

DCI Aktionärsbrief

Starnberg, 16.11.2011

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

als neuer Vertriebsvorstand der DCI AG möchte ich unseren neu geschaffenen Aktionärsbrief dazu nutzen, Ihnen einen Einblick in die aktuellen Entwicklungen der DCI AG zu geben und mich gleichzeitig bei Ihnen vorzustellen.

Mein Name ist Sascha Neubacher. Seit dem 1. Oktober 2011 verantworte ich alle Vertriebsaktivitäten der DCI AG. Für diese Aufgabe bringe ich mehr als 10 Jahre Erfahrung im internationalen Media-Geschäft mit. Zu meinen beruflichen Stationen zählen führende Positionen bei United Internet Media und SevenOne Media sowie meine langjährige Tätigkeit als stellvertretender Verlagsleiter und Vice President Sales des IDG Medienhauses. Ich sehe ein großes Potenzial für DCI Lösungen, die Innovationskraft haben und neue Impulse im Online-Werbemarkt setzen können. In den ersten sechs Wochen meiner neuen Tätigkeit habe ich mir einen Überblick über die aktuelle Lage verschafft und erste Maßnahmen in die Wege geleitet, um DCI erfolgreich als Lösungsanbieter neu zu positionieren. Lassen Sie uns mit der Analyse der aktuellen Situation beginnen.



Aktuelle Marktsituation

Die aktuelle Marktsituation der DCI AG ist - aus der Historie heraus - geprägt durch eine starke Fokussierung auf den ITK-CE Markt. Wir werden diesen Kernmarkt auch weiterhin mit innovativen Lösungen für eCommerce und Online-Werbung bedienen.

Der Einsatz und die Vorteile der DCI Lösungen sind aber nicht auf die ITK-CE Branche beschränkt. Unser Ziel ist es, neue Märkte zu erschließen und über diese Verbreiterung der Branchenkompetenz auch nicht vorhersehbare Schwankungen in den Werbeausgaben der ITK-CE Branche auszugleichen.

Neue Ausrichtung

Neben der neuen Branchen-Diversifikation ist es unsere erklärte Strategie, Marken mit der WAi Technologie eine neue, schnelle und effiziente Werbeform zur Verfügung zu stellen, mit der Kampagnen direkt und in Echtzeit gesteuert werden können. Ein entscheidender Erfolgsfaktor wird sein, das bestehende Netzwerk an Plattformen deutlich auszubauen und strategische Kooperationen mit den Top-Playern der Branche einzugehen.

Aus der Positionierung des neuen WAis als Schlüsselprodukt der DCI ergibt sich für den Vertrieb die Fokussierung auf Agenturen, Marken und Publisher sowie die Definition und

Bereitstellung von passgenauen Lösungen für alle drei Zielgruppen. Um diese Strategie umzusetzen und nachhaltig zu verfolgen, werden wir Entwicklungsressourcen auf das WAI fokussieren, unsere Vertriebskräfte bündeln und weitere Marktspezialisten rekrutieren.

Auch die Internationalisierung unseres Geschäftes wird Teil der neuen Vertriebsstrategie sein. Zusätzlich zu Österreich und der Schweiz, in denen DCI seine Lösungen bereits über Partner vertreibt, analysieren und bewerten wir die Marktpotenziale in weiteren Ländern und bereiten den Markteintritt vor.

Ausblick

Ich blicke zuversichtlich auf die weitere Geschäftsentwicklung der DCI AG. Treffen mit potentiellen Partnern verlaufen aussichtsreich und das Feedback für unsere Lösungen ist durchweg sehr erfolgversprechend. Alle Online-Experten, mit denen ich mich in den letzten Wochen ausgetauscht habe, sind sich darüber einig, dass der Markt nach neuen Lösungen für Online-Werbung sucht, die Alternativen zu den bestehenden TKP und CPx-Modellen bieten.

Das bestätigt auch die Tomorrow Focus Media Studie "Aus und vorbei - der Klick aus Usersicht", die zu dem Schluss kommt, dass der Klick ausgedient hat und durch eine neue Online-Währung ersetzt werden muss. Diese Entwicklungen bieten ein großes Potenzial für DCI, um auf der Basis der WAI Technologie neue Impulse für den Online-Werbemarkt zu setzen.

Mein Ziel ist es, DCI von einem Technologie-getriebenen Unternehmen in einen Lösungsanbieter für Online-Kommunikation umzuwandeln. Dieser Umbau wird nicht in kürzester Zeit vonstatten gehen. Ich bin jedoch zuversichtlich, dass wir in absehbarer Zeit bereits die ersten Früchte unserer Arbeit ernten werden.

Ich werde alle meine Bemühungen darauf ausrichten, mit der neuen Strategie und Positionierung DCI's Marktrelevanz Stück für Stück zu steigern. Ich bin davon überzeugt, dass wir uns dafür in einer erfolgversprechenden Ausgangslage befinden und würde mich freuen, wenn Sie der DCI AG und mir für diese neue Ausrichtung Ihr Vertrauen schenken.

Wir möchten mit diesem Aktionärsbrief einen ersten Schritt auf dem Weg in eine offene Kommunikation mit unseren Aktionären gehen. Ich freue mich darauf, Sie zukünftig regelmäßig ein Mal pro Quartal über die aktuellen Entwicklungen der DCI AG auf dem Laufenden zu halten.

Mit freundlichen Grüßen



Sascha Neubacher
Vertriebsvorstand DCI AG