

2000/2001



3



SinnerSchrader



Umsatzsteigerung
um 54 % auf DM 29,8 Mio.
im Vergleich zum Vorjahr



Erweitertes
Dienstleistungsangebot durch
Kompetenzzentrum eCRM



Zunahme der
liquiden Mittel
auf DM 55,9 Mio.



Wertberichtigungen
auf Forderungen
belasten Betriebsergebnis

Angaben nach US-GAAP	01.09.2000 ¹ 31.05.2001 in DM	01.09.1999 31.05.2000 in DM	Veränderung in %	01.09.2000 ² 31.05.2001 in DM	01.09.1999 31.05.2000 in DM	Veränderung in %
Umsatzerlöse	29.831.235	19.360.810	54	25.976.673	19.360.810	34
Betriebsergebnis vor Wertberichtigungen	2.513.385	5.310.788	- 53	1.156.595	5.310.788	- 78
Betriebsergebnis	- 532.448	5.310.788	- 110	- 1.647.344	5.310.788	- 131
Jahresüberschuss vor Goodwill	137.768	2.752.125	- 95	- 468.159	2.752.125	- 117
Jahresüberschuss	- 5.710.550	2.752.125	- 307	- 3.783.693	2.752.125	- 237
Jahresüberschuss vor Goodwill pro Aktie	- 0,01	0,29	- 97	- 0,04	0,29	- 114
Jahresüberschuss pro Aktie	- 0,49	0,29	- 269	- 0,35	0,29	- 221
Liquide Mittel	55.864.943	62.689.115	-11	55.864.943	62.689.115	- 11
Mitarbeiterzahl (Endstand)	267	140	91	267	140	91
Mitarbeiterzahl (Durchschnitt)	236	98	141	213	98	117

¹ pro-forma unter Konsolidierung der Netmatic ab 01.09.2000

² legal

Sehr geehrte Aktionäre,

das dritte Geschäftsquartal vom 01. März bis 31. Mai 2001 war – wie erwartet – schwierig. Noch bis Anfang Mai haben die für die gesamte Branche der Internetdienstleister negativen Faktoren auch bei SinnerSchrader zu einer im Quartalsvergleich rückläufigen Geschäftsentwicklung geführt. Diese lag allerdings auf dem bei der Anpassung der Jahresziele vorhergesehenen Niveau. Nicht erwartet haben wir, dass durch die kürzlich beantragte Insolvenz der Management Data AG zusätzlicher Wertberichtigungsbedarf in Höhe von knapp 0,5 Mio. DM entstehen könnte, den wir konsequent bereits im dritten Quartal berücksichtigt haben. Dank einer besonderen, auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Geschäftspolitik gelang es uns trotzdem, im dritten Quartal wieder einen positiven Cashflow zu erzielen und die liquiden Mittel um 1,8 Mio. DM auf rd. 55,9 Mio. DM per 31. Mai 2001 zu steigern. Diese Tatsache unterstreicht, insbesondere angesichts prominenter Insolvenzen auch in unserem Sektor, dass SinnerSchrader auf gutem Weg ist. Seit Mai spüren wir dies auch in einem wieder ansteigenden Geschäftsvolumen.

Mit einem Quartalsumsatz von knapp 9 Mio. DM hat SinnerSchrader in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2000/2001 (01.09.2000 bis 31.05.2001) einen Pro-forma-Umsatz von 29,8 Mio. DM erzielt. Dies entspricht einem Zuwachs gegenüber dem SinnerSchrader-Umsatz des Vorjahreszeitraumes von knapp 54%. Im Vergleich der Quartale zwei und drei mussten wir pro-forma einen erneuten Rückgang des Geschäftsvolumens um rd. 1,1 Mio. DM hinnehmen. Neben einem weiter rückläufigen Geschäft mit Mediadienstleistungen gab diesmal auch das Projektgeschäft stärker nach, da Investitionszurückhaltung und intensiver Preiswettbewerb erst in dem Berichtsquartal voll zum Tragen kamen. Das Betriebsergebnis im Quartal war daher noch einmal negativ. Daran hatte der erneute Wertberichtigungsbedarf von knapp 0,5 Mio. DM einen erheblichen Anteil. Für den 9-Monatszeitraum lag das Pro-forma-Betriebsergebnis damit trotz einer Belastung aus Wertberichtigungen von insgesamt rd. - 3,0 Mio. DM bei - 0,5 Mio. DM.

Unsere Aktivitäten in den zurückliegenden Monaten waren von der Überzeugung geprägt, in einem

trotz momentaner Schwierigkeiten interessanten Markt gut positioniert zu sein. Den weiteren Ausbau der Kapazität haben wir gestoppt, ein Refokussierungs- oder Downsizing-Programm, wie es derzeit von vielen Wettbewerbern durchgeführt wird, halten wir für SinnerSchrader aber nicht für angebracht. Ohne die Restriktionen der derzeitigen Ergebnissituation zu vernachlässigen, war es uns im Gegenteil wichtig, gezielt die Aktivitäten zu stärken, die den Nutzen, den SinnerSchrader für seine Kunden bringen kann, zu erhöhen.



DETLEF WICHMANN

THOMAS DYCKHOFF

So haben wir ein Dienstleistungs- und Beratungsangebot aufgebaut, mit dem wir die komplette Evaluation elektronischer Kundenbeziehungen ermöglichen, Voraussetzung für jedes effektive Customer-Relationship-Management. Das neu geschaffene eCRM-Team ist mit seinem Angebot bei Bestands- und Neukunden bereits auf großes Interesse gestoßen. Wir haben, ohne die Mitarbeiterzahl insgesamt zu erhöhen, gerade im Bereich Consulting neue Mitarbeiter mit ausgeprägten Erfahrungen in spezifischen Kundenbranchen eingestellt. Darüber hinaus haben wir damit begonnen, das bisherige Projektbüro in Frankfurt zu einem vollständigen SinnerSchrader-Standort auszubauen. Damit tragen wir der gewachsenen Bedeutung des Geschäftes mit der Finanzdienstleistungsbranche für SinnerSchrader Rechnung.

Im letzten Monat des Quartals hat eine spürbare Belebung des Geschäftes eingesetzt. Neue Geschäftsabschlüsse kamen sowohl mit unseren Bestandskunden als auch mit neuen Kunden zustande. Darüber hinaus scheint jetzt eine Phase der Marktbereinigung eingesetzt zu haben, von der wir eine Stärkung der Position von SinnerSchrader erwarten. Die Unsicherheiten über die zukünftige Marktentwicklung sind allerdings noch nicht überwunden. Wir sind aber zuversichtlich, die revidierten Ziele für das Geschäftsjahr 2000/2001 noch erreichen zu können, auch wenn die im dritten Quartal notwendige Wertberichtigung den Weg erschwert.



OLIVER SINNER

MATTHIAS SCHRADER

Hamburg, im Juli 2001
Der Vorstand

Gewinn und Verlust

⇒ ANHALTEND SCHWIERIGES MARKTUMFELD BELASTET UMSATZ UND ERGEBNIS

Die negativen Marktfaktoren – Investitionszurückhaltung, lange Entscheidungszyklen und erheblicher Preisdruck – haben die Umsatzentwicklung im erwarteten Umfang auch noch im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2000/2001 belastet. In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2000/2001 erzielte SinnerSchrader dennoch mit einem Pro-forma-Umsatz von 29,8 Mio. DM ein Umsatzplus von 54 %. Im rechtlichen Abschluss, in den die im September 2000 akquirierte Netmatic erst ab dem 01. Januar 2001 einbezogen werden kann, lag der Umsatz bei 26 Mio. DM, +34 % gegenüber dem Vergleichszeitraum im Vorjahr. Die Zuwachsraten im Projektdienstleistungsgeschäft liegen mit fast 84 % pro-forma bzw. 55 % deutlich höher – ein Indiz, dass die Entwicklung im Markt für Onlinewerbung das Umsatzwachstum von SinnerSchrader erheblich bremst.

Dennoch – auch im Projektdienstleistungsgeschäft war der Geschäftsverlauf weiterhin schleppend. Wir haben daher die Mitarbeiterzahl gegenüber dem Stand Ende Februar nicht weiter ausgebaut. Damit belief sich in den neun Monaten die durchschnittliche Mitarbeiterzahl auf 236 Vollzeitmitarbeiter. Der annualisierte Projektdienstleistungsumsatz pro durchschnittlichem Vollzeitmitarbeiter lag pro-forma bei 137 TDM. Diese für SinnerSchrader vergleichsweise niedrige Produktivität – im Vorjahr betrug dieser Wert knapp 200 TDM –

belastet die Betriebsergebnisentwicklung. Dass wir allerdings im 9-Monatsabschluss pro-forma mit -0,5 Mio. DM ein negatives Betriebsergebnis ausweisen müssen, ist im Wesentlichen auf Belastungen aus Forderungsausfällen zurückzuführen. Bereits im Halbjahresabschluss hatten wir rd. 2,7 Mio. DM Forderungen gegenüber dot-com-Start-ups abgeschrieben. Im dritten Quartal kamen weitere 0,5 Mio. DM hinzu, die durch die Insolvenz der Management Data AG drohen verloren zu gehen. Darüber hinaus hat SinnerSchrader im bisherigen Geschäftsjahr Vorleistungen in den Aufbau von Standorten im Ausland in Höhe von rd. 1,2 Mio. DM (pro-forma) aufgebracht.

In das Jahresergebnis gehen neben dem Betriebsergebnis im Wesentlichen das Finanzergebnis, die planmäßige Abschreibung des Goodwills aus der Netmatic-Akquisition sowie die Steuern ein. Das Finanzergebnis betrug im 9-Monatszeitraum rd. 1,6 Mio. DM. Dabei lagen die Erträge aus der Anlage der liquiden Mittel bei knapp 2 Mio. DM, denen die im Halbjahr vorgenommene Abschreibung einer Beteiligung an einem Start-up-Unternehmen gegenübersteht. Die Goodwill-Abschreibung (einschließlich der Ergebnisauswirkungen der Beteiligung der Netmatic-Mitarbeiter an dem Kaufpreis) liegt für die 9 Monate bei 5,8 Mio. DM. Trotz der negativen Jahresergebnisse weisen Pro-forma- und rechtlicher Abschluss jeweils Steuerbelastungen aus, da die Goodwill-Abschreibungen steuerlich nicht abzugsfähig sind und wir auf Verluste bei unseren Auslandsgesellschaften keine aktive Steuerlatenz gebildet haben.

Gewinn und Verlust	01.09.2000* 31.05.2001 in DM	01.09.2000 31.05.2001 in DM	01.09.1999 31.05.2000 in DM	Veränderung in %
Projektdienstleistungen	24.209.501	20.354.940	13.174.984	54
Mediendienstleistungen	4.959.755	4.959.755	4.464.750	11
Sonstige	661.979	661.979	1.721.076	-62
Umsatzerlöse, gesamt	29.831.235	25.976.673	19.360.810	34
Betriebsergebnis	-532.448	-1.647.344	5.310.788	-131
Betriebsergebnis in % vom Umsatz	-1,8	-6,3	27	-123
Goodwill-Abschreibungen	-5.848.319	-3.315.534	0	0
Jahresüberschuss vor Goodwill	137.768	-468.159	2.752.125	-117
Jahresüberschuss	-5.710.550	-3.783.693	2.752.125	-237

* pro-forma



Bilanz und Kapitalfluss

⇒ POSITIVER CASHFLOW

Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen ist es uns im dritten Quartal gelungen, einen positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von rd. 1,5 Mio. DM zu erzielen und dadurch für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres einen nur noch knapp negativen Wert von -1,9 Mio. DM zu erreichen. Neben der Tatsache, dass im dritten Quartal ein Teil unserer Steuerrückforderungen vom Finanzamt beglichen wurde, ist es uns

gelungen, den Stand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deutlich zu reduzieren – Ausdruck des Erfolges unserer Bemühungen um ein aktiveres Forderungsmanagement. Im dritten Quartal übertraf der betriebliche Cashflow damit bei weitem unsere Investitionsausgaben, sodass der Bestand an liquiden Mitteln und Wertpapieren gegenüber dem Stand am 28. Februar 2001 von 54,1 Mio. DM um 1,8 Mio. DM auf 55,9 Mio. DM anwuchs.

Bilanz	31.05.2001 in TDM	31.08.2000 in TDM
Liquide Mittel u. Wertpapiere (available-for-sale)	55.865	60.718
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7.447	8.319
Anlagevermögen	34.347	1.266
Eigenkapital	97.201	66.104
Bilanzsumme	103.962	75.590

Kapitalflussrechnung	01.09.2000 31.05.2001 in TDM
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	- 1.945
Cashflow aus Investitionstätigkeit*	4.203
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	0
Veränderung der liquiden Mittel	2.261
*incl. Einnahmen/Ausgaben aus Wertpapiertransaktionen	

Aus dem Vergleich mit dem Stand am Ende des Vorjahres errechnet sich für die ersten neun Monate ein Cashverbrauch von 4,8 Mio. DM. Dieser wurde fast vollständig für investive Maßnahmen eingesetzt. Einen wesentlichen Anteil an dieser Investitionssumme hat die Barkomponente aus der Netmatic-Akquisition in Höhe von 3 Mio. DM. Darüber hinaus haben wir vor allem in Umbau und Ausstattung unserer neuen Büroräumlichkeiten investiert, die wir am Anfang des neuen Geschäftsjahres im September beziehen werden. Zusätzlich haben wir in Frankfurt erstmals Büroräumlichkeiten angemietet und ausgestattet.

Die Anlagepolitik in Bezug auf die liquiden Mittel ist unverändert konservativ. Geldmarktfonds und Termingelder mit einer Duration nicht über einem Jahr mit erstklassigem Bankenrisiko sind die wesentlichen Anlageinstrumente.

⇒ KONSOLIDIERUNG VON NETMATIC

Die Entwicklung der Bilanzkennzahlen im Vergleich zum Endstand des Vorjahres ist vor allem durch die erstmalige Konsolidierung der Netmatic Internet/Intranet Solution GmbH (mittlerweile SinnerSchrader Netmatic GmbH) und deren amerikanischer Tochtergesellschaft Netmatic Inc. geprägt. Nach Zustimmung durch die Hauptversammlung zum Einbringungsvertrag konnte die wirtschaftliche und finanzielle Eingliederung der Netmatic zum 01. Januar 2001 erfolgen. Nach Festlegung der zweiten Kaufpreiskursrate wurden bzw. werden an die Netmatic-Gesellschafter rd. 1,57 Mio. SinnerSchrader-Aktien aus genehmigtem Kapital ausgegeben. Zusätzlich wurde im Januar ein Baranteil von 3 Mio. DM ausgezahlt. Unter Berücksichtigung des Eigenkapitals der Netmatic-Gruppe am 31. Dezember 2000 von 1,8 Mio. DM und unter Abzug der Beteiligung der Netmatic-Mitarbeiter an dem Verkauf durch Schaffung eines spezifischen Optionsprogramms errechnet sich ein Goodwill von rd. 33,8 Mio. DM, der maximal über 5 Jahre abgeschrieben wird. Dieser führt zu dem deutlichen Anwachsen des Anlagevermögens im Vergleich der Bilanz vom 31. Mai 2001 mit der Jahresbilanz zum 31. August 2000, dem die Zunahme des Eigenkapitals durch die Ausgabe der neuen Aktien gegenübersteht.

Mitarbeiter

⇒ KONSTANTE MITARBEITERZAHL

Ende Mai 2001 betrug die Mitarbeiterzahl der Sinner-Schrader-Gruppe 267 und lag damit geringfügig unter der Zahl von 268 Mitarbeitern Ende Februar 2001. Wie im letzten Quartalsbericht angekündigt haben wir den moderaten Kapazitätsaufbau im ersten Geschäftshalbjahr angesichts des anhaltend schwierigen Marktumfeldes nicht weiter fortgesetzt. Ohne Berücksichtigung der akquisitionsbedingten Zunahme der Mitarbeiterzahl um rund 50 **Softwarespezialisten** waren per Ende Mai im Vergleich zum 31. August 2000 rund 35 Mitarbeiter mehr bei SinnerSchrader beschäftigt.

Angesichts des Nachfragerückganges nicht nur bei den Mediendienstleistungen, sondern auch in unserem Projektdienstleistungsgeschäft, haben wir mit einer **Kapazitätsanpassung** reagiert. Darüber hinaus haben wir auch neue Mitarbeiter eingestellt und unser Hauptaugenmerk dabei auf **qualifizierte, kunden- und vertriebsorientierte Consultants und Projektleiter** gelegt. In diesem Bereich hat sich die Beschäftigtenzahl erhöht. Erste Erfolge, dass unsere Mitarbeiter nicht nur das Geschäft mit unseren Bestandskunden weiter ausbauen, sondern auch zusätzliches Geschäft mit interessanten neuen Kunden generieren, zeichnen sich bereits ab.

⇒ WEITERENTWICKLUNG DER SOLUTION CENTER ORGANISATION

Zur Stärkung der Kundenorientierung hat Sinner-Schrader zu Beginn des aktuellen Geschäftsjahres die

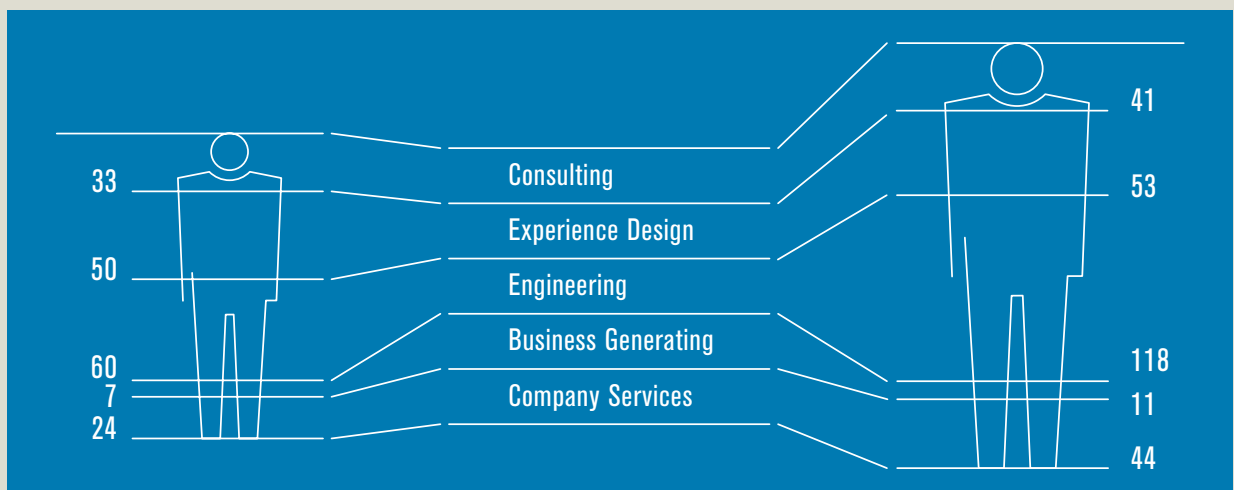
bis dahin rein funktionale Organisationsstruktur durch Solution Center überlagert, in der Lösungskompetenz und Erfahrung branchenorientiert gebündelt werden sollten. In einer ersten Phase wurden die Mitarbeiter aus den verschiedenen Kompetenzbereichen **Consulting, Experience Design und Engineering** zunächst räumlich zu Solution Centern zusammengefasst. Die Erfahrungen im ersten Halbjahr haben gezeigt, dass die größere Kundenorientierung und eine auf die Gesamtlösung ausgerichtete Arbeitsweise **Effizienz und Erfolg** unserer Projektarbeit verbessert haben. Wir haben uns daher dazu entschlossen, die Solution Center zu branchenorientierten Profit Centern weiterzuentwickeln.

Die einzelnen Solution Center werden in Zukunft auf Basis einer unternehmerischen Zielvereinbarung geführt. Das Management der einzelnen Solution Center setzt sich aus einem **Manager-Consulting** und einem **Manager-Engineering** zusammen, die gemeinsam für den Erfolg des Solution Centers verantwortlich zeichnen und an den Vorstand berichten. Die Besetzung des Solution-Center-Managements mit einem Manager Consulting und einem Manager Engineering hebt die Bedeutung des Zusammenspiels der Komponenten Beratung und Technik hervor. Nur beide Faktoren gemeinsam garantieren den Erfolg einzelner Projekte und damit der gesamten Kundenbeziehung.

Solution Center gibt es derzeit für die Branchen Retail & Consumer Goods, Financial Services, Communication & Technology, Travel & Transportation und Media & Entertainment.

31.08.2000

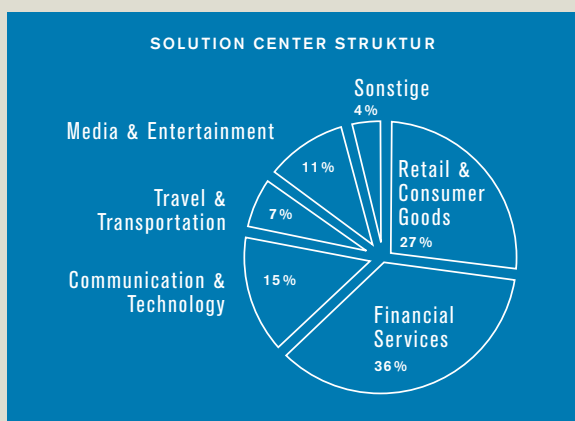
31.05.2001



Erfolgreiche Projekte

⇒ SINNERSCHRADER BLEIBT SEINER MAXIME TREU

Creating Winners in eCommerce – dieses Ziel verfolgt SinnerSchrader seit seiner Gründung. Zahlreiche Preise, wie der erst kürzlich erstmals von der European Ecommerce Association (EEA) vergebene **eBusiness Germany Award** für die Entwicklung von **maxblue**, des ersten internationalen Finanzportals der Deutschen Bank, und die umsatzstarken Internetseiten unserer Kunden stellen dieses Bestreben unter Beweis. Die von uns entwickelte Lösung für **Tchibo** verzeichnet rund 1 Mio. DM Umsatz pro Tag, bei **Europcar** werden mittlerweile über 15 Prozent des Umsatzes übers Internet erzielt und **maxblue** ist innerhalb kürzester Zeit zu Europas führendem Finanzportal aufgestiegen.



Der kunden- und prozessorientierten Arbeit unserer Mitarbeiter in den einzelnen Solution Centern ist es zu verdanken, dass nicht nur Bestandskunden, sondern auch Kunden, mit denen wir erst seit wenigen Monaten zusammenarbeiten, ihre Internetstrategien gemeinsam mit uns entwickeln. Neben **Viag Interkom** sind hier insbesondere **Bertelsmann** und der **BAUR Versand** hervorzuheben.

⇒ NEUE „MOMENTE“ BEI BERTELSMANN

Das Solution Center Retail & Consumer Goods hat sein Geschäft mit seinen renommierten Kunden weiter ausgebaut. Die Zusammenarbeit mit dem Bertelsmann-Konzern beim Redesign des Hauptauftrittes Der Club

im Frühjahr verlief so erfolgreich, dass auch alle weiteren Ausbauschritte des Buchgeschäftes mit SinnerSchrader erstellt werden. Das erste sichtbare Ergebnis ist der Spezialshop „Moments – Höhepunkte der romantischen Literatur“. Das im Juni gestartete Medienangebot spricht mit Liebesromanen, Krimis und leichter Unterhaltung eine vorwiegend weibliche Leserschaft an. Mit Moments wird ein neuer Trend bei B-to-C-Angeboten angestoßen: Da die zunehmende Informationsflut viele Internetnutzer stört, kommt die Philosophie eines kleinen, aber umso sorgfältiger ausgesuchten Sortimentes den Bedürfnissen vieler Internetnutzer sehr entgegen. Wir rechnen damit, dass Preselection im Business-to-Consumer-Bereich stark an Bedeutung zunehmen wird. SinnerSchrader hat die Konzeption, das Design und die Produktion des neuesten eCommerce-Auftrittes von Bertelsmann betreut.

↳ www.momentsclub.de

⇒ ERSTES INTERNATIONALE PROJEKT FÜR TCHIBO

Unter der Marke Eduscho ist der erste von SinnerSchrader entwickelte ausländische Tchibo-Shop in Österreich online gegangen. Der Auftritt ist eine Weiterentwicklung des deutschen Systems, das für Österreich eine eigene, markengerechte Benutzeroberfläche erhielt und das vollständig auf der Software Intershop Infinity 2.0 aufsetzt. Das Backend mit der Anbindung an das Warenwirtschaftsmanagement und CRM-Funktionen wurde ebenfalls für Tchibo adaptiert. Mit Eduscho.at will Tchibo an den eingangs erwähnten Erfolg in Deutschland anknüpfen. ↳ www.eduscho.at

⇒ NEUKUNDE: BAUR VERSAND

Für den BAUR Versand haben wir innerhalb von vier Wochen ein vollständiges Redesign des eCommerce-Auftrittes vorgenommen. Im Anschluss daran wurde eine Bannerkampagne mit HTML-Pop-ups und Fullscreen-Spots für den Onlineshop konzipiert. BAUR ist einer der fünf größten Versender in Deutschland und gehört zur Handelsgruppe des OTTO-Konzerns. Mit seinem breit gefächerten Sortiment erzielte das Unternehmen im vergangenen Jahr einen Gesamtumsatz von rund 1,8 Mrd. DM. ↳ www.baur.de

Perspektive eCRM

⇒ GET YOUR CUSTOMER SATISFIED

Selbst große Konzerne und etablierte Markenartikler schöpfen das Potenzial des eCommerce nicht vollständig aus. Sie konzentrieren sich auf die einzelne Transaktion: Ansprechend präsentieren sie ihre Produkte, ermöglichen die intuitive Bestellung und sorgen für eine reibungslose Auftragsabwicklung über das Warenwirtschaftssystem. Der Lebenszyklus einer Kundenbeziehung wird auf den punktuellen Kontakt beschränkt, der Kunde bleibt somit eine unbekannte Größe. Auch für den elektronischen Handel gilt: Es ist günstiger, einen Kunden zu halten, als einen neuen zu gewinnen. SinnerSchradler unterstützt daher seine Kunden bei der Optimierung und Pflege ihrer Kundenbeziehungen, dem Customer-Relationship-Management (CRM). Die elektronischen Maßnahmen, eCRM, verfolgen das gleiche Ziel wie das klassische CRM: Die Kundenprofitabilität soll optimiert werden. Zur Strategie des CRM gehören die verstärkte Bindung der Kunden an das Unternehmen, die gezielte Auswahl besonders profitabler Kunden und die systematische Gewinnung neuer Kunden.

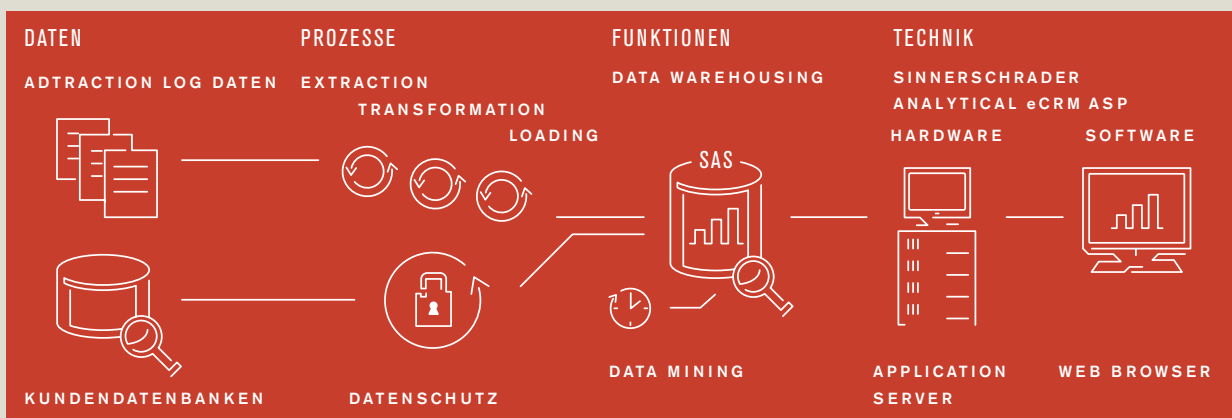
⇒ NEUES KOMPETENZZENTRUM eCRM

Mit dem neu geschaffenen Kompetenzzentrum für eCRM übernehmen wir die komplette Evaluation der elektronischen Kundenbeziehungen. Dafür analysiert SinnerSchradlers Team aus Experten die Datenspuren aus den eCommerce-Anwendungen. Sie erkunden und strukturieren die Rohmasse aus Clickstreams, Abfragen mittels WAP oder Bestellungen über Kundenterminals. Ihre Ergebnisse präsentieren sie als aussagekräftige Informationen, die unseren Kunden Aufschluss über die Bedürfnisse und das Verhalten der User geben: Die Käufer erhalten ein Gesicht.

Auf dieser Basis können die User individuell angesprochen werden. Mit dem auf ihre Erwartungen zugeschnittenen Angebot steigt die Kundenzufriedenheit: Die Kundenbeziehung wird intensiviert und ihre Dauer erhöht. Unsere Kunden können durch ihr Wissen gezielte Cross- und Up-Selling-Aktionen einsetzen, um den Umsatz pro User zu erhöhen. Besonders profitable Segmente in der Kundschaft werden deutlich, sodass die Maßnahmen zur Kundenbindung effizient gestaltet werden können. Die Auswertung des Verhaltens liefert zudem wertvolle Hinweise, mit welchen Verbesserungen ein eCommerce-Angebot sich neue Kundenkreise erschließt. In dem iterativen Prozess des eCRM steigern unsere Kunden durch die Automatisierung von Marketing, Vertrieb und Service ihre Effizienz.

⇒ KOOPERATION MIT DEM BUSINESS-INTELLIGENCE-SPEZIALISTEN SAS INSTITUTE

SinnerSchradler baut auf die Kooperation mit SAS Institute, dem weltweit größten Anbieter von Data-Mining- und Data-Warehousing-Lösungen. Die von SinnerSchradler entwickelte Software auf Basis der SAS-Produkte stellen wir als Application-Service-Provider (ASP) zur Verfügung. Dabei installieren wir für unsere Kunden eine eigene angepasste IT-Infrastruktur, auf die Unternehmen über einen normalen Internetbrowser zugreifen können. Mit der ASP-Lösung vermeiden unsere Kunden die hohen Initialkosten und wahren die Möglichkeit für eine kontinuierliche Verbesserung ihrer eCRM-Anwendung bis hin zur umfassenden Data-Warehousing-Lösung. Mit unseren individuellen Software-, Service- und Beratungsleistungen für die systematische Analyse und Optimierung von eCommerce-Anwendungen richten wir uns in erster Linie an Kunden aus dem Finanz- und Retailbereich.



Ausblick

⇒ DAS VERTRAUEN DER KUNDEN IST UNSER KAPITAL

Eine Überzeugung in der New Economy war lange Zeit, dass die kleinen StartUps die großen Konzerne und die Schnellen die Langsamen fressen werden. Jetzt wird dieser Wunsch ausgerechnet in den eigenen Reihen Wirklichkeit. Es sind gerade die großen, international positionierten Internetdienstleister mit Full-Service-Philosophie, die mit Insolvenzen und Entlassungswellen auf sich aufmerksam machen. Schuld an der Misere ist nicht nur eine allgemein stagnierende Auftragslage. In vielen Fällen tragen ein zu großer Mitarbeiterstab, unzeitgemäße Dienstleistungsarten und eine gescheiterte Expansionspolitik entscheidend zur schlechten Situation mit bei.

SinnerSchrader hat diese Fehler bewusst vermieden und nicht um jeden Preis expandiert. Hierfür sind wir in der Vergangenheit von Analysten und Investoren oft kritisiert worden. Heute verdanken wir dem verhaltenen Wachstum eine feste Marktposition und das starke Vertrauen unserer Kunden. Denn seit seiner Gründung konzentriert sich SinnerSchrader auf die Entwicklung umsatzorientierter Internetanwendungen und bietet die dazu passenden Beratungs- und IT-Dienstleistungen an. Durch den behutsamen Ausbau der Kerngeschäfts-

felder können wir uns in diesem schwierigen Jahr weiter behaupten, auch wenn das dritte Quartal zeigt, wie tief greifend der Investitionsstopp vieler Unternehmen im Bereich Internet zurzeit ist. Dennoch ist SinnerSchrader der Internetdienstleister mit dem stärksten Neukundengeschäft überhaupt auf dem deutschen Markt.

Jetzt sind die Aussichten gut, aus der Zurückhaltung neue Stärke zu schöpfen, denn die schiere Größe ist für die Kunden von Internetdienstleistungen schon längst kein entscheidendes Kriterium mehr. Viel wichtiger ist den Unternehmen, für die wir arbeiten, dass wir das technisch und wirtschaftlich Machbare „in time“ und „in budget“ liefern.

SinnerSchrader hat von allen Internetdienstleistern die besten Noten in punkto Kundenzufriedenheit erhalten und steht weiter finanziell wie wirtschaftlich auf äußerst soliden Füßen. Nur noch sehr wenige unserer Wettbewerber können diese Argumente vorbringen. Je stärker die Branche im Umbruch ist und der Selektionsprozess fortschreitet, umso stärker wird die Position von SinnerSchrader am Markt. Das spornt uns an, gemeinsam mit unseren Aktionären dieses Jahr nicht nur zu überstehen, sondern zu den drei wichtigsten Anbietern am Markt aufzurücken. Die Chancen dafür stehen so gut wie nie.

Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung

für die Zeit vom 01. September 2000 bis zum 31. Mai 2001 (nach US-GAAP)

	01.09.2000* 31.05.2001 in DM	01.09.2000 31.05.2001 in DM	01.09.1999 31.05.2000 in DM	Veränderung in %
Umsatzerlöse:				
Projektdienstleistungen	24.209.501	20.354.940	13.174.984	54
Mediadienstleistungen	4.959.755	4.959.755	4.464.750	11
Sonstige	661.979	661.979	1.721.076	-62
Umsatzerlöse, brutto	29.831.235	25.976.673	19.360.810	34
Mediakosten	-3.885.230	-3.885.230	-3.590.054	8
Umsatzerlöse, netto	25.946.004	22.091.443	15.770.756	40
Kosten der Umsatzerlöse	-17.423.806	-15.234.501	-7.695.264	98
Bruttogewinn	8.522.199	6.856.942	8.075.492	-15
Vertriebs- und allgem. Verwaltungskosten	-8.629.209	-8.078.848	-2.764.705	192
- davon Wertberichtigungen auf Forderungen	-3.045.833	-2.803.939	0	0
Forschung und Entwicklung	-425.438	-425.438	0	0
Betriebsergebnis	-532.448	-1.647.344	5.310.788	-131
Goodwill-Abschreibungen und Netmatic-Mitarbeiterbeteiligung	-5.848.319	-3.315.534	0	0
Sonstige Erträge	146.626	108.579	21.164	413
EBIT	-6.234.140	-4.854.299	5.331.952	-191
Finanzergebnis, netto	1.592.558	1.587.559	471.296	237
Ergebnis vor Steuern	-4.641.581	-3.266.741	5.803.248	-156
Aufwendungen für Ertragsteuern	-1.068.969	-516.952	-3.051.123	-83
Jahresüberschuss	-5.710.550	-3.783.693	2.752.125	-237
Jahresüberschuss pro Aktie (einfach)	-0,49	-0,35	0,29	-221
Gewichteter Durchschnitt im Umlauf befindlicher Stammaktien (einfach)	11.542.764	10.840.173	9.428.923	15
Jahresüberschuss pro Aktie (verwässert)	-0,49	-0,35	0,29	-221
Gewichteter Durchschnitt im Umlauf befindlicher Stammaktien (verwässert)	11.542.764	10.840.173	9.449.907	15

*pro-forma unter Konsolidierung der Netmatic ab 01.09.2000

Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung

für die Zeit vom 01. März bis zum 31. Mai 2001 (nach US-GAAP)

	01.03.2001 31.05.2001 in DM	01.03.2000 31.05.2000 in DM	Veränderung in %
Umsatzerlöse:			
Projektdienstleistungen	7.337.210	5.196.697	41
Mediadienleistungen	1.234.680	1.457.520	- 15
Sonstige	169.136	137.161	23
Umsatzerlöse, brutto	8.741.027	6.791.378	29
Mediakosten	- 979.808	- 1.006.742	3
Umsatzerlöse, netto	7.761.218	5.784.636	34
Kosten der Umsatzerlöse	- 6.116.290	- 3.125.302	- 96
Bruttogewinn	1.644.928	2.659.334	- 38
Vertriebs- und allgem. Verwaltungskosten	- 2.189.271	- 1.035.401	- 111
- davon Wertberichtigungen auf Forderungen	- 318.517	0	0
Forschung und Entwicklung	- 140.846	0	0
Betriebsergebnis	- 685.189	1.623.934	- 142
Goodwill-Abschreibung	- 1.949.440	0	0
Sonstige Erträge	12.876	16.299	- 21
EBIT	- 2.621.753	1.640.233	- 260
Finanzergebnis, netto	434.843	100.678	332
Ergebnis vor Steuern	- 2.186.910	1.740.911	226
Aufwendungen für Ertragsteuern	- 119.688	- 937.971	87
Jahresüberschuss	- 2.306.598	802.940	- 387
Jahresüberschuss pro Aktie (einfach)	- 0,20	0,08	- 713
Gewichteter Durchschnitt im Umlauf befindlicher Stammaktien (einfach)	11.542.764	9.975.000	16
Jahresüberschuss pro Aktie (verwässert)	- 0,20	0,08	- 713
Gewichteter Durchschnitt im Umlauf befindlicher Stammaktien (verwässert)	11.542.764	9.995.027	16

Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung

für die ersten drei Quartale 2000/2001 (nach US-GAAP)

	01.03.2001 31.05.2001 in DM	01.12.2000* 28.02.2001 in DM	01.09.2000* 30.11.2000 in DM
Umsatzerlöse:			
Projektdienstleistungen	7.337.210	8.228.471	8.643.821
Mediadienleistungen	1.234.680	1.385.305	2.339.770
Sonstige	169.136	236.455	256.387
Umsatzerlöse, brutto	8.741.027	9.850.230	11.239.978
Mediakosten	- 979.808	- 1.211.169	- 1.694.253
Umsatzerlöse, netto	7.761.218	8.639.062	9.545.725
Kosten der Umsatzerlöse	- 6.116.290	- 6.007.135	- 5.300.381
Bruttogewinn	1.644.928	2.631.926	4.245.344
Vertriebs- und allgem. Verwaltungskosten	- 2.189.271	- 3.946.838	- 2.493.100
- davon Wertberichtigungen auf Forderungen	- 318.517	2.119.271	0
Forschung und Entwicklung	- 140.846	- 128.258	- 156.334
Betriebsergebnis	- 685.189	- 1.443.169	1.595.910
Goodwill-Abschreibungen	- 1.949.440	- 1.949.439	- 1.949.440
Sonstige Erträge	12.876	45.998	87.753
EBIT	- 2.621.753	- 3.346.610	- 265.777
Finanzergebnis, netto	434.843	1.119.895	37.820
Ergebnis vor Steuern	- 2.186.910	- 2.226.715	- 227.956
Aufwendungen für Ertragsteuern	- 119.688	249.750	- 1.199.031
Jahresüberschuss	- 2.306.598	- 1.976.965	- 1.426.988
Jahresüberschuss pro Aktie (einfach)	- 0,20	- 0,17	- 0,12
Gewichteter Durchschnitt im Umlauf befindlicher Stammaktien (einfach)	11.542.764	11.542.764	11.542.764
Jahresüberschuss pro Aktie (verwässert)	- 0,20	- 0,17	- 0,12
Gewichteter Durchschnitt im Umlauf befindlicher Stammaktien (verwässert)	11.542.764	11.542.764	11.571.281

*pro-forma unter Konsolidierung der Netmatic ab 01.09.2000

Konzern-Kapitalflussrechnung

für die Zeit vom 01. September 2000 bis zum 31. Mai 2001 (nach US-GAAP)

	01.09.2000 31.05.2001 in DM	01.09.1999 31.05.2000 in DM	Veränderung in %
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit:			
Jahresüberschuss	- 3.783.693	2.752.125	37
Berichtigungen für die Überleitung des Konzern-Jahresüberschusses zum Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit:			
Abschreibungen auf Anlagevermögen	898.648	286.392	214
Goodwill-Abschreibungen und Netmatic-Mitarbeiterbeteiligung	3.315.534	0	0
Wertberichtigungen auf Forderungen	2.785.213	0	0
Erträge/Aufwendungen ohne Ein-/Auszahlung	0	- 67.348	0
Verlust aus dem Abgang von Anlagevermögen	8.780	8.646	2
Erträge aus Verkauf von Wertpapieren des Umlaufvermögens	- 1.189.665	- 185.014	543
Veränderung der:			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	557.487	- 4.854.172	- 111
Noch nicht abgerechneten Leistungen	330.658	0	0
Sonstigen Vermögensgegenstände u. Rechnungsabgrenzungsposten	167.997	- 1.047.558	- 116
Sonstigen Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	- 448.787	367.554	- 222
Steuerrückstellungen und latenten Steuern	- 3.975.177	1.653.838	- 340
Sonstigen Rückstellungen	- 611.688	1.299.161	- 147
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	- 1.944.693	1.398.757	-239
Cashflow aus der Investitionstätigkeit			
Abgang von Sachanlagen und immateriellem Vermögen	34.373	0	0
Zugänge von Sachanlagevermögen	- 2.332.937	- 704.360	231
Zugänge von Finanzanlagevermögen	- 308.826	- 19.558	1.479
Erwerb von Tochterunternehmen abzgl. erworbener Liquidität	- 2.378.319	0	0
Zugänge von Wertpapieren des Umlaufvermögens	- 46.542.481	- 61.006.883	- 24
Abgänge von Wertpapieren des Umlaufvermögens	55.731.435	0	0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	4.203.245	-63.980.005	-107
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit			
Einzahlung ausstehender Einlagen	0	48.896	0
Einzahlungen auf neu ausgegebene Stammaktien	0	58.088.151	0
Kosten des Börsenganges	0	- 3.256.167	0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	0	54.880.880	0
Effekte von Währungsdifferenzen auf die liquiden Mittel	2.245	0	0
Veränderung der liquiden Mittel und Wertpapiere	2.260.797	- 5.451.164	- 141
Liquide Mittel und Wertpapiere am Anfang der Periode	567.158	6.149.889	- 91
Liquide Mittel und Wertpapiere am Ende der Periode	2.827.956	698.725	305

Konzern-Bilanz

zum 31. Mai 2001 (nach US-GAAP)

<i>Aktiva</i>	31.05.2001 in DM	31.08.2000 in DM	Veränderung in DM
Umlaufvermögen:			
Liquide Mittel und Wertpapiere	55.864.943	60.718.346	- 4.853.403
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	7.446.639	8.318.657	- 872.018
Noch nicht abgerechnete Leistungen, netto	1.317.506	1.648.164	- 330.658
Sonstige Vermögensgegenstände und Rechnungsabgrenzungsposten	4.986.045	3.639.008	1.347.037
Umlaufvermögen, gesamt	69.615.134	74.324.175	- 4.709.041
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	3.328.065	1.122.320	2.205.745
Finanzanlage	123.669	143.228	- 19.559
Firmenwert	30.895.319	0	30.895.319
Anlagevermögen, gesamt	34.347.053	1.265.548	33.081.505
Aktiva, gesamt	103.962.187	75.589.723	28.372.464
<i>Passiva</i>	31.05.2001 in DM	31.08.2000 in DM	Veränderung in DM
Kurzfristige Verbindlichkeiten:			
Verbindlichkeit aus Lieferungen und Leistungen	497.923	1.289.257	- 791.334
Rückstellungen	4.321.169	6.870.905	- 2.549.736
- Steuerrückstellungen (inkl. passive latente Steuern)	2.495.274	4.766.728	- 2.271.454
- Sonstige Rückstellungen	1.825.895	2.104.177	- 278.282
Sonstige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	1.941.951	1.325.195	616.756
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	6.761.043	9.485.357	- 2.724.314
Eigenkapital:			
Grundkapital	22.575.684	19.509.404	3.066.280
Kapitalrücklage abzgl. Eigenkapitalkorrekturposten	73.061.908	41.275.425	31.786.483
Ausstehende Einlagen	0	0	0
Gewinnrücklagen und Bilanzgewinn	1.191.832	5.142.331	- 3.950.499
Unreal. Gewinne aus Wertpapieren (available-for-sale)	343.647	177.056	166.591
Währungsumrechnungsdifferenzen	28.073	150	27.923
Eigenkapital, gesamt	97.201.144	66.104.366	31.096.778
Passiva, gesamt	103.962.187	75.589.723	28.372.464

Finanzkalender

TERMINE IN 2001

NOVEMBER

Vorlage des Geschäftsberichts

DEZEMBER

Hauptversammlung in Hamburg

Aktienbestände

DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS

AM 31. MAI 2001

VORSTAND

Oliver Sinner (CEO) **2.347.000**
Matthias Schrader (CEO) **2.137.675**
Thomas Dyckhoff (CFO) **49.950**
Detlef Wichmann (CTO) **323.100**

AUFSICHTSRAT

Dr. Markus Conrad **187.500**
Reinhard Pöllath **0**
Fritz R. Seikowsky **4.000**

Kontakt

HAMBURG

SinnerSchrader Aktiengesellschaft

Planckstraße 13
DE-22765 Hamburg
Phone: +49 (0)40 39 88 55-0
Fax: +49 (0)40 39 88 55-55
eMail: ir@sinnerschrad.com
www.sinnerschrad.com

FRANKFURT

SinnerSchrader Aktiengesellschaft

Mainzer Landstraße 158
DE-60327 Frankfurt/Main
Phone: +49 (0)69 90 73 78-30
Fax: +49 (0)69 90 73 78-55
eMail: info.de@sinnerschrad.com

LONDON

SinnerSchrader UK Ltd.

198 Providence Square
Jacob Street
UK-London SE1 2DZ
Phone: +44 (0)20 73 94 77 77
Fax: +44 (0)20 73 94 86 46
eMail: info.uk@sinnerschrad.com

ROTTERDAM

SinnerSchrader Benelux B.V.

Admiraliteitskade 50
Postbus 4375
NL-3006 AJ Rotterdam
Phone/Fax: +31 10 4530563
eMail: info.nl@sinnerschrad.com

DENVER

Netmatic inc.

777 South Wadsworth Blvd.
Suite 2-202
Denver (Lakewood)
US-CO 80226-4300
Phone: +1 720 963 0606
Fax: +1 720 963 0609
eMail: contact@netmatic.com