



## Medienmitteilung

### **DAY INTERACTIVE GIBT ERGEBNIS FÜR DAS 1. HALBJAHR 2001 BEKANNT**

**Umsatzsteigerung um 30% auf CHF 10,3 Mio., Nettoverlust pro Aktie im Rahmen der Erwartungen bei CHF 23,22**

**Neue Allianzen mit Macquarium, Nexgenix und NetrinsiQ unterstreichen Fortschritte bei globaler Expansion**

**Basel, 14. August 2001 - Day (SWX: DAYN), ein führender Anbieter von Enterprise Content Management Lösungen, gab heute das Ergebnis für das erste Halbjahr 2001 bekannt. Der Umsatz betrug CHF 10,3 Mio. Davon entfielen auf das zweite Quartal CHF 4,4 Mio. Im zweiten Quartal setzte Day die strategische Neupositionierung um, rief das Spectrum Partner Alliance Programm ins Leben und schuf so die Grundlage für starke Vertriebsbeziehungen mit Consulting Partnern.**

Auf Halbjahresbasis stieg der Umsatz auf CHF 10,3 Mio., was einem Zuwachs von 30% gegenüber dem 1. Halbjahr 2000 entspricht. Einnahmen aus dem Verkauf von Lizenzen steuerten in diesem Zeitraum 20% zum Umsatz bei. Der Nettoverlust für die erste Jahreshälfte belief sich auf total CHF 25,9 Mio. oder CHF 23,22 pro Aktie.

Auf Quartalsbasis ging der Umsatz um 26% von CHF 5,9 Mio. im ersten Quartal 2001 auf CHF 4,4 Mio. im zweiten Quartal zurück. Im Vergleich zum zweiten Quartal 2000 sank der Umsatz um 14%. Die Einnahmen aus dem Verkauf von Lizenzen für Day's Software machten dabei 18% des Gesamtumsatzes aus. In Europa erzielte Day einen Umsatz von CHF 3,6 Mio. Die US-Umsätze beliefen sich auf CHF 0,8 Mio. und steuerten damit 19% zum Gesamtumsatz bei. Day's britische Tochter MarketingNet erzielte einen Umsatz von CHF 1,4 Mio. gegenüber CHF 1,3 Mio. im ersten Quartal.

Für das zweite Quartal belief sich der Nettoverlust vor Abzug von nicht cash-wirksamem Aufwand einschliesslich Mitarbeiterbeteiligungen und Amortisation auf CHF 11,5 Mio. Dagegen lag der Verlust im zweiten Quartal 2000 bei CHF 3,0 Mio. Der Nettoverlust pro Aktie betrug im zweiten Quartal CHF 12,53 im Vergleich zu CHF 2,99 im zweiten Quartal 2000.

Die Betriebskosten entwickelten sich im Rahmen der Zielvorgaben. Der Vertriebs- und Marketingaufwand stieg sequentiell um 15%, der Verwaltungs- und sonstige Aufwand um 3%. Per Ende Quartal verringerten sich die flüssigen Mittel auf CHF 60,8 Mio. von CHF 70,5 Mio. per Ende des ersten Quartals 2001. Der Cashburn für das zweite Quartal lag bei CHF 9,7 Mio. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten beliefen sich per Ende Quartal auf CHF 5,1 Mio. gegenüber CHF 4,7 Mio. per Ende des ersten Quartals 2001. Vorauszahlungen erhöhten sich sequenziell um 22% von CHF 0,78 Mio. auf CHF 0,96 Mio. Das durchschnittliche Zahlungsziel stieg von 72 Tagen im ersten Quartal auf 104 Tage im zweiten Quartal 2001.

„Unsere Finanzziele für das zweite Quartal waren die Begrenzung der Ausgaben und das Einhalten des prognostizierten Verlustes. Im derzeitigen weltweit hochvolatilen ökonomischen Umfeld stellte das eine grosse Herausforderung dar. Mittels strikter Kostenkontrolle und einem erneuten Fokus auf Verantwortlichkeit gelang es uns, die Erwartungen zu erfüllen“, erklärte John Payne, CEO von Day. „Wir machten bedeutende Fortschritte bei der Reorganisation unseres Unternehmens, welche die globale Neuausrichtung von einer auf Ländergesellschaften basierenden Organisationsform mit entsprechender Kostenstruktur in eine globale, funktionale Organisationsform vorsieht. Diese wird im Verlauf der kommenden Quartale erhebliches Kostensenkungs- und Effizienzpotenzial bieten. Wir machten ebenfalls bedeutende Fortschritte bei der Entwicklung des Partnervertriebsnetzes. Unsere kürzlich bekannt gegebenen Partnerschaften unterstreichen das. Ferner haben wir unsere Vertriebsstruktur neu organisiert und aufgewertet und damit der Neuausrichtung auf den Verkauf unserer Software Rechnung getragen. Jüngst gewonnene Kunden wie Degussa, das Internationale Olympische Komitee in den USA, Imperial Tobacco und Hugo Boss sind ein eindeutiger Beleg für den Wert, den weltweit führende Organisationen in unserer Communiqué™ Technologie erkennen, und die Fortschritte, welche wir auf dem Weg zu einem globalen Vertrieb machen.“

#### **Kunden**

Day erwirtschaftete den Grossteil der Einnahmen im zweiten Quartal mit bestehenden Kunden wie 3M, Aberdeen Asset Management, Finanzfachmarkt ([www.moneycab.com](http://www.moneycab.com)), Pfizer, Premiere Radio Networks und Sony. Diese steuerten rund 75% zu Day's Umsatz bei. Day arbeitete im zweiten Quartal für 80 Kunden. Sechs Kunden steuerten etwa 50% zum Umsatz bei. Im zweiten Quartal konnte Day 2 Neukunden, die nun zu den zehn grössten Kunden zählen, sowie insgesamt 6 Neukunden gewinnen. Darunter finden sich: Degussa und Swisslife (Deutschland), Lonza (USA) und Asserta (Grossbritannien). Die durchschnittliche Anfangs-Lizenzgebühr belief sich auf rund CHF 330'000 gegenüber CHF 151'000 im ersten Quartal 2001.

#### **Partner**

Während der Berichtsperiode gewann Day folgende neue Partner: Macquarium (USA), Nexgenics (USA), NetrinsiQ (USA). Day erwartet, durch diesen Vertriebskanal schon im dritten Quartal Umsatz zu erwirtschaften. Im Juni rief Day das Spectrum Partner Alliance Programm ins Leben. Bislang verfügt Day über 20 Consulting Partner, mit denen das Unternehmen gemeinsame Vertriebsinitiativen gestartet hat. Vor kurzem begann Day ebenfalls mit dem Training von 10 Beratern der Black und Veatch Solutions Group. Die IT-Beratungstochter von Black und Veatch, einem US-Generalunternehmer mit einem Umsatz von USD 2,4 Mrd., beschäftigt 400 Berater und arbeitet in erster Linie für Fortune 1000 Unternehmen. Weitere Day Consulting Partner sind Aseantic, BEKO, Buchanan International, GFT, Namics und Publicis NetWorks.

**Mitarbeitende**

Im zweiten Quartal baute Day seine Belegschaft weiter von 233 auf 228 Personen ab. 40% der Mitarbeitenden waren im Bereich Dienstleistungen, 31% in Vertrieb und Marketing, 22% in der Verwaltung und 7% in der Forschung und Entwicklung tätig.

**Geschäftsführung**

Aufgrund von Day's neuer funktionaler Organisation, in welcher der Vertrieb sowie der Service und Support global geleitet werden, bestellte das Unternehmen Mauro Bicego zum Senior Vice President für Global Sales & Partner Alliances. Mauro Bicego kann in dieser Position auf seine langjährige Erfahrung in der Software-Branche zurückgreifen, die er während seiner Tätigkeit in den Bereichen Vertrieb und Partnerbeziehungen für SAP und IBM gesammelt hat. Robert Steiner, Day's COO, der Anteil am Ausbau von Day's internationaler Präsenz hatte, wird per Ende August nach einem kurzen Sabbatical aus dem Unternehmen ausscheiden.

**Produkt**

Am 10. Mai brachte Day Version 2.6 von Communiqué™ auf den Markt. Diese neueste Version von Communiqué™ wird mit ihrer einzigartigen ContentBus Datenarchitektur mit „Virtual Repository“, welche strukturierte und unstrukturierte Daten zusammenführt, nicht nur weiterhin dem Bedarf von grossen, global tätigen Unternehmen nach Content Management der nächsten Generation gerecht, vielmehr geht sie auch auf die steigenden Ansprüche kleiner und mittlerer Unternehmen mit Blick auf das Content Management ein.

**Webcast am Dienstag, dem 14. August, 19.00 Uhr MEZ**

Day wird heute um 19.00 Uhr MEZ (18.00 Uhr GMT, 19.00 Uhr Schweizer Zeit) bei einer Internetübertragung näher auf die Halbjahreszahlen eingehen. Der Zugang zur Webcast ist über den Bereich Investor Relations auf der Website von Day unter <http://www.day.com> möglich. Teilnehmer, welche die Veranstaltung telefonisch verfolgen möchten, wählen bitte eine der folgenden Rufnummern:

Ausserhalb der USA: ++1-303-262-2211

Innerhalb der USA: 800-218-0204

Eine Aufzeichnung dieser Webcast wird etwa zwei Stunden nach Ende der Veranstaltung auf Day's Website [www.day.com](http://www.day.com) zur Verfügung stehen.

### **Über Day ([www.day.com](http://www.day.com))**

Day ist ein globaler Anbieter von Enterprise-Content-Management-Lösungen und wurde 1993 in der Schweiz gegründet. Das Unternehmen ist am Neuen Markt der Schweizer Börse (SWX: DAYN) gelistet.

Day's Software Communiqué™ ermöglicht Unternehmen die Umsetzung ihrer gesamten Webstrategie – von Websites, über virtuelle Marktplätze, über Firmenportale bis hin zu mobilen Netzen. Communiqué™ erfüllt multikulturelle Anforderungen und bietet eine integrierte Lösung, um Firmen aufs Web zu bringen und komplexe Inhalte zu erstellen und zu pflegen. Communiqué™ passt sich nahtlos in bestehende IT-Architekturen ein, beschleunigt die Markteinführung und erleichtert die Zusammenarbeit innerhalb der Organisation und mit Geschäftspartnern. Durch einzigartige Grafikgenerierung und multikulturelle Funktionalitäten sorgt die Software zudem für einen konsistenten globalen Markenauftritt. Für globale Organisationen entwickelt, ist Communiqué™ die erste Wahl für Unternehmen, die digitale Informationen weltweit nutzen möchten.

Zu Day's Kunden gehören weltweit führende Unternehmen wie beispielsweise Novartis, Panalpina, Premiere Radio Networks und UBS. Day und Communiqué™ sind eingetragene Marken und ContentBus ist ein Markenzeichen der Day Management AG.

Konsolidierte Bilanz per	30. Juni 2001	31. Dezember 2000
	in Tausend CHF	in Tausend CHF
<b>AKTIVEN</b>		
<b>Umlaufvermögen</b>		
Flüssige Mittel	60'796	79'553
Verpfändete flüssige Mittel	17'593	19'290
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	5'137	5'871
Angefangene Arbeiten	1'293	2'174
Darlehen gegenüber Nahestehenden	596	569
Sonstige Forderungen	1'647	902
Aktive Rechnungsabgrenzung	592	1'291
<b>Total Umlaufvermögen</b>	<b>87'654</b>	<b>109'650</b>
<b>Anlagevermögen</b>		
Sachanlagen	5'936	6'483
Immaterielle Anlagen	21'558	25'570
Andere Anlagen	1'257	1'255
<b>Total Anlagevermögen</b>	<b>28'751</b>	<b>33'308</b>
<b>Total Aktiven</b>	<b>116'405</b>	<b>142'958</b>
<b>PASSIVEN</b>		
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	2'629	4'354
Vorauszahlungen	961	1'404
Darlehen von Dritten	17'593	17'593
Wert der für die Akquisition von MarketingNet zu schaffenden Aktien	0	6'237
Andere kurzfristige Verbindlichkeiten	494	326
Passive Rechnungsabgrenzung und Rückstellungen	7'954	8'031
<b>Total kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>29'631</b>	<b>37'945</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Aktienkapital	11'223	11'000
Eigene Aktien	(1'189)	(1'797)
Kapitalreserven	137'459	130'588
Kumulierte Verluste	(61'094)	(35'158)
Kumulierte andere Reinerträge	375	380
<b>Total Eigenkapital</b>	<b>86'774</b>	<b>105'013</b>
<b>Total PASSIVEN</b>	<b>116'405</b>	<b>142'958</b>

**Konsolidierte Erfolgsrechnung**

	für den Zeitraum vom 1. April bis 30. Juni		für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni	
	2001 CHF in Tausend	2000 CHF in Tausend	2001 CHF in Tausend	2000 CHF in Tausend
<b>Umsatz</b>				
- aus Software-Lizenzen	782	1'690	2'007	2'402
- aus Dienstleistungen	<u>3'613</u>	<u>3'431</u>	<u>8'290</u>	<u>5'529</u>
<b>Total Umsatz</b>	<b>4'395</b>	<b>5'121</b>	<b>10'297</b>	<b>7'931</b>
<b>Umsatzbezogener Aufwand</b>				
- aus Software-Lizenzen	79	100	79	142
- aus Dienstleistungen	<u>3'480</u>	<u>3'209</u>	<u>8'010</u>	<u>5'530</u>
<b>Total umsatzbezogener Aufwand</b>	<b>3'559</b>	<b>3'309</b>	<b>8'089</b>	<b>5'672</b>
<b>Deckungsbeitrag</b>	<b>836</b>	<b>1'812</b>	<b>2'208</b>	<b>2'259</b>
<b>Aufwand</b>				
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	948	614	2'143	951
Vertriebs- und Marketingaufwand	7'514	2'665	13'984	4'828
Verwaltungs- und sonstiger Aufwand	3'635	1'973	7'151	4'076
Amortisation auf immateriellen Anlagen	2'006	0	4'012	0
Aktienbasierter Aufwand	342	183	813	351
Restrukturierungsaufwand	<u>782</u>	<u>0</u>	<u>782</u>	<u>0</u>
<b>Operativer Verlust</b>	<b>(14'391)</b>	<b>(3'623)</b>	<b>(26'677)</b>	<b>(7'947)</b>
Sonstige nichtbetriebliche Gewinne	<u>589</u>	<u>455</u>	<u>765</u>	<u>422</u>
<b>Verlust vor Steuern</b>	<b>(13'802)</b>	<b>(3'168)</b>	<b>(25'912)</b>	<b>(7'525)</b>
Steueraufwand	<u>(1)</u>	<u>(5)</u>	<u>(24)</u>	<u>88</u>
<b>Nettoverlust</b>	<b>(13'803)</b>	<b>(3'173)</b>	<b>(25'936)</b>	<b>(7'437)</b>
Andere Reinerträge	<u>(258)</u>	<u>(87)</u>	<u>(5)</u>	<u>(67)</u>
<b>Reinverlust</b>	<b>(14'061)</b>	<b>(3'260)</b>	<b>(25'941)</b>	<b>(7'504)</b>
	CHF	CHF	CHF	CHF
<i>Unverwässerter und verwässerter Verlust pro Aktie</i>	<u>(12.53)</u>	<u>(2.99)</u>	<u>(23.22)</u>	<u>(6.88)</u>
<i>Anzahl Mitarbeiter</i>			<u>228</u>	<u>114</u>

**Vorsichtshinweis zu zukunftsgerichteten Aussagen**

Diese Pressemitteilung enthält unter Umständen zukunftsgerichtete Aussagen zu künftigen Ereignissen oder der künftigen Entwicklung der Day Interactive Holding AG und ihrer Tochtergesellschaften (das „Unternehmen“). Die tatsächlichen Ereignisse oder Ergebnisse können davon natürlich erheblich abweichen. Wir verweisen auf den Abschnitt „Risikofaktoren“ des Kotierungsprospektes des Unternehmens, welcher auf Days Website [www.day.com](http://www.day.com) im Bereich „Investor Relations“ zum Download bereit steht. Der Kotierungsprospekt des Unternehmens enthält und erläutert wichtige Faktoren, die ein erhebliches Abweichen der tatsächlichen Ergebnisse von den in den zukunftsgerichteten Aussagen enthaltenen Angaben zur Folge haben könnten. Zu den wichtigen Faktoren, die ein erhebliches Abweichen der tatsächlichen Unternehmensergebnisse von diesen zukunftsgerichteten Aussagen zur Folge haben könnten, zählen die noch kurze Geschichte des Unternehmens, die Notwendigkeit, auf der Höhe der technologischen Entwicklung in dieser Branche bleiben zu müssen, und die Fähigkeit des Unternehmens, in neue geografische Märkte zu expandieren. Die Aktien des Unternehmens werden in den Vereinigten Staaten derzeit nicht öffentlich gehandelt und das Unternehmen legt der US-amerikanischen Börsenaufsicht SEC keine Dokumente (z. B. 10-K und 10-Q) gemäss dem Securities Exchange Act von 1934 vor.

**Weitere Informationen:**

## Public Relations:

Daniel Heck  
Day Interactive Holding AG  
Barfüsserplatz 6  
4001 Basel  
Schweiz

T +41-61-226 55 85  
T +49-179 503 40 14 (mobile)  
F +41-61-226 98 97  
E-Mail: [daniel.heck@day.com](mailto:daniel.heck@day.com)

## Investoren:

Andrés Luther  
Day Interactive Holding AG  
Barfüsserplatz 6  
4001 Basel  
Schweiz

T +41-61-226 55 54  
F +41-61-226 98 97  
E-Mail: [andres.luther@day.com](mailto:andres.luther@day.com)

Die deutsche Version dieser Pressemitteilung ist eine Übersetzung des verbindlichen englischen Originals.