

Gewinn- u. Verlustrechnung (IAS)
Statement of Income (IAS)

Kapitalflußrechnung (IAS)
Cash Flow Statement (IAS)



MEDION®

MEDION mit vielversprechendem Start

Umsatz und Ertragsprung - Zahlreiche Auszeichnungen

MEDION konnte auch im 1. Quartal des Geschäftsjahres 1999/00 deutlich wachsen. Die Umsatzerlöse stiegen im Vergleich zum Vorjahresvergleichszeitraum um 38,7 % von 133,8 auf DM 185,6 Mio (94,9 EURO). Der Quartalsüberschuß stieg von DM 3,62 Mio um über 75 % auf DM 6,35 Mio. Das Ergebnis pro Aktie erhöhte sich von 0,60 DM auf 1,06 DM (0,54 EURO). Ein verbessertes Finanzergebnis sowie ein Anstieg bei den sonstigen betrieblichen Erträgen haben neben der Umsatzausweitung zu der überproportionalen Erhöhung des Nettoergebnisses beigetragen. Der Personalbestand belief sich in dem abgelaufenen 1. Quartal auf durchschnittlich 360 Mitarbeiter.

Bei der Verfolgung unserer auf den Säulen Internationalisierung, Ausbau der Vertriebspartnerschaften, Einführung innovativer Produkte sowie Ausbau des Geschäftsfeldes Neue Medien basierenden Wachstumsstrategie kommen wir gut voran.

Die Ausweitung der Geschäftstätigkeit in Europa zeigt spürbare Erfolge. Die Gewinnung namhafter Handelskonzerne, vor allem in England und Frankreich, ließ die Auslandsumsätze von DM 1,6 Mio. im Vergleichszeitraum des Vorjahres auf über DM 30 Mio. emporschnellen. Der Erfolg dieser Verkaufsaaktionen läßt uns hier positiv in die Zukunft blicken.

Produktneuheiten im Bereich Multimedia sowie der Trend zur Digitalisierung in Verbindung mit einer steigenden Verbraucherakzeptanz bei erklärungsbedürftigen technischen Produkten eröffnen uns Wachstumspotentiale. So vermarkteten wir erstmalig erfolgreich Produkte wie CD-Brenner, Modems oder Internet-Kameras. Weitere innovative Produkte werden folgen.

Die oft unter Beweis gestellte Fähigkeit MEDIONs, zukünftige Trendprodukte mit hohem Verkaufspotential sicher zu erkennen, bildet eine solide Wachstumsbasis.

Die Bündelung von preisleistungsstarken Internet-, ISDN-, Tarif- oder Mobilfunkangeboten mit den Hardware-Verkaufsaaktionen entwickelt sich zu einem wichtigen Wachstumsträger. Erfolgreiche Tests sind abgeschlossen und haben bereits erfreuliche Ergebnisbeiträge liefern können.

Hohe Akzeptanz

Die zunehmende Bedeutung von Multimedia- und Unterhaltungselektronik-Produkten bei Marketing-Verkaufsaaktionen, zahlreiche positive Testberichte über die Produkte und den Service von MEDION sowie die schon oft unter Beweis gestellte Fähigkeit MEDIONs, die gesamte Wertschöpfungskette zu managen, machen MEDION zu einem gefragten Partner in Deutschland und Europa.

Die Auszeichnung mit dem "Goldenen Computer" zum besten Hardware-Produkt des Jahres 1999 durch die Leser Europas auflagenstärkster Computerzeitschrift ist nur ein Beispiel für den Erfolg unserer Best-Value-Strategie. Zahlreiche Gespräche mit inländischen und ausländischen Partnern (Warenhäuser, Tankstellen, Versandhandel, Mitgliederverbände) über den Ausbau bzw. Aufbau der Geschäftsbeziehungen zeigen uns den hohen Zuspruch für unsere Marketing-Dienstleistung.

Diese hohe Akzeptanz stimmt uns zuversichtlich, die von uns während des Börsenganges prognostizierten Wachstumsraten von 25 - 30 % pro Jahr zu erreichen.

MEDION - A promising start

Increase in turnover and earnings - Numerous awards

Again, MEDION was able to generate substantial growth during the first quarter of the 1999/00 business year. Turnover increased by 38.7 % from 133.8 to DM 185.6 M (Euro 94.9 M). The net income rose by more than 75 % from DM 3.62 M to DM 6.35 M and earnings per share from 0.60 DM to 1.06 DM (Euro 0.54). Our favourable earnings development was supported by a better financial result, by contributions from other operating income and an in-cresed turnover. The payroll during the first quarter stood at an average staff of 360.

We have made good progress with our strategy to internationalise our business concept, to expand sales partnerships at home, to introduce innovative products as well as to expand in the business field of New Media.

The extension of our business activities into Europe shows promising results. Winning over notable retail companies above all in England and France had turnovers abroad increase from DM 1.6 M compared to the same period last year to more than DM 30 M. The success of these sales activities allows for a positive future outlook.

Multimedia-product innovation and the trend towards digitalisation with an increasing acceptance by the consumers concerning technical products that need extensive explanations have opened up new growth potential. For the first time we have marketed, successfully, products like CD burners, modems and Internet cameras. More innovative products will follow. MEDIONs, well proven, ability to recognise future trend products with a high sales potential give this combination a solid basis for growth. The bundling of high performing/profitable offers in the fields of Internet, ISDN, tariff and mobile telephoning, coupled with sales activities in the hardware sector, are becoming an ever greater vehicle of growth. Tests have already been completed and provided a positive contribution to results.

High acceptance

The increasing importance of multimedia and entertainment electronic products with marketing sales campaigns, numerous positive test reports on our products and on our after sales service as well as the often proved ability of MEDION to manage the whole value added chain, have made MEDION a highly appreciated partner in Germany and Europe. The "Golden Computer Award" for best hardware product in 1999, was achieved in a poll among readers of Europe's most popular computer magazine and is only one example for our successful best value strategy. Numerous talks with domestic and foreign partners (department stores, filling stations, mail ordering services etc.) about the expansion and creation of business relations respectively are a sign for the high acceptance our marketing service enjoys.

This high acceptance makes us confident to achieve the growth rates of 25 - 30 % that we predicted during our IPO.

AG Gewinn- und Verlustrechnung (IAS) <i>Statement of Income (IAS)</i>	Die Zahlen (ungeprüft) <i>The Figures (nonaudited)</i>	1.7. - 30.9. 1999 in DM	1.7. - 30.9. 1998 in DM	
Umsatzerlöse		185.627.559,67	133.826.533,84	<i>Revenues</i>
Sonstige betriebliche Erträge		4.293.235,86	681.947,58	<i>Other operating income</i>
Materialaufwand		161.948.103,14	114.641.857,81	<i>Costs of material</i>
Personalaufwand		4.732.266,67	3.508.927,32	<i>Personnel costs</i>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		504.753,27	314.470,43	<i>Depreciation on intangible fixed assets and tangible assets</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen		12.510.383,49	7.843.436,38	<i>Other operating expenses</i>
Betriebsergebnis		10.225.288,96	8.199.789,48	<i>Operating income</i>
Finanzergebnis		2.000.096,49	-619.250,43	<i>Financing income</i>
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		12.225.385,45	7.580.539,05	<i>Results from ordinary activities</i>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		5.855.151,10	3.953.652,59	<i>Taxes on income</i>
Sonstige Steuern		17.360,63	10.074,87	<i>Other taxes</i>
Überschuß/Ergebnis nach DVFA/SG		6.352.873,72	3.616.811,59	<i>Net income/Earnings according to DVFA/SG</i>
Je Aktie nach DVFA/SG in DM		1,06	0,60	<i>per share to DVFA/SG (DM)</i>
in Euro		0,54	0,31	<i>Euro</i>

AG Kapitalflußrechnung (IAS) <i>Cash Flow Statement (IAS)</i>	Die Zahlen (ungeprüft) <i>The Figures (nonaudited)</i>	1.7. - 30.9. 1999 in TDM	1.7. - 30.9. 1998 in TDM	
Quartalsüberschuß		6.353	3.617	<i>Net income</i>
Abschreibungen auf das Anlagevermögen		505	314	<i>Depreciation on fixed assets</i>
Zuführungen zu Pensionsrückstellungen		38	37	<i>Provisions for pensions</i>
Cash Flow nach DVFA/SG		6.896	3.968	<i>Cash flow</i>
Veränderung übrige Rückstellungen		-31.469	2.990	<i>Changes in accruals</i>
Zunahme/Abnahme der Vorräte		-521.106	-287.124	<i>Increase/Decrease in inventories</i>
Zunahme der Forderungen aus Lieferung und Leistung		-92.092	-72.498	<i>Increase in receivables</i>
Zunahme/Abnahme anderer Aktiva		-15.949	6.298	<i>Increase/Decrease other assets</i>
Zunahme/Abnahme der Lieferantenverbindlichkeiten		308.461	139.920	<i>Increase/Decrease of trade liabilities</i>
Zunahme/Abnahme der sonstigen Verbindlichkeiten		26.523	206.361	<i>Increase/Decrease of other liabilities</i>
Mittelabfluß/-zufluß aus der laufenden Geschäftstätigkeit		-318.736	-85	<i>Cash flows of operating activities</i>
Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen aus dem Anlagevermögen		15	38	<i>Loss/Profit of selling tangible fixed assets</i>
Investitionen in das Anlagevermögen		-290	-1.185	<i>Purchase of tangible fixed assets</i>
Mittelabfluß aus der Investitionstätigkeit		-275	-1.147	<i>Cash flows of investing activities</i>
Auszahlungen für Darlehenstilgungen		-15	-15	<i>Decrease in finance liabilities</i>
Einzahlungen aus der Tilgung begebener Darlehen		255	0	<i>Incoming payments from loan repayments</i>
Mittelabfluß/-zufluß aus der Finanzierungstätigkeit		240	-15	<i>Cash flows used for financing activities</i>
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes		-318.771	-1.247	<i>Changes in cash and cash equivalents</i>
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode		349.458	1.513	<i>Cash and cash equivalents at the beginning of the period</i>
Finanzmittelbestand am Ende der Periode		30.687	266	<i>Cash and cash equivalents at the end of the period</i>

09. November 1999	Zwischenbericht 1. Quartal 1999/2000	09. of November 1999	1st quarter report 1999/2000
09. November 1999	Hauptversammlung	09. of November 1999	Annual shareholders' meeting
22. Februar 2000	Zwischenbericht 2. Quartal 1999/2000	22. of February 2000	2nd quarter report 1999/2000
22. Februar 2000	DVFA-Analystenkonferenz	22. of February 2000	Analysts conference
18. Mai 2000	Zwischenbericht 3. Quartal 1999/2000	18. of May 2000	3rd quarter report 1999/2000

Kontakt *Contact*

MEDION AG
 Anne-Kathrin Müller
 Freiherr-vom-Stein-Straße 131
 45467 Mülheim/Ruhr • Germany

Phone +49 (208) 765 6500
 Fax +49 (208) 765 6510

E-mail aktie@medion.com
 Internet www.medion.com

MEDION[®]
 AKTIENGESELLSCHAFT