

SinnerSchrader

2000/2001



# 1



# 14%

BETRIEBSERGEBNISMARGE  
BESTÄTIGT NACHHALTIGKEIT DER  
PROFITABILITÄT

# 108

SOFTWARESPEZIALISTEN  
- SINNERSCHRADER BAUT  
TECHNOLOGIEKOMPETENZ AUS

# 139%

PLUS BEI DEN PROJEKT-  
DIENSTLEISTUNGEN GEGENÜBER  
DEM VORJAHRESZEITRAUM

# 91%

KUNDEN DER OLD ECONOMY  
U.A. TCHIBO, KIRCH NEW MEDIA,  
VIAG INTERKOM, OTTO VERSAND

pro-forma unter Konsolidierung der Netmatic ab 01.09.2000

Angaben nach US-GAAP	01.09.2000* 30.11.2000 in DM	01.09.2000 30.11.2000 in DM	01.09.1999 30.11.1999 in DM	Veränderung in %
Umsatzerlöse	11.239.978	8.454.833	6.278.533	35
Betriebsergebnis	1.595.910	1.006.800	1.445.116	- 30
Jahresüberschuss vor Goodwill	522.452	416.695	743.050	- 44
Jahresüberschuss	- 1.867.262	416.695	743.050	- 44
Jahresüberschuss vor Goodwill pro Aktie (verwässert)	0,05	0,04	0,09	- 53
Jahresüberschuss pro Aktie (verwässert)	- 0,17	0,04	0,09	- 53
Mitarbeiterzahl (Endstand)	234	182	88	107
Mitarbeiterzahl (Durchschnitt)	214	163	77	112

\* pro-forma

## Sehr geehrte Aktionäre,

SinnerSchrader hat im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2000/2001 (September–November 2000) trotz eines schwierigen Marktumfeldes seine profitable Geschäftsbasis weiter ausbauen können. Der wesentliche Schritt dazu war die Übernahme des Internet-Softwarespezialisten Netmatic Internet/Intranet Solutions GmbH im September.

Unter der Annahme einer Konsolidierung der Netmatic ab dem 01. September 2000 (pro-forma) hat SinnerSchrader einen Umsatz von 11,2 Mio. DM und ein Betriebsergebnis (vor Goodwillabschreibungen) von 1,6 Mio. DM erzielt. Dies sind 79 % bzw. über 10 % mehr als im ersten Quartal des Vorjahres und liegt mit 21 % und 26 % auch deutlich über dem Vorquartal.

Da für die Umsetzung der Übernahme von Netmatic die Zustimmung der Hauptversammlung notwendig war, kann die Konsolidierung tatsächlich erst ab dem 01. Januar 2001 erfolgen. Wenngleich das gesamte von Netmatic erzielte Ergebnis bereits der SinnerSchrader AG zusteht, umfasst der rechtliche Abschluss für das erste Quartal 2000/2001 daher nur die SinnerSchrader Gruppe in ihrer bisherigen Struktur. Hier betragen der Umsatz 8,5 Mio. DM und das Betriebsergebnis rd. 1 Mio. DM.

Während sich im Vergleich zum entsprechenden Quartal des Vorjahres im Umsatz ein Plus von 35 % ergibt, ist das betriebliche Ergebnis rückläufig. Die Betriebsergebnismarge liegt mit knapp 12 % im Rahmen unserer Erwartungen. Es zeigt sich, dass sich die erheblichen Veränderungen in unserer Branche auch auf die Entwicklung von SinnerSchrader dämpfend ausgewirkt haben. Das stagnierende Geschäft mit den so genannten „dot.coms“ und die Normalisierung der Entscheidungsgeschwindigkeit für eCommerce-Investitionen haben zu einer deutlichen Verlangsamung des Geschäftswachstums geführt. Angesichts der im ersten Halbjahr teilweise überhastet aufgebauten Kapazitäten in der Branche sind auch die Preise unter Druck geraten.

Das Personalwachstum haben wir im zurückliegenden Quartal daher moderat gehalten – gegenüber dem Endstand am 31. August 2000 von 174 Mitarbeitern

waren Ende November in der bisherigen SinnerSchrader Gruppe 182 Mitarbeiter tätig. In der pro-forma-Betrachtung unter Einbeziehung von Netmatic betrug die Mitarbeiterzahl bereits 234 Mitarbeiter, mit allein 108 Mitarbeitern im Bereich Softwareentwicklung.

SinnerSchrader kann nur erfolgreich sein, wenn es seine Kunden im Internet erfolgreich macht – dazu haben wir uns immer wieder bekannt. Mit Tchibo.de haben wir eine der erfolgreichsten Seiten im Netz aufgebaut und betreuen diese technologisch weiter. Mit dem von uns entwickelten Unified Commerce Ansatz adressieren wir insbesondere Unternehmen der Old Economy, die Dank unseres Know-hows ihre Multikanal-Strategie erfolgreich umsetzen können. So haben wir für den OTTO Versand erfolgreich ein erstes Projekt entwickelt und befinden uns mit Viag Interkom bereits in einer zweiten Phase der Entwicklung und Umsetzung einer integrierten Internetstrategie. Nochmals intensivieren konnten wir auch unsere erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Deutschen Bank 24. Der Umsatzanteil des New-Economy-Geschäft hat sich damit auf unter 10 % verringert.

Dass sich SinnerSchrader trotz der erheblichen Veränderungen weiter profitabel entwickelt hat, stellt die Stärke unseres fokussierten, auf technologische Kompetenz und Qualität ausgerichteten Geschäftsansatzes unter Beweis. Dieser Ansatz hat uns auch in Zeiten der Euphorie zu maßvollem Handeln veranlasst. Nur deshalb stehen uns mit rd. 57 Mio. DM auch heute noch mehr liquide Mittel zur Verfügung, als uns im Rahmen des Börsengangs zugeflossen sind. Die auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Strategie werden wir weiterverfolgen. Die Unsicherheiten in der gesamten Branche sind sicherlich noch nicht gänzlich überstanden und erfordern von dem gesamten SinnerSchrader-Team hohe Konzentration und Einsatzbereitschaft. Die können wir Ihnen ohne Einschränkungen zusagen.

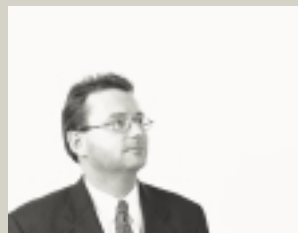
Hamburg, im Januar 2001  
Der Vorstand



OLIVER SINNER



MATTHIAS SCHRADER



DETLEF WICHMANN

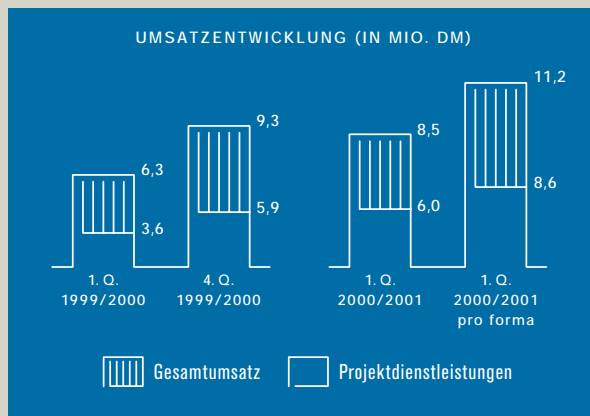


THOMAS DYCKHOFF

# Gewinn und Verlust

## ⇒ SOLIDE PROFITABILITÄT

SinnerSchradler zeigt in seinem rechtlichen Abschluss - ohne Berücksichtigung der Akquisition von Netmatic - für das erste Quartal 2000/2001 einen Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahresquartal von 35 % auf 8,5 Mio. DM. Das Wachstum um 65 % bzw. 84 % bei den Projektdienstleistungen bzw. Mediadienstleistungen wird dabei teilweise durch einen Rückgang im Bereich Sonstiges kompensiert.



Die Steigerungsraten dokumentieren die deutlich gewachsene Kundenbasis, geben aber nicht die erfolgreiche Umschichtung vom Umsatz mit dot.com-Kunden auf das Geschäft mit etablierten Unternehmen der Old-Economy wieder. Der dot.com-Anteil ist im Berichtsquartal auf unter 10 % zurückgegangen. Dieser Veränderungsprozess war auch ein wesentlicher Grund für die gedämpfte Entwicklung im Vergleich zum Vorquartal. Der Rückgang im Mediengeschäft um rd. 25 % war nach einem erfolgreichen Vorquartal erwartet.

Obwohl das Betriebsergebnis mit 1 Mio. DM im Vergleich zum Vorjahr und zum Vorquartal rückläufig ist, zeigt die Betriebsergebnismarge von 12 %, dass SinnerSchradler auch in einem schwierigeren Marktumfeld über eine solide Profitabilität verfügt. Wesentliche Gründe für den Ergebnismrückgang sind eine geringere Kapazitätsauslastung und eine nochmalige Dotierung der Wertberichtigungen auf Forderungen mit 0,5 Mio. DM. Der Jahresüberschuss erreichte 0,4 Mio. DM, ohne dass Gewinne aus den Liquiditätsanlagen mit einem Nachsteuerwert von 0,5 Mio. DM zum Quartalsende realisiert wurden.

## ⇒ AKQUISITIONSERFOLG

Zu Beginn des Quartals hat SinnerSchradler die Netmatic Internet/Intranet Solutions GmbH übernommen. Die pro-forma-Gewinn- und Verlustrechnung für das erste Quartal stellt die wirtschaftliche Qualität dieser Akquisition neben ihrer strategischen Bedeutung unter Beweis. Zusammen mit der Netmatic betrug der Umsatz 11,2 Mio. DM, 21 % mehr als im Vorquartal. Als Softwarespezialist trägt Netmatic in erster Linie zu den Projektdienstleistungen bei, die damit einen Anteil von rd. 77 % am Gesamtumsatz erhalten.

Das Betriebsergebnis erhöht sich auf 1,6 Mio. DM. Netmatic ist hochprofitabel; die konsolidierte Betriebsergebnismarge beträgt 14 %. Der Jahresüberschuss erreicht vor Goodwillabschreibungen 0,5 Mio. DM. Pro Aktie errechnet sich bei geschätzten 1,3 Millionen Aktien aus der Transaktion ein Ergebnis von 0,05 DM, 0,01 DM mehr als im rechtlichen Abschluss. Der Goodwill wird nach derzeitigem Kenntnisstand rd. 50 Mio. DM betragen, woraus sich eine Abschreibungsbelastung von rd. 2,4 Mio. DM pro Quartal ergibt. Damit liegt das konsolidierte Jahresergebnis bei - 1,9 Mio. DM.

Gewinn und Verlust	01.09.2000* 30.11.2000 in DM	1. Quartal 2000/2001 in DM	1. Quartal 1999/2000 in DM	Veränderung in %
Projektdienstleistungen	8.643.821	5.976.029	3.614.793	65
Mediadienstleistungen	2.339.770	2.339.770	1.274.368	84
Sonstige	256.387	139.034	1.389.372	- 90
Umsatzerlöse, gesamt	11.239.978	8.454.833	6.278.533	35
Betriebsergebnis	1.595.910	1.006.800	1.445.116	- 30
Betriebsergebnis in % vom Umsatz	14 %	12 %	23 %	- 48
Goodwillabschreibungen	- 2.389.714	0	0	0
Jahresüberschuss vor Goodwill	522.452	416.695	743.050	- 44
Jahresüberschuss	- 1.867.262	416.695	743.050	- 44

\* pro-forma

# Bilanz und Kapitalfluss

## ⇒ NACH WIE VOR HOHE LIQUIDITÄT

Die finanzielle Position von SinnerSchrader ist nach dem ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres weiterhin sehr stabil. Die liquiden Mittel einschließlich der Anlagen in Geldmarktfonds betragen am Quartalsende 57,1 Mio. DM und liegen damit noch über dem Nettoerlös aus dem Börsengang – trotz eines Cash-Abflusses aus der betrieblichen Tätigkeit in Höhe von - 3,4 Mio. DM und investiven Ausgaben von 0,8 Mio. DM.

Bilanz	30.11.2000 in TDM	31.08.2000 in TDM
Liquide Mittel u. Wertpapiere (available-for-sale)	57.115	60.718
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9.484	8.319
Anlagevermögen	1.956	1.266
Eigenkapital	66.817	66.104
Bilanzsumme	74.503	75.560

Der hohe negative Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit ist zu einem überwiegenden Teil auf Steuerzahlungen von rd. 2,8 Mio. DM zurückzuführen. Darüber hinaus wurden Mittel in Höhe von 1,5 Mio. DM durch ein weiteres Anwachsen des Forderungsbestands und des Umfangs an noch nicht abgerechneten Leistungen gebunden. Damit lag der Zuwachs unter denen der Vorquartale – erstes Ergebnis der anlaufenden Maßnahmen zur Verbesserung des Forderungsmanagements.

Kapitalflussrechnung	01.09.2000 30.11.2000 in TDM
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	- 3.443
Cashflow aus Investitionstätigkeit	4.201
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	0
Veränderung der liquiden Mittel	758

Am 30. November 2000 betrug der Forderungsbestand – nach Abzug von Wertberichtigungen in Höhe von 0,5 Mio. DM – rd. 9,5 Mio. DM. Das gewichtete durchschnittliche Alter der Forderungen lag bei rund 58 Tagen. Der insbesondere im Vergleich zum Vorjahr deutlich höhere Umfang an noch nicht abgerechneten Leistungen spiegelt den zunehmenden Anteil an Fixpreis-Projekten am Geschäft von SinnerSchrader wider.

## ⇒ WACHSENDE INVESTITIONSTÄTIGKEIT

Die Investitionen in Höhe von 0,8 Mio. DM beziehen sich zu etwa gleichen Teilen auf Sachanlagen und Finanzanlagen. Bei den Sachanlageinvestitionen handelt es sich neben den üblichen Investitionen in die Arbeitsplatzausstattung und Technikinfrastruktur um Ausgaben im Zusammenhang mit dem Umbau und der Ausstattung der neuen Büroräumlichkeiten in Hamburg. Hier werden auch in den kommenden Monaten weitere Mittel investiert werden, bis die Räumlichkeiten im Sommer vollständig fertiggestellt sind und gemeinsam von SinnerSchrader und Netmatic bezogen werden.

Bei einer Kapitalerhöhung unseres Joint Ventures LetMeShip haben wir im Rahmen des Einstiegs eines Drittinvestors 0,3 Mio. DM gezeichnet. Die verbleibenden 0,1 Mio. DM der Finanzanlageinvestitionen entfallen auf zu aktivierende Anschaffungskosten im Zusammenhang mit der Netmatic-Akquisition. Da Netmatic im rechtlichen Abschluss noch nicht konsolidiert ist, sind diese Anschaffungskosten auch im Konzernabschluss noch unter Finanzanlagen bilanziert.

Der positive Wert des Cashflows aus Investitionstätigkeit ist darauf zurückzuführen, dass Veränderungen im Bestand der gehaltenen Geldmarktfonds hier auszuweisen sind.

Die liquiden Mittel sind unserer konservativen Anlagepolitik entsprechend weiterhin in Geldmarktfonds oder Termingeldern bei erstklassigen Banken mit einer Duration von unter drei Monaten angelegt. Die Ergebnisse aus diesen Anlagen von rd. 1 Mio. DM wurden im ersten Quartal im wesentlichen nicht realisiert, sondern entsprechend den US-GAAP als Ausgleichsposten nach Abzug der darauf anzusetzenden zukünftigen Steuerbelastung direkt ins Eigenkapital gestellt.

# Mitarbeiter

## ⇒ | SINNERSCHRADER WÄCHST WEITER – ABER MODERAT

Vor dem Hintergrund der Veränderungen im Marktumfeld hat SinnerSchrader das organische Mitarbeiterwachstum nach dem rasanten Anstieg von 180 % im Geschäftsjahr 1999/2000 moderat fortgesetzt. Am Ende des Berichtszeitraumes lag die Mitarbeiterzahl mit 182 knapp 5 % über dem Stand vom 31. August 2000. Unter Einbeziehung der Mitarbeiter von Netmatic ergibt sich – pro forma – am 30. November 2000 eine Mitarbeiterzahl von 234, die damit 35 % über der Zahl des vorangegangenen Quartals und 165 % über der des ersten Quartals des Vorjahres liegt.

Durch die Einbeziehung von Netmatic erhält der erfolgskritische Engineeringbereich bei SinnerSchrader ein noch größeres Gewicht. Effiziente und kundenorientierte Organisationsstrukturen und Prozessabläufe sowie die ständige Entwicklung des Mitarbeiterpotenzials sind Voraussetzung für erfolgreiche Projekte mit unseren Kunden. Hierauf lag im ersten Quartal ein Schwerpunkt unserer internen Arbeit.

## ⇒ | SOLUTION CENTER STRUKTUR

Zur Stärkung der Kundenorientierung angesichts wachsender Strukturen hat SinnerSchrader entlang wesentlicher Industrie-segmente so genannte Solution Center für die Bereiche Finance, Retail, Logistic, Tourism/Automotive und Telecommunication gebildet. In diesen sind Mitarbeiter aus den verschiedenen Kompetenzbereichen Consulting, Experience Design und Engineering räumlich zusammengefasst. Das Ziel sind schnellerer Austausch

von Informationen, kurze Wege in den Projekten und optimaler Einsatz des Wissens- und Erfahrungsschatzes, ohne dass die einzelnen Mitarbeiter ihre Bindung an die funktionalen Abteilungen verlieren, die für die ständige Entwicklung des Fach-Know-hows wesentlich ist.

## ⇒ | TALENTE WOLLEN GEFÖRDERT WERDEN

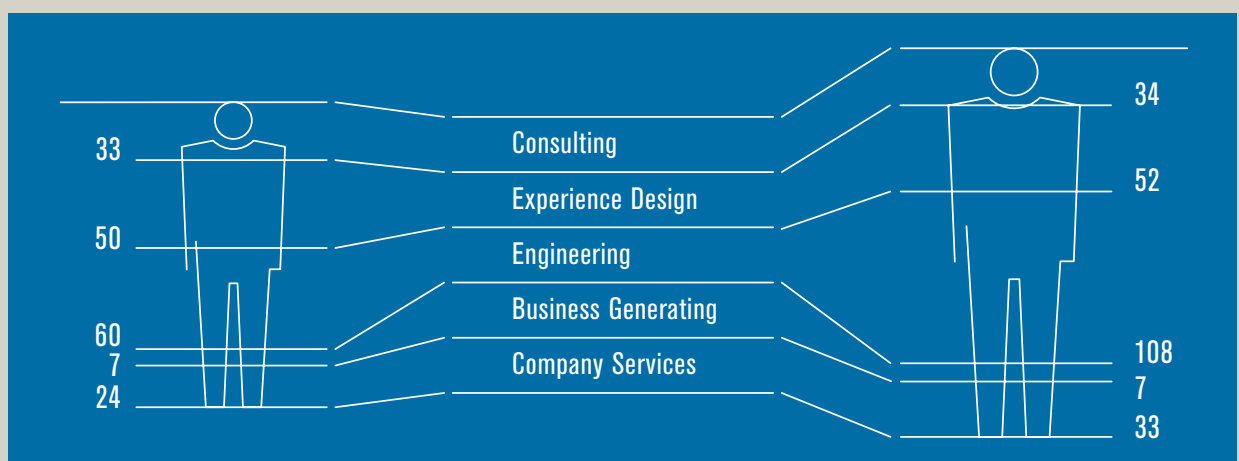
Unter dem Namen „Learnalot“ hat der Bereich Human Resources, Training & Development im September ein umfangreiches Weiterbildungsangebot gestartet, um das Potenzial jedes Mitarbeiters sowohl für ihn selbst als auch für das Unternehmen optimal zu entwickeln.

Unser Kerngeschäft, maßgeschneiderte und innovative high-end eCommerce-Lösungen im Rahmen des SinnerSchrader Unified Commerce Process (kurz: Success) zu entwickeln, erfordert spezielles Prozess-Know-how, und zwar für Consultants, Projektleiter und Softwarespezialisten in gleichem Maße. Ein zentraler Bestandteil unserer Projektmethodik ist die Modellierungssprache UML (Unified Modelling Language). Schulungen in UML sind daher ein Kernbaustein des Learnalot-Schulungsprogramms. UML dient dem Visualisieren, Spezifizieren, Konstruieren und der Dokumentation. Mit UML lassen sich statische Zusammenhänge wie auch das dynamische Verhalten unter objektorientierten Gesichtspunkten modellieren. 55 Softwareentwickler sowie 31 Projektleiter und Consultants wurden in diesem speziellen Seminar ausgebildet.

Daneben wurden auch Design- und Präsentations-/Moderations sowie Sprachkurse angeboten. Insgesamt haben 149 Teilnehmer von SinnerSchrader 14 Schulungen und Seminare besucht.

31.08.2000

30.11.2000\*



# Erfolgreiche Projekte

## ⇒ | PROJEKTGESCHÄFT MIT NEUEN GROSSKUNDEN

SinnerSchrader macht Marktführer: Laut dem Marktforschungsunternehmen MMXI Europe (GfK) ist Tchibo.de nach Amazon und BOL der meistbesuchte Online-Shop Deutschlands und erwirtschaftet einen siebenstelligen Umsatz – und das jeden Tag.

Mit Lösungen wie Tchibo hat SinnerSchrader auch in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2000/2001 bewiesen, dass das Wachstum vor allem auf den Projektdienstleistungen basiert. Wie in den Quartalen zuvor hat SinnerSchrader, ohne Einbeziehung von Netmatic, den Anteil dieser Sparte am Gesamtumsatz weiter gesteigert. Im Berichtszeitraum stammten über 70 % der Erlöse aus den Projektdienstleistungen. Gegenüber dem entsprechenden Quartal des Vorjahres bedeutet dies einen Zuwachs von 65 %. Der Anteil der Dienstleistungen für Unternehmen aus der Old Economy stieg im gleichen Zeitraum von 65 % auf 91 %.

Vor allem Großprojekte haben den Umsatz ausgeweitet. Für die Deutsche Bank 24 wurde ein Informationsportal geschaffen, das neben den Produkten der Bank viele Fakten und Echtzeitinformationen von den wichtigsten Finanzplätzen sowie von redaktionellen Partnern enthält.

Für Viag Interkom wurden gleich drei neue Vertriebsangebote realisiert, die technisch auf einer Applikation basieren, aber ganz auf die verschiedenen Consumer-Marken des Telekommunikationsunternehmens abgestimmt sind.

Neu gewonnen hat SinnerSchrader den OTTO Versand. Somit vertraut das größte Versandhaus der Welt beim eCommerce auf unser Know-how. Für OTTO hat Sinner Schrader eine integrierte internetbasierte

Vertriebsplattform entwickelt. SinnerSchrader hat mit Discount24 eine hochkomplexe Transaktionsplattform entwickelt, die das Frontend direkt mit den internen Warenwirtschaftssystemen des Hamburger Versandhauses verbindet. Der Consumer-Shop Discount24.de gehörte im Weihnachtsgeschäft zu den zentralen Umsatzträgern von OTTO im Internet.

## ⇒ | JOINT VENTURES

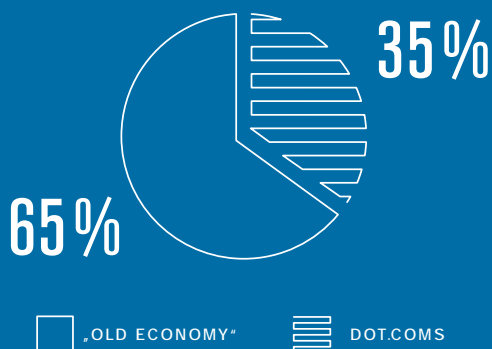
Wie Internetanwendungen Stück für Stück sinnvoll ausgebaut werden, beweist unser Joint Venture LetMeShip.com. Die Vergleichsplattform für Kurier-, Express- und Paketdienstleister startete im Februar 2000 und ebnet seitdem Kunden aus kleinen und mittelständischen Betrieben den Weg durch den Tarif- und Service-Dschungel. Ende Januar wird die zweite Stufe gezündet: Dann organisiert LetMeShip.com auch das Zusammenspiel zwischen Kunden und Versendern und ist außerdem noch für das Inkasso zuständig. So erwirtschaftet unser Gemeinschaftsunternehmen eigene Umsätze und hat die Gewinnschwelle fest im Blick.

## ⇒ | NETMATIC

SinnerSchrader betreut alle Kunden, die durch die Übernahme von Netmatic gewonnen wurden, weiter. Aus dieser Übernahme heraus realisiert SinnerSchrader für Kirch New Media eine internetbasierte Entertainmentplattform als erste interaktive Plattform für Film- und Audioinhalte AG.

Weitere Neukunden aus dieser Akquisition sind die Postbank und T-Mobil.

KUNDENSTRUKTUR 1. QUARTAL 99/00



KUNDENSTRUKTUR 1. QUARTAL 00/01



# Wachstum mit Netmatic

## ⇒ | SINNERSCHRADER ERWEITERT SOFTWAREKOMPETENZEN

Die Verstärkung der unternehmerischen Kompetenzen in den Bereichen IT-Consulting und Softwareengineering gehört zu den erklärten strategischen Zielen von SinnerSchrader. Seit dem 01. Januar 2001 gehören SinnerSchrader und Netmatic zusammen. Mit der Akquisition wurde das angestrebte Ziel, uns in puncto Technologiekompetenz von unseren Marktkonkurrenten erheblich abzusetzen, weiter forciert.

etabliert sich SinnerSchrader als der führende Web-Objects-Spezialist in Europa. Außerdem hat SinnerSchrader mit dem Apple-Project-Partner Netmatic ein Standbein in den USA gewonnen. Über das Büro in Denver hält SinnerSchrader den direkten Kontakt zu den Entwicklern von WebObjects.

## ⇒ | HIGH-END TECHNOLOGIEN

Mit WebObjects lassen sich Anfragen auch bei hoher Belastung der Website innerhalb von 300 Millisekunden beantworten. Unsere Kunden Libri, T-Mobil und TUI nutzen diesen Vorteil bereits. Mit der Software lassen sich Geschäftsprozesse modellieren, das Warenwirtschaftssystem anbinden und Datenbanken integrieren.

Fast alle der über 50 Netmatic-Mitarbeiter sind auf WebObjects spezialisiert. Durch die Übernahme gewinnt SinnerSchrader in diesem Bereich erheblich an Schlagkraft. Mit unseren erfahrenen Designern, Textern und Produzern können wir den bisherigen Netmatic-Kunden ein Dienstleistungsspektrum anbieten, das über reine Technik hinausreicht.

## ⇒ | SPANNENDE KUNDEN

Netmatic bringt mehrere attraktive und anspruchsvolle Projekte mit. Hierzu gehören zum Beispiel der Auftritt der Postbank und die Arbeit an einem Web-Portal der Kirch New Media.

Die Projekte nutzen den Wettbewerbsvorteil, den ihnen der technologische Vorsprung durch die selbstentwickelten Frameworks von Netmatic verschafft. SinnerSchrader erweitert damit seine Bandbreite an Angeboten, und nutzt sie zur Entwicklung wegweisender eCommerce-Systeme.

## ⇒ | NACHHALTIGE INTEGRATION

Mit dem Umzug in die neue eCommerce-Fabrik im Juli werden SinnerSchrader und Netmatic auch räumlich zusammenwachsen. Die Beschäftigten beider Unternehmen treiben die Integration intensiv voran. Gemeinsame Erfahrungen gibt es bereits aus Projekten wie Libri und Deutsche Bank 24. Netmatic hat durch den Zusammenschluss seine Attraktivität als Arbeitgeber gesteigert und bereits neue Mitarbeiter für sich gewinnen können.



Unsere erste Akquisition unterstützt unser profitables Wachstum. Die Zahlen der Netmatic beweisen das: Netmatic erwirtschaftete von September bis November 2000 einen Umsatz von DM 2,9 Millionen und ein Betriebsergebnis von DM 0,9 Millionen. Daraus errechnet sich eine Umsatzrendite von 30 %. Gemessen an den 52 Mitarbeitern trug jeder Beschäftigte im Schnitt annualisiert mit DM 224.000 zum Umsatz bei.

Netmatic gehört zur Avantgarde der IT-Dienstleister und konzentriert sich auf den hochprofitablen Bereich der Programmierung mit WebObjects. Mit Netmatic



# Ausblick

## ⇒ AUSBAU DER KOMPETENZFELDER

SinnerSchrader wird sich auch künftig auf die Qualität seiner Dienstleistungen konzentrieren und diese auf einem hohen Niveau anbieten. Wachstum und Profitabilität stehen dabei im Mittelpunkt. Vor allem in den Schlüsselbereichen Prozessentwicklung und Vertriebslösungen sehen wir uns hierfür hervorragend positioniert.

Unser Anspruch ist, diese Kompetenzen weiter auszubauen. Die Übernahme von Netmatic war dazu ein erster wichtiger Schritt. In diesem Jahr spielen außerdem Kooperationen mit strategischen Partnern eine wichtige Rolle. Ein zentrales Feld ist die Stärkung der Analyse und Optimierung unserer Internetlösungen. Die Konvertierungsrate, also die Umwandlung eines Besuchers zum Kunden, und der Umsatz pro Kunde bestimmen dabei immer stärker den Erfolg des Online-Engagements.

Zu diesem Zweck arbeiten wir mit dem US-Statistikexperten SAS Institute zusammen. SAS ist der weltweit größte Anbieter von „Data Mining“ Produkten.

Mit diesem Werkzeug bewertet man die Effizienz und Nutzerqualität von Webauftritten.

Diese Kompetenzen werden für unsere Zukunftsstrategie „Unified Commerce“ ein wichtiger Effizienzfaktor sein. Über unsere Unified Commerce Plattform verbinden wir alle digitalen Vertriebskanäle auf einer Systemarchitektur. Mit jedem dieser Kanäle entsteht eine weitere Quelle wertvoller Daten, die wir beim Prozess des Data Mining berücksichtigen. Mit diesen Informationen verbessern wir die Geschäftsprozesse unserer Kunden und verschaffen ihnen so Wettbewerbsvorteile.

Ziel ist es, den jeweiligen Internetauftritt zu optimieren: Die Besucher erhalten die Anwendungen und Inhalte, die sie gewohnt sind und die sie erwarten. So lassen sich Produkte gezielter präsentieren und Neuheiten besser einführen. Mit diesem Vorgehen wollen wir die Zahl der Käufer steigern und pro Käufer den Umsatz erhöhen – zum Vorteil unserer Kunden.

SinnerSchrader selbst setzt weiter auf Wachstum – wie gewohnt mit Gewinn.

# Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung

für die Zeit vom 01. September 2000 bis zum 30. November 2000 (nach US-GAAP)

	01.09.2000* 30.11.2000 in DM	01.09.2000 30.11.2000 in DM	01.09.1999 30.11.1999 in DM	Veränderung in %
Umsatzerlöse:				
Projektdienstleistungen	8.643.821	5.976.029	3.614.793	65
Mediadienstleistungen	2.339.770	2.339.770	1.274.368	84
Sonstige	256.387	139.034	1.389.372	- 90
Umsatzerlöse, brutto	11.239.978	8.454.833	6.278.533	35
Mediakosten	- 1.694.253	- 1.694.253	- 1.007.799	- 68
Umsatzerlöse, netto	9.545.725	6.760.580	5.270.734	28
Kosten der Umsatzerlöse	- 5.300.381	- 3.542.646	- 2.672.939	- 33
Bruttogewinn	4.245.344	3.217.934	2.597.795	24
Vertriebs- und allgem. Verwaltungskosten	- 2.493.100	- 2.054.800	- 1.152.679	- 78
Forschung und Entwicklung	- 156.334	- 156.334	0	0
Betriebsergebnis	1.595.910	1.006.800	1.445.116	- 30
Goodwillabschreibungen	- 2.389.714	0	0	0
Sonstige Erträge	87.752	56.986	14.812	285
EBIT	- 706.052	1.063.786	1.459.928	- 27
Finanzergebnis, netto	37.820	39.647	143.396	- 72
Ergebnis vor Steuern	- 668.231	1.103.433	1.603.324	- 31
Aufwendungen für Ertragsteuern	- 1.199.030	- 686.738	- 860.274	20
Jahresüberschuss	- 1.867.262	416.695	743.050	- 44
Jahresüberschuss pro Aktie (einfach)	- 0,17	0,04	0,09	- 53
Gewichteter Durchschnitt im Umlauf befindlicher Stammaktien (einfach)	11.275.000	9.975.000	8.330.769	20
Jahresüberschuss pro Aktie (verwässert)	- 0,17	0,04	0,09	- 53
Gewichteter Durchschnitt im Umlauf befindlicher Stammaktien (verwässert)	11.303.517	10.003.517	8.343.637	20

\*pro-forma unter Konsolidierung der Netmatic ab 01.09.2000

# Konzern-Kapitalflussrechnung

für die Zeit vom 01. September 2000 bis zum 30. November 2000 (nach US-GAAP)

	01.09.2000 30.11.2000 in DM	01.09.1999 30.11.1999 in DM	Veränderung in %
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit:			
Jahresüberschuss	416.695	743.049	- 44
Berichtigungen für die Überleitung des Konzern-Jahresüberschusses zum Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit			
Abschreibungen	136.430	75.504	81
Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen	87.726	0	-
Erträge/Aufwendungen ohne Ein-/Auszahlung	0	- 85.869	-
Verlust aus dem Abgang von Anlagevermögen	- 386	0	-
Erträge aus Verkauf von Wertpapieren des Umlaufvermögens	- 33.053	-75.250	56
Veränderung der:			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	- 1.252.048	- 1.945.550	- 36
Noch nicht abgerechneten Leistungen	- 200.271	- 67.700	- 196
Sonstigen Vermögensgegenstände u. Rechnungsabgrenzungsposten	- 462.833	- 255.076	- 81
Sonstigen Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	- 256.685	303.422	- 185
Steuerrückstellungen und latenten Steuern	- 1.807.784	802.841	- 325
Sonstigen Rückstellungen	- 71.059	520.024	- 114
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	- 3.443.268	15.395	- 3.899
Cashflow aus der Investitionstätigkeit:			
Abgang von Sachanlagevermögen	7.375	0	-
Zugänge von Sachanlagevermögen	- 430.828	- 134.282	- 221
Zugänge von Finanzanlagevermögen	- 402.953	0	-
Zugänge von Wertpapieren des Umlaufvermögens	0	- 61.023.421	-
Abgänge von Wertpapieren des Umlaufvermögens	5.027.613	51.636.041	- 90
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	4.201.207	- 9.521.662	- 144
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:			
Einzahlung ausstehender Einlagen	0	48.896	-
Ausschüttungen	0	0	-
Einzahlungen auf neu ausgegebene Stammaktien	0	58.088.151	-
Kosten des Börsengangs	0	- 3.261.915	-
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	0	54.875.132	-
Effekte von Währungsdifferenzen auf die liquiden Mittel	- 157	0	-
Veränderung der liquiden Mittel	757.782	45.368.865	- 98
Liquide Mittel am Anfang der Periode	567.158	6.149.889	- 91
Liquide Mittel am Ende der Periode	1.324.940	51.518.754	- 97

# Konzern-Bilanz

zum 30. November 2000 (nach US-GAAP)

<i>Aktiva</i>	30.11.2000 in DM	31.08.2000 in DM	Veränderung in DM
<b>Umlaufvermögen:</b>			
Liquide Mittel und Wertpapiere (available-for-sale)	57.115.403	60.718.346	- 3.602.943
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	9.483.806	8.318.657	1.165.149
Noch nicht abgerechnete Leistungen, netto	1.848.435	1.648.164	200.271
Sonstige Vermögensgegenstände und Rechnungsabgrenzungsposten	4.099.676	3.639.008	460.668
<b>Umlaufvermögen, gesamt</b>	<b>72.547.320</b>	<b>74.324.175</b>	<b>- 1.776.855</b>
Sachanlagen	1.409.399	1.122.320	287.079
Finanzanlagen	546.181	143.228	402.953
<b>Anlagevermögen, gesamt</b>	<b>1.955.580</b>	<b>1.265.548</b>	<b>690.032</b>
<b>Aktiva, gesamt</b>	<b>74.502.900</b>	<b>75.589.723</b>	<b>- 1.086.823</b>
<i>Passiva</i>	30.11.2000 in DM	31.08.2000 in DM	Veränderung in DM
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten:</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	950.325	1.289.257	- 338.932
Rückstellungen	5.329.316	6.870.905	- 1.541.589
- Steuerrückstellungen (inkl. passive latente Steuern)	3.296.134	4.766.728	- 1.470.594
- Sonstige Rückstellungen	2.033.182	2.104.177	-70.995
Sonstige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	1.406.655	1.325.195	81.460
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>7.686.296</b>	<b>9.485.357</b>	<b>- 1.799.061</b>
<b>Eigenkapital:</b>			
Grundkapital (9.975.000 Stückaktien)	19.509.404	19.509.404	0
Kapitalrücklage abzüglich Eigenkapitalkorrekturposten	41.275.425	41.275.425	0
Ausstehende Einlagen	0	0	0
Gewinnrücklagen und Bilanzgewinn	5.558.379	5.142.331	416.048
Unrealisierte Gewinne aus Wertpapieren (available-for-sale)	473.700	177.056	296.644
Währungsumrechnungsdifferenzen	- 304	150	- 454
<b>Eigenkapital, gesamt</b>	<b>66.816.604</b>	<b>66.104.366</b>	<b>712.238</b>
<b>Passiva, gesamt</b>	<b>74.502.900</b>	<b>75.589.723</b>	<b>- 1.086.823</b>

# Finanzkalender

APRIL

Veröffentlichung der Zahlen für das  
2. Quartal und für die ersten sechs Monate  
des Geschäftsjahres 2000/2001

JULI

Veröffentlichung der Zahlen für das  
3. Quartal und für die ersten neun Monate  
des Geschäftsjahres 2000/2001

NOVEMBER

Vorlage des Geschäftsberichts

## Vorstand

Oliver Sinner (CEO)  
Matthias Schrader (CEO)  
Thomas Dyckhoff (CFO)  
Detlef Wichmann (CTO)

## Aufsichtsrat

Dr. Markus Conrad  
Reinhard Pöllath  
Fritz R. Seikowsky

## Kontakt

HAMBURG

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

LONDON

**SinnerSchrader UK Ltd.**  
The Birdseed Building  
Mill Street  
London SE1 2BZ  
Großbritannien  
Phone: +44 (0)20 73 94 77 77  
eMail: [info.uk@sannerschrader.com](mailto:info.uk@sannerschrader.com)  
[www.sannerschrader.com](http://www.sannerschrader.com)