

7. Ausblick

Das Geschäftsjahr 2003/2004 verlief für SinnerSchrader im Unterschied zu den beiden Vorjahren im Wesentlichen wie geplant. Nach einem noch schwierigen ersten Halbjahr mit rückläufigen Umsätzen und erheblichen operativen Fehlbeträgen führten im Verlauf des zweiten Geschäftshalbjahres eine langsame Marktbelebung, die Stärkung der operativen Schlagkraft des Konzerns durch die abgeschlossene Reorganisation des operativen Geschäftes sowie die durch fortgesetzte Kostenreduktions- und Effizienzsteigerungsmaßnahmen verbesserte Kostenposition dazu, dass SinnerSchrader im vierten Quartal 2003/2004 den operativen Break-even, gemessen am EBITA des Konzerns, erreichte. Darüber hinaus verlief die Entwicklung der Liquiditätsposition des Konzerns deutlich besser als geplant, sodass dem Konzern auch nach der Durchführung der Ausschüttung über 6 Mio. € liquide Mittel zur Finanzierung der im Kern organischen Wachstumsstrategie zur Verfügung stehen.

Nach drei Jahren rückläufiger Entwicklung und nach mehreren angekündigten Belebungen, die nicht eintraten, hat sich im Verlauf des Jahres 2004 tatsächlich eine spürbare Verbesserung des Marktumfeldes von SinnerSchrader in der IT- und in der Werbe-/Marketingbranche ergeben. Darüber hinaus hat die Verbreitung und Nutzungsintensität des Internets in den zurückliegenden Jahren kontinuierlich zugenommen. Nach der übertriebenen Euphorie in den Jahren 1999 und 2000 mit zahlreichen Fehlinvestitionen und der daraufhin einsetzenden Enttäuschung und übertriebenen Vorsicht hat das Thema Internet im Jahr 2004 wieder einen wichtigen Stellenwert bei den Investitionsentscheidungen der Unternehmen in Deutschland zurück gewonnen. Gemäß der Technology-Fast-500-Umfrage von Deloitte Touche Tohmatsu aus dem laufenden Jahr werden internetbezogene Investitionen über die nächsten drei Jahre zu den zwei stärksten Wachstumsfeldern gezählt.

Darüber hinaus ist es SinnerSchrader in den Jahren seit Bestehen gelungen, eine feste Größe im deutschen Markt für internetbezogene Dienstleistungen mit einem Ruf für Lösungskompetenz und Dienstleistungsorientierung zu werden.

Bei aller Vorsicht, zu der die Erfahrung der letzten Jahre zwingt, schätzt SinnerSchrader die Voraussetzungen für eine Rückkehr zu Wachstum als gut ein und geht in seiner Planung für das Geschäftsjahr 2004/2005 von einer Steigerung des Umsatzes gegenüber dem im Berichtsjahr Erreichten zwischen 5 % und 10 % aus. Damit wäre auch eine Rückkehr zu einem auf Jahresbasis ausgeglichenen operativen Ergebnis möglich.