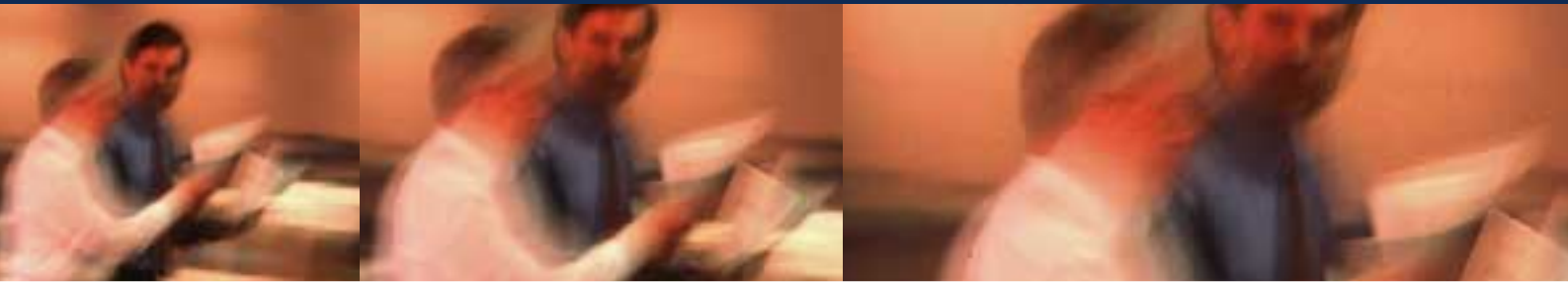


halbjahresbericht 1. januar bis 30. juni 2000

six months' statement january 1 to june 30, 2000



Database for
Commerce and
Industry AG

DCI

halbjahresbericht

six months' statement

**DCI Database for
Commerce and Industry AG**

Halbjahresbericht
Vom 1. Januar bis 30. Juni 2000
(US-GAAP*)

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

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

Six Months' Statement
For the Period January 1 to June 30, 2000
(US-GAAP)*

**The consolidated financial statements to which this statement 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>
8	Das Unternehmen im Überblick	8	<i>Facts and Figures</i>
10	Unternehmen und Vision	10	<i>Company and Vision</i>
13	Die Produkte	13	<i>Solutions</i>
19	Kennzahlen	19	<i>Performance Figures</i>
20	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	20	<i>Consolidated Income Statement</i>
21	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung	21	<i>Commentary</i>
26	Konzern-Bilanz	26	<i>Consolidated Balance Sheet</i>
28	Konzern-Kapitalflussrechnung	28	<i>Consolidated Statement of Cash Flow</i>
30	Wichtige Ereignisse	30	<i>Key Events</i>

vorwort

letter from the ceo

**Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionäre und Geschäftspartner
der DCI AG,**

vor Ihnen liegt der erste Halbjahresbericht der DCI Database for Commerce and Industry AG. Der Bericht dokumentiert die überaus erfreuliche Geschäftsentwicklung unseres Unternehmens im Zeitraum Januar bis Juni 2000. Mit einer Umsatzsteigerung von 121 % konnten wir das 1. Halbjahr dieses Jahres sogar besser als in den Planungen vorgesehen abschließen. Seit März 2000 ist die DCI AG am Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse notiert – und wird bereits unter den 30 größten Internet-Firmen in Deutschland geführt. Der Gang an die Börse brachte der DCI AG eine erhebliche Steigerung ihres Bekanntheitsgrades. Seit Mai – mit Übernahme des britischen Mitbewerbers ace-quote.com Ltd. – ist die DCI AG auch als international agierende Company erfolgreich und firmiert als Europas größter Online-Marktplatz für Produkte der Informationstechnologie und Telekommunikation (IT/TK). Mit dem Erwerb der Firma ace-quote.com Ltd. wurde ein bedeutender Schritt in Richtung Internationalisierung unternommen. Der Internet-Marktplatz ace-quote.com ist in Großbritannien die größte Plattform für den Handel von EDV- und TK-Produkten. Nach diesem ersten wichtigen Expansionschritt Richtung Großbritannien wird die DCI AG die IT- und TK-Branche nun sukzessive europaweit erschließen und auf unserem DCI WebTradeCenter (www.webtradecenter.de) abbilden.

Auch der Aufbau anderer Branchen ist derzeit in vollem Gange. So kann in unserem DCI WebTradeCenter auch schon in einem großen Produktsortiment der Büro- und Werbeartikel-Branche recherchiert werden.

Unser erklärtes Ziel ist es, die „globale Schaltzentrale für den Electronic Commerce“

**To our Shareholders and
Business Partners**

It is with great satisfaction that DCI Database for Commerce and Industry AG presents its first ever half-year report. This report deals specifically with operations between January and June 2000. With a 121 percent increase in turnover during the period under review, we are proud to announce that we have succeeded in exceeding our budgetary targets.

Quoted on the Frankfurt "Neuer Markt" Stock Exchange since March 2000, DCI AG already ranks among the top thirty dot-coms listed in Germany. Going public has considerably enhanced our profile and visibility. Acquisition of one of our British competitors, ace-quote.com Ltd., in May of this year, has consolidated our status as a strong international player.

We currently operate the largest online marketplace for IT and telecom products in Europe. The ace-quote.com Ltd. initiative added significant momentum to our ongoing internationalisation drive. Ace-quote.com Ltd. is Britain's largest portal for the trade of IT and telecom products. Building on our expansion into Great Britain, we plan to gradually extend DCI WebTradeCenter (www.webtradecenter.de) membership to the entire European IT/telecom industry.

We are now also focusing on extending the scope of the DCI WebTradeCenter to include other areas of trade and industry. As part of this initiative, members already have the option of researching for a large selection of office and advertising supplies from the DCI WebTradeCenter.

Our mission is to become the global center for electronic commerce. The TrustedTrader initiative was launched specifically with a view to supporting our efforts in this area. This innovative trading concept focuses on promoting B2B e-commerce between small-and-medium-



zu werden. Dazu haben wir eine Initiative gestartet, die das Potenzial hat, dem E-Commerce – speziell im Bereich des mittelständischen Business-to-Business – zum Durchbruch zu verhelfen: Unter dem Label „TrustedTrader“ etabliert die DCI AG ein Geschäftsmodell und neues Produkt- und Dienstleistungsangebot, das den effizienten Online-Handel zwischen Firmen erst möglich macht. In Kooperation mit führenden Dienstleistungsunternehmen – allen voran Hermes Kreditversicherungs-AG, Deutsche Bank AG, Gerling AG, Allianz AG u.a. – bieten wir in Zukunft der Wirtschaft ein Instrument an, das den E-Commerce sicher und verlässlich macht und langfristig den Markt auf einzigartige Weise vernetzen wird. Die große Unsicherheit über die Identität und Bonität der Internet-Handelspartner erwies sich bisher als der größte Hemmschuh für die Entwicklung des weltweiten E-Commerce.

Dies möge Ihnen schon als Ausblick auf unsere zukünftigen Projekte dienen, denn unsere Aktivitäten in diesem Bereich starteten zu Beginn des zweiten Geschäftshalbjahres und sind naturgemäß nicht mehr Gegenstand dieser Bilanz. Wir freuen uns schon darauf, Ihnen im nächsten Zwischenbericht erste Ergebnisse dieser viel versprechenden Initiative vorzustellen. Die Zahlen des vorliegenden Berichts sind Ergebnisse unserer geschäftlichen Aktivitäten in unseren drei bisherigen etablierten Produkt- und Dienstleistungssegmenten „DCI WebTradeCenter“, „DCI TradeManager“ und „DCI Medien“.

Eine anregende Lektüre wünscht Ihnen Ihr

sized companies in particular. It combines a novel product and service offering with advanced security and verification mechanisms to give traders valuable peace of mind. Research has shown that misgivings as to the identity and credit-worthiness of fellow traders presents the biggest hurdle to the worldwide expansion of e-commerce. Developed in close cooperation with leading service providers such as Hermes Kreditversicherungs-AG, Deutsche Bank AG, Gerling AG, and Allianz AG, the TrustedTrader concept is set to revolutionize the acceptance and popularity of B2B e-commerce.

Of course our TrustedTrader project is not covered under the current report as it was only launched at the start of the third quarter. It does, however, give you some insight into our future activities and strategic direction. Our next quarterly report will undoubtedly outline initial market response to what promises to be a rather exciting initiative.

The facts and figures presented in this report reflect business generated by our three established product and service divisions, DCI WebTradeCenter, DCI TradeManager and DCI Media.

Wishing you happy reading!

Michael Mohr

Vorstandsvorsitzender / CEO
DCI Database for Commerce and Industry AG
Starnberg, im Juli 2000 / July 2000

das unternehmen im überblick

facts and figures

Stand zum/*Last update*: 30. 6. 2000

Adresse <i>Address</i>	Enzianstraße 2+6, 82319 Starnberg		
Telefon <i>Phone</i>	+49 (0) 8151-265-0		
Fax	+49 (0) 8151-265-501		
E-Mail	ir@dcf.de		
Internet-Seite <i>Homepage</i>	www.dcf.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>	1993 (Gründung/ <i>Foundation</i> AG in 1999)		
Tag der Erstnotiz <i>Date of listing</i>	13. März 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>	8.300.000		
Aktionärsstruktur <i>Ownership structure</i>	Name <i>Name</i>	Aktien <i>Shares</i>	% Eigenkapital <i>% Capital stock</i>
	Michael Mohr	3.517.000	42,37
	Michael Mohr Beteiligungs GmbH	956.250	11,52
	Thorsten Kremzow	42.000	0,51
	Gerhard Trinkl	42.000	0,51
	Alexander Röthinger	42.000	0,51
	Klaus Zuber	42.000	0,51
	John Thorpe	4.781	0,06
	3i Europartners III A L.P.	259.688	3,13
	3i Europartners III B L.P.	99.184	1,19
	3i Group Investments L.P.	358.874	4,32
	CEA Capital Partners GmbH	396.223	4,77
	Free Float	2.540.000	30,60
	Gesamt	8.300.000	100,00

Streubesitz <i>Free Float</i>	30,6 % inklusive Mehrzuteilungsoption 30,6 % including green shoe
Aktienkurs 30. 6. 2000 <i>Share price 30. 6. 2000</i>	36,77 Euro (XETRA)
Kurs hoch/niedrig in 2000 <i>High/low in 2000</i>	106 Euro/34,50 Euro (XETRA)
Markt-Kapitalisierung <i>Market capitalization</i>	(36,77 Euro x 8.300.000 Anteile/shares) = 305.191.000 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, Bank J. Vontobel & Co. AG
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, DCI TrustedTrader
Strategische Ziele <i>Strategic targets</i>	Ausweitung auf andere Branchen, Internationalisierung, Marktvernetzung <i>Expansion in other industry sectors, internationalisation, network of all trading partners</i>
Anzahl der Mitarbeiter <i>No. of employees</i>	138
Rechnungslegung nach <i>Accounting standards on which the report is based</i>	US-GAAP



unternehmen und vision

company and vision

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 Entwicklungs-Dependance auf der Insel Malta („DCI (Malta) Ltd.“) noch an drei weiteren Standorten vertreten. Seit Mai 2000 gehört auch die britische Firma ace-quote.com Ltd. zum Unternehmen.¹ Ace-quote.com Ltd. – mit Sitz im walisischen Cardiff – betreibt die größte IT-/TK-Plattform für den Business-to-Business-Handel in Großbritannien.

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 Europa (www.webtradecenter.de).

Auf dem DCI WebTradeCenter werden die Handelspartner so miteinander vernetzt, dass alle Seiten nur profitieren können. Mit dieser Vernetzung aller Marktteilnehmer revolutioniert DCI den Handel: Das bislang primär angebotslastige Handelsprinzip wird in ein nachfrage- und bedarfsorientiertes System umgekehrt. Das heißt: Bei DCI steht der Kunde bzw. Einkäufer im Mittelpunkt; alle E-Commerce-Lösungen der DCI sind

DCI 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. In May 2000, DCI acquired the British firm ace-quote.com Ltd.¹ Headquartered in Cardiff/Wales, ace-quote.com Ltd. operates the largest IT and telecom platform in B2B e-commerce in Great Britain.

DCI is a recognised pioneer in the fast-growing B2B e-commerce sector. The DCI WebTradeCenter is Europe's largest electronic trading portal for IT and telecom products (www.webtradecenter.de).

This unique, patent-protected system is a win-win proposition. It 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 or buyer needs, DCI's solutions focus on protecting the interests of the purchaser and relieving him or her of tedious legwork. The purchaser simply submits his or her purchase request to the WebTradeCenter. Suitable offers are quickly received from registered suppliers and wholesalers. The process is simple, fast and effortless. And the compelling benefits of the WebTradeCenter were extended from the IT/telecom

¹ Vorausgesetzt, die außerordentliche Hauptversammlung stimmte am 27. Juli dem Vertrag zu (Entscheidung lag bei Drucklegung noch nicht vor).

¹ Assuming the EAGM of 27 July approves the agreement (this report went to print before the EAGM took place)



darauf ausgerichtet, die Interessen des Käufers optimal zu bedienen und ihn von der mühseligen „Beschaffungsarbeit“ zu entlasten. Auf dem DCI WebTradeCenter genügt es, einmal seinen Kaufwunsch einzugeben. In kurzer Zeit erhält der Käufer passende Angebote von registrierten Anbietern und Großhändlern zurück. Einfach, schnell und mit minimalem Aufwand. Ein Vorteil, den seit dem 1. April 2000 nicht nur die Einkäufer in der IT-/TK-Branche, sondern aller Unternehmen nutzen können.

Gegenwärtig vermittelt die DCI AG 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. Zum Stand 30. Juni 2000 umfasste die DCI-Community bereits 15.010 zahlende Mitglieder.

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 hinsichtlich Innovationspotenzial, Kundennutzen, Kreativität sowie Markterfolg und Marktpotenzial.

industry to all branches of trade and industry on 1 April 2000. The DCI WebTradeCenter currently handles trade to the value of some DM 70 million per month and this figure is rising. With some 300,000 IT and telecom 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. Membership figures had risen to 15,010 by 30 June 2000.

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.

Outlook and Vision:

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. This diversity can be confusing for the online buyer. Purchasing over the Internet only makes sense if it is easy and fast. And that is precisely where DCI comes in. We believe that this objective can only be achieved if the Internet user can access all options and services via a single channel. DCI's aim is to become the no. 1 portal for electronic commerce worldwide. Our vision is to create a "meta" marketplace. We plan to achieve this through our comprehen-



Ausblick und Vision:

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 Insellösungen. Für den Internet-Nutzer ist diese Vielfalt eher verwirrend. Für ihn macht die Teilnahme am E-Commerce nur Sinn, wenn er minimalen Aufwand hat. Dies ist aus Sicht der DCI AG nur dann der Fall, wenn der Konsument über eine zentrale Anlaufstelle alle Möglichkeiten des E-Commerce wahrnehmen kann.

Ziel von DCI ist es, die „globale Schaltzentrale für den E-Commerce“ beziehungsweise ein „Meta-Marktplatz“ – ein „Marktplatz der Marktplätze“ – zu werden. Basis hierfür ist die allumfassende Vernetzungsstrategie von DCI: Um Orientierung im elektronischen Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen zu bieten, wird das DCI-WebTradeCenter sukzessive zur zentralen Full-Service-Instanz in Sachen elektronischer Einkauf ausgebaut.

Mit einer Reihe zusätzlicher unterstützender Dienstleistungen rund um den Einkauf im Internet bietet die DCI AG in Kooperation mit führenden Dienstleistungspartnern ein Komplett-Paket zum Risikomanagement von Online-Transaktionen an. Diese neue, „TrustedTrader“ genannte Produktpalette der DCI fällt zwar buchhalterisch nicht mehr unter den Berichtszeitraum, wird aber bereits im 3. Quartal des Berichtsjahres die Geschäftsaktivitäten der DCI wesentlich mit bestimmen.²

sive networking strategy. By gradually building on our DCI WebTradeCenter offering, we hope to create a full-service center that covers all aspects of trade and brokerage between electronic merchants and purchasers.

Working closely with other leading service providers, DCI AG has developed a comprehensive risk management package comprising a wide range of complementary services aimed at protecting online transactions. This new "TrustedTrader" initiative does not fall within the audit period of this report, but is set to add significant impetus to business activities in the third quarter of 2000.

² Der Startschuss für die TrustedTrader-Initiative fällt im Juli 2000. Beteiligt sind führende Dienstleistungsunternehmen der deutschen Wirtschaft, wie Hermes Kreditversicherungs-AG, Gerling AG, Deutsche Bank AG und Allianz AG.

² The TrustedTrader initiative is due to be launched in August 2000. Leading German service providers in the German economy such as Hermes Kreditversicherungs-AG, Gerling AG, Deutsche Bank AG and Allianz AG are just some of the names involved.



die produkte

solutions

Die DCI AG 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 Angebote, an die sie normalerweise kaum gekommen wären. Verkäufer können sich mit geringstem Aufwand neue, lukrative Absatzmärkte erschließen.

Die DCI-Produkte:

DCI WebTradeCenter
DCI TradeManager 2000
DCI Medien
DCI TrustedTrader

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

Im umsatzstärksten Segment des deutschen E-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 WebTradeCenter (www.webtradecenter.de) ist eine selbstlernende 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 wie auch Verkäufer umfangreiche Preis- und Produktinformationen einsehen und ohne Umwege direkt miteinander in Kontakt treten. Die Mitglieder von DCI können sich im

DCI AG acts as an intermediary between supply and demand in the Internet. This brokerage role 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.

DCI-products:

*DCI WebTradeCenter
DCI TradeManager 2000
DCI Media
DCI TrustedTrader*

DCI WebTradeCenter: Compare products, prices and delivery conditions online

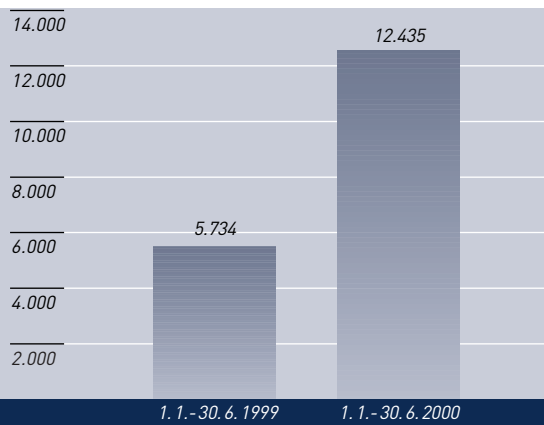
DCI is market leader on the fastest growing segment of e-commerce on the German market: IT. Our online trading system DCI WebTradeCenter is already an institution among IT distributors and dealers. This auto-didactic database networks all players intelligently and facilitates complete market transparency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



DCI WebTradeCenter rasch einen Gesamtüberblick verschaffen, Produkte zu attraktiven Konditionen ein- beziehungsweise verkaufen, ihren Bedarf national und international ausschreiben sowie sich selbst im Internet einer großen Einkaufs-Community präsentieren.

www.webtradecenter.de. The tremendous growth in traffic at our marketplace during the first six months of 2000 is testimony to the speed at which DCI WebTradeCenter is establishing itself as the preferred trading platform. Some 12,500 purchase requests were submitted to the DCI purchase wizard, an increase of 117% on last year's figure. Sales handled via the DCI portal also multiplied by a massive 227% to a total of 203 million euros.

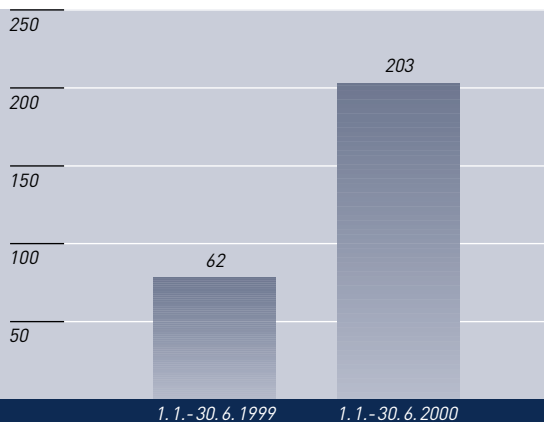
Anzahl **Dynamischer Anstieg der Kaufgesuche**
 Number **Significant increase in purchase requests**



Im 1. Halbjahr 2000 gingen beim DCI WebTradeCenter 12.435 Kaufgesuche ein. (Steigerung von 117% im Vergleich zum 1. Halbjahr 1999)

DCI WebTradeCenter received 12,435 purchase requests in the first six months of 2000. (This represents an increase of 117% compared with the first six months of 1999)

in Mio. Euro **Über das DCI WebTradeCenter vermittelte Umsätze**
 Sales referred via DCI WebTradeCenter



Im 1. Halbjahr 2000 wurden über das DCI WebTradeCenter Umsätze in Höhe von 203 Mio. Euro vermittelt. (Steigerungsrate von 227% im Vergleich zum 1. Halbjahr 1999)

In the first six months of 2000, DCI WebTradeCenter referred sales to the value of Euro 203 million. (This represents an increase of 227% compared with the first six months of 1999)



Dass das DCI WebTradeCenter von der Wirtschaft überaus rege angenommen wird, zeigt der rasant wachsende Traffic auf unserem Marktplatz www.webtradecenter.de im 1. Halbjahr 2000: So wurden insgesamt rund 12.500 Kaufgesuche über den elektronischen Einkaufsassistenten der DCI abgegeben; dies entspricht einer Steigerungsrate von 117% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Die über die DCI-Schaltzentrale vermittelten Umsätze stiegen gar um 227% auf insgesamt 203 Mio. € an.

**Der DCI TradeManager 2000:
Die Einkaufssoftware mit komfortabler
Online-Anbindung – Schnittstelle zwischen
Warenwirtschaft und E-Commerce von
Einkäufer und Lieferant.**

Mit dem DCI TradeManager 2000 können elektronische Kataloge beliebiger Anbieter gelesen, bearbeitet und verwaltet werden. Kataloge, die sonst in verschiedenen Formaten existieren, werden im DCI TradeManager 2000 in einem einzigen Format zusammengefasst, Produkt- und Preisinformationen der Anbieter werden einheitlich miteinander verknüpft und damit auch direkt miteinander vergleichbar dargestellt. Das bedeutet, es existieren keine Inselösungen mehr, sondern es wird Markttransparenz auf einen Blick mit minimalem eigenen Rechercheaufwand geboten. Neben der einheitlichen Darstellung verschiedener Produktinformationen bietet der DCI TradeManager 2000 einen weiteren Vorteil: Über die Internet-Schnittstelle können die Kataloge bei Bedarf aktualisiert und anschließend offline zur Produktrecherche verwendet werden. Auf der DCI TradeManager-CD stehen alle Produktbeschreibungen, Illustrationen und sonstige wesentliche Informationen zur Verfügung.

**DCI TradeManager 2000
DCI TradeManager 2000 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 2000 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 2000 creates transparency and paves the way for dramatic efficiencies by cutting the time spent researching purchases. However, DCI TradeManager 2000 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.

**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.



Über die Einkaufssoftware DCI TradeManager können auch Kaufgesuche an das DCI Web-TradeCenter abgegeben werden. Diese Ausschreibungen können dann mitsamt den darauf eingehenden Angeboten offline mit der Software archiviert und verwaltet werden. Der DCI TradeManager wurde in Anlehnung an die gängigen Microsoft-Produkte entwickelt und verfügt über die weltbekannte, intuitive MS-Benutzeroberfläche.

**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 E-Commerce und Online-Handel. Über diese – teils werblich, teils journalistisch ausgerichteten – Medien erreichen Anbieter und Hersteller nahezu den gesamten Fachhandel. 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 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. (From August 2000, DCI Highlight Industry will be merged with the "webtrade" magazine.)

webtrade magazine:

DCI's customer magazine, containing the latest information on e-commerce. (From August 2000, an online edition will also be available: www.webtrade-online.de.)

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:

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.

**DCI Highlight Industry:**

Informiert jeden Monat mehr als 100.000 Entscheidungsträger über aktuelle Produkte und Preise aus dem EDV- und TK-Markt. (Ab August 2000 wird das DCI Highlight Industry im Kundenmagazin webtrade aufgehen.)

Magazin webtrade:

Kunden-Magazin der DCI AG mit aktuellen Informationen rund um das Thema „Elektronischer Einkauf“. (Ab August 2000 auch als Online-Variante www.webtrade-online.de.)

TAMTAM Fax-Collection:

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

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 WebTradeCenter.

eCommerce-Guide:

Alles Wissenswerte und Neue rund um den E-Commerce berichtet das Online-Magazin eCommerce-Guide. (Die etablierte Domain www.ecommerce-guide.de wird ab August 2000 in der neuen Online-Ausgabe von webtrade aufgehen.)

DCI Faxlink Service:

Anbieter faxen aktuelle Angebote an eine spezielle Faxnummer. Das Fax wird zu einer Webseite konvertiert. So können sich Einkäufer über einen Link zu dieser Webseite über die Angebote informieren.

eCommerce Guide:

This online magazine contains all you need to know about the latest e-commerce developments. (From August 2000, the www.ecommerce-guide.de site will be merged with the new online edition of "webtrade".)

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.

DCI TrustedTrader initiative:

a full-service package catering for all your e-commerce needs.¹

DCI's TrustedTrader initiative provides companies with complete peace of mind in an Internet trading environment. Working in close cooperation with leading German service providers, DCI AG has developed a special package of basic and premium services for corporate customers. This initiative centres around credit worthiness and identification checks. Corporate customers can subscribe to this service in return for an annual fee. DCI's partner, Hermes Kreditversicherungs-AG, is responsible for verification and constant monitoring of credit worthiness. Once approved, a "TrustedTrader" enjoys a ratified standing within the trading community. TrustedTraders can also avail of complementary services: transaction insurance (to protect against payment default); delivery insurance (to protect against loss or damage in transit) and a range of financial and logistics services. Through this comprehensive online transaction risk management package, DCI will be consolidating its role as a central service broker.

¹ DCI's TrustedTrader initiative does not fall within the report's period of review (January to June 2000).



**Das DCI TrustedTrader-Dienstleistungspaket:
Ein Full-Service-Package rund um den Einkauf im Internet.¹**

Das TrustedTrader-Dienstleistungsangebot der DCI AG bietet Unternehmen Unterstützung beim Einkauf über das Internet. Das Angebot umfasst eine Reihe von Basis- und Zusatzleistungen, die DCI AG ihren Firmenkunden in Kooperation mit führenden Dienstleistungsunternehmen zur Verfügung stellt. Kern dieses Service-Pakets ist eine Unternehmens-Bonitäts- und Identitätsprüfung, die gegen eine Jahrespauschale in Anspruch genommen werden kann. Prüfung und kontinuierliches Monitoring der Bonität übernimmt der DCI-Partner Hermes-Kredit Service GmbH & Co. KG. Der so geprüfte „TrustedTrader“ kann als verlässlicher E-Commerce-Partner in der Wirtschaft auftreten. Als weitere Dienstleistungen wird der Firmenkunde nutzen können: eine Transaktionsversicherung als Garantie für die Bezahlung der online bestellten Ware (Zahlungsausfallversicherung), Transportversicherung zur Risikoabdeckung bei Beschädigung oder Verlust der Ware sowie diverse Finanz- und Logistikdienstleistungen. Dieses Komplett-Paket zum Risikomanagement von Online-Transaktionen wird die DCI AG als zentraler Service-Vermittler anbieten.

¹ Die TrustedTrader-Initiative der DCI AG fällt nicht mehr in den Berichtszeitraum Januar bis Juni 2000 (Projektstart: Juli 2000).

kennzahlen (ungeprüft)

operating results (unaudited)

US-GAAP

<i>Fiscal year ends at:</i>	2000 <small>(1. 1.–30. 6. 2000)</small>	1999 <small>(1. 1.–30. 6. 1999)</small>
Umsatzerlöse (T€) <i>Turnover (T€)</i>	4.062	1.835
Abschreibungen (T€) <i>Depreciation (T€)</i>	297	52
EBITDA (T€) <i>Operating income + depreciation (T€)</i>	-7.099	-211
EBITDA (% of turnover)	-175 %	-11 %
EBIT (T€) <i>Operating income (T€)</i>	-7.396	-263
EBIT (% of turnover)	-182 %	-14 %
Ergebnis nach Steuern (T€) <i>Net income (T€)</i>	-3.912	-129
Net income (% of turnover)	-96 %	-7 %
EPS (€) <i>Earnings per share (€)</i>	-0,47	n/a
Eigenkapitalquote <i>Equity capital quota</i>	91 %	0 %
Mitarbeiter <i>Staff</i>	138	26
Kosten des Börsengangs (T€) <i>Cost of IPO (T€)</i>	-7.344	n/a

konzern-gewinn- & verlustrechnung (ungeprüft)

consolidated income statement (unaudited)

	<i>US-GAAP</i>	
	(1. 1.–30. 6. 2000)	(1. 1.–30. 6. 1999)
	€(000)	€(000)
Umsatzerlöse <i>Turnover</i>	4.062	1.835
Herstellungskosten des Umsatzes <i>Cost of sales</i>	-1.792	-895
Bruttoergebnis <i>Gross profit on sales</i>	2.270	940
Vertriebskosten <i>Selling expenses</i>	-6.362	-677
Allgemeine Verwaltungskosten <i>General administrative expenses</i>	-2.422	-350
Forschungs- und Entwicklungskosten <i>Research & development expenses</i>	-1.038	-201
Sonstige betriebliche Erträge <i>Other operating income</i>	156	25
Operatives Ergebnis <i>Operating income</i>	-7.396	-263
Finanzergebnis <i>Financial result</i>	765	0
Außerordentliches Ergebnis <i>Extraordinary result</i>	0	0
Ergebnis vor Ertragssteuern <i>Result before income tax</i>	-6.631	-263
Ertragssteuern <i>Income taxes</i>	2.719	134
Ergebnis nach Steuern <i>Net income</i>	-3.912	-129

Die Zahlen für das Halbjahr 1. 1.–30. 6. 1999 wurden anteilig aus dem Jahresabschluss des Rumpfgeschäftsjahres 1. 1.–31. 8. 1999 ermittelt. Da für das 1. Halbjahr 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 the first six months of 1999 (1. 1.–30. 6.) have been determined pro rata on the basis of the annual consolidated financial statements for the short financial year 1. 1.–31. 8. 1999. As final HGB and US-GAAP figures are not yet available for the first six months of 1999, these figures have been estimated using available information and a pro rata reverse calculation system.



erläuterungen zur gewinn- und verlustrechnung

commentary

Umsatz und Ergebnis nach Steuern

Die Umsatzentwicklung im 1. Halbjahr 2000 verlief überaus erfreulich. So belief sich der Umsatz in den ersten sechs Monaten auf insgesamt 4,062 Mio. € und hat sich damit gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 121 % gesteigert (1,835 Mio. € im 1. Halbjahr 1999). Damit liegt das Unternehmen mit 186 T€ über dem Plan für das 1. Halbjahr 2000.

Das Ergebnis nach Steuern resultiert aufgrund der hohen Vertriebs- und Marketingkosten in einem Verlust von -3,9 Mio. €.

Die erfreulich hohe Umsatzsteigerung ist unter anderem den enorm gestiegenen Mitgliederzahlen zu verdanken. So nahmen die Mitgliederzahlen der DCI AG von 4.704 per 31. 12. 1999 über 6.777 per 31. 3. 2000 auf nun 15.010 zahlende Mitglieder per 30. 6. 2000 zu. Dies entspricht einem Wachstum von 219 %.

Zu der Umsatzsteigerung trugen erstmals auch Anzeigenverkäufe des Magazins „webtrade“ sowie der Weiterverkauf von Lizenzen und Adressen bei.

Den größten Anteil am Umsatz hält gegenwärtig noch das Produktsegment „DCI Medien“, das insgesamt 48,5 % der erwirtschafteten Erlöse ausmacht. Hierzu gehören die später unter „Produkte“ näher beschriebenen Medien der DCI: der Werbeanzeiger „DCI Highlight Fax“ samt Derivaten sowie das Monatsmagazin „DCI Highlight Industry“, das den EDV-Fachhandel über günstige Angebote informiert. Dieses werblich ausgerichtete Magazin wird ab August 2000 im Informationsmagazin „webtrade“ („Das Journal für den elektronischen Handel“) aufgehen.

Net turnover/net income

With a total turnover of 4,062 million euros, the first six months of 2000 was up 121 % on the same period in 1999 (1,835 million euros). This figure exceeded budgetary expectations by as much as 186 thousand euros.

Due to high distribution and marketing costs, the net income for the same period revealed a loss of 3,9 million euros.

Much of the increase in turnover was accounted for by the sharp rise in membership figures. DCI AG membership rose from 4,704 on 31 December 1999 to 6,777 on 31 March 2000. This figure had risen to 15,010 fee-paying members by 30 June 2000, representing an increase of 219 %.

For the first time, advertising sales generated by the "webtrade" magazine, licences fees and address sales contributed to the rise in turnover.

At present, turnover is again strongest in the DCI Media segment. Accounting for 48.5 % of total revenue, this segment includes the "DCI 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". From August 2000, this promotional magazine will be merged with the "webtrade" information magazine, (e-commerce journal).



Sonstige Umsatzpositionen wie der Verkauf von Hardware und Lizenzen, Anzeigen im Journal „webtrade“ sowie der Verkauf von Adressen und Internetzugängen liefern 29%.

Der Umsatz im Bereich Mitgliedschaften beläuft sich im 1. Halbjahr 2000 auf 22,5% vom Gesamtvolumen. Hierbei handelt es sich um eine monatsgenau abgegrenzte Umsatzzahl. Der gesamt fakturierte Umsatzanteil beträgt bereits 45%.

Herstellkosten des Umsatzes

Mit den höheren Umsätzen gehen auch gestiegene Herstellkosten einher. Allerdings erfolgte bei dieser Position im Vergleich zu den Umsätzen ein geringerer Anstieg.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Entwicklungskosten im 1. Halbjahr 2000 in Höhe von 1,038 Mio. € sind gegenüber dem Vorjahr (201 T€) stark gestiegen. Grund hierfür ist der kontinuierliche Ausbau der Entwicklungsabteilung.

Vertriebskosten

Die Vertriebskosten verzeichneten aufgrund der intensivierten Vertriebs- und Marketingmaßnahmen zur Steigerung des Bekanntheitsgrades der DCI AG eine starke Zunahme. Wesentliche Posten sind hierbei Ausgaben für Werbung und Anzeigen, Messeteilnahmen, zielgruppenspezifische Marketingaktivitäten sowie Öffentlichkeitsarbeit. Hierunter fallen auch die Versandkosten für die hauseigenen Publikationen „DCI Highlight Industry“ und „webtrade“.

Other items such as hardware, licensing, revenue from advertising in "webtrade" and the sale of addresses and Internet access accounted for 29% of turnover. Membership also generated 22.5% of the total turnover for the first six months of 2000. This is based strictly on monthly figures – total membership fees already account for 45% of turnover.

Cost of sales

The growth in turnover also brought about an increase in the cost of sales. The modest rise in the cost of sales was not proportional to the rise in turnover, however.

Research and development expenses

The development expenses for the first six months of 2000 rose sharply to 1,038 million euros (compared with 201 thousand euros for the same period during the previous year). This can be attributed to the ongoing expansion of our development facilities.

Selling expenses

Selling expenses revealed a sharp increase. This was caused by the increased concentration on distribution and marketing initiatives aimed at enhancing public awareness. Key items included advertising and commercial expenditure, representation at trade fairs, marketing initiatives aimed at specific target groups and PR activities. Other cost factors include postal expenses for the company magazines "DCI Highlight Industry" and "webtrade".



Verwaltungskosten

Die Verwaltungskosten sind im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Wesentlicher Grund hierfür waren das rasante Unternehmenswachstum und die damit einhergehenden gestiegenen Aufwendungen für Personal- ausbau, Sachausstattungen sowie betriebliche Infrastruktur. Auch die Hinzunahme externer Berater für wachstumsbedingte Business-Process-Reengineering- Maßnahmen wirkte sich auf diesen Kostenfaktor aus.

Abschreibungen

Das Abschreibungsvolumen stieg von 52 T€ im 1. Halbjahr 1999 auf 297 T€ im 1. Halbjahr 2000. Das starke Mitarbeiterwachstum sowie eine ständige Erneuerung und Verbesserung der eingesetzten Technologie erfordern Investitionen in den Bereichen Hardware, Software, Raumausstattung und Server- technologie.

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

EBIT

Das operative Ergebnis ist insbesondere durch den starken Anstieg der Vertriebs- kosten geprägt.

Administrative expenses

Administrative expenses rose relative to last year's figure, mainly due to rapid company expansion and the increased outlay for new personnel, equipment and operating resources that this necessitated. Additional expenditure was also incurred in connection with consultancy services aimed at growth-driven business process reengineering.

Depreciation and amortisation

Amounts offset against depreciation and amortisation rose from 52 thousand euros in the first six months of 1999 to 297 thousand euros in the first six months of 2000. A sharp increase in the number of employees and technical enhancements prompted significant investments in hardware, software, office equipment and server technology.

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.

Operating income

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

**Finanzergebnis**

Der Börsenerlös wurde kurzfristig angelegt, da dieser zur Rekrutierung von Personal sowie für Marketingmaßnahmen und Investitionen verwendet werden soll. Aus dieser kurzfristigen Cashdisposition resultieren Zinserträge in Höhe von 765 T€.

Ergebnis vor Ertragssteuern

Das Ergebnis vor Ertragssteuern ist um 75 T€ besser als geplant.

Ertragssteuern

Im Geschäftsjahr 1999 ergab sich per Saldo ein Steuersatz von 51 %. Im Geschäftsjahr 2000 wurde der Steuersatz für das 1. Halbjahr bereits auf 41 % angepasst.

Financial income

The capital raised by the IPO has been invested in the short term as these funds have been earmarked for personnel recruitment, marketing and investment. Interest accrued on this short term cash deposit totalled 765 thousand euros.

Earnings before income taxes

The earnings before income tax exceeded expectations by 75 thousand euros.

Income taxes

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



konzern-bilanz (ungeprüft)

consolidated balance sheet (unaudited)

	<i>US-GAAP</i>	
	[30. 6. 2000]	[30. 6. 1999]
Aktiva/Assets	€(000)	€(000)
Umlaufvermögen/Current assets		
Liquide Mittel <i>Cash and cash equivalents</i>	64.613	253
Wertpapiere <i>Marketable securities</i>	32	36
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen <i>Trade receivables</i>	4.107	123
Forderungen gegen verbundene Unternehmen <i>Receivables from affiliated companies</i>	112	0
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen <i>Prepaid expenses and other current assets</i>	1.583	68
	70.447	480
Anlagevermögen/Fixed assets		
Geschäfts- und Firmenwerte und andere immaterielle Vermögensgegenstände <i>Goodwill and other intangible assets</i>	1.255	412
Sachanlagen <i>Property, plant and equipment</i>	1.389	258
Finanzanlagen <i>Financial assets</i>	51	0
	2.695	670
Aktive latente Steuern <i>Deferred tax assets</i>	4.409	134
Summe Aktiva/Total assets	77.551	1.284

konzern-bilanz (ungeprüft)*consolidated balance sheet (unaudited)*

	<i>US-GAAP</i>	
	(30. 6. 2000)	(30. 6. 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>	1.725	680
Rückstellungen <i>Accruals</i>	2.352	239
Passive Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige Verbindlichkeiten <i>Deferred income and other liabilities</i>	2.971	370
	7.048	1.289
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	7.048	1.289
Eigenkapital/Equity		
Gezeichnetes Kapital <i>Capital stock</i>	8.300	153
Forderungen an Gesellschafter <i>Receivables from shareholders</i>	0	-268
Kapitalrücklage <i>Capital reserves</i>	67.610	0
Gewinn-/Verlustvortrag <i>Profit carried forward</i>	-1.494	239
Ergebnis nach Steuern <i>Net income</i>	-3.913	-129
	70.503	-5
Summe Passiva/Total equity and liabilities	77.551	1.284

konzern-kapitalflussrechnung (ungeprüft)

consolidated statement of cash flow (unaudited)

	<i>US-GAAP</i>	
	(1. 1.–30. 6. 2000)	(1. 1.–30. 6. 1999)
	€(000)	€(000)
Einnahmen aus/Ausgaben für betriebliche Geschäftstätigkeit <i>Cash flow from operating activities</i>		
Periodenergebnis <i>Period income</i>	-3.912	-129
Abschreibungen <i>Depreciation and amortisation</i>	297	52
Latente Steuern <i>Deferred taxes</i>	-2.719	-134
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>	-4.946	19
Rückstellungen, Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungsposten <i>Accruals, other liabilities and deferred income</i>	4.247	465
Nettoausgaben für die betriebliche Geschäftstätigkeit <i>Net cash used by operating activities</i>	-7.033	273
Cashflow aus der Investitionstätigkeit <i>Cash flow from investing activities</i>		
Anlagenzugänge <i>Purchase of investments</i>	-1.207	-503
Nettoausgaben für den Investitionsbereich <i>Net expenditure for investments</i>	-1.207	-503
Cashflow aus dem Finanzierungsbereich <i>Cash flow from financing activities</i>		
Gezeichnetes Kapital <i>Subscribed capital</i>	7.739	0
Kapitalrücklage <i>Capital reserve</i>	58.517	0
Nettoeinnahmen aus dem Finanzierungsbereich <i>Net cash resulting from financing activities</i>	66.256	0
Zunahme der liquiden Mittel <i>Net increase in cash and cash equivalents</i>	58.016	-230
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. Halbjahres <i>Cash and cash equivalents at the end of the first six-month period</i>	64.613	253
Zusätzliche Angaben zum Cashflow <i>Additional cash flow information</i>		
Auszahlungen für Zinsen <i>Payment for interest</i>	0	0





wichtige ereignisse

key events

3. Januar:

Die 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:

Die 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 AG vorgenommen.

17. Januar:

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

24. Januar:

Die DCI AG gibt **Kooperation mit dem Internet-Auktionator eBay** bekannt. Die Partnerschaft mit der weltweit größten Internet-Auktionsplattform ist ein weiterer wichtiger Schritt der DCI AG 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.

03 January:

*DCI AG 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 AG 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 January:

*DCI AG announces a strategic **alliance with the online auctioneers, ricardo 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 AG 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. Januar:

Der Vorstand der DCI AG 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:

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

25. Februar:

Die DCI AG erhält vom Bundeswirtschaftsministerium den **Deutschen Internetpreis 2000** für ihre Leistungen auf dem Gebiet des Business-to-Business-E-Commerce.

28. Februar:

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

28. Februar:

Die DCI AG präsentiert das Unternehmen und seine Vision einen Tag vor Beginn des Bookbuildings 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.

31 January:

*At a press conference in Munich, the DCI AG 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 AG is represented for the first time at the **CeBIT 2000** trade fair in Hannover.*

25 February:

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

28 February:

*At their IPO press conference in Frankfurt DCI AG 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 AG 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. Februar bis 7. März:

Phase des **Bookbuildings**. Der ursprünglich bis 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 529 530 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.

17. März:

Going Public-Party bei der DCI AG in Starnberg. Die DCI AG feiert zusammen mit 300 Mitarbeitern und Freunden aus Wirtschaft, Politik und Medien den erfolgreichen Börsenauftritt. Die DCI-Aktie war in der ersten Woche ihrer Notierung der „Gewinner der Woche“ am Neuen Markt.

6. April:

Der „**Greenshoe**“, die Mehrzuteilungsoption, wird aufgrund der positiven Entwicklung der DCI-Aktie seit der Emission von der konsortialführenden Bank, der WestLB Panmure, vollständig ausgeübt. Durch eine weitere Kapitalerhöhung wird das Aktienkapital um 300.000 Aktien auf 8,3 Mio. Aktien aufgestockt.

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 euros.

13 March:

Trading in DCI shares begins **on the Frankfurt "Neuer Markt" stock exchange**. 2,240,000 shares are issued under the securities ID 529 530. 2 million of these shares are issued in connection with the IPO with 240,000 are stemming from DCI's former shareholders. A further 300,000 shares from the IPO are assigned as "Greenshoe" options (a surplus allocation reserve).

17 March:

DCI AG holds a **going-public party** in Starnberg to celebrate its successful start on the stock market together with 300 employees and guests from the media, business and politics. The DCI share is quoted as "share of the week" on the Frankfurt stock exchange after the first week of trading.

6 April:

In light of the positive DCI share performance, the "**Greenshoe**" options are exercised in full by the investment specialists, WestLB Panmure. A further capital increase augments the share capital by 300,000 shares to a total of 8.3 million shares.



14. bis 16. Mai:

Die DCI AG präsentiert sich auf Einladung des Burda-Konzerns auf der **Internet-Konferenz** „Cool people in a hot desert“ in Israel.

27. bis 30. April:

Die DCI AG tritt als Aussteller auf der **Telekommunikations-Fachmesse TK 2000** in Frankfurt/Main auf.

23. bis 25. Mai:

Die DCI AG stellt auf der **Internet World 2000** in Berlin aus.

18. Mai:

Bekanntgabe der **Quartalszahlen 2000**. Die DCI AG verbucht im 1. Quartal 2000 eine fast 50%ige Umsatzsteigerung. Die Geschäftsentwicklung verläuft damit plangemäß.

22. Mai:

Die DCI AG gibt die **Übernahme** der britischen E-Commerce-Plattform **ace-quote.com Ltd.**, des größten B-to-B-Marktplatzes für IT-/TK-Produkte in Großbritannien, bekannt. Ein entscheidender Schritt in Richtung Internationalisierung ist getan.

1. Juni:

Die neue britische Tochter der DCI AG, **acequote.com Ltd.**, gewinnt den Preis für „**the best business to business service in UK**“.

14 – 16 May:

*DCI AG is invited by the Burda Group to attend the "Cool people in a hot desert" **Internet conference** in Israel.*

27 – 30 April:

*DCI AG exhibits at the **Telecommunications 2000 trade fair** in Frankfurt/Main.*

23 – 25 May:

*DCI AG exhibits at the **Internet World 2000 trade fair** in Berlin.*

18 May:

*The first **quarterly figures for the year 2000** are published: DCI AG posts an almost 50 % increase in turnover. Business is developing and progressing according to plan.*

22 May:

*DCI AG announces **acquisition** of the British e-commerce firm **ace-quote.com Ltd.** – the largest B2B marketplace for IT and telecom products in Great Britain. The acquisition adds significant momentum to DCI's internationalisation drive.*

1 June:

*DCI's new British subsidiary, **acequote.com**, wins award as "**the best B2B service in UK**".*



