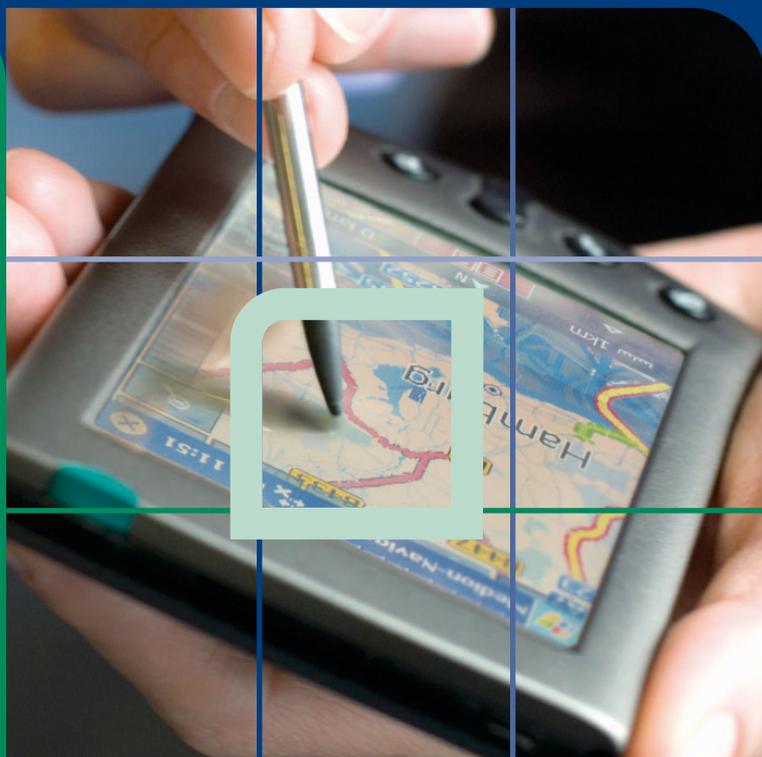


geo solutions –
the essential part



Zwischenbericht der
PRO DV Software AG
November 2007

Zwischenbericht November 2007

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Herbstprognose 2007 des BITKOM (Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien) zeigt ein differenziertes Bild der Entwicklung des deutschen Softwaremarktes für System- und Anwendungsprogramme. Im Segment Telekommunikation ist mit einer Wachstumsrate von -0,9 % gegenüber dem Vorjahr kein nachhaltiges Wachstum erkennbar. Die positiven Wachstumsraten von 5,5 % im Bereich der Applications Software werden dagegen im Wesentlichen durch Nachfrage aus dem industriellen und nicht öffentlichen Umfeld getragen.

Neben der moderaten Belegung des Marktes während der ersten drei Quartale und den positiven Ausichten, herrscht am Markt der mittelständischen IT-Anbieter anhaltender Preisdruck.

Die für PRO DV wichtige Nachfrage aus dem öffentlichen Bereich ist bisher noch nicht stark genug und demzufolge konnten die Erwartungen noch nicht erfüllt werden. Das Unternehmen begegnet der Entwicklung mit verstärkt konzentriertem Vertrieb und weiteren Rationalisierungsmaßnahmen, die im dritten Quartal zu einer deutlichen Kostenentlastung führten.

In der strategischen Entscheidung, das Profil für Katastrophenschutz und Geoportalanwendungen auch branchenübergreifend zu schärfen, sieht sich PRO DV bestätigt. Durch die Partnerschaft mit dem TÜV Rheinland wurde die Position im Katastrophenschutz weiter ausgebaut und gefestigt. Die Resonanz zeigt, dass PRO DV als IT-Spezialist für Lösungen im Katastrophen- und Bevölkerungsschutz und im Bereich der Geoportale positiv wahrgenommen wird.

Wir fokussieren unsere Kräfte auf Bereiche, in denen wir neben profundem Know-how über Alleinstellungsmerkmale verfügen. Nach dem unerfreulichen Verlauf der ersten Jahreshälfte und der sich abzeichnenden Verbesserung im dritten Quartal sind wir davon überzeugt, dass der Geschäftsverlauf sich zunehmend positiver entwickelt. Um auf Markttrends flexibler reagieren zu können, haben wir unsere Geschäftsbereiche neu geordnet. Mit dem Bereich Safety and Security Solutions konzentrieren wir uns auf Zivil- und Katastrophenschutzlösungen im öffentlichen und nicht öffentlichen Umfeld. Im Bereich Solution haben wir unser Lösungs- und Projektgeschäft mit den Schwerpunkten Geo und Portale zusammengeführt. Der Bereich Consulting umfasst dagegen SOA- und Prozessberatung. Im Bereich Financial Solutions sind keine organisatorischen Änderungen erfolgt.

Der Vorstand



Klaus Bullmann



Uwe Osterkamp

Geschäftsverlauf

Der Geschäftsverlauf des dritten Quartals entsprach den Erwartungen. Nach dem Umsatzeinbruch im ersten Halbjahr konnte der Umsatz im dritten Quartal wieder gesteigert werden. Im gleichen Zeitraum führte eine Reduktion der Sach- und Personalkosten zu einer Trendwende der Ergebnisentwicklung. Der Auftragseingang entwickelte sich im Wartungs- und Projektgeschäft erwartungsgemäß. Das Lizenzgeschäft verlief dagegen weiter verhalten. Hier rechnen wir zum Jahresende mit einer Belebung.

Safety and Security Solutions

Termingemäß konnte die Übungssteuerung deNIS II^{USA} als Führungsinstrument zur Vorbereitung und Durchführung von Großübungen im Bereich des Katastrophenschutzes ausgeliefert werden. Gemeinsam mit deNIS II^{plus} bildet die Übungssteuerung das Instrument zur strategischen Vorbereitung der Einsätze von Führungsstäben im Zivil- und Katastrophenschutz. Die Kooperation mit dem TÜV Rheinland ist von den Vertretern der Betreiber kritischer Infrastrukturen als auch von Bundesländern, Kommunen und BOS-Organisationen positiv aufgenommen worden.

Krisenstäbe auf Bundes-, Landes- und Landkreisebene sowie von Hilfsorganisationen werden durch deNIS II^{plus} umfassend und praxisorientiert unterstützt. Das interoperable, web-basierte System stellt neben einem umfangreichen Meldemanagement ein flexibles, georeferenziertes Ressourcenmanagement sowie ein geobasiertes Lagemanagement zur Verfügung. Insgesamt zeichnet sich das Zivil- und Katastrophenschutzsystem durch intuitive, fehlertolerante Bedienung sowie aktorspezifische und ereignisabhängige Darstellung von Informationen aus. Der Bedeutung des Themas Katastrophenschutz bei Betreibern wichtiger Infrastrukturen tragen wir mit der Entwicklung eines umfassenden, eigenständigen Beratungs- und Lösungskonzeptes Rechnung.

Solutions

Der Bereich Solutions, mit Kunden aus den Branchen Government, Telecommunications & Utilities, entwickelte sich erwartungsgemäß. Im Themenfeld Umwelt intensivieren wir die Zusammenarbeit mit Behörden für Natur, Umwelt und Verbraucherschutz. Mit den beauftragten Leistungen werden fachliche Anforderungen abgedeckt, die aus der Verordnung über Anlagen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen und über Fachbetriebe (VAWS) sowie der zweiten Verordnung zur Durchführung des Bundes-Immissionsschutzgesetzes resultieren. Wir bauen so kontinuierlich unsere Kompetenz bei der Entwicklung von Umwelt- und Anlageninformationssystemen aus.

In der Branche Utilities setzten wir uns mit weiteren SOA-basierten Projekten auf Basis der SAP NetWeaver-Technologie erfolgreich gegenüber dem Wettbewerb durch. Zur Optimierung des Facility Managements, wurden für unsere Kunden portalbasierte Applikationen mit graphischen Benutzer-



interfaces entwickelt, die alphanumerische Informationen mit Geodaten verknüpfen. Dadurch kann der Anwender z. B. Sachdaten aus SAP-Modulen mit Grundrissplänen aus digitalen Planarchiven verknüpfen und sich anhand einer realen Kartenansicht einen besseren und genaueren Überblick verschaffen. Wesentlicher Mehrwert für die Anwender ist vor allem die einfache, benutzerfreundliche Bedienung, insbesondere im Hinblick auf eine rasche und übersichtliche Navigation in den Daten der beteiligten Systeme.

Im Branchenumfeld Telecommunications konnten wir das Bestandskundengeschäft ausbauen und Neukunden gewinnen, die insbesondere auf unser umfassendes Know-how bei der Realisierung größerer Softwarelösungen setzen. Darüber hinaus wurden Geoprojekte bei unseren Kunden durch umfassende Beratungs-, Realisierungs- und Integrationsdienstleistungen weiter ausgebaut und vorhandenen Lösungen auf den technologisch neuesten Stand gebracht.

Consulting

Bei der Gewinnung von Neukunden in den strategischen Wachstumsthemen zeigten sich erste Erfolge. Im Kontext unseres Portfolios Geo-Consulting konnten wir weitere Kunden gewinnen. Mit der Positionierung des Themenfeldes SOA wurden sowohl inhaltliche als auch vertriebliche Erfolge erreicht. Im SOA-Umfeld führten Aufträge aus dem Bereich der Energieversorger zu einer erfreulichen Auslastung der Kapazitäten.

Insgesamt positionieren wir uns mit unserem umfassenden Know-how, der Realisierung und Integration von portalbasierten Applikationen und Geo Solutions-Anwendungen erfolgreich als zukunftsweisender Partner für Service-orientierte Architekturen.

Financial Solutions

Im Bereich Financial Solutions konnte die Positionierung in den Themen Cash-Management, Performance Management sowie Kreditrisiko-Management erfolgreich umgesetzt werden. Das Produkt cashXpert befinden sich in der Markteinführung und ist sowohl bei Sparkassen als auch bei Genossenschaftsbanken erfolgreich im Einsatz. Die positive Resonanz eröffnet Chancen einer unmittelbaren, breiteren Markteinführung.

Der Trend beim Auftragseingang im Bereich IT-Entwicklung sollte sich fortsetzen, da mit den Bestandskunden bereits weitere Ausbaustufen in laufenden Projekten abgestimmt sind.



Ertragslage

Umsatzentwicklung und Auftragseingang

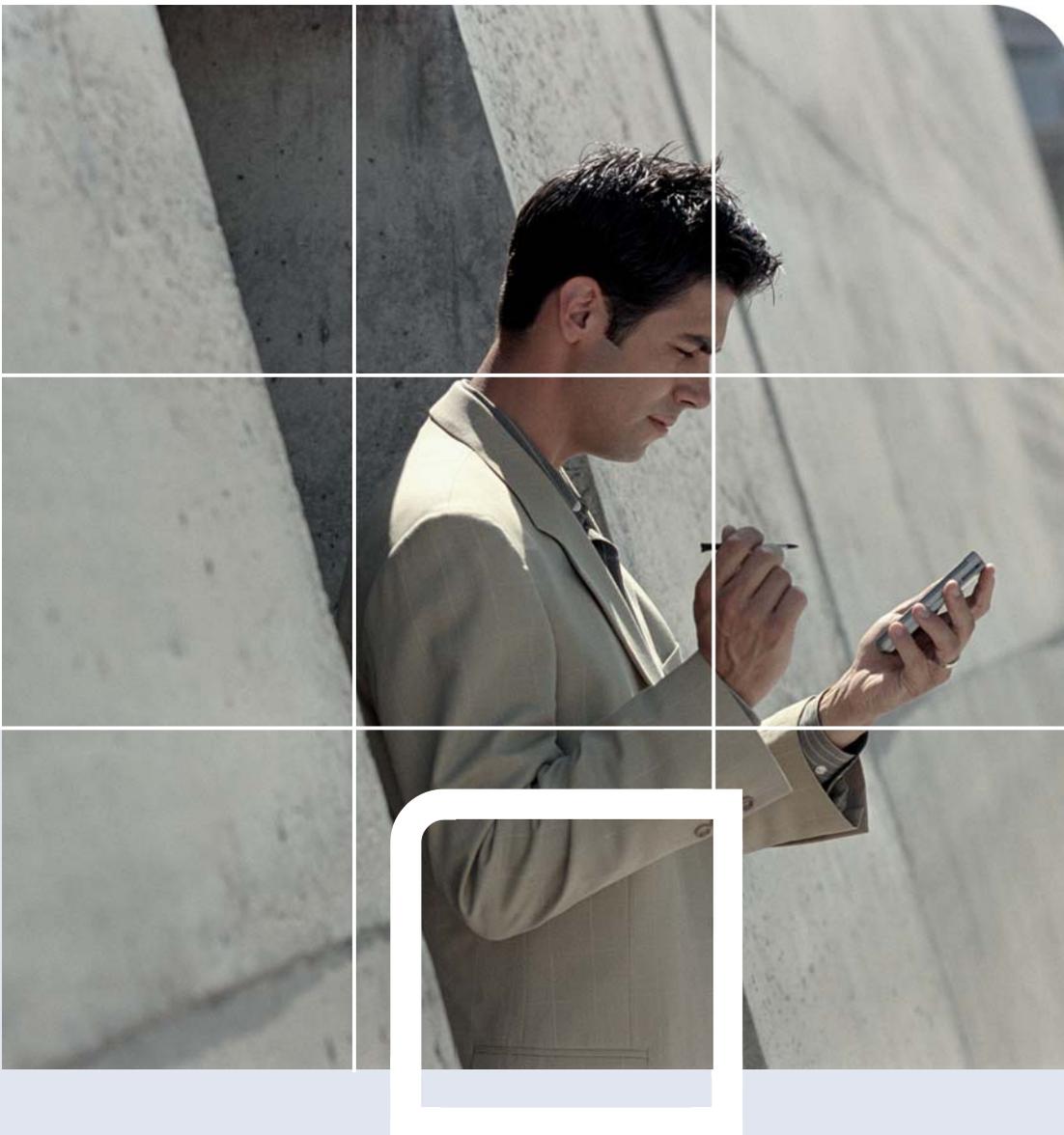
	01.01.2007- 30.09.2007 TEUR	01.07.2007- 30.09.2007 TEUR
Auftragseingang	8.405	2.944
Umsatzerlöse	7.037	2.546
EBIT¹	-6.054	-841
¹ Nach Zinserträgen		

Entwicklung und Ausblick

PRO DV konzentriert sich auf die Bereiche Safety and Security Solutions, Solutions und Consulting sowie Financial Solutions. Wir entwickeln unsere branchenspezifischen Lösungen und Produkte entsprechend den Anforderungen unserer Kunden. Hierbei profitieren unsere Kunden von der Bündelung des Consulting-, Technologie-, Prozess- und Integrations-Know-hows. Besondere Kompetenzschwerpunkte von PRO DV liegen im Bereich der Service-orientierten Architekturen, portalbasierten Applikationen und Geo Solutions-Anwendungen.

Mit der eingeleiteten Vertriebsoffensive verbunden mit Flexibilität und Innovationskraft erwarten wir eine Leistungssteigerung und eine damit verbundene Ergebnisverbesserung. Unser Ziel ist es, durch die Entwicklung zukunftsweisender Produkte und Lösungen die Potentiale voll auszuschöpfen und für unsere Kunden Markt- und Wettbewerbsvorteile zu schaffen.

Kontakte



Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

PRO DV Software AG

Hauert 6

44227 Dortmund

Tel.: +49 2 31/97 92-0

Fax: +49 2 31/97 92-200

Investor Relations

E-Mail: ir@prodv.de

Tel: +49 2 31/97 92-212

Fax: +49 2 31/97 92-4212

Informationen im Internet zur PRO DV Software AG:

<http://www.prodv.de>

Weitere Standorte in:

Basel, Dresden, Köln und Nürnberg