



Bericht über das zweite Quartal 2002

Inhaltsverzeichnis

Konzernbilanz	2
Konzerngewinn- und Verlustrechnung	3
Konzernkapitalflussrechnung	4
Konzerneigenkapital-Entwicklung	5
Erläuternde Anhangangaben	6
Segmentsberichterstattung	6
Meldepflichtige Wertpapierbestände und Bezugsrechte	6
Veränderungen im Vorstand und Aufsichtsrat	7
Personalentwicklung	7
Lagebericht	8
Geschäftsverlauf und geplante Kapitalmaßnahmen	8
Auftragslage	8
Umsatzerlöse	9
Ertrag	9
Erweiterung des Dienstleistungsspektrums	10
Kapitalmarktpräsenz und Aktienentwicklung	11
Aktionärsstruktur	11
Wesentliche Vorgänge nach Ende des Berichtszeitraums	12
Ausblick	12

InfoGenie Konzernbilanz

Balance Sheet (applicable for all companies except banking and insurance)

Bilanz (alle Gesellschaften außer Banken und Versicherungen)

Assets	Aktiva	Quartalsbericht (Stichtag aktuelles Quartal)	Abschluss (Stichtag letzter Jahresabschluss)
		Quarterly Report (Date of current quarter)	Annual Report (Date of last annual report)
		30.6.2002	31.12.2001
Current assets	Kurzfristige Vermögensgegenstände		
Cash and cash equivalents	Liquide Mittel	438.540,45	1.524.554,68
Trade accounts receivable	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	184.963,73	593.709,17
Accounts receivable due from related parties	Forderungen im Verbundbereich	0,00	0,00
Inventories	Vorräte	0,00	0,00
Deferred tax asset	Latente Steuern	0,00	0,00
Prepaid expenses and other current assets	Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	2.095,07	20.269,16
<i>OTHERS</i>	<i>UBRIGE</i>	162.844,15	191.600,85
Total current assets	Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	788.443,40	2.330.133,86
Non current assets	Langfristige Vermögensgegenstände		
Property, plant and equipment	Sachanlagevermögen	749.395,50	869.273,96
Intangible assets	Immaterielle Vermögensgegenstände		
Goodwill	Geschäfts- oder Firmenwert	1.220.048,15	1.287.567,17
Investments	Finanzanlagen	10.256,02	10.256,02
Investments accounted for by the equity method	Nach der Equity- Methode bilanzierte Finanzanlagen		
Notes receivable / loans	Ausleihungen		
Deferred taxes	Latente Steuern		
Other assets	Sonstige Vermögensgegenstände		
<i>OTHERS</i>	<i>UBRIGE</i>		
Total non current assets	Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	1.979.699,67	2.167.097,15
Total assets	Aktiva, gesamt	2.768.143,07	4.497.231,01
Liabilities and shareholders' equity	Passiva	Quartalsbericht (Stichtag aktuelles Quartal)	Abschluss (Stichtag letzter Jahresabschluss)
		Quarterly Report (Date of current quarter)	Annual Report (Date of last annual report)
		30.6.2002	31.12.2001
Current liabilities	Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Current portion of capital lease obligation	Kurzfristiger Anteil der Finanzleasingverbindlichkeiten		
Short-term debt and current portion of long-term debt	Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	0,00	1.368,69
Trade accounts payable	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	440.382,71	622.520,82
Accounts payable due to related parties	Verbindlichkeiten im Verbundbereich	0,00	2.457,41
Advance payments received	Erhaltene Anzahlungen	0,00	0,00
Accrued expenses	Rückstellungen	453.427,33	476.906,46
Deferred revenues	Umsatzabgrenzungsposten		
Income tax payable	Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		
Deferred tax liability	Latente Steuern		
Other current liabilities	Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	51.245,45	180.342,10
<i>OTHERS</i>	<i>UBRIGE</i>		
Total current liabilities	Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	945.055,49	1.283.595,48
Non-current liabilities	Langfristige Verbindlichkeiten		
Long-term debt, less current portion	Langfristige Darlehen	0,00	0,00
Capital lease obligations, less current portion	Langfristige Finanzleasingverpflichtungen	0,00	0,00
Deferred revenues	Umsatzabgrenzungsposten	0,00	167.986,88
Deferred tax liability	Latente Steuern	0,00	0,00
<i>OTHERS</i>	<i>UBRIGE</i>	0,00	0,00
Total non-current liabilities	Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	0,00	167.986,88
Minority interest	Minderheitenanteile		
Shareholders' equity	Eigenkapital		
Share capital	Gezeichnetes Kapital	6.353.683,00	6.353.683,00
Additional paid-in capital	Kapitalrücklage	4.142.561,11	4.142.561,11
Treasury stock	Eigene Anteile	0,00	0,00
Retained earnings / accumulated deficit	Bilanzgewinn / Bilanzverlust (inkl. Gewinnrücklagen)	-8.664.715,95	-7.442.154,88
Accumulated other comprehensive income / loss	Kumuliertes sonstiges Gesamtergebnis	-8.440,58	-8.440,58
<i>OTHERS</i>	<i>UBRIGE</i>		0,00
Total shareholders' equity	Eigenkapital, gesamt	1.823.087,58	3.045.648,65
Total liabilities and shareholders' equity	Passiva, gesamt	2.768.143,07	4.497.231,01

InfoGenie Europe AG

Income Statement	Gewinn- und Verlustrechnung	Quartalsbericht	Quartalsbericht	6- Monatsbericht	6- Monatsbericht
		II/2002	II/2001		
		01.04.2002 - 30.06.2002	01.04.2001 - 30.06.2001	01.01.2002, - 30.06.2002	01.01.2001 - 30.06.2001
Revenues	Umsatzerlöse	761.434,53	598.162,89	1.619.412,05	1.255.166,77
OTHERS	ÜBRIGE				
Cost of revenues	Herstellungskosten	-323.515,45	-383.631,27	-707.361,18	-843.145,59
Cross profit	Bruttoergebnis vom Umsatz	437.919,08	214.531,62	912.050,87	412.021,18
selling and Marketing expenses	Vertriebskosten	-27.607,41	-428.943,46	-63.104,21	-674.588,64
General and administrativ expenses	Allgemeine und Verwaltungskosten	-984.450,52	-563.236,58	-1.881.412,79	-1.304.490,09
Research and development	Forschung- und Entwicklungskosten	-6.321,49	-90.216,33	-37.995,14	-137.081,37
Other operating income and expenses	Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	50.763,00	9.635,76	50.763,00	20.134,93
Amortisation (and impairment) of goodwill	Abschreibungen auf den Firmenwert	0,00	-64.688,73	-67.519,02	-93.515,29
Depreciation and amortization	Abschreibung auf Sachanlagen (und immaterielle immaterielle Vermögensgegenstände)	-59.878,46	-93.515,29	-119.878,46	-129.377,46
Others	Übrige			-22.534,59	
Operating loss	Betriebsergebnis	-589.575,80	-1.016.433,01	-1.229.630,34	-1.906.896,74
Interest income and expenditure	Zinserträge/-aufwendungen	-9.491,43	2.025,34	11.262,30	11.693,89
Income from investments and participations	Beteiligungserträge				
Income/expenses from associated companies	Erträge-/Aufwendungen aus assoziierten Unternehmen				
Foreign currency exchange gains / losses	Währungsgewinne/- verlust				
Other income / expense	Sonstige Erlöse / Aufwendungen				
Result before income taxes (and minority interest)	Ergebnis vor Zinsen (und Minderheitsanteilenn)	-599.067,23	-1.014.407,67	-1.218.368,04	-1.895.202,85
Income tax	Steuern vom Einkommen und Ertrag	-4.193,03	-3.929,95	-4.193,03	-3.929,95
Extraordinary income / expenses	Außerordentliche Erträge / Aufwendungen				
Result before minority interest	Ergebnis vor Minderheitenanteilen	-603.260,26	-1.018.337,62	-1.222.561,07	-1.899.132,80
Monority interest	Minderheitenanteile				
Net loss	Jahresfehlbetrag	-603.260,26	-1.018.337,62	-1.222.561,07	-1.899.132,80
Net income per share (basic)	Ergebnis je Aktie (unverwässert)	-0,09	-0,19	-0,19	-0,37
Net income per share (diluted)	Ergebnis je Aktie (verwässert)	-0,09	-0,19	-0,19	-0,37
Weighted average shares outstanding (basic)	Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)	6.353.683	5.120.573	6.353.683	5.120.573
Weighted average shares outstanding (diluted)	Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)	6.353.683	5.120.573	6.353.683	5.120.573

INFOGENIE EUROPE AG, MÜNCHEN**ENTWICKLUNG DES KONZERNKAPITALS****IM ERSTEN HALBJAHR 2002****CONSOLIDATED STATEMENTS OF SHAREHOLDERS' EQUITY****FOR FIRST TERM 2002**

		Gezeichnetes Kapital Common Stock				Übr. vollständiges	Summe	Summe voll-
		ausgegebene	Nennwert	Kapitalrücklage	Bilanzverlust	Bilanzergebnis	Eigenkapital	ständiges
		Aktien						Bilanzergebnis
		Shares	Amount	Additional	Accumulated	other compre-	Total share-	Comprehensive
			EUR	paid-in capital	deficit	hensiv loss	holders' equity	loss
				EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
<u>Stand zum 31. Dezember 2000</u>	<u>Balance at December 31, 2000</u>	6.353.683	6.353.683,00	4.142.561,11	-2.788.808,20	-6.945,11	7.700.490,80	
Fehlbetrag 1. Halbjahr 2001	Net loss 1. Term 2001				-1.899.132,80		-1.899.132,80	-1.899.132,80
Summe vollständiges Bilanzergebnis	Comprehensive loss							<u>-1.899.132,80</u>
<u>Stand zum 30. Juni 2001</u>	<u>Balance at June 30, 2001</u>	<u>6.353.683</u>	<u>6.353.683,00</u>	<u>4.142.561,11</u>	<u>-4.687.941,00</u>	<u>-6.945,11</u>	<u>5.801.358,00</u>	
<u>Stand zum 31. Dezember 2001</u>	<u>Balance at December 31, 2001</u>	<u>6.353.683</u>	<u>6.353.683,00</u>	<u>4.142.561,11</u>	<u>-7.442.154,88</u>	<u>-8.440,58</u>	<u>3.045.648,65</u>	
Fehlbetrag 1. Halbjahr 2002	Net loss 1. Term 2002				-1.222.561,07		-1.222.561,07	-1.222.561,07
Summe vollständiges Bilanzergebnis	Comprehensive loss							<u>-1.222.561,07</u>
<u>Stand zum 30. Juni 2002</u>	<u>Balance at June 30, 2002</u>	<u>6.353.683</u>	<u>6.353.683,00</u>	<u>4.142.561,11</u>	<u>-8.664.715,95</u>	<u>-8.440,58</u>	<u>1.823.087,58</u>	

Erläuternde Anhangangaben

Segmentsberichterstattung

InfoGenie segmentiert die Umsätze nach den Regionen Deutschland und Großbritannien. Einzelergebnisse der Tochtergesellschaften werden nicht offengelegt, da diese im selben Geschäftszweig operieren, die selben Vertriebskanäle nutzen und alle weiteren Voraussetzungen gemäß den Statements of Financial Accounting Standards (SFAS) für eine Zusammenfassung der geforderten Segmentsinformationen erfüllen. Auch die Gliederung nach Produkten bzw. Produktgruppen ist nicht möglich, da dies einen unverhältnismäßig hohen Aufwand erfordern würde. Die Umsätze der InfoGenie Gruppe entfallen auf die folgenden Regionen:

Region	2. Quartal 2002	2. Quartal 2001
	Angaben in TEUR	Angaben in TEUR
Deutschland	461	281
Großbritannien	300	317
Gesamt	761	598

Meldepflichtige Wertpapierbestände und Bezugsrechte

Die InfoGenie Europe AG sowie die Tochtergesellschaften haben zum Berichtsstichtag 30. Juni keine Aktien am Unternehmen gehalten. Daher werden im Umlaufvermögen der Gesellschaft keine Aktienbestände ausgewiesen.

Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte im Sinne der Ziffer 7.2. ZulBedNM wurden von Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrates im Berichtszeitraum nicht getätigt. Durch die Ernennung von Herrn Thomas Dehler zum Vorstand der Gesellschaft am 14. Mai werden die zu diesem Zeitpunkt von ihm bereits gehaltenen Wertpapiere in diesem Bericht erstmals angezeigt. Dementsprechend ergeben sich zum 30. Juni folgende Wertpapierbestände bei Organmitgliedern:

Name	Funktion	Gehaltene Stückzahl
Lynx Owens	Vorstand (bis 08.08.2002)	120.000
Thomas Dehler	Vorstand (seit 14.05.2002)	100.000
Ralf Stark	Mitglied des Aufsichtsrates	60.000
Dr. Wolfgang Janka	Vorsitzender des Aufsichtsrates	50.000
Klaus Rehnig	Mitglied des Aufsichtsrates (seit 16.04.2002)	0

Darüber hinaus sind einige leitende Angestellte des Unternehmens im Besitz von Wertpapieren der InfoGenie Europe AG. Da der Wert insgesamt jedoch deutlich unter 25 TEUR liegt, muss der Besitz auch nach Einführung des 4. Finanzmarktförderungsgesetzes und des neuen § 15a WpHG zum 1. Juli 2002 nicht angezeigt werden.

Bezugsrechte von Organmitgliedern oder anderen Mitarbeitern der InfoGenie Europe AG oder ihrer Tochtergesellschaften bestanden zum Berichtsstichtag nicht.

Veränderungen im Vorstand und Aufsichtsrat

Am 14. Mai wurde Thomas Dehler in den Vorstand der InfoGenie Europe AG berufen. Dehler gehört der Gesellschaft bereits seit August 2001 als Geschäftsführer der InfoGenie Deutschland GmbH an. Zusätzlich zu seiner Vorstandstätigkeit wird er diese Funktion weiterhin wahrnehmen.

Am 16. April wurde Klaus Rehnig, Einzelkaufmann aus Frankfurt am Main, durch das Registergericht München zum Ersatzmitglied des Aufsichtsrates bestellt. Er ersetzt Martin Aschoff, der auf eigenen Wunsch am 22. März aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden war.

Personalentwicklung

Zum Stichtag 30. Juni waren innerhalb der InfoGenie Gruppe 34 Mitarbeiter beschäftigt. Davon entfielen 14 auf die AG, 11 auf die InfoGenie Deutschland GmbH und 9 Mitarbeiter auf die InfoGenie Ltd. in Großbritannien. Zum Ende des zweiten Quartals des vergangenen Jahres arbeiteten 56 Mitarbeiter im Unternehmen.

Lagebericht

Geschäftsverlauf und geplante Kapitalmaßnahmen

InfoGenie konnte sich im zweiten Quartal trotz der anhaltend schwierigen Lage in der Call-Center- und IT-Branche in einem allgemein schwachen konjunkturellen Umfeld behaupten. Mit einer Soll-Ist-Abweichung von 2,3 % wurde das Planziel des zweiten Quartals nur knapp verfehlt. Gleichwohl ergab eine vom Vorstand in Auftrag gegebene Zwischenbilanz zum Stichtag 31. Mai, dass der Fehlbetrag – zusammen mit dem Verlustvortrag aus früheren Geschäftsjahren – die Hälfte des Grundkapitals der Gesellschaft überstieg, was InfoGenie Anfang Juli per ad hoc Mitteilung angezeigt hat.

Um die langfristige Existenz der Gesellschaft zu sichern, schlugen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 28. August vor, das Kapital im Verhältnis 6 : 1 herabzusetzen. Im Anschluss daran soll das Grundkapital der Gesellschaft gegen Bareinlage um bis zu 1,058 Mio. Euro erhöht werden und zwar durch Ausgabe von Inhaberstückaktien im rechnerischen Nennbetrag von je 1 Euro. Geplant ist, die Aktien zu einem Ausgabepreis von 1 Euro den Aktionären zum Bezug anzubieten. Vorstand und Aufsichtsrat wollen mit diesen Sanierungsbemühungen ein klares Signal setzen, dass sie weiterhin von dem Erfolg des Geschäftsmodells überzeugt sind und fest entschlossen sind, den Turnaround der Gesellschaft herbeizuführen.

Auftragslage

Im April hat die InfoGenie Ltd. einen Kooperationsvertrag mit dem französischen Verlagshaus CyberPress geschlossen. Dieser sieht vor, dass InfoGenie für den Verleger von Online- und Printpublikationen ein Dechiffrierungssystem entwickelt und dieses unter Ausnutzung der Möglichkeiten des Virtual Call Centers in Deutschland und Großbritannien über Mehrwertnummern betreibt. In Frankreich erzielt CyberPress mit einem ähnlichen System bereits einen Jahresumsatz von ca. 600 TEUR; ähnliche Größenordnungen dürften nach Einführung des Systems auch für Deutschland und Großbritannien zu erwarten sein.

Zum Ende des zweiten Quartals konnte InfoGenie sein deutsches Kundenportfolio um den französischen Spiele Publisher WANADOO EDITION erweitern. InfoGenie

hat zwei Expertenteams etabliert, die den Kunden Wanadoos nahezu rund um die Uhr zu technischen und inhaltlichen Fragen wie Spiele-Tipps & Tricks zur Verfügung stehen. WANADOO EDITION, ein Tochterunternehmen des französischen Internetproviders Wanadoo, produziert und vertreibt für ein breites Publikum Computerspiele und Unterhaltungssoftware, die sowohl auf Konsolen, PCs als auch im Internet eingesetzt werden können. Wanadoo wiederum ist ein Tochterunternehmen der France Telecom und mit mehr als sechs Millionen aktiven Usern einer der führenden Internetprovider im Privat- und Geschäftskundenbereich auf dem europäischen Markt. Mit Wanadoo setzt InfoGenie den Ausbau seines B2B-Geschäfts im Bereich 'Spiele' fort, nachdem es bereits namhafte Spiele-Publisher wie Guillemot, Ubi Soft, Konami und Acclaims unter Vertrag hat.

Umsatzerlöse

Der Konzernumsatz blieb im zweiten Quartal zwar leicht hinter den Erwartungen des Managements zurück, konnte sich aber dennoch gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal erheblich verbessern. Insgesamt hat InfoGenie von April bis Juni 761 TEUR umgesetzt, ein Anstieg von rund 27 % gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal (598 TEUR). Gut 60% der Gesamterlöse (461 TEUR) entfielen auf das deutsche Tochterunternehmen; entsprechend hat die britische Vertriebsgesellschaft knapp 40 % (300 TEUR) des Umsatzes erzielt. Bezogen auf das Halbjahr stiegen die Erlöse in der Gruppe auf 1.619 TEUR, ein Zuwachs von knapp 30 % gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum (1.255 TEUR).

Ertrag

Die Ertragsseite hat sich trotz des schwierigen Umfeldes zufriedenstellend entwickelt. Der Verlust hat sich mit minus 603 TEUR gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode (-1.018 TEUR) um 40 % verringert. Zusammen mit dem Verlustvortrag aus dem ersten Quartal belief sich der Fehlbetrag zum Halbjahresstichtag auf insgesamt minus 1.223 TEUR, auch hier lag der entsprechende Vorjahreswert (-1.899 TEUR) noch um 35 % höher.

Erweiterung des Dienstleistungsspektrums

Anlässlich der Messepräsenz von InfoGenie auf der *Call Center Trends* im Rahmen der *Internet World* in Berlin präsentierte das Unternehmen Anfang Juni erstmals einem breiten Fachpublikum sein neues COP-System. Dabei handelt es sich um eine völlig neuartige Systemintegration von Telefonie- und webbasierten Dienstleistungen: Prozessketten, die bisher entweder nur im Internet über eCommerce Plattformen oder mittels Telefonie in stationären Call Centern abgewickelt werden konnten, werden nunmehr durch die virtuelle Struktur von InfoGenie miteinander verknüpft. Herz des Systems ist dabei ein zentraler 'Virtual Terminal', der in Zukunft den Experten von InfoGenie auf ihren PCs in Form eines viergeteilten Bildschirms zur Verfügung steht. Er verbindet das bereits existierende Virtual Call Center (VCC) mit einem Virtual Ordering Center (VOC) und einem Virtual Payment Center (VPC). Vierter Baustein des COP-Systems ist eine offene Schnittstelle für die Integration von kundenspezifischen Anwendungen, wie z.B. Wissensdatenbanken oder Produktkatalogen. Nach Auffassung von InfoGenie wird das COP-System bereits in naher Zukunft völlig neue Dimensionen des Customer Relationship Managements im Inbound und Outbound Bereich eröffnen.

Ebenfalls im Juni hat InfoGenie mit dem mitteldeutschen Software- und Systemhaus itCampus eine Kooperationsvereinbarung mit gegenseitigem Nutzen geschlossen. Kern der Zusammenarbeit ist ein Re-Seller Vertrag zwischen beiden Unternehmen. Danach bietet itCampus seinen Kunden die Nutzung der professionellen Beratungsdienste von InfoGenie an. Im Gegenzug vermarktet und vertreibt InfoGenie als Vertriebspartner von itCampus deren innovatives Softwareprodukt WWPS ('World Wide Presentation Service'). WWPS bietet bei der Bereitstellung von Expertenwissen den Vorteil, die Dialogstrategien Telefonie und Internet optimal zu verknüpfen. Der gleichzeitige Einsatz von Sprache, Text, Bild und Animation ermöglicht es InfoGenie, Anfragen zu komplexen und erklärungsbedürftigen Dienstleistungen und Produkten auf schnelle und anschauliche Weise zu präsentieren.

Beide Systeme, WWPS und COP, ergänzen sich optimal. Während WWPS vor allem darauf abzielt, die Qualität der Beratungsleistung der Experten zu verbessern (z.B. durch die visuelle Erläuterung erklärungsbedürftiger Produkte), ist das COP-System darauf ausgerichtet, das Dienstleistungsspektrum von InfoGenie wesentlich zu verbreitern: Durch die Einführung der eCommerce Komponente wandelt sich die Funktion des Experten von einem bis dato rein re-aktiven Berater zu einem pro-

aktiven Vertriebsmitarbeiter. Mit Hilfe des 'Virtual Terminals' erhält dieser nunmehr die Möglichkeit, dem Kunden unmittelbar am Telefon Produkte oder Ersatzteilkomponenten des Kooperationspartners zukommen zu lassen.

Kapitalmarktpräsenz und Aktienentwicklung

Am 28. Mai fand die diesjährige Analysten-Präsentation der Gesellschaft im Rahmen des „Financial Forums“ am Hauptsitz der Dresdner Bank in Frankfurt am Main statt. Neben den Zahlen für das abgelaufene Geschäftsjahr und das erste Quartal 2002 präsentierte InfoGenie den anwesenden und über Internet zugeschalteten Analysten seine strategischen Ziele für das laufende Geschäftsjahr und darüber hinaus.

Das allgemein schwierige Börsenumfeld und die Frage nach einem möglichen Ausschluss aus dem Neuen Markt hat die InfoGenie-Aktie im zweiten Quartal weiter unter Druck gesetzt. Ende Juni notierte das Papier bei etwa 0,30 EUR. Auch wenn sich InfoGenie am Ende gegen die umstrittenen Delisting-Regeln der Deutschen Börse erfolgreich durchsetzen konnte, haben die Diskussion im Vorfeld und die voreilige und überdies unzutreffende Ankündigung des Ausschlusses der Aktie geschadet. Am 23. April hat das Oberlandesgericht Frankfurt am Main die Begründung der Börse für die Einführung der Ausschlusskriterien für unzureichend erklärt und dem Antrag von InfoGenie auf Verbleib im Wachstumssegment in vollem Umfang entsprochen. Inzwischen hat die Börse signalisiert, dass sie auf die Einführung neuer Ausschlusskriterien vorerst gänzlich verzichten will.

Aktionärsstruktur

Gegenüber dem ersten Quartal hat sich die Aktionärsstruktur der Gesellschaft nur geringfügig verändert. Die U.C.A. Unternehmer Consult AG, München, hat InfoGenie mitgeteilt, dass sie am 24. Mai die Schwelle von 10 % am Grundkapital der InfoGenie Europe AG unterschritten hat und jetzt 9,9343% (entspricht 630.826 Stückaktien) am Grundkapital der Gesellschaft hält (vormals 10,38 %). Danach stellt sich die Aktionärstruktur zum Stichtag 30. Juni wie folgt dar:

Aktionär	Anteil in %
EBS Mobil GmbH, Hallbergmoos	29,90
U.C.A. Unternehmer Consult AG, München	9,93
Otto M. Schröder Bank AG, Hamburg	8,52
SchmidtBank GmbH & Co. KG, Hof/Saale	6,70
Ventegis Capital AG, Berlin	6,29
Free Float	38,66

Wesentliche Vorgänge nach Ende des Berichtszeitraums

Zur weiteren Kostenreduzierung beschloss das Management, die deutsche Vertriebsgesellschaft InfoGenie Deutschland GmbH sowie die 2001 gegründete, aber noch nicht operativ tätige InfoGenie ComService GmbH auf die InfoGenie Europe AG zu verschmelzen. Sie soll bereits rückwirkend zum 1. Januar 2002 wirksam werden. Die operative Verschlankung der InfoGenie Gruppe setzt den Restrukturierungsprozess auch auf gesellschaftsrechtlicher Ebene fort. Mit der im Mai vollzogenen Berufung von Thomas Dehler in den Vorstand der Gesellschaft hatte InfoGenie die Integration des operativen Geschäfts in die AG in personeller Hinsicht bereits vorweggenommen. Mit diesem Schritt sollte vor allem die Vertriebsexpertise und das Branchen Know-how von Dehler näher an die AG herangeführt werden.

Demgegenüber hat die Gesellschaft am 16. August mitgeteilt, dass der bisherige Vorstand Lynx Owens aus dem Vorstand ausscheidet. Der Vertrag mit Owens wurde im gegenseitigen Einvernehmen rückwirkend zum 8. August aufgelöst. Thomas Dehler wird die Geschäfte der Gesellschaft zunächst alleinverantwortlich führen.

Ausblick

Infolge des zunehmenden Kostendrucks werden Unternehmen immer mehr dazu übergehen, ihr gesamtes Customer Relationship Management an externe Dienstleister wie InfoGenie auszulagern. Deshalb wird InfoGenie den Ausbau des Extraflow und Standby Call Center Geschäfts forciert vorantreiben. Mit dem nunmehr eingeführten COP-System garantiert sich InfoGenie zudem einen Zugang zu den rasant wachsenden eCommerce und B2B-Online Märkten, die mittels der COP-

Portalanbindung mit den Modulen Calling, Ordering, Paying auch problemlos bedient werden können.

Mit der Erweiterung der bisher rein reaktiven Inbound-Expertenstruktur um eine proaktive Outbound-Komponente wird InfoGenie die Wertschöpfungskette seiner bestehenden Kooperationspartner signifikant und nachhaltig steigern und für einen bisher nicht erreichten Kundenkreis mit einem Schlag attraktiv. Das Planziel von InfoGenie ist hierbei die Abbildung von bislang ausschließlich in klassischen Call Centern ablaufenden Prozessen des Inbound- und Outboundgeschäfts in der virtuellen Struktur und die vollständige Implementierung der damit einhergehenden Infrastruktur. Um eine schnelle Akzeptanz auf Kundenseite zu gewährleisten, sind hierzu als erste Schritte die Einführung eines IAD (Intelligent Agent Desktop), also eine webbasierte Erfassungsmaske auf dem PC der Experten, sowie eine möglichst rasche Integration von webbasierten Paymentverfahren maßgeblich. Daran wird zur Zeit gearbeitet. In diesem Bereich bestehen gleichzeitig auch die größten Synergieeffekte mit dem Geschäftsmodell des strategischen Investors EBS.

Im Bereich Email-Management ist zu beobachten, dass der Dialogweg Email im Rahmen von Direktmarketing-Kampagnen von Unternehmen im Vergleich zu den klassischen Marketingprodukten im Printbereich zunehmend an Attraktivität gewinnt. Hier lautet das Schlagwort „Permission-Marketing“. Auf diese veränderte Situation hat sich InfoGenie bereits eingestellt; derzeit wird das virtuelle Email-Management-System an diese veränderte Marktsituation strategisch angepasst. Schließlich ist geplant, in Zukunft auch verstärkt azyklische Ereignisse und große Kampagnen als Zielgruppe der Vertriebstätigkeit zu berücksichtigen und damit neue Absatzpotentiale für das Unternehmen zu erschließen. Projekte wie beispielsweise Spendenaufrufe oder Homeorder TV-Sendungen mit einem typischerweise kurzfristig sehr hochvolumigen Responsebedarf lassen sich nach der festen Überzeugung von InfoGenie mit einer virtuellen Struktur um ein Vielfaches besser abwickeln, als durch konventionelle Call Center.

Die Geschäftsleitung ist fest entschlossen, das Unternehmen in die Gewinnzone zu führen. Aufgrund des schwierigen konjunkturellen Umfeldes und der daraus resultierenden schwächeren Auftragslage wird der Breakeven aber erst für die erste Jahreshälfte 2003 realistisch. Die Kapitalherabsetzung und Zuführung neuer liquider Mittel in das Gesellschaftsvermögen werden nach der Überzeugung der

Geschäftsleitung die Voraussetzungen für eine nachhaltig positive Unternehmensentwicklung schaffen. Gleichzeitig werden die Systeme COP und WWPS und der mit ihnen einhergehende Ausbau der Virtual Call Center-Technologie (VCC) zu einer wesentlichen Verbesserung und Verbreiterung des Dienstleistungsspektrums von InfoGenie führen und die Grundlage für eine verbesserte Umsatzentwicklung legen.

Berlin, 26. August 2002

Thomas Dehler

Vorstand, InfoGenie Europe AG