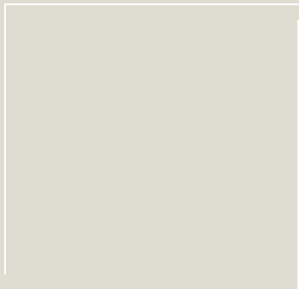
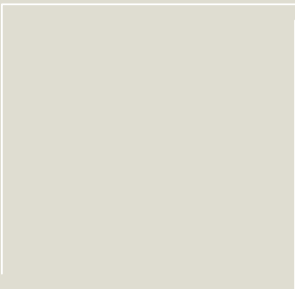


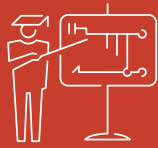
SinnerSchrader



2000/2001

2





| TECHNOLOGISCHE KOMPETENZ |
Fundierte Kenntnisse in Java,
Web-Objects, Intershop-Enfinity
BEA, Oracle, XML ...



| HOHE KUNDENZUFRIEDENHEIT |
Eine Studie beweist: Sinner-
Schrader liegt im nationalen
und internationalen
Vergleich ganz vorne.



| PERSPEKTIVE BREITBAND |
SinnerSchrader verbindet TV
und eCommerce und entwickelt
erste Referenzanwendung.



| SOLIDE FINANZIELLE BASIS |
54 Millionen DM liquide Mittel
sichern unabhängige
Handlungsfähigkeit.

<i>Angaben nach US-GAAP</i>	01.09.2000 ¹ 28.02.2001 in DM	01.09.1999 29.02.2000 in DM	Verän- derung in %	01.09.2000 ² 28.02.2001 in DM	01.09.1999 29.02.2000 in DM	Verän- derung in %
Umsatzerlöse	21.090.208	12.569.432	68	17.348.744	12.569.432	38
Betriebsergebnis vor Wertberichtigungen	2.880.058	3.686.854	- 22	1.561.295	3.686.854	- 58
Betriebsergebnis	152.742	3.686.854	- 96	- 924.161	3.686.854	- 125
Jahresüberschuss vor Goodwill	494.927	1.949.185	- 75	- 19.146	1.949.185	- 101
Jahresüberschuss	- 3.403.952	1.949.185	- 275	- 1.345.359	1.949.185	- 169
Jahresüberschuss vor Goodwill pro Aktie	0,04	0,21	- 81	0	0,21	0
Jahresüberschuss pro Aktie	- 0,29	0,21	- 238	- 0,13	0,21	- 162
Mitarbeiterzahl (Endstand)	268	101	165	268	101	165
Mitarbeiterzahl (Durchschnitt)	226	81,5	177	191	81,5	134

¹ pro-forma unter Konsolidierung der Netmatic ab 01.09.2000

² legal

Sehr geehrte Aktionäre,

auch für SinnerSchrader waren die ersten Monate des Jahres 2001 deutlich schwieriger als erwartet. Die Zurückhaltung bei Investitionen in Internetprojekten, die daraus resultierenden Überkapazitäten in der Branche der Internetdienstleister und der Druck auf die realisierbaren Preise haben sich als erheblich nachhaltiger erwiesen, als wir zu Beginn des Jahres vorhergesehen hatten. Dies hat in den Zahlen für die erste Hälfte unseres Geschäftsjahrs 2000/2001 (01.09.2000 bis 28.02.2001) Spuren hinterlassen.

Zwar konnten wir im ersten Geschäftshalbjahr pro-forma, d. h. unter Einbeziehung der ab dem 01. September 2000 übernommenen Netmatic, einen Umsatz von 21,1 Mio. DM erzielen und lagen damit 68 % über dem Umsatz von SinnerSchrader im Vorjahr. Nach einem Pro-forma-Umsatz von 11,2 Mio. DM im ersten Quartal mussten wir allerdings im zweiten Quartal einen Rückgang auf 9,9 Mio. DM hinnehmen. Im Quartalsvergleich fiel mit einem Minus von rd. 1 Mio. DM vor allem das Mediageschäft zurück – eine Folge der Krise der Onlinewerbung. Das Betriebsergebnis war pro-forma dennoch leicht positiv, obwohl wir uns angesichts anhaltender Schwierigkeiten rein internetbasierender Geschäftsmodelle zur Wertberichtigung von Forderungen gegen „dot.coms“ von rd. 2,7 Mio. DM entschlossen haben.



DETLEF WICHMANN, MATTHIAS SCHRADER,
OLIVER SINNER, THOMAS DYCKHOFF

Im rechtlichen Abschluss, in den die Netmatic erst seit dem 01. Januar 2001 einbezogen werden kann, liegen Umsatz und Betriebsergebnis unter den Pro-forma-Werten – ein klares Zeichen dafür, dass wir mit der Übernahme richtig gelegen haben. Nach Feststellung der zweiten Kaufpreisrate zum 31. März 2001 liegt der Goodwill aus der Übernahme bei rd. 34 Mio. DM. Seine Abschreibung sowie das im Rahmen des Kaufes geschaffene Mitarbeiterbeteiligungsprogramm belasten den rechtlichen Halbjahresabschluss mit rd. 1,3 Mio. DM.

Innerhalb eines Jahres ist die Hochstimmung in der Branche der Internetdienstleister einer Krisenstimmung gewichen. Ebenso wie in den Zeiten der Höchstpreise halten wir auch heute eine nüchterne Betrachtung für angebracht. Wir bewegen uns in einem Markt, der fundamental über interessante Wachstumsraten verfügt. Dieser Markt bietet hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten für die Internet-fokussierten Dienstleister, denen es gelingt, sich durch Innovationskraft, Flexibilität und Qualität am oberen Ende des Marktes zu positionieren. Das werden nicht alle schaffen. Wir sind überzeugt, dass SinnerSchrader sehr gute Chancen hat, dieses Ziel zu erreichen:

- Weil wir in unseren Projekten regelmäßig eine hohe Kundenzufriedenheit erzielen und damit renommierte Neukunden wie z. B. Bertelsmann an uns binden können.
- Weil wir konsequent auf die Entwicklung unserer technologischen Kompetenzen gesetzt haben und deswegen von unseren Kunden heute mit immer komplexeren Aufgaben betraut werden, wie das erfolgreich umgesetzte maxblue-Projekt für die Deutsche Bank zeigt.
- Weil wir über zahlreiche Ideen und die Kompetenz zu deren Entwicklung verfügen, um neue Felder, wie z. B. die Verbindung von Breitband und eCommerce, zu erschließen.
- Weil wir den Unternehmensaufbau wirtschaftlich solide betrieben haben und daher heute unabhängig im Interesse des Unternehmenswertes agieren können.

Gewiss, die Entwicklung von SinnerSchrader vollzieht sich langsamer, als wir uns dies für 2000/2001 vorgenommen haben. Umsatzseitig wird die zweite Hälfte des Geschäftsjahres nicht über der ersten liegen. Damit werden wir auch ergebnisseitig deutlich hinter unserer Planung zurückbleiben. Ziel ist es aber, durch ein auf Effizienz und Qualität bedachtes Management der Kapazitäten und durch kritische Analyse aller Kostenpositionen im Gesamtjahr ein positives Betriebsergebnis zu erzielen. Darüber hinaus werden wir unsere Vertriebsarbeit intensivieren.

Das Risiko einer noch weiteren Marktverschlechterung ist noch nicht gebannt. Wir sehen SinnerSchrader aber, bei allen Schwierigkeiten, auf gutem Weg.

Hamburg, im April 2001
Der Vorstand

Gewinn und Verlust

⇒ | SCHLEPPENDER GESCHÄFTSVERLAUF

Das Umsatzvolumen im ersten Halbjahr 2000/2001 zeigt sowohl pro-forma, als auch im rechtlichen Abschluss mit 68 % bzw. 38 % im Vergleich zum Vorjahr noch gute Wachstumsraten, obwohl das Geschäft doch erheblich schleppender verlief als geplant. Längere Entscheidungszyklen, vorsichtigeres Investitionsverhalten bis hin zu gelegentlichen Projektstornierungen hemmen das Wachstum in der Industrie. Die Kapazitäten, die in Erwartungen höherer Wachstumsraten aufgebaut worden sind, werden schlechter ausgelastet, was manche Anbieter im Markt der eCommerce-Enabler zu erheblichen Preiszugeständnissen zwingt.

Dieser Entwicklung konnte sich auch SinnerSchrader nicht entziehen. Zwar haben wir die Kapazitäten vom ersten zum zweiten Quartal nur moderat von durchschnittlich 214 um rd. 11 % auf 237 Vollzeitmitarbeiter (Pro-forma-Sicht) ausgebaut. Bei leicht rückläufigem Projektdienstleistungsgeschäft bedeutete dies aber einen Rückgang des durchschnittlichen annualisierten Projektdienstleistungsumsatzes pro Mitarbeiter von rd. 161 TDM im ersten Quartal auf rd. 138 TDM im zweiten Quartal. Im ersten Halbjahr betrug er rd. 149 TDM im Vergleich zum Wert des Vorjahreshalbjahrs von rd. 215 TDM. Hinzu kommt die erhebliche Unsicherheit im Markt für Onlinewerbung. Sinkende Budgetgrößen und Zurückhaltung im Bereich entsprechender Mediaberatung haben sich für SinnerSchrader im zweiten Quartal in einem deutlichen Umsatz- und Ergebnisrück-

gang aus diesem Bereich ausgewirkt. Trotz dieser in dem Umfang von uns nicht antizipierten Auswirkungen waren wir ohne die zusätzlichen Einmalbelastungen im Halbjahr operativ weiter positiv, obwohl wir sowohl beim Aufbau des Geschäftes im Ausland als auch im Bereich Forschung und Entwicklung weiter Vorleistungen erbringen – ein Zeichen der Robustheit unseres Geschäftsansatzes.

⇒ | EINMALBELASTUNGEN

Angesichts des fast vollständigen Austrocknens der Finanzierungsmöglichkeiten für internetbasierende Geschäftsmodelle haben wir uns im Rahmen des Halbjahresabschlusses dazu entschlossen, die noch ausstehenden Forderungen gegenüber dot.coms wertzu-berichtigen. Dadurch ist im Pro-forma-Abschluss eine Belastung in Höhe von rd. 2,7 Mio. DM entstanden; im rechtlichen Abschluss betrug der Wert rd. 2,5 Mio. DM. Darunter befinden sich auch die Forderungen gegen ein Start-up-Unternehmen, an dem wir eine Beteiligung halten. Konsequenterweise haben wir auch den Beteiligungsansatz auf null abgeschrieben, was zu einem zusätzlichen negativen Ergebniseffekt von rd. 0,3 Mio. DM im Finanzergebnis geführt hat. Mit diesen Maßnahmen haben wir für SinnerSchrader die negativen Seiten des Start-up-Booms hinter uns gebracht. Die Belastungen sind erheblich; im Pro-forma-Abschluss erreichen wir dennoch ein positives Betriebsergebnis.

Gewinn und Verlust	01.09.2000* 28.02.2001 in DM	01.09.2000 28.02.2001 in DM	01.09.1999 29.02.2000 in DM	Veränderung in %
Projektdienstleistungen	16.872.291	13.130.827	7.978.287	65
Mediadienstleistungen	3.725.075	3.725.075	3.007.230	24
Sonstige	492.842	492.842	1.583.915	- 69
Umsatzerlöse, gesamt	21.090.208	17.348.744	12.569.432	38
Betriebsergebnis	152.742	- 924.161	3.686.854	- 125
Betriebsergebnis in % vom Umsatz	0,7	- 5,3	29	- 118
Goodwillabschreibungen	- 3.898.879	- 1.326.214	0	0
Jahresüberschuss vor Goodwill	494.927	- 19.146	1.949.185	- 101
Jahresüberschuss	- 3.403.952	- 1.345.359	1.949.185	- 169

* pro-forma

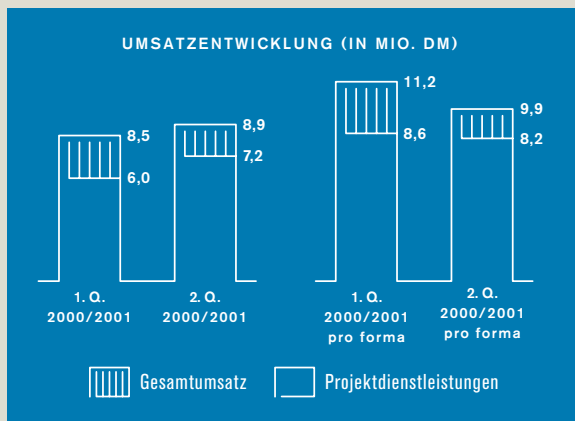


Gewinn und Verlust

⇒ NETMATIC-AKQUISITION ERFOLGREICH

Die im ersten Halbjahr übernommene Netmatic trägt signifikant zum Ergebnis bei – ein Zeichen für den Erfolg der Akquisition. Zwar kann die Netmatic im rechtlichen Abschluss erst ab Jahresbeginn hinzukonsolidiert werden – daher auch dort ein negatives Betriebsergebnis nach Einmalbelastungen –, die gesamten Ergebnisse des Jahres 2000 von Netmatic stehen aber laut Kaufvertrag SinnerSchrader zu.

Mit einem Finanzergebnis von rd. 1,1 Mio. DM ergibt sich im Pro-forma-Abschluss ein Jahresüberschuss vor Goodwill-Abschreibungen von knapp 0,5 Mio. DM. Nach Festlegung der zweiten Kaufpreisrate errechnet sich auf das Halbjahr bezogen nunmehr eine Belastung aus Goodwill und der Beteiligung der Netmatic-Mitarbeiter an dem Kaufpreis von rd. 3,9 Mio. DM – erheblich weniger als bisher angenommen. Das Pro-forma-Jahresergebnis liegt damit bei - 3,4 Mio. DM. Der Abschluss weist trotz negativen Jahresergebnisses pro-forma eine Steuerbelastung von rd. - 0,9 Mio. DM aus, da Goodwill-Abschreibungen steuerlich nicht abzugsfähig sind und wir auf Verluste bei unseren Auslands-gesellschaften keine aktive Steuerlatenz gebildet haben.



Bilanz und Kapitalfluss

⇒ KONSOLIDIERUNG VON NETMATIC

Die Entwicklung der Kennzahlen der Bilanz ist vor allem durch die erstmalige Konsolidierung der Netmatic Internet/Intranet Solution GmbH (mittlerweile SinnerSchrader Netmatic GmbH) und deren amerikanische Tochtergesellschaft Netmatic Inc. geprägt. Nach Zustimmung durch die Hauptversammlung zum Einbringungsvertrag konnte die wirtschaftliche und finanzielle Eingliederung der Netmatic zum 01. Januar 2001 erfolgen.

Bilanz	28.02.2001 in TDM	31.08.2000 in TDM
Liquide Mittel u. Wertpapiere (available-for-sale)	54.076	60.718
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9.571	8.319
Anlagevermögen	35.752	1.266
Eigenkapital	99.591	66.104
Bilanzsumme	107.262	75.560

Nach Festlegung der zweiten Kaufpreisrate wurden bzw. werden an die Netmatic-Gesellschafter rd. 1,57 Mio. SinnerSchrader-Aktien aus genehmigtem Kapital ausgegeben. Zusätzlich wurde ein Baranteil von 3 Mio. DM im Januar ausgezahlt, dem allerdings ein Barvermögen der Netmatic am 31.12.2000 von rd. 0,3 Mio. DM sowie Anlagen in Geldmarktfonds von weiteren 0,5 Mio. DM gegenüberstehen.

Kapitalflussrechnung	01.09.2000 28.02.2001 in TDM
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	- 3.484
Cashflow aus Investitionstätigkeit	28.724
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	0
Veränderung der liquiden Mittel	25.231

Unter Berücksichtigung des Eigenkapitals der Netmatic-Gruppe am 31.12.2000 von 1,8 Mio. DM und unter Abzug der Beteiligung der Netmatic-Mitarbeiter an dem Verkauf durch Schaffung eines spezifischen Optionsprogramms errechnet sich ein Goodwill von rd. 33,8 Mio. DM, der maximal über 5 Jahre abgeschrieben wird. Dieser führt zu dem deutlichen Anwachsen des Anlagenvermögens im Vergleich der Bilanz vom 28. Februar 2001 mit der

Jahresbilanz zum 31. August 2000. Dem Zuwachs im Anlagevermögen steht eine Zunahme des Eigenkapitals durch die Ausgabe der neuen Aktien gegenüber.

⇒ FORDERUNGEN BEREINIGT

Das Niveau des Nettoforderungsbestandes stieg im Stichtagsvergleich zum 31. August 2000 um 1,3 Mio. DM an. Dem Effekt aus der Erstkonsolidierung der Netmatic von 2,3 Mio. DM sowie dem Aufwuchs der Forderungen im ersten Geschäftshalbjahr im Rahmen des Geschäftswachstums von 1,4 Mio. DM stehen Wertberichtigungen von Forderungen an dot.coms in Höhe von 2,5 Mio. DM gegenüber. Damit hat sich der Forderungsbestand trotz des zum Teil konsolidierungsbedingten Geschäftswachstums moderat entwickelt und durch die Bereinigung qualitativ verbessert. Das gewichtete durchschnittliche Alter der Forderungen lag bei rund 50 Tagen.

⇒ HOHER LIQUIDITÄTSBESTAND

Der Bestand an liquiden Mitteln und Anlagen in Geldmarktfonds betrug am 28. Februar 2001 rd. 54 Mio. DM. Die finanzielle Position der SinnerSchrader-Gruppe ist damit weiterhin sehr stabil. Der Rückgang gegenüber dem Stand am 31. August 2000 um rd. 6,7 Mio. DM ist zum einen auf hohe Steuerzahlungen zurückzuführen, die den operativen Cashflow erheblich belastet haben. Die Entwicklung der Steuerrückstellungen macht dieses deutlich. Ein großer Teil der gezahlten Steuern wird aufgrund bestehender Steuerforderungen zurückfließen. Zum anderen wurde Anfang Januar die Barkomponente des Kaufpreises für die Netmatic ausgezahlt. Entsprechend den Regeln von US-GAAP wird die im Rahmen der Erstkonsolidierung übernommene Liquidität gegen diese Barzahlung gerechnet.

Im Cashflow aus Investitionstätigkeit wirken sich darüber hinaus die signifikanten Investitionen in den Umbau und die Ausstattung der neu angemieteten Büroräumlichkeiten aus, die sich auch in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2000/2001 noch fortsetzen werden. Mit dem Bezug der neuen eCommerce-Fabrik im Sommer 2001 wird die Integration der Netmatic komplettiert.

Die Anlagepolitik in Bezug auf die liquiden Mittel ist unverändert konservativ. Geldmarktfonds und Termingelder bei erstklassigen Banken sind die wesentlichen Anlageinstrumente. Die Duration ist weiterhin kurz gehalten.

Mitarbeiter

⇒ | WACHSTUM MIT GEBREMSTEM TEMPO

Ende Februar 2001 waren 268 Mitarbeiter in der SinnerSchrader-Gruppe beschäftigt. Davon stammen 55 Mitarbeiter aus der Übernahme von Netmatic. Ohne Berücksichtigung des Effektes aus der Übernahme wuchs die Mitarbeiterzahl bei SinnerSchrader von 174 zu Beginn des Geschäftsjahres 2000/2001 um 39 Mitarbeiter auf 213. Schwerpunkte dieses Mitarbeiterzuwachses waren die Bereiche **Engineering, Experience Design** und **Company Services**. Der Aufbau der Mitarbeiterzahl im Bereich Company Services ist im Wesentlichen auf den Aufbau eines Knowledge-Managements und eines M&A-Bereiches sowie auf den Ausbau der Personalabteilung und des Finanz- und Rechnungswesens zurückzuführen. Die Zunahme im Engineering und im Experience Design betrug jeweils rund 25 Prozent. Unter Einbeziehung der Softwarespezialisten von Netmatic sind nunmehr 126 Softwareengineers mit profunden Kenntnissen in Web-objects, Java, BEA, XML und Oracle bei SinnerSchrader beschäftigt.

⇒ | PERSONALPLANUNG IM ZWEITEN HALBJAHR

Aufgrund der Anzeichen eines sich verschlechternden Marktumfeldes hatten wir das Tempo beim Ausbau der Personalkapazität bereits zu Beginn des aktuellen Geschäftsjahrs gegenüber dem Vorjahr verlangsamt. Angesichts der nicht erwarteten Nachhaltigkeit der Marktveränderungen, die sich in den im Quartalsvergleich rückläufigen Umsätzen ausdrücken, lässt sich auch dieser moderate Kapazitätsausbau vorübergehend

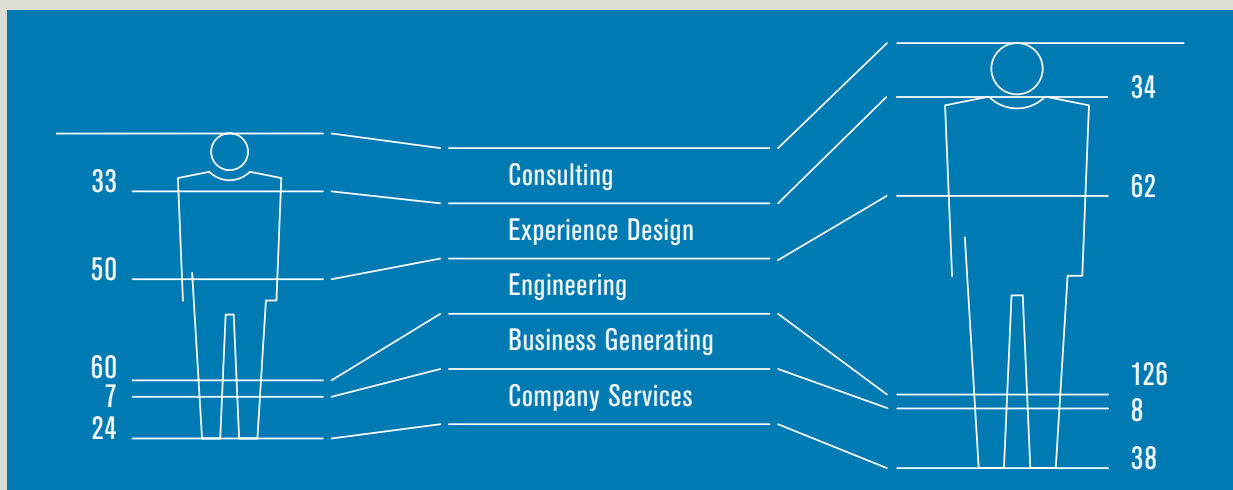
nicht weiter fortsetzen. Mit einem durchschnittlichen **Projektdienstleistungsumsatz pro Mitarbeiter** im ersten Halbjahr von 75 TDM, auf das Jahr hochgerechnet von 149 TDM, liegen wir unter unseren Planungen. Effizienz und Qualität stehen daher immer mehr im Vordergrund. Der Personalstand (einschließlich Netmatic) wird aus heutiger Sicht am Ende des Geschäftsjahres unter 260 Mitarbeitern liegen. Sollte sich die Geschäftsentwicklung in den nächsten Monaten entgegen unseren Erwartungen verschlechtern, werden wir unsere Kapazitäten überprüfen und gegebenenfalls mit weiteren Personalmaßnahmen reagieren. Aktuell sehen wir dazu allerdings keinen Anlass.

⇒ | FOKUS KUNDENORIENTIERTE MITARBEITER

Ein Schwerpunkt in der Mitarbeiterentwicklung ist die **Kunden- und Vertriebsorientierung**. Die Studie eines schwedischen Investmenthauses vom Oktober 2000 hat gezeigt, dass SinnerSchrader im nationalen und internationalen Vergleich in puncto **Kundenzufriedenheit** ganz vorn liegt. Um dieses hervorragende Ergebnis zu halten, kommt es nicht nur auf die fachlichen Kompetenzen an. **Kundenorientiertes Denken und Handeln** sowie die Fähigkeit, die Kundenprozesse im Projektlauf optimal zu steuern, sind dafür wesentliche Einflussfaktoren. Darüber hinaus ist es unser Ziel, die **vertrieblichen Aktivitäten** zu intensivieren und zu professionalisieren. Dabei glauben wir nicht an den Aufbau einer separaten Vertriebsmannschaft, sondern an die Freistellung von Potenzialen und Kapazitäten in unserem **Consultingbereich**.

31.08.2000

28.02.2001



Erfolgreiche Projekte

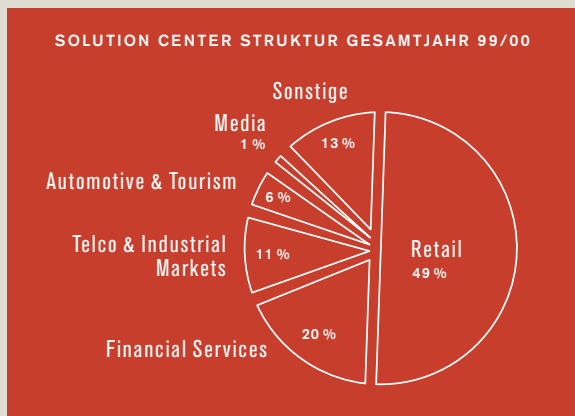
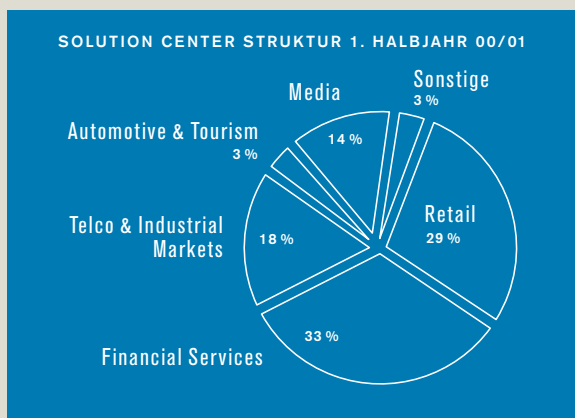
⇒ | MAXBLUE IST ONLINE

maxblue ist das erste internationale Finanzportal der Deutschen Bank. Seine Realisierung war einer der Aktivitätsschwerpunkte für SinnerSchrader in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2000/2001. Mit dem Onlinestart in Deutschland und zeitgleich in Spanien Anfang April haben wir die Kompetenz unseres Solution Centers Financial Services bei der Abwicklung komplexer Projekte unter Beweis gestellt – in time auf Festpreisbasis. maxblue bietet ausgefeilte Personalisierungsmöglichkeiten und neben weltweiten Marktinformationen erstmals auch breitbandtaugliche Inhalte, wie z. B. Live-Schaltungen vom Börsenparkett. Frontend und Middlewaresoftware sind von SinnerSchrader. Und es geht weiter – die Arbeit an der Realisierung von maxblue für Italien hat gerade begonnen. www.maxblue.de.

dem Filialnetz für den Medienkonzern ein Schlüsselangebot für die vier Millionen Clubkunden. Die Website für **derclub.de** bietet 6.000 Produkttitel sowie vielfältige Informationen und interessante Entertainment-Elemente. Neben hoher Qualität war vor allem Termintreue eine der entscheidenden Projektanforderungen. Unser Team aus dem Solution Center Retail hat diese Anforderungen erfolgreich gemeistert und damit den Grundstein für den Ausbau der Geschäftsbeziehung mit Bertelsmann gelegt. www.derclub.de.

⇒ | AUF DEM WEG ZUM BREITBAND-PORTAL FÜR HANSENET

Der regionale Telekommunikationsanbieter **HanseNet** ist ein Neukunde unseres Solution Centers Telecommunication & Industrial Markets, den wir im zweiten Quartal 2000/2001 gewonnen haben. Der von SinnerSchrader erarbeitete Internetauftritt ist die Basis eines zukünftigen Breitband-Portals, an dessen Entwicklung SinnerSchrader mitwirken wird. HanseNet ermöglicht mit dem Start seiner **Breitbandtechnologie** zum 1. März die schnelle Übertragung von Audio- und Videoinhalten über die Telefonleitung. Im nächsten Schritt sollen eigene Breitbandinhalte wie Filme und Musikvideos nach Wahl sowie eCommerce-Angebote in hoher Darstellungsqualität bereitgestellt werden. Mit speziellen Set-top-Boxen bereitet HanseNet den Internetzugang über den Fernseher vor. www.hansenet.de



⇒ | ERSTES PROJEKT FÜR BERTELSMANN

Im Januar hat SinnerSchrader gegen namenhafte Konkurrenz das Relaunch-Projekt für **Bertelsmann Der Club** gewonnen. Der Onlinevertriebsweg **derclub.de** ist neben

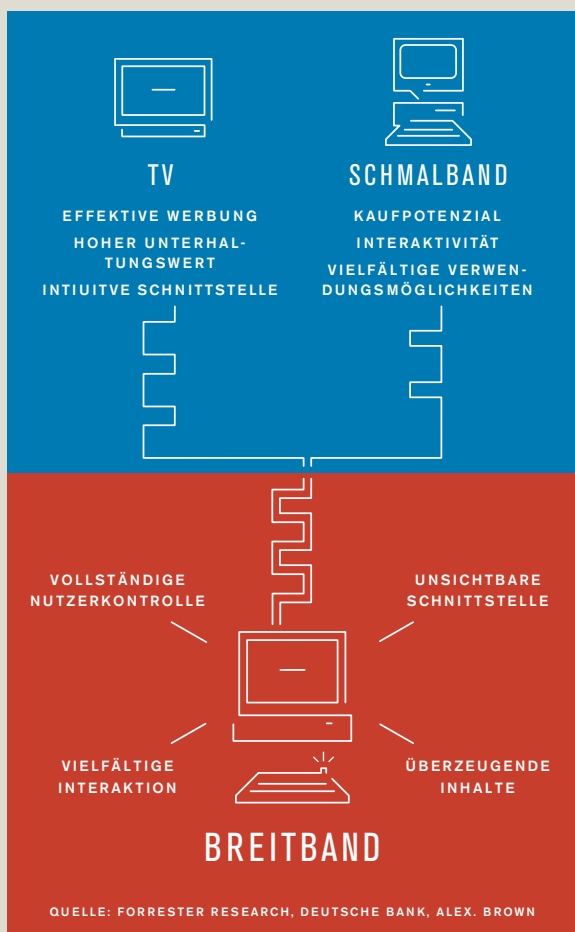
⇒ | VERBREITERTE GESCHÄFTSBASIS DURCH SOLUTION-CENTER-STRUKTUR

Die Bündelung der funktionalen Kompetenzen im Hinblick auf die spezifischen Bedürfnisse der Kunden aus unterschiedlichen Branchen war das Ziel der Einführung der **Solution Center**. Durch diese sind nunmehr eine gezieltere Betreuung des Kundenbestandes und eine konsequentere Entwicklung neuer Kundenbeziehungen möglich. Dadurch konnte SinnerSchrader im ersten Halbjahr 2000/2001 seine Geschäftsbasis bereits deutlich verbreitern. Kamen im gesamten Geschäftsjahr 1999/2000 noch knapp 50% unserer Umsätze aus Projekten mit Einzel-, Groß- und Versandhändlern, so lag dieser Anteil im ersten Halbjahr bei nur noch 29%. An Bedeutung gewonnen haben vor allem Projekte in den Bereichen **Financial Services** und **Telecommunication & Industrial Markets**. Darüber hinaus entwickelt sich auch das Geschäft mit **Media-Unternehmen** vor allem bei Breitbandanwendungen aussichtsreich.

Perspektive Breitband

⇒ SINNERSCHRADER VERBINDET TV UND eCOMMERCE

Fernsehen und Internet wachsen zunehmend zusammen. Livestream fernsehen, gleichzeitig surfen und irgendwo die neuesten US-Charts abonnieren – mit **Breitband** wird die Verbindung von Entertainment und eCommerce Realität. SinnerSchrader bereitet jetzt mit der Entwicklung breitbandtauglicher Anwendungen den Durchbruch dieser Technologie vor.



Auf Basis der neuen Generation sehr schneller Netzzugänge arbeiten wir an Formaten, in denen die Medien Internet und Fernsehen miteinander verschmelzen. Konkret beschäftigt sich SinnerSchrader mit interaktiven Video- und Audioinhalten, Spiel- und Entertainmentplattformen und konvergenten Werbeformaten. Damit treten wir als Schrittmacher im auflebenden Breitbandgeschäft auf.

⇒ VORSTELLUNG DER REFERENZANWENDUNG AUF DER „NAB“

Auf der größten internationalen Broadcasting-Messe **NAB** in Las Vegas werden wir Ende April erstmals eine Referenzanwendung zeigen, mit der TV-Sender ihre Erlöse in den digitalen Medien mittels personalisierter Dienste und eCommerce-Angebote steigern können. Grundlage ist das von SinnerSchrader entwickelte eMedia-Programmpaket **LiveModules 2.0**. Mit dieser Software können Broadcaster in sehr kurzen Entwicklungszyklen Breitband-Portale im Internet aufbauen. Die Resonanz auf unsere Anwendung war bereits im Vorfeld sehr vielversprechend.

⇒ NEUE ERLÖSQUELLEN FÜR INTERNET-BROADCASTER

Anders als im TV-Geschäft werden sich Internet-Broadcaster nicht nur durch Werbeeinnahmen finanzieren können. SinnerSchrader sieht es deshalb als vorrangige Aufgabe an, diesen Kunden neue Erlösquellen zu erschließen. Den größten Schub sehen wir bei der Entwicklung integrierter eCommerce-Angebote und neuer Möglichkeiten des Customer Care. Die Verbindung von persönlichen Shoppingangeboten und flankierenden Abonnements für Premium Services werden ein fester Umsatzbestandteil für Breitbandangebote sein. Der Vorteil der Technologie: In Zukunft wird das Internet wie ein personalisiertes Fernsehprogramm genutzt. Die Benutzerfreundlichkeit der Formate wird dann mit der Bedienung des digitalen Fernsehens vergleichbar sein. Damit erschließt sich das Internet einem Massenmarkt, den es über den PC nicht erreichen kann.

Fernsehangebote im Internet finden bereits heute ein breites Publikum. Bis zum Ende des Jahres will die Telekom 2,6 Millionen Kunden mit Breitbandanschlüssen versorgen, zum jetzigen Zeitpunkt sind es 800.000. In England werden bereits 15 Prozent der Musik- und Videoumsätze über interaktives Fernsehen erzielt. Das Marktforschungsinstitut Forrester Research erwartet, dass in Europa 2005 mehr Fernseher als PCs über einen Internetzugang verfügen werden.

Ausblick

⇒ | WIR GLAUBEN AN UNSER GESCHÄFTSMODELL

Gemessen an dem, was wir uns für das gesamte Geschäftsjahr 2000/2001 vorgenommen haben, können wir mit dem Verlauf der ersten Hälfte nicht zufrieden sein. Wie bereits im Vorfeld dieses Quartalsberichts angekündigt, werden wir die ursprünglichen Gesamtjahresziele nicht erreichen.

Gemessen an den Entwicklungen im gesamtwirtschaftlichen Umfeld, vor allem aber in unserem spezifischen Marktumfeld, sehen wir SinnerSchrader allerdings weiterhin in einer sehr aussichtsreichen Position – sowohl im Blick auf unsere Kompetenzen und die Kundenzufriedenheit, die wir erreichen, als auch auf die wirtschaftliche Stabilität des Unternehmens.

Wir sind davon überzeugt, dass das auf eCommerce bzw. Internettransaktionen fokussierte Geschäftsmodell von SinnerSchrader, das kreative, technische und geschäftsberatende Kompetenzen verbindet, Zukunft hat. Durch die stringente Verfolgung der Unified Commerce Strategie hat die SinnerSchrader-Dienstleistung

Kontur gewonnen. Durch den Aufbau von eCommerce-Solution-Centern haben wir sie noch stärker auf die spezifischen Bedürfnisse einzelner Branchen ausgerichtet. Durch den konsequenten inhaltlichen und kapazitiven Ausbau unserer technologischen Kompetenz sind wir zu einem respektierten Partner für viele renommierte Unternehmen geworden.

Wichtigste Aufgabe für SinnerSchrader in den kommenden Monaten ist die Intensivierung der vertrieblichen Aktivitäten. Noch zu viele Entscheider haben kein oder ein falsches Bild von dem, was SinnerSchrader für sie leisten könnte. Dabei setzen wir nicht auf groß angelegte Kampagnen, sondern auf das direkte Gespräch.

Die Unsicherheit der Marktentwicklung ist allerdings derzeit noch groß. Wir gehen daher davon aus, dass der Umsatz im zweiten Halbjahr nicht über dem des ersten liegen wird. Daher kommt auch dem auf Effizienz und Qualität ausgerichteten Management der Kosten und Kapazitäten eine wichtige Rolle zu. Die operative Profitabilität ist weiterhin eines der wichtigsten Ziele von SinnerSchrader.

Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung

für die Zeit vom 01. September 2000 bis zum 28. Februar 2001 (nach US-GAAP)

	01.09.2000* 28.02.2001 in DM	01.09.2000 28.02.2001 in DM	01.09.1999 29.02.2000 in DM	Veränderung in %
Umsatzerlöse:				
Projektdienstleistungen	16.872.291	13.130.827	7.978.287	65
Mediadienstleistungen	3.725.075	3.725.075	3.007.230	24
Sonstige	492.842	492.842	1.583.915	-69
Umsatzerlöse, brutto	21.090.208	17.348.744	12.569.432	38
Mediakosten	- 2.905.422	- 2.905.422	- 2.583.312	12
Umsatzerlöse, netto	18.184.786	14.443.322	9.986.120	45
Kosten der Umsatzerlöse	- 11.307.516	- 9.158.524	- 4.569.962	100
Bruttogewinn	6.877.270	5.284.798	5.416.158	- 2
Vertriebs- und allgem. Verwaltungskosten	- 6.439.937	- 5.924.367	- 1.729.304	243
- davon Wertberichtigung auf Forderungen	2.727.316	2.485.456	0	0
Forschung und Entwicklung	- 284.592	- 284.592	0	0
Betriebsergebnis	152.742	- 924.161	3.686.854	- 125
Goodwill-Abschreibung und Netmatic-Mitarbeiterbeteiligung	- 3.898.879	- 1.326.214	0	0
Sonstige Erträge	133.751	95.397	4.865	1.861
EBIT	- 3.612.387	- 2.154.977	3.691.719	- 158
Finanzergebnis, netto	1.157.716	1.154.345	370.618	211
Ergebnis vor Steuern	- 2.454.671	- 1.000.632	4.062.337	- 125
Aufwendungen für Ertragsteuern	- 949.281	- 344.728	- 2.113.152	- 84
Jahresüberschuss	- 3.403.952	- 1.345.359	1.949.185	- 169
Jahresüberschuss pro Aktie (einfach)	- 0,29	- 0,13	0,21	- 162
Gewichteter Durchschnitt im Umlauf befindlicher Stammaktien (einfach)	11.542.764	10.488.878	9.152.885	15
Jahresüberschuss pro Aktie (verwässert)	- 0,29	- 0,13	0,21	- 162
Gewichteter Durchschnitt im Umlauf befindlicher Stammaktien (verwässert)	11.542.764	10.488.878	9.190.308	14

*pro-forma unter Konsolidierung der Netmatic ab 01.09.2000

Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung

für die Zeit vom 01. Dezember 2000 bis zum 28. Februar 2001 (nach US-GAAP)

	01.12.2000* 28.02.2001 in DM	01.12.2000 28.02.2001 in DM	01.12.1999 29.02.2000 in DM	Veränderung in %
Umsatzerlöse:				
Projektdienstleistungen	8.228.471	7.154.798	4.363.494	64
Mediadienstleistungen	1.385.305	1.385.305	1.732.862	- 20
Sonstige	236.455	353.808	194.543	82
Umsatzerlöse, brutto	9.850.230	8.893.911	6.290.899	41
Mediakosten	- 1.211.169	- 1.211.169	- 1.575.513	- 23
Umsatzerlöse, netto	8.639.062	7.682.742	4.715.386	63
Kosten der Umsatzerlöse	- 6.007.135	- 5.615.878	- 1.897.023	196
Bruttogewinn	2.631.926	2.066.864	2.818.363	- 27
Vertriebs- und allgem. Verwaltungskosten	- 3.946.838	- 3.869.567	- 576.625	571
- davon Wertberichtigungen auf Forderungen	2.119.271	1.985.455	0	0
Forschung und Entwicklung	- 128.258	- 128.258	0	0
Betriebsergebnis	- 1.443.169	- 1.930.961	2.241.738	- 186
Goodwill-Abschreibungen und Netmatic-Mitarbeiterbeteiligung	- 1.509.165	- 1.326.214	-	-
Sonstige Erträge	45.998	38.410	- 9.947	- 486
EBIT	- 2.906.336	- 3.218.764	2.231.791	- 244
Finanzergebnis, netto	1.119.895	1.114.698	227.222	391
Ergebnis vor Steuern	- 1.786.441	- 2.104.066	2.459.013	- 132
Aufwendungen für Ertragsteuern	249.750	342.011	- 1.252.878	- 128
Jahresüberschuss	- 1.536.691	- 1.762.054	1.206.135	136
Jahresüberschuss pro Aktie (einfach)	- 0,13	- 0,16	0,12	- 233
Gewichteter Durchschnitt im Umlauf befindlicher Stammaktien (einfach)	11.542.764	11.002.756	9.975.000	10
Jahresüberschuss pro Aktie (verwässert)	- 0,13	- 0,16	0,12	- 233
Gewichteter Durchschnitt im Umlauf befindlicher Stammaktien (verwässert)	11.542.764	11.002.756	9.975.000	10

*pro-forma unter Konsolidierung der Netmatic ab 01.09.2000

Konzern-Kapitalflussrechnung

für die Zeit vom 01. September 2000 bis zum 28. Februar 2001 (nach US-GAAP)

	01.09.2000 28.02.2001 in DM	01.09.1999 29.02.2000 in DM	Veränderung in %
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit:			
Jahresüberschuss	- 1.345.359	1.949.185	- 169
Berichtigungen für die Überleitung des Konzern-Jahresüberschusses zum Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit:			
Abschreibungen auf Anlagevermögen	659.987	147.146	349
Goodwill-Abschreibungen und Netmatic-Mitarbeiterbeteiligung	1.326.214	0	0
Wertberichtigungen auf Forderungen	2.485.456	0	0
Erträge/Aufwendungen ohne Ein-/Auszahlung	0	- 76.315	0
Verlust aus dem Abgang von Anlagevermögen	8.605	0	0
Erträge aus Verkauf von Wertpapieren des Umlaufvermögens	- 776.114	0	0
Veränderung der:			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen noch nicht abgerechneten Leistungen	- 1.311.806	- 3.155.515	- 58
Sonstigen Vermögensgegenständen u. Rechnungsabgrenzungsposten	164.322	0	0
Sonstigen Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	- 960.930	- 858.245	12
Steuerrückstellungen und latenten Steuern	478.937	347.787	38
Sonstigen Rückstellungen	- 3.602.591	1.921.060	- 288
Sonstigen Rückstellungen	- 610.753	399.007	- 253
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	- 3.484.032	674.110	- 617
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	28.724.388	- 60.929.893	- 147
Abgang von Sachanlagen und immateriellem Vermögen	33.813	0	0
Zugänge von Sachanlagevermögen	- 1.778.658	- 332.105	436
Zugänge von Finanzanlagevermögen	- 301.198	- 19.558	1440
Erwerb von Tochterunternehmen abzgl. erworbener Liquidität	- 2.378.319	0	0
Zugänge von Wertpapieren des Umlaufvermögens	- 1.747.957	- 60.578.230	- 97
Abgänge von Wertpapieren des Umlaufvermögens	34.896.707	0	0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	0	54.880.880	0
Einzahlung ausstehender Einlagen	0	48.896	0
Einzahlungen auf neu ausgegebene Stammaktien	0	58.088.151	0
Kosten des Börsenganges	0	- 3.256.167	0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	0	54.880.880	0
Effekte von Währungsdifferenzen auf die liquiden Mittel	- 9.612	0	0
Veränderung der liquiden Mittel und Wertpapiere	25.230.744	- 5.374.903	- 569
Liquide Mittel und Wertpapiere am Anfang der Periode	567.158	6.149.889	- 91
Liquide Mittel und Wertpapiere am Ende der Periode	25.797.902	774.986	3.229

Konzern-Bilanz

zum 28. Februar 2001 (nach US-GAAP)

<i>Aktiva</i>	28.02.2001 in DM	31.08.2000 in DM	Veränderung in DM
Umlaufvermögen:			
Liquide Mittel und Wertpapiere	54.076.358	60.718.346	- 6.641.988
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	9.570.595	8.318.657	1.251.938
Noch nicht abgerechnete Leistungen, netto	1.515.492	1.648.164	- 132.672
Sonstige Vermögensgegenstände und Rechnungsabgrenzungsposten	6.347.770	3.639.008	2.708.762
Umlaufvermögen, gesamt	71.510.215	74.324.175	- 2.813.960
Immat. Vermögenswerte und Sachanlagen	2.986.797	1.122.320	1.864.477
Finanzanlage	123.669	143.228	- 19.559
Firmenwert	32.641.801	0	32.641.801
Anlagevermögen, gesamt	35.752.268	1.265.548	34.486.720
Aktiva, gesamt	107.262.482	75.589.723	31.672.759
<i>Passiva</i>	28.02.2001 in DM	31.08.2000 in DM	Veränderung in DM
Kurzfristige Verbindlichkeiten:			
Verbindlichkeit aus Lieferungen und Leistungen	1.520.181	1.289.257	230.924
Rückstellungen	4.294.460	6.870.905	- 2.576.445
- Steuerrückstellungen (inkl. passive latente Steuern)	2.469.110	4.766.728	- 2.297.618
- Sonstige Rückstellungen	1.825.349	2.104.177	- 278.828
Sonstige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	1.857.222	1.325.195	532.027
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	7.671.862	9.485.357	- 1.813.495
Eigenkapital:			
Grundkapital (9.975.000 Stückaktien)	22.575.684	19.509.404	3.066.280
Kapitalrücklage abzgl. Eigenkapitalkorrekturposten	73.061.907	41.275.425	31.786.482
Ausstehende Einlagen	0	0	0
Gewinnrücklagen und Bilanzgewinn	3.796.972	5.142.331	- 1.345.359
Unreal. Gewinne aus Wertpapieren (available-for-sale)	161.607	177.056	- 15.449
Währungsumrechnungsdifferenzen	- 5.551	150	- 5.701
Eigenkapital, gesamt	99.590.620	66.104.366	33.486.254
Passiva, gesamt	107.262.482	75.589.723	31.672.759

Finanzkalender

TERMINE IN 2001

JULI

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

NOVEMBER

Vorlage des Geschäftsberichts

DEZEMBER

Hauptversammlung in Hamburg

Aktienbestände

DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS

AM 28. FEBRUAR 2001

VORSTAND

Oliver Sinner (CEO) **2.272.000**
Matthias Schrader (CEO) **2.061.175**
Thomas Dyckhoff (CFO) **49.950**
Detlef Wichmann (CTO) **323.100**

AUFSICHTSRAT

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

Kontakt

HAMBURG

SinnerSchrader Aktiengesellschaft

Planckstraße 13
22765 Hamburg
Deutschland

Phone: +49 (0)40 39 88 55-0
Fax: +49 (0)40 39 88 55-55
eMail: ir@sinnerschradet.com
www.sinnerschradet.com

LONDON

SinnerSchrader UK Ltd.

198 Providence Square
Jacob Street
London SE1 2DZ
Großbritannien

Phone: +44 (0)20 73 94 77 77
Fax: +44 (0)20 73 94 86 46
eMail: info.uk@sinnerschradet.com
www.sinnerschradet.com