.230*
	pro forma	*-24.115*
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)	*Wie ausgewiesen*	*-2.92*
	pro forma	*-3.17*

Die Gesellschaft beschloss dennoch, die Bewertungsmethode gemäß APB 25 anzuwenden.

12. Eventualverbindlichkeiten und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Gesellschaft least Anlagen und Ausrüstung im Rahmen von langfristigen Operating-Leasing-Verhältnissen. Sonstige finanzielle Verpflichtungen zum Bilanzstichtag, die sich aus Leasingverträgen ergeben, sind u. a. Leasing-Verhältnisse in Bezug auf Firmenwägen in Höhe von 16,5 TEuro monatlich (Vertragsende 2004) sowie das Leasing von Computer-Ausrüstung und Büroausstattung von 13,2 TEuro monatlich (Web-Server, Kopierer, Vertragsende 2004).

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

Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2000

	TEuro
2000	*200*
2001	*338*
2002	*331*
2003	*188*
2004	*20*
Ff.	*0*
Summe	***1.077***

Langfristige Verpflichtungen aus Mietverträgen können folgendermaßen aufgegliedert werden:

Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2000

	TEuro
2000	*596*
2001	*654*
2002	*581*
2003	*556*
2004	*482*
Ff.	*0*
Summe	***2.869***

13. Ungewisse Verpflichtungen

Die Gesellschaft ist in Ländern geschäftstätig, 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 Rechtsstreiten beteiligt sein, es ist möglich, dass sie schadenersatzpflichtig ist, sie kann an Untersuchungsverfahren und anderen Gerichtsverfahren beteiligt sein, darunter Produkthaftungsfälle und wirtschaftsrechtliche Streitigkeiten.

Gegenwärtig haben die Gesellschaft und die von ihnen bevollmächtigten Rechtsanwälte keine Kenntnis von anhängigen oder drohenden Rechtsstreiten in Bezug auf das Geschäft oder die Gesellschaft, die eine wesentliche Auswirkung auf die Finanzlage oder das betriebliche Ergebnis haben könnten.

Im Hinblick auf mögliche weitere Zahlungsverpflichtungen aus Unternehmenskäufen verweisen wir auf den Abschnitt 19., „Unternehmenskäufe".

14. Rechtsstreitigkeiten

Die Konzerngesellschaften können gelegentlich im gewöhnlichen Geschäftsverkehr an einem Rechtsstreit beteiligt sein. Zum 31. Dezember 2000 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 könnten.

15. Ergebnis je Aktie

Die Gesellschaft hat die Ergebnisse je Aktie gemäß SFAS Nr. 128 „Earnings per share" berechnet. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie (basis earnings per share, EPS) berücksichtigt keine Optionen und wird berechnet, indem das Jahresergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Zahl der ausgegebenen Aktien dividiert wird. Aufgrund der Aktienoptionen muss das verwässerte Ergebnis je Aktie (diluted earnings per share) ebenfalls berechnet werden. Das verwässerte Ergebnis je Aktie entspricht dem unverwässerten Ergebnis mit der Ausnahme, dass die gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien größer ist. Dies ist der Fall, da die zusätzliche Anzahl der Aktien, die im Umlauf wäre, wenn die Aktienoptionen ausgeübt worden wären, ebenfalls berücksichtigt wird. In der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie für alle Perioden in diesem Abschluss wurden potenziell verwässernde Aktien nicht berücksichtigt, da diese Beträge in Perioden, in denen Verluste ausgewiesen wurden, einen gegenteiligen Effekt (antidilutive) hätten. Die gesamte Anzahl der potenziellen Stammaktien, die in der Berechnung des verwässerten Verlusts je Aktie nicht berücksichtigt sind, betrug zum 31. Dezember 2000 266.650 Stück und bezieht sich ausschließlich auf Aktienoptionen.

Jahresfehlbetrag	*-22.230 TEuro*
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Stammaktien	*7.618.560*
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie	*-2,92 Euro*

16. Mitarbeiter

Die Mitarbeiterzahl der Gesellschaft betrug im Geschäftsjahr 2000:

DCI AG Deutschland	*169*
DCI Malta Ltd.	*8*
acequote.com Ltd.	*79*
bonitrus AG	*3*
Gesamt:	***259***

17. Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen

Die Gesellschaft 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 zum 31. Dezember 2000 auf 60 TEuro.
Das in der Enzianstr. 2, 82319 Starnberg, befindliche Geschäftsgebäude wurde in 2000 von Herrn Michael Mohr, dem Vorstandsvorsitzenden der DCI AG, erworben und ist an die Gesellschaft zu marktüblichen Konditionen vermietet. Zum 31. Dezember 2000 wurden insgesamt 697 TEuro für die anfallenden Mietzahlungen aufgewendet.
Herr Gary Munz ist der Geschäftsführer der acequote.com Ltd. und der KMS Components Ltd. Zwischen den beiden Gesellschaften wurden in Verbindung mit dem Erwerb wesentlicher Vermögensgegenstände (Server-Infrastruktur im Wert von 289 TEuro) Geschäfte getätigt. Ihre Geschäftsbeziehung war hier insofern von Nutzen, als der KMS Components Ltd. Sonderkonditionen gewährt wurden. Die Preisfindung für die Ware erfolgte zu Marktkonditionen wie unter fremden Dritten.

18. Segmentberichterstattung

Im Juni 1997 hat das Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 131 „Disclosure about Segments of an Enterprise and Related Information" veröffentlicht, dass 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, geografische Bereiche und die Hauptkunden vor. Die Gesellschaft wendete SFAS Nr. 131 während des Geschäftsjahres zum 31. Dezember 2000 und im Vier-Monats-Zeitraum zum 31. Dezember 1999 an.

Die Gesellschaft unterscheidet derzeit fünf Segmente:

- B2B-Marktplätze (WebTradeCenter)
- DCI-Medien
- eCommerce-Versicherungs-Leistungen
- TradeManager
- Sonstige

B2B-Marktplätze (WebTradeCenter)

Dieses Segment besteht aus dem WebTradeCenter der DCI AG und dem von der in Cardiff ansässigen Tochtergesellschaft acequote.com Ltd. betriebenen Marktplatz für Produkte aus dem Bereich der Informationstechnik. Beide Plattformen stellen Informationen in Form von Datenbanken zur Verfügung.

DCI-Medien

Über ihre Werbe- und Informationsmedien ermöglicht die DCI AG Herstellern wie Anbietern Medienpräsenz in nahezu dem gesamten informationstechnischen Handelssektor.

eCommerce-Versicherungs-Leistungen

Die im Herbst 2000 gegründete Tochtergesellschaft bonitrus AG bietet durch ein Netzwerk von, in Zusammenarbeit mit Kreditversicherern und –instituten betriebenen Handelsplattformen Sicherheit bei Transaktionen im Bereich des globalen Online-Handels.

TradeManager

Die Tochtergesellschaft DCI Malta Ltd. ist auf die Entwicklung und Verbesserung innovativer Software spezialisiert. Das Produkt TradeManager bildet ein neues Konzept in diesem Sektor.

Der TradeManager kann von einer beliebigen Zahl von Anbietern zum Lesen, Bearbeiten und Verwalten elektronischer Kataloge genutzt werden. Dies ist möglich, da der TradeManager Kataloge, die ansonsten in unterschiedlichen Formaten erstellt wären, in einem einzigen Format zusammenfasst. Die Produkt- und Preisinformationen der Anbieter lassen sich so in einer einheitlichen Struktur zusammenführen und vergleichen.

Sonstige

Weitere Umsätze werden aus dem Weiterverkauf von Hardware erzielt. Auch durch die Vermittlung von Internetzugängen und -verzeichnissen konnte die DCI AG Umsätze generieren.

Auf Segmentebene gestaltet sich die Situation wie folgt:

Jahr 2000	***B2B-Marktplätze***	***DCI-Medien***	***eCommerce-Versicherungs-Leistungen***	***Trade-Manager***	***Sonstige***	***Konsolidierung***	***Summe***
	TEuro	***TEuro***	***TEuro***	***TEuro***	***TEuro***	***TEuro***	***TEuro***
Externe Verkäufe	*4.102*	*3.639*	*0*	*1.207*	*1.676*		*10.624*
Interne Verkäufe				*255*	*480*	*-735*	*0*
Summe Verkäufe	*4.102*	*3.639*	*0*	*1.462*	*2.156*	*-735*	*10.624*
Betriebsergebnis	*-11.242*	*-9.607*	*-890*	*-1.344*	*1.401*	*-661*	*-22.343*
Segmentvermögen	*5.395*	*1.013*	*85*	*811*		*21.882*	*29.186*
Investitionen in Sachanlagevermögen	*6.411*	*1.079*	*85*	*953*		*23.029*	*31.557*
Abschreibungen	*1.499*	*920*	*0*	*256*		*1.146*	*3.821*

Alle Verkäufe an andere Segmente und Einnahmen von anderen Segmenten wurden soweit wie möglich ähnlich wie Verkäufe und Einnahmen an bzw. von fremden Dritten gehandhabt.

Innerbetriebliche Investitionen betreffen den Erwerb von Betriebs- und Geschäftsausstattung, Software und Lizenzen.

Geografische Informationen

Die Gesellschaft erzeugt ihre Umsätze ausschließlich in Deutschland und Großbritannien. Im Geschäftsjahr 2000 wurde in Deutschland ein Umsatz in Höhe von 10.341 TEuro erzielt. In Großbritannien generierte die Tochtergesellschaft acequote.com Ltd. einen Umsatz von 283 TEuro.

Hauptkunden

Im Geschäftsjahr 2000 entfielen 40,42 % der Umsatzerlöse auf nur sechs Kunden. Dabei generierte keiner der Kunden mehr als 10 % des Umsatzes.

19. Tochtergesellschaften

DCI Malta Ltd.

Die in Valetta, Malta, ansässige Gesellschaft DCI Malta Ltd. wurde am 3. Januar 2000 gegründet. Das einbezahlte Kapital beläuft sich auf 25 TEuro.

DCI Malta Ltd. nahm ihre Geschäftstätigkeit mit einem hoch qualifizierten Team aus fünf Entwicklern auf. Die maltesischen Software-Experten haben sich besonders auf das zweite Kerngeschäft der DCI konzentriert, der Entwicklung des eCommerce-Software-Pakets „TradeManager".

Die Tochtergesellschaft führt ihre Bilanzierung in Übereinstimmung mit den US GAAP durch. Sowohl die Bilanz als auch die Gewinn- und Verlustrechnung sind seit Januar 2000 vollständig im Konsolidierungskreis enthalten. Fakturierte Leistungen von 255 TEuro wurden im Laufe der Konsolidierung eliminiert.

acequote.com Ltd.

Diese Gesellschaft wurde von Gary Munz und Helga St. Blaize gegründet und ist im B2B-Bereich tätig. Mit über 600.000 Produkten und Dienstleistungen ist sie einer der größten Marktplätze für IT- und Telekommunikationsprodukte in Großbritannien.

Der Kaufvertrag vom 19. Mai 2000 wurde unter einer aufschiebenden Bedingung geschlossen. Die erstmalige Konsolidierung erfolgte am 30. September 2000, zu dem Zeitpunkt, als die Beherrschung der Gesellschaft (Eintragung ins Handelsregister) rechtlich übergegangen ist.

Der Bericht über die Kapitalerhöhung nach der Gründung durch Sacheinlage stand am 20. Juli 2000 zur Verfügung.

Die Anteilseigner genehmigten die Übernahme auf der außerordentlichen Hauptversammlung am 27. Juli 2000. Die spätere Kapitalerhöhung wurde am 27. September 2000 im Handelsregister eingetragen. Die als Teil der Gegenleistung angebotenen Aktien wurden am 29. September 2000 zum Neuen Markt zugelassen.
Die Gegenleistung bestand zum Teil aus Barmitteln und zum Teil aus einem Aktienpaket. Der Barzahlungsbetrag machte 9.235 TEuro aus und wurde Anfang Oktober 2000 an die früheren Anteilsinhaber antfactory, KMS Components und Irwin Settlement gezahlt. Die Gegenleistung umfasste auch die Rückzahlung eines Gesellschafterdarlehens in Höhe von 2.897 TEuro.

Die feste Anzahl von 164.592 Aktien entspricht einer Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital durch Sacheinlage. Dies entspricht ca. 2 % des gesamten Grundkapitals von 8,3 Millionen Aktien.

Darüber hinaus wurde eine „Earn-out"-Komponente auf Grundlage von Gewinnen vereinbart. Durch diese Vereinbarung wird den früheren Gesellschaftern der acequote, die Executive Managers der Gesellschaft bleiben sollen, eine Option auf eine zusätzliche maximale Zahlung von 21.700 TEuro gewährt. Die Zahlung hängt davon ab, ob in den nächsten zwei Jahren bestimmte, vorher festgelegte Umsatz- und Ertragsziele erreicht werden. Von diesem Betrag sind ca. 80 % in Aktien zu zahlen.

Zum Zeitpunkt des Erwerbs wies die Gesellschaft einen Verlustvortrag von 4.391 TEuro aus. Der Wert der an die früheren Anteilseigner ausgegebenen Anteile belief sich auf 10.205 TEuro zum Datum der Unterzeichnung des Kauf- und Übertragungsvertrags. Der Firmenwert aus der Transaktion von 22.356 TEuro wird über die gewöhnliche Nutzungsdauer von fünf Jahren linear abgeschrieben. Die Abschreibung für den Zeitraum von Oktober bis Dezember 2000 erfolgte pro rata.

Diese Berechnung des Firmenwerts entspricht der vorläufigen Schätzung des Zeitwerts des Unternehmens.

Der Gesamtumsatz der acequote.com Ltd. im Geschäftsjahr 2000 machte 383 TEuro aus und der Jahresfehlbetrag 4.992 TEuro. Wäre die acequote.com von Beginn des Geschäftsjahres an mit konsolidiert worden, ergäbe dies einen pro forma-Konzernumsatz von 10.725 TEuro und ein pro forma-Konzern-Jahresfehlbetrag von 29.862 TEuro.

Die Umsätze in Höhe von 283 TEuro sind in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Auswirkung des operativen Ergebnisses auf den Konzern-Abschluss beträgt –1.652 TEuro.

Die Tochtergesellschaft erstellt ihre Buchführung und Bilanzierung in Übereinstimmung mit US GAAP.

bonitrus AG

Die Gesellschaft erwarb am 18. August 2000 einen Anteil in Höhe von 90 % der AB 00/81 Vermögensverwaltungs AG gegen Zahlung von 51 TEuro in bar. Das gesamte gezeichnete Kapital betrug 50 TEuro.

Eine Umfirmierung in „TrustedTrader AG" wurde am 25. September 2000 ins Handelsregister eingetragen. Am 28. November 2000 wurde erneut umfirmiert in „bonitrus AG". Die erste Kapitalerhöhung von 10 TEuro wurde in September 2000 ausschließlich von der DCI AG einbezahlt.
Das zum Ende des Geschäftsjahres am 31. Dezember 2000 gezeichnete Kapital beträgt 10 Millionen Euro und besteht aus 10 Millionen nennwertlosen Stückaktien.
Die zweite Kapitalerhöhung wurde aus den Mitteln der Gesellschaft vorgenommen und belief sich auf 9,94 Millionen Euro.

Die Muttergesellschaft, DCI Database for Commerce and Industry AG, mit Geschäftssitz in Enzianstraße 6, 82319 Starnberg, hält zum Stichtag 31. Dezember 2000 91,67 % des Grundkapitals.

Die bonitrus AG betreibt schwerpunktmäßig das Networking von Trading-Plattformen mit

Kreditversicherern und Banken, um Sicherheit für eCommerce-Transaktionen weltweit anzubieten.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze sind mit denen der DCI AG identisch. Die Gesellschaft führt ihre Bücher in den Geschäftsräumen der DCI AG.

bonitrus AG hat im Berichtszeitraum keine Umsätze erzielt. Der Jahresfehlbetrag für das Geschäftsjahr 2000 betrug 890 TEuro.

20. Angaben zu den Gesellschaftsorganen

Aufsichtsrat		*Sonstige Organe*
Michael Böllner	*Vorsitzender des Aufsichtsrats*	*bonitrus AG*
	(seit dem 26. 8. 1999)	*IPO Management*
	Wirtschaftsprüfer, Steuerberater	*H.C.M. Capital-*
	München	*Management AG*
Dr. Jack Schiffer	*Stellvertretender Vorsitzender*	*SE Spezial-*
	(seit dem 20. 1. 2000)	*Electronic AG*
	Rechtsanwalt	
	München	
John Thorpe	*(seit dem 26. 8. 1999)*	
	Manager	
	Richmond, UK	
Vorstand		
Michael Mohr	*Vorstandsvorsitzender (CEO)*	
	Manager	
	Berg	
Alexander Röthinger	*Vorstand Technik (CTO)*	
	München	
Gerhard Trinkl	*Vorstand Vertrieb (CSO)*	
	Dipl. Kaufmann VWA	
	München	
Klaus Zuber	*Vorstand Finanzen (CFO)*	
	Dipl. Kaufmann,	
	M.S.I.A. UC Schenectady, N.Y., USA	
	München	

21. Vergütungen an Organmitglieder

Die an Mitglieder des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2000 gezahlte Vergütung betrug 60 TEuro. Die gesamte an Vorstandsmitglieder gezahlte Vergütung betrug 814,9 TEuro für das Geschäftsjahr 2000.

22. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Das DCI-Büro Hannover wird am 31. März 2001 geschlossen. Die bestehenden Mitgliedschaften (Werbe-/Büroartikel-Bereich) werden vom Bereich „WebTradeCenter" übernommen und in Zukunft dort angeboten.

Der CPI-Geschäftsbereich der Deuromedia Gesellschaft für elektronische Medien GmbH, Merzig, und deuroConsult S.R.L., Brasov, Rumänien, wurden durch Kaufvertrag vom 26. September 2000 übernommen, wobei der Tag des Inkrafttretens der Übertragung auf den 1. Januar 2001 festgelegt ist. Das Ziel des Kaufvertrags ist, das CPI-Geschäft (Data Capture Center) durch die neu gegründete DCI Romania S.R.L., Brasov, Rumänien, zu betreiben. Die neue Tochtergesellschaft wurde am 7. November 2000 im Handelsregister eingetragen. Die Übertragung der Leitung sowie der Verpflichtungen aus dem Kaufvertrag wird am 1. Januar 2001 stattfinden. DCI Rumänien S.R.L. wird ab dem 1. Januar 2001 konsolidiert.

Der Kaufpreis besteht aus einem festen Preiselement von 1.023 TEuro, das am 1. Januar 2001 fällig ist und drei variablen Preiselementen in der Größenordnung von 0 bis 1.545 TEuro. Das variable Preiselement hängt hauptsächlich von einer erfolgreichen Übertragung von Know-how und dem Abschluss von Folgeverträgen mit Geschäftspartnern der Deuromedia Gesellschaft für elektronische Medien GmbH, Merzig ab.

23. Weitere nationale Offenlegungserfordernisse

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

Der beigefügte Konzernabschluss wurde gemäß US GAAP erstellt. Die Gesellschaft ist eine an der Börse notierte Gesellschaft und wendet die Vorschriften gemäß Abs. 292a HGB an und ist daher von den Vorschriften der §§ 290 ff HGB zur Erstellung eines Konzernabschlusses befreit. Der Konzernlagebericht wurde im Einklang mit § 315 HGB erstellt.

Informationen über die Gewinn- und Verlustrechnung der Gesellschaft

		Vier-Monats-Zeitraum
	31. Dez. 2000	*31. Dez. 1999*
Materialaufwand	*TEuro*	*TEuro*
Aufwendungen für bezogene Waren	*81*	*56*
Aufwendungen für bezogene Leistungen	*3.544*	*869*
	3.625	***925***
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	*7.080*	*992*
Aufwendungen für soziale Abgaben	*967*	*150*
	8.047	***1.142***

Anpassungen im Hinblick auf die Übereinstimmung mit US GAAP

IPO-Kosten

Die Rechnungslegung nach US GAAP erfordert, dass die IPO-Kosten in Höhe von 5.775 TEuro mit der Kapitalrücklage verrechnet werden.

Cheap Stock

Gemäß APB Opinion No. 25 „Accounting for Stock Issued to Employees" hat die Gesellschaft einen Betrag von 346 TEuro als Aufwand verbucht.

Nicht realisierte Gewinne/Verluste aus Wertpapieren, die zum Verkauf stehen

Die nicht realisierten Gewinne/Verluste, abzüglich Steuern, aus Wertpapieren, die zum Verkauf stehen, werden unter „accumulated other comprehensive income" in der Bilanzposition Eigenkapital ohne Auswirkung auf den Gewinn, wie von US GAAP vorgeschrieben, ausgewiesen.

Wertberichtigungen für Wertminderungen aus Forderungen

Pauschale Wertberichtigungen für Wertminderungen, wie sie gemäß den deutschen Bilanzierungsgrundsätzen zugelassen sind, um das allgemeine Kreditrisiko abzudecken, sind nach US GAAP nicht zulässig. Sie wurden daher aufgelöst.

Geschäftswert

Gemäß den US GAAP werden die Aktien, die für den Kauf der acequote.com Ltd., Cardiff, Wales, UK, ausgegeben wurden (164.592 Aktien) zum gewichteten durchschnittlichen Marktpreis je Aktie zum Tag der Bekanntmachung des Unternehmenskaufs bewertet (62 Euro). Gemäß HGB werden die Aktien zum berechneten Nominalwert von 1 Euro je Aktie bewertet. Daher ist der entsprechende Geschäftswert (auf Basis des über dem Zeitwert der erworbenen Vermögenswerte liegenden Kaufpreises) bzw. Abschreibung

bei der Verwendung von US GAAP höher als nach HGB. Zum 31. Dezember 2000 betrug die Abschreibung des Geschäftswerts 1.146 TEuro.

Latente Steuern

Eine latente Steuerforderung wurde für steuerliche Verlustvorträge gebildet. Die Gesellschaft hat Wertberichtigungen für Wertminderungen für den Anteil der latenten Steueransprüche vorgesehen, deren Realisierung nicht mehr hinreichend wahrscheinlich ist. Zum 31. Dezember 2000 wurden für alle latenten Steueransprüche aufgrund der anhaltenden Verluste der Gesellschaft Wertberichtigungen für Wertminderungen ausgewiesen.

Latente Steuerverbindlichkeiten wurden gemäß verschiedener Bewertungsunterschiede gebildet.

Software und Entwicklungskosten

Intern entstandene Software-Entwicklungskosten wurden gemäß SFAS 86 aktiviert.

Rückstellungen

Die Gesellschaft hat gem. HGB eine Rückstellung für Umstrukturierungsmaßnahmen gebildet, die aus dem US GAAP Konzern-Abschluss eliminiert wurde. Diese Rückstellung wurde gebildet, um Abfindungszahlungen und -aufwand in Bezug auf die Schließung der Niederlassung in Hannover/Langenhagen zu berücksichtigen. Die gem. US GAAP notwendige Voraussetzung hinsichtlich der Bekanntgabe der Schließung war zum Bilanzstichtag nicht erfüllt.

Starnberg, im Februar 2001

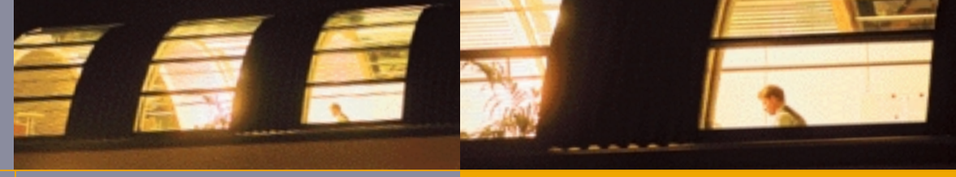
Der Vorstand der DCI AG

Michael Mohr
Vorstandsvorsitzender (CEO)

Alexander Röthinger
Vorstand Technik (CTO)

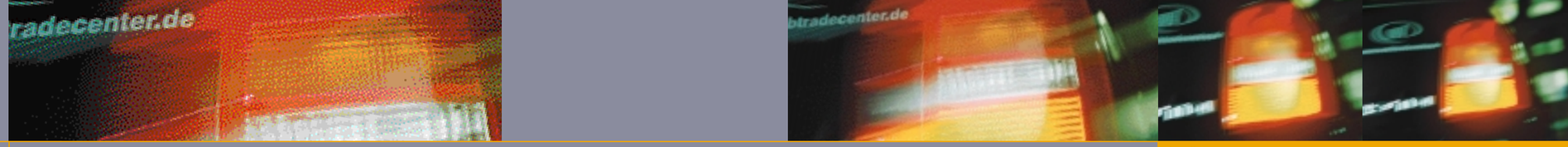
Gerhard Trinkl
Vorstand Vertrieb (CSO)

Klaus Zuber
Vorstand Finanzen (CFO)



Anlage A:
Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr 2000

	Anschaffungs- und Herstellungskosten					Aufgelaufene Abschreibungen					Nettobuchwerte	
	01.01.2000 TEuro	Zugänge TEuro	Abgänge TEuro	Umbuchungen TEuro	31.12.2000 TEuro	01.01.2000 TEuro	Zuführungen TEuro	Auflösungen TEuro	Umbuchungen TEuro	31.12.2000 TEuro	31.12.2000 TEuro	31.12.1999 TEuro
Immaterielle Vermögensgegenstände												
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.103	4.349	121	121	5.452	0	1.960	3	86	2.043	3.409	1.103
Geschäfts- oder Firmenwert		23.029	0		23.029	0	1.146	0	0	1.146	21.883	0
Geleistete Anzahlungen	121	2.207		-121	2.207	0	256	0	0	256	1.951	121
	1.224	29.585	121	0	30.688	0	3.362	3	86	3.445	27.243	1.224
Sachanlagen												
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	0	182	0	0	182	0	14	0	0	14	168	0
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	864	1.607	65	0	2.406	384	446	28	-86	715	1.691	480
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	82	206	204	0	84	0	0	0	0	0	84	82
	946	1.995	269	0	2.672	384	460	29	-86	729	1.943	562
	2.170	31.580	390	0	33.360	384	3.821	31	0	4.174	29.186	1.786



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 2000 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 United States Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) in Deutschland festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger 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. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine mit den im nachfolgenden Absatz dargestellten Ausnahmen hinreichend sichere Grundlage für unser Prüfungsurteil bildet.

Unsere Prüfung hat mit Ausnahme der folgenden Einschränkungen zu keinen Einwendungen geführt:

– Ein Betrag von 4.696 TEuro der Umsatzerlöse wurde gegen gleichzeitige Abnahme von Leistungen von Kunden in Höhe von 4.143 TEuro erzielt. Diese Transaktionen wurden von der Gesellschaft im Konzernlagebericht unter dem Abschnitt 3. „Geschäftsentwicklung – Umsatz" dargestellt. Es bestehen weder für die hingegebenen Lieferungen noch für die empfangenen Leistungen Erfahrungen über marktübliche Preise. Wir sind deshalb nicht in der Lage, die Angemessenheit der Preisgestaltung und damit der vorgenannten Umsatzerlöse zu beurteilen.

Mit diesen Einschränkungen vermittelt nach unserer Überzeugung 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 vom Vorstand aufgestellten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2000 erstreckt hat, hat zu der oben beschriebenen Einschränkung geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht zusammen mit den übrigen Angaben des Konzernabschlusses eine zutreffende Darstellung 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 zum 31. Dezember 2000 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen. Die Prüfung des für die Befreiung von der handelsrechtlichen Konzernrechnungslegungspflicht erforderlichen Einklangs der Konzernrechnungslegung mit der 7. EU-Richtlinie haben wir auf der Grundlage der Auslegung der Richtlinie durch den DRS 1 „Befreiender Konzernabschluss nach § 292a HGB" vorgenommen.

Arthur Andersen
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Moser
Wirtschaftsprüferin

Fuchs
Wirtschaftsprüferin

München, den 28. Februar 2001

Impressum

Herausgeber
DCI Database for Commerce and Industry AG
Enzianstraße 2+6
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) 815 265-268
Telefax: +49 (0) 8151 265-501
E-Mail: cschreiber@dci.de

Internet

Homepage:	www.dci.de
Marketplaces:	www.webtradecenter.de
	www.acequote.com
eCatalogue:	www.trademanager.com
Trustservice:	www.bonitrus.com
Magazine:	www.webtrade-online.de

Redaktion und Text
DCI Database for Commerce and Industry AG

Idee und Konzeption
Pro Design, Krailling

Fotos
Marc Dietenmeier, München

Litho
Litho Team, Krailling

Wichtige Finanztermine
Hauptversammlung
26. April 2001 in Starnberg

Geschäftsbericht der DCI Database for Commerce and Industry AG

Dieser Geschäftsbericht erscheint in deutscher und englischer Sprache.

Sollten zwischen der deutschen und der englischen Version des Geschäftsberichts unterschiedliche Interpretationen möglich sein, hat die deutsche Version Vorrang

© DCI AG, März 2001