



Halbjahresbericht für das Geschäftsjahr 1999/2000 (September 1999 bis Februar 2000)

## Einblick

	01.09.1999 29.02.2000	01.09.1999 29.02.2000	01.09.1998 28.02.1999	Veränderung
<i>Angaben nach US-GAAP</i>	in T€	in TDM	in TDM	in %
Umsatzerlöse	6.427	12.569	2.648	375
Betriebsergebnis	1.885	3.689	151	2.341
Jahresüberschuss	997	1.949	30	6.294
Ergebnis pro Aktie	€ 0,11	DM 0,21	DM 0,01	
Anzahl der Mitarbeiter (Durchschnitt)		82	26	323
Mitarbeiterzahl (Endstand)		101	31	307

- Neue Ziele:**  
 Umsatzprognose von DM 24 Mio. auf DM 28 Mio. angehoben
- Höhere Gewinne:**  
 Ergebnisprognose auf DM 5,6 Mio. erhöht
- Mehr Mitarbeiter:**  
 Beschäftigungsziel schneller als geplant erreicht
- Hervorragende Perspektiven:**  
 Zweites Joint Venture, neue wachstumsstarke Kunden

## Vorwort

Sehr geehrte Aktionäre,

Ihr Unternehmen SinnerSchrader wird seine gesteckten Ziele übertreffen: Nachdem wir auch das zweite Quartal erfreulich über Plan abschließen konnten, erhöhen wir die Umsatzerwartung für das Geschäftsjahr von DM 24 Mio. auf DM 28 Mio. Dies wird sich auch im Betriebsergebnis positiv niederschlagen. Wir rechnen nunmehr mit einem Ergebnis von DM 5,6 Mio., die vorherige Planung lag bei DM 4,3 Mio. Damit gehen wir auch von einer Verbesserung der Betriebsergebnismarge gegenüber dem Plan von 18 Prozent auf 20 Prozent aus. Bereits Anfang April haben wir mit 131 Mitarbeitern das Ziel für das Geschäftsjahr überschritten, vier Monate früher als geplant. Neues Ziel ist ein Mitarbeiterstamm von über 150.

Im zweiten Quartal des laufenden Geschäftsjahres konnten wir das dynamische Wachstum der vorangegangenen drei Monate fortsetzen. Im ersten Halbjahr haben wir damit in Summe einen Umsatz von DM 12,6 Mio. erzielt, 375 Prozent über dem entsprechenden Vorjahreszeitraum und ein Plus von 75 Prozent im Vergleich zum vorangegangenen Halbjahr. Bei einer Umsatzrendite von 29,3 Prozent lag das Betriebsergebnis des Halbjahres bei DM 3,7 Mio. Dies ist ein deutlicher Beweis für die nachhaltige Ertragskraft von SinnerSchrader.

Ende des zweiten Quartals waren 101 Mitarbeiter in den Teams beschäftigt.

SinnerSchrader verfügt über eine starke Kundenbasis: Für ricardo.de, PropertyGate.com oder Talkline haben wir technologisch hochwertige Lösungen entwickelt und implementiert. Mit einer der ersten funktionsfähigen WAP-Lösungen in Deutschland für unseren Kunden Europcar haben wir eine Pionierrolle im mCommerce eingenommen. Allein mit bereits bestehenden Kundenbeziehungen wurden im vergangenen Halbjahr knapp 83 Prozent des Umsatzes erzielt. Der Anteil von Neukunden am Halbjahresumsatz lag bei gut 17 Prozent: Seit dem zweiten Quartal sind wir für den Kaffeeröster Tchibo der strategische Partner für die Erweiterung der Online-Services. Mit Ineas, der ersten Versicherung, die nur via Internet ihre Produkte vertreibt, konnten wir einen innovativen und zukunfts-trächtigen neuen Klienten gewinnen. Unser Dienstleistungsspektrum haben wir durch eine Kooperation mit Intershop ausgeweitet. SinnerSchrader ist „Professional Solution Provider“ und kann Kunden nun auch die High-end eCommerce-Lösung „Enfinity“ des Softwarehauses Intershop anbieten. Einen weiteren Baustein in seiner Venture-Strategie hat SinnerSchrader durch die Partnerschaft mit dem Startup LetMeShip.com gelegt. Wir halten eine Beteiligung am Kapital

der eShipping-Firma. Für alle eCommerce-Entwicklungen sind wir der Dienstleister. LetMeShip.com ist nach der Beteiligung an Blume2000.de das zweite Joint Venture von SinnerSchrader. Darüber hinaus hat SinnerSchrader im vergangenen Quartal nicht zuletzt seine Internationalisierung gestartet. Vor wenigen Wochen wurde das Büro in London eröffnet, das bereits zwei Kunden auf dem englischen Markt betreut.

Sehr geehrte Aktionäre, das Tempo im Markt der Internet-Dienstleister hat sich unerwartet schnell verschärft. Trotz hoher Wachstumsraten machen sich Konsolidierungstendenzen bemerkbar. Wir beobachten die Entwicklung genau. Mit dem Ziel, SinnerSchrader zu einer europäischen Dienstleistungsmarke für eCommerce-Lösungen zu machen, werden wir auch auf externes Wachstum setzen. Dabei ist nicht die Größe unser Augenmerk, sondern die gezielte Vertiefung unseres Leistungsspektrums und die geografische Ausweitung, um unsere Kunden noch besser zu „Winners in eCommerce“ machen zu können.

Hamburg, im April 2000  
Der Vorstand

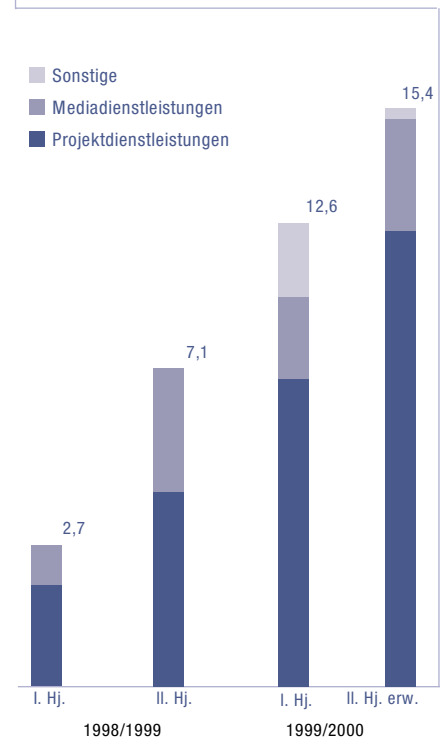
\* Das Geschäftsjahr der SinnerSchrader Aktiengesellschaft läuft vom 1.9.1999 bis zum 31.8.2000.

## Gewinn und Verlust

SinnerSchrader bleibt auf profitablen Wachstumskurs. In den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres lag der Umsatz mit DM 12,6 Mio. um 375 Prozent über dem Vorjahreszeitraum. Interessanter ist die Gegenüberstellung mit den zweiten sechs Monaten des Vorjahres: Im Vergleich dazu konnte SinnerSchrader sein Geschäft um 75 Prozent ausbauen, getragen vom Wachstum im Projektdienstleistungsgeschäft mit einem Plus von knapp 70 Prozent. Hier sind es zunächst bestehende Kundenbeziehungen, mit denen SinnerSchrader einen signifikanten Anteil des Wachstums realisiert. Nach einem erfolgreichen Online-Start bleiben wir Partner für Pflege und Ausbau der Websites sowie die strategische Beratung. Die hohen Zuwachsraten wären aber ohne die kontinuierliche Gewinnung neuer Kunden nicht darstellbar. Auch hier ist SinnerSchrader erfolgreich: Im Berichtszeitraum haben wir Projekte mit Propertygate.com, CTS Eventim AG, Tomorrow Internet AG, Ineas und nicht zuletzt Tchibo aufgenommen. Darüber hinaus haben wir mit den beiden Ventures, an denen SinnerSchrader beteiligt ist, Blume2000.de und LetMeShip.com, die Arbeit begonnen. Mit diesen Neukunden haben wir im ersten Halbjahr rd. DM 2,2 Mio. Umsatz erwirtschaftet. Im Vergleich der beiden Quartale des Halbjahres 1999/2000 ist auf den ersten Blick kein Wachstum zu erkennen. Dies ist einzig auf die hohen Umsätze im Bereich "Sonstiges" im ersten Quartal zurückzuführen. Hardware- und Softwareverkäufe erwarten wir, wie im letzten Quartalsbericht angekündigt, in diesem Umfang nicht erneut. Die Umsätze mit Projekt- bzw. Mediendienstleistungen konnten wir um

knapp 21 bzw. 36 Prozent steigern. Auf diese Umsätze kommt es uns an. Im operativen Geschäft haben wir im ersten Halbjahr ein Betriebsergebnis von DM 3,7 Mio. bzw. eine Rendite von gut 29 Prozent erzielt – Nachweis der Ertragsstärke von SinnerSchrader. Damit liegen wir ergebnisseitig um 2.341 Prozent über dem Vorjahreszeitraum. Im Vergleich der beiden Quartale des Berichtszeitraums wird ein erheblicher Anstieg der Umsatzrendite sichtbar. Dies ist vor allem auf den besseren Umsatz-Mix im zweiten Quartal zurückzuführen, aber auch darauf, dass erhöhte Belastungen aus der IPO-Phase im zweiten Quartal entfallen sind. Letzteres dokumentiert sich auch in einem Rückgang des Anteils der Vertriebs- und Verwaltungskosten an den Gesamtkosten. Aufgrund der hohen Liquidität nach dem Börsengang trägt mittlerweile auch das Finanzergebnis mit knapp DM 0,4 Mio. signifikant zum Jahresüberschuss bei. Dieser lag im Halbjahr bei DM 1,9 Mio., was einem Gewinn pro Aktie von DM 0,21 entspricht.

Umsatzentwicklung (in Mio. DM)



Gewinn- und Verlust	1. Quartal	2. Quartal	1. Halbjahr
	1999/2000	1999/2000	1999/2000
	in TDM	in TDM	in TDM
Projektdienstleistungen	3.615	4.363	7.978
Mediendienstleistungen	1.274	1.733	3.007
Sonstige	1.389	195	1.584
Umsatz, brutto	6.279	6.291	12.569
Betriebsergebnis	1.445	2.242	3.687
Betriebsergebnis in % vom Umsatz	23,0 %	35,6 %	29,3 %
Jahresüberschuss	743	1.206	1.949
Ergebnis pro Aktie (fully diluted)	DM 0,09	DM 0,12	DM 0,21

## Bilanz und Kapitalflussrechnung

Bilanz und Kapitalflussrechnung von SinnerSchrader weisen weiterhin eine starke Struktur auf. Von Beginn an ohne Finanzschulden und mit positivem Cashflow ist SinnerSchrader vollständig durch Eigenkapital finanziert. Der Bestand an liquiden Mitteln (einschließlich der Wertpapieranlagen) aus dem Börsengang steht noch vollständig zur Verfügung und konnte durch den guten Cashflow des zweiten Quartals noch ausgeweitet werden. Zum Bilanzstichtag hatte die Liquiditätsreserve einen Wert von DM 61,6 Mio. erreicht und lag damit um DM 0,7 Mio. über dem Wert am Ende des ersten Quartals. Die Liquidität ist weiterhin mit Anlageperspektive von unter drei Monaten bei Banken guter Bonität bzw. Geldmarktfonds, die in erstklassige Adressen investieren, angelegt. Sie steht täglich kurzfristig für die Unterstützung der Wachstumsstrategie von SinnerSchrader zur Verfügung. Da im Quartalsverlauf der Großteil der Mittel aus Termingeldern in Geldmarktfonds umgeschichtet wurde, weist der Cashflow aus Investitionstätigkeit einen vergleichsweise hohen negativen Wert aus.

Das starke Geschäftswachstum von SinnerSchrader schlägt sich im Anwachsen des Bestands an Forderungen nieder, der sich zum Stichtag am 29. Februar auf DM 4,6 Mio. belief. Die Höhe des Forderungsbestands ist zwar nicht befriedigend, aber in keinsten Weise besorgniserregend. Der gewichtete Altersdurchschnitt der Forderungen liegt deutlich unter 30 Tagen. Die Tatsache, dass wir jeweils den überwiegenden Teil der Rechnungen am Monatsende stellen, wird auch in Zukunft tendenziell zu höheren

Bilanz	31.08.1999	30.11.1999	29.02.2000
	in TDM	in TDM	in TDM
Liq. Mittel u. Wertpap. (avail.-f.-sale)	6.150	60.990	61.642
Forderungen aus LuL	1.460	3.406	4.616
Anlagevermögen	645	703	1.965
Eigenkapital	5.487	62.844	64.186
Bilanzsumme	8.451	67.707	69.922

Forderungsbeständen bei geringem Altersdurchschnitt führen. Signifikant hat im letzten Quartal der Bestand an Finanzanlagen zugenommen. Er belief sich per 29. Februar auf DM 1,3 Mio., was Zugängen im Halbjahr von rund DM 1,1 Mio. entspricht. Dies hängt mit den Beteiligungen an unseren Ventures Blume2000.de und LetMeShip.com zusammen. Die Investitionen in Sachanlagen beliefen sich im Halbjahr auf rund DM 0,3 Mio. Sie dienten im wesentlichen der Einrichtung der Arbeitsplätze für unsere Mitarbeiter.

Kapitalflussrechnung	01.09.1999	29.02.2000
		in TDM
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		1.799
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-62.054
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		54.881
Veränderung flüssiger Mittel		-5.375

## Mitarbeiter

### Mitarbeiterziel von 124 auf über 150 Beschäftigte erhöht

SinnerSchrader hat sich in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres auf das organische Wachstum konzentriert. Wichtiger Erfolgsfaktor dafür ist die Rekrutierung qualifizierter, engagierter neuer Mitarbeiter sowie diese zu motivieren und in die Teams einzubinden. Am Ende des Berichtszeitraums lag die Beschäftigtenzahl bei 101 und damit fast doppelt so hoch wie am Anfang des Geschäftsjahres. Aktuell sind es bereits über 130 Mitarbeiter – Ausdruck der erfolgreichen Arbeit der Personalabteilung, die auf fünf Mitarbeiter ausgebaut wurde.

Schon heute wurde das ursprünglich erst für das Geschäftsjahresende am 31. August geplante Ziel von 124 überschritten. Die neu angestrebte Plangröße für den Mitarbeiterstamm liegt nun bei über 150.

Der Schwerpunkt der Rekrutierungsarbeit lag im Bereich Software-Engineering und System-Konzeption. Zwar ist dies aufgrund des Fokus auf transaktionale Websites schon immer der größte Bereich bei SinnerSchrader gewesen. Der Anteil der Software an der Wertschöpfung in unseren Projekten nimmt aber ständig zu. Ende Februar arbeiteten 44 Mitarbeiter im Engineering. Das entspricht ungefähr einer Verdoppelung gegenüber dem Stand zu Beginn des Geschäftsjahres und rund einem Drittel mehr als am Ende des ersten Quartals. Für den Bereich Consulting und Projektmanagement arbeiteten Ende Februar 24 Mitarbeiter. Hier wurde ein Mentorenprogramm eingerichtet, um sicher zu stellen, dass sich neue Mitarbeiter schnellst-

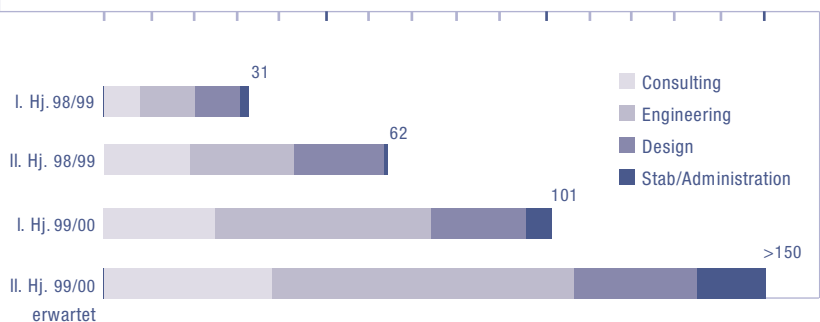
möglich erfolgskritisches Know-how on-the-job erarbeiten.

Zum Erfolg der SinnerSchrader Projekte trägt maßgeblich auch der Bereich Design und Front-End-Produktion bei. Ende letzten Jahres wurde SinnerSchrader als eine der fünf kreativsten Agenturen Deutschlands ausgezeichnet. Am Quartalssende arbeiteten 27 Mitarbeiter in diesem Bereich daran, diese Position noch auszubauen.

### Umsatz pro Mitarbeiter über dem im Branchenvergleich

Selbstverständlich ist auch die Entlohnung ein wichtiger Punkt im Gesamtpaket bei SinnerSchrader. Mit den Aktienoptionen verfügt SinnerSchrader über ein modernes, attraktives Instrument, jeden Mitarbeiter am gemeinsamen Erfolg zu beteiligen. Jedes Gehaltspaket

Mitarbeiter (Endstände)



Funktionenübergreifende Kommunikation und Motivation sind ein Schlüssel für den Erfolg des SinnerSchrader-Teams. Attraktive, auf Offenheit und Kommunikation ausgelegte Räumlichkeiten sind ein Baustein, um dieses Ziel zu erreichen. Das tägliche gemeinsame Frühstück ist ein weiteres Element, informell miteinander über Projekte und Problemfelder zu sprechen. Eine andere Möglichkeit sind gemeinsame Freizeitaktivitäten. So hat SinnerSchrader in Zusammenarbeit mit einer Segelschule ein flexibles Kursangebot erarbeitet. Zu günstigen Konditionen können die verschiedenen Scheine erworben werden. Seit Dezember 1999 fördert SinnerSchrader darüber hinaus die Mitgliedschaft in einem Fitness-Club.

enthält einen Optionsanteil. Bis Ende Februar wurden mehr als 120.000 Optionen zugeteilt.

Ein Ergebnis dieser Bemühungen ist, dass die SinnerSchrader-Mitarbeiter zu den produktivsten in der Branche gehören. Von den Halbjahreszahlen auf ein Jahr hochgerechnet beträgt der Umsatz pro Beschäftigten auf teilzeitnormierter Basis im Projektdienstleistungsgeschäft rund DM 215.000. Alle Geschäftssparten eingeschlossen, liegt die entsprechende Zahl bei gut DM 338.000.

## Projekte

Die Expansion von SinnerSchrader wird vor allem durch bestehende Kundenbeziehungen vorangetrieben. Es sind immer wieder individuelle Software-Lösungen, die Maßstäbe im eCommerce setzen. Einen Meilenstein im europäischen Netbusiness konnten wir mit PropertyGate.com setzen. Die Online-Plattform für hochwertige Immobilien wurde von SinnerSchrader designed und programmiert. Ziel ist es, PropertyGate.com zur führenden europäischen Plattform für Grundbesitz zu machen. Seit 1998 besteht bereits die Kundenbeziehung zu ricardo.de. Für das Online-Auktionshaus realisierten wir am Jahresanfang die Site für den englischen Markt: goricardo.co.uk. Nach den Private-to-Private-Auktionen folgen bald die Live- und Non-Stop-Auktionen. Für denselben Kunden brachten wir im Januar

auch die Business-to-Business-Plattform ricardoBiz.com ins World Wide Web.

Neben speziellen Features zur CeBit wurde im vergangenen Quartal für das Telekommunikationsunternehmen Talkline ein Extranet für Geschäftspartner entwickelt und implementiert.

Die Dynamik und Angebote des Internets übertragen sich immer stärker in Richtung Mobiltelefon. SinnerSchrader ist im sogenannten mCommerce Pionier. Für den Autovermieter Europcar wurde eine der ersten WAP-Anwendungen in Deutschland entwickelt.

Für viele Web-Companies sind Versand von Waren und Logistik eine erfolgskritische Größe. Deshalb bietet unser Engagement an LetMeShip.com sehr großes Potenzial. In der ersten Phase haben wir Internet-Nutzern auf der Site die Mög-

lichkeit gegeben, Preisvergleiche verschiedener Kurierdienste vorzunehmen. Schon bald können über die Site auch Kurierdienstleistungen gebucht werden. Durch die Bündelung von Nachfrage können erhebliche Preisnachlässe an Online-Nutzer weitergegeben werden. Für unseren Neukunden, den Kaffeeröster Tchibo, sind wir der strategische Partner für den Ausbau der eCommerce-Services. Tchibo konnte im Web mit seinen Non-Food-Produkten im vergangenen Jahr einen zweistelligen Millionenumsatz erzielen.

Neu im Kunden-Portfolio ist auch das Internet-Versicherungsunternehmen Ineas. SinnerSchrader berät den reinen Web-Player in allen Belangen des eCommerce: von Strategie über Design und Programmierung bis zum Marketing.

## Ausblick

Der erfolgreiche Verlauf der ersten Hälfte des Geschäftsjahres ist für uns kein Grund, um uns auszuruhen. Ganz im Gegenteil ist er Ansporn, SinnerSchrader noch schneller voranzubringen. Deswegen haben wir die Gesamtjahresziele für Umsatz und Ergebnis erhöht. Auch die erhöhten Zielsetzungen werden wir allein aus organischem Wachstum erreichen. Eine Herausforderung an die Weiterentwicklung der Organisation und ständige Verbesserung der Prozessabläufe.

In den kommenden Monaten wollen wir uns darüber hinaus auch damit auseinandersetzen, den organischen Wachstumspfad durch gezielte Akquisitionen zu ergänzen. Dabei steht nicht die schiere Größe im Vordergrund unserer Überlegungen. Es wird darum gehen, den integrierten Dienstleisteransatz durch Verstärkung und Vertiefung einzelner Leistungsbereiche sowie durch Ergänzung von Technologiefeldern noch überzeugender zu machen. Im Zentrum unserer Überlegungen

werden dabei stets die Bedürfnisse unserer Kunden stehen, mit denen wir eine starke, langdauernde Beziehung suchen.

## Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung: I. Halbjahr

	01.09.1999 29.02.2000	01.09.1999 29.02.2000	01.09.1998 28.02.1999	Veränderung
<i>nach US-GAAP</i>	in €	in DM	in DM	in %
<b>Umsatzerlöse</b>				
Projektdienstleistungen	4.079.233	7.978.287	1.881.719	324
Mediadienstleistungen	1.537.572	3.007.230	688.748	337
Sonstige	809.843	1.583.915	77.270	1.950
<b>Umsatzerlöse, brutto</b>	<b>6.426.648</b>	<b>12.569.432</b>	<b>2.647.737</b>	<b>375</b>
Mediakosten	-1.320.826	-2.583.312	-635.808	306
<b>Umsatzerlöse, netto</b>	<b>5.105.822</b>	<b>9.986.120</b>	<b>2.011.929</b>	<b>396</b>
Kosten der Umsatzerlöse	-2.336.584	-4.569.962	-1.344.626	240
<b>Bruttogewinn</b>	<b>2.769.238</b>	<b>5.416.158</b>	<b>667.303</b>	<b>712</b>
Vertriebs- und allg. Verwaltungskosten	-884.179	-1.729.304	-516.285	235
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>1.885.059</b>	<b>3.686.854</b>	<b>151.018</b>	<b>2.341</b>
Sonstige Erträge/Aufwendungen, netto	2.487	4.865	15.269	-68
<b>EBIT</b>	<b>1.887.546</b>	<b>3.691.719</b>	<b>166.287</b>	<b>2.120</b>
Finanzergebnis, netto	189.494	370.618	4.181	8.765
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>2.077.040</b>	<b>4.062.337</b>	<b>170.467</b>	<b>2.283</b>
Aufwendungen für Ertragsteuern	-1.080.437	-2.113.152	-139.981	1.410
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>996.603</b>	<b>1.949.185</b>	<b>30.486</b>	<b>6.294</b>
Jahresüberschuss pro Aktie (basic)	0,11	0,21	0,01	
Gew. durchschnittl. im Umlauf befindl. Aktien (basic)	9.152.885	9.152.885	6.000.000	
Jahresüberschuss pro Aktie (fully diluted)	0,11	0,21	0,01	
Gew. durchschnittl. im Umlauf befindl. Aktien (fully diluted)	9.190.308	9.190.308	6.000.000	
<b>Mitarbeiterzahlen:</b>				
Endstand in Köpfen		101	31	307
Durchschnitt in Köpfen		81,5	25,5	320
Durchschnitt teilzeitnormiert		74,3	23,3	319



## Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung: II. Quartal

	01.12.1999 29.02.2000	01.12.1999 29.02.2000	01.12.1998 28.02.1999	Veränderung
<i>nach US-GAAP</i>	in €	in DM	in DM	in %
<b>Umsatzerlöse</b>				
Projektdienstleistungen	2.231.019	4.363.494	1.049.286	316
Mediadienstleistungen	885.998	1.732.862	446.404	288
Sonstige	99.486	194.543	60.903	219
<b>Umsatzerlöse, brutto</b>	<b>3.216.485</b>	<b>6.290.899</b>	<b>1.556.593</b>	<b>304</b>
Mediakosten	-805.547	-1.575.513	-415.496	279
<b>Umsatzerlöse, netto</b>	<b>2.410.938</b>	<b>4.715.386</b>	<b>1.141.097</b>	<b>313</b>
Kosten der Umsatzerlöse	-969.932	-1.897.023	-789.533	140
<b>Bruttogewinn</b>	<b>1.441.006</b>	<b>2.818.363</b>	<b>351.564</b>	<b>702</b>
Vertriebs- und allg. Verwaltungskosten	-294.824	-576.625	-264.064	118
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>1.146.182</b>	<b>2.241.738</b>	<b>87.500</b>	<b>2.462</b>
Sonstige Erträge/Aufwendungen, netto	-5.086	-9.947	8.938	-211
<b>EBIT</b>	<b>1.141.096</b>	<b>2.231.791</b>	<b>96.438</b>	<b>2214</b>
Finanzergebnis, netto	116.177	227.222	1.202	18.811
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>1.257.273</b>	<b>2.459.013</b>	<b>97.639</b>	<b>2.418</b>
Aufwendungen für Ertragsteuern	-640.586	-1.252.878	-106.576	1.076
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>616.687</b>	<b>1.206.135</b>	<b>-8.937</b>	<b>-13.596</b>
Jahresüberschuss pro Aktie (basic)	0,06	0,12	0,00	
Gew. durchschnittl. im Umlauf befindl. Aktien (basic)	9.975.000	9.975.000	6.000.000	
Jahresüberschuss pro Aktie (fully diluted)	0,06	0,12	0,00	
Gew. durchschnittl. im Umlauf befindl. Aktien (fully diluted)	9.975.000	9.975.000	6.000.000	
<b>Mitarbeiterzahlen:</b>				
Endstand in Köpfen		101	31	307
Durchschnitt in Köpfen		89,6	28,7	312
Durchschnitt teilzeitnormiert		81,6	25,8	316

## Konzern-Kapitalflussrechnung

	01.09.1999 29.02.2000	01.09.1999 29.02.2000
<i>nach US-GAAP</i>	in €	in DM
Jahresüberschuss	996.602	1.949.185
Berichtigung für die Überleitung des Konzern-Ergebnisses zum Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit:		
Abschreibungen	75.235	147.146
Ertrag/Aufwand ohne Ein-/Auszahlung	-39.019	-76.315
Veränderung der:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-1.613.389	-3.155.515
Unfertigen Projekte	0	0
Sonstigen Vermögensgegenstände und Rechnungsabgrenzungsposten	-438.814	-858.245
Aktiven latenten Steuern	555.982	1.087.407
Verbindlichkeiten	820.374	1.604.513
Rückstellungen	630.249	1.232.660
Passiven Rechnungsabgrenzungsposten	-67.554	-132.124
<b>Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit</b>	<b>919.667</b>	<b>1.798.712</b>
Sachanlagenzugänge	-169.803	-332.105
Finanzanlagenzugänge	-585.000	-1.144.160
Zugänge zu Wertpapieren (available-for-sale)	-30.973.157	-60.578.230
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-31.727.959</b>	<b>-62.054.495</b>
Einzahlung ausstehender Einlagen	25.000	48.896
Einzahlung auf neu ausgegebene Stammaktien (Erlös aus dem Börsengang)	29.700.000	58.088.151
Kosten des Börsengangs	-1.664.852	-3.256.167
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>28.060.148</b>	<b>54.880.880</b>
<b>Veränderung der liquiden Mittel</b>	<b>-2.748.144</b>	<b>-5.374.903</b>
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	3.144.388	6.149.889
Liquide Mittel am Ende der Periode	396.244	774.986

## Konzernbilanz

	29.02.2000	29.02.2000	31.08.1999	Veränderung
<i>nach US-GAAP</i>	in €	in DM	in DM	in DM
<b>Aktiva</b>				
Umlaufvermögen:				
Liquide Mittel u. Wertpapiere (available-for-sale)	31.516.897	61.641.692	6.149.889	55.491.803
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.359.924	4.615.610	1.460.095	3.155.515
Unfertige Projekte	0	0	0	0
Sonst. Vermögensg u. Rechnungsabgrenzungsposten	487.918	954.285	96.040	858.245
Aktive latente Steuern	380.858	744.893	100.072	644.821
<b>Umlaufvermögen, gesamt</b>	<b>34.745.597</b>	<b>67.956.479</b>	<b>7.806.096</b>	<b>60.150.383</b>
Anlagevermögen:				
Immat. Vermögensg. u. Sachanlagen, netto	356.667	697.581	521.177	176.404
Finanzanlagen	648.231	1.267.830	123.670	1.144.160
<b>Anlagevermögen, gesamt</b>	<b>1.004.898</b>	<b>1.965.410</b>	<b>644.847</b>	<b>1.320.563</b>
<b>Aktiva, gesamt</b>	<b>35.750.495</b>	<b>69.921.889</b>	<b>8.450.943</b>	<b>61.470.946</b>
<b>Passiva</b>				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	121.430	237.497	59.852	177.645
Rückstellungen	1.841.842	3.602.331	2.216.206	1.386.125
Steuerrückstellungen (inkl. passive lat. Steuern)	1.413.116	2.763.815	1.776.698	987.117
Sonstige Rückstellungen	428.726	838.515	439.508	399.007
Sonst. Verbindl. u. Rechnungsabgrenzungsposten	969.676	1.896.521	687.646	1.208.875
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>2.932.948</b>	<b>5.736.348</b>	<b>2.963.704</b>	<b>2.772.644</b>
Eigenkapital:				
Grundkapital (9.975.000 Stückaktien)	9.975.000	19.509.404	14.668.725	4.840.679
Kapitalrücklage (abzgl. Eigenkapitalkorrekturposten)	21.115.234	41.297.809	-10.425.724	51.723.533
Ausstehende Einlagen	0	0	-48.896	48.896
Bilanzgewinn	1.658.282	3.243.317	1.293.134	1.950.183
Unreal. Gewinne aus Wertpapieren (available-for-sale)	69.031	135.011	0	135.011
<b>Eigenkapital, gesamt</b>	<b>32.817.547</b>	<b>64.185.541</b>	<b>5.487.239</b>	<b>58.698.302</b>
<b>Passiva, gesamt</b>	<b>35.750.495</b>	<b>69.921.889</b>	<b>8.450.943</b>	<b>61.470.946</b>

## Finanzkalender

### Termine in 2000

Mitte Juli	Bericht für das 3. Quartal des Geschäftsjahres 1999/2000 (März, April und Mai 2000)
Mitte November	Bilanzpressekonferenz und Analystenkonferenz in Hamburg
Ende November	Hauptversammlung in Hamburg

## Kontakt

SinnerSchrader Aktiengesellschaft  
Planckstraße 13, 22765 Hamburg  
Tel.: +49 (0) 40 39 88 55-0  
Fax: +49 (0) 40 39 88 55 55  
eMail: [ir@sannerschrader.de](mailto:ir@sannerschrader.de)  
[www.sannerschrader.de](http://www.sannerschrader.de)