



**ATOSS**<sup>®</sup>  
Software AG

Andreas F.J. Obereder, Vorsitzender des Vorstands  
sowie

Dr. Burkhard Scherf und Christiane Glöckler, Mitglieder des Vorstands

**Rede auf der Hauptversammlung  
der ATOSS Software AG  
am 22. Mai 2002 in München**

- Es gilt das gesprochene Wort -



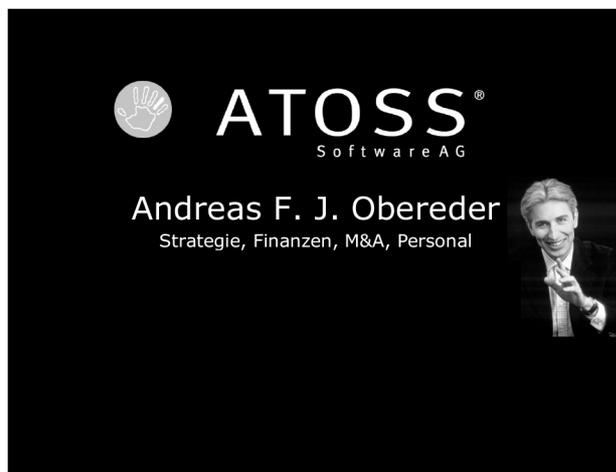
**ATOSS**<sup>®</sup>  
Software AG

**Ordentliche Hauptversammlung 2002**



**ATOSS**<sup>®</sup>  
Software AG

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
liebe Geschäftsfreunde und Gäste.  
Ich begrüße Sie herzlich zu unserer  
heutigen ordentlichen Hauptversammlung  
und freue mich sehr über Ihr Erscheinen  
und Ihr Interesse an der ATOSS Software AG.



Ich begrüße Sie auch im Namen von Frau Glöckler, die am 1. Juli letzten Jahres in unserem Vorstand die Verantwortung für Vertrieb und Marketing übernommen hat, und von Herrn Dr. Scherf, im Vorstand zuständig für Beratung & Entwicklung.

## Vorstand

### **Andreas F. J. Obereder:**

Vorstandsvorsitzender und Gründer von ATOSS  
Ressorts: Strategie, M&A, Finanzen, Personal



### **Christiane Glöckler:**

Ressorts: Marketing & Vertrieb



### **Dr. Burkhard Scherf:**

Ressorts: Forschung & Entwicklung,  
Beratung & IT-Services



Im Rahmen dieser zweiten Hauptversammlung nach dem Börsengang im März 2000 berichten wir über das abgelaufene Geschäftsjahr 2001.

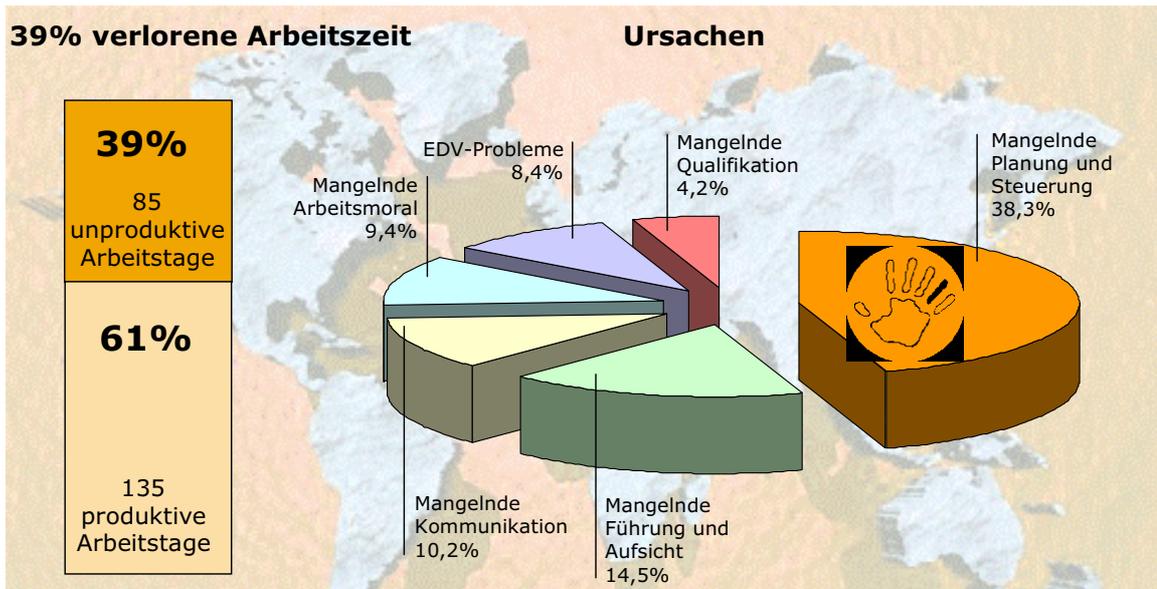
Aber es geht nicht nur um die Vergangenheit, sondern insbesondere darum, Ihnen die aktuelle Situation und die Position unseres Unternehmens, der ATOSS Software AG, zu erläutern und unsere Ziele aufzeigen.

Frau Glöckler und Herr Dr. Scherf werden mich hierbei unterstützen.

Wir stehen Ihnen auch gemeinsam im Rahmen der Generaldebatte und selbstverständlich im Anschluss an die Hauptversammlung für die Beantwortung von Fragen oder weitere Erläuterungen zur Verfügung.



## Brennpunkt Produktivität



Quelle: Productivity Study, Proudfoot Consulting, Nov. 2001

Meine sehr geehrten Damen und Herren.

Mir liegt hier eine aktuelle Studie der Proudfoot Consulting vor. Proudfoot ist ein Unternehmen aus Großbritannien, das sich mit der Messung der Produktivität von Unternehmen im europäischen und weltweiten Vergleich befasst.

Die Studie zeigt, dass Deutschland in 2001 seine bis dahin unangefochtene Alleinstellung als weltweiter Produktivitätsführer verloren hat.

Sie zeigt auch, dass in Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland 39% der Arbeitszeit unproduktiv sind. D.h. das 39% der Arbeitszeit nicht zur Wertschöpfung beitragen.

Wesentliche Ursachen hierfür sind:

- Erstens Mangelnde Planung und Steuerung des Personaleinsatzes
- Zweitens Unzureichende Führung
- Drittens Mangelnde Kommunikation.



## Gewinne deutscher Firmen unter Druck

### Nettoumsatzrendite Industrie:

**2000: 3,6%**

**2001: 3,0%**

**Standort Deutschland auf Rang 15 (von 18 Industrienationen) zurückgefallen**



**Quelle: Institut der Deutschen Wirtschaft; Süddeutsche Zeitung vom 07. Mai 2002 / Institut für Managemententwicklung (IMD), Lausanne**

Zwangsläufige Folge einer sich nun bereits seit 1999 auf dem Rückmarsch befindlichen Produktivität, sind ein weiterer Rückgang der Nettoumsatzrendite auf nunmehr nur 3 Prozent in 2001 und ein Abrutschen der Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland auf Rang 15 im internationalen Vergleich.

Meine Damen und Herren, die Ergebnisse dieser Studie sind alarmierend. Sie verdeutlichen, dass Deutschland und insbesondere deutsche Unternehmen akuten Handlungsbedarf haben und rasch aufholen müssen.



## **ATOSS Software AG**

- ▶ **Wir optimieren Prozesse rund um den effizienten Personaleinsatz**

Wir sehen uns in der Richtigkeit unseres Geschäftsmodells vor diesem Hintergrund mehr als bestätigt. D.h. wir werden weiter konzentriert daran arbeiten, unser Unternehmen innovativ und technologisch führend zu positionieren.

Als der Spezialist für Staff Efficiency Management.

Gerade in Zeiten, in denen Kostensenkungsmaßnahmen und ein schneller Return on Investment die zentralen Themen darstellen, sind wir der richtige Partner für Unternehmen.

Der Einsatz von ATOSS Lösungen ist eine entscheidende Voraussetzung um den meist größten Kostenblock, die Personalkosten, und damit auch die Rentabilität in den Unternehmen zu beeinflussen!

Die Steigerung der Produktivität war und ist auch das Kernthema für unser eigenes Unternehmen.

Nachdem wir in Folge einer negativen Marktentwicklung und auf Grund der Restrukturierungskosten unserer bereits in 2000 begonnenen Maßnahmen im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2001 noch Verluste ausweisen mussten, konnten wir bereits im zweiten Halbjahr wieder positiv abschließen.

Insgesamt betrachtet war 2001 ein Jahr, in dem Hoffnung und Enttäuschung nah beieinander lagen. Viele Illusionen, besonders in der sogenannten New Economy, wurden zerschlagen und die schon negative konjunkturelle Entwicklung wurde im September einer zusätzlichen immensen Belastung ausgesetzt.

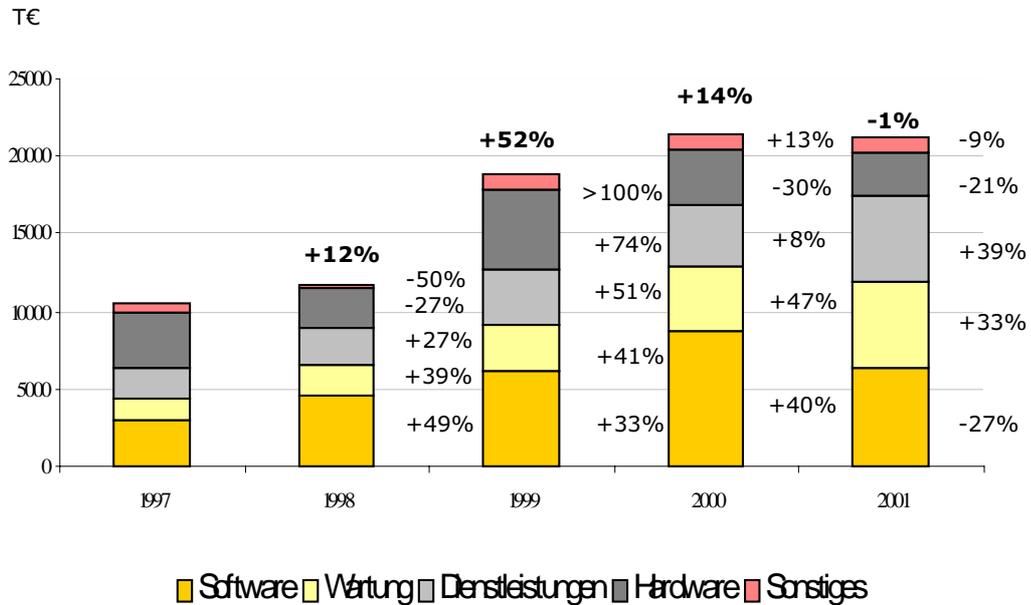
Auch ATOSS bekam den Konjunkturpessimismus der zweiten Jahreshälfte zu spüren. Unser Vertrieb bewegte sich im Herbst in einem geradezu paralysiertem Umfeld. Ich sprach an anderer Stelle schon einmal davon, dass 2001 das schwierigste Geschäftsjahr seit der Unternehmensgründung 1987 war.

Trotzdem müssen wir uns mit den Ergebnissen des Geschäftsjahres nicht zu verstecken. Bereits unterjährig haben wir offen über die absehbare Unternehmensentwicklung informiert und die an das wirtschaftliche Umfeld angepassten Ziele auch eingehalten.





## Umsatzentwicklung ATOSS 1997-2001



Der Umsatz erreichte den Rekordwert des Vorjahres und das Ergebnis verbesserte sich im zweiten Halbjahr deutlich.

Der ATOSS Software AG ist es trotz der dramatischen Veränderungen innerhalb der Branche und dem sehr schwierigen konjunkturellen Umfeld gelungen, zwischen 1994 und 2001 ein durchschnittliches Umsatzwachstum von 27 % p.a. zu generieren.

Zudem gilt es, im Vergleich der letzten beiden Jahre zu berücksichtigen, dass wir im Geschäftsjahr 2001 den Rekordumsatz des Vorjahres gehalten haben, ohne dass hierbei große Einzelaufträge das Bild bestimmten. Bekanntlich hatten wir ja in 2000 mit dem Auftrag der Deutschen Telekom den bisher größten Auftrag in der Unternehmensgeschichte verbucht.

Satt dessen gelang es ATOSS, das Umsatzniveau mit einem Volumen von 21,2 Mio. Euro zu halten, in dem wir insbesondere bei Bestandskunden neue Aufträge platzierten und die Kundenbasis insgesamt stark verbreiterten.



## Vergleich der Halbjahre 2001

in T€	1.1-30.6.	1.7.-31.12.	Gesamt 2001	+/- % zu 2000
Konzernumsatz	10.512	10.722	21.234	- 1
Davon				
Software	3.435	2.854	6.289	- 27
Wartung	2.755	2.856	5.611	33
Dienstleistungen	2.581	2.937	5.518	39
Hardware	1.175	1.596	2.771	- 21
Sonstiges	565	480	1.045	- 9

Wir verzeichneten im Berichtsjahr deutlich steigende Umsätze im IT-Service und Consulting-Bereich sowie in der Wartung, während sich bei Hardware und Software die geringe Investitionsbereitschaft der Unternehmen bemerkbar machte. Da Hardware und Software besonders margenstarke Bereiche sind, ist die im zweiten Halbjahr realisierte Ergebnisverbesserung umso erfreulicher und zeigt, dass unsere Maßnahmen gegriffen haben.

Im einzelnen nahmen die Hardwareumsätze um 21% ab, der Softwareumsatz war um 27% rückläufig, während wir bei Wartung um 33% wuchsen und bei Dienstleistungen einen Anstieg von 39% verzeichneten. Auf Grund dieser Entwicklung stellte der Geschäftsbereich Software zwar immer noch den größten Bereich dar, aber Dienstleistungen und Wartung haben mittlerweile einen ähnlich hohen Stellenwert erreicht.



## Umsatzentwicklung der Geschäftsbereiche

	Revenue Mix 2001	2001	2000
Software	29,6%	6.289 T€	8.644 T€
Wartung	26,4%	5.611 T€	4.225 T€
Dienstleistungen	26,0%	5.518 T€	3.984 T€
Hardware	13,1%	2.771 T€	3.519 T€
Sonstiges	4,9%	1.045 T€	1.153 T€
Gesamtumsätze		21.234 T€	21.525 T€

ATOSS legte besonders in den strategischen Geschäftsfeldern Wartung und Dienstleistungen erheblich zu. Durch die Fokussierung auf 3 umsatzstarke Geschäftsbereiche hat die kurzfristige Abhängigkeit vom Neukundengeschäft erheblich abgenommen.

Damit stehen wir nun sozusagen auf drei starken Beinen und sind so auch etwas unabhängiger geworden in Bezug auf die konjunkturelle und die Entwicklung in der Softwarebranche.

Wichtige Einzelaufträge im Berichtsjahr betrafen insbesondere die Österreichische Post, die Expo 2002, das Schweizerische Heer, die Phoenix Pharmahandel AG und die LSG Sky Chefs, eine Tochter der Lufthansa.

Im Ausland haben wir unsere mittelfristig ausgerichtete Internationalisierungsstrategie weiter gezielt umgesetzt. Der Auslandsanteil am Gesamtumsatz stieg 2001 von 9 auf 13%. Neben eigenen Vertriebsereignissen machte sich hier auch die Erschließung neuer indirekter Vertriebswege bemerkbar.

Unverändert planen wir mittelfristig mit der vorhandenen Strategie einen Auslandsanteil von 20% zu erreichen.

Wir wollen mit einem stetigen, aber nicht übereilten Vorgehen sicherstellen, dass wir kostenträchtige Fehler vermeiden. Und dass der Aufbau von Auslandsniederlassungen aus eigener Kraft nicht immer einfach ist, hat uns in den letzten zwei Jahren unser Engagement in Frankreich gezeigt. Nach beachtlichen Anfangserfolgen überlegen wir derzeit sehr genau, wie und in welcher Form wir das Engagement fortführen. Nur gut, dass wir dort unsere Erfahrungen ohne größeren Geldeinsatz gemacht haben!



## Personalentwicklung 2000-2001

	2000	2001	Differenz 00/01 in %
Anzahl Mitarbeiter zum Jahresende	197	167	-12%
Anzahl Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	175	175	+/- 0%
Personalaufwand	11.448 T€	12.300 T€	+7%

Im Verlauf des Jahres 2001 sank die Mitarbeiterzahl von 197 auf 167 Personen. Das frühzeitig in 2000 begonnene Kostensenkungsprogramm führte in Verbindung mit dem Einsatz prozessoptimierender IT-Systeme hierbei insbesondere in den Verwaltungsbereichen zu einer Verringerung der Personalkapazitäten. Unser Unternehmen ist somit schlanker geworden, aber auch so aufgestellt, dass wir in absehbarer Zukunft ohne größere Personalaufstockungen wachsen können.

Bei den Personalkosten ergab sich mit 12,3 Mio.  **ein Anstieg um 7% gegenüber Vorjahr. Hierbei** gilt es zu berücksichtigen, dass die durchschnittliche Mitarbeiteranzahl im Jahr 2001 gegenüber dem Vorjahr gleich blieb, zudem fielen insbesondere im ersten Halbjahr einmalige Aufwendungen durch die Restrukturierungsmaßnahmen an.



## Ergebnisentwicklung (Konzern)

in T€	1.1-30.6.	1.7.-31.12.	Gesamt 2001
Konzernumsatz	10.512	10.722	21.234
EBIT	- 1.424	12	- 1.412
EBT	- 639	462	-177
Net Income	- 507	301	- 206
Cash Flow	- 109	2.920	2.811
EPS (in €)	- 0,13	0,07	- 0,05

Meine Damen und Herren, seit der Gründung unseres Unternehmens haben wir stets unsere Investitionen gezielt auf hohem Niveau fortgeführt, auch in Zeiten gesamtwirtschaftlicher Schwäche. Trotz der im Geschäftsjahr 2000 begonnenen Kostensenkungen haben wir damit unseren technologischen Wettbewerbsvorsprung nicht nur gehalten, sondern eher noch ausgebaut.

Auf die Investitionen im Detail geht Herr Dr. Scherf noch ein, ich möchte Ihre Aufmerksamkeit jetzt auf das Resultat unserer Arbeit richten, auf die Ergebnisentwicklung.

Nur der Blick auf die Jahreszahlen 2000 und 2001 macht es noch nicht deutlich.

Aber wenn wir uns einmal gemeinsam die Fakten der einzelnen Quartale anschauen, dann zeigt sich, dass ATOSS im zweiten Halbjahr 2001 der Turn Around gelungen ist.

Auf Gesamtjahressicht verschlechterte sich das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, das EBIT, gegenüber dem Jahr 2000 deutlich. Aber schon ein Blick auf die beiden Halbjahre zeigt, dass dieses sehr negative Ergebnis ausschließlich aus dem ersten Halbjahr resultiert, während es im zweiten Halbjahr gelang, leicht positiv abzuschließen.

Auch alle anderen wesentlichen Ertragskennziffern haben sich mit Beginn des dritten Quartals erheblich verbessert. Diese Entwicklung ist umso erfreulicher, wenn wir bedenken, dass dieser Turn Around bei annähernd gleich hohen Umsätzen und einem im zweiten Halbjahr schwächer verlaufenden Softwareumsatz gelungen ist.



Sehr erfreulich entwickelte sich auch der operative Cash Flow.

Er war mit 2,8 Mio. Euro positiv gegenüber minus 4,5 Mio. Euro in 2000. Die Eigenkapitalquote erreichte zum Ende von 2001 90% und die liquiden Mittel betragen 31,7 Mio. Euro. Man kann unsere Bilanzrelationen wirklich nur als äußerst robust bezeichnen.

Auch bei den Tochtergesellschaften hatten wir Maßnahmen eingeleitet, die sich teilweise bereits im Berichtsjahr auswirkten. So hat die ATOSS CSD Software GmbH planmäßig ein positives Ergebnis erreicht. Die Ergebnisse der Auslandstöchter waren zwar weiter negativ, jedoch erreichten wir in Wien eine gute Ergebnisverbesserung. Erfreulich ist diesbezüglich ferner, dass sich im neuen Geschäftsjahr 2002 die Resultate aller Tochterunternehmen bis auf Frankreich positiv entwickeln. D.h. die Maßnahmen greifen.

Ich möchte es noch einmal verdeutlichen: Wir haben die Kosten im Griff - - - Kostenkontrolle stellt ein Kernthema unseres Vorgehens dar.

Wir knüpfen somit an die seit Gründung im Jahre 1987 gelebte Unternehmensphilosophie eines profitablen aus dem eigenen Cash Flow finanzierten Unternehmens an. Ihre und auch unsere ATOSS Software AG ist aussichtsreich positioniert durch das attraktive Geschäftsmodell eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes zu erreichen.

Für uns besonders wichtige Themen stellen naturgemäß die Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen sowie der Erfolg unseres Vertriebs dar. Im Folgenden werden Ihnen deshalb nun zunächst Herr Dr. Scherf und dann Frau Glöckler nähere Informationen zu diesen Bereichen geben.



**ATOSS**<sup>®</sup>  
Software AG

Meine sehr geehrten Damen und Herren.  
Mein Name ist Dr. Burkhard Scherf, ich bin im Vorstand zuständig für Beratung und Entwicklung und gehöre dem Management seit 1990 an. Ich freue mich, Ihnen im folgenden einige Informationen zu unserem Produkt- und Dienstleistungsangebot sowie dessen Entwicklung geben zu können.



## Kosten

	2001	2000	Differenz 00/01 in %
F&E-Kosten	3.035 T€	2.071 T€	+43%
Vertriebskosten	7.169 T€	7.244 T€	-1%
Allg. Verwaltungskosten	4.387 T€	4.835 T€	-10%

Betrachten wir aber zunächst die Aufwandspositionen im Geschäftsjahr 2001. Die Investitionen in Forschung und Entwicklung stiegen im Geschäftsjahr um 43% auf 3 Mio. Euro. Hiervon entfiel mit 2,4 Mio. Euro der größte Anteil auf die Personalkosten für unsere 43 Softwareentwickler. Investiert wurde damit in erheblichem Maße in neue Produkte, Verfahren und Dienstleistungen. In den anderen Bereichen haben wir hingegen Kosten reduziert – sie haben uns also sozusagen diese Investitionen durch eigene Einsparungen ermöglicht.

Ich möchte an dieser Stelle ausdrücklich betonen, dass wir eine sehr konservative Bilanzpolitik verfolgen, nach der Investitionen in Forschung & Entwicklung zu keiner Aktivierung von Software führen. D.h. bei ATOSS besteht keinerlei Gefahr von Abschreibungen auf die von uns entwickelte Software. Unsere Bilanz ist auch deshalb grundsolide.

Im Berichtsjahr haben wir neue Produkte wie die ATOSS Startup Edition eingeführt, eine schlanke Lösung für das Staff Efficiency Management in kleineren und mittleren Unternehmen, sowie ein neues Produkt, das ATOSS Project & Performance Management und diverse Erweiterungen vorhandener Produkte realisiert. So wurde das neue Release 2.4 der Staff Efficiency Suite fertiggestellt.

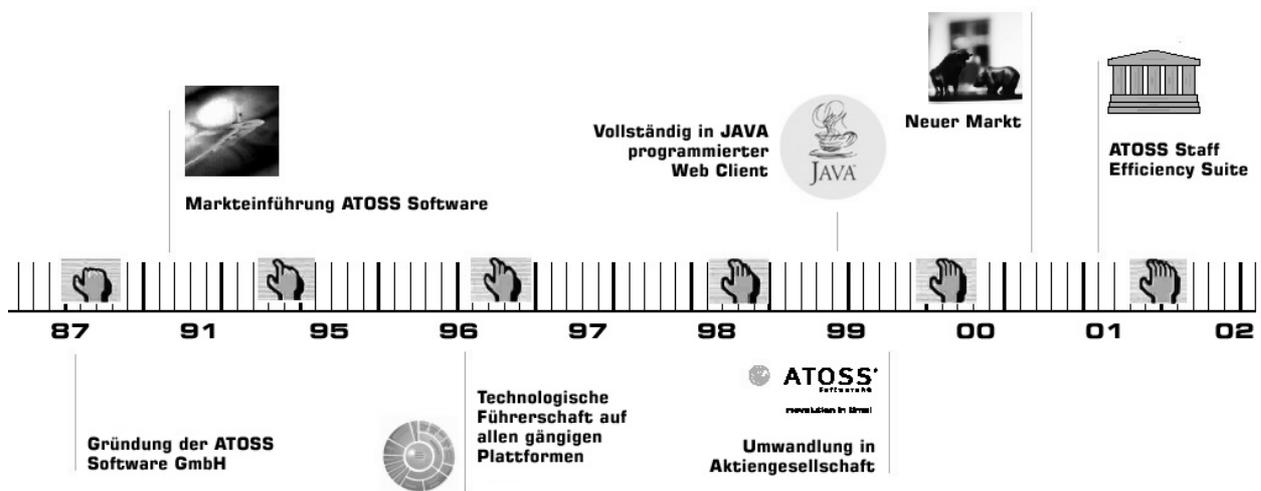
Diese Version 2.4 enthält neben der vertieften Integration der einzelnen Module das Prozessmanagement (ATOSS Process Improvement) und das Projektmanagement (ATOSS Project & Performance Management) als integrierte Tools. Die Integration von Prozess- und Projektmanagement in unsere Staff Efficiency Suite ermöglicht z.B. den tatsächlichen Ressourceneinsatz in Projekten und Prozessen nicht nur bedarfsgerecht zu planen sondern auch kontinuierlich zu verfolgen. So können durch What-if-Analyse, Simulation und Prozesskostenrechnung Einsparpotentiale aufgedeckt und durch Verifikation mit den Ist-Daten nachgewiesen werden.



Wir haben somit unsere Investitionen weiter ganz bewusst erhöht, obwohl andererseits Kostenkontrolle ein wichtiger Aspekt unserer Strategie ist. Das ist kein Widerspruch, denn auch der Ausbau unserer Wettbewerbsposition und das Weiterbestehen der technologischen Führungsposition in unserem Markt sind natürlich sehr wichtige Aspekte unserer Strategie!

Unsere Kunden müssen sich auch weiterhin darauf verlassen können, dass das Lösungsangebot der ATOSS Software AG ihnen einen Vorsprung bietet und wir langfristig ein verlässlicher Partner sind.

## ATOSS Meilensteine/Historie



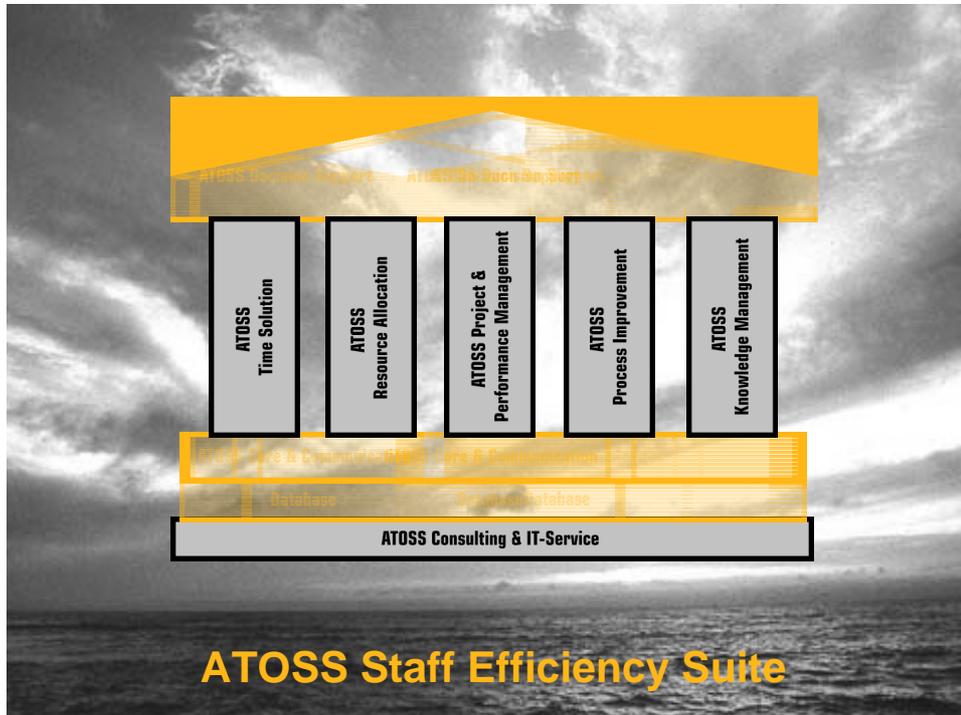
Seit der Unternehmensgründung im Jahr 1987 haben wir konsequent das Ziel verfolgt, innovative Software-Produkte und Dienstleistungen zur besseren Organisation eines effizienten Personaleinsatzes anzubieten.

Unsere technologische Führungsrolle haben wir z.B. schon 1996 bewiesen, als wir als erster Anbieter ein identisches Software-Produkt auf allen gängigen Systemplattformen bieten konnten oder 1999 als erster Anbieter in unserem Markt, dessen Software mit unserem Java-Client vollständig über das Internet bedient werden konnte. Auf der Anwendungsseite ist uns in den letzten Jahren der Quantensprung von einzelnen Lösungen zu einem kompletten und umfassenden Angebot gelungen. Staff Efficiency Management bietet erstmalig eine voll integrierte Lösung zur Optimierung aller Prozesse rund um den Personaleinsatz.

Unsere modernen Arbeitszeitmanagement-Systeme leisten so wesentlich mehr, als nur die Aufenthaltszeiten der Mitarbeiter in den Firmen zu dokumentieren. Heute helfen wir den Unternehmen und den Mitarbeitern, Ihren Leistungseinsatz konsequent flexibel zu planen und zu steuern und liefern somit einen wesentlichen Beitrag zu ihrer Produktivität.



**ATOSS**<sup>®</sup>  
Software AG



Um der Dynamik der Veränderung und der Flexibilisierung von Arbeitsprozessen gerecht zu werden, braucht es eine Gesamtsicht auf alle Einflussfaktoren des Personaleinsatzes. Dafür haben wir die ATOSS Staff Efficiency Suite entwickelt, die erstmalige Verbindung der wichtigsten den Personaleinsatz unterstützenden Anwendungen wie Personaleinsatzplanung, Arbeitszeit-, Geschäftsprozess-, Projekt- und Wissensmanagement. Durch die Verzahnung dieser Produkte innerhalb der ATOSS Staff Efficiency Suite generieren unsere Kunden direkt rechenbaren Nutzen.

Über die Säule Time Solutions sind unsere Kunden in der Lage hochkomplexe Arbeitszeitmodelle abzubilden und die verfügbaren Ressourcen stets transparent zu haben. Dies setzt die Unternehmen überhaupt erst in die Lage, eine kreative und sich an Effizienzgesichtspunkten orientierende Gestaltung von Arbeitszeitmodellen vorzunehmen. ATOSS Ressource Allocation (Personaleinsatzplanung) geht einen Schritt weiter und ermöglicht unseren Kunden bedarfsgerechte Planung der verfügbaren Ressourcen über eine Zeitachse, d.h. der Einsatz des Mitarbeiters mit dem richtigen Wissen, zu optimierten Kosten, zur richtigen Zeit und am richtigen Ort.

Den Gedanken der bedarfsgerechten Personaleinsatzplanung haben wir fortgeführt mit unserem Produkt ATOSS Project & Performancemanagement. Dieses Produkt ermöglicht nun die Planung und Nachverfolgung des Personaleinsatzes in Projekten. Anders als bei unserem System haben die Kunden bei Stand-alone-Lösungen im Thema Projektmanagement, wie sie heute im Markt typisch sind, den Nachteil, dass sie keinen jederzeit aktuellen Zugriff haben auf die Verfügbarkeit von Ressourcen und auf die Kosten, die mit dem Einsatz einzelner Mitarbeiter verbunden sind. Das heißt, eine verlässliche Kalkulation eines Projektes sowie die zeitnahe Nachkalkulation des Projektes wird erst über die Integration von Projektdaten mit Informationen über die verfügbaren Personal-Ressourcen möglich.



Die bekannten Ursachen für eine geringe Produktivität sind u.a. ja auch fehlende Qualifikation, Kommunikationsdefizite und unzureichender Zugriff auf das relevante Unternehmens-Wissen. Über das neu hinzugekommene Thema Wissensmanagement stellen wir die Verfügbarkeit von Wissen entlang von Prozess- und Hierarchieebenen sicher, um die Effizienz des Personaleinsatzes auch in dieser Hinsicht weiter zu erhöhen.

Weitere Effizienzsteigerungen können wir unseren Kunden insbesondere durch Dienstleistungen im Bereich Consulting erschließen. Wir bieten also nicht nur die Softwarelösung, sondern decken über Beratungsleistungen, beginnend bei der Analyse und Optimierung der betroffenen Unternehmensprozesse die gesamte Wertschöpfungskette ab.

Wir stellen zunehmend fest, dass gerade über diese Consulting-Leistungen unsere Wettbewerbsfähigkeit bei den größeren Neukunden verbessert wird. Denn speziell Grossunternehmen wollen schon im Vorfeld einer Auftragsvergabe den Nutzen und die Leistungen, die sie von uns erwarten können, nachvollziehbar dargestellt bekommen. Hierbei sind häufig bestehende Prozesse rund um den Personaleinsatz zu analysieren und zu reingenieren. Consulting ist somit zunehmend ein Türöffner für Großkundenprojekte, aber auch ein wichtiges Folgegeschäft für größere Bestandskunden.

Mit der ATOSS Staff Efficiency Suite und dem innovativen Consulting-Ansatz deckt ATOSS die Bedürfnisse der betroffenen Unternehmen nach der technologisch führenden Software und integrierter Beratung herausragend ab

Im Ergebnis führt der Einsatz unserer Lösungen in den Unternehmen zu einer signifikanten Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit durch Produktivitätssteigerungen. Unsere Kunden erzielen regelmäßig einen Return on Investment innerhalb von 6 bis 12 Monaten nach Implementierung, d.h. eine signifikant schnellere Amortisierung als bei klassischen ERP-Projekten.

Auch für die Zukunft haben wir uns viel vorgenommen. Insbesondere werden wir erhebliche Effekte durch die Aufnahme von neuen Entwicklungstechnologien erzielen, hierdurch die Entwicklungseffizienz deutlich erhöhen und unseren Kunden noch weitreichendere Möglichkeiten der individuellen Gestaltung, also des Customizing ihrer Anwendungen bieten.

Dies sollte sich auch in weiter verbesserten Chancen im Vertrieb unserer Produkte und Lösungen niederschlagen. Und beim Stichwort ‚Vertrieb‘, meine sehr geehrten Damen und Herren, übergebe ich an meine Kollegin, Christiane Glöckler.



**ATOSS**<sup>®</sup>  
Software AG

Meine sehr geehrten Damen und Herren.  
Auch ich freue mich, Ihnen einige Informationen über die Bereiche geben zu können, die ich im Vorstand verantworte, nämlich zum Marketing und zum Vertrieb. Doch zunächst möchte ich mich Ihnen kurz vorstellen.



Ich bin Christiane Glöckler. Bevor ich zum 1. Juli 2001 in den Vorstand von ATOSS berufen wurde, war ich als Geschäftsführerin der Autodesk GmbH aus München für den Bereich Zentral-Europa tätig. Autodesk gehört weltweit zu den vier größten PC-Software-Herstellern und ist Marktführer im Bereich Computer Added Design. 1994 habe ich als Vertriebsleiterin mit einigen Verkäufern meine Tätigkeit bei Autodesk aufgenommen, im Geschäftsjahr 2000 hat unser Geschäftsbereich mit 100 Mitarbeitern über 120 Mio. \$ Umsatz erwirtschaftet.

Die Aufgabe bei ATOSS hat mich sehr gereizt, bietet sich doch die große Chance, aus einer technologisch führenden Position heraus einen immer noch sehr jungen und sehr aussichtsreichen Markt zu entwickeln.

## **Staff Efficiency Management - in Kürze**

- ▶ Die richtigen Mitarbeiter,  
zur richtigen Zeit,  
zu den richtigen Kosten,  
am richtigen Ort,  
ausgestattet mit dem richtigen Wissen

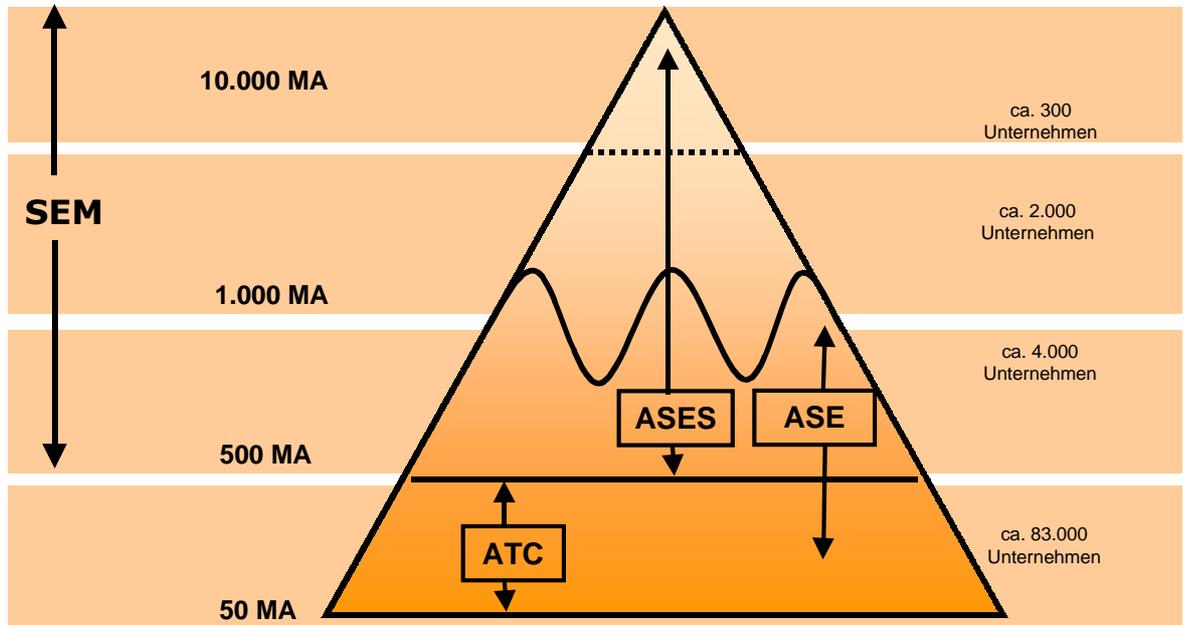
Die Optimierung aller Prozesse rund um den Personaleinsatz steht im Mittelpunkt unseres Vertriebsansatzes und der Marketing-Strategie. Wir haben dabei ein klares Ziel im Fokus: Das richtige Personal, zur richtigen Zeit, und vor allem zu den richtigen Kosten am richtigen Ort einzusetzen.



Dass unser Markt lukrativ ist, hat Herr Obereder Ihnen bereits ganz am Anfang seiner Ausführungen erläutert. Diesen Markt möchte ich Ihnen nun näher erläutern.



## Das ATOSS Marktmodell



ATC = ATOSS Time Control / ASES = ATOSS Staff Efficiency Suite / ASE = ATOSS Start-Up Edition  
SEM = Staff Efficiency Management

Der Gesamtmarkt für Zeitwirtschaftslösungen inklusive Hardware, Software und Services in Deutschland beläuft sich laut Diebold auf ca. 500 Millionen Euro, davon 150 Millionen für Software.

Wir untergliedern den Markt in Großkunden mit rund 300 Unternehmen in Deutschland von mehr als 10.000 Mitarbeitern, den klassischen Mittelstand mit Unternehmen von 1.000 bis 10.000 Mitarbeitern und kleine mittelständische Unternehmen bis zu 1.000 Mitarbeitern. Die unterschiedlichen Marktsegmente werden durch uns mit zum Teil unterschiedlichen Produkten und spezifischen Vertriebskanälen adressiert.

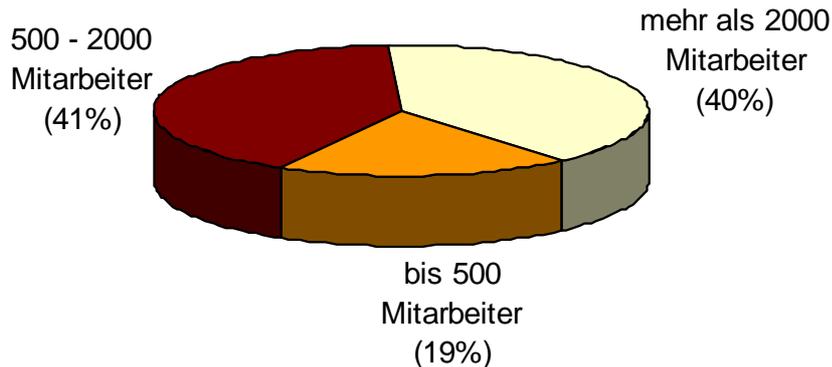
Kleine mittelständische Unternehmen wie beispielsweise eine Hopffisterei oder eine Bäckerei Sternbäck adressieren wir mit dem Produkt Time Control unserer Tochtergesellschaft, der ATOSS CSD. Besonders wachstumsstarken mittelständischen Unternehmen bieten wir mit der ATOSS Start up Edition den idealen Einstieg in die ATOSS Staff Efficiency Welt. D.h., bei zukünftigem Wachstum ist ein Upgrade auf unser Flaggschiff-Produkt, die ATOSS Staff Efficiency Suite problemlos möglich.

Mit dieser ATOSS Staff Efficiency Suite wird unser Kernmarkt, der gehobene Mittelstand und Großunternehmen, adressiert.

Wir sind somit der einzige Anbieter der jedem potenziellen Kunden eine „passende“ Lösung bieten kann!



## Verteilung des Softwareumsatzes nach Kundengröße 2001



Ein Blick auf die Verteilung unserer Softwareumsätze nach Kundengrößen macht unseren Kernmarkt deutlich. So haben wir im letzten Jahr bei einem gesamten Softwareumsatz von 6,3 Mio. Euro 19% hiervon, also 1,2 Mio. Euro Softwareumsatz bei Kunden bis zu 500 Mitarbeitern erwirtschaftet, im gehobenen Mittelstand bei Kunden von 500 bis 2000 Mitarbeitern setzten wir 2,6 Mio. Euro um, also 41% des Softwareumsatzes, und bei Unternehmen mit mehr als 2.000 Mitarbeitern setzen wir mir 2,5 Mio. Euro 40% um.

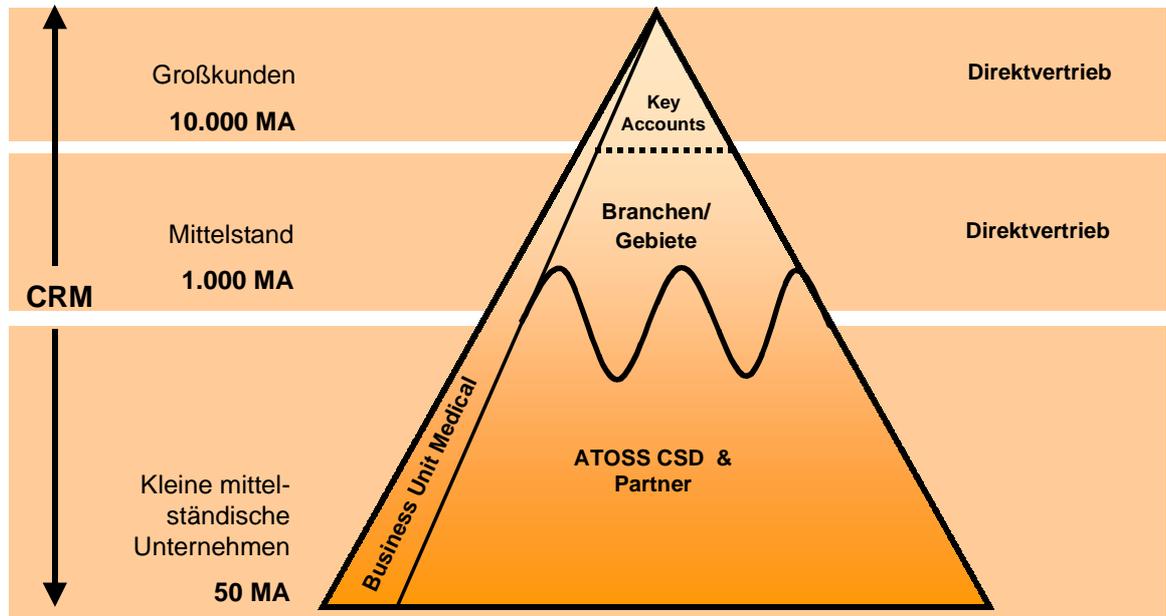
Im Wettbewerb der Unternehmen mit mehr als 2.000 Mitarbeitern zählt insbesondere SAP zu unseren Wettbewerbern, die allerdings – neben ihrem Kernmarkt ERP – im wesentlichen im Bereich Arbeitszeitmanagement tätig ist. Im Bereich Personaleinsatzplanung ist die SAP nicht signifikant in Erscheinung getreten.

Im Zielmarkt für kleine und mittlere Unternehmen ist der Markt stark fragmentiert. Als wesentliche Mitbewerber im Thema Arbeitszeitmanagement sind zu nennen: Interflex GmbH, Stuttgart, und ISGUS. Beide Unternehmen haben einen starken Hardwareanteil und verfügen im wesentlichen über proprietäre Lösungen im Bereich Zeiterfassung. In den anderen Themen wie Projektmanagement und Prozessmodellierung treffen wir auf andere Unternehmen, wie z.B. IDS Scheer AG im Bereich Prozessmodellierungs-Software oder auch Microsoft im Bereich einfacher und nicht integrierter Projektmanagementlösungen. Einen Mitbewerber über alle Produkte, d.h. die ganze Suite, wie im Tempel bei Herrn Dr. Scherf dargestellt, gibt es unseres Wissens nach nicht.

Wir sind somit der einzige Anbieter, der alle diese Produkte integriert zur Verfügung stellt und damit größtmöglichen Nutzen für den effizienten Personaleinsatz bietet.



## Das ATOSS Marktmodell



CRM = Bestandskundenmanagement

Anhand dieser Unterscheidung der vorhandenen und potentiellen Kunden nach der Anzahl ihrer Mitarbeiter haben wir unseren Vertrieb ausgerichtet. Die Zielmärkte im Bereich der Großkunden und des gehobenen Mittelstands werden im wesentlichen durch den Direktvertrieb bedient während kleinere mittelständische Unternehmen im wesentlichen durch unseren Indirekten Vertrieb über Partner bedient werden.

Mit entscheidend für den Vertriebs Erfolg in jedem Marktsegment ist Kundennähe. Diese wird im Bereich der kleineren mittelständischen Unternehmen auf optimale Weise und mit der vorteilhaftesten Kostenstruktur des Indirekten Vertrieb realisiert. Aus den gleichen Gründen ist der Indirekte Vertrieb auch für die weitere Erschließung der Auslandsmärkte von großer Bedeutung.

Der Partner-Vertrieb befindet sich noch am Anfang der Entwicklung bei uns. So lag der hier erreichte Anteil am Softwareumsatz im Geschäftsjahr 2001 bei rund 5%. Unser Ziel für dieses Jahr beträgt 10% und in den kommenden Jahren wollen wir den Anteil weiter kontinuierlich steigern.

Um unsere Wettbewerbsposition zu stärken, werden wir auch weiterhin durch den Abschluss von Kooperationen und strategischen Partnerschaften eine qualitativ hochwertige Verbreiterung der Vertriebskanäle von ATOSS anstreben.

In diesem Zusammenhang ist besonders die, am 22. März bekannt gegebene Kooperation mit dem Bosch Geschäftsbereich Sicherheitstechnik von Bedeutung. Wir können hier bereits im laufenden Jahr mit erfreulichen Umsatzbeiträgen rechnen und mit einer deutlichen Steigerung ab dem kommenden Geschäftsjahr. Wir erwarten uns mit Bosch auch neue Zielgruppen im Bereich der Sicherheitstechnik zu erschließen. Unser neuer Partner hat bereits mit der Vermarktung der



ATOSS Time-Solution unter der Bezeichnung BoTime 3 in drei funktional unterschiedlichen Varianten begonnen. Wir werden projektbezogen Bosch bei der Implementierung weiterer Module, insbesondere aus den Bereichen Personaleinsatzplanung und Projektmanagement bei Bosch-Kunden unterstützen. Bosch ist für uns der wichtigste Partner bei der Erschließung des Marktsegmentes bis 2000 Mitarbeitern. Wir haben damit Zugang zu ca. 10.000 Bosch-Kunden.

Im übrigen bieten sich Wachstumspotentiale auf Grund der zunehmenden Konsolidierung in unserem Kernmarkt. Hier sehen wir uns durch unsere Eigenkapitalstruktur, die finanzielle Solidität und unsere hohe Transparenz bestens positioniert. Themen die zur Zeit auch unsere Kunden in Hinblick auf den Erwerb zukunftssicherer Softwarelösungen für sehr bedeutungsvoll erachten. Insofern grenzen wir uns auch diesbezüglich von den meisten mittelständischen Wettbewerbern ab.

Eine weitere Differenzierung im Vertrieb haben wir vorgenommen, in dem wir zwischen Neu- und Bestandskundenvertrieb unterscheiden. Das Leitmotiv für die differenzierte Betreuung von Neu- und Bestandskunden ist wiederum die größtmögliche Kundennähe zu erreichen. Die neu geschaffene Gruppe Bestandskundenvertrieb kümmert sich hierbei primär um die Platzierung neuer Produkte, die weiterführenden Nutzen für unsere Kunden bieten. Die damit erreichte ganzheitliche Kundenbetrachtung zeigte erste Erfolge. So gelang es z.B., bei unserem Kunden LSG Sky Chefs, einer Tochter der Lufthansa, unser Produkt ATOSS Ressource Allocation (Personaleinsatzplanung) zu platzieren. Durch solche Aufträge vergrößern wir den Umsatz im Bestandskundenbereich und werden damit unabhängiger vom Neukundengeschäft.

Einen Eindruck zur Gewichtung zwischen dem Vertrieb für Neu- und Bestandskunden kann ich Ihnen anhand der Umsatzverteilung am Beispiel der Softwarelizenzen vermitteln. Demnach hat ATOSS in 2001 bei Neukunden rund 55% und bei Bestandskunden 45% umgesetzt.

Herr Obereder hatte bereits auf der letzten Hauptversammlung von unserem Vorhaben berichtet, das unstrittig in bestimmten Branchen vorhandene Know How gezielt in die Entwicklung von Branchenlösungen umzusetzen.

Ein Bereich, in dem wir erfolgreich dieses Vorhaben vollständig umgesetzt haben, ist die stationäre Gesundheitsversorgung. Mit der Branchenlösung ATOSS MEDICAL Solution verfügen wir über ein breit angelegtes Produkt. Ca. 70 Kliniken mit über 90.000 Mitarbeitern zählen zu unseren Kunden. Auf dieser starken Basis haben wir im Jahr 2001 eine profitcenter-orientierte Business-Unit „MEDICAL“ gegründet.

Durch Branchenlösungen erreichen wir noch bessere Kundennähe. „Know your Customer“ ist hier das Schlagwort. D.h. unsere Lösung ist den spezifischen Anforderungen in den medizinischen Einrichtungen angepasst.

Den Bereich Medical haben wir deshalb verselbständigt, weil hier alle Bedingungen gegeben waren. Der Markt hatte eine kritische Größe und die notwendige Reife für spezielle Lösungen erreicht. Und die Kunden haben sehr spezifische Anforderungen.

Die Entwicklung bzw. Platzierung weiterer Branchenlösungen läuft. Zu nennen sind hier beispielsweise Branchenlösungen für die Bereiche Call Center und Handel.

Unseren Kunden und Interessenten bieten wir somit nicht nur eine fertige und erfolgreich laufende technische Lösung, sondern auch Mitarbeiter, die umfassendes Know-how in diesen Branchen haben, sowohl im Vertrieb als auch im Bereich der Dienstleistung.

Damit erfüllen wir auch unseren eigenen Anspruch, nicht nur ein Software-Produkt zu liefern, sondern ganzheitliche Lösungen inklusive Problem- bzw. lösungsorientiertem Consulting.



**ATOSS**<sup>®</sup>  
Software AG

Eine Software kann nur optimalen Nutzen bringen, wenn dazu Arbeitsabläufe optimiert werden. Und genau dies bieten wir unseren Kunden an!

Auf Basis dieser Vertriebsstruktur und der implementierten Vertriebskanäle für unsere Produkte sind wir gut positioniert, um bei einem konjunkturellen Aufschwung überproportional zu partizipieren. Davon sind wir alle fest überzeugt.

Meine Sehr geehrten Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und übergebe an Herrn Obereder.

Meine Damen und Herren, ATOSS ist nicht nur mit ihren Produkten und Dienstleistungen breit aufgestellt, wir verfügen auch über eine hervorragende Kundenbasis .



**ATOSS**<sup>®</sup>  
Software AG

Andreas F. J. Obereder  
Strategie, Finanzen, M&A, Personal

## ATOSS heute



- **ATOSS Software Group: mehr als 1.500 Blue Chip Kunden**
- **Einsatz von über 1.500.000 Arbeitnehmern wird mit ATOSS gesteuert**
- **Breites Produktportfolio mit reichhaltigen Funktionalitäten**
- **Einziges börsennotiertes Unternehmen in unserem Marktsegment**
- **Langfristig engagiertes Management Team**
- **Liquide Mittel von rund 32 Mio. Euro, Eigenkapitalquote von 86%**
- **Umsatzwachstum - CAGR 27% (1994-2001)**
- **Nachgewiesenes Geschäftsmodell**

Ein hohes durchschnittliches Wachstum seit Unternehmensgründung zeigt, dass sich unser Geschäftsmodell nachhaltig bewährt hat. Wir sind nach wie vor das einzige Unternehmen in unserem Markt, das einen Börsengang realisiert hat und damit über die notwendige finanzielle Solidität für überdurchschnittliches Wachstum verfügt!

Und wir sind nach wie vor der einzige Anbieter, der aufbauend auf den klassischen Anwendungsbereichen zur Planung und Steuerung von Personalressourcen, erweitert um die Themen Projektmanagement, Prozessmodellierung sowie Wissensmanagement, alle Informationssysteme rund um den Personaleinsatz in einem integralen Lösungsansatz zur Verfügung stellt.



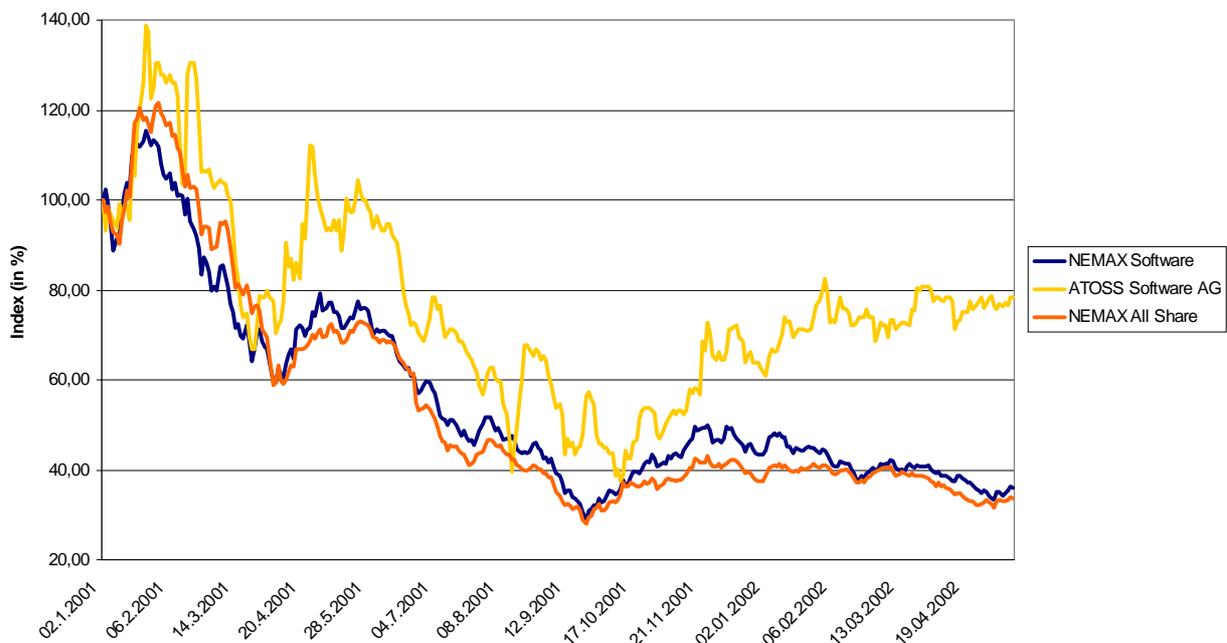
Damit ist ATOSS auf Grund der starken Eigenkapitalposition in der Lage als eine konsolidierende Kraft in einem fragmentierten Markt zu wirken. Tatsächlich haben wir erst 2 Übernahmen realisiert. Trotzdem ist die Sondierung und Prüfung potentieller Akquisitions-Unternehmen zu einem laufenden Prozess im Hause ATOSS geworden.

Meine Damen und Herren, Sicherheit steht bei uns an erster Stelle. An der Börse hat man mittlerweile als Anleger schmerzhaft Erfahrungen gemacht. Übernahmen durchzuführen, nur um eine Story zu haben, entsprach nie unserem Verständnis.

Der Markt hat sich seit letztem Jahr mehr zu einem Käufermarkt entwickelt, da die Bewertung der Unternehmen insgesamt gesunken ist.

Deswegen ist es unverändert unser Ziel, die vorhandenen Mittel zum Ausbau des Produktportfolios, zur Unterlegung von Kooperations- und Akquisitionsstrategien sowie zur Erschließung weiterer Auslandsmärkte zu verwenden. Wenn wir akquirieren, dann investieren wir in werthaltige Unternehmen, die zu einer Wertsteigerung der gesamten Gruppe beitragen. Denkbar ist hier sicherlich auch der Einsatz eigener Aktien zur Finanzierung einer Beteiligung. So lange jedoch der Kapitalmarkt nach unserer Auffassung das Unternehmen nicht ausreichend bewertet, würden wir aus heutiger Sicht keine Kapitalerhöhungen durchführen, sondern dann im konkreten Fall eigene Aktien zurückkaufen.

Kursverlauf ATOSS Software AG, Nemax All-Share, Nemax Software  
indexiert (2.1.2001 = 100 %)





Damit komme ich zur ATOSS Aktie. Im Vergleich zu den Indizes hat sie sich in 2001 positiv entwickelt. Während der NEMAX All Share 60% und der NEMAX Software-Index 64% verloren, gaben die Notierungen von ATOSS um 39% nach. Im Jahresverlauf traten hierbei hohe Schwankungen auf. Der Höchstkurs betrug Ende Januar 2001 15,90 Euro, im Tief lagen wir bei 4,35 Euro. Spätestens im Oktober musste man das Funktionieren des Kapitalmarktes doch tatsächlich einmal in Frage stellen! Wir haben kein Geld verbrannt und zu der Zeit über liquide Mittel von deutlich mehr als 7 Euro pro Aktie verfügt.

Seitdem hat ATOSS jede Gelegenheit genutzt, auf die offensichtliche Unterbewertung hinzuweisen. -- Darauf, dass ein Unternehmen, welches gesund ist und seit 15 Jahren konsequent seinen Weg verfolgt, irgendwann auch wieder eine Bewertung über der Cashposition erfahren wird. Die Nachricht ist – zumindest soweit – angekommen.

Seit den Tiefständen im Oktober befindet sich die ATOSS Aktie in einem stetigen und stabilen Aufwärtstrend und immer mehr Journalisten und Analysten haben Kaufempfehlungen ausgesprochen.

## **Analystenmeinungen 2002**

<b>10.05.02 Computerwoche</b>	<b>Übergewichten</b>
<b>06.05.02 Sunday-Market</b>	<b>ATOSS Software spekulativ kaufen</b>
<b>30.04.02 Oberbayr. Börsenbrief</b>	<b>Attraktive Einstiegsgelegenheit</b>
<b>30.04.02 Sparkasse Aurich-Norden</b>	<b>Kaufen</b>
<b>26.04.02 Bayerische Landesbank:</b>	<b>Übergewichten</b>
<b>26.04.02 AC Research:</b>	<b>ATOSS Software akkumulieren</b>
<b>18.04.02 Neuer Markt Inside:</b>	<b>ATOSS spekulativ zugreifen</b>
<b>12.04.02 GBC:</b>	<b>ATOSS übergewichten</b>
<b>03.04.02 Bayerische Landesbank:</b>	<b>Übergewichten</b>
<b>22.03.02 BetaFaktor:</b>	<b>ATOSS akkumulieren</b>
<b>21.03.02 Austria Börsenbrief:</b>	<b>ATOSS kaufen</b>
<b>22.02.02 GBC:</b>	<b>ATOSS weiter übergewichten</b>
<b>20.02.02 Sharper.de:</b>	<b>ATOSS erscheint momentan günstig bewertet</b>
<b>20.02.02 Bayerische Landesbank:</b>	<b>Übergewichten (nach Neutral)</b>
<b>07.02.02 Wirtschaftswoche:</b>	<b>die Aktie stellt ein attraktives Investment dar</b>
<b>04.02.02 Platow:</b>	<b>ATOSS: Turn-around in Q4</b>
<b>25.01.02 Stock World:</b>	<b>ATOSS – FAST GESCHENKT</b>
<b>21.01.02 Austria Börsenbrief:</b>	<b>ATOSS: kaufen</b>



Im ersten Quartal diesen Jahres haben wir mit ATOSS – und dieses Mal mit positiven Vorzeichen – wiederum die Indizes deutlich geschlagen.

Die ATOSS Aktie erweist sich in dem stürmischen und leider sehr skandalträchtigen Umfeld, welches der Neue Markt bietet, als eine sehr solide Anlage!

Wir haben im Rahmen Ihrer Ermächtigung zu unserer letzten Hauptversammlung im Geschäftsjahr 2001 eigene Aktien in Höhe von 49.000 Stück erworben und auch im laufenden Jahr weiter von der Ermächtigung durch weitere Käufe über die Börse Gebrauch gemacht. Zur Zeit beträgt der Bestand an eigenen Aktien Stück 127.546. Diese sollen der Unterlegung bestehender Mitarbeiterbeteiligungsmodelle dienen. Ein Kauf eigener Aktien für eine mögliche Beteiligung kommt für uns erst in Betracht, wenn wir diese sicher absehen können.

Meine Damen und Herren, alles andere wäre trotz unserer natürlich sehr positiven Einstellung zur ATOSS Aktie reine Spekulation. Und wenn wir eins nicht wollen, dann ist das, mit Ihrem Geld zu spekulieren!

An dieser Stelle möchte ich auch mit einem Fehltrief aufräumen, welches uns insbesondere bei Gesprächen mit Institutionellen Anlegern immer wieder begegnet. Demnach sei die ATOSS Aktie eines der vielen wenig gehandelten Papiere und viel zu eng, um sich im großen Stil zu engagieren. Dem ist definitiv nicht so!

Wir haben sehr genau die offiziell zugänglichen Umsatzdaten der Deutschen Börse AG zu ATOSS und den Vergleichswerten untersucht. Dabei hat sich herausgestellt, dass ATOSS über einen langen Zeitraum innerhalb aller Werte des NEMAX-Software Platz 17 bei der Marktkapitalisierung und Platz 7 bei den Umsätzen eingenommen hat. Damit ist unsere Aktie einer der liquidesten Titel der Branche!

Wir werden weiterhin den Kapitalmarkt mit unserer Botschaft adressieren und sind sicher, dass ATOSS sich als Qualitätswert durchsetzt.

Kommen wir nun zum aktuellen Geschäftsverlauf. Zu den Zahlen des ersten Quartals und der weiteren absehbaren Entwicklung.

## **Vergleich Umsatz Q1/2001 zu Q1/2002**

	<b>Q1/2001</b>	<b>Q1/2002</b>	<b>Abweichung</b>
Software	2.257 T€	1.451 T€	-35,71%
Wartung	1.179 T€	1.704 T€	+44,5 %
Dienstleistungen	1.289 T€	1.370 T€	+6,3 %
Hardware	628 T€	615 T€	-2,1 %
Sonstiges	320 T€	299 T€	-6,6 %



Insgesamt hat ATOSS im ersten Quartal den Umsatz von Januar bis März 2002 gegenüber dem Vorjahreszeitraum nur um 4% verfehlt, obwohl wir im Vergleichsquarter des Vorjahres noch einen erheblichen Orderüberhang aus dem sehr erfolgreichen Monat Dezember 2000 abgearbeitet haben. Zudem befindet sich die Wirtschaft heute ja auch nicht unbedingt in einem besseren Zustand als vor einem Jahr. Zuletzt sprach Tom Siebel, Chef der Siebel Systems, von einem der schlechtesten Quartale für die Branche überhaupt.

Umso erfreulicher ist, dass wir dem Sturm widerstanden haben. Bemerkenswert mit Blick auf einzelne Aufträge ist insbesondere, dass wir Folgeaufträge bei Kunden aus der Luftfahrtindustrie platzieren konnten. So hat die ehemalige Schweizerische Crossair, die jetzt Swiss heißt, eine erweiterte Konzernlizenz für die Steuerung von bis zu 10.000 Mitarbeitern erworben. Zuvor hatten wir Ende letzten Jahres einen größeren Auftrag von der Lufthansa-Tochter LSG Sky Chefs erhalten.

Diese Aufträge sind gerade deshalb so wichtig, weil ganz besonders die Luftfahrtbranche auf einen schnellen Return on Investment bei einem sehr hohen Sicherheitsbedürfnis achtet. Nichts belegt deutlicher den Erfolg, welchen unsere Produkte und Dienstleistungen den Kunden erbringen, als Aufträge solcher Kunden!

Innerhalb der einzelnen Geschäftsbereiche gelang uns mit einem Umsatz von 1,45 Mio. Euro eine Stabilisierung im Kerngeschäftsfeld Software, bei Hardware verfehlten wir mit 0,62 Mio. Euro den Vorjahreswert nur minimal während im Geschäftsfeld Dienstleistungen, welches IT-Service und Consulting beinhaltet, der Umsatz mit 1,37 Mio. Euro über Vorjahr lag und sich insbesondere unser Geschäftsfeld Wartung weiter sehr positiv entwickelt hat.

Mit einem Umsatz von insgesamt 5,44 Mio. Euro haben wir unser Umsatzziel für das erste Quartal eingehalten und auch die Ergebnisentwicklung verlief nach Plan.

Das Ergebnis der ATOSS Software AG hat sich deutlich verbessert – nicht nur im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Wir sind operativ profitabel trotz des schwierigen Umfeldes und verfügen mit 86% unverändert über eine hohe Eigenkapitalquote. Die liquiden Mittel belaufen sich auf über 32 Mio. Euro und der Cash Flow hat sich weiterhin sehr erfreulich entwickelt. Die letzten Quartale haben eindeutig belegt, dass wir unsere Kosten im Griff haben!

Erfreulich auch die Entwicklung unserer Tochterunternehmen. Sowohl die ATOSS CSD Software GmbH als auch die ATOSS Software GmbH Wien konnten im ersten Quartal positive Ergebnisse ausweisen während unsere Tochter in Zürich zumindest ausgeglichen abschloss. Lediglich Frankreich stellt uns nicht zufrieden, wir haben dort keine weiteren Investitionen durchgeführt und prüfen derzeit verschiedene Ansätze, um diesen wichtigen Markt weiterzuentwickeln.



## Vergleich Ergebnis Q1/2001 zu Q1/2002

	Q1/2001	Q1/2002	Abweichung
EBIT	-176 T€	126 T€	>100 %
Net Income	33 T€	165 T€	>100 %
EPS	0,01 T€	0,04 T€	>100 %
Cash Flow	-1.989 T€	1.053 T€	>100 %

Spannend für uns alle, ist das Thema Zukunft und damit der Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr und das zweite Quartal.

Für eine genaue Prognose des Verlaufs im zweiten Quartal dieses Geschäftsjahres ist es derzeit noch zu früh. Wir gehen aber von einem Umsatz auf dem Niveau des ersten Quartals und einer weiteren Stabilisierung beim Ergebnis aus.

Für das Geschäftsjahr 2002 insgesamt erwarten wir einen leichten Umsatzzanstieg und eine deutliche Ergebnisverbesserung. Wir schreiben somit die positive Entwicklung der letzten Quartale fort und werden selbst ohne eine konjunkturelle Belebung profitabel arbeiten. Damit ist auch der Grundstein für ein überdurchschnittliches Wachstum bei einem Anspringen der Konjunktur gelegt.

Meine sehr geehrten Damen und Herren. Ich würde gerne konkreter werden, aber zu viel hängt von der weiteren konjunkturellen Entwicklung ab. In Zahlen und Fakten ist die Zukunft noch nicht greifbar, lediglich das Geschäftsklima hat sich in den westlichen Industrieländern aufgehellt. Bessere Stimmungswerte, ganz besonders in den USA sind aber nicht mehr, als eine wachsende Zuversicht. Ob dieser eine nachhaltige Ausweitung der Investitionen folgt, bleibt abzuwarten!

Die Prognosen bekannter Forschungsinstitute für die IT-Branche gingen zuletzt weit auseinander. Während Forrester Research so ein Wachstum von fast 4% für dieses und von über 10% für das nächste Jahr sieht, erwartet die Gartner Group Stagnation und eine Erholung nicht vor Mitte 2003.

Hinzu kommen die meist sehr negativen Berichte vieler Software- und IT-Unternehmen. Meldungen der Software AG, von IBM, Microsoft, Peoplesoft, EDS oder zuletzt von Siebel Systems und der SAP machten deutlich, wie schwierig die Lage in der Branche ist und das allen ein Ausblick schwer fällt.



Meine sehr geehrten Damen und Herren, dieses schwierige Marktumfeld bietet aber einem Unternehmen wie dem unseren auch große Chancen!

Sicherlich – investiert wird derzeit nur in das aller Notwendigste an Hard- und Software. Die IT-Verantwortlichen prüfen akribisch, ob und wann der Einsatz neuer Technologie Ergebnisbeiträge erbringt und wie schnell sich damit auch das eingesetzte Kapital amortisiert. Das bedeutet für alle Hersteller eine nochmalige Verschärfung der Wettbewerbssituation. Erfolg kann hier nur haben, wer innovativ ist, einen schnellen Mehrwert bietet, sowie über ein solide finanziertes Geschäftsmodell verfügt und damit auch eine langfristige Investitionssicherheit bieten kann!

Dieser Herausforderungen stellen wir uns. Wir haben ATOSS so positioniert, dass auch in einem so schwierigen Marktumfeld ein profitables Wachstum möglich ist. Gerade in einem solchem Markt, in welchem der Return on Investment sehr genau abgewogen wird und Kostensenkungsmaßnahmen hohe Priorität haben, sehen wir große Chancen.

Staff Efficiency Management hilft den Unternehmen, ihre Personalressourcen effizient entlang der Wertschöpfungskette zum Einsatz zu bringen. Wir beeinflussen so direkt den meist größten Kostenblock und damit auch die Rentabilität im gesamten Unternehmen.

Auch mittelfristig bleiben die Aussichten für uns positiv, denn der nationale und der internationale Wachstumsmarkt des Staff Efficiency Management bietet der ATOSS Software AG erhebliche Chancen.

Wir sind unverändert überzeugt – Staff Efficiency Management ist DER Zukunftsmarkt nach den großen Themen der letzten Jahre Customer Relationship Management und Supply Chain Management.

## **Tagesordnung der Hauptversammlung:**

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses und der Lageberichte für das Geschäftsjahr 2001 sowie Vorlage des Berichts des Aufsichtsrates.
2. Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2001.
3. Entlastung des Aufsichtsrates für das Geschäftsjahr 2001.
4. Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2002.

Bevor ich nun das Wort an den Aufsichtsratsvorsitzenden Herrn Kim zurückgebe, möchte ich Ihnen noch kurz die heutige Tagesordnung aus Sicht des Vorstands vorstellen.

Neben den Punkten  
Vorlage des Jahresabschlusses,  
Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie  
Wahl der Abschlussprüfer



## **Tagesordnung der Hauptversammlung:**

5. Wahl eines neuen Aufsichtsratsmitgliedes.
6. Ermächtigung zur Begebung von vinkulierten Namens-Wandelschuldverschreibungen, Schaffung eines bedingten Kapitals II zur Bedienung der ATOSS-Wandelschuldverschreibung 2002/2011 und Satzungsänderung.
7. Ermächtigung zur Begebung von vinkulierten Namens-Wandelschuldverschreibungen, Schaffung eines bedingten Kapitals III zur Bedienung der ATOSS-Wandelschuldverschreibung 2002/2010 und Satzungsänderung.

steht unter anderem in diesem Jahr in den Punkten sechs und sieben die Beschlussfassung über die Ermächtigung zur Begebung von vinkulierten Namens-Wandelschuldverschreibungen einschließlich der Schaffung eines bedingten Kapitals auf der Tagesordnung.

Lassen Sie mich kurz unsere Intention erläutern, warum wir uns dieses Wandelschuldverschreibungsprogramm von Ihnen genehmigen lassen möchten:

Wir können nur dann am Markt bestehen, wenn wir unsere Produkte und Dienstleistungen kontinuierlich den Anforderungen und Bedürfnissen unserer Kunden anpassen. Damit wir dies und damit auch das Wachstum unserer Gesellschaft sicherstellen können, bedarf es hochqualifizierten und hoch engagierten Personals.

Zur Steigerung der Attraktivität eines Arbeitsplatzes in unserer Branche hat sich neben der eigentlichen entgeltlichen Vergütung inzwischen außer der Gewährung von Aktienoption auch die Ausgabe von Wandelanleihen als weiterer wertvoller Vergütungsbaustein entwickelt. Dieses Instrumentarium wollen wir auch für die ATOSS Software AG nutzen.

So sind wir sicher, mit dem zur Beschlussfassung anstehenden Wandelschuldverschreibungsprogramm in der Lage zu sein, schnell und flexibel wichtige Mitarbeiter an unsere Gesellschaft langfristig zu binden oder neues interessantes Personal für uns zu gewinnen.

In gleichem Maße gilt diese Aussage auch für die Zusammensetzung des Aufsichtsrates. Nur ein kompetenter Aufsichtsrat kann die gestiegenen Anforderungen an dieses Gremium erfüllen. Eine aktive und konstruktive Aufsichtsratsstätigkeit im Interesse der Aktionäre und der Gesellschaft verlangt indes höchstes Engagement, was letztlich auch honoriert werden muss. Aus diesem Grund schlagen Vorstand und Aufsichtsrat im Tagesordnungspunkt sieben vor, den Aufsichtsrat in das ATOSS-Wandelschuldverschreibungsprogramm mit einzubeziehen.

Weiterhin steht heute die Wahl eines Aufsichtsratsmitgliedes auf der Tagesordnung. Herr Kirn wird später in seinem Tätigkeitsbericht auch noch einmal drauf eingehen.

Daher von meiner Seite nur so viel, dass wir sehr froh sind, mit Herrn Bernhard Dorn einen äußerst kompetenten Nachfolger für den im Juli letzten Jahres ausgeschiedenen Winfried Wolf gewonnen zu haben. Herr Dorn ist als Unternehmerberater tätig und bringt damit eine besonders hohe Fachkompetenz für unsere Gesellschaft in dieses Gremium ein.



Herr Dorn wurde auf unseren Antrag hin am 2.8.2001 vom Amtsgericht München in den Aufsichtsrat unserer Gesellschaft bestellt und steht nunmehr auf Vorschlag des Aufsichtsrates heute zur Wahl bereit.

## **Tagesordnung der Hauptversammlung:**

8. Ermächtigung zum Erwerb und zur Veräußerung eigener Aktien / Erweiterung der Ermächtigung vom 16. Februar 2000 und 22. Mai 2001 zur Veräußerung eigener Aktien.
9. Anpassung der Hinterlegungsfrist gemäß den neuen gesetzlichen Regelungen (NaStraG) und die entsprechende Satzungsänderung.
10. Ergänzung der Satzung hinsichtlich der Erteilung von Stimmrechtvollmachten gemäß den neuen gesetzlichen Regelungen (NaStraG) und die entsprechende Satzungsänderung.

Im Tagesordnungspunkt acht bitten wir Sie die bestehende Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien zu verlängern.

Sollten Sie weitere Fragen zur heutigen Tagesordnung haben, so beantworten wir Ihnen diese im Rahmen der später folgenden Generaldebatte sehr gerne.

Meine Damen und Herren, ich bin nun am Ende meiner Rede angelangt und möchte nicht versäumen, mich bei Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Interesse herzlich zu bedanken. Im Namen der Mitarbeiter und meiner Vorstandskollegen bitte ich Sie darum, uns auch weiterhin Ihr Vertrauen zu schenken.

Ein Investment in die ATOSS Aktie verbindet eine hohe Sicherheit mit den sehr großen Chancen, welche uns allen ein internationaler Markt bietet, der erst am Anfang seiner Entwicklung steht!  
Vielen Dank!