

quartalsbericht

quarterly report

1. januar bis 31. märz 2000

january 1st to march 31st 2000

quartalsbericht

quarterly report

**DCI Database for
Commerce and Industry AG**

Quartalsbericht

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

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

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

Quarterly Report

*For the Period January 1st to March 31st 2000
(US-GAAP*)*

** The consolidated financial statements to which this report refers have been prepared in accordance with the provisions of US GAAP (United States Generally Accepted Accounting Principles).*

inhalt

contents

6	Vorwort	6	<i>Letter from the CEO</i>
10	Das Unternehmen	10	<i>The Company</i>
14	Das Unternehmen im Überblick	14	<i>Facts and Figures</i>
16	Kennzahlen	16	<i>Operating Results</i>
17	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	17	<i>Consolidated Income Statement</i>
18	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung	18	<i>Commentary</i>
24	Konzern-Bilanz	24	<i>Consolidated Balance Sheet</i>
26	Konzern-Kapitalflussrechnung	26	<i>Consolidated Statement of Cash Flow</i>
28	Die Vision von DCI	28	<i>The Vision of DCI</i>
32	Die Produkte	32	<i>Solutions</i>
40	Wichtige Ereignisse	40	<i>Key Events</i>

**Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionäre und
Geschäftspartner von DCI,**

vor Ihnen liegt der erste Quartalsbericht der DCI Database for Commerce and Industry AG. Der Bericht dokumentiert die Geschäftsentwicklung unseres Unternehmens im Zeitraum Januar bis März 2000.

In diese Periode fiel das bisher wichtigste Ereignis seit Bestehen des Unternehmens: Nach ihrer Umwandlung in eine Aktiengesellschaft im Dezember 1999 ging DCI unter Führung der WestLB Panmure am 13. März 2000 an den Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse. Die vorbörslich immense Nachfrage nach unserer Aktie schlug sich nach Beendigung des Bookbuilding-Verfahrens in einer 45-fachen Überzeichnung nieder. Entsprechend ging die DCI-Aktie dann auch am ersten Börsentag am oberen Ende der Preisspanne mit einem Emissionspreis von 32 Euro an den Start. Nach einem furiosen IPO-Auftakt hat sich unsere Aktie im Vergleich zum Nemax hervorragend entwickelt.

Der Gang an die Börse brachte der DCI AG auch eine erhebliche Steigerung ihres Bekanntheitsgrades. Als E-Commerce-Player im lukrativen Wachstumssegment Business-to-Business konnten wir vom allgemeinen Medieninteresse an diesem „In-Thema“ profitieren. Zwei Wochen vor dem Börsengang erfuhr DCI noch einen besonderen Popularitätsschub durch eine Auszeichnung allererster Güte: Das Bundeswirtschaftsministerium kürte uns Ende Februar zu den Gewinnern unter den Internet-Companys in Deutschland und verlieh DCI den Deutschen Internetpreis 2000 – eine Auszeichnung, die uns mit großem Stolz erfüllt, da sie unsere bisherigen Leistungen im Bereich des B2B-E-Commerce honoriert.

***To our Shareholders and Business
Partners***

It is with great satisfaction that DCI Database for Commerce and Industry AG presents its first ever quarterly report. The report deals specifically with operations between January and March 2000.

This period was marked by a key event in the history of DCI AG. Following the conversion to a stock corporation (Aktiengesellschaft) in December 1999, DCI was floated on the Frankfurt "Neuer Markt" Stock Exchange on 13 March 2000 under the management of investment specialist, WestLB Panmure. The strong demand for shares prior to floatation already gave some indication of the success which awaited us. In fact, on completion of bookbuilding, our shares were oversubscribed by a factor of 45. At an issue price of 32 euro, our shares thus gravitated to their upper value limit on the first day of trading. Following a lively IPO, DCI shares continue to outperform Nemax share ratings.

Going public has also considerably enhanced DCI's profile and visibility. As a key e-commerce player in the lucrative, fast-growing B2B market, we are ideally positioned to take advantage of current media interest in New Economy developments. And just two weeks before the official floatation, DCI received yet another image boost, of which we are particularly proud. We were recognised by the German Ministry for Trade and Industry as one of the top Internet companies nationwide and awarded the prestigious "Deutscher Internetpreis 2000" (German Internet Prize) in acknowledgement of our exceptional performance in B2B e-commerce.



**Von oben nach unten:
Alexander Röthinger,
Vorstand Technik;
Gerhard Trinkl,
Vorstand Vertrieb;
Klaus Zuber,
Vorstand Finanzen;
Michael Mohr,
Vorstandsvorsitzender.**

*From top to bottom:
Alexander Röthinger,
CTO;
Gerhard Trinkl,
CSO;
Klaus Zuber,
CFO;
Michael Mohr,
CEO.*



Die erfolgreiche Börseneinführung stellt eine ausgezeichnete Basis für die weiteren Geschäftsaktivitäten der DCI AG dar. Mit dem Emissionserlös werden wir unsere Marktführerschaft im Bereich des wachstumsstarken Business-to-Business-E-Commerce weiter ausbauen. Schon heute bietet DCI mit ihrem „DCI WebTradeCenter“ Deutschlands größten Internet-Marktplatz für Produkte der Informationstechnologie und Telekommunikation. Die IT-/TK-Branche werden wir sukzessive nun auch europaweit erschließen und auf unserer Plattform abbilden. Als nächste Schritte wird DCI die Durchdringung weiterer Branchen und die Internationalisierung der Geschäftsaktivitäten angehen. Unser erklärtes Ziel ist es, die „Schaltzentrale“ für den Electronic Commerce weltweit zu werden. Dazu planen wir Akquisitionen, strategische Partnerschaften und eigene ausländische Tochtergesellschaften. Grundlegende erste Weichen in diese Richtung konnten wir in den vergangenen Wochen bereits stellen.

Alles in allem ist DCI ein hervorragender Start in die neue Ära eines börsennotierten Unternehmens gelungen. Mit unserem rasch wachsenden Team im Stammhaus Starnberg sowie den Zweigstellen in Hannover, Bottrop und auf Malta werden wir beständig daran arbeiten, unsere Visionen Realität werden zu lassen.

Michael Mohr

Vorstandsvorsitzender
DCI Database for Commerce and Industry AG
Starnberg, im Mai 2000

Successful floatation provides us with a powerful platform for the continued expansion of DCI business activities. Using the capital raised by the IPO, we will be consolidating our leadership position in the B2B e-commerce sector and financing further developments in this growth segment. The DCI WebTradeCenter, for example, is already Germany's largest Internet marketplace for IT and telecommunications products. And we plan to gradually extend DCI WebTradeCenter membership to the entire European IT/telecom industry. We will then enlarge the scope of the DCI WebTradeCenter to include other areas of trade and industry, at the same time continuing to drive our internationalisation initiative. Our strategic mission is to become the center of global e-commerce. Acquisitions, strategic partnerships and international subsidiaries will help us to achieve this goal. In fact, we took several concrete steps in this direction over the past few weeks.

Overall, DCI has enjoyed a very successful debut in the New Economy. And the future couldn't be more promising. With a fast-growing, highly-motivated team at our head office in Starnberg and branch offices in Hanover, Bottrop and Malta, our vision is rapidly becoming reality.

Michael Mohr

CEO
DCI Database for Commerce and Industry AG
Starnberg, May 2000

das unternehmen

the company



Die Firma DCI Database for Commerce and Industry AG wurde Anfang 1993 vom jetzigen Vorstandsvorsitzenden Michael Mohr unter dem Namen DCI Datenbank für Wirtschaftsinformationen GmbH gegründet. Im Dezember 1999 wurde die DCI GmbH in die DCI Database for Commerce and Industry AG umgewandelt. Seit dem 13. März 2000 ist die DCI AG am Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet. Hauptsitz des Unternehmens ist Starnberg bei München. Daneben ist die DCI AG mit Zweigstellen in Hannover und Bottrop sowie einer reinen Entwicklungs-Dependance auf der Insel Malta („DCI (Malta) Ltd.“) noch an drei weiteren Standorten vertreten.

Database for Commerce and Industry AG was founded in 1993 as DCI Datenbank für Wirtschaftsinformationen GmbH by the current CEO, Mr. Michael Mohr. The company was restructured in December 1999 to form a stock corporation, DCI Database for Commerce and Industry AG. Based in Starnberg, just outside Munich, DCI has branch offices in Hanover and Bottrop as well as a subsidiary in Malta (DCI Malta Ltd.) dedicated entirely to research & development. The company was floated on 13 March 2000 on the Frankfurt "Neuer Markt" Stock Exchange.



DCI gilt als E-Commerce-Pionier im wachstumsstarken Business-to-Business-Bereich. Mit ihrer Internet-Handelsdatenbank "DCI WebTradeCenter" bietet die DCI AG heute den größten Marktplatz für Produkte der Informationstechnologie und Telekommunikation in Deutschland. Durch die intelligente Vernetzung aller Marktteilnehmer im DCI WebTradeCenter bewerkstelligt DCI die Revolution konventioneller Handelsprozesse: Das bislang primär angebotslastige Handelsprinzip wird in ein bedarfsorientiertes System umgekehrt. Bei DCI steht der Kunde bzw. Käufer im Mittelpunkt; alle E-Commerce-Lösungen der DCI konzentrieren sich darauf, die Interessen des Käufers optimal zu bedienen.

Gegenwärtig vermittelt DCI über ihre Plattform ein Handelsvolumen in Höhe von rund 70 Mio. DM pro Monat – Tendenz stark steigend. Nahezu der gesamte deutsche IT-Markt ist im DCI WebTradeCenter abgebildet: So umfasst die Handelsdatenbank rund 300.000 IT- und TK-Produkte von über 2.500 Herstellern und 2.000 Großhändlern. Mehr als 26.000 Fachhändler sind im – mit mehreren Patenten geschützten – System der DCI registriert.

DCI is a recognised pioneer in the fast-growing B2B e-commerce sector. The DCI WebTradeCenter database is Germany's largest Internet marketplace for IT/telecom products. This unique, patent-protected system intelligently links all market players to create an unprecedented level of market transparency and revolutionise web commerce as we know it. DCI has transformed the previously supply-based trading model into a demand-driven system. Built around customer and buyer needs, DCI's solutions provide significant added value to its members.

The DCI WebTradeCenter currently handles trade to the value of DM 70 million per month and this figure is rising. With some 300,000 IT and telecommunications products from over 2500 manufacturers, 2000 wholesalers, and more than 26,000 dealers, almost the entire German IT industry is represented in the DCI WebTradeCenter.

Als hervorragendes Best-Practice-Beispiel für Innovationen im Bereich Business-to-Business-E-Commerce wurde die DCI Database for Commerce and Industry AG im Februar 2000 vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie mit dem Deutschen Internetpreis ausgezeichnet. Ausschlaggebend für die Wahl von DCI – unter knapp 600 Bewerbern – waren die überzeugenden Leistungen des Unternehmens in den Bewertungskategorien Innovationspotenzial, Kundennutzen, Kreativität sowie Markterfolg und Marktpotenzial.

In recognition of our benchmark status in e-commerce and B2B innovation, we were awarded the "Deutscher Internetpreis" in February 2000 by the German Ministry for Trade and Industry. Against stiff competition from 600 other contenders, our best-in-class performance in the categories "Innovation", "Customer Benefits", "Creativity" and "Market Success/Market Potential" tipped the balance in our favour.

das unternehmen im überblick

facts and figures

	Stand zum/ <i>Last update</i> : 31.3.2000 Angaben in/ <i>Figures given in</i> : €(000)		
Adresse <i>Address</i>	Enzianstraße 2+6, 82319 Starnberg		
Telefon <i>Phone</i>	08151-265-0		
Fax	08151-265-501		
E-Mail	info@dc.de, sales@dc.de, presse@dc.de		
Internet-Seite <i>Homepage</i>	www.dc.de und www.webtradecenter.de		
Vorstand <i>Board of Management</i>	Michael Mohr (CEO) Alexander Röthinger (CTO) Gerhard Trinkl (CSO) Klaus Zuber (CFO)		
Investor Relations Manager	Eva Weber		
Jahr der Gründung <i>Year of foundation</i>	1999		
Tag der Erstnotiz <i>Date of listing</i>	13.3.2000		
Konsortialführende Bank <i>IPO lead manager</i>	WestLB Panmure		
Weitere Konsortialbanken <i>Co-lead managers</i>	Sal. Oppenheim jr. & Cie Bank J. Vontobel & Co. AG Bankhaus Reuschel & Co. net.IPO Aktiengesellschaft		
Grundkapital/Anzahl der Aktien <i>Nominal capital/no. of shares</i>	8.000.000		
Aktionärsstruktur <i>Ownership structure</i>	Name <i>Name</i>	Aktien <i>Shares</i>	% Eigenkapital <i>% Capital stock</i>
	Michael Mohr	3.517.000	43,96
	Michael Mohr Beteiligungs GmbH	956.250	11,95
	Thorsten Kremzow	42.000	0,53
	Gerhard Trinkl	42.000	0,53
	Alexander Röthinger	42.000	0,53
	Klaus Zuber	42.000	0,53
	John Thorpe	4.781	0,06
	3i Europartners III A L.P.	259.688	3,24
	3i Europartners III B L.P.	99.184	1,24
	3i Group Investments L.P.	358.874	4,48
	CEA Capital Partners GmbH	396.223	4,95
	Free Float	2.240.000	28,00
	Gesamt	8.000.000	100,00

Streubesitz <i>Free Float</i>	28 % ausgenommen Mehrzuteilungsoption <i>excluding greenshoe</i>
Aktienkurs 31. 3. 2000 <i>Share price 31. 3. 2000</i>	92 Euro (XETRA)
Kurs hoch/niedrig in 2000 <i>High/low in 2000</i>	106 Euro/65 Euro (XETRA)
Markt-Kapitalisierung <i>Market capitalization</i>	(92 Euro x 8.000.000 Anteile/shares) = 736.000.000 Euro
Wertpapierkennnummer <i>Sec. identification no.</i>	529 530
Marktsegment <i>Industry segment</i>	E-Commerce (Business-to-Business)
Analysten (Institutionen) <i>Analyst coverage (Institution)</i>	WestLB Panmure, Sal. Oppenheim jr. & Cie
Betreuerbank <i>Designated sponsor</i>	WestLB Panmure, Sal. Oppenheim jr. & Cie
Produkte und Dienstleistungen <i>Products and services</i>	DCI WebTradeCenter, DCI TradeManager, DCI Medien
Strategische Ziele <i>Strategic targets</i>	Ausweitung auf andere Branchen, Internationalisierung <i>Expansion in other industry sectors, internationalisation</i>
Anzahl der Mitarbeiter <i>No. of employees</i>	108
Rechnungslegung nach <i>Accounting standards on which the report is based</i>	<i>US GAAP</i>

kennzahlen (ungeprüft)

operating results (unaudited)

	<i>US GAAP</i>	
<i>Fiscal year ends at:</i>	2000	1999
	Q 1	Q 1
Umsatzerlöse (T€) <i>Turnover (T€)</i>	1.494	1.017
Abschreibungen (T€) <i>Depreciation (T€)</i>	134	26
EBITDA (T€) <i>Operating income + depreciation (T€)</i>	-2.813	-122
EBITDA (% of turnover)	-188 %	-12 %
EBIT (T€) <i>Operating income (T€)</i>	-2.947	-148
EBIT (% of turnover)	-197 %	-15 %
Ergebnis nach Steuern (T€) <i>Net income (T€)</i>	-1.700	-73
Net income (% of turnover)	-114 %	-7 %
EPS (€) <i>Earnings per share (€)</i>	-0,21	n/a
Eigenkapitalquote <i>Equity capital quota</i>	93 %	5 %
Mitarbeiter <i>Staff</i>	108	22
Kosten des Börsengangs (T€) <i>Cost of IPO (T€)</i>	-6.620	n/a

konzern-gewinn- & verlustrechnung (ungeprüft)

consolidated income statement (unaudited)

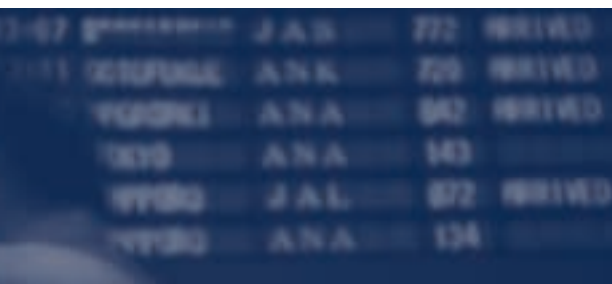
	<i>US GAAP</i>	
	1.1.-31.3.2000	1.1.-31.3.1999
	€(000)	€(000)
Umsatzerlöse <i>Turnover</i>	1.494	1.017
Herstellungskosten des Umsatzes <i>Cost of sales</i>	-794	-468
Bruttoergebnis <i>Gross profit on sales</i>	700	549
Vertriebskosten <i>Selling expenses</i>	-2.517	-235
Allgemeine Verwaltungskosten <i>General administrative expenses</i>	-797	-304
Forschungs- und Entwicklungskosten <i>Research & development expenses</i>	-411	-169
Sonstige betriebliche Erträge <i>Other operating income</i>	78	11
Operatives Ergebnis <i>Operating income</i>	-2.947	-148
Finanzergebnis <i>Financial result</i>	65	0
Außerordentliches Ergebnis <i>Extraordinary result</i>	0	0
Ergebnis vor Ertragssteuern <i>Result before income tax</i>	-2.882	-148
Ertragssteuern <i>Income taxes</i>	1.182	75
Ergebnis nach Steuern <i>Net income</i>	-1.700	-73

Die Zahlen für das Quartal 1.1.-31.3.1999 wurden anteilig aus dem Jahresabschluss des Rumpfgeschäftsjahres 1.1.-31.8.1999 ermittelt. Da für das 1. Quartal 1999 weder Zahlen nach HGB noch nach US GAAP in endgültiger Form vorlagen, wurden diese aus bereits vorhandenen Werten und einer anteiligen Zurückrechnung rekonstruiert.

The figures for Q1 1999 (1.1.-31.3.) have been determined pro rata on the basis of the annual consolidated financial statements for the short fiscal year 1.1.-31.8.1999. As final HGB and US GAAP figures are not yet available for Q1 1999, these figures have been estimated using available information and a pro rata reverse calculation system.

erläuterungen zur gewinn- und verlustrechnung

commentary



1-17	PHH	JAL	77	MIHO
1-11	KEB	ANA	78	MIHO
YDNI	ANA	80	MIHO	
789	ANA	10		
YDNI	JAL	82	MIHO	
YDNI	ANA	14		

Umsatz und Ergebnis nach Steuern

Die Umsatzentwicklung im 1. Quartal war überaus erfreulich: So belief sich der Umsatz in den ersten drei Monaten auf 1.494 Mio.€ und hat sich damit gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 47% gesteigert (1.017 Mio.€ in Q1/1999). Damit liegt das Unternehmen exakt im Rahmen seiner Planung.

Das Ergebnis nach Steuern fiel mit -1,7 Mio.€ besser aus als erwartet.

Net turnover/net income

With a turnover of 1,494 million euro, DCI enjoyed a positive first quarter, meeting all business plan targets. This figure represents a 47% increase on the same period in 1999 (euro 1,017 million).

The net income of -1.7 million euro exceeded expectations.



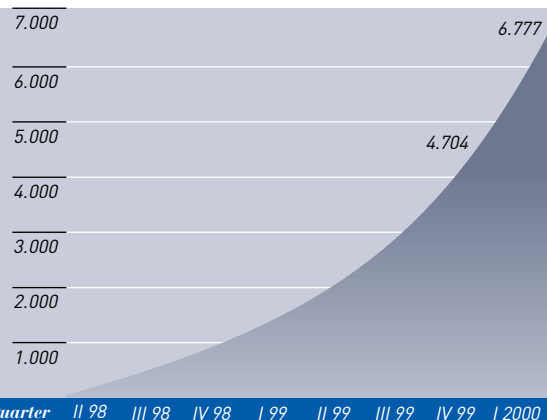
Die erfreulich hohe Umsatzsteigerung ist vor allem den enorm gestiegenen Mitgliederzahlen zu verdanken. So nahmen die Mitgliederzahlen der DCI AG von 4.704 per 31.12.1999 auf 6.777 per 31.3.2000 zu. Dies entspricht einem Wachstum von 44 %. Des Weiteren trug ein neu erworbenes Produktsortiment im Bereich des Direktmarketings zu diesem Anstieg bei. Dieses kam durch die Akquisition der wesentlichen Vermögensgegenstände der Firma Cross Media GmbH Ende des vergangenen Geschäftsjahres zum Unternehmen hinzu.

Den größten Anteil am Umsatz hat nach wie vor das Produktsegment „DCI Medien“, das insgesamt 52 % der erwirtschafteten Erlöse ausmacht. Hierzu gehören die später unter „Produkte“ näher beschriebenen Medien der DCI: der Werbeanzeiger „Highlight Fax“ samt Derivaten sowie das Monatsmagazin „DCI Highlight Industry“, das den EDV-Fachhandel über günstige Angebote informiert.

Much of this increase was accounted for by the sharp rise in membership figures which were up 44% (from 4,704 on 31 December 1999 to 6,777 on 31 March 2000). The new direct marketing product range resulting from the acquisition of Cross Media GmbH and all of its assets at the end of the last financial year was also a contributory factor.

As in previous years, turnover was strongest in the DCI Media segment. Accounting for 52% of total earnings, this segment includes the "Highlight Fax" advertising bulletin and "DCI Highlight Industry", the monthly magazine for IT retailers focusing on special trade offers. These are described in more detail under "Solutions".

Anzahl **Entwicklung der Mitgliedschaften**
No. **Growth in membership**



Die Mitgliederzahlen der DCI AG stiegen von 4.704 per 31.12.1999 auf 6.777 per 31.3.2000 an. Dies entspricht einer Steigerung von 44 %.

DCI membership rose by 44% from 4,704 on 31 December 1999 to 6,777 on 31 March 2000.



Das Direktmarketinginstrument DCI TAM-TAM, ein populäres Anzeigenmagazin der Werbewirtschaft, das an rund 100.000 Entscheidungsträger großer Unternehmen und Werbeagenturen versandt wird, generiert zusammen mit Dienstleistungen im Bereich Messen und Projektmailing schon jetzt 18 % des Umsatzes.

Sonstige Umsatzpositionen wie der Verkauf von Internet-Werbung und Hardware liefern 16 %.

Der Umsatz im Bereich Mitgliedschaften beläuft sich im ersten 1. Quartal auf 14 % vom Gesamtvolumen. Hierbei handelt es sich um eine monatsgenau abgegrenzte Umsatzzahl: Der gesamt fakturierte Umsatzanteil beträgt bereits stolze 31 %.

Herstellkosten des Umsatzes

Mit den höheren Umsätzen gehen auch gestiegene Herstellkosten einher.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Diese Kosten stammen hauptsächlich aus der Entwicklungseinheit, die in der DCI-Dependance auf der Insel Malta an der Weiterentwicklung des E-Commerce-Tools, des DCI TradeManagers 2000, arbeitet.

Together with trade fair and project-specific mailing services, the direct marketing tool DCI TAMTAM already fuels 18 % of the turnover. This popular advertising bulletin is delivered to approx. 100,000 corporate decision-makers and advertising agencies.

Other items such as Internet advertising revenue and hardware account for 16 % of turnover.

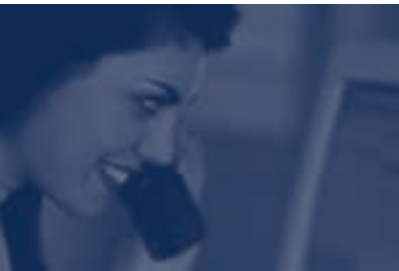
Membership also generated 14 % of the total turnover for the first quarter. This is based strictly on monthly figures - total invoiced membership fees already account for 31 % of turnover.

Cost of sales

The growth in turnover also brought about an increase in the cost of sales.

Research and development expenses

These costs are incurred primarily by the DCI subsidiary located in Malta. This branch office is responsible for developing the e-commerce tool, DCI TradeManager 2000.



Vertriebskosten

Der starke Anstieg der Vertriebskosten basiert größtenteils auf den Aufwendungen für Anzeigen und Werbung, Public-Relations-, Marketing- und Messemaßnahmen sowie auf den Versandkosten für die Firmenmagazine „DCI Highlight Industry“ und „webtrade“.

Das Budget in Höhe von 2.338 T€ wurde geringfügig um 179 T€ überschritten.

Verwaltungskosten

Die Verwaltungskosten sind im Vergleich zum Vorjahr um 162% gestiegen. Wesentlicher Grund hierfür waren vermehrte Aufwendungen für Personal sowie Rechts- und Beratungskosten. In Zukunft werden auch hier vermehrt Investitionen sowie Personaleinstellungen erfolgen, sodass die DCI-Administration jederzeit mit dem rapiden Firmenwachstum Schritt halten kann.

Abschreibungen

Das Abschreibungsvolumen stieg von 26 T€ im 1. Quartal 1999 auf 134 T€ im 1. Quartal 2000. Bedingt durch den starken Personalzuwachs musste auch im Bereich Hardware- und Büroausstattung nachgerüstet werden. Dazu kamen die Kosten für die Erneuerung der Servertechnologie.

Darüber hinaus verursachten die diversen Firmenübernahmen einen erheblichen Anstieg der Abschreibungen hinsichtlich Firmenwert, BGA und Hardware.

Selling expenses

The significant increase in selling expenses is attributable to additional expenditure on advertising, public relations and marketing. Other cost factors include representation at trade fairs and postal costs for the company magazines "DCI Highlight Industry" and "webtrade".

The budget of 2,338 thousand euro was exceeded marginally by 179 thousand euro.

Administrative expenses

Administrative expenses have risen by 162% compared with the previous year's figure, mainly due to the increased outlay for legal/consultancy services and personnel. Further provisions will be made for investment in this area and additional personnel, so that DCI administration can keep pace with the rapid growth of the company.

Depreciation and amortisation

Amounts offset against depreciation and amortisation rose from 26 thousand euro in the first quarter of 1999 to 134 thousand euro for the first quarter of 2000. Due to a significant growth in personnel, increased investment was necessary for hardware and office fixtures and fittings. Additional expenses were also incurred in connection with a server upgrade.

The acquisition of various companies has also resulted in a significant increase in amounts offset against depreciation and amortisation with regard to company goodwill, office and plant equipment, and hardware.

EBIT

Das operative Ergebnis ist insbesondere geprägt durch den starken Anstieg der Vertriebskosten.

Finanzergebnis

Der Börsenerlös wurde kurzfristig angelegt, da dieser zur Beschaffung von Personal, Ausgaben für Marketing und Investitionen verwendet werden soll. Aus dieser kurzfristigen Cashdisposition resultieren Zinserträge in Höhe von 65 T€.

Ertragssteuern

Im Geschäftsjahr 1999 ergab sich per Saldo ein Steuersatz von 51%. In diesem Geschäftsjahr wurde der Steuersatz für das 1. Quartal bereits auf 41% angepasst.

Operating income

Operating income has been particularly affected by a sharp rise in selling expenses.

Financial result

The capital raised by the IPO has been invested in the short term only as these funds have been earmarked for personnel recruitment, marketing and investment. Interest accrued on this short term cash deposit totalled 65 thousand euro.

Income taxes

A tax rate of 51% was applicable to the 1999 balance. This rate has already been lowered to 41% for the first quarter of this fiscal year.

konzern-bilanz (ungeprüft)

consolidated balance sheet (unaudited)

	<i>US GAAP</i>	
	31.3.2000	31.3.1999
Aktiva/Assets	€(000)	€(000)
Umlaufvermögen/Current assets		
Liquide Mittel <i>Cash and cash equivalents</i>	61.392	530
Wertpapiere <i>Marketable securities</i>	32	36
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen <i>Trade receivables</i>	1.479	112
Forderungen gegen verbundene Unternehmen <i>Receivables from affiliated companies</i>	51	0
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen <i>Prepaid expenses and other current assets</i>	849	41
	63.803	719
Anlagevermögen/Fixed assets		
Geschäfts- und Firmenwerte und andere immaterielle Vermögensgegenstände <i>Goodwill and other intangible assets</i>	1.099	38
Sachanlagen <i>Property, plant and equipment</i>	1.075	188
Finanzanlagen <i>Financial assets</i>	51	0
	2.225	226
Aktive latente Steuern <i>Deferred tax assets</i>	2.870	75
Summe Aktiva/Total assets	68.898	1.020

konzern-bilanz (ungeprüft)

consolidated balance sheet (unaudited)

	<i>US GAAP</i>	
	31.3.2000	31.3.1999
Passiva/Equity and liabilities	€(000)	€(000)
Kurzfristige Verbindlichkeiten/Short-term liabilities		
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten <i>Short-term bank liabilities</i>	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen <i>Trade payables</i>	2.787	424
Rückstellungen <i>Accruals</i>	1.306	140
Passive Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige Verbindlichkeiten <i>Deferred income and other liabilities</i>	965	405
	5.058	969
Langfristige Verbindlichkeiten/Long-term liabilities		
Pensionsrückstellungen <i>Provisions for pensions and similar obligations</i>	0	0
Langfristige Bankverbindlichkeiten <i>Long-term bank liabilities</i>	0	0
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten <i>Other long-term liabilities</i>	0	0
	0	0
Summe Verbindlichkeiten/Total liabilities	5.058	969
Eigenkapital/Equity		
Gezeichnetes Kapital <i>Capital stock</i>	8.000	153
Forderungen an Gesellschafter <i>Receivables from shareholders</i>	0	-268
Kapitalrücklage <i>Capital reserves</i>	59.034	0
Gewinn-/Verlustvortrag <i>Profit carried forward</i>	-1.494	239
Ergebnis nach Steuern <i>Net income</i>	-1.700	-73
	63.840	51
Summe Passiva/Total equity and liabilities	68.898	1.020

konzern-kapitalflussrechnung (ungeprüft)

consolidated statement of cash flow (unaudited)

	<i>US-GAAP</i>	
	1.1.-31.3.2000	1.1.-31.3.1999
	€(000)	€(000)
Einnahmen aus/Ausgaben für betriebliche Geschäftstätigkeit <i>Cash flow from operating activities</i>		
Periodenergebnis <i>Period income</i>	-1.700	-73
Abschreibungen <i>Depreciation and amortisation</i>	134	26
Latente Steuern <i>Deferred taxes</i>	-1.182	-75
Abnahme/Zunahme der Aktiva und Passiva <i>Decrease/increase in assets and liabilities</i>		
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen <i>Prepaid expenses and other current assets</i>	-1.524	61
Rückstellungen, Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungsposten <i>Accruals, other liabilities and deferred income</i>	2.260	141
Nettoausgaben für die betriebliche Geschäftstätigkeit <i>Net cash used by operating activities</i>	-2.012	80
Cashflow aus der Investitionstätigkeit <i>Cash flow from investing activities</i>		
Anlagenzugänge <i>Purchase of investments</i>	-573	-33
Nettoausgaben für den Investitionsbereich <i>Net expenditure for investments</i>	-573	-33
Cashflow aus dem Finanzierungsbereich <i>Cash flow from financing activities</i>		
Gezeichnetes Kapital <i>Subscribed capital</i>	7.439	0
Kapitalrücklage <i>Capital reserve</i>	49.941	0
Nettoeinnahmen aus dem Finanzierungsbereich <i>Net cash resulting from financing activities</i>	57.380	0
Zunahme der liquiden Mittel <i>Net increase in cash and cash equivalents</i>	54.795	47
Liquide Mittel zu Beginn des Jahres <i>Cash and cash equivalents at beginning of the year</i>	6.597	483
Liquide Mittel am Ende des 1. Quartals <i>Cash and cash equivalents at end of the first quarter</i>	61.392	530
Zusätzliche Angaben zum Cashflow <i>Additional cash flow information</i>		
Auszahlungen für Zinsen <i>Payment for interest</i>	0	0



E-Commerce ist einer der dynamischsten Märkte unserer Zeit. Doch die vielen neuen Internet-Angebote in diesem Bereich – wie Online-Shops, Auktionshäuser, Suchmaschinen – sind bislang nur isolierte Einzellösungen. Für den Konsumenten ist diese Vielfalt eher verwirrend. Denn für ihn macht die Teilnahme am E-Commerce nur Sinn, wenn er minimalen Aufwand hat. Dies ist aus Sicht von DCI dann der Fall, wenn der Konsument über eine zentrale Anlaufstelle alle Möglichkeiten des E-Commerce wahrnehmen kann.

Das Ziel von DCI ist es daher, den gesamten Internet-Handel zu vernetzen. Dazu hat DCI innovative Tools geschaffen, die die bisherigen Einzellösungen integrieren und auf diese Weise die Automatisierung der Prozesse ermöglichen – die Revolution im E-Commerce.

E-commerce is one of the most dynamic markets of our time. And yet we have not even come close to realising the true value and increased efficiencies offered by electronic trade. The ever-increasing number of online shops, auction companies and search engines continue to operate as independent, isolated solutions. The true potential of e-commerce can only be unlocked if it is easier than traditional purchasing methods. And that is precisely where DCI comes in. We believe that this objective can only be achieved if the consumer can access all options via a single channel.

This is why DCI plans to interlink all Internet trading communities. Our innovative technologies are revolutionising e-commerce by integrating previously independent solutions, thus paving the way for automation of trading processes.





Speziell im Business-to-Business-Bereich, also im Geschäftsverkehr der Unternehmen, optimieren die Lösungen von DCI sämtliche Handelsschritte: Die Internet-Handelsdatenbank der DCI, das DCI WebTradeCenter, ist bereits heute Deutschlands größte Handelsdatenbank auf dem Gebiet der Informationstechnologie/Telekommunikation. Hier werden Produkt- und Preisinformationen einer Branche gesammelt und in übersichtlicher Form dem Kunden angeboten. Jede Nachfrage, die in das DCI WebTradeCenter eingeht, wird automatisch mit einer Vielzahl von passenden Angeboten verknüpft – das schafft eine hohe Markt- und Preistransparenz.

Mit ihren Software-Standards stellt DCI zudem direkte Schnittstellen zwischen den verschiedenen Warenwirtschaftssystemen der Unternehmen zur Verfügung. Zusätzliche Produktsegmente – wie eine Einkaufssoftware sowie diverse informative Print- und Online-Medien für den Verbraucher – komplettieren das Dienstleistungsportfolio der DCI.

Particularly on the business-to-business (B2B) market, our patent-protected solutions are optimising virtual trade across the entire process chain. In fact, DCI WebTradeCenter, the DCI trading platform, is already Germany's largest trading database for IT and telecommunications products. Industry-specific product and price information is gathered and presented to the customer in a standardised format. The system automatically returns a selection of offers in response to each product request. Absolute transparency is guaranteed.

Standard software interfaces to various goods management systems ensure seamless connectivity. Additional product segments, such as purchase software and various print and online media, complete the DCI product portfolio.

DCI Database for Commerce and Industry AG strebt die Position einer globalen „Schaltzentrale für den E-Commerce“ an. Mit ihrer anbieterunabhängigen Plattform stellt sich das Unternehmen als neutraler Partner in den Dienst aller Marktteilnehmer. Jeder kann von der offenen Handels- und Einkaufs-Community der DCI profitieren: Hersteller, Distributoren, Fachhändler sowie Firmen und private Endkunden, aber auch andere Betreiber virtueller Marktplätze und Online-Shops aller Art.

Ein breiter Mitgliederstamm ist das Ziel von DCI: Denn je mehr Mitglieder unserer Community angeschlossen sind, um so mehr Vorteile hat jeder Einzelne von der Online-Gemeinschaft.

We aim to become the global center for electronic commerce. With our open, independent trading platform, we are ideally positioned to provide a neutral brokerage service between all market players. Manufacturers, distributors, dealers, companies, private individuals, even other providers of online marketplaces and online shops can benefit from DCI's open trading community.

And the bigger the community gets, the more attractive it becomes. A broad membership base is the key to success.



Das Unternehmen DCI vermittelt zwischen Nachfrage und Angebot im Internet. Entsprechend ausgerichtet ist das Produktsortiment der DCI. Die DCI-Produkte unterstützen den elektronischen Einkauf – mit eindeutigen Vorteilen für beide Seiten: Einkäufer erhalten auf schnellstem Wege umfassende Produkt- und Preisinformationen und erhalten Angebote, an die sie normalerweise kaum gekommen wären. Verkäufer können sich mit geringstem Aufwand neue, lukrative Absatzmärkte erschließen.

Database for Commerce and Industry AG acts as an intermediary between supply and demand in the Internet. This is reflected in its solution portfolio. DCI products enable electronic procurement, benefiting both the seller and the buyer. Buyers, for example, can access comprehensive product and pricing information at the touch of a button, and request quotations that would otherwise be difficult to obtain. And those in the business of selling can tap new, lucrative sales channels – with minimum effort and at a fraction of the normal cost.





Das DCI WebTradeCenter: Produkte, Preise und Lieferbedingungen direkt im Internet vergleichen.

Im umsatzstärksten Segment des deutschen Electronic Commerce, der Informationstechnologie, nimmt DCI bereits die Marktführerschaft ein. Für IT-Distributoren und Fachhändler ist die Online-Handelsdatenbank DCIWebTradeCenter – mit ihren einmaligen Möglichkeiten der Markttransparenz – bereits eine Institution. Grundlage des WebTradeCenters (www.webtradecenter.de) ist eine selbst lernende Datenbank, die alle Teilnehmer intelligent vernetzt und dabei den Informationsfluss zwischen unterschiedlichen E-Commerce-Systemen normiert. Die Technologie ist durch diverse Patente geschützt.

Im anbieterunabhängigen DCI WebTradeCenter können sowohl Einkäufer als auch Verkäufer umfangreiche Preis- und Produktinformationen einsehen und ohne Umwege direkt miteinander in Kontakt treten. Die Mitglieder von DCI können sich im DCI WebTradeCenter rasch einen Gesamtüberblick verschaffen, Produkte zu attraktiven Konditionen ein- beziehungsweise verkaufen, ihren Bedarf national und international aus-schreiben sowie sich selbst im Internet einer großen Einkaufs-Community präsentieren.

DCI WebTradeCenter: Compare products, prices and delivery conditions directly on the Internet

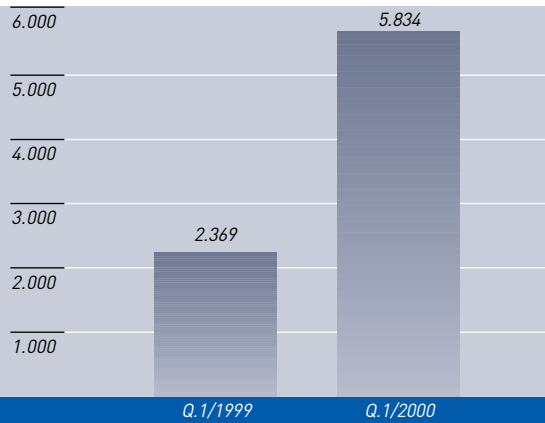
DCI is the market leader on the fastest growing segment of e-commerce on the German market: IT. Our online trading system DCI WebTradeCenter is already an institution among IT distributors and dealers. This auto-didactic database networks all players intelligently and facilitates complete market transparency by standardising the flow of information across a variety of e-commerce platforms.

A patent-protected, universal solution, DCI WebTradeCenter is completely supplier-independent. Buyers and sellers alike can access comprehensive product and pricing information and link up directly to strike the best deal. DCI WebTradeCenter offers members an overview of the market, the option of submitting national and international purchase requests, a channel to negotiate attractive buying and selling conditions and access to a wider market. Find out what DCI WebTradeCenter can do for you at: www.webtradecenter.de.

Dass das DCI WebTradeCenter von der Wirtschaft überaus rege angenommen wird, zeigt der rasant wachsende Traffic auf unserer Internetseite www.webtradecenter.de im 1. Quartal 2000: So wurden insgesamt rund 6.000 Kaufgesuche über das DCI WebTradeCenter abgegeben; dies entspricht einer Steigerungsrate von 146 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Die über die DCI-Schaltzentrale vermittelten Umsätze stiegen gar um 357 % auf insgesamt 98 Mio.€ an.

The tremendous growth in traffic at our site during Q1 2000 is testimony to the speed at which DCI WebTradeCenter is establishing itself as the preferred trading platform. Some 6,000 purchase requests were submitted to the DCI WebTradeCenter, an increase of 146 % on last year's figure. Sales handled via the DCI portal also multiplied by a massive 357 % to a total of 98 million euro.

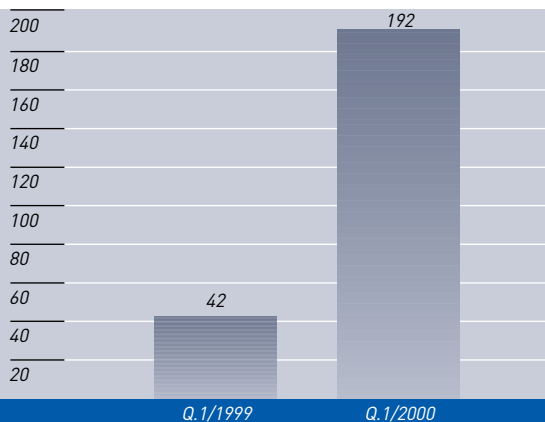
Anzahl **Dynamischer Anstieg der Kaufgesuche**
Number **Significant increase in purchase requests**



In Q.1/2000 gingen beim WebTradeCenter 5.834 Kaufgesuche ein. (Steigerung von 146 % im Vergleich zu Q.1/1999)

DCI WebTradeCenter received 5,834 purchase requests in Q.1/2000. (This represents an increase of 146 % compared with Q.1/1999)

in Mio. DM **Über das DCI WebTradeCenter vermittelte Umsätze**
Sales handled via DCI WebTradeCenter



In Q.1/2000 wurden über das DCI WebTradeCenter Umsätze in Höhe von 192 Mio. DM (98 Mio.€) vermittelt. (Steigerungsrate von 357 % im Vergleich zu Q.1/1999)

In Q.1/2000, DCI WebTradeCenter handled sales to the value of DM 192 million (euro 98 million). (This represents an increase of 357 % compared with Q.1/1999)



**Der DCI TradeManager:
Die Einkaufssoftware mit komfortabler
Online-Anbindung – Schnittstelle zwischen
Warenwirtschaft und E-Commerce von
Einkäufer und Lieferant.**

Mit dem DCI TradeManager können elektronische Kataloge beliebiger Anbieter gelesen, bearbeitet und verwaltet werden. Kataloge, die sonst in verschiedenen Formaten existieren, werden im DCI TradeManager in einem einzigen Format zusammengefasst, Produkt- und Preisinformationen der Anbieter werden einheitlich miteinander verknüpft und damit auch direkt miteinander vergleichbar dargestellt. Das bedeutet keine Insellösungen mehr, sondern Markttransparenz auf einen Blick und minimalen eigenen Rechercheaufwand. Neben der einheitlichen Darstellung verschiedener Produktinformationen bietet der DCI TradeManager einen weiteren Vorteil: Über die Internet-Schnittstelle können die Kataloge bei Bedarf aktualisiert und anschließend offline zur Produktrecherche verwendet werden. Auf einer DCI TradeManager-CD stehen alle Produktbeschreibungen, Bilder und sonstige wesentliche Informationen zur Verfügung.

Über die Einkaufssoftware DCI TradeManager können auch Kaufgesuche an das DCI WebTradeCenter abgegeben werden. Diese Ausschreibungen können dann mitsamt den darauf eingehenden Angeboten offline archiviert und verwaltet werden.

Der DCI TradeManager wurde in Anlehnung an die gängigen Microsoft-Produkte entwickelt und verfügt über die weltbekannte, intuitive MS-Benutzeroberfläche.

DCI TradeManager is a sophisticated interface between buyers and suppliers that enables online e-commerce transactions.

DCI trading software reads, processes and administers supplier catalogues. DCI TradeManager also standardises catalogue formats. Product and pricing information is presented in standardised format, so that offers can be compared directly. By integrating and standardising previously independent solutions, DCI TradeManager creates transparency and paves the way for dramatic efficiencies by cutting the time spent researching purchases. However, DCI TradeManager has a lot more to offer than just standardisation. Catalogues can be updated online on demand and then referenced offline for research. All product descriptions, photos, and other important information is provided on the convenient DCI TradeManager CD.

And that's not all. DCI TradeManager also submits purchase requests to the DCI WebTradeCenter. These can then be stored and administered offline with the offers. DCI TradeManager also offers an intuitive Microsoft-based user interface.



Die DCI Medien: Informieren und Werben über die E-Commerce-Medien von DCI.

DCI AG bietet ihren Kunden nicht nur effiziente Tools, sondern auch eine Reihe von Medien rund um das Thema Electronic Commerce und Online-Handel. Über diese – teils werblich, teils journalistisch ausgerichtet – Medien können Anbieter und Hersteller nahezu den gesamten Fachhandel erreichen. Im Einzelnen handelt es sich um folgende Medien:

DCI Highlight Fax:

Der erste und derzeit auflagenstärkste Fax-Werbeanzeiger Deutschlands bietet zweimal wöchentlich einen weitreichenden Überblick über aktuelle Produkte und Preise des EDV-Fachhandels für mehr als 12.000 IT-Fachhändler.

DCI HotSpots:

Informiert täglich per Fax über topaktuelle Produkte und Preise der EDV-Branche.

DCI Highlight Industry:

Informiert jeden Monat mehr als 100.000 Entscheidungsträger über aktuelle Produkte und Preise aus dem EDV- und TK-Markt.

TAMTAM Fax-Collection:

Das erfolgreiche Direktmarketing-Magazin bringt Werbung alle zwei Monate an 110.000 Adressen im Marketingbereich.

DCI Media: Information and marketing through DCI e-commerce media

As well as efficient trading tools, DCI also produces a variety of media dedicated to e-commerce and online trading. With promotional and informative articles, these advertising/technical publications can be leveraged by suppliers and manufacturers to target retailers across the entire IT/telecom industry.

DCI Highlight Fax:

Germany's first fax advertising bulletin also has the largest national circulation. Issued twice weekly, DCI Highlight Fax offers more than 12,000 IT dealers a comprehensive overview of current product availability and pricing in the industry.

DCI HotSpots:

Hot off the press – a daily fax update of the very latest IT products and prices.

DCI Highlight Industry:

This monthly review of current products and pricing in the IT/telecom industries has a readership of over 100,000 decision-makers.

TAMTAM Fax Collection:

This highly successful direct marketing magazine is published 6 times a year and read by some 110,000 marketing specialists.

**DCI Newsflash:**

Immer aktuell und kostenlos informiert der DCI Newsflash unsere Mitglieder über die neuesten Entwicklungen im IT- und TK-Bereich auf der Startseite des DCI WebTradeCenters.

eCommerce-Guide:

Alles Wissenswerte und Neue rund um den E-Commerce berichtet das Online-Magazin eCommerce-Guide (www.ecommerce-guide.de).

DCI Faxlink Service:

Vom Fax zur Webseite. Anbieter faxen aktuelle Angebote an eine spezielle Nummer; das Fax wird in eine Webseite konvertiert. Anschließend können sich Einkäufer über einen Link zu dieser Webseite über die Angebote informieren.

DCI Newsflash:

This free newsletter is available from DCI WebTradeCenter home page, and provides DCI members with reports on the very latest in cutting-edge IT and telecom developments.

eCommerce Guide:

This online magazine contains all you need to know about the latest e-commerce developments (www.ecommerce-guide.de).

DCI Faxlink Service:

Transforms fax information to web content in one easy step. Suppliers fax their latest offers to a special number, the fax is then converted to a web site. Buyers can then link up to this page and view the very latest offers.

wichtige ereignisse

key events



3. Januar:

DCI AG verkündet die Unterzeichnung einer Absichtserklärung mit der Deutschen Bank AG, Global Technology & Services. Geplant ist eine Zusammenarbeit beider Unternehmen in den Bereichen Finanzdienstleistungen und elektronischer Zahlungsverkehr auf dem europäischen Markt.

3. Januar:

DCI AG gründet die erste Auslandsniederlassung auf der Mittelmeerinsel Malta. In der neuen Dependence, die unter „DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Ltd.“ firmiert, werden schwerpunktmäßig Entwicklungsarbeiten für die E-Commerce-Lösungen der DCI vorgenommen.

03 January:

DCI announces a letter of intent with Deutsche Bank AG, Global Technology & Services. An alliance is proposed to promote financial services and electronic transactions on the European market.

03 January:

DCI establishes its first foreign subsidiary in Malta. This new branch office, operating as DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Ltd., will focus primarily on developing DCI's e-commerce solutions.



**17. Januar:**

DCI AG verkündet die strategische Kooperation mit dem Online-Auktionshaus ricardo.de AG. Die beiden E-Commerce-Player beschließen eine Zusammenarbeit auf der neuen B-to-B-Handelsplattform ricardoBIZ. Ab sofort können die Kunden der DCI ihre Produkte auch über den neuen gewerblichen Auktionskanal von ricardoBIZ zur Versteigerung anbieten.

24. Januar:

DCI AG gibt die Kooperation mit dem Internet-Auktionator eBay bekannt. Die Partnerschaft mit der weltweit größten Internet-Auktionsplattform ist ein weiterer wichtiger Schritt der DCI in Richtung ihrer globalen Vernetzungsstrategie. Die im DCI WebTradeCenter geführten Produkte können von nun an auch über die gewerbliche Auktions-Drehscheibe www.eBayPro.de versteigert werden.

31. Januar:

Der Vorstand der DCI gibt auf einer Pressekonferenz in München bekannt, dass die DCI AG im 1. Quartal 2000 unter der Führung der WestLB Panmure an den Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse gehen wird. Ferner werden die Wirtschaftszahlen des vergangenen Geschäftsjahres vorgestellt.

24. Februar bis 1. März:

DCI AG präsentiert sich zum ersten Mal mit einem eigenen, 140 qm großen Stand auf der CeBIT 2000 in Hannover.

25. Februar 2000:

Der DCI AG wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie der Deutsche Internetpreis 2000 für ihre Leistungen auf dem Gebiet des Business-to-Business-E-Commerce verliehen.

17 January:

DCI announces a strategic alliance with the online auctioneers, ricardo.de AG. Both e-commerce operators will cooperate on the new B2B trading platform ricardoBIZ. DCI customers will also be able to market their products via this new auctioning channel with immediate effect.

24 January:

DCI announces a collaboration with eBay, the largest Internet auctioneer worldwide. This partnership marks another milestone in DCI's global networking strategy. Products available at the DCI WebTradeCenter can now also be purchased via the commercial auction platform www.eBayPro.de.

31 January:

At a press conference in Munich, the DCI Board of Management announces plans to float the company on the Frankfurt Stock Exchange before the end of Q1 2000. Lead managers for DCI's entry to the "Neuer Markt" will be the investment specialists WestLB Panmure. The figures for the previous financial year are also presented.

24 February – 01 March:

With a stand covering 140 m², DCI is represented for the first time at the CeBIT trade fair in Hannover.

25 February 2000:

DCI is awarded the Deutsche Internetpreis 2000 (German Internet Prize) by the German Ministry for Trade and Industry for its exceptional performance in e-commerce.

**28. Februar:**

Auf ihrer Emissions-Pressekonferenz in Frankfurt gibt die DCI AG ihren für den 13. März geplanten Börsengang bekannt. Konsortialführerin ist die WestLB Panmure. Darüber hinaus sind im Konsortium: Sal. Oppenheim jr. & Cie., Bank J. Vontobel, Bankhaus Reuschel und net.IPO.

28. Februar:

DCI präsentiert das Unternehmen und seine Vision einen Tag vor Beginn des Bookbuilding deutschen Analysten der DVFA-Vereinigung in Frankfurt.

29. Februar bis 8. März:

Internationale Roadshow des Vorstands mit Stationen in Frankfurt, Zürich, London, New York, San Francisco, San Diego und Boston.

29. Februar bis 7. März:

Phase des Bookbuildings. Der ursprünglich bis zum 8. März geplante Zeichnungszeitraum wird aufgrund der enormen Nachfrage nach der DCI-Aktie einen Tag früher beendet. Die Aktie ist 45-fach überzeichnet und ihr Preis wird mit 32 Euro am oberen Ende der Bookbuildingspanne festgelegt.

13. März:

Die DCI-Aktie wird erstmals am Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Unter der Wertpapier-Kennnummer 529530 werden 2.240.000 Stückaktien emittiert. Davon stammen 2 Mio. Aktien aus einer Kapitalerhöhung, 240.000 Aktien entstammen dem Besitz der Altaktionäre. Weitere 300.000 Aktien aus einer Kapitalerhöhung sind als Greenshoe vorgesehen.

28 February:

At their IPO press conference in Frankfurt DCI announces plans to go public on 13 March. WestLB Panmure are confirmed as lead managers. Co-lead managers are: Sal. Oppenheim jr. & Cie., Bank J. Vontobel, Bankhaus Reuschel and net.IPO.

28 February:

With bookbuilding scheduled to commence the following day, DCI presents the company and its corporate vision to German analysts at a DVFA (financial analysts' association) meeting in Frankfurt.

29 February – 08 March:

International Roadshow with Board of Management travelling to Frankfurt, Zurich, London, New York, San Francisco, San Diego and Boston.

29 February – 07 March:

Bookbuilding phase. Due to the enormous demand for DCI shares, the original deadline of 8 March for receipt of subscriptions is brought forward to 7 March. Shares are oversubscribed by a factor of 45 and the issue price is set high at 32 euro.

13 March:

Trading in DCI shares begins on the Frankfurt stock exchange. 2,240,000 shares are issued under the securities ID 529530. 2 million shares are from capital increase and 240,000 from on-placement by DCI's former shareholders. A further 300,000 shares are assigned as Greenshoe options (a surplus allocation reserve).

DCI Database for Commerce
and Industry AG
Enzianstr. 2 + 6
82319 Starnberg

Phone: +49(0)8151/265-0
Fax: +49(0)8151/265-501
e-mail: ir@dci.de
Internet: <http://www.dci.de>