
3

Konzernlagebericht

1. Allgemein

Der SinnerSchrader-Konzern (»SinnerSchrader« oder »Konzern«) setzt sich im Wesentlichen aus der SinnerSchrader Aktiengesellschaft (»SinnerSchrader AG« oder »AG«) und ihrer 100%igen Tochtergesellschaft SinnerSchrader Deutschland GmbH (»SinnerSchrader DTL«) sowie deren 100%igen Tochtergesellschaften SinnerSchrader Neue Informatik GmbH, SinnerSchrader Studios GmbH und SinnerSchrader Studios Frankfurt GmbH mit Sitz in Hamburg bzw. Frankfurt am Main zusammen.

Die SinnerSchrader Neue Informatik GmbH, die SinnerSchrader Studios GmbH und die SinnerSchrader Studios Frankfurt GmbH wurden im April 2004 mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. April 2004 im Wege der Ausgliederung zur Neugründung durch die SinnerSchrader DTL errichtet. Das zuvor allein von der SinnerSchrader DTL betriebene operative Geschäft des SinnerSchrader-Konzernes im Inland wurde mit der Ausgliederung auf alle vier Gesellschaften aufgeteilt.

Darüber hinaus gehören die SinnerSchrader UK Limited, London, Großbritannien, und die SinnerSchrader Benelux BV, Rotterdam, Niederlande, als Tochtergesellschaften der SinnerSchrader AG zum Konzern. Beide Gesellschaften waren im Berichtsjahr nicht operativ tätig, wurden aber weiterhin in den Konsolidierungskreis einbezogen.

Der SinnerSchrader-Konzern bietet durch seine operativen Einheiten ein umfassendes Dienstleistungsspektrum zu Konzeption, Design, Implementierung und Betrieb von interaktiven, vornehmlich auf dem Internet basierten Kommunikations- und Transaktionssystemen an. Die SinnerSchrader AG nimmt die Aufgabe einer geschäftsführenden Holding wahr. Das Beratungs- und Dienstleistungsgeschäft wird von den Tochtergesellschaften betrieben. Die Berichterstattung über die Lage der SinnerSchrader AG erfolgt daher gemeinsam mit der für den Konzern. Sofern nicht ausdrücklich auf die AG hingewiesen wird, verstehen sich die folgenden Ausführungen in Bezug auf den Konzern.

Der Konzernabschluss ist nach § 292 a HGB mit befreiender Wirkung auf der Grundlage US-amerikanischer Rechnungslegungsgrundsätze (»US-GAAP«) aufgestellt. Der Einzelabschluss der AG folgt den deutschen Rechnungslegungsvorschriften. Das Geschäftsjahr 2003/2004 von Konzern und AG, auf das sich dieser Lagebericht bezieht, erstreckt sich vom 1. September 2003 bis zum 31. August 2004.

Die nachfolgenden Grafiken sind nicht Bestandteil des geprüften Lageberichtes.

2. Markt- und Wettbewerbsumfeld

Nachdem die deutsche Wirtschaft gemessen am Bruttoinlandsprodukt in den drei Jahren von 2001 bis 2003 mit realen Veränderungsrate von 0,8 %, 0,2 % bzw. -0,1 % quasi stagniert hatte, hat die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2004 wieder spürbar Fahrt aufgenommen. Für das laufende Jahr wird derzeit mit einem Wachstum um 1,8 % gerechnet. Dies ist zwar noch deutlich entfernt von den 2,9 % Wachstum, die im Jahr 2000 erreicht wurden – insbesondere, wenn man berücksichtigt, dass das Wachstum in 2004 durch eine im Jahresvergleich hohe Zahl an Arbeitstagen gestützt wird; der Abwärtstrend der letzten Jahre scheint aber gestoppt.

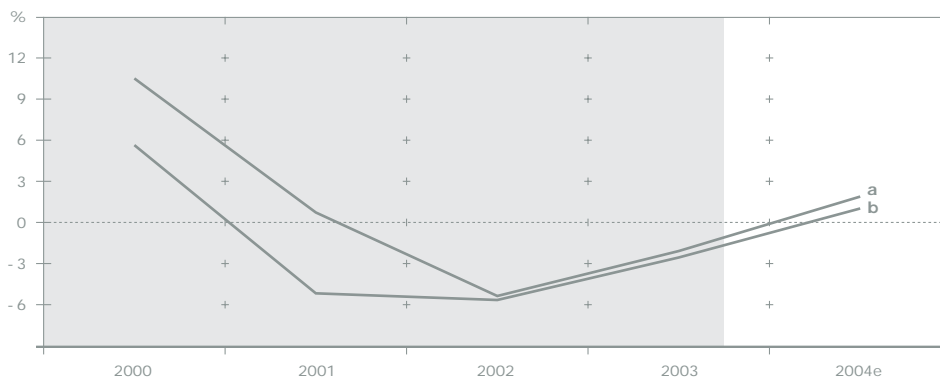
Ein Blick auf die Gesamtentwicklung der Märkte, in denen SinnerSchrader mit seinem Geschäftsportfolio aktiv ist, unterstreicht den Eindruck, dass sich die Marktbedingungen im Jahr 2004 verbessert haben.

» Der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM) geht in seiner im Oktober 2004 veröffentlichten Prognose für das Jahr 2004 von einem Wachstum des Marktes für Informationstechnik in Deutschland von 1,9 % aus. Nach dem Boomjahr 2000 mit einer Wachstumsrate von 10,5 % war das Marktvolumen in den Jahren 2001 bis 2003 insgesamt erheblich zurückgegangen.

» Ganz ähnlich sieht die Entwicklung der Investitionen in Werbung in Deutschland aus. Nach drei äußerst schwierigen Jahren 2001 bis 2003 prognostiziert der Zentralverband der deutschen Werbewirtschaft (ZAW) für das laufende Jahr 2004 erstmals wieder einen Zuwachs von ca. 1 %.

Besonders wichtig für die Geschäftsentwicklung und -aussichten von SinnerSchrader als einem Dienstleister, der sein Leistungsportfolio in den Teilmärkten auf internetzentrierte Themen ausgerichtet hat, ist die Verbreitung des Mediums bzw. der Technologieplattform Internet sowie die Entwicklung von Nutzungsintensität und Nutzungsvielfalt. Unbeeinflusst von den gesamtwirtschaftlichen Schwierigkeiten hat seit 2001 der Anteil der deutschen Bevölkerung, der das Internet nutzt, von rd. 40 % auf knapp unter 60 % zugenommen. Der Umsatz aus Transaktionen mit Waren, Dienstleistungen und Informationen über das Internet stieg im gleichen Zeitraum in Deutschland von 5 Mrd. € auf prognostizierte 13 Mrd. € in 2004 gemäß den Erhebungen des Hauptverbandes des deutschen

Entwicklung von IT-Markt und Werbeausgaben in Deutschland in %



Quellen: ¹⁾ BITKOM, Kennzahlen zur ITK-Branchenentwicklung, Herbst 2004 (IT-Markt = Hardware, Bürotechnik, Datenkommunikationshardware, Software, IT-Services).

²⁾ ZAW-Jahrbücher.

Einzelhandels (HDE) im Zahlenspiegel 2004. Und der Durchbruch der weltweit operierenden Firmen Amazon, Ebay und Google steht prototypisch dafür, dass im und mit dem Internet Geld zu verdienen ist. Diese Entwicklungen spiegeln sich in den Ergebnissen des unter der Schirmherrschaft des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI) und des BITKOM herausgegebenen E-Business-Jahrbuches wider:

» Mehr als 60 % der befragten Unternehmen messen dem Thema E-Business für das Jahr 2004 eine hohe oder sehr hohe Bedeutung bei; für das Jahr 2007 liegt der Anteil sogar bei 90 %.

» Der Anteil der befragten Unternehmen, die mit steigenden E-Business-Investitionen rechnen, liegt für 2004 bei über einem Drittel und für 2005 noch erheblich darüber. Im letzten Jahr betrug der Anteil steigender Investitionsbudgets noch weniger als 25 %.

Insgesamt sind die Signale aus der Umfeldanalyse von SinnerSchrader im Jahr 2004 erstmals seit drei Jahren wieder klar positiv. Aber sowohl im IT- als auch im Werbemarkt werden die Marktvolumina 2004 trotz Rückkehr zu positiven Wachstumsraten noch weit unter denen der Jahre 2000 und 2001 liegen. Lange Entscheidungszyklen, kleinteilige Beauftragungen, ein mittlerweile stabilisiertes, aber nach wie vor niedriges Preisniveau und ein großes Preis-Leistungs-Bewusstsein auf Kundenseite waren und bleiben Kennzeichen eines anspruchsvollen Marktes.

Eine für Strategie und Struktur von SinnerSchrader besonders wichtige Entwicklung der letzten Jahre ist der Aufbau von Internetkompetenz auf Kundenseite und deren Verbreitung in alle funktionalen Bereiche der Unternehmen. Mit dem gewachsenen eigenen Know-how des beauftragenden Kunden ist die Internetkompetenz nicht mehr das allein ausschlaggebende Entscheidungskriterium bei der Auswahl eines Dienstleistungspartners. Vielmehr ist die auf den funktionalen Einsatzzweck fokussierte Beratung und zielsichere Umsetzung gesucht. Entsprechend hat die Erkennbarkeit dieser funktionsspezifischen Kompetenzen beim Dienstleister zulasten der Fullservice-Fähigkeit an Bedeutung gewonnen.

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.

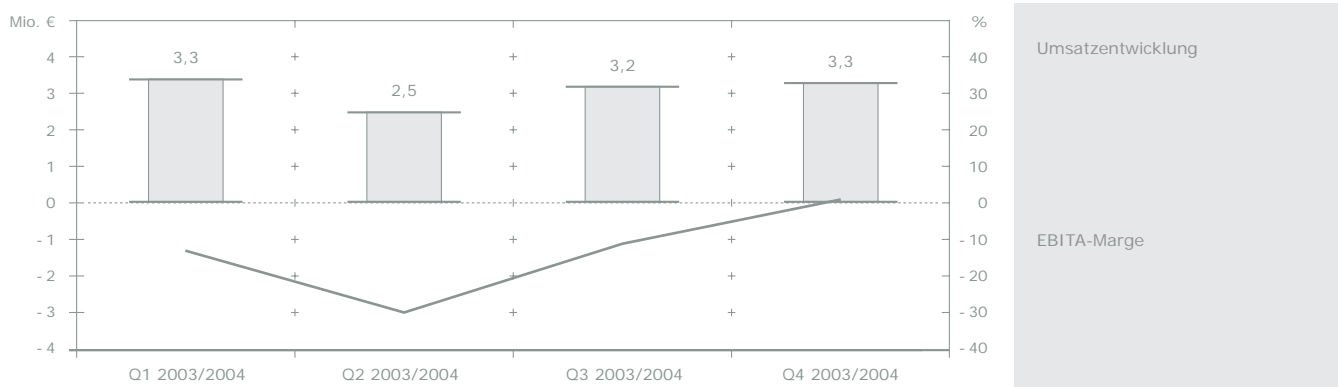
Ebenfalls wie geplant drehte der operative Cashflow, gestützt von Steuerrückzahlungen, klar ins Positive. Bei weiter restriktivem Ausgaben- und Investitionsverhalten erhöhte sich die Liquiditätsreserve (der Bestand an liquiden Mitteln und Wertpapieren des Umlaufvermögens) von 24,6 Mio. € zum Ende des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

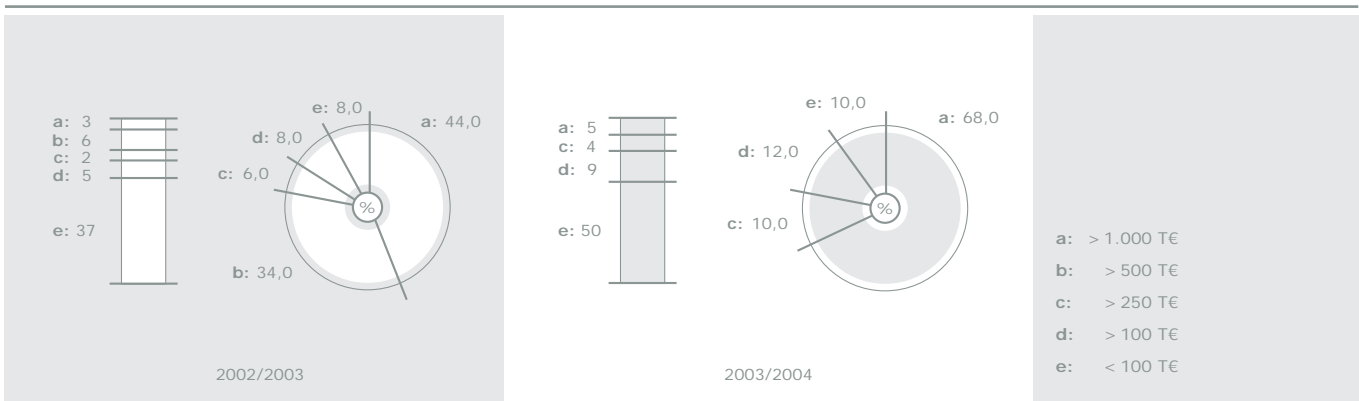
Im Geschäftsjahr 2003/2004 hat SinnerSchrader den negativen Umsatztrend der letzten beiden Geschäftsjahre im Wesentlichen gestoppt und mit 12,3 Mio. € den Vorjahresumsatz von 12,4 Mio. € nur um rd. 0,3 % verfehlt. Dabei wurden nochmalige Rückgänge im Projektdienstleistungsgeschäft durch erfreuliche Zuwächse 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.

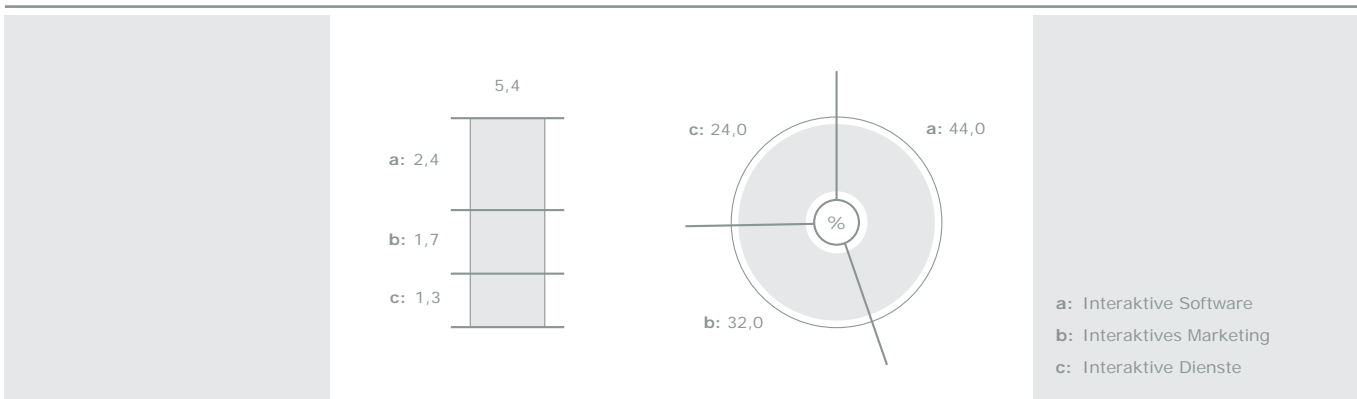
3.3 Operatives Ergebnis

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 %



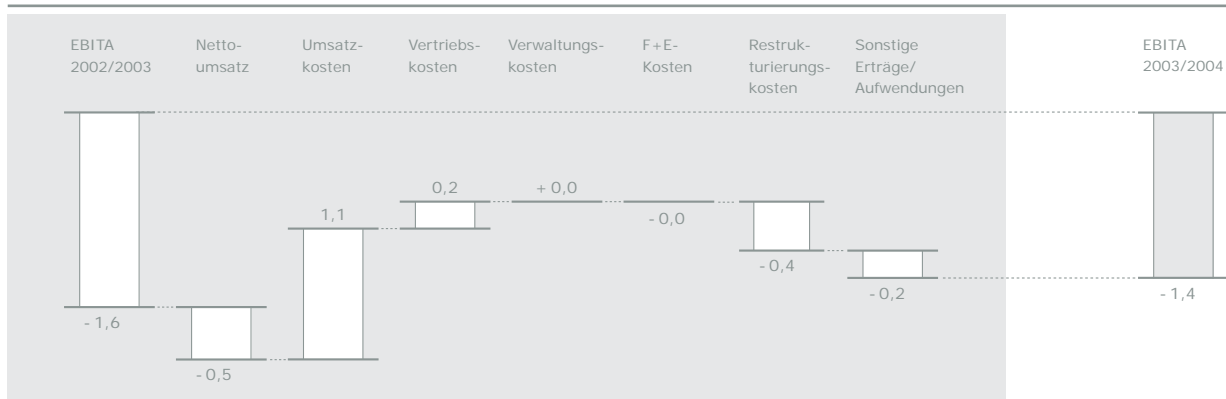
Operatives Ergebnis

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

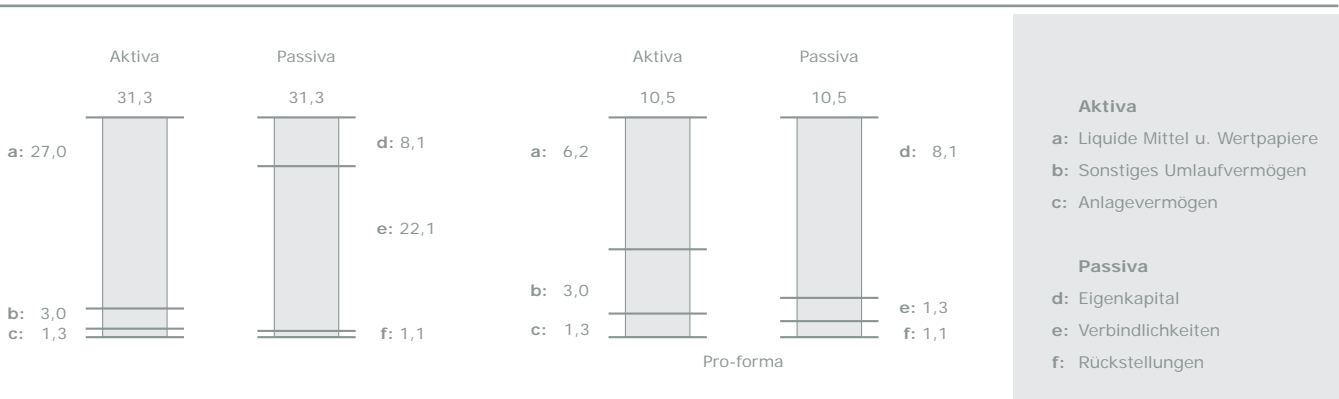
Vermögens- und Finanzlage

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. €



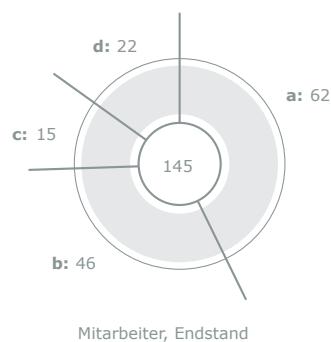
Mitarbeiter

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

4. Entwicklung und Lage der AG

Die SinnerSchrader AG ist die geschäftsführende Holding des SinnerSchrader-Konzernes. Ihre Geschäftstätigkeit umfasst im Schwerpunkt die Geschäftsführung der direkten 100%igen Tochtergesellschaft, die Finanzierung der Konzerngesellschaften, die Verwaltung und Steuerung der Konzernliquidität, die Führung der inländischen steuerlichen Organschaft, die Bereitstellung und Verwaltung der von den Konzerngesellschaften gemeinschaftlich genutzten Infrastrukturen, insbesondere von Büroräumlichkeiten, die zentrale Erbringung administrativer Dienstleistungen sowie die Wahrnehmung zentraler Konzernaufgaben.

Im Dezember 2003 hat die AG mit ihrer inländischen Tochtergesellschaft, der SinnerSchrader Deutschland GmbH, einen Ergebnisabführungsvertrag mit Wirkung ab dem 1. September 2003 geschlossen. Nach Zustimmung der ordentlichen Hauptversammlung zu diesem Vertrag am 28. Januar 2004 und nach Eintragung in das Handelsregister der SinnerSchrader Deutschland GmbH ist dieser Vertrag wirksam.

Im April 2004 hat die AG im Zuge der Reorganisation des operativen Geschäftes des Konzernes der Ausgliederung von Teilbetrieben aus der SinnerSchrader Deutschland GmbH zur Neugründung der Gesellschaften SinnerSchrader Neue Informatik GmbH, SinnerSchrader Studios GmbH und SinnerSchrader Studios Frankfurt GmbH mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. April 2004 zugestimmt. Seitdem wird ein wesentlicher Teil des bisher in der SinnerSchrader Deutschland GmbH betriebenen operativen Geschäftes durch die neuen, 100%igen Tochtergesellschaften der SinnerSchrader Deutschland GmbH verantwortet. Der Vorstand der SinnerSchrader AG nimmt als Geschäftsführung der SinnerSchrader Deutschland GmbH über die Gesellschafterversammlung die Kontrollfunktion über die neuen, eigenständig geführten Tochtergesellschaften wahr. Mit Gründung der Gesellschaften wurde zwischen diesen und der SinnerSchrader Deutschland GmbH jeweils ein Ergebnisabführungsvertrag geschlossen, der bereits für das erste Rumpfgeschäftsjahr der neuen Gesellschaften vom 1. April 2004 bis zum 31. August 2004 seine Wirkung entfaltete. Im Hinblick auf die Bereitstellung der Infrastruktur und die Erbringung zentraler Dienstleistungen steht die SinnerSchrader AG im direkten Geschäftsverkehr mit den neuen Gesellschaften.

Der Jahresfehlbetrag der AG in der Gewinn- und Verlustrechnung nach HGB hat sich im Geschäftsjahr 2003/2004 gegenüber dem Vorjahr um rd. 2,8 Mio. € auf knapp -0,5 Mio. € deutlich verringert. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass die hohen Leerstandskosten in den Büroräumlichkeiten in Hamburg im Vorjahr zurückgestellt wurden (+1,6 Mio. €), mit Gründung der neuen Tochtergesellschaften der SinnerSchrader Deutschland GmbH die Verrechnung zentral erbrachter Leistungen wieder vollständig erfolgte (+0,4 Mio. €) und aus dem operativen Geschäft über die SinnerSchrader Deutschland GmbH nach Abdeckung der dort noch bestehenden Verlustvorträge eine Gewinnabführung an die AG möglich war (+0,8 Mio. €).

Dem standen im Vergleich zum Vorjahr eine Erhöhung der Personalkosten (-0,1 Mio. €) aufgrund der Einmalkosten im Zusammenhang mit der Verkleinerung des Vorstandes, höhere Abschreibungen durch die auf ein vorzeitiges Mietende verkürzte Nutzungsdauer der Mietereinbauten in den Büroräumlichkeiten in Hamburg (-0,1 Mio. €) sowie erstmals von den neu gegründeten operativen Tochtergesellschaften bezogene Leistungen (-0,1 Mio. €) gegenüber.

Aus der Anlage der liquiden Mittel des Konzernes erwirtschaftete die AG im Geschäftsjahr 2003/2004 Erträge in Höhe von rd. 0,8 Mio. €, die sich mit 0,3 Mio. € auf die sonstigen betrieblichen Erträge und mit 0,5 Mio. € auf Zinsen und ähnliche Erträge verteilen. Im Vorjahr lagen die Erträge in vergleichbarer Höhe. Darüber hinaus ist der AG im Vorjahr aus der Finanzierung der Tochtergesellschaften im Saldo aus Zinserträgen und -aufwendungen mit verbundenen Unternehmen ein Ertrag von rd. 0,1 Mio. € entstanden. Aufgrund der Verbesserung der operativen Situation und der Ausstattung der neuen operativen Gesellschaften mit eigener Liquidität ging der durchschnittliche

Finanzierungsbedarf der Tochtergesellschaften der AG im Geschäftsjahr 2003/2004 erheblich zurück, sodass diese Ertragskomponente in 2003/2004 im Wesentlichen entfiel.

Der Jahresfehlbetrag wurde durch eine Entnahme aus der Kapitalrücklage und durch eine Entnahme aus der Rücklage für eigene Anteile abgedeckt. Die Entnahme aus der Rücklage für eigene Anteile entstand im Zusammenhang mit der Bedienung der Ausübung von Mitarbeiteroptionen durch Mitarbeiter der Konzerngesellschaften zum Bezug von insgesamt 6.227 Aktien gegen Zahlung des Ausübungspreises von 2,76 € je Aktie. Entsprechend der Anzahl der dafür aus dem Bestand an eigenen Aktien entnommenen Aktien wurde die Rücklage anteilig verringert. Aus der Ausgabe der eigenen Aktien ist der AG ein Gewinn in Höhe von knapp 8 T€ entstanden.

Die Gewinn- und Verlustrechnung weist unterhalb des Jahresergebnisses darüber hinaus den aus der von der ordentlichen Hauptversammlung der SinnerSchrader AG am 28. Januar 2004 beschlossenen Kapitalherabsetzung stammenden Ertrag in Höhe von 20.768.780 € aus, der beschlussgemäß vollständig zur Rückzahlung an die Aktionäre bestimmt ist.

Der Kapitalherabsetzung ging unmittelbar eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln über denselben Betrag voraus, durch den ein wesentlicher Teil der Kapitalrücklage zur Vorbereitung der Kapitalherabsetzung in Grundkapital gewandelt wurde. Der zur Rückzahlung an die Aktionäre bestimmte Betrag kann gemäß den Bestimmungen des Aktiengesetzes erst nach Ablauf einer sechsmo-natigen Gläubigerschutzfrist am 8. November 2004 ausgekehrt werden; er wurde in der Bilanz zum 31. August 2004 daher als Verbindlichkeit gegenüber Aktionären ausgewiesen. Das Eigenkapital ist dementsprechend bereits zum 31. August 2004 um den Rückzahlungsbetrag verringert worden. Da der Kapitalherabsetzungsbetrag aufgrund der bis zum Bilanzstichtag noch andauernden Gläu-bigerschutzfrist nicht ausgeschüttet werden durfte, weist die Aktivseite der Bilanz eine noch im Wesentlichen unveränderte Struktur auf. Durch Steuerrückzahlung des Finanzamtes in Höhe von 1,6 Mio. € ist die entsprechende Position unter den sonstigen Vermögensgegenständen abgeschmol-zen und hat zu einer Erhöhung der Liquiditätsreserve aus Kassenbestand und Guthaben bei Banken sowie sonstigen Wertpapieren geführt. Diese hat sich gegenüber dem Stand am 31. August 2004 von 24,6 Mio. € auf 25,9 Mio. € erhöht. Im Unterschied zu den Vorjahren weicht die Liquiditätsreserve der AG zum 31. August 2004 stärker von der konsolidierten Liquiditätsreserve des Konzerns ab, da die neu gegründeten Tochtergesellschaften mit eigener Liquidität ausgestattet wurden und nicht in ein gemeinsames Cashpooling mit der SinnerSchrader AG eingebunden sind.

Der Bestand an eigenen Anteilen ist im Geschäftsjahr 2003/2004 leicht zurückgegangen. Bis zur Beendigung des Rückkaufprogramms im Oktober wurden noch 1.404 eigene Aktien zu knapp 3 T€ erworben. Im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres wurden 6.227 Aktien aus dem Bestand an eigenen Aktien an Mitarbeiter ausgegeben, die ihre Mitarbeiteroptionen ausgeübt hatten. Die Aus-buchung aus dem Bestand an eigenen Aktien erfolgte zum durchschnittlichen Anschaffungskurs der Aktien, der bei knapp 1,53 € je Aktie lag.

Die immateriellen Vermögensgegenstände und die Sachanlagen verringerten sich in Summe um rd. 0,4 Mio. € angesichts einer restriktiven Investitionspolitik und einer erhöhten Abschreibung der Mietereinbauten aufgrund eines verkürzten Miethorizontes.

Der Ansatz für die Beteiligung der SinnerSchrader Deutschland GmbH erfolgte zum 31. August 2004 unverändert mit 8 Mio. €. Eine Überprüfung des Wertansatzes, bei der die positiven Entwick-lungen der letzten Monate des Geschäftsjahres 2003/2004 der SinnerSchrader Deutschland GmbH aufgrund der nach wie vor bestehenden Unsicherheit über die Nachhaltigkeit der Entwicklung noch mit einem Abschlag berücksichtigt wurden, hat die Bewertung bestätigt.

5. Risiken der künftigen Geschäftsentwicklung

Die künftige Geschäftsentwicklung von SinnerSchrader unterliegt Risiken, die die Ertrags- und Finanzlage negativ beeinflussen können bzw. dazu führen können, dass SinnerSchrader die Ziele der zukünftigen Geschäftsentwicklung verfehlt. Der Vorstand der SinnerSchrader Aktiengesellschaft sieht es als eine seiner wesentlichen Aufgaben an, die Risiken im Hinblick auf die möglichen Auswirkungen auf die Ertrags- und Finanzlage einerseits und die Wahrscheinlichkeit ihres Eintrittes andererseits kontinuierlich zu evaluieren und Maßnahmen zur Risikoeingrenzung zu definieren. Im Zuge der weiteren Verbesserung des Risikomanagementsystems wurde ein Mitarbeiter aus dem Finanzbereich der AG zum Risikobeauftragten benannt. Er ist damit beauftragt, das Risikomanagementsystem einer regelmäßigen internen Evaluierung zu unterziehen und diese mindestens einmal jährlich zu dokumentieren.

Das Risikofeld hat sich im zurückliegenden Geschäftsjahr nur unwesentlich verändert. Die Risiken hängen vor allem mit allgemeinen konjunkturellen Entwicklungen, der Intensivierung des Wettbewerbes angesichts eines fortgesetzt rückläufigen Gesamtmarktes, der hohen technologischen Veränderungsgeschwindigkeit sowie der relativ kurzen Geschäftshistorie von SinnerSchrader zusammen. Sie bestehen im Wesentlichen, aber nicht ausschließlich, in den im Folgenden genannten Punkten:

» Konjunkturelle Risiken

Die allgemeine konjunkturelle Entwicklung beeinflusst das Volumen der Investitionen in IT- und Internetdienstleistungen, Onlinewerbung und unterstützende Dienstleistungen. Eine Verschlechterung des konjunkturellen Umfeldes könnte das von SinnerSchrader adressierte Marktvolumen – im Hinblick auf Menge und Preis – weiter reduzieren. Die als Reaktion auf eine solche Entwicklung notwendigen Maßnahmen zur Kapazitätsanpassung können gegebenenfalls nur mit einem Zeitverzug getroffen werden und würden zu zusätzlichen Kosten für Restrukturierungsmaßnahmen führen.

» Wettbewerb

Der Wettbewerb im Markt für IT- und Internetdienstleistungen hat in den zurückliegenden Jahren kontinuierlich zugenommen. Insbesondere sind in diesem Markt Anbieter tätig, die über ein breiteres Serviceportfolio und teilweise längere und besser etablierte Kundenbeziehungen als SinnerSchrader verfügen. Die zukünftige Entwicklung von SinnerSchrader hängt wesentlich davon ab, wie gut es SinnerSchrader gelingt, als spezialisierter Dienstleister ohne Möglichkeit einer vorübergehenden Cross-Subventionierung am Markt adäquate Preise für seine Dienstleistungen durchzusetzen.

» Operative Risiken

SinnerSchrader erzielt 18 % des Umsatzes mit einem Kunden; weitere fünf Kunden haben einen Anteil von zusammen 53 % am Umsatz. Ein Wegfall des Geschäftes mit diesen wichtigen Kunden wird, wenn überhaupt, nur mit einem Zeitverzug ausgeglichen werden können, in dem eine entsprechende Reduzierung der Kosten nicht möglich ist.

Da die Umsätze im Geschäft von SinnerSchrader nicht durch langfristige Verträge gesichert sind, sondern im Wesentlichen auf Basis von Einzelbeauftragungen mit limitiertem Zeithorizont entstehen, unterliegen die Umsatzplanungen einer hohen Unsicherheit. Insbesondere durch die zunehmende Tendenz der Kunden von SinnerSchrader, im heutigen Umfeld Gesamtprojekte in kleineren Einzelschritten zu beauftragen, liegen die Auftragsbestände unter denen der Vorjahre.

SinnerSchrader wickelt einen wesentlichen Teil seiner Umsätze im Rahmen von Festpreisvereinbarungen ab. Aufgrund der Komplexität und der hohen technischen Anforderungen kann es zu einer Verfehlung der ursprünglich kalkulierten Kosten kommen, die zu nicht geplanten Verlusten führen

können. Darüber hinaus übernimmt SinnerSchrader im Rahmen der Projektverträge übliche Gewährleistungs- und Haftungsverpflichtungen, aus denen erhebliche Nachlaufkosten für einzelne Projekte resultieren können.

Die von SinnerSchrader für namhafte Kunden abgewickelten Projekte sind teilweise mit einer erheblichen Wirkung in der Öffentlichkeit verbunden. Qualitätsmängel bei der Leistungserbringung können daher zu einer negativen Publicity führen, die den Verkauf der Dienstleistungen und damit die zukünftige Geschäftsentwicklung in signifikantem Umfang beeinträchtigen würde.

» Personalrisiken

Der Erfolg von SinnerSchrader hängt maßgeblich von der Qualifikation und Motivation seiner Mitarbeiter ab. Dabei kommt einigen Schlüsselmitarbeitern besondere Bedeutung zu. Sofern es SinnerSchrader nicht gelingt, diese Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden bzw. kontinuierlich qualifizierte Mitarbeiter für SinnerSchrader zu gewinnen, kann der Erfolg von SinnerSchrader aufgrund des Know-how-Verlustes signifikant negativ beeinträchtigt werden.

» Technologische Risiken

Der Markt für IT- und Internetdienstleistungen ist von einer hohen Veränderungsgeschwindigkeit in Bezug auf verwendete Basistechnologien und durch einen geringen Standardisierungsgrad geprägt. Der zukünftige Markterfolg von SinnerSchrader hängt davon ab, inwieweit es angesichts hoher Einarbeitungskosten mit beschränkten Ressourcen gelingt, die Technologiekompetenz in Breite und Tiefe auf einem adäquaten Niveau zu halten und technologische Sackgassen zu vermeiden.

6. Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 8. November 2004 wurde der Betrag aus der am 28. Januar 2004 beschlossenen Kapitalherabsetzung von 20.768.780,30 € auf 11.411.417 € am 5. November 2004 im Umlauf befindliche Aktien ausgeschüttet. Der Ausschüttungsbetrag je Aktie belief sich auf 1,82 €. Der tatsächliche Ausschüttungsbetrag belief sich auf 20.768.778,94 €. Der Spitzenbetrag von 1,36 € floss in das Eigenkapital zurück. Die Liquiditätsreserven von AG und Konzern sind um den Ausschüttungsbetrag verringert.

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 Konzernes 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 Konzernes, erreichte. Darüber hinaus verlief die Entwicklung der Liquiditätsposition des Konzernes 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.