

Verkaufsprospekt

für

Euro 2.000.000

auf den Inhaber lautende

2.000.000 Stückaktien

– anteiliger Betrag des Grundkapitals je Stückaktie von Euro 1 –
aus der von der Hauptversammlung am 17.1.2000
beschlossenen und am 9.3.2000 durchgeführten Kapitalerhöhung
und für

Euro 240.000

auf den Inhaber lautende

240.000 Stückaktien

– anteiliger Betrag des Grundkapitals je Stückaktie von Euro 1 –
aus dem Eigentum der abgebenden Aktionäre
sowie für bis zu

Euro 300.000

auf den Inhaber lautende

300.000 Stückaktien

– anteiliger Betrag des Grundkapitals je Stückaktie von Euro 1 –
aus einer gegebenenfalls noch durchzuführenden Kapitalerhöhung aus genehmigtem
Kapital im Hinblick auf die dem Bankenkonsortium gewährte Mehrzuteilungsoption
und zugleich

Unternehmensbericht

für

Euro 8.000.000

auf den Inhaber lautende

8.000.000 Stückaktien

– verbrieft in 8.000.000 Inhaber-Stammaktien –

Nr. 0.000.001 – 8.000.000

und zwar

2.000.000 Stückaktien (WKN 529 530)

zur Platzierung gelangende Aktien aus der Kapitalerhöhung

240.000 Stückaktien (WKN 529 530)

zur Platzierung gelangende Aktien aus dem Eigentum der abgebenden Aktionäre und
Kennnummernmäßig freigegeben

sowie

5.760.000 Stückaktien (WKN 529 532)

dem Veräußerungsverbot unterliegenden Aktien der Altaktionäre

darunter bis zu 300.000 Stückaktien, die für die Mehrzuteilungsoption bereitgestellt und
Kennnummernmäßig freigegeben werden

jeweils mit Gewinnberechtigung ab dem Geschäftsjahr vom 1.1.2000

– Wertpapier-Kenn-Nummer 529 530

– ISIN Code DE 000 529 530 7

– Common Code CC 107 16 527

– Börsenkürzel DCI

der

DCI Database for Commerce and Industry AG

Starnberg

10. März 2000

Inhaltsverzeichnis

Allgemeine Informationen	5
Verantwortlichkeit für den Prospektinhalt	5
Einsichtnahme in Unterlagen	5
Gegenstand des Prospektes	5
Öffentliches Angebot und Privatplatzierung	5
Börsenzulassung, Zahltag und Lieferung	6
Altaktionäre	8
Streubesitz	8
Veräußerungsverbot	8
Verwendung des Emissionserlöses	9
Designated Sponsors	10
Risikofaktoren	11
Allgemeine wirtschaftliche Bedingungen und konjunkturelles Umfeld	11
Regulatorisches Umfeld und Gesetzgebung	11
Marktumfeld und Wettbewerber/Marktchancen und -risiken	12
Weiteres Wachstum des Internet	13
Abhängigkeit vom Wachstum/Wachstumsspirale	13
Schneller technologischer Wandel	14
Systemabhängigkeit/Serverqualität/Datenübertragungsgeschwindigkeit	14
Kapazitätsengpässe	14
Datensicherheit im Internet	15
Neuere Entwicklungen im Internet	15
Ausweitung des Mitgliederkreises, Marktausweitung, Aufbau neuer Gesellschaften, Internationalisierung	16
Risiko des Neutralitätsverlusts	16
Derzeitige Verluste, Ertragsaussichten	16
Schwankungen der Umsätze/Volatilität der Erträge	17
Abhängigkeit vom Management und Personen in Schlüsselpositionen	17
Fähigkeit zur Gewinnung qualifizierten Personals	17
Abhängigkeit von Kunden	18
Risiko aus Unternehmens- und Beteiligungserwerb	18
Unternehmensorganisation	18
Steuersituation	18
Konzentration des Alteigentums, zukünftige Aktienverkäufe, Abhängigkeit von wesentlichen Aktionären	19
Jahr-2000-Risiko	19
Haftung für Produkte und Dienstleistungen	20
Strategische Partnerschaften	20
Ausgestaltung von Beschäftigungsverhältnissen	21
Schutz geistigen Eigentums, Risiko der Haftung für Immaterialgüterrechts- verletzungen	21
Verlässlichkeit von Meinungen und Prognosen	22
Fehlen eines öffentlichen Marktes, Festsetzung des Verkaufspreises, Volatilität des Marktpreises	23
Allgemeine Informationen zur DCI AG	24
Unternehmensgeschichte der DCI AG im Überblick	24
Gesellschaftsrechtliche Entwicklung der DCI AG	24
Gründung, Firma, Sitz, Gegenstand, Geschäftsjahr und Dauer	28

Kapitalverhältnisse	29
Stock Option Programm	29
Friends & Family Programm	31
Akquisitionen der DCI AG	31
Übernahme des Geschäftsbetriebs der PC-Personalcomputer Benutzer Service GmbH	31
Übernahme des Geschäftsbetriebs der CompareFair GmbH	31
Übernahme des Geschäftsbetriebes der Cross Media Gesellschaft für angewandte Medien mbH	32
Weitere nachgründungspflichtige Vorgänge	33
Organe der Gesellschaft	35
Hauptversammlung	38
Beteiligung von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern an der Gesellschaft	38
Bekanntmachung, Zahl- und Hinterlegungsstellen	38
Gewinnverwendung, Dividende und Dividendenpolitik	38
Ergebnis pro Aktie	39
Rechtsstreitigkeiten	39
Abschlussprüfer	39
Wesentliche Unterschiede zwischen den Bilanzierungsgrundsätzen nach HGB und US-GAAP	41
Anlagevermögen	41
Sonderposten mit Rücklageanteil	41
Latente Steuern	41
Kapitalbeschaffungskosten	42
Darstellung und Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung und der Finanzlage der DCI AG	43
Erläuterungen zur Veränderung der Posten der Gewinn- und Verlustrechnung	43
Umsatzerlöse	43
Herstellungskosten	44
Vertriebskosten	45
Verwaltungskosten	45
Ertragssteuern	46
Erläuterungen zur Veränderung der Posten der Aktiva	47
Liquide Mittel	47
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	47
Forderungen gegenüber Gesellschaftern	48
Wertpapiere des Umlaufvermögens	48
Immaterielle Vermögensgegenstände	48
Sachanlagen	48
Latente Steuern	49
Erläuterungen zur Veränderung der Posten der Passiva	50
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	50
Sonstige Rückstellungen	50
Sonstige Verbindlichkeiten	51
Passive Rechnungsabgrenzung	51
Gezeichnetes Kapital	51
Kapitalrücklage	51
Geschäftstätigkeit	52

Unternehmensprofil	52
Branchenüberblick/Markt	52
Das Internet	52
Der E-Commerce-Markt	53
Handelsvolumen im Informations- und Telekommunikations-Markt	54
Marktposition von DCI	54
Wettbewerb	55
Marktbedarf	56
Die Lösung von DCI	56
Das Leistungsangebot von DCI im Überblick	57
Die DCI Leistungen im Einzelnen	57
Kunden- und Lieferantenstruktur	61
Die DCI Mitgliedschaft	61
Unternehmensstrategie	62
Strategische Partnerschaften	63
Marketing	65
Mitarbeiter	66
Patente und Lizenzen und andere Schutzrechte	66
Laufende oder geplante Investitionen	67
Forschung und Entwicklung	67
Grundbesitz und Geschäftsräume	67
Versicherungsschutz	68
Besteuerung in Deutschland	69
Besteuerung von Unternehmensgewinnen von Kapitalgesellschaften	69
Dividendenbesteuerung	70
Anteilseigner mit Sitz, Wohnsitz oder gewöhnlichem Aufenthaltsort in Deutschland	70
Anteilseigner mit Sitz/Wohnsitz außerhalb Deutschland	71
Besteuerung von Veräußerungsgewinnen	72
Erbchaft- und Schenkungsteuer	72
Vermögensteuer	73
Sonstige Steuern in Deutschland	74
Finanzausweise 1997 bis 1999	74
Aktuelle Geschäftsentwicklung und Ausblick	107
Glossar	108

Allgemeine Informationen

Verantwortlichkeit für den Prospektinhalt

Die DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg, (im Folgenden auch „DCI“, „DCI AG“ oder die „Gesellschaft“ genannt) und die am Ende dieses Verkaufsprospekts/ Unternehmensberichts (der „Prospekt“) genannten Konsortialbanken übernehmen gemäß § 13 Wertpapier-Verkaufsprospektgesetz und § 77 Börsengesetz i.V.m. § 45 Börsengesetz die Prospekthaftung und erklären, dass ihres Wissens die Angaben in diesem Prospekt richtig und keine wesentlichen Umstände ausgelassen worden sind.

Einsichtnahme in Unterlagen

Die in diesem Prospekt genannten, die Gesellschaft betreffenden Unterlagen sowie zukünftige Geschäfts- und Zwischenberichte, können am Sitz der Gesellschaft, Enzianstraße 6, 82319 Starnberg, und bei der Westdeutschen Landesbank Girozentrale, Herzogstraße 15, 40217 Düsseldorf, eingesehen werden.

Gegenstand des Prospektes

Gegenstand des Prospektes als Verkaufsprospekt sind:

- Euro 2.000.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit anteiligem Betrag am Grundkapital von je Euro 1 aus der von der Hauptversammlung der Gesellschaft am 17.1.2000 beschlossenen und am 9.3.2000 in das Handelsregister eingetragenen Kapitalerhöhung sowie
- Euro 240.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit anteiligem Betrag am Grundkapital von je Euro 1 aus dem Eigentum von Herrn Michael Mohr, der 3i Europartners III A L.P., der 3i Europartners III B L.P. und der 3i Group Investments L.P. (im Folgenden: die „Abgebenden Aktionäre“)
- bis zu Euro 300.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit anteiligem Betrag am Grundkapital von je Euro 1 aus einer gegebenenfalls noch durchzuführenden Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital im Hinblick auf die dem Bankenkonsortium gewährte Mehrzuteilungsoption (Greenshoe). Die Greenshoe-Periode endet 30 Kalendertage nach der Aufnahme des Handels im Neuen Markt.

Gegenstand dieses Prospektes als Unternehmensbericht sind Euro 8.000.000 auf den Inhaber lautende 8.000.000 Stückaktien.

Die angebotenen Aktien sind jeweils mit voller Gewinnberechtigung ab dem Geschäftsjahr vom 1.1.2000 ausgestattet.

Der anteilige Betrag je auf den Inhaber lautender Stückaktie am Grundkapital beträgt Euro 1 (vgl. auch „Allgemeine Informationen zur DCI AG – Kapitalverhältnisse“).

Öffentliches Angebot und Privatplatzierung

Durch ein Bankenkonsortium unter Führung der Westdeutschen Landesbank Girozentrale sowie unter Mitwirkung der Sal. Oppenheim jr. & Cie. KGaA, Bank J. Vontobel & Co. AG, Bankhaus Reuschel & Co. und net.IPO Aktiengesellschaft (im Folgenden: die „Konsortialbanken“) werden insgesamt bis zu 2.540.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit anteiligem Betrag am Grundkapital von je Euro 1 in Deutschland öffentlich und in Europa im Rahmen einer Privatplatzierung angeboten sowie von der WestLB Panmure außerhalb Europas privat platziert.

In den USA dürfen Aktien nur von in der Rule 144A zum U.S.-amerikanischen Securities Act von 1933 („Securities Act“) definierten qualifizierten institutionellen Investoren („Qualified Institutional Buyers“) gemäß den Bestimmungen der Rule 144A erworben werden. Außerhalb der USA erfolgt das Angebot gemäß Regulation S zum Securities Act.

Die angebotenen Aktien setzen sich zusammen aus: 2.000.000 auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit anteiligem Betrag am Grundkapital von je Euro 1 aus der von der Hauptversammlung der Gesellschaft am 17.1.2000 beschlossenen und am 9.3.2000 durchgeführten Kapitalerhöhung hinsichtlich derer die Aktionäre auf ihr Bezugsrecht verzichtet haben und weiteren 240.000 auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit anteiligem Betrag am Grundkapital von je Euro 1 aus dem Eigentum der Abgebenden Aktionäre sowie bis zu 300.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit anteiligem Betrag am Grundkapital von je Euro 1 aus einer gegebenenfalls noch durchzuführenden Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital im Hinblick auf die dem Bankenkonsortium gewährte Mehrzuteilungsoption (Greenshoe). Die Greenshoe-Periode endet 30 Kalendertage nach Aufnahme des Handels im Neuen Markt.

Die Gesellschaft hat für Mitarbeiter und dem Unternehmen nahestehende Personen bis zu 112.000 Aktien (5% der angebotenen Aktien ohne Mehrzuteilungsoption) im Rahmen einer bevorzugten Zuteilung reserviert.

Die Anzahl der zugeteilten Aktien und der endgültige Verkaufspreis wurden von der Westdeutschen Landesbank Girozentrale im Einvernehmen mit der Gesellschaft am 8.3.2000 auf Basis des im Bookbuilding-Verfahren erstellten Orderbuches bestimmt. Der Verkaufspreis je Aktie beträgt Euro 32,00 und wird am 11.3.2000 in der Börsen-Zeitung und im Bundesanzeiger veröffentlicht. Der Preisrahmen, innerhalb dessen Kaufangebote abgegeben wurden, betrug Euro 28,00 bis Euro 32,00 je Aktie. Die Angebotsfrist wurde vorzeitig beendet.

Anleger können die Anzahl der jeweils zugeteilten Aktien voraussichtlich ab dem 13.3.2000 bei ihren Depotbanken oder den Konsortialbanken in Erfahrung bringen.

Börsenzulassung, Zahltag und Lieferung

Die Zulassung der nach Durchführung der Kapitalerhöhung um Euro 2.000.000 insgesamt vorhandenen 8.000.000 auf den Inhaber lautenden Stückaktien zum Regulated Market an der Frankfurter Wertpapierbörse mit Handel im Neuen Markt wurde am 9.2.2000 beantragt

und die Aktien wurden am 10.3.2000 zum Geregelten Markt mit Handel im Neuen Markt zugelassen. Die Aufnahme des Handels und die erste Notierung im Neuen Markt in der WKN A ist für den 13.3.2000 vorgesehen. Unter der Voraussetzung der Durchführung der Greenshoe-Kapitalerhöhung wird darüber hinaus der Antrag auf prospektfreie Zulassung der bis zu Euro 300.000 auf den Inhaber lautenden Stückaktien aus der Mehrzuteilungsoption zum Geregelten Markt an der Frankfurter Wertpapierbörse mit Handel im Neuen Markt gestellt. Nach erfolgter Zulassung werden diese Aktien in die Notierung der dann bereits im Neuen Markt gehandelten Aktien einbezogen.

Der Kaufpreis für die Aktien zuzüglich der üblichen Effektenprovision ist von den Erwerbern voraussichtlich am 13.3.2000 zu entrichten.

Die Lieferung der Aktien erfolgt voraussichtlich ebenfalls am 13.3.2000 buchmäßig durch die Clearstream Banking AG, Frankfurt am Main. Die auf den Inhaber lautenden Stückaktien sind bzw. werden in einer oder mehreren Globalurkunden verbrieft, die bei der Clearstream Banking AG hinterlegt werden. Der Ausdruck von effektiven Aktienurkunden ist nicht vorgesehen.

Die Anleger können wahlweise bestimmen, dass von ihnen auf Grund des Angebots erworbene Aktien entweder einem Depot einer Bank bei der Clearstream Banking AG oder einem Depot eines Teilnehmers des durch Morgan Guaranty Trust Company of New York, Niederlassung Brüssel, betriebenen Euroclear-Systems („Euroclear“) oder bei der Clearstream Banking s.a., Luxemburg, zugunsten des Anlegers gutgeschrieben werden.

Altaktionäre

Vor bzw. nach Durchführung der Kapitalerhöhung und der Platzierung der angebotenen Aktien sind folgende Aktionäre am Grundkapital der Gesellschaft beteiligt:

Altaktionäre	Anteil am Grundkapital vor Börsengang		Anteil am Grundkapital nach Börsengang vor Ausübung der Mehrzuteilungsoption		Anteil am Grundkapital nach Börsengang nach vollständiger Ausübung der Mehrzuteilungsoption	
	Zahl der Aktien	% Anteil am Grundkapital	Zahl der Aktien	% Anteil am Grundkapital	Zahl der Aktien	% Anteil am Grundkapital
Michael Mohr	3.657.000	60,95	3.517.000	43,96	3.517.000	42,37
Michael Mohr Beteiligungen GmbH ¹⁾	956.250	15,94	956.250	11,95	956.250	11,52
Thorsten Kremzow	42.000	0,70	42.000	0,53	42.000	0,50
Gerhard Trinkl	42.000	0,70	42.000	0,53	42.000	0,50
Alexander Röthinger	42.000	0,70	42.000	0,53	42.000	0,50
Klaus Zuber	42.000	0,70	42.000	0,53	42.000	0,50
John Thorpe	4.781	0,08	4.781	0,06	4.781	0,06
3i Europartners III A L.P.	295.869	4,93	259.688	3,25	259.688	3,13
3i Europartners III B L.P.	113.003	1,88	99.184	1,24	99.184	1,19
3i Group Investments L.P.	408.874	6,81	358.874	4,49	358.874	4,32
CEA Capital Partners GmbH & Co. Beteiligungs KG	396.223	6,60	396.223	4,95	396.223	4,77
Free Float	-	-	2.240.000	28,0	2.540.000	30,60
Gesamt:	6.000.000	100	8.000.000	100	8.300.000	100

¹⁾ Die Michael Mohr Beteiligungen GmbH, deren einziger Gesellschafter Herr Michael Mohr ist, hält treuhänderisch 956.250 Aktien für Frau Ingrid Mohr, Herrn Roland Mohr, Herrn Roy von der Loch, Herrn Rupert Frauen-dienst und Herrn Dr. Norbert Posch.

Streubesitz

Nach Platzierung der angebotenen 2.240.000 Aktien (ohne Mehrzuteilungsoption), werden ca. 28,0% des Grundkapitals der Gesellschaft vom Publikum gehalten. Sofern die Mehrzuteilungsoption voll ausgeübt wird, werden ca. 30,6% des Grundkapitals der Gesellschaft vom Publikum gehalten. Im Fall der teilweisen Ausübung der Mehrzuteilungsoption ergeben sich entsprechend andere Zahlen.

Veräußerungsverbot

Die Gesellschaft und die Altaktionäre haben sich gegenüber der Deutsche Börse AG verpflichtet, unter der Beachtung der einschlägigen Regelungen des nationalen Aktienrechts, innerhalb eines Zeitraums von sechs Monaten ab dem Datum der Zulassung der Aktien zum Neuen Markt keine Aktien direkt oder indirekt anzubieten, zu veräußern, dieses anzukündigen oder sonstige Maßnahmen zu ergreifen, die einer Veräußerung wirtschaftlich entsprechen. Auf Antrag der Konsortialführerin wurde für die von dem Veräußerungsverbot erfassten Aktien eine gesonderte Wertpapierkennnummer 529 532 (WKN B) vergeben. Zudem werden die Aktien mit der WKN B depotmäßig über Abwicklungskonten getrennt.

Dies stellt sicher, dass die genannten Aktien für die Dauer der Marktschutzvereinbarung vom börslichen Handel ausgeschlossen sind. Die Clearstream Banking AG wird am Tage des Ablaufs der Marktschutzvereinbarung die WKN B löschen und die Depotbestände zusammenführen.

Die Gesellschaft und die Altaktionäre mit Ausnahme von 3i Europartners III A L.P., 3i Europartners III B L.P., 3i Group Investments L.P. (zusammen die „3i Fonds“) und CEA Capital Partners GmbH & Co. Beteiligungs KG verpflichten sich zusätzlich gegenüber dem Bankenkonsortium innerhalb eines Zeitraums von zwölf Monaten beginnend mit der Zulassung der Aktien ohne vorherige schriftliche Zustimmung der Westdeutschen Landesbank Girozentrale keine Aktien direkt oder indirekt anzubieten, zu veräußern, dieses anzukündigen oder sonstige Maßnahmen zu ergreifen, die einer Veräußerung wirtschaftlich entsprechen. Weiterhin verpflichten sich die in der Geschäftsführung der Gesellschaft aktiven Aktionäre Michael Mohr, Gerhard Trinkl, Klaus Zuber und Alexander Röthinger sowie Herr Michael Mohr als Gesellschafter der Michael Mohr Beteiligungen GmbH und die Treugeber der Michael Mohr Beteiligungen GmbH sowie Herr Thorsten Kremzow zusätzlich gegenüber dem Bankenkonsortium, innerhalb eines Zeitraums von mindestens zwölf Monaten, beginnend mit dem Ablauf der vorgenannten Zwölf-Monats-Frist, Aktien und Wertpapiere der Gesellschaft nur nach schriftlicher Zustimmung der Westdeutschen Landesbank Girozentrale zu veräußern.

Jedoch dürfen die Altaktionäre den Designated Sponsors, soweit dies von den Designated Sponsors gewünscht wird, DCI-Aktien unentgeltlich leihweise zur Verfügung stellen. Diese Aktien dürfen ausschließlich zur Wahrnehmung der Betreueraufgabe verwendet werden.

Verwendung des Emissionserlöses

Die der Gesellschaft aus der Kapitalerhöhung zufließenden Mittel von netto ca. Euro 59,0 Millionen dienen im wesentlichen dem Ausbau der nationalen und internationalen Geschäftstätigkeit, auch im Hinblick auf weitere Branchen, der Ausweitung des Produktangebots, Unternehmensakquisitionen, Personalgewinnung und Marketing.

Der Nettoerlös von bis zu ca. Euro 4,3 Millionen aus der Platzierung der Aktien aus dem Eigentum der abgebenden Aktionäre fließt diesen zu.

Der Nettoerlös von bis zu ca. Euro 9,0 Millionen bei einer Platzierung der Aktien aus der Mehrzuteilungsoption fließt der Gesellschaft zu.

Die gesamten Emissionskosten für die Platzierung der neuen Aktien betragen rund Euro 5,0 Millionen. Davon entfallen rund Euro 3,2 Millionen auf die dem Bankenkonsortium zufließenden Provisionen (jeweils vor Ausübung der Mehrzuteilungsoption). Soweit von der Mehrzuteilungsoption Gebrauch gemacht wird, betragen die Emissionskosten für diese Euro 0,6 Millionen. Davon entfallen rund Euro 0,5 Millionen auf die dem Bankenkonsortium zufließenden Provisionen.

Designated Sponsors

Designated Sponsors für den Neuen Markt sind die Westdeutsche Landesbank Girozentrale und Sal. Oppenheim jr. & Cie. KGaA.

Risikofaktoren

Anleger sollten bei der Entscheidung über einen Kauf von angebotenen Aktien die nachfolgenden Risikofaktoren, verbunden mit den anderen in diesem Prospekt enthaltenen Informationen, sorgfältig lesen und abwägen.

Allgemeine wirtschaftliche Bedingungen und konjunkturelles Umfeld

Die allgemeine Geschäftsentwicklung von DCI ist von einer Reihe von Faktoren abhängig, deren Eintrittswahrscheinlichkeit und Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft nur schwer vorherzusagen sind. Hierzu gehören u.a. die Akzeptanz der Produkte und Dienstleistungen der Gesellschaft, das weitere Wachstum des Internet als Markt sowie die allgemeine Konjunkturlage und die Verfügbarkeit qualifizierter Mitarbeiter. Es kann daher keine Gewähr dafür übernommen werden, dass die in der Vergangenheit positive Geschäftsentwicklung von DCI wie geplant in Zukunft anhält, und nicht nachhaltig oder durch Schwankungen unterbrochen wird. Änderungen der Geschäftsentwicklung und Schwankungen des Umsatzes können sich nachteilig auf die Kursentwicklung der Aktien der Gesellschaft auswirken.

Regulatorisches Umfeld und Gesetzgebung

Es werden voraussichtlich in zunehmendem Maße Gesetze, Vorschriften und Richtlinien erlassen, die das Internet betreffen. Bereits erlassene Regelungen beziehen sich teilweise auf die Verantwortlichkeit für die über das Internet übertragenen oder dem Internet entnommenen Informationen, die Regulierung des Inhalts der im Internet verfügbaren Informationen, den Schutz der Privatsphäre der Nutzer des Internet sowie die Besteuerung von wirtschaftlichen Vorgängen im Internet. Weitere regulatorische Initiativen sind nach Ansicht der Gesellschaft nicht auszuschließen. Darüber hinaus ist die Anwendbarkeit bestehender Gesetze auf Vorgänge im Internet im Hinblick auf den Schutz geistigen Eigentums, Vertragsrecht, Datenschutz, Verbraucherschutz, Persönlichkeitsschutz und nicht zuletzt die internationale Zuständigkeit derzeit noch nicht abschließend geklärt. Abhängig vom Zeitpunkt ihrer Einführung, ihrem Ausmaß und der aus ihnen resultierenden Kostenintensität können Entwicklungen in jedem der genannten Bereiche einen negativen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von DCI haben.

Die Bundesrepublik Deutschland und die meisten anderen europäischen Länder haben derzeit eine liberale Gesetzgebung hinsichtlich des Zugangs und der Nutzung von moderner Infrastruktur wie Internet und Intranet. Dieses liberale Umfeld bildet eine wesentliche Grundlage für die erfolgreiche Geschäftstätigkeit der Gesellschaft.

Es besteht die Möglichkeit, dass der Gesetz- oder Verordnungsgeber in der Bundesrepublik Deutschland oder anderen europäischen Ländern, in denen die Gesellschaft Umsätze erzielt, hinsichtlich des Umgangs mit innovativer Infrastruktur wie Internet und Intranet regulatorische Bestimmungen erlässt und z. B. die Verschlüsselung von Informationen verbietet oder deren Zulässigkeit einschränkt. Die Gesellschaft geht davon aus, dass in den für sie bedeutsamen Märkten, insbesondere in Deutschland, keine derartigen einschränkenden gesetzgeberischen Maßnahmen erlassen werden. Hierfür spricht insbesondere das erlassene Signaturgesetz, das sich gegen eine Beschränkung des freien Datenaustauschs

ausgesprochen hat. Es besteht jedoch keine Gewähr dafür, dass keine derartigen Beschränkungen erfolgen. Sollte es dennoch zu derartigen Restriktionen kommen, könnten diese auf die Umsatzerlöse der Gesellschaft sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich negative Auswirkungen haben.

Marktumfeld und Wettbewerber/Marktchancen und -risiken

DCI ist im Bereich des E-Commerce tätig. Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit ist das DCI WebTradeCenter, die DCI Handelsdatenbank für IT- und TK-Produkte und Komponenten sowie damit verbundene Dienstleistungen und die Herstellung und der Vertrieb von Software für den elektronischen Handel. DCI ist derzeit nach eigener Ansicht einer der wenigen Anbieter im deutschen Markt, der über ein umfassendes Angebot an E-Commerce Plattformen und Dienstleistungen auf Basis des DCI WebTradeCenter für IT- und TK-Produkte und Komponenten verfügt. Wettbewerber existieren derzeit nach Ansicht der Gesellschaft nur in einzelnen Teilbereichen (siehe hierzu auch „Geschäftstätigkeit – Wettbewerb“).

Der E-Commerce Markt stellt nach Ansicht der Gesellschaft einen attraktiven und nach wie vor wachsenden Markt dar. Dieser wird insbesondere durch neue, veränderte Handelsformen und Marktstandards, den zunehmenden Einfluss des Internet, eine Marktkonzentration zu Lasten kleinerer Unternehmen und einen steigenden Wettbewerbsdruck geprägt. Auch die Veränderungen der Märkte, die dem elektronischen Handel zugrunde liegen, können Einfluss auf die weitere Entwicklung des E-Commerce Marktes nehmen. Auch wenn das Marktpotential bisher ausreichend für DCI und ihre Mitbewerber war, so wird der weitere Geschäftserfolg von DCI wesentlich davon abhängen, dass sie mit ihrer Geschäftstätigkeit flexibel auf die Bedürfnisse ihrer Kunden und die aktuellen Marktgegebenheiten im E-Commerce Markt reagiert und sich gegenüber Wettbewerbern behaupten kann. DCI ist der Auffassung, mit der Positionierung ihrer Geschäftstätigkeit sowie ihres Leistungsangebotes eine gute Marktposition aufgebaut zu haben, die zukünftig noch weiter ausgebaut werden soll. Es gibt nach Ansicht von DCI keine Anhaltspunkte dafür, dass sie ihre Marktposition nicht behaupten kann. Es kann jedoch keine Gewähr übernommen werden, dass DCI ihre Marktposition in Deutschland halten oder ausbauen kann. Steigender Wettbewerbsdruck und die Konkurrenz durch große Mitbewerber und Nachahmer kann zu Preisveränderungen, Umsatzeinbußen, verringerten Margen und zu einer Verschlechterung der Marktposition führen und sich wesentlich nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken.

Für die zukünftige Entwicklung von DCI wird von entscheidender Bedeutung sein, dass es gelingt, das Produkt- und Dienstleistungsangebot sowie die Bindung der Hersteller und Kunden an die Gesellschaft als Mitglieder des DCI WebTradeCenter auszubauen. Damit verbunden ist auch eine bestimmte Unternehmensgröße und mittelfristig eine internationale Präsenz, um gegenüber möglichen Wettbewerbern wettbewerbsfähig zu bleiben. Es kann nicht gewährleistet werden, dass DCI diese Ziele zukünftig erreichen bzw. die aktuelle Marktposition halten kann.

Weiteres Wachstum des Internet

Der zukünftige Erfolg von Unternehmen, die wie DCI im Internet-Bereich tätig sind, hängt im Wesentlichen von dem weiteren Anstieg der Nutzung des Internet ab. Zur Ausweitung des E-Commerce und der Gebühren für Online-Dienste sowie der Werbeumsätze im Internet ist es erforderlich, dass die hohen Wachstumsraten bei der Nutzung des Internet weiter anhalten. Dabei ist es auch wichtig, dass die Akzeptanz und Nachfrage beim E-Commerce und anderen Dienstleistungen für das Internet weiter ansteigen. Eine solche Entwicklung ist jedoch nicht sicher vorherzusagen. Aufgrund verschiedener mit dem Internet verbundener Risiken, wie z.B. mangelhafte Sicherheitstechnologien, fehlende Benutzerfreundlichkeit, Überlastung des Netzes, unterschiedliche Servicequalität, mangelnde Verfügbarkeit kostengünstiger Hochgeschwindigkeitsdienste, unzureichender Aufbau der notwendigen Infrastruktur, umfassende Regulierung, Unsicherheiten in Bezug auf den Schutz des geistigen Eigentums bzw. der angemeldeten Domains und andere rechtliche Fragen sowie die rechtzeitige Entwicklung und Kommerzialisierung verbesserter Leistungen, könnte sich die allgemeine Akzeptanz des Internet verzögern oder das für die Verwirklichung der Unternehmensziele der Gesellschaft erforderliche Wachstum nicht erreicht werden. Ein Rückgang in der Wachstumsrate bei der Internetnutzung könnte erhebliche negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Abhängigkeit vom Wachstum/Wachstumsspirale

Die Strategie von DCI zur Internationalisierung und Erhöhung der Mitgliederzahl erfordert Investitionen in den Aufbau von Management- und Vertriebskapazitäten im In- und Ausland, denn die von DCI angestrebten Umsatz- und Ertragsziele lassen sich nur erreichen, wenn in erheblichem Umfang neue Kunden und Geschäftspartner gewonnen werden. Sollte sich einerseits der Markt stärker oder rascher als geplant entwickeln, bestünde die Gefahr, dass die Kapazitäten von DCI für eine erfolgreiche Kundenbetreuung nicht ausreichen. Sollte andererseits jedoch die angestrebte internationale Markterschließung durch Kundenneugewinnung für die DCI-Dienstleistungen auf Grund unvorhersehbarer Entwicklungen nicht im angestrebten Umfang gelingen, müsste DCI einen Teil der freien Finanzmittel in die Vermarktung ihrer Internet-Plattform im Rahmen kostenintensiver Werbe- und Vertriebsmaßnahmen investieren. Es kann deshalb keine Gewähr dafür übernommen werden, dass DCI in der Lage sein wird, das notwendige Wachstum zu erreichen. Sollte dies DCI nicht gelingen, könnte dies die Qualität ihrer Leistungen, ihre Fähigkeit geschultes Personal in Schlüsselpositionen zu halten und ihren Geschäftsbetrieb zu sichern sowie ihre Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich nachteilig beeinflussen.

Schneller technologischer Wandel

Der Markt für die Produkte und Dienstleistungen der Gesellschaft ist gekennzeichnet durch einen raschen Technologiewandel insbesondere bei Soft- und Hardwareprodukten, neuen Industriestandards, häufigen Ankündigungen neuer Produkte und Dienstleistungen sowie wechselnden Kundenanforderungen. Dementsprechend ist die Gesellschaft darauf angewiesen, sich den rasch ändernden Technologien und Industriestandards sowie ihre Produkte und Dienstleistungen den wechselnden Bedürfnissen der Kunden anzupassen. Die Integration neuer Technologien sowie die Weiterentwicklung der Produkte und Dienstleistungen entsprechend den Anforderungen der Kunden und der Industrie verursacht einen erheblichen Kapitalbedarf und verlangt von der Gesellschaft einen hohen Personalaufwand. Weiterhin birgt der rasche technologische Wandel das Risiko, dass die Folgen und Wirkungen der neuen Technologien nicht konkret abschätzbar sind. Es ist nicht sicher, dass die Gesellschaft in der Lage sein wird, ihre Produkte und Dienstleistungen rechtzeitig den sich ändernden Anforderungen anzupassen. Eine Fehleinschätzung der Gesellschaft bei der Weiterentwicklung ihrer Produkte und Dienstleistungen im Hinblick auf neue Technologien und Kundenanforderungen könnte erhebliche negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Systemabhängigkeit/Serverqualität/Datenübertragungsgeschwindigkeit

Wesentliche Voraussetzungen für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit von DCI sind eine stabile Datenverfügbarkeit sowie eine hohe Leistungsfähigkeit der verfügbaren Server und der eingesetzten Hard- und Software der Netzwerk-Infrastruktur im Internet. Durch die überwiegende Nutzung des Internet als Plattform für die Übermittlung von Produktinformationen, die DCI der von der Gesellschaft aufgebauten und betriebenen Handelsdatenbank entnimmt, können Mängel in der Datenverfügbarkeit, eine verminderte Datenübertragungsgeschwindigkeit und insbesondere Server-Ausfälle bedingt durch Hardwarefehler, Softwarefehler und Sabotage zu erheblichen Image- und Marktnachteilen für DCI führen und infolgedessen die Geschäftstätigkeit negativ beeinflussen und erheblich nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Kapazitätsengpässe

Ein unerwarteter oder beträchtlicher Anstieg der Nutzung der Website der Gesellschaft könnte die Kapazität ihres Systems stark beanspruchen. Dies könnte unter Umständen zu einer längeren Reaktionszeit oder Systemausfällen führen. Verlangsamungen oder Systemausfälle wirken sich negativ auf die Geschwindigkeit und Reaktionsfähigkeit der Website der Gesellschaft aus und würden die Funktionalität ihrer Dienstleistungen und die Zufriedenheit der Nutzer beeinträchtigen. Dies wiederum könnte zu einem Nachlassen der Nachfrage führen und die Zahl der Seitenaufrufe vermindern und sich auch auf die Attraktivität als Kooperationspartner negativ auswirken. Ob die Gesellschaft und ihre Systeme in der Lage sind, bei einer höheren Übertragungsgeschwindigkeit effiziente Internet-Verbindungen zur Verfügung zu stellen oder eine wesentlich größere Anzahl von Nutzern zu bedienen, kann nicht mit Sicherheit gewährleistet werden. Die Gesellschaft ist daher in

Bezug auf ihre Fähigkeit, der erwarteten Kundenzahl bei gleichzeitiger Erhaltung eines überlegenen Leistungsniveaus gerecht zu werden, mit Risiken konfrontiert. Wenn die Nutzung der Website von DCI zunimmt, wird die Gesellschaft, um eine angemessene Geschwindigkeit der Datenübertragung aufrechtzuerhalten, unter Umständen zusätzliche Server und Netzwerk-Ausrüstung erwerben müssen, deren Kosten erheblich sein könnten. Jeder Systemausfall auf Grund von Kapazitätsengpässen, der eine Service-Unterbrechung oder eine verminderte Reaktionsfähigkeit der Website verursacht, könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft negativ beeinflussen.

Datensicherheit im Internet

Trotz der von der Gesellschaft durchgeführten Maßnahmen in Bezug auf die Netzwerksicherheit sind ihre Server anfällig gegenüber Computer-Viren, unerlaubten Zugriffen, Raubkopien (Diebstahl von Daten), E-mail Angriffen und anderen Störungen durch Unbefugte, insbesondere Sabotage. Ein „Hacker“, dem es gelingt, das Sicherungssystem der Gesellschaft zu überwinden und in das Netzwerk der Gesellschaft einzudringen, könnte geschützte Informationen missbrauchen oder Störungen auf der Datenbank der Gesellschaft verursachen. Die Gesellschaft könnte sich möglicherweise gezwungen sehen, erhebliche finanzielle und andere Ressourcen für den Schutz vor Übergriffen auf ihre Netzwerksicherheit aufzuwenden. Zweifel an der Sicherheit von Internet Transaktionen und der Wahrung der Privatsphäre der Nutzer könnten außerdem das Wachstum des Internet im Allgemeinen beeinträchtigen, insbesondere als Mittel zur Durchführung kommerzieller Transaktionen. Zwar verwendet die Gesellschaft im Interesse der Datensicherheit und insbesondere der Sicherheit des Zahlungsverkehrs bei der Datenübertragung Verschlüsselungssysteme, es besteht jedoch keine Gewähr, dass diese Verschlüsselungstechniken tatsächlich und auf Dauer ausreichend sind. Sicherheitsmängel oder die unbeabsichtigte Übertragung von Computer-Viren könnten zu Umsatzeinbußen oder Rechtsstreitigkeiten und einer möglichen Haftung von DCI führen und sich erheblich nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken.

Neuere Entwicklungen im Internet

Neuere Entwicklungen im Internet, wie z. B. die Verbreitung von Software zum Ausblenden von Werbebannern, könnten einen Rückgang beim Aufrufen der Website von DCI auf Grund ihres geringeren Bekanntheitsgrades mit sich bringen. Da sich zahlreiche Internet-Besucher auf Grund der erhöhten Ladezeit durch Werbebanner gestört fühlen, könnten sie sich der genannten Software bedienen, was zu einer sinkenden Marktakzeptanz der angebotenen Leistungen von DCI führen könnte und die Gewinnung neuer Kunden und Geschäftspartner erschweren würde. Falls sich diese Entwicklung auch im Business-to-Business-Bereich verstärkt durchsetzt, könnte dies wesentlich negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Ausweitung des Mitgliederkreises, Marktausweitung, Aufbau neuer Gesellschaften, Internationalisierung

DCI beabsichtigt, ihre bisherigen Geschäftsfelder weiter auszubauen und insbesondere Firmenkunden als Mitglieder für das DCI WebTradeCenter zu gewinnen und weitere Branchen, über den Handel mit IT- und TK-Produkten hinaus, in das DCI WebTradeCenter aufzunehmen. Geplant ist ferner der internationale Ausbau des DCI WebTradeCenter. Dies soll nach dem Willen der Gesellschaft auch mit Hilfe der Akquisition von Unternehmen und internationalen Partnerschaften erfolgen.

Die Gesellschaft kann jedoch keine Gewähr dafür übernehmen, dass sie beim Ausbau von bestehenden bzw. dem Aufbau neuer Geschäftsfelder Erfolg haben wird, dass ihre gegenwärtigen oder künftigen Dienstleistungen den Anforderungen in ihren gegenwärtigen oder neuen Märkten hinreichend entsprechen werden oder dass zukünftige Akquisitionen und Partnerschaften Erfolg haben werden. Falls gegenwärtige oder künftige Produkte und Dienstleistungen von den Kunden nicht angenommen werden, kann sich dies nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von DCI auswirken.

Risiko des Neutralitätsverlusts

Ein wesentlicher Faktor für den bisherigen wirtschaftlichen Erfolg des DCI WebTradeCenter ist dessen Neutralität, da das DCI WebTradeCenter nicht von bestimmten Herstellern oder Einkäufern abhängt, sondern unparteiisch zwischen beiden Seiten vermittelt. Sollte diese Neutralität verloren gehen oder sollte DCI durch gezielte Kampagnen von Wettbewerbern oder Dritten oder sonstige Entwicklungen in den Ruf geraten, nicht mehr neutral zwischen Angebot und Nachfrage zu vermitteln, könnte dies zu einem Vertrauensverlust, verbunden mit einem Geschäftsrückgang und Kundenverlusten führen und negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Derzeitige Verluste, Ertragsaussichten

Für das am 31.12.1999 endende Geschäftsjahr hat DCI einen Jahresfehlbetrag (nach HGB) von rund DM 6 Mio. (US-GAAP: rund DM 3 Mio.) verzeichnet. Auch für das Geschäftsjahr 2000 erwartet die Gesellschaft auf Grund umfangreicher Aufwendungen, insbesondere in den Bereichen Marketing und Vertrieb, einen Jahresfehlbetrag. Die Gesellschaft geht davon aus, im Geschäftsjahr 2001 ein ausgeglichenes Ergebnis und frühestens ab dem Geschäftsjahr 2002 Jahresüberschüsse zu erzielen. Es kann jedoch keine Gewähr dafür gegeben werden, dass sich die Ertragslage tatsächlich wie geplant entwickelt. Unvorhergesehene Aufwendungen und Marktentwicklungen können zu einer Fortdauer von Verlusten über die Planung hinaus führen.

Die Einnahmen der Gesellschaft resultieren derzeit im Wesentlichen aus Werbeeinnahmen. In den von DCI verbreiteten Push-Medien, u. a. das DCI Highlight Fax und das Magazin DCI Highlight Industry, werden von namhaften Anbietern aus der IT- und TK-Branche Werbeanzeigen geschaltet. Sollten in Zukunft die Einnahmen aus der Werbung rückläufig sein, da die Auflage der Push-Medien sinkt oder Mitbewerber einen vergleichbaren Service

anbieten, könnte dies negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Schwankungen der Umsätze/Volatilität der Erträge

Die Gesellschaft verzeichnete in der Vergangenheit im Laufe eines Geschäftsjahres sowie innerhalb der einzelnen Geschäftsjahre auf Grund sich ständig verändernder Marktbedingungen Schwankungen der Umsatzerlöse und Erträge und es ist nicht auszuschließen, dass solche zeitlichen Umsatzschwankungen auch zukünftig auf Grund einer Reihe von nicht zu beeinflussenden Faktoren für die Ertragslage der Gesellschaft eine wichtige Rolle spielen werden. Zu diesen Faktoren zählen insbesondere die weitere Akzeptanz des Mitgliedermodells von DCI sowie saisonale Schwankungen in Bezug auf den Markt.

Schwankungen der Geschäftsergebnisse im Jahresverlauf werden insbesondere verursacht durch den Umfang und Zeitpunkt des Eintritts neuer Teilnehmer in das DCI WebTradeCenter. Trotz der Schwierigkeit der Prognose muss DCI ihre Vertriebs- und Marketing- sowie ihre sonstigen betrieblichen Aktivitäten planen und hat nur einen geringen Einfluss auf die Höhe der Betriebsaufwendungen, die ihrer Art nach im Wesentlichen Fixkosten sind und folglich den kurzfristigen Schwankungen der Geschäftstätigkeit nicht schnell angepasst werden können. Infolgedessen kann sich ein im Verlauf eines Geschäftsjahres auf Grund unvorhersehbarer Marktbedingungen abzeichnender Rückgang der Umsatzerlöse überproportional nachteilig auf die Geschäftsergebnisse von DCI sowohl auf Quartals-, Halbjahres- als auch auf Ganzjahresbasis auswirken. In diesem Fall könnte der Kurs der Aktien der Gesellschaft nachteilig beeinflusst werden.

Abhängigkeit vom Management und Personen in Schlüsselpositionen

Der Erfolg der Gesellschaft hängt in einem wesentlichen Umfang von der weiteren Mitwirkung der jetzigen Vorstände der Gesellschaft und leitenden Mitarbeitern, insbesondere Herrn Michael Mohr, ab. Das Ausscheiden von Vorstandsmitgliedern und leitenden Mitarbeitern könnte die weitere Geschäftstätigkeit und die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft wesentlich negativ beeinflussen.

Fähigkeit zur Gewinnung qualifizierten Personals

Der wirtschaftliche Erfolg von DCI hängt auch davon ab, dass es der Gesellschaft gelingt, qualifiziertes Personal zu werben, zu schulen und langfristig zu beschäftigen. Die Gesellschaft geht auf Grund der im IT- und TK-Bereich nicht ausreichend vorhandenen Arbeitnehmer mit Erfahrung davon aus, dass sie künftig zunehmendem Wettbewerb um die Einstellung und das Halten von qualifiziertem Personal ausgesetzt sein wird. Es kann demzufolge keine Gewähr dafür übernommen werden, dass in Zukunft qualifiziertes Personal für DCI in ausreichender Anzahl und Qualität sowie zu vertretbaren wirtschaftlichen Bedingungen zur Verfügung steht. Sollte qualifiziertes Personal nicht in ausreichender Zahl und Qualität angeworben oder gehalten werden können, sind nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von DCI zu erwarten.

Abhängigkeit von Kunden

Die Qualität des DCI WebTradeCenter hängt in starkem Maße von der Beteiligung namhafter Anbieter und Werbeinserenten ab. So ist DCI einerseits auf die Fortführung der gegenwärtigen Kundenbeziehungen zu namhaften Anbietern und Werbeinserenten und andererseits auf die Akquisition weiterer, insbesondere großer Anbieter und Werbeinserenten angewiesen. Namhafte Anbieter üben auf kleinere Kunden eine Sogwirkung aus. Der Wegfall eines oder mehrerer dieser Kunden oder das Unvermögen zur Gewinnung weiterer Großkunden könnte wesentlich nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von DCI haben.

Risiko aus Unternehmens- und Beteiligungserwerb

DCI hat im Jahr 1999 im Rahmen sog. „Asset Deals“ die wesentlichen Vermögensgegenstände der PC-Personalcomputer Benutzer Service GmbH, der CompareFair GmbH sowie der Cross Media Gesellschaft für angewandte Medien mbH erworben. DCI plant in den nächsten Jahren ihre Präsenz im nationalen und internationalen Markt u.a. durch die Akquisitionen weiterer Unternehmen auszubauen. DCI wird insbesondere die Vorbereitung und Prüfung der Akquisitionen mit einem hohen Maß an kaufmännischer Gewissenhaftigkeit durchführen. Trotzdem können Akquisitionen ein unternehmerisches Risiko bedeuten, welches erhebliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben kann. DCI kann keine Gewähr für den Erfolg von zukünftigen Akquisitionen übernehmen. Ein Fehlschlagen oder eine unzureichende Integration von Beteiligungen oder Akquisitionen könnte sich nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken.

Unternehmensorganisation

Die organisatorischen Strukturen der Gesellschaft sind dem Wachstum in der Vergangenheit nur bedingt gefolgt. Es wurden inzwischen Maßnahmen getroffen, um insbesondere in den Bereichen Rechnungswesen, Controlling, Marketing und Vertrieb die notwendigen organisatorischen, personellen und technischen Voraussetzungen zu schaffen, die dem bisherigen und künftigen Wachstum sowie der neuen Rechtsform gerecht werden. Falls es DCI dennoch nicht gelingen sollte, ihre Organisationsstrukturen den gestiegenen Anforderungen für ein börsennotiertes Unternehmen anzupassen, könnte dies negative Auswirkungen auf ihre Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben.

Steuersituation

DCI unterlag seit ihrer Gründung keiner steuerlichen Außenprüfung. Die Gesellschaft ist der Ansicht, dass die zusammen mit den Steuerberatern/Wirtschaftsprüfern erstellten Steuererklärungen für die Gesellschaft vollständig und korrekt abgegeben wurden und erwartet daher im Falle einer steuerlichen Außenprüfung keine mit Steuernachzahlungen verbundenen wesentlichen Änderungen der Steuerbescheide. Gleichwohl könnte es im nachhinein auf Grund unterschiedlicher Betrachtungsweisen von Sachverhalten durch die

Steuerbehörden zu Steuernachforderungen kommen, die zu einer kurzfristigen Liquiditätsbelastung führen und negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben könnten.

Konzentration des Alleigentums, zukünftige Aktienverkäufe, Abhängigkeit von wesentlichen Aktionären

Nach Durchführung der am 17.1.2000 beschlossenen Kapitalerhöhung und der Aktienplatzierung (bzw. nach vollständiger Ausübung der Mehrzuteilungsoption) hält Herr Michael Mohr insgesamt 43,96% (42,37%) der Aktien der Gesellschaft. Zudem hält Herr Mohr als alleiniger Gesellschafter der Michael Mohr Beteiligungen GmbH treuhänderisch weitere 11,95% (11,52%) der Aktien der Gesellschaft.

Durch die Konzentration des Anteilseigentums ist Herr Mohr, der auch Vorstandsvorsitzender der Gesellschaft ist, in der Lage, unabhängig vom Abstimmungsverhalten anderer Aktionäre den Ausgang wichtiger unternehmerischer Entscheidungen, die die Zustimmung der Aktionäre und des Aufsichtsrats erfordern, zu kontrollieren sowie eine Änderung in der Geschäftsleitung der Gesellschaft zu verhindern oder zu verzögern, selbst wenn nach Ansicht der übrigen Aktionäre der Gesellschaft ein solcher Wechsel wünschenswert wäre.

Ferner können die bisherigen Aktionäre nach Ablauf der Marktschutzvereinbarung, die nach dem Regelwerk des Neuen Marktes sechs Monate betragen muss bzw. nach der mit dem Bankenkonsortium getroffenen Vereinbarung, wonach alle Altaktionäre, mit Ausnahme der 3i Fonds und CEA Capital Partners GmbH & Co. Beteiligungs KG, innerhalb eines Zeitraums von zwölf Monaten beginnend mit der Zulassung der Aktien am Neuen Markt ohne vorherige Zustimmung der Westdeutschen Landesbank Girozentrale keine Aktien direkt oder indirekt anbieten, veräußern, dieses ankündigen oder sonstige Maßnahmen ergreifen, die einer Veräußerung wirtschaftlich entsprechen bzw. die in der Geschäftsführung der Gesellschaft aktiven Aktionäre Michael Mohr, Gerhard Trinkl, Klaus Zuber und Alexander Röthinger sowie Herr Michael Mohr als Gesellschafter der Michael Mohr Beteiligungen GmbH und die Treugeber der Michael Mohr Beteiligungen GmbH sowie Herr Thorsten Kremzow, die sich zusätzlich gegenüber dem Bankenkonsortium verpflichtet haben, innerhalb eines Zeitraums von weiteren mindestens zwölf Monaten, beginnend mit dem Ablauf der vorgenannten Zwölf-Monats-Frist, Aktien und Wertpapiere der Gesellschaft nur nach schriftlicher Zustimmung der Westdeutschen Landesbank Girozentrale zu veräußern, ihre Aktien verkaufen. Dies könnte nach Ablauf der genannten Fristen nachteilige Auswirkungen auf den Kurs der Aktien der Gesellschaft haben (siehe auch „Allgemeine Informationen – Veräußerungsverbot“).

Jahr-2000-Risiko

Viele installierte Computersysteme und Softwareprodukte sind für die Aufnahme von zweistelligen Einträgen in das Datumsfeld codiert. Beginnend mit dem Jahr 2000 mußten die codierten Felder vierstellige Einträge akzeptieren, um Datumsangaben des 21. Jahrhunderts zu unterscheiden. Ferner konnten die Sechs-Ziffer-programmierten Systeme das Jahr 2000 nicht als Schaltjahr erkennen und führten somit im Jahr 2000 keinen 29. Februar

2000 im Kalender. Dies hängt wiederum damit zusammen, dass die derart programmierten Computer 1900 nicht von 2000 unterscheiden können und nachfolgend somit die Regeln des gregorianischen Kalenders, wonach das Jahr 2000 auf Grund einer zweifachen Ausnahmeregel, die alle 400 Jahre wirksam wird, ein Schaltjahr ist, nicht anwenden können.

Die Produkte und Systeme der Gesellschaft haben sich bisher als „Jahr 2000 kompatibel“ erwiesen; d. h. alle gültigen Datumswerte vor und über das Jahr 2000 hinaus hatten keinen Einfluss auf die Funktionsfähigkeit der DCI Produkte. Wesentliche mit der Gesellschaft in Geschäftsbeziehung stehende Dienstleister haben DCI bisher ebenfalls keine Jahr-2000-Probleme angezeigt. Eine versicherungstechnische Absicherung der Gesellschaft im Hinblick auf das Jahr-2000-Risiko besteht nicht. Die Gesellschaft kann derzeit allerdings nicht mit Sicherheit ausschließen, dass nachträglich Jahr-2000 Probleme auftreten, die nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben könnten.

Haftung für Produkte und Dienstleistungen

Softwareprodukte wie sie auch von DCI angeboten werden, können unentdeckte Fehler oder Funktionsprobleme enthalten. Diese Defekte werden teilweise erst in der Zeit nach der Einführung neuer Produkte oder der Verbesserung bestehender Produkte festgestellt. Etwaige Softwarefehler, die nach Auslieferung der Produkte entdeckt werden, können mittelbar zu einer Einbuße an Umsatzerlösen, unvorhersehbaren Kosten oder Verzögerungen der Marktakzeptanz führen, was jeweils erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Gesellschaft haben könnte. Desgleichen kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Gesellschaft auf Grund von fehlerhaften Dienstleistungen, insbesondere im Hinblick auf das DCI WebTradeCenter und den DCI TradeManager auf Schadensersatz in Anspruch genommen wird. Mit der Vermarktung und dem Vertrieb von IT- und TK-Produkten und -Dienstleistungen ist bei bestimmten Anwendungen des weiteren ein potentielles Produkthaftungsrisiko verbunden. Es kann daher keine Gewähr dafür übernommen werden, dass gegenüber der Gesellschaft keine Produkthaftungsansprüche geltend gemacht werden. Der derzeitige Produkthaftpflichtversicherungsschutz von DCI ist in Bezug auf Versicherungsumfang und Deckungssumme begrenzt. Es kann keine Gewähr dafür übernommen werden, dass eine solche Versicherung die Gesellschaft gegenüber allen Ansprüchen und Schäden angemessen absichert.

DCI hat keinen Einfluss auf die Qualität der durch die Hersteller gelieferten Produkte und erbrachten Dienstleistungen, da die Gesellschaft über das DCI WebTradeCenter lediglich vermittelt. Trotzdem könnten Lieferschwierigkeiten einzelner Hersteller auf DCI zurückfallen und das Image der Gesellschaft beeinträchtigen und zu Geschäftsrückgängen und zu negativen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft führen.

Strategische Partnerschaften

Zur Ausweitung der Vertriebskanäle sowie zur technischen Fortentwicklung des DCI Leistungsportfolios ist die Gesellschaft verschiedene strategische Partnerschaften eingegan-

gen. Diese bestehen u.a. zu den Unternehmen Actebis Computer Deutschland GmbH, Akcent Computerpartner Deutschland AG, CMP-WEKA Computer Reseller Verlags GmbH, und ricardo.de AG (siehe auch unter „Geschäftstätigkeit – Strategische Partnerschaften“). Im Rahmen dieser strategischen Partnerschaften werden gemeinsame Internet- und Intranet-Lösungen erarbeitet bzw. Produkte und Dienstleistungen der Gesellschaft von den strategischen Partnern an Drittkunden weiterempfohlen.

Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass die 1999 und Anfang 2000 eingegangenen Partnerschaften sich, insbesondere im Hinblick auf die damit verbundenen Umsatzerwartungen, nicht oder nicht positiv entwickeln oder dass durch veränderte Marktbedingungen oder durch eine geänderte Marketing- bzw. Unternehmensstrategie der strategischen Partner derzeit erfolgreiche Partnerschaften beendet bzw. nicht erweitert werden können. Die eingegangenen strategischen Partnerschaften haben größtenteils keine festen Laufzeiten und sind kurzfristig kündbar. Nur in einem Fall besteht eine Exklusivitätsvereinbarung. Eine Beendigung oder Einschränkung dieser strategischen Partnerschaften könnte wesentlich nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Ausgestaltung von Beschäftigungsverhältnissen

Das Gesetz zur Korrektur in der Sozialversicherung und zur Sicherung der Arbeitnehmerrechte vom 19.12.1998 enthält einen Kriterienkatalog für die Vermutung einer Scheinselbstständigkeit. Als Abgrenzungskriterium zwischen Selbstständigkeit und Scheinselbstständigkeit wird u.a. aufgeführt, ob die betreffenden Personen im wesentlichen für einen einzigen Auftraggeber tätig werden oder für abhängig Beschäftigte (Arbeitnehmer) typische Arbeitsleistungen erbringen.

Bei DCI sind bzw. waren mehrere Personen tätig, bei denen eine rechtliche Einordnung als selbstständig oder nichtselbstständig vor dem Hintergrund der gesetzlichen Neuregelung zweifelhaft sein könnte. Derzeit werden noch vier Entwickler beschäftigt, für die keine Sozialversicherungsbeiträge abgeführt wurden. Es besteht keine Gewähr, dass die Beurteilung als Selbstständige auch in Zukunft Bestand hat. Im Rahmen einer Betriebsprüfung durch die Bundesversicherungsanstalt für Angestellte im Jahre 1997, die den Zeitraum vom 1.1.1993 bis zum 30.9.1997 umfasste, ergaben sich keine Beanstandungen. Sollte DCI dennoch verpflichtet werden, gegebenenfalls auch rückwirkend, Sozialversicherungsbeiträge für die genannten Mitarbeiter abzuführen, könnte dies die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft nachteilig beeinflussen.

Schutz geistigen Eigentums, Risiko der Haftung für Immaterialgüterrechtsverletzungen

Der künftige wirtschaftliche Erfolg von DCI hängt in gewissem Umfang vom gesetzlichen und tatsächlichen Schutz ihres geistigen Eigentums ab. DCI verfügt derzeit über vier nationale Patente, von denen ein Patent zusätzlich als europäisches Patent geschützt ist, und hat für eine bereits als deutsches Patent geschützte Erfindung ein europäisches Patent sowie für eine weitere ein internationales Patent beantragt und eine weitere Erfindung

zugleich als europäisches und internationales Patent angemeldet. Sämtliche Eintragungsverfahren laufen noch. DCI verfügt darüber hinaus über elf in Deutschland registrierte Marken, von denen eine auch als Gemeinschaftsmarke geschützt ist, und hat für insgesamt vier bereits in Deutschland eingetragene Marken die europäische Registrierung und für weitere drei Marken nur die europäische Registrierung beantragt. Für eine in Deutschland eingetragene Marke wurde die Umschreibung auf DCI beantragt. Für die TradeManager Software stehen DCI die ausschließlichen Verwertungs- und Nutzungsrechte zu (siehe auch „Geschäftstätigkeit – Patente und Lizenzen und andere Schutzrechte“).

Die Eintragung von zusätzlichen Patenten und Marken wird bei Bedarf geprüft. Es kann allerdings keine Gewähr dafür übernommen werden, dass die von der Gesellschaft unternommenen Anstrengungen zum Schutz ihres geistigen Eigentums und die mit der überwiegenden Zahl der Mitarbeiter abgeschlossenen Vereinbarungen zum Schutz ihrer Geschäftsgeheimnisse ausreichend sein werden und dass die Gesellschaft erfolgreich gegen Dritte vorgehen kann, die das geistige Eigentum von DCI widerrechtlich benutzen. Sollte DCI rechtliche Schritte zum Schutz und zur Durchsetzung ihrer Eigentumsrechte einleiten müssen, könnte dies erhebliche Kosten und einen beträchtlichen Zeitaufwand mit sich bringen sowie unabhängig vom Ausgang der entsprechenden Verfahren die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft wesentlich beeinträchtigen.

Sollte DCI ihre gewerblichen Schutzrechte nicht eintragen lassen oder sollte die Eintragung verweigert werden oder sollte DCI die anderweitig erforderlichen Maßnahmen zum Schutz ihrer Rechte an geistigem Eigentum nicht ergreifen, kann sich der Wert dieser Erfindungen und Warenzeichen verringern. Darüber hinaus könnten Versäumnisse bei der Ergreifung der Maßnahmen, die zum Schutz der Geschäftsgeheimnisse des Unternehmens oder ihrer Rechte an geistigem Eigentum erforderlich sind, die Wettbewerbsfähigkeit von DCI wesentlich beeinträchtigen.

Der Gesellschaft ist nicht bekannt, dass sie gewerbliche Schutzrechte oder Urheberrechte Dritter in Verbindung mit ihren Dienstleistungen oder Produkten verletzt. Es kann jedoch nicht ausgeschlossen werden, dass Dritte Ansprüche aus der Verletzung gewerblicher Schutzrechte gegenüber DCI geltend machen oder dass DCI im Rahmen von Rechtsstreitigkeiten, die gegen ein Mitglied des DCI WebTradeCenter geführt werden, mit verklagt wird. Jede Verletzungsklage, begründet oder unbegründet, könnte mit einem beträchtlichen Zeitaufwand zur Verteidigung und mit hohen Prozesskosten verbunden sein und würde die Aufmerksamkeit und Ressourcen der Geschäftsführung binden und könnte die Gesellschaft verpflichten, Lizenzvereinbarungen einzugehen. Solche Lizenzvereinbarungen könnten, falls sie benötigt werden, entweder gar nicht oder zu nicht akzeptablen Bedingungen zur Verfügung stehen, was sich negativ auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken könnte.

Verlässlichkeit von Meinungen und Prognosen

Bei den in diesem Prospekt dargestellten Meinungen und Prognosen, insbesondere im Hinblick auf die wirtschaftliche Entwicklung sowohl von DCI als auch der für diese relevanten Beschaffungs- und Absatzmärkte, handelt es sich ausschließlich um Auffassungen des Managements der Gesellschaft. Sie bilden somit dessen gegenwärtige Sichtweise mög-

licher zukünftiger Verhältnisse und Ereignisse ab. Es gibt keine Gewähr dafür, dass die beschriebenen Verhältnisse und Ereignisse auch wirklich so oder in ähnlicher Weise eintreten werden. Zum jetzigen Zeitpunkt nicht vorhersehbare und durch die Gesellschaft nicht beeinflussbare Geschehnisse können jederzeit eine Änderung der Auffassungen des Managements von DCI erforderlich machen. In diesem Zusammenhang wird insbesondere noch einmal auf die Risikofaktoren für das operative Geschäft der Gesellschaft verwiesen.

Fehlen eines öffentlichen Marktes, Festsetzung des Verkaufspreises, Volatilität des Marktpreises

Vor dem öffentlichen Angebot gab es keinen öffentlichen Markt für Aktien der Gesellschaft. Der Verkaufspreis wird durch die Westdeutsche Landesbank Girozentrale im Einvernehmen mit der Gesellschaft und mit Hilfe des im Bookbuilding-Verfahren erstellten Orderbuches bestimmt. Es kann keine Gewähr dafür übernommen werden, dass der Verkaufspreis der Aktien dem Preis entspricht, zu dem die Aktien im Anschluss an das Angebot im Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse notiert werden, oder dass sich ein aktiver Handel in den Aktien ergibt und nach dem Angebot fortgesetzt wird. Die Anzahl der im Streubesitz gehaltenen Aktien, Änderungen der Ertragssituation von DCI, der Gesamtwirtschaft und der Finanzmärkte sowie weitere Faktoren können erhebliche Preisschwankungen bei den Aktien hervorrufen. Generell haben Wertpapiermärkte in den letzten Jahren deutliche Preis- und Umsatzenschwankungen erfahren. Dies gilt insbesondere auch für den Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse, in dem die DCI-Aktien nach der Börseneinführung gehandelt werden sollen. Solche Schwankungen können sich in der Zukunft ungeachtet der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von DCI auf den Marktpreis der Aktien nachteilig auswirken.

Allgemeine Informationen zur DCI AG

Unternehmensgeschichte der DCI AG im Überblick

- | | |
|------|--|
| 1993 | Gründung als DCI Database for Commerce and Industry Datenbank für Wirtschaftsinformationen GmbH |
| 1994 | Anmeldung von fünf Patenten für den elektronischen Handel
Start des Highlight Fax
Aufbau der IT-Handelsdatenbank im Internet |
| 1995 | DCI etabliert den ersten virtuellen Handelsplatz für IT-Komponenten im Internet |
| 1998 | Auszeichnung von Michael Mohr mit dem 1. Preis des e-Business-Award 1998 von IBM/ZDF
Partnerschaft mit Actebis, einem der größten IT-Distributoren in Europa |
| 1999 | Erwerb des Geschäftsbetriebes der PC-Personalcomputer Benutzer Service GmbH
Computer 2000 und Peacock werden VIP Mitglieder
Beteiligung der 3i Group plc. als Venture Capital Partner
Deutsche Telekom, ABC und Logotrans werden Kooperationspartner im Bereich Telekommunikation
Umwandlung von DCI in eine Aktiengesellschaft
2. Venture Capital Runde, Aufstockung des Grundkapitals durch Beteiligung der 3i Group plc. und CEA Capital Partners GmbH & Co. Beteiligungs KG
Erwerb des Geschäftsbetriebes der CompareFair GmbH
Erwerb des Geschäftsbetriebes der Cross Media Gesellschaft für angewandte Medien mbH |
| 2000 | DCI wird vom Bundeswirtschaftsminister mit dem Deutschen Internetpreis 2000 ausgezeichnet.
Börsengang von DCI an den Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse |

Gesellschaftsrechtliche Entwicklung der DCI AG

DCI wurde am 21.12.1992 als DCI Database for Commerce and Industry Datenbank für Wirtschaftsinformationen GmbH („DCI GmbH“) gegründet. Die Eintragung der Gesellschaft beim Amtsgericht München unter HRB 101644 erfolgte am 3.3.1993. Alleinige Gründungsgesellschafterin war die INDATE Innovative Datentechnik GmbH, München („INDATE GmbH“). Das Stammkapital der Gesellschaft betrug DM 100.000. Mit notarieller Urkunde des Notars Dr. Lichtenberger, München, URNr. L 3060/1994, vom 4.10.1994 trat die INDATE GmbH ihren Geschäftsanteil an der DCI GmbH in Höhe von DM 48.000 an Herrn Michael Mohr sowie in Höhe von jeweils DM 26.000 an Herrn Peter Frommholz und Herrn Jürgen Franke ab.

Am selben Tag wurde durch die Gesellschafter der DCI GmbH eine Kapitalerhöhung von DM 100.000 um DM 200.000 auf DM 300.000 beschlossen. Von dem Erhöhungsbetrag übernahmen Herr Mohr DM 96.000 und Herr Frommholz sowie Herr Franke jeweils DM 52.000.

Die Eintragung der Kapitalerhöhung in das Handelsregister der DCI GmbH beim Amtsgericht München erfolgte am 7.2.1995.

Mit notarieller Urkunde des Notars Dr. Kastenbauer, Starnberg, vom 28.9.1995 traten die Gesellschafter Frommholz und Franke ihre Geschäftsanteile von jeweils DM 26.000 und DM 52.000 an Herrn Mohr ab.

Mit notarieller Urkunde des Notars Dr. Kastenbauer, Starnberg, vom 28.6.1999 trat Herr Mohr an die Herren Alexander Röthinger, Gerhard Trinkl und Thorsten Kremzow unter Teilung des zuvor von Herrn Franke erworbenen Geschäftsanteils in Höhe von DM 26.000,- jeweils einen Geschäftsanteil in Höhe von DM 1.500 ab.

Durch Gesellschafterbeschluss vom 26.8.1999 wurde das Stammkapital der DCI GmbH von DM 300.000 um DM 30.300 auf DM 330.300 erhöht. Zur Übernahme der neuen Stammeinlage wurde die 3i Group plc. zugelassen, die die Einlage und ein Agio in Höhe von DM 5.969.700 in bar geleistet hat.

Durch Gesellschafterbeschluss vom 26.8.1999 wurde die DCI GmbH formwechselnd, unter der Firma DCI Database for Commerce and Industry AG, in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Das Grundkapital der Gesellschaft wurde eingeteilt in 66.060 Namensaktien zu je DM 5,-. Der 3i Group plc., wurden im Zuge der Umwandlung 60 Stammaktien und 6.000 Vorzugsaktien eingeräumt.

Der Bericht über die Prüfung der formwechselnden Umwandlung wurde am 29.9.1999 von Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH, Arnulfstraße 128, 80686 München, erstellt und endet mit folgender Feststellung:

„Nach dem abschließenden Ergebnis unserer pflichtmäßigen Prüfung gemäß §§ 33, 34 AktG i.V.m. § 197 UmwG bestätigen wir aufgrund der uns vorgelegten Unterlagen, Urkunden und Schriften sowie der uns erteilten Auskünfte und Nachweise, daß die Angaben der Gründer im Gründungsbericht über die Übernahme der Aktien, über die Einlagen auf das Grundkapital und die Festsetzungen nach § 26 AktG richtig und vollständig sind.“

Der Formwechsel wurde am 15.12.1999 in das Handelsregister der Gesellschaft beim Amtsgericht München unter HRB 128718 eingetragen.

Die Hauptversammlung von DCI vom 20.12.1999 beschloss, das Grundkapital der Gesellschaft von DM 330.300 auf Euro 168.879,71 umzustellen. Außerdem wurde beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft von Euro 168.879,71 um Euro 2.638.670,29 auf Euro 2.807.550 durch teilweise Umwandlung der in der Bilanz vom 31.8.1999 ausgewiesenen Kapitalrücklagen in Höhe von Euro 3.052.259,15 in Grundkapital umzuwandeln. Die Kapitalerhöhung erfolgte nicht durch Ausgabe neuer Aktien, sondern durch Erhöhung des auf jede Stückaktie entfallenden anteiligen Betrages am Grundkapital (§ 207 Abs. 2 S. 2 AktG). Das in 66.060 auf den Namen lautende Aktien eingeteilte Grundkapital wurde in 2.807.550 auf den Namen lautende Stückaktien neu eingeteilt, wobei jeder Aktionär für je eine alte Stückaktie im Nennwert von DM 5 42,5 neue Stückaktien erhielt.

Weiterhin beschloss die Hauptversammlung, das Grundkapital von Euro 2.807.550 um weitere Euro 392.450 gegen Bareinlage auf Euro 3.200.000 durch Ausgabe von 392.450 auf den Namen lautenden vinkulierten Vorzugsaktien zu erhöhen. Die Ausgabe erfolgte zum geringsten Ausgabebetrag von Euro 1. Die 3i Group plc. wurde zum Bezug von 181.131 und die CEA Capital Partners GmbH & Co. Beteiligungs KG zum Bezug von 211.319 auf Grund der vorgenannten Kapitalerhöhung auszugebenden Vorzugsaktien gegen Zahlung des anteiligen Betrages am Grundkapital sowie einer Zuzahlung im Sinne von § 274 II Nr. 4 HGB in Höhe von Euro 2.818.869 (3i Group plc.) bzw. Euro 3.288.681 (CEA Capital Partners GmbH & Co. Beteiligungs KG) unter Verzicht der Aktionäre auf ihr Bezugsrecht zugelassen.

Die Beschlüsse der Hauptversammlung und die Durchführung der Kapitalerhöhungen wurden am 11.1.2000 in das Handelsregister der Gesellschaft beim Amtsgericht München eingetragen.

Die ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft vom 17.1.2000 beschloss u.a. die Namensaktien durch Inhaberaktien zu ersetzen und die Vorzugsaktien in Stammaktien umzuwandeln. Ferner wurde der Gegenstand des Unternehmens geändert, sowie weitere Anpassungen der Satzung im Hinblick auf den Börsengang der Gesellschaft vorgenommen.

Die Hauptversammlung der Gesellschaft vom 17.1.2000 beschloss weiter, das Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von Euro 3.200.000 aus Gesellschaftsmitteln gemäß §§ 207ff. AktG um Euro 2.800.000 auf Euro 6.000.000 durch teilweise Umwandlung des in der Bilanz der Gesellschaft zum 31.12.1999 unter „Kapitalrücklage“ ausgewiesenen Betrages von Euro 9.159.809,15 zu erhöhen. Der Kapitalerhöhung wurde der von dem Abschlussprüfer der Gesellschaft, der Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH in München, geprüfte und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene und vom Aufsichtsrat am 17.1.2000 festgestellte Jahresabschluss der Gesellschaft zum 31.12.1999 zugrundegelegt. Die Kapitalerhöhung wurde durch Ausgabe von 2.800.000 Stück auf den Inhaber lautende Stammaktien ohne Nennbetrag mit Gewinnanteilberechtigung ab dem 1.1.2000 durchgeführt. Jeder Aktionär erhielt für je 1 Stückaktie weitere 0,875 neue Stückaktien. Der Vorstand wurde ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates die näheren Einzelheiten der Kapitalerhöhung festzusetzen.

Die Hauptversammlung der Gesellschaft vom 17.1.2000 beschloss weiter, das Grundkapital der Gesellschaft gegen Bareinlagen um Euro 2.000.000 auf Euro 8.000.000 durch Ausgabe von 2.000.000 neuen auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit Gewinnberechtigung ab dem 1.1.2000 zu erhöhen. Die neuen Aktien werden zum geringsten Ausgabebetrag von Euro 1 je Stückaktie ausgegeben.

Das Bezugsrecht der Aktionäre wurde ausgeschlossen. Zur Zeichnung und Übernahme der neuen Aktien wurde ein Bankenkonsortium unter der Führung der Westdeutschen Landesbank Girozentrale, Düsseldorf, mit der Verpflichtung zugelassen, sie für Rechnung der Gesellschaft im Rahmen eines öffentlichen Angebots im Zusammenhang mit der Einführung der Aktien der Gesellschaft am Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse Anlegern zum Erwerb anzubieten.

Der Vorstand wurde ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates weitere Einzelheiten der Kapitalerhöhung und ihrer Durchführung festzusetzen.

Die Hauptversammlung der Gesellschaft vom 17.1.2000 beschloss weiter, den Vorstand zu ermächtigen, mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 1.1.2008 einmalig oder mehrmals Bezugsrechte auf insgesamt bis zu 320.000 Stück auf den Inhaber lautende Stammaktien der Gesellschaft an Arbeitnehmer und Mitglieder der Geschäftsführung der Gesellschaft und Unternehmen, an denen die Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar mit Mehrheit beteiligt ist („DCI Gruppe“), zu gewähren (siehe auch „Kapitalverhältnisse – Stock Option Programm“).

Der Vorstand wurde ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates die weiteren Einzelheiten der Bezugsbedingungen sowie die Ausgabe und Ausstattung der Bezugsaktien festzulegen.

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde um Euro 320.000 durch Ausgabe von bis zu 320.000 Stück auf den Inhaber lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Bezugsrechten, die auf Grund der Ermächtigung der Gesellschaft in der Zeit bis zum 1.1.2008 begeben werden. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie die Bezugsrechte ausgegeben und die Bezugsrechte ausgeübt werden. Die neuen Aktien nehmen von Beginn des Geschäftsjahres an, in dem die Ausübung der Bezugsrechte wirksam wird, am Gewinn teil.

Die Hauptversammlung der Gesellschaft vom 17.1.2000 beschloss ferner, den Vorstand zu ermächtigen, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital in der Zeit bis zum 1.1.2005 ein- oder mehrmalig um insgesamt bis zu nominal Euro 4.000.000 durch Ausgabe von bis zu 4.000.000 Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen zu erhöhen. Der Vorstand wurde ferner ermächtigt, jeweils mit Zustimmung des Aufsichtsrates, über den Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre zu entscheiden. Das Bezugsrecht soll insbesondere ausgeschlossen werden können,

- (i) bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen,
- (ii) bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen bis zu einem Betrag von insgesamt Euro 800.000 wenn der Ausgabebetrag der Aktien den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet,
- (iii) um Belegschaftsaktien an Arbeitnehmer der Gesellschaft und ihrer Konzerngesellschaften zu begeben, sowie
- (iv) bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen bis zu einem Betrag von insgesamt Euro 300.000 zum Zwecke der Erfüllung der dem Bankenkonsortium im Rahmen der Börseneinführung der Aktien der Gesellschaft gewährten Mehrzuteilungsoption.

Das Bezugsrecht kann im übrigen im Hinblick auf Spitzenbeträge ausgeschlossen werden.

Die Beschlüsse der Hauptversammlung, mit Ausnahme der Durchführung der Kapitalerhöhung um Euro 2.000.000 und der Schaffung des genehmigten Kapitals, wurden am 21.1.2000 in das Handelsregister der Gesellschaft beim Amtsgericht München eingetragen. Die Durchführung der Kapitalerhöhung um Euro 2.000.000 und das genehmigte Kapital wurden am 9.3.2000 in das Handelsregister eingetragen.

Mit Kaufvertrag vom 19.1.2000 verkaufte Herr Michael Mohr 22.400 Aktien der DCI AG an Herrn Klaus Zuber zum Preis von Euro 42.000. Mit ebenfalls auf den 19.1.2000 datierten Kaufverträgen verkaufte Herr Mohr ferner jeweils 9.650 Aktien der Gesellschaft an die Aktionäre Röthinger, Trinkl und Kremzow zum Preis von jeweils Euro 18.120. Nach dieser Übertragung hielten die Herren Zuber, Röthinger, Trinkl und Kremzow jeweils 22.400 Aktien der DCI AG. Nach Eintragung der am 17.1.2000 beschlossenen Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln um Euro 2.800.000 durch Ausgabe von 2.800.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien erhielt jeder Aktionär für eine alte Aktie weitere 0,875 neue Aktien. Die Herren Zuber, Röthinger, Trinkl und Kremzow halten somit seit dem 21.1.2000 jeweils 42.000 Inhaberstammaktien der DCI AG.

Gründung, Firma, Sitz, Gegenstand, Geschäftsjahr und Dauer

Die DCI AG ging aus der DCI Database for Commerce and Industry Datenbank für Wirtschaftsinformationen GmbH hervor. Die Gründungsurkunde dieser Gesellschaft datiert vom 21.12.1992, sie wurde am 3.3.1993 beim Amtsgericht München unter HRB 101644 eingetragen. Gründer der Gesellschaft war die INDATE Innovative Datentechnik GmbH.

Die Firma der Gesellschaft lautet seit Umfirmierung und Umwandlung DCI Database for Commerce and Industry AG. Gründer der DCI AG waren Herr Michael Mohr, die Michael Mohr Beteiligungsgesellschaft mbH, Herr Thorsten Kremzow, Herr Alexander Röthinger, Herr Gerhard Trinkl und die 3i Group plc.

Der Sitz der Gesellschaft ist Starnberg.

Gegenstand des Unternehmens ist gemäß § 2 der Satzung die Förderung des Handels über das Internet durch die Bereitstellung und Vereinheitlichung von Wirtschaftsinformationen für Industrie und Handel auf Basis einer einheitlichen technischen Plattform. Gleichzeitig werden damit in Zusammenhang stehende Softwareentwicklung und Serviceleistungen angeboten. Die Gesellschaft darf andere Unternehmen gleicher oder ähnlicher Art übernehmen, sich an ihnen beteiligen und ihre Geschäfte führen. Sie ist zur Errichtung von Zweigniederlassungen unter gleicher oder anderer Firma befugt. Die Gesellschaft ist außerdem ermächtigt, ihren Betrieb ganz oder teilweise in verbundene Unternehmen auszugliedern oder verbundenen Unternehmen zu überlassen. Die Gesellschaft kann alle Geschäfte betreiben, die dem Gesellschaftszweck unmittelbar oder mittelbar zu dienen geeignet sind.

Das Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr. Die Gesellschaft ist auf unbestimmte Zeit errichtet.

Kapitalverhältnisse

Nach Eintragung der Beschlüsse der Hauptversammlung vom 17.1.2000 am 21.1.2000 in das Handelsregister der Gesellschaft beim Amtsgericht München waren folgende Aktionäre am Grundkapital von Euro 6.000.000 beteiligt:

Altaktionäre	Anzahl Aktien	% Anteil am Grundkapital
Michael Mohr	3.657.000	60,95
Michael Mohr Beteiligungen GmbH ¹⁾	956.250	15,94
Thorsten Kremzow	42.000	0,70
Gerhard Trinkl	42.000	0,70
Alexander Röthinger	42.000	0,70
Klaus Zuber	42.000	0,70
John Thorpe	4.781	0,08
3i Europartners III A L.P.	295.869	4,93
3i Europartners III B L.P.	113.003	1,88
3i Group Investments L.P.	408.874	6,81
CEA Capital Partners GmbH & Co. Beteiligungs KG	396.223	6,60
Gesamt:	6.000.000	100

¹⁾ Die Michael Mohr Beteiligungen GmbH, deren einziger Gesellschafter Herr Michael Mohr ist, hält treuhänderisch 956.250 Aktien für Frau Ingrid Mohr, Herrn Roland Mohr, Herrn Roy von der Loch, Herrn Rupert Frauen-dienst und Herrn Dr. Norbert Posch.

Nach dem Börsengang ergeben sich die auf Seite 8 dargestellten Beteiligungsverhältnisse.

Stock Option Programm

Gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 17.1.2000 ist der Vorstand der Gesellschaft ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, und soweit Mitglieder des Vorstands begünstigt werden, ist der Aufsichtsrat ermächtigt, bis zum 1.1.2008 Führungskräften und Arbeitnehmern der DCI AG insgesamt bis zu 320.000 Stück nicht übertragbare Optionen auf insgesamt bis zu 320.000 Aktien der Gesellschaft mit voller Dividendenberechtigung für das bei Ausübung laufende Geschäftsjahr einzuräumen. Soweit der Vorstand der Gesellschaft begünstigt ist, ist der Aufsichtsrat zur Gewährung der Bezugsrechte ermächtigt.

Von den Bezugsrechten können insgesamt bis zu 128.000 Stück (ca. 40 %) an Mitglieder des Vorstandes der Gesellschaft und an Mitglieder der Geschäftsführungen von Unternehmen der DCI Gruppe und insgesamt bis zu 192.000 Stück (ca. 60 %) an Arbeitnehmer der DCI Gruppe gewährt werden. Die Bestimmung der Bezugsberechtigten im Einzelnen und der Anzahl der diesen jeweils zu gewährenden Bezugsrechte trifft der Vorstand der Gesellschaft und, soweit deren Vorstandsmitglieder betroffen sind, deren Aufsichtsrat.

Die Bezugsrechte können zu einem Drittel erstmals nach Ablauf von drei Jahren seit Gewährung der Bezugsrechte ausgeübt werden und in jedem der Folgejahre zu einem weiteren Drittel („Wartefristen“). Sie enden mit dem Ablauf von fünf Jahren nach Ablauf der

Wartefrist von drei Jahren. Die Ausübung der Bezugsrechte ist nur zweimal jährlich zulässig und auf zwei Zeitfenster beschränkt, von denen das eine mit dem Tag nach der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft und das andere mit dem Tag nach der Veröffentlichung der Ergebnisse des dritten Quartals beginnt und die jeweils vier Wochen dauern („Bezugsfenster“).

Die Bezugsrechte können ferner nur ausgeübt werden, wenn die Kursentwicklung einer Stammaktie der Gesellschaft in dem Zeitraum zwischen der Gewährung der Bezugsrechte und dem Beginn des jeweiligen Bezugsfensters mindestens der Entwicklung des Neuer Markt Index (All Shares) („Referenzindex“) in dem gleichen Zeitraum um 5% übertrifft. Hierzu sind der Bezugspreis und der durchschnittliche Börsenkurs der Stammaktie der Gesellschaft an den letzten 20 Börsentagen vor dem jeweiligen Bezugsfenster mit dem in gleicher Weise berechneten durchschnittlichen Referenzindex in den letzten 20 Börsentagen vor der Gewährung der Bezugsrechte und in den letzten 20 Börsentagen vor dem jeweiligen Bezugsfenster zu vergleichen.

Die Bezugsrechte werden ohne Gegenleistung gewährt, bei Ausübung der Bezugsrechte ist für jedes ausgeübte Bezugsrecht ein Bezugspreis zu zahlen, der dem durchschnittlichen Börsenkurs der Aktie der Gesellschaft an der Frankfurter Wertpapierbörse in den letzten fünf Börsentagen vor Gewährung der Bezugsrechte entspricht („Bezugspreis“). Werden die Bezugsrechte im Rahmen des Börsengangs der Gesellschaft gewährt, entspricht der Bezugspreis dem sich aus dem Bookbuilding-Verfahren ergebenden Emissionspreis der Aktie der Gesellschaft.

Der durchschnittliche Börsenkurs der Stammaktie der Gesellschaft ist auf der Grundlage der an der Frankfurter Wertpapierbörse festgestellten amtlichen Schlusskurse zu ermitteln.

Die Bezugsrechte sind grundsätzlich nicht übertragbar. Die Bezugsrechte können grundsätzlich nur ausgeübt werden, solange der Bezugsberechtigte in einem ungekündigten Beschäftigungsverhältnis zur Gesellschaft oder einem Unternehmen der DCI Gruppe steht. Für den Todesfall, Ruhestand, Erwerbs- und Berufsunfähigkeit, in Fällen der sonstigen Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses des Bezugsberechtigten können im Hinblick auf solche Optionsrechte, für die die Wartefristen erfüllt sind, abweichende Vereinbarungen getroffen werden.

Zur Vermeidung von Insiderhandel ist die Veräußerung von Aktien aus dem Stock Option Programm auf bestimmte Zeitfenster von jeweils sechs Wochen Dauer beschränkt (Handelsfenster). Diese Handelsfenster beginnen jeweils am Tage nach der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft, oder nach dem Tag der Veröffentlichung der Ergebnisse des 3. Quartals.

Friends & Family Programm

Im Rahmen des öffentlichen Angebots waren 112.000 Aktien (ohne Mehrzuteilungsoption) des Emissionsvolumens, dies entspricht 5% der angebotenen Aktien, für das Friends & Family Programm von DCI vorgesehen.

Alle zum 1.3.2000 ungekündigten Mitarbeiter von DCI erhalten das Recht, Aktien der Gesellschaft im Rahmen des Börsengangs bevorrechtigt zum Emissionspreis zu zeichnen. Die Staffelung der Ordergröße orientiert sich an der Position der Mitarbeiter im Unternehmen.

Im Rahmen des Angebots wurde darüber hinaus Geschäftsfreunden der Gesellschaft die Möglichkeit eingeräumt, Aktien der Gesellschaft im Rahmen des Börsengangs bevorrechtigt zum Emissionspreis zu zeichnen. Insoweit gelten die üblichen Angebotsbedingungen. Zeichnungsaufträge von Geschäftsfreunden über das vorgesehene Zuteilungsvolumen hinaus werden nicht bevorzugt berücksichtigt.

Akquisitionen der DCI AG

Übernahme des Geschäftsbetriebs der PC-Personalcomputer Benutzer Service GmbH

Mit Unternehmenskaufvertrag vom 31.5.1999 hat DCI die wesentlichen Vermögensgegenstände der PC-Personalcomputer Benutzer Service GmbH mit Sitz in Bottrop erworben. Der Kaufpreis für die übernommenen vertragsgegenständlichen Vermögensgegenstände und Vertragsverhältnisse betrug netto DM 850.000.

Die PC-Personalcomputer Benutzer Service GmbH war im Bereich der Entwicklung und des Vertriebs von Hard- und Software tätig.

Übernahme des Geschäftsbetriebs der CompareFair GmbH

Durch Kaufvertrag vom 9.11.1999 hat DCI die wesentlichen Vermögensgegenstände und Rechte der CompareFair GmbH („CompareFair“), München, zu einem Kaufpreis von netto DM 175.000 zuzüglich Steuern erworben. Gesellschafter der CompareFair waren zu jeweils 50% Herr Michael Mohr sowie die DataDesign AG, München. Wesentlicher Bestandteil des Geschäftsbetriebs ist die inhaltliche und redaktionelle Gestaltung des „eCommerce-Guide“, eines Online-Magazins zur laufenden Begleitung und Kommentierung aktueller Entwicklungen des E-Commerce. Nach Auffassung der Gesellschaft entspricht der gezahlte Kaufpreis einem Drittvergleich.

In dem Kaufvertrag verpflichtet sich CompareFair alle Datenbanken, Namensrechte, Markenrechte und Domainrechte mitsamt allen dazugehörenden und im Vertrag aufgeführten Vermögensgegenständen an DCI zu übertragen. Als Stichtag für den Vermögensübergang wurde der 1.10.1999 vereinbart. CompareFair hat sich einem umfassenden Wettbewerbs-

verbot unterworfen und darf für zwei Jahre ab dem Stichtag im Geschäftszweig von DCI weder selbst noch durch Dritte tätig werden.

Da die von der Gesellschaft als Kaufpreis zu zahlende Summe 10% ihres damaligen Grundkapitals überstieg, wurde das Nachgründungsverfahren gemäß § 52 AktG durchgeführt. Gemäß dem Bericht der als Nachgründungsprüferin bestellten Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH, Arnulfstraße 126, 80686 München, vom 17.1.2000 stellt der von der Gesellschaft zu zahlende Kaufpreis in Höhe von DM 175.000 zuzüglich Steuern eine angemessene Gegenleistung für die erworbenen Vermögensgegenstände dar.

Der Prüfungsbericht des Wirtschaftsprüfers endete mit folgender Feststellung:

„Nach dem abschließenden Ergebnis unserer pflichtgemäßen Prüfung gemäß §§ 34, 52 Abs. 4 AktG bestätigen wir auf Grund der uns vorgelegten Urkunden, Bücher und Schriften sowie der uns erteilten Aufklärungen und Nachweise, dass die Angaben im Nachgründungsbericht des Aufsichtsrats richtig und vollständig sind. Wir stellen fest, dass die Nachgründungsverträge

- im Interesse der strategischen und operativen Ziele geschlossen wurden,
- Marktkonditionen entsprechen und
- die Formerfordernisse gem. § 52 Abs. 2 AktG erfüllt sind.“

Nach der erforderlichen Prüfung und der positiven Empfehlung des Aufsichtsrates hat die Hauptversammlung der Gesellschaft am 21.2.2000 der Übernahme des Geschäftsbetriebes der CompareFair GmbH zugestimmt. Die Nachgründung wurde am 3.3.2000 in das Handelsregister der Gesellschaft beim Amtsgericht München eingetragen.

Übernahme des Geschäftsbetriebes der Cross Media Gesellschaft für angewandte Medien mbH

Mit Unternehmenskaufvertrag vom 30.11.1999 hat DCI den Geschäftsbetrieb der Cross Media Gesellschaft für angewandte Medien mbH („Cross Media“), Langenhagen, mit allen dazu gehörenden Vermögenswerten, dem Kundenstamm und den Mitarbeitern zum 1.12.1999 (Übergangsstichtag) zu einem Kaufpreis von DM 1.200.000, zahlbar in zwei Raten von DM 500.000, fällig zum 15.12.1999, und DM 700.000, fällig zum 1.3.2000, erworben. Alle Forderungen und Verbindlichkeiten bis zum Übergangsstichtag sowie die Bankguthaben und eine Unternehmensbeteiligung verbleiben bei der Cross Media.

Die Cross Media war überwiegend im Bereich der Planung und Durchführung von Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen sowie publizistisch im Bereich der elektronischen Medien tätig.

Da die von der Gesellschaft als Kaufpreis zu zahlende Summe ebenfalls 10% ihres damaligen Grundkapitals überstieg, wurde das Nachgründungsverfahren gemäß § 52 AktG durchgeführt. Gemäß dem Bericht der als Nachgründungsprüferin bestellten Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH, Arnulfstraße 126,

80686 München, vom 17.1.2000 stellt der von der Gesellschaft zu zahlende Kaufpreis in Höhe von DM 1.200.000 zuzüglich Steuern eine angemessene Gegenleistung für die erworbenen Vermögensgegenstände dar.

Der Prüfungsbericht des Wirtschaftsprüfers endete mit folgender Feststellung:

„Nach dem abschließenden Ergebnis unserer pflichtgemäßen Prüfung gemäß §§ 34, 52 Abs. 4 AktG bestätigen wir auf Grund der uns vorgelegten Urkunden, Bücher und Schriften sowie der uns erteilten Aufklärungen und Nachweise, dass die Angaben im Nachgründungsbericht des Aufsichtsrats richtig und vollständig sind. Wir stellen fest, dass die Nachgründungsverträge

- im Interesse der strategischen und operativen Ziele geschlossen wurden,
- Marktkonditionen entsprechen und
- die Formerfordernisse gem. § 52 Abs. 2 AktG erfüllt sind.“

Nach der erforderlichen Prüfung und der positiven Empfehlung des Aufsichtsrates hat die Hauptversammlung der Gesellschaft am 21.2.2000 der Übernahme des Geschäftsbetriebes der Cross Media zugestimmt. Die Nachgründung wurde am 3.3.2000 in das Handelsregister der Gesellschaft beim Amtsgericht München eingetragen.

Weitere nachgründungspflichtige Vorgänge

Am 14.12.1999 hat DCI Hosting Lizenzen der Firma OpenShop zum Preis von DM 236.800 zuzüglich MwSt. erworben. Da die von der Gesellschaft als Kaufpreis zu zahlende Summe 10% ihres damaligen Grundkapitals überstieg, wurde das Nachgründungsverfahren gemäß § 52 AktG durchgeführt. Gemäß dem Bericht der als Nachgründungsprüferin bestellten Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH, Arnulfstraße 126, 80686 München, vom 17.1.2000 stellt der von der Gesellschaft zu zahlende Kaufpreis eine angemessene Gegenleistung für die erworbenen Vermögensgegenstände dar.

Der Prüfungsbericht des Wirtschaftsprüfers endete mit folgender Feststellung:

„Nach dem abschließenden Ergebnis unserer pflichtgemäßen Prüfung gemäß §§ 34, 52 Abs. 4 AktG bestätigen wir auf Grund der uns vorgelegten Urkunden, Bücher und Schriften sowie der uns erteilten Aufklärungen und Nachweise, dass die Angaben im Nachgründungsbericht des Aufsichtsrats richtig und vollständig sind. Wir stellen fest, dass die Nachgründungsverträge

- im Interesse der strategischen und operativen Ziele geschlossen wurden,
- Marktkonditionen entsprechen und
- die Formerfordernisse gem. § 52 Abs. 2 AktG erfüllt sind.“

Nach der erforderlichen Prüfung und der positiven Empfehlung des Aufsichtsrates hat die Hauptversammlung der Gesellschaft am 21.2.2000 dem Erwerb der Hosting Lizenzen der Firma OpenShop zugestimmt.

Die Nachgründung wurde am 3.3.2000 in das Handelsregister der Gesellschaft beim Amtsgericht München eingetragen.

Mit Auftrag vom 20.9.1999 erwarb DCI von der Firma Senetco Computer- und Netzwerk-Vertriebs GmbH („Senetco GmbH“) einen Fileserver mit Zubehör zum Preis von DM 100.049 zuzüglich Steuern. Da die von der Gesellschaft als Kaufpreis zu zahlende Summe 10% ihres damaligen Grundkapitals überstieg, wurde das Nachgründungsverfahren gemäß § 52 AktG durchgeführt. Gemäß dem Bericht der als Nachgründungsprüferin bestellten Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH, Arnulfstraße 126, 80686 München vom 17.1.2000 stellt der von der Gesellschaft zu zahlende Kaufpreis eine angemessene Gegenleistung für die erworbenen Vermögensgegenstände dar.

Der Prüfungsbericht des Wirtschaftsprüfers endete mit folgender Feststellung:

„Nach dem abschließenden Ergebnis unserer pflichtgemäßen Prüfung gemäß §§ 34, 52 Abs. 4 AktG bestätigen wir auf Grund der uns vorgelegten Urkunden, Bücher und Schriften sowie der uns erteilten Aufklärungen und Nachweise, dass die Angaben im Nachgründungsbericht des Aufsichtsrats richtig und vollständig sind. Wir stellen fest, dass die Nachgründungsverträge

- im Interesse der strategischen und operativen Ziele geschlossen wurden,
- Marktkonditionen entsprechen und
- die Formerfordernisse gem. § 52 Abs. 2 AktG erfüllt sind.“

Nach der erforderlichen Prüfung und der positiven Empfehlung des Aufsichtsrates hat die Hauptversammlung der Gesellschaft am 21.2.2000 dem Erwerb des Fileservers von der Senetco GmbH zustimmen.

Die Nachgründung wurde am 3.3.2000 in das Handelsregister der Gesellschaft beim Amtsgericht München eingetragen.

Mit Wirkung zum 3.1.2000 gründete DCI über einen Treuhänder die DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Limited, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit Sitz in Malta und einem eingezahlten Stammkapital in Höhe von Euro 25.000. Sämtliche Anteile werden treuhänderisch für DCI gehalten. Da die von der Gesellschaft als Kaufpreis zu zahlende Summe 10% ihres damaligen Grundkapitals überstieg, wurde das Nachgründungsverfahren gemäß § 52 AktG durchgeführt. Gemäß dem Bericht der als Nachgründungsprüferin bestellten Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH, Arnulfstraße 126, 80686 München, vom 17.1.2000 stellt die von der Gesellschaft aufgebrachte Einlage eine angemessene Gegenleistung für die erworbenen Kapitalanteile dar.

Der Prüfungsbericht des Wirtschaftsprüfers endete mit folgender Feststellung:

„Nach dem abschließenden Ergebnis unserer pflichtgemäßen Prüfung gemäß §§ 34, 52 Abs. 4 AktG bestätigen wir auf Grund der uns vorgelegten Urkunden, Bücher und Schriften sowie der uns erteilten Aufklärungen und Nachweise, dass die Angaben im Nachgrün-

dungsbericht des Aufsichtsrats richtig und vollständig sind. Wir stellen fest, dass die Nachgründungsverträge

- im Interesse der strategischen und operativen Ziele geschlossen wurden,
- Marktkonditionen entsprechen und
- die Formerfordernisse gem. § 52 Abs. 2 AktG erfüllt sind.“

Nach der erforderlichen Prüfung und der positiven Empfehlung des Aufsichtsrates hat die Hauptversammlung der Gesellschaft am 21.2.2000 der Gründung der DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Limited zugestimmt.

Die Nachgründung wurde am 3.3.2000 in das Handelsregister der Gesellschaft beim Amtsgericht München eingetragen.

Organe der Gesellschaft

Vorstand

Der Vorstand ist für die Führung der täglichen Geschäfte der Gesellschaft unter Berücksichtigung der jeweiligen Gesetze und der Satzung der Gesellschaft zuständig.

Der Vorstand der Gesellschaft besteht aus einer oder mehreren Personen. Die Zahl der Vorstandsmitglieder bestimmt der Aufsichtsrat. Auch wenn das Grundkapital mehr als Euro 3.000.000 beträgt, kann der Aufsichtsrat bestimmen, dass der Vorstand nur aus einer Person besteht. Die Bestellung stellvertretender Vorstandsmitglieder ist zulässig.

Ist nur ein Vorstandsmitglied bestellt, vertritt dieses die Gesellschaft allein. Sind mehrere Vorstandsmitglieder bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Vorstandsmitglieder gemeinsam oder durch ein Vorstandsmitglied in Gemeinschaft mit einem Prokuristen vertreten. Der Aufsichtsrat kann einem, mehreren oder allen Vorstandsmitgliedern Einzelvertretungsbefugnis erteilen. Zur Zeit ist kein Mitglied des Vorstandes zur Einzelvertretung befugt. Der Aufsichtsrat kann Vorstandsmitglieder allgemein oder im Einzelfall ermächtigen, Rechtsgeschäfte zugleich für die Gesellschaft und als Vertreter eines mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmens im Sinne des § 15 AktG abzuschließen.

Mitglieder des Vorstandes sind zur Zeit:

- Michael Mohr, Berg, Strategie, Akquisition, Kooperationen (Vorstandsvorsitzender)
- Gerhard Trinkl, Olching, Vertrieb
- Alexander Röthinger, München, Entwicklung und Technik
- Klaus Zuber, München, Finanzen, Controlling und Verwaltung

Michael Mohr (geboren 1969) war nach seinem Fachabitur seit 1984 bei der Forschungsgruppe Buchstaller & Mohr mit der Entwicklung von Industrieautomatisierungsanlagen befasst. 1993 wirkte Herr Mohr bei der Gründung der DCI Database for Commerce and Industry Datenbank für Wirtschaftsinformationen GmbH mit. Seit dem 15.12.1999 ist Herr

Mohr Vorstandsvorsitzender bei DCI und zuständig für die Bereiche Strategie, Akquisition und Kooperationen.

Gerhard Trinkl (geboren 1967) absolvierte eine Ausbildung zum Bankkaufmann. Während seiner Tätigkeit als Firmenkundenberater bei zwei Banken studierte er Betriebswirtschaftslehre an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie in München und erlangte 1993 das Wirtschaftsdiplom. Herr Trinkl ist seit Oktober 1996 Vertriebs- und Marketingleiter bei DCI. Seit dem 15.12.1999 gehört er dem Vorstand an und ist zuständig für das Ressort Vertrieb.

Alexander Röthinger (geboren 1967) begann seine berufliche Laufbahn 1989 während eines Studiums der Elektrotechnik als Programmierer und Systembetreuer bei der Firma Software Service J. Schampel. 1993 wurde er Mitgesellschafter bei der HPA Computer Service OHG. Seit 1998 ist Herr Röthinger als EDV-Berater und Softwareentwickler selbstständig tätig. Seit dem 15.12.1999 gehört er dem Vorstand an und ist für das Ressort Entwicklung und Technik zuständig.

Klaus Zuber (geboren 1955) absolvierte sein Studium zum Diplom-Kaufmann an der Universität München und erwarb den akademischen Grad eines Master of Science in Industrial Administration (MSIA) am Union College in Schenectady, N.Y., USA. Er bringt mehrjährige Berufserfahrung aus verschiedenen international tätigen Unternehmen mit und war zuletzt bei Virgin Records Germany tätig. Seit dem 15.12.1999 gehört er dem Vorstand von DCI an und ist zuständig für die Bereiche Finanzen, Controlling und Verwaltung.

Die Mitglieder des Vorstandes sind unter der Anschrift der Gesellschaft erreichbar.

Die Vergütung des Vorstands bzw. des Geschäftsführers im Rumpfgeschäftsjahr vom 1.9.1999 bis zum 31.12.1999 betrug DM 202.400. Hierin enthalten sind auch die Bezüge von Herrn Michael Mohr als Geschäftsführer der DCI GmbH vom 1.9.1999 bis zum 14.12.1999 bis zur Eintragung der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft am 15.12.1999 in das Handelsregister beim Amtsgericht in München.

Zwischen Herrn Michael Mohr und DCI besteht ein Mietverhältnis im Hinblick auf ein Mietobjekt in der Enzianstraße 2, 82319 Starnberg, das von Herrn Mohr an die Gesellschaft vermietet wird. Aufgrund dieses Mietverhältnisses zahlt DCI einen derzeitigen monatlichen Mietzins in Höhe von DM 58.114,23. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass das Mietobjekt zu marktgerechten Preisen angemietet wurde.

Neben der Vorstandstätigkeit bei DCI betreibt Herr Mohr einzelkaufmännisch La Cravate, einen Internet Mode Shop, für den er ca. 50 Stunden jährlich tätig ist. Eine Erhöhung des Tätigkeitsrahmens ist nicht vorgesehen. Herr Mohr ist inzwischen alleiniger Gesellschafter der CompareFair GmbH, die ihren Geschäftsbetrieb mit Vertrag vom 9.11.1999 auf DCI übertragen hat. Die CompareFair GmbH hat sich in dem Vertrag einem zeitlich begrenzten umfassenden Wettbewerbsverbot unterworfen.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat überwacht die Geschäftsführung des Vorstandes. Er ist jedoch nicht an der Führung der täglichen Geschäfte beteiligt.

Der Aufsichtsrat besteht aus drei Mitgliedern, die von der Hauptversammlung gewählt werden. Die Wahl erfolgt für eine Amtszeit bis zur Beendigung derjenigen Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrates für das vierte Geschäftsjahr nach Beginn der Amtszeit beschließt; das Geschäftsjahr, in dem die Amtszeit beginnt, wird dabei nicht mitgerechnet. Die Hauptversammlung kann eine abweichende Amtsdauer beschließen. Die Wiederwahl ist statthaft. Die Hauptversammlung kann gleichzeitig mit der Wahl der Aufsichtsratsmitglieder für jedes Aufsichtsratsmitglied ein Ersatzmitglied oder auch für mehrere Aufsichtsratsmitglieder zusammen ein Ersatzmitglied wählen. Der Beschluss muss bestimmen, für welche Aufsichtsratsmitglieder das oder die Ersatzmitglieder gewählt werden. Scheidet ein von der Hauptversammlung gewähltes Mitglied vor Ablauf seiner Amtsdauer aus dem Aufsichtsrat aus, so ist für dieses in der nächsten Hauptversammlung eine Ersatzwahl vorzunehmen, es sei denn, für das ausgeschiedene Mitglied ist ein gewähltes Ersatzmitglied nachgerückt. Für das neu gewählte Mitglied oder das nachgerückte Ersatzmitglied gilt die Amtsdauer des ausgeschiedenen Mitgliedes. Die Hauptversammlung kann für die von ihr zu wählenden Aufsichtsratsmitglieder Ersatzmitglieder wählen, die in der bei der Wahl festzulegenden Weise Mitglieder des Aufsichtsrats werden, wenn Aufsichtsratsmitglieder vor Ablauf ihrer Amtszeit ausscheiden.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten eine Festvergütung pro Geschäftsjahr von Euro 60.000, von denen Euro 30.000 auf den Vorsitzenden und auf die anderen Mitglieder des Aufsichtsrats jeweils Euro 15.000 entfallen. Zusätzlich erhält jedes Mitglied des Aufsichtsrats ab der 7. Sitzung pro Geschäftsjahr eine zusätzliche Vergütung von Euro 1.500. Den Aufsichtsratsmitgliedern werden außerdem die im Interesse der Gesellschaft getätigten Auslagen erstattet.

In der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 20.1.2000 wurden als Mitglieder des Aufsichtsrates bestellt:

- Michael Böllner, München, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer (Vorsitzender des Aufsichtsrats)
- Dr. Jack Schiffer, München, Rechtsanwalt und Steuerberater (Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats)
- John Thorpe, Richmond (Großbritannien), Kaufmann

Die Mitglieder des Aufsichtsrates sind unter der Adresse der Gesellschaft erreichbar.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats sind bis zum Ablauf der Hauptversammlung bestellt, die über die Entlastung für das am 31.12.2005 endende Geschäftsjahr beschließt.

Zwischen den Mitgliedern des Aufsichtsrats Michael Böllner bzw. Dr. Jack Schiffer einerseits und DCI andererseits bestehen Beratungsverträge. Diese Verträge wurden vom Aufsichtsrat gemäß § 114 Abs. 1 AktG genehmigt.

Hauptversammlung

Die Hauptversammlung wird durch den Vorstand einberufen. Die Hauptversammlung findet am Sitz der Gesellschaft oder an einem deutschen Börsenplatz statt.

Jede Stückaktie mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je Euro 1 gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme. Zur Teilnahme an der Hauptversammlung ist jeder Aktionär berechtigt. Die Beschlüsse der Hauptversammlung werden, soweit das Gesetz oder die Satzung keine größere Mehrheit zwingend vorschreiben, mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst. Soweit das Aktiengesetz außerdem zur Beschlussfassung eine Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals vorschreibt, genügt, soweit das Gesetz keine größere Kapitalmehrheit zwingend vorschreibt, die einfache Mehrheit des vertretenen Kapitals.

Beteiligung von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern an der Gesellschaft

Die Vorstandsmitglieder halten nach Durchführung der Kapitalmaßnahmen, die Gegenstand dieses Prospektes sind, wie auf der Seite 8 unter dem Kapitel „Altaktionäre“ aufgeführt, insgesamt 3.643.000 Aktien an der Gesellschaft. Herr Mohr hält zudem als Gesellschafter der Michael Mohr Beteiligungen GmbH treuhänderisch weitere 956.250 Aktien an der Gesellschaft.

Aufsichtsratsmitglieder halten nach Durchführung der Kapitalmaßnahmen, die Gegenstand dieses Prospektes sind, wie auf der Seite 8 unter dem Kapitel „Altaktionäre“ aufgeführt, insgesamt 4.781 Aktien an der Gesellschaft.

Im Rahmen der bevorzugten Zuteilung an Mitarbeiter und Geschäftsfreunde war eine Berücksichtigung des Vorstands mit Ausnahme von Herrn Mohr und der Aufsichtsratsmitglieder im Umfang von bis zu Euro 300.000 vorgesehen.

Bekanntmachung, Zahl- und Hinterlegungsstellen

Die Bekanntmachungen der Gesellschaft erscheinen satzungsgemäß ausschließlich im Bundesanzeiger. Die Aktien betreffenden Mitteilungen werden darüber hinaus von der Gesellschaft in einem überregionalen Pflichtblatt der Frankfurter Wertpapierbörse veröffentlicht.

Zahl- und Hinterlegungsstellen sind die am Ende des Prospektes genannten Konsortialbanken mit Ausnahme der net.IPO AG.

Gewinnverwendung, Dividende und Dividendenpolitik

Die angebotenen Aktien sind mit voller Gewinnberechtigung für das Geschäftsjahr 2000, beginnend am 1.1.2000, ausgestattet. An die Aktionäre zahlbare Dividenden unterliegen

grundsätzlich der Besteuerung nach deutschem Recht (vgl. „Besteuerung in Deutschland“). Über die Verwendung des Jahresüberschusses der Gesellschaft beschließt die Hauptversammlung.

Für die Geschäftsjahre 1997, 1998, das Rumpfgeschäftsjahr zum 31.8.1999 und das Rumpfgeschäftsjahr zum 31.12.1999 wurden keine Dividenden ausgeschüttet.

Künftige Dividendenzahlungen erfolgen in Abhängigkeit von der Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft, dem Barmittelbedarf, der allgemeinen Geschäftslage der Märkte, in denen DCI aktiv ist, und vom rechtlichen, steuerlichen und regulativem Umfeld sowie von weiteren Faktoren. Gegenwärtig beabsichtigt die Gesellschaft, künftige Erträge zu thesaurieren und nur im Einzelfall Dividendenausschüttungen vorzunehmen.

Ergebnis pro Aktie

Die nachfolgende Tabelle enthält das Ergebnis pro Aktie für die DCI AG nach US-GAAP:

	1997	1998	1999
Jahresüberschuss bzw. -fehlbetrag in Euro	1.452	166.376	- 1.733.034
Anzahl Aktien (anteiliger Betrag am Grund- kapital je Euro 1) ¹⁾	8.000.000	8.000.000	8.000.000
Ergebnis pro Aktie in Euro	0	0,02	- 0,22

¹⁾ Die Anzahl der Aktien ist pro-forma im Hinblick auf die Aktienzahl zum Börsengang

Rechtsstreitigkeiten

Bei DCI sind keine Gerichts- oder Schiedsverfahren anhängig, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft haben könnten oder in den letzten zwei Geschäftsjahren gehabt haben, noch sind nach Kenntnis der Gesellschaft solche Verfahren angedroht oder zu erwarten.

Abschlussprüfer

Abschlussprüfer der Gesellschaft ist Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH, Arnulfstraße 126, 80686 München.

Der Jahresabschluss nach Handelsgesetzbuch der DCI Database for Commerce and Industry Datenbank für Wirtschaftsinformationen GmbH zum 31.12.1997 wurde von Herrn Dipl.-Kfm. Michael Böllner erstellt, aber auf Grund der nicht gegebenen Prüfungspflicht nicht testiert.

Der Jahresabschluss nach Handelsgesetzbuch der DCI Database for Commerce and Industry Datenbank für Wirtschaftsinformationen GmbH zum 31.12.1998 wurde von der

Treuhand Union GmbH, München, geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Die Jahresabschlüsse nach Handelsgesetzbuch der DCI Database for Commerce and Industry Datenbank für Wirtschaftsinformationen GmbH für das Rumpfgeschäftsjahr vom 1.1.1999 bis zum 31.8.1999 und für das Rumpfgeschäftsjahr vom 1.9.1999 bis zum 31.12.1999 wurden von Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH, München, geprüft und jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Die Jahresabschlüsse nach US-GAAP zum 31.12.1997, zum 31.12.1998, zum 31.8.1999 und zum 31.12.1999 wurden von Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft mbH, München, geprüft und jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsbericht versehen.

Wesentliche Unterschiede zwischen den Bilanzierungsgrundsätzen nach HGB und US-GAAP

Anlagevermögen

In Deutschland können die Ausgaben für geringwertige Vermögensgegenstände bis zu DM 800 netto im Jahr der Anschaffung voll als Aufwand berücksichtigt werden. Es handelt sich hierbei um eine steuerliche Sonderregelung, die auch handelsrechtlich zulässig ist.

Für abnutzbare Vermögensgegenstände kann in USA nach SEC 179 b IRC eine Sofortabschreibung bis zu einem Gesamtbetrag von US\$ 17.500 jährlich erfolgen. Dieser Betrag mindert sich um den Teil der Investitionen, der US\$ 200.000 übersteigt. Die DCI AG hat von dieser Möglichkeit der Sofortabschreibung nicht Gebrauch gemacht.

Sonderposten mit Rücklageanteil

Gemäß §§ 247 Abs. 3, 273 HGB darf für Zwecke der Steuern vom Einkommen und Ertrag ein Passivposten gebildet werden, soweit es für die steuerrechtliche Gewinnermittlung darauf ankommt, dass der Sonderposten auch in der Handelsbilanz gebildet wird. Die Gesellschaft hat Sonderposten gemäß § 7 g Abs. 3 EStG und gemäß § 7 g Abs. 1 EStG gebildet.

Nach US-GAAP ist ein Sonderposten mit Rücklageanteil nicht vorgesehen. Dies resultiert aus der strikten Trennung zwischen handelsrechtlicher und steuerrechtlicher Rechnungslegung. Ein entsprechender Posten darf daher nicht gebildet werden.

Latente Steuern

Latente Steuern im Einzelabschluss sind auf Periodisierungsabweichungen (timing differences) von Aufwendungen und Erträgen zu bilden. Im Einzelabschluss besteht für aktive latente Steuern ein Ansatzwahlrecht mit korrespondierender Ausschüttungssperre gemäß § 274 Abs. 2 HGB. Für passive latente Steuern besteht eine Ansatzpflicht nach § 274 Abs. 1 HGB. Die Abgrenzungsmethode ist nicht gesetzlich normiert. Die DCI AG wendet die Liability-Methode an. Aktivische latente Steuern sind als Bilanzierungshilfe, passivische latente Steuern sind als Rückstellungen auszuweisen.

Nach US-GAAP erfolgt die Abgrenzung latenter Steuern für Periodisierungsabweichungen, die aus Ansatz- und/oder Bewertungsunterschieden bezüglich der Buchwerte und deren korrespondierenden Steuerwerten resultieren, die sich im Zeitablauf auflösen und diese Auswirkungen auf die ertragsteuerliche Bemessungsgrundlage hat. Dies gilt für alle Periodisierungsabweichungen, einschließlich eines steuerlichen Verlustvortrages nach SFAS 109. Die Abgrenzung erfolgt nach der Liability-Methode. Die latenten Steuern nach US-GAAP erfüllen die Ansatzvoraussetzungen eines Vermögenswertes bzw. einer Schuld.

Kapitalbeschaffungskosten

Gemäß § 248 Abs. 1 HGB dürfen Aufwendungen für die Beschaffung des Eigenkapitals in die Bilanz nicht als Aktivposten aufgenommen werden. Dies wurde von der Gesellschaft beachtet.

Gemäß SFAS 109 Para. 36 c werden nach US-GAAP Kosten, die im Zusammenhang mit der durchgeführten Kapitalerhöhung anfallen auf einer nach-Steuerbasis von der auszuweisenden Kapitalrücklage in Abzug gebracht.

Darstellung und Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung und der Finanzlage der DCI AG

Erläuterungen zur Veränderung der Posten der Gewinn und Verlustrechnung

Die Gesellschaft hat die Rumpfgeschäftsjahre vom 1. Januar bis zum 31. August 1999 und 1. September bis 31. Dezember 1999 zusammengefasst. Erläutert werden im Folgenden die sich nach US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen ergebenden Zahlen:

	1999		1998		1997	
	DM	%	DM	%	DM	%
Umsatzerlöse	8.262.760,91	100	6.575.348,71	100	5.957.402,23	100
Herstellungskosten	- 6.067.353,98	- 73	- 3.892.871,88	- 59	- 4.151.038,01	- 70
Bruttoergebnis	2.195.406,93	27	2.682.476,83	41	1.806.364,22	30
Vertriebskosten	- 5.511.640,33	- 67	- 845.645,93	- 13	- 764.369,86	- 13
Verwaltungskosten	- 3.630.322,21	- 44	- 1.122.554,65	- 17	- 987.530,34	- 17
Operativer Verlust	- 6.946.555,61	- 84	714.276,26	11	54.464,02	1
Zinsaufwendungen	- 451,66	0	0,00	0	0,00	0
Zinserträge	58.969,50	1	0,00	0	0,00	0
Sonstige Erträge	57.773,97	1	9.110,80	0	0,00	0
Ergebnis vor Ertragsteuern	- 6.830.263,80	- 83	723.387,06	11	54.464,02	1
Ertragsteuern	3.440.743,23	42	- 397.984,69	- 6	- 51.623,32	- 1
Jahresfehlbetrag (-überschuss)	- 3.389.520,57	- 41	325.402,37	5	2.840,70	0

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse der Gesellschaft sind im Geschäftsjahr 1999 um TDM 1.688 (+26%) gegenüber dem Vorjahr 1998 angestiegen. Im Vergleich hierzu konnten die Umsatzerlöse in 1998 gegenüber dem Vorjahr 1997 um TDM 618 (+10%) gesteigert werden.

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt zusammen:

	1999	1998	1997
	DM	DM	DM
Werbeeinnahmen	5.935.698,51	5.320.303,43	5.047.347,74
Mitgliedschaften	1.034.129,00	0,00	0,00
Lizenzverkauf	260.000,00	0,00	0,00
Internet-Service	258.348,04	284.481,28	38.701,56
Fax-Abonnements	0,00	915.393,07	876.104,01
Sonstige	787.087,21	60.976,60	1.475,00
Erlösschmälerungen	- 12.501,85	- 5.805,67	- 6.226,08
	8.262.760,91	6.575.348,71	5.957.402,23

Die Umsatzerlöse aus Werbeeinnahmen resultieren aus Anzeigenschaltungen von EDV-Händlern im „Highlight-Fax“ und dem Printmedium „Highlight-Industry“, das kostenlos an Industrieunternehmen versandt wird.

In der Position Umsatzerlöse aus Mitgliedschaften sind Umsatzerlöse von vier verschiedenen Typen von Mitgliedschaften mit unterschiedlichen Leistungspaketen enthalten. Dabei handelt es sich um „Member Economy“, „Member Business“, „Member Profi“ und „Member VIP“.

Erstmals wurden in 1999 Erlöse aus Lizenzverkäufen des DCI Trade Managers erzielt.

In den zurückliegenden Geschäftsjahren hat sich die Gesellschaft als Internet-Provider betätigt. Die hierbei erzielten Umsatzerlöse sind in der Position Internet-Services enthalten.

In den Geschäftsjahren 1998 und 1997 konnten die Kunden das „Highlight-Fax“ sowie „Highlight-Industry“ nur durch Abonnements erhalten. Die diesbezüglichen Umsatzerlöse sind in der Position „Fax-Abonnements“ enthalten. In 1999 wurden die Abonnements mit erweitertem Leistungsspektrum auf entsprechende, oben beschriebene Mitgliedschaften umgewandelt.

Bei den sonstigen Umsätzen des Geschäftsjahres 1999 handelt es sich im Wesentlichen um den Verkauf eines Client-Server-Systems inklusive damit verbundener Datenbankprogrammierleistungen. Die sonstigen Umsätze der Jahre 1997 und 1998 betreffen Hardware-Lieferungen.

Herstellungskosten

Die Herstellungskosten der Gesellschaft erhöhten sich im Geschäftsjahr 1999 im Vergleich zu 1998 um TDM 2.174 (+ 56 %). Im Verhältnis zu den Umsatzerlösen sind die Herstellungskosten auf 73 % (Vorjahr: + 59 %) gestiegen.

Der Anstieg beruht im Wesentlichen auf deutlich gestiegenen Entwicklungskosten der Datenbanken sowie Personalkosten und sonstige Herstellungskosten, die Wareneinkauf, Abschreibungen und anteilige allgemeine Kosten (Miete, Wartung, Telefon, Versand, etc.) enthalten.

Im Geschäftsjahr 1998 sind die Herstellungskosten um TDM 258 (- 6 %) gegenüber 1997 gesunken. Dies ist vor allem auf die Fax-Übertragungs- und Versandkosten zurückzuführen, die um TDM 441 gesunken sind. Demgegenüber sind die Kosten für den Internet-Service entsprechend der Umsatzentwicklung um TDM 201 angestiegen.

Die Herstellungskosten setzen sich wie folgt zusammen:

	1999	1998	1997
	DM	DM	DM
Fax-Übertragungs- und Versandkosten	2.215.808,88	2.171.681,66	2.613.284,72
Entwicklung Datenbanken	1.715.898,48	1.025.171,48	1.261.182,18
Personalkosten	967.797,03	368.504,03	187.674,06
Internet-Service	169.654,29	204.281,54	3.138,00
Sonstige	998.195,30	123.233,17	85.759,05
	6.067.353,98	3.892.871,88	4.151.038,01

Vertriebskosten

Die Vertriebskosten der Gesellschaft erhöhten sich im Geschäftsjahr 1999 im Vergleich zum Vorjahr um TDM 4.666 (+ 552 %). Die deutliche Zunahme der Vertriebskosten resultiert aus der gesamten Ausweitung der Vertriebsaktivitäten, der Aufstockung des Personalbestandes sowie der Werbe- und Marketingmaßnahmen. Insbesondere sind die Aufwendungen für Löhne und Gehälter (+ TDM 1.418) auf Grund der Neueinstellung von Vertriebsmitarbeitern sowie Werbekosten zur Generierung zukünftiger Umsatzsteigerungen (+TDM 930) und die sonstigen auf den Vertrieb entfallenden Geschäftskosten, wie Miete, Reparatur bzw. Wartung, Reisekosten, Porto und Telefonkosten (+TDM 1.459) angestiegen.

Im Geschäftsjahr 1998 erhöhten sich die Vertriebskosten um TDM 81 (+ 11%) gegenüber 1997. Ursächlich hierfür waren die Steigerungen der Marketing- und Personalkosten.

Die Vertriebskosten setzen sich wie folgt zusammen:

	1999	1998	1997
	DM	DM	DM
Personalkosten	1.746.245,11	327.383,64	173.155,24
Sonstige auf den Vertrieb entfallende Geschäftskosten	1.603.086,20	143.637,75	246.031,40
Werbekosten	1.027.489,72	96.718,69	114.479,19
Fremdkosten für den Vertrieb	684.018,70	114.479,19	176.963,14
Marketingkosten, Public Relations	251.530,84	80.244,45	0,00
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	199.269,76	83.182,21	53.740,89
	5.511.640,33	845.645,93	764.369,86

Verwaltungskosten

Die Verwaltungskosten der Gesellschaft waren im Geschäftsjahr 1999 um TDM 2.507 (+ 223 %) höher als im Vorjahr. Die überproportionale Steigerung der allgemeinen Verwaltungskosten auf 44 % der Umsatzerlöse (Vorjahr: + 17 %) resultiert neben den Rechts- und Beratungskosten, die in Zusammenhang mit weiteren Kapitalbeschaffungsmaßnahmen

und den gesellschaftsrechtlichen Veränderungen angefallen sind, auch aus der Ausweitung des Personals. Im Geschäftsjahr 1998 sind die Verwaltungskosten um TDM 135 (+ 14 %) gegenüber 1997 gestiegen.

Die Verwaltungskosten setzen sich wie folgt zusammen:

	1999	1998	1997
	DM	DM	DM
Personalkosten	1.184.141,53	541.831,34	308.307,33
Rechts- und Beratungskosten	1.419.082,99	121.060,22	121.301,19
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	150.590,46	132.545,59	79.603,72
Übrige	876.507,23	327.117,50	478.318,10
	3.630.322,21	1.122.554,65	987.530,34

Ertragssteuern

	1999	1998	1997
	DM	DM	DM
Steueraufwand	0,00	0,00	- 20.165,00
Veränderung auf Grund latenter Steuern	3.440.743,23	- 397.984,69	- 31.458,32
	3.440.743,23	- 397.984,69	- 51.623,32

Der bei der Ermittlung der latenten Steuern zur Anwendung gekommene Steuersatz beträgt für die Geschäftsjahre 1997 und 1998 54,90% und für das Geschäftsjahr 1999 50,39%.

Aufgrund der Unwesentlichkeit des Zinsergebnisses und der sonstigen Erträge wird hierzu auf weitergehende Erläuterungen verzichtet.

Erläuterungen zur Veränderung der Posten der Aktiva der DCI AG

	31.12.1999	31.12.1998	31.12.1997
	DM	DM	DM
Aktiva			
Umlaufvermögen:			
Liquide Mittel	12.903.102,28	944.779,61	1.046.505,49
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.131.830,16	262.405,34	224.431,48
Forderungen gegenüber Gesellschaftern	0,00	607.121,28	386.008,00
Wertpapiere des Umlaufvermögens	107.032,48	69.693,90	27.203,30
Aktive Rechnungsabgrenzung und sonstiges Umlaufvermögen	493.347,99	74.876,57	70.208,04
Summe Umlaufvermögen	14.635.312,91	1.958.876,70	1.754.356,31
Anlagevermögen:			
Immaterielle Vermögensgegenstände	2.393.949,45	69.536,86	104.226,61
Sachanlagen	1.848.775,33	783.400,29	704.985,11
abzüglich: kumulierte Abschreibungen	- 750.080,76	- 424.490,28	- 393.665,00
Summe Anlagevermögen	3.492.644,02	428.446,87	415.546,72
Aktive latente Steuern	3.304.657,65	0,00	127.299,13
Summe Aktiva	21.432.614,58	2.387.323,57	2.297.202,16

Liquide Mittel

Die liquiden Mittel umfassen Bargeldbestände und Bankeinlagen mit einer Fälligkeit von weniger als einem Monat zum Zeitpunkt des Erwerbs. Der Anstieg der liquiden Mittel zum 31. Dezember 1999 resultiert im Wesentlichen aus der zum 20. Dezember 1999 beschlossenen Kapitalerhöhung, in deren Rahmen der Gesellschaft TDM 12.713 zugeflossen sind.

Des Weiteren ist hier konsolidiert das Bargeldguthaben in Höhe von TDM 49 der sich in Gründung befindenden Tochtergesellschaft DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Ltd., Malta, ausgewiesen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um TDM 869 (+ 331 %) zum 31. Dezember 1999 im Vergleich zum 31. Dezember 1998 resultiert unter anderem aus drei Forderungen in Höhe von insgesamt TDM 899, die aus dem Verkauf von Lizenzen und Hardwarelösungen stammen. Die übrige Erhöhung ist auch in 1998 mit dem Anstieg der Mitgliedschaften zum Geschäftsjahresende zu begründen.

Forderungen gegenüber Gesellschaftern

Die Forderungen gegenüber Gesellschaftern wurden zum 31. Dezember 1999 durch die Gesellschafter ausgeglichen. Hierbei handelte es sich um kurzfristige Verrechnungen und mittelfristige Darlehensauszahlungen an Herrn Michael Mohr und Herrn Thorsten Kremzow. Der Forderungssaldo wurde in der Vergangenheit mit sechs Prozent verzinst.

Wertpapiere des Umlaufvermögens

Die Wertpapiere des Umlaufvermögens enthalten handelbare Aktien und kurzfristig veräußerbare Fondsanteile, die im Rahmen des Erwerbs der Nutzungsrechte und anderen Vermögensgegenstände der Cross Media Gesellschaft für angewandte Medien mbH, Langenhagen, auf die Gesellschaft übergegangen sind.

Immaterielle Vermögensgegenstände

Die Anschaffungskosten der immateriellen Vermögensgegenstände haben sich zum 31. Dezember 1999 um TDM 2.324 gegenüber dem 31. Dezember 1998 erhöht. Dieser Anstieg ist neben den geleisteten Anzahlungen zum Erwerb von Softwarelizenzen zur Ausweitung des Produkt- und Leistungsangebots für die Kunden, auf den Kauf des Geschäftsbetriebs der Cross Media Gesellschaft für angewandte Medien mbH, Langenhagen, sowie die Übernahme verschiedener Datenbanksysteme von der PC Personalcomputer Benutzer Service GmbH, Bottrop, und auf den Erwerb der Nutzungsrechte und anderen Vermögensgegenstände der CompareFair GmbH, München, zurückzuführen.

Die Nutzungsdauer der erworbenen Nutzungsrechte und Datenbanksysteme wurde mit fünf Jahren bemessen. Die Abschreibung von zugekauften Softwarelizenzen erfolgt auf drei Jahre.

Die Verminderung der immateriellen Vermögensgegenstände in 1998 gegenüber 1997 von TDM 35 resultiert aus der Abschreibung der aktivierten Software.

Sachanlagen

Das Sachanlagevermögen setzt sich aus Betriebs- und Geschäftsausstattung, wie Computer und Zubehör, Büroausstattung und Personenkraftwagen als auch aus geleisteten Anzahlungen für Büroeinrichtung zusammen. Der kontinuierliche Anstieg der Sachanlagen ergibt sich insbesondere aus dem gestiegenen Bedarf auf Grund der gestiegenen Mitarbeiterzahl der Gesellschaft sowie aus den zusätzlichen Vermögensgegenständen aus dem Erwerb der Nutzungsrechte und anderen Vermögensgegenständen von CompareFair GmbH, München, und Cross Media Gesellschaft für angewandte Medien mbH, Langenhagen, in 1999.

Latente Steuern

Die Gesellschaft berechnet die Ertragsteuerbelastung nach der sog. Liability-Methode, in Anlehnung an SFAS Nr. 109, „Rechnungslegung für Ertragsteuern“. Die Liability-Methode sieht die Bilanzierung von latenten Steuern vor, um den saldierten steuerlichen Effekten von zeitlich begrenzten Abweichungen zwischen Buchwerten in der Handels- und Steuerbilanz Rechnung zu tragen.

Weiterhin werden latente Steuern auf die steuerlichen Verlustvorträge errechnet. Die aktiven und passiven latenten Steuern werden unter Anwendung der zum Zeitpunkt der Berechnung gültigen Steuersätze und -gesetze ermittelt. Die angesetzten aktiven latenten Steuern werden bis zu dem Wert abgewertet, bei dem die zukünftige Realisierung des steuerlichen Vorteils wahrscheinlicher ist als der wertlose Verfall des Verlustvortrags.

Auf bisher steuerlich nicht belastetes Eigenkapital (EK02) werden in Höhe der bei einer späteren Ausschüttung zu erwartenden Steuerbelastung latente Steuerrückstellungen gebildet.

Die latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.1999	31.12.1998	31.12.1997
	TDM	TDM	TDM
Aktive latente			
Steuern aus Verlustvortrag	3.575	74	533
Passive latente Steuern			
aus Bewertungsunterschieden geringwertige Wirtschaftsprüfer und steuerliche Sonderposten	- 25	- 100	- 161
aus Ausschüttungsbelastung EK 02	- 245	- 245	- 245
Netto latente Steuern	3.305	- 271	127

Abhängig von der Ergebnissituation kann sich die Einschätzung in Bezug auf die Realisierbarkeit des steuerlichen Vorteils aus dem Verlustvortrag zukünftig ändern.

Erläuterungen zur Veränderung der Posten der Passiva der DCI AG

	31.12.1999	31.12.1998	31.12.1997
	DM	DM	DM
Passiva			
Kurzfristige Verbindlichkeiten:			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.836.261,10	630.891,16	858.029,64
Sonstige Rückstellungen	2.457.314,02	274.300,00	443.500,00
Steuerrückstellungen	0,00	270.685,56	20.165,00
Sonstige Verbindlichkeiten	341.652,40	39.127,48	82.793,52
Passive Rechnungsabgrenzung	837.675,24	404.982,00	450.779,00
Summe kurzfristiger Verbindlichkeiten	5.472.902,76	1.619.986,20	1.855.267,16
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	1.097.865,49	300.000,00	300.000,00
Kapitalrücklage	17.784.029,53	0,00	0,00
Gewinnvortrag	467.337,37	141.935,00	139.094,30
Jahresüberschuss (-fehlbetrag)	- 3.389.520,57	325.402,37	2.840,70
Summe Eigenkapital	15.959.711,82	767.337,37	441.935,00
Summe Passiva	21.432.614,58	2.387.323,57	2.297.202,16

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Der Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember 1999 im Vergleich zum 31. Dezember 1998 resultiert aus Restverbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem Kauf des Geschäftsbereichs der Cross Media Gesellschaft für angewandte Medien mbH, Langenhagen, (TDM 700) sowie von Datenbanksystemen inklusive der darin enthaltenen Datensätze von der PC-Personalcomputer Benutzer Service GmbH, Bottrop, in Höhe von TDM 300 sowie offene Rechnungen für den Lizenzwerb und Marketingaktionen von TDM 775 enthalten.

Besonderheiten betreffend 1998 und 1997 sind nicht zu vermerken.

Sonstige Rückstellungen

Die Rückstellungen erfassen alle erkennbaren ungewissen Verpflichtungen. Enthalten sind insbesondere ausstehende Rechnungen (1999: TDM 1.330, 1998: TDM 168, 1997: TDM 365), Rechts- und Beratungskosten (1999: TDM 702, 1998: TDM 55, 1997: TDM 43) und personalbezogene Rückstellungen (1999: TDM 178, 1998: TDM 45, 1997: TDM 32).

Sonstige Verbindlichkeiten

Die Steigerung der sonstigen Verbindlichkeiten ergibt sich insbesondere aus höherer noch abzuführender Lohnsteuer sowie Beiträgen zur gesetzlichen Sozialversicherung in 1999 gegenüber 1998. Die Minderung der sonstigen Verbindlichkeiten in 1998 gegenüber 1997 resultiert aus einer niedrigeren Umsatzsteuerverbindlichkeit.

Passive Rechnungsabgrenzung

Die Gesellschaft erhebt von Kunden, mit denen ein Nutzungsvertrag für die Datenbank besteht, für ein Jahr im voraus das Entgelt für die Nutzung. Die passiven Rechnungsabgrenzungen entsprechen der Verpflichtung der Gesellschaft für die Zeit nach dem Bilanzstichtag. Die Entwicklung des abgegrenzten Betrages spiegelt die Veränderung des Umsatzes im Zusammenhang mit Mitgliedschaften bzw. Nutzungsrechte zum Ende des Geschäftsjahres wieder.

Gezeichnetes Kapital

Die am 26. August 1999 beschlossene Erhöhung des Stammkapitals um DM 30.300,00 wurde am 20. September 1999, die ebenfalls am 26. August 1999 beschlossene Umwandlung in eine Aktiengesellschaft wurde am 15. Dezember 1999 in das Handelsregister eingetragen. In der Hauptversammlung vom 20. Dezember 1999 wurde eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmittel in Höhe von DM 5.160.790,51 (€ 2.638.670,29) sowie eine zweite Kapitalerhöhung durch Ausgabe von Vorzugsaktien zum Nennwert von DM 767.565,48 (€ 392.450,00) beschlossen. Die Einlage des Nominalbetrags sowie des Agios in Höhe von DM 11.945.329,52 aus der zweiten Kapitalerhöhung wurde vor dem Bilanzstichtag von den Aktionären geleistet. Am 11. Januar 2000 wurden alle am 20. Dezember 1999 beschlossenen Kapitalerhöhungen in das Handelsregister eingetragen.

Kapitalrücklage

In 1999 wurde im Rahmen der Kapitalerhöhungen Zahlungen in Höhe von TDM 17.784 in die Kapitalrücklage geleistet. Kosten in Höhe von TDM 265, die im Zusammenhang mit der durchgeführten Kapitalerhöhung angefallen sind, werden direkt von der ausgewiesenen Kapitalrücklage in Abzug gebracht. Gegenläufig ist der sich aus der nach deutschem Steuerrecht ermittelten Abzugsfähigkeit dieser Ausgaben ergebende Steuereffekt in Höhe von TDM 134 der Kapitalrücklage zuzuschlagen.

Geschäftstätigkeit

Unternehmensprofil

DCI bietet innovative E-Commerce-Lösungen und Dienstleistungen im Handel für den Business-to-Business Bereich. Das Kernprodukt von DCI ist das DCI WebTradeCenter, welches eine Handelsdatenbank für IT- und TK-Produkte und -Komponenten sowie ein Ausschreibungstool beinhaltet. Die Handelsdatenbank hat sich seit ihrer Einführung im Jahre 1994 nach Ansicht der Gesellschaft zu einer zentralen IT- und TK-Produkt- und -Preisdatenbank entwickelt. Dieser virtuelle Markt hält derzeit schätzungsweise 287.000 EDV-Produkte und rund 315.000 aktuelle Preis- und Produktinformationen zum Abruf bereit. Mehr als 25.000 Händler, 2.500 Hersteller und 2.000 Großhändler greifen bei täglich durchschnittlich 30.000 Seitenaufrufen auf diese Daten zurück.

DCI vermittelt hierbei neutral und unabhängig zwischen Angebot und Nachfrage auf allen bestehenden Handelsstufen. Über die von DCI angebotene Mitgliedschaft im DCI WebTradeCenter und die damit verbundene jederzeitige Verfügbarkeit aller handelsrelevanten Informationen, insbesondere Produkte, Preise, Verfügbarkeit, Sonderkonditionen und Lieferbedingungen, können sich die Einkäufer von IT- und TK-Produkten einen Überblick über die zur Zeit günstigsten Angebote im DCI WebTradeCenter verschaffen. Die Händler bzw. Hersteller dieser Produkte können neue Kontakte zu potentiellen Kunden erschließen, Angebote anderer Hersteller abrufen oder gezielt eigene Angebote über Werbemaßnahmen schalten. DCI vereinfacht damit den gesamten Handelsprozess und vernetzt die einzelnen Handelsebenen miteinander. Zweiter wichtiger Bestandteil des DCI WebTradeCenter ist das Ausschreibungssystem, über welches Kaufgesuche eingestellt werden können.

Neben dem Kernprodukt DCI WebTradeCenter bietet DCI unterstützende E-Commerce-Lösungen und -Dienstleistungen. Hierzu zählen der DCI TradeManager sowie verschiedene Abfrage- und Informationsmedien, wie beispielsweise das DCI Highlight Fax und die DCI Hotspots als Push-Medien (elektronischer Versand von Angeboten). Diese angebotenen Serviceleistungen erhöhen die Markttransparenz für Nachfrager im IT- und TK-Markt.

Im Geschäftsjahr 1998 erzielte DCI einen Umsatz von DM 6,5 Mio., im Kalenderjahr 1999 (zwei Rumpfgeschäftsjahre) wurde ein Umsatz von DM 8,3 Mio. erreicht.

Branchenüberblick/Markt

Das Internet

Das Internet wurde in den letzten Jahren durch die Entwicklung einer spezifischen Programmiersprache („HTML“), die zur Einrichtung von Internet-Seiten eingesetzt wird, für breite Schichten von Anwendern benutzerfreundlich ausgestaltet. Dies wurde zusätzlich unterstützt durch die Etablierung einer Schnittstelle in Form von „Web-Browsern“ für interaktive grafische Anwenderschnittstellen, die die Inhalte der verschiedenen Server in Internet-Seiten umwandeln. Die neu erlangte bequeme Navigation durch das Internet, leichtere Zugriffsmöglichkeiten auf reichhaltige Informationen und die anhaltende Senkung der Eintrittsbarrieren, u. a. durch günstigere Telefontarife, machen heute das Internet zunehmend interessant sowohl für Unternehmen als auch für Konsumenten.

Infolge der inzwischen weltweiten Verbreitung des Internet als Massenkommunikationsmittel, gewinnt auch in Deutschland dieses Medium immer mehr an Bedeutung speziell im Business-to-Business-Bereich (elektronischer Handel zwischen Geschäftskunden). Nach Ansicht der Gesellschaft ist in zwei bis drei Jahren mit einem flächendeckenden Internet-Zugang bei Unternehmen zu rechnen. Für private Haushalte geht die Gesellschaft nach heutigen Schätzungen davon aus, dass sich die Anzahl der privaten Internetnutzer in den kommenden zwei Jahren von 9,4 Mio. (1999) auf 19,9 Millionen (2002) mehr als verdoppelt (Quelle: EITO). Damit ergeben sich auch für den Business-to-Consumer-Bereich interessante Perspektiven.

Mit der zunehmenden Nutzung des Internet wächst die Bedeutung von E-Commerce als neuer Form der Abwicklung von Geschäftsprozessen. Viele Unternehmen wickeln bereits einen nennenswerten Teil ihrer Transaktionen mit Geschäftspartnern über das Internet ab. E-Commerce ermöglicht im Vergleich zu herkömmlichen Distributionskanälen einen direkten, interaktiven und multimedialen Geschäftsverkehr zwischen Käufern und Verkäufern. Das Angebot bei E-Commerce Anwendungen reicht heute von einfachen Standardprodukten bis zu kundenspezifischen Einzellösungen von Internet Service Providern, die auf dieser Basis ihre Services und Dienstleistungen an Hersteller und Handelsunternehmen vermieten. Über die grafische Oberfläche des Internet können umfangreiche Produktinformationen attraktiv und multimedial aufbereitet werden. Dies hat den Vorteil, dass der Internet-Shop-Anbieter selbst keinen technischen Installations- und Betriebsaufwand hat, dies insbesondere vor dem Hintergrund eines hohen Wettbewerbs- und Kostendrucks, der Hersteller und Händler veranlasst, nach neuen Wegen zu suchen, ihr Kundenpotential zu erweitern, zusätzlichen Service anzubieten und zugleich Kosten zu senken.

Der E-Commerce-Markt

Der elektronische Geschäftsverkehr im Internet (E-Commerce) umfasst eine Vielzahl von Geschäftsaktivitäten zwischen Anbietern und Nachfragern. Beim Handel mit Gütern und Dienstleistungen werden dabei die üblichen Informationswege, wie z. B. Kataloge, Vorführungen, Bestellungen per Brief, Fax oder Telefon, ersetzt. Jedoch entfällt zur Zeit nach Ansicht der Gesellschaft der größte Anteil der E-Commerce-Aktivitäten (ca. 90%) auf Anfragen und Recherchen, nur rund 10% der Aktivitäten sind Bestellungen.

In Deutschland steht der E-Commerce-Markt nach Ansicht der Gesellschaft erst am Anfang einer positiven Entwicklung. Er wird in den kommenden Jahren nach Einschätzungen verschiedener Institute besonders im Business-to-Business-Bereich, gefördert durch mögliche Kosteneinsparungen, zunehmend an Volumen gewinnen. Schon jetzt gibt es in Deutschland ca. 10 Millionen Internet-Nutzer im E-Commerce Bereich. Alleine im ersten Halbjahr 1999 wurden 600.000 Neukunden bei T-Online, einem der größten deutschen Provider, registriert. Eine genaue Aufteilung nach privaten und kommerziellen Nutzern ist dabei nicht möglich. Das Kölner E-Commerce Forum eco prognostiziert für den deutschen Markt eine Ausweitung des Internet-Handels von ca. DM 1 Mrd. auf ca. DM 5 Mrd. binnen Jahresfrist.

Auch in Europa steigt der Anteil der Internet-Benutzer im E-Commerce-Bereich stetig an. Es wird geschätzt, dass sich allein der Anteil der Unternehmen, die sich innerhalb der

Europäischen Union am E-Commerce beteiligen, noch im Jahr 1999 von 29 % auf 47 % ansteigen wird, 1997 waren es erst 6 % (Quelle: EITO – European Information Technology Observatory). Das momentane Problem der teilweise geringen Übertragungsgeschwindigkeiten wird nach Ansicht der Gesellschaft mit neuen fortschrittlichen Technologien (ADSL, ATM, der Datenübertragung über Kabelfernsehnetze oder Stromnetze) zukünftig reduziert werden können.

Die Prognosen für den weltweiten Handel über das Internet zeigen nach oben. Deloitte Research erwartet ein gleichbleibend exponentielles Wachstum in diesem Bereich. Danach werden im Jahr 2002 weltweit über US\$ 1,2 Billionen im E-Commerce erwirtschaftet werden. (Quelle: <http://www.deloitte.com/> → Deloitte Research 1999).

Handelsvolumen im Informations- und Telekommunikations-Markt

Als Anbieter einer Datenbank für IT- und TK-Produkte und -Komponenten wird DCI auch durch die Entwicklung des IT- und TK-Marktes beeinflusst. Das gesamte Handelsvolumen des IT- und TK-Marktes für den gesamten westeuropäischen Markt soll nach einer Schätzung des EITO von DM 835 Milliarden im Jahre 1999 bis zum Jahr 2000 auf DM 898 Milliarden steigen.

Das Marktsegment IT alleine erreicht hierbei bereits für das Jahr 1999 ein Umsatzvolumen von DM 417 Milliarden (Quelle: EITO).

Marktposition von DCI

Im deutschen Markt ist die Gesellschaft zur Zeit nach eigener Ansicht einer der führenden Anbieter, der auf Basis einer zunächst im IT-Markt entwickelten Plattform den Handelsprozess vereinfacht und die einzelnen Handelsstufen miteinander vernetzt.

DCI sieht sich momentan in den folgenden zwei Bereichen als Marktführer:

- DCI WebTradeCenter, bestehend aus:
 1. EDV-Handelsdatenbank
DCI bietet mit der Handelsdatenbank einen der größten virtuellen Internet-Marktplätze für IT- und TK-Produkte in Deutschland.
 2. Elektronische Ausschreibungen
DCI stellt dem IT- und TK-Markt ein umfassendes, bedarfsorientiertes Vermittlungssystem für Angebot und Nachfrage zur Verfügung.
- Push-Medien
DCI übermittelt tagesaktuelle, konfigurierbare IT- und TK-Einkaufsinformationen aus dem DCI WebTradeCenter via Fax und E-Mail.

Im Bereich der EDV-Handelsdatenbanken ist DCI vor allem durch die innovative Datenbankstruktur und die aktuellen Inhalte der Datenbank anerkannt. Mit ca. 25.000 registrierten EDV-Fachhändlern und mit monatlich rund einer Million Pageimpressions (Seitenauf-

rufe) auf die Datenbank nimmt die Gesellschaft in Deutschland eine bedeutende Marktstellung ein. Mit der Übernahme der PC-Personalcomputer Benutzer Service GmbH bildet das DCI WebTradeCenter nahezu den kompletten IT- und TK-Markt in Deutschland ab. Durch die Kooperation mit Actebis gelang 1998 ein erster Schritt in Richtung europaweites Geschäft.

Mit dem Ausschreibungsverfahren im Rahmen des DCI WebTradeCenter bietet die Gesellschaft ein neuartiges, bedarfsorientiertes Angebot- und Nachfrage-Vermittlungssystem, das den Einkaufsprozess neu gestaltet. Einkäufer müssen nicht mehr umständlich nach Angeboten recherchieren, sondern können nun ihren Bedarf in Form eines elektronischen Kaufgesuchs im Markt publizieren. Der Markt wird somit umgedreht, er funktioniert nicht mehr angebotslastig, sondern bedarfsorientiert. Hierbei hebt sich DCI von den klassischen Vermittlungssystemen, wie Shop-Systemen und Auktionen ab.

Im Bereich der Informationsmedien verfügt DCI mit dem DCI Highlight Fax und der Zeitschrift DCI Highlight Industry über einen umfangreichen Informationsservice für IT- und TK-Produkte. Diese Dienstleistungen erzielen eine hohe Marktdurchdringung und werden sowohl von Einkäufern als auch namhaften Anbietern und Herstellern, wie z. B. Ilyama, Philips, Microsoft, Actebis und Computer 2000, regelmäßig genutzt. Im Jahr 1999 umfasste das DCI Highlight Fax ein Volumen von mehr als 15 Mio. Fax-Seiten. Täglich nutzen mehr als 12.000 qualifizierte EDV-Fachhändler das DCI Highlight Fax für ihren Einkauf. Das Medium DCI Highlight Industry erreicht monatlich ca. 100.000 Einkäufer der größten Industrieunternehmen Deutschlands.

Wettbewerb

Mit dem DCI WebTradeCenter bietet die Gesellschaft zur Zeit im deutschen Markt ein umfassendes Angebot an E-Commerce-Lösungen und -Dienstleistungen. Wettbewerber sind vor allem Vermittler zwischen Angebot und Nachfrage im Business-to-Business-Bereich. Zu beachten ist dabei die Art und Weise der Vermittlung – horizontal oder vertikal – und das Angebot an weiteren Serviceleistungen. Mitbewerber existieren nach Ansicht der Gesellschaft derzeit nur in einzelnen Teilbereichen der Angebotspalette. Dabei stellt sich DCI einer Konkurrenzsituation in folgenden Geschäftsbereichen:

- **EDV-Handelsdatenbanken:** Mitbewerber sind insbesondere Pro-Connect und die IT-Verlage Ziff-Davis und vmm Verlag.
- **Allgemeine branchenunabhängige Internet-Datenbanken:** Mitbewerber sind u.a. Atrada sowie auf dem internationalen Markt, z. B. Vertical Net.
- **Katalogsysteme:** ein Mitbewerber ist Catalog International aus Skandinavien.
- **Internet-Marktplätze zur Vermittlung von Angebot und Nachfrage:** Mitbewerber ist insbesondere CE Consumer Electronics AG, mondus.de, Nexc Global Electronic Exchange sowie Virtual Chip Exchange.

Mit ihren Push-Medien (DCI Highlight Fax, DCI Highlight Industry) ist DCI nach eigener Ansicht derzeit ohne Mitbewerber. In Grundzügen vergleichbar ist lediglich die IT-Business Database, ein digitales Informationssystem für IT-Reseller.

Marktbedarf

Der Markt für IT- und TK-Produkte ist durch ein immer größer werdendes Angebot mit unterschiedlichsten Preis- und Servicestrukturen gekennzeichnet. Die zentralen Probleme der Einkäufer in Industrie und Fachhandel lassen sich nach Ansicht der Gesellschaft auf folgende Punkte reduzieren, die auch für artverwandte Bereiche zutreffen:

- Wie kann ein schneller, aktueller und umfassender Überblick in vergleichbarer Form über die Produkte, Preise, Verfügbarkeit und Lieferanten auf dem Markt gewonnen werden?
- Wie kann auf möglichst einfache und standardisierte Weise bestellt werden?
- Wie kann der gesamte Beschaffungsprozess so wirtschaftlich und effizient wie möglich gestaltet werden?

Auf Seiten der Anbieter/Hersteller besteht wiederum das Bedürfnis, einen möglichst großen Kunden- und Interessentenkreis mit einheitlicher Datendarstellung über das Internet zu erreichen.

Die Lösung von DCI

Mit dem DCI WebTradeCenter hat die Gesellschaft eine Schnittstelle für die Kommunikation zwischen Anbietern/Herstellern auf der einen Seite und Einkäufern auf der anderen Seite geschaffen. Hieraus ergibt sich ein für den Einkäufer erheblich vereinfachter Arbeitsablauf:

- über ein elektronisches Kaufgesuch gibt der Einkäufer seinen Bedarf einmalig an das DCI WebTradeCenter und somit dem Markt bekannt. Hierfür können alle gängigen Übertragungsmedien genutzt werden wie Internet, E-Mail, Fax und Telefon,
- DCI leitet die Kaufgesuche an alle im DCI WebTradeCenter gespeicherten potentiellen Lieferanten weiter. Dabei kann der Kunde seine bevorzugten Lieferanten (Stammlieferanten) definieren und zusätzlich Konditionen, Lieferzeiten etc. angeben,
- als Ergebnis erhält er über DCI eine strukturierte Darstellung aller abgegebenen Angebote aus dem gesamten Markt mit Preisen, Sonderkonditionen, Verfügbarkeit, Lieferfristen und der Möglichkeit, sofort via E-Mail oder Fax zu bestellen,
- alle abgegebenen Angebote werden in einem einheitlichen Format somit direkt vergleichbar übermittelt.

Auf Seiten der Anbieter/Hersteller ergeben sich ähnliche Vorteile:

- sie erhalten potentielle Kaufgesuche ohne eigene Akquisition,
- sie erhalten Anfragen auch von Interessenten, zu denen bisher kein Kontakt bestand,
- sie werden nicht mit der Angebotsdarstellung und -übermittlung belastet,
- das Angebot muß lediglich einmal wahlweise via Internet, Fax oder E-Mail an DCI übermittelt werden.

Das Leistungsangebot von DCI im Überblick

DCI bietet innovative E-Commerce-Lösungen und Dienstleistungen für den Business-to-Business-Handel. Das Leistungsangebot umfasst:

DCI WebTradeCenter – der virtuelle Marktplatz

Das DCI WebTradeCenter setzt sich zusammen aus der DCI Handelsbank und dem elektronischen Ausschreibungstool.

DCI – Lösungen für den E-Commerce

- DCI WebTradeCenter
- DCI TradeManager – Katalogsoftware für den on- und offline-Einkauf

Push-Medien für den IT- und TK-Fachhandel

- DCI Highlight Fax – 2x wöchentlicher Fax-Informationsdienst
- DCI Highlight Spezial – täglicher Fax-Informationsdienst
- DCI Hotspots – Fax-Informationsdienst zur Tageszeit
- DCI Highlight Industry – Monatsmagazin für Firmenkunden
- DCI Faxlink Service – E-Mail-Informationsdienst
- DCI TAMTAM – Direktmarketinginstrument

Informationsmedien für den E-Commerce

- DCI E-Commerce-Guide
- DCI Newsfl@sh – aktuelle Informationen aus der IT- und TK-Branche.

Die DCI Leistungen im Einzelnen

DCI WebTradeCenter

Das seit 1993 aufgebaute DCI WebTradeCenter ist nach Aussage der Gesellschaft europaweit eine der ersten zentralen Produkt- und Preisdatenbanken im Internet und das Kernstück des DCI Leistungsspektrums. Es ist als intelligente, selbstlernende Datenbank konzipiert. In dieser vereinen sich die Produkt- und Preisinformationen der unterschiedlichsten Hersteller und Anbieter, die von EDV-Einkäufern in Rahmen ihrer Warenbeschaffung zur Preisfindung eingesehen werden können. Alle Angebote können schnell und übersichtlich verglichen werden.

Die Informationen werden in der Form von Produktkatalogen im Internet dargestellt. DCI übernimmt dabei auf Wunsch der Anbieter das temporäre Datenhosting der elektronischen Kataloge. Die Daten werden in der Regel jedoch direkt beim Anbieter gepflegt und automatisiert in die Datenbank als Katalog eingestellt.

Diese Kataloge werden über ein intelligentes Vernetzungssystem untereinander verknüpft. Damit sind die Produkte der unterschiedlichen Anbieter gleichgestellt und für den Einkäufer transparent dargestellt. Ein direkter Preisvergleich wird ermöglicht.

Das verwendete Verfahren wird ebenfalls zur Gleichstellung von Kundennummern eingesetzt und ermöglicht dem Anwender Zugang zu den angeschlossenen E-Commerce Lösungen.

Über diese Schaltzentrale im E-Commerce wird, mangels weltweiter einheitlicher Artikel- und Firmennummern, ein automatischer Datenaustausch zwischen den unterschiedlichen Internet-Lösungen (Online-Shops, ERP-Systeme) durch DCI ermöglicht.

Das DCI WebTradeCenter kann am Bedarf des Kunden orientiert werden, indem der Kunde sein Profil, ergänzt um seine „Stammlieferantendaten“, hinterlegt. Damit ist das DCI WebTradeCenter ein umfassendes Einkaufstool mit einheitlicher Bedienungsfläche. Der Kunde recherchiert und erhält alle Daten immer durch die gewohnte Maske des DCI WebTradeCenter.

Das DCI WebTradeCenter ist grundsätzlich offen für alle Anbieter und Käufer von Handelswaren im E-Commerce, es gibt keinen Ausschluss. DCI gewährleistet mittels Filterfunktionen die Einhaltung der Handelsstufen. Hierbei wird festgelegt, welche Nutzergruppen welche sensiblen Daten (Preisinformationen) einsehen können. Die Benutzerstruktur lässt alle Handelspartner (Hersteller, Großhändler, Händler, Firmenkunden, Endkunden) im Rahmen ihrer Handelsstufen zu.

Innerhalb des DCI WebTradeCenter betreibt DCI seit 1998 das nach Ansicht der Gesellschaft erste virtuelle Ausschreibungstool für Komponenten rund um den IT- und TK-Handel im Internet. Mit der Möglichkeit von elektronischen Ausschreibungen bietet DCI eine innovative Methode zur kombinierten manuellen und automatisierten Anbindung aller Marktteilnehmer an den Internet-Handel. Das Ausschreibungstool gewährleistet, dass jeder Interessent zu jedem Zeitpunkt via Internet, E-Mail, Fax oder Telefon seinen genau definierten Bedarf an einem bestimmten Produkt per Kaufgesuch an alle potentiellen Lieferanten automatisiert weitervermitteln kann. Gleichzeitig erhält die Anbieterseite die Möglichkeit, diese gezielten Anfragen umgehend zu beantworten, und zwar mit einem Angebot, das alle vom Kunden vorgegebenen Kenngrößen wie Menge, Lieferzeit, Zahlungsbedingung und Preisvorstellung berücksichtigt.

Hinter dem Ausschreibungstool verbirgt sich eine spezielle Website, über die Produktsuchende und Anbieter zueinander finden. Sobald ein Interessent seinen Namen, Anschrift und sein Kaufgesuch über das DCI WebTradeCenter bekannt gibt, werden automatisch alle potentiellen Lieferanten, die diese Produkte im Angebot haben, von DCI per E-Mail oder Fax über diese Anfrage informiert. Die Anbieter können daraufhin über das Internet das Kaufgesuch bearbeiten und ein individuelles Angebot abgeben. Ebenso kann die Angebotsabgabe über das DCI WebTradeCenter als Schaltzentrale, welche eine Referenztabelle der unterschiedlichen Kunden- und Artikelnummern enthält, voll automatisiert erfolgen. Auf einer speziellen DCI-Internetseite werden alle eingehenden Angebote gesammelt und in einem einheitlichen Format dem Interessenten via Internet, E-Mail oder Fax zur Verfügung gestellt. Der Suchende erhält von DCI eine übersichtlich nach Preisen sortierte Liste und kann das für ihn günstigste Angebot auswählen.

Der schriftliche oder fernmündliche Vergleich von einzelnen Angeboten unterschiedlicher Anbieter lässt sich somit umgehen. Im Unterschied zu anderen Webseiten finden Käufer und Anbieter hier nicht mehr nur durch Zufall oder nach aufwendiger eigener Recherche zueinander. DCI vermittelt direkt zwischen Angebot und Nachfrage. Täglich gehen derzeit durchschnittlich 200 Kaufgesuche von IT- und TK-Fachhändlern oder Firmenkunden bei DCI ein. Jeder Anfragende erhält im Durchschnitt zehn Angebote auf seine Anfrage.

Das Medium der elektronischen Ausschreibung ist als neutraler Marktplatz angelegt, der jedem Anbieter, Händler oder Firmenkunden innerhalb der jeweiligen Handelsstufen zur Verfügung steht. Ein Ausschluss von Marktteilnehmern wird nicht vorgenommen.

DCI TradeManager – Katalogsoftware für den on- und offline-Einkauf

Der DCI TradeManager soll mittelfristig einen neuen Standard für elektronische Kataloge setzen. Der TradeManager stellt dem Handel die kompletten Produktkataloge mit allen für die jeweiligen Handelsstufen bestimmten Daten offline auf einer CD-ROM zur Verfügung. Dieser Produktkatalog kann dann online via Internet fortlaufend aktualisiert und verwaltet werden. Da die Fortschreibung der Daten auf Basis der Produktaktualisierungen erfolgt, wird der Einkäufer automatisch in die Produkt- und Vertriebswelt vernetzt. So entsteht eine optimale Kundenbindung für Kataloganbieter.

Der DCI TradeManager ist auf Microsoft-Technologien aufgebaut und in der nächsten Version voll Microsoft Office 2000 kompatibel. Durch die Mehrsprachigkeit des DCI TradeManager ermöglicht dieser seinen Anwendern darüber hinaus den Einstieg in den internationalen Handel.

Der TradeManager stellt für den Einkäufer eine interaktive E-Commerce-Software dar, mit dem er Kaufgesuche für das DCI WebTradeCenter, Bestellungen sowie eigene Angebote erstellen und verwalten kann. Eine direkte Schnittstelle vom Warenwirtschaftssystem des Einkäufers zum E-Commerce-System des Lieferanten ist über den TradeManager realisierbar.

Push-Medien für den IT- und TK-Fachhandel

Um das DCI WebTradeCenter im Markt flächendeckend bekanntzumachen und zu etablieren, hat DCI eigene Push-Medien geschaffen. Über diese Medien werden Angebote aus dem DCI WebTradeCenter kommuniziert. Durch die Push-Medien wird auf die Vorteile des DCI WebTradeCenter mit seinen Bestandteilen Handelsdatenbank und Ausschreibungstool sowie auf die DCI Mitgliedschaften und deren Leistungsmerkmale aufmerksam gemacht.

Die Zustellung dieser Push-Medien erfolgt via Fax, E-Mail oder Postversand. Die DCI Medien werden dem Empfänger auf der von ihm gewünschten Basis automatisch zugestellt. Beim E-Mail und Faxversand kann der Empfänger den Informationsfluss benutzer-spezifisch über das DCI WebTradeCenter konfigurieren, d.h. Art und Umfang der Zustellung sowie die Zustellungszeit festlegen.

Die Inhalte der Medien entstammen überwiegend aus dem DCI WebTradeCenter und werden automatisch aus diesem erzeugt.

Die Werbeeinnahmen, die zur Zeit noch den größten Anteil am Umsatz ausmachen, stammen im Wesentlichen aus den DCI Push-Medien. Die Umsätze aus der Werbung verteilen sich auf die einzelnen Push-Medien und richten sich nach Art und Umfang der geschalteten Anzeigen.

DCI Highlight Fax – Werbeanzeiger für den IT- und TK-Fachhandel

Dieser Werbeanzeiger gibt den Kunden von DCI regelmäßig einen aktuellen und schnellen Überblick über Produktneuheiten und Sonderangebote in der IT- und TK-Branche und ermöglicht so einen Preisvergleich auf einen Blick. Hersteller und Distributoren geben DCI ihre aktuellen Angebote via Internet, E-Mail oder Fax bekannt. Diese werden durch das DCI WebTradeCenter sortiert und aufbereitet. Das DCI Highlight Fax wird 2x pro Woche über Nacht per Fax bzw. E-Mail an rund 12.000 EDV-Händler versandt. Die DCI Highlight Spezial Werbeseiten werden täglich und die DCI Hotspots vier mal wöchentlich tagsüber versendet.

Anbieter und Hersteller erreichen durch Nutzung dieses Vertriebskanals mit geringem Zeit- und Kostenaufwand nahezu den gesamten Fachhandel.

DCI Highlight Industry – Monatsmagazin für Firmenkunden

Seit März 1999 wird das DCI Highlight Industry Monatsmagazin via Post an Industrieunternehmen versandt. Es enthält Preisangebote im IT- und TK-Bereich nach Kategorien sortiert und aufbereitet. Mit diesem Medium will DCI die Zielgruppe der Einkäufer aus den 100.000 umsatzstärksten Industrie- und Mittelstandsunternehmen Deutschlands neu erschließen.

DCI TAMTAM – Direktmarketinginstrument

Das Anzeigenmagazin, die DCI TAMTAM Fax-Collection, ist ein Medium für Direktmarketing und ermöglicht ohne großen Aufwand Neukunden zu generieren. Doppelseitige Produktanzeigen mit strukturierter Fax-Antwort erlauben dem Empfänger eine zeitsparende Informationsabfrage. Alle zwei Monate wird die Fax-Collection an ca. 100.000 Entscheidungsträger großer Unternehmen und Werbeagenturen versandt.

Informationsmedien für den E-Commerce

E-COMMERCE-GUIDE – aktuelle Kommentare und News über das E-Business

Das Online-Magazin „E-Commerce-Guide“ begleitet und kommentiert die Entwicklung des Internet von einem Informations- zu einem weltweiten Absatz- und Vertriebsmedium. Der Online-Dienst hilft, relevante E-Commerce-Informationen im Web zu finden und beschäftigt sich schwerpunktmäßig mit dem Thema elektronischer Handel.

DCI Newsfl@sh – Aktuelle Informationen aus der IT- und TK-Branche

Auf der Startseite des DCI WebTradeCenter finden Besucher den News@flash mit täglich aktualisierten Nachrichten der DCI Redaktion über Produktneuheiten im Hard- und Softwaremarkt. Mittelfristig ist geplant, den News@flash zu einem Info-Channel auszubauen, in dem Hersteller und Distributoren sämtlicher Branchen ihre Kunden und sonstige Interessenten über Neuigkeiten informieren können.

Kunden- und Lieferantenstruktur

Die DCI Mitgliedschaft

DCI bietet seine Dienstleistungen im Rahmen von Mitgliedschaften an. Dabei wird zwischen verschiedenen Mitgliedschaftsstufen unterschieden, welche sich an den unterschiedlichen Zielgruppen IT- und TK-Fachhandel, der Hersteller, Anbieter und zukünftigen Firmenkunden orientieren.

IT- und TK-Fachhändler können zwischen den Mitgliedschaften **Economy, Business und Profi** auswählen. Die verschiedenen Mitgliedschaftsstufen beinhalten die im Folgenden kurz dargestellten unterschiedlichen Serviceleistungen aus dem DCI Produktspektrum.

Economy

- Eingeschränkter Zugriff auf alle Preis-, Produkt- und Kataloginformationen im DCI WebTradeCenter ohne Angabe der Anbieter
- Einkäufer können das DCI WebTradeCenter für Kaufgesuche nutzen (konfigurierbar)
- Abgabemöglichkeit von Angeboten für Verkäufer
- Markttransparenz durch alle DCI Medien
- Serviceleistungen, wie z. B. technischer Support, Hotline, Kundenzeitschrift

Business

- Uneingeschränkter Zugriff auf alle Preis-, Produkt- und Kataloginformationen im DCI WebTradeCenter mit Angabe der Anbieter
- Einkäufer können das DCI WebTradeCenter für Kaufgesuche nutzen (konfigurierbar)
- Abgabemöglichkeit von Angeboten für Verkäufer
- Markttransparenz durch alle DCI Medien
- Serviceleistungen, wie z. B. technischer Support, Hotline, Kundenzeitschrift
- Teilnahme am Absatzförderungsprogramm / Händler Online

Profi

- Uneingeschränkter Zugriff auf alle Preis-, Produkt- und Kataloginformationen im DCI WebTradeCenter mit Angabe der Anbieter

- Einkäufer können das DCI WebTradeCenter für Kaufgesuche nutzen (konfigurierbar)
- Abgabemöglichkeit von Angeboten für Verkäufer
- Markttransparenz durch alle DCI Medien
- Serviceleistungen, wie z. B. technischer Support, Hotline, Kundenzeitschrift
- Nutzung des TradeManagers
- Teilnahme am Absatzförderungsprogramm / Händler Online

Herstellern und Großhändlern wird die VIP FirstClass Mitgliedschaft durch DCI angeboten. Zu den VIP FirstClass Mitgliedern gehören u.a. Actebis, Computer 2000, Peacock und Deutsche Telekom. Mit der VIP-Mitgliedschaft ist das komplette Leistungsspektrum der DCI Produktpalette abgedeckt.

Das Leistungsspektrum der jeweiligen DCI Mitgliedschaft ist auf den Bedarf der jeweiligen Zielgruppe zugeschnitten. Im Rahmen des gewählten Mitgliedschaftsmodells können die damit verbundenen Leistungen jederzeit und beliebig oft genutzt werden. Für die Mitgliedschaft und die Nutzung der damit verbundenen Leistungen ist eine jährliche oder monatliche Pauschale zu zahlen. Die Höhe ist vom gewählten Mitgliedschaftsmodell abhängig. Darüber hinaus erhebt DCI derzeit keine weiteren Service- oder Transaktionsgebühren zu Lasten des Anwenders.

Die von den Mitgliedern jeweils zu entrichtenden Beiträge betragen für die Economy-Mitgliedschaft zur Zeit € 120,00 p.a., für die Business-Mitgliedschaft ist ein Beitrag in Höhe von € 200,00 p.a. zu entrichten sowie momentan € 395,00 p.a. für die Profi-Mitgliedschaft. VIP-Mitglieder, die das komplette Leistungsangebot von DCI nutzen, zahlen derzeit einen monatlichen Beitrag in Höhe von € 1.500,00. Darüber hinaus fallen bei allen Mitgliedschaften momentan keine weiteren Kosten und Gebühren an.

Ziel von DCI ist es, durch steigende Mitgliederzahlen das Leistungsspektrum zu erhöhen, um so für die Mitglieder einen weiteren Nutzen zu erreichen. Darüber hinaus soll durch das System der Mitgliedschaft ein umfassendes Netzwerk errichtet werden, das den gesamten Markt mit allen Handelsstufen umfasst und allen Teilnehmern auf Grund der Verfügbarkeit sämtlicher für den Kunden relevanter Daten beim Einkauf Preisvorteile bietet.

Das System der Mitgliedschaft soll mittelfristig auf den europäischen IT- und TK-Markt ausgeweitet und für weitere affine Branchen adaptiert werden. Parallel dazu soll die Einführung der Mitgliedschaft für den Firmenkunden erfolgen, der über das DCI WebTradeCenter seinen gesamten Einkauf und Verkauf gestalten kann.

Unternehmensstrategie

Das Ziel von DCI besteht darin, eine führende, internetgestützte Schaltzentrale zwischen Angebot und Nachfrage zu werden. Die Gesellschaft verfügt mit dem DCI WebTradeCenter über ein Instrument, das den Nutzern eine relativ hohe Markttransparenz bietet. DCI gewährleistet auch heute schon einen uneingeschränkten direkten Informationsfluss zwischen allen Marktteilnehmern im Business-to-Business Bereich. Durch das Bündeln der unterschiedlichsten am Markt verfügbaren Informationen und der diversen Datenstrukturi-

ren durch DCI wird im Zeitalter des E-Commerce ein branchenübergreifendes, vereinfachtes Handeln ermöglicht.

Die Unternehmensstrategie der Gesellschaft ist zunächst auf eine Steigerung des Marktanteils und das Erreichen einer führenden Position als Anbieter einer zentralen Handelsdatenbank für IT- und TK-Produkte und -Komponenten in Europa ausgerichtet. Parallel dazu plant DCI, die über das DCI WebTradeCenter verfügbaren Produkte auf affine Branchen, wie z. B. Büroartikel, Elektroartikel sowie Unterhaltungselektronik, auszuweiten.

Durch das System der Mitgliedschaft plant DCI seine Zielgruppen an die Gesellschaft zu binden und somit für beide Seiten – Angebot und Nachfrage – einen hohen Nutzen zu erzielen. Das Leistungsspektrum ist auf den Bedarf der Einkäufer zugeschnitten und stellt für Hersteller und Anbieter ein zusätzliches Vertriebsinstrument dar, mit dem ohne eigenen Aufwand zielgruppengenau und ohne Streuverluste potentielle Kunden erreicht werden können. Je mehr Einkäufer dem System angeschlossen sind, desto interessanter wird das DCI WebTradeCenter für Hersteller und Anbieter. DCI ermöglicht durch die Vermittlung von Angebot und Nachfrage den Zugang zu einer immer größer werdenden potentiellen Kundengruppe. Gleiches gilt für die Anbieter, je mehr von ihnen ihre Produkte über DCI vermitteln, desto interessanter wird das System für Einkäufer. Durch eine wachsende Anzahl der Mitglieder können Leistungen und Service weiter ausgebaut werden. Durch den weiteren Ausbau der Mitgliedschaften soll ein Netzwerk entstehen, das den gesamten Handel mit allen Handelsstufen umfasst und allen Teilnehmern durch den Vergleich aller verfügbaren Informationen Vorteile beim Einkauf bietet.

Die Strategie von DCI beinhaltet im Wesentlichen die folgenden Elemente:

- Etablierung als führende Schaltzentrale im Handel zwischen IT- und TK-Firmenkunden, -Einzelhändlern, -Distributoren und -Herstellern.
- Weiterer Ausbau des Kundenkreises der Firmenkunden durch Marketing- und Verkaufsmaßnahmen. Hierzu dienen insbesondere die Push-Medien.
- Erweiterung der Handelsplattform auf affine Branchen, wie z. B. Büroartikel, Elektro- und Unterhaltungselektronik.
- Steigerung des Transaktionsvolumens der bereits angeschlossenen Kunden durch Ausbau des Angebots an zusätzlichen Dienstleistungen (z. B. Factoring), die innerhalb des Mitgliedschaftsmodells gesondert in Rechnung gestellt werden sollen.
- Internationale Expansion durch Kooperationen, Akquisitionen und die Gründung von ausländischen Tochtergesellschaften.

Strategische Partnerschaften

Ein weiteres Element der Unternehmensstrategie von DCI ist das Eingehen von strategischen Partnerschaften mit Gesellschaften, die über Erfahrungen im E-Commerce oder im Internet-Bereich verfügen, um Synergieeffekte zu nutzen. Um auch weiterhin zu gewährleisten, dass die von DCI eingesetzte Software dem aktuellen Standard entspricht, plant die Gesellschaft auch das Eingehen von technologischen Partnerschaften.

Derzeit bestehen folgende, nach Ansicht der Gesellschaft wesentliche Partnerschaften:

Actebis Computer Deutschland GmbH

Ein strategischer Partner der DCI ist die Actebis Computer Deutschland GmbH („Actebis“), einer der größten EDV-Distributoren in Europa. In Zusammenarbeit mit der Actebis GmbH wurde der DCI TradeManager in sechs Sprachen übersetzt. Actebis setzt den TradeManager für den eigenen Vertrieb ein. Mit dieser strategischen Partnerschaft ist DCI der erste Schritt in den internationalen Markt gelungen. Darauf aufbauend sollen weitere internationale Partner geworben werden.

ricardo.de AG

Seit dem 17.1.2000 besteht zwischen DCI und der ricardo.de AG („ricardo.de“) auf Grundlage einer Kooperationsvereinbarung eine Zusammenarbeit in Form einer Linkverbindung zwischen der neuen online Plattform „ricardoBIZ.com“ und dem DCI WebTradeCenter. Auf beiden Plattformen besteht eine Linkoption, die den Austausch von Daten ermöglicht. Im Feld Ausschreibungen des durch „ricardoBIZ.com“ bereitgestellten Online-Marktplatzes HUB-EDV wird durch den Rahmen des DCI WebTradeCenter der dort bereitgestellte Content für den Internet- und Telekommunikationssektor zugänglich. Umgekehrt wird im DCI WebTradeCenter unter dem Arbeitstitel „Auktionen von Restposten“ der Zugang zu „ricardoBIZ.com“ ermöglicht. Die Zusammenarbeit soll in mehreren Phasen ausgebaut werden.

eBay GmbH

Eine inhaltlich ähnlich ausgestaltete Partnerschaft wie mit der ricardo.de AG besteht seit Januar 2000 mit der eBay GmbH. Zwischen dem DCI WebTradeCenter und der Business-to-Business Plattform eBaypro besteht eine logische Datenbankverknüpfung, welche dem Nutzer den Vorteil einer einheitlichen Registrierung sowie verkürzter Auktionswege eröffnet.

Akcent Computerpartner Deutschland AG

Mit Akcent Computerpartner Deutschland AG, der marktführenden Verbundgruppe selbstständiger PC-Fachbetriebe im Systemhaus- und Computershopbereich mit ca. 1.100 Fachhandelspartnern, besteht seit Mitte 1999 eine Kooperationsvereinbarung. Akcent bietet seinen Mitgliedern u. a. die Möglichkeit der Nutzung des im DCI WebTradeCenter enthaltenen Ausschreibungstools an.

Computer Reseller News

Die Computer Reseller News (CRN) ist eine der führenden Zeitschriften im IT-Fachhandel. Die im September 1999 geschlossene Kooperation mit DCI beinhaltet eine Verbindung des DCI Ausschreibungstools mit den CRN-Websites und die Erstellung und Versendung des CRN E-Mail Newsletter an einen gemeinsamen Empfängerkreis.

Deutsche Bank AG

DCI und die Deutsche Bank AG, Global Technology & Services – Cards/eBusiness, streben auf der Grundlage einer zwischen beiden unterzeichneten Absichtserklärung eine Zusammenarbeit im Bereich Finanzdienstleistungen und elektronischem Zahlungsverkehr auf dem europäischen Markt an. Als Kooperationsprojekte sind u.a. ein Pilotprojekt für eine elektronische Schnittstelle und einem damit verbundenen Finanzierungsservice für Plattformkunden sowie eine Fortentwicklung des DCI TradeManager für die Geschäftsfelder der Deutschen Bank vorgesehen.

Marketing

Vorrangiges Ziel der Marketingaktivitäten ist die Akquisition von Mitgliedern in weiteren Branchen und die geographische Ausdehnung im IT- und TK-Markt. Darüber hinaus plant DCI Maßnahmen zur verstärkten Kundenbindung und zur Steigerung des Transaktionsvolumens aus bestehenden Mitgliedschaften.

Zudem wird die Gesellschaft geeignete Schritte zur Steigerung des Bekanntheitsgrades ihres Branding und der Produkte, insbesondere des DCI WebTradeCenter, ergreifen.

Zur Erreichung dieser Ziele sind unter anderem die folgenden Marketingmaßnahmen geplant:

- Online-Werbung
- Printkampagnen
- Direkt-Marketing-Aktionen
- Messeauftritte und Events
- Kundenbindungs- und Cross-Selling Aktivitäten
- Marketingprogramme mit Kooperationspartnern

Mitarbeiter

Die folgende Tabelle zeigt die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter (auf Vollzeitbasis) von DCI in den Geschäftsjahren 1997, 1998 und in den Rumpfgeschäftsjahren vom 1.1.1999 bis zum 31.8.1999 und vom 1.9.1999 bis zum 31.12.1999 (zusammengefasst).

Zahl der Arbeitnehmer (Vollzeitbasis) ¹⁾	1997	1998	1999 ²⁾
DCI	8	16	53

¹⁾ ohne Vorstandsmitglieder und Geschäftsführer

²⁾ Das Jahr 1999 umfasst die Rumpfgeschäftsjahre vom 1.1.1999 bis zum 31.8.1999 und vom 1.9.1999 bis zum 31.12.1999

Zum 31.12.1999 hatte DCI 102 festangestellte Arbeitnehmer (auf Vollzeitbasis)

Bei DCI gibt es keinen Betriebsrat. Betriebsvereinbarungen bestehen nicht. Bisher gab es keine Streiks oder Betriebsniederlegungen.

Patente und Lizenzen und andere Schutzrechte

DCI verfügt derzeit über vier nationale Patente, von denen ein Patent zusätzlich als europäisches Patent geschützt ist, und hat für eine bereits als deutsches Patent geschützte Erfindung ein europäisches sowie für eine weitere ein internationales Patent beantragt und eine weitere Erfindung zugleich als europäisches und internationales Patent angemeldet. Sämtliche Eintragungsverfahren laufen noch. DCI verfügt darüber hinaus über elf in Deutschland registrierte Marken, von denen eine auch als europäische Marke eingetragen ist und hat für insgesamt vier bereits in Deutschland eingetragene Marken die europäische Registrierung und für weitere drei Marken nur die europäische Registrierung beantragt. Für eine in Deutschland eingetragene Marke wurde die Umschreibung auf DCI beantragt. Für die TradeManager Software stehen DCI die ausschließlichen Verwertungs- und Nutzungsrechte zu.

Die Gesellschaft ist der Ansicht, dass sie nicht von Patenten, Lizenzen und anderen Schutzrechten Dritter abhängt, die von wesentlicher Bedeutung für ihre Gesellschaft sind.

Laufende oder geplante Investitionen

Die nachstehende Tabelle zeigt die Investitionen von DCI in den Jahren 1997, 1998 und in den beiden Rumpfgeschäftsjahren zum 31.8. bzw. zum 31.12.1999 (zusammengefasst).

Investitionen in TDM	1997	1998	1999¹⁾
Immaterielle Vermögensgegenstände	24,4	18,3	2.353,3
Sachanlagen	297,7	274,7	1.151,0
Finanzanlagen	-	-	94,0
Gesamtsumme	322,1	293,0	3.598,3

¹⁾ Das Jahr 1999 umfasst die Rumpfgeschäftsjahre vom 1.1.1999 bis zum 31.8.1999 und vom 1.9.1999 bis zum 31.12.1999

Die Finanzierung der Investitionen erfolgte bis Mitte 1999 im Wesentlichen aus dem Cash-flow.

Für das laufende Geschäftsjahr (ab dem 1.1.2000) sind Investitionen in das Anlagevermögen in Höhe von DM 4 Mio. für technische Anlagen geplant. Es sind noch keine Investitionen durchgeführt worden.

Forschung und Entwicklung

Die Gesellschaft hat sich in den letzten drei Geschäftsjahren im Wesentlichen mit der Entwicklung des DCI TradeManagers beschäftigt, der einen neuen Standard für elektronische Kataloge setzen soll. Der TradeManager ist auf der Basis von Microsoft-Technologie entwickelt worden. Die neueste Version des TradeManagers soll voll Microsoft Office 2000 kompatibel werden. In Zusammenhang mit der in 1998 eingegangenen Partnerschaft mit Actebis wurde der TradeManager in fünf Sprachen übersetzt.

Darüber hinaus wird das seit dem Jahr 1993 aufgebaute DCI WebTradeCenter laufend weiterentwickelt und ständig den neuesten Standards und Anforderungen angepasst. So wurde u. a. in 1998 das Ausschreibungstool in das DCI WebTradeCenter integriert, welches erstmals die Möglichkeit der elektronischen Ausschreibung bot.

Grundbesitz und Geschäftsräume

Die DCI AG verfügt über keinen Grundbesitz und keine grundstücksgleichen Rechte. Die Gesellschaft hat ihren Sitz in der Enzianstraße 6, 82319 Starnberg, sowie Geschäftsräume in Starnberg, in Bottrop und in Langenhagen. Die DCI AG verfügt zur Zeit über insgesamt ca. 3.600 m² angemietete Fläche mit Räumen, die als Büros dienen. Die Mietverträge für die Geschäftsräume in Starnberg sind für die kommenden drei Jahre gesichert. Der Mietvertrag für die Geschäftsräume in Bottrop, der gemäß dem Unternehmenskaufvertrag mit übernommen wurden, läuft derzeit noch auf den Namen der PC-Personalcomputer Benutzer Service GmbH, soll aber auf DCI umgeschrieben werden.

Die Geschäftsräume in der Enzianstraße 2, 82319 Starnberg, werden durch Herrn Michael Mohr an die Gesellschaft vermietet. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass das Mietobjekt zu marktgerechten Preisen gemietet wird.

Versicherungsschutz

DCI hat verschiedene Versicherungen abgeschlossen, eine kombinierte Haftpflicht- (inklusive Produkthaftpflicht), Sach- und Elektronikversicherung mit unterschiedlichen Deckungssummen. Die Produkthaftpflichtversicherung hat eine Deckungssumme von pauschal DM 5 Mio. für Personen- und Sachschäden, begrenzt auf DM 500.000 für Mietsachschäden, DM 20.000 für sonstige Tätigkeitsschäden gemäß besonderer Vereinbarung sowie DM 100.000 für Vermögensschäden ohne solche aus Lieferung und Leistung bzw. DM 2 Mio. für Vermögensschäden aus Produkten und Leistungen, begrenzt auf DM 500.000 bei Vermögensschäden aus Produktionsausfall und Betriebsunterbrechung sowie entgangen Gewinn. Die Gesellschaft geht davon aus, dass die abgeschlossenen Versicherungsverträge und Deckungssummen ausreichend sind. Im Falle eines Schadens lässt sich jedoch nicht ausschließen, dass sich der Versicherungsschutz als zu gering erweist.

Besteuerung in Deutschland

Im Folgenden werden bestimmte deutsche Steuervorschriften dargestellt. Die Darstellung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit der Informationen, die für eine Kaufentscheidung hinsichtlich der angebotenen Aktien notwendig sein könnten. Die Darstellung basiert auf den zum Zeitpunkt der Drucklegung dieses Verkaufsprospekts geltenden Steuervorschriften in Deutschland. Diese können – unter Umständen auch rückwirkenden – Änderungen unterliegen. Die Darstellung bezieht sich ausschließlich auf die Dividendenbesteuerung, Kapitalertragsteuer, Erbschaft- und Schenkungsteuer und Vermögensteuer und behandelt nicht alle Aspekte dieser Steuerarten. Die Darstellung behandelt nicht die individuellen Steuerumstände eines Einzelnen. Potentiellen Käufern von Aktien wird daher empfohlen, wegen der individuellen Konsequenzen des Erwerbs, des Haltens sowie der Übertragung von Aktien ihren steuerlichen Berater zu konsultieren.

Auf politischer Ebene wird derzeit eine grundlegende Reform der Besteuerung von Kapitalgesellschaften diskutiert. Die Bundesregierung hat hierzu am 9.2.2000 einen Kabinettsentwurf vorgestellt, der das Körperschaftsteuerliche Anrechnungsverfahren durch das sogenannte Halbeinkünfteverfahren ersetzt. Der einheitliche Körperschaftsteuersatz soll ab Veranlagungszeitraum 2001 25% betragen. Die Kapitalertragsteuer soll auf 20% herabgesetzt werden.

Besteuerung von Unternehmensgewinnen von Kapitalgesellschaften

In Deutschland ansässige Aktiengesellschaften unterliegen mit ihrem zu versteuernden Einkommen der Gewerbe- und der Körperschaftsteuer, wobei die Gewerbesteuer seit 1998 nicht mehr auf das Kapital, sondern nur noch auf den Ertrag erhoben wird. Die Gewerbesteuer ist bei der Ermittlung des der Körperschaftsteuer unterliegenden zu versteuernden Einkommens als Betriebsausgabe abziehbar.

Bemessungsgrundlage für die Gewerbesteuer ist gemäß § 7 GewStG der Gewerbeertrag. Dieser bemisst sich nach dem auf Grund des Körperschaftsteuergesetzes ermittelten Gewinn modifiziert um bestimmte Hinzurechnungen und Kürzungen. Der Betrag der Gewerbesteuer ergibt sich durch Anwendung eines Vomhundertsatzes auf den Gewerbeertrag. Der Vomhundertsatz hängt von der Höhe der von den Gemeinden für ihre Gebiete festgesetzten Hebesätze ab. Unterhält eine Aktiengesellschaft Betriebsstätten in verschiedenen Gemeinden, bestimmen die dort jeweils gültigen Hebesätze die gewerbesteuerliche Gesamtbelastung der Aktiengesellschaft.

Das der Körperschaftsteuer unterliegende zu versteuernde Einkommen der Kapitalgesellschaft ergibt sich unter Beachtung besonderer einkommen- und körperschaftsteuerlicher Vorschriften aus dem Handelsbilanzergebnis. Der allgemeine Körperschaftsteuersatz für Kapitalgesellschaften beträgt gemäß § 23 Abs. 1 KStG 40% des zu versteuernden Einkommens. Die sich hieraus ergebende Körperschaftsteuerschuld kann sich nach Maßgabe der §§ 27 Abs. 1, 40 KStG durch Gewinnausschüttungen erhöhen oder vermindern. Die Minderungen oder Erhöhungen sollen sicherstellen, dass die Ausschüttungen stets mit einer 30%igen Körperschaftsteuer belegt sind. Ausnahmen hiervon bestehen für steuerfreie ausländische Einkünfte der Kapitalgesellschaft und Einlagen der Anteilseigner, die das Eigenkapital der Gesellschaft erhöht haben. Auf den Betrag der festgesetzten Körperschaftsteuerschuld wird ein Solidaritätszuschlag in Höhe von 5,5% als nichtabziehbare

Betriebsausgabe erhoben. Unter Berücksichtigung der Nichtabzugsfähigkeit des Solidaritätszuschlags beträgt die effektive Belastung des Ergebnisses nach Gewerbesteuer durch Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag bei Vollausschüttung rechnerisch 31,94%.

Dividendenbesteuerung

Anteilseigner mit Sitz, Wohnsitz oder gewöhnlichem Aufenthaltsort in Deutschland

Dividenden unterliegen bei natürlichen Personen als Aktionären in vollem Umfang der deutschen Einkommensbesteuerung einschließlich Solidaritätszuschlag und etwaiger Kirchensteuer sowie den Regeln über den Kapitalertragsteuerabzug. Die Kapitalertragsteuer (Quellensteuer) beträgt 25% der (von der Hauptversammlung beschlossenen) Bardividende (Dividende nach Abzug der Körperschaftsteuer, jedoch vor Abzug der Kapitalertragsteuer) – soweit hierfür nicht Einlagen der Anteilseigner als verwendet gelten – zuzüglich 5,5% Solidaritätszuschlag (insgesamt 26,375% der Bardividende).

Die Einkünfte aus Kapitalvermögen (Bruttodividende) für den Anteilseigner bestehen aus (i) dem tatsächlich zufließenden Nettobetrag (Nettodividende) zuzüglich (ii) der einbehaltenen Kapitalertragsteuer in Höhe von 25% der Bardividende zuzüglich 5,5% Solidaritätszuschlag hierauf (insgesamt 26,375% der Bardividende) und (iii) der von der Gesellschaft einbehaltenen Körperschaftsteuerausüttungsbelastung (entspricht Körperschaftsteuerguthaben). Dem Anteilseigner werden auf die zu zahlende Einkommensteuer (zuzüglich Solidaritätszuschlag) die einbehaltene Kapitalertragsteuer (zuzüglich Solidaritätszuschlag) sowie die von der Gesellschaft einbehaltene Körperschaftsteuer (ohne den von dieser entrichteten Solidaritätszuschlag, sog. „Schattenbelastung“) angerechnet. Sinn des – international weitgehend unbekanntes – deutschen körperschaftsteuerlichen Anrechnungsverfahrens ist die Vermeidung einer Doppelbelastung auf Gesellschafts- und Aktionärssebene sowie die Besteuerung der Dividende nach den persönlichen Verhältnissen des unbeschränkt steuerpflichtigen Aktionärs. Die Bemessungsgrundlage des Solidaritätszuschlags vermindert sich um das Körperschaftsteuerguthaben.

Natürliche Personen erhalten ab dem Veranlagungszeitraum 2000 einen Sparerfreibetrag von DM 3.000,- (im Falle zusammen veranlagter Ehegatten DM 6.000,-). Daneben wird ein Werbungskostenpauschbetrag von DM 100,- (im Falle zusammen veranlagter Ehegatten DM 200,-) gewährt, sofern keine höheren Aufwendungen nachgewiesen werden.

Werden die Aktien im Betriebsvermögen gehalten, gelten die genannten Regeln zur Ermittlung der Einkünfte sowie zur Kapitalertragsteuer in gleicher Weise. Die Bruttodividende unterliegt hierbei der Gewerbesteuer, es sei denn, der Steuerpflichtige war zu Beginn des maßgeblichen Erhebungszeitraums zu mindestens 10% am Grundkapital der Gesellschaft beteiligt. Die Bruttodividende geht bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften in die Ermittlung des Gewinns aus Gewerbebetrieb ein, welcher beim Einzelunternehmer bzw. bei den Gesellschaftern nach entsprechender Zurechnung der Besteuerung unterliegt. Bei Kapitalgesellschaften unterliegt die Bruttodividende der Körperschaftsteuer.

Der Kabinettsentwurf zur Unternehmensteuerreform sieht vor, daß Ausschüttungen an unbeschränkt steuerpflichtige Körperschaften ab 2001 freigestellt werden. Dies gilt sowohl für Dividenden aus dem Inland als auch für solche aus dem Ausland. Bei Dividenden aus Anteilen an einer ausländischen Gesellschaft gelten aber weiterhin 5% dieser Einnahmen als nicht abziehbare Betriebsausgaben, was im Ergebnis nur zu einer Freistellung der ausländischen Dividendenerträge in Höhe von 95% führt.

Anteilseigner mit Sitz/Wohnsitz außerhalb Deutschland

Für Anteilseigner, die in Deutschland nicht zur Steuer veranlagt werden, wird die körperschaftsteuerliche Ausschüttungsbelastung definitiv.

Vorbehaltlich der Anwendbarkeit der Richtlinie Nr. 90/435/EWG des Rates vom 23.7.1990 (sogenannte Mutter-Tochter-Richtlinie) oder eines Doppelbesteuerungsabkommens unterliegen auch Dividendenausschüttungen einer deutschen Aktiengesellschaft an nicht in Deutschland ansässige Anteilseigner einer Kapitalertragsteuer (Quellensteuer) in Höhe von (noch) 25% zuzüglich 5,5% Solidaritätszuschlag (insgesamt 26,375% der Bardividende).

Unter den Voraussetzungen der Mutter-Tochter-Richtlinie wird jedoch für Dividendenausschüttungen die Kapitalertragsteuer (einschließlich Solidaritätszuschlag) auf Antrag nicht erhoben oder wieder erstattet. Voraussetzungen dieser Begünstigung sind insbesondere, dass die Mutterkapitalgesellschaft in einem anderen Staat der Europäischen Union steuerlich ansässig ist, dass die Beteiligung an der deutschen Tochteraktiengesellschaft mindestens zwölf Monate ununterbrochen besteht und sie mindestens ein Viertel (in besonderen Fällen ein Zehntel) des Nennkapitals beträgt.

Im Falle der Anwendbarkeit eines Doppelbesteuerungsabkommens kann sich die Kapitalertragsteuer auf Dividendenausschüttungen einer in Deutschland ansässigen Kapitalgesellschaft an einen nicht in Deutschland ansässigen Anteilseigner möglicherweise verringern. Dazu bedarf es eines Antrags des auf Grund eines Doppelbesteuerungsabkommens berechtigten Anteilseigners oder seines Bevollmächtigten bei den deutschen Finanzbehörden auf Freistellung bzw. Erstattung desjenigen Betrages, um den der Satz der regulär (in Höhe von 26,375% der Bardividende) einzubehaltenden bzw. einbehaltenen Quellensteuer den maximal nach dem betreffenden Doppelbesteuerungsabkommen zulässigen Steuersatz übersteigt. Eine etwaige Verringerung der Quellenbesteuerung durch Doppelbesteuerungsabkommen erstreckt sich auch auf den Solidaritätszuschlag.

Gehören die Aktien zum Betriebsvermögen eines deutschen Unternehmens oder einer deutschen Betriebsstätte eines ausländischen Unternehmens, so gelten die oben beschriebenen Anrechnungsmodalitäten eines in Deutschland ansässigen Anteilseigners. Die Körperschaftsteuer, die Kapitalertragsteuer sowie der hierauf erhobene Solidaritätszuschlag sind somit (noch) – wie bei inländischen und steuerpflichtigen Aktionären – auf die deutsche Steuerschuld anrechenbar bzw. werden bei ansonsten niedrigerer deutscher Steuerschuld erstattet.

Die Weiterausschüttung der von einer deutschen Tochtergesellschaft bezogenen Dividenden an einen ausländischen Aktionär unterliegt den oben beschriebenen allgemeinen Regelungen.

Besteuerung von Veräußerungsgewinnen

Gewinne aus der Veräußerung von Aktien unterliegen bei unbeschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen nur dann der Einkommensbesteuerung, wenn (i) die Aktien innerhalb von einem Jahr nach ihrem Erwerb wieder veräußert werden oder nach Ablauf dieser Frist (ii) der Anteilseigner innerhalb der letzten fünf Jahre am Kapital der Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar zu mindestens 10% beteiligt (Beteiligungsgrenze soll von mindestens 10% auf mindestens 1% abgesenkt werden) war bzw. ist oder (iii) die Aktien zu einem Betriebsvermögen gehören oder (iv) einbringungsgeboren sind.

Nach geplanter neuer Rechtslage sollen Gewinne aus der Veräußerung von Anteilen, die eine Kapitalgesellschaft an einer anderen Kapitalgesellschaft hält, nicht mehr steuerpflichtig sein.

Gewinne aus der Veräußerung von Aktien, die zu einem Betriebsvermögen gehören, unterliegen (abgesehen von bestimmten Ausnahmen) der Gewerbesteuer. Sie unterliegen darüber hinaus der Einkommen- bzw. Körperschaftsteuer sowie dem Solidaritätszuschlag nach den allgemeinen Regeln.

Erzielt ein Anteilseigner, der in Deutschland nicht unbeschränkt steuerpflichtig ist, bei der Veräußerung der Aktien Veräußerungsgewinne, so unterliegen diese in Deutschland der Besteuerung, wenn (i) die Aktien zum Betriebsvermögen einer in Deutschland unterhaltenen Betriebsstätte gehören oder (ii) der Anteilseigner während eines Zeitraums von fünf Jahren vor der Veräußerung der Aktien direkt oder indirekt mindestens 10% (künftig geplant: mindestens 1%) des Aktienkapitals der Gesellschaft hielt bzw. hält oder (iii) im Falle einbringungsgeborener Aktien oder (iv) unter den Voraussetzungen der erweiterten beschränkten Steuerpflicht nach § 2 AStG. Bei Anwendbarkeit eines Doppelbesteuerungsabkommens kann die deutsche Steuerpflicht auf Veräußerungsgewinne möglicherweise entfallen.

Verluste, die eine natürliche Person als Aktionär innerhalb eines Jahres nach dem Erwerb der Aktien aus der Veräußerung erzielt, können nur bis zur Höhe des Gewinns ausgeglichen werden, den der Aktionär im gleichen Kalenderjahr aus anderen privaten steuerpflichtigen Veräußerungsgeschäften erzielt hat. Nicht ausgeglichene Verluste mindern die Einkünfte, die der Aktionär im vorangegangenen Kalenderjahr oder in den folgenden Kalenderjahren aus privaten Veräußerungsgeschäften erzielt.

Erbschaft- und Schenkungsteuer

Übertragungen von Aktien von Todes wegen oder durch Schenkung unterliegen der Erbschaft- bzw. der Schenkungsteuer, wenn der Erblasser, der Schenker oder der Erwerber ein Inländer i.S.d. § 2 Abs. 1 ErbStG ist. Andernfalls unterliegen sie nur dann der Besteue-

rung, wenn (i) die Aktien beim Anteilseigner zum Betriebsvermögen einer in Deutschland unterhaltenen Betriebsstätte gehören oder (ii) der Anteilseigner allein oder zusammen mit ihm nahestehenden Personen mindestens zu einem Zehntel unmittelbar oder mittelbar am Grundkapital der Gesellschaft beteiligt ist oder (iii) unter den Voraussetzungen der erweiterten beschränkten Steuerpflicht gemäß § 4 AStG.

Aufgrund eines der wenigen abgeschlossenen Doppelbesteuerungsabkommens auf dem Gebiet der Erbschaft- und Schenkungsteuer kann die vorgenannte Besteuerung beschränkt sein.

Vermögensteuer

Aufgrund eines Beschlusses des Bundesverfassungsgerichts vom 22.6.1995 wird die Vermögensteuer für Veranlagungszeiträume ab dem 1.1.1997 nicht mehr erhoben.

Sonstige Steuern in Deutschland

Die Veräußerung oder die Übertragung der Aktien unterliegt in Deutschland keiner Börsenumsatzsteuer, Gesellschaftsteuer, Stempelabgabe oder ähnlichen Steuer. Die Übertragung oder Vereinigung von mindestens 95% der Aktien kann Grunderwerbsteuer auslösen, wenn die Aktiengesellschaft oder Gesellschaften, an denen die Aktiengesellschaft unmittelbar oder mittelbar beteiligt ist, über inländische Grundstücke verfügen.

Finanzausweise 1997 bis 1999

Bestätigungsbericht der unabhängigen Jahresabschlussprüfer

An die DCI Database for Commerce and Industry AG:

Wir haben die nachfolgende Bilanz der DCI Database for Commerce and Industry AG zum 31. Dezember 1999 sowie die Bilanzen der DCI Database for Commerce and Industry Datenbank für Wirtschaftsinformationen GmbH zum 31. August 1999, zum 31. Dezember 1998 und zum 31. Dezember 1997 sowie die entsprechenden Gewinn- und Verlustrechnungen, die Eigenkapitaldarstellungen sowie die Kapitalflussrechnungen für die zu diesen Terminen endenden Geschäftsjahre geprüft. Die Verantwortung für die Jahresabschlüsse obliegt dem Vorstand der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der Ergebnisse unserer Prüfungen zu diesen Abschlüssen einen Bestätigungsvermerk zu erteilen.

Wir haben unsere Prüfungen in Übereinstimmung mit den allgemein anerkannten Prüfungsgrundsätzen durchgeführt. Diese Grundsätze verlangen, dass wir die Prüfungen so planen und durchführen, dass Gewähr dafür besteht, dass die Jahresabschlüsse frei von wesentlichen Fehlern sind. Eine Prüfung umfasst die Untersuchung von Unterlagen für die in den Abschlüssen ausgewiesenen Beträge und Angaben in Stichproben. Eine Jahresabschlussprüfung beinhaltet auch die Beurteilung der angewandten Rechnungslegungsgrundsätze und der wesentlichen durch die Geschäftsführung vorgenommenen Schätzungen sowie eine Bewertung der allgemeinen Darstellung der Jahresabschlüsse. Nach unserer Einschätzung stellen unsere Prüfungshandlungen eine angemessene Grundlage für unseren Bestätigungsvermerk dar.

Wir sind der Auffassung, dass die vorgenannten Jahresabschlüsse in allen wesentlichen Punkten die Vermögenslage der DCI Database for Commerce and Industry AG zum 31. Dezember 1999 sowie der DCI Database for Commerce and Industry Datenbank für Wirtschaftsinformationen GmbH zum 31. August 1999, 31. Dezember 1998 und 31. Dezember 1997 sowie die Ertragslage und den Kapitalfluss für die zu diesen Terminen endenden Geschäftsjahre in Übereinstimmung mit den in den Vereinigten Staaten von Amerika allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen (U.S. GAAP) angemessen darstellen.

ARTHUR ANDERSEN
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Eberhard
Wirtschaftsprüfer

Salzmann
Wirtschaftsprüfer

München, den 14. Januar 2000

DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg

Bilanzen zum 31. Dezember 1997, 31. Dezember 1998, 31. August 1999 und 31. Dezember 1999 nach US-GAAP

	31.12.1999	31.8.1999	31.12.1998	31.12.1997
	DM	DM	DM	DM
Aktiva				
Umlaufvermögen:				
Liquide Mittel	12.903.102,28	6.285.366,33	944.779,61	1.046.505,49
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, abzüglich Wertberichtigungen i.H.v. DM 141.663,38	1.131.830,16	1.118.265,62	262.405,34	224.431,48
Wertpapiere des Umlaufvermögens (zum Zeitwert)	107.032,48	61.920,00	69.693,90	27.203,30
Aktive Rechnungsabgrenzung und sonstiges Umlaufvermögen	493.347,99	111.286,13	74.876,57	70.208,04
Summe Umlaufvermögen	14.635.312,91	7.576.838,08	1.351.755,42	1.368.348,31
Sachanlagen:				
EDV Hardware	896.362,96	571.171,99	410.002,91	401.381,00
Betriebs- und Geschäftsausstattung	952.412,37	663.350,15	373.397,38	303.604,11
abzüglich: kumulierte Abschreibungen	- 750.080,76	- 562.347,39	- 424.490,28	- 393.665,00
Summe Anlagevermögen, netto	1.098.694,57	672.174,75	358.910,01	311.320,11
Aktive latente Steuern	3.304.657,65	249.922,66	0,00	127.299,13
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto	2.393.949,45	884.106,49	69.536,86	104.226,61
Summe Aktiva	21.432.614,58	9.383.041,98	1.780.202,29	1.911.194,16
Passiva				
Kurzfristige Verbindlichkeiten:				
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	0,00	20,00	0,00	0,00
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.836.261,10	1.447.464,03	630.891,16	858.029,64
Sonstige Rückstellungen	2.457.314,02	1.250.000,00	274.300,00	443.500,00
Steuerrückstellungen	0,00	0,00	0,00	20.165,00
Passive latente Steuern	0,00	0,00	270.685,56	0,00
Sonstige Verbindlichkeiten	341.652,40	265.464,73	39.127,48	82.793,52
Passive Rechnungsabgrenzung	837.675,24	632.775,00	404.982,00	450.779,00
Summe kurzfristiger Verbindlichkeiten	5.472.902,76	3.595.723,76	1.619.986,20	1.855.267,16
Eigenkapital:				
Gezeichnetes Kapital	1.097.865,49	330.300,00	300.000,00	300.000,00
Forderungen gegenüber Gesellschaftern	0,00	- 467.393,69	- 607.121,28	- 386.008,00
Kapitalrücklage	17.784.029,54	5.838.700,01	0,00	0,00
Verlust-/Gewinnvortrag	- 2.922.183,21	85.711,90	467.337,37	141.935,00
Summe Eigenkapital	15.959.711,82	5.787.318,22	160.216,09	55.927,00
Summe Passiva	21.432.614,58	9.383.041,98	1.780.202,29	1.911.194,16

Der Anhang ist Bestandteil des Jahresabschlusses.

DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg

Gewinn- und Verlustrechnungen für die Geschäftsjahre 1997, 1998, 1. Januar 1999 bis 31. August 1999 und 1. September 1999 bis 31. Dezember 1999 nach US-GAAP

	1.9.-31.12.1999	1.1.-31.8.1999	1.1.-31.12.1998	1.1.-31.12.1997
	DM	DM	DM	DM
Umsatzerlöse	2.958.563,76	5.304.197,15	6.575.348,71	5.957.402,23
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	- 1.910.797,77	- 2.440.657,73	- 2.867.700,40	- 2.434.364,58
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.047.765,99	2.863.539,42	3.707.648,31	3.523.037,65
Vertriebskosten	- 4.287.104,65	- 1.224.535,69	- 845.645,93	- 764.369,86
Allgemeine Verwaltungskosten	- 2.047.563,03	- 1.582.759,17	- 1.122.554,65	- 987.530,34
Forschungs- und Entwicklungskosten	- 833.680,71	- 882.217,77	- 1.025.171,48	- 1.716.673,43
Operativer Verlust/Gewinn	- 6.120.582,40	- 825.973,21	714.276,26	54.464,02
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	- 417,20	- 34,46	0,00	0,00
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	58.969,49	0,00	0,00	0,00
Erträge aus anderen Wertpapieren	0,00	57.773,97	9.110,80	0,00
Ergebnis vor Ertragsteuern	- 6.062.030,11	- 768.233,70	723.387,06	54.464,02
Ertragsteuern	3.054.135,00	386.608,23	- 397.984,69	- 51.623,32
Jahresfehlbetrag/(-überschuss)	- 3.007.895,11	- 381.625,47	325.402,37	2.840,70

Der Anhang ist Bestandteil des Jahresabschlusses.

DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg

Kapitalflussrechnungen für die Geschäftsjahre 1997, 1998, 1. Januar 1999 bis 31. August 1999 und 1. September 1999 bis 31. Dezember 1999 nach US-GAAP

	31.12.1999	31.8.1999	31.12.1998	31.12.1997
	TDM	TDM	TDM	TDM
Einnahmen aus der/-Ausgaben für die betriebliche Geschäftstätigkeit				
Jahresfehlbetrag/(-überschuss)	- 3.008	- 382	325	3
Berichtigungen zur Überleitung des Jahresfehlbetrages/(-überschusses) zu den Einnahmen/-Ausgaben				
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	188	138	31	190
Zu-/Abschreibungen auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	0	7	- 42	- 27
Latente Steuern	- 3.055	- 520	378	30
Abnahme/(Zunahme) der Aktiva und Zunahme/(Abnahme) der Passiva				
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	- 14	- 856	- 38	- 72
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	85	103	- 226	- 306
Wertpapiere des Anlagevermögens	- 45	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	389	817	- 227	478
Steuerrückstellungen	0	0	0	21
Sonstige Rückstellungen	1.207	976	- 169	240
Sonstige Verbindlichkeiten	77	226	- 44	58
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	205	228	- 46	112
Nettoeinnahmen/-ausgaben aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit	- 3.971	737	- 58	727
Cash Flow aus dem Investitionsbereich				
Verluste aus Anlagenabgängen	0	0	3	0
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlageninvestitionen	- 111	- 1.266	- 47	- 301
Kauf von Datenbank und Warenzeichen der Cross Media	- 1.085	0	0	0
Kauf der Datenbank der PC HIS	- 753	0	0	0
Kauf von Warenzeichen der CompareFair	- 175	0	0	0
Nettoausgaben für den Investitionsbereich	- 2.124	- 1.266	- 44	- 301
Cash Flow aus dem Finanzierungsbereich				
Erlös aus Kapitalerhöhung	12.713	5.869	0	0
Nettoeinnahmen aus dem Finanzierungsbereich	12.713	5.869	0	0
Zunahme/(Abnahme) der liquiden Mittel	6.618	5.340	- 102	426
Liquide Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres	6.285	945	1.047	621
Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres	12.903	6.285	945	1.047
Zusätzliche Informationen:				
Gezahlte Zinsen	0	0	0	0
Gezahlte Steuern	0	0	20	0

Der Anhang ist Bestandteil des Jahresabschlusses.

DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg

Eigenkapitaldarstellungen für die Geschäftsjahre 1997, 1998, 1. Januar 1999 bis 31. August 1999 und 1. September 1999 bis 31. Dezember 1999

	Anzahl der Aktien	Ge- zeich- netes Kapital	Forde- rungen gegen- über Gesell- schaf- tern	Kapital- rück- lage	Bilanz- gewinn/ -verlust	Summe
		TDM	TDM	TDM	TDM	TDM
Stand 31.12.1996	N/A	300	0	0	139	439
Jahresüberschuss		0	0	0	3	3
Darlehensgewährung		0	- 386	0	0	- 386
Stand 31.12.1997	N/A	300	- 386	0	142	56
Jahresüberschuss		0	0	0	325	325
Darlehensgewährung		0	- 221	0	0	- 221
Stand 31.12.1998	N/A	300	- 607	0	467	160
Jahresfehlbetrag		0	0	0	- 382	- 382
Kapitalerhöhungen		30	0	5.839	0	5.869
Darlehensrückzahlung		0	140	0	0	140
Stand 31.8.1999	66.060 ¹⁾	330	- 467	5.839	85	5.787
Jahresfehlbetrag		0	0	0	- 3.007	- 3.007
Kapitalerhöhungen	3.133.940	768	0	11.945	0	12.713
Darlehensrückzahlung		0	467	0	0	467
Stand 31.12.1999	3.200.000 ²⁾	1.098	0	17.784	- 2.922	15.960

¹⁾ à DM 5,00 pro Stück

²⁾ à Euro 1,00 pro Stück unter Berücksichtigung der beschlossenen Kapitalerhöhung gegen Bareinlage und aus Gesellschaftsmitteln durch Umwandlung aus der Kapitalrücklage.

Der Anhang ist Bestandteil des Jahresabschlusses.

DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg

Anhang für die Geschäftsjahre 1999, 1998 und 1997

1. Allgemeine Grundsatzinformationen

Die DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg (vormals: DCI Database for Commerce and Industry Datenbank für Wirtschaftsinformationen GmbH, Starnberg), gegründet am 3. März 1993 (die „Gesellschaft“ oder „DCI“), betreibt eine internationale Datenbank zur Bereitstellung von Wirtschaftsinformationen für Industrie und Handel und erbringt damit im Zusammenhang stehende Softwareentwicklung- und Serviceleistungen.

Die Umsätze der Gesellschaft werden in erster Linie aus Werbeaufwendungen und Mitgliedschaftsgebühren in Zusammenhang mit dieser Datenbank erzielt. Darüber hinaus erzielt die Gesellschaft Umsätze aus weiteren Aktivitäten, unter anderem aus der Bereitstellung eines Internet-Zugangs und der Lizenzvergabe von durch die Gesellschaft entwickelter Software.

Die Gesellschaft betrachtet sämtliche hier aufgeführten Aktivitäten als ein einziges Segment.

Über 99% der Kunden und sämtliche Vermögenswerte der Gesellschaft befinden sich in Deutschland.

Für den am 31. Dezember 1999 endenden Vier-Monats-Zeitraum erwirtschaftete die Gesellschaft über zehn Prozent der Umsätze mit zwei Kunden. Während des am 31. August 1999 endenden Acht-Monats-Zeitraums und in den Jahren 1997 und 1998 wurden mit keinem Kunden über zehn Prozent der Umsätze erzielt.

2. Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Grundsätze der Bilanzierung

Die Gesellschaft führt ihre Bücher und Unterlagen nach den Bestimmungen des deutschen Handelsrechts, das die in Deutschland geltenden Grundsätze ordnungsgemäßer Rechnungslegung wiedergibt (Handelsgesetzbuch). Das deutsche Handelsrecht weicht in wesentlichen Aspekten von den in den Vereinigten Staaten von Amerika geltenden Grundsätzen ordnungsgemäßer Rechnungslegung (U.S. GAAP) ab. Alle notwendigen Anpassungen, die zur Darstellung der vorstehenden Jahresabschlüsse nach U.S. GAAP erforderlich waren, wurden durchgeführt.

Änderung des Geschäftsjahres

Die Gesellschaft verlegte mit Beschluss vom 11. August 1999 den Bilanzstichtag vom 31. Dezember auf den 31. August. Mit Gesellschafterbeschluss vom 2. Dezember 1999

wurde der Bilanzstichtag wieder auf den 31. Dezember geändert. Aus diesem Grunde wird die Ertragslage für die Geschäftsjahre endend am 31. Dezember 1997 und 31. Dezember 1998 und für die beiden Rumpfgeschäftsjahre, die den Acht-Monats-Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. August 1999 und den Vier-Monats-Zeitraum vom 1. September bis 31. Dezember 1999 umfassen, dargestellt.

Nutzung von Prognosen

Die Aufstellung von Jahresabschlüssen in Übereinstimmung mit den Grundsätzen ordnungsgemäßer Rechnungslegung erfordert Prognosen und Annahmen durch die Geschäftsführung/den Vorstand der Gesellschaft, die die Höhe der am Bilanzstichtag ausgewiesenen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten sowie die während des Geschäftsjahres ausgewiesenen Umsatzerlöse und Aufwendungen beeinflussen. Auch wenn diese Prognosen auf dem „besten Wissen der Geschäftsführung/des Vorstands über die aktuellen Ereignisse und Handlungen“ basieren, können die tatsächlichen Ergebnisse von diesen Prognosen abweichen.

Liquide Mittel

Die liquiden Mittel umfassen Bargeldbestände und Bankeinlagen mit einer Fälligkeit von unter drei Monaten zum Zeitpunkt des Erwerbs. Der Buchwert dieser Positionen entspricht auf Grund der kurzen Laufzeit dem Zeitwert.

Wertpapiere des Umlaufvermögens

Die Wertpapiere des Umlaufvermögens werden zum Zeitwert ausgewiesen. Die nicht realisierten Aufwendungen und Erträge auf die Wertpapiere des Umlaufvermögens werden zum Zeitpunkt des Eintretens erfolgswirksam erfasst.

Sachanlagevermögen

Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen angesetzt. Die Abschreibung erfolgt linear auf der Basis der erwarteten betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer.

Die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer wird wie folgt angesetzt:

Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 5 Jahre
EDV Hardware	3 bis 5 Jahre

Das Sachanlagevermögen wird regelmäßig unter Berücksichtigung konkreter Ereignisse oder veränderter Umstände auf seine weitere Nutzungsfähigkeit untersucht und gegebenenfalls auf einen niedrigeren beizulegenden Wert abgeschrieben.

Immaterielle Vermögensgegenstände

Immaterielle Vermögensgegenstände umfassen neben Software im Wesentlichen erworbene Datenbanksysteme inklusive darin enthaltener Datenbanksätze. Die Nutzungsdauer der Datenbanksysteme wurde mit fünf Jahren bemessen. Die Abschreibung von EDV-Software erfolgt linear unter Berücksichtigung einer Nutzungsdauer von drei Jahren. Die immateriellen Vermögensgegenstände werden regelmäßig unter Berücksichtigung konkreter Ereignisse oder veränderter Umstände auf ihre weitere Nutzungsfähigkeit untersucht und gegebenenfalls auf einen niedrigeren beizulegenden Wert abgeschrieben.

Steuern vom Einkommen und Ertrag und latente Steuern

Aufgrund bestehender steuerlicher Verlustvorträge aus dem Jahr 1996 wurden für die Geschäftsjahre 1997 und 1998 keine Steuern vom Einkommen und Ertrag berechnet. Für die Rumpfgeschäftsjahre zum 31. August 1999 und 31. Dezember 1999 waren wegen der Verlustsituation ebenfalls keine Steuern vom Einkommen und Ertrag zu ermitteln.

Die Gesellschaft berechnet die Ertragsteuerbelastung nach der Liability-Methode, in Anlehnung an SFAS Nr. 109, „Rechnungslegung für Ertragsteuern“. Die Liability-Methode sieht die Bilanzierung von latenten Steuern vor, um den saldierten steuerlichen Effekten von zeitlich begrenzten Abweichungen zwischen Buchwerten in der Handels- und Steuerbilanz Rechnung zu tragen.

Weiterhin werden latente Steuern auf die steuerlichen Verlustvorträge errechnet. Die aktiven und passiven latenten Steuern werden unter Anwendung der zum Zeitpunkt der Berechnung gültigen Steuersätze und -gesetze ermittelt. Die angesetzten aktiven latenten Steuern werden bis zu dem Wert abgewertet, bei dem die zukünftige Realisierung des steuerlichen Vorteils wahrscheinlicher ist als der wertlose Verfall des Verlustvortrags.

Umsatzrealisierung

Die Gesellschaft erzielt Umsätze aus Mitgliedschaften, Werbeeinnahmen, der Lizenzgewährung für Produkte und Internet Services.

Mitgliedschaften gelten gewöhnlich für ein Jahr. Die Mitgliedschaftsgebühren werden zu Beginn der Laufzeit der Mitgliedschaft in Rechnung gestellt. Umsätze aus Mitgliedschaften werden gleichmäßig über die Laufzeit der Mitgliedschaft realisiert.

Werbeeinnahmen werden mit Erbringung der vereinbarten Leistung als realisiert betrachtet.

Einnahmen aus Lizenzvergabe werden erfasst, sobald die Lieferung gemäß den Bedingungen der Vereinbarung erfolgt ist.

Im Bereich Internet-Services tritt DCI als Internet-Provider am Markt gegen eine monatliche Nutzungsgebühr auf. Diese Gebühr wird monatlich als Umsatz behandelt.

Forschung und Entwicklung

Unter Berücksichtigung des Financial Accounting Standard („SFAS“) Nr. 86, „Rechnungslegung von Computersoftware, die für den Verkauf, das Leasing oder andere Vermarktungszwecke bestimmt ist“ (SFAS Nr. 86), beginnt die Aktivierung von Software-Entwicklungskosten betreffend die kommerzielle Nutzung der Datenbank mit der Erreichung der technischen Verwendbarkeit und endet mit der Einführung. In Übereinstimmung mit SFAS Nr. 86 hat die Gesellschaft die technologische Verwendbarkeit mit der Fertigstellung des Arbeitsmodells (working model) gleichgesetzt. Für die Gesellschaft ist der Zeitraum zwischen der Fertigstellung des Arbeitsmodells und der allgemeinen Markteinführung der Software von kurzer Dauer. Aus diesem Grund werden die Kosten, die unter Aktivierungsvorschriften nach SFAS Nr. 86 fallen, als unwesentlich betrachtet und aufwandswirksam verbucht.

Bilanzierung und Ausweis von Derivaten und Hedging Aktivitäten

Im Juni 1998 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board die SFAS No. 133, „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“ (SFAS No. 133). Diese Veröffentlichung setzt Richtlinien für die Bilanzierung und den Ausweis der Derivaten und Hedging Aktivitäten. Diese Richtlinie verlangt, dass jedes derivative Instrument in der Bilanz, entweder als Vermögensgegenstand oder als Verbindlichkeit mit ihrem Marktwert bilanziert wird. Der Grundsatz erfordert außerdem, dass Veränderungen in der marktüblichen Bewertung der Derivative, die eine Auswirkung auf das laufende Ergebnis des Unternehmens haben, gezeigt werden, außer, dass spezielles „Hedging Accounting“ gegeben ist. Spezielle Vorschriften für Kurssicherungsgeschäfte erlauben den Ausgleich von Gewinnen und Verlusten aus Derivaten mit Ergebnissen aus Kurssicherungsgeschäften in der Gewinn- und Verlustrechnung. Gleichzeitig wird eine entsprechende Dokumentation, Bezeichnung und Beurteilung der Effektivität dieser Geschäftstätigkeit, die durch derivative Instrumente abgesichert werden, verlangt. SFAS No. 133 tritt für alle Geschäftsjahre, die nach dem 15. Juni 1999 beginnen, in Kraft und kommt nicht rückwirkend zur Anwendung. Die Gesellschaft erwartet durch diese neue Richtlinie keinen wesentlichen Einfluss auf die Bilanz oder die Gewinn- und Verlustrechnung.

3. Verbindlichkeiten

Zeitwert der Finanzinstrumente

Der Zeitwert der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, der ausstehenden Einlagen von Aktionären sowie der sonstigen Finanzinstrumente entspricht auf Grund des kurzfristigen Charakters dieser Posten dem Buchwert.

4. Latente Steuern

Die nachfolgende Tabelle stellt die Ermittlung des effektiven Steuersatzes dar:

	1.9.1999 bis 31.12.1999	1.1.1999 bis 31.8.1999	1.1.1998 bis 31.12.1998	1.1.1997 bis 31.12.1997
	%	%	%	%
Körperschaftsteuer	40,00	40,00	45,00	45,00
Gewerbsteuer	8,50	8,50	7,78	7,78
Solidaritätszuschlag	1,89	1,89	2,12	2,12
Effektiver Steuersatz	50,39	50,39	54,90	54,90

Der Steueraufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	1.9.1999 bis 31.12.1999	1.1.1999 bis 31.8.1999	1.1.1998 bis 31.12.1998	1.1.1997 bis 31.12.1997
	TDM	TDM	TDM	TDM
Gezahlte Steuern	0	0	0	- 20
Veränderung latente Steuern	3.054	387	- 398	- 32
	3.054	387	- 398	- 52

Die latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

	1.9.1999 bis 31.12.1999	1.1.1999 bis 31.8.1999	1.1.1998 bis 31.12.1998	1.1.1997 bis 31.12.1997
	TDM	TDM	TDM	TDM
Aktivische latente Steuern aus Verlustvortrag	3.575	557	74	533
Passivische latente Steuern aus Bewertungsunterschieden geringwertige Wirtschaftsgüter und steuerliche Sonderposten	- 25	- 62	- 100	- 161
aus Ausschüttungsbelastung EK 02	- 245	- 245	- 245	- 245
Latente Steuern, netto	3.305	250	- 271	127

Der in Deutschland unbegrenzt vortragsfähige körperschaftsteuerliche Verlustvortrag der Gesellschaft zum 31. Dezember 1999 beträgt ca. TDM 7.095. Der Vorstand geht gegenwärtig

tig davon aus, dass die steuerlichen Verlustvorträge mit zukünftigem steuerpflichtigen Einkommen verrechnet werden können. In Abhängigkeit von der Ergebnissituation der Gesellschaft kann sich die Einschätzung des Vorstands der Gesellschaft in Bezug auf die Realisierbarkeit des steuerlichen Vorteils aus dem Verlustvortrag zukünftig ändern.

Bei der Berechnung der latenten Steuern ist die Gesellschaft von den gegenwärtig gültigen Steuersätzen ausgegangen.

5. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Die am 26. August 1999 beschlossene Erhöhung des Stammkapitals um DM 30.300,00 wurde am 20. September 1999, die ebenfalls am 26. August 1999 beschlossene Umwandlung in eine Aktiengesellschaft wurde am 15. Dezember 1999 in das Handelsregister eingetragen. In der Hauptversammlung vom 20. Dezember 1999 wurde eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln in Höhe von DM 5.160.790,51 (€ 2.638.670,29) sowie eine zweite Kapitalerhöhung durch Ausgabe von Vorzugsaktien zum Nennwert von DM 767.565,48 (€ 392.450,00) beschlossen. Die Einlage des Nominalbetrags sowie des Agios in Höhe von DM 11.945.329,52 aus der zweiten Kapitalerhöhung wurde vor dem Bilanzstichtag von den Aktionären geleistet. Am 11. Januar 2000 wurden alle am 20. Dezember 1999 beschlossenen Kapitalerhöhungen in das Handelsregister eingetragen.

Kapitalrücklage

In 1999 wurden im Rahmen der Kapitalerhöhungen Zahlungen in Höhe von TDM 17.784 in die Kapitalrücklage geleistet. Kosten in Höhe von TDM 265, die im Zusammenhang mit der durchgeführten Kapitalerhöhung angefallen sind, werden direkt von der ausgewiesenen Kapitalrücklage in Abzug gebracht. Gegenläufig ist der sich aus der nach deutschem Steuerrecht ermittelten Abzugsfähigkeit dieser Ausgaben ergebende Steuereffekt in Höhe von TDM 134 der Kapitalrücklage zuzuschlagen.

Forderungen gegenüber Gesellschaftern

Die Forderungen gegenüber Gesellschaftern sind unverzinslich und auf Aufforderung zu leisten. Am 31. Dezember 1999 waren alle Forderungen gegenüber Gesellschaftern beglichen.

6. Umsatzerlöse

Die Umsätze setzen sich wie folgt zusammen:

	1.9.1999 bis 31.12.1999	1.1.1999 bis 31.8.1999	1.1.1998 bis 31.12.1998	1.1.1997 bis 31.12.1997
	TDM	TDM	TDM	TDM
Datenbankerlöse	2.673	5.072	6.291	5.918
Internet Services	26	232	284	39
Lizenz-Verkauf	260	0	0	0
	2.959	5.304	6.575	5.957

7. Herstellungskosten

Die Herstellungskosten setzen sich wie folgt zusammen:

	1.9.1999 bis 31.12.1999	1.1.1999 bis 31.8.1999	1.1.1998 bis 31.12.1998	1.1.1997 bis 31.12.1997
	TDM	TDM	TDM	TDM
Datenbanknutzung	1.874	2.308	2.664	2.431
Internet Services	37	133	204	3
Lizenz-Verkauf	0	0	0	0
	1.911	2.441	2.868	2.434

8. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Mietverpflichtungen

Die künftigen Mietzahlungen für die nächsten fünf Geschäftsjahre nach dem 31. Dezember 1999 setzen sich wie folgt zusammen:

Geschäftsjahr	TDM
2000	1.415
2001	1.415
2002	1.415
2003	1.415
2004	1.238

Der Mietaufwand für das Geschäftsjahr 1997 belief sich auf TDM 86, für das Geschäftsjahr 1998 auf TDM 111, für das Rumpfgeschäftsjahr 1. Januar bis 31. August 1999 auf TDM 156 und für das Rumpfgeschäftsjahr 1. September bis 31. Dezember 1999 auf TDM 130.

Rechtliche Verhältnisse

Im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit kann die Gesellschaft Ziel von Klagen werden. Zum 31. Dezember 1999 bestehen nach Einschätzung des Vorstands sowie der rechtlichen Berater der Gesellschaft keine Ansprüche gegenüber der Gesellschaft aus Verfahren, die eine wesentliche Auswirkung auf das Geschäft der Gesellschaft, deren Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage haben könnten.

9. Akquisitionen von DCI

Übernahme des Geschäftsbetriebs der PC-Personalcomputer Benutzer Service GmbH

Mit Unternehmenskaufvertrag vom 31. Mai 1999 hat DCI die wesentlichen Vermögensgegenstände der PC-Personalcomputer Benutzer Service GmbH mit Sitz in Bottrop erworben. Der Kaufpreis für die übernommenen Vermögensgegenstände und Vertragsverhältnisse betrug netto TDM 850. Davon entfielen TDM 753 auf die in diesem Zusammenhang erworbene Datenbank. Die entsprechende Abschreibung erfolgt über fünf Jahre.

Die PC-Personalcomputer Benutzer Service GmbH war im Bereich der Entwicklung und dem Vertrieb von Hard- und Software tätig.

Übernahme des Geschäftsbetriebs der Cross Media Gesellschaft für angewandte Medien mbH

Mit Unternehmenskaufvertrag vom 30. November 1999 hat die DCI den Geschäftsbetrieb der Cross Media Gesellschaft für angewandte Medien GmbH, Langenhagen, mit allen dazu gehörenden Vermögenswerten, dem Kundenstamm und den Mitarbeitern zum 1. Dezember 1999 (Übergangsstichtag) zu einem Kaufpreis von TDM 1.200 erworben. Alle Forderungen und Verbindlichkeiten bis zum Übergangsstichtag sowie die Bankguthaben und eine Unternehmensbeteiligung verbleiben bei der Cross Media.

Auf den erworbenen Kundenstamm und die Datenbanksysteme entfallen hiervon TDM 1.085. Diese werden über fünf Jahre abgeschrieben.

Die Cross Media war überwiegend im Bereich der Planung und Durchführung von Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen sowie publizistisch im Bereich der elektronischen Medien tätig.

Übernahme des Geschäftsbetriebs der CompareFair GmbH

Durch Kaufvertrag vom 9. November 1999 hat die DCI die wesentlichen Vermögensgegenstände und Rechte der CompareFair GmbH, München, zu einem Kaufpreis von netto TDM 175 erworben. Gesellschafter der CompareFair waren zu jeweils 50% Herr Michael Mohr sowie die DataDesign AG, München. Wesentlicher Bestandteil des Geschäftsbetriebs

ist die inhaltliche und redaktionelle Gestaltung des „eCommerce-Guide“, eines Online-Magazins zur laufenden Begleitung und Kommentierung aktueller Entwicklungen des eCommerce. Nach Auffassung der Gesellschaft entspricht der gezahlte Kaufpreis einem Drittvergleich.

In dem Kaufvertrag verpflichtet sich CompareFair alle Datenbanken, Namensrechte, Markenrechte und Domainrechte mitsamt allen dazugehörenden und im Vertrag aufgeführten Vermögensgegenständen an DCI zu übertragen. Als Stichtag für den Vermögensübergang wurde der 1. Oktober 1999 vereinbart. Die erworbenen Rechte werden über einen Zeitraum von fünf Jahren abgeschrieben.

10. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Zur Finanzierung des zukünftigen Wachstums ist der Gang an den „Neuen Markt“ an der Frankfurter Wertpapierbörse im Jahr 2000 geplant.

DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg

Bilanzen zum 31. Dezember 1997, 31. Dezember 1998, 31. August 1999 und 31. Dezember 1999 nach HGB

	31.12.1999	31.8.1999	31.12.1998	31.12.1997
	DM	DM	DM	DM
Aktiva				
Immaterielle Vermögensgegenstände	2.225.028,88	793.352,64	9.264,00	12.750,00
Sachanlagen	1.233.820,18	704.807,00	312.408,00	189.660,57
Finanzanlagen	94.008,24	0,00	0,00	0,00
Anlagevermögen	3.552.857,30	1.498.159,64	321.672,00	202.410,57
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	1.446.562,79	1.687.220,79	939.733,19	680.647,52
Wertpapiere	61.920,00	61.920,00	69.693,90	27.203,30
Liquide Mittel	12.854.206,53	6.285.366,33	944.779,61	1.046.505,49
Umlaufvermögen	14.362.689,32	8.034.507,12	1.954.206,70	1.754.356,31
Rechnungsabgrenzungsposten	178.615,35	9.724,65	4.670,00	0,00
Summe Aktiva	18.094.161,97	9.542.391,41	2.280.548,70	1.956.766,88
Passiva				
Gezeichnetes Kapital	330.300,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00
Kapitalrücklage	17.915.029,53	5.969.700,01	0,00	0,00
Gewinnrücklage	0,00	0,00	500.000,00	0,00
Bilanzverlust	- 6.391.635,82	- 401.604,41	54.902,73	- 278.500,28
Zur Durchführung der beschlossenen Kapitalerhöhung geleistete Einlagen	767.565,48	30.300,00	0,00	0,00
Eigenkapital	12.621.259,20	5.898.395,60	854.902,73	21.499,72
Sonderposten mit Rücklageanteil	0,00	48.272,05	76.345,33	80.000,00
Steuerrückstellungen	0,00	0,00	0,00	20.165,00
Sonstige Rückstellungen	2.457.314,02	1.250.000,00	274.300,00	443.500,00
Rückstellungen	2.457.314,02	1.250.000,00	274.300,00	463.665,00
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0,00	20,00	0,00	0,00
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.836.261,10	1.447.464,03	630.891,16	858.029,64
Sonstige Verbindlichkeiten	341.652,40	265.464,73	39.127,48	82.793,52
Verbindlichkeiten	2.177.913,50	1.712.948,76	670.018,64	940.823,16
Rechnungsabgrenzungsposten	837.675,25	632.775,00	404.982,00	450.779,00
Summe Passiva	18.094.161,97	9.542.391,41	2.280.548,70	1.956.766,88

DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg

Gewinn- und Verlustrechnungen für die Geschäftsjahre 1997, 1998, 1. Januar 1999 bis 31. August 1999 und 1. September 1999 bis 31. Dezember 1999 nach HGB

	1.9.-31.12.1999	1.1.-31.8.1999	1998	1997
	DM	DM	DM	DM
Umsatzerlöse	2.958.563,76	5.304.197,15	6.575.348,71	5.957.402,23
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	- 2.739.807,77	- 3.311.631,73	- 3.890.802,78	- 4.162.167,14
Bruttoergebnis vom Umsatz	218.755,99	1.992.565,42	2.684.545,93	1.795.235,09
Vertriebskosten	- 4.273.287,11	- 1.208.674,72	- 842.550,00	- 774.638,02
Allgemeine Verwaltungskosten	- 2.104.151,92	- 1.778.166,40	- 1.033.513,99	- 981.452,76
Sonstige betriebliche Erträge	122.342,76	98.346,40	127.591,69	52.526,27
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 11.643,43	- 103.368,60	- 108.501,03	- 108.572,52
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	58.969,49	43.251,22	45.711,07	28.606,93
Abschreibungen auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	0,00	0,00	- 39.288,66	- 12.749,81
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	- 417,20	- 34,46	0,00	- 13,51
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	- 5.989.431,42	- 956.081,14	833.995,01	- 1.058,33
Steuern vom Einkommen und Ertrag	0,00	0,00	0,00	- 20.165,00
Sonstige Steuern	- 599,99	- 426,00	- 592,00	- 237,00
Jahresfehlbetrag/-überschuss	- 5.990.031,41	- 956.507,14	833.403,01	- 21.460,33
Verlust-/Gewinnvortrag	- 401.604,41	54.902,73	- 278.500,28	- 257.039,95
Entnahme aus anderen Gewinnrücklagen	0,00	500.000,00	0,00	0,00
Einstellung in andere Gewinnrücklagen	0,00	0,00	- 500.000,00	0,00
Bilanzverlust/-gewinn	- 6.391.635,82	- 401.604,41	54.902,73	- 278.500,28

Die Gewinn- und Verlustrechnungen der Jahre 1998 und 1997 sind zur besseren Vergleichbarkeit hier auch nach dem Umsatzkostenverfahren ausgewiesen.

DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg,

Bilanz zum 31. Dezember 1999 nach HGB

	31.12.99	31.8.99
	DM	DM
Aktiva		
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.988.228,88	0,00
Geleistete Anzahlungen	236.800,00	793.352,64
	<hr/> 2.225.028,88	<hr/> 793.352,64
Sachanlagen		
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	1.074.029,14	704.807,00
Geleistete Anzahlungen	159.791,04	0,00
	<hr/> 1.233.820,18	<hr/> 704.807,00
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	48.895,75	0,00
Wertpapiere des Anlagevermögens	45.112,49	0,00
	<hr/> 94.008,24	<hr/> 0,00
	<hr/> 3.552.857,30	<hr/> 1.498.159,64
Umlaufvermögen		
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.131.830,16	1.118.265,62
Forderungen gegen Gesellschafter	0,00	467.393,69
Sonstige Vermögensgegenstände	314.732,63	101.561,48
	<hr/> 1.446.562,79	<hr/> 1.687.220,79
Wertpapiere		
Sonstige Wertpapiere	61.920,00	61.920,00
Schecks, Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	12.854.206,53	6.285.366,33
	<hr/> 14.362.689,32	<hr/> 8.034.507,12
Rechnungsabgrenzungsposten	178.615,35	9.724,65
	<hr/> 18.094.161,97	<hr/> 9.542.391,41

	31.12.99	31.8.99
	DM	DM
Passiva		
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	330.300,00	300.000,00
Kapitalrücklage	17.915.029,53	5.969.700,01
Bilanzverlust	- 6.391.635,82	- 401.604,41
Zur Durchführung der beschlossenen Kapital- erhöhung geleistete Einlagen	767.565,48	30.300,00
	<u>12.621.259,20</u>	<u>5.898.395,60</u>
Sonderposten mit Rücklageanteil	0,00	48.272,05
Rückstellungen		
Sonstige Rückstellungen	2.457.314,02	1.250.000,00
Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0,00	20,00
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.836.261,10	1.447.464,03
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: DM 1.836.261,10 (Vorjahr: DM 1.447.464,03)		
Sonstige Verbindlichkeiten	341.652,40	265.464,73
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: DM 341.652,40 (Vorjahr: DM 265.464,73)		
- davon aus Steuern: DM 161.827,92 (Vorjahr: 195.200,07)		
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit DM 148.611,00 (Vorjahr: DM 70.186,66)		
	<u>2.177.913,50</u>	<u>1.712.948,76</u>
Rechnungsabgrenzungsposten	837.675,25	632.775,00
	<u>18.094.161,97</u>	<u>9.542.391,41</u>

DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg

Gewinn- und Verlustrechnung für das Rumpfgeschäftsjahr vom 1. September 1999 bis 31. Dezember 1999 nach HGB

	1.9.-31.12.99	1.1.-31-08.99
	DM	DM
Umsatzerlöse	2.958.563,76	5.304.197,15
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	- 2.739.807,77	- 3.311.631,73
Bruttoergebnis vom Umsatz	218.755,99	1.992.565,42
Vertriebskosten	- 4.273.287,11	- 1.208.674,72
Allgemeine Verwaltungskosten	- 2.104.151,92	- 1.778.166,40
Sonstige betriebliche Erträge	122.342,76	98.346,40
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 11.643,43	- 103.368,60
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	58.969,49	43.251,22
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	- 417,20	- 34,46
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	- 5.989.431,42	- 956.081,14
Sonstige Steuern	- 599,99	- 426,00
Jahresfehlbetrag	- 5.990.031,41	- 956.507,14
Verlustvortrag / Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	- 401.604,41	54.902,73
Entnahmen aus anderen Gewinnrücklagen	0,00	500.000,00
Bilanzverlust	- 6.391.635,82	- 401.604,41

DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg

Kapitalflussrechnung für das Rumpfgeschäftsjahr zum 31. Dezember 1999

	31.12.1999	31.08.1999
	TDM	TDM
Einnahmen aus der/-Ausgaben für die betriebliche Geschäftsführung		
Jahresfehlbetrag	- 5.990	- 957
Berichtigungen zur Überleitung des Jahresfehlbetrages zu den Einnahmen/-Ausgaben		
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	203	168
Abnahme/(Zunahme) der Aktiva und Zunahme/(Abnahme) der Passiva		
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	240	- 747
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	- 169	- 5
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	389	817
Rückstellungen	1.207	976
Sonstige Verbindlichkeiten	77	226
Sonderposten mit Rücklageanteil	- 48	- 28
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	205	228
Nettoausgaben/-einnahmen aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit	- 3.886	678
Cash Flow aus dem Investitionsbereich		
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlageninvestitionen	- 2.164	- 1.345
Investitionen in Finanzanlagen	- 94	0
Nettoausgaben für den Investitionsbereich	- 2.258	- 1.345
Cash Flow aus dem Finanzierungsbereich		
Kapitalerhöhungen	768	30
Rücklagen	11.945	5.970
Nettoeinnahmen aus dem Finanzierungsbereich	12.713	6.000
Zunahme der liquiden Mittel	6.569	5.333
Liquide Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres	6.347	1.014
Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres	12.916	6.347
davon:		
Schecks, Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	12.854	6.285
Kurzfristig veräußerbare Wertpapiere	62	62

DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg

Anhang für das Rumpfgeschäftsjahr vom 1. September 1999 bis 31. Dezember 1999

I. Allgemeine Angaben zum Jahresabschluss

Die DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg, ist eine mittelgroße Kapitalgesellschaft i.S.d. § 267 Abs. 2 HGB. Die Aufstellung von Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt jedoch nach dem Gliederungsschema für große Kapitalgesellschaften.

II. Bilanzierung und Bewertung

Die Bewertung wurde nach den allgemeinen Bestimmungen der §§ 246 bis 256 HGB vorgenommen; die ergänzenden Vorschriften der §§ 264 bis 283 HGB für Kapitalgesellschaften betreffend Gliederung, Ansatz und Bewertung wurden berücksichtigt.

Das Anlagevermögen hat sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

	1.9.1999	Zugang	Abschrei- bungen	Buchwert 31.12.1999	Abschrei- bungen des Ge- schäfts- jahres
	TDM	TDM	TDM	TDM	TDM
I. Immaterielle Ver- mögensgegen- stände					
Ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	871,4	1.285,7	168,9	1.988,2	90,8
Geleistete Anzahl- lungen	0,0	236,8	0,0	236,8	0,0
	871,4	1.522,5	168,9	2.225,0	90,8
II. Sachanlagen					
Andere Anlagen, Betriebs- und Ge- schäftsausstattung	1.106,6	481,0	513,6	1.074,0	111,6
Geleistete Anzahlun- gen und Anlagen im Bau	0,0	159,8	0,0	159,8	0,0
III. Finanzanlagen	0,0	94,0	0,0	94,0	0,0
	1.978,0	2.257,3	682,5	3.552,8	202,4

Das Sachanlagevermögen und die immateriellen Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige nutzungsbedingte Abschreibungen, angesetzt. Die abnutzbaren Anlagen werden linear mit Sätzen von 10 bis 33% abgeschrieben. Die Nutzungsdauer der immateriellen Werte beträgt drei bis fünf Jahre. Von der Sofortabschreibungsmöglichkeit geringwertiger Wirtschaftsgüter i.S.d. § 6 Abs. 2 EStG wurde gegenüber den Vorjahren im Rumpfgeschäftsjahr 1. September bis 31. Dezember 1999 kein Gebrauch gemacht. Der Sonderposten mit Rücklageanteil, resultierend aus einer in den Vorjahren in Anspruch genommenen Abschreibung nach § 7g Abs. 1 EStG, wurde aufgelöst.

Bei Zugängen zum Sachanlagevermögen erfolgen Abschreibungen grundsätzlich zeitan- teilig. Im Rumpfgeschäftsjahr wird bei beweglichen Vermögensgegenständen die Vereinfachungsregel nach R 44 Abs. 2 EStR nicht in Anspruch genommen.

Als Begründung für diese Bewertung ist die Vereinheitlichung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden mit den US-amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften (US-GAAP) anzuführen. Wesentliche Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben sich hieraus nicht ergeben.

Das Finanzanlagevermögen wurde zum Nennwert angesetzt.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände sind zum Nennwert bilanziert. Uneinbringliche und zweifelhafte Posten wurden einzelwertberichtigt. Für den restlichen Forderungsbestand besteht eine pauschal ermittelte Wertberichtigung.

Die Wertpapiere wurden zum niedrigeren Börsenpreis angesetzt.

Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten sind zum Nennwert bilanziert.

Die Darstellung des Grundkapitals erfolgt nach der Gewinnverwendung. Für die geplante Kapitalerhöhung auf T€ 3.200, bestehend aus Einlagen der Investoren 3i und CEA, wurde ein Sonderposten gebildet. Eine geplante Erhöhung des Grundkapitals aus Gesellschaftsmitteln wurde noch nicht realisiert (die Eintragung im Handelsregister liegt zum Stichtag noch nicht vor).

Der Sonderposten mit Rücklageanteil wurde aufgelöst, um eine Vereinheitlichung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden mit den US-amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften (US-GAAP) zu schaffen.

Die Rückstellungen erfassen alle erkennbaren ungewissen Verpflichtungen. Enthalten sind insbesondere ausstehende Rechnungen (TDM 1788,3), ausstehende Leistungen (TDM 100), Urlaubsgeld (TDM 178) , Gewährleistungen (TDM 20), Garantie Ausland (TDM 5,8) und Beratungskosten (TDM 269), die im Wesentlichen durch die Umwandlung der Gesellschaft in eine Aktiengesellschaft und die Beratung für den geplanten Börsengang verursacht wurden.

Die Verbindlichkeiten sind mit dem Rückzahlungsbetrag passiviert. Sonstige finanzielle Verpflichtungen bestehen zum Stichtag aus Leasingverträgen für Geschäftsfahrzeuge (Laufzeit bis zum Jahre 2003) in Höhe von TDM 4,7 monatlich sowie Leasingverträgen für

Computeranlagen (Web-Server, Laufzeit bis zum Jahre 2003) mit monatlichen Verpflichtungen von TDM 10.

Des Weiteren laufen Mietverträge für die Anwesen Enzianstraße 6 bis zum Jahre 2004 (TDM 25 /Monat), Enzianstraße 2 ab 2000 bis 2004 (TDM 58 /Monat) sowie Bottrop, Bahnhofstraße 24 (TDM 13,9/Monat) und Langenhagen, Frankenring 1a (TDM 6,3 /Monat).

Als passive Rechnungsabgrenzungsposten werden den Mitgliedern berechnete Entgelte abgegrenzt, die zur Nutzung der Datenbank für ein Jahr im Voraus berechnet werden. Der abgegrenzte Teil entspricht der anteiligen Nutzungsbefugnis für die Zeit nach dem Bilanzstichtag.

In der Gewinn- und Verlustrechnung wird für das Geschäftsjahr 2000 das Umsatzkostenverfahren angewandt.

III. Sonstige Angaben zum Jahresabschluss

Die Laufzeiten der Forderungen verteilen sich wie folgt:

	davon:		
	31.12.1999	bis 1 Jahr	über 1 Jahr
	TDM	TDM	TDM
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.131,8	1.131,8	0,0
2. Sonstige Vermögensgegenstände	314,7	288,5	26,1
	<u>1.446,5</u>	<u>1.420,3</u>	<u>26,1</u>

Zum Stichtag per 31. Dezember 1999 waren einhundertundzwei (102) Mitarbeiter bei der Gesellschaft angestellt.

In der Gewinn- und Verlustrechnung ist folgender Materialaufwand enthalten:

	1.9.-31.12.1999	Vorjahr 1.1.-31.8.1999
	TDM	TDM
Aufwendungen für Rohstoffe	108,5	218,4
Aufwendungen für bezogene Leistungen	1.698,7	1.825,9
	<u>1.807,2</u>	<u>2.044,3</u>

Der Personalaufwand ergibt sich wie folgt:

	1.9.–31.12.1999	Vorjahr 1.1.–31.8.1999
	TDM	TDM
Löhne und Gehälter	1.941,7	1.228,0
Soziale Abgaben und Aufwendungen für die Altersversorgung	293,0	175,9
	2.234,7	1.403,9
davon Altersversorgung	5,8	12,1

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil in Höhe von TDM 48.

Der in den ausgewiesenen Bilanzverlust einbezogene Verlustvortrag beträgt TDM 402.

Gemäß § 52 Abs. 1 AktG besteht für die Gesellschaft die Verpflichtung für jene Geschäftsvorfälle innerhalb eines Zeitraums von zwei Jahren ab Eintragung in das Handelsregister, die nicht den Gegenstand des Unternehmens bilden oder die im Rahmen einer Zwangsvollstreckung erworben wurden, eine Nachgründungsprüfung durchzuführen, wenn die Vergütung den zehnten Teil des Grundkapitals übersteigt.

Die Gesellschaft wurde mit Eintragung in das Handelsregister am 15. Dezember 1999 wirksam in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Ab diesem Zeitpunkt beginnt die Zweijahresfrist zu laufen.

Die Gesellschaft, vertreten durch den Vorstand, hat am 20. Dezember 1999 einen Vertrag mit der OpenShop GmbH, Ulm, über den Erwerb von Lizenzen für DM 236.800,00 geschlossen. Vorbehaltlich der Genehmigung durch die Hauptversammlung und die Eintragung in das Handelsregister ist dieser Vertrag schwebend unwirksam. Im Jahresabschluss wird dieser Vertrag im Anlagevermögen unter den geleisteten Anzahlungen auf immaterielle Vermögensgegenstände erfasst.

IV. Organe

Herr Michael Mohr, Starnberg, war bis zum 15. Dezember 1999 alleiniger Geschäftsführer.

Am 15. Dezember 1999 wurde die Geschäftsführung von fünf Vorständen übernommen:

Herr Michael Mohr	Vorstandsvorsitzender
Herr Thorsten Kremzow	Vorstand Business Development
Herr Alexander Röthinger	Vorstand Technik
Herr Gerhard Trinkl	Vorstand Vertrieb
Herr Klaus Zuber	Vorstand Finanzen

Die Bezüge der Geschäftsleitung belaufen sich auf TDM 202,4 in der Zeit vom 1. September 1999 bis 31. Dezember 1999.

Die Gesellschafterversammlung vom 26. August 1999 hat die Einrichtung eines Aufsichtsrates beschlossen. Bis zur Eintragung der Aktiengesellschaft in das Handelsregister am 15. Dezember 1999 hatte die Gesellschaft einen Beirat. Der Beirat und der Aufsichtsrat setzen sich aus folgenden Mitgliedern zusammen:

Herrn Michael Böllner (Vorsitzender), Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, München
Herrn John Thorpe, Richmond, UK;
Herrn Roland Mohr, München.

Die Vergütung des Beirats und des Aufsichtsrates beträgt für das Geschäftsjahr TDM 117.

Es wurde eine anteilmäßige Rückstellung in Höhe von TDM 39 gebildet.

Starnberg, den 14. Januar 2000

Michael Mohr	Klaus Zuber
Vorsitzender des Vorstands	Vorstand Finanzen

Bestätigungsvermerk

Nach dem Ergebnis unserer Prüfung haben wir dem als Anlagen 1 bis 3 beigefügten Jahresabschluss der DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg, zum 31.12.1999 und dem als Anlage 4 beigefügten Lagebericht für das Rumpfgeschäftsjahr vom 1.9.1999 bis zum 31.12.1999 den folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt:

„Wir haben den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg, für das Geschäftsjahr vom 1.9.1999 bis 31.12.1999 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht abzugeben.

Wie haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht vornehmlich auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der Geschäftsführung sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unserer Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.“

München, den 14.1.2000

Arthur Andersen

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Eberhard
Wirtschaftsprüfer

Salzmann
Wirtschaftsprüfer

DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg

Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. September bis 31. Dezember 1999

A. Darstellung des Geschäftsverlaufs

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

Die DCI Database for Commerce and Industry AG, Starnberg („DCI“), ist im Markt für elektronischen Handel („E-Commerce“) tätig. DCI versteht sich als Pionier für innovative E-Commerce-Lösungen im Business-to-Business-Handel und hat sich zum Ziel gesetzt, mit einem neuen Ansatz das Potential des Internets als globalen elektronischen Marktplatz zu nutzen.

In seiner Kernfunktion sieht sich DCI als eine vom Kunden gesteuerte, vollkommen neutrale Schaltzentrale, die weltweit Angebot und Nachfrage elektronisch über eine einzigartige Handelsdatenbank vermittelt und den kompletten Beschaffungsprozess für den Kunden deutlich vereinfacht.

Seit 1995 betreibt DCI erfolgreich den ersten virtuellen Marktplatz für IT-Komponenten im Internet. Mittlerweile hat sich der DCI-Datenbestand zu Europas größter zentraler EDV-Produkt- und Preisdatenbank entwickelt. Mit dieser Handelsdatenbank ist das Unternehmen im deutschen IT-Markt anerkannter Marktführer in der Vermittlung von Angebot und Nachfrage.

DCI stellt dem Handel sämtliche handelsrelevanten Informationen (Produkte, Verfügbarkeit, Preise, Sonderkonditionen und Lieferzeiten) sowohl über Push-Medien (d. h. die Informationen werden dem Kunden zu einem von DCI gewählten Zeitpunkt automatisch zugesandt) als auch über Pull-Medien (der Kunde ruft die gewünschten Informationen zu einem von ihm gewählten Zeitpunkt nach Bedarf ab) zur Verfügung und ermöglicht dadurch absolute Markttransparenz und einen unabhängigen Preisvergleich. Entscheidend für den Erfolg von DCI ist die Rolle als neutraler Vermittler, der Einkäufer und Hersteller ohne jeglichen weiteren Aufwand für alle Beteiligten automatisiert zusammenführt.

2. Der E-Commerce-Markt: Am Beginn einer dynamischen Entwicklung

Der E-Commerce-Markt steht heute sowohl in Europa als auch weltweit erst am Anfang einer erwarteten dynamischen Entwicklung und wird in den kommenden Jahren nach Einschätzungen verschiedener Institute sowohl im privaten Bereich, besonders aber im Business-to-Business-Bereich dramatisch an Volumen gewinnen.

Die Voraussetzungen für die breite Nutzung des elektronischen Geschäftsverkehrs sind heute auch in Europa durch die technische Infrastruktur und die Ausweitung der Internetzugänge – weltweit nutzen heute mehr als 80 Millionen Menschen das Internet, im Jahr 2000, so wird geschätzt, werden es zwischen 400 und 500 Millionen sein – weitgehend

geschaffen. Allein in Deutschland gibt es bereits 10 Millionen Nutzer. Das Kölner E-Commerce Forum „eco“ prognostiziert für den deutschen Markt eine Ausweitung des Internet-Handels von einer auf fünf Milliarden DM binnen einer Jahresfrist. Die Einschätzung des Marktes variiert je nach Institut beträchtlich: Weltweit soll das jährliche elektronische Handelsvolumen allein im Business-to-Business-Bereich nach der Jahrtausendwende laut unterschiedlichen Marktforschungsinstituten zwischen 60 und 160 Milliarden Dollar erreichen.

Das gesamte Handelsvolumen des IT- und TK-Marktes für den gesamten westeuropäischen Markt wird mit steigender Tendenz für das Jahr 2000 mit DM 898 Milliarden angegeben. Aufgeteilt auf die Marktsegmente IT und TK ergibt sich alleine für den Markt von IT-Produkten ein Umsatzvolumen von DM 417 Milliarden bereits für das Jahr 1999.

3. Umsatz: Steigerung um 35 % durch neues Vertriebskonzept

Im Rumpfgeschäftsjahr vom 1. September 1999 bis zum 31. Dezember 1999 erzielte DCI Umsatzerlöse in Höhe von TDM 2.959. Verglichen mit $\frac{4}{12}$ des Vorjahresumsatzes (1998 Gesamtumsatz = 6.575; davon $\frac{4}{12}$ = 2.192) entspricht das einem Zuwachs von 35%.

Zwei Drittel der Umsatzerlöse wurden durch das sog. DCI Highlight Fax erzielt. Interessierte Kunden konnten diesen Faxservice abonnieren, womit sie zweimal wöchentlich ein Informationstelefax mit interessanten Angeboten aus der Computerbranche erhielten. Wesentliche Einnahmequellen waren die Erlöse für die in dem Telefax abgedruckten Werbeanzeigen. Ferner ist der Umsatzanstieg auf die verstärkten Anstrengungen im Bereich der DCI-Mitgliedschaften zurückzuführen, wobei hiermit bereits 20% der Umsatzerlöse realisiert werden. Die Kunden können unter verschiedenen Mitgliedschaften wählen und gegen einen Jahres- bzw. Monatsbeitrag die in der gewählten Mitgliedschaft vereinbarten Leistungen jederzeit und beliebig oft nutzen.

DCI bietet für Einkäufer/Distributoren wahlweise eine Economy-, Business- oder Profi-Mitgliedschaft an. Kern der Mitgliedschaft ist die Möglichkeit, die DCI Internet Handelsdatenbank zu nutzen und so über das Internet Angebote von Computerherstellern bzw. Distributoren abfragen zu können. Je nach der Art der Mitgliedschaft stehen ihnen zusätzlich zwei von der Gesellschaft im Jahr 1999 zur Marktreife entwickelten Produkte zur Verfügung: Das EDV-Programm „DCI Trade-Manager“, das weitere Funktionen zum Marktüberblick und der Einkaufsverwaltung in der Computerbranche bietet sowie das „DCI TradePinboard“, mit dem Nachfragen bzw. Angebote ausgeschrieben werden können.

Hersteller, Großhändler und Kataloganbieter sollen über die VIP First Class-Mitgliedschaft an DCI gebunden werden. In dieser Mitgliedschaft ist der komplette Leistungsumfang der gesamten DCI-Produktpalette enthalten. Mitglieder müssen DCI lediglich ihre aktuellen Produktdaten bekanntgeben. DCI implementiert diese für den Kunden in den elektronischen Katalog, aktualisiert diesen laufend über Internet und führt das Angebot in der Handelsdatenbank. Damit wird das Angebot der Mitglieder über sämtliche Kanäle an die Kundengruppen vermittelt und bildet mit einem einzigen Schritt – Bekanntgabe der Daten an DCI – ein mehrstufiges Vertriebstool ab. Zum Stichtag zählte DCI bereits 21 (Vorjahr: 5) VIP First Class Kunden, darunter Actebis und Computer 2000.

Durch die Neuorganisation und das erweiterte Angebot der Informationsübermittlung aus Datenbanken sowie der Bereitstellung technischer Plattformen zur Abwicklung des E-Commerce wurden wesentliche Wachstumsimpulse generiert und erhebliche Zuwachsraten bei den Mitgliedszahlen erreicht. Bisher (Stand Dezember 1999) konnte DCI bereits über 4.700 Mitglieder gewinnen. Mit der aktuellen Aktion, die Mitgliedschaft einen Monat kostenlos zu testen, wird das System derzeit aktiv in die Zielgruppe getragen. Das gesamte Potential allein im IT-Sektor liegt bei etwa 25.000 Fachhändlern.

4. Mitarbeiter: Erschließung des internationalen Arbeitsmarktes, um das weitere Wachstum zu ermöglichen

Im Geschäftsjahr waren durchschnittlich 94 (Vorjahr: 32) Mitarbeiter bei DCI beschäftigt. Zum Stichtag 31. Dezember 1999 waren es 111 Mitarbeiter. Der größte Anteil davon entfällt auf den Vertrieb sowie die Bereiche Entwicklung und Technik. Ein zentraler Erfolgsfaktor des weiteren Wachstums von DCI liegt nach wie vor in der Rekrutierung neuer gut ausgebildeter Mitarbeiter vor allem im Bereich Entwicklung und Technik. DCI sieht dies als eine vorrangige Managementaufgabe. Im Zuge der Erweiterung des Geschäftsbetriebes, der geplanten Übernahme anderer Unternehmen und der Schaffung überregionaler Standorte kann DCI auf den Arbeitsmarkt des gesamten Bundesgebietes und des benachbarten Auslandes zugreifen. DCI geht daher davon aus, dass auch in Zukunft adäquate Mitarbeiter in ausreichender Zahl rekrutiert werden können.

5. Investitionen:

Durch den Kaufvertrag vom 9. November 1999 hat die Gesellschaft die wesentlichen Vermögensgegenstände und Rechte der **CompareFair GmbH**, München, zu einem Kaufpreis von netto TDM 175 übernommen. Wesentlicher Bestandteil des Geschäftsbetriebs der CompareFair GmbH ist die inhaltliche und redaktionelle Gestaltung des „eCommerce-Guide“, eines Online-Magazins zur laufenden Begleitung und Kommentierung aktueller Entwicklungen des E-Commerce. Nach Auffassung der Gesellschaft entspricht der gezahlte Kaufpreis einem Drittvergleich.

Mit dem Unternehmenskaufvertrag vom 30. November 1999 hat die Gesellschaft den Geschäftsbetrieb der **Cross Media Gesellschaft für angewandte Medien mbH**, Langenhagen, mit allen dazu gehörenden Vermögenswerten, dem Kundenstamm und den Mitarbeitern zum 1. Dezember 1999 (Übergangsstichtag) zu einem Kaufpreis von TDM 1.200 erworben. Alle Forderungen und Verbindlichkeiten bis zum Übergangsstichtag sowie die Bankguthaben und eine Unternehmensbeteiligung verbleiben bei der Cross Media GmbH.

Die Gründung der Tochtergesellschaft DCI Database for Commerce and Industry (Malta) Ltd. wurde beim zuständigen Registergericht in Malta eingereicht. Hier entsteht eine reine Software-Entwicklungseinheit.

6. Finanzierungsmaßnahmen und Cash-flow

Die Gesellschaft hat weiterhin erheblichen Finanzierungsbedarf für die Entwicklung neuer Software sowie den zügigen Ausbau des Vertriebes und der notwendigen Infrastruktur. Insgesamt DM 19 Mio. haben die Venture Capital-Gesellschaften 3i und CEA Capital Partners im Jahr 1999 investiert. Diese Finanzierung – seitens 3i zweimal je DM 6 Mio. in zwei Finanzierungsrunden und von CEA Capital Partners DM 7 Mio. – stellt eine der bedeutendsten im Bereich des Electronic Commerce des Jahres 1999 dar.

Kapitalerhöhungen in 1999:

In der Hauptversammlung vom 20. Dezember 1999 wurde das Grundkapital der Gesellschaft von € 168.879,71 auf T€ 2.807,55 aus Gesellschaftsmitteln erhöht, weiterhin gegen Bareinlagen um T€ 392,45 auf T€ 3.200 durch Ausgabe auf den Namen lautender vinkulierter Vorzugsaktien erhöht und die Satzung in § 5 (Vorzugsaktien) neu gefasst.

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

7. Rechtsform

Mit Wirkung vom 15. Dezember 1999 wurde die DCI Database for Commerce and Industry Datenbank für Wirtschaftsinformationen GmbH formwechselnd in eine Aktiengesellschaft umgewandelt und firmiert ab diesem Zeitpunkt unter der Bezeichnung DCI Database for Commerce and Industry AG.

8. Geschäftsjahr

Durch Beschluss der Gesellschafterversammlung vom 2. Dezember 1999 wurde § 3 der Satzung der Gesellschaft wie folgt geändert:

„Das Geschäftsjahr der Gesellschaft ist das Kalenderjahr“.

Die Satzungsänderung wurde am 15. Dezember 1999 ins Handelsregister des Amtsgerichts München zu HRB 128 718 eingetragen.

9. Sonstiges

Die Gesellschaft bemüht sich durch den konsequenten Einsatz von Recycling-Materialien die Umweltbelastung möglichst gering zu halten und leistet durch aktive Mülltrennung einen aktiven Beitrag zum Umweltschutz.

B. Darstellung der Lage

1. Vermögenslage

Das Anlagevermögen hat mit TDM 3.553 einen Anteil von 17% an der Bilanzsumme. Wesentlicher Wert des Anlagevermögens stellen die Datenbankerwerbungen PC Benutzer-service GmbH (TDM 700), CompareFair GmbH (TDM 169), Cross Media GmbH (TDM 1.135) dar. Des Weiteren enthält das Anlagevermögen eine Anzahlung betreffend den Lizenz-erwerb der Firma Openshop GmbH (TDM 230), Hardware (TDM 508) und Anteile an verbun- denen Unternehmen an der DCI GmbH Malta (TDM 49).

Den auf Grund kurzer Abschreibungsfristen, meist drei bis fünf Jahre, hohen Abschreibun- gen stehen höhere Zugänge gegenüber.

Das Umlaufvermögen besteht aus kurzfristigen Forderungen und aus dem Liquiditäts- bestand, wobei die Bankguthaben mit TDM 12.854 einen Anteil an der Bilanzsumme von 63% erreichen. Die Erhöhung resultiert dabei überwiegend aus der Aufnahme neuer Eigenkapitalmittel. Dadurch hat sich auch das Eigenkapital der Gesellschaft wesentlich auf TDM 12.621 erhöht, die Eigenfinanzierungsquote beträgt nun 62%.

2. Finanzlage

Es bestehen zum Stichtag Liquiditätsreserven von rund TDM 12.854.

3. Ertragslage

Die Umsatzerlöse (2.959 TDM) haben sich verglichen mit $\frac{4}{12}$ des Vorjahresumsatzes (1998 Gesamtumsatz = 6.575; $\frac{4}{12} = 2.192$) um 35% erhöht. Dem steht ein starker Anstieg an Auf- wendungen gegenüber, vor allem durch die Aufstockung des Personalbestandes und die Entwicklung neuer Vertriebsaktivitäten. Ferner sind erhebliche Aufwendungen durch Ber- atungskosten für die Finanzierung angefallen. Das resultiert im Rumpfgeschäftsjahr vom 1. September 1999 bis zum 31. Dezember 1999 in einem Jahresfehlbetrag von TDM 5.990 (Vorjahr TDM 757 Jahresüberschuss). Aufgrund der außerordentlichen Belastungen erwar- tet die Gesellschaft auch im Geschäftsjahr 2000 ein negatives Ergebnis. Für das Geschäfts- jahr 2001 rechnet das Management jedoch mit einem ausgeglichenen bzw. positiven Ergebnis.

C. Ereignisse nach Ende des Geschäftsjahres

Zusätzlich zu den oben dargestellten Tatsachen sind bis zum jetzigen Zeitpunkt keine wei- teren besonderen Ereignisse zu berichten.

D. Hinweise auf Risiken der künftigen Entwicklung

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

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

E. Strategie und Ausblick

Bereits heute hat DCI im deutschen IT-Markt einen hohen Bekanntheitsgrad und eine hohe Marktdurchdringung. Im Jahre 2000 wird durch den massiven Ausbau im deutschen Markt die absolute Marktführerschaft als Schaltzentrale zwischen Angebot und Nachfrage im IT-Handel angestrebt. Darüber hinaus soll das Angebot ebenfalls noch 2000 auf die weitere Zielgruppe der Industriekunden ausgeweitet werden.

Ferner steht die internationale Ausweitung des Geschäfts auf den gesamteuropäischen und später weltweiten IT-Handel im Fokus. Die grundlegende Voraussetzung für die Internationalisierung ist durch die aktuelle Erweiterung der Datenbank in englischer Sprache und die Adaption des TradeManagers in insgesamt sechs Sprachen (Deutsch, Englisch, Italienisch, Spanisch, Französisch, Niederländisch) bereits geschaffen. Bei der Markterschließung neuer Länder setzt DCI auf strategische Kooperationen, den Export des in Deutschland erfolgreichen Geschäftsmodells, die Übernahme von vergleichbaren lokalen Wettbewerbern und forcierte internationale Marketingaktivitäten.

Parallel dazu plant DCI die Ausweitung des Geschäfts auf andere Branchen, auf die sich das Geschäftsmodell und die Kompetenzen von DCI übertragen lassen. Langfristig soll sich das Angebot der DCI AG branchenunabhängig und global als Standard für den gesamten Handel etablieren. Die Vision: Jeder Hersteller – egal, welche Produkte oder Branche – übergibt seine Produktdaten, jeder Großhändler seine Rabattstrukturen an DCI. Damit entsteht ein einzigartiges und zentrales Medium für Einkäufer mit einem weltweit einheitlichen Datenpool.

Durch die umfassende Ausweitung der Handelsdatenbank mit neuen Branchen, Märkten, Produkten und Regionen soll sich das DCI-System als das marktführende E-Commerce-System im europäischen Handel für jedes Wirtschaftsgut etablieren. DCI kann damit den weltweiten virtuellen Markt aller Kategorien betreiben. Um die enormen Chancen, die DCI im Wachstumsmarkt E-Commerce besitzt, zu erschließen, strebt DCI noch in diesem Jahr eine Kapitalerhöhung mit anschließendem Börsengang am Neuen Markt in Frankfurt an. Dies soll zum einen die finanzielle Basis für die geplante Erweiterung der Geschäfts-

tätigkeit legen und die Internationalisierung ermöglichen – zum anderen durch die mit einem erfolgreichen Börsengang verbundene höhere Bekanntheit, das Wachstum der Mitgliederzahlen und damit der Umsatzerlöse vorantreiben.

Starnberg, den 14. Januar 2000

Michael Mohr
Vorsitzender des Vorstands

Thorsten Kremzow
Vorstand Business Development

Alexander Röhlinger
Vorstand Technik

Gerhard Trinkl
Vorstand Vertrieb

Klaus Zuber
Vorstand Finanzen

Aktuelle Geschäftsentwicklung und Ausblick

Seit 1995 betreibt DCI einen der ersten virtuellen Marktplätze für IT-Komponenten im Internet. Mittlerweile hat sich der DCI-Datenbestand zu einer der größten zentralen EDV-Produkt- und Preisdatenbanken Europas entwickelt. Mit dieser Handelsdatenbank ist DCI im deutschen IT-Markt anerkannter Marktführer in der Vermittlung von Angebot und Nachfrage.

Der E-Commerce-Markt steht in Europa wie auch weltweit am Anfang einer dynamischen Entwicklung und wird in den kommenden Jahren nach Einschätzungen verschiedener Institute im privaten Bereich und insbesondere im Business-to-Business-Bereich an Volumen gewinnen.

Bis zum 31. Dezember 1999 konnte DCI über 4.700 Mitglieder gewinnen. Um die von DCI angebotenen Dienstleistungen weiter bekanntzumachen, sind diverse Marketingmaßnahmen geplant. So wird zum Beispiel zur Zeit eine einmonatige kostenlose Mitgliedschaft angeboten, mit dem Ziel das DCI Leistungsspektrum weiter zu verbreiten.

Die Zahl der Mitglieder stieg bis zum 31. Januar 2000 auf 5.015 an.

Für das Jahr 2000 ist zunächst die Ausweitung des Geschäfts auf den europäischen IT- und TK-Handel geplant. Eine grundlegende Voraussetzung für die Internationalisierung wurde durch die Erweiterung der Datenbank in englischer Sprache und die Adaption des DCI TradeManagers in weiteren Sprachen bereits im Jahr 1999 geschaffen. Bei der Markterschließung neuer Länder setzt DCI u.a. auf strategische Kooperationen oder auf Akquisitionen vergleichbarer lokaler Wettbewerber. Des Weiteren strebt DCI an, die von der Gesellschaft angebotenen Dienstleistungen auch auf andere Branchen auszuweiten.

Der geplante Börsengang und die dadurch zufließenden finanziellen Mittel, stellen die Basis für die geplante Erweiterung der Geschäftstätigkeit dar. Des Weiteren erhofft sich die Gesellschaft durch einen weiter steigenden Bekanntheitsgrad die Mitgliederzahl zu erhöhen, um so auch die Umsatzerlöse erhöhen zu können.

Weitere positive Impulse werden auch von der im Februar stattfindenden Cebit erwartet.

Für das Geschäftsjahr 2000 rechnet die Gesellschaft auf Grund der außergewöhnlichen Belastungen durch den Börsengang, durch ein starkes Marketing sowie durch die geplanten Personalinvestitionen mit einem negativen Ergebnis. Für das Geschäftsjahr 2001 geht das Management zur Zeit von einem ausgeglichenen Ergebnis aus.

Starnberg, im Februar 2000

DCI Database for Commerce and Industry AG

Der Vorstand

Glossar

ADSL (Asymmetric Digital Subscribe Line)	Bedeutet etwa unsymmetrische, digitale Benutzer-Verbindung. Neuer sehr leistungsfähiger Standard zum Übertragen von Daten über Telefonleitungen.
ATM a) Asynchronous Transfer Mode b) Adobe Type Manager	a) Asynchroner Übertragungsmodus für die Übertragung von Datenpaketen, die zerlegt und zielgerichtet zum Empfänger geleitet werden ohne andere Leitungen zu belasten; b) eine PostScript-Programmiersprache, d.h. eine Seitenbeschreibungssprache, die Inhalt und Elemente einer Seite (Text, Bilder) steuert.
Bedienungs- oberfläche	Grafische Benutzeroberflächen enthalten Bedienelemente, die in Analogie zu Schaltern oder Tasten an Geräten gestaltet sind, und deren Funktion in der Regel durch Anklicken aktiviert wird.
Business to Business	Elektronischer Handel zwischen Geschäftskunden.
Business to Consumer	Elektronischer Handel mit Endverbrauchern.
CD-ROM	Read only Memory = Festwertspeicher. Es handelt sich um einen Halbleiterspeicher, dessen Inhalt nur gelesen, nicht aber geschrieben werden kann.
Daten-Hosting	Zurverfügungstellung eines Zentralrechners, der den angeschlossenen Computern Rechenzeit und Speicherkapazitäten liefert, für den Zugang zum Internet als Dienstleistung von Service Providern.
E-Commerce	Elektronischer Handel, d.h. die Abwicklung von Handelstransaktionen erfolgt über elektronische Medien (Internet, Fernsehen, Telefon).
Einloggen (log-in)	Zugriff auf eine Datei im Internet nehmen, d.h. sich anmelden.
E-Mail	Abkürzung für elektronische Post, d.h. elektronische Versendung von Texten zur Kommunikation über Datennetze.
ERP-Systeme	Enterprise Resource Planning – es handelt sich um Systeme zur innerbetrieblichen Planung, Steuerung des Ressourceneinsatzes mit dem Ziel der Optimierung des gesamten Geschäftsprozesses. Bei einem ERP-Modul handelt es sich um ein integriertes System mit einer einheitlichen Datenbasis und einem einheitlichen Benutzerzugang aller Anwender.
HTML (Hyper-Text Markup-Language)	Eine Programmiersprache, mit deren Hilfe der Aufbau der Textseiten im Internet mit Querverweisen zu anderen Textseiten beschrieben wird.

Internet (auch „World Wide Web“ – www)	Es handelt sich um ein weltweites Netz aus Millionen von Computern, die über Telefon- und Standleitungen Daten austauschen auf der Grundlage des Standards HTML (Hyper-Text Markup-Language) als Internet-Sprache und HTTP (Hypertext Transfer Protocol) als Protokoll, das den Austausch der Daten zwischen Nutzer und Server regelt. Für den Zugang muß man einen Vertrag mit einem Internet-Anbieter oder Online-Dienst abschließen.
IT	Kurzform von „Information Technology“ bzw. Informationstechnologie
IT-Reseller	Wiederverkäufer von Informationstechnologie
Internet Service Provider bzw. Provider	Firma, die einen Zugang zum Internet und zu einem Server anbietet, d. h. einer Systemkomponente, die Dienste für andere Komponenten, die Clients, bereitstellt.
interaktive Software	wechselseitige Beeinflussung mehrerer Hardware oder Software-Teile.
Maske	Ein vorgegebener Bereich innerhalb eines Anwendungsprogramms, in den Daten, z. B. mittels farblich unterschiedener Eingabe- und Beschreibungsfelder, eingegeben werden können.
offline	Ohne physische Datenverbindung zwischen zwei Geräten, keine Übertragung von Daten. Der Gegensatz zu offline ist online.
online	Auf Leitung, d. h. in direkter, aktiver Verbindung mit einem Daten-netz, z. B. dem Internet
Page Impressions	Seitenaufruf im Internet
Pull-Medien	Abruf von gewünschten Informationen zu einem gewählten Zeitpunkt nach Bedarf
Push-Medien	Automatischer Versand von Informationen
Schnittstelle	Um Informationen aus Datenbanken im Internet darstellen zu können, wird eine Schnittstelle zwischen Datenbank und Webserver benötigt.
Shop-Systeme	Online-Shops dienen der Darstellung von Waren und Leistungen im Internet. Dazu werden Server und Datenverbindungen zum Internet benötigt.
Server	Computer, der im Internet Dienste bereitstellt, die von Clients, d. h. Hard- oder Softwarekomponenten anderer Rechner, abgerufen werden können. Wenn der Server Internet-Funktionen anbietet, z. B. e-mail, handelt es sich um einen Webserver. Das Client-Server-

	Prinzip als allgemeines Architekturprinzip moderner EDV-Systeme besteht darin, dass einzelne Komponenten als Clients Dienste anderer Komponenten, der Server, in Anspruch nehmen.
TK-Markt	Telekommunikations-Industrie
Tool	Spezielles Programmierwerkzeug, mit dessen Hilfe u. a. auf einzelnen Seiten verschiedene Objekte wie Texte, Grafiken oder Schaltflächen angeordnet werden können, denen man über spezifische Befehle Aktionen zuordnen kann.
Vernetzungssystem	Das Einbinden eines Computersystems in ein Netzwerk wird als Vernetzung bezeichnet.
virtueller Internet-Marktplatz	Ein von Computern künstlich erzeugter (virtueller) Markt mit vorgegebenen Objekten und Abläufen. Die virtuelle Realität dient vor allem der Simulation von realen Situationen.
Web-Browser	Mit dem Internet-Zugangsprogramm (Web-Browser) kann man Daten aus dem Internet in Form von Seiten auf dem Computer-Bildschirm ansehen und Inhalte aus dem Internet auf einem Computer darstellen. Bekannte Browser-Programme sind der Netscape Navigator und der Microsoft Internet Explorer.
Website	Durch Eingabe der Internet-Adresse aufrufbare Bildschirmseite eines Internet (Web)-Teilnehmers.

Aufgrund des vorstehenden Unternehmensberichtes sind die

Euro 8.000.000
auf den Inhaber lautenden Stückaktien
mit Gewinnberechtigung ab dem Geschäftsjahr
vom 1. Januar 2000 bis 31. Dezember 2000

eingeteilt in 8.000.000 Stückaktien
verbrieft in
8.000.000 Stammaktien

Nr. 0.000.001 – 8.000.000

und zwar

2.000.000 Stückaktien (WKN 529 530)
zur Platzierung gelangende Aktien aus der Kapitalerhöhung

240.000 Stückaktien (WKN 529 530)
zur Platzierung gelangende Aktien aus dem Eigentum der abgebenden Aktionäre und
Kennnummernmäßig freigegeben

sowie

5.760.000 Stückaktien (WKN 529 532)
dem Veräußerungsverbot unterliegenden Aktien der Altaktionäre
darunter bis zu 300.000 Stückaktien, die für die Mehrzuteilungsoption bereitgestellt und
Kennnummernmäßig freigegeben werden

– Wertpapier-Kenn-Nummer 529 530 –

der

DCI Database for Commerce and Industry AG
Starnberg

zum Geregeltten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse mit Handel im Neuen Markt zuge-
lassen worden.

Starnberg, Düsseldorf, Frankfurt am Main und München, im März 2000

Westdeutsche Landesbank
Girozentrale

Sal. Oppenheim jr. & Cie.
Kommanditgesellschaft auf Aktien

Bank J. Vontobel & Co AG

Bankhaus Reuschel & Co.

net.IPO Aktiengesellschaft