



# **ATOSS Software AG**

**Eigenkapitalforum**

**22.11.2005**



# Wir optimieren Prozesse rund um den effizienten Personaleinsatz

Strategie: ganzheitliches Lösungsportfolio

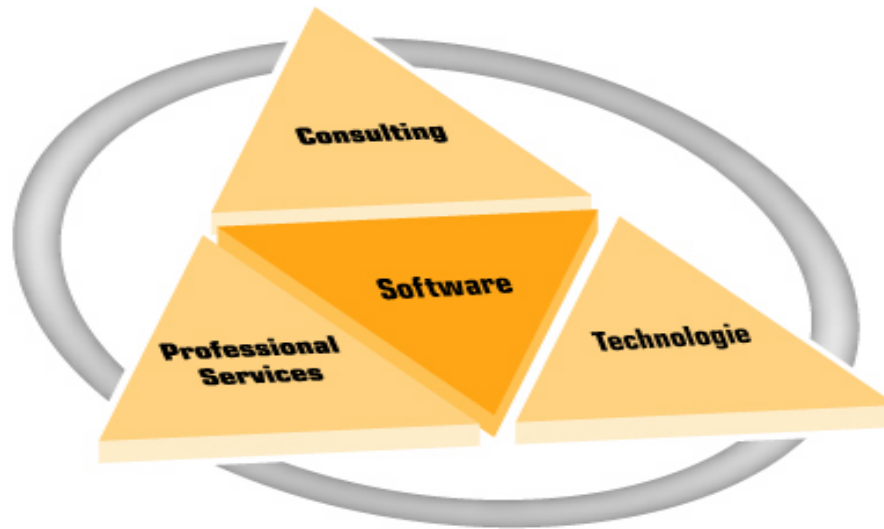
- ▶ Innovative Softwarelösungen
- ▶ Professionelle Services
- ▶ Beratung zum Thema Arbeitszeitmodelle
- ▶ Beratung zum Thema Personaleinsatzplanung

**Ziel: Verborgene Potenziale durch effizienteren Personaleinsatz erschließen**



# ATOSS Geschäftsmodell

- ▶ ATOSS ist ein Softwarehaus, d.h. Kerngeschäft ist der Absatz von Softwareprodukten
- ▶ Ziel aller Kompetenzen der ATOSS ist es, das Kerngeschäft zu stärken

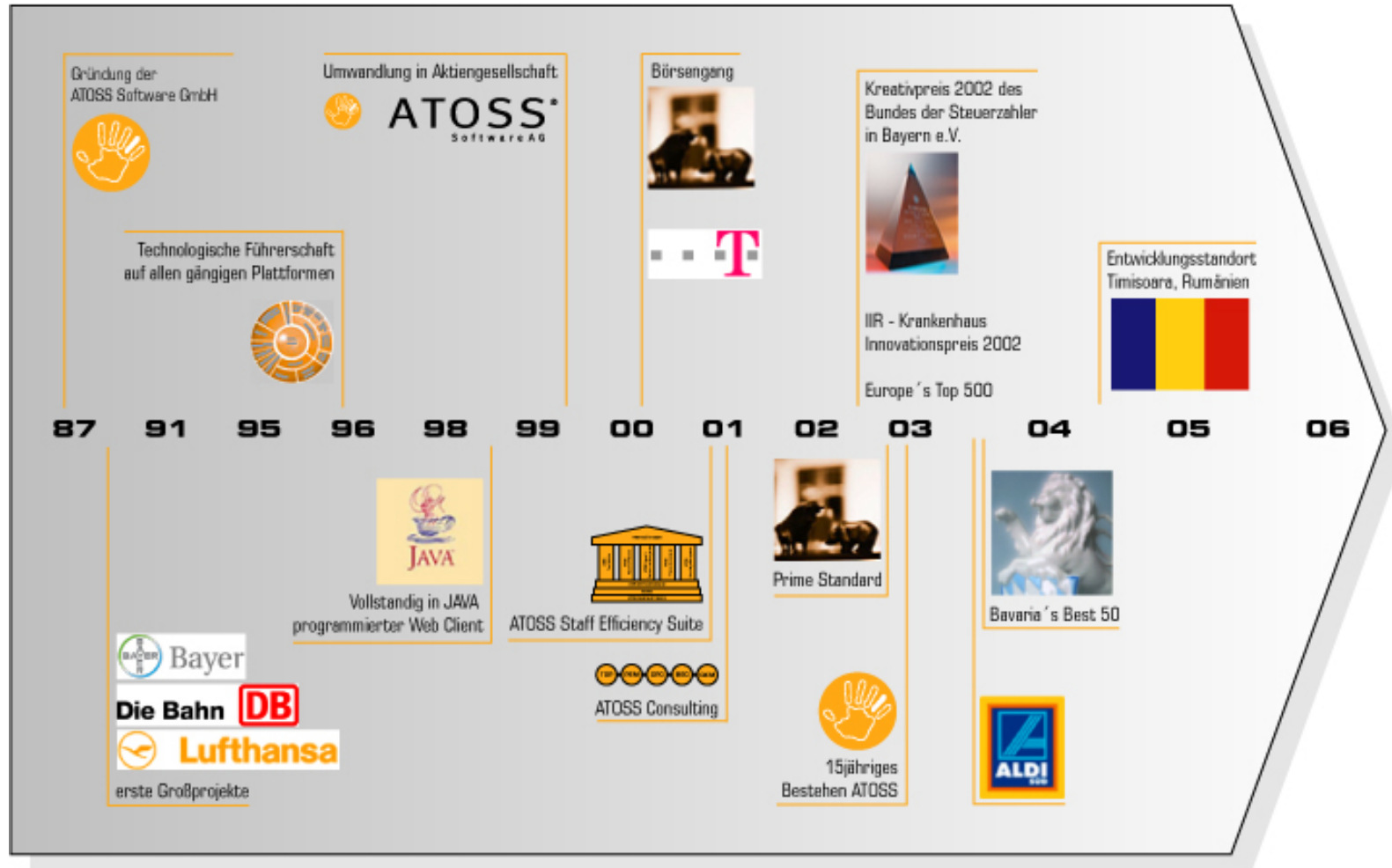


ATOSS Software Group: mehr als **3.200 Kunden** – vom Mittelstand bis zu Blue Chip Unternehmen

ATOSS-Lösungen steuern **über 2 Mio. Arbeitnehmer**

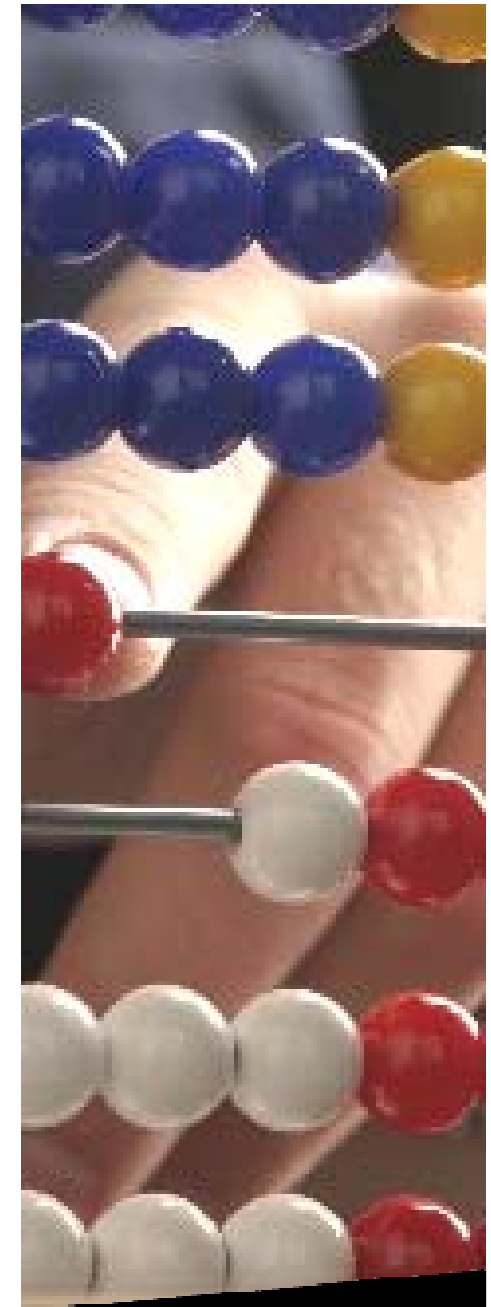
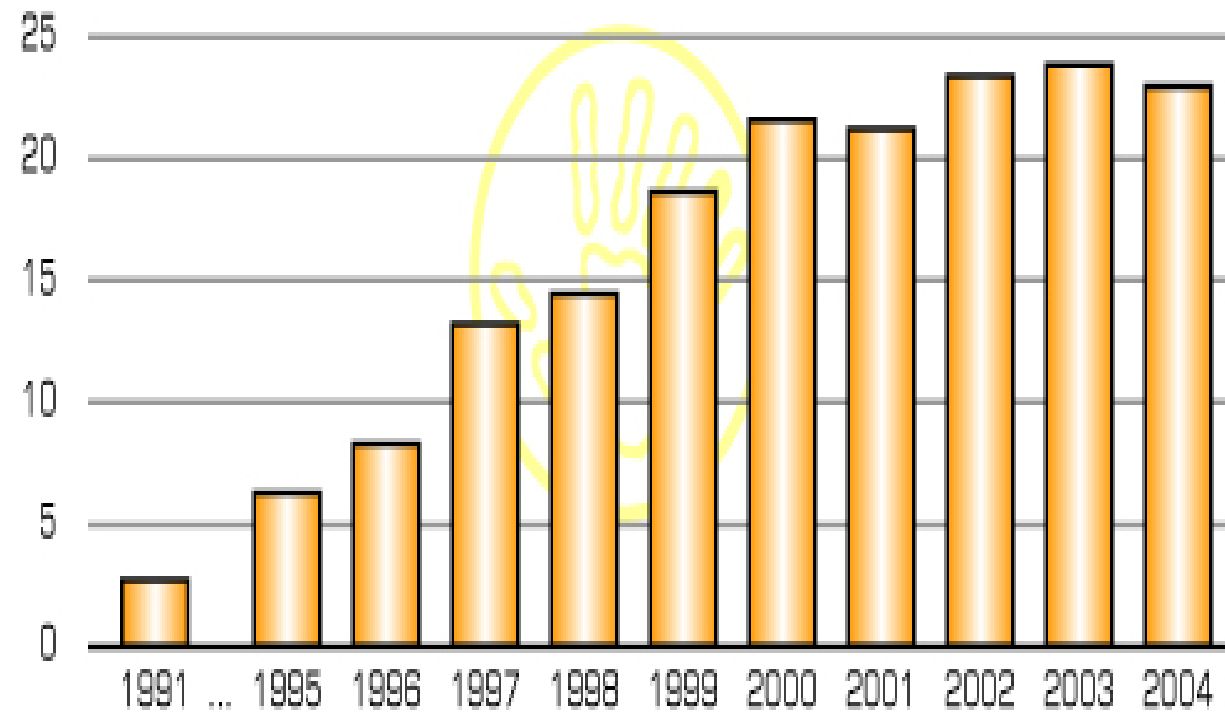


# ATOSS Meilensteine/Historie

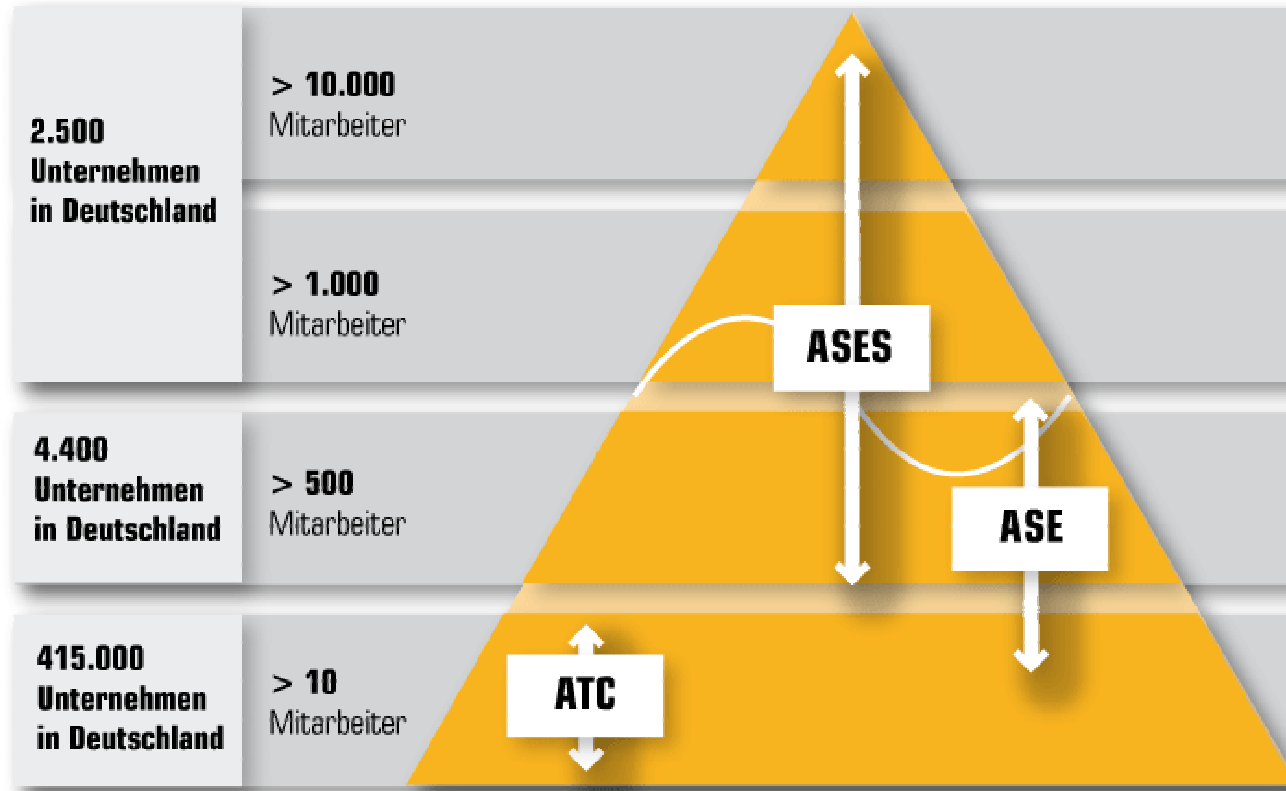


# Umsatzentwicklung

In Mio. €



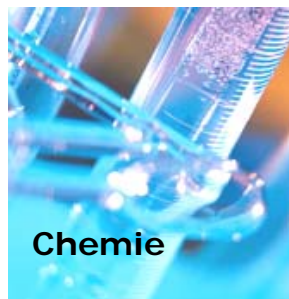
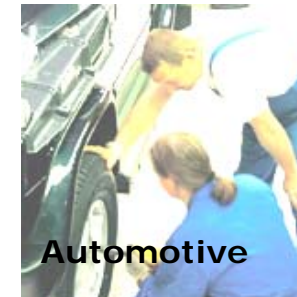
# ATOSS Solutions and Markets



ATC: ATOSS Time Control **ASES**: ATOSS Staff Efficiency Suite **ASE**: ATOSS Startup Edition



# Kompetenz in vielen Branchen



# ATOSS Referenzen





# Geschäftsentwicklung



# ATOSS Group

## Revenue Mix Q1-Q3 2005/2004 (IFRS)

TEUR	30. Sept. 2005	30. Sept. 2004	Diff.
Software	8.785	9.399	-7%
- Softwarelizenzen	2.718	3.661	-26%
- Softwarepflege	6.067	5.738	6%
Beratung	3.627	4.286	-15%
Hardware	1.485	1.994	-26%
Sonstiges	670	590	14%
Gesamt	14.566	16.268	-10%



# ATOSS Konzern

Ergebnisse 30. Sept. 2005/2004  
(IFRS)

TEUR	30. Sept. 2005	30. Sept. 2004	Diff.
EBITDA	224	1.612	-85%
EBITCB	-28	1.152	-> 100%
EBIT	-267	968	-> 100%
EBT	132	1.358	-90%
E	-51	682	-> 100%
Cash Flow	2.875	2.397	20%

- ▶ Umsatzrückung belastet Ergebnisse
- ▶ Cash Flow wg. Sondereffekten über Vorjahr (Steuern, Rückstellungen, Forderungsabbau)





# Strategie und Ausblick

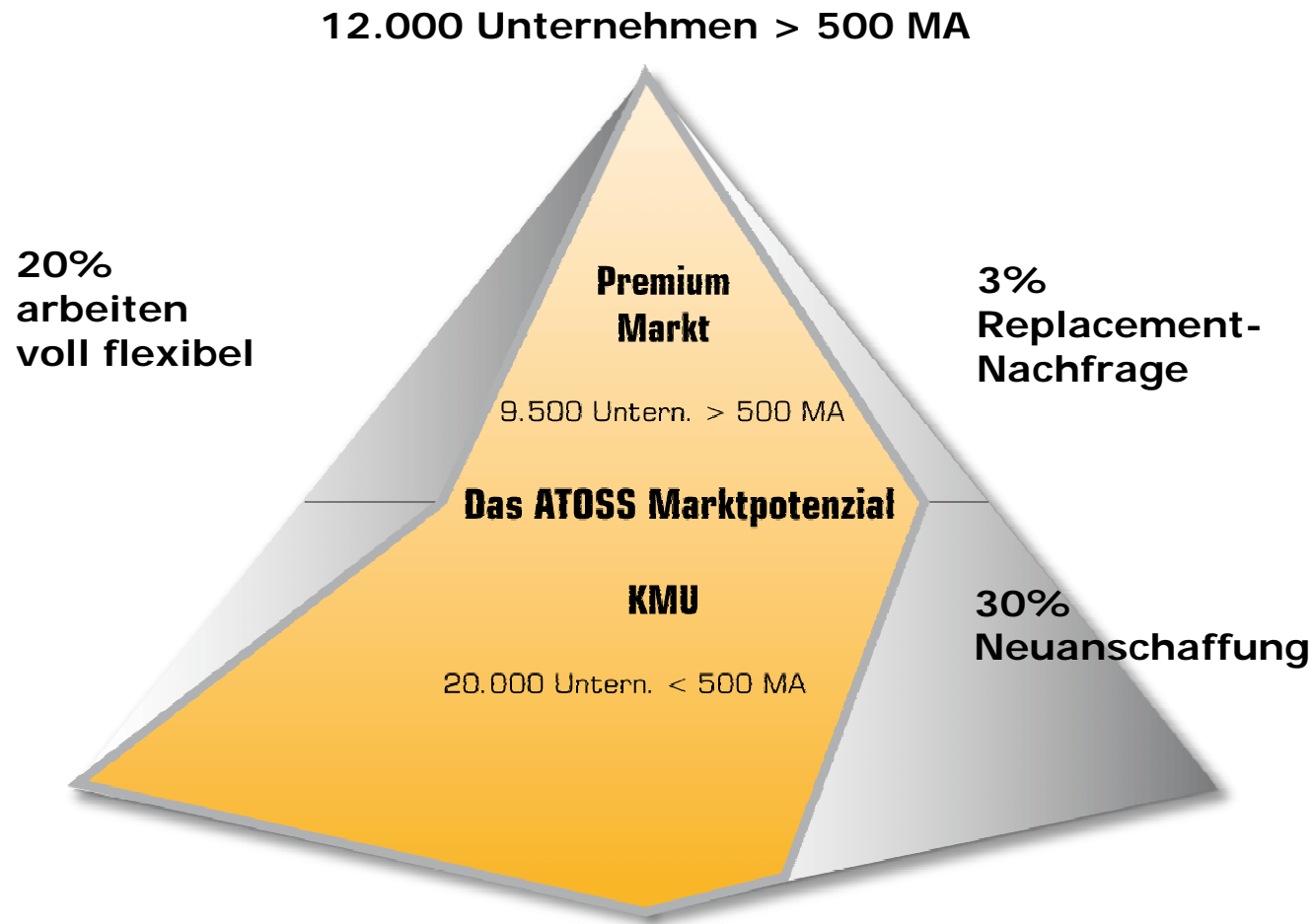
# Wachstum durch Akquisitionen?

## Vier wesentliche Risiken

- ▶ Sehr hoher Aufwand F & E
- ▶ Migration des neuen Kundenstamms
- ▶ Einbindung des Managements
- ▶ Bewertungsdifferenzen



# Wachstumsstrategie - Marktsicht



# Der Weg von ATOSS



# Investitionen in Produkte und Lösungen

- ▶ ATOSS SES Version 3 (100% Java)
- ▶ Entwicklung der ATOSS Retail Solution 3
- ▶ ATOSS Start Up Edition Version 3 (100% Java)
- ▶ ATOSS Time Control 4.7 (mit modernster Framework Technologie)

Produkte

Marktzugang

Organisation



# Investitionen in den Marktzugang

- ▶ Stärkung der Branchenkompetenz
- ▶ Stärkung der Vertriebsorganisation
- ▶ Verbreiterung der Account Manager
- ▶ Young Professional-Programm
- ▶ Ausbildungsprogramm

Produkte

Marktzugang

Organisation



# Investitionen in die Organisation

- ▶ Ausrichtung der Organisation auf ATOSS-Kernthemen Arbeitszeitmanagement und Personaleinsatzplanung
- ▶ Verlagerung der Organisation und Kostenstruktur von nicht operativen und nicht ausgelasteten Bereichen auf den Marktzugang
- ▶ Aufbau von Nachwuchskräften insbesondere im Vertrieb (Young Professional Programm)
- ▶ Entwicklungsstandort in Rumänien

Produkte

Marktzugang

Organisation



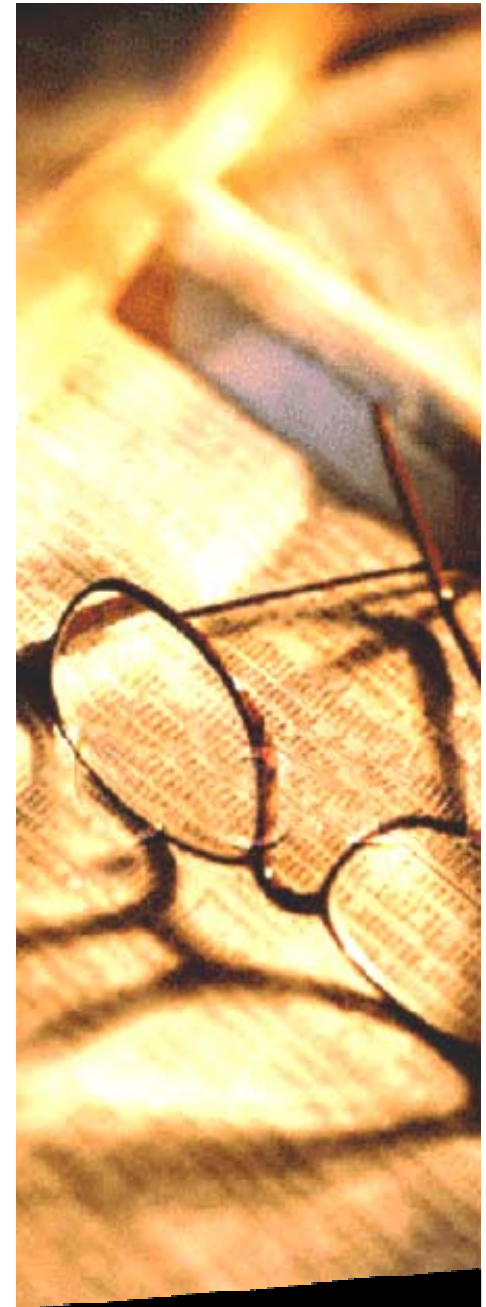
# Ausblick 2005 und 2006

## Ausblick 2005

- ▶ Erwartet: Weiter leicht steigender Umsatz in Q4 (gegenüber Q2 und Q3)
- ▶ Bei Eintritt dieser Entwicklung: Leicht positives Ergebnis im Geschäftsjahr 2005

## Ausblick 2006

- ▶ Umsatz-Wachstum noch nicht absehbar.
- ▶ Verbessertes Ergebnis auch ohne höhere Umsätze, Ziel EBIT-Marge von 5%.



**ATOSS Software AG**

**Vielen Dank !**

**Anhang: Case Studies**

