

### 3. Entwicklung und Lage des Konzernes

Die positive Dynamik des Jahres 2004 konnte sich aufgrund des verschobenen SinnerSchrader-Geschäftsjahres (1. September bis 31. August) erst in den letzten beiden Quartalen des Berichtsjahres 2003/2004 von März bis August 2004 auswirken. Die ersten beiden Quartale, von September 2003 bis Februar 2004, standen wie erwartet noch im Zeichen eines rückläufigen Marktes und der Anstrengungen von SinnerSchrader, durch weitere Kostenreduzierungen und vor allem durch eine Reorganisation des operativen Geschäftes die Voraussetzung für eine nachhaltige Rückkehr zur Profitabilität zu verbessern.

So fielen in den ersten beiden Quartalen noch erhebliche operative Verluste an. Im dritten Quartal wurde der Break-even dann aber nur noch knapp verfehlt und im vierten Quartal überschritten. Insgesamt erzielte SinnerSchrader im Geschäftsjahr 2003/2004 einen Bruttoumsatz von 12,3 Mio. €, was in etwa dem Vorjahresniveau entsprach. Das EBITA – bei SinnerSchrader Maßgröße für das operative Geschäft – betrug knapp -1,4 Mio. €, eine Verbesserung gegenüber dem Vorjahr um rd. 0,2 Mio. €. SinnerSchrader hat damit die für das Geschäftsjahr 2003/2004 gesteckten Ziele – eine Verbesserung des operativen Ergebnisses bei weiter leicht rückläufigen Umsätzen – erreicht.

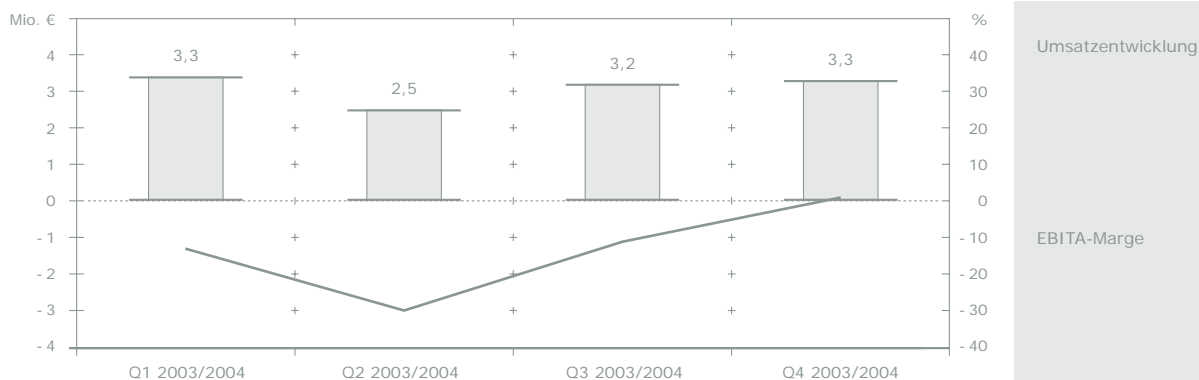
Ebenfalls wie geplant drehte der operative Cashflow, gestützt von Steuerrückzahlungen, klar ins Positive. Bei weiter restriktivem Ausgaben- und Investitionsverhalten erhöhte sich die Liquiditätsreserve (der Bestand an liquiden Mitteln und Wertpapieren des Umlaufvermögens) von 24,6 Mio. € zum Ende des Vorjahres auf 27,0 Mio. € zum 31. August 2004.

Vor dem Hintergrund dieser geplanten Entwicklung hatten Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vom 28. Januar 2004 eine Rückzahlung von Eigenkapital im Umfang von 20,8 Mio. € vorgeschlagen. Nach Annahme dieses Beschlusses wurden sämtliche Voraussetzungen für eine Auskehrung dieses Betrages an die Aktionäre im November 2004 geschaffen. Unter der Annahme, der entsprechende Abfluss liquider Mittel sei schon zum 31. August 2004 erfolgt, hätte die verbleibende Liquiditätsreserve 6,2 Mio. € und die Eigenkapitalquote knapp 77 % betragen.

#### 3.1 Reorganisation

Geleitet von der Überzeugung, dass Kostensenkungsmaßnahmen allein SinnerSchrader angesichts der Veränderungen im Markt für interaktive Dienstleistungen nicht nachhaltig auf die Erfolgsspur zurückzubringen würden, hat SinnerSchrader im Geschäftsjahr 2003/2004 das operative Geschäft neu organisiert. Aufgrund der Erkenntnis, dass »Fullservice« als Leitgedanke der bisherigen

Umsatzentwicklung und EBITA-Marge 2003/2004 pro Quartal in Mio. € und in %



## Reorganisation

Organisationsstruktur dem sich differenzierenden Nachfrageverhalten der Kunden nicht mehr gerecht wird, wurde die neue Struktur an den unterschiedlichen Leistungsmerkmalen verschiedener Projekttypen ausgerichtet. Wesentlich dabei war die Trennung der vornehmlich technischen Leistungen zur Entwicklung interaktiver Software und Systeme von den interaktiven Marketingleistungen, bei denen Markenführung und Marktkommunikation im Vordergrund stehen. Beide Leistungsbündel wurden bisher als Projektdienstleistungen integriert von den branchenorientierten Solution Centern erstellt und an die verschiedenen Ansprechpartner auf Kundenseite vermarktet.

Die ergänzenden interaktiven Dienstleistungen im Onlinemediageschäft, im Bereich Systembetrieb und -administration sowie in der Analyse des Nutzerverhaltens bei Internetanwendungen, die bereits in der alten Struktur von getrennten Einheiten erbracht, aber von den Solution Centern vermarktet wurden, erhielten durch die Reorganisation einen eigenen Marktauftrag und entsprechende Verantwortung.

Zur Stärkung der unternehmerischen Verantwortung der operativen Führungsebene wurden darüber hinaus die neuen Organisationseinheiten für interaktive Software- und Systementwicklung einerseits und für interaktive Markenführung und Marktkommunikation andererseits in neu gegründete eigenständige Gesellschaften ausgegliedert und die Geschäftsführung an dem Erfolg der jeweiligen Einheit unmittelbar beteiligt. Die SinnerSchrader Neue Informatik GmbH hat das interaktive Softwaregeschäft übernommen; die SinnerSchrader Studios GmbH und die SinnerSchrader Studios Frankfurt GmbH betreiben das interaktive Marketinggeschäft. Die interaktiven Dienste, die unter SinnerSchrader Media, SinnerSchrader Betrieb und SinnerSchrader Analyse am Markt auftreten, sind weiterhin in der SinnerSchrader Deutschland GmbH zusammengefasst.

Mit der Neuaufstellung des operativen Geschäftes strebt SinnerSchrader

- » eine klarere Marktadressierung und fokussiertere Marktbearbeitung,
- » eine höhere Effizienz in der Leistungserbringung,
- » mehr Unternehmertum der operativen Führung und
- » eine größere Flexibilität bei der Erweiterung des Leistungsportfolios an.

Nach intensiven Vorbereitungen im ersten Geschäftshalbjahr 2003/2004 wurde die neue Organisation mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. April 2004 eingeführt. Mit diesem Datum sind die jeweiligen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten auf die neu gegründeten Gesellschaften und die operative Verantwortung für die jeweiligen Bereiche auf ausgewählte Führungskräfte übergegangen. Nach erfolgreichem Abschluss der Reorganisation und Überführung der Verantwortung in die neuen, eigenständigen Einheiten hat Detlef Wichmann, bis dahin Mitglied des Vorstandes der SinnerSchrader AG und verantwortlich für das operative Geschäft (COO), SinnerSchrader verlassen.

Durch die Reorganisation sind SinnerSchrader Einmalaufwendungen für Beratung, Notar- und Gerichtskosten von knapp 0,2 Mio. €, vornehmlich im ersten Geschäftshalbjahr, entstanden.

Umsatz

**3.2 Umsatz**

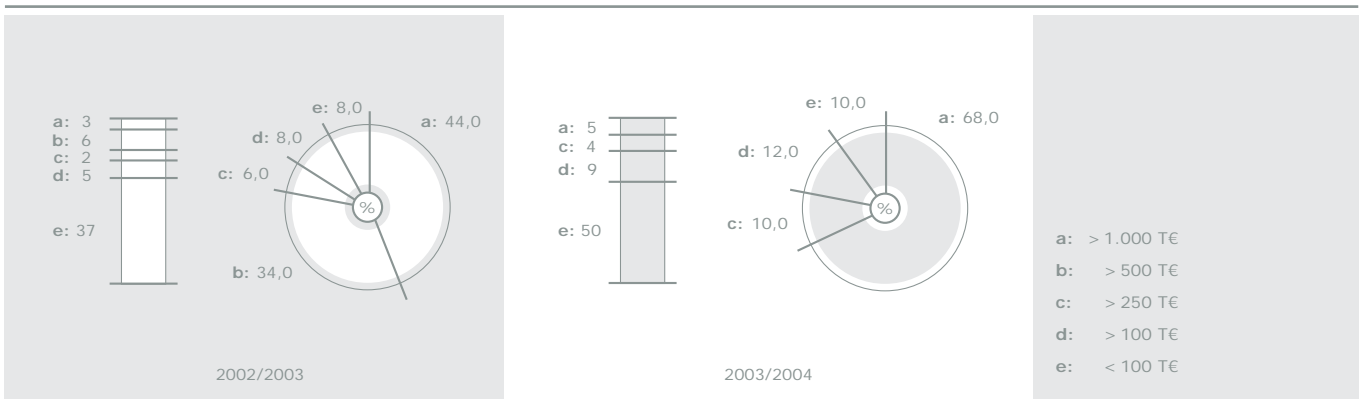
Im Geschäftsjahr 2003/2004 hat SinnerSchrader den negativen Umsatztrend der letzten beiden Geschäftsjahre im Wesentlichen gestoppt und mit 12,3 Mio. € den Vorjahresumsatz von 12,4 Mio. € nur um rd. 0,3 % verfehlt. Dabei wurden nochmalige Rückgänge im Projektdienstleistungsgeschäft durch erfreuliche Zuwächse sowohl im Mediageschäft als auch mit den unter »Sonstige« zusammengefassten Betriebs- und Datenanalysedienstleistungen nahezu vollständig kompensiert.

Die Umsätze im Projektdienstleistungsgeschäft verringerten sich im Vergleich zum Vorjahr um weitere 9 % oder 0,9 Mio. € auf rd. 9,2 Mio. €. Vor allem die ersten beiden Geschäftsquartale standen noch ganz im Zeichen von Kosteneinsparanstrengungen und Investitionszurückhaltung der Bestandskunden, fortgesetztem Preisdruck und einem schleppenden Neukundengeschäft. Darüber hinaus hat die Beschäftigung mit der Reorganisation im ersten Halbjahr Kapazitäten gebunden und in den operativen Teams Verunsicherung verursacht, was sich vorübergehend negativ auf Marktbearbeitung und Projektperformance auswirkte. Nach erfolgtem Start in die neue Organisationsstruktur und mit den positiven Effekten aus der beginnenden Marktbelebung verlief das zweite Geschäftshalbjahr 2003/2004 deutlich besser als das erste und lag umsatzseitig bereits wieder über dem Vergleichswert des Vorjahres.

Nach erheblichen Einschnitten in den Vorjahren erzielte das Mediageschäft in 2003/2004 einen Zuwachs des Umsatzes von 44 % auf rd. 2 Mio. €. Dass sich das Mediageschäft von SinnerSchrader deutlich besser entwickelte als der Gesamtmarkt, ist insbesondere auf die Expertise im Bereich der so genannten Cost-per-Order-Transaktionen zurückzuführen. Diese hat sich vor allem in einer erfreulichen Entwicklung der Umsätze mit dem Kunden Tchibo ausgezahlt, für dessen erfolgreichen Onlineshop SinnerSchrader Onlinemediakampagnen auf Cost-per-Order-Basis betreut.

Mit einem Anstieg um 37 % auf 1,1 Mio. € konnte SinnerSchrader im Jahr 2003/2004 das Geschäft mit Betriebs- und Analysedienstleistungen weiter ausbauen. Ein stabiles Bestandskundengeschäft und eine kontinuierliche Erweiterung der Kundenbasis zeichneten die Bereiche wie schon in den Vorjahren aus. Das klar abgegrenzte, auf den laufenden Betrieb bestehender Internetanwendungen fokussierte Leistungsangebot, die für SinnerSchrader typische Dienstleistungsorientierung auf hohem Qualitätsniveau sowie einfache und transparente Preisstrukturen trugen zu dem Erfolg auch unter schwierigen Marktbedingungen bei.

**Kundenstruktur nach Budgetgrößen in Anzahl und %**



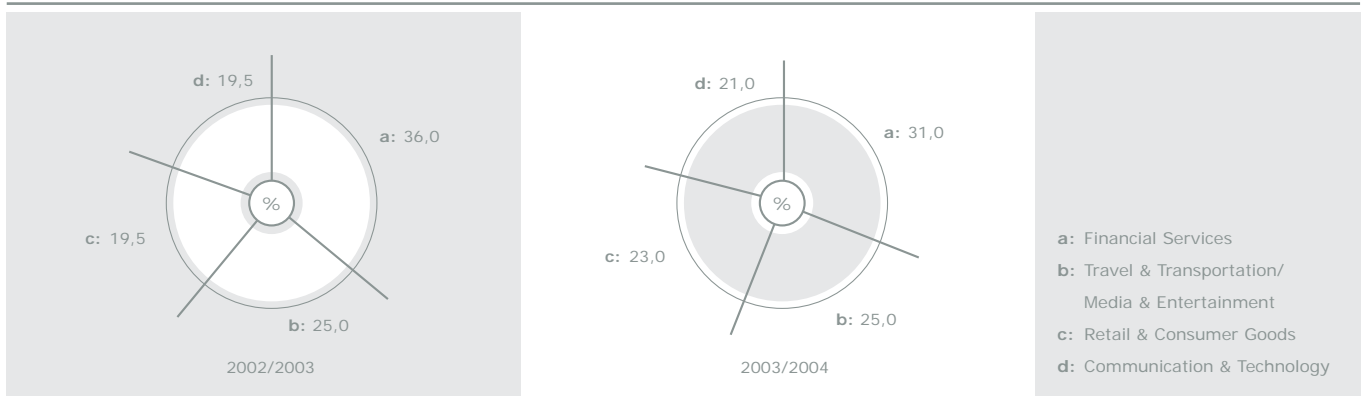
## Umsatz

Über alle Bereiche konsolidiert, hat sich das Neukundengeschäft mit einem Volumen von 2,0 Mio. € gegenüber dem Vorjahr mit 1,5 Mio. € vor allem in der zweiten Geschäftsjahreshälfte erkennbar belebt. Dies ist das Ergebnis der im Geschäftsjahr 2002/2003 intensivierten Vertriebsarbeit, erster Impulse aus der differenzierteren Marktbearbeitung sowie der in 2004 langsam einsetzenden allgemeinen Geschäftsbelebung. Die Rückgänge in bestehenden Kundenbeziehungen konnten wir dadurch ausgleichen. Diese waren neben der noch in 2003 vorherrschenden allgemeinen Ausgabenzurückhaltung auf Insourcing-Bemühungen einiger Kunden und in einem signifikanten Fall auf das Abwerben wesentlicher Mitglieder eines Kundenteams durch einen Konkurrenten zurückzuführen.

Gemessen an dem Anteil des Umsatzes, der auf die zehn größten Kunden entfällt, hat sich die Kundenstruktur nur unwesentlich verändert. Betrug der Anteil im Vorjahr 81 %, so lag er im Berichtsjahr bei 79 %. Bei einem detaillierteren Blick in die Kundenstruktur zeigen sich allerdings größere Veränderungen. Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Spitze der Kundenstruktur mit fünf Kundenbeziehungen mit einem Jahresvolumen von über 1 Mio. € und einem Anteil am Gesamtumsatz von 68 % deutlich verbreitert zulasten des gehobenen Mittelfeldes mit Jahresbudgets zwischen 0,5 Mio. € und 1,0 Mio. €. Bemerkenswert ist auch die Ausweitung der Kundenbasis mit kleineren Umsatzvolumina unterhalb von 0,25 Mio. €. Im Geschäftsjahr 2003/2004 fielen 59 Kundenbeziehungen mit einem Gesamtvolumen von 2,8 Mio. € in diese Gruppe, während es im Vorjahr nur 42 Kundenbeziehungen mit einem Volumen von 2,0 Mio. € waren. Hierin spiegeln sich zum einen die insgesamt verringerten Budgets und eine kleinteiligere Auftragsvergabe wider. Zum anderen zeigt sich das erfreuliche Anziehen des Neugeschäftes mit ersten Aufträgen von Kunden, die erst im Verlauf des dritten und vierten Geschäftsquartals gewonnen werden konnten, aber insgesamt über ein höheres Jahrespotential verfügen.

Die Aufteilung des Umsatzes nach Kundenbranchen, die bis zum 1. April 2004 die wesentliche Basis für die Organisation des operativen Geschäftes darstellte, lässt einen im Vergleich zum Vorjahr ausgeglicheneren Branchenmix erkennen. Der Anteil der Financial-Services-Kunden ging, vor allem im Zuge weiterer preisinduzierter Umsatzrückgänge mit der Deutschen Bank, von 36 % in 2002/2003 auf 31 % zurück. Der Anteil der auf die Branchengruppen Retail & Consumer Goods und Communication & Technology entfallenden Umsätze nahm im Gegenzug zu. Diese beiden Bereiche waren es, die im Vorjahr die größten Anteilsrückgänge zu verzeichnen hatten. Bei Retail & Consumer Goods war vor allem der gute Geschäftsverlauf mit Tchibo, bei Communication & Technology der Gewinn der

## Umsatzverteilung nach Branchen in %



Operatives Ergebnis

Telekom-Tochter DeTeCardService für die Entwicklung verantwortlich. Der Umsatzanteil der Kunden aus den Bereichen Travel & Transportation und Media & Entertainment blieb insbesondere dank eines guten Geschäftsverlaufes mit Hapag-Lloyd Express auf dem hohen im letzten Jahr erreichten Niveau von 25 %. Eine Gliederung des Umsatzes nach den im Rahmen der Reorganisation neu formierten Geschäftssegmenten Interaktive Software, Interaktives Marketing und Interaktive Dienste liegt aufgrund der umfassenden Veränderungen erst ab dem Datum der Einführung der neuen Struktur, dem 1. April 2004, vor. Von dem in den fünf Monaten bis zum Ende des Berichtsjahres erzielten Umsatz in Höhe von 5,4 Mio. € entfielen 2,4 Mio. € oder 44 % auf das Segment Interaktive Software, 1,7 Mio. € oder 32 % auf das Segment Interaktives Marketing und 1,3 Mio. € oder 24 % auf die Interaktiven Dienste.

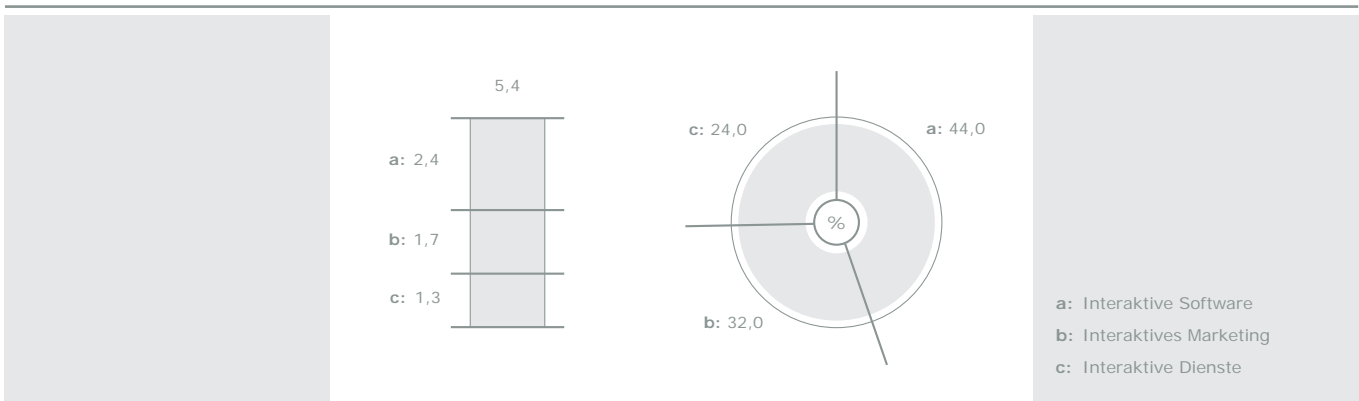
**3.3 Operatives Ergebnis**

Das EBITA, das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungseffekten aus Akquisitionen, verbesserte sich im Geschäftsjahr 2003/2004 gegenüber dem Vorjahr um gut 0,2 Mio. €, vor allem als Ergebnis der in den Vorjahren durchgeführten und im Berichtsjahr fortgesetzten Reduzierungen der produktiven Personalkapazität und der daraus resultierenden Verringerung der Umsatzkosten.

Der Bruttoumsatz erreichte zwar in etwa das Vorjahresniveau, wies aber durch den gestiegenen Anteil des Mediageschäftes einen schlechteren Margenmix auf als in 2002/2003. Dieser verschlechterte Margenmix wirkte sich in einem Rückgang des Nettoumsatzes von 11,3 Mio. € in 2002/2003 um 0,5 Mio. € auf 10,8 Mio. € im Geschäftsjahr 2003/2004 aus, da die im Zuge des Zuwachses im Mediageschäft gestiegenen Mediakosten – die Kosten für den Einkauf von Werbeplätzen – vom Bruttoumsatz zur Ableitung des Nettoumsatzes abgesetzt werden.

Auf Basis der Erwartung eines noch leicht rückläufigen Umsatzes vor allem im personalintensiven Projektdienstleistungsgeschäft hat SinnerSchrader die produktive Kapazität durch weitere Personalmaßnahmen im November 2004 noch einmal reduziert. Im Durchschnitt des Geschäftsjahres 2003/2004 betrug die Kapazität 108 Vollzeitmitarbeiter gegenüber 130 im Vorjahr. Dadurch und durch die volle Wirkung der im Vorjahr durchgeführten Maßnahmen verringerten sich die Umsatzkosten um 1,1 Mio. €. Das Bruttoergebnis belief sich damit in 2003/2004 auf 3,6 Mio. € gegenüber 3,0 Mio. € im Jahr zuvor. Die Relation zwischen Bruttoergebnis und Nettoumsatz verbesserte sich um sieben Prozentpunkte von knapp 27 % auf knapp 34 %.

**Umsatz nach Segmenten 1. April 2004 bis 31. August 2004** in Mio. € und in %



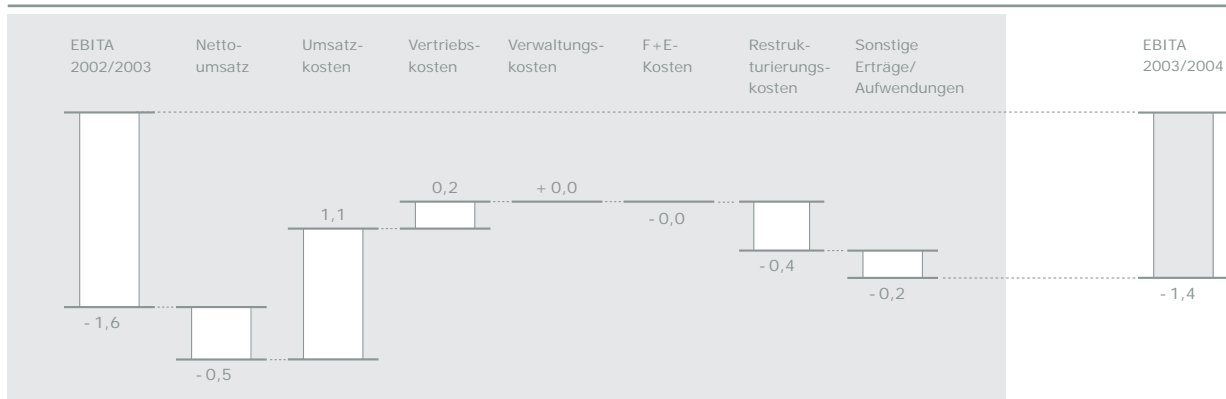
## Operatives Ergebnis

Die weitere Verbesserung der operativen Relationen spiegelt sich auch in dem von 87 T€ auf 101 T€ angestiegenen Nettoumsatz je produktiven Vollzeitmitarbeiter wider. Dabei war der Anstieg weniger das Ergebnis einer über das Jahr hinweg besseren produktiven Auslastung, die bei einer um drei Tage höheren Anzahl von Arbeitstagen im Wesentlichen konstant blieb, sondern Folge einer Verbesserung des je produktiven Stunde im Durchschnitt effektiv realisierten Stundensatzes. Die Vertriebskosten gingen im Vergleich zum Vorjahr um 0,2 Mio. € zurück, vor allem da mit der Reorganisation das zentral angesiedelte Vertriebsteam aufgelöst und die Vertriebsverantwortung für Neukunden- und Bestandskundenvertrieb in die Verantwortung der selbstständigen Einheiten gegeben wurde. Dadurch verringerte sich die Anzahl der im Konzern dezidiert für Vertriebsaufgaben eingesetzten Mitarbeiter zum 1. April 2004 von vier auf zwei Mitarbeiter, da die entsprechenden Aufgaben zu einem großen Teil von der Geschäftsführungsebene der neuen Einheiten mit wahrgenommen werden.

Im Bereich der Verwaltungskosten wurden im Geschäftsjahr 2003/2004 nur geringfügige Verbesserungen erzielt. Dies ist zum einen auf die Einmalkosten aus der Reorganisation zurückzuführen. Zum anderen wurde mit der neuen Struktur, die unter anderem die Stärkung des Unternehmertums auf der operativen Führungsebene durch Schaffung neuer selbstständiger Einheiten zum Ziel hatte, eine gewisse Erhöhung des Verwaltungsaufwandes in Kauf genommen. Diese Faktoren konnten durch Einsparungen in allen Verwaltungskostenstellen der Zentrale, einschließlich der Reduzierung der Größe des Vorstandes, kompensiert werden. Aufgrund der nach den Personalmaßnahmen in 2003/2004 noch verschärften Leerstandssituation im Hamburger Büro, die sich allein in den Verwaltungskosten auswirkt, blieb die Relation aus Verwaltungskosten und Nettoumsatz auf einem unverändert ungünstigen Niveau. Den Kostenreduzierungen im Bereich der Umsatz-, Vertriebs- und Verwaltungskosten standen höhere Aufwendungen für Restrukturierungsmaßnahmen (- 0,4 Mio. €), der Wegfall von im Vorjahr angefallenen Einmalserträgen im Bereich der sonstigen Erträge und Aufwendungen (- 0,2 Mio. €) sowie eine leichte Erhöhung des Aufwandes für Forschungs- und Entwicklungsprojekte (- 0,03 Mio. €) gegenüber.

In der Betrachtung nach Kostenarten zeigt sich ohne Berücksichtigung der Mehrkosten aus den Restrukturierungsmaßnahmen eine Verringerung der Personalkosten gegenüber dem Vorjahr um rd. 1 Mio. € auf 7,8 Mio. € in 2003/2004. Die im Berichtsjahr angefallenen Restrukturierungskosten in Höhe von rd. 0,6 Mio. € (0,4 Mio. € mehr als im Vorjahr) entfielen nahezu vollständig auf die zusätzlichen Personalmaßnahmen, sodass sich die gesamten Personalkosten auf 8,3 Mio. € beliefen.

## EBITA-Überleitung 2002/2003 nach 2003/2004 in Mio. €



## Jahresergebnis

Ohne Restrukturierungskosten ergab sich in 2003/2004 eine Personalkostenquote im Verhältnis zum Nettoumsatz von 72 % gegenüber 78 % im Vorjahr.

Auch im Bereich der Abschreibungen und der sonstigen betrieblichen Kosten hat SinnerSchrader gegenüber dem Vorjahr weitere Einsparungen im Umfang von 0,1 Mio. € bzw. 0,2 Mio. € erzielt. Dagegen lagen die Aufwendungen für eingekaufte Waren und Dienstleistungen knapp über dem Vorjahresniveau. Diese Entwicklung steht im Kontext der Bestrebungen von SinnerSchrader, die Kostenbasis weiter zu flexibilisieren. Die volle Wirkung der Kostensenkungsmaßnahmen hat zusammen mit einem leichten Anziehen der Umsatzentwicklung in der zweiten Geschäftsjahreshälfte dazu geführt, dass SinnerSchrader im vierten Quartal 2003/2004 mit einem EBITA von 29 T€ den Break-even erreichen konnte.

**3.4 Jahresergebnis**

Über das operative Geschehen hinaus wird das Jahresergebnis im SinnerSchrader-Konzern vor allem durch das Finanzergebnis aus der Anlage der Liquiditätsreserve bestimmt. Dieses belief sich im Geschäftsjahr 2003/2004, gegenüber 2002/2003 unverändert, auf 0,8 Mio. €. Einem sukzessiven Anstieg der Liquiditätsreserve um insgesamt 2,4 Mio. € im Geschäftsjahresverlauf stand bei einer unverändert konservativen Anlagepolitik mit kurzen Zinsbindungsfristen ein im Vorjahresvergleich niedrigeres durchschnittliches Zinsniveau gegenüber.

Zum letzten Mal hat darüber hinaus die Amortisation des Ausgleichspostens für Mitarbeitervergütung, ein Kaufpreisabschreibungseffekt aus der Akquisition der Netmatic Internet/Intranet Solutions GmbH im Jahr 2000, das Jahresergebnis belastet. Der Betrag belief sich auf 22 T€; er lag um knapp 0,1 Mio. € unter dem entsprechenden Betrag des Vorjahres.

Auch bei den Ertragsteuern ergab sich im Vergleich zum Vorjahr ein leicht positiver Effekt von knapp 0,1 Mio. €. Durch Bildung einer steuerlichen Organschaft für alle inländischen Gesellschaften waren im Jahr 2003/2004 sämtliche passiven latenten Steuerpositionen auf der Ebene der Einzelgesellschaften aufgrund der aktiven latenten Steuerposition aus den steuerlichen Verlustvorträgen auf der Ebene der Organmutter, der SinnerSchrader AG, aufzulösen. Dies hat im Konzern zu einem latenten Steuerertrag von rd. 0,1 Mio. € geführt. Weitergehende latente Steuererträge, vor allem aus der Aktivierung der Steuerersparnisefekte aus den Verlustvorträgen der inländischen Organschaft und der ausländischen Tochtergesellschaften, wurden erneut nicht bilanziert, um der nach wie vor

**Entwicklung des Jahresergebnisses in T€**

2003/2004

2002/2003

Veränderung

	2003/2004	2002/2003	Veränderung
EBITA	- 1.384	- 1.621	237
Amortisation des Ausgleichspostens für Mitarbeitervergütung	- 22	- 85	63
Finanzergebnis	824	808	16
Ertragsteuer	51	- 12	63
Kumulierter Effekt aus der Anwendung neuer Rechnungslegungsgrundsätze	–	- 13	13
Jahresfehlbetrag	- 531	- 923	392

bestehenden Unsicherheit im Hinblick auf die zukünftige Ertragskraft von SinnerSchrader Rechnung zu tragen. Ein Ergebniseffekt aus der Anwendung neuer Rechnungslegungsstandards ist im Geschäftsjahr 2003/2004 nicht entstanden. Im Vorjahr war ein Aufwand von -13 T€ zu verzeichnen.

Damit verbesserte sich der Jahresfehlbetrag im Geschäftsjahr 2003/2004 um knapp 0,4 Mio. € von -0,9 Mio. € im Vorjahr auf -0,5 Mio. €. Je Aktie betrug der Jahresfehlbetrag in 2003/2004 -0,05 € gegenüber -0,08 € ein Jahr zuvor.

### 3.5 Cashflow

Bereinigt um die Liquiditätsströme aus dem An- und Verkauf von Wertpapieren des Umlaufvermögens, die der Anlage eines schwankenden Anteiles der Liquiditätsreserve dienen, weist die Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2003/2004 einen Zufluss liquider Mittel von 2,4 Mio. € aus. Im Jahr 2002/2003 waren noch Mittel in Höhe von 2,8 Mio. € abgeflossen.

Der Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit betrug insgesamt 2,3 Mio. €. Er ist im Umfang von 1,8 Mio. € auf die Rückzahlung von in den Vorjahren gezahlten Ertragsteuern durch das Finanzamt zurückzuführen, der nur rd. 0,1 Mio. € an Kapital- und Zinsabschlagsteuerzahlungen aus der Liquiditätsanlage gegenüberstanden. Die Forderung gegenüber dem Finanzamt war bisher als sonstiger Vermögensgegenstand bilanziert. Darüber hinaus konnte vor allem die Mittelbindung in Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie in noch nicht abgerechneten Leistungen weiter verringert werden, wodurch Mittel in Höhe von rd. 0,6 Mio. € freigesetzt wurden. Die Anstrengungen um ein effizientes Forderungs- und Abrechnungsmanagement zeigten erneut Wirkung.

In den Verbindlichkeiten und Rückstellungen ergab sich ein positiver Cashflow-Effekt, insbesondere weil Aufwendungen aus Personalmaßnahmen erst nach dem Bilanzstichtag fällig werden und teilweise im Umfang noch nicht genau feststanden.

Der Mittelabfluss für Investitionen in Sachanlagen lag noch einmal erheblich unter dem Vorjahr. Im Geschäftsjahr 2003/2004 wurden rd. 0,1 Mio. € zum weit überwiegenden Teil für Ersatzinvestitionen in Computer-Hard- und -Software investiert. Im Vorjahr beliefen sich die Investitionen noch auf 0,3 Mio. €. Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit weist einen kleinen Mittelzufluss von 14 T€ gegenüber einem Mittelabfluss von 0,9 Mio. € im Vorjahr auf. Im September 2003 hat SinnerSchrader den Rückkauf eigener Aktien eingestellt, der im Vorjahr für den Mittelabfluss verantwortlich war. Für Rückkäufe von 1.404 Aktien im September 2003 flossen im Geschäftsjahr noch einmal knapp 3 T€ ab. Dem standen Zuflüsse in Höhe von 17 T€ gegenüber, da Mitarbeiter im Februar 2004 und im Juli/August 2004 erstmals Optionen aus den Mitarbeiteroptionsprogrammen ausgeübt haben. Die Ausübungen wurden aus den eigenen Aktien bedient. Der von den Mitarbeitern gezahlte Ausübungspreis floss SinnerSchrader zu.

### 3.6 Vermögens- und Finanzlage

Der nach Bereinigung um die An- und Verkäufe von Wertpapieren des Umlaufvermögens positive Cashflow führte zu einem Anstieg der Liquiditätsreserve von 24,6 Mio. € zum 31. August 2003 auf 27,0 Mio. € zum 31. August 2004. Die Mittel waren unverändert mit einer durchschnittlichen Zinsbindungsfrist nicht über drei Monaten in Termingelder sowie Geldmarkt- und geldmarktähnliche Genussscheinfonds guter Bonität angelegt.

Dem Anstieg der liquiden Mittel und Wertpapiere des Umlaufvermögens stand die Verringerung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der sonstigen Vermögensgegenstände, die sich im Wesentlichen aus den Steuerrückzahlungsforderungen gegenüber dem Finanzamt zusammensetzten, gegenüber. Darüber hinaus hat sich angesichts der weiter restriktiven Investitionspolitik SinnerSchraders das Anlagevermögen um rd. 0,5 Mio. € verringert. Der Rückgang betrifft vor allem

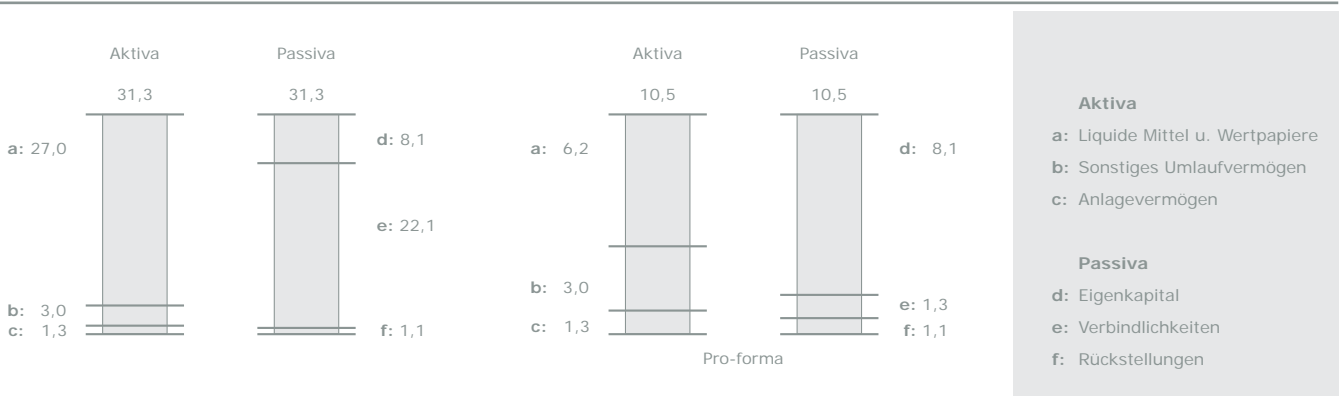
Vermögens- und Finanzlage

die Mietereinbauten in das Bürogebäude in Hamburg. Damit reduzierte sich das Gesamtvermögen insgesamt um rd. 0,2 Mio. € auf 31,3 Mio. € zum 31. August 2004.

Während die Aktivseite eine noch im Wesentlichen unveränderte Struktur aufweist, zeigt die Passivseite bereits die Auswirkungen des Beschlusses der Hauptversammlung vom 28. Januar 2004, rd. 20,8 Mio. € des Eigenkapitals an die Aktionäre im Rahmen einer Sonderausschüttung zurückzuführen. Vorstand und Aufsichtsrat der SinnerSchrader AG hatten den Vorschlag zu dieser Maßnahme gemacht, da sie für SinnerSchrader eine vor allem organische Wachstumsstrategie in der vorhersehbaren Zukunft für sinnvoll halten. Für die Finanzierung dieser Strategie wird ein Eigenkapital in dem Umfang, in dem es SinnerSchrader seit dem Börsengang zur Verfügung stand, nicht benötigt. Angesichts der Verpflichtung zu einer konservativen Anlagestrategie der dem überschüssigen Eigenkapital gegenüberstehenden liquiden Mittel könnte SinnerSchrader auf dieses Eigenkapital auch keine angemessene Verzinsung erzielen. Die ordentliche Hauptversammlung der SinnerSchrader AG hat mit großer Mehrheit dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zugestimmt und die entsprechenden Maßnahmen beschlossen, um eine Rückführung des Eigenkapitales an die Aktionäre zu bewirken. Aufgrund der aktienrechtlich vorgeschriebenen sechsmonatigen Gläubigerschutzfrist nach Eintragung der Beschlüsse und Bekanntgabe von Amts wegen erfolgt die Sonderausschüttung, durch die rd. 20,8 Mio. € aus der Liquiditätsreserve an die Aktionäre der SinnerSchrader AG ausgeschüttet werden, erst am 8. November 2004. Dementsprechend ist die Liquiditätsreserve in der Bilanz zum 31. August 2004 noch nicht durch die Sonderausschüttung verändert. Auf der Passivseite ist die Verringerung des Eigenkapitales aufgrund der seit Eintragung der Beschlüsse bestehenden Verpflichtung zur Rückzahlung bereits berücksichtigt. Es beträgt zum 31. August 2004 noch knapp 8,1 Mio. v. In den kurzfristigen Verbindlichkeiten ist dementsprechend ein Betrag von rd. 20,8 Mio. € als Verbindlichkeit gegenüber Aktionären ausgewiesen.

Bereinigt man die Passiva um die Verbindlichkeit gegenüber Aktionären und verringert man parallel die Liquiditätsreserve um 20,8 Mio. €, ergibt sich die Struktur der zukünftigen SinnerSchrader-Bilanz. Dem Eigenkapital von rd. 8,1 Mio. € steht ein Gesamtvermögen von rd. 10,5 Mio. € gegenüber, von dem noch rd. 6,2 Mio. € aus Barreserven besteht. Die so gebildete Pro-forma-Bilanz zum 31. August 2004 weist eine Eigenkapitalquote von knapp 77 % aus, und zwar weiterhin ohne Finanzverbindlichkeiten.

**Bilanz und Pro-forma-Bilanz nach Ausschüttung zum 31.08.2004 in Mio. €**



Mitarbeiter

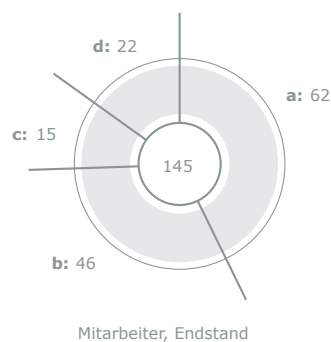
### 3.7 Mitarbeiter

Am 31. August 2004 beschäftigte SinnerSchrader 145 Mitarbeiter. Dies waren 21 Mitarbeiter weniger als zum Ende des vorangegangenen Geschäftsjahres am 31. August 2003. Von den 145 Mitarbeitern waren 62 Mitarbeiter im Segment Interaktive Software beschäftigt. 46 Mitarbeiter entfielen auf das Segment Interaktives Marketing, wovon 36 Mitarbeiter bei der SinnerSchrader Studios GmbH in Hamburg und 10 Mitarbeiter bei der SinnerSchrader Studios Frankfurt GmbH in Frankfurt am Main angestellt waren. Im Segment Interaktive Dienste arbeiteten 15 Mitarbeiter. 22 Personen – darunter zwei Vorstände – waren bei der geschäftsführenden SinnerSchrader AG angestellt.

Noch einmal war die Entwicklung der Beschäftigtenzahlen im Geschäftsjahr 2003/2004 maßgeblich durch die Notwendigkeit zur Reduzierung der Mitarbeiterkapazität geprägt. Im November 2003 hat SinnerSchrader mit 24 Mitarbeitern die Aufhebung ihrer Anstellungsverhältnisse vereinbart. Darüber hinaus gab es im Rahmen der Reorganisation und der damit im Zusammenhang stehenden Profilierung bestimmter Kompetenzfelder Mitarbeiterabgänge und Neueinstellungen. Insgesamt hat sich dabei die auf Basis durchschnittlicher Vollzeitmitarbeiter berechnete Mitarbeiterkapazität von 169 Vollzeitmitarbeitern im Geschäftsjahr 2002/2003 auf 139 Vollzeitmitarbeiter im Geschäftsjahr 2003/2004 reduziert. Davon waren 108 Vollzeitmitarbeiter der produktiven Kapazität zugeordnet, 31 Vollzeitmitarbeiter zählten zu Vertrieb, Administration sowie Forschung und Entwicklung, darunter auch sechs Auszubildende.

Durch die im Zusammenhang mit den Personalmaßnahmen angestoßene Reorganisation erhielten die Mitarbeiter wieder eine klare Perspektive, die über die Verbesserung der Kostenposition hinausging. Über Kulturworkshops wurden alle Mitarbeiter in den Reorganisationsprozess eingebunden. Auf einer Veranstaltung der gesamten Firma im Planetarium Hamburg wurde Ende März der Startschuss für die neue Organisation gegeben.

#### Mitarbeiterstruktur zum 31.08.2004



a: Interaktive Software  
 b: Interaktives Marketing  
 c: Interaktive Dienste  
 d: AG