

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.