

Sehr geehrte Aktionäre,

SinnerSchrader ist zurück auf Wachstumskurs und schreibt wieder schwarze Zahlen!

Wir hatten Ihnen vor einem Jahr für das Geschäftsjahr 2004/2005 Umsatzwachstum und Profitabilität versprochen und wir können Ihnen mit der Vorlage dieses Geschäftsberichts vermelden, dass wir unsere Ziele erreicht haben. Der nachhaltige Turnaround Ihres Unternehmens ist geschafft.

Dabei sind wir in den Monaten vom 1. September 2004 bis 31. August 2005 schneller vorangekommen als geplant:

- » Der Geschäftsplan sah ein Umsatzwachstum zwischen 5 % und 10 % vor – tatsächlich stieg der Umsatz um 16 %.
- » Im operativen Geschäft war ein ausgeglichenes Ergebnis (EBITA) und damit eine Verbesserung gegenüber dem Geschäftsjahr 2003/2004 um 1,4 Mio. € geplant – tatsächlich verbesserte sich das EBITA um rd. 1,6 Mio. € und erreichte im Geschäftsjahr 2004/2005 knapp 0,2 Mio. €.

Dieser Erfolg ist das Ergebnis vor allem zweier Entwicklungen:

- » Das Internet hat den Durchbruch als relevante Plattform für den Verkauf von Waren und Dienstleistungen und für die Kommunikation von Unternehmen und Marken mit Kunden endgültig geschafft. Investitionen in den Vertriebs- und Kommunikationskanal Internet sind für viele Unternehmen zur Sicherung der eigenen Position und zur Erschließung neuer Wachstumspotenziale unabdingbar geworden.
- » SinnerSchrader hat sich unter dem Claim „interactivate your business“ in den Jahren seines Bestehens durch die Arbeit für renommierte Kunden eine breite Erfahrungsbasis und eine Reputation für erfolgreiche E-Commerce-Projekte aufgebaut, die in Deutschland ihresgleichen suchen. Nach der Restrukturierung und Reorganisation der letzten Jahre adressiert SinnerSchrader die wachsende Nachfrage für Interactive-Dienstleistungen auf breiter Front mit differenzierten Leistungsversprechen aus spezialisierten Einheiten, ohne die Fähigkeit verloren zu haben, Kunden auch ganzheitlich betreuen zu können.

In dem wieder wachsenden Markt ist es SinnerSchrader gelungen, zahlreiche neue Kunden für eine Zusammenarbeit zu begeistern. Rund 21 % des Umsatzes wurden 2004/2005 in neu hinzugewonnenen Kundenbeziehungen erwirtschaftet: Der Aufbau der SZ-Mediathek für die Süddeutsche Zeitung und der Launch der Niedrigpreismarke simyo für E-Plus im Internet sind nur zwei Beispiele für diese Leistung. Dabei setzt SinnerSchrader nach wie vor auf den Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen: Für drei der fünf größten Kunden, mit denen SinnerSchrader im Geschäftsjahr 2004/2005 jeweils über 1 Mio. € Umsatz erzielte, arbeiten wir bereits seit mehr als vier Jahren.

Dank der in den letzten Jahren sukzessiv erarbeiteten Verbesserungen der Kostenposition und der durch die Reorganisation angestoßenen Effizienzfortschritte gelang im Geschäftsjahr 2004/2005 die Rückkehr zu einem operativen Gewinn. Die Umsatzrendite blieb mit 1,8 % allerdings noch gering, da die Bereinigung der Mietleerstandskosten, die in 2004/2005 zwischen sechs und sieben Margenpunkte ausmachten, erst mit Beendigung des derzeitigen Mietverhältnisses für die Büroräumlichkeiten in Hamburg zum 30. Juni 2006 möglich ist.

Das Thema Internet steht in den Unternehmen wieder auf der Tagesordnung. Diesmal, davon sind wir überzeugt, wird dies im Unterschied zur Situation 1999/2000 auch so bleiben. Denn der Wandel, den die Kunden durch immer häufigere, längere und vielfältigere Nutzung des Internets vollzogen haben, ist unumkehrbar. Die Konsumenten sind dem Investitionsverhalten vieler Unternehmen voraus. 1999/2000 war dies anders.

Davon wollen und werden wir profitieren. Für das laufende Geschäftsjahr 2005/2006 haben wir uns ein organisches Umsatzwachstum zwischen 10 % und 15 % vorgenommen und erwarten, daraus ein operatives Ergebnis (EBITA) zwischen 0,3 und 0,5 Mio. € erwirtschaften zu können. Bei gleicher Wachstumsdynamik ist für das Geschäftsjahr 2006/2007 mit dem Wegfall der Mietleerstandskosten dann das Überschreiten der Millionengrenze im operativen Ergebnis geplant.

Wir rechnen damit, dass mit den wieder erstarkten Wachstumsaussichten unseres Segments auch die Wettbewerbssituation unter den Interactive-Dienstleistern künftig dynamischer wird. Wir gehen daher davon aus, dass, um unsere Marktposition in Deutschland halten oder noch ausbauen zu können, Akquisitionen notwendig sein werden, unter anderem um das Dienstleistungsportfolio in angrenzenden Bereichen komplementär zu ergänzen.

Dank eines starken Cashflows im Geschäftsjahr 2004/2005 sind wir dafür mit 10,6 Mio. € liquiden Mitteln und einer unverändert schuldenfreien Bilanz zum 31. August 2005 auch nach der im Geschäftsjahr 2004/2005 erfolgten Sonderausschüttung von 1,82 € je Aktie gut gerüstet. Die Auszahlung einer Dividende aus dem im Konzern erwirtschafteten Jahresüberschuss von 0,5 Mio. € oder 0,05 € je Aktie halten wir aber angesichts der anstehenden Aufgaben noch nicht für sinnvoll.

Hamburg, 25. November 2005

Der Vorstand