

SinnerSchrader

Aktiengesellschaft

Hallbergmoos

Verkaufsprospekt

vom 29. Oktober 1999

für

**2.250.000 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien
– anteiliger Betrag am Grundkapital von € 1,- je Stückaktie –
aus der im Oktober 1999 beschlossenen Kapitalerhöhung**

sowie

**bis zu 225.000 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien
– anteiliger Betrag am Grundkapital von € 1,- je Stückaktie –
aus genehmigtem Kapital im Hinblick auf die der Commerzbank
Aktiengesellschaft eingeräumte Mehrzuteilungsoption**

jeweils mit voller Gewinnanteilberechtigung für das Geschäftsjahr 1999/2000,
d. h. ab 1. September 1999

und zugleich

Unternehmensbericht

für die Zulassung

der insgesamt

9.750.000 auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien
– anteiliger Betrag am Grundkapital von € 1,- je Stückaktie –
(gesamtes Grundkapital)

und zwar

7.500.000 Stückaktien
aus dem Besitz der Altaktionäre, die dem Veräußerungsverbot
unterliegen (bisheriges Grundkapital)
Nr. 1 – 7.500.000

– Wertpapier-Kenn-Nummer 514 192 –

sowie

2.250.000 Stückaktien
aus der im Oktober 1999 beschlossenen Kapitalerhöhung
Nr. 7.500.001 – 9.750.000

– Wertpapier-Kenn-Nummer 514 190 –

jeweils mit voller Gewinnanteilberechtigung für das Geschäftsjahr
1999/2000, d. h. ab 1. September 1999

zum Regelten Markt mit Aufnahme des Handels im Neuen Markt
an der

Frankfurter Wertpapierbörse

Inhaltsverzeichnis

	Seite
1.0 Glossar	6
2.0 Allgemeine Informationen	8
3.0 Zusammenfassung des Prospektes	10
4.0 Zusammenfassung des Angebots	14
5.0 Risikofaktoren	16
6.0 Besteuerung in Deutschland	24
7.0 SinnerSchrader Aktiengesellschaft	28
Gründung, Sitz und Gegenstand	28
Kapitalverhältnisse	30
Öffentliches Angebot und Platzierung	36
Börsenzulassung, Zahltag und Lieferung	37
Verwendung des Emissionserlöses	37
Gegenstand dieses Prospekts	38
Organe der Gesellschaft	39
Gewinnverwendung und Dividendenpolitik	41
Geschäftsjahr, Bekanntmachungen und Zahlstellen	42
Rechtsstreitigkeiten	42
Abschlussprüfer	42
8.0 Erläuterung und Analyse der Finanzlage und der Ergebnisse	44
9.0 Finanzausweise	54
Konzernabschluss nach U.S. GAAP der SinnerSchrader Aktiengesellschaft in Gründung zum 31. August 1999 mit Vergleichszahlen zum 31. Dezember 1998 und 1997	54
Einzelabschluss nach HGB der sinner+schrader Interactive Marketing GmbH zum 31. Dezember 1998 mit Vergleichszahlen 1997	72
Einzelabschluss nach HGB der sinner+schrader Interactive Software GmbH zum 31. Dezember 1998	82
10.0 Geschäftstätigkeit	92
SinnerSchrader Aktiengesellschaft	92
Überblick	92
Markt und Wettbewerb	92
Unternehmensgeschichte	95
Unternehmenstätigkeit	98
Unternehmensstrategie	103
Vertrieb und Marketing	105
Forschung und Entwicklung	106
Investitionen	106

	Seite
Grundbesitz	107
Mitarbeiter	107
Patente, Lizenzen, wesentliche Verträge	108
Beteiligungen	109
11.0 Geschäftsgang und -aussichten	112

Glossar

ASP

Application Service Provider (ASP) stellen anderen Unternehmen über das Internet zentrale Softwaremodule zur Verfügung. Die Bandbreite dieser Programme reicht von ERP-Systemen bis zum Internet Shop.

Award

Auszeichnung für die attraktive Gestaltung oder technische Qualität eines Web-Auftritts.

Backoffice

Durch eine webbasierende Backoffice-Anwendung kann der Internetshop-Betreiber online seinen Shop administrieren.

Banner

Werbefläche auf einer Website.

Browser

Browser sind Programme, die den Zugriff und die Darstellung von Internet-Seiten ermöglichen.

DHTML

DHTML – Dynamic Hypertext Markup Language – ist eine Kombination verschiedener Ele-

mente aus HTML und Skriptsprachen, durch die sich Web-Seiten ohne erneuten Zugriff auf den Server dynamisch generieren können.

eCommerce, Electronic Commerce

Gattungsbegriff für die Abwicklung von Geschäften und Transaktionen im Internet.

ERP

Mit ERP – Enterprise Resource Planning Systems – wird ein Typ von Anwendungssoftware bezeichnet, die es Unternehmen ermöglicht, sämtliche Prozesse und Geschäftsbereiche in ein multi-modulares System zu integrieren.

Firewall

Rechner, der Netzwerksegmente nach außen vor unerwünscht eindringenden Daten schützt.

Hosting

Bereitstellung von Internetbandbreite.

HTML

HTML – Hypertext Markup Language – ist die Standard-Seitenbeschreibungssprache im Internet.

Java

Java ist ein plattformunabhängiges, objektorientiertes Software-Entwicklungssystem der Firma Sun, das insbesondere Elemente zur Gestaltung multimedialer Anwendungen beinhaltet.

Web-basierend

Unter web-basierenden Geschäftsprozessen wird die Verlagerung von Geschäftsabläufen auf das Internet verstanden. Die Kommunikationsschnittstelle bildet das Web-Interface.

Legacy Systeme

Legacy Systeme – oder auch Legacy Information Systems – sind Informations-Systeme, die auch unter weiterführenden technischen Entwicklungen oder Veränderungen in der Lage sind, geschäftliche Arbeitsprozesse fortlaufend durchzuführen.

Multi-tier-Architektur

In einer multi-tier-Architektur werden Datenbestände oder Verarbeitungsleistungen auf mehrere Computer, Server, Systeme oder Stand-by-Systeme verteilt. Hierdurch wird eine größtmögliche Stabilität der Anwendungen erreicht.

OOP

OOP ist die Abkürzung für „object-oriented programming“. Mit den OOP-Programmiersprachen und -Techniken werden abstrakte Datenstrukturen in bestimmte Verarbeitungsroutinen, sogenannte Methoden, eingebettet.

Allgemeine Informationen

Die SinnerSchrader Aktiengesellschaft, Hallbergmoos (nachstehend auch „SinnerSchrader AG“, oder „Gesellschaft“, zusammen mit ihren Tochtergesellschaften auch „SinnerSchrader“, „SinnerSchrader-Gruppe“, „Konzern“ oder „Gruppe“ genannt) und die am Ende des Verkaufsprospekts/ Unternehmensberichts (nachstehend auch „Prospekt“ genannt) aufgeführten Banken (nachstehend auch das „Bankenkonsortium“ oder die „Konsortialbanken“ genannt) übernehmen gemäß § 13 Wertpapier-Verkaufprospektgesetz und § 77 Börsengesetz i. V. m. bzw. gemäß § 45 ff. Börsengesetz die Prospekthaftung; sie erklären, dass ihres Wissens die Angaben im Prospekt richtig sind und keine wesentlichen Umstände ausgelassen wurden.

Der Prospekt ersetzt den gemäß § 10 Wertpapier-Verkaufprospektgesetz unvollständig veröffentlichten Verkaufsprospekt vom 22. Oktober 1999 sowie die gemäß § 9 Absatz 2 Wertpapier-Verkaufprospektgesetz nachgetragenen Angebotsbedingungen.

Die im Prospekt genannten Unterlagen können in den Geschäftsräumen der Gesellschaft, Planckstraße 13, 22765 Hamburg, und bei der Commerzbank Aktiengesellschaft, Kaiserplatz, 60261 Frankfurt am Main, eingesehen werden. Zukünftige Geschäfts- und Zwischenberichte sind ebenfalls bei den vorgenannten Adressen erhältlich.

Zusammenfassung des Prospektes

Die folgende Zusammenfassung wird durch die an anderer Stelle des Prospektes enthaltenen Informationen und abschlüsse ergänzt.

Die Gruppe

Die SinnerSchrader-Gruppe ist ein Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen im eCommer-Markt. Die Gruppe positioniert sich als strategischer Partner von Handels- und Dienstleistungsunternehmen bei der Konzeption, Implementierung und Etablierung web-basierender eCommerce-Lösungen.

SinnerSchrader bietet Unternehmen, die das Internet als Transaktionsplattform identifiziert haben, einen umfassenden Service. Das Angebotsspektrum umfasst sämtliche konzeptionellen, kreativen und technischen Leistungen, die für die Umsetzung einer erfolgreichen eCommerce-Strategie notwendig sind. Dazu gehören die Beratung, Gestaltung und Redaktion ebenso wie die Produktion und Implementierung, der Betrieb und die Vermarktung. Durch das in den vergangenen Jahren erworbene Projekt-Know-how besitzt SinnerSchrader ein hohes Maß an Beratungs- und Umsetzungs-kompetenz, um anspruchsvollen Kunden integrierte Kommunikations- und Transaktionslösungen aus einer Hand bieten zu können.

Die Gesellschaft ist eine Holdinggesellschaft, bei der die operativen Tätigkeiten im Wesentlichen bei den Tochtergesellschaften liegen. Die Geschäftstätigkeit verteilt sich auf die beiden Tochtergesellschaften sinner+schradler Interactive Marketing GmbH und sinner+schradler Interactive Software

GmbH. Die sinner+schradler Interactive Marketing GmbH wurde im Februar 1997 und die sinner+schradler Interactive Software GmbH im Dezember 1997 gegründet. Die SinnerSchrader Aktiengesellschaft wurde im Juli 1999 gegründet.

Strategische Ziele

SinnerSchrader verfolgt das Ziel, die führende Position in der Entwicklung maßgeschneiderter eCommerce-Lösungen in Deutschland auszubauen und im europäischen Ausland anzustreben. SinnerSchrader ist davon überzeugt, dass immer mehr Unternehmen mittelfristig Investitionen im Bereich eCommerce in einem europäischen Kontext tätigen werden. Darüber hinaus plant SinnerSchrader seine marktführende Position und das ausgeprägte Know-how im Bereich eCommerce durch Beteiligungen an Unternehmen, für die SinnerSchrader tätig ist, zu übertragen.

Um diese Strategie entschlossen zu verfolgen und erfolgreich umzusetzen, plant SinnerSchrader folgende Maßnahmen zu ergreifen:

1. Weitere Forcierung des internen und externen Wachstums und Ausbau des Kompetenzvorsprungs im Bereich web-basierender Geschäftslösungen
2. Internationalisierung des Geschäftes durch Aufbau und Festigung einer europäischen Dienstleistungsmarke
3. Gewinnung weiterer High-Potential-Kunden
4. Beteiligungen an eCommerce-Unternehmen.

Ausgewählte Finanzdaten

Angaben aus den Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen nach U.S. GAAP

	Rumpfgeschäfts- jahr zum 31. August 1999	Geschäfts- jahr zum 31. Dezember 1998	Rumpfgeschäfts- jahr vom 17. Februar bis 31. Dezember 1997
	– in TDM –	– in TDM –	– in TDM –
Bruttoumsatz	8.400	3.597	1.339
Betriebsergebnis	2.826	270	46
Ergebnis vor Steuern	2.864	307	60
Ertragsteuern	– 1.524	– 214	– 36
Jahresüberschuss	1.340	93	24

Angaben aus den Konzernbilanzen nach U.S. GAAP

	Rumpfgeschäfts- jahr zum 31. August 1999	Geschäfts- jahr zum 31. Dezember 1998	Rumpfgeschäfts- jahr zum 31. Dezember 1997
	– in TDM –	– in TDM –	– in TDM –
Liquide Mittel	6.150	168	8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.460	268	33
Anlagevermögen	645	301	98
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	530	157	81
Rückstellungen	2.216	310	62
Eigenkapital	5.487	310	49
Bilanzsumme	8.451	855	192

Zusammenfassung des Angebots

Angebote Aktien

Das Angebot umfasste 2.250.000 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien, die aufgrund einer Kapitalerhöhung vom Oktober 1999 ausgegeben wurden sowie im Falle der Ausübung der der Commerzbank AG gewährten Mehrzuteilungsoption weitere bis zu 225.000 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien aus genehmigtem Kapital.

Mehrzuteilungsoption

Der Commerzbank Aktiengesellschaft ist eine Option eingeräumt worden, innerhalb einer Frist von 30 Kalendertagen ab dem Tag der ersten Notierung der angebotenen Aktien bis zu 225.000 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien zur Abdeckung von Mehrzuteilungen zu übernehmen („Mehrzuteilungsoption“).

Lead Manager

Commerzbank Aktiengesellschaft

Das Angebot

Das Angebot bestand aus einem öffentlichen Angebot in der Bundesrepublik Deutschland an Privatanleger und institutionelle Anleger und einem Angebot außerhalb der Bundesrepublik Deutschland an institutionelle Anleger.

Preisspanne, Kaufpreis und Anzahl der zugeteilten Aktien

Der Kaufpreis pro Aktie wurde mit Hilfe des im Bookbuilding-Verfahren erstellten Orderbuchs bestimmt (der „Kaufpreis“). Die Preisspanne wurde am 22. Oktober 1999 auf € 9,- bis € 12,- je Aktie festgelegt und am 26. Oktober 1999 in der Börsen-Zeitung veröffentlicht. Der Kaufpreis pro Aktie wurde von der Gesellschaft in Abstimmung mit dem Lead Manager am 29. Oktober 1999 auf € 12,- je Aktie festgelegt und wird am 1. November 1999 im Handelsblatt veröffentlicht. Anleger, die ihren Kaufauftrag über eine der Konsortialbanken abgegeben haben, können die Anzahl der jeweils zugeteilten Aktien am ersten Bankarbeitstag nach der Preisfestsetzung bei dieser Konsortialbank in Erfahrung bringen. Der Kaufpreis ist am 3. November 1999 zur Zahlung fällig.

Bevorrechtigte Zuteilung

In die zu platzierenden Aktien eingerechnet wurden 7 % des Platzierungsvolumens (157.500 Stückaktien), die den Mitarbeitern sowie Kunden und Geschäftsfreunden der Gesellschaft angeboten wurden. Diese Aktien konnten zum Kaufpreis erworben werden.

Börsennotierung

Das gesamte Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von € 9.750.000,- (einschließlich der Kapitalerhöhung) wurde zum Regelten Markt mit Aufnahme des Handels im Neuen Markt an

der Frankfurter Wertpapierbörse zugelassen. Die Aufnahme des Handels im Neuen Markt der 2.250.000 Stückaktien, die aufgrund einer Kapitalerhöhung vom Oktober 1999 ausgegeben wurden (WKN 514 190), ist für den 2. November 1999 beantragt. Die 7.500.000 Stückaktien, die dem Veräußerungsverbot unterliegen (WKN 514 192), werden nach Ablauf einer Frist von sechs Monaten ab Aufnahme des Handels im Neuen Markt in die bereits bestehende Notierung einbezogen.

Zukünftige Aktienverkäufe durch die Altaktionäre

Nach Abschluss der Platzierung der Aktien werden von den Altaktionären 76,92 % (bei Ausübung der Mehrzuteilungsoption 75,19 %) des Grundkapitals der Gesellschaft gehalten. Die Altaktionäre haben sich gemäß den Anforderungen des Regelwerks Neuer Markt gegenüber der SinnerSchrader Aktiengesellschaft verpflichtet, innerhalb einer Frist von sechs Monaten ab Aufnahme des Handels im Neuen Markt keine Aktien direkt oder indirekt anzubieten oder zu veräußern. Die Gesellschaft hat sich ebenfalls gemäß den Anforderungen des Regelwerks Neuer Markt gegenüber der Deutsche Börse AG („DB AG“) und unter Beachtung der einschlägigen Bestimmungen des internationalen Aktienrechts dazu verpflichtet, innerhalb einer Frist von sechs Monaten ab Aufnahme des Handels im Neuen Markt an der Frankfurter Wertpapierbörse keine Aktien direkt oder indirekt anzubieten, zu veräußern, dieses anzukündigen oder sonstige Maßnahmen zu ergreifen, die einer Ausgabe bzw. Ver-

äußerung wirtschaftlich entsprechen würden. Diese Verpflichtungen gelten außerdem für einen weiteren Zeitraum von sechs Monaten, in denen die Aktien nur mit Zustimmung der Commerzbank AG veräußert bzw. zum Kauf angeboten werden können. Um die Einhaltung des Veräußerungsverbots sicherzustellen, wurden zwei Wertpapier-Kenn-Nummern vergeben, und zwar eine für die am Neuen Markt zum sofortigen Handel zugelassenen Aktien (WKN 514 190) und eine für die mit dem Veräußerungsverbot belegten Aktien der Altaktionäre (WKN 514 192). Diese Wertpapier-Kenn-Nummer wird in der Weise verschlüsselt, dass der börsliche Handel ausgeschlossen ist.

Ausgenommen von den genannten Verpflichtungen ist der Aktienoptionsplan, der lediglich die Ausgabe von Bezugsrechten zum Inhalt hat, die jedoch nicht vor Ablauf einer Wartefrist von zwei Jahren ausgeübt werden können. Die Gesellschaft kann jedoch nicht ausschließen, dass sie innerhalb der genannten Frist von einer auf der Hauptversammlung vom 8. Oktober 1999 erteilten Ermächtigung Gebrauch machen wird, das Grundkapital unter Ausschluss des Bezugsrechts zu erhöhen, um Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen zu erwerben, wenn der Erwerb des Unternehmens oder der Beteiligung im wohlverstandenen Interesse der Gesellschaft liegt (siehe auch „SinnerSchrader Aktiengesellschaft – Kapitalverhältnisse“). In einem derartigen Fall würde die Gesellschaft bei der DB AG einen entsprechenden Antrag auf Befreiung von dieser Verpflichtung stellen. Die Erteilung dieser Ausnahmegenehmigung seitens der DB AG muß als offen betrachtet werden.

Gewinnanteilberechtigung

Die Aktien sind mit voller Gewinnanteilberechtigung für das Geschäftsjahr 1999/2000, d. h. ab dem 1. September 1999, ausgestattet.

Verwendung des Emissionserlöses

Die Gesellschaft beabsichtigt mit dem Emissionserlös folgende Maßnahmen zu finanzieren:

1. Weitere Forcierung des internen und externen Wachstums und Ausbau des Kompetenzvorsprungs im Bereich web-basierender Geschäftslösungen;
2. Internationalisierung des Geschäftes durch Aufbau und Festigung einer europäischen Dienstleistungsmarke;
3. Beteiligungen an eCommerce-Unternehmen.

Lieferung der Aktien

Die buchmäßige Lieferung der Aktien gegen Zahlung erfolgt am 3. November 1999.

Designated Sponsors im Neuen Markt

Commerzbank Aktiengesellschaft und
DG BANK Deutsche Genossenschaftsbank AG.

Risikofaktoren

Anleger sollten bei der Entscheidung über den Kauf von Aktien im Rahmen des Angebots die nachfolgenden besonderen Risikofaktoren, verbunden mit den anderen in diesem Prospekt enthaltenen Informationen, sorgfältig berücksichtigen:

Unternehmensrisiken

Wachstum

Die Entwicklung der SinnerSchrader-Gruppe mit den bisherigen und den geplanten Wachstumsraten stellt hohe Anforderungen an die Rekrutierung von neuen, qualifizierten Mitarbeitern und erfordert entsprechende dem Wachstum angepasste organisatorische Strukturen. Erforderliche Maßnahmen, um in allen Bereichen der Gruppe die notwendigen personellen und technischen Strukturen zu schaffen, die eine Verbesserung der Organisations- und Informationsstruktur bewirken sollen und somit dem Wachstum und der neuen Rechtsform gerecht werden sollen, befinden sich derzeit in der Umsetzung. Darüber hinaus kann das Wachstum nur erfolgreich bewältigt werden, wenn eine genügende Anzahl hochqualifizierter Mitarbeiter eingestellt werden kann. Da der Wettbewerb um Fachpersonal sehr intensiv ist, ist nicht gewährleistet, dass es gelingt, qualifizierte Fachkräfte zu gewinnen.

Bedingt durch die aktuelle Arbeitsmarktsituation besteht zudem das latente Risiko der Personalakquisition durch Konkurrenzunternehmen. Sollte es nicht gelingen, im geplanten Umfang qualifizierte Mitarbeiter für das weitere Wachstum zu rekrutieren sowie die entsprechenden organisa-

torischen Strukturen zu schaffen, könnte dies entsprechende Auswirkungen auf die wirtschaftliche Lage der Gruppe haben. Insgesamt wird die Erreichung der Wachstumsziele von der Fähigkeit der Gruppe abhängen, ihre Managementbasis und ihren Personalbestand zu erweitern.

Bedeutung wichtiger Mitarbeiter

Der Erfolg von SinnerSchrader hängt in hohem Maße von qualifizierten Mitarbeitern ab, die aufgrund der jungen Unternehmensgeschichte und dem starken Wachstum meist erst seit kurzer Zeit angestellt sind. Der Verlust von Führungskräften oder Mitarbeitern in Schlüsselpositionen könnte die Geschäfts-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe negativ beeinflussen. Bereits heute herrscht auf dem Arbeitsmarkt infolge des starken Wachstums der Multimedia- und IT-Branche ein Mangel an qualifizierten Kräften. Mit steigendem Wettbewerbsdruck im Internetdienstleister-Markt wächst zudem das Risiko, dass qualifizierte Mitarbeiter abgeworben werden. Ein besonderes Risiko von SinnerSchrader liegt in der Abhängigkeit von den Mitgliedern des Vorstandes, insbesondere von Oliver Sinner und Matthias Schrader. Diese haben SinnerSchrader aufgebaut und bis heute stark geprägt.

Durch die Verbreiterung der Managementbasis wird die Abhängigkeit von einzelnen Vorstandsmitgliedern und Führungskräften künftig deutlich zurückgehen. Darüber hinaus bindet ein langfristig angelegtes Mitarbeiterbeteiligungsprogramm Führungskräfte und qualifizierte

Fachkräfte. Dennoch kann SinnerSchrader keine Garantie dafür geben, dass Führungskräfte und Mitarbeiter in Schlüsselpositionen der Gruppe dauerhaft erhalten bleiben. Der gleichzeitige Verlust einer erheblichen Anzahl Angestellter aus dem oben genannten Mitarbeiterkreis könnte negative Einflüsse auf die Umsatz- und Ertragslage der Gesellschaft auslösen.

Unternehmensorganisation

Die organisatorischen Strukturen von SinnerSchrader sind dem Wachstum in der Vergangenheit jeweils zeitnah angepasst worden. SinnerSchrader hat und wird laufend Maßnahmen ergreifen, um insbesondere in den Bereichen Planung, Rechnungswesen und Controlling weitere personelle und technische Strukturen zu schaffen, die eine weitere Verbesserung der Organisations- und Informationsstruktur bewirken, um somit auch dem geplanten Wachstum und den künftigen Anforderungen verbunden mit der Notierung der Aktie der Gesellschaft im Neuen Markt (Quartalsberichterstattung, Jahresabschlüsse nach U.S. GAAP etc.) Rechnung zu tragen. Dennoch ist nicht auszuschließen, dass einzelne von SinnerSchrader ergriffene Maßnahmen nicht in dem nötigen Umfang oder mit Verzögerungen stattfinden und sich damit nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe auswirken können.

Wirtschaftliche und organisatorische Einbindung der geplanten Akquisitionen

SinnerSchrader wird die für die kommenden Jahre geplante Geschäftsentwicklung auch durch Zukäufe, insbesondere im europäischen Ausland, realisieren. Die Integration von möglicherweise sehr unterschiedlichen kleineren Wettbewerbern in die SinnerSchrader-Gruppe kann dazu führen, dass ein Teil der bislang gelebten Unternehmenskultur verloren geht und dass Reibungsverluste, z. B. in Form von Personalabwanderung, zumindest eine Verzögerung der an die Zukäufe geknüpften Umsatz- und Ertrags-erwartungen bewirken können.

Wettbewerb

SinnerSchrader vertritt die Auffassung, sich in den letzten drei Jahren eine marktführende Position als eCommerce-Dienstleister in Deutschland erarbeitet zu haben. Jedoch ist der Markt für diese Dienstleistungen noch jung und das Wettbewerbsumfeld wenig strukturiert. Durch den Eintritt neuer Wettbewerber – insbesondere aus dem Umfeld von großen IT-, Beratungs- und Multimedia-Dienstleistern – besteht für SinnerSchrader die Gefahr, die erreichte Marktstellung zu verlieren und die angestrebte Marktstellung in Europa nicht zu erreichen.

Neue Wettbewerber könnten auch aus dem Ausland in den Heimatmarkt der SinnerSchrader-Gruppe eintreten. Insbesondere in den USA und Skandinavien ist die Entwicklung des Internetmarktes aufgrund der sehr viel höheren Verbrei-

tung des Mediums weiter fortgeschritten. Durch massive Investitionen und Akquisitionen dieser Unternehmen in Deutschland und Europa könnten diese Unternehmen Marktanteile gewinnen und die Entwicklung der Gruppe negativ beeinflussen.

Abhängigkeit von wichtigen Kunden

SinnerSchrader strebt an, für ihre Kunden strategisch wichtige eCommerce-Projekte zu realisieren. Die daraus resultierenden Umsatzerlöse verteilen sich im laufenden Geschäftsjahr (bis 31. August 1999) zu 70 % auf sechs Kunden. Da keiner der betreuten Kunden mehr als 16 % des Gesamtumsatzes bestreitet und dieser Prozentsatz bei einem weiteren Umsatzwachstum noch abnehmen dürfte, glaubt die Gruppe, kein besonderes Risiko durch den Verlust eines einzelnen Kunden zu tragen. Trotzdem könnte der Verlust oder ein deutlicher Rückgang von Aufträgen dieser Kunden die Ertragslage der Gruppe negativ beeinflussen.

Beteiligungen

SinnerSchrader plant, einen Teil des Emissionserlöses für Beteiligungen an innovativen eCommerce-Unternehmen, für die sie tätig ist, zu verwenden. Obwohl SinnerSchrader die Auffassung vertritt, Businessmodelle im Bereich eCommerce hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen Tragfähigkeit beurteilen zu können, kann sie jedoch nicht ausschließen, Fehlinvestitionen zu tätigen. Sollte SinnerSchrader Fehlentscheidungen treffen,

können nachteilige Auswirkungen auf die Geschäfts-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe die Folge sein.

Festpreisprojekte

Ein erheblicher Anteil der Umsätze im Projekt-dienstleistungsgeschäft wird auf Basis von Festpreisen generiert. Bei mit Festpreisen kalkulierten Projekten wird einerseits von der Gruppe eine vergleichsweise hohe Dimensionierung der geplanten Aufwände festgesetzt, andererseits bestehen seitens SinnerSchrader vertragliche Ausstiegs- bzw. Anpassungsklauseln bei grundsätzlichen Veränderungen der Projektanforderungen. Dennoch kann in Einzelfällen die Durchführung einzelner Projekte erheblich mehr Ressourcen erfordern als ursprünglich kalkuliert und weiterbelastet worden sind. Dies könnte daher einen erheblichen negativen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe haben.

Softwarefehler/Produkthaftung/Schutz von vertraulichen Informationen

Die von SinnerSchrader entwickelte Software sowie die bei der Erbringung ihrer Dienstleistung eingesetzte Software kann – wie nahezu jede Software – verborgene Fehler beinhalten, die trotz umfassender Tests vor Inbetriebnahme nicht entdeckt werden. Aufgrund der offenen Struktur des Internet besteht bei eCommerce-Projekten zudem stets die Gefahr einer Unterdimensionierung der gewählten Soft- und Hard-

ware-Architektur. Die entwickelten eCommerce-Anwendungen der SinnerSchrader-Gruppe haben für den Geschäftsablauf ihrer Auftraggeber regelmäßig eine große Bedeutung, so dass sie auf das reibungslose Funktionieren der eCommerce-Anwendungen angewiesen sind. Auch wenn die Gruppe bis heute noch keinerlei Schadensersatzansprüchen aus Produkthaftung unterlag, kann nicht ausgeschlossen werden, dass sie in Zukunft mit solchen Ansprüchen konfrontiert wird.

Kunden von SinnerSchrader verlangen zudem regelmäßig einen vertraglichen Schutz der Vertraulichkeit der Kundeninformationen. Die Gruppe unternimmt alles in ihren Kräften stehende, um diesen Vertraulichkeitsschutz zu gewährleisten und bindet auch ihre eigenen Mitarbeiter – selbst für den Fall des Ausscheidens – an diese Vertraulichkeitsverpflichtung. Gleichwohl kann sie nicht ausschließen, dass Mitarbeiter gegen das Vertraulichkeitsgebot verstoßen. In diesem Fall drohen sowohl Verlust der Kundenbeziehung als auch Schadensersatzforderungen.

Ein erfolgreicher Haftungs- oder Schadensersatzanspruch gegen die Gesellschaft oder ihre Tochtergesellschaften könnte sich nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe auswirken. Versicherungsschutz für derartige Haftungsansprüche besteht nicht und ist zu Konditionen, die aus Sicht von SinnerSchrader akzeptabel sind, auch nicht zu erhalten.

Internationalisierung

Die Internationalisierungsstrategie der Gruppe erfordert Investitionen in den Auf- und Ausbau von Länder-Vertriebsorganisationen und Auslandspartnern. Dies betrifft insbesondere die Landessprache sowie das länderspezifische Rechnungswesen. Die Internationalisierung bedingt darüber hinaus den Ausbau der Managementkapazitäten zur Erschließung und Betreuung neuer Absatzgebiete. Falls sich der Markt stärker oder rascher als erwartet entwickeln sollte, könnten die Kapazitäten der Gruppe für eine erfolgreiche Abdeckung nicht ausreichend sein. Beim Aufbau neuer Niederlassungen im Ausland muss bei der angestrebten Expansion zudem mit Anlaufverlusten gerechnet werden. Es kann keine Gewähr dafür übernommen werden, dass die Systeme, Abläufe oder Kontrollen zur Umsetzung der Geschäftstätigkeit der Gruppe angemessen sein werden oder dass die Geschäftsführung von SinnerSchrader in der Lage sein wird, die notwendige schnelle Umsetzung der Internationalisierung voranzutreiben und die angestrebte Markterschließung mit ihren Produkten und Dienstleistungen zu erreichen. Sollte diese Umsetzung nicht in entsprechendem Umfang gelingen, könnte dies eine negative Auswirkung auf die wirtschaftliche Lage der Gruppe haben.

Jahr-2000-Risiko

Viele Computersysteme und Softwareprodukte sind nur für die Aufnahme von zweistelligen Einträgen im Datumsfeld codiert. Ab dem Jahr 2000

müssen die codierten Felder vierstellige Einträge akzeptieren können, um entsprechende Datumsangaben unterscheiden zu können oder durch geeignete Algorithmen (Rechenverfahren) eine eindeutige Datumsverarbeitung sicherzustellen.

SinnerSchrader setzt datumsabhängige Hard- und Software-Komponenten sowohl im internen Betrieb für die Bereiche Anwendungssoftware, interne Kommunikation sowie netzwerkbasierende Anwendungen als auch in Kundenprojekten in den Bereichen Web-Applikationen, Datenbanken und Mailsysteme ein. In den vergangenen Monaten hat SinnerSchrader die Jahr-2000-Kompatibilität der von ihr verwendeten und in Kundenprojekten eingesetzten Hard- und Software durch ein eigenes Projektteam untersucht und im Vorwege geeignete Maßnahmen ergriffen, um die Jahr-2000-Kompatibilität sicherzustellen. Entsprechende Programmierrichtlinien für die von SinnerSchrader entwickelten Softwarelösungen sowie deren konsequente Umsetzung sollen die Jahr-2000-Kompatibilität dieser Lösungen sicherstellen. In einzelnen Fällen sichert SinnerSchrader ihren Kunden die Jahr-2000-Fähigkeit der von ihr entwickelten Software zu. Es ist jedoch nicht ausgeschlossen, dass die derzeit verwendeten Systeme verborgene Fehler bezüglich der Datumsfunktionen enthalten, deren Behebung zu erheblichen Kostenaufwänden für SinnerSchrader führen könnten.

Sowohl die wirtschaftlichen Folgen von Auseinandersetzungen mit Kunden, welche SinnerSchrader für Jahr-2000-Probleme verantwortlich machen, als auch Umstellungsprobleme der SinnerSchrader-Gruppe selbst können zu Auf-

wendungen oder zu Ertragseinbußen führen, die die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft nicht unwesentlich beeinflussen.

Unsicherheiten in der Planung

In einigen Kapiteln dieses Prospekts werden seitens SinnerSchrader Meinungen und Prognosen über die zukünftige Entwicklung des Unternehmens gegeben, für deren Eintreten keine Gewähr übernommen werden kann. Meinungen und Prognosen sind Aussagen, welche Ausdrücke wie „erwartet“, „glaubt“, „geht davon aus“, „ist der Ansicht“ und ähnliche Formulierungen verwenden. Sie geben die heutige Auffassung des Managements im Hinblick auf zukünftige mögliche Entwicklungen wieder, die allerdings noch ungewiss und damit Risiken ausgesetzt sind. Die Tendenzen des Internet-Marktes sind zur Zeit nur schwer einzuschätzen. Es besteht trotz positiver Prognosen der Marktforscher Unsicherheit sowohl bezüglich des von SinnerSchrader erwarteten Marktwachstums als auch über das mögliche Marktvolumen in den nächsten Jahren.

Branchenrisiken

Rascher technologischer Wandel

Der Markt für die Produkte und Dienstleistungen SinnerSchrader ist gekennzeichnet durch einen raschen Technologiewandel insbesondere bei Soft- und Hardwareprodukten, neuen Industriestandards, häufigen Ankündigungen neuer Produkte und Dienstleistungen sowie

wechselnden Kundenanforderungen. Dementsprechend ist SinnerSchrader darauf angewiesen, sich den rasch ändernden Technologien und Industriestandards sowie ihre Produkte und Dienstleistungen den wechselnden Bedürfnissen der Kunden anzupassen. Die Integration neuer Technologien sowie die Weiterentwicklung der Produkte und Dienstleistungen entsprechen den Anforderungen der Kunden und der Industrie und verlangen von der Gruppe einen erheblichen Kapitalbedarf und Personalaufwand. Weiterhin birgt der rasche technologische Wandel das Risiko, dass die Folgen und Wirkungen der neuen Technologien nicht konkret abschätzbar sind. Es ist nicht sicher, dass die Gruppe in der Lage sein wird, ihre Produkte und Dienstleistungen rechtzeitig den sich ändernden Anforderungen anzupassen. Eine Fehleinschätzung der Gruppe bei der Weiterentwicklung ihrer Produkte und Dienstleistungen im Hinblick auf neue Technologien und Kundenanforderungen könnte erhebliche negative Auswirkungen auf die Geschäfts-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe haben.

Staatliche Regulierung und rechtliche Unsicherheiten

Zunehmend werden Gesetze, Vorschriften und Richtlinien erlassen, die das Internet betreffen. Darüber hinaus erwägen eine Reihe von Regierungen und Behörde auf der ganzen Welt die Einführung weiterer gesetzlicher Regelungen. Gesetze, Vorschriften und Richtlinien im Hinblick auf das Internet wurden in bestimmten Ländern eingeführt, die sich auf die Verantwort-

lichkeit für dem Internet entnommene oder über das Internet übertragene Informationen, die Regulierung von Informationsgehalt, die Privatsphäre der Anwender und die Besteuerung beziehen. Weitere gesetzliche und regulative Initiativen werden in diesen Bereichen in anderen Ländern erwartet. Außerdem wird wahrscheinlich die Qualität der im Internet angebotenen Produkte und Dienstleistungen in vielen Ländern der Regulierung unterliegen. Darüber hinaus ist die Anwendbarkeit bestehender Gesetze auf das Internet in Bezug auf Fragen wie geistiges Eigentum und Patentverletzung, Urheberrecht, Markenzeichen, Geschäftsgeheimnisse, Sittenwidrigkeit, Verleumdung, Verbraucherschutz, Arbeits- und Vertragsrecht und persönliche Privatsphäre unsicher und befindet sich im Fluss. Abhängig von dem Zeitpunkt ihrer Einführung oder ihrer Art könnten Entwicklungen in jedem dieser Bereiche einen wesentlichen Einfluss auf die Geschäfts-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe haben. Zusätzlich könnten im Bereich des Schutzes der Privatsphäre und des Urheberrechts die derzeitigen Gesetze in bestimmten europäischen Ländern und weitere Gesetzesvorlagen in den Vereinigten Staaten und Europa, die sich auf die Fähigkeit der Gruppe zur Sammlung und Verarbeitung von personenbezogenen Daten auswirken könnten und den Schutz des Urheberrechts auf digital übermittelte Arbeiten ausdehnen werden, die Geschäfts-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe nachteilig beeinflussen.

Weiteres Wachstum des Internets

Der zukünftige Erfolg von Unternehmen, die wie SinnerSchrader im Internet-Bereich tätig sind, hängt im Wesentlichen von dem weiteren Anstieg der Nutzung des Internets und des Webs ab. Zur Ausweitung des Electronic-Commerce und der Gebühren für Online-Dienste sowie der Werbeumsätze im Internet ist es erforderlich, dass die hohen Wachstumsraten bei der Nutzung des Internets weiter anhalten. Dabei ist es auch wichtig, dass die Akzeptanz und Nachfrage beim Electronic-Commerce und anderen Dienstleistungen für das Internet weiter ansteigen. Eine solche Entwicklung ist jedoch nicht sicher vorherzusagen. Aufgrund verschiedener mit dem Internet verbundener Risiken, wie z. B. mangelhafte Sicherheitstechnologien, fehlende Benutzerfreundlichkeit, Überlastung des Netzes, unterschiedliche Servicequalität, mangelnde Verfügbarkeit kostengünstiger Hochgeschwindigkeitsdienste, unzureichender Aufbau der notwendigen Infrastruktur, umfassende Regulierung, Unsicherheiten in Bezug auf den Schutz des geistigen Eigentums bzw. der angemeldeten Domains und andere rechtliche Fragen sowie die rechtzeitige Entwicklung und Kommerzialisierung verbesserter Leistungen, könnte sich die allgemeine Akzeptanz des Internets verzögern. Ein Rückgang in der Wachstumsrate bei der Internetnutzung könnte nicht unerhebliche negative Auswirkungen auf die Geschäfts-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe haben.

Risiken des Angebots

Konzentration des Anteilseigentums

Nach Abschluss der Platzierung der Aktien werden von den Altaktionären 76,92 % (bei Ausübung der Mehrzuteilungsoption 75,19 %) des Grundkapitals der Gesellschaft gehalten. Die Altaktionäre haben sich verpflichtet, innerhalb einer Frist von sechs Monaten ab Aufnahme des Handels im Neuen Markt keine Aktien direkt oder indirekt anzubieten und zu veräußern. Die genannte Verpflichtung gilt außerdem für einen Zeitraum von weiteren sechs Monaten mit der Maßgabe, dass die Aktien nur mit Zustimmung der Commerzbank AG veräußert bzw. zum Kauf angeboten werden dürfen. Somit kommt den Altaktionären nach Ablauf der Fristen ein erheblicher Einfluss auf die Kursentwicklung der Aktien der Gesellschaft zu.

Fehlen eines öffentlichen Marktes, Festsetzung des Verkaufspreises, Volatilität des Marktpreises

Vor dem Angebot gab es keinen öffentlichen Markt für die Aktien. Der Kaufpreis der Aktien wird von der Gesellschaft in Abstimmung mit dem Lead Manager nach Abschluss des „Bookbuilding“-Verfahrens festgelegt. Es kann keine Gewähr dafür übernommen werden, dass der Kaufpreis der Aktien dem Preis entspricht, zu dem die Aktien im Anschluss an das Angebot gehandelt werden, oder dass sich ein aktiver Handel in den Aktien entwickeln und nach dem Angebot fortsetzen wird. Änderungen der Ergebnisse der Gesellschaft und der Konkurrenten sowie Änderungen

der allgemeinen Lage der Branche, der Gesamtwirtschaft und der Finanzmärkte könnten erhebliche Preisschwankungen bei den Aktien hervorrufen. Die Volatilität des Aktienkurses kann bei den Aktien besonders groß sein, da die im Zuge des Börsengangs öffentlich zum Kauf angebotenen Aktien lediglich einen Teil des Grundkapitals der Gesellschaft nach Durchführung aller geplanten Kapitalmaßnahmen repräsentieren werden. Generell haben Wertpapiermärkte in den letzten Jahren deutliche Preis- und Umsatzschwankungen erfahren. Solche Schwankungen könnten sich in Zukunft ungeachtet der Finanz- oder Ertragslage der SinnerSchrader-Gruppe auf den Handel mit den Aktien nachteilig auswirken.

Besteuerung in Deutschland

Der folgende Abschnitt enthält eine Zusammenfassung einiger wichtiger deutscher Besteuerungsgrundsätze, die im Zusammenhang mit dem Besitz von Aktien bedeutsam sind oder werden können. Er soll keine umfassende, vollständige Darstellung sämtlicher deutscher steuerrechtlicher Aspekte sein, die für Aktionäre relevant sein könnten. Grundlage der Zusammenfassung ist das zur Zeit der Abfassung dieses Prospekts geltende deutsche Recht sowie übliche Doppelbesteuerungsabkommen, wie sie derzeit häufig zwischen der Bundesrepublik Deutschland und anderen Staaten bestehen; in beiden Bereichen können sich Vorschriften kurzfristig ändern, möglicherweise auch rückwirkend. Potentiellen Käufern von deutschen Aktien wird daher empfohlen, wegen der Steuerfolgen des Kaufs, des Haltens sowie der Veräußerung bzw. unentgeltlichen Übertragung der Aktien und wegen des bei einer ggf. möglichen Erstattung deutscher Quellensteuer einzuhaltenden Verfahrens ihren steuerlichen Berater zu konsultieren. Nur dieser ist in der Lage, auch die besonderen steuerlichen Verhältnisse des einzelnen Aktionärs angemessen zu berücksichtigen.

Besteuerung der Gesellschaft

Deutsche Kapitalgesellschaften unterliegen mit ihrem steuerpflichtigen Einkommen u. a. einer Körperschaftsteuer, die ab 1. Januar 1999 mit einem Satz von 40 % auf thesaurierte und von 30 % auf ausgeschüttete Gewinne erhoben wird. Eine weitere Senkung der Körperschaftsteuer ist für das Jahr 2000 geplant, wobei die Sätze noch nicht endgültig feststehen.

Besteuerung von Dividenden

Deutsche Kapitalgesellschaften haben von ihren Gewinnausschüttungen eine Quellensteuer (Kapitalertragsteuer) in Höhe von 25 % und darauf einen Solidaritätszuschlag in Höhe von 5,5 % einzubehalten und abzuführen. Der Gesamtabzug beträgt damit 26,37 %.

Für Ausschüttungen an ausländische Aktionäre mit (Wohn-)Sitz in Ländern, mit denen Deutschland ein Doppelbesteuerungsabkommen abgeschlossen hat, ist der Abzug zumeist auf 15 % begrenzt. Die Quellensteuerermäßigung wird grundsätzlich in der Weise gewährt, dass die Differenz zwischen dem einbehaltenen Gesamtbetrag und der gemäß dem einschlägigen Doppelbesteuerungsabkommen maximal zulässigen Quellensteuer auf Antrag durch das Bundesamt für Finanzen, Friedhofstraße 1, D-53225 Bonn, erstattet wird. Formulare für den Erstattungsantrag sind beim Bundesamt für Finanzen oder bei den deutschen Botschaften bzw. Konsulaten in den verschiedenen ausländischen Staaten erhältlich. Noch weitergehende Ermäßigungen sehen die meisten Doppelbesteuerungsabkommen für Dividenden vor, die an Kapitalgesellschaften ausgeschüttet werden, denen mindestens 10 % der stimmberechtigten Aktien der ausschüttenden Gesellschaft gehören. Unter Umständen ist überhaupt keine Quellensteuer auf Dividenden zu erheben, die an Muttergesellschaften im Sinne der Richtlinie Nr. 90/435/EWG des Rates vom 23. Juli 1990 (sog. Mutter-Tochter-Richtlinie) ausgeschüttet werden. In diesen Fällen kann auf Antrag und bei Vorliegen weiterer Voraussetzungen bereits bei der Ausschüttung der ermä-

ßigte Quellensteuersatz zur Anwendung kommen bzw. von der Einbehaltung einer Quellensteuer von vornherein abgesehen werden.

In Deutschland ansässige, unbeschränkt steuerpflichtige Aktionäre sowie ausländische Aktionäre, die ihre Aktien im Vermögen einer Betriebsstätte oder festen Einrichtung in Deutschland halten, sind zur Anrechnung der von der ausschüttenden Gesellschaft einbehaltenen Kapitalertragsteuer und des Solidaritätszuschlags auf ihre deutsche Einkommen- bzw. Körperschaftsteuerschuld berechtigt bzw. erhalten diese im Falle der Überzahlung erstattet.

In Deutschland ansässige, unbeschränkt steuerpflichtige Aktionäre sowie ausländische Aktionäre, die ihre Aktien im Vermögen einer Betriebsstätte oder festen Einrichtung in Deutschland halten, sind darüber hinaus im Rahmen des körperschaftsteuerlichen Anrechnungsverfahrens zur Anrechnung bzw. Erstattung von $\frac{3}{7}$ der Bruttodividende (Ausschüttung vor Kapitalertragsteuer) berechtigt. Dadurch verringert sich insoweit auch die Bemessungsgrundlage für den Solidaritätszuschlag. Voraussetzung hierfür ist die Vorlage einer Steuerbescheinigung. Soweit Gewinne ausgeschüttet werden, die bei der Gesellschaft z. B. aufgrund eines Doppelbesteuerungsabkommens steuerbefreit waren, entsteht kein Anrechnungsguthaben. Sinn des körperschaftsteuerlichen Anrechnungsverfahrens ist, dass eine Doppelbelastung mit deutscher Körperschaftsteuer und Einkommensteuer im Verhältnis Gesellschaft/Aktionär vermieden und die Dividende nach den persönlichen Verhältnissen des Aktionärs besteuert wird.

Ausländische Aktionäre, die ihre Aktien nicht im Vermögen einer Betriebsstätte oder festen Einrichtung in Deutschland halten, haben keinen Anspruch auf das Steuerguthaben. Sie sollten aber von ihrem Steuerberater prüfen lassen, ob sie die gezahlte deutsche Quellensteuer in ihrem Ansässigkeitsstaat auf ihre dort zu entrichtende Steuer anrechnen lassen können.

Besteuerung von Veräußerungsgewinnen

Gewinne aus der Veräußerung von im Privatvermögen gehaltenen Aktien sind von einem inländischen Aktionär nur zu versteuern, wenn die Veräußerung innerhalb von einem Jahr nach dem Erwerb stattfindet oder früher erfolgt als der Erwerb, im übrigen – nach Ablauf der o. g. Spekulationsfrist – wenn der Aktionär zu irgendeinem Zeitpunkt während der der Veräußerung vorangehenden fünf Jahre zu mindestens 10 % unmittelbar oder mittelbar an der Gesellschaft beteiligt war. Werden die Aktien in einem inländischen Betriebsvermögen gehalten, unterliegen die Veräußerungsgewinne grundsätzlich der deutschen Besteuerung. Ein ausländischer Aktionär unterliegt mit Gewinnen aus der Veräußerung von Aktien nur dann der deutschen Besteuerung, wenn die Aktien zum Betriebsvermögen einer von ihm in Deutschland unterhaltenen Betriebsstätte oder festen Einrichtung gehören oder wenn der ausländische Aktionär vorbehaltlich einer anderweitigen Regelung in einem Doppelbesteuerungsabkommen zu irgendeinem Zeitpunkt während der der Veräußerung vorangehenden fünf Jahre zu mindestens 10 % unmittelbar oder mittelbar an der Gesellschaft beteiligt war.

Erbschaft- bzw. Schenkungsteuer

Der Übergang von Aktien auf eine andere Person durch Schenkung oder von Todes wegen unterliegt der deutschen Erbschaft- bzw. Schenkungsteuer nur, wenn

- a) der Erblasser oder Schenker oder der Erbe, Beschenkte oder sonstige Erwerber zur Zeit des Vermögensübergangs in Deutschland seinen Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt hatte oder sich als deutscher Staatsangehöriger nicht länger als fünf Jahre im Ausland aufgehalten hatte, ohne im Inland einen Wohnsitz zu haben, oder
- b) außer im Fall von a) die Aktien beim Erblasser oder Schenker zu einem Betriebsvermögen gehörten, für das in Deutschland eine Betriebsstätte unterhalten wurde oder ein ständiger Vertreter bestellt war, oder
- c) der Erblasser oder Schenker entweder allein oder zusammen mit anderen ihm nahestehenden Personen zu mindestens 10 % am Grund- bzw. Stammkapital der deutschen Kapitalgesellschaft unmittelbar oder mittelbar beteiligt war.

Die wenigen gegenwärtig in Kraft befindlichen deutschen Erbschaftsteuer-Doppelbesteuerungsabkommen (z. B. mit den USA) sehen gewöhnlich vor, dass deutsche Erbschaft- bzw. Schenkungsteuer nur in den Fällen a) und b) erhoben werden kann.

Sonstige Steuern

Bei Kauf, Verkauf oder sonstiger Übertragung von Aktien fällt keine deutsche Kapitalverkehrsteuer, Umsatzsteuer, Stempelsteuer oder ähnliche Steuer an.

SinnerSchrader Aktiengesellschaft

Gründung, Sitz und Gegenstand

Nach einer knapp einjährigen Vorphase in Form einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts gründeten Oliver Sinner und Matthias Schrader mit Abschluss des Gesellschaftsvertrags am 12. Februar 1997 die sinner+schrader Interactive Marketing GmbH mit Sitz in Hamburg. Die Gesellschaft wurde am 3. März 1997 im Handelsregister unter der Nummer HRB 63663 eingetragen. Knapp ein Jahr später gründeten Oliver Sinner und Matthias Schrader gemeinsam mit Sebastian Dröber und Detlef Wichmann mit Gesellschaftsvertrag vom 18. Dezember 1997 die sinner+schrader Interactive Software GmbH, ebenfalls mit Sitz in Hamburg. Die Eintragung dieser Gesellschaft erfolgte unter der Nummer HRB 66482 am 4. Februar 1998.

Mit dem Ziel der Zusammenführung beider Gesellschaften in eine Aktiengesellschaft sowie der Erweiterung des Gesellschafterkreises übertrugen die Herren Sinner, Schrader, Dröber und Wichmann ihre Anteile an der sinner+schrader Interactive Marketing GmbH und der sinner+schrader Interactive Software GmbH treuhänderisch mit notariell beurkundetem Abtretungsvertrag vom 10. August 1999 auf die ALEXANDRA Verwaltungsgesellschaft mbH, Hallbergmoos („ALEXANDRA GmbH“). Diese hatte mit Gründungsurkunde vom 19. Juli 1999 als alleinige Gründerin die Desideria Vermögensverwaltung GmbH („Desideria GmbH“) mit Sitz in Hallbergmoos gegründet, die die Rechtsvorgängerin der SinnerSchrader Aktiengesellschaft ist.

Die Desideria GmbH wurde am 5. August 1999 in das Handelsregister des Amtsgerichts München unter der Nummer HRB 126842 eingetragen. Mit notariell beurkundetem Abtretungsvertrag vom 27. August 1999 hat die ALEXANDRA GmbH ihre Beteiligung an der Desideria GmbH an die Debby Vermögensverwaltung GmbH, Hallbergmoos, („Debby GmbH“) abgetreten. Danach wurden im Hinblick auf die Desideria GmbH am gleichen Tag die folgenden Rechtsakte durchgeführt, mit dem Ziel der Errichtung der SinnerSchrader Aktiengesellschaft in der derzeitigen Form:

1. Das Stammkapital der Desideria GmbH wurde von € 25.000,- um € 7.475.000,- auf € 7.500.000,- erhöht. Zur Übernahme des Stammkapitals wurden neben der Debby GmbH die Dolf Vermögensverwaltung GmbH, Hallbergmoos („Dolf GmbH“) zugelassen. Die Stammeinlage der Debby GmbH wurde in bar, die Stammeinlage der Dolf GmbH durch Einbringung der Anteile an der sinner+schrader Interactive Marketing GmbH und sinner+schrader Interactive Software GmbH durch die ALEXANDRA GmbH erbracht. Das Stammkapital wurde danach zu 80 % von der Dolf GmbH und zu 20 % von der Debby GmbH gehalten (s. auch „SinnerSchrader Aktiengesellschaft – Kapitalverhältnisse“).
2. Danach wurde mit Beschluss der Gesellschafterversammlung die formwechselnde Umwandlung der Desideria GmbH in eine Aktiengesellschaft gemäß §§ 190 ff. UmwG sowie die Umfirmierung in „SinnerSchrader

Aktiengesellschaft“ beschlossen. Gründer der Aktiengesellschaft waren gemäß Gründungsbericht vom 6. September 1999 die beiden Gesellschafterinnen Debby GmbH und Dolf GmbH. Der Gründungsaufwand in Höhe von bis zu € 100.000,- wurde von der Gesellschaft getragen. Als Prüfungsergebnis gemäß Gründungsprüfungsbericht des Vorstands und des ersten Aufsichtsrats vom 6. September 1999 wurde u. a. folgendes festgestellt:

„Die Angaben der Gründer über die Übernahme der Aktien, die Einbringung des Grundkapitals durch Formwechsel und die Angemessenheit des aufgrund Formwechsels übergehenden Vermögens sind richtig und vollständig. Der Wert des durch Formwechsel übergehenden Vermögens abzüglich der übergehenden Verbindlichkeiten erreicht den Nennbetrag der hierfür gewährten Aktien.“

Die Prüfung der Gründung der SinnerSchrader Aktiengesellschaft wurde von der ARTHUR ANDERSEN Wirtschaftsprüfungsgesellschaft – Steuerberatungsgesellschaft mbH, Hamburg, durchgeführt. Der Gründungsprüfer wurde mit Beschluss vom 2. September 1999 vom Amtsgericht München bestellt. Mit Prüfungsbericht vom 9. September 1999 wurde der folgende Bestätigungsvermerk erteilt:

„Nach dem abschließenden Ergebnis unserer pflichtgemäßen Prüfung gem. §§ 197, 245 Abs. 1 und 220 Abs. 3 UmwG i. V. m. § 34 AktG bestätigen wir unter dem Vorbehalt, dass die Kapitalerhöhung der Desideria Vermögensverwaltung

GmbH auf € 7.500.000,- im Handelsregister eingetragen und somit wirksam wird, auf der Basis der uns vorgelegten Unterlagen, Urkunden, Bücher und Schriften sowie der uns erteilten Auskünfte und Nachweise, dass

1. die Angaben der Gesellschafter im Gründungsbericht richtig und vollständig sind. Dies gilt insbesondere für die Angaben über die Übernahme der Aktien, die Erbringung des Grundkapitals durch Formwechsel und über die Festsetzungen nach §§ 26 und 27 AktG;
2. der tatsächliche Wert des durch den Formwechsel übergehenden Vermögens abzüglich der übergehenden Verbindlichkeiten der umgewandelten SinnerSchrader Aktiengesellschaft mindestens den niedrigsten Ausgabebetrag der dafür zu gewährenden Aktien von insgesamt € 7.500.000,- erreicht. Die Werthaltigkeit der Kapitalaufbringung ist gewährleistet.“

Die Eintragung der formwechselnden Umwandlung in eine Aktiengesellschaft in das Handelsregister beim Amtsgericht München erfolgte am 6. Oktober 1999. Die Gesellschaft führt die Firma SinnerSchrader Aktiengesellschaft.

Sitz der Gesellschaft ist gegenwärtig Hallbergmoos. Die Gesellschaft ist im Handelsregister beim Amtsgericht München unter der Nummer HRB 127699 eingetragen. In der außerordentlichen Hauptversammlung vom 26. Oktober 1999 wurde die Sitzverlegung nach Hamburg beschlossen. Die Eintragung in das Handels-

register beim Amtsgericht Hamburg erfolgte bislang noch nicht.

Gegenstand der Gesellschaft ist satzungsgemäß

1. a) Erwerb, Halten, Verwaltung und ggf. Veräußerung von Geschäftsanteilen der
 - sinner+schrader Interactive Marketing GmbH, AG Hamburg, HRB 63663,
 - sinner+schrader Interactive Software GmbH, AG Hamburg, HRB 66482
- b) Gründung, Erwerb, Halten, Verwaltung und ggf. Veräußerung weiterer in- und ausländischer Beteiligungsgesellschaften (in jeder zulässigen Rechtsform), deren Geschäftsgegenstand
 - Entwicklung und Umsetzung von Konzepten (einschließlich Software) zum Vertrieb von Gütern oder Leistungen über das Internet oder andere neue Medien und/oder
 - Dienstleistungen und Betreuung für solche Vertriebsunternehmen, und/oder
 - den Erwerb, das Halten, die Verwaltung und Verwertung derartiger Unternehmen und Beteiligungen an derartigen Unternehmen oder Unternehmen im Bereich Internet oder elektronischer Handel (eCommerce)

beinhaltet.

2. Die Gesellschaft ist berechtigt, im In- und Ausland Zweigniederlassungen zu errichten, die Geschäftsführung in Beteiligungsgesellschaften zu übernehmen sowie alle sonstigen Geschäfte zu tätigen, die geeignet sind, ihren Geschäftszweck unmittelbar oder mittelbar zu fördern. Die Gesellschaft kann auch selbst Geschäfte der in Absatz 1 lit. b. genannten Art tätigen.

Kapitalverhältnisse

Das Stammkapital der Desideria GmbH betrug zum Zeitpunkt der Gründung am 19. Juli 1999 € 25.000,- und wurde zu 100 % von der ALEXANDRA GmbH gehalten. Die Einlage war zu 50 % geleistet. Mit notariell beurkundetem Abtretungsvertrag vom 27. August 1999 hat die ALEXANDRA GmbH ihren Anteil an der Desideria GmbH in Höhe von € 25.000,- an die Debby GmbH verkauft und ihren Geschäftsanteil abgetreten. Die Debby GmbH wurde somit zur Alleingesellschafterin der Desideria GmbH. Mit Gesellschafterbeschluss vom 27. August 1999 wurde die Erhöhung des Stammkapitals der Desideria GmbH von € 25.000,- um € 7.475.000,- auf € 7.500.000,- durch die Ausgabe einer Stammeinlage von € 1.475.000,- und einer Stammeinlage von € 6.000.000,- beschlossen. Zur Übernahme der Stammeinlage von € 1.475.000,- wurde die Debby GmbH zugelassen. Die Einbringung erfolgte durch Bareinlage von € 2.020.168,-, wobei ein Aufgeld von € 545.168,- in die Kapitalrücklage der Desideria GmbH eingestellt und die noch ausstehende Einlagenverpflichtung von 50 % der ursprünglichen

Stammeinlage geleistet wurde. Zur Übernahme der Stammeinlage von € 6.000.000,- wurde die Dolf GmbH zugelassen. Die Einbringung erfolgte durch Übertragung von jeweils 100 % der Geschäftsanteile in Höhe von jeweils nominal DM 50.000,- an der sinner+schrader Interactive Marketing GmbH, Hamburg, und der sinner+schrader Interactive Software GmbH, Hamburg, durch die ALEXANDRA GmbH (Sacheinlage). Die ALEXANDRA GmbH übernahm keine Stammeinlage, sondern erfüllte die Einlageverpflichtung der Dolf GmbH als Dritte.

Die Geschäftsanteile an der sinner+schrader Interactive Marketing GmbH wurden ursprünglich zu je DM 25.000,- von Oliver Sinner und Matthias Schrader gehalten. Die Geschäftsanteile der sinner+schrader Interactive Software GmbH wurden ursprünglich je zu 25 % von den Gesellschaftern Oliver Sinner, Matthias Schrader, Detlef Wichmann und Sebastian Dröber gehalten und am 10. August 1999 mit notariell beurkundetem Abtretungsvertrag an die ALEXANDRA GmbH abgetreten. Die übertragenen Geschäftsanteile wurden zum Zweck der Kapitalerhöhung von der ALEXANDRA GmbH an die Desideria GmbH abgetreten und damit auch sämtliche Gewinnbezugsrechte des Geschäftsjahres 1999 und alle sonstigen Rechte und Berechtigungen an den Geschäftsanteilen. Zum Sacheinlagenprüfer wurde die ARTHUR ANDERSEN Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH, Hamburg, bestellt. Der Sacheinlagenprüfer hat am 6. September 1999 folgende Bescheinigung über die Werthaltigkeit der Sacheinlage erteilt:

„Entsprechend dem uns erteilten Auftrag haben wir die Werthaltigkeit der eingebrachten Sacheinlage untersucht.

Nach dem abschließenden Ergebnis unserer Arbeiten bescheinigen wir aufgrund der uns vorgelegten Urkunden und Unterlagen sowie der uns erteilten Auskünfte und Nachweise unter Zugrundelegung der in diesem Bericht dargelegten Überlegungen und Methodik, dass der Wert, der zur Sacheinlage verwendeten GmbH-Anteile an der sinner+schrader Interactive Marketing GmbH und an der sinner+schrader Interactive Software GmbH, den Nennbetrag der dafür zu gewährenden GmbH-Anteile von € 6.000.000,- erreicht.

Die von uns erstellte Bescheinigung dient ausschließlich zur Vorlage beim Registergericht.“

Mit notariell bestätigtem Treuhandvertrag vom 30. September 1999 wurde vereinbart, dass die Debby GmbH ihren durch die Kapitalerhöhung übernommenen Geschäftsanteil in Höhe von € 1.475.000,- teilweise in Höhe von € 15.000,- treuhänderisch für die Dolf GmbH hält.

Zum Zeitpunkt der formwechselnden Umwandlung der Desideria GmbH in eine Aktiengesellschaft wurde somit das Stammkapital in Höhe von € 7.500.000,- in Grundkapital in Höhe von € 7.500.000,- umgewandelt. Es wurde wie folgt gehalten:

	€	€
Debby Vermögensverwaltung GmbH	1.500.000	
(davon € 15.000,- treuhänderisch)		1.485.000
Dolf Vermögensverwaltung GmbH	6.000.000	
(davon € 15.000,- treugeberisch)		6.015.000
GESAMT		7.500.000

Die Debby GmbH und die Dolf GmbH haben die Aktien für fremde Rechnung übernommen. Zum Teil wurden die Aktien für jetzige Mitglieder des Vorstands (sowie für diesen nahestehende Personen) sowie für ein Mitglied des Aufsichtsrats treuhänderisch übernommen.

Die Dolf GmbH hält die Aktien treuhänderisch wie folgt für:

	€	%
Stamm Oliver Sinner	2.576.925	34,359
Oliver Sinner	2.397.000	31,960
Sonstige Gesellschafter (jeweils unter 5 %)	179.925	2,399
Stamm Matthias Schrader	2.576.925	34,359
Matthias Schrader	2.186.175	29,149
Vermögensverwaltung Schrader GmbH & Co. KG	375.750	5,010
Sonstige Gesellschafter (jeweils unter 5 %)	15.000	0,200
Sebastian Dröber	368.100	4,908
Detlef Wichmann	368.100	4,908
Thomas Dyckhoff	49.950	0,666
Management GbR	75.000	1,000
GESAMT	6.015.000	80,200

Die Debby GmbH hält die Aktien treuhänderisch wie folgt für:

	€	%
Stamm Wolfgang Herz	611.250	8,150
Wolfgang Herz	536.325	7,151
Sonstige Gesellschafter (jeweils unter 5 %)	74.925	0,999
Elmar Pelzer	37.500	0,500
Stamm Michael Herz	648.750	8,650
Sonstige Gesellschafter (jeweils unter 5 %)	648.750	8,650
Dr. Markus Conrad	187.500	2,500
GESAMT	1.485.000	19,800

Die Gesellschafter verpflichten sich, vor jeder Ausübung von Gesellschaftsrechten, insbesondere vor jeder Hauptversammlung, ein gemeinsames Abstimmungsverhalten bzw. die gemeinsame Rechtsausübung festzulegen. Daneben verpflichten sich sämtliche Gesellschafter, ihre Aktiva nur an solche Erwerber zu übertragen, die sich zum Eintritt in alle Rechte und Pflichten gemäß einem Beteiligungs- und Konsortialvertrag vom 24. August 1999 verpflichten. Jeder Gesellschafter bildet mit den Angehörigen seiner jeweiligen Familie (einschließlich Erwerbern) je einen Stamm. Die Gesellschafter eines Stammes üben ihre Rechte aufgrund Stammesbeschluss (mit einfacher Mehrheit) aus; der Stamm wird aktiv und passiv von dem Gesellschafter mit dem größten Kapital vertreten.

Die Eintragung der Beschlüsse der Gesellschafterversammlung vom 27. August 1999 in das Handelsregister erfolgte am 6. Oktober 1999.

Die außerordentliche Hauptversammlung vom 4. Oktober 1999 hat u. a. folgende Beschlüsse gefasst:

- Das Grundkapital der Gesellschaft wird im Wege der Barkapitalerhöhung von € 7.500.000,- (in Worten: sieben Millionen fünfhundert Tausend) um € 2.250.000,- (in Worten: zwei Millionen zweihundertfünfzig Tausend) auf € 9.750.000,- (in Worten: neun Millionen siebenhundertfünfzig Tausend) erhöht. Die Erhöhung erfolgt durch Ausgabe von 2.250.000 neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien. Die neuen Aktien werden zu einem Ausgabebetrag zu € 1,- je Aktie ausgegeben. Die neuen Aktien werden von der Commerzbank AG im eigenen Namen sowie teilweise für Rechnung weiterer Mitglieder eines Bankenkonsortiums mit der Verpflichtung übernommen, sie Anlegern beim Börsengang der Gesellschaft zu einem gesondert zu vereinbarenden Platzierungspreis zum Bezug anzubieten. Die neuen

Aktien sind ab dem 1. September 1999 gewinnanteilberechtigt.

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats weitere Einzelheiten der Kapitalerhöhung und ihrer Durchführung festzusetzen.

- Der Vorstand wird ermächtigt, in der Zeit bis zum 30. September 2004 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt € 225.000,- durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bareinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital I „Greenshoe“). Dabei sind so viele Stückaktien auszugeben, dass sich die Aktienzahl in demselben Verhältnis erhöht wie das Grundkapital. Das Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen.

Die außerordentliche Hauptversammlung vom 8. Oktober 1999 hat u. a. folgende Beschlüsse gefasst:

- Der Vorstand wird ermächtigt, in der Zeit bis zum 30. September 2004 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt € 4.650.000,- durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bareinlagen oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital II). Dabei sind so viele Stückaktien auszugeben, dass sich die Aktienzahl in demselben Verhältnis erhöht wie das Grundkapital. Der Vorstand ist ermächtigt, jeweils mit Zustimmung des

Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen.

Der in der außerordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft vom 8. Oktober 1999 gefasste Beschluß zur Schaffung eines bedingten Kapitals zur Gewährung von Bezugsrechten an Arbeitnehmer und Mitglieder der Geschäftsführung der Gesellschaft oder verbundener Unternehmen erhielt in der außerordentlichen Hauptversammlung vom 26. Oktober 1999 folgende Fassung:

- Das Grundkapital der Gesellschaft ist um bis zu € 375.000,- bedingt erhöht durch Ausgabe von bis zu
 - 40.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien an die Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft,
 - 10.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien an die Mitglieder der Geschäftsführung von verbundenen Unternehmen,
 - 55.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien an die Arbeitnehmer der Gesellschaft und
 - 270.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien an die Arbeitnehmer von verbundenen Unternehmen

(Bedingtes Kapital I). Dabei werden so viele Stückaktien ausgegeben, dass sich die Zahl der

Aktien in demselben Verhältnis wie das Grundkapital erhöht.

Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Bezugsrechten an die vorstehend genannten Personen. Gehören Personen mehreren der vorstehend bezeichneten Gruppen an, finden keine Doppelzuteilungen statt. Mitgliedern des Vorstands dürfen ausschließlich Bezugsrechte auf Aktien des für die Mitglieder des Vorstands bereitgehaltenen Kontingents gewährt werden. Mitgliedern der Geschäftsführung von verbundenen Unternehmen dürfen ausschließlich Bezugsrechte auf Aktien des für Mitglieder der Geschäftsführung verbundener Unternehmen bereitgehaltenen Kontingents gewährt werden.

Die Bezugsaktien werden jeweils zu dem Betrag ausgegeben, der dem Durchschnitt der in den letzten zehn Handelstagen vor der jeweiligen Bezugsrechtsgewährung an der Frankfurter Wertpapierbörse durchschnittlich festgestellten Kurse für voll an der Verteilung eines Gewinns und des Gesellschaftsvermögens beteiligte, stimmberechtigte Aktien der Gesellschaft zuzüglich zwanzig Prozent entspricht. Für Bezugsrechte, die vor dem Börsengang der Gesellschaft gewährt oder zugesagt werden, beläuft sich der Bezugspreis auf den Emissionspreis zuzüglich zwanzig Prozent (Bezugspreis). Die Bezugsrechte können nur dann ausgeübt werden, wenn der an der Frankfurter Wertpapierbörse ermittelte Schlusskurs der Aktie der Gesellschaft mindestens den Bezugspreis erreicht hat (Erfolgsziel). Der Aufsichtsrat kann generell und im Einzelfall weitere Erfolgsziele für die den Mitgliedern des Vor-

stands gewährten Bezugsrechte vergeben. Der Vorstand kann generell und im Einzelfall weitere Erfolgsziele für die den Mitgliedern der Geschäftsführung eines verbundenen Unternehmens, Arbeitnehmer der Gesellschaft oder Arbeitnehmern eines verbundenen Unternehmens gewährten Bezugsrechte vorgeben.

Die Bezugsrechte können je Bezugsberechtigtem zu einem Drittel frühestens zwei, zu einem weiteren Drittel frühestens drei und zu einem weiteren Drittel frühestens vier Jahre nach ihrer Gewährung ausgeübt werden (Wartefrist). Die Bezugsrechte sind spätestens sechs Jahre nach ihrer Gewährung auszuüben. Die Ausübung ist jährlich nur in den ersten zwanzig Handelstagen nach der ordentlichen Hauptversammlung oder in den ersten zwanzig Handelstagen nach der Bekanntgabe der Ergebnisse des dritten Quartals zulässig (Ausübungszeitraum).

Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Bezugsrechte ausgeübt werden. Die Bezugsaktien nehmen ab Beginn des Geschäftsjahres, in dem sie ausgegeben werden, am Gewinn teil. Der Aufsichtsrat wird ermächtigt, die weiteren Einzelheiten der Bezugsrechtsgewährung an Mitglieder des Vorstandes der Gesellschaft festzulegen. Der Vorstand wird ermächtigt, die weiteren Einzelheiten der Bezugsrechtsgewährung an Mitglieder der Geschäftsführung eines verbundenen Unternehmens, Arbeitnehmer der Gesellschaft oder Arbeitnehmer eines verbundenen Unternehmens festzulegen.

Nach Durchführung der Kapitalerhöhung und Platzierung der Aktien im Rahmen des Börsengangs sind die bisherigen Altaktionäre wie folgt beteiligt:

	Anzahl Stückaktien nach Abschluss der Platzierung	ohne Ausübung der Mehrzuteilungs- option	nach Ausübung der Mehrzuteilungs- option
		Anteil in %	Anteil in %
Dolf GmbH	6.015.000	61,7	60,3
Debby GmbH	1.485.000	15,2	14,9
Bevorrechtigte Zuteilung	157.500	1,6	1,6
Freie Aktionäre	2.092.500	21,5	23,2
Summe	9.750.000	100,0	100,0

Die Eintragung der Beschlüsse der Hauptversammlung vom 4. Oktober 1999 sowie die Durchführung der Kapitalerhöhung erfolgten am 28. Oktober 1999. Die Beschlüsse der außerordentlichen Hauptversammlung vom 8. Oktober und 26. Oktober 1999 werden zur Eintragung angemeldet.

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt nunmehr € 9.750.000,- und ist eingeteilt in 9.750.000 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien. Darüber hinaus besteht ein Genehmigtes Kapital I bis zum 30. September 2004 in Höhe von bis zu € 225.000,- und ein Genehmigtes Kapital II bis zum 30. September 2004 in Höhe von bis zu € 4.650.000,-. Es besteht ferner ein Bedingtes Kapital in Höhe von bis zu € 375.000,- für die Gewährung von Bezugsrechten im Rahmen des Aktienoptionsplans 1999.

Öffentliches Angebot und Platzierung

Das Bankenkonsortium, bestehend aus der DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank AG

und der J. Henry Schroder & Co. Limited, London, unter Führung der Commerzbank Aktiengesellschaft, hat die 2.250.000 auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien aus der Kapitalerhöhung vom Oktober 1999 in der Zeit vom 26. bis 29. Oktober 1999 zum Kauf angeboten. In Deutschland erfolgte ein öffentliches Angebot an Privatanleger und institutionelle Anleger. Die Aktien wurden ferner international institutionellen Anlegern angeboten. In die zu platzierenden Aktien eingerechnet wurden 7 % des Platzierungsvolumens, die den Mitarbeitern sowie Kunden und Geschäftsfreunden der Gesellschaft angeboten wurden. Diese Aktien konnten zum Kaufpreis erworben werden. Zusätzlich ist der Commerzbank Aktiengesellschaft eine Option eingeräumt worden, für eine Frist von 30 Kalendertagen ab dem Tag der ersten Notierung weitere bis zu 225.000 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien aus genehmigtem Kapital zur Abdeckung von Mehrzuteilungen zu übernehmen („Mehrzuteilungsoption“).

Die Preisspanne, innerhalb derer Kaufangebote abgegeben werden konnten, wurde am 22. Oktober 1999 auf € 9,- bis € 12,- je Aktie festgelegt und am 26. Oktober 1999 in der Börsen-Zeitung veröffentlicht. Die Kaufangebote konnten mit einem Preislimit innerhalb der Preisspanne versehen werden. Die Preisbildung erfolgte im Rahmen des sog. Bookbuilding. Bei diesem Verfahren wurden sämtliche abgegebenen Kaufangebote in einem Orderbuch festgehalten. Erst nachdem die Verkaufsfrist am 29. Oktober 1999 abgelaufen und das Orderbuch geschlossen wurde, wurde der Preis festgesetzt und die Aktien aufgrund der dann vorliegenden Angebote zugeteilt. Der endgültige Platzierungspreis wurde am 29. Oktober 1999 auf € 12,- je Aktie festgelegt und am 1. November 1999 im Handelsblatt veröffentlicht.

Anleger, die ihr Kaufangebot bei einer der Banken des Konsortiums abgegeben haben, können die Anzahl der jeweils zugeteilten Aktien am ersten Bankarbeitstag nach der Preisfestsetzung bei dieser Bank in Erfahrung bringen.

Die Kaufangebote wurden von den Banken freibleibend während der üblichen Schalterstunden entgegengenommen. Insbesondere für den Fall, dass das Platzierungsvolumen nicht ausreicht, sämtliche Kaufaufträge zum endgültigen Platzierungspreis zu bedienen, behielten sich die Banken vor, Kaufangebote nicht oder nur teilweise anzunehmen.

Börsenzulassung, Zahltag und Lieferung

Sämtliche Aktien der Gesellschaft, die Gegenstand des Unternehmensberichts sind, wurden zum Geregelten Markt mit Aufnahme des Handels im Neuen Markt an der Frankfurter Wertpapierbörse zugelassen. Die Aufnahme des Handels im Neuen Markt der 2.250.000 Stückaktien, die aufgrund einer Kapitalerhöhung vom Oktober 1999 ausgegeben wurden (WKN 514 190), ist für den 2. November 1999 beantragt. Die 7.500.000 Stückaktien, die dem Veräußerungsverbot unterliegen (WKN 514 192), werden nach Ablauf einer Frist von sechs Monaten ab Aufnahme des Handels im Neuen Markt in die bereits bestehende Notierung einbezogen.

Der Kaufpreis für die neuen Aktien zuzüglich der üblichen Effektenprovision ist von den Erwerbern am 3. November 1999 zu entrichten. Zu diesem Datum erfolgt auch die buchmäßige Lieferung der Aktien durch die Deutsche Börse Clearing AG, die Morgan Guaranty Trust Company of New York, Büro Brüssel, als Betreiberin des Euroclear-Systems, oder die Cedelbank, société anonyme, Luxemburg.

Verwendung des Emissionserlöses

Die Gesellschaft beabsichtigt, mit dem Emissionserlös folgende Maßnahmen zu finanzieren:

1. Weitere Forcierung des internen und externen Wachstums und Ausbau des Kompetenzvorsprungs im Bereich web-basierender Geschäftslösungen;

2. Internationalisierung des Geschäftes durch Aufbau und Festigung einer europäischen Dienstleistungsmarke;

3. Beteiligungen an eCommerce-Unternehmen.

Der Nettoerlös (ohne Mehrzuteilungsoption) aus der Platzierung der Aktien beträgt € 25,0 Mio. Die von der Gesellschaft zu tragende Vergütung an das Bankenkonsortium beträgt rund € 1,5 Mio. Die weiteren Emissionskosten belaufen sich auf rund € 515.000,-. Sofern die von der Gesellschaft der Commerzbank AG eingeräumte Mehrzuteilungsoption in voller Höhe (bis zu 225.000 Stückaktien) ausgenutzt wird, erhöht sich der Emissionserlös der Gesellschaft um € 2,6 Mio; die Vergütung an das Bankenkonsortium beträgt dann zusätzlich etwa € 83.250,-.

Gegenstand dieses Prospekts

Gegenstand dieses Prospekts als Verkaufsprospekt sind die

- 2.250.000 auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien aus der im Oktober 1999 beschlossenen Kapitalerhöhung

sowie

- bis zu 225.000 auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien aus genehmigtem Kapital im Hinblick auf die der Commerzbank Aktiengesellschaft eingeräumte Mehrzuteilungsoption;

Gegenstand dieses Prospekts als Unternehmensbericht sind die insgesamt

- 9.750.000 auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien (gesamtes Grundkapital)

und zwar

- 7.500.000 Stückaktien aus dem Besitz der Altaktionäre, die dem Veräußerungsverbot unterliegen (bisheriges Grundkapital)

sowie

- 2.250.000 Stückaktien aus der im Oktober 1999 beschlossenen Kapitalerhöhung

jeweils mit voller Gewinnanteilberechtigung für das Geschäftsjahr 1999/2000, d. h. ab dem 1. September 1999.

Die im Rahmen der Platzierung ausgegebenen Aktien sowie die übrigen Aktien sind in einer Globalurkunde verbrieft, die bei der Deutsche Börse Clearing AG, Frankfurt am Main, („Clearing AG“) hinterlegt wurde. Ein Anspruch auf Verbriefung ist satzungsgemäß ausgeschlossen. In der Girosammelverwahrung erfolgt die Einbuchung des Gesamtbestandes anteilig auf die beiden Wertpapier-Kenn-Nummern (siehe auch „Zusammenfassung des Angebots – Börsennotierung“), wobei durch die Globalurkunde eine depotbestandsmäßige Trennung über Abwicklungskonten vorgenommen wird, d. h. die Bestände der Altaktionäre (WKN 514 192) werden depotbestandsmäßig getrennt verwahrt. Diese Aktien werden in der Girosammelverwah-

zung mit einer Gesamtporre belegt, so dass keine Depotbestandsveränderungen während des Zeitraums des Veräußerungsverbots möglich sind. Am Tage des Ablaufs des Veräußerungsverbots veranlasst die Clearing AG automatisch die Zusammenlegung der Depotbestände der beiden Wertpapier-Kenn-Nummern auf die Wertpapier-Kenn-Nummer 514 190.

Organe der Gesellschaft

Der **Vorstand** der Gesellschaft besteht satzungsgemäß aus mindestens zwei Personen. Der Aufsichtsrat bestimmt die Zahl der Mitglieder des Vorstands. Der Aufsichtsrat kann einen Vorsitzenden des Vorstands sowie stellvertretende Vorstandsmitglieder ernennen.

Mitglieder des Vorstands sind zur Zeit:

Oliver Sinner, Hamburg
Matthias Schrader, Hamburg
Detlef Wichmann, Hamburg
Thomas Dyckhoff, Hamburg

Der Aufsichtsrat hat keinen Vorsitzenden des Vorstands bestimmt. Oliver Sinner und Matthias Schrader führen das Gremium gemeinschaftlich.

Oliver Sinner (geboren 1968), Hamburg, ist für die Betreuung von Key Accounts und Personal verantwortlich. Er studierte Jura und Betriebswirtschaft in Hamburg. Von 1993 bis 1996 beschäftigte er sich beim Hamburger Otto Versand schwerpunktmäßig mit dem Thema Neue Medien. 1996 Mitbegründer der sinner+schradler GbR.

Matthias Schrader (geboren 1967), Hamburg, ist für Strategie und Business Development verantwortlich. Er studierte Informatik und Geschichte in Hamburg. Von 1993 bis 1996 arbeitete er als technischer Redakteur bei verschiedenen Fachzeitschriften und als freier Berater im Bereich Neue Medien. 1996 Mitbegründer der sinner + schradler GbR.

Detlef Wichmann (geboren 1966), Hamburg, ist für IT-Beratung und IT-Services verantwortlich. Er studierte technische Informatik in Hamburg. Nach seinem Studium arbeitete er bis 1997 als Software-Entwickler bei Star Division (heute: Sun), Go Live (heute: Adobe) und zuletzt als Abteilungsleiter Professional Services bei Inter-shop, Hamburg. 1997 Eintritt in die Geschäftsleitung der sinner+schradler Interactive Software GmbH.

Thomas Dyckhoff (geboren 1962), Hamburg, ist für Finanzen/Controlling, Investor Relations und Akquisitionen verantwortlich. Er studierte Informatik in Karlsruhe und anschließend Business Administration in Washington D.C. Er war zuletzt als Senior Manager Mergers & Acquisitions für DaimlerChrysler tätig. Im Oktober 1999 Berufung in den Vorstand der Sinner-Schrader AG.

Die Gesellschaft wird gesetzlich vertreten durch zwei Vorstandsmitglieder gemeinschaftlich oder durch ein Vorstandsmitglied in Gemeinschaft mit einem Prokuristen. Der Aufsichtsrat kann einem oder mehreren Vorstandsmitgliedern Einzelvertretungsbefugnis erteilen und von den Beschränkungen des § 181 BGB Befreiung ertei-

len, soweit dem § 112 AktG nichts entgegensteht. Den Vorstandsmitgliedern wurde bisher keine Einzelvertretungsbefugnis erteilt.

Die Vorstandsmitglieder Oliver Sinner, Matthias Schrader und Detlef Wichmann erhielten im Rumpfgeschäftsjahr vom 1.1.1999 bis zum 31.8.1999 als Geschäftsführer der sinner+schrader Interactive Marketing GmbH bzw. sinner+schrader Interactive Software GmbH Gesamtbezüge in Höhe von rund DM 400.000,- (einschließlich Stellung eines PKW und Tantiemen). Vorstandsbezüge fielen in dieser Zeit nicht an.

Der **Aufsichtsrat** besteht satzungsgemäß aus drei Mitgliedern, wenn Arbeitnehmermitglieder nicht zu bestellen sind und der Aufsichtsrat nicht aufgrund zwingender gesetzlicher Vorschriften aus einer abweichenden Zahl von Mitgliedern besteht.

Dem Aufsichtsrat gehören an:

Dr. Markus Conrad, Hamburg
– Vorsitzender –
Geschäftsführer der Georg Lingenbrink GmbH & Co., stellv. Aufsichtsratsvorsitzender der edel music AG; Aufsichtsratsmitglied der Tchibo Holding AG und der Zapf Creation AG;

Fritz R. Seikowsky, München
– Stellv. Vorsitzender –
Managing Director der Bain & Company Germany;

Reinhard Pöllath, Rechtsanwalt, München
Aufsichtsratsmitglied der TA Triumph-Adler AG

Jedes Mitglied des Aufsichtsrats erhält eine angemessene Vergütung für jedes volle Geschäftsjahr, die durch Beschluss der Hauptversammlung festgelegt wird. Die Vergütungen für den Vorsitzenden des Aufsichtsrats betragen das Doppelte und für dessen Stellvertreter das Eineinhalbfache der Beträge. Im Jahr des Beginns und der Beendigung der Amtszeit steht den Aufsichtsratsmitgliedern die Vergütung zeitanteilig zu. Außerdem erhalten die Aufsichtsratsmitglieder Ersatz ihrer Barauslagen sowie die auf ihre Vergütung und Auslagen zu entrichtende Umsatzsteuer.

Nach Abschluss der Platzierung halten die Mitglieder des Vorstands und ihre Stämme 5.571.900 Aktien. Die Mitglieder des Aufsichtsrats halten 204.167 Aktien. Den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats wurden keine Darlehen oder Garantien seitens der Gesellschaft gewährt.

Die **Hauptversammlung** findet am Sitz der Gesellschaft, einem deutschen Börsenplatz oder einem anderen vom Aufsichtsrat zu bestimmenden Ort in Niedersachsen oder Schleswig-Holstein statt. In der Hauptversammlung gewährt je eine Stückaktie eine Stimme.

Gewinnverwendung und Dividendenpolitik

In den letzten Geschäftsjahren erzielten die genannten Gesellschaften folgende Jahresüberschüsse/-fehlbeträge:

SinnerSchrader Aktiengesellschaft in Gründung (Konzernabschluß nach U.S. GAAP)

Geschäftsjahr	Jahresüberschuss	Gewinn je Aktie*)
	- in TDM -	- in DM -
1997 (17. Februar bis 31. Dezember)	24	0,00
1998	93	0,01
1. Januar bis 31. August 1999	1.340	0,18

*) Berechnungsgrundlage ist die Höhe des Aktienkapitals zum 31. August 1999 von 7.500.000 Stückaktien.

SinnerSchrader Aktiengesellschaft (Einzelabschluß nach HGB ¹⁾)

Geschäftsjahr	Jahresfehlbetrag	Verlust je Aktie ²⁾
	- in TDM -	- in DM -
19. Juli bis 31. August 1999	- 194	0,03

¹⁾ Jahresabschluß vom Aufsichtsrat noch nicht festgestellt.

²⁾ Berechnungsgrundlage ist die Höhe des Aktienkapitals zum 31. August 1999 von 7.500.000 Stückaktien.

sinner+schrader Interactive Marketing GmbH (nach HGB)

Geschäftsjahr	Jahresüberschuss
	- in TDM -
1997 (17. Februar bis 31. Dezember)	22
1998	71
1999 (1. Januar bis 31. August)	1.464*)

*) Ungeprüfter Zwischenabschluss.

sinner+schrader Interactive Software GmbH (nach HGB)

Geschäftsjahr	Jahres- über- schuss
	– in TDM –
1998 (4. Februar bis 31. Dezember)	71
1999 (1. Januar bis 31. August)	32 *)

*) Ungeprüfter Zwischenabschluss.

Der Jahresfehlbetrag der SinnerSchrader Aktiengesellschaft für das Rumpfgeschäftsjahr 1999 wird auf neue Rechnung vorgetragen. Im Jahr 1999 wurden aus den Jahresüberschüssen der Geschäftsjahre 1997 und 1998 gemäß Gewinnverwendungsbeschlüssen Ausschüttungen an die Anteilseigner vorgenommen.

Die Hauptversammlung beschließt über die Verwendung des Bilanzgewinnes; sie ist hierbei an den festgelegten Jahresabschluss gebunden. Satzungsgemäß können Vorstand und Aufsichtsrat bis zu 75 % des Jahresüberschusses in andere Gewinnrücklagen einstellen, bis die Hälfte des Grundkapitals erreicht ist.

Die Festlegung und Ausschüttung künftiger Dividenden wird gemeinsam vom Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft vorgeschlagen und von der Hauptversammlung beschlossen. Bestimmende Faktoren sind insbesondere die Profitabilität, die Finanzlage, der Kapitalbedarf, die Geschäftsaussichten sowie die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Gesellschaft. Da die Strategie des Unternehmens auf internes und externes Wachstum ausgelegt

ist, werden hierfür Investitionen notwendig sein, die – soweit möglich – intern finanziert werden sollen. Diese Dividendenpolitik kann sich in den künftigen Jahren ändern.

Die Gesellschaft geht davon aus, bei Erzielung eines ausschüttungsfähigen Bilanzgewinns für das laufende Geschäftsjahr keine Dividendenzahlungen vorzunehmen, sondern für die Finanzierung des geplanten Geschäftsaufbaus zu thesaurieren.

An die Aktionäre zahlbare Dividenden unterliegen grundsätzlich der Kapitalertragsteuer und dem Solidaritätszuschlag nach deutschem Recht (vgl. hierzu und zu den Besonderheiten im Rahmen der Körperschaftsteueranrechnung das Kapitel „Besteuerung in Deutschland“). Bei der Erhöhung des Grundkapitals kann für die neuen Aktien eine von der Gewinnberechtigung der bisherigen Aktien abweichende Art der Gewinnverteilung beschlossen werden (§ 60 (3) AktG).

Geschäftsjahr, Bekanntmachungen und Zahlstellen

Das Geschäftsjahr beginnt am 1. September und endet am 31. August des Folgejahres. Das Geschäftsjahr 1999 ist ein Rumpfgeschäftsjahr und endete am 31. August 1999.

Die Bekanntmachungen der Gesellschaft erfolgen im Bundesanzeiger und in mindestens einem überregionalen Pflichtblatt der Frankfurter Wertpapierbörse.

Die Gesellschaft wird im Inland mindestens ein Kreditinstitut als Zahlstelle bestimmen und bekannt geben, an dessen Schaltern die Auszahlung der Gewinnanteile, die Ausübung von Bezugsrechten und alle sonstigen, die Aktien betreffenden Maßnahmen kostenfrei durchgeführt werden können. Zahlstellen sind zur Zeit die am Ende des Prospekts aufgeführten Kreditinstitute.

Rechtsstreitigkeiten

Nach Kenntnis der Gesellschaft bestehen keine Gerichts- oder Schiedsverfahren oder ähnliche Verfahren, in die die Gesellschaft oder eine ihrer Tochtergesellschaften verwickelt sind oder in den letzten zwei Geschäftsjahren verwickelt waren, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft oder ihrer Tochtergesellschaft haben könnten oder in den letzten zwei Geschäftsjahren gehabt haben. Nach Kenntnis der Gesellschaft sind derartige Verfahren derzeit nicht anhängig oder angedroht.

Abschlussprüfer

Der Konzernabschluss nach U.S. GAAP der SinnerSchrader Aktiengesellschaft in Gründung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 1997 und 1998 sowie für das Rumpfgeschäftsjahr vom 1. Januar 1999 bis zum 31. August 1999 wurde von ARTHUR ANDERSEN Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH, Düsternstraße 1, 20355 Hamburg, geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Die Einzelabschlüsse nach HGB der sinner+schrader Interactive Marketing GmbH sowie der sinner+schrader Interactive Software GmbH zum 31. Dezember 1998 wurden ebenfalls von ARTHUR ANDERSEN Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH, Düsternstraße 1, 20355 Hamburg, geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Erläuterung und Analyse der Finanzlage und der Ergebnisse

Die folgenden Erläuterungen zur Entwicklung der Finanzlage und zu den Ergebnissen der SinnerSchrader-Gruppe („SinnerSchrader“) basieren auf den Konzernabschlüssen der SinnerSchrader Aktiengesellschaft in Gründung zum 31. August 1999 (Rumpfgeschäftsjahr), 31. Dezember 1998 und 31. Dezember 1997 die im Anschluss in diesem Prospekt aufgeführt sind. Sie sollten im Zusammenhang mit diesen Abschlüssen einschließlich des Anhangs gelesen werden.

Die SinnerSchrader Aktiengesellschaft (vormals Desideria Vermögensverwaltung GmbH) wurde am 19. Juli 1999 gegründet. Im Wege der Sachkapitaleinlage wurden am 27. August 1999 die sinner+schradler Interactive Marketing GmbH (gegründet am 12. Februar 1997, eingetragen am 3. März 1997) und die sinner+schradler Interactive Software GmbH (gegründet am 18. Dezember 1997, eingetragen am 4. Februar 1998) in die SinnerSchrader Aktiengesellschaft eingebracht. Für Zwecke der Konzernabschlüsse wird davon ausgegangen, dass die GmbHs jeweils seit ihrer Gründung von einer Holdinggesellschaft gehalten wurden.

Der Konzernabschluss per 31. August 1999 beruht auf dem Jahresabschluss der SinnerSchrader Aktiengesellschaft für das Rumpfgeschäftsjahr vom 19. Juli 1999 bis zum 31. August 1999 sowie auf den ungeprüften Zwischenabschlüssen der beiden GmbHs zu diesem Stichtag. Die Konzernabschlüsse per 31. Dezember 1998 und 31. Dezember 1997 basieren auf den jeweiligen Jahresabschlüssen der sinner+schradler Inter-

active Marketing GmbH und sinner+schradler Interactive Software GmbH.

Die Konzernabschlüsse wurden nach den US-amerikanischen Bilanzierungsregeln U.S. GAAP aufgestellt, von ARTHUR ANDERSEN Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH, Hamburg geprüft und unter dem Vorbehalt, dass die beschlossene, im Konzernabschluss berücksichtigte Kapitalerhöhung sowie die formwechselnde Umwandlung in eine Aktiengesellschaft im Handelsregister eingetragen werden, mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Nach Abschluss der Prüfung erfolgten die entsprechenden Eintragungen in das Handelsregister. Im Anschluss an den Anhang der Konzernjahresabschlüsse werden in einem zusätzlichen Abschnitt wesentliche Unterschiede zwischen den Rechnungslegungsgrundsätzen nach HGB und U.S. GAAP erläutert.

Überblick

SinnerSchrader ist ein in Deutschland führendes Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen für eCommerce-Anwendungen. Unternehmen, die das Internet als Plattform für den Abschluss und gegebenenfalls auch die Abwicklung von Geschäften mit Kunden bzw. Zulieferern nutzen wollen, bietet SinnerSchrader ein umfassendes Dienstleistungsangebot: angefangen mit der Beratung zu internetbasierenden Business-Modellen, über deren Konzeption und Realisierung sowohl im Hinblick auf die Gestaltung und Redaktion der Transaktionsplattform als auch auf die Implementierung der Transaktionssoft-

ware einschließlich der Anbindung an z. B. ERP-Systeme bis hin zur laufenden Betreuung und zum Betrieb der Sites liefert SinnerSchrader zu internetbasierten eCommerce-Anwendungen alles aus einer Hand. Darüber hinaus betreut SinnerSchrader seine Kunden bei der Online-Vermarktung der eCommerce-Sites und übernimmt Online-Mediaplanung, Gestaltung der Werbefbanner sowie deren Platzierung.

Seit Aufnahme der Geschäftstätigkeit im Jahr 1996 hat sich SinnerSchrader konsequent auf kundenspezifische Beratung und Entwicklung von transaktionalen Websites für eCommerce-Anwendungen fokussiert. Aufgrund der dadurch aufgebauten Beratungs- und Umsetzungs-kompetenz konnte eine schnell wachsende Zahl von Kunden gewonnen werden. Bis zum 31. August 1999 wurden mehr als fünfzig Kunden betreut – neben innovativen Internet-Start-ups, wie zum Beispiel ricardo.de oder buecher.de, renommierte Unternehmen, wie Deutsche Bank 24, Europcar oder Talkline. Entsprechend dynamisch hat sich der Umsatz von DM 1,3 Mio. im Jahr 1997, über DM 3,6 Mio. in 1998 auf DM 8,4 Mio. bis zum 31. August 1999 ausgeweitet. Für die Realisierung eines solchen Wachstums war der Auf- und Ausbau eines hochqualifizierten und motivierten Mitarbeiterstamms von entscheidender Bedeutung. Von 4 Mitarbeitern am Anfang des Jahres 1997 gelang es, das SinnerSchrader-Team auf 62 Mitarbeiter am 31. August 1999 auszubauen. Anfang September 1999 sind bereits weitere 10 Mitarbeiter hinzugekommen. Seit 1997 konnten nicht nur Geschäftsaufbau und Wachstum bewältigt werden; SinnerSchrader gelang es auch, den Jahresüberschuss kontinuierlich zu verbes-

sern. Das Betriebsergebnis stieg von rd. DM 0,05 Mio. in 1997, über DM 0,27 Mio. in 1998 auf DM 2,83 Mio. im Rumpfgeschäftsjahr 1999 an.

Umsatz und Umsatzrealisierung

Den überwiegenden Anteil des Umsatzes erwirtschaftet SinnerSchrader im Projektgeschäft für seine Kunden. Die Projektinhalte reichen von der Beratung zu eCommerce-Strategien über die Konzeption von eCommerce-Anwendungen bis zur Realisierung der transaktionalen Websites. Die Projekte werden im Normalfall auf Festpreisbasis vereinbart. Die Umsätze aus diesen Projekten werden grundsätzlich unter Anwendung der Regeln des Statement of Position (SOP) 81-1 des American Institute of Certified Public Accountant (AICPA) „Accounting for Performance of Construction Type and Certain Production Type Contracts“ bilanziert. Soweit verlässliche Schätzungen über die noch anfallenden Kosten bei der Projektfertigstellung vorliegen, werden die Projektumsätze nach der „percentage-of-completion“-Methode gemäß SOP 81-1 realisiert. Andernfalls werden die Projekte nach der „completed contract“-Methode behandelt. Dort wo in den Projektverträgen Meilensteine der Fertigstellung definiert sind, erfolgt die Umsatzrealisierung jeweils bei Erreichen dieser Meilensteine. Einige Projektaufträge, vor allem aber die kontinuierliche Betreuung von Websites der Kunden werden nach Aufwand abgerechnet. Hier wird der Umsatz über monatliche Abrechnungen des angefallenen Aufwands realisiert.

Des Weiteren bietet SinnerSchrader den Kunden aus dem Projektgeschäft die Vermarktung seiner Websites im Internet an. Dafür werden dem Kunden die Kosten für die entsprechenden Werbeplätze zuzüglich einem Honorar für die Leistungen von SinnerSchrader nach Durchführung der jeweiligen Werbemaßnahme in Rechnung gestellt. Entsprechend den Usancen in der Werbebranche werden im Nettoumsatz die Abrechnungserlöse abzüglich des SinnerSchrader entstehenden Aufwands für die Werbeplätze gezeigt. Der Bruttoumsatz enthält die vollständigen Abrechnungserlöse.

Darüber hinaus übernimmt SinnerSchrader in Einzelfällen auch den Betrieb der Websites auf Basis monatlicher Grund- und lastabhängiger Zusatzgebühren oder beschafft für Kunden die für den Betrieb benötigte Hard- und Software. Die Umsatzrealisierung erfolgt hier nach Abrechnung bzw. nach dem Gefahrenübergang.

Grundsätzlich werden die Umsätze abzüglich etwaiger Skonti, Kundenboni oder Rabatte erfasst.

Aufwandsstrukturierung

Entsprechend dem Umsatzkostenverfahren werden die betrieblichen Kosten in Kosten der Umsatzerlöse einerseits und Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten andererseits gegliedert; Forschungs- und Entwicklungskosten werden nicht ausgewiesen, da SinnerSchrader bisher Softwareentwicklung nur im Rahmen von Kundenprojekten betreibt.

Die Kosten der Umsatzerlöse bestehen im Wesentlichen aus den Personalkosten für die Mitarbeiter, die die Projekt- und Mediadienstleistungen erbringen, sowie aus anteilig zugeordneten Raumkosten, Kommunikationskosten, Lizenzkosten und Abschreibungen. Darüber hinaus ist der Aufwand für bezogene Hard- und Software sowie für bezogene Dienstleistungen, soweit sie realisierten Umsätzen direkt zuordenbar sind, in den Kosten der Umsatzerlöse enthalten.

In den Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten ist der Aufwand für Marketing und Vertrieb der SinnerSchrader Dienstleistungen, für das Finanz- und Rechnungswesen, die Personalentwicklung und -verwaltung, für Rechtsberatung und Prüfungsleistungen sowie für die Geschäftsführung zusammengefasst. Die Kosten setzen sich zum einen aus den Personalkosten für die diesen Funktionen zugeordneten Mitarbeitern sowie anteiligen Raumkosten, Kommunikationskosten, Lizenzkosten und Abschreibungen, zum anderen aus den Kosten für die Inanspruchnahme externer Dienstleister zusammen.

Ertragslage im Rumpfgeschäftsjahr 1997, im Geschäftsjahr 1998 und im Rumpfgeschäftsjahr 1999

Umsatzwachstum 1999 gegenüber den Vorjahren noch einmal gesteigert.

Umsatz	1. Januar bis 31. August 1999	1. Januar bis 31. Dezember 1998	17. Februar bis 31. Dezember 1997
	– in TDM –	– in TDM –	– in TDM –
Projektdienstleistungen	5.549	2.717	1.092
Mediadienleistungen	2.744	789	167
Sonstige	108	91	81
Bruttoumsatz, gesamt	8.400	3.597	1.339
Mediakosten	– 2.370	– 695	– 119
Nettoumsatz, gesamt	6.029	2.902	1.220

Mit einem Anstieg des Bruttoumsatzes von DM 3,6 Mio. in 1998 auf DM 8,4 Mio. in den ersten acht Monaten 1999 hat SinnerSchrader das Umsatzwachstum angesichts einer stark wachsenden Nachfrage nach eCommerce-Dienstleistungen noch einmal beschleunigen können. Im Jahr 1998 hatte sich der Umsatz im Vergleich zu 1997 bereits mehr als verdoppelt.

Rund DM 5,5 Mio. des Umsatzes im Rumpfgeschäftsjahr 1999 wurden durch Projektdienstleistungen erwirtschaftet, DM 2,7 Mio. durch Mediadienleistungen und DM 0,1 Mio. in sonstigen Geschäften. Damit konnte SinnerSchrader in die Riege der größten Anbieter in der Branche in Deutschland aufsteigen; im Bereich der eCommerce-Solutions mit Transaktionsvolumen von über 200.000 Transaktionen pro Jahr konnte sich SinnerSchrader seit 1997 als Markt-

führer etablieren. Es hat sich gezeigt, dass die Mediadienleistungen, also die Vermarktung neu erstellter Websites, ein wichtiger Baustein des Dienstleistungsangebots von SinnerSchrader ist – die Zuwachsraten in diesem Geschäft waren besonders ausgeprägt.

Während der Umsatzanstieg von 1997 nach 1998 insbesondere durch Hinzugewinnung neuer Kunden geprägt war, stand der Wachstumsschub der ersten acht Monate 1999 vor allem im Zeichen der Ausweitung des durchschnittlichen Umsatzes pro Kunden. 1997 lag der Umsatz pro Kunden noch bei rd. TDM 50; dieses Verhältnis hat sich auf über TDM 200 in 1999 verbessert. Damit konnte die Abhängigkeit von einzelnen Kunden deutlich reduziert werden – wurde 1997 mit dem größten Einzelkunden noch ca. 35 % des Bruttoumsatzes realisiert,

waren es im Rumpfgeschäftsjahr 1999 nur noch knapp 16 %. Mit 4 Kunden erzielte SinnerSchrader in den ersten acht Monaten 1999 mehr als DM 1 Mio. Umsatz. Positiv hat den Umsatz für das Rumpfgeschäftsjahr beeinflusst, dass eines der Schlüsselprojekte für SinnerSchrader, der Aufbau der Webfiliale für den Relaunch der Deutschen Bank 24 am 1. September 1999, gerade zum Ende dieses Geschäftsjahrs, fertiggestellt wurde.

Aus dem Bruttoumsatz errechnet sich der Nettoumsatz durch Abzug der Aufwendungen für den Einkauf der im Rahmen der Mediadienstleistung weiterverkauften Werbeplätze. Aufgrund der relativen Stabilität der Margen, die SinnerSchrader in diesem Bereich verdienen konnte, verlief die Nettoumsatzentwicklung in dem betrachteten Zeitraum im Wesentlichen parallel zur Entwicklung des Bruttoumsatzes.

Hohes Mitarbeiterwachstum bei gleichzeitigem Anstieg der Produktivität.

Das Geschäftswachstum konnte bewältigt werden, weil es gelang, kontinuierlich qualifizierte und hoch motivierte Mitarbeiter für SinnerSchrader zu gewinnen und in das Team erfolgreich zu integrieren. Dadurch wuchs die durchschnittliche Anzahl von Mitarbeitern von 8 im Jahr 1997, über 19 im Jahr 1998 auf 41 in den ersten acht Monaten des laufenden Jahres an. Ende August 1999 waren 62 Mitarbeiter bei SinnerSchrader beschäftigt, und es wird erwartet, dass die Mitarbeiterzahl Ende 1999 die 100-Grenze überschreitet.

Trotz des Mitarbeiteraufbaus konnte im selben Zeitraum der durchschnittliche Jahresumsatz pro Mitarbeiter erheblich gesteigert werden. Bezogen auf den Bruttoumsatz lagen die Werte für die Jahre 1997, 1998 und 1999 bei rd. TDM 167, TDM 189 und TDM 307 ; die entsprechenden Zahlen, bezogen auf das Projektdienstleistungsgeschäft, waren TDM 136, TDM 143, TDM 203. Für diesen Vergleich wurden die rechnerischen Werte für das Rumpfgeschäftsjahr mit dem Faktor $^{12/8}$ annualisiert.

Diese Entwicklung wurde dabei keineswegs durch eine zunehmende Fremdvergabe von Projektleistungen an Subunternehmer bzw. Freelancer erreicht. Im Gegenteil konnte der Umfang an für die Umsatzerzielung bezogenen Dienstleistungen von rd. TDM 454 in 1997 auf TDM 95 im Rumpfgeschäftsjahr 1999 zurückgeführt werden.

In dem Produktivitätszuwachs spiegelt sich deutlich die in den Jahren aufgebaute Erfahrung in der Realisierung komplexer, transaktionaler Websites wider: vor allem die Fokussierung auf die Erstellung kundenspezifischer Softwarelösungen.

Mitarbeiterwachstum und Produktivität	1. Januar bis 31. August 1999 *)	1. Januar bis 31. Dezember 1998	17. Februar bis 31. Dezember 1997
	- in TDM -	- in TDM -	- in TDM -
Anzahl Mitarbeiter (Periodendurchschnitt)	41	19	8
Bruttoumsatz pro Mitarbeiter	307	189	167
Projektdienstleistungsumsatz pro Mitarbeiter	203	143	136

*) Periodenwerte mit dem Faktor $^{12/8}$ annualisiert

Kosten der Umsatzerlöse deutlich unterproportional angestiegen.

Struktur der GuV	1. Januar bis 31. August 1999	1. Januar bis 31. Dezember 1998	17. Februar bis 31. Dezember 1997
	– in % vom Bruttoumsatz –	– in % vom Bruttoumsatz –	– in % vom Bruttoumsatz –
Bruttoumsatz, gesamt	100,0	100,0	100,0
Mediaaufwand	– 28,2	– 19,3	– 8,9
Nettoumsatz, gesamt	71,8	80,7	91,1
Kosten der Umsatzerlöse	– 27,6	– 50,5	– 67,7
Vertriebs-/Verwaltungskosten	– 10,5	– 22,7	– 20,0
Betriebsergebnis	33,6	7,5	3,4
Sonstige betriebliche Erträge	0,3	0,8	1,0
Finanzergebnis	0,1	0,2	0,1
Ergebnis vor Steuern	34,1	8,5	4,5
Ertragsteuern	– 18,1	– 6,0	– 2,7
Jahresüberschuss	15,9	2,6	1,8

Vor allem aufgrund der genannten Produktivitätssteigerung wuchsen die Kosten der Umsatzerlöse im Vergleich zum Umsatz nur unterproportional. Im Rumpfgeschäftsjahr lagen sie bei DM 2,3 Mio. gegenüber DM 1,8 Mio. bzw. DM 0,9 Mio. für die Geschäftsjahre 1998 und 1997. In Prozent vom Bruttoumsatz haben sich die Kosten des Umsatzes damit von rd. 68 % im Jahr 1997 auf rd. 28 % in den ersten acht Monaten 1999 reduziert. Über den Produktivitätsfortschritt hinaus ist ein weiterer Grund für die vergleichsweise günstige Kostensituation im jüngsten Rumpfgeschäftsjahr darin zu sehen, dass sich SinnerSchrader bei wesentlichen sprunghaften Kostenfaktoren, wie z. B. Raumkosten und Abschreibungen auf Einrichtungen der zentralen

Infrastruktur, an die Kapazitätsgrenzen herangearbeitet hat.

Auch Vertriebs- und Verwaltungskosten in Relation zum Umsatz rückläufig.

Vergleichbar mit den Kosten der Umsatzerlöse haben sich auch die Vertriebs- und Allgemeinen Kosten im Verhältnis zum Bruttoumsatz von rd. 20 % in 1997 auf 11 % bis zum 31. August 1999 nahezu halbiert. Mit DM 0,9 Mio. (im Vergleich DM 0,8 Mio. in 1998 und DM 0,3 Mio. in 1997) liegen sie im Rumpfgeschäftsjahr auf einem äußerst niedrigen Niveau. Diese Tatsache wird noch dadurch verstärkt, dass das Rumpfgeschäftsjahr

schäftsjahr im Vergleich zu den vorangegangenen Geschäftsjahren in erheblichem Umfang mit Rechts- und Beratungskosten im Zusammenhang mit der gesellschaftsrechtlichen Umstrukturierung belastet war. Dies ist zum einen darauf zurückzuführen, dass SinnerSchrader aufgrund der Marktstellung bisher über die Geschäftsführung hinaus keine dedizierten Vertriebsmitarbeiter benötigte. Zum anderen sind auch die Verwaltungsfunktionen sehr schlank aufgestellt.

Ergebnissprung im Rumpfgeschäftsjahr 1999.

Erhöhtes Umsatzwachstum, Produktivitätssteigerung und das Arbeiten an den Kapazitätsgrenzen, auch hinsichtlich der Vertriebs- und Verwaltungsfunktionen, hat in den ersten acht Monaten 1999 zu einem außerordentlichen Sprung des betrieblichen Ergebnisses auf DM 2,83 Mio. geführt. In den Vorjahren lag das Betriebsergebnis noch bei DM 0,27 Mio. bzw. DM 0,05 Mio. Die Bruttoumsatzrendite lag damit 1999 bisher bei knapp 34 % gegenüber rd. 8 % in 1998 und 3 % in 1997.

SinnerSchrader von Beginn an mit positivem Jahresüberschuss.

Bei nur unwesentlichen Unterschieden in den sonstigen Erträgen und einem angesichts positiver Cash-flows zunehmenden Finanzertrag verläuft die Entwicklung des Jahresüberschusses von 1997 bis 1999 ähnlich positiv wie die des Betriebsergebnisses. Nach TDM 24 in 1997 und

TDM 93 in 1998 erreichte der Jahresüberschuss 1999 einen Wert von DM 1,34 Mio.

Liquidität und Kapitalressourcen

Hohe Liquiditätsposition als Basis für zukünftiges Wachstum.

Am 31. August 1999 verfügte SinnerSchrader über rd. DM 6,1 Mio. liquide Mittel gegenüber rd. TDM 168 und TDM 8 zu den Bilanzstichtagen der Vorjahre. Die liquiden Mittel sind derzeit als Tagesgeld bei Banken guter Bonität angelegt.

Der starke Anstieg der liquiden Mittel zum Abschluss der Rumpfgeschäftsjahres 1999 ist vor allem auf die am 27. August 1999 beschlossene Kapitalerhöhung zurückzuführen, in deren Rahmen zusätzliche Gesellschafter rd. DM 4 Mio. in bar für rd. 20 % der Anteile an der Gesellschaft übernommen haben.

Bisheriges Wachstum aus eigenen Mitteln finanziert.

Konzernkapitalflussrechnung	1. Januar bis 31. August 1999	1. Januar bis 31. Dezember 1998	17. Februar bis 31. Dezember 1997
	– in TDM –	– in TDM –	– in TDM –
Cash-flow aus betrieblicher Tätigkeit	2.582	500	135
Cash-flow aus Investitionstätigkeit	– 437	– 366	– 152
Cash-flow aus Finanzierungstätigkeit	3.838	25	25
Veränderung flüssiger Mittel	5.982	159	8

Seit dem ersten Geschäftsjahr 1997 konnte SinnerSchrader aus dem operativen Geschäft einen positiven Cash-flow erzielen, der zusammen mit den ursprünglich eingebrachten Eigenmitteln ausreichte, die für das Geschäftswachstum benötigten Investitionen zu finanzieren.

Der Cash-flow aus betrieblicher Tätigkeit stieg von rd. TDM 135 in 1997 auf rd. TDM 500 im Jahre 1998 und erreichte für die ersten 8 Monate 1999 angesichts der außerordentlich guten Ertragslage einen Wert von DM 2,6 Mio, obwohl aufgrund der hohen Abrechnungen in den Monaten Juli und August rd. DM 0,8 Mio. in zusätzlichem Working Capital gebunden wurden.

Der Cash-flow aus Investitionstätigkeit betrug rd. TDM – 437, TDM – 366 bzw. TDM – 152 für die ersten acht Monate 1999, 1998 und 1997. Er betraf in allen Jahren im Wesentlichen die Ausstattung der Arbeitsplätze der Mitarbeiter mit Computerhard- und -software und Büromöbeln sowie die zentralen Server- und Netzwerkkapazitäten. Darüber hinaus wurde in die

Ausstattung der angemieteten Büroräume investiert, um den Mitarbeitern ein attraktives Arbeitsumfeld bieten zu können.

In geringem Umfang – rd. TDM 7 – wurden im Rumpfgeschäftsjahr 1999 erstmals auch liquide Mittel in Finanzanlagen gebunden. Dies betraf den Erwerb von Wandelschuldverschreibungen, die von ricardo.de im Rahmen ihres Börsengangs begeben wurden, im Nennwert von € 3.500. In der Bilanz sind die erworbenen Wandelschuldverschreibungen nach einer Bewertung mittels des Black-Scholes-Modells mit rd. TDM 124 ausgewiesen. Für den Differenzbetrag hat SinnerSchrader die Verpflichtung übernommen, in einem festgelegten Umfang Dienstleistungen zu erbringen.

Der Cash-flow aus Finanzierungstätigkeit weist aus, dass die Finanzierung des Geschäfts seit 1997 ausschließlich auf Eigenmitteln beruht. Im Rumpfgeschäftsjahr 1999 wurden die in den beiden Jahren 1997 und 1998 erwirtschafteten Jahresüberschüsse nahezu vollständig ausgeschüttet.

SinnerSchrader hat über die Mietzahlungen für die Büroräume und Leasingraten für Firmenfahrzeuge hinaus keine wesentlichen Verpflichtungen, die nicht in der Bilanz reflektiert sind. Auf Basis der aktuellen Geschäftspläne geht SinnerSchrader davon aus, auch in den kommenden Jahren den Geschäftsaufbau in erster Linie durch eigene Mittel zu finanzieren. Es ist aber nicht auszuschließen, dass sich SinnerSchrader aufgrund der Vorteilhaftigkeit anderer Finanzierungsformen oder zur Nutzung von Wachstumsmöglichkeiten über den Rahmen der derzeitigen Geschäftspläne hinaus in Zukunft bei Banken oder auf den Kapitalmärkten fremdfinanziert.

Voraussichtliche Geschäftsentwicklung von SinnerSchrader

SinnerSchrader strebt für die kommenden Jahre an, die dynamische Umsatzentwicklung fortzusetzen, was sich auch in einem kontinuierlichen Anstieg des Jahresüberschusses niederschlagen soll. Im Kapitel „Geschäftstätigkeit“ dieses Prospekts werden Strategien und Vorhaben zur Umsetzung dieser Zielsetzung genannt. Im Hinblick auf die Voraussichtliche Geschäftsentwicklung wird darüber hinaus auf die Aussagen im Kapitel „Geschäftsgang und -aussichten“ am Ende dieses Prospekts verwiesen.

Risiken für die weitere Entwicklung

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. Diese Risiken sind in einem separaten Kapitel dieses Prospekts („Risikofaktoren“) dargestellt, auf das an dieser Stelle verwiesen wird.

Ereignisse nach Ablauf des am 31. August 1999 endenden Rumpfgeschäftsjahres

Nach Ablauf des Rumpfgeschäftsjahres sind keine Ereignisse eingetreten, die für SinnerSchrader von besonderer Bedeutung sind und die die Einschätzung von SinnerSchrader, insbesondere der Finanz- und Ertragslage, materiell verändern würden.

Finanzausweise

**Konzernabschluss nach U.S. GAAP
der SinnerSchrader Aktiengesell-
schaft in Gründung zum 31. August
1999 mit Vergleichszahlen zum
31. Dezember 1998 und 1997**

Bestätigungsbericht der Unabhängigen Wirtschaftsprüfer

An die SinnerSchrader Aktiengesellschaft in Gründung:

Unter dem Vorbehalt, dass die beschlossene, im Konzernabschluss berücksichtigte Kapitalerhöhung sowie die formwechselnde Umwandlung in eine Aktiengesellschaft im Handelsregister eingetragen werden, erteilen wir den folgenden Bestätigungsvermerk:

Wir haben die nachfolgenden Konzernbilanzen der SinnerSchrader Aktiengesellschaft in Gründung zum 31. August 1999, zum 31. Dezember 1998 und zum 31. Dezember 1997 sowie die entsprechenden Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen, die konsolidierten Darstellungen des Eigenkapitals sowie die konsolidierten Cash-flow-Rechnungen für das Rumpfgeschäftsjahr vom 1. Januar 1999 bis zum 31. August 1999, das Geschäftsjahr 1998 und das Rumpfgeschäftsjahr vom 17. Februar 1997 (Gründung) bis zum 31. Dezember 1997 geprüft. Die Verantwortung für die Konzernabschlüsse obliegt dem Vorstand der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der Ergebnisse unserer Prüfungen zu diesen Konzernabschlüssen einen Bestätigungsvermerk zu erteilen.

Unsere Prüfungshandlungen haben wir unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfungen vorgenommen. Nach diesen Grundsätzen ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Gewähr dafür besteht, dass der konsolidierte Jahresabschluss frei von

wesentlichen Fehlern ist. Eine Prüfung beinhaltet die Untersuchung der Unterlagen für die in den Konzernabschlüssen ausgewiesenen Beträge und Angaben auf der Grundlage von Stichproben. Eine Prüfung beinhaltet auch die Beurteilung der angewandten Rechnungslegungsgrundsätze und der wesentlichen durch das Management vorgenommenen Schätzungen sowie eine Bewertung der allgemeinen Darstellung der Konzernabschlüsse. Nach unserer Einschätzung stellen unsere Prüfungshandlungen eine angemessene Grundlage für unseren Bestätigungsvermerk dar.

Wir sind der Auffassung, dass die vorgenannten Konzernabschlüsse in allen wesentlichen Punkten die Vermögenslage der SinnerSchrader Aktiengesellschaft in Gründung zum 31. August 1999, zum 31. Dezember 1998 und zum 31. Dezember 1997 sowie die Ertragslage und den Cash-flow in den jeweiligen dem 31. August 1999 vorangegangenen drei (Rumpf-) Geschäftsjahren in Übereinstimmung mit den in den USA allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen (U.S. GAAP) angemessen darstellen.

Hamburg, den 17. September 1999

ARTHUR ANDERSEN
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Nendza Bolash
Wirtschaftsprüfer Certified Public Accountant

SinnerSchrader Aktiengesellschaft in Gründung

Konzernbilanzen

	31. August 1999	31. Dezem- ber 1998	31. Dezem- ber 1997
	- in DM -	- in DM -	- in DM -
Aktiva			
Umlaufvermögen			
Liquide Mittel	6.149.889	167.543	8.171
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.460.095	267.911	32.668
Sonstige Vermögensgegenstände und Rechnungsabgrenzungsposten	196.112	118.181	53.731
Umlaufvermögen, insgesamt	7.806.096	553.635	94.570
Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen, netto	521.177	301.365	97.569
Finanzanlagen	123.670	0	0
	8.450.943	855.000	192.139
Passiva			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	529.505	156.718	81.054
Rückstellungen	2.216.206	309.936	62.049
Rechnungsabgrenzungsposten	217.993	78.400	0
Kurzfristige Verbindlichkeiten, insgesamt	2.963.704	545.054	143.103
Finanzielle Verpflichtungen (Note 3)			
Eigenkapital			
Grundkapital, genehmigt: 7.500.000 Stückaktien; im Umlauf: –0– Aktien in 1999, 1998 und 1997	14.668.725	0	0
Eigenkapitalkorrekturposten (Note 5)	– 11.734.980	0	0
Kapitalrücklage	1.309.256	243.000	50.000
Ausstehende Einlagen	–48.896	–50.000	–25.000
Bilanzgewinn	1.293.134	116.946	24.036
Eigenkapital, insgesamt	5.487.239	309.946	49.036
	8.450.943	855.000	192.139

Der folgende Anhang ist ein wesentlicher Bestandteil dieser Konzernabschlüsse.

**Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnungen für das Rumpfgeschäftsjahr 1999, das Geschäftsjahr 1998 und das Rumpfgeschäftsjahr 1997
(in DM, außer Angaben, die sich auf einzelne Aktien beziehen)**

	1. Januar bis 31. August 1999	1998	17. Februar bis 31. Dezember 1997
	- in DM -	- in DM -	- in DM -
Umsatzerlöse			
Projektdienstleistungen	5.548.649	2.717.051	1.091.681
Mediadienstleistungen	2.743.550	788.800	167.209
Sonstige	107.500	91.325	80.576
Umsatzerlöse gesamt, brutto	8.399.699	3.597.176	1.339.466
Mediakosten	2.370.250	694.893	119.099
Umsatzerlöse, netto	6.029.449	2.902.283	1.220.367
Kosten der Umsatzerlöse	2.319.020	1.815.654	906.916
Bruttogewinn	3.710.429	1.086.629	313.451
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	884.246	816.329	267.285
Betriebsergebnis	2.826.183	270.300	46.166
Sonstige Erträge	25.600	29.353	12.878
Finanzergebnis, netto	12.045	7.726	964
Ergebnis vor Steuern	2.863.828	307.379	60.008
Aufwendungen für Ertragsteuern	1.524.171	214.469	35.972
Jahresüberschuss	1.339.657	92.910	24.036
Pro forma Jahresüberschuss je Stammaktie (basic and diluted)	0,22	0,02	0,01
Pro forma gewichtete durchschnittlich im Umlauf befindliche Stammaktien (basic and diluted)	6.025.000	6.000.000	4.562.102

Der folgende Anhang ist ein wesentlicher Bestandteil dieser Konzernabschlüsse.

Darstellung des Konzern-Eigenkapitals

	Stammaktien						
	Nominalwert	Eigenkapitalkorrekturposten	Agio	Ausstehende Einlagen	Bilanzgewinn	Summe Eigenkapital	Gesamtergebnis
	- in DM -	- in DM -	- in DM -	- in DM -	- in DM -	- in DM -	- in DM -
Gesamtergebnis:							
Jahresüberschuss	-	-	-	-	24.036	24.036	24.036
Gesamtergebnis							24.036
Kapitaleinlage	-	-	50.000	- 25.000	-	25.000	
Stand 31. Dezember 1997	-	-	50.000	- 25.000	24.036	49.036	
Gesamtergebnis:							
Jahresüberschuss	-	-	-	-	92.910	92.910	92.910
Gesamtergebnis							92.910
Kapitaleinlage	-	-	50.000	- 25.000	-	25.000	
Auf Aktien basierende Vergütung	-	-	143.000	-	-	143.000	
Stand 31. Dezember 1998	-	-	243.000	- 50.000	116.946	309.946	
Gesamtergebnis:							
Jahresüberschuss	-	-	-	-	1.339.657	1.339.657	1.339.657
Gesamtergebnis							1.339.657
Einzahlung der Ausstehenden Einlagen	-	-	-	50.000	-	50.000	
Ausschüttungen	-	-	-	-	-163.469	-163.469	
Ausgabe von Stammaktien	2.933.745	-	1.066.256	- 48.896	-	3.951.105	
Ausweisänderung zur Darstellung der AG	11.734.980	- 11.734.980	-	-	-	-	
Stand 31. August 1999	14.668.725	- 11.734.980	1.309.256	- 48.896	1.293.134	5.487.239	

Der folgende Anhang ist ein wesentlicher Bestandteil dieser Konzernabschlüsse.

Konzern-Cash-flow-Rechnungen für das Rumpfgeschäftsjahr 1999, das Geschäftsjahr 1998, und das Rumpfgeschäftsjahr 1997 (in DM)

	1. Januar bis 31. August 1999	1998	17. Februar bis 31. Dezember 1997
	- in DM -	- in DM -	- in DM -
Cash-flow aus der betrieblichen Tätigkeit:			
Jahresüberschuss	1.339.657	92.910	24.036
Berichtigungen für die Überleitung des Konzern-Ergebnisses zum Zahlungsmittelüberschuss aus betrieblicher Tätigkeit:			
Abschreibungen	191.684	161.877	54.134
Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	18.919	0	0
Ertrag ohne Einzahlung	- 30.955	0	0
Aufwand ohne Auszahlung	0	143.000	0
Veränderung der:			
Forderungen	- 1.192.185	- 235.242	- 32.668
Sonstige Vermögensgegenstände und Rechnungsabgrenzungsposten	- 77.930	- 64.450	- 53.731
Verbindlichkeiten	372.785	75.664	81.054
Rückstellungen	1.906.271	247.886	62.049
Rechnungsabgrenzungsposten	53.725	78.400	0
Cash-flow aus betrieblicher Tätigkeit	2.581.971	500.045	134.874
Cash-flow aus der Investitionstätigkeit:			
Einnahmen aus dem Verkauf von Gegenständen des Anlagevermögens	5.134	0	0
Sachanlagenzugänge	- 435.550	- 365.673	- 151.703
Finanzanlagen	- 6.845	0	0
Cash-flow aus der Investitionstätigkeit	- 437.261	- 365.673	- 151.703
Cash-flow aus der Finanzierungstätigkeit:			
Einzahlung Ausstehender Einlagen	50.000	0	0
Ausschüttungen	- 163.469	0	0
Kapitaleinlage	0	25.000	25.000
Einzahlungen auf auszugebende Stammaktien	3.951.105	0	0
Cash-flow aus der Finanzierungstätigkeit	3.837.636	25.000	25.000
Veränderung der liquiden Mittel	5.982.346	159.372	8.171
Liquide Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres	167.543	8.171	0
Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres	6.149.889	167.543	8.171

Der folgende Anhang ist ein wesentlicher Bestandteil dieser Konzernabschlüsse.

Zusammengefasster Anhang zu den Konzernabschlüssen zum 31. August 1999, 31. Dezember 1998 und 31. Dezember 1997

1. Unternehmensstruktur und Geschäftstätigkeit

Die sinner+schrader Interactive Marketing GmbH („S + S Interactive Marketing“) wurde im Februar 1997 gegründet. Die sinner+schrader Interactive Software GmbH („S + S Interactive Software“) wurde im Dezember 1997 gegründet. Die SinnerSchrader Aktiengesellschaft in Gründung („SinnerSchrader“ oder die „Gesellschaft“) wurde im Juli 1999 als Desideria Vermögensverwaltung GmbH gegründet. Im August 1999 wurde die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft beschlossen, um als Holding-Gesellschaft der S + S Interactive Marketing und der S + S Interactive Software zu fungieren. Die Umwandlung der Gesellschaft und die Eintragung der Kapitalerhöhung auf € 7.500.000 war zum Zeitpunkt der Berichterstattung noch nicht erfolgt. Die konsolidierten Gesellschaften sind im Bereich Electronic Commerce („eCommerce“) als Berater und Dienstleister tätig und betreuen Unternehmen in den Bereichen Konzeption, Implementierung und Einsatz von eCommerce-Lösungen im Internet.

Soweit nicht anders angegeben, bezieht sich der Begriff „SinnerSchrader“ oder die „Gesellschaft“ auf die SinnerSchrader Aktiengesellschaft in Gründung. Der Begriff „SinnerSchrader-Gruppe“ bezieht sich auf die SinnerSchrader Aktiengesellschaft in Gründung und ihre Toch-

tergesellschaften S + S Interactive Marketing und S + S Interactive Software.

Die SinnerSchrader-Gruppe unterliegt einer Anzahl von Risiken, einschließlich, jedoch ohne hierauf beschränkt zu sein, der Tatsache, dass sie auf einem neuen und sich schnell entwickelnden Markt tätig ist, dem Wettbewerb durch größere Unternehmen, der Abhängigkeit von wichtigen Mitarbeitern, einer möglichen weltweiten Expansion und einer kurzen Unternehmensgeschichte.

2. Zusammenfassung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Grundlage der Darstellung

Die Konzernabschlüsse, die nach den in den USA allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen („U.S. GAAP“) aufgestellt wurden, umfassen die Abschlüsse von SinnerSchrader und ihrer 100 %-igen Tochtergesellschaften, S + S Interactive Marketing und S + S Interactive Software. Alle wesentlichen konzerninternen Transaktionen und Salden wurden eliminiert. Der Konzernabschluss ist so dargestellt, als ob alle Unternehmen von Beginn an zusammengefasst worden wären. Das Geschäftsjahr von SinnerSchrader endet am 31. August 1999.

Sämtliche Anhangangaben zu den Konzernabschlüssen der Perioden „1999“, „1998“ und „1997“ beziehen sich auf das Rumpfgeschäftsjahr vom 1. Januar 1999 bis zum 31. August 1999, das Geschäftsjahr 1998 und das Rumpfgeschäftsjahr vom 1. Januar 1997 bis zum 31. August 1997.

schäftsjahr vom 17. Februar 1997 (Gründung) bis zum 31. Dezember 1997.

Verwendung von Schätzungen bei der Erstellung des Jahresabschlusses

Zur Erstellung eines Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den Grundsätzen ordnungsmäßiger Rechnungslegung ist es erforderlich, dass die Geschäftsleitung Schätzungen und Vermutungen vornimmt, die sich auf die ausgewiesenen Bilanzposten, die Angaben über Eventualforderungen und Eventualverbindlichkeiten zum Tag des Jahresabschlusses sowie auf die ausgewiesenen Erträge und Aufwendungen während des Berichtszeitraums auswirken. Die tatsächlichen Ergebnisse könnten von diesen Schätzungen abweichen.

Cash-flow-Rechnung

In den Jahren 1999, 1998 und 1997 zahlte die SinnerSchrader-Gruppe Zinsen in Höhe von

Forderungen gegen wesentliche Kunden stellten sich als Prozentzahl der Gesamtforderungen folgendermaßen dar:

jeweils DM 21, DM 115 und DM 29. In den Jahren 1999, 1998 und 1997 zahlte die SinnerSchrader-Gruppe Steuern in Höhe von jeweils DM 30.180, DM 75.194 und DM 18.528.

Für Zwecke der Cash-flow-Rechnung betrachtet die SinnerSchrader-Gruppe alle hoch liquiden Anlagen, die mit einer ursprünglichen Laufzeit von drei Monaten oder weniger erworben wurden, als Zahlungsmitteläquivalente. Zahlungsmitteläquivalente bestehen aus dem Betrag der Einlagen bei einer Geschäftsbank.

Konzentration von Kreditrisiken und wichtige Kunden

Die SinnerSchrader-Gruppe gewährt ihren Kunden im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit Kredit, führt laufend Bewertungen der Kreditwürdigkeit ihrer Kunden sowie Kreditwertberichtigungen durch, die bis zum heutigen Zeitpunkt unwesentlich waren.

	31. August 1999	31. Dezember 1998	31. Dezember 1997
	in %	in %	in %
Kunde A	20	–	46
Kunde B	–	26	–
Kunde C	17	–	–
Kunde D	25	–	–
Kunde E	3	8	33
Kunde F	3	–	10
Kunde G	–	54	–

Bruttoumsätze mit wesentlichen Kunden stellten sich als Prozentzahl der gesamten Bruttoumsatzerlöse folgendermaßen dar:

	1. Januar bis 31. August 1999	1998	17. Februar bis 31. Dezember 1997
	in %	in %	in %
Kunde A	9	3	–
Kunde B	13	38	35
Kunde C	16	–	–
Kunde D	12	2	–
Kunde F	5	11	6
Kunde H	15	2	–
Kunde I	–	–	24

1999 schloss die SinnerSchrader-Gruppe einen Vertrag mit dem Kunden C ab, gemäß dem der betreffende Kunde in begrenztem Umfang Dienstleistungen erhält und die SinnerSchrader-Gruppe als teilweise Gegenleistung die Möglichkeit zur Zeichnung von wandelbaren Schuldverschreibungen erhielt. Die SinnerSchrader-Gruppe hat diese Schuldverschreibungen zum Nominalwert gezeichnet und das Recht erworben, diese bis zum Juni 2004 in 3.500 Aktien zu einem Ausübungspreis von ca. DM 65 pro Aktie zu wandeln. Der Wert der Option, die Aktien des Kunden C zu kaufen, wurde durch Anwendung des Black-Scholes-Modelles mit DM 116.600 ermittelt, unter den folgenden Annahmen: risikoloser Zinssatz in Höhe von 5,4 %, geschätzte Laufzeit von fünf Jahren und geschätzte Volatilität von 70 %. Dieser Betrag wurde als passiver Rechnungsabgrenzungsposten ausgewiesen und wird als Umsatz realisiert,

sobald die Dienstleistungen dem Kunden C erbracht werden. Zum 31. August 1999 waren im Rahmen dieses Vertrages ca. 27 % der vereinbarten Stunden erbracht worden. Die Finanzanlagen beinhalten entsprechend einen Betrag von DM 123.670, die aus der Investition der SinnerSchrader-Gruppe in den Kunden C resultieren.

Der Aufsichtsratsvorsitzende der Gesellschaft ist Geschäftsführer des Kunden B. Die Gesellschaft erzielte DM 1.123.520, DM 1.353.677 und DM 464.066 an Umsatzerlösen mit diesem Kunden in 1999, 1998 und 1997. Forderungen gegen diesen Kunden bestanden zum 31. August 1999 nicht.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten ausgewiesen. Die Abschreibung

wird auf linearer Basis über geschätzte Nutzungsdauern von grundsätzlich drei bis zehn Jahren berechnet. Abschreibungsaufwand ist in den Kosten der Umsatzerlöse und den Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungsaufwendungen enthalten.

Die Sachanlagen bestehen aus:

	31. August 1999	31. Dezember 1998	31. Dezember 1997
	- in DM-	- in DM-	- in DM-
Computer Hard- und Software	414.580	247.163	85.485
Betriebs- und Geschäftsausstattung	490.375	270.214	66.218
	904.955	517.377	151.703
Abzüglich: kumulierte Abschreibungen	- 383.778	- 216.012	- 54.134
	521.177	301.365	97.569

Rückstellungen

Die Rückstellungen umfassen:

	31. August 1999	31. Dezember 1998	31. Dezember 1997
	- in DM-	- in DM-	- in DM-
Steuerrückstellungen und kurzfristige latente Steuern	1.776.698	184.242	22.013
Personalarückstellungen	250.000	99.154	36.536
Sonstige Rückstellungen	189.508	26.540	3.500
	2.216.206	309.936	62.049

Bilanzierung von Mitarbeiteraktienbeteiligungen („Stock-based Compensation“)

Im Oktober 1995 gab das Financial Accounting Standards Board („FASB“) Statement of Financial Accounting Standards („SFAS“) Nr. 123,

„Accounting for Stock-Based Compensation“ (Bilanzierung von auf Aktien basierender Vergütung) heraus. Diese Bilanzierungsrichtlinie erlaubt sowohl die Anwendung der Bilanzierungsmethode auf Grundlage des beizulegenden Zeitwerts als auch die Methode, die in Accoun-

ting Principles Board Opinion 25 („APB 25“) „Accounting for Stock Issued to Employees“ (Bilanzierung von an Mitarbeiter ausgegebene Aktien) definiert ist, um auf Aktien basierende Vergütungsvereinbarungen zu bilanzieren. Unternehmen, die die Methode APB 25 anwenden möchten, müssen den pro forma Jahresgewinn angeben, der sich bei Anwendung der Methode auf Grundlage des beizulegenden Zeitwerts ergeben hätte. Zum 31. August 1999 führte die SinnerSchrader-Gruppe keine Transaktionen im Zusammenhang mit auf Aktien basierender Vergütung durch, die pro forma Angaben nach SFAS Nr. 123 erfordern. Es wird jedoch erwartet, dass sie ihre zukünftigen auf Aktien basierenden Vergütungsvereinbarungen gemäß den Bestimmungen von APB 25 bilanzieren wird.

Umsatzrealisierung

Projektdienstleistungen. Die erbrachten Dienstleistungen reichen von der Beratung für eCommerce-Strategien über die Konzeption von eCommerce-Anwendungen bis zur Realisierung der transaktionalen Websites. Die Projekte werden im Normalfall auf Festpreisbasis vereinbart. Die Umsätze aus diesen Projekten werden grundsätzlich unter Anwendung der Regeln des Statement of Position (SOP) 81-1 des American Institute of Certified Public Accountant (AICPA) „Accounting for Performance of Construction Type and Certain Production Type Contracts“ bilanziert. Bisher werden die Projekte entsprechend der „completed contract“ – Methode realisiert, wenn das Projekt im Wesentlichen fertig-

gestellt ist. Einige Projektaufträge, vor allem aber die kontinuierliche Betreuung von Websites der Kunden wird nach Aufwand abgerechnet. Hier wird der Umsatz über monatliche Abrechnungen des angefallenen Aufwands realisiert.

Mediadienleistungen. Des weiteren vermarktet die SinnerSchrader-Gruppe Kunden-Websites im Internet. Dafür werden dem Kunden die Kosten für die entsprechenden Werbeplätze zuzüglich einer Gebühr für die Leistungen der SinnerSchrader-Gruppe nach Durchführung der jeweiligen Werbemaßnahme in Rechnung gestellt. Entsprechend den Usancen in der Werbebranche werden im Nettoumsatz die Abrechnungserlöse abzüglich des der SinnerSchrader-Gruppe entstehenden Aufwands für die Werbeplätze gezeigt. Der Bruttoumsatz enthält die vollständigen Abrechnungserlöse.

Sonstige. Darüber hinaus übernimmt die SinnerSchrader-Gruppe in Einzelfällen auch den Betrieb der Websites auf Basis monatlicher Grund- und lastabhängiger Zusatzgebühren oder beschafft für Kunden die für den Betrieb benötigte Hard- und Software. Die Umsatzrealisierung erfolgt hier nach Abrechnung bzw. nach dem Gefahrenübergang.

Grundsätzlich werden die Umsätze abzüglich etwaiger Skonti, Kundenboni oder Rabatte erfasst.

Gesamtkostenverfahren

Übersicht über die Aufwendungen nach dem Gesamtkostenverfahren (in DM):

	1. Januar bis 31. August 1999	1998	17. Februar bis 31. Dezember 1997
	in DM	in DM	in DM
Personalaufwand	1.922.506	1.618.837	449.208
Materialaufwand:			
Aufwendungen für bezogene Waren	41.913	45.399	0
Aufwendungen für bezogene Leistungen	95.093	137.397	454.448
Abschreibungen	191.685	161.877	54.134
sonstige betriebliche Aufwendungen	952.069	668.473	216.411
	3.203.266	2.631.983	1.174.201

Gesamtergebnis

Im Juni 1997 gab der FASB SFAS Nr. 130 „Reporting Comprehensive Income“ (Berichterstattung des Gesamtergebnisses) heraus, die die SinnerSchrader-Gruppe mit Wirkung vom 1. Januar 1998 übernahm. SFAS Nr. 130 legt Richtlinien für die Berichterstattung und den Ausweis des Gesamtergebnisses und seiner Bestandteile in einem kompletten Satz von allgemeinen Zwecken dienenden Jahresabschlüssen fest. Ziel von SFAS Nr. 130 ist, einen Maßstab für alle Eigenkapitalveränderungen eines Unternehmens festzulegen, die aus Transaktionen und anderen wirtschaftlichen Ereignissen dieses Zeitraumes resultieren, mit Ausnahme von Transaktionen mit Gesellschaftern („Gesamtergebnis“). Das Gesamtergebnis stellt den gesamten Nettogewinn und alle Eigenkapitalveränderun-

gen dar, die nicht mit Gesellschaftern verbunden sind. In beiden Jahren, die am 31. Dezember 1997 und 1998 endeten, und während der acht monatigen Periode bis zum 31. August 1999, entsprach das Gesamtergebnis der SinnerSchrader-Gruppe dem Jahresüberschuss.

Pro forma-Berechnung des Gewinns pro Aktie

Bis zur Eintragung der Umwandlung der Gesellschaft in eine Aktiengesellschaft handelt es sich bei der Gesellschaft um eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Entsprechend gab es keine ausgegebenen Aktien. Die Gewinne pro Aktie wurden gemäß SFAS No. 128, „Earnings Per Share,“ für alle Perioden gezeigt als ob die GmbH-Anteile Anteile an der SinnerSchrader Aktiengesellschaft in Gründung darstellten.

	1999	1998	1997
	– in DM –	– in DM –	– in DM –
Jahresüberschuss	1.339.657	92.910	24.036
Pro forma gewichtete durchschnittlich im Umlauf befindliche Stammaktien (basic und diluted)	6.025.000	6.000.000	4.562.102
Pro forma Jahresüberschuss je Stammaktie (basic und diluted; in DM)	0,22	0,02	0,01

In den dargestellten Zeiträumen waren von SinnerSchrader keine wandelbaren Vorzugsaktien, keine Bezugsrechtsscheine für wandelbare Vorzugsaktien oder Aktienoptionen im Umlauf.

Segmentberichtswesen

Im Jahre 1998 übernahm die SinnerSchrader-Gruppe SFAS Nr. 131, „Disclosures About Segments of an Enterprise and Related Information“ (Informationen über die Segmente eines Unternehmens und damit verbundene Informationen). SFAS Nr. 131 erfordert eine neue Grundlage für die Bestimmung der berichtspflichtigen Unternehmenssegmente (d.h. den Geschäftsleitungsansatz). Demnach sind die von der Geschäftsführung genutzten Informationen über die Geschäftsbereiche und zur Steuerung der Geschäftsbereiche auch als Grundlage für die Segmentberichterstattung zu verwenden. Bei der SinnerSchrader-Gruppe wird keine Aufteilung in verschiedene Geschäftsbereiche vorgenommen. Die Tätigkeit umfasst ausschließlich die Entwicklung und Implementierung von eCommerce-Lösungen.

In 1999, 1998 sowie 1997 erzielte die SinnerSchrader-Gruppe keine Einkünfte im Ausland.

Neue Bilanzierungsbestimmungen

Im Juni 1998 gab der FASB SFAS Nr. 133, „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“ (Bilanzierung von derivativen Instrumenten und Sicherungsgeschäften) heraus, wonach Unternehmen derivative Finanzinstrumente auf Grundlage des beizulegenden Zeitwertes in der Bilanz als Vermögensgegenstand oder Verbindlichkeit ausweisen müssen. Die Bilanzierung der Gewinne oder Verluste aus Änderungen der Werte solcher Derivate bestimmt sich nach der Verwendung des Derivates und ist davon abhängig, ob die Derivate als Hedge Accounting zu qualifizieren sind. Das wichtigste Kriterium für Hedge Accounting ist, dass das Verhältnis der Sicherungsgeschäfte bei der Erzielung von gegenläufigen Änderungen des beizulegenden Zeitwertes oder der Cash-flows einen sehr weitgehenden Deckungsgrad aufweist. Im Juni 1999 gab der FASB SFAS Nr. 137 „Accounting For Derivative Instruments and Hedging Activities – Deferral of the Effective Date of FASB Statement Nr. 133“ (Bilanzierung von derivativen Papieren und Sicherungsgeschäften – Verschiebung des Zeitpunkts des Inkrafttretens des FASB Statements Nr. 133) heraus, der SFAS Nr. 133 dahingehend abändert, dass es für alle Quartale der Geschäftsjahre, die nach

dem 15. Juni 2000 (bzw. 1. September 2000 für die SinnerSchrader-Gruppe) beginnen, wirksam ist. Dieses Statement wird keine wesentliche Auswirkung auf die finanzielle Lage und die Ergebnisse der Geschäftstätigkeiten der SinnerSchrader-Gruppe haben.

3. Finanzielle Verpflichtungen

Räumlichkeiten, Einrichtungsgegenstände sowie Teile der Geschäftsausstattung sind im Rahmen von Operating-Lease-Verhältnissen gemietet. Zum 31. August 1999 betragen die zukünftigen minimalen Mietzahlungen pro Jahr:

Am 31. August endendes Geschäftsjahr:

	– in DM –
2000	491.448
2001	495.847
2002	180.271
2003	0
2004	0
	1.167.566

In den Geschäftsjahren 1999, 1998 und 1997 betragen die gesamten Mietaufwendungen jeweils DM 231.659, DM 196.703 und DM 58.218.

4. Stammaktien

Wie unter Note 2 erläutert, bestand die SinnerSchrader-Gruppe vor August 1999 aus zwei Gesellschaften mit beschränkter Haftung. Im

August 1999 wurde die SinnerSchrader Aktiengesellschaft in Gründung als Holding für diese Gesellschaften mit beschränkter Haftung gegründet. Im Rahmen einer Bar- und Sachkapitalerhöhung wurden die Geschäftsanteile der S + S Interactive Marketing und der S + S Interactive Software gegen Ausgabe von 6.000.000 Stammaktien im Nominalwert von je € 1 in die Gesellschaft eingebracht. Darüber hinaus erwarb ein weiterer Investor insgesamt 1.500.000 auszugebende Aktien, davon 1.475.000 Aktien im Rahmen der Barkapitalerhöhung, unter Zuzahlung eines Aufgeldes von DM 1.066.256. Von den im Rahmen des Erwerbes und der Barkapitalerhöhung zu erbringenden Leistungen von insgesamt DM 4.000.001 sind DM 3.951.105 als Bareinlage geleistet worden. Der Restbetrag wird in der konsolidierten Bilanz als Ausstehende Einlage ausgewiesen. Die Einzahlung dieser Ausstehenden Einlage erfolgte im September 1999.

Im Anschluss an die Kapitalerhöhung wurde die Umwandlung in die Rechtsform der Aktiengesellschaft beschlossen. Die Eintragung der Kapitalerhöhung und die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft waren zum Zeitpunkt der Berichterstattung noch nicht erfolgt.

5. Eigenkapitalkorrekturposten

Wie in Note 2 erläutert, werden die Konzernabschlüsse so dargestellt, als ob alle Unternehmen von Beginn an zusammengefasst worden wären. Im Ergebnis wird daher die Einbringung der S + S Interactive Marketing und der S + S Interactive Software in die SinnerSchrader bereits auf der

Ebene des Einzelabschlusses der Gesellschaft eliminiert. Zur Darstellung des gezeichneten Kapitals der SinnerSchrader von € 7.500.000 im vorliegenden Konzernabschluss zum 31. August 1999 war es daher erforderlich, den sonst entstandenen Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von DM 11.739.980 im Eigenkapital zu korrigieren.

6. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag wurden bei der SinnerSchrader-Gruppe entsprechend SFAS No. 109, „Accounting for Income Taxes“ ausgewiesen. Sie setzen sich wie folgt zusammen (in DM):

	1999	1998	1997
Kurzfristiger Steueraufwand	1.700.724	115.031	33.295
Latenter Steueraufwand	- 176.553	99.438	2.677
Gesamt	1.524.171	214.469	35.972

Die Aufwendungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag weichen von der Steuerbelastung, die sich aus der Anwendung der gesetzlichen Steuersätze auf das Ergebnis vor Steuern ergibt, wie folgt ab (in DM):

	1999	1998	1997
Aufwendungen für Ertragsteuern nach gesetzlichen Steuersätzen	1.524.171	176.650	35.972
Steuervergünstigung wegen Ausschüttung	0	- 35.030	0
Nicht abzugsfähige Personalaufwendungen	0	82.182	0
Änderung Steuersatz für latente Steuern	0	- 9.333	0
Aufwendungen für Ertragsteuern	1.524.171	214.469	35.972

Die latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen (in DM):

	31. August 1999	31. Dezember 1998	31. Dezember 1997
Verlustvortrag	100.072	0	0
Zeitliche Differenzen	76.481	- 99.438	- 2.677
	176.553	- 99.438	- 2.677

ZUSAMMENFASSUNG DER WESENTLICHEN VOM DEUTSCHEN RECHT ABWEICHENDEN BILANZIERUNGS-, BEWERTUNGS- UND KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE NACH U.S. GAAP

(Diese ergänzenden Informationen sind nicht Bestandteil der Konzernabschlüsse nach U.S. GAAP. Entsprechend sind diese Informationen nicht durch den Bestätigungsvermerk abgedeckt.)

1. ALLGEMEINES

Die Konzernabschlüsse der SinnerSchrader Aktiengesellschaft in Gründung, (im folgenden „die Gesellschaft“ oder „SinnerSchrader“ genannt) zum 31. August 1999, zum 31. Dezember 1998 sowie zum 31. Dezember 1997 wurden nach den U.S.-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätze („U.S. GAAP“) aufgestellt. Von der Aufstellung eines Konzernabschlusses nach handelsrechtlichen Vorschriften ist die Gesellschaft aufgrund der in § 293 Abs. 1 HGB festgelegten Größenklassen bisher befreit.

Die Vorschriften des HGB und des AktG unterscheiden sich in einigen wesentlichen Aspekten von den U.S. GAAP. Die wesentlichen Unterschiede, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft relevant sein könnten, werden nachfolgend dargestellt:

Gemäß HGB müssen alle Bilanz- sowie Gewinn- und Verlustrechnungszeilen entsprechend der in §§ 266, 275 HGB dargestellten Form und

Reihenfolge dargestellt werden. Nach U.S. GAAP ist eine andere Zusammenfassung erforderlich und die Reihenfolge der Bilanzzeilen beginnt mit den kurzfristigen Positionen.

2. LATENTE STEUERN AUF VERLUSTVORTRÄGE

Nach HGB dürfen latente Steuererstattungsansprüche, die sich aus steuerlichen Verlustvorträgen ergeben, in der Bilanz nicht ausgewiesen werden, da die erwarteten zukünftigen Steuerersparnisse als noch nicht realisiert gelten. Nach U.S. GAAP sind solche zukünftigen Steuerminderungsansprüche zu aktivieren. Ihre Bewertung richtet sich danach, ob die Inanspruchnahme innerhalb der Nutzbarkeit der Verlustvorträge eher wahrscheinlich als unwahrscheinlich ist.

3. AKTIONSOPTIONEN ZUR MITARBEITERBETEILIGUNG

Nach U.S. GAAP können Vergütungen an Mitarbeiter in Form von Eigenkapitalbeteiligungen (stock based compensation) nach zwei Arten bilanziert werden. Nach der einen Methode wird der Marktwert der Mitarbeiterbeteiligung bestimmt und als Aufwand über die Anwartschaftszeit der Aktienoption oder eines anderen Eigenkapitalinstruments verteilt. Alternativ kann auch nur der Unterschiedsbetrag zwischen dem Ausübungspreis einer Option und dem Marktpreis des Basiswertes zum Zeitpunkt der Gewährung der Option als Aufwand über den Anwartschaftszeitraum verteilt werden. Bei dieser Methode muss die Auswirkung auf das

Jahresergebnis aus der Berechnung nach der ersten Methode als pro-forma Angabe im Jahresabschluss ausgewiesen werden.

Wie dargestellt, muss der Unterschied zwischen dem Marktwert des Basiswertes und dem Ausübungspreis einer Option zum Zeitpunkt der Ausgabe nach U.S. GAAP über den Anwartschaftszeitraum der Option (vesting time) ratierlich als Personalaufwand behandelt werden und entsprechend im Eigenkapital abgegrenzt werden.

Nach zur Zeit geltender Bilanzierungsauffassung würde gemäß HGB kein Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung entstehen.

4. FINANZANLAGEN

Die Bewertung der Finanzanlagen erfolgte unter Ansatz des Marktwerts (Fair Value). Dazu wurden die auf dem Wege eines Tauschgeschäfts erworbenen Optionen mit Hilfe des Black-Scholes-Modells bewertet. Nach HGB gilt bei Tauschgeschäften grundsätzlich der Wert des abgegebenen Wirtschaftsguts als Basis für die Bewertung zu Anschaffungskosten.

5. EIGENKAPITAL

Nach HGB hätte die Gesellschaft erstmals nach dem Erwerb der S + S Interactive Marketing und der S + S Interactive Software am 26. August 1999 einen Konzernabschluss aufzustellen und auf diesen Zeitpunkt die Kapitalkonsolidierung

durchzuführen. Der Unterschiedsbetrag zwischen dem zum Marktwert bewerteten Beteiligungsansatz und dem Eigenkapital der Tochtergesellschaften wäre entsprechend der tatsächlichen Werte der einbezogenen Vermögensgegenstände und Schulden zu verteilen. Der Restbetrag wäre als Firmenwert auszuweisen und über die voraussichtliche Nutzungsdauer abzuschreiben oder offen mit der Kapitalrücklage zu verrechnen. Als Grundkapital wäre das Kapital aus dem Einzelabschluss der Gesellschaft auszuweisen.

Nach U.S. GAAP erfolgt die Einbringung der Anteile der S + S Interactive Marketing und S + S Interactive Software in die SinnerSchrader zum Buchwert des Eigenkapitals dieser Gesellschaften. Entsprechend sind aus diesen Transaktionen nach U.S. GAAP keine Unterschiedsbeträge entstanden. Zur Darstellung des Grundkapitals der SinnerSchrader von € 7.500.000 wird daher im Eigenkapital ein Korrekturposten ausgewiesen.

Nach U.S. GAAP entfällt daher auch der Zeitpunkt der Erstkonsolidierung, so dass die Angaben vor Gründung der SinnerSchrader Aktiengesellschaft die jeweils vorhandene Konzernstruktur widerspiegeln.

6. UMSATZREALISIERUNG

Die Umsatzrealisierung für Dienstleistungen erfolgt nach U.S. GAAP grundsätzlich unter Beachtung der „American Institute of Public Accountants“ Statement of Position“(SOP) 81-1 „Accounting for performance of construction

type and certain production type contracts“.

Bei unfertigen Dienstleistungen erfolgt nach U.S. GAAP eine Bilanzierung nach der „percentage of completion method“ wonach der jeweilige Projektfortschritt anteilig zur Umsatzrealisierung führt. Voraussetzung für die Anwendung der „percentage of completion method“ ist die nachvollziehbare und überprüfbare Erfassung der Projektfortschritte. Ist diese Voraussetzung nicht erfüllt, so ist nach der „completed contract method“ zu verfahren, welche den Vorschriften des HGB im Wesentlichen entspricht. Demnach werden unfertige Dienstleistungen zu Herstellungskosten in den Vorräten ausgewiesen. Der Umsatz wird erst beim Abschluss der Leistungen berücksichtigt. Bisher erfolgte die Umsatzrealisierung bei SinnerSchrader nach der „completed contract method“.

sinner+schrader Interactive Marketing GmbH

Einzelabschluss nach HGB der sinner+schrader Interactive Marketing GmbH zum 31. Dezember 1998 mit Vergleichszahlen für 1997

Bilanz

Aktiva	1998	1997
	– DM –	– DM –
Ausstehende Einlagen auf das gezeichnete Kapital	25.000,00	25.000,00
Anlagevermögen		
Sachanlagen		
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	206.475,00	92.364,00
Umlaufvermögen		
Vorräte	90.054,26	38.985,04
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferung und Leistungen	122.388,32	32.667,52
Sonstige Vermögensgegenstände	6.500,00	253,50
	128.888,32	32.921,02
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	142.648,80	8.171,34
	361.591,38	80.077,40
Rechnungsabgrenzungsposten	21.626,70	14.492,76
	614.693,08	211.934,16

Passiva	1998	1997
	– DM –	– DM –
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	50.000,00	50.000,00
Gewinnvortrag	21.507,02	0,00
Jahresüberschuss	70.916,64	21.507,02
	142.423,66	71.507,02
Sonderposten mit Rücklageanteil	129.252,00	0,00
Rückstellungen		
Steuerrückstellungen	47.042,00	19.337,00
Sonstige Rückstellungen	110.166,85	40.036,00
	157.208,85	59.373,00
Verbindlichkeiten		
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	78.400,00	0,00
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: DM 78.400,00 (Vorjahr: DM 0,00)		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12.818,66	44.490,78
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: DM 12.818,66 (Vorjahr: DM 44.490,78)		
Sonstige Verbindlichkeiten	94.589,91	36.563,36
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: DM 94.589,91 (Vorjahr: DM 36.563,36)		
– davon aus Steuern: DM 33.647,63 (Vorjahr: DM 16.316,27)		
– davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: DM 20.878,20 (Vorjahr: DM 6.898,78)		
	185.808,57	81.054,14
	614.693,08	211.934,16

Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 1998

	1998	Rumpf- geschäfts- jahr 1997
	– DM –	– DM –
Umsatzerlöse	1.960.305,73	1.220.367,37
Sonstige betriebliche Erträge	46.152,83	12.878,48
Materialaufwand		
Aufwendungen für bezogene Waren	– 3.164,00	0,00
Aufwendungen für bezogene Leistungen	– 159.835,27	– 454.447,86
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	– 927.870,58	– 415.827,56
Soziale Abgaben	– 98.141,39	– 33.380,02
Abschreibungen auf Sachanlagen	– 128.385,05	– 59.339,36
Sonstige betriebliche Aufwendungen	– 570.840,86	– 215.856,06
– davon aus der Einstellung in den Sonderposten mit Rücklageanteil: DM 129.252,00 (Vorjahr: DM 0,00)		
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	7.175,43	992,56
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	– 60,24	– 29,05
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	125.336,60	55.358,50
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	– 54.419,96	– 33.295,48
Sonstige Steuern	0,00	– 556,00
Jahresüberschuss	70.916,64	21.507,02

Anhang für das Geschäftsjahr 1998

Angaben zur Bilanzierung und Bewertung einschließlich der Vornahme steuerrechtlicher Maßnahmen

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Der Jahresabschluss der sinner+schrader Interactive Marketing GmbH wurde auf der Grundlage der neuen Rechnungslegungsvorschriften des Handelsgesetzbuches aufgestellt.

Ergänzend zu diesen Vorschriften waren die Regelungen des GmbH-Gesetzes zu beachten.

Das Sachanlagevermögen wurde zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt und soweit abnutzbar, um planmäßige Abschreibungen vermindert.

Bewegliche Gegenstände des Anlagevermögens bis zu einem Wert von DM 800,00 wurden im Jahr des Zugangs aktiviert und planmäßig abgeschrieben.

Forderungen wurden unter Berücksichtigung aller erkennbaren Risiken bewertet.

Die Steuerrückstellungen beinhalten die das Geschäftsjahr betreffenden, noch nicht veranlagten Steuern.

Die sonstigen Rückstellungen wurden für alle weiteren ungewissen Verbindlichkeiten gebildet.

Dabei wurden alle erkennbaren Risiken berücksichtigt.

Verbindlichkeiten wurden zum Rückzahlungsbetrag angesetzt.

Angaben und Erläuterungen zu einzelnen Posten der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung

1. Angaben und Erläuterungen zu den Umsatzerlösen

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt zusammen:

- TDM -	
Projekterlöse	1.775
Mediaerlöse	789
abzüglich Mediakosten	(695)
Sonstige	91
	1.960

Die Mediaerlöse und -kosten betreffen für Kunden abgewickelte Schaltungskosten für Anzeigen. Als Umsatz wird lediglich der Nettoerlös betrachtet.

2. Angaben und Erläuterungen zu Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen wurden gebildet für:

	– DM –
SHZ Anzeigen Dezember 1998	224,68
Betriebskostenabrechnung Poolstr.	2.288,17
Tantieme 1998	83.558,00
Jahresabschlusskosten	8.500,00

3. Steuern vom Einkommen und Ertrag

Die Steuern betreffen ausschließlich das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit.

4. Vorschlag zur Ergebnisverwendung

Die Geschäftsführung schlägt in Übereinstimmung mit den Gesellschaftern die folgende Ergebnisverwendung vor:

Der Jahresüberschuss beträgt DM 70.916,64.

Zur Ausschüttung ist ein Betrag von DM 47.772,00 vorgesehen.

Sonstige Pflichtangaben

Geschäftsführer

Während des abgelaufenen Geschäftsjahres wurden die Geschäfte des Unternehmens durch folgende Personen geführt:

Matthias Schrader
Oliver Sinner

Hamburg, den 24. Februar 1999

Matthias Schrader Oliver Sinner

Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr 1998

Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr 1998

	Anschaffungs- und Herstellungskosten			
	1. Januar 1998	Zugänge	Abgänge	31. Dezember 1998
	– DM –	– DM –	– DM –	– DM –
Sachanlagen				
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	113.571,67	242.496,05	74.236,28	281.831,44
	113.571,67	242.496,05	74.236,28	281.831,44

Aufgelaufene Abschreibungen			Nettobuchwerte		
1. Januar 1998	Zugänge	Auf- lösungen	31. Dezem- ber 1998	31. Dezem- ber 1998	31. Dezem- ber 1997
- DM -	- DM -	- DM -	- DM -	- DM -	- DM -
21.207,67	128.385,05	74.236,28	75.356,44	206.475,00	92.364,00
21.207,67	128.385,05	74.236,28	75.356,44	206.475,00	92.364,00

Bestätigungsvermerk

„Die Buchführung und der Jahresabschluss entsprechen nach unserer pflichtgemäßen Prüfung den gesetzlichen Vorschriften. Der Jahresabschluss vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der sinner+schrader Interactive Marketing GmbH.“

ARTHUR ANDERSEN
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Nendza	Schneider
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

Hamburg, den 20. August 1999

Kapitalflussrechnung

	1998		Rumpfgeschäftsjahr 1997	
	- TDM -	- TDM -	- TDM -	- TDM -
Einnahmen aus der/(-) Ausgaben für die betriebliche Geschäftstätigkeit				
Jahresüberschuss		71		22
Berichtigung zur Überleitung des Jahresüberschusses/-fehlbetrages zu den Einnahmen/(-) Ausgaben				
Abschreibung auf/(-) Zuschreibungen zu Sachanlagen	128		59	
Verluste/(-) Gewinne aus Anlagenabgängen	- 3		0	
Netto-Einstellung in/(-) Netto-Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil	129	254	0	59
		325		81
Abnahme/(-) Zunahme der Aktiva und Zunahme/(-) Abnahme der Passiva				
Vorräte	- 51		- 39	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	- 90		- 33	
Sonstige Vermögensgegenstände	- 6		0	
Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten	- 7		- 14	
Steuerrückstellungen	28		19	
Sonstige Rückstellungen	71		40	
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	78		0	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	- 32		44	
Sonstige Verbindlichkeiten	58	49	37	54
Nettoeinnahmen aus der/-ausgaben für die betriebliche Geschäftstätigkeit		374		135
Cash Flow aus dem Investitionsbereich				
Sachanlageninvestitionen	- 242		- 152	
Anlagenabgänge	3	- 239	0	- 152
		135		- 17
Cash Flow aus dem Finanzierungsbereich				
Erhöhung des gezeichneten Kapitals	0		25	25
		135		8
Zunahme/(-) Abnahme der liquiden Mittel		135		8
Liquide Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres		8		0
Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres		143		8

sinner + schrader Interactive Software GmbH**Einzelabschluss nach HGB der sinner+schrader Interactive Software GmbH zum 31. Dezember 1998****Bilanz**

Aktiva	1998
	– DM –
Ausstehende Einlagen auf das gezeichnete Kapital	25.000,00
Anlagevermögen	
Immaterielle Vermögensgegenstände Software	3.814,00
Sachanlagen Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	70.477,00
	74.291,00
Umlaufvermögen	
Vorräte Nicht abgerechnete Eigenleistungen	76.712,00
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	24.894,54
	101.606,54
	200.897,54

Passiva	1998
	– DM –
Eigenkapital	
Gezeichnetes Kapital	50.000,00
Jahresüberschuss	71.047,47
	121.047,47
Rückstellungen	
Steuerrückstellungen	35.085,00
Sonstige Rückstellungen	15.527,51
	50.612,51
Verbindlichkeiten	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.454,31
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: DM 7.454,31	
Sonstige Verbindlichkeiten	21.783,25
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: DM 21.783,25	
– davon aus Steuern: DM 14.615,25	
– davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: DM 7.168,00	
	29.237,56
	200.897,54

Gewinn- und Verlustrechnung für das Rumpfgeschäftsjahr vom 4. Februar bis zum 31. Dezember 1998

	Rumpfgeschäftsjahr 1998
	– DM –
Umsatzerlöse	965.006,46
Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	76.712,00
Materialaufwand	
Aufwendungen für bezogene Waren	– 42.234,80
Aufwendungen für bezogene Leistungen	– 126.040,66
Personalaufwand	
Löhne und Gehälter	– 413.468,31
Soziale Abgaben	– 36.356,69
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und auf Sachanlagen	– 48.886,12
Sonstige betriebliche Aufwendungen	– 243.683,93
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	665,33
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	– 55,07
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	131.658,21
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	– 60.610,74
Jahresüberschuss	71.047,47

Anhang zum 31. Dezember 1998

Angaben zur Bilanzierung und Bewertung einschließlich der Vornahme steuerrechtlicher Maßnahmen

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Der Jahresabschluss der sinner+schrader Interactive Software GmbH wurde auf der Grundlage der Rechnungslegungsvorschriften des Handelsgesetzbuchs aufgestellt.

Ergänzend zu diesen Vorschriften waren die Regelungen des GmbH-Gesetzes zu beachten.

Das Sachanlagevermögen wurde zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt und soweit abnutzbar, um planmäßige Abschreibungen vermindert.

Bewegliche Gegenstände des Anlagevermögens bis zu einem Wert von DM 800,00 wurden im Jahr des Zugangs aktiviert und sofort abgeschrieben.

Die Steuerrückstellungen beinhalten die das Geschäftsjahr betreffenden, noch nicht veranlagten Steuern.

Die sonstigen Rückstellungen wurden für alle weiteren ungewissen Verbindlichkeiten gebildet. Dabei wurden alle erkennbaren Risiken berücksichtigt.

Verbindlichkeiten wurden zum Rückzahlungsbeitrag angesetzt.

Angaben und Erläuterungen zu einzelnen Posten der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung

1. Steuern vom Einkommen und Ertrag

Die Steuern betreffen ausschließlich das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit.

2. Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen wurden gebildet für

	– DM –
Leistungen Internet Services	12.027,51
Abschlusskosten	3.500,00

3. Sonstige Pflichtangaben

Vorschlag zur Ergebnisverwendung

Die Geschäftsführung schlägt in Übereinstimmung mit den Gesellschaftern die folgenden Ergebnisverwendung vor:

Der Jahresüberschuss beträgt DM 71.047,47.

Zur Ausschüttung ist ein Betrag von DM 71.047,00 vorgesehen.

4. Geschäftsführung

Während des abgelaufenen Geschäftsjahres wurden die Geschäfte des Unternehmens durch folgende Personen geführt:

Sebastian Dröber
Detlef Wichmann

Hamburg, den 24. Februar 1999

Sebastian Dröber Detlef Wichmann

**Entwicklung des Anlagevermögens im Rumpfgeschäftsjahr
vom 4.2. bis zum 31.12.1998**

Entwicklung des Anlagevermögens im Rumpfgeschäftsjahr vom 4.2. bis zum 31.12.1998

	Anschaffungs- und Herstellungskosten			
	4. Februar 1998	Zugänge	Abgänge	31. Dezember 1998
	- DM -	- DM -	- DM -	- DM -
Immaterielle Vermögensgegenstände				
EDV-Software	0,00	4.577,61	0,00	4.577,61
Sachanlagen				
Andere Anlagen; Betriebs- und Geschäftsausstattung	0,00	115.567,56	0,00	115.567,56
	0,00	120.145,17	0,00	120.145,17

		Aufgelaufene Abschreibungen		Nettobuchwerte
4. Februar 1998	Zuführungen	31. Dezember 1998	31. Dezember 1998	
- DM -	- DM -	- DM -	- DM -	
0,00	763,61	763,61	3.814,00	
0,00	45.090,56	45.090,56	70.477,00	
0,00	45.854,17	45.854,17	74.291,00	

Bestätigungsvermerk

„Die Buchführung und der Jahresabschluss entsprechen nach unserer pflichtgemäßen Prüfung den gesetzlichen Vorschriften. Der Jahresabschluss vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der sinner+schrader Interactive Software GmbH.“

ARTHUR ANDERSEN
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Nendza	Schneider
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

Hamburg, den 20. August 1999

Kapitalflussrechnung

	1998	
	– TDM –	– TDM –
Einnahmen aus der/-Ausgaben für die betriebliche Geschäftstätigkeit		
Jahresüberschuss		71
Berichtigungen zur Überleitung des Jahresüberschusses/ -fehlbetrages zu den Einnahmen/-Ausgaben		
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	1	
Abschreibungen auf Sachanlagen	45	46
		117
Abnahme/-Zunahme der Aktiva und Zunahme/-Abnahme der Passiva		
Vorräte	– 77	
Steuerrückstellungen	35	
Sonstige Rückstellungen	16	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7	
Sonstige Verbindlichkeiten	22	3
Nettoeinnahmen aus der/-ausgaben für die betriebliche Geschäftstätigkeit		120
Cash Flow aus dem Investitionsbereich		
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	– 5	
Sachanlageninvestitionen	– 115	– 120
		0
Cash Flow aus dem Finanzierungsbereich		
Erhöhung des gezeichneten Kapitals		25
Zunahme der liquiden Mittel		25
Liquide Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres		0
Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres		25

Geschäftstätigkeit

SinnerSchrader Aktiengesellschaft

Die SinnerSchrader Aktiengesellschaft ist eine Holdinggesellschaft, bei der die operativen Geschäfte sich im Wesentlichen auf die beiden Tochtergesellschaften sinner+schrader Interactive Marketing GmbH und sinner+schrader Interactive Software GmbH verteilen. Die sinner+schrader Interactive Marketing GmbH wurde im Februar 1997 und die sinner+schrader Interactive Software GmbH im Dezember 1997 gegründet. Die SinnerSchrader Aktiengesellschaft wurde im Juli 1999 gegründet. Zusammen bilden die genannten Gesellschaften die SinnerSchrader-Gruppe (nachstehend auch „SinnerSchrader“ genannt).

Überblick

SinnerSchrader ist ein Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen im eCommerce-Markt. Die SinnerSchrader-Gruppe positioniert sich als strategischer Partner von Handels- und Dienstleistungsunternehmen bei der Konzeption, Implementierung und Etablierung web-basierender eCommerce-Lösungen. SinnerSchrader ist der Überzeugung, dass sie sich durch die frühe Konzentration auf dieses Wachstumssegment einen first-mover-Vorsprung erarbeiten und in Deutschland eine marktführende Stellung im Internet-Dienstleistungsmarkt besetzen konnte. SinnerSchrader arbeitet seit der Gründung im Jahre 1996 profitabel und konnte das rasante Wachstum aus dem Cash-flow finanzieren.

SinnerSchrader bietet Unternehmen, die das Internet als Transaktionsplattform identifiziert haben, einen umfassenden Service. Das Angebotsspektrum umfasst sämtliche konzeptionellen, kreativen und technischen Leistungen, die für die Umsetzung einer erfolgreichen eCommerce-Strategie notwendig sind. Dazu gehören die Beratung, Gestaltung und Redaktion ebenso wie die Produktion und Implementierung, der Betrieb und die Vermarktung. Durch das in den vergangenen Jahren erworbene Projekt-Know-how besitzt SinnerSchrader ein hohes Maß an Beratungs- und Umsetzungskompetenz, um anspruchsvollen Kunden integrierte Kommunikations- und Transaktionslösungen aus einer Hand bieten zu können.

Markt und Wettbewerb

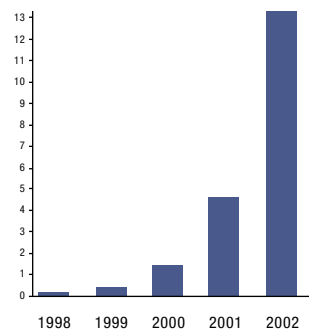
Die kommerzielle Nutzung des Internet lässt sich in drei Entwicklungsphasen unterscheiden. In der ersten Phase der Internet-Nutzung konzentrierten sich Unternehmen darauf, statische Seiten zur reinen Informationsvermittlung zu publizieren („content-driven“). In der zweiten Phase begannen die Unternehmen, das Web verstärkt als Dialogmedium zu nutzen und erweiterten ihre Websites um entsprechende Funktionen („communication-driven“). Mittlerweile befindet sich das Medium in der dritten Nutzungs-Phase: Unternehmen begreifen das Netz zunehmend als Transaktionsplattform („transaction driven“). Sie übersetzen vorhandene Geschäftsprozesse ins Web und entwickeln immer häufiger komplett neue Geschäftsprozesse und -modelle.

Mit der Verlagerung zentraler Geschäftsprozesse auf das Internet ist auch ein deutliches Anwachsen der Budgets festzustellen. Während in den früheren Phasen der kommerziellen Internet-Nutzung die Budgets noch überwiegend aus Marketingetats bestritten wurden, gewinnt das Thema zunehmend strategische Bedeutung: die Etats werden heute oftmals direkt von der Geschäftsleitung verantwortet.

Europa wird zu einem der wichtigsten eCommerce-Märkte

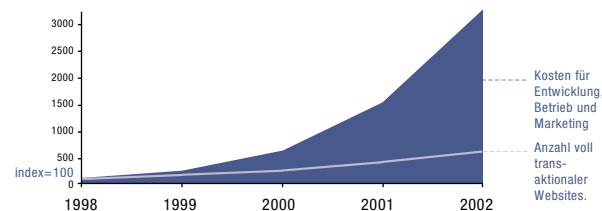
Nach den Vereinigten Staaten ist Europa der wichtigste eCommerce-Markt der Welt. Innerhalb Europas ist Deutschland schon heute mit Abstand der größte eCommerce-Markt: Hier wird über das Internet so viel eingekauft wie im gesamten übrigen Europa zusammengenommen.

Marktforschungsinstitute wie Datamonitor und IDC gehen davon aus, dass der Service-Markt für Erstellung und Betrieb von Websites von im Jahre 1999 DM 0,46 Mrd. auf DM 13,3 Mrd. im Jahre 2002 wachsen wird.

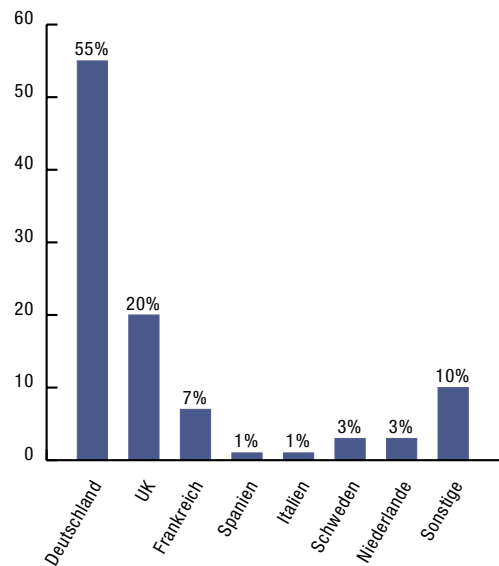


Quelle: Datamonitor, IDC

Besonders die Ausgaben für Entwicklung und Betrieb von transaktionalen Websites werden nach den Erwartungen der Marktforscher besonders rasant steigen.



Quelle: Datamonitor, Forrester



Quelle: Datamonitor

Die gemeinsame Währung dürfte für den europäischen eCommerce-Markt eine Katalysatorfunktion besitzen und das Wachstum ab 2002 nochmals beschleunigen.

Neue Herausforderungen an Internet-Dienstleister

Der Internet-Dienstleistungsmarkt ist wenig übersichtlich und eine genaue Charakterisierung der Branche ist aufgrund ihres geringen Alters und ihrer ausgeprägten Dynamik schwer möglich. Mit dem Internet-Boom sind in Deutschland eine Vielzahl von Klein- und Kleinstunternehmen entstanden, die als Multimediaagenturen ihre Dienstleistungen anbieten. Die wachsenden Kundenanforderungen sorgen jedoch derzeit für einen verstärkten Qualifizierungs- und Konzentrationsdruck. Mit der Verschiebung des Fokus von rein werblichen und dialogorientier-

ten Internet-Präsenzen in Richtung voll transaktionaler eCommerce-Lösungen kommen im Bereich Beratung und IT vollkommen neue Anforderungen auf die Internet-Dienstleister zu.

Die Entwicklung konkurrenzfähiger eCommerce-Lösungen ist eine anspruchsvolle Aufgabe, die vom Internet-Dienstleister ein hohes Anforderungsprofil verlangt. Dazu gehört die strategische Kompetenz ebenso wie ein weitreichendes IT-Know-how und das Verständnis für Kommunikations- und Marketingziele des Kunden. Auf Standardprodukte kann nur bedingt zurückgegriffen werden, da

die Anforderungen zunehmend komplexer werden. Nicht nur die Anbindung an ERP-Systeme oder Call Center muss geleistet werden, auch die Shop-Logik wird immer aufwendiger. Standardisierte Katalogsysteme genügen diesen Anforderungen in der Regel nicht. Ausgefeilte Reservierungssysteme, mandantenfähige Vertriebslösungen, interaktive Beratungsfunktionen oder die Implementierung neuer Geschäftsmodelle wie Auktionen mit ihren flexiblen Preisfindungsmechanismen verlangen intelligente und maßgeschneiderte Software. Zudem befindet sich die Mehrzahl der Unternehmen in einem hoch wettbewerbsintensiven Umfeld, bei dem die Geschwindigkeit der Umsetzung und die Realisierung von Differenzierungsmerkmalen in der eCommerce-Lösung erfolgskritisch sind. SinnerSchrader glaubt früh erkannt zu haben, dass es nicht in erster Linie darauf ankommen kann, einzelne Beratungs-, Gestaltungs-, IT- oder Vermarktungsleistungen zu erbringen, sondern

diese Leistungen vielmehr in einem integrierten Paket zusammenzufassen und einen signifikanten Beitrag zur Wertsteigerung des Unternehmens zu bringen.

Die bisher scharf getrennten Grenzen zwischen Unternehmensberatung, Agentur und Systemintegrator verschwimmen zunehmend. Eine aussichtsreiche Zukunft haben vor allem die Dienstleister, die ihren Kunden integrierte Gesamtlösungen aus einer Hand bieten und diese auch schnell umsetzen können. Full-Service-Dienstleister wie SinnerSchrader sind optimal für die wachsenden Anforderungen gerüstet und besitzen einen entscheidenden Kompetenzvorsprung im Markt.

Der Wettbewerb

SinnerSchrader gilt in der Branche als ein führender Anbieter und Trendsetter im Bereich transaktionaler Web-Lösungen. Die herausragende Marktposition von SinnerSchrader basiert nach eigener Auffassung auf einem beträchtlichen Know-how-Vorsprung gegenüber anderen deutschen Internet-Dienstleistern. Kein Internetdienstleister in Europa hat in den letzten drei Jahren so viele High-End-eCommerce-Lösungen entwickelt, wie SinnerSchrader. Internet Dienstleister wie I-D Media, Kabel New Media oder Pixelpark traten bisher nicht durch eine ausgeprägte Fokussierung auf eCommerce-Projekte in Erscheinung. Zudem konnte SinnerSchrader in den vergangenen zwölf Monaten alle wichtigen eCommerce-Preise in Deutschland gewinnen. Renommierte US-amerikanische

Anbieter, wie USWeb/CKS oder Sapient konnten auf dem deutschen Markt bislang kaum Fuß fassen. Mit der verstärkten Nachfrage nach transaktionalen Web-Lösungen – die sich auch im rasanten Wachstum von SinnerSchrader ausdrückt – rechnet SinnerSchrader mit dem Eintritt weiterer, bislang branchenfremder Wettbewerber in diesem attraktiven Markt. Insbesondere Consulting-Unternehmen, IT-Systemhäuser sowie große Multimediaagenturen werden versuchen, eCommerce-Lösungen in ihr Dienstleistungsangebot aufzunehmen. Dabei werden diese Unternehmen beträchtliche Investitionen tätigen müssen, um den Kompetenzvorsprung etablierter eCommerce-Anbieter wie SinnerSchrader aufholen zu können.

Der zahlenmäßig größte Teil an High-Traffic eCommerce-Sites wird zur Zeit noch Inhouse umgesetzt. SinnerSchrader ist allerdings davon überzeugt, durch den Know-how-Vorsprung nachfragenden Unternehmen einen erheblichen Zeitvorteil bei der Umsetzung ihrer eCommerce-Aktivitäten bieten zu können und diesen durch bessere Prozesse und Verfahren ausbauen zu können.

Unternehmensgeschichte

Seit der Gründung am 1. April 1996 setzt sich SinnerSchrader kontinuierlich für Innovationen im Bereich professioneller eCommerce-Lösungen ein. Die Historie der Kunden ist zugleich auch ein Abriss der wichtigsten Unternehmensentwicklungen.

1996

04 | Matthias Schrader und Oliver Sinner gründen in Hamburg die Personengesellschaft **sinner+schrader GbR**.

05 | Das Unternehmen entwickelt für die Softwarefirma Intershop Referenz- und Pilotshops, die auf Intershop 1.0 aufsetzen. Der Auftrag umfasst das Screendesign verschiedener Demostores zur Veranschaulichung der Produktfeatures und diverse Entwicklungsbeispiele zur Erweiterung der Funktionalität der Standardsoftware.

07 | Das Unternehmen gestaltet und entwickelt für den Modeversender Conleýs einen Online-Shop, mit umfangreichen Backoffice-Funktionen. Eine neue E-Mail-Datenbank für elektronisches und klassisches Direktmarketing rundet den Auftritt ab.

09 | Das Unternehmen realisiert für Europas größten EDV-Distributor CHS eine Vertriebsplattform für mehr als 15.000 PC-Fachhändler. Dank einer ausgeklügelten Datenbank-Architektur (die größte Hardware-Datenbank Europas) können neueste Produktinformationen, das rund 1.000seitige Angebot sowie die Lieferbereitschaft von CHS abgerufen werden.

10 | Das Unternehmen vermarktet das Online-Angebot der BANK 24 mit dem ersten HTML-Banner im deutschen

Internet. Events, flächendeckende Bannerschaltung und zielgruppengenaue Reaktivierungsmaßnahmen werden medienadäquat geplant und umgesetzt. Zur Reduzierung des CPI (Cost per Interest) liegt der Fokus bei der Realisierung auf einer ständig transparenten Werbekontrolle.

12 | Das Unternehmen führt Görtz als ersten deutschen Schuhfilialist mit einer Shopentwicklung in den Direktvertrieb über das Internet ein. Kunden erhalten die neuesten Modelle seitdem zuerst online.

1997

02 | Oliver Sinner und Matthias Schrader gründen die **sinner+schrader Interactive Marketing GmbH**,

07 | Das Unternehmen entwickelt für den US-Computerhersteller Hewlett Packard ein neuartiges Build-to-Order-System, mit dessen Hilfe der Kunde bis wenige Stunden vor Produktion seines Servers die Systemkomponenten skalieren kann.

10 | Das Unternehmen gestaltet und realisiert für den Mediendistributor Georg Lingensbrink GmbH & Co. (Libri) die weltweit erste voll mandantenfähige Vertriebsplattform im Internet. Libri.de tritt als Application Service Provider am Markt auf und vermietet mittlerweile rund 500 Partnern Internet-Buchshops, die auf die

integrierten Dienstleistungen (Katalog, Lagerlogistik, Auslieferung) des Hamburger Buchgroßhändlers zugreifen. Die Palette der ASP-Kunden reicht von großen stationären Buchfilialisten bis hin zu Partnern wie dem SPIEGEL, Quelle und buecher.de.

11 | Das Unternehmen konzipiert für den Deutschen Herold, die Versicherungsgruppe der Deutschen Bank, eine mandantenfähige Internetapplikation, die den Versicherungskunden automatisch zum nächstgelegenen Makler weitervermittelt. Erstmals kommt ein Online-Berater zum Einsatz, der den Kunden in einem automatisch generierten Dialog zu den gewünschten Versicherungsprodukten führt und den Kontakt zum persönlichen Berater herstellt.

12 | Das Unternehmen gründet die **sinner+schrader Interactive Software GmbH** als eigenständige Gesellschaft für Softwareentwicklung. Beide Unternehmen verfügen über insgesamt 12 Mitarbeiter und erwirtschaften DM 1,3 Mio. Umsatz. Sebastian Dröber und Detlef Wichmann übernehmen die Geschäftsführung im Bereich Softwareentwicklung.

1998

05 | SinnerSchrader entwickelt die Online-Advertising-Technologie adtraction. Mit adtraction werden die Umsätze einer

Applikation erstmals den geschalteten Bannern zugewiesen. Auf diese Weise können Marketingkampagnen einheitlich getrackt, bewertet und vergütet werden.

06 | SinnerSchrader entwickelt für den Autovermieter Europcar Deutschland die erste Online-Mietstation mit datenbankgestütztem Echtzeit-Reservierungssystem. Das System ermöglicht eine exakt auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmte Bestellung und berechnet automatisch den günstigsten Tarif.

08 | SinnerSchrader übernimmt die Betreuung des Online-Auktionshauses ricardo.de, das auf der CeBIT Home als weltweit einziges virtuelles Auktionshaus mit drei Verkaufsformaten an den Start geht.

09 | SinnerSchrader wird für europcar.de mit dem Intel eBusiness-Award ausgezeichnet. Begründung: „Beste eBusiness Applikation in Deutschland“

11 | SinnerSchrader übernimmt für die transtec AG den Ausbau ihrer Online-Aktivitäten. Der Ausbau verfolgt das strategische Ziel von transtec, den europaweiten Produkt-Vertrieb über das Internet wesentlich zu steigern.

1999

01 | SinnerSchrader baut die Telefongesellschaft Talkline zum Direktvertriebskanal

aus. Die entwickelte eCommerce-Anwendung bietet ein breites Sortiment aktueller Geräte, Tarife der Netzbetreiber D1, D2 und E-Plus sowie die gezielte Beratung der Online-Kunden.

- 02 | SinnerSchrader erhält für die eCommerce-Plattform libri.de den TV-Movie Award 98. Begründung: „Beste Shopping Site des Jahres“

- 03 | SinnerSchrader wird während der CeBIT 99 vom Ziff Davis Verlag gleich doppelt ausgezeichnet: ricardo.de und europcar.de sind Finalisten für den Preis „Innovation“.

- 04 | SinnerSchrader erhält für ricardo.de als einzige eCommerce-Anwendung im Rahmen des 7. Deutschen Multimedia Kongresses in Stuttgart einen Multimedia Award in Silber. Begründung: „Erfolgreichster eCommerce-Newcomer des Jahres“

- 07 | SinnerSchrader startet für den Mediendistributor Georg Lingenbrink GmbH & Co. das weltweit erste Portal für den digitalen Buchdruck „Books on Demand“. Das Verfahren erschließt neue Wege zur Veröffentlichung und Vermarktung von Nischen- und Spezialliteratur.

- 10 | SinnerSchrader vollzieht die formwechselnde Umwandlung in eine Aktiengesellschaft.

Unternehmenstätigkeit

Das Kerngeschäft von SinnerSchrader bilden Projektdienstleistungen. Diese umfassen verschiedene Aufgaben, die von speziellen Projektteams mit unterschiedlichen Qualifikationen erbracht werden.



Consulting

Ausgangspunkt jeder Tätigkeit von SinnerSchrader für einen Kunden ist eine individuelle Consulting-Dienstleistung. In dieser Phase entwickelt der Consultant durch Workshops, Interviews und Sekundärquellen ein tiefgreifendes Verständnis für die Geschäftstätigkeit und das Marktumfeld des Kunden. Im Dialog mit dem Kunden entwickelt der Berater eine umfassende eCommerce-Strategie und ein Umsetzungskonzept in Form eines Fachkonzeptes. Nach Abnahme dieses Fachkonzeptes seitens des Kunden folgt die Erstellung eines detaillierten Pflichtenheftes, das die zu erbringenden Leistungen in einzelnen Teilaufgaben beschreibt. Die Erstellung von Fachkonzept und Pflichtenheft stellen im Projektverlauf wesentliche Meilensteine dar. Erst nach der Abnahme des Pflichtenheftes beginnt die eigentliche Umsetzungsphase.

Im Rahmen des Projektgeschäftes vertreibt SinnerSchrader als Reseller Hard- und Softwarekomponenten der Partnerunternehmen Oracle

(Software: Datenbanken, Tools) und Sun (Hardware). Das Reseller-Geschäft komplettiert die Angebotspalette von SinnerSchrader als Full-Service-Dienstleister dem Kunden gegenüber. Des Weiteren trägt es zu einer Intensivierung der Beziehungen zu den Technologiepartnern bei, deren Unterstützung die marktführende Stellung von SinnerSchrader im Bereich eCommerce untermauert.

Design

In der Design-Phase wird die grundsätzliche Inhalts-, Navigations- und Transaktionsstruktur der Website entwickelt. In dieser Phase werden zudem sämtliche Projektdisziplinen eingebunden, um das Ergebnis sowohl hinsichtlich der Funktionalität als auch der technischen Umsetzung zu optimieren. Während der gesamten Gestaltungsphase findet ein ständiger Dialog und Abstimmungsprozess mit dem Kunden statt.

eCommerce-Lösungen bestehen nicht nur aus Katalogdatenbanken. Besucher müssen über die Produkte und Dienstleistungen fachlich informiert und je nach individuellen Interessen durch das Sortiment geführt werden. Gerade für Consumer-Angebote sind schnell verständliche Informationen und eine anregende Ansprache der Besucher sowie die Entfaltung einer verkaufsfreundlichen Atmosphäre von entscheidender Bedeutung. Warenabfragen, Angebotskonfigurationen und der Bestellprozess selbst erfordern ebenfalls präzise Dialoge und Interaktionen mit dem Internetbesucher. Die Erstellung dieser

Texte übernehmen Redakteure aus dem Bereich Editorial Services.

Engineering

Sind die wesentlichen Inhalte, Gestaltungselemente und Transaktionsstrukturen definiert, beginnt die Produktion des Client Interfaces. Dazu gehört vor allem die Codierung des Designs und der Inhalte in HTML, JavaScript und DHTML sowie umfangreiche Funktionalitäts-Tests. Besonderes Augenmerk wird auf die Entwicklung eines robusten und speicherplatzschonenden Codes gelegt, der kompatibel auch zu älteren Browsergenerationen ist und schnell geladen wird.

Bei umfangreicheren Projekten wird noch während der Produktionsphase ein Prototyp der Site entwickelt, an dem die Benutzbarkeit – die sogenannte „Usability“ – von Kunde und Agentur getestet wird.

SinnerSchrader hat sich seit Gründung auf die Entwicklung von dynamischen, transaktionsorientierten Web-Applikationen spezialisiert. Die Realisierung dieser überwiegend datenbankgestützten Applikationen (primär auf Datenbanksystemen des Herstellers Oracle) erfolgt durch Einsatz modernster Technologien und Methoden des Software Engineerings (wie z. B. OOP/Java). Moderne multi-tier Architekturen auf Komponentenbasis sichern bereits während der Entwicklung eine optimale Arbeitsteilung zwischen Gestaltung und Programmierung. Bei eventuellen Erweiterungen oder späteren Ände-

rungen sorgen sie zudem für ein Minimum an zusätzlichen Entwicklungsaufwänden. Bei der Realisierung seiner Projekte setzt SinnerSchrader auf etablierte Technologien marktführender Unternehmen wie Oracle, Sun und Apple Computer. Frühzeitig hat SinnerSchrader die Technologieführerschaft dieser Unternehmen erkannt und Partnerabkommen mit den aufgeführten Unternehmen abgeschlossen.

Die Entwicklung der Software-Komponenten geschieht grundsätzlich im Team und wird durch den Einsatz eines Versionskontrollsystems unterstützt. SinnerSchrader deckt alle Phasen des Software-Entwicklungszyklus mit eigenen Mitarbeitern ab. Dies schließt die technische Konzeption, Modellierung und den Aufbau selbst komplexer Datenbanken mit ein.

Durch die Entwicklung und Betreuung einiger der erfolgreichsten High-Traffic Websites in Deutschland verfügt SinnerSchrader über ein fundiertes Wissen aus den Bereichen Performance-Optimierung, Skalierung und Lastverteilung (Load Balancing) bei Hochlastsituationen, wie sie bei erfolgreichen eCommerce-Projekten regelmäßig auftreten. Dieses Know-how qualifiziert SinnerSchrader für den Aufbau weiterer Projekte mit diesem Potenzial.

Die Expertise von SinnerSchrader im Bereich Software Engineering erstreckt sich neben der Implementierung der eigentlichen Web-Anwendung auch auf die Bereiche Technical Web-Consulting sowie Systemintegration, d.h. die Anbindung an bereits bestehende Legacy-Systeme. Die stetig steigenden Ansprüche im Markt hinsicht-

lich einer optimalen Integration bestehender IT-Komponenten stellen für jeden Dienstleister in diesem Segment eine entsprechende Herausforderung dar. Der Erfolg und die Vielzahl, der von SinnerSchrader betreuten Projekte, unterstreicht diese Kompetenz im Unternehmen.

Durch die gewonnene Erfahrung der vergangenen Jahre und die intensive Beobachtung des Marktes glaubt SinnerSchrader, dass die Verknüpfung der Themen Data Warehousing und Transactional Content Management für die Realisierung von eCommerce Projekten stetig an Bedeutung gewinnt. Daher wird SinnerSchrader seine Aktivitäten in diesen Bereichen in Zukunft noch intensivieren.

Site Marketing

Nicht nur die Qualität einer Website, auch die konsequente Vermarktung des Angebotes trägt erheblich zum Erfolg einer eCommerce-Lösung bei. Durch die direkte Interaktion mit dem Besucher (Stichwort: One-to-One Marketing) ermöglicht das Internet wie kein anderes Medium eine dialogorientierte und individuelle Ansprache der gewünschten Zielgruppe. Dank selbst entwickelter Analyse-Werkzeuge ist es zudem möglich, den Erfolg der eingesetzten Werbemittel exakt zu analysieren. SinnerSchrader verfügt in diesem Bereich über eine langjährige Erfahrung und bietet seinen Kunden einen Full-Service: von der strategischen Planung der Kampagnen über die Kreation bis hin zu Mediaplanung und Erfolgskontrolle greift die Mediaberatung die Inhalte der Webangebote auf und kommuniziert diese am Markt.

Die Mediabuchung beobachtet kontinuierlich den Markt der Werbeträger und bucht passend zu den laufenden Kampagnen Werbeflächen für die Kunden. Die geläufigste Form der Werbemittel im Internet sind sogenannte Banner – Werbeflächen, die auf frequenzstarken Websites Dritter geschaltet werden und durch Anklicken auf die Website des Werbekunden führen. SinnerSchrader hat in der Vergangenheit mehrfach innovative Werbeformen entwickelt und erfolgreich eingeführt. So hat das Unternehmen 1997 erstmals in Deutschland sogenannte HTML-Banner eingesetzt, mit denen Suchabfragen in Datenbanken bereits auf einer Werbefläche möglich sind. Interaktive Banner gehören mittlerweile zu den Werbeformen mit den höchsten Akzeptanzquoten bei Internetnutzern. Zu den neuesten Entwicklungen gehören die sogenannten Rich-Media-Banner, die ähnlich einer Informationszentrale, laufend aktualisierte Nachrichten und Daten (beispielsweise Aktienkurse) präsentieren. Als einer der großen deutschen Online-Vermarkter fokussiert SinnerSchrader strategische Partnerschaften mit Werbeträgern. Hiermit verfolgt das Unternehmen das Ziel, die Kommunikationsinhalte seiner Werbekunden in den redaktionellen Content zu integrieren und dem Besucher von Internetseiten einen echten Mehrwert zu ermöglichen. Im Rahmen einer solchen Partnerschaft hat SinnerSchrader erstmals in Deutschland eine Katalogdatenbank mit einer Internet-Suchmaschine integriert. Nutzer können sich damit beispielsweise zu ihrer Rechercheanfrage auch optional passende Literatur anzeigen lassen („find related Books“).

Um seinen Kunden eine präzise Analyse der eingesetzten Werbemittel- und träger zu ermög-

lichen, hat SinnerSchrader mit „adtraction“ eine eigene Technologie zur Werbeerfolgskontrolle entwickelt. Diese Technologie erlaubt es erstmals, die Umsätze einer eCommerce-Site den geschalteten Bannern zuzuweisen. Damit wird nicht nur der reale Wert eines Werbeplatzes ermittelt, sondern auch eine neue Form der Vergütung möglich: jeder Werbeplatz kann umsatzbezogen provisioniert werden. Adtraction ist seit 1998 auf dem Online-Markt eingeführt und wird von SinnerSchrader bei allen eCommerce-Projekten eingesetzt.

Durch die aktive Teilnahme in verschiedenen Branchenverbänden, wie dem Deutschen Multi-Mediaverband (DMMV), wirkt SinnerSchrader im Bereich Online-Media an der Entwicklung allgemein gültiger Branchenstandards und der Beurteilung rechtlicher Aspekte aktiv mit.

Für den nötigen Bekanntheitsgrad von Unternehmen, ihren Produkten und Dienstleistungen ist eine fundierte Pressearbeit unerlässlich. SinnerSchrader bietet seinen Kunden auch in der Kommunikation seine ganze Erfahrung an. Im Bereich Presse und Öffentlichkeitsarbeit beinhaltet dies die Entwicklung und Umsetzung ganzheitlicher Kommunikationskonzepte, die die Zielgruppe der Internetnutzer sowie relevante Meinungsbildner (Handel, Medien, Verbände etc.) fokussieren. Des Weiteren werden interaktive Kommunikationstechniken (eMail, Newsletter, Diskussionsforen, Online-Pressekonferenzen) eingesetzt. Der Erfolg der Kommunikationsstrategien wird mit professionellen Methoden laufend analysiert und optimiert.

Operations

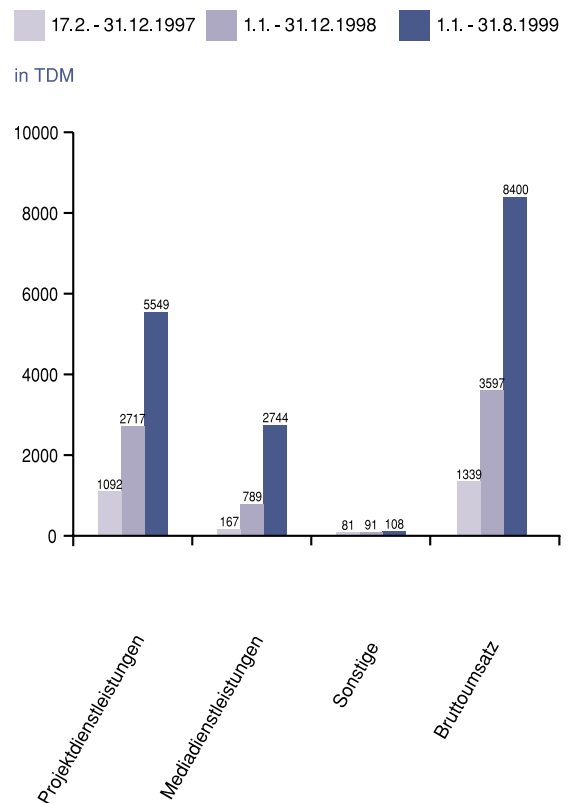
Der Bereich Operations umfasst alle Aktivitäten, die im Zusammenhang mit dem Betrieb, der von SinnerSchrader betreuten eCommerce Sites stehen. Diese lassen sich im Wesentlichen in die Phase I (vor Inbetriebnahme) und Phase II (Betrieb) unterteilen.

- Phase I beinhaltet überwiegend beratende Tätigkeiten, die sich auf die Auswahl und Dimensionierung der benötigten Infrastrukturkomponenten (Server, Internet Service Provider, Bandbreiten, benötigte Domains) sowie Klärung sicherheitsrelevanter Themen (Zugriffsschutz durch Firewalls, Absicherung durch unterbrechungsfreie Spannungsversorgungen etc.) erstrecken.
- In der Phase II – nach erfolgtem Online-Start – betreut SinnerSchrader die selbst erstellten eCommerce Lösungen im Betrieb. Das Hosting der Websites erfolgt in der Regel bei einem externen Internet Service Provider (ISP). Nach dem Online-Start stellt SinnerSchrader, sofern hierüber ein entsprechender Servicevertrag geschlossen wurde, den reibungslosen Betrieb sicher. Dies umfasst alle erforderlichen Aktivitäten aus den Bereichen System-, Datenbank-, Web- und Netzwerkadministration. Darüber hinaus überwacht SinnerSchrader die Verfügbarkeit und Auslastung der Systeme und wirkt proaktiv an der Planung für den weiteren Ausbau der Systemumgebung mit.

Umsatzentwicklung und Kundenstruktur

Die Umsatzentwicklung der letzten Jahre ist durch ein außerordentlich starkes Wachstum geprägt. Hierzu trug sowohl der Ausbau der bestehenden Kundenbeziehungen bei als auch das starke Neugeschäft.

So betrug das Wachstum des Bruttoumsatzes von 1997 auf 1998 über 150 %. In den ersten acht Monaten des Jahres 1999 konnte bereits mit DM 8,4 Millionen ein Umsatz realisiert werden, der um über 130 % über dem gesamten Vorjahresergebnis lag. Die Umsätze wurden ausschließlich im Inland getätigt.



Kunden

Die nachfolgende Aufstellung gibt die wichtigsten Kunden der Gesellschaft wieder:

ALD Autoleasing Deutschland
Blume 2000
CHS Electronics Deutschland GmbH
CONLEY'S Modekontor GmbH & Co.KG
Deutsche Bank
Deutsche Bank 24
Deutscher Herold
DG Bank
DKV Deutsche Krankenversicherung
Engel & Völkers Immobilien
Europcar Autovermietung GmbH
Görtz Schuhe
Gruner+Jahr
Impressionen Versand
Georg Lingenbrink GmbH & Co.
Lycos Bertelsmann GmbH & Co. KG
NT plus AG
ricardo.de AG
Softline
Talkline GmbH
unicom direkt
VASA Energy

Die Gesellschaft erwirtschaftete im Rumpfgeschäftsjahr 1999 mit ihren sechs größten Kunden rund 70 % ihres Umsatzes.

Unternehmensstrategie

SinnerSchrader verfolgt das Ziel, die führende Position in der Entwicklung maßgeschneiderter

eCommerce-Lösungen in Deutschland auszubauen und im europäischen Ausland anzustreben. SinnerSchrader ist davon überzeugt, dass immer mehr Unternehmen mittelfristig Investitionen im Bereich eCommerce in einem europäischen Kontext tätigen werden. Darüber hinaus plant SinnerSchrader seine marktführende Position und das ausgeprägte Know-how im Bereich eCommerce durch Beteiligungen an Unternehmen, für die SinnerSchrader tätig ist, zu übertragen.

Um diese Strategie entschlossen zu verfolgen und erfolgreich umzusetzen, plant SinnerSchrader folgende Maßnahmen zu ergreifen:

1. Weitere Forcierung des internen und externen Wachstums und Ausbau des Kompetenzvorsprungs im Bereich web-basierender Geschäftslösungen
2. Internationalisierung des Geschäftes durch Aufbau und Festigung einer europäischen Dienstleistungsmarke
3. Gewinnung weiterer High-Potential-Kunden
4. Beteiligungen an eCommerce-Unternehmen

Forcierung des Wachstums und Ausbau der eCommerce-Kompetenz

SinnerSchrader ist der Überzeugung, dass der Dienstleistungsmarkt für die Entwicklung und Betreuung von eCommerce-Lösungen in Europa erst am Anfang steht. Einzige Wachstumsbremse

ist nach Auffassung des Unternehmens der knappe Personalmarkt. Durch eine attraktive Unternehmenskultur, innovative Projekte und ein Beteiligungsmodell für Führungskräfte und Spezialisten aus dem Beratungs-, Kommunikations- und IT-Bereich, glaubt SinnerSchrader, auch weiterhin genügend qualifizierte Mitarbeiter für das außerordentlich schnelle Wachstum des Unternehmens rekrutieren zu können. Die Expansion in den Euroraum sowie geplante Akquisitionen erschließen SinnerSchrader weitere Personalmärkte. Durch eine weiterführende Professionalisierung der Methoden und Verfahren, plant SinnerSchrader, die erworbene branchenübergreifende eCommerce-Kompetenz weiter auszubauen.

Internationalisierung des Geschäftes

SinnerSchrader vertritt die Auffassung, dass es dem Unternehmen in Deutschland gelungen ist, eine erfolgreiche Dienstleistungsmarke im Segment eCommerce zu etablieren. SinnerSchrader glaubt, die Marke mit Referenzen wie Libri, buecher.de (auf der Plattform von Libri), Europcar und Ricardo, aber auch der Deutschen Bank 24 als Marktführer im Bereich transaktionaler Weblösungen aufgebaut zu haben. So konnte SinnerSchrader in der Kategorie eCommerce im vergangenen Jahr alle wichtigen Wettbewerbe gewinnen.

Mit der geplanten Internationalisierung des Geschäftes strebt SinnerSchrader auch in Europa eine marktführende Position an. Bei der Kundenakquisition konzentriert sich SinnerSchrader

daher auf jene Projekte, die voraussichtlich auch eine hohe Durchsetzungsfähigkeit im europäischen Markt erzielen werden. Dabei wird der Fokus zunächst auf dem europaweiten Ausbau bestehender Kundenbeziehungen liegen. SinnerSchrader ist der Überzeugung, dass die bewusste Konzentration auf die Entwicklung innovativer eCommerce-Lösungen das Unternehmen auch bei der geplanten Expansion im Wettbewerbsumfeld klar und positiv differenziert.

Gewinnung weiterer High-Potential-Kunden

Über das hohe Ansehen seiner Kunden wie Europcar, Libri oder der Deutschen Bank 24 hat SinnerSchrader seinen Bekanntheitsgrad in der Vergangenheit deutlich steigern können. Diesen guten Ruf will das Unternehmen durch die Gewinnung neuer Großkunden weiter ausbauen. Allerdings wird SinnerSchrader auch weiterhin Potenziale junger Unternehmen nutzen, die mit vergleichsweise kleinen Anfangsbudgets an den Markt gehen und rasant wachsen. Vielversprechende Kundenbeziehungen, wie beispielsweise mit dem Internet-Auktionshaus ricardo.de, sollen auch weiterhin eine wesentliche Säule der Geschäftsaktivitäten bleiben.

Durch die Attraktivität seiner Großkunden sieht SinnerSchrader auch die Motivation seiner Mitarbeiter gewährleistet. Abwechslungsreiche und anspruchsvolle Aufgabenstellungen sollen dem hochmotivierten Mitarbeiterstab auch in Zukunft interessante Arbeitsfelder bieten.

Durch die Fokussierung auf transaktionale Web-Lösungen entsteht eine besonders enge und partnerschaftliche Verbindung zwischen Auftraggeber und Dienstleister. Zunehmend werden kritische Geschäftsprozesse über das Web abgewickelt – und damit häufig an den Internetdienstleister ausgegliedert. Der Wechsel eines eCommerce-Dienstleisters ist somit für Unternehmen mit hohen Wechselkosten verbunden. Die steigende Abhängigkeit der Unternehmen von komplexen und maßgeschneiderten eCommerce-Lösungen führt nach Meinung von SinnerSchrader zudem zu höheren Margen und langfristigen Kundenbeziehungen.

Beteiligungen an eCommerce-Unternehmen

SinnerSchrader folgt einem konsequenten „time-to-value“- Ansatz, der den schnellen Wertzuwachs beim Kunden in den Mittelpunkt stellt. Hierdurch entstanden auf Kundenseite in der Vergangenheit teilweise extrem hohe Steigerungen der Unternehmenswerte. Allein im dritten Quartal 1999 gingen zwei von SinnerSchrader betreute eCompanies an die Börse.

SinnerSchrader ist bestrebt, das führende Know-how des Unternehmens in der Entwicklung, Umsetzung und Vermarktung von eCommerce-Lösungen durch Einbringung in Unternehmensbeteiligungen zu skalieren. SinnerSchrader plant hier sowohl als Inkubator für Start-Ups aufzutreten als auch mit etablierten Unternehmen – die als Assets ihre Produkt-, Logistik- und Finanzkraft einbringen – Joint Ventures einzugehen. SinnerSchrader plant ausdrücklich nicht als

Risikokapitalgeber aufzutreten, sondern sieht seine Rolle vielmehr als Umsetzungspartner innovativer eCompanies.

SinnerSchrader ist der Überzeugung, durch das führende eCommerce-Know-how, hinreichende Umsetzungsressourcen und ein dichtes Beziehungsnetzwerk bei potentiellen Vermarktungspartnern eine hohe Attraktivität als Beteiligungspartner zu besitzen. SinnerSchrader ist bestrebt, Minderheitsanteile in der Höhe von bis zu 20 % zu übernehmen. Ziel von SinnerSchrader ist die langfristige Beteiligung an dem jeweiligen Unternehmen.

SinnerSchrader hat als Pilotprojekt für diese Strategie eine Vereinbarung mit einem der führenden Blumenfilialisten Deutschlands, „Blume 2000“, abgeschlossen. Ziel ist ein Joint Venture im Bereich Blumenvertrieb über das Internet.

Vertrieb und Marketing

SinnerSchrader erhält Aufträge sowohl von Bestandskunden als auch von Neukunden. Insbesondere durch die Fokussierung auf eCommerce-Projekte generiert SinnerSchrader aus der fortlaufenden Weiterentwicklung bestehender Lösungen erhebliches Geschäft. Neukunden gewinnt SinnerSchrader vorwiegend durch Empfehlungen und den hohen Bekanntheitsgrad, den das Unternehmen in der Branche besitzt. Die Anzahl konkreter Kundennachfragen hat in der Vergangenheit regelmäßig die Ressourcen SinnerSchrader übertroffen. Daher belasten

keine akquisitorischen Kosten für Vertrieb und Marketing das Ergebnis. Gleichwohl verfolgt SinnerSchrader das strategische Ziel, durch einen konsequenten Markenaufbau eine hohe Sichtbarkeit im Markt zu erlangen, um den Wettbewerb um die interessantesten eCommerce-Kunden und die besten Fachkräfte für sich zu entscheiden. Hierfür betreibt SinnerSchrader seit Gründung eine intensive Pressearbeit.

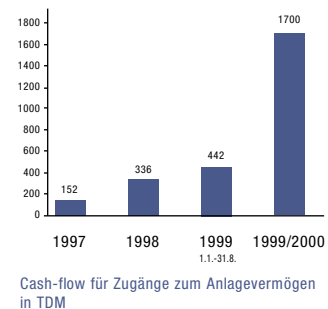
Forschung und Entwicklung

SinnerSchrader besitzt keine gesonderte Forschungs- und Entwicklungsabteilung, das Unternehmen erbringt seine Entwicklungsleistungen ausschließlich im Kundenauftrag. Durch den konsequenten Einsatz modernster Technologien und Methoden des Software Engineerings besitzt SinnerSchrader jedoch auf Basis vieler Projektlösungen einen Zugriff auf eine umfangreiche Komponentenbibliothek, zu denen auch Technologien wie adtraction gehören.

Investitionen

Die Investitionen der SinnerSchrader-Gruppe wurden in den zurückliegenden Geschäftsjahren entsprechend dem Geschäftswachstum kontinuierlich gesteigert. Diese Entwicklung wird sich auch in den kommenden Geschäftsjahren fortsetzen – SinnerSchrader wird weiter konsequent in die Umsetzung seiner Strategie und den Ausbau des Geschäfts investieren. Sämtliche von der Gruppe getätigten Investitionen sind im Inland erfolgt.

Die Entwicklung der Investitionen seit 1997 stellt sich wie folgt dar:



Die Investitionen betreffen im Wesentlichen die Ausstattung der Arbeitsplätze der Mitarbeiter mit Computerhard- und -software und Büromöbeln sowie die zentralen Server- und Netzwerkkapazitäten. Darüber hinaus wurde in die Ausstattung der angemieteten Büroräume investiert, um den Mitarbeitern ein attraktives Arbeitsumfeld zu schaffen.

Für das Geschäftsjahr 1999/2000 plant SinnerSchrader eine deutliche Ausweitung der Investitionen auf rd. 1,7 Mio. DM. Darin spiegelt sich zum einen die geplante Verdopplung der Mitarbeiterzahl wider, für deren Umsetzung auch zusätzlicher Büroraum angemietet und ausgestattet werden muss. Zum anderen rechnet SinnerSchrader aus dem Aufbau der ersten Büros im europäischen Ausland mit erhöhtem Investitionsbedarf.

In den kommenden Geschäftsjahren wird es aufgrund der Umsetzung der Venture-Strategie voraussichtlich zu Investitionen im Bereich der Finanzanlagen kommen. Da der Konkretisierungsgrad etwaiger Projekte in diesem Zweig derzeit noch zu gering ist, wurden keine Ansätze

in die Investitionsplanung für das Geschäftsjahr 1999/2000 aufgenommen.

Die Investitionen konnten bisher vollständig aus dem operativen Cash-flow finanziert werden.

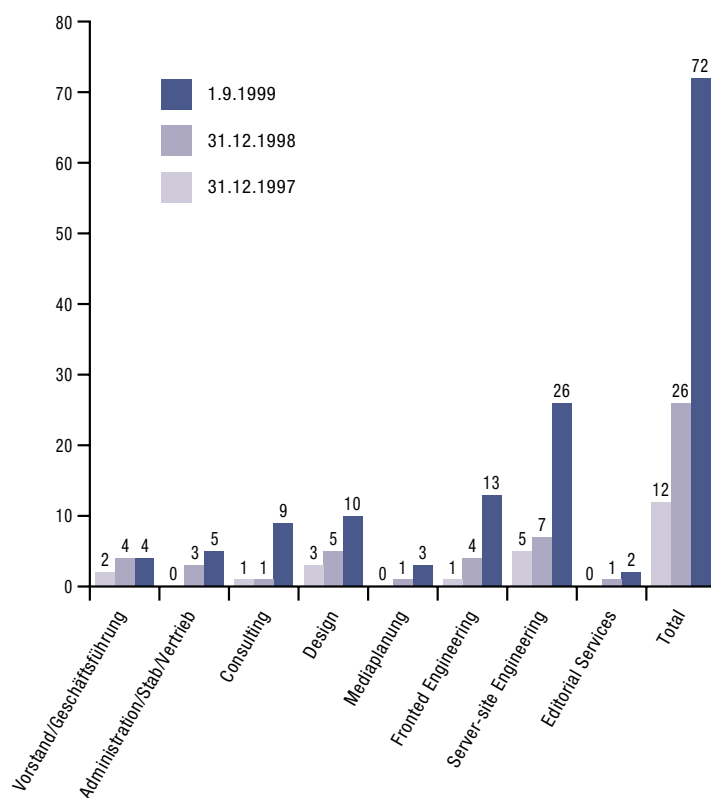
Grundbesitz

SinnerSchrader hat keinen eigenen Grundbesitz. Die Geschäftsräume in Hamburg, Planckstraße 13, sind langfristig angemietet. Die angemietete Fläche beläuft sich auf insgesamt 1.272 qm². Der monatliche Mietzins einschließlich Nebenkosten und Kfz-Stellplätzen beträgt DM 42.548,- inkl. MwSt. Der Mietvertrag ist mit einer festen Laufzeit bis zum 31.12.2004 abgeschlossen.

Mitarbeiter

Der Erfolg von spezialisierten Beratungs-, Design- und IT-Dienstleistungen hängt in hohem Maße von qualifizierten und motivierten Mitarbeitern ab. Die Personalpolitik hat deshalb bei SinnerSchrader ein besonders hohes Gewicht und wird in den kommenden Jahren noch an Bedeutung zunehmen. SinnerSchrader profitiert im Bereich des IT-Nachwuchs durch die enge Zusammenarbeit mit dem Fachbereich Informatik an der Universität Hamburg durch die Vergabe von Diplomarbeiten und Gestaltung gemeinsamer Lehrveranstaltungen. Im Bereich der Ausbildung kooperiert SinnerSchrader u. a. mit dem Hamburger Otto Versand.

Im Jahr 1997 betrug die durchschnittliche Anzahl der festangestellten Mitarbeiter acht. Im Jahr 1998 19 und im Rumpfgeschäftsjahr 1. Januar 1999 bis 31. August 1999 bereits 41 Mitarbeiter.



Patente, Lizenzen, wesentliche Verträge

Die beiden Tochtergesellschaften der SinnerSchrader Aktiengesellschaft, die sinner+schrader Interactive Marketing GmbH und die sinner+schrader Interactive Software GmbH, haben eine Vielzahl von Verträgen und Vereinbarungen mit ihren Kunden abgeschlossen. Im Einzelnen sind dabei zu nennen:

Europcar

Vertrag über die Entwicklung, Pflege und Betrieb einer Software im Internet; Laufzeit unbefristet; Kündigung mit einer Frist von sechs Wochen zum Monatsende möglich;

Kunstmagazin ART

Projektvertrag über die Entwicklung verschiedener Module im Rahmen des Launches einer Website; Laufzeit befristet auf die Dauer des Projekts;

Vertrag über die Pflege und Betrieb einer Software im Internet; Laufzeit unbefristet; Kündigung mit einer Frist von sechs Wochen zum Monatsende möglich;

BANK 24 (Deutsche Bank 24)

Rahmenvertrag über die Entwicklung einer neuen Internetpräsenz und der dazu gehörenden Backoffice-Applikationen; Laufzeit befristet bis zum 31. Dezember 1999;

ALD Autoleasing GmbH

Rahmenvertrag für Internet-Technologie und Agentur-Leistungen über die Realisierung der jeweiligen Aufgaben auf dem Gebiet der Software und Content-Entwicklung und -Darstellung im Internet; Laufzeit unbefristet, Kündi-

gung mit einer Frist von einem Monat jeweils zum Ende eines jeden Kalendermonats möglich;

DKV Deutsche Kranken-Versicherung AG

Gestaltung der Internetseite der DKV; Laufzeit befristet auf die Dauer des Projekts;

Georg Lingenbrink GmbH & Co. KG (Libri)

Vereinbarung über die Entwicklung der Software- und Online-Applikation; Laufzeit befristet auf die Dauer des Projekts;

Agenturvertrag bezüglich der Vermarktung der Internet-Anwendungen; Laufzeit befristet bis 31. Dezember 1999; Kündigung mit einer Frist von sechs Wochen zum Quartalsende möglich;

Rahmenvertrag über die Weiterentwicklung der Internetanwendung LISSy; Laufzeit befristet auf die Dauer des Projekts;

Deutsche Telekom AG

Vertrag über die Zusammenarbeit in der Akquisitionsphase; Laufzeit befristet bis 31. Dezember 1999; automatische Verlängerung um weitere zwölf Monate sofern nicht vor Ablauf von drei Monaten gekündigt wird;

Ricardo.de

Rahmenvertrag über die Entwicklung und Lizenzierung von Software; Laufzeit unbefristet; Kündigung mit einer Frist von drei Monaten zum Quartalsende möglich;

Oracle

Vertrag über die Mitgliedschaft im Oracle Partner Program (OPP Membership); Laufzeit unbefristet; Kündigungsfrist jährlich;

Sun

Vertrag als Value Added Reseller über den Sun Master Reseller DNS; Laufzeit unbefristet;

Apple

Vertrag über die Mitgliedschaft im Apple Enterprise Program; Laufzeit unbefristet; Kündigungsfrist jährlich.

Daneben ist weder die Gesellschaft noch eine ihrer Tochtergesellschaften von Patenten oder Lizenzen abhängig, die von wesentlicher Bedeutung für die Geschäftstätigkeit oder Ertragslage sind.

Beteiligungen

Die SinnerSchrader Aktiengesellschaft hat zwei 100 %ige Tochtergesellschaften: die sinner+schrader Interactive Marketing GmbH und die sinner+schrader Interactive Software GmbH. Sitz beider Gesellschaften ist Hamburg. Das gezeichnete Kapital in Höhe von jeweils DM 50.000,- ist voll eingezahlt.

sinner+schrader Interactive Marketing GmbH

Die Geschäftstätigkeit des Unternehmens umfasst den Betrieb einer Werbeagentur, insbesondere durch interaktive Marketingkommunikation sowie sämtliche damit in Zusammenhang stehenden Tätigkeiten mit Ausnahme genehmigungspflichtiger.

	zum 31. Dezember 1998 gemäß Jahresabschluss nach HGB	
Gezeichnetes Kapital	TDM	50,0
Rückstellungen	TDM	157,2
Jahresüberschuss	TDM	70,9
Anteile der SinnerSchrader Aktiengesellschaft		100 %
Beteiligungserträge	TDM	0
Buchwert der gehaltenen Anteile	TDM	12.000
Forderungen gg. SinnerSchrader Aktiengesellschaft	TDM	0
Verbindlichkeiten gg. SinnerSchrader Aktiengesellschaft	TDM	0
Mitarbeiter (Stand 1. September 1999)		43

sinner+shrader Interactive Software GmbH

Die Geschäftstätigkeit des Unternehmens umfasst die Beratung, Konzeption, Entwicklung und den Vertrieb von EDV-Lösungen, insbesondere für das Internet sowie sämtliche damit in Zusammenhang stehenden Tätigkeiten mit Ausnahme genehmigungspflichtiger.

	zum 31. Dezember 1998 gemäß Jahresabschluss nach HGB	
Gezeichnetes Kapital	TDM	50,0
Rückstellungen	TDM	50,6
Jahresüberschuss	TDM	71,0
Anteile der SinnerSchrader Aktiengesellschaft		100 %
Beteiligungserträge	TDM	0
Buchwert der gehaltenen Anteile	TDM	4.000
Forderungen gg. SinnerSchrader Aktiengesellschaft	TDM	0
Verbindlichkeiten gg. SinnerSchrader Aktiengesellschaft	TDM	0
Mitarbeiter (Stand 1. September 1999)		29

Geschäftsgang und -aussichten

Auch das Rumpfgeschäftsjahr 1999 war geprägt durch ein rasantes Wachstum. Durch die stark gestiegene Nachfrage nach eCommerce-Dienstleistungen konnte die SinnerSchrader-Gruppe bereits in den ersten 8 Monaten des Geschäftsjahres einen Bruttoumsatz von DM 8,4 Mio. erzielen – dies entspricht einem Umsatzplus von mehr als 130 % im Vergleich zum vollen Geschäftsjahr 1998. Der Nettoumsatz betrug im Rumpfgeschäftsjahr DM 6,2 Mio. Das Ergebnis vor Steuern lag bei DM 2,8 Mio (EBIT).

Bis zum Ende des Jahres 1999 rechnet SinnerSchrader mit einem festen Personalstamm von rund 100 Mitarbeitern. Für das laufende Geschäftsjahr 1999/2000 rechnet SinnerSchrader weiterhin mit einem außerordentlichen Wachstum. Zum einen plant SinnerSchrader den Standort Hamburg massiv auszubauen, um die führende Marktstellung in Deutschland auszubauen, andererseits sollen weitere Standorte im europäischen Ausland folgen. Hier will die SinnerSchrader-Gruppe bevorzugt entlang bestehender Kundenbeziehungen Niederlassungen gründen oder Akquisitionen tätigen. Ein weiterer Schwerpunkt des laufenden Geschäftsjahres wird die Verbreiterung der Managementbasis und die strukturelle Absicherung des Wachstums sein. Das angestrebte hohe Umsatzwachstum soll sich auch in einer weiteren Zunahme des Jahresüberschusses niederschlagen. Allerdings geht SinnerSchrader vor allem aufgrund der Kosten für die strukturelle und organisatorische Absicherung des Wachstums sowie den Aufbau des internationalen Geschäfts davon aus, dass sich die Umsatzrendite des Rumpfgeschäftsjahres nicht halten lässt.

Zusätzlich strebt SinnerSchrader in den kommenden Monaten im Rahmen der Beteiligungsstrategie an, Minderheitsbeteiligungen an eCommerce-Unternehmen einzugehen. Ein erstes Joint Venture im Bereich Blumenvertrieb über das Internet soll im 1. Halbjahr 2000 an den Markt gehen.

Hallbergmoos, im Oktober 1999

SinnerSchrader Aktiengesellschaft

Aufgrund dieses Prospekts wurden

die insgesamt

9.750.000 auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien
– anteiliger Betrag am Grundkapital von € 1,- je Stückaktie –
(gesamtes Grundkapital)

und zwar

7.500.000 Stückaktien aus dem Besitz der Altaktionäre, die dem Veräußerungsverbot unterliegen (bisheriges Grundkapital)

Nr. 1 – 7.500.000

sowie

2.250.000 Stückaktien
aus der im Oktober 1999 beschlossenen Kapitalerhöhung
Nr. 7.500.001 – 9.750.000

jeweils mit voller Gewinnanteilberechtigung für das Geschäftsjahr 1999/2000,
d. h. ab 1. September 1999

der

SinnerSchrader Aktiengesellschaft

Hallbergmoos

zum Geregelten Markt mit Aufnahme des Handels im Neuen Markt an der
Frankfurter Wertpapierbörse zugelassen.

Frankfurt am Main, im Oktober 1999

COMMERZBANK
AKTIENGESELLSCHAFT

DG BANK
DEUTSCHE GENOSSENSCHAFTSBANK AG