



**ATOSS**<sup>®</sup>  
Software AG

r:evolution in time!

**3.2000** zum 30.9.2000

QUARTALSBERICHT / QUARTERLY REPORT

## Vorwort des Vorstands\_



## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

in den ersten neuen Monaten des laufenden Geschäftsjahres stieg der Gesamtumsatz der ATOSS Software AG gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum um 21 Prozent. Im Kerngeschäftsfeld Softwarelizenzen erreichten wir, in einem der schwierigsten Jahre in der Geschichte der IT-Branche, einen Zuwachs von 43 Prozent. Diese auf den ersten Blick positiven Resultate dürfen aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass unsere Geschäftsentwicklung damit hinter unseren Planungen zurückblieb und wir voraussichtlich zum ersten Mal in der Firmengeschichte die selbst gesteckten Ziele zum Jahresende verfehlen werden.

Aufgrund des verzögerten Anlaufs der neuen komplexen Produkte und der Belastung durch hohe Investitionen belief sich das Ergebnis nach Steuern zum 30.09.2000 auf minus 1 Mio. DM nach einem positiven Ergebnis von 0,6 Mio. DM im Vergleichszeitraum des Vorjahrs. Für das Geschäftsjahr 2000 rechnen wir mit einem Umsatz von knapp 40 Mio. DM (Plan 45 Mio. DM) und einem ausgeglichenen Ergebnis nach Steuern.

Das schwierige wirtschaftliche Umfeld fordert uns und unsere Kunden umso mehr. Die rasante Entwicklung hat die Bedürfnisse unserer Kunden verändert. Um die Komplexität ihres heutigen Geschäftes zu entflechten brauchen sie neue Werkzeuge die Transparenz schaffen. Wir geben ihnen solche Tools an die Hand mit dessen Hilfe sie ihre Geschäftsprozesse transparenter gestalten und optimieren können.

ATOSS wird neben den bisher bekannten Produkten als logische Ergänzung und Veredelung Wissensmanagement in das bestehende Produktportfolio integrieren. Damit erschließen wir uns einen Markt, der bis zum Jahr 2004 allein in Europa auf über 12 Mrd. Euro wachsen wird. Verbunden mit der Entscheidung zum konsequenten Ausbau unserer Produktstrategie wurde mit "Staff Efficiency Management" (SEM) die Weiterentwicklung des Strategischen Managements von Arbeit und Zeit (SMAZ) und damit die Adaption unserer Dachmarke an internationale Marktverhältnisse umgesetzt. SEM-Applikationen beruhen auf der Integration von Ressourcen, Prozessen und Projekten mit Wissen.

Die ATOSS Software AG wird ihre führende Rolle im Bereich Staff Efficiency Management mit dem Verkauf ihrer "e:fficiency product suite" zukünftig weiter ausbauen, wobei die neuen Produkte im kommenden Geschäftsjahr erstmalig verfügbar sein werden.

Während ATOSS in seiner Entwicklung weiter voranschreitet, hat uns der Kapitalmarkt in einem extrem schwachen Umfeld hart "abgestraft". War unser Kursverlauf in den ersten neun Monaten als außerordentlich positiv zu bezeichnen, hat die Börse auf die Veröffentlichung der Zahlen zuletzt extrem überreagiert.

Dass ATOSS das Potenzial hat, zu den Besten der Welt zu gehören und im internationalen Wettbewerb zu bestehen, ist für uns keine Frage. Wir sind uns darüber im klaren, dass ATOSS nur dann gewinnen kann, wenn jeder Einzelne von uns eine international wettbewerbsfähige Leistung erbringt. Deshalb liegt es jetzt an uns, alle Kräfte für die schnelle Umsetzung unserer Mission im Markt zu mobilisieren.

Wir leben in einer spannenden Zeitepoche voller faszinierender Chancen – Staff Efficiency Management ist eine davon!

Der Vorstand

## Foreword\_



## Dear Shareholders

In the course of the first nine months of the current business year the overall turnover of ATOSS Software AG rose by 21 percent compared to the reference period of last year. Although it was one of the most difficult years in the history of the IT sector, we achieved an increase of 43 percent in software licences, our central area of business. However, these on the face of it extremely positive results can by no means conceal the fact that our business development was down on our plans and that for the first time in company history we anticipate falling short of the targets we had set for ourselves.

Due to the delayed start to the new, complex products and the burden of high investments, results after tax as per 30.09.2000 amount to minus DM 1m following a positive result of DM 0.6m for the reference period of the previous year. We are expecting a turnover of some DM 40m for the business year 2000 (plan = DM 45m) and a balanced after tax result.

The problematical economic setting thus places much higher demands both on our customers and ourselves. The speed of developments has changed our customers' requirements. In order to solve today's complex business problems they need new tools to create transparency. We supply them with the kind of tools which will help them to gain greater transparency and to optimise their business processes.

Apart from the products already offered by ATOSS, we shall integrate as a logical extension and improvement Knowledge Management into the existing product portfolio. We are thus opening a market which in Europe alone is going to grow to over 12bn Euro by the year 2004. In conjunction with our decision to consistently extend our product strategy we have adapted our umbrella brand to the international market situation with "Staff Efficiency Management" (SEM) – the further development of Strategic Management of Time and Work (SMAZ strategisches Management von Arbeit und Zeit). SEM applications are based on the integration of resources, processes and projects focussed on the topic of knowledge.

In future ATOSS Software AG will continue to develop its leading position in the field of Staff Efficiency Management with the sales of its "efficiency product suite" for which the new products will not, however, be available until the coming business year.

While ATOSS continues to progress in its development in an extremely weak environment the capital market has "punished" us hard. The performance of our shares during the first nine months might be termed extremely positive, but recently the Stock Exchange has totally over-reacted to the publication of the figures.

We have no doubt whatsoever that ATOSS has the potential to be one of the top companies in the world and to withstand international competition. We also realise that ATOSS can only win if every single one of us performs at an internationally competitive level. It is therefore up to us, to mobilise all our strength for the speedy implementation of our mission in the market.

We are living in exciting times full of fascinating opportunities – Staff Efficiency Management is one of these.

The Management Board

# Inhalt\_

# Contents\_

◊ <b>Überblick Konzern</b> Overview ATOSS Software Group	<b>6</b>
◊ <b>Lagebericht</b> Management Report	<b>7</b>
◊ <b>Konzern-Bilanz</b> Consolidated Balance sheet	<b>18</b>
◊ <b>Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung</b> Consolidated Income Statement	<b>20</b>
◊ <b>Konzern-Kapitalflussrechnung</b> Consolidated Statement of Cash flows	<b>22</b>

## ATOSS Software AG\_

### ÜBERBLICK / OVERVIEW

(Zahlen nach US-GAAP)	30.09.2000	30.09.1999	Veränd./Change
	DM	DM	%
Sales	30.085.480	24.950.796	21%
Software	12.313.738	8.622.745	43%
Maintenance	5.840.419	3.898.645	50%
Services	5.040.099	5.024.499	0%
Hardware	5.312.704	5.867.734	-9%
Other	1.578.520	1.537.172	3%
EBIT	-1.168.473	2.279.154	-151%
Net Income	-1.012.859	550.098	-284%
Cash Flow	-9.011.336	2.555.692	-453%
EPS	-0,30	13,75	-102%
Payroll	181	129	40%

# Der Umbruch der Arbeitswelt

## The radical transformation of the work environment

### Unser Markt

In der gegenwärtigen Hochkonjunktur des Wandels werden nur jene Firmen überleben, die in der Lage sind, ein Höchstmaß an Anpassungsfähigkeit und Flexibilität in allen Geschäftsprozessen zu organisieren. Dies gilt für europäische Unternehmen wie für niemand anderen auf der Welt. Unternehmen in Europa müssen intelligenter arbeiten als die Konkurrenz aus Billiglohnländern. Nur so können diese wettbewerbsfähig bleiben. Das Nutzenpotenzial von flexibler Planung und Steuerung der Personalressourcen auszunutzen ist für europäische Unternehmen kein Luxus, sondern überlebenswichtige Notwendigkeit.

36% der Arbeitszeit werden in der Bundesrepublik unproduktiv verbracht – zu diesem Ergebnis kommt eine in der FAZ im Mai 2000 veröffentlichten Studie. Fast die Hälfte der Unproduktivität entsteht allein aufgrund mangelnder Planung und Steuerung der Personalressourcen. Wenn man sich die Mühe macht, den Geldwert dieser unproduktiven Arbeitszeit zu ermitteln, wird schnell die unternehmerische und die volkswirtschaftliche Brisanz des Themas deutlich: Alleine 1999 gingen den Unternehmen in Deutschland aufgrund mangelnder Planung und Steuerung der Personalressourcen rund 30 Milliarden DM verloren. Genau dies ist der Markt für ATOSS – und das Potenzial für unsere Produkte und Dienstleistungen.

### Wissen ist Macht

Jede Information wird heute mit enormer Geschwindigkeit an jeden Ort dieser Welt transportiert und ist andererseits von jedem Ort weltweit abrufbar.

Daher ist Wissen zu einem globalen Machtfaktor geworden. Auch ist der Zugriff auf Wissen heute kein Privileg der westlichen Welt mehr. Das Internet macht diese Entwicklung möglich, es verschmelzt unsere Welt zu einer einzigen Informations-Community. Hier zählt zunehmend der Output des Einzelnen als Qualifikationskriterium für die Bewertung seiner Leistung.

Damit hat sich die Welt für uns und unserer Kunden enorm verändert. Unsere Kunden erkennen, dass sie ihr Unternehmen neu definieren und sich noch mehr auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren müssen. Dass sie Aufgaben und Arbeit, in der sie keinen echten Mehrwert für ihren Kunden schaffen, auslagern müssen. Dass sie Werkzeuge brauchen um die Komplexität ihres heutigen Geschäfts zu entflechten und sich eine Transparenz, einen Spiegel schaffen müssen, der ihnen Bilder zeigt, die sie bisher nicht sehen und sich auch nicht vorstellen konnten.

### Our Market —

At the height of today's economic transformation only those companies will survive that are able to organise a maximum degree of adaptability and flexibility for all of the most important business processes. This fact is of unique importance to European enterprises. Companies in Europe must operate more intelligently than the competition that comes from low wage countries. This is the only way in which they can remain competitive. Taking advantage of the utility offered by flexible planning and control of personnel resources is not a luxury for European companies, but rather a critical imperative.

No less than 36% of the total working time in companies in the Federal Republic of Germany is spent unproductively – these are the findings in a study published May 2000 in the Frankfurter Allgemeine Zeitung. Nearly half of this insufficient production alone can be attributed to inadequate planning and control of human resources. If one takes the trouble to calculate the monetary value of this unproductive labour, then the economical significance readily becomes clear: In 1999 alone, approximately DEM 30 billion were lost by German companies due to insufficient planning and control of human resources.

This is precisely the market for ATOSS and the potential of our products and services.

### Knowledge is Power

Today all kinds of information are transported with enormous speed to anywhere in the world; on the other hand, it can be invoked from any location in the world as well.

For this reason, knowledge has become a global power factor. And, access to knowledge is no longer an exclusive privilege of the western world. The Internet makes this development possible; it is merging our world into a single information community. In this context, the output of the individual is increasingly seen as the qualification criterion when it comes to evaluating performance.

Thus the world has changed immensely for both us and our customers. Our customers have come to recognise that they must redefine their companies and sharpen their focus on their core competencies as well as outsource work and tasks which do not produce genuine added value for their customers. Our customers

ATOSS Produkte schaffen diese so wichtige Transparenz und die Wirtschaft erkennen damit in zunehmendem Maße die Bedeutung der ATOSS-Lösungen.

Unsere Software gilt nicht mehr nur als Lösung für die Optimierung von Ressourcen, Projekten, Prozessen und Wissen, sondern als ganzheitliches Organisationsinstrumentarium, mit dem die Planung, Analyse und Steuerung aller Arbeitsabläufe und Personalressourcen durchgeführt wird, um Personal effizienter einzusetzen.

### **Der Nutzen**

Gerade in Branchen mit einem sehr hohen Anteil an Personalkosten lassen sich mit ATOSS-Produkten revolutionäre Ergebnisse erzielen. So erreichten nicht nur privatwirtschaftliche Unternehmen durch den Einsatz unserer Software innerhalb des ersten Jahres nachweislich 25% Produktivitätszuwachs, sondern auch und gerade kommunale Krankenhäuser oder Behörden setzten die Produkte aus Software und Beratung als ideales Mittel zur Steigerung der Effizienz ein.

Eine aktuelle Klinikstudie durch Prof. Dr. Dr. Nagel (Universität Würzburg) beweist, dass Unternehmen wie Kliniken, Pflegezentren oder Behörden, mit ATOSS-Software erhebliche Produktivitätssteigerungen und Kostensenkungen realisieren können. Quantifiziert bedeutet dies: Durch den Einsatz von ATOSS-Produkten lassen sich bei einem mittelgroßen Klinikum mit 2000 Mitarbeitern nachweislich innerhalb von fünf Jahren über 27 Mio. DM einsparen.

Hinzu kommt der vom Gesetzgeber mit dem Gesundheitsreformgesetz 2000 erlassene Systemwechsel von der zeitabhängigen Finanzierung der belegten Betten zu einem leistungsabhängigen, pauschalierenden Entgeltsystem auf Basis der "Diagnosis Related Groups" (DRGs). Tritt das Krankenhausfinanzierungsgesetz in Kraft, werden Kliniken nur die erbrachte Leistung vergütet bekommen, unabhängig davon, in welcher Zeit und mit wie viel Personal diese verrichtet wurde. Damit entsteht ein extrem hoher Bedarf, den die ATOSS AG mit ihrer "Medical Solution" Softwarelösung bereits heute optimal decken kann. ATOSS wird den Klinikmarkt weiter gezielt erschließen, um die in diesem Segment zukünftig weiter steigende Nachfrage zu decken.

also realise that they need tools in order to break up the complexity of their current business and that they have to provide for more transparency, a mirror as it were, which presents them with images that they have not been able to see or envisage up to now.

ATOSS products creates this crucial transparency. Our customers have increasingly come to appreciate the meaning of ATOSS solutions. Our software is no longer regarded only as the solution when it comes to optimisation of resources, projects, processes and knowledge, but rather as an integrated organisational tool with which work operations and human resources can be planned, analysed and controlled in order to deploy workforces more efficiently.

### **The Benefits**

Revolutionary results can be obtained with ATOSS products particularly in branches that have a very high proportion of personnel costs. Thus not only did private sector enterprises obtain a verifiable 25% increase in productivity through the employment of our software in the course of the first year, but local hospitals and official agencies, in particular, employed the company's software and consulting products as an ideal means for increasing efficiency.

A current hospital study carried out by Professor Dr. Dr. Nagel (Universität Würzburg) proves that by deploying ATOSS software, enterprises such as hospitals, care centres or official agencies can achieve substantial increases in productivity and lower costs at the same time. In terms of numbers, this means that at a medium-sized hospital with 2,000 staff, more than DEM 27 million can be verifiably saved within a five year period by using ATOSS products.

In addition, there is the Health Care Reform Law 2000 which legislators issued in order to change the system from time-dependent financing of occupied beds to a performance-dependent, blanket payment system on the basis of "diagnosis related groups" (DRG). If the slated Hospital Financing Law takes effect, then hospitals will only be remunerated for services rendered, independent of when and how many staff were required. Thus an extremely high demand will develop. ATOSS AG is already able to cover this demand with its present line of medical solution software tools. ATOSS plans to target the hospital market in particular in order to provide a timely response to the continuing high demand in this segment.

# Staff Efficiency Management (SEM)

## Die Zukunft heißt Staff Efficiency Management (SEM)

Als konsequente Weiterentwicklung des Strategischen Managements von Arbeit und Zeit (SMAZ) werden wir neben den bisher bekannten Produkten als logische Ergänzung und Veredelung Wissensmanagement in unser Produktportfolio integrieren. Im dritten Quartal haben wir diesen konsequenten Ausbau unserer Produktstrategie entschieden. Um diese weltweit schneller vermarkten zu können, wurde mit "Staff Efficiency Management" ein internationales Dachmarkenkonzept entwickelt. Essentiell für SEM-Applikationen ist dabei die Integration von Ressourcen, Projekten und Prozessen mit dem Thema Wissen.

Durch die Verbindung mit Ressourcen, Projekt- und Prozessmanagement heben wir Wissensmanagement in eine zumindest temporäre Monopolstellung. Wissen entlang der Prozesse aufgebaut und detailliert abrufbar gemacht, führt zu sofort nutzbaren Vorteilen für die Wirtschaft. Wir erwarten bei unseren ersten SEM-Kunden echte Quantensprünge bei der Nutzungsgenerierung. In diesem Bereich konnten über die Implementierung von ATOSS:Process Improvement bereits erste Erfahrungen gesammelt werden.

Durch die im Staff Efficiency Management erstmalig geschaffene Verknüpfung der bestehenden ATOSS-Produkte mit dem Thema Wissensmanagement wird sich ATOSS zusätzliche Märkte erschließen die laut Gartner Group und IT-Research im Jahr 2001 allein für Wissensmanagement weltweit mit insgesamt US \$ 8,2 Mrd. beziffert werden.

Die ATOSS Software AG wird dabei ihre führende Position im Bereich Staff Efficiency Management mit dem Verkauf ihrer "e:fficiency product suite" zukünftig weiter ausbauen wobei die neuen Produkte im Geschäftsjahr 2001 erstmalig verfügbar sein und zügig weiter ausgebaut werden, so dass sie in der zweiten Jahreshälfte bereits zum Umsatz beitragen können.

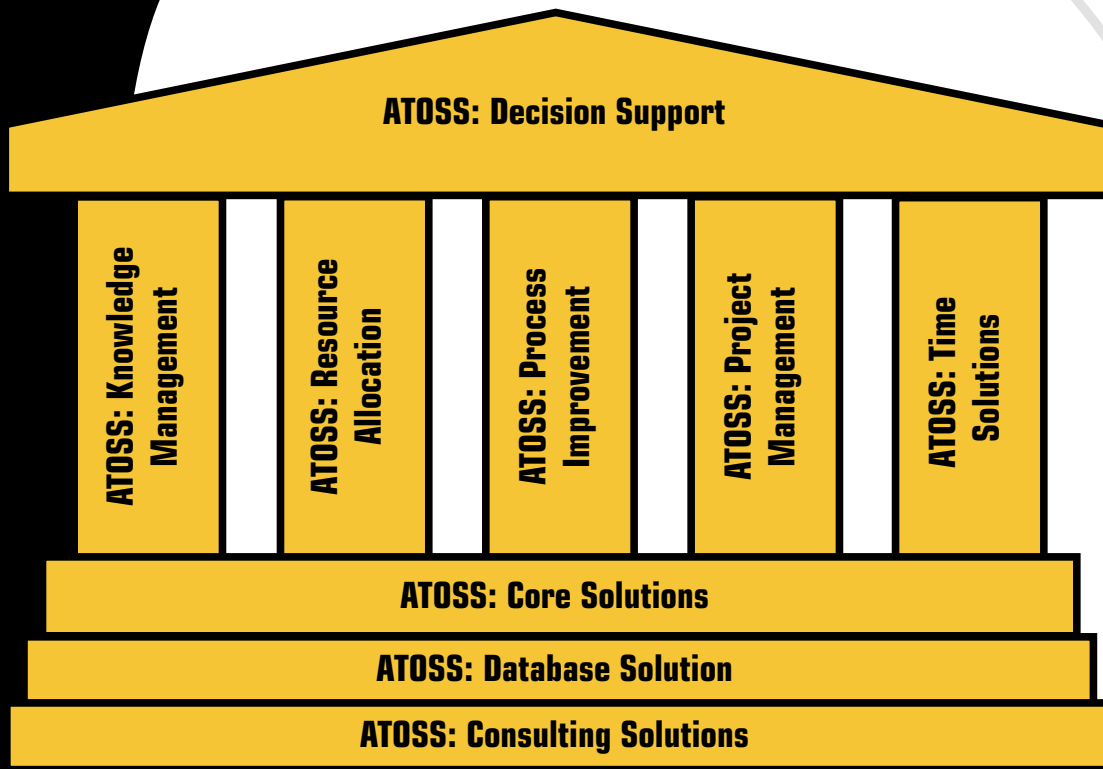
## The Future is Staff Efficiency Management (SEM)

As the logical development of Strategic Work and Time Management (SWTM) and, in addition to our other well-known products, we will integrate knowledge management into our product portfolio as a logical extension and refinement of our overall range of products. We decided on this approach to consistent development of our product strategy in the third quarter. An international umbrella brand name concept Staff Efficiency Management (SEM) was developed in order to meet international market requirements. What is essential for SEM applications is to combine resources and projects with the knowledge factor.

By combining resources, project and process management, we are according knowledge management at least a temporary monopoly position. Knowledge that is developed over the course of entire processes and which can be invoked in detail provides the economy with immediate advantages. We expect quantum leaps in utility for our first SEM customers. Initial experience has already been gained with the implementation of ATOSS:Process Improvement.

By combining for the first time existing ATOSS products for business process management as well as resources and project planning with knowledge management, an integrated Staff efficiency Management suite was created. With it ATOSS will serve additional markets which, according to the Gartner Group and IT Research, will account for a total of USD 8.2 billion in terms of global knowledge management in the year 2001 alone. In the future ATOSS Software AG plans to consolidate its leading position in the Staff Efficiency Management segment with sales of its "e:fficiency product suite". The new products, which will be available for the first time in financial year 2001, will be quickly enhanced so that they will contribute to turnover already in the second half of the year.

# SEM



## Staff Efficiency Management

### **Viele Unternehmen hielten sich mit Vergabe von Aufträgen zurück**

Trotz der nachweislich erheblichen wirtschaftlichen Vorteile, die sich Unternehmen mit dem Einsatz unserer Software verschaffen können, hat sich die Nachfrage im dritten Quartal weniger dynamisch entwickelt als von uns erwartet. Insbesondere die großen, international aufgestellten Unternehmen hielten sich mit Investitionen hinsichtlich der Vergabe von Großaufträgen an ERP-, CRM- und so auch an SEM-Hersteller zurück. Es ist kein Geheimnis, dass die IT-Branche international in einem der schwierigsten Jahre ihrer Geschichte steht.

Infolge der Verzögerungen bei Vertragsverhandlungen von Kundenprojekten haben sich Umsatzpotenziale für ATOSS in die Zukunft verschoben. Da wir für die Sicherung und den weiteren Ausbau unserer Marktposition andererseits hohe Investitionen in Research & Development sowie Personal vorgenommen haben und dieses gezielte Vorgehen auch beibehalten, bleiben Auswirkungen auf die derzeitige Ertragsituation nicht aus.

Der Ausbau des Produktportfolios wird weiter forciert, damit der Verkauf der neuen komplexen Produkte entsprechend schneller anlaufen kann.

### **Many Companies Refrained from Placing**

Despite the verifiable economic advantages which companies are able to obtain through employment of our software, demand in the third quarter developed less dynamically than we had anticipated. In particular, the large international companies refrained from investments when it came to placing large orders with ERP, CRM and SEM manufacturers. It is no secret that the IT industry around the world is experiencing one of the most difficult years in its history.

Due to the delays in contract negotiations for customer projects, turnover potentials for ATOSS were shifted into the future. The yield will not remain unaffected since we made a number of investments in research, development and personnel in order to ensure and further develop our market position and plan to maintain this targeted approach.

For this reason, efforts to develop the product portfolio will be redoubled so that sales of new complex products may be initiated much more quickly.

### **Umsatzerlöse um 21% gestiegen – Softwareumsatz steigt um 43%**

In den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres stiegen die Umsätze im Vergleich zum Vorjahr um 21% auf 30,1 Mio. DM. Hierbei nahmen die Umsätze im Kerngeschäftsfeld Software-Lizenzen um 43% auf 12,3 Mio. DM und im Unternehmensbereich Maintenance um 50% auf 5,8 Mio. DM zu. Die Umsätze im Bereich Services bleiben bei 5 Mio. DM, das Geschäftsfeld Hardware verzeichnete einen Rückgang um 9% auf 5,3 Mio. DM.

### **Hohe Investitionen für die Zukunft belasten Ergebnis**

Die Investitionen nahmen aufgrund der Strategieerweiterung um 110% auf 2,4 Mio. DM zu. Die Personalkosten stiegen um 38% auf 15,2 Mio. DM. Hier erhöhte sich die Zahl der hochqualifizierten Softwareentwickler von 21 im Vorjahr auf 38. Die Anzahl der Mitarbeiter insgesamt wuchs von 129 auf 181 zum 30.09.00.

Aufgrund der hohen Investitionen und Verzögerungen bei Vertragsverhandlungen von Kundenprojekten betrug das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) zum Ende des 3. Quartals 2000 -1,2 Mio. DM (30.09.1999 2,3 Mio. DM). Das Ergebnis nach Steuern (EAT) belief sich nach 0,6 Mio. DM zum 30.09.1999 auf -1,0 Mio. DM in der diesjährigen Berichtsperiode. Wir gehen davon aus, dass ein Großteil der Unternehmen ihre Investitionen zu einem späteren Zeitpunkt tätigen werden. Denn bei allen besteht die Notwendigkeit zur Steigerung der Effizienz und zur Kostenreduzierung sowie dem damit verbundenen dringenden Bedarf zur Optimierung der Personalressourcen.

### **Neukunden favorisieren e:time business solution als Modell der Zukunft**

Die in Java programmierte webfähige Version unserer Software stößt bei bestehenden und potenziellen Kunden auf immer mehr Interesse. Unsere Kunden haben damit die Möglichkeit, weltweit via Internet/Intranet plattformunabhängig auf die Software zuzugreifen. Für unsere Kunden bietet dieses innovative Angebot via Internet vor allem auch den Vorteil, keine zusätzliche Hardware anschaffen zu müssen, so dass mit der Zunahme der internetfähigen Softwarelösungen am Gesamtumsatz der Anteil der Hardwareumsätze sinken wird.

### **21% Increase in Sales Revenues Software Sales Increase by 43%**

In the first nine months of the current financial year turnover increased compared with the previous year by 21% to DEM 30.1 million. In this case turnover in the core business field of software licences rose by 43% to DEM 12.3 million and in the maintenance division by 50% to DEM 5.8 million. Sales in the services segment remain at DEM 5 million, while the hardware business segment showed a drop of 9% to DEM 5.3 million.

### **High Investments for the Future Affect Result**

Due to strategy enhancement, investments increased by 110% to DEM 2.4 million. Costs for personnel rose by 38% to DEM 15.2 million. In this case, the number of highly-qualified software developers increased from a total of 21 in the previous year to 38 altogether. The overall number of staff grew from 129 to 181 as of September 30, 2000.

Due to the high investments and delays in contract negotiations for customer projects, earnings before interest and taxes (EBIT) amounted to DEM -1.2 million by the end of the third quarter of 2000 (compared with DEM 2.3 million in the previous year). Earnings after taxes (EAT) amounted to DEM -1.0 million in the reporting period for this year after DEM 0.6 million as of September 30, 1999. We think that a large proportion of companies will make their investments at a later point in time as they are all compelled to increase their efficiency and lower costs. And, not least of all, the companies will urgently need to optimise their respective workforces.

### **New Customers Favour e:time business solution the Model of the Future**

Existing and potential customers are expressing increasing interest in the Web version of our software, which is programmed in Java. Thus our customers are able to access the software online via the Internet or intranet, regardless of their respective platform and anywhere in the world. Above all, this innovative Internet offer provides our customers with the advantage that no additional hardware purchases are required. The increase in Internet-based software solutions in terms of gross income will, however, mean that the share of hardware sales will drop accordingly.

So nutzt auch die Sixt AG die mehrsprachige e:time business solution, um ihre Personalressourcen online zu steuern, zu analysieren und deren Einsatz zu optimieren. Sixt setzt die Software aus unserem Hause zur Steuerung von rund 5.000 Mitarbeitern ein. Der Pullacher Autovermieter implementiert die Software nicht nur in der Firmenzentrale, bzw. in den Filialen in Deutschland, sondern wird sukzessive sämtliche Niederlassungen in Europa einbinden. Nach Einführung in Deutschland, Österreich und der Schweiz folgen die Implementierungen in Frankreich und Großbritannien, wobei Großbritannien als eine der größten europäischen Auslandsgesellschaften einen besonderen Stellenwert hat.

Auch der führende Computergroßhändler in Deutschland **Ingram Macrotron** vertraut auf die Software und Beratung von ATOSS. Für den Anfang wird Ingram Macrotron seine Personalressourcen im hochmodernen Logistikzentrum in Niederbayern mit der ATOSS-Software optimieren, die Erweiterung auf andere Standorte ist geplant. Auch an eine Anbindung an Ingram Macrotrons Intranet ist bereits gedacht, was eine hervorragende Einsatzmöglichkeit für die e:time business solution wäre.

Die **Verlagsgruppe Bertelsmann** zählt seit dem 3. Quartal 2000 ebenfalls zu unseren zufriedenen Kunden.

Wie bereits erläutert, können vor allem Betriebe mit einem hohen Anteil an Personalkosten besonders vom Einsatz unserer Produkte profitieren, unabhängig davon, ob eine Umsatzausweitung zum Geschäftsziel erklärt wurde. Dies erkannte auch die **Stadt Fulda** und das **Klinikum in Fulda**. Neben dem Thema Personaleinsatzplanung und Zeit kommt, da hier Kostenmanagement großgeschrieben wird ebenfalls das Produkt "ATOSS:Project and Costs" zum Einsatz. Im Klinikum Fulda können wir die hohen Anforderungen an die Dienstplangestaltung mittels unserer ATOSS:Resource Allocation erfüllen.

Weitere Neukunden, die bis zum 30.09.2000 gewonnen werden konnten sind u.a. die IREKS GmbH, Alfred Scholpp GmbH & Co.KG, Bezirk Unterfranken, Wilhelm Gienger KG, Rethmann GmbH & Co.KG, Ruhr-Zink GmbH, VK Mühlen AG, Taprogge GmbH, Meffert AG, Landeskrankenhaus Hildesheim oder auch die Diakoniestiftung Lazarus, usw.

Thus Sixt AG also uses the multilingual e:time business solution in order to control, analyse and optimise workforce deployment online. Sixt uses software developed by ATOSS AG in order to manage approximately 5,000 employees. The Pullach car renter thus implements the software not only at company headquarters or its German offices, but will successively incorporate all of its European subsidiaries. France and Great Britain will follow after the software is introduced into Germany, Austria and Switzerland. Great Britain enjoys a special position as one of the largest of the European companies.

The leading wholesale dealer for computers in Germany, Ingram Macrotron, also relies on ATOSS software and advice. For a start, Ingram Macrotron will optimise its workforce at the ultramodern logistics centre in Lower Bavaria with ATOSS' TARIS software, while integration of other locations is planned. Connection to Ingram Macrotron's intranet is already planned, which would be an excellent application of the e:time business solution provided by ATOSS.

Since the third quarter of 2000, the **Bertelsmann Group of publishing companies** has also joined the ranks of our satisfied customers. As already mentioned, companies with a high proportion of personnel costs are able to profit in particular from employment of our products — regardless of whether or not an expansion in turnover is a stated business target. This fact was recognised both by the **city of Fulda** and the **Fulda medical complex**. There our product "ATOSS:Project and Costs" is used in addition to addressing time and personnel deployment planning, since a premium is placed on cost management. At the Fulda medical complex we are able use our ATOSS:Resource Allocation tool in order to fulfil the high requirements involved in effective roster planning.

Further new customers acquired as of September 30, 2000 include IREKS GmbH, Alfred Scholpp GmbH & Co. KG, the district of Lower Franconia, William Gienger KG, Rethmann GmbH & Co.KG, Ruhr-Zink GmbH, VK Mühlen AG, Taprogge GmbH, Meffert AG, LKH Hildesheim as well as the Lazarus Social Welfare Foundation, a.s.o.

### **Consulting: Deutsche Bahn setzt auf CPC**

Die durch unsere Software gewonnene Funktionalität und Effizienz trägt dann optimal zum Unternehmenserfolg bei, wenn die Unternehmensziele definiert und die dahin führenden Prozesse geplant, eingeführt und kontinuierlich überprüft werden. Mit dem Cooperative Process Coaching-Ansatz wird dieser Weg zur optimalen Prozessorganisation gemeinsam mit dem Kunden gegangen.

Zur Optimierung und Reorganisation der Personalabrechnungsprozesse erteilte uns die Deutsche Bahn AG den größten Prozessberatungsauftrag in der Unternehmensgeschichte. Der vergebene Auftrag hat vorrangig die Entwicklung und Implementierung eines bundesweit einheitlichen Prozessablaufs für das "Dienstleistungszentrum Personal" (DZP) zum Ziel. Das DZP fungiert als eigenständiger interner Dienstleister der Deutschen Bahn AG, der für den Großteil der Bahnmitarbeiter die Lohn- und Gehaltsabrechnungen erstellt und entsprechende Daten für die Controllingabteilungen der Bahn bereitstellt. Über die reine Beratungsleistung hinaus bringt ATOSS eigene Software-Tools aus der Produktfamilie zum Einsatz, die fortan die bisherige Eigenentwicklung der Bahn ablösen werden.

### **Internationalisierungsstrategie weiter vorangetrieben**

Durch die Begleitung großer Kunden wie Sixt oder Lufthansa in das Ausland wächst ATOSS kontinuierlich zusammen mit den Kunden und parallel zum Einsatz unserer Software im Ausland (Auslandsanteil 8,2%). Damit hat ATOSS erfolgreich den Grundstein für die Internationalisierungsstrategie gelegt, speziell im zweitgrößten europäischen Softwaremarkt Frankreich.

Die ATOSS Software AG hat zudem zu Beginn der laufenden Berichtsperiode eine Kooperation mit der französischen SBI Informatique geschlossen. Der erfolgreiche Anbieter von ERP Lösungen, der sich seit 1987 einen breiten Kundenstamm aufgebaut hat, verfolgt gegenwärtig das Ziel, sich noch stärker in Richtung des expandierenden Marktes Staff Efficiency Management (SEM) zu entwickeln. Da ATOSS in diesem Markt hervorragend qualifiziert und positioniert ist, ergänzen sich beide Unternehmen ideal. ATOSS- und SBI-Produkte können ausgezeichnet als komplementäre Bausteine vertrieben werden. Gemeinsam mit SBI wurde unsere e:fficiency product suite auf einer Fachmesse der französischen Öffentlichkeit präsentiert. Das breite Interesse bei Kunden und Fachleuten bestätigte die hervorragenden Vertriebschancen zusammen mit dem neuen Partner.

### **Consulting — Deutsche Bahn relies on CPC**

The functionality and efficiency that is provided by TARIS is an optimum contribution to the corporate business success if the company targets are defined and the required processes are planned, introduced and continuously checked. This path toward optimal process design is prepared together with the customer by making use of the co-operative process coaching approach.

In order to optimise and reorganise its personnel accounting processes, the Deutsche Bahn AG placed the largest process consulting order in corporate history. The order is primarily concerned with the developing and implementing a uniform process sequence for a "Personnel Service Centre" (PSC) throughout the entire country. The PSC functions as an independent, internal provider of services at Deutsche Bahn AG which prepares wage and salary statements for the majority of the national railroad staff and makes corresponding data available for the controlling division. In addition to its pure consulting activity, ATOSS also makes use of its own family of software tool products which, from now on, will replace the development work that has previously been carried out by the railroad itself.

### **Advancing Internationalisation**

By accompanying its large customers abroad, such as Sixt or Lufthansa, ATOSS continues to grow together with its customers, parallel to the application of TARIS abroad as well (foreign share of 8.2%). Thus ATOSS has successfully laid the foundation stone for its internationalisation strategy; particularly in France, the second largest European software market.

Furthermore, ATOSS Software AG concluded a co-operation agreement with the French SBI Informatique at the beginning of the current period under review. This successful provider of ERP solutions, which has built up a broad-based clientele since 1987, is presently involved in developing itself even more in the direction of the expanding staff efficiency management (SEM) market. The two companies complement each other ideally since ATOSS has both excellent qualifications and is well-positioned on this market. The products from ATOSS and SBI can be ideally sold as complementary components. Our e:fficiency product suite was presented to the French public together with SBI at a recent trade fair. The broad interest amongst customers and specialists confirmed the outstanding sales opportunities offered together with this new partner.

### **Dr. Michael Dickmann neuer Personalleiter**

Zum 01.10.2000 konnte Dr. Michael Dickmann als Leiter Human Resources gewonnen werden. Dr. Michael Dickmann (35) hat im Oktober 2000 das strategische Human Resources Management der ATOSS Software AG übernommen. Im Hinblick auf die Internationalisierung von ATOSS sind seine Aufgabenschwerpunkte die Analyse von M&A-Partnern, in der Due Diligence Phase soll er die Risiken vermindern und nach einer Akquisition die Integration der Gesamtkultur sicherstellen. Darüber hinaus hat sich Herr Dickmann zum Ziel gesetzt, durch die Gestaltung der Personalarbeit zur Effizienz, Flexibilität und Innovationsfähigkeit von ATOSS beizutragen.

Zuvor war Dr. Dickmann Lecturer for Strategic Human Resources Management an der Cranfield School of Management, einer der weltweit führenden Business Schools. Neben Forschung und Lehre war er zudem in der HR-Beratung von namhaften multinationalen Unternehmen und Organisationen sowie für Gemini Consulting tätig. Sein Promotionsthema ist das Internationale Human Resources Management deutscher Unternehmen wie Deutsche Bank, Siemens oder Henkel. Michael Dickmann bringt 15 Jahre Studien- und Berufserfahrung mit, die er in den USA, Australien, Kolumbien, England, Spanien und Deutschland sammelte.

### **Dr. Michael Dickmann Becomes New Personnel Manager**

ATOSS was able to enlist the efforts of Dr. Michael Dickmann as head of human resources as of October 1, 2000. Dr. Michael Dickmann (35) took over responsibility for strategic human resources management at ATOSS Software AG in October 2000. With regard to the company's internationalisation strategy, his primary tasks include analysis of M&A partners, while in the due diligence phase he will be concerned with cutting down on risks and ensuring integration of overall corporate culture after an acquisition. Moreover, through the organisation of corporate personnel, Dickmann plans to contribute to the efficiency, flexibility and innovative ability at ATOSS.

Dr. Dickmann was formerly Lecturer for Strategic Human Resources Management at the Cranfield School of Management, one of the leading business schools world-wide. Apart from research and teaching, he has also been involved in human resources consultation for well-known multinational enterprises and organisations as well as Gemini Consulting. His dissertation deals with international human resources management at German companies such as Deutsche Bank, Siemens or Henkel. Michael Dickmann brings along 15 years of study and professional experience which he gained in the USA, Australia, Colombia, England, Spain and Germany.



### **Gelungener Anwendertag im Avalon-Kraftwerk bei München**

Zum Ende des 3. Quartals 2000 lud ATOSS zum Jahresforum 2000 in das Avalon-Kraftwerk bei München ein. Über 200 Anwender und interessierte Personalentscheider ließen sich über unsere Vision von Personal- und Organisationsabteilungen als strategische Unternehmensfaktoren und Katalysatoren einer neuen Effizienz im Unternehmen unterrichten.

### **Successful User Congress at Avalon Power Plant Near Munich**

At the end of the third quarter in 2000, ATOSS extended an invitation to the Avalon power plant near Munich on the occasion of the Annual Forum 2000. More than 200 users and interested decision-makers in the area of personnel were informed about our vision of personnel and organisational divisions as strategic corporate factors and catalysts of a new efficiency in business enterprise.

Dabei vermittelten Andreas F.J. Obereder und seine Kollegen dem interessierten Publikum vor allem den konkreten, nachvollziehbaren Nutzen unserer integrierten Produkte im Alltag des Personalwesens, Qualitätsmanagements und der Organisation.

Die als Anwendertag konzipierte Veranstaltung zeigte jedoch auch neue Entwicklungen unseres Research & Development-Departments auf, die von unseren zahlreichen, zufriedenen Kunden in Zukunft in messbar mehr Wettbewerbsfähigkeit umgesetzt werden können.

**Investor Relations-Aktivitäten deutlich ausgeweitet**

Wie der Chart belegt, konnte die ATOSS-Aktie den Neuen-Markt-Index seit dem Börsengang bis zum Ende des 3. Quartals 2000 deutlich outperformen. Die Meldung zu den revidierten Planzahlen für das gesamte Geschäftsjahr 2000 fiel dann jedoch in eine besonders schwache Börsenphase und wirkte sich so sicherlich weit über den Erwartungen negativ aus.

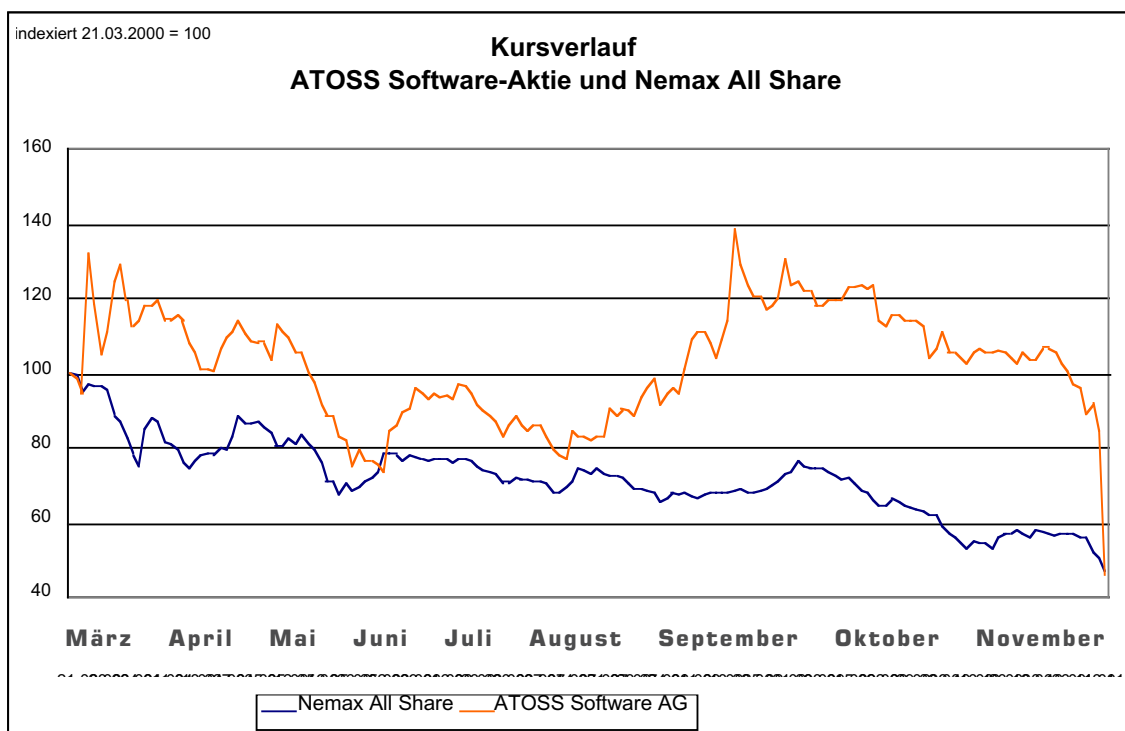
Andreas F.J. Obereder and his colleagues informed a very interested audience, in particular, about the concrete, verifiable utility in the daily routine of personnel management, quality management and organisation.

This event, which was aimed primarily at users, also pointed out the new developments coming from our research and development departments which in future will be realised by our numerous satisfied customers in the form of measurably enhanced competitive ability.

**Intensified Investor Relations Activities**

As can be seen in the chart below, the ATOSS share was able to clearly outperform the Neuer Markt Index since flotation until the end of the third quarter of 2000. The announcement with regard to the revised scheduled figures for the entire financial year of 2000 came, however, at a particularly weak phase on the stock exchange and thus had a negative impact which was far greater than expected.

**Neuer Markt Index Comparison**



Die ATOSS Software AG verstärkte ihre freiwilligen Informationsangebote und Veranstaltungen ganz erheblich. Darüber hinaus absolvierte der Vorstand zahlreiche Präsentationen bei Investorenkonferenzen, Banken und Fondsgesellschaften an maßgeblichen Finanzplätzen in Deutschland und Europa. Viele One-on-ones bei Fondsmanagern, Analysten und in unserem Hause folgten in den Monaten August und September. Für Privatanleger präsentiert sich die Gesellschaft im laufenden Quartal bei Aktionärs messen sowie bei eigens organisierten Investorentagen in deutschen Großstädten (Termine: 8.11.2000, Investorenkonferenz in Hamburg, 16.11.2000 Investorenkonferenz in Berlin, 22.11.2000 Investorenveranstaltung in Düsseldorf, 23.11.2000 Unternehmenspräsentation in Frankfurt, 2.12.2000 Aktionstag Börse in München). Auch der im September veranstaltete IR-Tag "ATOSS Inside" in München wurde von den Investoren mit großer Zustimmung besucht und wird bestimmt nicht der letzte sein.

#### **Risikomanagementsystem erfolgreich installiert**

Um den wirtschaftlichen Erfolg auf eine sichere Basis zu stellen und bei der konsequenten und optimalen Nutzung der Chancen, welche die Märkte für Personalmanagement-Software bieten, die Risiken nicht aus den Augen zu verlieren, gilt es, diese entweder auszuschließen oder zu kontrollieren und soweit wie möglich zu vermindern. Deshalb wurde im laufenden Geschäftsjahr ein Risikomanagementsystem entwickelt und installiert. Hierzu werden mehrmals im Jahr regelmäßig Interviews mit den Risikobeauftragten für die jeweiligen Geschäftsfelder und den Gesamtkonzern geführt, die Risiken erfasst, gewichtet, priorisiert, entsprechende Maßnahmen eingeleitet und später dokumentiert.

ATOSS Software AG significantly increased its voluntary offer of information and events. In addition, the executive board carried out numerous presentations amongst conferences of investors, banks and investment companies at key financial centres in Germany and Europe. Numerous one-on-one discussions subsequently followed with investment managers and analysts at our company premises in the months of August and September. In the current quarter, the company is presenting itself to private investors at trade fairs for shareholders and at special investor congresses in large German cities (November 8, 2000, Conference of Investors in Hamburg, November 16, 2000 Conference of Investors in Berlin, November 22, 2000, Investors Event in Düsseldorf, November 23, 2000, Corporate Presentation in Frankfurt, December 12, 2000 Stock Exchange Campaign in Munich). The "ATOSS Inside" investor relations conference, which was organised in Munich in September, also met with a great response amongst investors and will certainly not be the last one.

#### **Risk Management System Successfully Installed**

In order to place economic success on a sure footing and not lose sight of the risks involved with consistent and optimum use of the opportunities offered by market for personnel management software, it is important to either exclude or control such risks and to diminish them as far as possible. For this reason, a risk management system was developed and established in the current financial year. To this end, regular interviews with the risk management agents of the respective divisions and the combined group are carried out several times a year. The risks are recorded and prioritised, appropriate measures are then introduced and subsequently documented.

# Ausblick auf das Geschäftsjahr 2001\_

## Prospects for Financial Year 2001\_

ATOSS konnte erfolgreich das dringend benötigte, hochqualifizierte Personal für sich gewinnen, die Produkte der einzelnen Geschäftsfelder sind technologieführend. Wir haben uns dadurch eine sichere Grundlage geschaffen, auch in sich schnell verändernden Märkten flexibel zu agieren und vor allem zu wachsen.

Allerdings hat die Zurückhaltung der Unternehmen bei der Vergabe von Aufträgen zur Folge, dass wir für das gesamte Geschäftsjahr 2000 nun einen Umsatz von knapp 40 Mio. DM (Plan 45 Mio. DM) erwarten, der damit hinter unseren bisherigen Zielen zurückbleibt. Aufgrund des erst nach Verfügbarkeit, Anfang 2001 möglichen Anlaufs der neuen komplexen Produkte und der Belastung durch hohe Investitionen kann für das laufende Geschäftsjahr zudem lediglich ein ausgeglichenes Ergebnis nach Steuern erwartet werden. Damit wird unser Unternehmen erstmals in der 13-jährigen Firmengeschichte die Planungen nicht einhalten.

Der Vorstand von ATOSS ist trotz des international schwierigen Umfeldes in der IT-Branche mit dem Erreichten nicht zufrieden, einer deutlichen Verbesserung der Unternehmenskennziffern wird deswegen die allerhöchste Priorität eingeräumt.

Mittelfristig rechnen wir aufgrund des in 2001 anlaufenden Verkaufs der ATOSS e:fficiency product suite und der erfolgten Verschiebung von Umsatzpotenzialen in die Zukunft wieder mit den bisher prognostizierten Wachstumsraten. Den Erwartungen unserer Aktionäre und der Analysten wollen wir damit entsprechen.

Nach wie vor laufen ernsthafte Gespräche mit Komplementärgebern im In- und Ausland mit dem Ziel, die Mittel aus dem Börsengang zusätzlich für externes Wachstum einzusetzen und damit auch unsere erfolgreich begonnene Internationalisierungs-Strategie zu untermauern und voranzutreiben. Wir rechnen mit größeren Übernahmen im kommenden Geschäftsjahr.

Die ATOSS Software AG wird die sich bietende Chance, in dem noch nahezu unerschlossenen, riesigen Wachstumsmarkt des Staff Efficiency Management (SEM) zu nutzen wissen. In diesem Markt, der bis zum Jahr 2004 auf über 12 Mrd. Euro allein in Europa wachsen wird, haben wir uns bereits heute durch die eingeleitete Strategieerweiterung und unsere Internationalisierung, erfolgreich positioniert. Vorstand, Management und Mitarbeiter sind daher nach wie vor von einer soliden und stabilen Unternehmensentwicklung und einem damit verbundenen dauerhaften Wertzuwachs der ATOSS Aktie überzeugt.

ATOSS was able to successfully recruit urgently needed, highly-qualified personnel, while its products in the individual business fields reflect the leading technology. We have thus created a reliable base on which to act and, above all, grow quickly and flexibly in today's rapidly changing markets.

However, the reservation shown by companies when it came to placing orders means that we now anticipate sales of just about DEM 40 million (compared with a targeted goal of DEM 45 million) for the entire financial year 2000, thus lagging behind our previous targets. Due to the start up of the new, complex products and the further encumbrance of high investments, no more than a balanced result can be expected after taxes for the current financial year. Thus our company will fail to meet its planning for the first time in its thirteen-year history.

The executive board at ATOSS is not content with what has been accomplished despite the difficult environment in the international IT branch; thus clear improvement in the corporate indices has been accorded the highest priority.

In the medium-term we anticipate that the growth rates forecast earlier will be realised based on the starting sales of the ATOSS e:fficiency product suite and the shift of turnover potentials into the future. We thus intend to fulfil the expectations of both the analysts and our shareholders.

Serious discussions continue to be held with complementary suppliers, domestically and abroad, with the aim of using the resources acquired from stock market flotation for additional external growth and thus to underscore and advance our internationalisation strategy, which was so successfully begun.

We expect a series of larger take-overs in the business year to come.

ATOSS Software AG will take advantage of the opportunities offered by the still virtually undeveloped, enormous growth market for staff efficiency management (SEM). With our strategy enhancement and internationalisation, we have already successfully established our position on this market which will grow up to EUR 12 billion in Europe alone by the year 2004.

The executive board, management and staff at ATOSS continue to be convinced of reliable and solid business development and thus expect a lasting increase in the value of the ATOSS share.

# Konzern-Bilanz\_ Consolidated Balance Sheet\_

## KONZERN-BILANZ

für das 3. Quartal 2000

30.09.00  
DM

30.09.99  
DM

### Aktiva

Umlaufvermögen:		
Liquide Mittel	898.752	2.772.331
Kurzfristige Geldanlagen	60.907.434	144.085
Forderungen aus Lieferung und Leistung	11.548.561	8.536.937
Vorräte	94.281	0
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	4.225.540	463.668
Umlaufvermögen gesamt	77.674.568	11.917.020

Sachanlagevermögen, netto	3.420.009	2.485.997
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto	636.382	281.495
AKTIVE Latente Steuern	164.697	58.161

<b>Gesamt</b>	<b>81.895.656</b>	<b>14.742.673</b>
---------------	-------------------	-------------------

### Passiva

Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	1.904.759	3.050.535
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	8.750	0
Anleihen	101.557	0
Personalrückstellungen und -verbindlichkeiten	1.973.827	553.422
Steuerrückstellungen	708.116	2.522.165
Latente Steuern	777.770	155.472
Rechnungsabgrenzungsposten	2.234.858	1.717.156
Sonstige Rückstellungen	756.546	3.902.731

<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten gesamt</b>	<b>8.466.183</b>	<b>11.901.483</b>
--	------------------	-------------------

Pensionsrückstellungen	412.481	364.234
------------------------	---------	---------

Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	7.873.520	1.291.111
Zusätzlich eingezahltes Kapital	65.250.345	371.953
Bilanzgewinn	-767.353	770.910
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung	660.480	42.984

<b>Gesamt Eigenkapital</b>	<b>73.016.992</b>	<b>2.476.957</b>
----------------------------	-------------------	------------------

<b>Gesamt</b>	<b>81.895.656</b>	<b>14.742.673</b>
---------------	-------------------	-------------------

## CONSOLIDATED BALANCE SHEET

for the Third Quarter of 2000

30.09.00  
DM

30.09.99  
DM

### Assets

#### Current assets:

Cash	898.752	2.772.331
Short-term investments	60.907.434	144.085
Accounts receivable	11.548.561	8.536.937
Inventories	94.281	0
Prepaid expenses and other current assets	4.225.540	463.668
<b>Total current assets</b>	<b>77.674.568</b>	<b>11.917.020</b>

Property and equipment, net	3.420.009	2.485.997
Intangible assets, net	636.382	281.495
Deferred taxes	164.697	58.161

### Total

**81.895.656**

**14.742.673**

### Liabilities

#### Current Liabilities:

Accounts payable, trade	1.904.759	3.050.535
Short-term borrowings	8.750	0
Bonds	101.557	0
Accrued compensation and related benefits	1.973.827	553.422
Accrued taxes	708.116	2.522.165
Deferred income taxes	777.770	155.472
Deferred income	2.234.858	1.717.156
Other accrued liabilities	756.546	3.902.731

### Total current liabilities

**8.466.183**

**11.901.483**

#### Accrued pensions

412.481

364.234

#### Shareholders` equity

Registered capital	7.873.520	1.291.111
Balancing minority shares, Additional paid-in capital	65.250.345	371.953
Retained earnings	-767.353	770.910
Accumulated other comprehensive income	660.480	42.984

### Total shareholders` equity

**73.016.992**

**2.476.957**

### Total

**81.895.656**

**14.742.673**

# Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung\_ Consolidated Income Statement\_

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für das 3. Quartal 2000

	30.09.00 DM	30.09.99 DM
Umsatzerlöse:	30.085.480	24.950.795
<b>Aufwendungen:</b>		
Kosten des Umsatzes	11.384.100	9.275.707
Entwicklungskosten	3.018.829	1.746.287
Vertriebs- und Marketingkosten	9.585.589	7.149.948
Allgemeine Verwaltungskosten	7.265.435	4.499.699
Aufwendungen gesamt:	31.253.953	22.671.641
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>-1.168.473</b>	<b>2.279.154</b>
<b>Sonstige Erträge (Aufwendungen)</b>		
Zinsergebnis	43.933	-23.296
Anteile von Minderheitsgesellschaftern	0	22.760
Sonstige Erträge (Aufwendungen)	38.867	-9.576
Gesamt sonstige Erträge (Aufwendungen)	82.800	-10.112
Ergebnis vor Ertragsteuern	-1.085.672	2.269.041
Ertragsteuern	72.813	-1.718.944
<b>Ergebnis</b>	<b>-1.012.859</b>	<b>550.098</b>

## CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

for the Third Quarter of 2000

	30.09.00 DM	30.09.99 DM
Revenues:	30.085.480	24.950.795
<b>Expenses:</b>		
Costs of revenues	11.384.100	9.275.707
Research and development	3.018.829	1.746.287
Sales and marketing	9.585.589	7.149.948
General and administrative	7.265.435	4.499.699
Total costs and expenses:	31.253.953	22.671.641
<b>Operating result</b>	<b>-1.168.473</b>	<b>2.279.154</b>
<b>Other income (expense)</b>		
Interest income	43.933	-23.296
Minority interests	0	22.760
Other income (expense)	38.867	-9.576
Total other income (expenses)	82.800	-10.112
EBIT	-1.085.672	2.269.041
Provision for income taxes	72.813	-1.718.944
<b>Net income</b>	<b>-1.012.859</b>	<b>550.098</b>

## Konzern-Kapitalflussrechnung

# Consolidated Statement of Cash flows

### KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

für das 3. Quartal 2000	30.09.00 DM	30.09.99 DM
<b>Cash Flows aus laufender Geschäftstätigkeit</b>		
<b>Jahresüberschuß</b>	<b>-1.012.858</b>	<b>550.098</b>
Anpassungen zur Überleitung auf den Cash Flow		
Abschreibungen	1.204.143	757.491
Zuschreibungen auf Wertpapiere	565.258	-37.774
Verlust aus dem Verkauf von Anlagevermögen	90.653	
Latente Steuern	591.873	23.644
Minderheitenanteil		-62.204
<b>Veränderungen im Umlaufvermögen und bei Verbindlichkeiten</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-4.538.327	-3.028.343
Sonstiges Umlaufvermögen und aktive Rechnungsabgrenzung	-3.940.952	429.502
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	-614.504	574.979
Steuerrückstellung (Verbindl. aus Ertragssteuern)	-1.499.936	1.472.227
Personalarückstellungen und -verbindlichkeiten	-1.159.424	-1.770.285
Passivische Rechnungsabgrenzungsposten	1.729.569	1.514.712
Sonstige Rückstellungen (Verbindlichkeiten)	-463.362	2.096.497
Pensionsrückstellungen	36.531	35.148
<b>Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>-9.011.336</b>	<b>2.555.692</b>
<b>Cash Flows für Investitionstätigkeit</b>		
Zugänge Sachanlagevermögen	-2.114.010	-989.178
Erlöse für Abgänge aus Sachanlagevermögen	134.578	
Zugänge immaterielle Vermögensgegenstände	-305.787	-164.736
Zugänge/Abgänge von Wertpapieren	-60.631.862	
<b>Cash Flow für Investitionstätigkeit</b>	<b>-62.917.081</b>	<b>-1.153.914</b>
<b>Cash Flows aus Finanzierungstätigkeit</b>		
Zunahme (Abnahme) der kurzfristigen Kredite	-8.882	-265.338
Veränderung des Eigenkapitals	67.399.471	548.165
Veränderung der gesetzlichen Rücklage	9.866	-15.972
<b>Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>67.400.455</b>	<b>266.855</b>
Zahlungswirksame Erhöhung (Verminderung) der liquiden Mittel	-4.527.962	1.668.633
Liquide Mittel zu Beginn des Jahres	5.426.714	1.103.697
<b>Liquide Mittel am Ende des Jahres</b>	<b>898.752</b>	<b>2.772.330</b>
<b>Zusätzliche Angaben zum Cash Flow:</b>		
Gezahlte Ertragsteuern	380.098	359.910
Gezahlte Zinsen	63.822	38.438

## CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS

for the Third Quarter of 2000	30.09.00 DM	30.09.99 DM
<b>Cash flows from operating activities:</b>		
<b>Net income for the year</b>	<b>-1.012.858</b>	<b>550.098</b>
Adjustments for transition of the net income for the year		
Depreciation and amortisation	1.204.143	757.491
Reversals on securities	565.258	-37.774
Loss from sale of fixed assets	90.653	
Deferred/prepaid taxes	591.873	23.644
Minority interest in subsidiary		-62.204
<b>Changes in current assets and liabilities</b>		
Accounts receivables	-4.538.327	-3.028.343
Prepaid and other current assets	-3.940.952	429.502
Accounts payable	-614.504	574.979
Accrued income taxes	-1.499.936	1.472.227
Accrued compensation	-1.159.424	-1.770.285
Deferred income	1.729.569	1.514.712
Other liabilities and accruals	-463.362	2.096.497
Accrued pensions	36.531	35.148
<b>Net cash provided by operating activities</b>	<b>-9.011.336</b>	<b>2.555.692</b>
<b>Cash flows for investing activities</b>		
Purchase of property and equipment	-2.114.010	-989.178
Revenue from disposal of fixed assets	134.578	
Purchase of intangible assets	-305.787	-164.736
Purchase of securities	-60.631.862	
<b>Cash flows for investing activities</b>	<b>-62.917.081</b>	<b>-1.153.914</b>
<b>Cash flows for financial activities:</b>		
Addition of short-term loans taken up	-8.882	-265.338
Change in shareholders' capital	67.399.471	548.165
Change in legal reserves	9.866	-15.972
<b>Cash flows from financing activities</b>	<b>67.400.455</b>	<b>266.855</b>
Net Decrease in cash equivalents	-4.527.962	1.668.633
Cash, beginning of the period	5.426.714	1.103.697
<b>Cash, end of the period</b>	<b>898.752</b>	<b>2.772.330</b>
<b>Additional cash flow disclosures:</b>		
Income taxes paid	380.098	359.910
Interest paid	63.822	38.438



**ATOSS**<sup>®</sup>  
Software AG

r:evolution in time!

Am Moosfeld 3  
D-81829 München/Munich  
Fon +49. 89. 427 71-0  
Fax +49. 89. 427 71-100

**info@atoss.com**  
**www.atoss.com**

**Düsseldorf**

ATOSS Systems Consulting GmbH  
Robert-Bosch-Str. 14  
D-40668 Meerbusch  
Fon +49. 21 50. 965-0  
Fax +49. 21 50. 965-100

**Frankfurt**

ATOSS Software AG  
Zeil 5  
D-60313 Frankfurt/Main  
Fon +49. 69. 2 97 24-198  
Fax +49. 69. 2 97 24-200

**Hamburg**

ATOSS Software AG  
Osterbekstrasse 90c  
D-22083 Hamburg  
Fon +49. 40. 27 81 63-0  
Fax +49. 40. 27 81 63-10

**Stuttgart**

ATOSS Software AG  
Zettachring 4  
D-70567 Stuttgart  
Fon +49. 711. 7 28 73 20-0  
Fax +49. 711. 7 28 73 20-9

**Kitzbühel**

ATOSS Software GesmbH  
Ehrenbachgasse 2  
A-6370 Kitzbühel/Kitzbuehel  
Fon +43. 53 56. 6 58 34-0  
Fax +43. 53 56. 6 58 34-20

**Wien**

ATOSS Software Ges.m.b.H.  
Jacquingasse 51/3  
A-1030 Wien/Vienna  
Fon +43. 1. 7 96 42 22-0  
Fax +43. 1. 7 96 42 22-45

**Zürich**

ATOSS Software AG  
World Trade Center  
Leutschenbachstrasse 95  
CH-8050 Zürich/Zurich  
Fon +41. 1. 3 08 39 12  
Fax +41. 1. 3 08 35 00

**Paris**

ATOSS Software S.A.R.L.  
Paris La Défense – Egee  
9/11, Allée de L' Arche  
F-92671 Courbevoie Cedex  
Fon +33. 1. 49 97 17 88  
Fax +33. 1. 49 97 17 00