

Zwischenbericht über das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2001

Umsatz

Die InfoGenie Europe AG hat ihren Umsatz im zweiten Quartal 2001 deutlich ausgebaut. Die Umsatzerlöse stiegen im Konzern auf 0,6 Mio. Euro und haben sich damit gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal mehr als verdoppelt. Zu diesem Anstieg konnte unsere britische Tochtergesellschaft InfoGenie Ltd. überproportional stark beitragen. Das Geschäft in Großbritannien profitierte zum einen von den erfolgreich umgesetzten Restrukturierungsmaßnahmen des neuen Managing Directors Lynex Owens. Zum anderen machte sich auch der gute Start der ersten 24-Stunden-Gesundheits-Helpline bemerkbar, die InfoGenie für die britische Krankenversicherung Norwich Union betreibt. Inzwischen entfallen mehr als 40 % unserer gesamten Konzernenerlöse auf das Englandgeschäft.

Für die ersten sechs Monate des laufenden Geschäftsjahres ergibt sich ein Umsatz von 1,3 Mio. Euro. Das entspricht einem Plus von 74 % gegenüber der ersten Jahreshälfte 2000.

Ertragslage

Unser Ergebnis wurde im zweiten Quartal weiterhin durch hohe Vorleistungen belastet. Aufwendungen für die Stärkung der Vertriebsmannschaft und für den Ausbau der technischen Infrastruktur trugen dazu bei, dass sich der Fehlbetrag im gewöhnlichen Geschäft auf rund 1 Mio. Euro ausweitete. Der Verlust nach Steuern lag in der gleichen Größenordnung, verglichen mit einem Minus von 0,4 Mio. Euro in der entsprechenden Vorjahresperiode.

Die Ausgaben für die Stärkung des Vertriebs waren im zweiten Quartal mit rund 0,4 Mio. Euro der größte Kostenfaktor. Hinzu kamen hohe Aufwendungen für die Suche nach qualifizierten Managern. Da unsere Vertriebsmannschaft jetzt aufgestellt und die Personalsuche überwiegend abgeschlossen ist, wird die Kostenseite in der zweiten Jahreshälfte erheblich entlastet. Weitere Einsparungen erzielt InfoGenie durch die Inbetriebnahme des eigenen Virtual Call Centers (VCC) sowie durch den Wechsel des Carriers von der Deutschen Telekom zu Colt Telecom. Da diese Maßnahmen – anders als ursprünglich prognostiziert – erst Mitte Mai umgesetzt werden konnten, konnte sich der daraus resultierende Einspareffekt im zweiten Quartal noch nicht voll entfalten.

In den ersten sechs Monaten dieses Jahres fiel im gewöhnlichen Geschäft ein Fehlbetrag von 1,9 Mio. Euro an, verglichen mit 0,6 Mio. Euro im Vorjahr.

Auftragslage

Im Business-to-Business-Geschäft hat InfoGenie die Liste der Firmenkunden um einige namhafte Unternehmen erweitert. InfoGenie hat in Deutschland den Spielehersteller Konami und den Internethändler Amazon.de hinzugewonnen. Darüber hinaus sind Verträge für zwei weitere Großprojekte unterzeichnet worden, deren Umsetzung im September und Oktober beginnt. Allein diese Projekte haben ein Umsatzpotential von mehr als einer halben Million Euro pro Jahr.

Hinzu kommen zwei weitere Vertragsabschlüsse in England mit den beiden Spieleherstellern Empire Interaktive sowie Ubi Soft. In Deutschland ist InfoGenie bereits seit 1999 erfolgreicher Outsourcing-Partner von Ubi Soft.

Entwicklung

InfoGenie hat mit der Entwicklung einer eigenen Telefonplattform, dem Virtual Call Center (VCC), eine entscheidende Maßnahme zur Qualitätssicherung umgesetzt. Die Gespräche der Experten können nun besser kontrolliert werden, was eine noch frühzeitigere Reaktion auf eventuelle Probleme ermöglicht. Darüber hinaus liefert das VCC Statistiken über die Kundenzufriedenheit sowie über die Qualität der Berater. Neben Bewertungen wie Schnelligkeit der Anrufannahme, Dauer des Gesprächs oder Beurteilung des Anrufers können Gespräche auch stichprobenartig mitgezeichnet und so zum Beispiel die Freundlichkeit des Experten oder die Qualität seiner Aussagen überprüfen werden.

Mit dem VCC wird also dauerhaft eine hohe Qualität der Expertenteams gewährleistet und InfoGenies Partnern anhand von Statistiken wichtige Informationen über die Kundenzufriedenheit geliefert.

Darüber hinaus entwickelt das Qualitätsmanagement ein Schulungs-System, um das Know-how der Berater weiter zu optimieren. Die neue E-Learning-Software soll die Experten unter anderem über Neuerungen in ihren jeweiligen Spezialgebieten informieren. Das System befindet sich im Entwicklungsstadium und wird voraussichtlich im ersten Quartal des nächsten Jahres implementiert.

Aufsichtsrat

InfoGenie hat im zweiten Quartal wichtige Positionen im Aufsichtsrat neu besetzt. Der Rechtsanwalt und Wirtschaftsprüfer Dr. Wolfgang Janka übernahm den Vorsitz, nachdem er dem Gremium zuvor als einfaches Mitglied angehört hatte. Als ehemaliges Vorstandsmitglied der Berliner Effektenbank gehörte Janka bereits im vergangenen Jahr zu den wichtigsten Beratern beim InfoGenie-Börsengang. Nun wird er als Vorsitzender des Aufsichtsrates sein Engagement für das Unternehmen noch verstärken. Der bisherige Aufsichtsratsvorsitzende Martin Aschoff hat diese Position abgegeben, um sich intensiver seiner Tätigkeit als Vorstand des Münchener E-Mail-Marketingunternehmens Agnitas zu widmen. Aschoff wird dem Aufsichtsrat aber weiterhin als einfaches Mitglied angehören.

Neu in das Aufsichtsgremium gewählt wurde der Unternehmensberater und Call-Center-Experte Ralf Stark. Er verfügt als Gründer des Itzehoer Call-Center-Unternehmens ConTact sowie als langjähriger Vize-Präsident des Call Center Forums Deutschland über ausgezeichnete Branchen-Kenntnisse und -Kontakte. Im Aufsichtsrat nimmt Stark den Platz von Gerd Eickers ein, der das Gremium verlassen hat.

Mitarbeiter

Das Management der InfoGenie wurde im abgelaufenen Quartal weiter gestärkt. Der Franzose Denis Duval leitet nun die im vergangenen Jahr übernommene ComService GmbH in Herborn. Duval hat unter anderem mehrere Jahre bei internationalen Konzernen wie 3Com und Teleperformance International gearbeitet und dort die internen Call Center betreut sowie die Mitarbeiter für den Telefonverkauf geschult. Aufgrund seines umfassenden Know-hows im Bereich Customer Relation Management (CRM) wird er künftig bei InfoGenie Lösungen zur Kundenbetreuung weiterentwickeln und optimieren.

Auch für die Neubesetzung der Positionen des Vorstandes Vertrieb sowie des Geschäftsführers der InfoGenie Deutschland GmbH führt InfoGenie erfolgversprechende Gespräche mit aussichtsreichen Kandidaten. Vertragsverhandlungen werden bereits geführt und man ist zuversichtlich, die Neuzugänge schon bald vorstellen zu können.

Zum Stichtag 30. Juni 2001 waren 56 festangestellte Mitarbeiter in der InfoGenie-Gruppe beschäftigt, verglichen mit zehn Beschäftigten ein Jahr zuvor.

Ausblick

Der Vorstand rechnet in der zweiten Jahreshälfte mit einer Beschleunigung des Umsatzwachstums und mit einer deutlichen Ergebnisverbesserung. Nachdem die meisten Produkte die Marktreife erlangt haben und die technische Infrastruktur optimal aufgestellt ist, liegt unser Fokus nun auf dem Vertrieb. Die Vertriebsmannschaft, die - wie erwähnt - im ersten Halbjahr gestärkt wurde, hat ihre Verkaufsaktivität bereits intensiviert und neue Kunden akquiriert.

Schwerpunktmäßig wird sich der Vertrieb auf die Expert Connections konzentrieren. Hierbei handelt es sich um Helplines zu unterschiedlichen Themen wie z.B. Computer, Internet, Spiele, Gesundheit, Leben oder Tiere, die InfoGenie im Auftrag seiner Geschäftskunden betreibt. Über 500 Experten geben hier zu erklärungsbedürftigen Produkten Auskunft oder beraten in Ihrem jeweiligen Fachgebiet. Sehr erfolgversprechend ist auch das Produkt „eGovernment“. Hier sind Verhandlungen, die mit diversen Kommunen geführt werden, zum Teil schon recht weit fortgeschritten. Mit eGovernment unterstützt InfoGenie Städte und Gemeinden sowie öffentliche Verwaltungen bei der Beantwortung von Bürgerfragen. Die hohe Erreichbarkeit und die zeitliche Flexibilität des InfoGenie-Teams führen zu einer größeren Bürgernähe. Gleichzeitig werden die öffentlichen Angestellten bei der zeitraubenden Bearbeitung von Routine- und Standardfragen entlastet.

In England wird im dritten Quartal das Produkt Stand-by-Call-Center in den Markt eingeführt. Dies ist eine Dienstleistung für Unternehmen, die beispielsweise in Krisensituationen wie Rückruf-Aktionen, Pilotenstreiks oder Chemieunfällen plötzlich einen hohen Kommunikationsbedarf bewältigen müssen. Mit seinen flexiblen und dezentralen Strukturen und einem intelligenten Vermittlungssystem ist InfoGenie ein idealer Outsourcing-Partner für diese Konzerne. In Deutschland ist die Markteinführung der Stand-by-Call-Center zum Ende dieses Jahres geplant.

Trotz der insgesamt schwierigen ersten sechs Monate ist das Unternehmensmanagement zuversichtlich, mit den neuen Produkten und der verstärkten Vertriebsaktivität das Jahr 2001 mit einem zufriedenstellenden Ergebnis abzuschließen.

INFOGENIE EUROPE AG, MÜNCHEN					
KONZERNGEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG					
FÜR DAS 2. GESCHÄFTSQUARTAL 2001 UND 2000					
		Quartalsbericht II/2001	Quartalsbericht II/2000	6-Monatsbericht	6-Monatsbericht
		01.04.2001- 30.06.2001	01.04.2000- 30.06.2000	01.01.2001- 30.06.2001	01.01.2000- 30.06.2000
		EUR	EUR	EUR	EUR
Umsatzerlöse		598.162,89	275.381,00	1.255.166,77	719.637,96
Übrige					
Umsatzkosten		-383.631,27	-162.771,14	-843.145,59	-489.924,00
Bruttoergebnis vom Umsatz		214.531,62	112.609,86	412.021,18	229.713,96
Forschungs- und Entwicklungskosten		-90.216,33	-18.874,20	-137.081,37	-18.874,20
Vertriebskosten		-428.943,46	-47.359,15	-674.588,64	-75.847,12
Allgemeine Verwaltungskosten		-563.236,58	-439.518,29	-1.304.490,09	-675.851,06
Abschreibungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert		-64.688,73	0,00	-129.377,46	0,00
Abschreibungen auf Sachanlagen (und imm. Vermögensgeg.)		-93.515,29	-9.068,00	-93.515,29	-9.068,00
Sonstige Erträge		9.635,76	598,21	20.134,93	1.912,02
Operativer Verlust		-1.016.433,01	-401.611,57	-1.906.896,74	-548.014,40
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		3.203,44	1.371,84	13.463,96	2.683,09
Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-1.178,10	-4.168,71	-1.770,07	-8.153,28
Beteiligungserträge		0,00	0,00	0,00	0,00
Währungsgewinne		0,00	0,00	0,00	0,00
Sonstige Erlöse/Aufwendungen		0,00	0,00	0,00	0,00
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		-1.014.407,67	-404.408,43	-1.895.202,85	-553.484,59
Ertragsteuern		-3.929,95	-85,18	-3.929,95	-166,60
Jahresfehlbetrag		-1.018.337,62	-404.493,61	-1.899.132,80	-553.651,19
Verlustvortrag		-2.788.808,20	-488.924,29	-2.788.808,20	-488.924,29
Bilanzverlust		-3.807.145,82	-893.417,90	-4.687.941,00	-1.042.575,48
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie		-0,19	-0,07	-0,37	-0,13
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Stammaktien		5.120.573	4.119.937	5.120.573	4.119.937

INFOGENIE EUROPE AG, MÜNCHEN

KONZERNKAPITALFLUSS-RECHNUNG

FÜR DAS 2. GESCHÄFTSQUARTAL 2001 UND 2000

	6-Monatsbericht 01.01.2001- 30.06.2001 EUR	6-Monatsbericht 01.01.2000- 30.06.2000 EUR
<u>Operative Geschäftstätigkeit</u>		
Jahresfehlbetrag	-1.899.132,80	-553.651,19
Anpassungen zur Überleitung des Jahresfehlbetrages auf den Cash-flow aus der Geschäftstätigkeit		
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	222.892,75	9.068,00
Nicht zahlungswirksamer Zinsaufwand	0,00	0,00
Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	0,00	0,00
Veränderung von Aktiva und Passiva:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-7.924,02	-13.349,45
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige Vermögensgegenstände	-399.176,89	-92.388,51
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	77.705,19	69.364,69
Verbindlichkeiten gegenüber Anteilseignern	0,00	-4.603,20
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	29.684,42	-12.950,24
Erhaltene Anzahlungen	0,00	0,00
Cash-flow aus der operativen Geschäftstätigkeit	<u>-1.975.951,35</u>	<u>-598.509,90</u>
<u>Cash-flow aus Investitionstätigkeit</u>		
Zahlungsrückführung für Ausleihungen	2.812.105,34	0,00
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-392.709,30	-42.583,20
Rückzahlung geleisteter Anzahlungen	0,00	0,00
Auszahlungen für Akquisitionen, abzüglich übernommener Bestände an liquiden Mitteln	0,00	0,00
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	0,00	0,00
Cash-flow aus der Investitionstätigkeit	<u>2.419.396,04</u>	<u>-42.583,20</u>
<u>Cash-flow aus Finanzierungstätigkeit</u>		
Einzahlungen aus der Aufnahme von Krediten	0,00	114.989,12
Auszahlungen aus der Tilgung von Krediten	0,00	-114.989,12
Rückzahlung von Gesellschafterdarlehen	0,00	0,00
Einzahlungen ausstehender Einlagen	0,00	0,00
Barkapitalerhöhung	0,00	1.500.000,00
Cash-flow aus der Finanzierungstätigkeit	<u>0,00</u>	<u>1.500.000,00</u>
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestands	0,00	0,00
Zunahme / Abnahme der liquiden Mittel	443.444,69	858.906,90
Liquide Mittel		
zu Beginn des Geschäftsjahres	675.328,38	104.663,63
am Ende des Geschäftsjahres	<u>1.118.773,07</u>	<u>963.570,53</u>

INFOGENIE EUROPE AG, MÜNCHENKONZERNBILANZ ZUM 30. Juni 2001 UND zum 31. Dezember 2000

	6-Monatsbericht 01.01.2001- 30.06.2001 EUR	Jahresabschluß 01.01.2000- 31.12.2000 EUR
<u>AKTIVA</u>		
Umlaufvermögen:		
Liquide Mittel	1.118.773,09	675.328,38
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	341.272,27	333.348,25
Rechnungsabgrenzungsposten	6.719,26	13.398,59
Sonstige Vermögensgegenstände	661.574,73	255.718,51
Ausleihungen	2.556.671,18	5.368.776,52
Summe Umlaufvermögen	4.685.010,53	6.646.570,25
Wertpapiere	9.956,57	9.956,57
Sachanlagen	789.698,92	483.541,82
Geschäfts- oder Firmenwert	1.552.788,07	1.682.165,53
Summe Aktiva	7.037.454,09	8.822.234,17
<u>PASSIVA</u>		
Kurzfristige Verbindlichkeiten:		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	825.708,73	748.003,54
Erhaltene Anzahlungen	4.775,81	4.775,81
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	2.379,07	2.379,07
Finanzverbindlichkeiten	42.220,72	3.024,15
Rückstellungen	241.325,93	237.829,11
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	112.740,72	125.731,69
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	1.229.150,98	1.121.743,37
Eigenkapital:		
Gezeichnetes Kapital	6.353.683,00	6.353.683,00
Kapitalrücklage	4.142.561,11	4.142.561,11
Bilanzverlust	-4.687.941,00	-2.788.808,20
Vollständiges Bilanzergebnis	0,00	-6.945,11
Summe Eigenkapital	5.808.303,11	7.700.490,80
Summe Passiva	7.037.454,09	8.822.234,17