

neun-monatsbericht 1. januar bis 30. september 2000

*nine months' statement january 1 to september 30, 2000*



# inhalt

# contents

4	<b>Vorwort</b>	4	<b><i>Letter from the CEO</i></b>
6	<b>Das Unternehmen im Überblick</b>	6	<b><i>Facts and Figures</i></b>
8	<b>Die Produkte</b>	8	<b><i>Solutions</i></b>
12	<b>Kennzahlen</b>	12	<b><i>Operating Results</i></b>
13	<b>Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung</b>	13	<b><i>Consolidated Income Statement</i></b>
14	<b>Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung</b>	14	<b><i>Commentary</i></b>
18	<b>Konzernbilanz</b>	18	<b><i>Consolidated Balance Sheet</i></b>
20	<b>Konzern-Kapitalflussrechnung</b>	20	<b><i>Consolidated Statement of Cash Flow</i></b>

**DCI Database for  
Commerce and Industry AG**

**Neun-Monatsbericht**  
Vom 1. Januar bis 30. September 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***

***Nine Months' Statement***  
*January 1 to September 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).*

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

auch das dritte Quartal 2000 war, wie die beiden vorausgegangenen, geprägt von der konsequenten Fortführung der Kernpunkte unserer Wachstumsstrategie. Die daraus resultierende positive Geschäftsentwicklung und deren Ergebnisse finden Sie in diesem Neun-Monatsbericht, der die Monate Januar bis September 2000 abbildet. Die beste Nachricht vorab: Die DCI AG konnte ihren Umsatz in den ersten drei Quartalen 2000 um 144 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum steigern.

Im Juli haben wir sowohl der Presse als auch Finanzanalysten unser TrustedTrader-Produkt vorgestellt. Die vergangenen drei Monate haben wir insbesondere dazu genutzt, die technischen Rahmenbedingungen zu schaffen, so dass wir im Oktober den Startschuss dazu geben können. Weiterhin haben wir Verhandlungen mit vielen potenziellen Kooperationspartnern geführt. Wichtiger Schritt in der Verfolgung unseres Ziels, „die globale Schaltzentrale für den Electronic Commerce“ zu werden, ist die Ausgliederung dieser Produktlinie in eine autonome Aktiengesellschaft namens bonitrus AG. Damit haben wir das Fundament für dynamisches Wachstum gelegt und ermöglichen gleichzeitig künftige Kapitalbeteiligungen unserer Partner.

Wichtige und zukunftsweisende Weiterentwicklungen fanden auch bei unseren etablierten Produkten statt: Im dritten Quartal konnten wir mit dem DCI TradeManager 2000 eine verbesserte Version unserer bewährten eCommerce-Software für den Handel präsentieren. Ein Relaunch unseres DCI WebTradeCenters, der insbesondere Erweiterungen und Verbesserungen im Bereich der Benutzerfreundlichkeit bringen wird, wird im letzten Quartal dieses Jahres verfügbar sein.

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

*True to the form established during the first two quarters of this year, DCI continued to expand at a lively pace during this third quarter, testifying once again to the success of our concerted growth and expansion strategy. This statement covers the period from January to September 2000, detailing the positive trends in business activities and performance figures during that time. The most impressive figure is undoubtedly the increase in revenue. During the first three quarters of 2000, DCI increased sales by 114% compared with the same period last year.*

*In July, we presented our TrustedTrader product to the press and financial analysts. Over the past three months, we concentrated on building the technical infrastructure necessary to successfully launch this initiative in October. We also conducted negotiations with several prospective cooperation partners. The decision to spin off this line of business as an independent public limited company (bonitrus AG) was a major milestone in our journey towards becoming the global portal for electronic commerce. This step provides TrustedTrader with a dynamic and agile framework for future growth and opens the door for future capital investments on the part of the TrustedTrader alliance partners.*

*Our existing product portfolio was fine-tuned to reflect evolving trends and emerging technologies. We presented a new, improved version of TradeManager during the quarter under review. The TradeManager 2000 e-commerce software offers enhanced functionality and usability. We also plan to relaunch the DCI WebTradeCenter during the final quarter of 2000. The new version also offers many usability enhancements.*

Um unsere Geschäftsentwicklung noch effizienter zu unterstützen, erfährt auch unsere Vertriebsstruktur derzeit einen Wandel: Neben dem bisherigen Vertrieb unserer Mitgliedschaften durch unsere Telesales-Abteilung nutzen wir nun auch die Vertriebskanäle unserer Partner.

In den letzten drei Monaten haben wir verstärkt interne Strukturen geschaffen, um sowohl das gegenwärtige als auch das künftige Wachstum zu bewerkstelligen. Im Zuge dessen werden unsere Produktlinien „DCI WebTradeCenter“, „DCI TradeManager“, „DCI Medien“ und „bonitrus TrustedTrader“ im Rahmen eigenständiger Business Units positioniert.

Und last but not least ein Ausblick auf unsere neuen Aktivitäten: Mit unserem Know-how, das wir insbesondere beim Aufbau unseres DCI WebTradeCenters gewonnen haben, bieten wir künftig weitere interessante Lösungen für den elektronischen Handel im B2B-Bereich an. Damit unterstützen wir Unternehmen der Old Economy bei ihrem Einstieg in den Zukunftsmarkt eCommerce.

Nun wünsche ich Ihnen viel Vergnügen beim Lesen und möchte mich bei unseren Aktionären, die uns in den vergangenen turbulenten Börsenzeiten ihr Vertrauen geschenkt haben, herzlich bedanken.



**Michael Mohr**

Vorstandsvorsitzender / CEO  
DCI Database for Commerce and Industry AG  
Starnberg, November 2000

*We are currently in the process of restructuring our sales infrastructure to provide even better support for the ever-rising number of new members. The sales activities of our Telesales Department are now backed by the sales channels of our partners.*

*Over the last three months, we have stepped up internal restructuring measures with a view to managing both current and anticipated growth. We have created separate business units for the WebTradeCenter, TradeManager, Media and bonitrus TrustedTrader divisions.*

*Last but not least, a word on our new lines of activity. We are leveraging the know-how gathered predominantly through the development of the DCI WebTradeCenter to offer an extended suite of b2b solutions. For example, we are assisting Old Economy companies to make a smooth transition to the New Economy.*

*I would like to conclude by sincerely thanking all those shareholders that continued to place their trust in us during the recent exchange turbulence.*

*Wishing you happy reading!*



## das unternehmen im überblick

### *facts and figures*

Stand zum / *Last update*: 30. 9. 2000

<b>Adresse</b> <i>Address</i>	Enzianstraße 2+6, 82319 Starnberg		
<b>Telefon</b> <i>Phone</i>	+49 (0) 8151-265-0		
<b>Fax</b>	+49 (0) 8151-265-501		
<b>E-Mail</b>	ir@dcf.de		
<b>Internet-Seiten</b> <i>Websites</i>	www.dcf.de, www.webtradecenter.de, www.ace-quote.com, www.bonitrus.com		
<b>Vorstand</b> <i>Board of Management</i>	Michael Mohr (CEO) Alexander Röthinger (CTO) Gerhard Trinkl (CSO) Klaus Zuber (CFO)		
<b>Investor Relations Manager</b>	Cornelia Schreiber		
<b>Jahr der Gründung</b> <i>Year of foundation</i>	1993 (Gründung/ <i>Foundation</i> AG in 1999)		
<b>Tag der Erstnotiz</b> <i>Date of listing</i>	13. 3. 2000		
<b>Konsortialführende Bank</b> <i>IPO lead manager</i>	WestLB Panmure		
<b>Weitere Konsortialbanken</b> <i>Co-lead managers</i>	Sal. Oppenheim jr. & Cie Bank J. Vontobel & Co. AG Bankhaus Reuschel & Co. net.IPO Aktiengesellschaft		
<b>Grundkapital/Anzahl der Aktien</b> <i>Nominal capital/no. of shares</i>	8.464.592		
<b>Aktionärsstruktur</b> <i>Ownership structure</i>	<b>Name</b> <i>Name</i>	<b>Aktien</b> <i>Shares</i>	<b>% Eigenkapital</b> <i>% Capital stock</i>
	Michael Mohr	3.517.000	41,550%
	Michael Mohr Beteiligungs GmbH	956.250	11,297%
	Thorsten Kremzow	42.000	0,496%
	Gerhard Trinkl	42.000	0,496%
	Alexander Röthinger	42.000	0,496%
	Klaus Zuber	42.000	0,496%
	John Thorpe	4.781	0,056%
	3i Europartners III A L.P.	259.688	3,068%
	3i Europartners III B L.P.	99.184	1,172%
	3i Group Investments L.P.	358.874	4,240%
	CEA Capital Partners GmbH	396.223	4,681%
	Irwin Settlement	80.982	0,957%
	antfactory Holding Ltd.	83.610	0,988%
	Free Float	2.540.000	30,007%
	<b>Gesamt</b>	<b>8.464.592</b>	<b>100,00%</b>

<b>Streubesitz</b> <i>Free float</i>	30,007 % inklusive Mehrzuteilungsoption <i>30,007 % including green shoe</i>
<b>Aktienkurs 30. 9. 2000</b> <i>Share price 30. 9. 2000</i>	31,20 Euro (XETRA)
<b>Kurs hoch/niedrig in 2000</b> <i>High/low in 2000</i>	106 Euro/26 Euro (XETRA)
<b>Markt-Kapitalisierung</b> <i>Market capitalisation</i>	(31,20 Euro x 8.464.592 Anteile/ <i>shares</i> ) = 264.095.270,40 Euro
<b>Wertpapierkennnummer</b> <i>Sec. identification no.</i>	529 530
<b>Marktsegment</b> <i>Industry segment</i>	eCommerce (Business-to-Business)
<b>Analysten (Institutionen)</b> <i>Analyst coverage (institutions)</i>	WestLB Panmure, Sal. Oppenheim jr. & Cie
<b>Betreuerbank</b> <i>Designated sponsor</i>	WestLB Panmure, Sal. Oppenheim jr. & Cie
<b>Produkte und Dienstleistungen</b> <i>Products and services</i>	DCI WebTradeCenter, DCI TradeManager, DCI Medien, bonitrus TrustedTrader
<b>Strategische Ziele</b>  <i>Strategic targets</i>	Marktvernetzung, Ausweitung auf andere Branchen, Internationalisierung <i>Networking of market players, expansion in other industries sectors, internationalisation</i>
<b>Anzahl der Mitarbeiter</b> <i>No. of employees</i>	252
<b>Rechnungslegung nach</b> <i>Accounting standards on which the statement is based</i>	<b>US-GAAP</b>

## die produkte

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**
- **eCommerce-Insurance-Produkte der bonitrus AG**
- **DCI Medien**

### DCI WebTradeCenter

Das DCI WebTradeCenter ([www.webtrade-center.de](http://www.webtrade-center.de)) ist Europas größter virtueller Marktplatz, auf dem Käufer und Verkäufer von IT- und TK-Produkten zusammen geführt werden. Es basiert auf einer selbstlernenden Datenbank, die alle Teilnehmer intelligent vernetzt und dabei den Informationsfluss zwischen unterschiedlichen eCommerce-Systemen normiert. Das Resultat ist eine fast vollständige Markt- und Preistransparenz. Im Bereich Informationstechnologie/Telekommunikation (IT/TK) ist eine Preisersparnis von bis zu 50% realisierbar. Die Technologie ist durch diverse Patente geschützt. Die große Akzeptanz des DCI WebTradeCenters zeigt sich unter anderem in der Anzahl der Kaufgesuche für den Zeitraum Januar bis September 2000: So wurden insgesamt rund 27.704 Kaufgesuche über die DCI-Plattform abgegeben; dies entspricht einer Steigerungsrate von rund 151% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Auch die Zahl von 3,2 Mio. Seitenaufrufen pro Monat belegt, dass es sich beim DCI WebTradeCenter um einen lebendigen und stark frequentierten Online-Marktplatz handelt. Die über die DCI-Schaltzentrale vermittelten Umsätze stiegen gar um 160% auf insgesamt 299 Mio.€ im Berichtszeitraum an, Tendenz stark steigend.

## solutions

*DCI acts as an intermediary between supply and demand in the Internet. It offers a broad solution portfolio covering all aspects of online brokerage. 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 e-commerce insurance portfolio (offered by bonitrus AG)**
- **DCI Media**

### DCI WebTradeCenter

*The DCI WebTradeCenter ([www.webtrade-center.de](http://www.webtrade-center.de)) is Europe's largest virtual marketplace for IT/telecom products. This increasingly popular meeting place for buyers and sellers builds on an auto-didactic, patent-protected database that networks all players intelligently and standardises the flow of information across a variety of e-commerce platforms. This provides market players with an almost entirely transparent overview of prices and market trends. e-merchants stand to save as much as 50% when purchasing IT/telecom products.*

*The increasing popularity of trading over the DCI WebTradeCenter is reflected in the number of purchase requests submitted between January and September 2000. At 27,704 requests, this figure is up 151% on the previous year's figure. This increase in activity is also mirrored in the number of page hits per month (currently 3.2 million). The volume of trade handled by the DCI portal rose by an impressive 160% to 299 million euros during the period under review. And this figure continues its steady upward course.*



### **DCI TradeManager 2000**

Die eCommerce-Software TradeManager 2000 ermöglicht den Ein- und Verkauf via Internet. Darüber hinaus kann die Software auch „offline“, also ohne Internetverbindung, zur Produkt- und Preisrecherche benutzt werden. Der DCI TradeManager fasst Kataloge, die in unterschiedlichen Formaten vorliegen, in einem standardisierten Format zusammen. Verschiedenste Marktinformationen können somit miteinander verglichen werden. Über die Internet-Schnittstelle können die Kataloge ständig aktualisiert werden.

### **eCommerce-Insurance-Produkte der bonitrus AG**

Innerhalb der bonitrus-Produktlinie werden umfangreiche Lösungen und Services für Sicherheit im B2B- eCommerce angeboten. Kern dieses Service-Pakets ist der bonitrus TrustedTrader. Als bonitrus TrustedTrader erhalten Unternehmen gegen eine Jahrespauschale eine Bonitäts- und Identitätsprüfung, die sie als geprüften, zuverlässigen Handelspartner ausweist. Weitere Dienstleistungen werden beispielsweise Transaktions- und Transportversicherungen und diverse Finanz- und Logistikleistungen sein. DCI betreibt dieses Projekt in Zusammenarbeit mit führenden globalen Dienstleistungspartnern und sorgt hier für die technische und organisatorische Infrastruktur zur Integration der Kompetenzen aller Kooperationspartner. Im Rahmen der eigenständigen Tochtergesellschaft bonitrus AG wird die Produktlinie weiterentwickelt und vermarktet.

### **DCI Medien**

Zum Angebot der DCI AG gehört eine Reihe von Medien rund um das Thema eCommerce und Online-Handel. Über die DCI Medien erreichen Anbieter und Hersteller nahezu den gesamten Fachhandel. Aktuelle Informationen zum Thema „Elektronischer Einkauf“ liefert **webtrade**, das Journal für den elektronischen Handel, das zielgenau an 120.000 Entscheider in Deutschland verschickt wird. In das Magazin integriert ist ein Marktüberblick, der über aktuelle Produkte und Preise aus dem EDV- und TK-Markt informiert.

### **DCI TradeManager 2000**

*This e-commerce software solution supports Internet-enabled buying and selling. Electronic TradeManager catalogues can be updated on demand over an Internet connection and then referenced offline to research price and product information. DCI TradeManager 2000 standardises product catalogue formats. This enables prospective buyers to directly compare prices and offers.*

### **e-commerce insurance portfolio from bonitrus AG**

*The bonitrus portfolio offers a wide selection of solutions and services aimed at closing security gaps in b2b e-commerce. bonitrus TrustedTrader is the cornerstone of this innovative offering. In return for an annual fee, market players can apply for certification based on credit-worthiness and identity checks. Trustworthy e-traders are awarded the bonitrus TrustedTrader sign of approval.*

*Trusted traders can also avail of complementary services such as transaction and transport insurance or various financial and logistics services. This comprehensive offering was developed in cooperation with leading global service providers. DCI provides the technical and organisational infrastructure to integrate and leverage the core competencies of the individual alliance partners. Ongoing development and sales have been entrusted to DCI's independent subsidiary, bonitrus AG.*

### **DCI Media**

*DCI offers a variety of media dedicated to e-commerce and online trading. These DCI Media can be leveraged by suppliers and manufacturers to target retailers across the entire IT/telecom industry. **webtrade** contains the latest tips and trends on e-procurement. Received by 120,000 decision-makers in Germany, the webtrade journal integrates a market overview of current products and prices in the IT and telecom market.*

Einen weitreichenden Überblick über aktuelle Produkte und Preise des EDV-Fachhandels für mehr als 12.000 IT/TK-Fachhändler bietet das **DCI Highlight Fax** zweimal wöchentlich. Der derzeit auflagenstärkste Fax-Werbeanzeiger ist neuerdings in einer hohen Auflösung verfügbar, so dass Schrift und Bilder in Fotoqualität übermittelt werden. Eine zweite Neuerung ist, dass das DCI Highlight nun auch per E-Mail versendet wird.

Informationen für den Bereich Werbung bringt das Direktmarketing-Magazin **TAMTAM Fax-Collection** alle zwei Monate an 110.000 Adressen im Marketingbereich.

**DCI Highlight Fax** is issued twice weekly. It offers more than 12,000 IT/telecom dealers a comprehensive overview of product availability and pricing in the industry. Currently the most popular fax advertising bulletin in Germany, DCI Highlight Fax is now available in a high-resolution version (photo quality). Subscribers can request distribution by e-mail.

**TAMTAM Fax Collection** is a highly successful direct marketing magazine. It is published 6 times a year and read by some 110,000 marketing specialists.

## kennzahlen (ungeprüft)

### *operating results (unaudited)*

<b>Fiscal year ends at:</b>	<b>US-GAAP</b>	
	<b>2000</b> (1.1.-30.9.2000)	<b>1999</b> (1.1.-30.9.1999)
Umsatzerlöse (T€) <i>Turnover (T€)</i>	7.353	3.017
Abschreibungen (T€) <i>Depreciation (T€)</i>	475	90
EBITDA (T€) <i>Operating income + depreciation (T€)</i>	-11.344	-995
EBITDA (% of turnover)	-154 %	-33 %
EBIT (T€) <i>Operating income (T€)</i>	-11.819	-1.085
EBIT (% of turnover)	-161 %	-36 %
Konzernergebnis nach Steuern (T€) <i>Consolidated income (T€)</i>	-6.235	-640
Consolidated income (% of turnover)	-85 %	-21 %
EPS (€) <i>Earnings per share (€)</i>	-0,93	n/a
Eigenkapitalquote <i>Equity capital quota</i>	79 %	54 %
Mitarbeiter <i>Staff</i>	252	44
Kosten des Börsengangs (T€) <i>Cost of IPO (T€)</i>	-7.533	n/a

## konzern-gewinn- & verlustrechnung (ungeprüft) *consolidated income statement (unaudited)*

	<b>US-GAAP</b>	
	(1.1.-30.9.2000)	(1.1.-30.9.1999)
	€(000)	€(000)
Umsatzerlöse <i>Turnover</i>	7.353	3.017
Herstellungskosten des Umsatzes <i>Cost of sales</i>	-2.816	-1.543
<b>Bruttoergebnis</b> <b><i>Gross profit on sales</i></b>	<b>4.537</b>	<b>1.474</b>
Vertriebskosten <i>Selling expenses</i>	-11.374	-1.136
Allgemeine Verwaltungskosten <i>General administrative expenses</i>	-3.312	-940
Forschungs- und Entwicklungskosten <i>Research &amp; development expenses</i>	-1.828	-529
Abschreibung Goodwill <i>Goodwill amortisation</i>	0	0
Sonstige betriebliche Erträge <i>Other operating income</i>	158	46
<b>Operatives Ergebnis</b> <b><i>Operating income</i></b>	<b>-11.819</b>	<b>-1.085</b>
Finanzergebnis <i>Financial result</i>	1.474	0
<b>Ergebnis vor Ertragssteuern</b> <b><i>Result before income tax</i></b>	<b>-10.345</b>	<b>-1.085</b>
Außerordentliches Ergebnis <i>Extraordinary result</i>	0	0
Ertragssteuern <i>Income taxes</i>	4.108	445
<b>Ergebnis nach Steuern</b> <b><i>Net income</i></b>	<b>-6.237</b>	<b>-640</b>
<b>Ergebnisanteil anderer Gesellschafter</b> <b><i>Result other investors</i></b>	<b>2</b>	<b>0</b>
<b>Konzernergebnis</b> <b><i>Cosolidated income</i></b>	<b>-6.235</b>	<b>-640</b>

Die Vergleichszahlen für den Zeitraum 1.1.1999-30.9.1999 wurden aus den Zahlen des Rumpfgeschäftsjahres 1.1.1999-31.8.1999 und den Zahlen für den Monat September 1999 entwickelt.

*The figures for the period 1 January 1999 to 30 September 1999 were compiled on the basis of the figures for the short fiscal year (January to August) in conjunction with the figures posted for September 1999.*

## erläuterungen zur gewinn- und verlustrechnung *commentary*

### **Umsatz**

Der Umsatz für die ersten drei Quartale des Geschäftsjahres 2000 beträgt insgesamt 7,353 Mio.€ und konnte damit gegenüber dem Vorjahreszeitraum (3,017 Mio.€) um 144 % gesteigert werden.

Die Erreichung der positiven Umsatzsteigerung ist unter anderem auf die weiter gestiegenen Mitgliederzahlen zurückzuführen. Sie entwickelten sich von 4.704 per 31.12.1999, 6.777 per 31.3.2000 über 15.010 per 30.6.2000 auf 21.092 Mitglieder per 30.9.2000. Das entspricht einem Wachstum von 348 % seit Jahresanfang. Auf Basis einer monatsgenauen Abgrenzung tragen die Mitgliedschaftsbeiträge nun bereits 25,9 % zum Gesamtumsatz bei.

Mit 38,3 % hält das Segment DCI Medien – und hier insbesondere das DCI Highlight Fax sowie das Magazin „webtrade“ – weiterhin den anteilmäßig höchsten Umsatzbeitrag. Die Erlöse aus den Lizenzverkäufen der kürzlich fertiggestellten eCommerce-Software TradeManager 2000 trugen ebenfalls zur Umsatzsteigerung bei und haben einen Anteil von 19,8 % am Gesamtumsatz. Die restlichen 16,0 % des Umsatzvolumens wurden unter anderem durch Verkäufe von Hardware und Softwarelizenzen realisiert.

### **Herstellkosten des Umsatzes**

Mit den höheren Umsätzen gehen auch gestiegene Herstellkosten einher.

### **Turnover**

*With a total turnover of 7.353 million euros, sales during the first nine months of 2000 were up 144% on the same period in 1999 (3.017 million euros).*

*Much of the increase in turnover was fuelled by the steady growth in the number of members. Membership figures were posted at 4,704 on 31 December 1999. This figure had risen to 6,777 by 31 March 2000 and again to 15,010 by 30 June 2000. By 30 September 2000, the WebTradeCenter boasted 21,092 paying members. Viewed from the start of the year, this represents an increase of 348%. Despite deferring income per US-GAAP membership fees already account for 25.9% of total turnover.*

*The Media business unit (Highlight Fax and webtrade in particular) remains the strongest driver of turnover. At 38.3%, this business unit continues to account for the largest portion of revenue. Licensing revenue from the recent launch of TradeManager 2000 also boosted turnover figures, accounting for 19.8% of total revenue. The remaining 16% of turnover was generated by other items such as the sale of hardware and software licenses.*

### **Cost of sales**

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

€ [000] Sales analysis September 1999/2000





### **Vertriebskosten**

Die Vertriebskosten sind das Ergebnis der intensivierten Vertriebs- und Marketingmaßnahmen zur Steigerung des Bekanntheitsgrades der DCI AG. Gezielte Marketingaktionen sind hierbei Werbung und Anzeigen, Messeteilnahmen, zielgruppenspezifische Marketingaktivitäten sowie Öffentlichkeitsarbeit.

Auch die Versandkosten für die hauseigene Publikation „webtrade“ sowie den Werbeanzeiger „TAMTAM“ fließen in die Vertriebskosten ein.

### **Verwaltungskosten**

Das erzielte Unternehmenswachstum und die damit gestiegenen Aufwendungen für Personalausbau, Sachausstattungen sowie betriebliche Infrastruktur führten zu einem Anstieg der Verwaltungskosten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die zeitlich begrenzte Hinzunahme externer Berater für die Entwicklung und Einführung neuer, an das Wachstum angepasster Organisationsstrukturen wirkte sich ebenfalls auf diese Kostenposition aus.

### **Forschungs- und Entwicklungskosten**

Die Entwicklungskosten der ersten neun Monate des Jahres 2000 in Höhe von 1,828 Mio.€ sind gegenüber dem Vorjahr (529 T€) stark gestiegen. Grund hierfür ist der kontinuierliche Ausbau der Entwicklungsabteilung, um ständige Verbesserungen der DCI-Produktpalette zu gewährleisten und um Produktinnovationen technisch zu realisieren.

### **Abschreibungen**

Das Abschreibungsvolumen stieg von 90 T€ im Vorjahreszeitraum auf 475 T€ in den ersten drei Quartalen des laufenden Geschäftsjahres. Das starke Mitarbeiterwachstum sowie eine permanente Erneuerung und Verbesserung der eingesetzten Technologie erforderten ständige Investitionen in den Bereichen Hardware, Software, Raumausstattung und Servertechnologie.

### **EBIT**

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

### **Selling expenses**

*The level of selling expenses posted reflects the increased concentration on sales and marketing initiatives aimed at enhancing public awareness of DCI. Direct market activities include expenditure on advertising and commercials, representation at trade fairs, marketing initiatives aimed at specific target groups and PR activities.*

*Other cost factors include postal expenses for the webtrade journal and the TAMTAM advertising bulletin .*

### **Administrative expenses**

*Company growth and the accompanying increase in outlay for new personnel, equipment and operating resources caused administrative expenses to rise relative to last year's figure. Additional expenditure was also incurred through the short-term appointment of external consultants to help with growth-oriented organisational restructuring measures.*

### **Research and development expenses**

*The development expenses for the first nine months of 2000 rose sharply to 1.828 million euros (compared with 529 thousand euros for the same period during the previous year). This can be attributed to the ongoing expansion of our development facilities. The primary focus of our R&D unit is on continuous improvement of the DCI offering through the realisation and integration of technical and product innovations.*

### **Depreciation and amortisation**

*Amounts offset against depreciation and amortisation rose from 90 thousand euros in the first nine months of 1999 to 475 thousand euros in the first nine months of 2000. A sharp increase in the number of employees and ongoing technical enhancements and upgrades prompted significant investments in hardware, software, office equipment and server technology.*

### **Operating income**

*Operating income reflects the sharp rise in selling expenses in particular.*

### Finanzergebnis

Der Börsenerlös wurde kurzfristig angelegt, da dieser zur Rekrutierung von Personal sowie für Marketingmaßnahmen und Investitionen verwendet wird. Aus dieser kurzfristigen Cashdisposition resultieren Zinserträge in Höhe von 1,474 Mio.€.

### Ertragssteuern

Der Steuersatz für das laufende Geschäftsjahr wurde entsprechend der aktuellen Gesetzeslage bereits auf 41 % angepasst.

### Ergebnisanteil anderer Gesellschafter

Der Ergebnisanteil anderer Gesellschafter ergibt sich aus der 90%igen Beteiligung der DCI AG an der bonitrus AG. Aus dem Ergebnis dieser Gesellschaft wurden dementsprechend 10 % in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der DCI AG ausgewiesen.

### 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 1.474 million euros.

### Income taxes

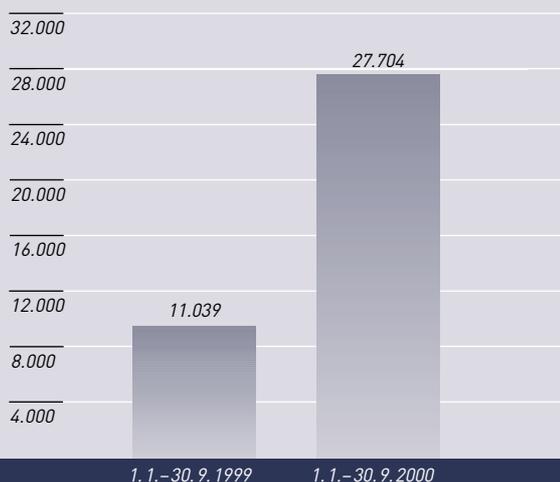
The tax rate for the current fiscal year had already been adjusted to 41% in accordance with the applicable fiscal regulations.

### Income from other shareholdings

Income from other shareholdings resulted from DCI AG's 90% shareholding in bonitrus AG. The operating result of bonitrus AG was thus posted at 10% in DCI AG's Consolidated Income Statement.

Anzahl  
Number

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



In den ersten neun Monaten gingen beim DCI WebTrade-Center 27.704 Kaufgesuche ein. (Steigerung von rund 151% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum 1999)

The DCI WebTradeCenter received 27,704 purchase requests in the first nine months of 2000. (This figure is up 151% on the previous year's figure.)

in € millions

**Über das DCI WebTradeCenter vermittelte Umsätze**  
**Sales referred via DCI WebTradeCenter**



Von Januar bis September 2000 wurden über das DCI WebTradeCenter Umsätze in Höhe von 299 Mio. Euro vermittelt. (Steigerungsrate von 160% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum 1999)

Between January and September 2000, the DCI WebTrade-Center handled sales to the value of 299 million euros. (This figure is up 160% on the previous year's figure.)



**konzernbilanz (ungeprüft)***consolidated balance sheet (unaudited)*

	<b>US-GAAP</b>	
	(30. 9. 2000)	(30. 9. 1999)
<b>Passiva/Equity and liabilities</b>	€(000)	€(000)
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten/Short-term liabilities</b>		
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten <i>Short-term bank liabilities</i>	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen <i>Trade payables</i>	4.588	976
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen <i>Liabilities compared affiliated companies</i>	0	0
Rückstellungen <i>Accruals</i>	3.665	690
Passive Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige Verbindlichkeiten <i>Deferred income and other liabilities</i>	12.882	461
	<b>21.135</b>	<b>2.127</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten/Long-term liabilities</b>		
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
<b>Summe Verbindlichkeiten/Total liabilities</b>	<b>21.135</b>	<b>2.127</b>
<b>Eigenkapital/Equity</b>		
Gezeichnetes Kapital <i>Capital stock</i>	8.465	169
Forderungen an Gesellschafter <i>Receivables from shareholders</i>	0	-265
Kapitalrücklage <i>Capital reserves</i>	75.785	2.985
Gewinn-/Verlustvortrag <i>Profit carried forward</i>	-1.494	239
Ergebnis nach Steuern <i>Net income</i>	-6.235	-640
Other comprehensive income	-16	0
Anteile anderer Gesellschafter <i>Dues other associates</i>	1.003	0
	77.508	2.488
<b>Summe Passiva/Total equity and liabilities</b>	<b>98.643</b>	<b>4.615</b>

## konzern-kapitalflussrechnung (ungeprüft) *consolidated statement of cash flow (unaudited)*

	<b>US-GAAP</b>	
	(1. 1.–30. 9. 2000)	(1. 1.–30. 9. 1999)
	€(000)	€(000)
<b>Einnahmen aus/Ausgaben für betriebliche Geschäftstätigkeit</b> <b><i>Cash flow from operating activities</i></b>		
Periodenergebnis <i>Period income</i>	-6.235	-640
Abschreibungen <i>Depreciation and amortisation</i>	475	90
Latente Steuern <i>Deferred taxes</i>	-7.845	-445
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>	-7.097	-373
Rückstellungen, Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungsposten <i>Accruals, other liabilities and deferred income</i>	18.337	1.299
Nettoausgaben für die betriebliche Geschäftstätigkeit <i>Net cash used by operating activities</i>	<b>-2.365</b>	<b>-69</b>
<b>Cash Flow aus der Investitionstätigkeit</b> <b><i>Cash flow from investing activities</i></b>		
Anlagenzugänge <i>Purchase of investments</i>	-21.408	-666
Nettoausgaben für den Investitionsbereich <i>Net expenditure for investments</i>	<b>-21.408</b>	<b>-666</b>
<b>Cash Flow aus dem Finanzierungsbereich</b> <b><i>Cash flow from financing activities</i></b>		
Gezeichnetes Kapital <i>Subscribed capital</i>	7.904	16
Kapitalrücklage <i>Capital reserve</i>	66.692	2.985
Anteile anderer Gesellschafter <i>Dues other associates</i>	1.003	0
Nettoeinnahmen aus dem Finanzierungsbereich <i>Net cash resulting from financing activities</i>	<b>75.599</b>	<b>3.001</b>
<b>Zunahme der liquiden Mittel</b> <b><i>Net increase in cash and cash equivalents</i></b>	51.826	2.266
<b>Liquide Mittel zu Beginn des Jahres</b> <b><i>Cash and cash equivalents at beginning of year</i></b>	6.629	484
<b>Liquide Mittel am Ende des III. Quartals</b> <b><i>Cash and cash equivalents at end of third quarter</i></b>	<b>58.455</b>	<b>2.750</b>

## konzern-kapitalflussrechnung (ungeprüft) *consolidated statement of cash flow (unaudited)*

	<b>US-GAAP</b>	
	(1. 1.–30. 9. 2000)	(1. 1.–30. 9. 1999)
	€(000)	€(000)
<b>Ergänzende Angaben zum Cash Flow</b> <b><i>Supplemental disclosures of cash-flow information</i></b>		
Auszahlungen für Zinsen <i>Payment for interest</i>	0	0
Auszahlungen für Einkommenssteuern <i>Payment for income taxes</i>	261	0
<b>Ergänzende Aufstellung von nicht auszahlungs- wirksamen Investitions- und Finanzierungsaktivitäten</b> <b><i>Supplemental schedule of non-cash investing and financing activities</i></b>		
Eingegangene Kapitalleasingverpflichtungen <i>Capital lease obligations incurred</i>	0	0
Nicht auszahlungswirksame Investitionstätigkeit <i>Non-cash investing activities</i>	5.440	0

### **Angaben zur buchhalterischen Verfahrensweise** ***Disclosure of accounting policy***

Dem Zweck der Kapitalflussrechnung entsprechend berücksichtigen wir alle kurzfristigen Mittel mit einer Fälligkeit von mindestens zwei Monaten oder weniger als liquide Mittel.

*For purpose of the statement of cash flows, the company considers all highly liquid debt instruments purchased with an original maturity of 2 months or less to be cash equivalents.*

