

Angesichts einer weiterhin fragmentierten Anbieterlandschaft und der Tatsache, dass sich in neu entstehenden Geschäftsbereichen wie z. B. im Suchmaschinenmarketing auch neue Marktteilnehmer etablieren, hat die Marktbelebung im Geschäftsjahr 2004/2005 noch nicht zu einer nachhaltigen Veränderung der Wettbewerbsintensität und mithin der erzielbaren Preise geführt.

4 Geschäftsverlauf und Lage des Konzerns

Auf der Grundlage der über die letzten Jahre in Deutschland aufgebauten Marktposition und der Schlagkraft der neuen, im April 2004 eingeführten Organisationsstruktur hat SinnerSchrader im Geschäftsjahr 2004/2005 die positiven Impulse aus der allgemeinen Marktentwicklung nutzen können und den Umsatz nach Jahren rückläufiger Zahlen um gut 16 % auf 14,3 Mio. € gesteigert.

Der Umsatzzuwachs von gut 2 Mio. € gegenüber dem Vorjahr führte zu einer Verbesserung des operativen Ergebnisses, gemessen am EBITA um fast 1,6 Mio. €, sodass SinnerSchrader nach vier Jahren operativer Verluste das Geschäftsjahr 2004/2005 mit einem EBITA von knapp 0,2 Mio. € wieder positiv abgeschlossen hat. Dabei war das EBITA auch im Jahr 2004/2005 noch mit Restrukturierungsaufwendungen von gut 0,35 Mio. € belastet, da vor allem für den Abbau der Raumüberkapazitäten am Standort Hamburg im kommenden Geschäftsjahr Rückstellungen für dann fällig werdende Mietabfindungszahlungen zu bilden waren.

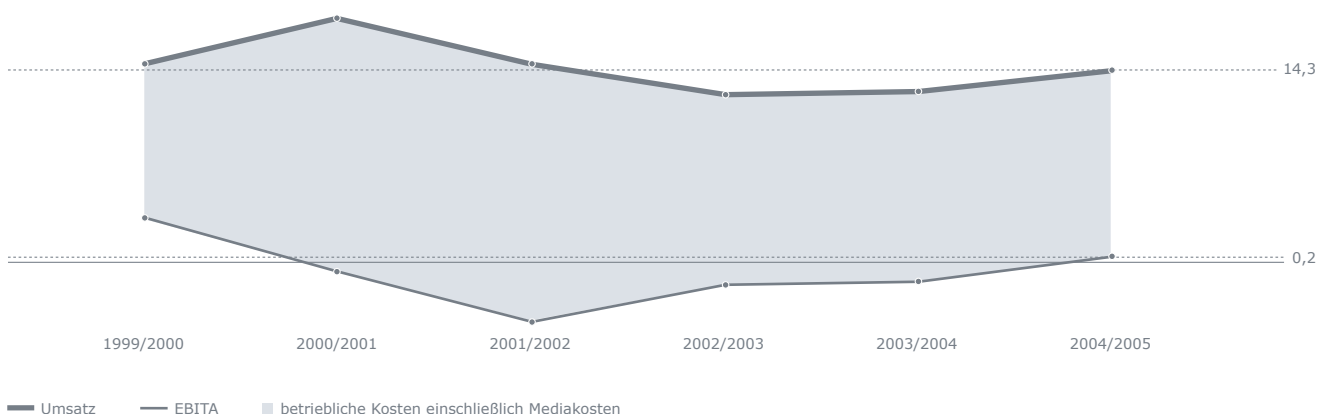
Zusammen mit den Erträgen aus der Anlage der Liquiditätsreserve von 0,2 Mio. € sowie der im moderaten Umfang vorgenommenen Berücksichtigung zukünftiger Steuerspareffekte aus den Verlustvorträgen in der laufenden Ergebnisrechnung über den Aufbau einer aktiven latenten Steuerposition im Umfang von 0,15 Mio. € erzielte SinnerSchrader im Geschäftsjahr 2004/2005 einen Jahresüberschuss von gut 0,5 Mio. € oder 0,05 € je Aktie, gegenüber einem Jahresverlust von -0,5 Mio. € oder -0,05 € je Aktie im vorangegangenen Geschäftsjahr.

Damit lag der Geschäftsverlauf insgesamt über der Planung, in der SinnerSchrader für 2004/2005 von einem Umsatzwachstum zwischen 5 % und 10 % und einem ausgeglichenen operativen Ergebnis ausgegangen war.

Auch die Entwicklung der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns übertraf die Erwartungen. So belief sich das Eigenkapital am 31. August 2005 auf 10,3 Mio. €, ein Anstieg gegenüber dem Stand zum Ende des Vorjahres von knapp 2,2 Mio. €. Der Zuwachs aus dem Jahresüberschuss wurde durch Erlöse aus dem Verkauf von rd. 474 Tausend eigenen Aktien in Höhe von 1,7 Mio. € ergänzt.

Die Vermögenslage des Konzerns hat sich in erster Linie durch die bereits im vorangegangenen Geschäftsjahr beschlossene Rückzahlung von Eigenkapital an Aktionäre im Umfang von 20,8 Mio. € verändert. Während die Auswirkungen im Eigenkapital bereits zum 31. August 2004 berücksichtigt waren, reduzierte sich die Liquiditätsreserve erst im Zuge der Begleichung der Verbindlichkeit gegenüber den Aktionären am 8. November

Abb. 4 | Umsatz- und EBITA-Entwicklung seit 1999/2000 in Mio. €



⁴⁾ Onlinevermarkterkreis (OVK), 2. August 2005

⁵⁾ Universität Freiburg, Electronic Commerce Enquete 2005

2004 um den Rückzahlungsbetrag. Um diesen Effekt bereinigt erhöhte sich die Liquiditätsreserve im Verlauf des Geschäftsjahres von 6,2 Mio. € am 31. August 2004 auf 10,6 Mio. € am 31. August 2005. Die Eigenkapitalquote erreichte zum Geschäftsjahresende einen Wert von 75 %.

Im Folgenden wird die Entwicklung der wesentlichen Kenngrößen des Geschäftsverlaufs und der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns im Berichtszeitraum näher erläutert.

4.1 Umsatz

Die erfreuliche Ausweitung des Geschäftsvolumens von 12,3 Mio. € im Vorjahr auf 14,3 Mio. € im Geschäftsjahr 2004/2005 hat sich über kontinuierlich steigende Quartalsumsätze ergeben. Nach einer Konsolidierung des Umsatzniveaus bei 3,2 Mio. € im ersten Quartal 2004/2005 knapp unter dem Wert des letzten Quartals des Vorjahres stieg der Quartalsumsatz über 3,6 Mio. € im zweiten Quartal und knapp 3,7 Mio. € im dritten Quartal auf 3,8 Mio. € im vierten Quartal an, einen Wert, den SinnerSchrader seit dem ersten Quartal 2001/2002 nicht mehr erreicht hatte. Die in der Mitte des Geschäftsjahres 2003/2004 eingetretene Trendwende zu wieder steigenden Umsätzen hat sich damit als nachhaltig erwiesen.

Zur Stetigkeit des Wachstums hat maßgeblich beigetragen, dass SinnerSchrader nach Umsetzung der neuen Organisationsstruktur im April 2004 sein Leistungsportfolio in voller Breite am Markt anbietet und dadurch das Marktpotenzial für seine Dienstleistungen besser erschließen konnte. Darüber hinaus ermöglichte die breitere Aufstellung, dass sich die teilweise recht unterschiedlichen Entwicklungen der Segmente über die Quartale gut ergänzt haben.

Besonders dynamisch hat sich das Segment Interaktive Dienste entwickelt, das vor allem im Mediageschäft und bei Betriebsdienstleistungen überdurchschnittliche Wachstumsraten erzielen konnte. Von den guten Wachstumsraten im Markt für Onlinewerbung konnte SinnerSchrader zum einen aufgrund seiner Expertise im Bereich von Cost-per-Order-Transaktionen und zum anderen aufgrund des Einstiegs ins Suchmaschinenmarketing profitieren. Hinsichtlich der Betriebsdienstleistungen sorgte das gute Neukundengeschäft der beiden anderen Segmente gepaart mit erfolgreichem Cross-Selling für Wachstumsdynamik. Im Berichtsjahr hat SinnerSchrader in diesem Bereich den Kunden darüber hinaus verstärkt den Betrieb von Websites auf eigener Rechnerkapazität bei mehrjährigen Vertragslaufzeiten angeboten. Im Geschäftsjahr 2004/2005 erzielte das Segment mit externen Kunden einen Umsatz von 4,4 Mio. €, was einem Anteil von knapp 31 % am Konzernumsatz entspricht. In den fünf Monaten des Vorjahres seit Etablierung der Segmente im April 2004 betrug der Anteil 24 %.

Das Geschäft im Segment Interaktive Software hat sich nach einem starken vierten Quartal des Vorjahres und einem noch darüberliegenden zweiten Quartal 2004/2005 in der zweiten Geschäftsjahreshälfte 2004/2005 auf einem guten, wenngleich leicht unterhalb der Spitzenwerte liegenden Niveau konsolidiert. Nach anfänglich erfreulichen Impulsen aus dem Neukundengeschäft, allen voran der Auftrag zum Aufbau der SZ-Mediathek für die Süddeutsche Zeitung, blieben diese in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres im Wesentlichen aus. So stand das Bestandskundengeschäft im Vordergrund, bei dem mit dem Relaunch der Website der comdirect bank im Juni 2005

Abb. 5 | Umsatzentwicklung nach Quartalen in Mio. €

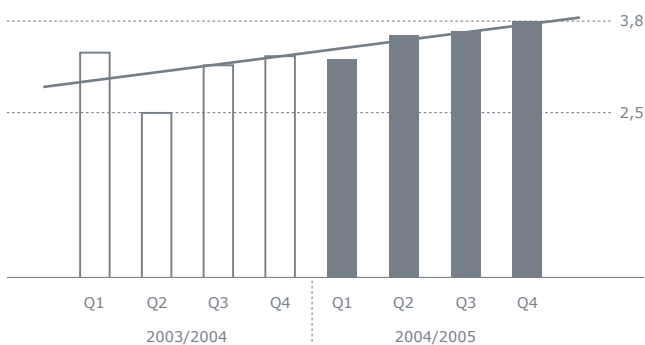
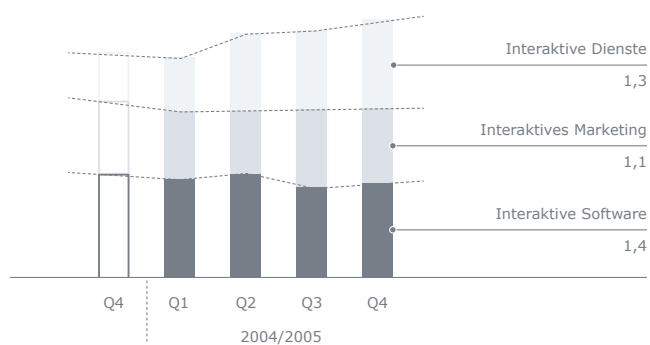


Abb. 6 | Umsatzentwicklung nach Segmenten in Mio. €



die Leistungsfähigkeit SinnerSchraders unter Beweis gestellt werden konnte. Der Gesamtumsatz mit externen Kunden im Geschäftsjahr betrug 5,7 Mio. €, ein Konzernanteil von 40 %. In den letzten fünf Monaten des vorangegangenen Geschäftsjahres lag der Anteil bei 44 %.

Das Segment Interaktives Marketing steuerte 4,2 Mio. € Umsatz mit externen Kunden oder gut 29 % (im Vergleich zu 32 % im Zeitraum April 2004 bis August 2004) zum Gesamtumsatz des Konzerns 2004/2005 bei. Nach anfänglichen Erfolgen in den ersten Monaten nach der Reorganisation im April 2004 galt es, die Marketing- und Kreativkompetenz von SinnerSchrader nachhaltig am Markt zu etablieren. Darauf gerichtete Vertriebsanstrengungen erfuhren eine erfreuliche Akzeptanz und führten im Geschäftsjahr 2004/2005 zu einem guten Neukundengeschäft: Knapp ein Drittel der Umsätze des Segments Interaktives Marketing wurde mit Neukunden erzielt. Gewonnen werden konnten unter anderem VW Mobile Services, die E-Plus-Tochter simyo und Dow Jones.

Auf das Geschäftsjahr 2004/2005 bezogen betrug der Umsatzzuwachs gegenüber dem Vorjahr insgesamt 16 %. Das vor allem von den Segmenten Interaktive Software und Interaktives Marketing betriebene Projektdienstleistungsgeschäft legte im Vergleich zum Vorjahr um gut 8 % zu. Die Umsätze mit Media- und sonstigen Dienstleistungen, die im Wesentlichen vom Segment Interaktive Dienste erzielt werden, stiegen um 55 % bzw. 14 % und sorgten dafür, dass der Konzern insgesamt ein deutlich zweistelliges Wachstum erreicht hat. Dabei wurden 21 % der Umsätze mit neu hinzugewonnenen Kunden erzielt. Im Jahr zuvor betrug die Neukundenquote nur 16 %.

Mit den fünf bzw. zehn größten Kunden bzw. Kundengruppen erzielte SinnerSchrader im Geschäftsjahr 2004/2005 64 % bzw. 83 % des Konzernumsatzes. In 2003/2004 betrug die entsprechenden Anteile 70 % bzw. 81 %. Damit geht die leichte Anteilsverschiebung zugunsten der Top Ten einher mit einer etwas gleichgewichtigeren Verteilung unter den wichtigen Kundenbeziehungen. Zwei der Top Ten waren Neukunden. Auf den größten Kunden entfiel im Geschäftsjahr 2004/2005 ein Anteil von 20 %; im Vorjahr war der größte Kunde für 18 % des Umsatzes verantwortlich. Wie bereits im Vorjahr erzielte SinnerSchrader mit fünf Kunden einen Umsatz von mehr als 1 Mio. €.

Die Verteilung des Umsatzes nach Branchen zeigt wie im Vorjahr auch einen vergleichsweise ausgeglichenen Branchenmix. Auf keine der fünf Branchen entfiel ein Anteil von über einem Drittel. Im Anteil zugelegt haben die Branchen Transport & Touristik und Handel & Konsumgüter sowie Medien & Unterhaltung. Anteilmäßig rückläufig war der Umsatz mit Unternehmen aus der Finanzdienstleistungsbranche und der Branche Kommunikation & Technologie.

Die Entwicklung der Auftragseingänge verlief auch im Geschäftsjahr 2004/2005 nah an der des Umsatzes. Erstens vergeben Kunden im Projektgeschäft Aufträge für Erst- und vor allem für Pflege- und Weiterentwicklungsprojekte noch immer in möglichst kleinen Tranchen. Zweitens sind im Mediageschäft bei für SinnerSchrader wesentlichen Aufträgen Budgetgrößen nicht vorgegeben, sondern ergeben sich erst aus tatsächlich

Abb. 7 | Umsatzanteil Top-Ten-Kunden in %

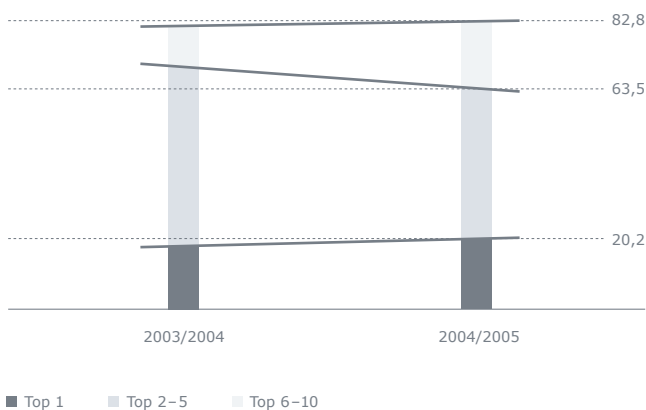
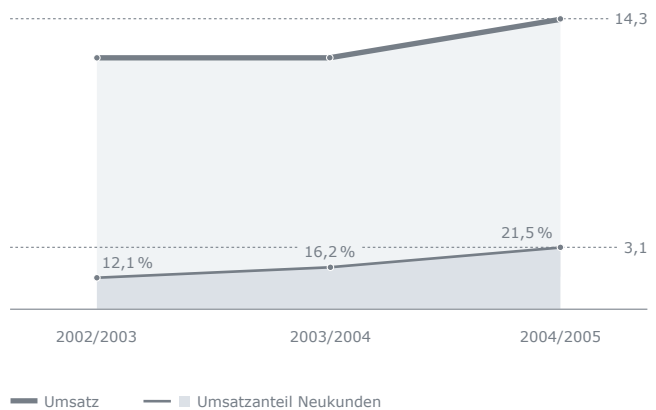


Abb. 8 | Entwicklung des Neukundengeschäftes in Mio. € und %



gelieferten Kundenbesuchen auf der vermarkteten Website bzw. tatsächlich vermittelten Bestellungen. Dadurch bewegten sich die Auftragsbestände im Berichtsjahr und zum 31. August 2005 weiterhin unterhalb eines Quartalsumsatzes.

4.2 Operatives Ergebnis

Nach Rückkehr in die operative Gewinnzone im vierten Quartal des Vorjahres, hat SinnerSchrader im Geschäftsjahr 2004/2005 alle Quartale mit einem positiven Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungseffekten aus Akquisitionen (EBITA) abgeschlossen. Dabei zeigte sich auch im EBITA über die Quartale ein Wachstumstrend.

Insgesamt erreichte SinnerSchrader 2004/2005 ein EBITA von knapp 0,2 Mio. € und verbesserte damit sein operatives Ergebnis gegenüber 2003/2004 um knapp 1,6 Mio. €. Dass der Anstieg im (Brutto-)Umsatz um 2,0 Mio. € zu fast 80 % auf das operative Ergebnis durchschlagen konnte, ist auf Kosten- und Effizienzverbesserungen in allen Bereichen zurückzuführen.

Die Bruttomarge, das Verhältnis aus Bruttoergebnis zu (Brutto-)Umsatz, stieg um 3,2 Prozentpunkte von 29,6 % im Vorjahr auf 32,8 % im Berichtsjahr. Daran ist zum einen erkennbar, dass das starke Umsatzwachstum im Mediageschäft nicht mit Margenzugeständnissen erkaufte wurde. Zum anderen wirkten sich eine um 2,5 Prozentpunkte bessere Auslastung der operativen Kapazitäten und weitere Fortschritte bei den effektiv realisierten Tagessätzen aus. Die positive Entwicklung der operativen Relationen wird zusammengefasst in der Entwicklung des (Brutto-)Umsatzes je produktiven Vollzeitmitarbeiter er-

kennbar: Bei annähernd gleicher Kapazität (rd. 107 produktive Vollzeitmitarbeiter in 2004/2005 gegenüber 108 in 2003/2004) wuchs der Umsatz je produktiven Vollzeitmitarbeiter von 114 T€ in 2003/2004 auf 134 T€ im Berichtsjahr um gut 17 % und damit um rd. einen Prozentpunkt stärker als der Umsatz.

Der Zuwachs im Bruttoergebnis um 1,0 Mio. € wurde durch Kosteneinsparungen bei den Vertriebs- und Verwaltungskosten von 0,1 Mio. € bzw. knapp 0,2 Mio. € sowie bei den Restrukturierungskosten um 0,2 Mio. € ergänzt. Bei den Vertriebskosten wirkte sich vor allem die Verringerung der Anzahl dedizierter Vertriebsmitarbeiter im Zuge der Einführung der neuen Organisationsstruktur im April 2004 Kosten mindernd aus. Der Wegfall der Einmalkosten für Konzeption und Umsetzung dieser neuen Organisationsstruktur trug wesentlich zur Verringerung der Verwaltungskosten bei.

Auch für das Geschäftsjahr 2004/2005 fielen noch einmal Restrukturierungskosten im Umfang von 0,35 Mio. € an, allerdings 0,2 Mio. € weniger als im Vorjahr. Von den Restrukturierungskosten in 2004/2005 standen 0,3 Mio. € im Zusammenhang mit der notwendigen Verringerung der Mietleerstandskosten am Standort Hamburg. Ein Sonderkündigungsrecht zum 30. Juni 2006 für das Hamburger Büro, das bei über 6.000 Quadratmetern Bürofläche nur zu 50 % genutzt werden kann, ist mietvertraglich mit der Verpflichtung zur Zahlung einer Abfindung in Höhe von 0,3 Mio. € verbunden. Nach Ausspruch der Kündigung in 2004/2005 war eine entsprechende Rückstellung zu bilden, die aufgrund der spezifischen Struktur der Bürofläche und der einschlägigen US-GAAP-Regeln nicht bereits früher berücksichtigt werden konnte.

Abb. 9 | Umsatzverteilung nach Branchen in %

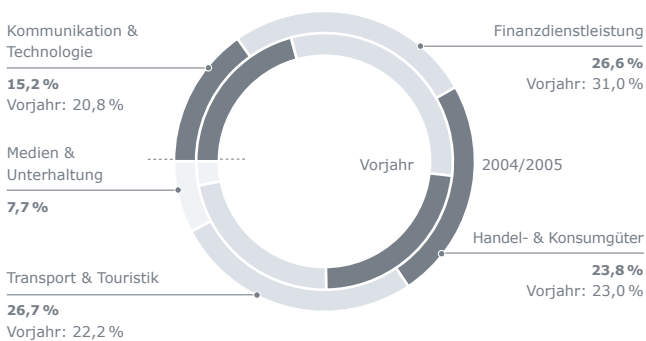
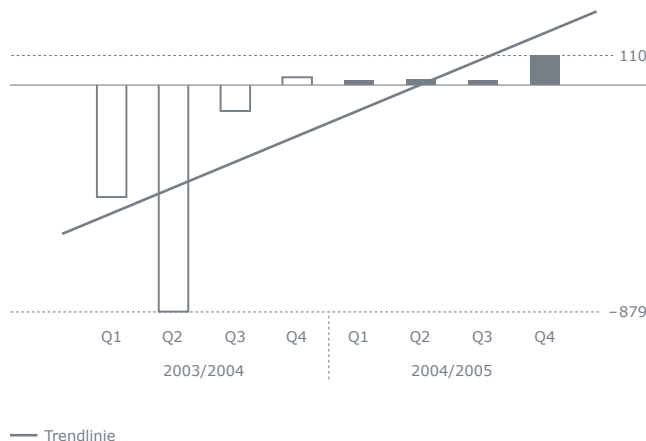


Abb. 10 | EBITA-Entwicklung nach Quartalen in T€



Der verbleibende Betrag von 0,05 Mio. € betraf Rückstellungserhöhungen im Zusammenhang mit Arbeitsgerichtsverfahren zu Personalmaßnahmen aus vorangegangenen Geschäftsjahren, die bis zum 31. August 2005 noch nicht abgeschlossen werden konnten. Neue Kapazitätsanpassungsschritte waren im Geschäftsjahr 2004/2005 nicht mehr notwendig. Im ersten Halbjahr des Vorjahres hatte SinnerSchrader die Personalkapazität ein letztes Mal nach unten anpassen müssen und dafür in 2003/2004 rd. 0,55 Mio. € an Restrukturierungskosten getragen.

Einzig für Forschung und Entwicklung hat SinnerSchrader in 2004/2005 knapp 0,05 Mio. € mehr aufgewandt als im Vorjahr und im Segment Interaktive Software die Arbeit an wieder verwendbaren Softwarekomponenten intensiviert.

Mit 0,1 Mio. € trugen die sonstigen Erträge und Aufwendungen – im Wesentlichen Rückstellungsaufösungen und andere periodenfremde Erträge – zum EBITA-Anstieg bei.

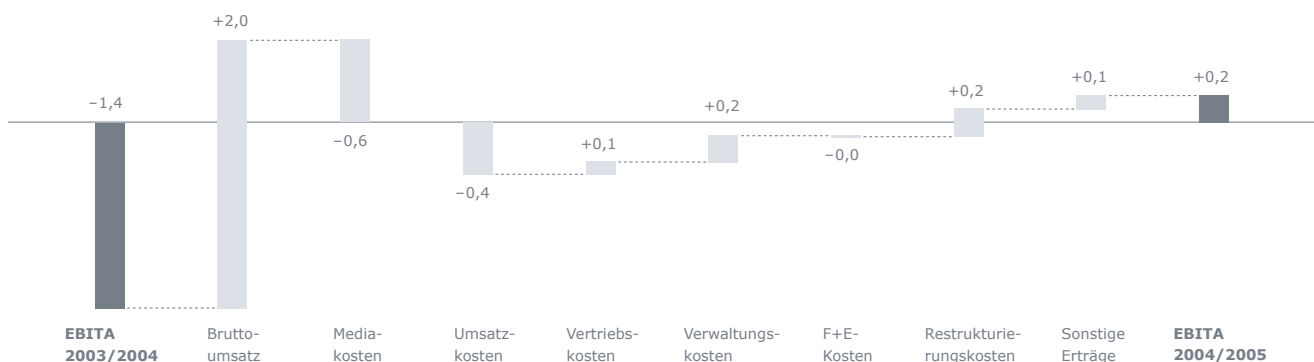
Die Entwicklung der betrieblichen Kosten in der Aufteilung nach Kostenarten zeigt im Vergleich zum Vorjahr, dass SinnerSchrader auch im Hinblick auf das Ziel einer stärkeren Flexibilisierung der Kostenstruktur Fortschritte erzielt hat. Während die Personalkosten (ohne die jeweiligen Anteile der Restrukturierungskosten von 0,05 Mio. € in 2004/2005 und 0,55 Mio. € in 2003/2004) trotz des Umsatzwachstums im Geschäftsjahr 2004/2005 nicht wesentlich über den Wert des Vorjahres von 7,8 Mio. € hinausgingen, erhöhten sich die Kosten für eingekaufte Dienstleistungen und Waren (ohne Mediakosten) um 25 % von gut 0,6 Mio. € auf 0,8 Mio. €. Hinzu kommt eine

deutliche Zunahme der Mediakosten von rd. 42%, in der sich das starke Umsatzwachstum mit Mediadienstleistungen widerspiegelt.

Die Abschreibungen nahmen infolge der restriktiven Investitionspolitik der Vorjahre weiter um rd. 14 % auf noch 0,5 Mio. € in 2004/2005 ab. Und auch bei den sonstigen betrieblichen Kosten ergaben sich mit 2,6 Mio. € in 2004/2005 keine Kostenerhöhungen gegenüber dem Vorjahr (ohne Restrukturierungsbestandteile von 0,3 Mio. € in 2004/2005 und 0,01 Mio. € in 2003/2004).

Trotz der insgesamt erfreulichen Entwicklung des operativen Ergebnisses konnte im Geschäftsjahr 2004/2005 noch keine befriedigende Umsatzrendite erzielt werden. Das EBITA machte lediglich 1,2 % vom (Brutto-)Umsatz aus. Dies ist zu einem wesentlichen Teil darauf zurückzuführen, dass SinnerSchrader auch noch in 2004/2005 erhebliche Aufwendungen für die zu großen Mietflächen des Büros in Hamburg zu tragen hatte, die durch die bereits genannten Rückstellungen für die Nutzung des Sonderkündigungsrechts noch erhöht wurden. Die Raumkosten einschließlich der Rückstellungsbildung und der Abschreibungen auf Mietereinbauten beliefen sich im Geschäftsjahr 2004/2005 auf gut 1,8 Mio. € oder 12,9 % vom Bruttoumsatz. Bei einer größenadäquaten Raumsituation, die SinnerSchrader erst nach der Sonderkündigung zum 30. Juni 2006 im Verlauf des kommenden Jahres herstellen kann, lägen die Mietkosten bei ca. der Hälfte der aktuellen Raumkosten.

Abb. 11 | EBITA-Überleitung 2003/2004 nach 2004/2005 in Mio. €



Da die Leerstandskosten nicht auf die operativen Segmente verrechnet werden, sondern in der AG verbleiben, geben die Segmentergebnisse einen besseren Eindruck von der bereits wieder erreichten Profitabilität: Insgesamt erreichten die operativen Segmente im Geschäftsjahr 2004/2005 eine operative Umsatzrendite (EBITA im Verhältnis zum Bruttoumsatz mit externen Kunden) von 12,7 %, wobei die Interaktive Software 11,9 %, das Interaktive Marketing 8,5 % und die Interaktiven Dienste 17,7 % erzielten.

Nach Wegfall der Abschreibungseffekte aus der Netmatic-Akquisition im Jahr 2001, die letztmalig im Vorjahr in Form der Amortisationen des Ausgleichspostens für Mitarbeitervergütung anfielen, entsprach das EBITA im Jahr 2004/2005 dem EBIT, d. h. dem Ergebnis vor Zinsen und Steuern.

4.3 Jahresergebnis

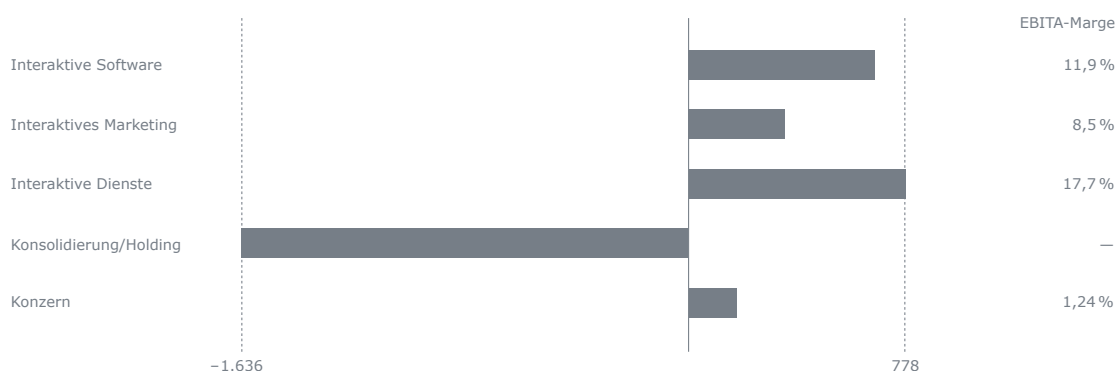
Zusätzlich zum EBITA bzw. EBIT aus dem operativen Geschäft setzt sich das Jahresergebnis aus dem Finanzergebnis und den Ertragsteuern zusammen. Das Finanzergebnis belief sich im Geschäftsjahr 2004/2005 auf 0,2 Mio. €. Der erhebliche Rückgang gegenüber dem Vorjahr um rd. 0,6 Mio. € ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass SinnerSchrader Anfang November 2004 rd. 20,8 Mio. € aus der Liquiditätsreserve im Rahmen einer Kapitalrückzahlung an die Aktionäre ausgeschüttet hat. Hinzu kam, dass auch das Zinsniveau im Berichtsjahr weiter rückläufig war, was sich auf das aus der Anlage der verbleibenden Liquiditätsreserve erzielte Ergebnis

auswirken konnte, da SinnerSchrader seine auf hohe Flexibilität bedachte Anlagestrategie mit geringen Zinsbindungsfristen fortgesetzt hat.

Trotz des positiven Vorsteuerergebnisses ergab sich auch im Geschäftsjahr 2004/2005 ein positiver Beitrag zum Jahresergebnis aus Ertragsteuern. Er lag mit 0,15 Mio. € rd. 0,1 Mio. € über dem Wert des Vorjahres. Einerseits waren aufgrund der bestehenden Verlustvorträge auf das positive Ergebnis vor Steuern keine Ertragsteuern abzuführen. Andererseits bewirkte die Rückkehr zu operativer Profitabilität, dass zukünftige Steuerersparnisse aufgrund der verbleibenden Verlustvorträge durch ergebniswirksame Bildung einer aktiven latenten Steuerposition zu bilanzieren waren. Angesichts der Anzahl vorangegangener Verlustjahre und der nach wie vor vergleichsweise hohen Unsicherheit bezüglich zukünftiger Ergebniseinschätzungen orientierte sich das Volumen bilanzierter Steuerersparnisse nur an der Ergebniserwartung für das nächste Planjahr. Das weitere Steuersparvolumen aus Verlustvorträgen wurde zum 31. August 2005 wie in den Vorjahren wertberichtigt.

Aus EBIT, Finanzergebnis und Ertragsteuereffekt ergab sich für das Geschäftsjahr 2004/2005 insgesamt ein Jahresüberschuss von 0,55 Mio. € gegenüber einem Jahresfehlbetrag von 0,5 Mio. € in 2003/2004. Je Aktie, die sich im Durchschnitt des Jahres im Umlauf befand, errechnete sich für 2004/2005 ein Jahresüberschuss von 0,05 € im Vergleich zu -0,05 € im Vorjahr.

Abb. 12 | EBITA-Verteilung nach Segmenten in T€



4.4 Cashflow, Vermögens- und Finanzlage

Der Cashflow des Geschäftsjahres 2004/2005 und die Veränderung der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns vom 31. August 2004 bis zum 31. August 2005 waren geprägt von der Rückzahlung von Eigenkapital aus der Kapitalrücklage an die Aktionäre im Umfang von 20,8 Mio. € und von dem im zeitlichen Zusammenhang erfolgten Verkauf eines Großteils der eigenen Aktien.

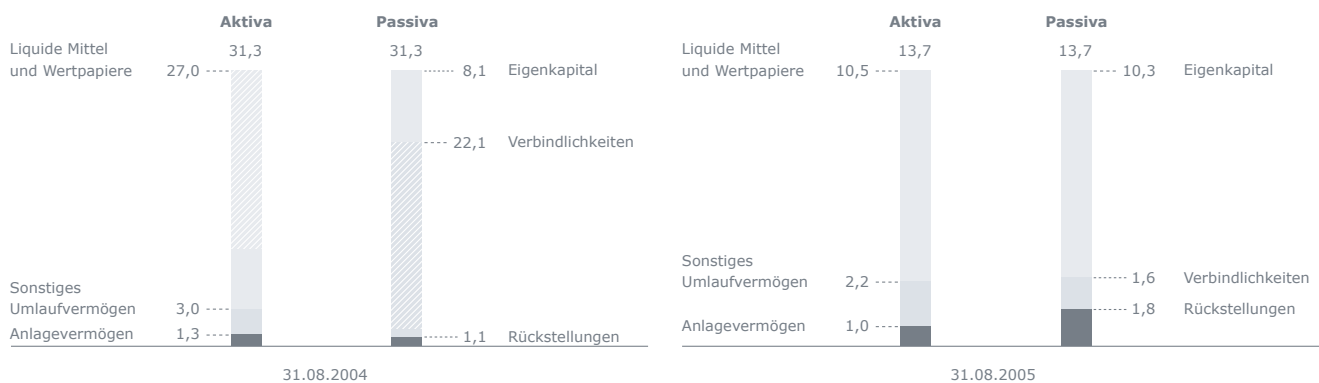
Die Eigenkapitalrückzahlung war von der Hauptversammlung im Januar 2004 beschlossen worden und wurde Anfang November 2004 im Rahmen einer Sonderausschüttung an die Aktionäre umgesetzt. Die Kapitalflussrechnung zeigt im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit den Verbrauch an liquiden Mitteln in Höhe der Sonderausschüttung, die durch einen Verkauf von Wertpapieren des Umlaufvermögens mit entsprechender Auswirkung im Cashflow aus Investitionstätigkeit bereitgestellt wurden.

Die korrespondierende Reduzierung des Eigenkapitals war bereits in der Bilanz zum 31. August 2004 aufgrund der mit Eintragung des Beschlusses der Hauptversammlung im April 2004 entstandenen Verpflichtung zur Auszahlung gegen Einbuchung von Verbindlichkeiten gegenüber Aktionären bilanziert worden. Mit Überweisung des Betrages der Sonderausschüttung an die Aktionäre am 8. November 2004 wurde die Verbindlichkeit erfüllt, die Liquiditätsreserve verringert und damit die Gesamtbilanz entsprechend um gut 20,8 Mio. € verkürzt.

Gegenläufig zu dem Mittelabfluss und zur Bilanzverkürzung aus der Sonderausschüttung wirkte der in den letzten beiden Wochen vor dem 8. November 2004 erfolgte Verkauf eigener Aktien über die Börse. Nachdem Verhandlungen zur Übernahme anderer Unternehmen gegen eigene Aktien bis Mitte Oktober nicht erfolgreich abgeschlossen werden konnten, wurden aus dem Bestand von 605.600 eigenen Aktien vom 31. August 2004 455.235 eigene Aktien zu einem Durchschnittskurs von 3,68 € je Aktie über die Börse verkauft. Darüber hinaus kam es zu verschiedenen Zeitpunkten im Geschäftsjahr 2004/2005 im Umfang von 19.018 Aktien zu Ausübungen von Mitarbeiteroptionen gegen Zahlung eines durchschnittlichen Ausübungspreises von 2,76 €, die aus dem Bestand an eigenen Aktien bedient wurden. SinnerSchrader hatte die Aktien in Vorjahren zu einem Durchschnittskurs von 1,53 € über die Börse erworben.

Dies führte zu einem im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesenen Mittelzufluss im Geschäftsjahr 2004/2005 in Höhe von insgesamt 1,7 Mio. €. In dieser Höhe hat die Veräußerung der eigenen Aktien auch zu einem Eigenkapitalzuwachs geführt, der sich in einer Reduzierung des Abzugspostens für eigene Anteile um 0,7 Mio. € sowie einer Erhöhung der Kapitalrücklage um 1,0 Mio. € zeigt. Zusammen mit der Erhöhung des Eigenkapitals durch den Jahresüberschuss wuchs das Eigenkapital im Geschäftsjahr 2004/2005 um insgesamt knapp 2,3 Mio. € und erreichte zum 31. August 2005 einen Stand von 10,3 Mio. € gegenüber 8,05 Mio. € zum 31. August 2004.

Abb. 13 | Bilanz zum 31.08.2004 und 31.08.2005 in Mio. €



▨ jeweils Anteil Sonderausschüttung

Der ausgehend vom Jahresüberschuss abgeleitete Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2004/2005 2,6 Mio. €. Neben den Abschreibungen in Höhe von 0,5 Mio. €, einer Reduzierung der Mittelbindung in den Vermögenspositionen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und noch nicht abgerechnete Leistungen um rd. 0,4 Mio. € und einer Steuerrückzahlung von rd. 0,4 Mio. € war es vor allem die Tatsache, dass noch nicht alle aufwandswirksamen Positionen bis zum 31. August 2005 auch zahlungswirksam geworden waren und mithin eine Erhöhung der kurzfristigen Verbindlichkeiten- und Rückstellungspositionen um zusammen rd. 1,0 Mio. € bewirkten, die zu dem deutlich über dem Jahresüberschuss liegenden Cashzufluss aus der operativen Tätigkeit führte.

Die Investitionen in das Anlagevermögen beliefen sich im Geschäftsjahr 2004/2005 auf 0,2 Mio. € und betrafen vor allem EDV-Software und -Hardware. Im Vergleich zum Vorjahr wurden damit knapp 0,1 Mio. € mehr investiert, was insbesondere auf den Aufbau eigener Rechnerkapazität für den Betrieb von Kundenwebsites zurückzuführen ist. Wie in den Vorjahren lag aber auch in 2004/2005 das Investitionsvolumen deutlich unter dem Niveau der Abschreibungen. Neben einem restriktiven Investitionsverhalten zeigt sich darin, dass die Abschreibungen in 2004/2005 noch durch die Mietereinbauten in die Büroräumlichkeiten in Hamburg geprägt waren, denen keine Ersatz- bzw. Neuinvestitionen gegenüberstanden. Das Anlagevermögen ging entsprechend von 1,3 Mio. € am 31. August 2004 weiter auf 1,0 Mio. € am 31. August 2005 zurück.

Zusammengefasst stellt sich die Vermögens- und Finanzlage des SinnerSchrader-Konzerns zum 31. August 2005 trotz des erheblichen Abflusses liquider Mittel und von Eigenkapital durch die Rückzahlung an die Aktionäre weiterhin äußerst solide dar. Von dem Gesamtvermögen von 13,7 Mio. € entfielen auf die Liquiditätsreserve aus liquiden Mitteln und Wertpapieren des Umlaufvermögens 10,6 Mio. € oder rd. 77%. Die Mittel waren im Verlauf des Jahres und zum 31. August 2005 unverändert mit einer durchschnittlichen Zinsbindungsfrist von nicht über drei Monaten in Termingelder sowie Geldmarkt- und geldmarktähnliche Genussscheinfonds guter Bonität angelegt.

Das Vermögen war zum 31. August 2005 zu 75% mit Eigenkapital finanziert. Die Bilanz enthielt wie auch schon in den Vorjahren keine Finanzschulden.

4.5 Mitarbeiter

Im Geschäftsjahr 2004/2005 waren im Durchschnitt rd. 132 Vollzeitmitarbeiter (einschließlich Vorstand und Geschäftsführungen der operativen Gesellschaften) im SinnerSchrader-Konzern tätig. Die Gesamtmitarbeiterkapazität reduzierte sich damit gegenüber dem Vorjahr noch einmal um rd. 7 Vollzeitmitarbeiter, im Wesentlichen infolge der vollen Wirksamkeit der im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2003/2004 durchgeführten Personalmaßnahmen.

Dabei war die durchschnittliche Anzahl der produktiven Mitarbeiter mit rd. 107 Vollzeitmitarbeitern 2004/2005 gegenüber

Abb. 14 | Mitarbeiterstruktur zum 31.08.2004 und 31.08.2005

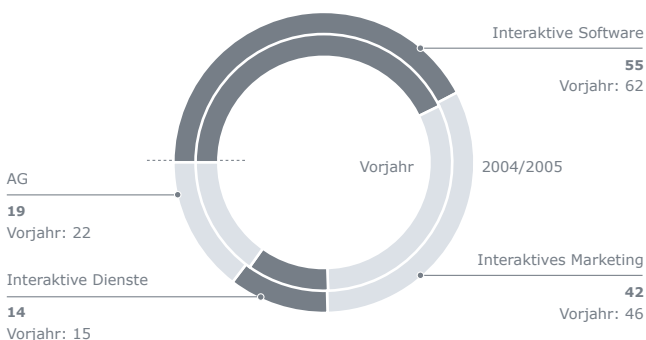
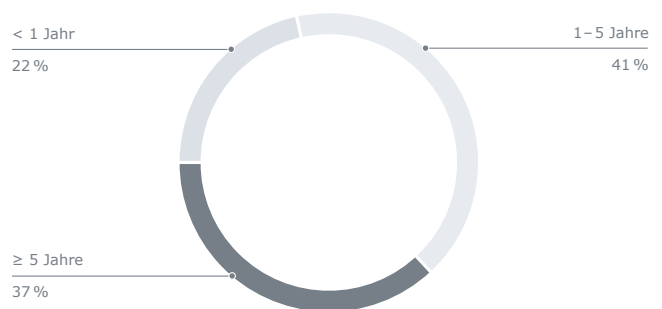


Abb. 15 | Betriebszugehörigkeit 2004/2005



rd. 108 Vollzeitmitarbeitern in 2003/2004 relativ konstant, die Anzahl der im Hinblick auf einen direkten Umsatzbeitrag nicht produktiven Mitarbeiter ging von gut 31 Vollzeitmitarbeitern im Vorjahr auf 25 Vollzeitmitarbeiter in 2004/2005 zurück. Die Unterschiedlichkeit der Entwicklung hängt damit zusammen, dass im Zuge des Geschäftswachstums im produktiven Bereich im Verlauf des Berichtsjahres selektiv wieder Einstellungen erfolgten, während im Vertriebsbereich an der Streichung dedizierter Vertriebsstellen festgehalten wurde und im administrativen Bereich aufgetretene Lücken zunächst mit Zeitarbeitskräften abgedeckt wurden. Darüber hinaus beendeten im Geschäftsjahr 2004/2005 in den operativen Segmenten drei Auszubildende, die zu den nicht produktiven Mitarbeitern gezählt werden, erfolgreich ihre Ausbildung. Von den Auszubildenden konnte SinnerSchrader einen Mitarbeiter in ein Anstellungsverhältnis in einer produktiven Funktion übernehmen.

Von den 132 Vollzeitmitarbeitern arbeiteten rd. 58 Vollzeitmitarbeiter im Segment Interaktive Software, 42 im Segment Interaktives Marketing, 14 bei den Interaktiven Diensten und 18 in der geschäftsführenden Holding.

Bezogen auf das Geschäftsjahresende am 31. August 2005 waren im Konzern insgesamt 130 Voll- und Teilzeitkräfte (einschließlich Vorstand und Geschäftsführungen der Gesellschaften) beschäftigt, davon 55 Mitarbeiter im Segment Interaktive Software, 42 Mitarbeiter im Segment Interaktives Marketing, 14 Mitarbeiter bei den Interaktiven Diensten und 19 Mitarbeiter in der geschäftsführenden Holding. Am 31. August 2004 waren im Konzern 145 Mitarbeiter angestellt.