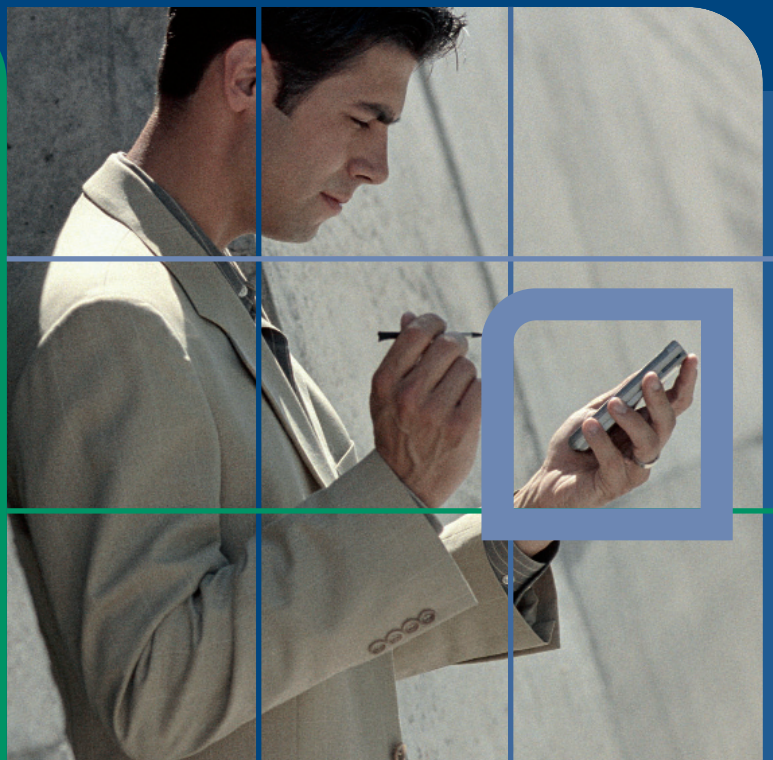


# geo solutions – the essential part



Zwischenbericht der  
PRO DV Software AG  
Mai 2007

## Zwischenbericht Mai 2007

### Sehr geehrte Damen und Herren,

laut BITKOM-Herbstprognose (BITKOM – Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien) sollte der deutsche Softwaremarkt für System- und Anwendungsprogramme in 2007 ein Wachstum von 2,5 Prozent bis 3 Prozent erwarten. Diese positive Entwicklung wird in der aktuellen BITKOM-Frühjahrsprognose bestätigt. Nach dieser Studie können die Anbieter von Software und IT-Dienstleistungen zuversichtlich in die Zukunft blicken. In Zahlen ausgedrückt bedeutet das, dass 82 Prozent bzw. 84 Prozent der Unternehmen aus diesem Bereich steigende Umsätze im laufenden Geschäftsjahr erwarten.

Trotz einer Belebung des Marktes während der ersten Monate und den positiven Aussichten, herrscht weiterhin ein großer Preisdruck am Markt der mittelständischen IT-Anbieter. So unterliegt auch die PRO DV Software AG weiter dem Rationalisierungsgebot, um im Wettbewerb zu bestehen. Den Kostensteigerungen, die nur zum Teil auf die Preise abgewälzt werden können, gilt es durch Ausschöpfung des Rationalisierungspotentials zu begegnen.

In der strategischen Entscheidung, das Profil für Katastrophenschutz und Geoportalanwendungen auch branchenübergreifend zu schärfen, sieht sich die PRO DV Software AG bestätigt. Verstärkte Vertriebsaktivitäten wie Einzelpräsentationen, Messeauftritte und Kunden-Roadshows haben u. a. dazu beigetragen, dass wir unsere Position in diesen Marktsegmenten weiter stärken konnten. Die Resonanz der ersten Monate zeigt, dass PRO DV als der IT-Spezialist für Lösungen im Katastrophen- und Bevölkerungsschutz und im Bereich der Geoportale wahrgenommen wird. So fokussierte PRO DV in den ersten Monaten ihre Kräfte weiterhin auf die Bereiche, in denen sie über Alleinstellungsmerkmale verfügt.

Wir sind davon überzeugt, dass sich unsere Strategie im weiteren Jahresverlauf positiv auf den Geschäftsverlauf auswirken wird. Mit der Konzentration auf die Bereiche Zivile Sicherheit, wichtige Infrastrukturen und Verbraucherschutz sowie Lösungen für die Finanzwirtschaft sind wir zuversichtlich, die Weichen für ein erfolgreiches Geschäftsjahr gestellt zu haben.

Der Vorstand



Klaus Bullmann



Uwe Osterkamp

## Geschäftsverlauf

Der Geschäftsverlauf der ersten Monate entsprach den Erwartungen. Der Auftragseingang entwickelte sich im Wartungs- und Projektgeschäft erfreulich. Das Lizenzgeschäft hingegen verlief zu Beginn des Jahres erwartungsgemäß verhaltener. Hier rechnen wir zur Jahresmitte mit einer deutlichen Belebung.

Wie bereits im Geschäftsbericht 2006 vermerkt, hat PRO DV im Januar 2007 den langwierigen Rechtsstreit im Zusammenhang mit dem Abschluss eines Geschäftsanteilskauf- und -übertragungsvertrages vor dem Oberlandesgericht Hamm gewonnen. Die Kläger brachten im Jahr 2000 Geschäftsanteile an der concept software GmbH u. a. im Wege der Sachkapitalerhöhung in die PRO DV Software AG ein und klagten im Nachgang auf einen siebenstelligen Ausgleichsbetrag. Das OLG Hamm gab PRO DV in allen Punkten Recht und hob damit das Urteil des Landgerichts Dortmund vom 11.01.2006 auf.

## Government

Der Beitritt zum Rahmenvertrag (deNIS II<sup>plus</sup>) des Bundes und die damit im Zusammenhang stehende Beauftragung der Freien und Hansestadt Hamburg, hat zu einer großen Resonanz bei den übrigen Bundesländern geführt. Eine Vielzahl von Präsentationen in den Ländern, der gemeinsame Katastrophenschutz-Informationstag in Hamburg im März sowie der erfolgreiche Messeauftritt mit unserem Kunden BBK auf der diesjährigen CeBIT in Hannover, hat unsere Position in diesem Marktsegment weiter gestärkt und zu einer positiven Wahrnehmung am Markt geführt. Das Interesse der Vertreter von Unternehmen gefährdeter Infrastrukturen als auch der Bundesländer, Kommunen und BOS-Organisationen an deNIS II<sup>plus</sup> ist ungebrochen.



Krisenstäbe auf Bundes-, Landes- und Landkreisebene sowie von Hilfsorganisationen werden durch deNIS II<sup>plus</sup> umfassend und praxisorientiert unterstützt. Dabei sind Leitstände, Einsatzplanungswerkzeuge und Simulationsmodelle sowie Geodatenbestände portalbasiert in einem übergreifenden Decision Support System integriert. Insgesamt zeichnet sich das Zivil- und Katastrophenschutzsystem durch intuitive, fehlertolerante Bedienung sowie aktorspezifische und ereignisabhängige Darstellung von Informationen aus.

#### Telecommunications & Utilities

Im Bereich Telecommunications & Utilities entwickelten sich die Auftragseingänge mit den Bestandskunden wie erwartet. Bei der Gewinnung von Neukunden in den strategischen Wachstumsthemen zeigten sich erste Erfolge. Im Kontext unseres Portfolios Geo-Consulting wurden Aufträge bei Wintershall und Stadtwerke Magdeburg (Neukunde) generiert, die für den weiteren Verlauf des Jahres zusätzliche Auftragspotentiale versprechen. Die Aktivitäten im SOA-Umfeld führten u. a. zur erfolgreichen Positionierung bei einem weiteren Neukunde aus dem Bereich Energieversorgung. Hier rechnen wir mit einer ersten Beauftragung bis zur Jahresmitte.

Die Bedeutung des Themas Katastrophenschutz bei Betreibern wichtiger Infrastrukturen nimmt eindeutig zu. Kundenveranstaltungen und erste gelegte Angebote dokumentieren den Bedarf auch im nicht öffentlichen Bereich.

#### Financial Solutions

Im Bereich der Bestandskunden entwickelten sich die Consulting-Aufträge bei Kreditinstituten auf dem geplanten Niveau. Der teils höhere Auftragseingang konnte sich bei der Leistung noch nicht widerspiegeln, da die Fertigstellung eines umfangreicheren Festpreisauftrages erst zur Jahresmitte erfolgen wird. Unser Produkt cashXpert ist über die Testphase hinaus und befindet sich in der Markteinführung. Inzwischen ist es gelungen, cashXpert in entsprechenden Ausschreibungen zu platzieren. Die bisherige positive Resonanz eröffnet Chancen, eine Marktdurchdringung mit dieser Lösung noch im laufenden Geschäftsjahr zu erreichen.



Der positive Trend beim Auftragseingang im Bereich IT-Entwicklung sollte sich fortsetzen, da mit den Bestandskunden bereits weitere Ausbaustufen in laufenden Projekten abgestimmt sind. Bei der Positionierung im Themenfeld SOA wurden sowohl inhaltliche als auch vertriebliche Erfolge erreicht. Wir rechnen noch im ersten Halbjahr mit weiteren Projekten in diesem Umfeld.

### Ertragslage

#### Umsatzentwicklung und Auftragseingang

Die Umsatzerlöse des PRO DV-Konzerns beliefen sich im Berichtszeitraum auf 2 Mio. EUR (2006 3,5 Mio. EUR). Neue Aufträge konnten im Umfang von 4,2 Mio. EUR (2006 3,4 Mio. EUR) hereingenommen werden.

### Entwicklung und Ausblick

In dem aufstrebenden Marktumfeld konzentriert sich PRO DV auf die Bereiche Zivile Sicherheit, wichtige Infrastrukturen und Verbraucherschutz sowie Produkte und Anwendungen für die Finanzwirtschaft. Unsere Lösungen und Produkte sind auf branchenspezifische Anforderungen zugeschnitten. Hierbei profitieren unsere Kunden von der Bündelung des Consulting-, Technologie-, Prozess- und Integrations-Know-hows. Besondere Kompetenzschwerpunkte von PRO DV liegen im Bereich der portalbasierten Applikationen und Geo Solutions-Anwendungen, die den Raumbezug von Daten berücksichtigen.

Unsere mehr als 25-jährige Erfahrung am Markt verbinden wir wirksam mit Flexibilität und hoher Innovationskraft. Mit einem Ziel: durch die Entwicklung zukunftsweisender Produkte und Lösungen die Potentiale voll auszuschöpfen und damit für unsere Kunden deutliche Markt- und Wettbewerbsvorteile zu schaffen.





PRO DV Software AG  
Hauert 6  
44227 Dortmund  
Tel.: +49 231 9792-0  
Fax: +49 231 9792-200

Investor Relations  
E-Mail: [ir@prodv.de](mailto:ir@prodv.de)  
Tel: +49 231 9792-341  
Fax: +49 231 9792-4212

Informationen im Internet  
zur PRO DV Software AG:  
<http://www.prodv.de>