

updating customer relations **update**



update

2002

Geschäftsbericht update software AG

update Kontakt:

Investor Relations

update software AG
Operng. 17-21
A-1040 Wien
phone: +43 (1) 878 55-0
fax: +43 (1) 878 55-200
e-mail: investor.relations@update.com

CEO: Thomas Deutschmann
e-mail: thomas.deutschmann@update.com
CFO: Mag. Monika Fiala
e-mail: monika.fiala@update.com
CTO: Dipl. Ing. Arno Huber
e-mail: arno.huber@update.com

Internet <http://www.update.com>

Wertpapierkennnummer: 934 523 Symbol: up2

Aktien & Optionen der Organmitglieder

	Mitglied	Aktien	Optionen
Hans Bodingbauer	Aufsichtsrat	2.540	15.915
Gilbert Hödl	Aufsichtsrat	93.815	0
Frank Hurtmanns	Aufsichtsrat	435	0
Thomas Deutschmann ab 6.11.02	Vorstand	0	100.000
Monika Fiala	Vorstand	0	25.939
Arno Huber	Vorstand	848.334	0
Gerhard Schuberth bis 5.11.02	Vorstand	5.000	0



Vorwort des Vorstandsvorsitzenden

Liebe Aktionäre, liebe Kunden,
liebe Mitarbeiter der update software AG,

2002 war ein wirtschaftlich schwieriges Jahr für die meisten von uns, für die IT-Industrie war es eines der schwersten Jahre seit ihrem Bestehen. Die Softwareindustrie hat darauf reagiert und ihre Ziele neu definiert. Nicht mehr Wachstum, Börsenkapitalisierung oder bahnbrechende Innovationen waren die dominierenden Themen, die Diskussion reduzierte sich auf ein Thema: Überleben!

Zahlreichen Softwareunternehmen ist dies nicht gelungen. Im Sinn eines ökonomischen Darwinismus gehörten sie einer Art an, deren Anpassungsvermögen an die geänderten Umweltbedingungen nicht ausreichte. Eine Marktberreinigung, die leider notwendig war.

Spätestens im Jahr 2002 wurde endgültig klar, dass die Softwareindustrie den selben ökonomischen Mechanismen unterliegt wie jede andere Industrie: Nur die Unternehmen, die ihren Kunden Produkte liefern können, die dort nachhaltigen Wert generieren, haben eine Existenzberechtigung. In diesem Sinn hat sich update im Jahr 2002 zwar dem gesamtwirtschaftlichen Trend nicht entziehen, sich aber dennoch behaupten können. Während der CRM-Markt nach Analystenmeinungen insgesamt um 25 Prozent zurückging, betrug der Umsatzrückgang von update lediglich 11 Prozent.

updates „Value Proposition“ – ein hochwertiges, hundertfach bewährtes Produkt genau auf seine Zielmärkte anzupassen, dadurch kürzere Implementierungszeiten zu ermöglichen und es zu attraktiven Konditionen anzubieten - hat sich bewährt. Viele Bestandskunden wie Roche AG, Beiersdorf AG und Philips Medical Systems erweiterten ihre update-Installationen, und anspruchsvolle Neukunden wie Europ Assistance GmbH oder Hannover Leasing GmbH konnten für update gewonnen werden.

Über das ganze Jahr 2002 arbeitete update kontinuierlich an einer Anpassung seiner Strukturen an die veränderten Marktbedingungen. So wurde die Kostenbelastung von 5,7 Mio. Euro im ersten Quartal auf 5,1 Mio. Euro im vierten Quartal 2002 gesenkt. Gleichzeitig reduzierte sich der Personalbestand von 184 auf 136 Mitarbeiter.

Im vierten Quartal leitete update unter der Führung der neuen Vorstandsmitglieder Mag. Monika Fiala als CFO und meiner Person eine vollständige Überprüfung der bisherigen Unternehmensstrategie und -ausrichtung ein und nahm in deren Folge zielgerichtet Korrekturen vor. Ziele waren eine Fokussierung des Unternehmens auf seine Stärken, eine Anpassung der Produkt- und Absatzstrategie an die veränderten Marktbedingungen und eine Kostenstruktur,

die nachhaltige Profitabilität auch bei weiterhin negativem wirtschaftlichen Umfeld ermöglicht. Viele der Maßnahmen konnten unmittelbar noch im vierten Quartal umgesetzt werden, einige werden erst in den ersten beiden Quartalen des Jahres 2003 ihre Wirkung entfalten.

update stellt sich mit Beginn des Jahres 2003 als ein agiles, adaptives Unternehmen mit hervorragend ausgebildeten und motivierten Mitarbeitern, einer wettbewerbsfähigen Kostenstruktur, einem überlegenen Produkt und einer beeindruckenden Kundenbasis dar. Das Verhalten vieler Marktbegleiter im europäischen CRM begünstigt die zukünftige Entwicklung von update. Amerikanische Unternehmen ziehen sich im Rahmen ihrer Fokussierung aus Kontinentaleuropa zurück. Viele Softwarefirmen sind nicht in der Lage, ihre Kostenstrukturen mit der notwendigen Geschwindigkeit anzupassen, daher können sie ihr Produkt nicht zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten.

Das macht sie insbesondere für Unternehmen mittlerer Größe unattraktiv und disqualifiziert sie völlig in den sich schneller entwickelnden osteuropäischen Märkten. Nachdem der CRM-Markt für Unternehmen mittlerer Größe in Westeuropa noch bei weitem nicht gesättigt und der Markt in Zentral- und Osteuropa noch nahezu unerschlossen ist, entsteht dort ein Angebotsvakuum.

Wir sind mit unserem Angebot einer europäischen, wirtschaftlich attraktiven und funktionsreichen Lösung in der Lage, dieses Vakuum zu füllen. Damit werden wir im Verlauf des Jahres 2003 – auch unter gesamtwirtschaftlich weiterhin schwierigen Umständen – den Erfolg erreichen, den Sie als Aktionäre, Kunden und Mitarbeiter von uns erwarten.

Thomas Deutschmann

Inhalt:

Vorwort des Vorstandsvorsitzenden	1
Bericht des Aufsichtsrats	2
Unternehmensportrait	2
Lagebericht	
Markt & Branche	3
Geschäftsverlauf	4
Restrukturierung	6
Konzernabschluss	
Bilanz	8
Gewinn & Verlust	9
Eigenkapital	9
Kapitalfluss	10
Anhang	11
Bestätigungsbericht	22
Impressum	22



Bericht des Aufsichtsrats

update

update ist Europas führender Anbieter standardisierter Softwarelösungen für alle Prozesse rund um professionelles Customer Relationship Management (CRM). Mehr als 75.000 Benutzer in weltweit über 700 namhaften Unternehmen verschiedenster Branchen vertrauen seit 14 Jahren auf die Lösungskompetenz von update.

Die neueste Produktlinie, update marketing.manager-Generation V[®], integriert sich problemlos in jede bestehende IT-Umgebung. Um die Kernapplikation, den marketing.manager[®], gruppieren sich ausgereifte Erweiterungsprogramme, die zum Teil völlig neue Anwendungsmöglichkeiten bieten: Kommunikationsmodule zur geräte- und medienunabhängigen Kommunikation, Schnittstellen oder Analyse-Werkzeuge zur Erfolgskontrolle. updates Generation V[®] setzt damit neue Maßstäbe hinsichtlich Flexibilität und Mobilität. Schnelle Einführungszyklen und vergleichbar geringe Kosten sorgen für einen schnellen Return on Investment (ROI).

Seit Mitte 2001 setzt update verstärkt auf die Pflege und den Ausbau seiner strategischen Partnerschaften. Zu den inzwischen über 50 Partnern in ganz Europa zählen u.a. Siemens SBS, EDS Systematics, Plaut, Netragon, Cognos, Synavant und Atos Origin.

update wurde 1988 von Gilbert Hödl und Arno Huber als Marketing Informationssysteme GmbH in Wien gegründet. Von Anfang an bildete die Entwicklung und Vermarktung von Software für die Steuerung von Vertrieb und Marketing das Kerngeschäft des Unternehmens. Einem kräftigen substanziellen Wachstum während der 90er Jahre folgte 1999 die Umfirmierung des Unternehmens in update.com software AG. Seit April 2000 notiert update an der Deutschen Börse in Frankfurt/Main und wurde laut Beschlussfassung der Hauptversammlung im Mai 2002 in update software AG umbenannt.

Sehr geehrte Aktionäre!

Das Geschäftsjahr 2002 war von der Fortsetzung des bereits in 2001 eingeschlagenen Kurses der Konsolidierung gekennzeichnet. Das allgemeine Wirtschaftsumfeld hat sich stärker als erwartet negativ entwickelt und machte daher weitergehendere, als ursprünglich geplante, Kostenanpassungen notwendig, um insbesondere die vorhandenen Bargeldreserven zu schonen. Daneben wurde das Ziel verfolgt, das Unternehmen sowohl auf die CRM-Kernkompetenzen als auch die Kernmärkte zu fokussieren.

Der Aufsichtsrat hat sowohl den Finanzvorstand als auch den Vorstandsvorsitzenden neu in die Geschäftsführung berufen mit dem Ziel, die Konsolidierung weiter voranzutreiben und das Unternehmen auf neues Wachstum vorzubereiten.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeitern für die Arbeit und die vertrauensvolle Kooperation. In regelmäßigen Sitzungen wurde der Aufsichtsrat über die Entwicklung des Unternehmens vom Vorstand informiert, und hat alle ihm von Gesetz und Satzung übertragenen Aufgaben wahrgenommen. Der vorliegende Jahresabschluss wurde von der KPMG Alpen-Treuhand Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungs-GmbH, Wien geprüft. Die Prüfung hat keinen Anlass zur Beanstandung gegeben, sodass der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk erteilt wurde.

Der Aufsichtsrat erklärt sich mit dem vom Vorstand vorgelegten Bericht über das Geschäftsjahr 2002 einverstanden, und schließt sich dem Gewinnverteilungsvorschlag an. Damit ist der Jahresabschluss gemäß § 125, Abs. 2, AktG festgestellt.

Wir sind davon überzeugt, dass sich der eingeschlagene Weg im Jahre 2003 als erfolgreich erweisen wird, und update software AG seine Stellung als führender CRM Software Anbieter festigen wird.

Dr. Hans Bodingbauer

Mag. Gilbert Hödl

Dkfm. Frank Hurtmanns



Markt und Branche

Im Jahr 2002 war die update software AG – wie nahezu alle Mitbewerber auch – mit einem sehr schwachen konjunkturellen Umfeld konfrontiert.

Für die Softwareindustrie war es das schwierigste Jahr seit ihrem Bestehen. update hat auf die anhaltende Flaute an den Aktienmärkten und auf stark reduzierte Investitionen seitens der Wirtschaft prompt und effizient reagiert: Die Kosten wurden gesenkt und einschneidende Restrukturierungsmaßnahmen eingeleitet.

Von Mitte der 90er Jahre bis Anfang 2001 herrschte insbesondere im Bereich der Informationstechnologie ein extrem investitionsfreundliches Klima. Das änderte sich im Verlauf des Jahres 2001 und verschlechterte sich zum Jahreswechsel 2001/2002 dramatisch. Die IT-Ausgaben der Unternehmen wurden weitgehend zurückgefahren, alte Technologien wurden wesentlich langsamer als bis dahin üblich durch neue ersetzt.

Aus einem Wachstumsmarkt ist in vielen Bereichen ein Verdrängungsmarkt geworden. Besonders stark hat dies den CRM-Markt betroffen. Umsatzeinbrüche im Vergleich zu den Jahren davor waren die Regel. Viele Unternehmen bewältigten die Herausforderungen nicht und verschwanden vom Markt.

Neuorientierung des Themas CRM

Der positive Effekt dieses Marktdruckes war eine Neuorientierung des Themas CRM sowohl von Kunden- als auch von Anbieterseite. Zunehmend gaben konkrete und messbare wirtschaftliche Vorteile den Ausschlag bei der Wahl des Anbieters eines CRM-Produktes. Große, komplexe, strategische Projekte wurden zu Gunsten kleinerer, pragmatischer, taktischer Vorhaben zurückgestellt.

Das Prinzip CRM – die Notwendigkeit, Interaktionen mit Kunden durch informationstechnologische Systeme zu verbessern – wurde nie in Frage gestellt, aber in einen nüchternen kaufmännischen Kontext eingebettet. Aus diesem ergibt sich die Kundenforderung nach Produkten mit geringer Implementierungskomplexität und einem hohen Grad an bereits abgebildeten Geschäftsprozessen in der Software.

Die CRM-Anbieter reagierten auf diese Entwicklung mit einer Restrukturierung ihrer Unternehmen und einer damit einhergehenden thematischen und regionalen Fokussierung. Alle US-Softwareanbieter reduzierten ihre

Präsenz in Europa, zahlreiche Unternehmen konzentrierten ihre Aktivitäten auf bestimmte vertikale Märkte.

Obwohl sich update der negativen Marktumgebung nicht entziehen konnte, profitierte das Unternehmen auch davon. Das update Produkt marketing.manager ist den Wettbewerbsprodukten in Fragen der Implementierungskosten und der Verfügbarkeit für bestimmte vertikale Märkte traditionell überlegen. Gleichzeitig entstand durch den Rückzug von US-Mitbewerbern ein Vakuum, das update mit dem eigenen Angebot erschließen konnte. Die geringe Aufnahmefähigkeit des Marktes im Jahr 2002 hat diesen Vorteil noch nicht in vollem Umfang deutlich werden lassen, aber es wurde bereits sichtbar, dass sich der Umsatzrückgang von update im Vorjahresvergleich deutlich geringer darstellt als bei den in Europa tätigen US-Wettbewerbern.

2002 brachte für die Softwareindustrie keine grundlegenden Neuentwicklungen. Die in den Jahren zuvor aufgetretenen Entwicklungen, wie der Einsatz von PDAs in professionellem Umfeld oder die Nutzung verschiedener Technologien zur drahtlosen Anbindung von Endgeräten, wurden erstmals evaluiert. Zu beiden Themen hatte update frühzeitig ein Angebot, das die Kunden gut angenommen haben.

Der Schwerpunkt des Kundeninteresses lag in der Angleichung existenter Technologien an bestehende Geschäftsprozesse und weniger in der Exploration neuer Technologien. Hier konnte update dank jahrelanger Erfahrung Vorteile nutzen. Für alle von update fokussierten Märkte konnten spezifische Weiterentwicklungen angeboten werden.

Abschließend kann festgehalten werden, dass update sich in einem konjunkturell extrem schwierigen Umfeld gegenüber dem Wettbewerb behauptet hat – sowohl bei technologischen Innovationen als auch unter kaufmännischen Gesichtspunkten wie Investitionssicherheit, Kompatibilität des Angebots zu Geschäftsprozessen oder dem Return on Investment. Im Jahr 2003 werden die positiven Ergebnisse der aktiv eingeleiteten Repositionierung und der dadurch verbesserten Marktstellung in vollem Umfang sichtbar.



Das Geschäftsjahr 2002 der update software AG war geprägt von kontinuierlichen Kostensenkungen, der Fokussierung auf Kernmärkte und dem Ausbau des Partnernetzwerkes

update software AG

In der ordentlichen Hauptversammlung am 22. Mai 2002 erfolgte eine Namensänderung von update.com software AG auf update software AG. Die Gesellschaft ist die Konzernzentrale und nimmt strategische Aufgaben wie Planung, Forschung & Entwicklung, Marketing, Corporate Finance und Investor Relationship Management wahr.

Die Umsatzerlöse betragen 4,4 Millionen Euro und bestehen im wesentlichen aus Royalties und Dienstleistungsverrechnung mit Tochtergesellschaften. Das EGT beträgt minus 5,3 Millionen Euro und konnte somit um über 67 Prozent gegenüber dem Vorjahr verbessert werden.

Aus dem Jahresfehlbetrag, den Rücklagenbewegungen und dem Verlustvortrag aus Vorjahren ergibt sich ein Bilanzverlust von 68,8 Millionen Euro. Das verbleibende Eigenkapital beträgt zum 31. Dezember 2002 2,39 Millionen Euro. Das halbe Grundkapital wurde bereits im November 2002 um rund 470.000 Euro unterschritten. Aus diesem Grund wurde vom Vorstand gemäß § 83 AktG am 8. Jänner 2003 eine außerordentliche Hauptversammlung einberufen. Auf dieser Hauptversammlung stellte der neue Vorstand sein Sanierungskonzept vor, welches im Punkt „Restrukturierung“ beschrieben wird.

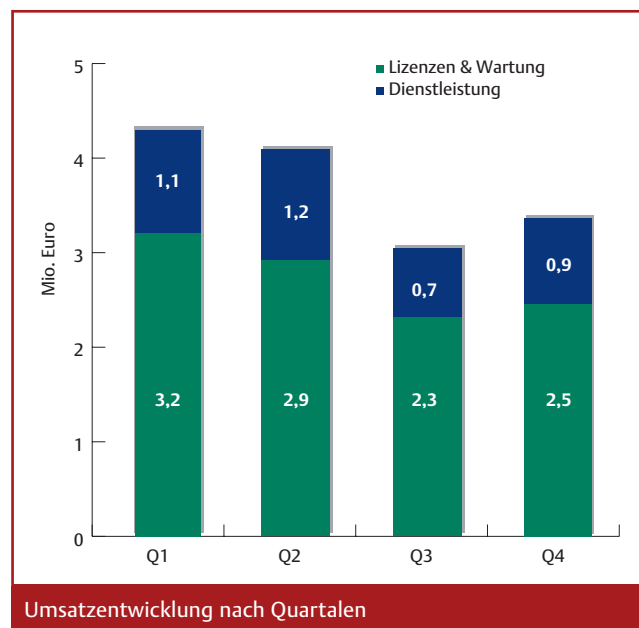
Konzern

Umsatzerlöse

Der Umsatz im ersten Quartal betrug 4,3 Millionen Euro, was einem Umsatzrückgang zum Vorjahresvergleichszeitraum von minus 4,8 Prozent entspricht. In diesem Quartal wurden Lizenzen im Wert von rund 600.000 Euro an Partner verkauft. Das zweite Quartal entwickelte sich aufgrund von weiteren 700.000 Euro Partnerumsätzen positiver als im Vergleichszeitraum des Vorjahres (4,1 Millionen Euro, plus 27,2 Prozent). Im dritten Quartal kamen das Fehlen von weiteren Partnerumsätzen und die Konjunkturkrise mit minus 19,8 Prozent (3,05 Millionen Euro) voll zum Tragen, und auch im vierten Quartal blieb der Umsatzanstieg gegenüber dem vorangegangenen Quartal (plus 10,4 Prozent) mit 3,37 Millionen Euro unter dem Vorjahr (minus 35 Prozent). In diesem Zusammenhang darf nicht außer Acht gelassen werden, dass der Vorstandswechsel im dritten und vierten Quartal vollzogen wurde.

Der Gesamtumsatz beträgt 14,8 Millionen Euro und liegt somit 11,4 Prozent unter dem Vorjahresumsatz. Der Umsatzrückgang bei Lizenzen & Wartung liegt bei minus 9,8 Prozent, der Dienstleistungsumsatz ging um 15,5 Prozent zurück.

Das Erreichen des Break Even wurde trotz massiver Einsparungsmaßnahmen damit unmöglich. Der neue Vorstand erarbeitete kurzfristig ein Sanierungskonzept und begann – nur wenige Tage nach Amtsübernahme – im Verlauf des vierten Quartals mit der Umsetzung.

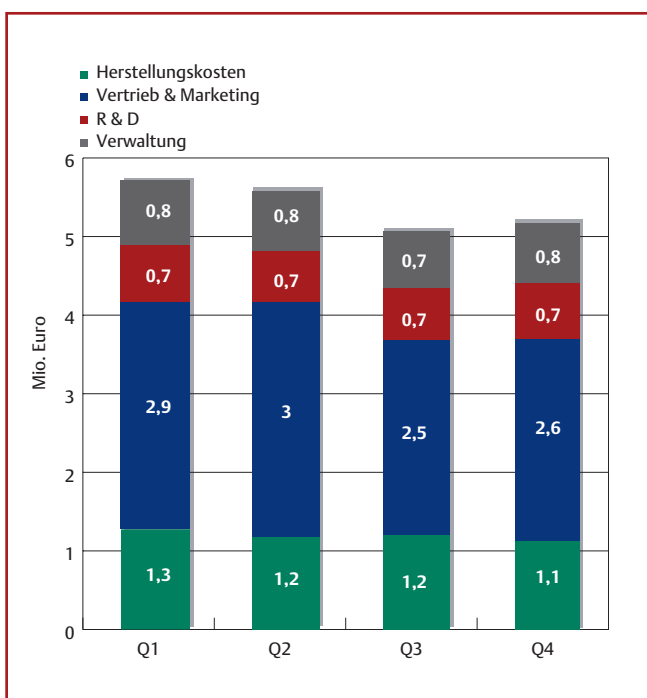


Kostenentwicklung

	2001	2002
Herstellungskosten	7.884	4.779
Vertrieb & Marketing	15.002	10.920
Forschung & Entwicklung	6.419	2.757
Verwaltung	3.903	3.076
Summe	33.208	21.532

Von Jahresbeginn an wurden die Kosten kontinuierlich gesenkt: Im Bereich der Herstellungskosten um minus 39

Prozent von 7,88 auf 4,78 Millionen Euro. Im Vertrieb & Marketing um minus 27 Prozent von 15 auf 10,9 Millionen



Kostenentwicklung nach Quartalen: Von Jahresbeginn an wurden die Kosten kontinuierlich gesenkt.

Euro, in Forschung & Entwicklung um minus 57 Prozent von 6,4 auf 2,76 Millionen Euro (durch Kündigung von Joint Development Verträgen) und im Bereich der allgemeinen Verwaltung um minus 21 Prozent von 3,9 auf 3,08 Millionen Euro. Die Gesamteinsparungen betragen 35,2 Prozent (11,68 Millionen Euro). Das Bruttoergebnis vom Umsatz (Gross Margin) konnte dadurch um 1,2 Millionen Euro (plus 13,7 Prozent) gegenüber dem Vorjahr verbessert werden.

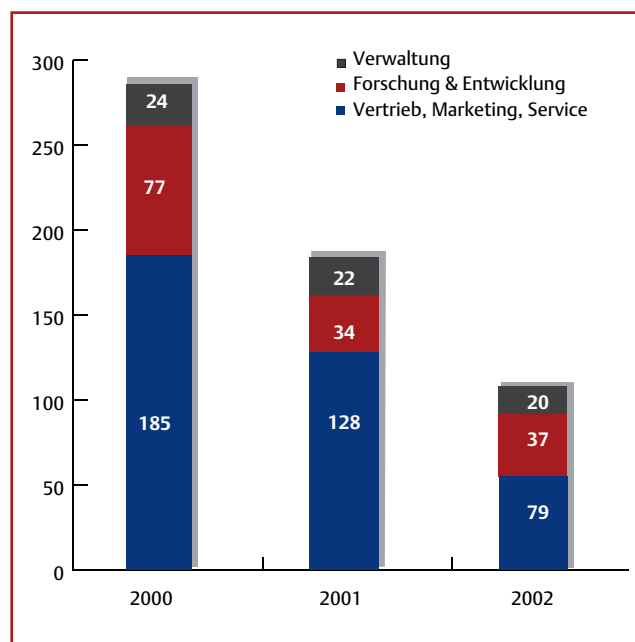
Ergebnis

Aufgrund dieser massiven Einsparungen auf der Kostenseite konnte das operative Ergebnis von minus 16,5 Millionen auf minus 6,7 Millionen Euro (plus 59,4 Prozent) verbessert werden. Der Abfluss an liquiden Mitteln in 2002 beträgt 3,959 Millionen Euro. Gegenüber 2001 (Abfluss 19,3 Millionen Euro) stellt dies eine Verbesserung um 79,5 Prozent dar.

Mitarbeiter

Aufgrund von Einsparungsmaßnahmen und Restrukturierungen erfolgte 2002 eine Reduktion von 184 auf 136 Mitarbeiter (Stand: Ende Dezember 2002). Das entspricht einem Minus von 26 Prozent. Die wesentlichsten Einsparungen betrafen Vertrieb & Marketing. Grund war die Umstellung vom direkten auf den indirekten Vertrieb. Weitere Einsparungen erfolgten durch Effizienzsteigerungen im Bereich der Verwaltung. Aufgrund der im vierten Quartal durchgeführten Restrukturierungsmaßnahmen werden weitere Personalabgänge im Ausmaß von 30 Personen wirksam (Personalstand Ende Mai 2003: 106 Mitarbeiter).

Hierbei handelt es sich unter anderem um Mitarbeiter in den per Jahresanfang 2003 stillgelegten bzw. verkauften Tochtergesellschaften Dänemark, UK und USA. Trotz des umfangreichen Personalabbaus und der weitgehenden Restrukturierungsmaßnahmen ist das update-Team hoch motiviert und voller Elan, die gesteckten Ziele zu erreichen.



Mitarbeiter 2000 - 2002: Die wesentlichsten Einsparungen betreffen Vertrieb und Marketing.

Kunden und Partner

Obwohl nahezu alle Unternehmen ihre Lieferantenkontakte neu evaluierten und kräftig den Rotstift ansetzten, kann update auf Kunden- und Partnerseite auf ein positives Jahr 2002 zurückblicken. Im abgelaufenen Jahr konnte update mit Bestandskunden wie Roche AG, Beiersdorf AG und Philips Medical Systems die Zusammenarbeit ausbauen und zahlreiche Neukunden gewinnen. Dazu gehören unter anderen:

Industriellenvereinigung – Österreich
 tesa AG – Deutschland
 Hannover Leasing GmbH & Co. KG – Deutschland
 Armand von Ernst & Cie. AG – Schweiz
 Les Grands Chais de France – Frankreich
 Intesa Trade Sim SpA – Italien
 Europ Assistance GmbH

Weiters hat update neue strategische Partnerschaften auf nationaler und internationaler Ebene, etwa mit EDS oder Synavant, abgeschlossen. Mit Synavant, einem weltweit operierenden und auf den Pharma- und Healthcare-Bereich spezialisierten Lösungsanbieter, wird update künftig den gesamten europäischen CRM-Markt im Pharmabereich abdecken.

Forschung und Entwicklung

Im Jahr 2002 wurde die – Ende 2001 getroffene – Entscheidung der strategischen Refokussierung auf die Kernkompetenz und damit verbunden die Konzentration auf die Produktsuite rund um den marketing.manager organisatorisch umgesetzt. In diesem Zusammenhang wurde etwa die „J2EE“-Produktschiene eingestellt, die in diesem Bereich bestehenden Joint Developments aufgelöst und die Produktentwicklung auf das Headquarter konzentriert. Darüber hinaus wurden die Prozesse der Softwareentwicklung und der Qualitätssicherung weiter optimiert, hier sei exemplarisch die verstärkte Konzentration auf automatisierte interface-basierte Tests erwähnt.

Im Berichtszeitraum wurden insgesamt sieben Produktreleases und 23 Service Releases erstellt und ausgeliefert. So wurden etwa für die marketing.manager Version 5.0 drei Service Packs mit funktionellen Erweiterungen auf den Markt gebracht.

Darüber hinaus wurden im Rahmen der Softwarepflege auch drei Service-Releases für die Version 4.6 erstellt. Der Hauptfokus der Entwicklungsabteilung war die Weiterentwicklung von marketing.manager 5.0, der im dritten Quartal 2003 als neuer Release verfügbar sein wird.

Dafür wurde die Codebasis völlig überarbeitet, um die konzeptionellen Voraussetzungen für eine neue Generation der marketing.manager-Produktfamilie zu schaffen. Gleichzeitig wurden auch die anderen Produkte der Generation V in Richtung besserer Konfigurierbarkeit und Interaktion weiterentwickelt.

Dem Gedanken mobiler Szenarien wurde durch den Launch von update.pda 2.0 für WinCE Clients Rechnung getragen. Die Entwicklung der Nachfolgeversion 3.0 wurde 2002 begonnen und im März 2003 konnte dann update.pda 3.0 for WinCE Devices erstmals den Kunden vorgestellt werden.

Dem oftmals geäußerten Wunsch der update-Kunden nach einer stärkeren Integration mit Groupware-Systemen wurde durch die Neuentwicklung von update.groupware Rechnung getragen. update.groupware für Lotus Notes wurde im vierten Quartal vorgestellt, und im ersten Quartal 2003 wurde das Produkt durch die Integration mit Outlook komplettiert.

Sowohl update.groupware als auch update.pda wurden im abgelaufenen Jahr funktional entscheidend weiterentwickelt und ermöglichen die Integration von marketing.manager mit beliebigen Systemen, die XML-tauglich sind. Diesen Innovationsschub wird update mit der Entwicklung von Webservices als Schnittstellen zu marketing.manager in diesem Jahr konsequent fortsetzen.

Restrukturierung

update hat auf die bereits beschriebene Marktsituation mit einem umfassenden Maßnahmenpaket früh und effizient reagiert, was sowohl die Kostenstruktur bereinigt als auch die Weichen für eine verbesserte Absatzentwicklung gestellt hat.

Kosten- und Umsatzziele bestimmten die operative Planung und Umsetzung der Restrukturierungsmaßnahmen, die 2002 begonnen und voraussichtlich im Sommer 2003 abgeschlossen sein werden. Trotz des raschen Reagierens auf die geänderte Marktlage hat das Management nie die Orientierung an der langfristigen Strategie des Unternehmens aus den Augen verloren. Insbesondere bei der Produktentwicklung, der Positionierung am Markt und der Wahl strategischer Partner wurden alle operativen Maßnahmen mit dem langfristigen Ziel des Unternehmens abgeglichen. Alle Maßnahmen dienten dazu, die führende Stellung von update im europäischen CRM-Markt nicht nur zu behaupten sondern auch weiterhin auszubauen.

Drei operative Ziele wurden für die Restrukturierungsmaßnahmen definiert:

1. Senkung der Kostenstrukturen im Unternehmen analog zur Wertschöpfung der Unternehmenseinheiten
2. Fokussierung des Unternehmens auf die Märkte und Branchen, in denen update starke Positionen einnimmt bzw. langjährige Erfahrungen hat
3. Ausschließliche und uneingeschränkte Orientierung an den Bedürfnissen des Marktes und der Kunden bei der Optimierung der Vertriebsstrategie

ad 1: Senkung der Kostenstrukturen analog zur Wertschöpfung der Unternehmenseinheiten

Alle Einheiten, die unterhalb einer kritischen Umsatzmasse lagen, nicht profitabel waren und nicht dem Erreichen strategischer Ziele dienten, wurden geschlossen. Davon waren UK und Dänemark betroffen, während die Niederlassung in den USA im Rahmen eines Management Buy Outs in eine Minderheitsbeteiligung umgewandelt wurde.

Für alle verbleibenden Einheiten in der Organisation wurden Kostenziele definiert und durch Werte, die den Worst Case einer weiteren negativen Umsatzentwicklung zu Grunde legen, nach oben begrenzt. So blieben beispielsweise die Kosten in Forschung und Entwicklung praktisch unverändert, während im Bereich der Administration oder des mittleren Managements erhebliche Kosteneinsparungen vorgenommen wurden.

Innerhalb dieser Kostenziele wurde auf höchstmögliche Flexibilität in der Steuerung der Kennzahlen und auf hohe Leistungsorientierung bei Gehältern von Mitarbeitern, besonders aber bei Gehältern des Managements, Wert gelegt.

Diese um rund 40 % gesenkte Kostenstruktur gewährleistet dem Unternehmen – auch bei weiterem Umsatzrückgang – ein ausgeglichenes Ergebnis zu erreichen und seinen finanziellen Verpflichtungen gegenüber Lieferanten, öffentlicher Hand und Mitarbeitern nachkommen zu können.

ad 2: Fokussierung auf die Märkte und Branchen, in denen update starke Positionen einnimmt bzw. langjährige Erfahrung hat

Die Fokussierung des Unternehmens update erfolgte auf zwei Ebenen. Einmal wurde der Direktvertrieb auf die Länder Österreich, Deutschland, Schweiz, Tschechien, Niederlande und Frankreich konzentriert, zum anderen wurde der Fokus auf Unternehmen bestimmter Größe in bestimmten vertikalen Märkten gelenkt.

update verfügt über Lösungen für mehrere vertikale Märkte. Diese speziellen Lösungen sind häufig zusammen mit Kunden entwickelt worden und zeichnen sich daher durch eine sehr hohe Kompatibilität zu den Geschäftsprozessen der Kunden in diesen Märkten aus. Besondere Stärke zeigte update beispielsweise seit Jahren in den Bereichen Pharma/Chemie, Manufacturing oder Financial Services. So nutzen 12 der 15 größten in Europa tätigen Pharmaunternehmen update-Produkte zur Steuerung ihres Vertriebes.

Die absatzfördernden Maßnahmen und die Vertriebsorganisation wurden Schritt für Schritt darauf ausgerichtet, Unternehmen bestimmter Größenordnung aus diesen vertikalen Märkten zu adressieren. Dadurch ließ sich die Position in diesen Marktsegmenten ausbauen, während gleichzeitig die Effizienz der Vertriebsprozesse gesteigert wurde.

ad 3: Ausschließliche und uneingeschränkte Orientierung an den Bedürfnissen des Marktes und der Kunden

Die Vertriebsstrategie wurde auf der Basis der erkannten Stärken evolutionär weiterentwickelt. Während eine kleine Gruppe von Unternehmen aufgrund des Vertragsumfanges, des strategischen Interesses oder gemeinsamer Entwicklungsprojekte vertrieblich direkt betreut wird, werden andere Firmen durch eine wachsende, spezialisierte Partnergemeinschaft serviert.

Durch den direkten Kontakt zu Kunden bei den Key Accounts behält update das Ohr unmittelbar am Markt bzw. am Kunden, was für die Qualität der Weiterentwicklung der update-Produkte von vitaler Bedeutung ist. Es sind zunehmend Partner gewonnen worden, die durch ihre Fachkenntnisse in Technologie oder Geschäftsprozessen Mehrwert zu den Kundenlösungen liefern können und damit die Absatzmöglichkeiten von update multiplizieren. Neben dieser strategischen Orientierung wurden alle Prozesse untersucht, störende Einheiten entfernt und in allen Fällen der Charakter der Erfolgsorientierung bei Kompensationsmodellen verstärkt.

Ausblick

Zusammenfassend ist das Erreichen der drei genannten operativen Ziele die unbedingte Voraussetzung, um das Unternehmen auf Dauer profitabel zu führen. Der Vorstand ist überzeugt – und die Ergebnisse vom ersten Quartal 2003 zeigen es bereits – diesem Ziel bereits ein entscheidendes Stück näher gekommen zu sein. Zwar zeigt das Quartalsergebnis noch einen operativen Verlust in der Höhe von 0,4 Mio. Euro und einen Umsatzrückgang von 27 Prozent, aber aufgrund der Kostensenkung um 38 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres konnte der operative Verlust gleichzeitig um 70 Prozent vermindert werden. Diese positive Ergebnisentwicklung führte zu einem Zufluss liquider Mittel in der Höhe von 1,4 Millionen Euro im ersten Quartal, was einer Verbesserung um 125 Prozent gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum entspricht.

Unter Berücksichtigung des Quartalsergebnisses, der erfolgreich umgesetzten Restrukturierung und einer sich bessernden Wirtschaftslage, geht der Vorstand von einem ausgeglichenen Ergebnis in 2003 aus.

Konzernbilanz zum 31. Dezember 2002 nach US GAAP

mit Gegenüberstellung der Vorjahreszahlen

	31.12.2002	31.12.2001
	1.000 Euro	1.000 Euro

Aktiva:		
Umlaufvermögen		
Liquide Mittel (Anmerkung 3)	3.485	7.444
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.400	8.226
ab: Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen (Anmerkung 4)	-1.263	-1.198
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)	4.137	7.028
Vorräte	113	275
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	281	172
Sonstiges Umlaufvermögen (Anmerkung 5)	197	281
Summe Umlaufvermögen	8.213	15.199
Sachanlagen, netto (Anmerkung 7)	1.358	2.138
Immaterielle Vermögensgegenstände (Anmerkung 6)	0	268
Wertpapiere des Anlagevermögens (Anmerkung 9)	92	114
Sonstiges Anlagevermögen (Anmerkung 8)	0	84
Summe Aktiva	9.663	17.804
Passiva:		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Raten zu langfristigen Verbindlichkeiten	363	363
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	959	1.386
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten (Anmerkung 10)	2.555	3.423
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	464	243
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	4.341	5.415
Langfristige Verbindlichkeiten (Anmerkung 11)	848	1.090
Rückstellungen für Abfertigungen (Anmerkung 12)	218	133
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing abzüglich kurzfristiger Raten (Anmerkung 13)	7	11
Summe Verbindlichkeiten	5.414	6.649
Eigenkapital		
Grundkapital	9.382	9.382
Ausgegebene und im Umlauf befindliche Aktien 2002 ohne Nennwert: 9.381.967 (2001: 9.229.490)		
Kapitalrücklagen	57.728	57.728
Bilanzverlust	-62.876	-55.617
Eigene Aktien (Anmerkung 15)	0	-352
Unrealisierte Wertänderungen bei Wertpapieren	-6	-4
Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung	21	18
Summe Eigenkapital	4.249	11.155
Summe Passiva	9.663	17.804

Der nachfolgende Konzernanhang ist integrierter Bestandteil dieser Konzernbilanz.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2002 nach US GAAP

mit Gegenüberstellung der Vorjahreszahlen

	2002 1.000 Euro	2001 1.000 Euro
Umsatzerlöse		
Umsatzerlöse aus Lizenz- und Wartungsverträgen	10.898	12.086
Umsatzerlöse aus Implementierung und Dienstleistung	3.905	4.619
Summe Umsatzerlöse	14.803	16.705
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen		
Kosten der Lizenz- und Wartungsverträge	1.181	2.215
Kosten Implementierung und Dienstleistung	3.598	5.669
Summe Herstellungskosten	4.779	7.884
Bruttoergebnis vom Umsatz	10.024	8.820
Betriebliche Aufwendungen		
Vertrieb und Marketing	10.920	15.002
Forschung und Entwicklung	2.757	6.419
Allgemeine Verwaltungskosten	3.076	3.903
Summe betriebliche Aufwendungen	16.753	25.324
Operatives Ergebnis	-6.729	-16.504
Zinsenerträge	168	581
Zinsaufwendungen	-105	-108
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	-314	-540
Verlust vor Steuern	-6.980	-16.571
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (Anmerkung 17)	-9	-47
Jahresfehlbetrag	-6.989	-16.618
Verlust je Aktie (unverwässert und verwässert, Anmerkung 19) in Euro	-0,75	-1,79
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	9.259.300	9.292.669

Der nachfolgende Konzernanhang ist integrierter Bestandteil dieser Gewinn- und Verlustrechnung.

Entwicklung des Konzerneigenkapitals für das Geschäftsjahr 2002

mit Gegenüberstellung der Vorjahreszahlen

	Grund- kapital	Kapital- rücklage	Bilanz- verlust	Eigene Aktien	Unrealisierte Wertände- rungen bei Wertpapieren	Unterschieds- betrag aus der Währungs- umrechnung	Gesamt
	1.000 Euro	1.000 Euro	1.000 Euro	1.000 Euro	1.000 Euro	1.000 Euro	1.000 Euro
Stand am 31. Dezember 2000	9.382	57.728	-38.999	-32	0	32	28.111
Erwerb eigener Aktien	0	0	0	-320	0	0	-320
Jahresfehlbetrag	0	0	-16.618	0	0	0	-16.618
Wertänderung bei Wertpapieren	0	0	0	0	-4	0	-4
Währungsumrechnung	0	0	0	0	0	-14	-14
Stand am 31. Dezember 2001	9.382	57.728	-55.617	-352	-4	18	11.155
Verkauf eigener Aktien	0	0	-270	352	0	0	82
Jahresfehlbetrag	0	0	-6.989	0	0	0	-6.989
Wertänderung bei Wertpapieren	0	0	0	0	-2	0	-2
Währungsumrechnung	0	0	0	0	0	3	3
Stand am 31. Dezember 2002	9.382	57.728	-62.876	0	-6	21	4.249

Der nachfolgende Konzernanhang ist integrierter Bestandteil dieser Entwicklung des Konzerneigenkapitals.

Konzern-Geldfluss-Rechnung für das Geschäftsjahr 2002 nach US GAAP

mit Gegenüberstellung der Vorjahreszahlen

	2002 1.000 Euro	2001 1.000 Euro
Betriebliche Geschäftstätigkeit:		
Jahresfehlbetrag	-6.989	-16.618
Überleitung des Jahresfehlbetrags zum Netto-Cash-flow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit:		
Abschreibungen	1.339	2.758
Veränderung des Sozialkapitals	85	-48
Unrealisierte Wertänderungen bei Währungsdifferenzen	3	-18
Veränderung der Vermögensgegenstände und Schulden:		
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.890	1.129
Veränderung der Vorräte	97	-166
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-427	-4.524
Veränderung der passiven Rechnungsabgrenzungsposten	220	-54
Veränderung der Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten	-867	-1.331
Veränderung der sonstigen Vermögensgegenstände und Schulden	58	436
Netto-Cash-flow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit	-3.591	-18.436
Finanzielles Ergebnis aus der Investitionstätigkeit:		
Investitionen in Sachanlagen	-361	-738
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	137	257
Investitionen in Finanzanlagen	0	-45
Erlöse aus dem Verkauf von Finanzanlagen	20	0
Netto-Cash-flow aus der Investitionstätigkeit	-204	-526
Finanzielles Ergebnis aus der Finanzierungstätigkeit:		
Veränderung der langfristigen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-4	-27
Veränderung der eigenen Aktien	82	-320
Veränderung der langfristigen Darlehen	-242	0
Netto-Cash-flow aus der Finanzierungstätigkeit	-164	-347
Veränderung der liquiden Mittel	-3.959	-19.310
Liquide Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres	7.444	26.754
Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres	3.485	7.444
Ergänzende Informationen:		
Auszahlungen im Berichtszeitraum für:		
Zinsen	105	102
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	9	48

Der nachfolgende Konzernanhang ist integrierter Bestandteil dieser Konzern-Geldfluss-Rechnung.

Konzernanhang zum 31. Dezember 2002 nach US GAAP

1. Organisation und Geschäftstätigkeit der Gesellschaft

update software AG (die Gesellschaft oder „update“) wurde 1988 als Marketing Informationssysteme Gesellschaft m.b.H. gegründet. Im Oktober 1989 wurde sie in Update Marketing Service Gesellschaft m.b.H. umbenannt. Am 29. April 1997 wurde die Gesellschaft in eine Aktiengesellschaft umgewandelt und dabei die Firma auf Update Marketing Service AG geändert. Am 19. Oktober 1999 fand die Namensänderung auf den Namen update.com software AG statt, am 22. Mai 2002 fand eine weitere Namensänderung auf den derzeit gültigen Namen update software AG statt. Der Geschäftssitz der Gesellschaft ist in Wien, Österreich. Wenn nicht anderes angegeben, beziehen sich alle Angaben auf die update software AG und ihre Vorgänger.

update ist ein führendes Unternehmen bei der Entwicklung und Implementierung von Softwarelösungen auf dem Gebiet des Customer Relationship Managements (CRM). Durch die Automatisierung wichtiger Funktionen geben diese Lösungen Unternehmen die Möglichkeit, Kunden, Partner und andere Geschäftsbeziehungen wirksamer zu akquirieren, zu verwalten und zu pflegen.

Die Gesellschaft ist verschiedenen Risiken ausgesetzt wie unter anderem der Geschäftstätigkeit in einem sich rasch entwickelnden Markt, Wettbewerb mit größeren Unternehmen, Abhängigkeit von neuen Produkten, Abhängigkeit von Fachpersonal, unsicheren Rentabilitäten und der Konzentration nur auf ein Kernprodukt.

Mit 1. Februar 2003 wechselt die Gesellschaft in das General Standard Segment der Deutschen Börse.

2. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

a) Konsolidierungsgrundsätze

In den Konzernabschluss wurden die Abschlüsse der Muttergesellschaft und deren Tochtergesellschaften (nachfolgend „die Gesellschaft“) einbezogen. Alle konzerninternen Salden und Transaktionen wurden bei der Konsolidierung eliminiert.

b) Verwendung von Schätzungen

Die Abschlüsse wurden in Übereinstimmung mit den US GAAP erstellt und umfassen auch Beträge, die auf Schätzungen und Annahmen der Geschäftsleitung beruhen. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzwerten abweichen. Zu den wichtigsten Schätzwerten gehören die Wertberichtigungen für uneinbringliche Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die erwartete Nutzungsdauer von Anlagevermögen und immateriellen Vermögensgegenständen.

c) Liquide Mittel

Die liquiden Mittel umfassen alle Barmittel und kurzfristigen Kapitalanlagen, die zum Zeitpunkt des Erwerbs eine Restlaufzeit von maximal drei Monaten haben und leicht in Barmittel umwandelbar sind. Die Geldanlagen der Gesellschaft bestehen aus Termingeldern mit einer Restlaufzeit von maximal drei Monaten, Festgeldkonten und Geldmarktveranlagungen.

d) Wertpapiere des Anlagevermögens

Die Gesellschaft hält Anteile an verschiedenen Investmentfonds in Österreich, wie dies vom österreichischen Gesetzgeber vorgeschrieben ist, um einen steuerlichen Abzug der Abfertigungsrückstellungen zu gestatten.

e) Sachanlagen

Die Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich der kumulierten Abschreibungen bilanziert. Im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen genutzte Sachanlagen werden zum Barwert der Mindestleasingzahlungen zu Beginn des Leasingvertrags abzüglich der kumulierten Abschreibungen angesetzt. Die Abschreibungen auf Sachanlagen erfolgen nach der linearen Methode.

Die voraussichtlichen Nutzungsdauern werden wie folgt angenommen:

	Abschreibungszeitraum in Jahren
IT-Hardware	3 – 5
Software	3
Büroausstattung	8
Büroeinrichtung	3 – 8

Im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen genutzte Vermögensgegenstände werden über die Dauer des Vertrages oder die voraussichtliche Nutzungsdauer des Vermögensgegenstandes abgeschrieben, wobei der kürzere Zeitraum maßgeblich ist.

f) Immaterielle Vermögensgegenstände

Die immateriellen Vermögensgegenstände bestanden im Jahre 2001 aus Software, Handelsmarken, Patenten und Kundenlisten, die Teil der ProspectMiner Akquisition waren. Diese wurden im Jahr zur Gänze abgeschrieben.

g) Vorräte

Die Vorräte bestehen aus erworbenen Softwarelizenzen, die zum Weiterverkauf bestimmt sind. Die Bewertung erfolgt zu durchschnittlichen Anschaffungskosten unter Beachtung des Niederstwertprinzips. Eine verlustfreie Bewertung wird durch die Vornahme von Abschlägen, die aufgrund der Einschätzung der Verwertbarkeit ermittelt werden, vorgenommen. In den Geschäftsjahren 2002 und 2001 wurden in den Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen Wertberichtigungen auf Vorräte in Höhe von T€ 65 bzw T€ 979 berücksichtigt.

h) Bewertung von langfristigen Vermögensgegenständen

Die Gesellschaft überprüft die Werthaltigkeit ihrer langfristigen Vermögensgegenstände, ob Ereignisse oder Umstände darauf hinweisen, dass der Wert dieser Gegenstände unter ihren Buchwert gesunken sein könnte. Bei dieser Überprüfung wird der zukünftig erwartete, nicht abgezinste Cash-flow mit dem Buchwert verglichen. Stellt sich dabei ein Fehlbetrag heraus, wird der Vermögensgegenstand auf seinen Marktwert abgeschrieben.

i) Umsatzrealisierung und Rechnungsabgrenzungsposten

Die Umsatzrealisierung aus dem Verkauf von Softwarelizenzen erfolgt in Übereinstimmung mit dem Statement of Position (SOP) 97-2, „Software Revenue Recognition“, herausgegeben vom American Institute of Certified Public Accountants. Die Voraussetzung für die Realisierung von Umsätzen ist das Vorliegen eines gültigen Vertrages, die Lieferung der Software, eine fixierte oder bestimmbare Lizenzgebühr und die wahrscheinliche Einbringlichkeit der Forderung. Diese Voraussetzungen müssen alle erfüllt sein.

Die Support- und Wartungsverträge werden zum Zeitpunkt der Rechnungsstellung als Ertragsabgrenzung gebucht und anteilmäßig über den Vertragszeitraum realisiert. Die Umsatzerlöse aus Dienstleistungen umfassen Schulungs-, Beratungs- und Implementierungsleistungen und werden in Übereinstimmung mit SOP 97-2 und SOP 81-1 „Accounting for Performance of Construction-Type and Certain Construction-Type Contracts“ realisiert. Das bedeutet, dass bei langfristigen Projekten die Realisierung nach dem Fertigstellungsgrad erfolgt. Die Erträge der anderen Serviceleistungen werden zum Zeitpunkt ihrer Leistungserbringung realisiert.

In Einzelfällen kann es vorkommen, dass Kunden ein vertragliches Rücktrittsrecht eingeräumt wird. In diesen Fällen

werden die Umsätze in Übereinstimmung mit SFAS 48 „Revenue Recognition When Right of Return Exists“ unter Berücksichtigung einer geschätzten Ausübungswahrscheinlichkeit eines Rücktrittsrechtes realisiert.

j) Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen

Die Herstellungskosten zur Erzielung der Umsatzerlöse aus Lizenz- und Wartungsverträgen umfassen die Kosten für Datenträger, Produktverpackung, Dokumentation und andere Herstellungskosten sowie die Lizenzgebühren an Dritte. Ebenfalls in diese Kategorie fallen die Kosten für Gehälter, Gehaltsnebenkosten und Prämien für das Wartungspersonal und das Support-Personal zur Betreuung der Hotline.

Die Herstellungskosten zur Erzielung der Umsatzerlöse aus Dienstleistungen setzen sich in erster Linie zusammen aus Gehältern, Gehaltsnebenkosten und Prämien und umgelegten Gemeinkosten für das Personal, das die Beratungs-, Schulungs- und Implementierungsleistungen durchführt.

k) Forschung und Entwicklung

Die Forschungs- und Entwicklungskosten, die vor allem Softwareentwicklungskosten beinhalten, werden bei Anfall als Aufwand erfasst. Die Rechnungslegungsstandards schreiben die Aktivierung bestimmter Softwareentwicklungskosten nach Feststellung der technologischen Umsetzbarkeit der Software vor. Gemäß der derzeitigen Vorgehensweise der Gesellschaft bei der Entwicklung von neuen Produkten und Produktverbesserungen ist die technologische Umsetzbarkeit der zugrundeliegenden Software erst dann gegeben, wenn die gesamte Produktentwicklung im Wesentlichen abgeschlossen ist, wozu auch die Entwicklung einer funktionierenden Prototyp-Version gehört. Dementsprechend hat die Gesellschaft keine aktivierten Softwareentwicklungskosten.

l) Werbekosten

Werbekosten werden bei Anfall als Aufwand erfasst. Die Werbekosten für das am 31. Dezember 2002 endende Geschäftsjahr beliefen sich auf T€ 398 und für das am 31. Dezember 2001 endende Geschäftsjahr auf T€ 977.

m) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag werden nach der „Liability-Methode“ in Übereinstimmung mit dem Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) No. 109 „Accounting for Income Taxes“ ermittelt. Demnach werden aktive und passive latente Steuern für geschätzte zukünftige Steuerfolgen gebildet, die den Unterschiedsbeträgen zwischen den konsolidierten Bilanzwerten und Steuerbilanzwerten zugeordnet werden. Die Besteuerung erfolgt dabei nach den Steuersätzen, die in den Jahren für steuerpflichtiges Einkommen in Kraft sein werden, in denen voraussichtlich der Ausgleich jener zeitlichen Unterschiede erfolgen soll. Gemäß SFAS 109 wird die Auswirkung einer Änderung der Steuersätze für aktive und passive latente Steuern in der Periode erfolgswirksam gebucht, in die das Datum des Inkrafttretens der geänderten Steuersätze fällt.

n) Berechnung des Gewinns pro Aktie

Zur Berechnung des Gewinns pro Aktie wird das Konzernergebnis durch den gewogenen Durchschnitt der Zahl der ausgegebenen Stammaktien in der betreffenden Periode dividiert. Die Kenngröße „Ergebnis pro Aktie (verwässert)“ berücksichtigt nicht nur ausgegebene, sondern auch aufgrund von Optionsrechten (Mitarbeiterbeteiligung, Warrants) erhältliche Aktien, sofern diese verwässernd wirken. Zur Berechnung des „Pro-forma-Ergebnisses“ pro Aktie wird der Jahresüberschuss (-fehlbetrag), einschließlich der Pro-forma-Aufwendungen gemäß SFAS 123, durch den gewogenen Durchschnitt der Zahl der ausgegebenen Stammaktien in der betreffenden Periode dividiert.

o) Währungsumrechnung

Die funktionale Währung der ausländischen Tochterunternehmen der Gesellschaft ist die lokale Währung des Landes, in dem das Tochterunternehmen seinen Sitz hat. Die Währungsumrechnung der Vermögens- und Schuldposten in € erfolgt mit den Mittelkursen am Bilanzstichtag. Die Gewinn- und Verlustrechnungen werden mit den Monatsdurchschnittskursen des betreffenden Geschäftsjahres umgerechnet. Die sich daraus ergebenden Währungsumrechnungsdifferenzen sind bei der Entwicklung des Konzerneigenkapitals unter „sonstige erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen“ ausgewiesen. Gewinne und Verluste aus Währungsumrechnungsdifferenzen werden nach Entstehen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Bisher sind nur unwesentliche Währungsumrechnungsdifferenzen angefallen.

p) Mitarbeiterbeteiligungsprogramm

Die Gesellschaft bilanziert ihr Mitarbeiterbeteiligungsprogramm gemäß SFAS 123 „Accounting for Stock-based Compensation“. Wie im Rahmen von SFAS 123 zulässig, wird der Personalaufwand für die den Mitarbeitern und leitenden Angestellten gewährten Aktienoptionen auch weiterhin in Übereinstimmung mit der Accounting Principles Board Opinion (APB) 25 „Accounting for Stock Issued to Employees“ und damit zusammenhängenden Interpretationen berechnet. Der Ausübungspreis der im Rahmen des Mitarbeiterbeteiligungsprogramms 1999 (1999 Plan) der Gesellschaft gewährten Optionen entspricht dem Marktpreis der Aktien der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Gewährung; dementsprechend wurde gemäß APB 25 kein Personalaufwand ausgewiesen. Der 2000 Plan wird als variabler Plan nach APB 25 behandelt, weil er eine Vereinbarung enthält, wonach die Optionen nur ausgeübt werden können, wenn der Börsenkurs den Ausübungspreis um zumindest 10 % übersteigt. Der Überhang des Börsenkurses zum Bilanzstichtag über den Ausübungspreis wird über die Laufzeit verteilt zurückgestellt. Im Jahr 2002 fiel kein Personalaufwand aus Optionen an. Nach SFAS 123 sind Gesellschaften, die weiterhin nach APB 25 vorgehen, verpflichtet, Pro-forma-Informationen darüber anzugeben, wie sich die Anwendung der Marktwertmethode gemäß SFAS 123 (siehe Anmerkung 19) auswirken würde.

q) Sonstige erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen

Die einzigen Positionen von sonstigen erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen, welche die Gesellschaft derzeit ausweist, sind Währungsdifferenzen sowie nicht realisierte Gewinne/Verluste aus Wertpapieren des Anlagevermögens.

r) Rückstellungen für Abfertigungen

Nach dem österreichischen Arbeitsrecht ist das Unternehmen verpflichtet, bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch Kündigung oder Eintritt in den Ruhestand eine bestimmte Abfertigung zu zahlen. Mitarbeiter, die freiwillig ausscheiden oder aus triftigem Grund entlassen werden, haben keinen Anspruch auf eine solche Abfertigungszahlung.

Zur Berechnung der Kosten für Abfertigungszahlungen und der zugehörigen Rückstellungen für Zwecke der Finanzberichterstattung geht die Gesellschaft nach dem finanzmathematischen Anwartschaftsbarwertverfahren vor. Die Berechnung basiert auf den folgenden Annahmen: Zinssatz: 6 %, zukünftige Gehaltserhöhungen: 3 % (Jahr 2001: 2 %).

s) Leasingverträge

Die Gesellschaft ist Leasingnehmer von Vermögensgegenständen der Betriebs- und Geschäftsausstattung, vor allem von Kraftfahrzeugen und Computersoftware. Alle Leasingverträge, die bestimmte festgelegte Kriterien erfüllen und Situationen erfassen, in denen erhebliche Risiken und Chancen im Zusammenhang mit dem Leasinggegenstand auf den Leasingnehmer übertragen wurden, werden als Finanzierungsleasingverträge bilanziert. Alle anderen Leasingverträge werden als Mietleasingverträge behandelt.

3. Liquide Mittel

Die liquiden Mittel der Gesellschaft bestehen aus Termingeldern mit einer Restlaufzeit von höchstens drei Monaten, Festgeldkonten und Geldmarktveranlagungen. Die liquiden Mittel der Gesellschaft betragen zum 31. Dezember 2002 T€ 3.485, davon wurden zur Sicherstellung von gewährten Bankgarantien T€ 1.691 verpfändet.

4. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Wertberichtigung für dubiose Forderungen hat sich wie folgt entwickelt:

	31.12.2002	31.12.2001
	T€	T€
Wertberichtigung für dubiose Forderungen zu Beginn des Geschäftsjahres	1.198	1.084
Zuführung	745	783
Verbrauch	-640	-192
Auflösung nicht verwendeter Wertberichtigungen	-40	-477
Wertberichtigung für dubiose Forderungen am Ende des Geschäftsjahres	1.263	1.198

Zum 31. Dezember 2002 waren keine konzerninternen Forderungen in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten.

5. Sonstiges Umlaufvermögen

	31.12.2002	31.12.2001
	T€	T€
Forderungen gegenüber Finanzbehörden	99	124
Miet- und Leasingkautionen	47	49
Forderungen gegenüber leitenden Angestellten und Mitarbeitern	14	21
Sonstige Vermögensgegenstände	37	87
	197	281

Unter sonstiges Umlaufvermögen fallen Umsatzsteuerguthaben und andere Steuervorauszahlungen, Mietkautionen, sonstige Kautionen und sonstige Vorauszahlungen.

6. Immaterielle Vermögensgegenstände

Im Zuge von Technologieakquisitionen wurde ein Betrag von T€ 514 auf immaterielle Vermögensgegenstände aktiviert. Die Abschreibung für in diesem Zusammenhang erworbene und aktivierte immaterielle Vermögensgegenstände für das Geschäftsjahr, das zum 31. Dezember 2002 und zum 31. Dezember 2001 endet, betrug T€ 268 (einschl. T€ 100 außerordentliche Abschreibung) bzw. T€ 171. Im Geschäftsjahr 2002 wurden keine in Arbeit befindlichen Forschungs- und Entwicklungsprojekte erworben.

7. Sachanlagen

	31.12.2002	31.12.2001
	T€	T€
Anschaffungskosten		
IT-Hardware	1.864	2.585
Software	745	1.205
Büroausstattung	823	1.054
Büroeinrichtung	229	248
Sonstiges Sachanlagevermögen	411	451
	4.072	5.543
ab: kumulierte Abschreibungen	-2.714	-3.405
Buchwert	1.358	2.138

Der Abschreibungsaufwand für das Geschäftsjahr, das jeweils zum 31. Dezember 2002 und 2001 endet, betrug T€ 1.002 bzw. T€ 1.613.

8. Sonstiges Anlagevermögen

Zum Sonstigen Anlagevermögen gehören Beteiligungen an verbundenen Unternehmen und zwar an Update Sales & Marketing S.A. (Spanien) (T€ 50). Die spanische Tochter-

gesellschaft wurde nicht in den Konzernabschluss miteinbezogen, weil ihre Geschäftstätigkeit für die update-Unternehmensgruppe insgesamt unwesentlich ist.

9. Wertpapiere des Anlagevermögens

Anschaffungskosten, nicht realisierte Gewinne, nicht realisierte Verluste und Marktwerte zum 31. Dezember 2002 und 2001 setzen sich wie folgt zusammen:

	Anschaffungskosten	Nicht realisierter Gewinn/Verlust		Marktwert
	T€	T€	T€	T€
Veräußerungsfähige Wertpapiere (Investmentfonds)				
31.Dez. 2001	118	0	4	114
31.Dez. 2002	98	0	6	92

10. Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten

	31.12.2002	31.12.2001
	T€	T€
Umsatzsteuer, Lohnsteuer und Sozialversicherung	211	809
Gehalts- und Reisekosten	782	1.073
Sonstige Rückstellungen	1.562	1.541
	2.555	3.423

Der Rückgang in den Gehalts- und Reisekosten ist auf die niedrigere Mitarbeiteranzahl am Jahresende zurückzuführen.

Zu den sonstigen Rückstellungen zählen in erster Linie Rückstellungen für Beratungs- und Rechtskosten sowie Rückstellungen für andere externe Dienstleistungen und Gewährleistungen.

11. Langfristige Verbindlichkeiten

	Bilanzwert	Marktwert
	T€	T€
31. Dezember 2002	848	805
31. Dezember 2001	1.090	1.037

1998 schloss die Gesellschaft einen Darlehensvertrag mit der Bank Austria Creditanstalt AG ab. Der ausgezahlte Darlehensbetrag betrug T€ 1.453. Der Zinssatz des Darlehens beläuft sich auf 6,25 % p.a. Die Zinsen sind jeweils am 30. Juni und 31. Dezember eines jeden Jahres fällig. Das Darlehen ist gemäß den Richtlinien des Technologie-Finanzierungsprogramms (TFP) durch eine Bürgschaft der Finanzierungsgarantie-Gesellschaft mbH (FGG) abgesichert. Die Rückzahlung des Darlehens erfolgt entweder in elf halbjährlichen Raten zu je T€ 121, wobei

die erste Rate am 31. Dezember 2001 und die letzte am 30. Juni 2007 fällig wird, oder entsprechend früher, falls die Venture Capitalists der ersten Finanzierungsrunde 1997 ihre gesamten Anteile veräußern. Der Marktwert der langfristigen Verbindlichkeiten der Gesellschaft wird durch Diskontierung der zukünftigen Cash-flows mit jenem Zinssatz berechnet, welcher der Gesellschaft gegenwärtig von ihren Banken für ähnliche schuldrechtliche Titel mit einer vergleichbaren Laufzeit angeboten wird.

12. Rückstellungen für Abfertigungen

Die Rückstellungen für Abfertigungen stehen in Zusammenhang mit den zu leistenden Abfertigungszahlungen bei Ende des Arbeitsverhältnisses.

	T€
Rückstellungen zum 31. Dezember 2000	181
Zinsaufwand	11
Dienstzeitaufwand	80
Abfertigungszahlungen	-345
Versicherungsmathematische Verluste	206
Rückstellungen zum 31. Dezember 2001	133
Zinsaufwand	13
Dienstzeitaufwand	61
Abfertigungszahlungen	-147
Versicherungsmathematische Verluste	158
Rückstellungen zum 31. Dezember 2002	218

13. Leasingverträge

Die Gesellschaft hat Verpflichtungen im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen für EDV-Software und andere Vermögensgegenstände der Geschäftsausstattung. Zum 31. Dezember 2002 und 2001 wurden die folgenden Beträge als Finanzierungsleasingverträge behandelt:

	31.12.2002	31.12.2001
	T€	T€
Geschäftsausstattung	0	19
Kraftfahrzeuge	69	0
	69	19
ab: kumulierte Abschreibung	-16	-6
	53	13

Die Abschreibung der Vermögensgegenstände im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen ist im Abschreibungsaufwand enthalten. Die Gesellschaft hat im Dezember 2000 einen auf fünf Jahre unkündbaren Mietleasingvertrag für Büroräume abgeschlossen. Die dafür anfallenden jährlichen Mietzahlungen betragen T€ 470. Außerdem bestehen mehrere unkündbare Mietleasingverträge, in erster Linie für Gebäude, Büroräume, Fahrzeuge und andere Geschäftsausstattung.

Die zukünftigen Mindestleasingzahlungen für unkündbare Mietleasingverträge und Finanzierungsleasingverträge betragen zum 31. Dezember 2002:

Geschäftsjahr zum 31. Dez.	Finanzierungsleasingverträge	Mietleasingverträge
	T€	T€
2003	24	704
2004	24	635
2005	24	568
2006	10	487
2007	0	487
	82	2.881
ab: kurzfristige Raten für Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen (sind in den kurzfristigen Verbindlichkeiten enthalten)	-75	
ab: Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen, ohne kurzfristige Raten	7	

Die zukünftigen Mindestzahlungen für Mietleasingverträge betragen T€ 2.881 und T€ 3.497 zum 31. Dezember 2002 bzw. 2001. Die zukünftigen Mindestverpflichtungen im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen (ohne kurzfristige Raten) belaufen sich zum 31. Dezember 2002 und 2001 auf T€ 82 bzw. T€ 18. Die Abschreibungen für aktivierte Vermögensgegenstände betragen 2002 T€ 16. Die in den Finanzierungsleasingverträgen enthaltenen Zinsen zum 31. Dezember 2002 belaufen sich auf T€ 7.

14. Forschungs- und Entwicklungsvereinbarungen

Die Gesellschaft hat mit externen Partnern und Unternehmen Vereinbarungen über Softwareprogrammierungen oder Entwicklungsunterstützung abgeschlossen. Alle Vereinbarungen sind kurzfristig über einen Zeitraum von zwei bis zwölf Monaten. Das daraus resultierende geistige Eigentum ist der Gesellschaft zuzurechnen. Die Kosten für die Jahre 2002 und 2001 im Zusammenhang mit diesen Vereinbarungen betragen T€ 0 bzw. T€ 1.570.

15. Eigene Aktien

Der Bestand an eigenen Aktien setzte sich wie folgt zusammen:

Eigene Aktien:			
	Stück	Art der Aktien	Anschaffungskosten in T€
Stand am 31. Dezember 2001	152.477	Stammaktien	352
Stand am 31. Dezember 2002	0		0

16. Internationale Geschäftstätigkeit und Segmentberichterstattung

Die Gesellschaft ist in einem Marktsegment tätig und betreibt die Lizenzierung und Vermarktung ihrer Produkte über direkte und indirekte Vertriebswege in Europa, den USA sowie im asiatisch-pazifischen Raum. Die Kunden der Gesellschaft erstrecken sich über zahlreiche geographische Regionen und betreffen Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen. Im Jahr 2002 erzielte die Gesellschaft mit keinem einzelnen Kunden mehr als 10 % des Gesamtumsatzes. Die Umsätze teilen sich nach dem Verkaufsort auf die verschiedenen Regionen wie folgt auf:

	2002	2001
	T€	T€
Österreich	3.496	4.364
Deutschland	5.795	6.714
Niederlande	2.131	2.436
Andere Länder	3.381	3.191
Gesamtumsatz	14.803	16.705

Die Geschäftstätigkeiten der Tochtergesellschaften erfordern kein wesentliches Anlagevermögen.

17. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die gesamten Steueraufwendungen/-erträge für die Geschäftsjahre, die jeweils zum 31. Dezember 2002 und 2001 enden, wurden dem Ergebnis aus der laufenden Geschäftstätigkeit zugerechnet.

Der Steueraufwand bzw. -ertrag für die betreffenden Jahre ist in der Folge dargestellt:

	Laufend	Latent	Gesamt
	T€	T€	T€
2002			
Österreich	8	0	8
Ausland	1	0	1
	9	0	9
2001			
Österreich	48	0	48
Ausland	0	-1	-1
	48	-1	47

Die Steueraufwendungen wichen von den Beträgen ab, die unter Anwendung des österreichischen Einkommensteuersatzes von 34 % auf das Ergebnis der laufenden Geschäftstätigkeit vor Steuern ermittelt wurden. Diese Differenz kann wie folgt abgeleitet werden:

	2002	2001
	T€	T€
Ergebnis vor Steuern	-6.980	-16.573
Steuersatz (%)	34 %	34 %
Erwarteter Steuerertrag	-2.373	-5.635
Tatsächlicher Steueraufwand	-9	-47
Überzuleitender Unterschiedsbetrag	-2.382	-5.682
Überleitung		
Wertberichtigung	1.917	3.914
Steuersatzänderung	0	468
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	0	240
Sonstiges	465	1.060
Gesamtüberleitung	2.382	5.682

Die steuerlichen Auswirkungen der zeitlichen Unterschiede, die zu Erhöhungen bei den aktiven latenten Steuern jeweils zum 31. Dezember 2002 und 2001 führen, stellen sich wie folgt dar:

	2002	2001
	T€	T€
Aktive/passive latente Steuern		
Verlustvorträge	32.871	30.482
Abschreibung der Beteiligung an verbundenen Unternehmen	127	763
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	0	25
Sonstiges	18	123
Aktive latente Steuern insgesamt brutto	33.016	31.392
ab: Wertberichtigung	-33.016	-31.392
Aktive latente Steuern, netto	0	0

Der Großteil der Verlustvorträge kann unbegrenzt vorgezogen werden. Aufgrund der Unsicherheit hinsichtlich der Realisierbarkeit hat die Gesellschaft eine Wertberichtigung angesetzt. Nach Einschätzung der Geschäftsleitung ist es auf Grundlage der prognostizierten steuerpflichtigen Ergebnisse eher nicht wahrscheinlich, dass die Gesellschaft die Vorteile aus den aktiven latenten Steuern in einem absehbaren Zeitraum realisieren wird.

18. Bezugsrechte

Bridge Loan Warrants für den Bezug von 101.871 Aktien mit einem Ausübungspreis von € 4,45 wurden den Anlegern bei der Finanzierungsrunde am 28. Mai 1998 gewährt.

Art der Bezugsrechte	Anzahl	Betrag (T€)	Fälligkeit	Ausübungs-kurs
Bridge Loan Warrant	101.871	453,24	28. Mai 2003	€ 4,45

19. Optionsplan

Am 19. Mai 1999 stimmte die Hauptversammlung dem Aktienoptionsplan für 1999 („1999 Plan“) zu, nach dem Mitarbeitern, Beratern und leitenden Angestellten Aktienoptionen, einschließlich Incentive-Aktienoptionen, nicht qualifizierte Optionen, eingeschränkte Aktien, Wachstumsaktien, Bonusaktien und Stock Appreciation Rights (SARs) für bis zu 518.773 Stammaktien gewährt werden können. Der Plan wurde am 19. Mai 1999 in Kraft gesetzt. Der 1999 Plan wird vom Vorstand verwaltet. Der Vorstand entscheidet über die Dauer der jeweiligen Aktienoption (maximal 10 Jahre); der Ausübungskurs darf dabei nicht unter dem Marktwert der Stammaktie am Tag der Optionsgewährung liegen. Soweit nicht anders angegeben, können die Optionen nach dem ersten Jahr der Betriebszugehörigkeit in Bezug auf 1/4 der gewährten Aktien ausgeübt werden. Anschließend sind die Optionen in Bezug auf 1/48 der gewährten Aktien am ersten Tag jedes darauffolgenden Monats nach dem ersten Kalenderjahr der Betriebszugehörigkeit ausübbar. Mitarbeiter, die Optionen erhalten haben und vor dem Datum des Inkrafttretens des Aktienplans eingestellt wurden, erhalten eine „Betriebszugehörigkeitsgutschrift“ von maximal einem Jahr.

1999 wurden 340.873 Optionen gewährt, 33.045 Optionen sind verfallen und 22.317 Optionen wurden im Rahmen des 1999 Plans ausgeübt. Vom 1. Jänner 2000 bis 14. Februar 2000 wurden 30.358 Optionen gewährt und 5.491 ausgeübt.

In der 3. ordentlichen Hauptversammlung, die am 15. Februar 2000 abgehalten wurde, wurde ein Aktiensplit im Verhältnis 3 zu 1 beschlossen. Die Folge für die Aktienoptionsberechtigten ist, dass pro Option 3 Aktien erworben werden können, was die Anzahl der ausübaren Aktien von 518.773 auf 1.556.319 erhöht. Gleichzeitig vermindert sich der Ausübungspreis auf 1/3 des ursprünglichen Ausübungspreises. In der selben Hauptversammlung genehmigten die Aktionäre den 2000er Aktienoptionsplan („2000 Plan“), nach dem Mitarbeitern und leitenden Angestellten Aktienoptionen für bis zu 1.384.803 Stammaktien gewährt werden können. Dabei wurde die Gesamtzahl der zur Verfügung stehenden Aktien um 171.516 Stück vermindert.

Nach dem 15. Februar 2000 werden Aktienoptionen nur mehr unter den Vorschriften des 2000 Plans ausgegeben. Auch die Neuausgabe verfallener Optionen, die unter dem 1999 Plan gewährt wurden, ist nur mehr nach dem 2000 Plan möglich. Nach dem 1. Januar 2000 ist die Ausgabe von Optionen an Mitglieder des Aufsichtsrates nicht mehr möglich. Der 2000 Plan wurde am 15. Februar 2000 in Kraft gesetzt. Der 2000 Plan wird vom Vorstand verwaltet. Der Vorstand entscheidet über die Dauer der jeweiligen Aktienoption (maximal 10 Jahre); der Ausübungskurs darf dabei nicht unter dem „Angemessenen Marktwert“ der Stammaktie am Tag der Optionsgewährung liegen. Der „Angemessene Marktwert“ ist definiert als Durchschnitt des amtlich ermittelten Kassakurses der letzten fünfzehn Börsenhandelstage vor dem Tag der Gewährung des

Optionsrechts, mindestens jedoch € 1,00. Soweit nicht anders angegeben, können die Optionen nach dem zweiten Jahr der Betriebszugehörigkeit in Bezug auf 1/4 der insgesamt gewährten Optionen ausgeübt werden. Anschließend sind die Optionen in Bezug auf 1/8 der insgesamt gewährten Optionen am Ende jeder folgenden Periode von sechs Monaten ausübbar. Optionen können nur dann ausgeübt werden, wenn der Börsenkurs der Aktie den Ausübungspreis der Option zum Zeitpunkt der Gültigkeit der Umwandlungserklärung um zumindest 10 % übersteigt. Die dem Plan 2000 unterliegenden Aktien können aus dem genehmigten Kapital begebene Aktien oder eigene Aktien umfassen, die auf dem Aktienmarkt oder anderweitig erworben wurden. Für die Zwecke dieses Plans ist die Gesellschaft auch berechtigt, eigene Aktien von einer zwischengeschalteten Bank zu erwerben, die genehmigtes Kapital zeichnet.

Optionen, die dem Vorstandsmitglied Thomas Deutschmann gewährt wurden, unterliegen gesondert vereinbarten Ausübungsbedingungen. Diese gewährten Optionen können nach dem ersten Jahr der Vorstandszugehörigkeit in Bezug auf 33.000 Stück ausgeübt werden, weitere 33.000 Stück nach Ablauf eines weiteren Jahres und 34.000 Stück nach einer insgesamt dreijährigen Betriebszugehörigkeit.

Übersicht über die Optionspläne

In der nachstehenden Tabelle über die Optionspläne wurde der Aktiensplit vom 15. Februar 2000 in der Periode von 19. Mai bis 31. Dezember 1999 berücksichtigt:

	Verfügb. Optionen	Ausgegebene Optionen		
		Anzahl der Aktien	Spanne	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs
Stand zum 31. Dezember 2000	405.489	772.658	€ 4,3 - 23	€ 6,1
Gewährte Optionen	(288.170)	288.170	€ 1,15 - 2,21	€ 1,47
Verfallene Optionen	595.417	(595.417)	€ 1,15 - 23	€ 6,0
Ausgeübte Optionen	0	0	0	0
Stand zum 31. Dezember 2001	712.736	465.411	€ 1,15 - 23	€ 4,6
Gewährte Optionen	(189.729)	189.729	€ 1 - 1,37	€ 1,09
Verfallene Optionen	348.565	(348.565)	€ 1 - 23	€ 3,04
Ausgeübte Optionen	0	0	0	0
Stand zum 31. Dezember 2002	871.572	306.575	€ 1 - 23	€ 4,21

Die folgende Tabelle liefert eine Übersicht über die derzeit ausgegebenen und ausübaren Optionen des 1999 Plans zum 31. Dezember 2001 und 2002. Der Aktiensplit vom 15. Februar 2000 wurde dabei berücksichtigt.

1999 Plan

Stand zum 31. Dezember 2001					
Ausgegeben				Ausübbar	
Spanne der Ausübungskurse	Ausgegebene Optionen	Gewogene verbleibende Ausübungsfrist	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs	Ausübbar Optionen	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs
€		in Jahren	€		€
4,3	139.608	7,5	4,3	112.216	4,3
6,0	10.920	7,8	6,0	6.531	6,0
7,3	7.020	7,9	7,3	3.882	7,3
4,3 – 7,3	157.548	7,5	4,6	122.629	4,5
Stand zum 31. Dezember 2002					
Ausgegeben				Ausübbar	
Spanne der Ausübungskurse	Ausgegebene Optionen	Gewogene verbleibende Ausübungsfrist	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs	Ausübbar Optionen	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs
€		in Jahren	€		€
4,3	113.451	6,5	4,3	112.361	4,3
6,0	7.800	6,8	6,0	6.661	6,0
7,3	6.240	6,9	7,3	5.004	7,3
4,3 – 7,3	127.491	6,5	4,5	124.026	4,5

Die folgende Tabelle liefert eine Übersicht über die derzeit ausgegebenen und ausübaren Optionen des 2000 Plans

zum 31. Dezember 2002. Der Aktiensplit vom 15. Februar 2000 wurde dabei berücksichtigt.

2000 Plan (ausübbar seit dem 1.4.2002)

Stand zum 31. Dezember 2001					
Ausgegeben					
Spanne der Ausübungskurse	Ausgegebene Optionen	Gewogene verbleibende Ausübungsfrist	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs		
€		in Jahren	€	€	
23,0	18.980	8,2	23,0	23,0	
18,7	8.320	8,5	18,7	18,7	
8,8	12.675	8,8	8,8	8,8	
3,4	9.880	9,0	3,4	3,4	
2,2	7.020	9,2	2,2	2,2	
1,5	158.380	9,5	1,5	1,5	
1,2	79.228	9,8	1,2	1,2	
1,3	13.380	10,0	1,3	1,3	
1,2 – 23	307.863	9,4		3,6	
Stand zum 31. Dezember 2002					
Ausgegeben				Ausübbar	
Spanne der Ausübungskurse	Ausgegebene Optionen	Gewogene verbleibende Ausübungsfrist	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs	Ausübbar Optionen	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs
€		in Jahren	€		€
23,0	2.340	7,2	23,0	878	23,0
18,7	3.900	7,5	18,7	1.463	18,7
8,8	6.955	7,8	8,8	2.088	8,8
3,4	6.500	8,0	3,4	1.625	3,4
2,2	4.420	8,2	2,2	845	2,2
1 - 1,4	154.969	9,8	1,04	0	0,0
1 - 23	179.084	9,6	2,13	6.898	10,6

Pro-forma-Informationen

Bei der Behandlung des Aktienoptionsplans wendet die Gesellschaft das APB 25 des Accounting Principles Board weiter an, wonach kein Personalaufwand in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst wurde. Wäre der Personalaufwand nach der in SFAS 123 vorgeschriebenen Marktwertmethode ermittelt worden, hätte sich zum 31. Dezember 2002 für die Gesellschaft folgender Pro-forma-Jahresfehlbetrag und -Verlust pro Aktie ergeben:

	Geschäftsjahr zum 31.12.2002	Geschäftsjahr zum 31.12.2001
	T€	T€
Jahresfehlbetrag, wie ausgewiesen	-6.989	-16.618
Pro-forma-Aufwand gemäß Statement 123	-55	-310
Pro-forma-Jahresfehlbetrag	-7.044	-16.928
Unverwässerter und verwässerter Verlust pro Aktie	€ -0,75	€ -1,79
Pro-forma-unverwässerter und verwässerter Verlust pro Aktie	€ -0,75	€ -1,82

Der gewichtete, durchschnittliche Marktwert pro Option, die 2002 ausgegeben wurde, betrug € 0,25 (2001: € 1,21). Der Marktwert einer Option wird am Tag der Ausgabe anhand des Black-Scholes-Bewertungsmodells bestimmt, wobei in den jeweils zum 31. Dezember 2002 und 2001 endenden Geschäftsjahren von den folgenden Annahmen ausgegangen wird: risikofreier Zinssatz von 4,0 %, der dem von Staatsanleihen mit einer ähnlichen Anfangslaufzeit wie die geschätzte Ausübungsfrist der Option entspricht; Ausübungsfrist von 5 Jahren für den 2000 Plan; jährliche Volatilität des Aktienkurses der Gesellschaft von 112 % für 2002 und 103 % für 2001; Dividendenenertrag von jeweils 0 %.

20. Finanzielle Verpflichtungen und mögliche Verbindlichkeiten

Die Gesellschaft kann unter Umständen von Zeit zu Zeit Partei in einem Gerichtsverfahren werden.

Betreffend die im Juli 2002 gegen update software AG eingebrachte Klage über € 705.000,00 wegen behaupteter Nichterfüllung vorvertraglicher Informationspflichten, fand am 3. Dezember 2002 die erste Tagsatzung zur Beweisaufnahme statt. Unter Berücksichtigung eines Gutachtens eines externen Experten und der Einschätzung des update vertretenden Rechtsberaters ist die Erfolgsaussicht für update als günstig einzustufen. Es wurde daher keine zusätzliche Rückstellung gebildet.

Unter Berücksichtigung der Einschätzung externer Rechtsberater ist die Gesellschaft nach Ansicht des Vorstands zum 31. Dezember 2002 in keine weiteren Rechtsstreitigkeiten involviert, die eine wesentliche Auswirkung auf die Ertrags- und Finanzlage der Gesellschaft haben könnten.

21. Transaktionen mit nahestehenden Personen

Ein Mitglied des Aufsichtsrates bekleidet eine leitende Positionen innerhalb eines Unternehmens, mit welchem update software AG geschäftliche Beziehungen unterhält. Alle Verträge und Transaktionen werden zu allgemein gültigen Standardkonditionen abgewickelt.

	2002	2001
	T€	T€
Forderungen zum 31. Dezember	522	332
Verbindlichkeiten zum 31. Dezember	-10	-51
Umsatzerlöse im Geschäftsjahr	687	384

22. Liquidität und Kapitalausstattung

Von 1997 bis 1999 hat die Gesellschaft ihre geschäftlichen Aktivitäten in erster Linie durch den privaten Verkauf von Stammaktien finanziert. Bis zum 31. Dezember 1999 betrug der Bruttoerlös aus drei Privatplazierungen von Stammaktien € 22,4 Millionen. Seit dem 11. April 2000 werden die Aktien der Gesellschaft am Neuen Markt der Deutschen Börse in Frankfurt gehandelt. Die Nettoeinnahmen aus dem Börsengang betragen € 43,6 Millionen. In geringerem Umfang finanziert die Gesellschaft ihre Geschäftstätigkeit auch durch Investitionskredite und traditionelle Finanzierungsformen.

Die Gesellschaft hat im laufenden Geschäftsjahr Schritte zur Umstrukturierung der Geschäftstätigkeit und zur Kostenreduzierung unternommen und konnte dadurch die laufenden Ausgaben erheblich reduzieren. Für das Jahr 2003 wird mit einem positiven Cash-flow gerechnet.

23. Ereignisse nach dem Stichtag

Am 8. Jänner 2003 fand eine außerordentliche Hauptversammlung statt, in der der Vorstand den Verlust des halben Grundkapitals gemäß § 83 AktG angezeigt hat. Am 24. Februar 2003 wurde die amerikanische Tochter update.com software Inc. im Rahmen eines Management Buy-out verkauft. Im Zuge dieser Übernahme wurden 76 % der Anteile an den neuen Gesellschafter abgetreten.

24. Zusätzliche Angaben zum Konzernabschluss aufgrund österreichischer Rechnungslegungsvorschriften

a) Berichterstattung nach US Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP)

Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2002 wurde nach den in den USA geltenden Rechnungslegungsgrundsätzen (US GAAP) aufgestellt. Gemäß den Bestimmungen des § 245 a HGB hat ein nach internationalen Grundsätzen aufgestellter Konzernabschluss befreiende Wirkung, wenn

die in Abs. 1 Z 1 bis 3 festgelegten Voraussetzungen erfüllt sind. Die zur Erfüllung dieser Voraussetzungen erforderlichen Angaben sind in der Folge dargestellt.

b) Wesentliche Unterschiede zwischen österreichischen Rechnungslegungsvorschriften (HGB) und US GAAP

Die Rechnungslegungsvorschriften nach HGB und US GAAP werden zum Teil von unterschiedlichen Grundprinzipien getragen. Während die Rechnungslegung nach HGB das Vorsichtsprinzip und den Gläubigerschutz in den Vordergrund stellt, legt die Rechnungslegung nach US GAAP eine stärkere Betonung auf die Bereitstellung entscheidungsrelevanter Informationen für Investoren.

Im vorliegenden Jahresabschluss betreffen die wesentlichen Unterschiede zwischen den Vorschriften nach HGB und US GAAP die folgenden Bilanzierungsthemen:

b1) Latente Steuern

Nach US GAAP besteht eine Ansatzpflicht für latente Steuern, die sich aus temporären Unterschieden zwischen den Wertansätzen der Vermögensgegenstände und Schulden in der US GAAP Bilanz und deren Steuerbasis sowie aus erwarteten Vorteilen aus steuerlichen Verlustvorträgen ergeben. Nach österreichischer Rechnungslegung besteht eine Verpflichtung zum Ansatz passiver latenter Steuern und ein Ansatzwahlrecht für aktive latente Steuern. Der Ansatz aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge ist nach herrschender Meinung gemäß HGB nicht zulässig.

b2) Sonstige Rückstellungen

Rückstellungen sind gemäß US GAAP für Verpflichtungen gegenüber Dritten zu bilden, mit deren Eintritt wahrscheinlich gerechnet werden muss und die sich zuverlässig bewerten lassen. Nach HGB ist die Bildung von Rückstellungen vom Vorsichtsprinzip getragen. Das führt dazu, dass in der Praxis häufig bereits bei Erkennbarkeit einer Verpflichtung eine Rückstellung gebildet wird.

b3) Bewertung von Wertpapieren des Finanzanlagevermögens

Die Bewertung von Wertpapieren erfolgt nach US GAAP mit Ausnahme der bis zur Fälligkeit im Bestand bleibenden Wertpapiere zu Marktwerten. Abhängig davon, ob die Wertpapiere zu Handelszwecken oder als „available-for-sale“ gehalten werden, erfolgt die Erfassung der unrealisierten Bewertungsergebnisse erfolgswirksam im Finanzergebnis oder erfolgsneutral direkt im Eigenkapital. Nach HGB sind die Wertpapiere des Anlagevermögens zu Anschaffungskosten abzüglich außerplanmäßiger Abschreibungen bei voraussichtlich dauernder Wertminderung (wahlweise auch, wenn die Wertminderung nicht von Dauer ist) anzusetzen. Der Wertansatz der Wertpapiere des Umlaufvermögens erfolgt nach HGB zu Anschaffungskosten oder dem niedrigeren beizulegenden Wert am Bilanzstichtag.

b4) Fremdwährungsbewertung

Gemäß US GAAP erfolgt die Umrechnung von in ausländischen Währungen denominierten monetären Posten der Bilanz mit dem Devisenmittelkurs am Bilanzstichtag. Dabei werden nicht nur unrealisierte Verluste sondern auch unrealisierte Gewinne erfasst. Das HGB erlaubt keinen Ansatz unrealisierter Kursgewinne. Deshalb ist nach HGB die Währungsumrechnung für monetäre Posten nach dem strengen Niederstwertprinzip durchzuführen (Ansatz des niedrigeren Wertes aus Entstehungs- und Stichtagskurs bei Forderungen, des höheren Wertes bei Verbindlichkeiten).

b5) Operating Lease/Capital Lease

Gemäß US GAAP ist ein Vermögensgegenstand dann in der Bilanz des Leasingnehmers (Mieters) auszuweisen, wenn alle wesentlichen Risiken und Chancen aus dem Vertragsgegenstand an den Leasingnehmer übergegangen sind. Die für HGB nach herrschender Übung angewendeten steuerlichen Zurechnungsvorschriften gehen zwar vom selben Grundprinzip aus, die wirtschaftliche Betrachtungsweise kommt idR aber weniger stark zur Geltung. Dies führt dazu, dass nach HGB nicht beim Leasingnehmer erfasste Vermögensgegenstände in bestimmten Fällen in einem nach US GAAP erstellten Jahresabschluss in der Bilanz zu erfassen sind.

b6) Kosten im Zusammenhang mit Kapitalerhöhungen

Gemäß US GAAP sind die Kosten, die im Zusammenhang mit einer Kapitalerhöhung entstehen, mit dem Agio verrechenbar. Das bedeutet, dass der Erlös aus der Kapitalerhöhung um diesen Betrag vermindert und der verminderte Betrag in die Kapitalrücklage eingestellt wird. Das HGB erlaubt keine Verrechnung der im Zusammenhang mit einer Kapitalerhöhung entstehenden Kosten mit den entsprechenden Erlösen. Deshalb sind diese Aufwendungen lt. HGB ergebniswirksam in der GuV zu erfassen.

c) Zusätzliche Anhangsangaben gemäß HGB (§ 245 a (1) Z 3 HGB)

c1) Konzernanlagenspiegel

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist in der Anlage dargestellt.

c2) Restlaufzeitspiegel für Forderungen und Verbindlichkeiten

Die Forderungen und Verbindlichkeiten, bis auf die langfristigen Verbindlichkeiten (vgl. Anmerkung 11), sind zur Gänze kurzfristig mit einer Restlaufzeit unter einem Jahr. Die langfristigen Verbindlichkeiten in der Höhe von T€ 848 haben eine Restlaufzeit zwischen einem und fünf Jahren.

c3) Angaben zum Konsolidierungskreis

Name, Kapitalanteil und Sitz der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen.

Anlagenspiegel zum 31. Dezember 2002

	Anschaffungskosten					Kumulierte Abschrei- bung	Buchwerte		Abschrei- bung 2002
	Stand 1.1.2002	Zugänge	Abgänge	WK Diff.	Stand 31.12.2002		Stand 1.1.2002	Stand 31.12.2002	
	T€	T€	T€	T€	T€		T€	T€	
Sachanlagen									
IT-Hardware	2.585	190	879	33	1.864	1.347	881	517	458
Software	1.205	66	525		745	566	352	179	240
Büroausstattung	1.054	85	316	1	823	484	501	338	206
Büroeinrichtung	248	4	23		229	169	89	61	32
Sonstiges Sach- anlagevermögen	451	16	50	7	411	148	314	263	67
Summe Sachanl.	5.543	362	1.793	40	4.072	2.714	2.138	1.358	1.002
Immaterielle VG									
Immaterielle VG	514	0	0	0	514	514	268	0	268
Wertpapiere	118	0	20	0	98	6	114	92	6
Sonstiges AV	83	0	34	0	49	49	83	0	50

Gesellschaft	Sitz	Anteil %
update sales GmbH	Wien, Österreich	100
update software Germany GmbH	Dreieich, Deutschland	100
update.com software (Switzerland) AG	Dietikon, Schweiz	100
update software Ltd.	Berkshire, England	100
update.com software Inc.	Grove City, USA	100
update software Denmark ApS	Glostrup, Dänemark	100
update software Benelux B.V.	Amsterdam, Niederlande	100
update software CZ s.r.o.	Brno, Tschechien	100
update.com software France S.A.R.L.	Paris, Frankreich	100

Die durchschnittliche Anzahl der Arbeitnehmer betrug im Jahr 2002: 161 (2001: 227).

Die Aufwendungen für Abfertigungen setzen sich wie folgt zusammen:

	Abfertigungen T€
Vorstandsmitglieder	111
Leitende Angestellte	180
Sonstige Arbeitnehmer	245
	536

Organe der Gesellschaft:

Im Geschäftsjahr waren folgende Personen Mitglieder des Vorstandes:

Herr Thomas Deutschmann, Vorsitzender ab 6. November 2002
 Frau Mag. Monika Fiala, ab 6. September 2002
 Herr Dipl. Ing. Arno Huber
 Herr Gerhard Schuberth, Vorsitzender bis 5. November 2002
 Herr Dr. Marcus Mühlberger, bis 15. April 2002

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstandes beliefen sich auf T€ 784, davon T€ 449 für ehemalige Mitglieder des Vorstandes.

Der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr aus folgenden Personen zusammen:

Herr Dr. Hans Bodingbauer, Vorsitzender seit 25. Juni 2002
 Herr Mag. Gilbert Hödl, Stellvertreter seit 25. Juni 2002
 Herr Peter Hurwitz, Vorsitzender bis 25. Juni 2002
 Herr Dkfm. Frank Hurtmanns, ab 25. Juni 2002

Die Aufwendungen für Aufsichtsratsvergütungen betragen T€ 58.

Wien, am 23. Mai 2003



Thomas Deutschmann

Der Vorstand



Mag. Monika Fiala



Dipl. Ing. Arno Huber

Bestätigungsbericht

Wir haben die beigefügte Konzernbilanz der update software AG zum 31. Dezember 2002, die zugehörige Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, die Konzern-Geldflussrechnung und die Entwicklung des Konzerneigenkapitals für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr 2002 geprüft. Für diesen Konzernabschluss ist der Vorstand verantwortlich. Unsere Verantwortung besteht in der Abgabe eines Prüfungsurteils zu diesem Konzernabschluss auf der Grundlage unserer Abschlussprüfung.

Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) und der in Österreich geltenden Grundsätze ordnungsgemäßer Durchführung von Abschlussprüfungen durchgeführt. Diese Standards erfordern, die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass ein hinreichend sicheres Urteil darüber abgegeben werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen falschen Aussagen ist. Die Prüfung schließt eine stichprobengestützte Prüfung der Nachweise für Beträge und Angaben im Konzernabschluss ein. Sie beinhaltet ferner die Beurteilung der angewandten Rechnungslegungsgrundsätze und der wesentlichen durch die Unternehmensleitung vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtaussage des Abschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichende Grundlage für unser Prüfungsurteil abgibt.

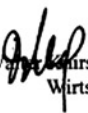

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der update software AG und deren Tochtergesellschaften zum 31. Dezember 2002 sowie der Ertragslage und der Zahlungsströme für das abgelaufene Geschäftsjahr in Übereinstimmung mit den Grundsätzen ordnungsmäßiger Rechnungslegung in den USA (US GAAP).

Nach österreichischen handelsrechtlichen Vorschriften sind der Konzernlagebericht und das Vorliegen der gesetzlichen Voraussetzungen für die Befreiung von der Aufstellung eines Konzernabschlusses nach österreichischem Recht zu prüfen. Wir bestätigen, dass der Konzernlagebericht der update software AG mit dem Konzernabschluss in Einklang steht und dass die gesetzlichen Voraussetzungen für die Befreiung von der Verpflichtung zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach österreichischem Recht erfüllt sind.

Wir weisen darauf hin, dass der Bestand der Gesellschaft von Risiken bedroht ist, die im Konzernlagebericht dargestellt sind. Bedingt durch den weitgehend ausgeschöpften Liquiditätsspielraum ist der Fortbestand der Gesellschaft von dem Erreichen der in dem Sanierungskonzept prognostizierten Auftragsentwicklung und von dem weiteren Erfolg der eingeleiteten Maßnahmen zur Kostensenkung abhängig. Diese Umstände weisen auf das Bestehen einer wesentlichen Unsicherheit hin, die Fragen zur Fortführungsfähigkeit der Gesellschaft aufwerfen.

Wien, am 20. Mai 2003

KPMG Alpen-Treuhand GmbH
Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft



 Dr. Werner Kirsch Mag. Heinz Kerschbaumer
 Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

Bei Veröffentlichung (mit Ausnahme der gesetzlich vorgeschriebenen Veröffentlichung) oder Weitergabe des Konzernabschlusses in einer von der bestätigten Fassung abweichenden Form (z.B: Verkürzung oder Übersetzung

in andere Sprachen) darf ohne Genehmigung weder der Bestätigungsvermerk zitiert noch auf unsere Prüfung verwiesen werden.

Impressum

Herausgeber, Verleger und Redaktion: update software AG, Operngasse 17-21, A-1040 Wien

Konzept, Layout & Produktion: suXess Verlags- und Werbeges.m.b.H, A-1030 Wien, Fotos: update, Photodisc

Hersteller: Fuka & Fischer, A-1100 Wien



Der Vorstand der update software AG bedankt sich bei allen Aktionären, Kunden und Mitarbeitern für das uns im abgelaufenen Geschäftsjahr entgegengebrachte Vertrauen und die gute Zusammenarbeit.

The executive board of update software AG would like to thank all shareholders, customers and employees for the trust shown and the good cooperation during the last business year.