

Hauptversammlung am 30. April 2003

Folie 1 (Hauptversammlung 2003) (steht bereits vor offiziellem Beginn)

Folie 2 Andreas F. J. Obereder

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
liebe Geschäftsfreunde und Gäste,

ich begrüße Sie – auch im Namen von Herrn Dr. Scherf - zu unserer heutigen ordentlichen Hauptversammlung und freue mich sehr, über Ihr Erscheinen und Ihr Interesse an der ATOSS Software AG.

Folie 3: ATOSS-Briefing

Im Rahmen dieser dritten Hauptversammlung nach dem Börsengang im März 2000, berichten wir über ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2002. Und wir legen Ihnen eine umfangreiche Tagesordnung zur Beschlussfassung vor, die ich nachher noch kurz erläutern werde.

Folie 4: Zahlen und Fakten

ATOSS hat sich seit Gründung und bis zum Börsengang aus dem eigenen Cash Flow finanziert, generiert auch heute beachtliche operative Cash Flows und konnte mit zwischenzeitlichen Erholungspausen ein beachtliches Wachstum erreichen. Insgesamt hat sich der Umsatz von 1991 mit 2,6 Millionen Euro auf über 23,2 Millionen Euro in 2002 stark entwickelt. Auch aktuell wachsen wir solide in einem sehr schwierigen Markt.

Das heißt, im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres sind die Gesamtumsätze um 6% gewachsen und das operative Ergebnis hat sich deutlich verbessert.

Folie 5: Meilensteine/Historie

Dieser Erfolg fußt darauf, dass wir seit der Unternehmensgründung im Jahr 1987 konsequent das Ziel verfolgt haben, innovative Software-Produkte und Dienstleistungen für einen effizienten Personaleinsatz anzubieten.

Unsere technologische Führungsrolle haben wir immer wieder unter Beweis gestellt. Wir haben uns besonders durch den erfolgreich vollzogenen Wandel vom Software- zum Lösungsanbieter den geänderten Kundenanforderungen erfolgreich angepasst. Staff Efficiency Management bietet erstmalig eine voll integrierte Lösung zur Optimierung aller Prozesse rund um den Personaleinsatz.

Wir helfen Unternehmen und ihren Mitarbeitern, ihren Leistungseinsatz konsequent flexibel zu planen und zu steuern. Wir liefern somit einen wesentlichen Beitrag zu ihrer Produktivität. Auf diese Weise erreichen unsere Kunden einen kurzfristigen Return on Investment beim Einsatz unserer Lösungen.

Folie 6: ATOSS heute

Wir sind in unseren Aktivitäten - wie Sie wissen - nicht ohne Erfolg geblieben:

- Heute zählen wir mehr als 2.500 Kunden - darunter bedeutende Blue Chip Unternehmen.
- ATOSS-Lösungen steuern über 2.000.000 Arbeitnehmer,
- und vieles mehr.

Fundament unseres Erfolges war und ist es, stets den Nutzen für unsere Kunden im Blick zu haben und uns dediziert auf die Nische „Lösungen rund um den intelligenten Personaleinsatz“ zu fokussieren.

Anders wären uns nicht bereits in den Jahren ab 1992 bedeutende Erfolge bei Kunden wie der Deutschen Lufthansa, Bayer und der Deutschen Bahn gelungen!

Folie 7: II ATOSS Lösungen

Im Mittelpunkt unseres Handelns stehen daher seit Unternehmensgründung Lösungen, die bei unseren Kunden signifikanten Nutzen stiften.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich Ihnen in einigen Sätzen das Nutzenpotential unserer Lösungen aufzeigen.

Kernproblem deutscher Unternehmen - aber auch von

Unternehmen in anderen Hochlohnländern - ist die Aufrechterhaltung der Ertragskraft bei stagnierenden oder sinkenden Umsätzen. Bei einem Wachstum in Deutschland von nur 0,2 % im Jahre 2002 und kaum besseren Aussichten für 2003, stehen die Unternehmen vor der Notwendigkeit Kosten zu senken, um weiter profitabel zu arbeiten.

Hierzu bieten sich im Wesentlichen zwei Ansätze:

- Rationalisierung durch Personalabbau oder/und
- Verbesserung der Produktivität durch effizienteren Personaleinsatz

Nicht zuletzt, weil bloße Rationalisierung durch Personalabbau strategische Versäumnisse lediglich eindämmt, aber nicht behebt - ist unser Ansatz, der einer Steigerung der Produktivität durch bessere Planung und Steuerung des Personaleinsatzes.

Folie 8: Brennpunkt Produktivität

Ich zeige Ihnen hier deswegen nochmals die wesentlichen Aussagen einer Studie der Proudfoot Consulting, die sich speziell mit der Produktivitätsmessung im europäischen und internationalen Vergleich befasst.

Sie zeigt, dass in Unternehmen der Bundesrepublik Deutschland

37% der Arbeitszeit unproduktiv sind – das heißt, 37% der Arbeitszeit tragen nicht zur Wertschöpfung bei.

Die wesentlichen Ursachen dafür sind:

1. Mangelnde Planung und Steuerung des Personaleinsatzes mit knapp 45%,
2. unzureichende Führung und
3. mangelnde Arbeitsmoral.

Dabei ist klar, dass das Ziel der angestrebten Produktivität keine 100 Prozent sind. Proudfoot ermittelte Maximal-Werte an erreichbarer Produktivität von 85%.

Folie 9: Rationalisierung – Immer der einzige Weg?

Ein Blick auf einige von vielen traurigen Schlagzeilen in den Medien der jüngeren Vergangenheit, zeigt jedoch die Bedeutung der Verbesserung der Produktivität durch effizienteren Personaleinsatz und das Dilemma, in dem sich viele Unternehmen befinden. Es scheint immer wieder so zu sein, dass insbesondere die großen Unternehmen nicht unbedingt rechtzeitig geeignete Maßnahmen zur Produktivitätssteigerung ergreifen und dann gezwungen sind, schnelle harte Einschnitte vorzunehmen.

Wie schon gesagt – Rationalisierung durch Personalabbau kann durchaus notwendig und sinnvoll sein. Aber das ist nicht unser

Ansatz. Wir wollen den Unternehmen statt dessen helfen, ihre Mitarbeiter effizienter einzusetzen und dadurch Potentiale für eine größere Wertschöpfung zu heben.

So hat auch ATOSS in einem gewissen Umfang Personal abgebaut. Aber diese Maßnahme haben wir schon zu einem sehr frühen Zeitpunkt eingeleitet und nicht abgewartet, bis wir auf Grund äußerer Umstände dazu gezwungen waren. Im Berichtsjahr 2002 hingegen haben wir stichtagsbezogen sogar etwas aufgestockt, von 167 auf 171 Mitarbeiter.

Folie 10: Nutzenpotentiale des Intell. Personaleinsatzes

Meine Damen und Herren,
wie schon angesprochen – wir alle sehen täglich die traurigen Schlagzeilen - Arbeitsplätze werden gestrichen oder ins Ausland verlagert. Aber es geht auch anders! So hat unser Kunde, das Klinikum Ingolstadt, durch den Einsatz unserer Lösungen und eine konsequente Flexibilisierung der Organisation erhebliche Kosteneinsparungen bei gleichzeitiger Steigerung von Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit erreicht!

Ähnlich ist das Erfolgsrezept bei anderen Kunden wie der Deutschen Lufthansa, der Meyer Werft aber auch der österreichischen Post und vielen anderen.

Deutliche Erfolge, und Referenzprojekte gibt es in fast jeder Branche, einige Beispiele zeigen wir Ihnen noch.

So belegt eine Studie der Universität Würzburg quer durch eine signifikante Anzahl von ATOSS Kunden im Durchschnitt Einsparungen zwischen 16 und 66 € pro Mitarbeiter und Monat. Bei Kunden, die neben der Softwarelösung weitergehende organisatorische Veränderungen vornehmen, wie z.B. beim Klinikum Ingolstadt, liegt dieser Wert sogar bei bis zu 168 € pro Mitarbeiter/Monat.

Wesentlich für das Ausmaß der Nutzengenerierung durch den Intelligenten Personaleinsatz ist also der Umfang und die Konsequenz, mit der sich eine Organisation mit dieser Thematik befasst.

Folie 11: Das Zusammenspiel für den Intell. Personaleinsatz

Bei diesen erfolgreichen Projekten greifen unsere Softwarelösungen, ein Re-Engineering der Prozesse und der Personaleinsatzplanung (Schichtzyklen, Arbeitszeitmodelle, Vermeidung von Leerzeiten, Vermeidung von Überstunden, kostenneutrale Ausweitung der zuschlagsfreien Arbeitszeiten etc.) Hand in Hand ineinander.

Aktuell steht bei vielen Neu- und Bestandskunden die Optimierung der Prozesse - und damit Dienstleistungen - im Vordergrund. Dieses Bild kann sich jedoch recht schnell wieder ändern. Mittelfristig werden insbesondere Neukunden durch unsere Consultingleistungen erkennen, dass eine Veränderung von Prozessen auch hochmoderne und hochgradig flexible

Softwarelösungen erfordert, mit denen dieser kontinuierliche Veränderungsprozess gesteuert werden kann.

Folie 12: Das ATOSS-Marktmodell

Unser Lösungsansatz bietet unseren Kunden also ein komplettes Angebot und führt zu immer wieder neuen Kundenkontakten.

Meine Damen und Herren,

ATOSS ist in diesem Nischenmarkt sehr gut positioniert. Wir verfügen zum einen als Anbieter von Lösungen für alle Unternehmensgrößen und Einsatzszenarien. Das heißt, von Lösungen für Zentralserver- bis hin zu dezentralen Installationen.

Zum anderen verfügen wir als einzigster Anbieter einer kompletten Produkt- und Lösungspalette über eine Alleinstellung im Markt für Lösungen rund um die Planung und Steuerung des Personaleinsatzes.

Und: Unsere Lösungen erfüllen das zentrale Kriterium für Investitionen im heutigen Marktumfeld – kurzfristiger Roll!

Folie 13: Torte – Aufteilung der Softwareumsätze auf Kundengrößen

Ein Blick auf die Umsatzverteilung im Bereich Software zeigt, dass wir insbesondere im gehobenen Mittelstand und bei Großkunden mit je 40% des Softwareumsatzes 2002 sehr breit aufgestellt sind. Chancenreich ist aber auch der mit 20% der Softwareumsätze zu

Buche schlagende Bereich von Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeiter.

Folie 14: SEM in Kürze

Die durch die Proudfoot Studie aufgezeigte Differenz zwischen heute 63 Prozent und anzustrebenden machbaren 85 Prozent Produktivität, ist das Potential, welches zu einem ganz wesentlichen Teil im Intelligenten Personaleinsatz steckt.

Hier setzen unsere Lösungen an! Und dies mit ganz außerordentlichem Erfolg:

Folie 15: Catering LSG

Ob Sie die Tochter der deutschen Lufthansa betrachten, die wiederholt unser Unternehmen beauftragt hat oder

Folie 16: Österreichische Post

die Österreichische Post mit der unsere Tochter in Österreich eine erstklassige Kundenbeziehung aufgebaut hat.....

Folie 17: Schmitz Cargobull

oder die Firma Schmitz Cargobull mit der wir im letzten Jahr erfolgreich eine sehr interessante Kunden-Studie erstellt haben.

Alle diese Beispiele belegen, dass viele auch international angesehene Unternehmen auf die Lösungen und Dienstleistungen von ATOSS vertrauen.

Besonders stolz sind wir auf die im letzten Sommer erfolgte Verleihung des

Folie 18 (Kreativpreis)

Kreativpreises durch den Bund der Steuerzahler e.V., Bayern, an das Klinikum Ingolstadt und ATOSS. Ausschlaggebend für diese Ehrung war das vorbildliche Engagement bei der Schaffung einer neuen Unternehmenskultur. Es gelang dem Klinikum Ingolstadt als erstem deutschen Krankenhaus, durch Software-gestützte bedarfsorientierte Personaleinsatzplanung und der Einführung noch flexiblerer Arbeitszeitmodelle die Wirtschaftlichkeit und Mitarbeiterzufriedenheit stark zu erhöhen. Das Klinikum konnte signifikante Kosteneinsparungen erzielen und hierdurch 120 neue Stellen finanzieren.

Folie 19 (Klinikum Ingolstadt)

Der Erfolg beim Klinikum Ingolstadt verdeutlicht die Richtigkeit unserer Entscheidung aus dem Jahr 2001, einen eigenständigen Geschäftsbereich „Medical“ zu gründen und dort unser fachspezifisches Know-how zu bündeln. Im Geschäftsjahr 2002 konnten wir hier deutlich mehr Aufträge akquirieren als 2001. Insgesamt betreut der Bereich Medical mittlerweile mit seinem

Branchen-Know-how 80 Kliniken und Krankenhäuser mit mehr als 88.000 Mitarbeitern.

Aus den vielen und sehr erfreulichen Medienberichten, welche speziell in unserem Bereich Medical zu extrem ansteigendem Neukundeninteresse führten, haben wir einen Beitrag des ZDF ausgewählt, den wir Ihnen zur Veranschaulichung kurz zeigen möchten:

Film laufen lassen

Folie 20 (Referenzen ATOSS)

Meine Damen und Herren,

der Bericht, den Sie eben gesehen haben, spricht für sich.

Entscheidend für uns war, dass hierdurch und durch andere Berichte in den Medien das Interesse an unserem Angebot deutlich gewachsen ist.

Folie 21 (Unternehmensentwicklung)

Doch lassen Sie mich nun zur Geschäftsentwicklung der ATOSS Software AG kommen.

Betrachten wir zunächst kurz das Umfeld. Waren die Wirtschaftsforschungsinstitute, Politiker und die Unternehmen am Jahresanfang noch davon ausgegangen, dass wir nach 2001 das Schlimmste hinter uns hatten, so wurde doch spätestens im zweiten Quartal 2002 deutlich, dass sich das Wirtschaftswachstum weiter verlangsamt. Die in Deutschland erzielten plus 0,2 Prozent stellen bereits einen Stillstand dar. Dem gegenüber sind der

Euroraum insgesamt, oder bedeutende Industrieländer wie Frankreich, Großbritannien oder speziell die USA tatsächlich noch gewachsen. In den USA belief sich das Wachstum immerhin auf 2,4 Prozent.

Folie 22 (IT-Investitionen seit 1985)

Die Entwicklung der IT Budgets zeigte sogar schon ein Jahr früher ein negatives Bild: Während historisch seit 1986 die IT Budgets im Schnitt um 10-13% gestiegen sind, verläuft die Entwicklung seit Q2 2001 deutlich negativ.

Sicher - auch ATOSS konnte sich diesem Trend nicht ganz entziehen. Jedoch entwickeln sich selbst unsere Softwareumsätze seit Q2 2001 in einem stabilen Korridor, d.h. im Vergleich zum Markt hat ATOSS Marktanteile gewonnen.

Folie 23 (Gesamtumsatz p.a.)

Unseren Umsatz konnten wir im Berichtsjahr um 9 Prozent auf 23,2 Millionen Euro steigern. Hierbei verzeichneten wir ein anhaltendes Wachstum im Bereich Beratung und eine zumindest deutlich positivere Entwicklung bei Software und Hardware als der Markt.

Im Einzelnen stiegen die Softwareumsätze um 3 % auf 12,3 Millionen Euro. Innerhalb des Softwaregeschäftes erzielten wir erneut ein erhebliches Wachstum von 21 Prozent in der Softwarewartung, während die Umsätze mit Softwarelizenzen um

13 Prozent rückläufig waren. Knappe Budgets und zurückgefahrenere Personaldecken führten zu einer Zurückhaltung, neue Softwareprojekte anzugehen. Dem entgegen entwickelten sich die Wartungserlöse auf Grund langfristiger Verträge kontinuierlich erfreulich. Die Quote der Wartungskunden liegt bei stabil über 95%.

Besonders erfreulich sind die deutlichen Zuwächse im Bereich Beratung.

Sowohl interne Anstrengungen, in Punkto Vertrieb von Serviceleistungen und Aufbau des Bereichs Consulting, aber auch eine zunehmende Nachfrage von budgetschonenden und kurzfristig Nutzen generierenden Services haben hier zu einem starken Wachstum geführt. Die Beratungserlöse stiegen insgesamt um 30 Prozent auf 7,2 Millionen Euro, wobei im Einzelnen IT-Services um 6 Prozent zulegten, während sich die Consulting-Umsätze mehr als verdoppelten.

Insgesamt gelang es ATOSS so, einen neuen Rekordumsatz in unserer Unternehmensgeschichte zu erreichen.

Folie 24 (Gesamtumsatz nach Q.)

Betrachten wir die Umsatzentwicklung in den einzelnen Quartalen:

Hierbei wird einerseits deutlich, dass wir uns, trotz des extrem negativen Konjunkturmfeldes im letzten Jahr, konstant positiv

entwickelt haben, **aber auch**, dass die früher vorherrschenden unterjährigen Schwankungen nicht mehr auftraten. Das führen wir insbesondere auf eine zahlenmäßig größere Kundschaft und zudem speziell auf die erfolgreiche Entwicklung im Bereich Consulting und Softwarewartung zurück.

Beachtlich ist auch die Tatsache, dass wir im vierten Quartal 2002 erstmals einen höheren Umsatz als im 2. Quartal 2000 erzielt haben. Und dass obgleich das 2. Quartal 2000 das bisher stärkste in der Unternehmensgeschichte war und in einem erheblich besseren Wirtschaftsumfeld ganz maßgeblich durch den Rekordauftrag der Deutschen Telekom geprägt wurde.

Bild 25 (Umsatz Softwarelizenzen & -wartung)

Eindrucksvoll ist das kontinuierlich höhere Umsatzniveau in der Softwarewartung bei Vergleich der Geschäftsjahre 2001 und 2002. Und auch die Entwicklung bei den Softwarelizenzen war grundsätzlich positiv. Wir konnten hier die Umsätze im dritten und vierten Quartal steigern bei einem gegenläufigen Markttrend.

Folie 26 (Umsatz Consulting & IT-Services)

Sehr erfreulich zeigte sich auch die kontinuierliche Entwicklung der Beratungsumsätze, welche sich in Consulting und IT-Services aufteilen. ATOSS bietet erfolgreich nicht nur die Softwarelösung, sondern deckt über Beratungsleistungen, beginnend bei der Analyse und Optimierung der betroffenen Prozesse im

Unternehmen die gesamte Wertschöpfungskette ab. Unsere Wettbewerbsfähigkeit konnten wir so erheblich verbessern.

Insbesondere im Vorfeld einer Auftragserteilung sind häufig bestehende Prozesse zu analysieren und zu re-ingenieren. Consulting hat sich hier immer wieder als Türöffner für neue Projekte, aber auch für wichtiges Folgegeschäft bei größeren Bestandskunden erwiesen. Die Consultingumsätze konnten wir im Berichtsjahr von knapp über 1 Millionen Euro auf fast 2,5 Millionen Euro mehr als verdoppeln.

Die reinen IT Services Umsätze sind um 6% auf 4,7 Millionen Euro gestiegen. Auch diese Entwicklung ist vor dem äußerst negativen Branchenumfeld als sehr positiv einzuschätzen.

Folie 27 (2002 – Revenue-Mix)

Wie zuvor gezeigt, haben sich die Softwareumsätze stabilisiert und im zweiten Halbjahr sogar positiv entwickelt. Und dies, trotz deutlich sinkender IT Budgets im gleichen Zeitraum.

Wir verzeichnen hier weiterhin einen signifikanten Neukundenanteil. Über 40% der Software-Umsätze sind Neukundenumsätze. Zudem profitieren wir von einer auch in schwierigen Zeiten aktiven Geschäftsbeziehung zu unseren Bestandskunden. Das heißt, rückläufige IT Budget treffen uns, aber bei weitem nicht so stark wie den Gesamtmarkt.

Im Übrigen ist der Revenue Mix runder geworden und bietet eine verlässlichere Prognosesicherheit.

Folie 28 (Umsatz und Kosten 2000-2002)

Meine Damen und Herren, ATOSS hat im 2. Halbjahr 2001 den Turnaround geschafft und ist in die Profitabilität zurückgekehrt, die uns seit 1987 bis auf eine kurze Periode von insgesamt 12 Monaten stets ausgezeichnet hat. Der Unternehmenserfolg des vergangenen Geschäftsjahres hat das in jedem Quartal bestätigt. Hierbei hat sich die Umsatzentwicklung, nicht zuletzt durch die Abrundung des Geschäftsmodells, im vergangenen Jahr deutlich verstetigt. Zugleich haben wir unsere EBIT Marge von -3% in Q3 2001, auf +9% in Q4 2002 deutlich verbessert.

Investitionen in die Zukunft wurden hierbei keineswegs zurückgefahren. Im Gegenteil. So wurden die Ausgaben für Forschung & Entwicklung um 17 Prozent auf 3,5 Millionen Euro erhöht, entsprechend einer Quote von immerhin 15 Prozent des Umsatzes.

Unsere Kunden können sich also weiterhin darauf verlassen, dass ATOSS nicht nur ein sehr solventer Partner ist, sondern darüber hinaus ein Lösungsangebot auf hohem technischem Niveau bereithält, welches ihnen den entscheidenden Vorsprung bietet.

Folie 29 (Ergebnisse 1999-2002)

Diese positive Entwicklung findet sich in der Entwicklung des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern, des EBIT wieder.

Ein Vergleich mit dem ebenfalls deutlich steigenden Ergebnis vor Steuern, EBT, zeigt, dass auch unsere liquiden Mittel aus dem Börsengang und dem seit 2001 deutlich positiven operativen Cash Flow gute Erträge abwerfen.

ATOSS ist ein profitables Unternehmen und wir sind sehr zuversichtlich, diese Ertragskraft im laufenden Geschäftsjahr weiter steigern zu können!

Folie 30 (IV. Entwicklung 2003)

Meine Damen und Herren,

Das Handelsblatt berichtete in der Ausgabe vom 25. April 2003, dass das erste Quartal für Hersteller von Unternehmenssoftware alles andere als gut gelaufen ist, und meint hiermit insbesondere die Großen der Branche.

ATOSS hingegen hat auch im ersten Quartal des laufenden Jahres die erfreuliche Geschäftsentwicklung aus dem letzten Jahr fortgesetzt.

Folie 31 (Umsatz Q1 2003 im Vergleich)

So konnten wir unsere Umsätze gegenüber dem Vorjahr in einem schwierigen Marktumfeld um 6% auf 5,8 Mio. Euro steigern. Hierbei verzeichneten wiederum die Bereiche IT Services und Consulting eine positive Entwicklung. So stiegen die Umsätze im Gesamtbereich Beratung mit 28% signifikant gegenüber dem Vorjahr. Der Bereich Software entwickelte sich im Rahmen unserer Erwartungen, wobei Softwarelizenzen rückläufig waren, während die Softwarewartungsumsätze sich positiv entwickelten. Der aktuelle Auftragsbestand im Bereich Software indiziert, dass wir im zweiten Quartal einen verbesserten Softwarelizenzumsatz haben werden. Wir liegen damit sehr gut im Rahmen unserer Erwartungen.

Folie 32 (Ergebnisse Q1 2003 im Vergleich)

Ein Blick auf die Ergebnisentwicklung zeigt, dass wir auch insoweit zufrieden sein können. Gegenüber dem Vorjahr haben wir sowohl in EBIT als auch im EBT zugelegt und befinden uns auf einem guten Weg, um die Ziele für das Gesamtjahr zu erreichen.

Folie 33 (Ausblick 2003)

Der Ausblick auf das Gesamtjahr fällt vor dem Hintergrund der unsicheren konjunkturellen Entwicklung nicht leicht. Insofern mögen die jüngsten Schätzungen, die von einem Wachstum der Deutschen Wirtschaft von 0,5% für 2003 ausgehen, auch schon bald wieder Makulatur sein.

Jedoch sind wir vor dem Hintergrund der Ergebnisse des ersten Quartals und der bisherigen Entwicklung des zweiten Quartals zunehmend sicher, die gesetzten Erwartungen erfüllen zu können. Im laufenden zweiten Quartal sehen wir zudem eine weitere Verbesserung gegenüber dem ersten Quartal.

Dennoch: Nach wie vor gilt, dass die Unternehmen nur in das aller Notwendigste investieren. Es ist nachvollziehbar, dass Investitionsentscheidungen unter zunehmender Unsicherheit leiden. Wir glauben uns jedoch auch in diesem Umfeld sehr aussichtsreich positioniert. Unsere Lösungen sichern unseren Kunden einen kurzfristigen Return on Invest in 6-12 Monaten und versetzen unsere Kunden in die Lage, die Produktivität in ihren Betrieben nachhaltig zu verbessern. Wir sind auch vor dem Hintergrund des bisherigen Geschäftsjahres fest davon überzeugt, in 2003 ein weiteres Umsatzwachstum und vor allem eine weitere deutliche Ergebnissteigerung zu realisieren.

Hierbei erwarten wir in diesem Jahr signifikante Umsatzbeiträge insbesondere auch durch unsere deutsche Tochter, die ATOSS CSD mit ihrem Produkt ATOSS Time Control. Gerade ATOSS Time Control komplettiert unser Software-Lösungsangebot im Bereich kleiner und mittlerer Unternehmen sowie im dezentralen Einsatz. Mit einer erfolgreichen Umsatzentwicklung in diesem Bereich erwarten wir unsere Positionierung als Full Range Anbieter weiter zu verbessern. Insgesamt gesehen, erwarten wir eine positive Geschäftsentwicklung bei allen Tochtergesellschaften, bis auf unsere Tochter in Frankreich, die wir, wie berichtet, im letzten

Jahr stillgelegt haben. Zugleich erwarten wir jedoch auch über unsere deutschen Kunden und deren ausländischen Tochtergesellschaften ins Ausland zu gehen. Hier haben wir bereits erste Erfolge vorzuweisen und beabsichtigen dies auszubauen.

Folie 34 (ATOSS Aktie)

Meine Damen und Herren. Die verlässliche Geschäftsentwicklung und transparente Kommunikation dürften unter anderem dafür verantwortlich sein, dass die ATOSS Aktie sich in 2002 und auch im laufenden Jahr gegenüber allen relevanten Benchmarks deutlich positiv entwickelt hat.

Folie 35 (Kursentwicklung ATOSS)

Wir haben aber auch vieles dafür getan und jede Möglichkeit ergriffen, uns zu präsentieren, sowie Gespräche mit Investoren, Analysten und Vertretern der Medien zu führen.

Und wir haben selbstverständlich unsere bestehenden internen Richtlinien der Unternehmensführung und –kontrolle erweitert und auf Basis des Deutschen Corporate-Governance-Kodex ergänzt. Hierüber haben wir am 18. Oktober 2002 informiert. Demnach haben wir uns zum Teil weitergehende Grundsätze gegeben, sind aber andererseits aus u.E. guten Gründen den Verhaltensempfehlungen nicht gefolgt.

Auch der etwas plötzlichen Neusegmentierung des Deutschen Aktienmarktes standen wir von Anfang an offen gegenüber. Wir haben uns umgehend nach einer detaillierten Prüfung für eine Einbeziehung der ATOSS Aktie in das neue Qualitätssegment Prime Standard entschieden. Dem entsprechenden Antrag wurde zum Jahresanfang stattgegeben.

Wir verbanden mit dem Wechsel in den Prime Standard ganz klar unseren festen Willen, ATOSS nachhaltig als transparentes Technologieunternehmen zu etablieren!

Unser Einsatz für eine offene und transparente Kommunikation führte denn auch zu einer erfreulichen Reaktion des Kapitalmarktes. Noch nie kam es zu so viel positiven Kommentaren, Kaufempfehlungen und Berichterstattungen, wie im letzten Jahr. So legte die ATOSS-Aktie per saldo in 2002 um rund 5 Prozent zu, während maßgebliche Indizes um 49 bis zu 63 Prozent verloren. Und in diesem Jahr freuten wir uns über noch deutlichere Kursgewinne. In der Spitze beliefen sich diese bisher auf über 40 Prozent.

Die Kursentwicklung in diesem Jahr ist sicherlich nicht zu Letzt auf die konsequente Ausrichtung der ATOSS Aktie als Dividendenpapier zurückzuführen. Unsere Vorschläge zur heutigen Hauptversammlung stellen hierbei eine wichtige Grundlage dar, geht es doch neben der Ausschüttung auch darum, unsere

zukünftige Dividendenpolitik und die Möglichkeit zu weiteren Aktienrückkäufen mit entsprechenden Kapitalmaßnahmen zu unterlegen.

Folie 36 (Tagesordnung)

Deswegen erlaube ich mir, kurz auf einzelne Punkte der Tagesordnung einzugehen.

Folie 37 (Tagesordnung der HV 1-5)

Die Punkte 1 bis 4 zählen ja zum Standard einer Tagesordnung. Der Punkt 5., Neuwahl des Aufsichtsrats, stellt ebenso wie TOP 4 eine Angelegenheit des Aufsichtsrats dar. Zu den anstehenden Neuwahlen wird sich Herr Kirn noch äußern.

Folie 38 (Tagesordnung der HV 6-9)

Der Tagesordnungspunkt 6 war für uns in der Vorbereitung dieser Hauptversammlung sicherlich der spannendste und arbeitsintensivste Punkt.

Mit der vorgeschlagenen Ausschüttung passen wir unsere Liquiditätsstruktur an unsere mittelfristige Liquiditätsplanung an und rücken das operativ erfolgreiche Geschäftsmodell der ATOSS Software AG wieder in den Mittelpunkt der Bewertung. Der

Kapitalmarkt hat bereits jetzt diese Vorschläge äußerst positiv aufgenommen.

Des weiteren dienen die Maßnahmen der Unterlegung unserer angekündigten langfristigen Dividendenpolitik und der Hinterlegung möglicher Aktienrückkäufe.

Bei diesen Maßnahmen berücksichtigen wir im angemessenen Umfang die Stärkung der Attraktivität der Aktie, eine ausreichende Unterlegung von künftigem internen und externem Wachstum und - last but not least - die Sicherstellung des für unsere Kunden erforderlichen Investitionsschutzes.

Die Ausschüttung selber wird erst nach Eintragung der Kapitalmaßnahmen und Verstreichen einer aktienrechtlich vorgeschriebenen 6monatigen Sperrfrist erfolgen. Wir werden unmittelbar nach Eintragung und Bekanntmachung der Kapitalmaßnahmen den genauen Termin der Ausschüttung bekannt geben.

Im Tagesordnungspunkt 7 geht es darum, dass die bestehenden Wandelschuldverschreibungsprogramme an die Ausschüttung angepasst werden können.

Der Top 8 beinhaltet eher redaktionell notwendige Punkte. Wir berücksichtigen hier Änderungen hinsichtlich des Transparenz und Publizitätsgesetzes.

Im Tagesordnungspunkt 9 bitten wir Sie lediglich um eine Erneuerung bzw. Verlängerung der bestehenden Erlaubnis zum Erwerb eigener Aktien.

Folie 39 (Vielen Dank)

Meine sehr geehrten Damen und Herren. Ich weiß, dass wir Ihnen mit dieser erneut umfangreichen Tagesordnung einiges zumuten, aber seien Sie dessen versichert, dass das Suchen nach geeigneten Wegen unter steuerlichen und juristischen Betrachtungen einen erheblichen zeitlichen und auch nervlichen Aufwand bedeutet hat. Wir machen uns in Deutschland das Leben mit allzu vielen Gesetzen und Verordnungen leider ganz und gar nicht einfach. Ich kann Ihnen insofern zumindest versprechen, dass die nächste Tagesordnung wesentlich kürzer ausfallen wird!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Folie 40 (Ordentliche HV 2003)