

DCI Aktionärsbrief Q3-Q4/2012

Starnberg, 10.10.2012

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,



Wie gewohnt, möchte ich Sie in diesem Aktionärsbrief gerne über die aktuellen Entwicklungen bei DCI informieren.

WAi® Lösung für Verlage erfolgreich implementiert

Die im letzten Aktionärsbrief angesprochene Verlagslösung für regionales und lokales Online-Marketing ist erfolgreich im Einsatz. Die Erfahrungswerte aus diesen Integrationen belegen, dass DCI mit dem Produkt die Anforderungen und Herausforderungen der Verlage erfüllt und löst. Die Lösung für regionales und lokales Online-Marketing ermöglicht es den Verlagen, zusätzliche Online-Einnahmen durch die Ansprache eines neuen Kundenkreises zu generieren. Die Kunden, kleine und mittelständische Betriebe und Gewerbetreibende, haben die Vorteile des WAi® erkannt und nutzen die einfache Möglichkeit, ihre Angebote ganz gezielt in der Region an ihre Zielgruppe zu kommunizieren. Der WAi® Manager hat sich als zentraler und effizienter Dreh- und Angelpunkt der Lösung bewährt und erlaubt den Verlagen die einfache und effiziente Aussteuerung der Werbeplätze und Werbemittel, ohne die administrative Struktur zu belasten.

Gleichzeitig zeigen diese Integrationen, dass auch die Umsetzung einer fertigen Lösung durchaus einige Zeit in Anspruch nimmt. Neben den Entscheidungsprozessen im Verlag, der passgenauen Integration in das bestehende Verlagsportfolio und der technischen Implementierung, müssen Vertriebs- und Anzeigenmitarbeiter geschult werden, um einen reibungslosen Start des neuen Online-Werbemittels zu gewährleisten.

Zusammenarbeit mit Vermarktungsprofis für regionale Angebote

Durch die erfolgreiche Integration unserer Lösung bietet DCI eine ausgezeichnete Referenz für die Akquise weiterer lokaler Portalanbieter, die wir im 2. Halbjahr 2012 weiter fokussiert angehen werden. Strategische Überlegungen, die die Begrenzung eigener Ressourcen sowie die aktuelle Umsatz- und Kostensituation miteinbeziehen, haben uns

zu der Entscheidung veranlasst, die Marktansprache und Marktdurchdringung durch die Zusammenarbeit mit externen Vermarktungsgesellschaften zu beschleunigen. Wir kooperieren hierbei mit Partnern, die langjährige Erfahrung und umfassende Expertise in der Vermarktung von Medien und Medienlösungen haben. Darüberhinaus verfügen diese Partner über ausgezeichnete Kontakte zu den relevanten Ansprechpartnern in diesem Segment. Diese Vermarktungspartner haben das große Potenzial der DCI Lösung erkannt und verfügen über umfangreiches Know-How, um das Thema der regionalen und lokalen Online-Marktplätze erfolgreich bei weiteren Verlagen und Regionalportalen zu platzieren.

Der Bereich Medien stellt sich aktuellen Herausforderungen

Durch die immer grösser werdende Dichte an Angeboten am Markt steht unser Medien Bereich natürlich unter grossem Leistungs- und Preisdruck. Sondereffekte wie am Beispiel Sony und den massiven Budgetkürzungen zu sehen sind, machen diese Gegebenheiten nicht einfacher. Jedoch sehen wir in diesem für uns wichtigen Bereich noch weitere Marktchancen durch Mehrwertangebote, die wir derzeit verstärkt am Markt platzieren.

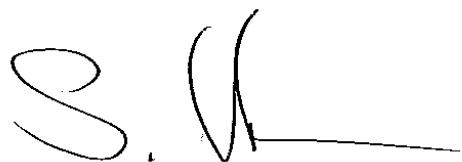
Neue Kunden für Content-Dienstleistungen

Über die bewährten DCI Content Angebote wie Datenblätter, HTML-Exporte und Detaildaten hinaus haben wir im Content Bereich neues Business durch neue Outsourcing-Service-Angebote generiert. Hierbei handelt es sich unter anderem um die individuelle Datenerfassung, die auf die Anforderungen der jeweiligen Kunden maßgeschneidert wird. Einer der Kunden, für die wir „unique content“ erstellen, ist ein führender deutscher Versandhändler, den wir leider offiziell nicht benennen dürfen.

Segmentwechsel

Vorstand und Aufsichtsrat haben beschlossen, den Wechsel der Notierung der Aktien der Gesellschaft vom Regulierten Markt der Börse München in das Handelssegment M:access innerhalb des Freiverkehrs der Börse München einzuleiten. Auch nach einem vollzogenen Wechsel bleiben Ihre Aktien wie bisher an der Börse uneingeschränkt voll handelbar. Es wird ausdrücklich versichert, dass ein Delisting zu keinem Zeitpunkt beabsichtigt ist. Im M:access sind Unternehmen wie beispielsweise die Baader Bank AG, Merkur Bank KGaA, Mensch und Maschine Software SE oder Phoenix Solar AG gelistet. Die Gesellschaft ist mit zahlreichen weiteren Unternehmen, deren Aktien an der Frankfurter oder Münchener Börse notiert sind, der Ansicht, dass dieses Börsensegment für Unternehmen des Mittelstandes deutlich passender ist.

Mit freundlichen Grüßen aus Starnberg



Sascha Neubacher
Vertriebsvorstand DCI AG