



ATOSS[®]
Software AG

r:evolution in time!

2.2000 zum **30.6.2000**

Quarterly Report
Quartalsbericht

Vorwort des Vorstands_



Dr. Thomas Barth

Andreas F.J. Obereder

Bernhard M. Auer

Dr. Burkhard Scherf

Sehr geehrte Damen und Herren,

im 2. Quartal des laufenden Geschäftsjahres konnte ATOSS seine Marktpräsenz ganz entscheidend weiter ausbauen. Wichtige Aufträge und die Gewinnung namhafter Neukunden belegen die wachsende Nachfrage nach unseren intelligenten Lösungen für das **Strategische Management von Arbeit und Zeit (SMAZ)**.

Durch die Übernahme des Softwareproduktes AENEIS gelang es ATOSS zudem, eine der führenden Software-Technologien für die Analyse, Modellierung und Optimierung von Geschäftsprozessen in ihr Produktportfolio aufzunehmen. Mit dieser Integration in unsere Produktlinie TARIS für das **Strategische Management von Arbeit und Zeit** verbessern wir unsere starke Marktstellung erheblich und werden weltweit der erste Anbieter für einen ganzheitlichen Ansatz zur kontinuierlichen Optimierung des Einsatzes der Personalressourcen sein.

Der Umsatz nahm im ersten Halbjahr 2000 im Vergleich zum Vorjahr um 51% zu und erreichte mit 20,73 Mio. DM einen neuen Rekordwert. Für den weiteren Geschäftsverlauf sind wir auf dieser Grundlage und mit Blick auf die Auftragseingänge sehr zuversichtlich, unsere Umsatzplanung von 45 Mio. DM für das Jahr 2000 erfüllen zu können.

Die Ertragsentwicklung übertraf ebenfalls unsere Erwartungen. Obwohl ATOSS in diesem Jahr die Investitionen speziell in Forschung & Entwicklung, in Sachanlagen sowie im Bereich Personal erheblich erhöht hat, lag das Betriebsergebnis zum 30.6.2000 bei 0,35 Mio. DM.

Weiterhin bewegt sich die ATOSS Software AG in einem dynamisch wachsenden Markt. Während in der Vergangenheit Anbieter von Software für Customer Relationship Management (CRM) und Supply-Chain-Management (SCM) überdurchschnittliche Zuwächse erzielten, tritt nun immer mehr die Nachfrage nach Software für **Strategische Management von Arbeit und Zeit (SMAZ)** in den Vordergrund. Repräsentative Studien belegen, dass wir einen großen Wachstumsschub vor uns haben.

Das positive Geschäftsumfeld spiegelt sich in den Meinungen der Analysten wider: So folgte nach erneuten Kaufempfehlungen von Paribas und der Bayerischen Landesbank zuletzt eine umfassende Studie durch Analysten der ICE Securities Ltd. aus London. Auch ICE gelangte zu einer klaren Empfehlung: kaufen.

Um die Attraktivität eines Investments in ATOSS Aktien einer noch breiteren Anlegerbasis nahe zu bringen, haben wir unsere Investor Relations-Aktivitäten forciert.

Mehrere Road Shows in Frankfurt und München dienten zum einen der Pflege vorhandener Kontakte zu institutionellen und privaten Investoren, zum anderen konnten wir erfolgreich neue Aktionäre gewinnen. Auch die Presse begleitet uns sehr positiv.

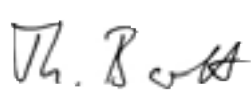
Im zweiten Halbjahr planen wir u.a., Investoren- und Analystenveranstaltungen in mehreren deutschen Großstädten durchzuführen und uns im Rahmen verschiedener Anlegermessen zu präsentieren. Rechtzeitig werden wir Sie im Rahmen unserer Berichterstattung und auf unserer Homepage (www.ATOSS.com) über Veranstaltungen und Termine informieren.

Wir würden uns sehr freuen, Sie im Rahmen dieser Veranstaltungen persönlich kennen zu lernen. Um Sie zukünftig direkt ansprechen zu können, legen wir diesem Bericht ein Antwortfax bei, das Sie bei Interesse gerne ausfüllen und an uns zurücksenden können.

Mit freundlichen Grüßen



Andreas F.J. Obereder
Vorstandsvorsitzender



Dr. Thomas Barth
Vorstand für Forschung
und Entwicklung



Dr. Burkhard Scherf
Vorstand für IT-Services
und Consulting



Bernhard M. Auer
Vorstand für Marketing
und Vertrieb

München, 21. August 2000

Foreword_



Dr. Thomas Barth

Andreas F.J. Obereder

Bernhard M. Auer

Dr. Burkhard Scherf

Dear Ladies, Dear Gentlemen,

ATOSS was able to develop its market presence even further in the second quarter of the current business year. Important orders and acquisition of notable new customers underscore the increasing demand for our intelligent solutions for **S**trategic **M**anagement of **W**ork and **T**ime (**SMWT**).

With the take-over of the software product AENEIS, ATOSS also succeeded in incorporating one of the leading software technologies for analysis, modelling and optimisation of business processes into its product portfolio. By integrating this product into our TARIS line for **S**trategic **M**anagement of **W**ork and **T**ime, we can substantially improve our present strong market position and become the world's first provider of an integrated approach to continual optimisation techniques for workforce deployment.

Compared with the previous year, turnover at ATOSS not only increased by 51% in the first half-year of 2000, but it reached a new record high with DEM 20.73 million. Based on these figures, we are quite confident that we will be able to realise our overall turnover planning of DEM 45 million for 2000 with regard to other business trends and new orders.

The company's earnings trend also exceeded our expectations. In spite of the fact that ATOSS substantially increased its investments this year – particularly in the areas of research and development, tangible assets and personnel – the operating result turned out to be DEM 0.35 million as of June 30, 2000.

ATOSS Software AG will set forth its successful operation in a dynamically growing market. While the suppliers of software for Customer Relationship Management (CRM) and Supply Chain Management (SCM) obtained above average growth rates in the past, now the demand for **S**trategic **M**anagement of **W**ork and **T**ime (**SMWT**) software has increasingly moved into the foreground. Representative studies have shown that we are about to see a huge increase in terms of growth.

This favourable business environment is also reflected in the opinions of the various analysts. Thus, for example, a comprehensive study by analysts at ICE Securities Ltd. of London followed suit when it came to the purchase recommendations made by Paribas and Bayerische Landesbank. ICE then made a clear recommendation of its own – namely, buy.

We are currently driving our investor relation activities at full stretch in order to make investments in ATOSS shares more attractive to an even broader base of investors.

Several road shows in Frankfurt and Munich served, on the one hand, to cultivate existing contacts to institutional and private investors while, on the other hand, we were able to acquire a number of new shareholders. The press has also expressed positive interest in following the company's developments.

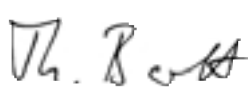
In the second half-year we are planning, among other things, to stage events for both analysts and investors in several large German cities. We will also present the company in the context of various trade fairs for investors. We will provide you with timely information about these dates and events as part of our reporting. You can also find this information on our homepage (www.ATOSS.com).

We would be pleased to meet you personally in the course of any of these events. Thus we are enclosing a reply card with this report so that we may address you directly in future. If you are also interested, then please fill in the card at your earliest convenience and mail it back to us.

With kind regards,



Andreas F.J. Obereder
CEO



Dr. Thomas Barth
Executive Board Member:
Research and Development



Dr. Burkhard Scherf
Executive Board Member:
Services and Consulting



Bernhard M. Auer
Executive Board Member:
Sales and Marketing

Munich, August 21, 2000

Inhalt_ Contents_

▶ Vorwort Foreword	3
▶ Konzernüberblick Overview	7
▶ Bericht über das 1. Halbjahr 2000 Semi-annual Report for 2000	8
▶ Konzern-Bilanz Consolidated Balance Sheet	18
▶ Konzern Gewinn- und Verlustrechnung Consolidated Income Statement	20
▶ Konzern-Kapitalflussrechnung Consolidated Statement of Cash Flows	22

ZAHLEN NACH US-GAAP

in DM

	30.06.00	30.06.99	% Änderung
Summe	20.733.979	13.733.457	51%
Software	9.003.187	4.869.816	85%
Hardware	3.790.074	2.529.252	50%
Dienstleistung	3.530.610	2.908.062	21%
Wartung	3.570.748	2.402.972	49%
Sonstige	839.360	1.023.355	-18%
EBIT	353.866	369.135	-4%
Net Income	114.568	117.731	-3%
Cash Flow*	-7.277.288	-949.583	666%
Erg. pro Aktie**	0,04	2,94	-99%
Mitarbeiter	169	119	42%

* Großauftrag mit verlängertem Zahlungsziel sowie Steuern für Kosten des Börsengangs

** Erhöhung der Anzahl der Aktien durch mehrere Kapitalerhöhungen in 1999 und 2000.

FIGURES ACCORDING TO US-GAAP

DEM

	June 30, 2000	June 30, 1999	% Change
Sales	20.733.979	13.733.457	51%
Software	9.003.187	4.869.816	85%
Hardware	3.790.074	2.529.252	50%
Services	3.530.610	2.908.062	21%
Maintenance	3.570.748	2.402.972	49%
Other	839.360	1.023.355	-18%
EBIT	353.866	369.135	-4%
Net Income	114.568	117.731	-3%
Cash flow*	-7.277.288	-949.583	666%
Earnings per share**	0,04	2,94	-99%
Payroll	169	119	42%

* Rise in the number of shares due to several capital increases between 1999 and 2000.

** Major order with extended period of payment and taxes for costs of going public.

Semi-annual Report for 2000_

Bericht über das 1. Halbjahr 2000_

Dynamische Märkte

Die ATOSS Software AG bewegt sich in einem extrem dynamischen Markt. Nachdem SCM-Anbieter Logistikprozesse und CRM-Anbieter Kundenprozesse optimieren und damit seit mehreren Jahren überdurchschnittlich erfolgreich sind, stehen wir mit unseren Lösungen für das **Strategische Management von Arbeit und Zeit (SMAZ)** zur Optimierung der Personalressourcen trotz unseres erheblichen Wachstums erst am Anfang.

Auf Grundlage repräsentativer Studien von IDC, Framingham, zeigt sich, dass der Markt für **Strategisches Management von Arbeit und Zeit** bis zum Jahr 2004 auf knapp 4 Milliarden Euro allein in Westeuropa wachsen wird. Eine aktuelle Studie der Czipin & Partner Produktivitätsberatung, Wien, belegt, dass 36% der Arbeitszeit in Unternehmen in der Bundesrepublik unproduktiv verbraucht wird. Dies entspricht 78 ungenutzten Arbeitstagen im Jahr! Die Hauptursache liegt in der mangelnden Planung und Steuerung der Mitarbeiterressourcen.

Diese Studien sind ein weiterer Beweis, dass wir uns auf dem richtigen Weg befinden: wir bieten Unternehmen aller Branchen zukunftsweisende Lösungen zur Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit.

Der Erfolg gibt uns Recht

Im ersten Halbjahr 2000 konnte ATOSS einen Umsatzsprung von 51% gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres verbuchen und schließt damit nahtlos an das Wachstum des Geschäftsjahres 1999 an. So steigerte ATOSS den Umsatz im ersten Halbjahr 2000 von 13,73 Mio. DM auf 20,73 Mio. DM.

Wir gehen davon aus, dass wir unsere Umsatzplanung von 45 Mio. DM für das Geschäftsjahr 2000 einhalten können, da die Investitionsentscheidungen unserer Kunden traditionell im zweiten Halbjahr zu einer erheblichen Belebung des Geschäftsverlaufes führen.

Dynamic Market

ATOSS Software AG is operating successfully in an extremely dynamic market. While SCM and CRM providers respectively optimised logistics and customer processes, thus achieving enormous success over several years, we have only just begun to reap the benefits from our solutions for **Strategic Management of Work and Time (SMWT)** for the optimisation of human resources, notwithstanding our substantial growth to date.

On the basis of representative studies carried out by IDC, Framingham, it is clear that the market for **Strategic Management of Work and Time** will grow to EUR 4 billion in western Europe alone by 2004. A current study carried out by Czipin & Partner Produktivitätsberatung in Vienna shows that 36% of the total working time in companies in the Federal Republic of Germany is spent unproductively. This figure is equal to no less than 78 unused working days per year. The primary reason for this consists in insufficient planning and control of labour resources.

These studies are further proof of the fact that we are on the right track: we provide companies in every branch of trade and industry with leading-edge solutions that will increase their competitive strength.

Proved Right By Success

In the first half-year of 2000, ATOSS was able to show a 51% jump in turnover compared to the same period of the previous year, thus continuing the growth obtained in business year 1999. In other words, ATOSS increased its turnover in the first half-year of 2000 from DEM 13.73 million to DEM 20.73 million.

In our view, turnover planning of DEM 45 million for business year 2000 is right on schedule, as the investment decisions made by our customers have traditionally led to a substantial upturn in the business trend in the second half-year.

Überproportionale Steigerungsraten im Kerngeschäft

Eine Steigerungsrate von 85% erreichte ATOSS im Bereich Software-Lizenzen im ersten Halbjahr.

Für diese überaus erfreuliche Entwicklung sorgte neben anderen Großaufträgen von AOL, ADO, Procter & Gamble oder Lufthansa auch der größte Einzelauftrag unserer Firmengeschichte: Die Deutsche Telekom AG erteilte ATOSS den Auftrag zur Installation unseres Produktes TARIS. Von der Zentrale in Bonn wird mit rund 140.000 Mitarbeitern die bisher größte Anzahl von Arbeitnehmern auf einer Einzelinstallation verwaltet.

Durch den komplementären Charakter von Software-Lizenzen und Wartungsdienstleistungen konnten die Wartungsgebühren im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 49% zulegen. Die langjährigen Kundenbindungen, auf die ATOSS äußersten Wert legt, garantieren kontinuierliche Einnahmen aus Wartungsgebühren, die mit steigendem Neukundengeschäft stetig zunehmen.

Im Bereich Hardware konnte der Umsatz aus dem Vertrieb von Erfassungsgeräten für Zeit-, Zutritts- und Betriebsdatenerfassung um 50% auf 3,79 Mio. DM gesteigert werden, der Geschäftsbereich Dienstleistungen und Consulting erreichte mit Umsatzerlösen von 3,53 Mio. DM einen Zuwachs von 21%.

Gewinnzone für das Geschäftsjahr 2000 früher erreicht als geplant

Wesentlich früher als für das Geschäftsjahr 2000 geplant, erreichte ATOSS die Gewinnschwelle. Mit einem Betriebsergebnis von 0,35 Mio. DM erzielte die Gesellschaft trotz der signifikanten Steigerung der Investitionen in Personal sowie in Forschung & Entwicklung das Niveau des Vorjahres. Wir sind zuversichtlich, das geplante Betriebsergebnis von 3,6 Mio. DM zum Jahresende zu erreichen.

Above-average Growth Rates in the Core Business

ATOSS obtained an 85% rate of increase in the software licenses segment in the first half of the year.

In addition to large orders from AOL, ADO, Procter & Gamble and Lufthansa, the largest individual order in the company's history was also responsible for this extremely favourable development; namely, Deutsche Telekom AG commissioned ATOSS with the installation of TARIS. With approximately 140,000 staff, the largest number of employees to date will be administered on a single installation from Deutsche Telekom headquarters in Bonn.

Compared with the same period last year, ATOSS was also able to increase its revenues from service fees by 49% as a result of the complementary character of software licenses and maintenance services. The long-standing customer relations that are greatly valued by ATOSS guarantee stable revenue from maintenance fees which constantly increase together with new customer business.

Turnover from the sale of recording devices for time, access and production data acquisition was increased in the hardware segment by 50% and reached DEM 3.79 million, while the services and consulting segment showed an increase of 21% and sales revenues of DEM 3.53 million.

Positive Net Income Area for Business Year 2000 Reached Earlier Than Anticipated

ATOSS reached the breakeven point for 2000 much quicker than had been planned. With an operating result of DEM 0.35 million the company was able to match the level of the previous year despite the significant increase in investments in human resources and in research and development. We are optimistic that we will achieve the planned operating result of DEM 3.6 million by the end of the year.

Semi-annual Report for 2000_

Bericht über das 1. Halbjahr 2000_

Um dem hohen Expansionstempo der Gesellschaft im Bereich Human Resources Rechnung zu tragen, wurden im ersten Halbjahr verstärkt Vorleistungen erbracht, die erst in späteren Abrechnungsperioden Früchte tragen werden. So lagen die Investitionen in die Forschung & Entwicklung 122% über dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Zu den 21 Softwareentwicklern wurden zusätzlich weitere 17 hochqualifizierte Entwickler eingestellt. Insgesamt wuchs die Mitarbeiterzahl gegenüber dem Vergleichszeitraum 1999 von 119 auf 169 an.

Auch die zugehörigen Sachinvestitionen, die im wesentlichen aus EDV-Anlagen und Geschäftsausstattung bestanden, lagen um 89% höher als im 1. Halbjahr 1999.

Dennoch erreichten wir zum 30.6.2000 bereits einen Überschuss von 0,11 Mio. DM und gehen demzufolge davon aus, unser Ertragsziel für das Gesamtjahr sicher erreichen zu können.

Akquisition von AENEIS verschafft ATOSS weltweites Alleinstellungsmerkmal

Mit der Übernahme des Softwareproduktes AENEIS von der ipro Consulting GmbH, Stuttgart, zum 1. Juni 2000, gelang es ATOSS, eine der führenden Software-Technologien für die Analyse, Modellierung und Optimierung von Geschäftsprozessen in ihr Produktportfolio aufzunehmen.

Durch die Integration von AENEIS in die Produktlinie TARIS für das **S**trategische **M**anagement von **A**rbeit und **Z**eit wird ATOSS weltweit zum ersten Anbieter eines ganzheitlichen Ansatzes zur kontinuierlichen Optimierung des Einsatzes der Personalressourcen. Mit der Nutzung der in TARIS integrierten AENEIS-Software haben unsere Kunden die einzigartige Möglichkeit, die von ATOSS modellierten Geschäftsprozesse unmittelbar und gemeinsam mit uns in die Praxis umzusetzen. Die Erfahrung aus mehr als 650 erfolgreich abgeschlossenen Projekten garantiert dabei höchste Qualität.

Die ATOSS Software AG übernahm mit der Akquisition von AENEIS auch das Entwicklungs- und Vertriebsteam. Zu den rund 600 AENEIS-Kunden zählen namhafte Gesellschaften wie die Adam Opel AG, die Hoechst AG oder die Messe Frankfurt. Infolge der Akquisition erwarten wir eine weitere Beschleunigung des Umsatz- und Ergebniswachstums ab 2001.

A large volume of advance deliveries or payments were made in the first half-year which will only bear fruit in subsequent accounting periods. They are designed to account for the high speed of company expansion in the area of human resources. Therefore, investments in research and development were 122% above the level for the comparable period last year. A total of 17 highly-qualified developers were employed in addition to the 21 software experts already at the company. Altogether, the number of employees grew from 119 to 169, compared to the same period in 1999.

The associated expenditures for fixed assets, which essentially consisted in EDP systems and business equipment, were 89% higher than in the first half-year of 1999.

Nevertheless, by June 30, 2000 the company already showed a profit of DEM 0.11 million and thus we expect that profit targets will be in grasp for the entire year.

Acquisition of AENEIS Gives ATOSS Exclusivity

With the take-over of the software product AENEIS from ipro Consulting GmbH in Stuttgart as of June 1, 2000, ATOSS succeeded in incorporating one of the leading software technologies for analysis, modelling and optimisation of business processes into its product portfolio.

By integrating AENEIS into the TARIS line for **S**trategic **M**anagement of **W**ork and **T**ime, ATOSS will become the world's first provider of an integrated approach to constant optimisation when it comes to workforce deployment. By using AENEIS software together with TARIS, our customers can now put business processes modelled by ATOSS into practice in a completely unique way – directly and in cooperation with us. Our experience from more than 650 successfully concluded projects guarantees the highest possible quality.

With the purchase of AENEIS, ATOSS Software AG also took over the associated development and sales team. The approximately 600 AENEIS customers include well-

Auslandsexpansion: Grundstein für den Markteintritt in Frankreich gelegt

Mit dem Auftrag der Lufthansa AG, CDG Paris, wurde ein wichtiger Grundstein für die Aktivitäten in Frankreich, dem zweitgrößten Markt für Software in Europa, gelegt.

Durch die in Frankreich gesetzlich festgeschriebene 35-Stunden-Woche und die somit staatlich verordnete Flexibilisierung eröffnet sich für ATOSS ein zukunftssträchtiger Markt mit einer erheblichen Nachfrage nach Softwarelösungen zur Planung und Steuerung des Personaleinsatzes.

Aufgrund dieses sehr positiven Marktumfeldes gründeten wir die ATOSS Software S.A.R.L.. Diese Tochtergesellschaft in Paris wird die weitere Expansion in dieser Region und die Intensivierung der Auslandsaktivitäten insgesamt unterstützen. Zudem führen wir momentan intensive Gespräche über Kooperationen und Joint Ventures, um einen zügigen Marktzugang und eine breite Akzeptanz unserer Produkte zu gewährleisten.

Die positive Resonanz im Ausland zeigte sich auch im Umsatz: So steigerten wir den Auslandsanteil von 4% auf 7%.

known companies such as Adam Opel AG, Hoechst AG and Messe Frankfurt (the Frankfurt trade fair). As a result of this acquisition, we anticipate further acceleration in turnover and growth in performance as of 2001.

Foreign Expansion: Foundation Stone is Laid for Entering the French Market

With the order from Lufthansa AG, CDG Paris, an important foundation stone was laid for the company's activities in France, the second largest market for software in Europe.

The legally prescribed 35-hour work week in France, which thus brings about flexibility on a national scale, opens up a promising market for ATOSS along with substantial demand for software solutions aimed at planning and controlling the deployment of labour resources.

We established ATOSS Software S.A.R.L. in response to this very positive market environment. Our Paris subsidiary will support continued expansion in this region and intensify our foreign activities as a whole. In addition, we are presently in the midst of negotiations to establish further cooperation agreements and joint ventures in order to ensure quick market access and broad acceptance of our products. This positive response on the markets abroad was also reflected in the company's turnover. Thus we increased the foreign portion of overall sales from 4% to 7%.

Semi-annual Report for 2000_

Bericht über das 1. Halbjahr 2000_

Neukunden: Größter Einzelauftrag in der Unternehmensgeschichte

Der bereits erwähnte Auftrag der Deutschen Telekom stellt aufgrund seines Volumens für ATOSS einen Rekord dar. Ausschließlich ATOSS konnte die hohen Anforderungen der Deutschen Telekom erfüllen.

Mit der Erteilung eines Auftrages wurde AOL Deutschland ebenfalls zu einem wichtigen Neukunden für ATOSS. AOL wird mit der ATOSS Softwaretechnologie die Arbeitszeit ihrer Mitarbeiter in den eigenen Call-Centern steuern, die in Deutschland mit etwa 1.000 Mitarbeitern zu den größten gehören. Mit dieser Auftragserteilung setzt AOL Deutschland künftig ebenfalls auf das Strategische Management von Arbeit und Zeit und auf die neueste ATOSS-Technologie: Erstmals kommt für diesen Auftrag die neue Linux-Version der ATOSS-Produkte zum Einsatz.

Mit der Auslieferung der Linux-Version unterstreicht ATOSS erneut seine technologisch führende Stellung und realisiert planmäßig einen weiteren Meilenstein in der Umsetzung der strategischen Ziele.

Der Gardinenhersteller ADO-International orderte Software-Produkte für Zeit und Zutritt, Personaleinsatzplanung sowie Kostenstellenmanagement. Damit wird ADO nahezu das gesamte Leistungsspektrum von ATOSS für das **Strategische Management von Arbeit und Zeit** einsetzen.

Nach Aussage von ADO-International können durch die Unterstützung unserer Software bei der Umsetzung neuer, flexibler Arbeitszeitmodelle innerhalb kürzester Zeit Einsparungen im sechsstelligen Bereich realisiert werden. Langfristig werden unsere Produkte auch in den ausländischen Tochtergesellschaften des Unternehmens zum Einsatz kommen. Für ATOSS wird dies ein weiterer Schritt zur erfolgreichen Umsetzung der Internationalisierungsstrategie sein.

New Customers and the Largest Single Order in the Company's History

Based on the overall volume, the aforementioned order from Deutsche Telekom represents a record for the company. ATOSS is the only company that is able to meet the high requirements of Deutsche Telekom.

By placing its order, AOL Deutschland also became an important new customer for ATOSS. AOL will deploy ATOSS software technology in order to control staff working time at its various call centres. These rank among the largest in Germany with approximately 1,000 staff each. By placing its order AOL Deutschland is also hedging on the future of **Strategic Management of Work and Time** and the newest technology from ATOSS – the new Linux version of ATOSS products will be used for the very first time to complete this order.

Delivery of the Linux version of ATOSS products once again underlines our leading position in terms of technology and puts another milestone into place when it comes to planned realisation of the company's strategic goals.

The curtain manufacturer ADO-International ordered software products for time and access, workforce allocation planning and cost centre management. Thus ADO will virtually employ the entire range of ATOSS products and services for **Strategic Management of Work and Time**.

According to statements made by ADO-International, savings in the hundreds of thousands can be realised through support provided by our software when it comes to implementing new, flexible working time models in the shortest possible time. There are also plans to use our products in the foreign subsidiaries of the company over the long-term. This, in turn, will represent a further step in the company's strategy for internationalisation.

Weitere interessante Neukundenprojekte konnten bei Procter & Gamble und TDK Manufacturing realisiert werden.

Im Ausland wurden neben der Lufthansa in Paris u.a. auch Neukunden-Verträge mit Leitz in Österreich, sowie dem Krankenhaus Hirsladen und der Firma Hilcona in der Schweiz abgeschlossen.

Unmittelbar nach der Übernahme der Software AENEIS kam diese u.a. bei der Wirtschaftskammer in Wien, beim Burda-Verlag, bei der Österreichischen Lotteriegesellschaft, sowie bei der Heyde AG zum Einsatz.

Nachdem wir im ersten Quartal noch einen verhaltenen Auftragseingang verzeichneten, lagen die Auftragseingänge für Software-Lizenzen in den ersten sechs Monaten mit 7,12 Mio. DM um 22% über der Vorjahresperiode.

Marketing und Vertrieb: Neuer Vorstand bei ATOSS

Der Vorstand wurde zum 1. Juli 2000 planmäßig durch Bernhard M. Auer verstärkt. Ziel ist es, die Entwicklung der Strategien und Strukturen in Vertrieb und Marketing weiterhin zügig voranzutreiben. Damit werden wir für die geplante internationale Expansion eine solide Basis für nachhaltiges, weit über dem Branchendurchschnitt liegendes Wachstum schaffen. Neben der Internationalisierung wird sein Augenmerk auf dem Ausbau der Vertriebsorganisation liegen.

Mit Bernhard M. Auer ist es der ATOSS Software AG gelungen, einen über viele Jahre ebenso erfahrenen wie erfolgreichen Sales- und Marketingprofi im internationalen IT-Business für die gezielte Umsetzung unserer Expansionsstrategie zu gewinnen.

Der studierte Mathematiker begann seine Karriere im Softwarebereich als System Engineer bei der IBM, die er 1990 als Managing Director Distribution Channel Deutschland verließ, um bei Compaq Computers als Vice President und Managing Director Sales & Marketing für den erfolgreichen Geschäftsaufbau in Europa zu sorgen. Von 1993 bis 1995 trug er als General Manager der PC Division der Digital Equipment Corp. in Europa und später dann von den USA aus, Verantwortung für den weltweiten Geschäftsaufbau. Ab 1995 gestaltete er im italienischen Scarmagno und in Amsterdam für Olivetti die Transformation der PC-Product-Division in ein profitables, finanziell und rechtlich unabhängiges Unternehmen.

A number of other interesting projects for new customers were also realised at Procter & Gamble and TDK Manufacturing.

In addition to Lufthansa in Paris, new customer contracts were concluded with several other companies abroad, including Leitz in Austria as well as Hirsladen Hospital and the company Hilcona in Switzerland.

Immediately after ATOSS took possession of AENEIS software, the latter was deployed at the Chamber of Industry in Vienna, Burda Publishing, the Austrian Lottery Corporation and Heyde AG.

After the somewhat reserved pace of new orders in the first quarter, those for software licences in the first six months were 22% above the same period in the year preceding with DEM 7.12 million.

Marketing and Sales: New Managing Board at ATOSS

Starting on July 1, 2000, the Managing Board at ATOSS was shored up according to plan with the appointment of Bernhard M. Auer. The aim is to facilitate development of strategies and structures in marketing and sales. Thus we will be able to create a solid basis lasting, above-average growth in terms of our planned international expansion. In addition to our internationalisation strategy, Mr Auer will focus his attention on further development of the company's sales organisation.

By enlisting the efforts of Bernhard M. Auer, ATOSS Software AG has succeeded in acquiring both an experienced and successful sales and marketing professional in the international IT business for targeted implementation of our expansion strategy.

Mr Auer, who is a mathematician, began his career in the software industry as a systems engineer at IBM. He left IBM as Managing Director of Distribution Channel Germany in 1990 in order to provide for the successful turnaround in Europe at Compaq Computers as Vice President and Managing Director for Sales & Marketing. As the General Manager of the PC division at Digital Equipment Corp., from 1993 to 1995, he was responsible for worldwide business development, initially based in Europe and

Semi-annual Report for 2000_

Bericht über das 1. Halbjahr 2000_

Neben zwei Aufsichtsratsmandaten hatte er zuletzt noch ein Beratermandat bei Sage KHK inne.

Der Vorstandsvorsitzende Andreas F. J. Obereder kann sich somit künftig verstärkt auf die Bereiche Strategie, M&A, Finanzen und Personal konzentrieren. Die Aufgaben der Vorstandsmitglieder Dr. Thomas Barth (Forschung & Entwicklung) und Dr. Burkhard Scherf (Beratung & IT-Services) bleiben unverändert.

Neue Kooperationen

Im Juli wurde eine weitere strategische Allianz zum Auf- und Ausbau gemeinsamer Vertriebs- und Marketingaktivitäten mit der zur niederländischen Exact-Gruppe gehörenden Soft Research GmbH geschlossen. Soft Research ist in Deutschland einer der führenden Anbieter von Software für die Lohn- und Gehaltsabrechnung im Mittelstand und ist mit seiner Software derzeit bei über 13.500 Kunden im Einsatz.

Die Kooperation verstärkt den Marktauftritt beider Partner im Segment kleiner und mittlerer Unternehmen erheblich. Hier ergänzen sich das Soft Research-Produkt »Lohn XL/XXL« und die Software »TIME CONTROL«, die nach der erfolgreichen Akquisition der csd Systemhaus GmbH im Februar diesen Jahres Teil unseres Gesamtportfolios ist, hervorragend. Das von ATOSS angebotene Produkt für kleine und mittelständische Unternehmen »TIME CONTROL« wurde seit seiner Markteinführung im vergangenen Jahr bereits bei 1.000 Unternehmen aus verschiedensten Branchen installiert.

later in the USA. From 1995 onward, he transformed Olivetti's PC product division into a profitable, independent company, in both legal and financial terms, working first in Scarmagno, Italy, and later in the United States.

In addition to two supervisory board mandates, he also held a further mandate as an advisor for Sage KHK.

Chairman of the Board Andreas F. J. Obereder will thus be able to concentrate his efforts in future on strategy, M&A, finances and personnel. The competencies of the board members Dr. Thomas Barth (Research & Development) and Dr. Burkhard Scherf (Consulting & IT Services) will remain unchanged.

New Cooperation Activities

In July, a further strategic alliance was concluded for the purpose of establishing and developing joint marketing and sales activities with Soft Research GmbH, which is part of the Exact Group in the Netherlands. Soft Research is one of the leading suppliers of software for payroll accounting in Germany for medium-sized businesses. The software is presently used by more than 13,500 customers.

Cooperation with this company will substantially strengthen the market presence of both partners in the small and medium-sized companies segment. The Soft Research product »Wages XL/XXL« and »TIME CONTROL« complement each other excellently. The latter became part of our overall portfolio after a successful acquisition of csd Systemhaus GmbH in February of this year. »TIME CONTROL«, the ATOSS product for small and medium-sized enterprises, has already been installed at 1,000 companies in the most diverse branches since being introduced to the market last year.

Beide Unternehmen verfügen bereits über gemeinsame Kunden und werden diesen Bestand in Zukunft erheblich ausbauen.

Die bereits bestehende Kooperation mit P&I wurde erheblich ausgeweitet, nachdem P&I von der IBM die Personalabrechnung /400 übernommen hat und damit zum bedeutendsten Anbieter von Lohn- und Gehaltsabrechnungsprogrammen im gehobenen Mittelstand wurde. Unser Produkt TARIS wurde bisher zusammen mit der IBM-Personalabrechnung /400 verkauft und eingesetzt. Der Integrationsgrad ist deshalb besonders hoch. Dadurch haben ATOSS und P&I über 300 gemeinsame Kunden und werden ihre Basis von zusammen über 2.500 Kunden gemeinsam ausbauen.

Weitere Kooperationen in verschiedenen Bereichen stehen kurz vor Vertragsabschluss.

Neuigkeiten aus Forschung & Entwicklung

Im ersten Halbjahr 2000 konnte unser Research & Development Department zahlreiche Erfolge in der Produktentwicklung vorweisen.

Die Linux-Version von TARIS wurde fertiggestellt und ausgeliefert, ebenso das neue TARIS-Release 2.3. Mit der Anbindung der Datenbank DB2 unter Windows NT haben Kunden die Möglichkeit, jetzt auch in der Welt der Windows NT-Server zwischen allen wichtigen Datenbanken auszuwählen und den jeweils optimalen Mix aus Datenbank-Funktionen und Lizenzpreisen für sich zu schaffen.

Nach der Übernahme der AENEIS-Software konnte durch den engagierten Einsatz unserer Entwickler bereits im ersten Halbjahr die AENEIS-Version 4.6 fertiggestellt und getestet werden. Das neue Release 4.6 beinhaltet wesentliche Erweiterungen in der Prozesskostenrechnung und der Simulation. Darüber hinaus wurden die Möglichkeiten der Darstellung von Struktur- und Prozessdiagrammen ergänzt. Als fünfte Dialogsprache wird neben Deutsch, Englisch, Französisch und Italienisch nunmehr auch Spanisch unterstützt.

Für das zweite Halbjahr sind folgende Neuentwicklungen und Tools zu erwarten:

Wir werden die automatische TARIS-Personaleinsatzplanung weiterentwickeln, so dass anhand von Vorgaben Einsatzpläne automatisch generiert werden können.

Both companies already have a common customer base and plan to substantially cultivate this clientele in future.

The existing cooperation with P&I has been considerably expanded now that P&I has taken over the /400 payroll accounting program from IBM and thereby positioned itself as the leading provider of wage and salary accounting programs in the upmarket Mittelstand segment. So far, our product TARIS has been sold and utilized in connection with the IBM /400 payroll accounting program. Therefore, the level of integration is already especially high. ATOSS and P&I have a shared customer base of 300 customers and are now set to jointly expand the total customer pool of more than 2,500 clients.

Conclusion of further cooperative agreements in other segments are also pending.

Research and Development News

Numerous successes were also achieved in the area of product development at our Research & Development division in the first half-year of 2000.

The Linux version of TARIS was finished and delivered along with the new TARIS Release 2.3. By linking the DB2 database under Windows NT, customers are now able to choose between all of the important databases in a Windows NT server environment as well and create the mix of database functions and license prices that is best for them.

After the take-over of AENEIS software, our committed developers were able to complete and test AENEIS Version 4.6 as early as the first half of this year. The new 4.6 release includes significant extensions in process cost accounting and simulation. Beyond that, the possibilities for displaying structural diagrams and flow charts have been supplemented. Apart from German, English, French and Italian, Spanish is now supported as the fifth dialog language.

The following new developments and tools can be expected for the second half-year:

Semi-annual Report for 2000_

Bericht über das 1. Halbjahr 2000_

Weiterhin werden wir AENEIS vollständig in die TARIS-Produktfamilie integrieren und damit das neue Produkt »TARIS Prozesse & Strukturen« schaffen. Ferner erfolgt die Anbindung des Produktionsplanungs-Moduls von SAP über die KK2-Schnittstelle.

Die Weiterentwicklung des TARIS Moduls »Projekt und Kosten« steht ebenfalls als ein wichtiger Meilenstein im Vordergrund der Produktentwicklung. Damit wird in der nächsten Version von TARIS die Planung, Steuerung und Kontrolle von Projekten sowie auch von wiederkehrenden Aufgaben und Routinearbeiten möglich sein.

Durch die Integration dieses Projektmanagement-Tools in das **S**trategische **M**anagement von **A**rbeit und **Z**eit (**SMAZ**) werden Projektleiter und -mitarbeiter sowie das Top-Management durch die ganzheitliche Sicht auf die Komponenten Arbeit und Zeit schnellere und aussagekräftigere Informationen zur aktiven Gestaltung der Geschäftsprozesse erhalten.

We will continue to develop the automatic TARIS short-term manpower planning tool, so that workforce planning can be automatically generated on the basis of defaults.

Furthermore, we will completely integrate AENEIS into the TARIS family of products and thus create the new product, »TARIS Processes & Structures«. Moreover, the SAP production planning module will be linked via the KK2 interface.

As an important milestone, the development of the TARIS »Project and Costs« module will also be at the centre of product development. Thus the next version of TARIS will make it possible to not only plan, control and steer projects, but also recurrent and routine tasks.

By integrating this project management tool into **S**trategic **M**anagement of **W**ork and **T**ime, project managers, members of staff and top management will be provided with faster and more meaningful data on work and time in order to be able to actively and effectively organise business processes.

Erweiterung der Beratungsleistung durch Cooperative Process Coaching

Der ATOSS-Beratungsansatz zur Prozessberatung wird in feste Formen gegossen: Cooperative Process Coaching (CPC) ist hier ein neues Beratungsprodukt im Organisations-Consulting. Mit den drei Elementen dieses Produktes verbindet ATOSS die faktenorientierte, betriebswirtschaftliche Analyse der Unternehmensprozesse mit der »weichen« Betrachtung der soziokulturellen Aspekte von Veränderungen in Organisationen:

Der Cooperative-Ansatz als erstes Element stellt sicher, dass eine partnerschaftliche Zielerreichung auf beiden Seiten verfolgt wird; der Process-Ansatz erweitert die Sichtweise auf die Unternehmensorganisation mit ihren Abläufen, während der Coaching-Ansatz schließlich die Sozialkompetenz als integralen Bestandteil unserer Beratung betont. Auf diese Weise wird das Umsetzungspotenzial im Unternehmen maximiert.

Die Beratungsprodukte IT-Services, Anwenderschulung, Projektberatung und Multi-Level-Support werden parallel dazu weiter ausgebaut.

Für das zweite Halbjahr sind Kooperationen mit großen Beratungsunternehmen bereits in Verhandlungen. Hierbei verfolgen wir primär das Ziel, einen verbreiterten Marktzugang für unsere Produkte zu schaffen. Die ATOSS AG wird sich so im wachstumsträchtigen Bereich Organisationsberatung positionieren.

Kapital- und Gesellschaftsrechtliche Maßnahmen

Durch Beschluss der Deutschen Börse vom 30.6.2000 sind nun auch die Aktien aus dem Greenshoe – 109.091 Aktien aus genehmigtem Kapital – zum Handel am Neuen Markt zugelassen.

Die im Februar übernommene CSD Systemhaus GmbH wurde im Zuge eines einheitlichen Auftretens gegenüber Kunden und Partnern in ATOSS CSD Software GmbH umbenannt.

Expansion of Consulting Services Through Cooperative Process Coaching

The ATOSS approach to providing consulting for process support is being cast into a new mould, i.e. Cooperative Process Coaching (CPC) is now a new consulting product in the organisation consulting sphere. With the three elements of this product ATOSS combines fact-oriented, managerial analysis of company processes with »small-scale« analysis of the organisational structure. This means that cooperation, as the initial element, ensures that a goal is pursued in a spirit of partnership by both of the parties involved; the process approach expands the view to the organisation with its operations while, in the end, the coaching approach stresses social competence as an integral component of our consulting efforts. The potential for implementation at the respective company is thus maximised.

The consulting products IT services, user training, project support and multilevel support are being developed at the same time.

Negotiations are already underway for cooperation with large consulting firms in the second half-year. Here we are primarily pursuing the goal of creating more broad-based market access for our products. ATOSS AG will thus position itself in the fast-growth market for organisation consulting.

Capital and Corporate Measures

Based on the resolution adopted by the German Stock Exchange on June 30, 2000 all Greenshoe shares – 109,091 shares from approved capital – have now been approved for trading on the Neuer Markt.

CSD Systemhaus GmbH, which was taken over in February, was renamed to ATOSS CSD Software GmbH as part of efforts to create a uniform corporate image for customers and partners.

Consolidated Balance Sheet_

Konzern-Bilanz_

KONZERNBILANZ

in DM

	30.06.2000	30.06.1999
AKTIVA		
Umlaufvermögen		
Liquide Mittel	11.185	376.074
Kurzfristige Geldanlagen	64.774.949	122.307
Forderungen aus Lieferung und Leistung (abzüglich Wertberichtigungen von 820.237 DM bzw. 127.733 in 1999.)	9.303.283	6.459.701
Vorräte	85.770	
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	4.315.026	498.205
Umlaufvermögen gesamt	78.490.214	7.456.287
Sachanlagevermögen, netto	3.328.883	2.481.159
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto	667.124	252.577
Aktive latente Steuern		49.613
Gesamt	82.486.221	10.239.636
PASSIVA		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	2.666.955	1.745.054
Erhaltene Anzahlungen	6.300	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	10.000	1.003.710
Anleihen	76.217	
Personalrückstellungen und –verbindlichkeiten	1.692.142	1.159.625
Steuerrückstellungen	2.009.442	1.187.982
Latente Steuern	0	116.103
Rechnungsabgrenzungsposten	560.514	238.966
Sonstige Rückstellungen	790.257	2.490.935
Kurzfristige Verbindlichkeiten gesamt	7.811.827	7.942.375
Pensionsrückstellungen	400.304	352.518
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	7.873.520	203.045
Ausgleichsposten für Minderheitenanteile		39.443
Zusätzlich eingezahltes Kapital	65.261.834	382.062
Bilanzgewinn	268.099	1.287.321
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung	870.637	32.873
Gesamt Eigenkapital	74.274.090	1.944.744
Gesamt	82.486.221	10.239.636

CONSOLIDATED BALANCE SHEET

DEM

June 30, 2000 June 30, 1999

ASSETS

Current Assets

Cash	11.185	376.074
Short-term investments	64.774.949	122.307
Accounts receivable (minus value adjustments of DEM 820,237 and 127,733 in 1999.)	9.303.283	6.459.701
Inventories	85.770	
Prepaid expenses and other current assets	4.315.026	498.205

Total current assets **78.490.214** **7.456.287**

Property and equipment, net	3.328.883	2.481.159
Intangible assets, net	667.124	252.577
Deferred taxes		49.613

Total **82.486.221** **10.239.636**

LIABILITIES

Current liabilities

Accounts payable, trade	2.666.955	1.745.054
Prepayment received	6.300	
Short-term borrowings	10.000	1.003.710
Bonds	76.217	
Accrued compensation and related benefits	1.692.142	1.159.625
Accrued taxes	2.009.442	1.187.982
Deferred income taxes	0	116.103
Deferred income	560.514	238.966
Other accrued liabilities	790.257	2.490.935

Total current liabilities **7.811.827** **7.942.375**

Accrued pensions 400.304 352.518

Shareholders' equity

Registered capital	7.873.520	203.045
Balancing item minority shares		39.443
Additional paid-in capital	65.261.834	382.062
Retained earnings	268.099	1.287.321
Accumulated other comprehensive income	870.637	32.873

Total shareholders' equity **74.274.090** **1.944.744**

Total **82.486.221** **10.239.636**

Consolidated Income Statement_

Gewinn- und Verlustrechnung_

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG ATOSS SOFTWARE AG

in DM

	30.06.2000	30.06.1999
Umsatzerlöse	20.733.979	13.733.457
Aufwendungen		
Kosten des Umsatzes	6.954.072	5.463.489
Entwicklungskosten	2.407.552	1.084.172
Vertriebs- und Marketingkosten	6.173.698	4.227.560
Allgemeine Verwaltungskosten	4.844.792	2.589.101
Aufwendungen gesamt	20.380.114	13.364.322
Betriebsergebnis	353.866	369.135
Sonstige Erträge (Aufwendungen)		
Zinsergebnis	58.287	-20.663
Anteile von Minderheitsgesellschaftern	0	22.760
Sonstige Erträge (Aufwendungen)	-51.787	32.149
Gesamt sonstige Erträge (Aufwendungen)	6.500	34.247
Ergebnis vor Ertragsteuern	360.366	403.382
Ertragsteuern	-245.797	-285.651
Periodenüberschuss	114.568	117.731

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

DEM

30.06.2000 30.06.1999

Revenues 20.733.979 13.733.457

Expenses

Costs of revenues 6.954.072 5.463.489

Research and development 2.407.552 1.084.172

Sales and marketing 6.173.698 4.227.560

General and administrative 4.844.792 2.589.101

Total costs and expenses

20.380.114 13.364.322

Operating result

353.866 369.135

Other income (expense)

Interest income 58.287 -20.663

Minority interests 0 22.760

Other income (expense) -51.787 32.149

Total other income (expenses)

6.500 34.247

EBIT

360.366 403.382

Provision for income taxes

-245.797 -285.651

Net income for the period

114.568 117.731

Consolidated Statement of Cash Flows_

Konzern-Kapitalflussrechnung_

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG		
in DM		
	30.06.2000	30.06.1999
Cash Flows aus laufender Geschäftstätigkeit		
Jahresüberschuss	114.568	117.731
Anpassungen zur Überleitung auf den Cash Flow		
Abschreibungen	780.110	546.647
Zuschreibungen auf Wertpapiere		-15.996
Verlust aus dem Verkauf von Anlagevermögen		
Latente Steuern	-21.200	-7.177
Minderheitenanteil		-22.761
Veränderungen im Umlaufvermögen und bei Verbindlichkeiten		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-2.293.040	-951.107
Sonstiges Umlaufvermögen und aktive Rechnungsabgrenzung	-4.015.627	394.965
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	147.692	-730.502
Steuerrückstellung (Verbindl. aus Ertragssteuern)	-198.610	138.044
Personalarückstellungen und -verbindlichkeiten	-1.441.109	-1.164.082
Passivische Rechnungsabgrenzungsposten	55.224	36.522
Sonstige Rückstellungen (Verbindlichkeiten)	-429.650	684.701
Pensionsrückstellungen	24.354	23.432
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	-7.277.288	-949.583
Cash Flows für Investitionstätigkeit		
Zugänge/Abgänge Sachanlagevermögen	-1.451.321	-767.455
Zugänge/Abgänge immaterielle Vermögensgegenstände	-258.830	-141.861
Zugänge/Abgänge von Wertpapieren	-64.499.377	
Cash Flow für Investitionstätigkeit	-66.209.528	-909.316
Cash Flows aus Finanzierungstätigkeit		
Zunahme (Abnahme) der kurzfristigen Kredite	-7.632	738.372
Veränderung des Eigenkapitals	68.072.341	403.011
Veränderung der gesetzlichen Rücklage	6.578	-10.109
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	68.071.287	1.131.274
Zahlungswirksame Erhöhung (Verminderung) der liquiden Mittel	-5.415.529	-727.625
Liquide Mittel zu Beginn des Jahres	5.426.714	1.103.697
Liquide Mittel am Ende des Jahres	11.185	376.072
Zusätzliche Angaben zum Cash Flow		
Gezahlte Ertragsteuern	82.236	91.583
Gezahlte Zinsen	43.753	30.992

CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS

DEM

	30.06.2000	30.06.1999
Cash flows from operating activities		
Net income/loss for the period	114.568	117.731
Adjustments for transition of the net income to cash flow		
Depreciation and amortisation	780.110	546.647
Reversals on securities		-15.996
Loss from sale of fixed assets		
Deferred/prepaid taxes	-21.200	-7.177
Minority interest in subsidiary		-22.761
Changes in current assets and liabilities		
Accounts receivable	-2.293.040	-951.107
Prepaid and other current assets	-4.015.627	394.965
Accounts payable	147.692	-730.502
Accrued income taxes	-198.610	138.044
Accrued compensation	-1.441.109	-1.164.082
Deferred income	55.224	36.522
Other liabilities and accruals	-429.650	684.701
Accrued pensions	24.354	23.432
Net cash provided by operating activities	-7.277.288	-949.583
Cash flows for investing activities		
Purchase of property and equipment	-1.451.321	-767.455
Purchase of intangible assets	-258.830	-141.861
Purchase of securities	-64.499.377	
Cash flows for investing activities	-66.209.528	-909.316
Cash for financial activities		
Addition of short-term loans taken up	-7.632	738.372
Change in shareholders' capital	68.072.341	403.011
Change in legal reserves	6.578	-10.109
Cash flows from financial activities	68.071.287	1.131.274
Net decrease in cash and equivalents	-5.415.529	-727.625
Cash, beginning of the period	5.426.714	1.103.697
Cash, end of the period	11.185	376.072
Additional cash flow disclosures:		
Income taxes paid	82.236	91.583
Interest paid	43.753	30.992



Your IR-Contact_ IR-Kontakt_

ATOSS Software AG
Raik Radloff, MBA
Am Moosfeld 3
81829 München / Munich
Germany
Fon +49.89.42771-194
Fax +49.89.42771-100
Raik.Radloff@atoss.com

ATOSS Software AG
Am Moosfeld 3
81829 München
Fon +49.89.42771-0
Fax +49.89.42771-100
info@atoss.com
www.atoss.com

Düsseldorf
ATOSS Systems Consulting GmbH
Robert-Bosch-Strasse 14
40668 Meerbusch
Fon +49.2150.965-0
Fax +49.2150.965-100

Frankfurt
Zeil 5
60313 Frankfurt/Main
Fon +49.69.29724198
Fax +49.69.29724200

Hamburg
Osterbekstrasse 90c
22083 Hamburg
Fon +49.40.278163-0
Fax +49.40.278163-10

Stuttgart
Zettachring 4
70567 Stuttgart
Fon +49.711.7287320-0
Fax +49.711.7287320-9

Kitzbühel
ATOSS Software GesmbH
Ehrenbachgasse 2
A-6370 Kitzbühel
Fon +43.5356.65834-0
Fax +43.5356.65834-20

Wien
ATOSS Software GesmbH
Jacquingasse 51/3
A-1030 Wien
Fon +43.1.7964222-0
Fax +43.1.7964222-45

Zürich
World Trade Center
Leutschenbachstrasse 95
CH-8050 Zürich
Fon +41.1.3083912
Fax +41.1.3083500

Paris
ATOSS Software S.A. R.L.
Paris La Defense - 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

r:evolution in time!