

**update**  
go relate™

# 2004

## Geschäftsbericht

Auf die Beziehung, fertig, los! Klingt gut. Tut gut. Gut so.  
Denn Beziehungen bestimmen unser Leben. Und unser Handeln. Egal ob im Beruf oder Alltag. Alles dreht sich um sie. Wir auch. Beziehungen leben. »go relate«

## Beziehung 1

Wenn wir unseren Kunden »go relate« versprechen, halten wir es damit so: Wir hören genau zu. Wir vollziehen ihre Ziele nach und denken scharf voraus. Für Lösungen, die einfach und besser sind. Und deshalb langfristig funktionieren. Aber auch bei neuen Herausforderungen sind wir sofort da - kundennah, ohne lange zu fragen.

»go relate«  
***sich in den Kunden und damit Berge versetzen***

## Beziehung 2

»go relate« ist, wenn unser Kunde bei seinem Kunden seine Versprechen einhält. Weil er ihn rundum begeistert. Weil sein Beziehungsmanagement nicht von der Stange kommt, sondern so gut wie von Herzen. Weil er alle verfügbaren Informationen so in Beziehung stellt, dass sein Kunde jedes Mal aufs Neue überrascht ist.

»go relate«  
***wenn aus Daten echte Berührungspunkte werden***

## Beziehung 3

Für unsere MitarbeiterInnen und Partner heißt »go relate«: engagiert und offen aufeinander zugehen. Wertschätzen, was jeder Einzelne in unsere Beziehung einbringt. Daraus gemeinsame Ziele verfolgen und erreichen. Aktiver Austausch für motivierenden Antrieb.

»go relate«  
***als treibende Kraft für gegenseitige Vorteile***

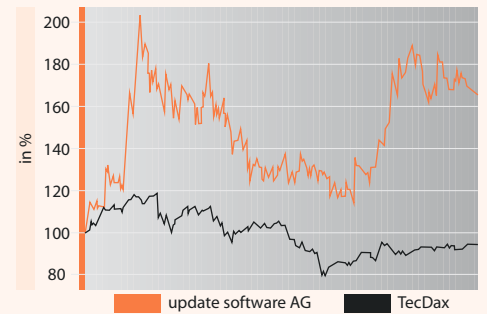
Können wir es uns wirklich so einfach machen? Wir sind überzeugt: Ja! Weil es gar nicht mehr anders geht. Denn: Die Quantität unserer täglichen Kontakte steigt und die Qualität muss Schritt halten. Ohne komplizierte Systeme. Sondern mit Lösungen, die gute Beziehungen vereinfachen – und vervielfachen. Nah am Menschen. Ganz simpel. Beziehungen leben. »go relate«

# Inhalt

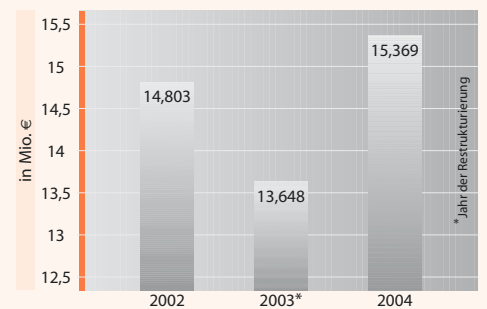
<b>2</b>	Vorwort des Vorstandsvorsitzenden
<b>4</b>	Bericht des Aufsichtsrates
<b>4</b>	Unternehmensportrait
	Lagebericht
<b>5</b>	Markt und Branche
<b>7</b>	Geschäftsverlauf
<b>11</b>	Ausblick auf 2005
	Konzernabschluss
<b>13</b>	Bilanz
<b>14</b>	Gewinn- und Verlustrechnung / Eigenkapitalentwicklung
<b>15</b>	Kapitalflussrechnung
<b>16</b>	Anhang
<b>29</b>	Bestätigungsbericht
<b>30</b>	update Kontakt

Impressum  
Herausgeber, Verleger und Redaktion: update software AG, Operngasse 17-21, 1040 Wien,  
Konzept, Photos, Layout und Produktion: Merlin Medienproduktion, Wien • Druck: Raser, Wien

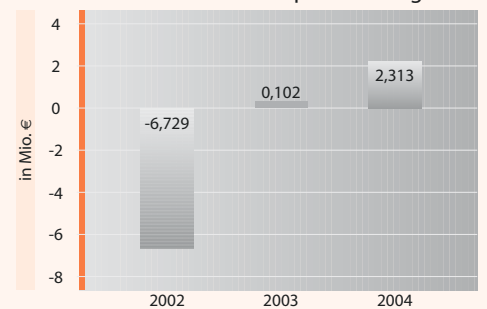
Aktienkursentwicklung 2004 XETRA



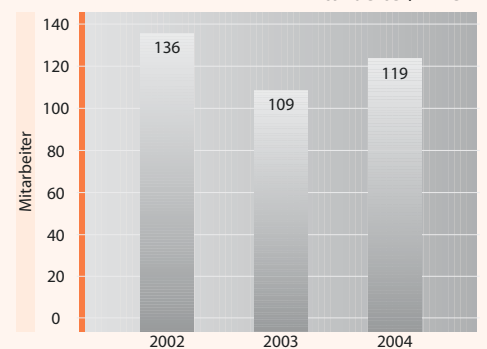
Umsatzerlöse



Operatives Ergebnis



Mitarbeiter/Innen



# Vorwort des Vorstandsvorsitzenden

## Sehr geehrte Aktionäre, Kunden und Mitarbeiter,

2004 war ein Jahr mit widersprüchlichen Signalen aus den Märkten, in denen die update software AG tätig ist: Zum einen ein sehr geringes Wirtschaftswachstum, begleitet von einer weiterhin schwierigen gesamtwirtschaftlichen Situation in Deutschland. Zum anderen eine vorsichtig optimistische Stabilisierung in Ländern wie Österreich oder den Niederlanden und – trotz aller Schwierigkeiten – eine positive Aufbruchsstimmung in den neuen EU-Staaten.



update konnte sich in all diesen Märkten, ganz unabhängig von deren unterschiedlichen Entwicklungsstadien, makroökonomischen Tendenzen und spezifischen Strukturen, gleichermaßen gut behaupten. Beispielsweise gelang uns in Deutschland gegenüber dem Vorjahr eine Verdoppelung des Neulizenzgeschäfts und der Ausbau unserer Marktführerschaft in Österreich. In den neuen EU-Staaten konnten wir nach erfolgreichem Projektgeschäft durch die Eröffnung einer Niederlassung in Ungarn unseren Führungsanspruch untermauern.

Angesichts dieser Erfolge war das Geschäftsjahr 2004 das bislang erfolgreichste in der Geschichte des Unternehmens.

Mit einer EBIT-Marge von 15 % lässt die update software AG viele Mitbewerber mit vergleichbarer Größe und Geschäftstätigkeit in den relevanten Kennzahlen deutlich hinter sich. Nach dem Restrukturierungsjahr 2003 konnte 2004 der Umsatz deutlich gesteigert werden. Mit mehr als 12 % Umsatzwachstum gegenüber 2003 weisen wir eine sichtbar stärkere Dynamik als die meisten unserer Wettbewerber und auch als die großen marktführenden Unternehmen in unserem Segment aus. Diese Ausweitung des Geschäftsvolumens ist besonders vor dem Hintergrund der Tatsache zu würdigen, dass es nahezu ausschließlich auf Zugewinne im Neulizenzgeschäft basiert. Das Ausmaß der Steigerung des Neulizenzgeschäfts ist eine der wesentlichen, wenn nicht die wesentlichste Kennzahl zur Beurteilung der Leistungsfähigkeit und Agilität eines Softwareunternehmens. Mit einer Steigerung des Neulizenzumsatzes von mehr als 25 % gegenüber dem Vorjahr hat update eindrucksvoll ihre Fähigkeit unter Beweis gestellt, sich in den von ihr betreuten Märkten zu behaupten.

Unsere Aktionäre haben die operativen Leistungen entsprechend positiv aufgenommen, so dass sich der Aktienkurs im Verlauf des Jahres von € 1,52 um rund 68 % auf € 2,55 (XETRA) erhöht hat (siehe auch Grafik „Aktienkursentwicklung 2004 XETRA“).

Obwohl sich die Konzentration in der Softwarebranche nach dem Motto „big is beautiful“ weiter fortgesetzt hat – und sich wohl auch weiter fortsetzen wird – (das auffälligste Beispiel war sicherlich die Übernah-

me von Peoplesoft durch Oracle) konnte update ihre Stärken ausspielen: Als mittelständisches Softwareunternehmen pflegen wir den direkteren Kontakt zu unseren Kunden und Partnern und können daher individueller auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen. Dieses Kriterium stellte einen nicht zu unterschätzenden Wettbewerbsvorteil dar. Wir haben diesen „Charakter“ unseres Unternehmens mit dem eigentlichen Zweck unserer CRM-Software, nämlich der Verbesserung von Kundenbeziehungen, verbunden und dies auch mit der im abgelaufenen Jahr international sehr erfolgreich durchgeführten „gorelate“-Kampagne zum Ausdruck gebracht. Damit erleben Sie update jetzt in einem frischeren, moderneren Auftritt, wobei wir unsere traditionellen Werte – kompromisslose Kundenorientierung, spezifisches Branchenverständnis und Technologieführerschaft – noch deutlicher betonen.

Mit mehr als 22 % unseres Budgets haben wir 2004 einen vergleichsweise hohen Betrag in unsere Forschung und Entwicklung investiert. Es hat sich erneut gezeigt, dass die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Software ein notwendiges und sinnvolles Investment ist. Unser Produkt wurde einmal mehr von internationalen, unabhängigen Analysten wie ISM in die Gruppe der weltweit besten 15 CRM-Lösungen gewählt. Zudem werden wir von Microsoft, dem Lieferanten unserer Basistechnologie, für unsere Implementierung in der höchstmöglichen Qualitätsstufe gelistet. Wesentlich ist, dass sich 2004 weitere 6.000 Personen in mehr als 50 Unternehmen nach intensiver Recherche und sorgfältigem Vergleich dafür entschieden haben, unser Kernprodukt, den marketing.manager, zur Verbesserung der Kundenbeziehungen einzusetzen. Ende des Jahres haben wir eine neue Version des marketing.manager (siehe Kapitel „Forschung und Entwicklung“) der Öffentlichkeit vorgestellt, die hervorragend angenommen worden ist. Damit wollen wir sicherstellen, dass wir auch künftig zu den führenden Anbietern von CRM-Lösungen zählen werden.

Im Rahmen der im Jahr 2003 eingeleiteten Fokussierung des Unternehmens hatten wir angekündigt, unsere Aktivitäten in den osteuropäischen Ländern, insbesondere den neuen EU-Beitrittsstaaten, zu intensivieren. 2004 haben wir unsere Vertriebs- und Marketingaktivitäten dort verstärkt, repräsentative Kunden gewinnen können und wichtige strategische Partnerschaften abgeschlossen. Gegen Ende des Jahres erfolgte die Eröffnung der Niederlassung in Budapest, Ungarn und im ersten Quartal 2005 haben wir durch die Akquisition eines polnischen Mitbewerbers unsere Präsenz in diesen Ländern deutlich verstärkt. Durch dieses Bündel von Maßnahmen ist update sehr gut po-

sitioniert, um zunächst in den neuen EU-Staaten und mittelfristig auch darüber hinaus in Osteuropa eine marktführende Position einzunehmen. Ein Teil des für die Expansion notwendigen Kapitals konnte über eine im Februar 2005 durchgeführte Kapitalerhöhung aufgebracht werden.

Nachdem update sich auch durch länderspezifische Versionen differenzieren kann, haben wir damit während 2004 die Grundlagen für einen langfristigen Erfolg geschaffen.

Die wichtigsten Märkte für update in Westeuropa waren die deutschsprachigen Länder, die auch im Berichtsjahr von heftigem Wettbewerb bei flachem Marktwachstum gekennzeichnet waren. Dennoch konnten wir durch unseren Fokus auf Industrien, welche die Qualität unseres Produkts und die update-typische Kundennähe schätzen, sowohl in Österreich als auch in Deutschland den Umsatz im Vorjahresvergleich signifikant erhöhen, die Profitabilität deutlich verbessern und sichtbar Marktanteile hinzugewinnen. Wenngleich wir nicht davon ausgehen können, dass die Marktbedingungen sich hier wesentlich verbessern werden, haben wir doch bewiesen, dass wir uns mit unserem Angebot in unseren Zielmärkten zumindest teilweise von den volkswirtschaftlichen Trends entkoppeln konnten. Das hat uns trotz allgemein rückläufigem oder stagnierendem Wachstum in die Lage versetzt, deutlich profitabel wachsen zu können. In diesem Sinne rechnen wir 2005 in Westeuropa zwar weiterhin mit schwierigen Marktbedingungen aber auch mit einer deutlich über dem Marktdurchschnitt erfolgreichen update software AG.

Insgesamt sehen wir dem Jahr 2005 etwas zuversichtlicher, aber mit der notwendigen hohen Konzentration entgegen. Wir rechnen nicht damit, dass die Märkte uns entgegenkommen werden, meinen aber, dass wir erfolgreich auf sie zugehen können. Wir rechnen mit einer Verschärfung des Wettbewerbs und gehen davon aus, dass wir uns ihm erfolgreich stellen können. Wir glauben nicht, dass uns das Vertrauen von Kunden „zufliegt“, aber wir sind überzeugt davon, dass wir uns dieses erarbeiten und rechtfertigen können.

Sie haben uns im Jahr 2004 als Aktionäre oder Kunden dieses Vertrauen gegeben. Ich hoffe, dass wir Sie nicht enttäuscht haben und möchte Ihnen ausdrücklich für dieses Vertrauen danken.



Thomas Deutschmann

# Bericht des Aufsichtsrates

## Sehr geehrte Aktionäre,

Nach dem Restrukturierungsjahr 2003 folgte mit 2004 das erfolgreichste Geschäftsjahr der update software AG. Die eingeschlagene Wachstumsstrategie wurde konsequent umgesetzt, ohne dabei die Profitabilität außer Acht zu lassen. So konnte neben einem rund 12 %igen Umsatzwachstum auch ein positives Jahresergebnis erzielt werden. Gleichzeitig sind weitere Meilensteine in der Erschließung der osteuropäischen Märkte gesetzt worden, unter anderem die Eröffnung einer Niederlassung in Ungarn im Dezember 2004 und die Übernahme der Process4E S.A. in Polen im März 2005.

Mit der erfolgreich durchgeführten Kapitalerhöhung im ersten Quartal 2005 folgte ein weiterer wichtiger Impuls für das Unternehmen.

In diesem Sinne dankt der Aufsichtsrat dem Vorstand und allen Mitarbeitern für die Arbeit und die vertrauensvolle Kooperation. In regelmäßigen Sitzungen wurde der Aufsichtsrat über die Entwicklung des Unterneh-

mens vom Vorstand informiert und hat alle ihm von Gesetz und Satzung übertragenen Aufgaben wahrgenommen. Der vorliegende Jahresabschluss wurde von der Deloitte Wirtschaftsprüfungs GmbH, Wien, geprüft. Die Prüfung hat keinen Anlass zur Beanstandung gegeben, so dass der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk erteilt wurde.

Der Aufsichtsrat erklärt sich mit dem vom Vorstand vorgelegten Bericht über das Geschäftsjahr 2004 einverstanden und schließt sich dem Gewinnverteilungsvorschlag an. Damit ist der Jahresabschluss gemäß § 125, Abs. 2, AktG festgestellt.

Aufgrund der gesetzten Maßnahmen in den letzten beiden Geschäftsjahren sowie auf Basis der aktuellen Geschäftsentwicklung ist der Aufsichtsrat sehr zuversichtlich, dass update ihre erfolgreiche Strategie weiter fortsetzen kann.

Dipl.-Kfm. Frank Hurtmanns

Mag. Gilbert Hödl

Dipl.-Phys. Hans Strack-Zimmermann

## Unternehmensportrait

Die update software AG ist mit mehr als 750 Kunden und 81.000 Anwendern einer der führenden europäischen Anbieter von Softwarelösungen für das Kundenbeziehungsmanagement (CRM). Das Unternehmen hat den Stammsitz in Wien, sowie Tochterunternehmen in Deutschland, in der Schweiz, in den Niederlanden, in Frankreich, in Ungarn, in Polen und in Tschechien und ist darüber hinaus europaweit durch etablierte Partner vertreten. Dabei konzentriert sich update auf die Optimierung von kundenrelevanten Geschäftsprozessen in Marketing, Vertrieb und Service.

Mit der Produkt-Suite marketing.manager, die sich aus verschiedenen Applikationen zusammensetzt, wird eine flexible CRM-Standardlösung für operatives, kollaboratives und analytisches CRM angeboten. Der marketing.manager ist in 21 Sprachen verfügbar.

Die 1988 in Wien gegründete Gesellschaft konzentriert sich auf Unternehmen in vertikal strukturierten Märkten und bietet aktuell branchenspezifische Lösungen für folgende Bereiche an: Baubranche, Energiebranche, Fertigungsindustrie, Finanzdienstleistungen, Investitionsgüterindustrie und Pharma. Zu den namhaftesten Kunden zählen u.a. 3M, AstraZeneca, Axel Springer, Beiersdorf, Canon, DuPont, ESTAG, Imperial Tobacco, Landesbank Rheinland-Pfalz International S.A., LBS Nord, Magna Steyr und Pernod Ricard. Der Implementierungserfolg wird sowohl durch die update-interne Professional Services-Gruppe, als auch durch ein Netzwerk erfahrener Systemintegratoren (u.a. Atos Origin, Dendrite International, EDS, IDS-Scheer Austria, Sensix, Siemens Business Services und Softlab) gewährleistet.

# Markt und Branche

## Überblick

Die weltweite Softwarebranche war im Zeitraum 2001 bis 2003 von einem kontinuierlichen Schrumpfung- und Konsolidierungsprozess geprägt. Erste Anzeichen einer positiven Entwicklung wurden gegen Ende des Jahres 2003 sichtbar. Dieser Trend hat sich im Laufe des Jahres 2004 fortgesetzt. Die Wachstumsrate bewegte sich im einstelligen Bereich. Die nach wie vor regional unterschiedlichen Ausprägungen zeigen eine nachhaltige Phase des Aufschwungs in Osteuropa, Asien und Lateinamerika. Hingegen ist in den USA und Westeuropa ein sehr viel verhalteneres Investitionsklima zu verzeichnen. Insbesondere in Westeuropa bremsen die hausgemachten ökonomischen Probleme der beiden größten Volkswirtschaften – Deutschland und Frankreich – nach wie vor den dringend notwendigen Abbau des Investitionsstaus der Unternehmen. Diese Entwicklungen treffen auch für den CRM-Sektor als Teilbereich der globalen Softwarebranche zu. Analysten rechnen mit einem kumulierten Wachstum von 4 % für Customer Relationship Management-Software in Europa.

## Wettbewerbssituation

Auch der Markt für CRM-Lösungen war im vergangenen Jahr stark von einer Konsolidierung und Marktberreinigung gekennzeichnet, die noch nicht abgeschlossen zu sein scheint. Vor allem kleinere lokale Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum sind von diesem Trend betroffen. Eine Reihe von Anbietern kristallisierten sich durch das abkühlende Investitionsklima und den noch immer vorherrschenden harten Preisdruck eines „Käufermarktes“ als nicht überlebensfähig heraus. Sie mussten den Geschäftsbetrieb einstellen oder wurden von Mitbewerbern bzw. Private Equity-Investoren übernommen. Dieses Phänomen konnte vor allem in dem hart umkämpften Markt in Deutschland beobachtet werden. Anbieter aus den USA wählten einen anderen Weg: Sie zogen sich verstärkt vom, aus ihrer Sicht wenig lukrativen, europäischen Markt zurück, um sich stärker in den expandierenden asiatischen Märkten zu engagieren. In Summe ist die Zahl der aktiven Anbieter im europäischen CRM-Markt, speziell im deutschsprachigen Raum, deutlich gesunken.

## Markttrends

Nach jahrelangem investitionsfeindlichem Klima und der damit einhergehenden Kostenreduzierungen zeichnet sich nunmehr erfreulicherweise eine deutliche Trendwende ab: Unternehmen bauen kontinuierlich den Investitionsstau ab und orientieren sich nun wieder explizit am Wachstum. Dies begünstigt die Einführung bzw. Erweiterung von CRM-gestützten Geschäftsprozessen für Vertrieb, Marketing und Service. Denn nur mit einer konsequent umgesetzten CRM-Philosophie ist eine Optimierung und Steigerung der kundenorientierten Unternehmensausrichtung und den damit einhergehenden Umsatzsteigerungen möglich.

### Branchenorientierte CRM-Lösungen

Darüber hinaus fordert der anspruchsvolle Markt für Customer Relationship-Lösungen eine konsequente Vertikalisierung, um so die Bedürfnisse für einzelne Branchen besser, schneller und konsequenter bedienen zu können. Nur durch umfangreiche und bereits in der CRM-Lösung abgebildete Branchenkenntnisse amortisieren sich die anfänglichen Investitionskosten in kürzester Zeit. Langwierige und anpassungsintensive Implementierungen von universellen Frameworks gehören mehr und mehr der Vergangenheit an und werden vom Markt immer weniger angenommen.

### Mittelstand als Wachstumsmotor

Nach der relativen Sättigung des Marktes im Bereich der Top 500-Unternehmen richtet sich der Fokus der CRM-Anbieter zunehmend auf das lukrative und bislang von den großen CRM-Anbietern stark vernachlässigte Segment der mittelständischen Unternehmen. Der vor allem in der deutschsprachigen Unternehmenslandschaft stark vertretene Mittelstand verzeichnet, hauptsächlich aufgrund häufig wechselnder Geschäftsprozesse, einen erhöhten Bedarf an schnell zu implementierenden und einfach zu pflegenden CRM-Lösungen. Gleichzeitig sind die Anforderungen und die Komplexität mittelständischer CRM-Projekte durchaus ähnlich anspruchsvoll wie bei Großprojekten, bei allerdings gleichzeitig erhöhter Preissensitivität.

**On-Demand CRM-Lösungen**

Gerade der Mittelstand scheut bei der Einführung von neuen Software-Lösungen, wie Customer Relationship Management, unnötige Risiken. Hosting-Lösungen bzw. ASP-Modelle (Application Service Providing – Dienstleister, der anderen Firmen Computeranwendungen über das Internet zur Verfügung stellt) können hier Abhilfe schaffen und helfen, die Investitionsschwelle deutlich zu senken. Anstatt in eine eigene CRM-Infrastruktur investieren zu müssen, kann bei diesen Modellen eine bereits vom Dienstleister betriebene CRM-Lösung mit einem überschaubaren und exakt zu kalkulierenden Kostenaufwand gemietet werden. Gerade Firmen mit einem hohen Anteil an standardisierten und einem eher geringen Anteil an individuellen Geschäftsprozessen setzen verstärkt auf diesen Lösungsansatz. Nach erfolgter Adaptierung und Etablierung der CRM-Lösung kann das jeweilige Unternehmen entscheiden, ob die Software weiterhin per ASP-Modell betrieben werden oder ein sanfter Übergang in eine Inhouse-Lösung erfolgen soll. Nach

dem Erfolg in angelsächsischen Märkten fragen auch immer mehr zentraleuropäische Unternehmen Lösungen dieser Art nach.

Zusammenfassend können derzeit folgende Markttrends identifiziert werden:

- Vertikalisierte CRM-Lösungen mit einer fokussierten Anpassung an branchenspezifische Prozesse sind am wachstumsstärksten.
- Starke Nachfrage von mittelständischen Unternehmen nach CRM-Lösungen. Bei hohen Anforderungen an Komplexität und Umfang ist dieses Wachstumssegment von einer erhöhten Preissensitivität geprägt.
- Gehostete CRM-Lösungen eignen sich besonders für kleinere Unternehmen mit einem hohen Anteil an Standardprozessen.



# Geschäftsverlauf

- Umsatzsteigerung um 12,6 %
- Steigerung des Lizenzumsatzes um 25,6 %
- Erstes positives Jahresergebnis seit dem Börsegang
- Steigerung des operativen Gewinns um mehr als 2.000 %
- Erfolgreiche Expansionsstrategie

## update software AG

Die Gesellschaft ist die Konzernzentrale und nimmt strategische Aufgaben wie Planung, Forschung und Entwicklung, Marketing, Corporate Finance und Investor Relations wahr.

Die Umsatzerlöse betragen rund € 7,145 Mio. und bestanden im wesentlichen aus Royalties und Dienstleistungsverrechnungen mit Tochtergesellschaften, was einem Anstieg im Vergleich zu 2003 (€ 4,188 Mio.) um 70,6 % entspricht. Das EGT konnte von € 1,031 Mio. (2003) auf € 2,631 Mio. (2004) erhöht werden.

Aus dem Jahresfehlbetrag, den Rücklagenbewegungen und dem Verlustvortrag aus dem Vorjahr ergab sich ein kumulierter Bilanzverlust von € 3,563 Mio., der einem Bilanzverlust von € 6,051 Mio. in 2003 gegenübersteht.

Zum 31. Dezember 2004 betrug das Eigenkapital € 6,022 Mio. (2003: € 3,438 Mio.) und stellt damit eine Verbesserung von rund 75,2 % gegenüber dem Vorjahr dar.

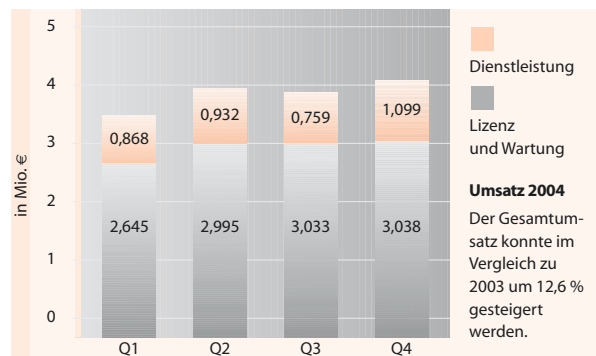
## Konzern

### Umsatzerlöse

Im Geschäftsjahr 2004 erzielte das Unternehmen einen Gesamtumsatz von € 15,369 Mio. und konnte somit erstmals seit dem Börsegang den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr (2003: € 13,648 Mio.) steigern. Diese Steigerung entspricht rund 12,6 %. Hierbei ist besonders auf Basis der einzelnen Umsatzsegmente (Lizenz, Dienstleistung und Wartung) der starke Anstieg der reinen Lizenzlöse um rund 25,6 % hervorzuheben. Die Wartungserlöse legten im Vergleich dazu um 6,0 % und die Dienstleistungsumsätze um rund 5,3 % zu.

Auch auf Quartalsbasis konnten die Umsatzerlöse im Vergleich zum entsprechenden Vorjahresquartal er-

höht werden. Der Gesamtumsatz betrug im ersten Quartal € 3,513 Mio., was einen Anstieg von rund 12,3 % bedeutet. Im zweiten Quartal erreichte er € 3,927 Mio., das ist ein Plus von 21,5 %. Im dritten Quartal erhöhte sich der Umsatz um 10,1 % auf € 3,792 Mio. sowie im vierten Quartal um 7,6 % auf € 4,137 Mio.



### Kostenentwicklung

Die Kosten konnten von € 13,546 Mio. im Geschäftsjahr 2003 um knapp 3,6 % auf € 13,056 Mio. im Jahr 2004 gesenkt werden. Die Marketing- und Vertriebsausgaben verringerten sich um 8,5 % von € 5,213 Mio. auf € 4,770 Mio. Die Verwaltungskosten wurden im Berichtsjahr um 7,4 % auf € 1,940 Mio. gesenkt. Trotz weitreichender Kosteneinsparungen wurden die Forschungs- und Entwicklungskosten um 6,8 % (€ 2,887 Mio.) erhöht. Damit ist die Weiterentwicklung der update-Produkte auf höchstem technologischen Niveau sicher gestellt.

	Gesamtkostenanteil	Q1	Q2	Q3	Q4
<b>Kostenstruktur 2004 (in Mio. €)</b>					
Herstellungskosten	26,5 %	0,861	0,786	0,747	1,065
Vertrieb und Marketing	36,5 %	1,106	1,222	1,097	1,345
Forschung und Entwicklung	22,1 %	0,675	0,706	0,711	0,795
Allgemeine Verwaltung	14,9 %	0,424	0,492	0,470	0,554
<b>Gesamtkosten</b>	<b>13,056</b>	<b>3,066</b>	<b>3,206</b>	<b>3,025</b>	<b>3,759</b>

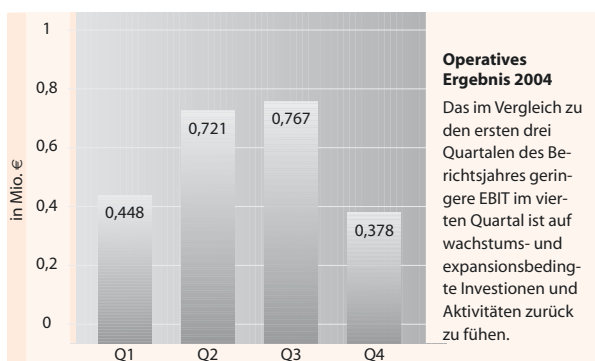
Aufgrund eines straffen Kostenmanagements konnten die Gesamtkosten im Vergleich zu 2003 um knapp 3,6 % gesenkt werden.

Ferner wurden die Herstellungskosten um 2,1 % von € 3,535 Mio. auf € 3,459 Mio. im Geschäftsjahr 2004 reduziert. Damit erhöhte sich das Bruttoergebnis vom Umsatz auf 77 %. Dies entspricht einer Steigerung von drei Prozentpunkten gegenüber dem Jahr 2003.

Die im Vergleich zu den ersten drei Quartalen des Berichtsjahres höheren Kosten im vierten Quartal 2004 sind auf wachstums- und expansionsbedingte Investitionen und Aktivitäten zurück zu führen. Hierbei sind unter anderem die Gründung der Niederlassung in Ungarn und die Vorbereitung der Akquisition in Polen zu nennen.

### Ergebnis

Erstmals seit dem Börsengang erwirtschaftete das Unternehmen einen Jahresüberschuss. Das Jahresergebnis wurde von minus € 0,419 Mio. (2003) auf plus € 2,605 Mio. (2004) gedreht. Das entspricht einem Gewinn je Aktie von € 0,28 (durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien 2004: 9.381.967 Stück). Der operative Gewinn von € 0,1 Mio. im Jahr 2003 konnte auf € 2,313 Mio. (2004) erhöht werden.



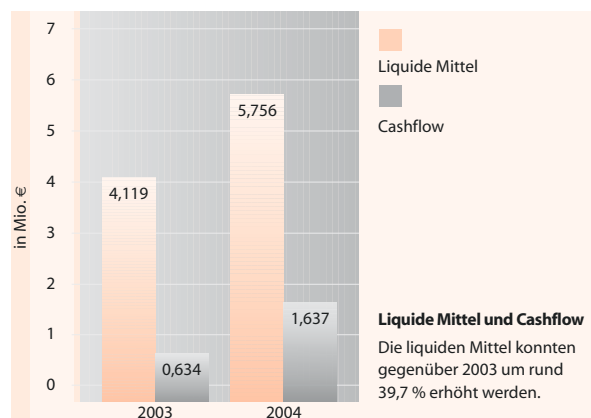
### Bilanz

Die Bilanzsumme betrug per 31. Dezember 2004 € 11,610 Mio. im Vergleich zu € 8,746 Mio. per 31. Dezember 2003.

Der Bestand der liquiden Mittel wurde 2004 um € 1,637 Mio. auf € 5,756 Mio. gesteigert, während sich 2003 der Mittelzufluss lediglich auf € 0,634 Mio. belaufen hatte. Zum 31. Dezember 2003 betrug der Stand der liquiden Mitteln € 4,119 Mio.

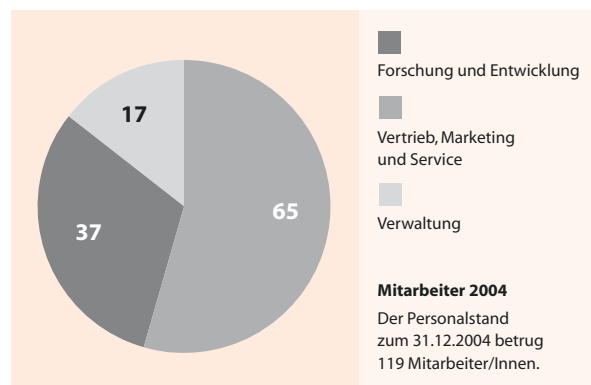
Aufgrund des positiven Ergebnisses hat sich auch das Eigenkapital entsprechend erhöht. Der Anstieg betrug 63,2 % auf € 6,849 Mio. per 31. Dezember 2004 (Eigenkapital per 31. Dezember 2003: € 4,197 Mio.). Eine weitere Kapitalzufuhr erfolgte im Februar 2005

durch eine 10 %ige Kapitalerhöhung durch die Ausgabe von 938.196 jungen Aktien zu einem Bezugspreis von € 2,61 je Aktie. Der hieraus erzielte Erlös betrug rund € 2,449 Mio. In Summe erhöhte sich somit die Anzahl der Aktien auf 10.320.163 Stück mit einem Nominalwert von € 10,320 Mio. Mit dem Erlös aus der Kapitalerhöhung soll insbesondere die Finanzierung der bereits eingeschlagenen Expansionsstrategie in den neuen EU-Beitrittsländern erfolgen. In diesem Zusammenhang ist auch auf die Akquisition des polnischen CRM-Unternehmens Process4E S.A., mit einem Kaufpreis von PLN 6,6 Mio. (rund € 1,6 Mio.), im ersten Quartal 2005 hinzuweisen.



### Mitarbeiter/Innen

Der Personalstand hat sich 2004 von 109 Mitarbeiter/Innen auf 119 (Stand: Ende Dezember 2004) erhöht. Das entspricht einem Anstieg von rund 9,2 %. Die Anzahl der Mitarbeiter/Innen erhöhte in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Service von 60 auf 65 Personen (+ 8,3 %) sowie in der Forschung und Entwicklung von 32 auf 37 Personen (+15,6 %). In der Verwaltung blieb der Mitarbeiterstand unverändert bei 17 Personen. Die Erhöhung des Personalstandes resultiert aus dem eingeschlagenen Wachstumskurs, der 2005 fortgesetzt werden soll.



Aufgrund der Akquisition der Process4E S.A. in Polen im ersten Quartal 2005 stieg der Personalstand um weitere elf Personen.

### Kunden und Partner

Auch 2004 setzte update wieder überzeugende Akzente gegenüber den Mitbewerbern. Nachhaltiger Beleg dafür sind namhafte Neukunden wie beispielsweise Pernod Ricard Europa, der größte Spirituosenhersteller in der Euro-Zone. Bekannte Marken dieses Unternehmens, das mit mehr als 12.000 Beschäftigten einen Umsatz von rund € 3,5 Mrd. erwirtschaftet, sind z.B. Chivas Regal, Martell, Havana Club und Ramazotti.

Weiters konnte Edelstahl Witten Krefeld, ein Tochterunternehmen von Thyssen Krupp Steel, 2004 als Kunde gewonnen werden. Das weltweit tätige Unternehmen mit einem Umsatz von rund € 630 Mio. ist deutscher Marktführer bei Langprodukten aus rostfreiem Edelstahl.

In Österreich hat sich z.B. neben der Austria Presse Agentur (APA) auch bauMax für die CRM-Suite marketing.manager entschieden. bauMax ist mit einem Umsatz von mehr als € 900 Mio. Österreichs führende Do-it-yourself Kette sowie eine der führenden Ketten in Osteuropa.

Darüber hinaus wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr bei einer Reihe von zufriedenen Bestandskunden die bestehenden marketing.manager-Installationen optimiert und erweitert, z.B. bei Roche im Mittleren Osten und der Hypovereinsbank in Ungarn.

Auch die Zusammenarbeit mit unseren Partnern hat einen wichtigen Teil zum erfolgreichen Geschäftsjahr 2004 beigetragen. Es wurden bestehende Partnerschaften ausgebaut bzw. intensiviert sowie neue Partnerschaften eingegangen. Hier sind im Besonderen die lokalen Partner in den neuen EU-Staaten bzw. Osteuropa hervorzuheben. Beispielsweise konnte SRC, mit mehr als 200 Mitarbeitern einer der größten IT-Dienstleister in Slowenien, gewonnen werden. SRC wählte den marketing.manager als exklusive CRM-Lösung für Ihre Kunden. Als weitere lokale Partner in Osteuropa können unter anderem die ATK Consulting Group in Russland sowie der auf Financial Services spezialisierte IT-Dienstleister Binta für die Vertriebsregionen Tschechien, Slowakei und Bulgarien genannt werden.

### Forschung und Entwicklung

Aufgrund der gegenüber dem hohen Vorjahresniveau weiter gestiegenen Investitionen in Forschung und

Entwicklung konnte das F&E-Team in den Bereichen Entwicklung und Qualitätssicherung behutsam ausgebaut werden. Die Hauptaktivitäten im Bereich Forschung und Entwicklung lagen in der Komplettierung der marketing.manager 6 Produkt-Suite und der Erstellung von „X-Pack“, eines Feature-Packs für update.win mit den Schwerpunkten auf Prozessvisualisierung und Analyse. Insgesamt wurden im Jahr 2004 15 Software-Releases für die Produktgenerationen marketing.manager 5.0 bzw. 6.0 erstellt und geliefert.

Nach dem erfolgreichen Launch der General Version von marketing.manager 6.0 im Oktober 2003 sind seit Anfang 2004 mit Service-Pack 1 von marketing.manager 6.0 auch die Branchenlösungen für Pharma und Financial Services einschließlich der zugehörigen Migrationspakete verfügbar.

Somit war mit Frühjahr 2004 die gesamte Produktfamilie der marketing.manager 6.0-Generation sowohl für Neu- als auch für Bestandskunden in allen Branchenversionen verfügbar.

Mit den drei unterschiedlichen Client-Ausprägungen der Produkt-Suite unterstützt update nicht nur den CRM-Multi-Channel-Ansatz, sondern trägt auch den unterschiedlichen infrastrukturellen Gegebenheiten und Anforderungen ihrer Kunden voll Rechnung. Je nach Bedarf kann update.win, update.web sowie der mobile Client update.pda beziehungsweise eine beliebige Kombination dieser Anwendungen eingesetzt werden.

update.win stellt die klassische, hochfunktionale, Windows-basierte Lösung von update für professionelles operationales CRM in Marketing, Vertrieb, Service und Management dar. Mit dem im Herbst 2004 auf der CRM-expo vorgestellten und seit Dezember 2004 verfügbaren „X-Pack“ (extended service pack)-Release von update.win realisierte update weitreichende funktionale Erweiterungen der Version 6.0, die von bestehenden Kunden zur Gänze ohne Migrationsaufwand genutzt werden können. Der inhaltliche Fokus dieses Feature-Packs lag auf Prozessvisualisierung und Informationsverdichtung.

Mit der vollständig und nahtlos in die Applikation integrierten, intuitiv anwendbaren und daher von jedem Benutzer im Rahmen seiner täglichen Arbeitsprozesse nutzbaren Analyse- und Reportingfunktionalitäten unterstützt update.win die Anwender nun noch besser. Jedem einzelnen Benutzer ist es nun möglich, direkt in der Anwendung selbst Informationen zu verdichten, grafisch aufzubereiten oder auf vorbereitete Reports zuzugreifen.

update.web ist der web-basierte Client für professionelles operationales CRM in Marketing, Vertrieb, Service und Management in der gewohnten Browser-Umgebung. Die auf der zukunftssicheren Microsoft .NET-Technologie errichtete Applikation ist von hoher Interaktivität, einfach zu bedienen und bietet breite Funktionalität. Die Applikation ist aufgrund ihrer modernen Architektur und der verwendeten Technologien hoch skalierbar. Wie auch der komplementäre Windows Client update.win zeichnet sich update.web durch hohe Adaptionfähigkeit und Konfigurierbarkeit aus. Neben den Möglichkeiten, die das web-basierte Konfigurationstool update.webdesigner zur Verfügung stellt, kann update.web mittels des im Laufe des Jahres publizierten API (Application Programming Interface) erweitert und adaptiert werden.

Die neue Version von update.pda bietet neben den vielen offline zur Verfügung stehenden Funktionalitäten auch einen Online-Bereich, der es dem Benutzer ermöglicht, bei Bedarf jederzeit online lesend und schreibend auf die zentrale CRM-Datenbank zuzugreifen. Die Applikation zeichnet sich durch intuitive Bedienbarkeit aus und ist in hohem Maße adaptier- und konfigurierbar. update.pda ist für jeden Windows Mobile-basierten Pocket PC ab der Version Pocket PC 2002 geeignet und in funktional maßgeschneiderten Ausprägungen für unterschiedliche Industriebereiche verfügbar.

#### **Unterstützung für mittlerweile 21 Sprachen**

Die Multi-Lingualität der Produkte war update im Sinne ihres pan-europäischen Ansatzes schon immer ein großes Anliegen und nicht zuletzt auch ein wichtiger Unterscheidungsfaktor gegenüber dem Wettbewerb. Mit den neu hinzugekommenen Sprachen Kroatisch, Slowenisch und Serbisch kann marketing.manager 6.0 nunmehr bereits in 21 Sprachen betrieben werden.

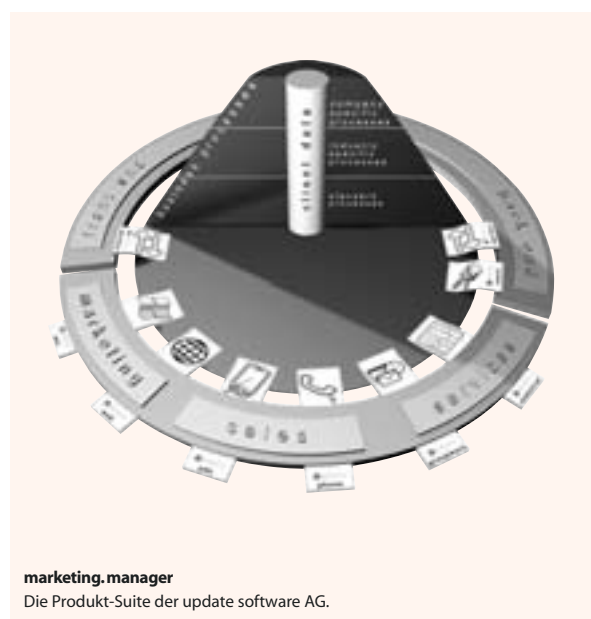
#### **Integration**

Einen weiteren Schwerpunkt stellt die Integration des marketing.manager in bestehende Systeme und Anwendungen dar. So unterstützt beispielsweise update.groupware den bidirektionalen Austausch von Daten zwischen marketing.manager und Outlook bzw. Lotus Notes. Das auf Industriestandards basierende Produkt update.phone ermöglicht die intelligente Verbindung von CRM und Telefonie. Mit der Integrationsdrehscheibe update.interface können beliebige Inte-

grationsszenarien etwa mit ERP-Systemen wie SAP/R3, Internetapplikationen oder anderen Business Anwendungen auf verschiedensten Technologien (XML über HTTP, (D)COM, etc.) realisiert werden.

#### **Intensive Zusammenarbeit mit Kunden**

Um sich den schnell ändernden Kundenbedürfnissen anpassen zu können, entwickelt das Unternehmen seine Produkte in enger Zusammenarbeit mit seinen Kunden. Unter anderem veranstaltete update auch 2004 ein „Architects Council“ (diesmal zum Thema „Mobiles CRM“), das zum Erfahrungsaustausch mit ausgewählten Kunden dient.



#### **Markterfolge und Innovationen**

Die Generation 6 des marketing.manager wurde vom Markt sehr gut aufgenommen. So entschieden sich 2004 weitere 50 Neukunden für update-Produkte. Auch der Gewinn von Fachpreisen bestätigt die Akzeptanz und Qualität der von update angebotenen Lösungen. Wie schon in den Jahren zuvor haben wiederum zwei update-Kunden (Watt Deutschland und Schülke & Mayr) mit außergewöhnlichen CRM-Projekten die begehrten „Best Practice Awards“ gewonnen. Weiters wurde update mit dem marketing.manager zum siebenten Mal in Folge mit dem begehrten „ISM CRM Award“ in der Kategorie „ISM Top 15 CRM SMB Winners“ ausgezeichnet.

# Ausblick auf 2005

Der Ausblick auf das Jahr 2005 wird von mehreren, teils als widersprüchlich anzunehmenden Markttendenzen geprägt. Diese ergeben ein uneinheitliches Bild, wodurch sich eine verlässliche Prognose schwierig gestaltet.

Die makroökonomischen Prognosen für das Jahr 2005 in Westeuropa sind allgemein wenig ermutigend. Ebenso gehen die spezifischen Prognosen der Analysten für den IT- bzw. Softwaremarkt lediglich von einem schwachen Wachstum aus. Dies wird allerdings in einer Branche, die seit nunmehr vier Jahren mit sinkenden Budgets auf der Seite ihrer Kunden zu kämpfen hat, bereits als positives Signal gewertet. Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang, dass man ein hohes absolutes Niveau der IT- und Softwareausgaben zugrunde legen kann, das selbstverständlich ein Wachstum bei sich kaum änderndem Marktvolumen durch die Verdrängung des Wettbewerbs ermöglicht. In Osteuropa stellt sich die Situation gewissermaßen invertiert dar. Das bedeutet: Die attraktiven Wachstumszahlen des IT-Marktes dürfen nicht über das vergleichsweise geringe absolute Niveau hinwegtäuschen.

Der CRM-Markt muss hierbei etwas spezifischer betrachtet werden, da er in der jüngsten Vergangenheit besonders unter Investitionszurückhaltung gelitten hat. Dies ist im Besonderen dadurch zu erklären, dass CRM-Software prinzipiell aus der Motivation implementiert wird, Kundenbeziehungen zu verbessern, anzubahnen oder generell Märkte zu erschließen. Da die Mehrheit der Unternehmen zuletzt den Fokus eher auf Kostensenkung als auf Umsatzsteigerung gelegt hat, konnten CRM-Projekte oft nicht entsprechend priorisiert und in der Folge implementiert werden. Dieses Bild scheint sich zu ändern, da in vielen Unternehmen diese „Hausaufgaben“ mittlerweile abgehakt sind und demzufolge Ertragssteigerungen über Kostensenkungen ebenso wenig wirtschaftlich vernünftig wie nachhaltig sinnvoll scheinen. Unternehmen fokussieren verstärkt wieder auf Ertragssteigerung durch Umsatzmaximierung bei anzunehmenden Skaleneffekten. In der Konsequenz kann die Kombination des technologischen Investitionsstaus und der wirtschaftlichen Notwendigkeit, kundeninteraktive Prozesse zu optimieren, zu einer eher erfreulicheren Marktsituation für update führen.

Betrachtet man den CRM-Markt im Sinn des update-Zielmarktes noch etwas granularer, zeigt sich, dass

man noch immer von einer vergleichsweise geringen Sättigung des Markts ausgehen kann. update adressiert mit ihrem Angebot weder kleine oder Kleinbetriebe noch große Konzerne. In diesem mittleren Segment ist das Angebot an professionellen, wirtschaftlichen Lösungen vergleichsweise gering, der Markt jedoch vergleichsweise aufnahmefähig. Zieht man weiterhin in Betracht, dass dieser Zielmarkt, der so genannte „gehobene Mittelstand“, in Westeuropa traditionell qualitätsbewusst und dynamisch agiert, begünstigen diese Voraussetzungen update als Anbieter einer hochwertigen, branchenorientierten, schnell zu implementierenden Lösung.

Ebenfalls positiv wirkt sich für update die Größe und Struktur nahezu aller Unternehmen in den neuen EU-Beitrittsstaaten aus. Handelt es sich um Tochterunternehmen internationaler Konzerne, bewegen sich diese meist in Größenordnungen und Prozessstrukturen, die sich ideal mit update-Lösungen bedienen lassen. Darüber hinaus wird die Internationalität von update von den rein lokal operierenden Unternehmen vorgezogen. Zudem sehen diese Unternehmen die fortschrittliche Technologie und die Verfügbarkeit lokalisierter Versionen als deutliche Vorteile.

In diesem Zusammenhang sind unsere verstärkten Aktivitäten in den neuen EU-Staaten nochmals hervorzuheben. Mit der bereits seit 1994 bestehenden Tochtergesellschaft in der Tschechischen Republik, der Gründung einer Niederlassung in Ungarn im Dezember 2004 sowie die 2005 durchgeführte Übernahme der Process4E S.A. in Polen wurden wichtige Meilensteine in unserer Osteuropastrategie umgesetzt. update strebt in diesen Ländern in den kommenden Jahren ganz klar die Marktführerschaft an. Aber auch in anderen osteuropäischen Staaten bzw. den neuen EU-Ländern wird der Markteintritt vorbereitet. Flankiert wird diese Expansionsstrategie einerseits durch gezielte Marketingaktivitäten und andererseits durch den Ausbau bestehender Partnerschaften (z.B. Dendrite Ungarn) bzw. durch den Gewinn neuer Partner wie z.B. SRC in Slowenien (siehe Kapitel „Kunden und Partner“).

Insgesamt geht update als gut positioniertes, klar fokussiertes Unternehmen mit einigen, zumindest nicht unmittelbar aufholbaren Vorteilen gegenüber seinen Wettbewerbern in das Jahr 2005. Daher plant update trotz volkswirtschaftlich schwieriger Bedingungen ein

profitables Wachstum aus eigener Kraft oberhalb des Marktdurchschnitts.

update wird 2005 ihre Rolle als Technologieführer ausbauen. Auch in diesem Jahr werden wir, im Vergleich zu unseren Wettbewerbern, höhere Investitionen für Forschung und Entwicklung tätigen. Dies ist nicht nur notwendig, um der Dynamik und permanenten Veränderung der Geschäftsprozesse bei unseren Kunden Rechnung zu tragen, sondern auch um sie mit unserer Software möglichst effizient unterstützen zu können. Insbesondere ist dies auch aus strategischen Gründen unabdingbar. Während in den vergangenen zwei bis drei Jahren einige Softwareunternehmen die aus Umsatzrückgängen resultierenden Ertragsprobleme durch Einsparungen im Forschungs- und Entwicklungsbereich zu kompensieren suchten, haben wir das Niveau der Ausgaben zumindest gleich gehalten bzw. sogar in naher Zukunft eine Erhöhung geplant. Dadurch entwickelt update jetzt bereits mit modernsten Werkzeugen und Methoden, die einerseits dazu dienen, unsere Produkte in die IT-Landschaften wesentlich leichter zu integrieren, andererseits aber auch die Investitions- und damit Zukunftssicherheit unserer Produkte zu erhöhen. Uns ermöglichen diese modernen Entwicklungsplattformen wesentlich effektivere und effizientere Formen der Softwareentwicklung, die zu schnellerer und kostengünstigerer Produktion unserer Software führen. Diesen Vorteil können wir an unsere Kunden weitergeben und damit unsere Wettbewerbsfähigkeit ausbauen. update wird auch im Jahr 2005 größten Wert auf die permanente Verbesserung der Qualität ihrer Produkte legen.

update hat im Jahr 2004 stark davon profitiert, dass die Breite des Angebots unseren Kunden die Wahl gelassen hat, wie sie mit unseren Lösungen arbeiten wollen. Der marketing.manager kann auf verschiedensten Geräten wie Laptops, Desktops, PDAs oder sogar Mobiltelefonen genutzt werden. Es spielt dabei keine Rolle, ob dies mit Internettechnologie oder in einem Windows-Client Server-Umfeld erfolgt. Die Daten können zentral oder dezentral gespeichert werden – zudem sind alle diese Möglichkeiten kombinierbar. Manche Anbieter von CRM-Lösungen propagieren heftigst die eine oder die andere Form der Nutzung einer Lösung (z.B. ASP). update hingegen ist in der Lage, ihren Kunden die Wahl zu lassen und sie unvoreingenommen zu beraten. update ist auf alle technologischen Entwicklungen gut vorbereitet und wird auch weiterhin ihren Kunden die Wahl zwischen bewährten traditionellen und neu entwickelten Formen der Nutzung ihrer Lösung anbieten.

Die update software AG hat sich klar auf Märkte mit geringer Sättigung und attraktiver Wettbewerbssituation fokussiert. Die von uns entwickelte Software erweist sich in ihren verschiedenen Nutzungsmöglichkeiten als hochattraktiv für die jeweiligen Zielgruppen.

Das Unternehmen ist wirtschaftlich stabil und agiert äußerst kundenorientiert. Unser proaktives Risikomanagement trägt dazu bei, auf etwaige konjunkturbedingte Risiken angemessen und zeitnah zu reagieren. Die update software AG begegnet daher den Herausforderungen des Jahres 2005 mit hoher Konzentration, aber auch mit hoher Zuversicht.

## Konzernbilanz zum 31. Dezember 2004 nach US-GAAP

	31.12.2004	31.12.2003
	T€	T€
<b>Aktiva:</b>		
<b>Umlaufvermögen</b>		
Liquide Mittel (Anmerkung 3)	5.756	4.119
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.555	4.743
<b>ab:</b> Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen (Anmerkung 4)	-1.078	-1.193
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	4.477	3.550
Aktive latente Steuern	451	0
Vorräte	0	51
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	207	98
Sonstiges Umlaufvermögen (Anmerkung 5)	206	144
<b>Summe Umlaufvermögen</b>	<b>11.097</b>	<b>7.962</b>
Sachanlagen, netto (Anmerkung 6)	447	697
Wertpapiere des Anlagevermögens (Anmerkung 7)	66	88
<b>Summe Aktiva</b>	<b>11.610</b>	<b>8.746</b>
<b>Passiva:</b>		
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Kurzfristige Raten zu langfristigen Verbindlichkeiten	242	242
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	779	573
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten (Anmerkung 8)	2.745	2.277
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	312	606
<b>Summe kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>4.078</b>	<b>3.698</b>
Langfristige Verbindlichkeiten (Anmerkung 9)	364	606
Rückstellungen für Abfertigungen (Anmerkung 10)	316	239
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing abzüglich kurzfristiger Raten (Anmerkung 11)	3	6
<b>Summe Verbindlichkeiten</b>	<b>4.761</b>	<b>4.549</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Grundkapital (Genehmigtes Kapital 4.690.983)	9.382	9.382
Ausgegebene und im Umlauf befindliche Aktien 2004 ohne Nennwert: 9.381.967 (2003: 9.381.967)		
Kapitalrücklagen	222	222
Bilanzverlust	-3.184	-5.789
Sonstige Rücklagen	429	382
<b>Summe Eigenkapital</b>	<b>6.849</b>	<b>4.197</b>
<b>Summe Passiva</b>	<b>11.610</b>	<b>8.746</b>

Der nachfolgende Konzernanhang ist integrierter Bestandteil dieser Konzernbilanz.

## Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2004 nach US-GAAP

	2004	2003
	T€	T€
<b>Umsatzerlöse</b>		
Umsatzerlöse aus Lizenz- und Wartungsverträgen	11.711	10.175
Umsatzerlöse aus Implementierung und Dienstleistung	3.658	3.473
<b>Summe Umsatzerlöse</b>	<b>15.369</b>	<b>13.648</b>
<b>Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen</b>		
Kosten der Lizenz- und Wartungsverträge	853	849
Kosten Implementierung und Dienstleistung	2.606	2.686
<b>Summe Herstellungskosten</b>	<b>3.459</b>	<b>3.535</b>
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>11.910</b>	<b>10.113</b>
<b>Betriebliche Aufwendungen</b>		
Vertrieb und Marketing	4.770	5.213
Forschung und Entwicklung	2.887	2.702
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	1.940	2.096
<b>Summe betriebliche Aufwendungen</b>	<b>9.597</b>	<b>10.011</b>
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>2.313</b>	<b>102</b>
Zinserträge	102	84
Zinsaufwendungen	-53	-76
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto (Anmerkung 14)	0	-523
<b>Gewinn/Verlust vor Steuern</b>	<b>2.362</b>	<b>-413</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (Anmerkung 13)	243	-6
<b>Jahresüberschuss/-fehlbetrag</b>	<b>2.605</b>	<b>-419</b>
<b>Gewinn (Verlust) je Aktie (unverwässert und verwässert)</b>	<b>0,28</b>	<b>-0,04</b>
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	9.381.967	9.381.967

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

## Entwicklung des Konzerneigenkapitals und des erweiterten Ergebnisses für 2004

	Grundkapital	Kapitalrücklage	Bilanzverlust	Sonstige Rücklagen	Gesamt
	T€	T€	T€	T€	T€
<b>Stand am 31.12.2002</b>	<b>9.382</b>	<b>57.728</b>	<b>-62.876</b>	<b>15</b>	<b>4.249</b>
Jahresfehlbetrag			-419		-419
Wertänderung bei Wertpapieren				-1	-1
Währungsumrechnung				368	368
Auflösung der Kapitalrücklage		-57.506	57.506		
<b>Stand am 31.12.2003</b>	<b>9.382</b>	<b>222</b>	<b>-5.789</b>	<b>382</b>	<b>4.197</b>
Jahresüberschuss			2.605		2.605
Wertänderung bei Wertpapieren				2	2
Währungsumrechnung				45	45
<b>Stand am 31.12.2004</b>	<b>9.382</b>	<b>222</b>	<b>-3.184</b>	<b>429</b>	<b>6.849</b>

Der nachfolgende Konzernanhang ist integrierter Bestandteil dieser Entwicklung des Konzerneigenkapitals.



## Konzern-Geldfluss-Rechnung für das Geschäftsjahr 2004 nach US-GAAP

	2004	2003
	T€	T€
<b>Betriebliche Geschäftstätigkeit:</b>		
<b>Jahresüberschuss/-fehlbetrag</b>	<b>2.605</b>	<b>-419</b>
<b>Überleitung des Jahresüberschuss/-fehlbetrags zum Netto-Cashflow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit</b>		
Abschreibungen	373	644
Veränderung des Sozialkapitals	77	20
Unrealisierte Wertänderungen bei Währungsdifferenzen	47	368
<b>Veränderung der Vermögensgegenstände und Schulden</b>		
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-927	587
Veränderung der Vorräte	51	62
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	206	-386
Veränderung der passiven Rechnungsabgrenzungsposten	-294	144
Veränderung der Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten	468	-278
Veränderung der sonstigen Vermögensgegenstände und Schulden	-622	234
<b>Netto-Cashflow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>1.984</b>	<b>976</b>
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit:</b>		
Investitionen in Sachanlagen	-186	-47
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	62	64
Erlöse aus dem Verkauf aus Finanzanlagen	22	4
<b>Netto-Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-102</b>	<b>21</b>
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:</b>		
Veränderung der langfristigen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-3	0
Veränderung der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	-121
Veränderung der langfristigen Darlehen	-242	-242
<b>Netto-Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-245</b>	<b>-363</b>
Veränderung der liquiden Mittel	1.637	634
Liquide Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres	4.119	3.485
<b>Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres</b>	<b>5.756</b>	<b>4.119</b>
<b>Ergänzende Informationen:</b>		
Auszahlungen im Berichtszeitraum für Zinsen	52	76
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	40	6

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

# Konzernanhang zum 31. Dezember 2004 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 nichts anderes angegeben, beziehen sich alle Angaben auf die update software AG und ihre Vorgänger.

update ist ein Unternehmen, das sich mit der Entwicklung und Implementierung von Softwarelösungen auf dem Gebiet des Customer Relationship Managements (CRM) beschäftigt. 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, unsichere Rentabilitäten und die Konzentration auf nur ein Kernprodukt.

Mit 1. Februar 2003 wechselte 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 und die erwartete Nutzungsdauer von Anlagevermögen.

### 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 zur Deckung der steuerlichen Abfertigungsansprüche vorgesehen ist.

### 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 – 4
Software	2 – 4
Büroausstattung	7
Büroeinrichtung	5 – 7

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

#### **f. Vorräte**

Die bis zum 31. Dezember 2003 vorhandenen Vorräte aus erworbenen Softwarelizenzen in der Höhe von T€ 51, die zum Weiterverkauf bestimmt waren, wurden im Geschäftsjahr 2004 zur Gänze abgeschrieben. Die Verwendung dieser Lizenzen wurde mit der Entwicklung des ersten Release der Version update.pda 3.5 hin-fällig, da eine Schnittstelle entwickelt wurde, welche die Funktion der erworbenen Software übernimmt.

#### **g. 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 Cashflow mit dem Buchwert verglichen. Stellt sich dabei ein Fehlbetrag heraus, wird der Vermögensgegenstand auf seinen Marktwert abgeschrieben.

#### **h. 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 auf Basis von Milestones erfolgt. Die Erträ-

ge der anderen Serviceleistungen werden zum Zeitpunkt ihrer Leistungserbringung realisiert.

Nach Abnahme durch den Kunden gilt ein Projekt als abgeschlossen.

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 allfälligen Rücktrittsrechtes realisiert.

#### **i. 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.

#### **j. 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 zugrunde liegenden 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.

#### **k. Werbekosten**

Werbekosten werden bei Anfall als Aufwand erfasst. Die Werbekosten für das am 31. Dezember 2004 endende

Geschäftsjahr beliefen sich auf T€ 162 und für das am 31. Dezember 2003 endende Geschäftsjahr auf T€ 174.

#### **I. 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.

Im Rahmen der ab 1. Jänner 2005 wirksam werdenden Steuerreform wird der Körperschaftsteuersatz von bisher 34 % auf 25 % gesenkt. Heuer wurde aufgrund der verbesserten Ergebnisaussichten erstmals eine aktive latente Steuer in Höhe von T€ 451 angesetzt.

#### **m. 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.

#### **n. 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. Das Eigenkapital wird zu historischen Kursen umgerechnet. Die Gewinn- und Verlustrechnungen werden mit den Monatsdurchschnittskursen des

betreffenden Geschäftsjahres umgerechnet. Die sich daraus ergebenden Währungsumrechnungsdifferenzen sowie jene aus langfristigen Konzern-Darlehen sind bei der Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals unter „Währungsumrechnung“ ausgewiesen. Sonstige Gewinne und Verluste aus Währungsumrechnungsdifferenzen werden nach Entstehen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

#### **o. 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 fixer Plan nach APB 25, aufgrund fixer Ausübungskurse und Laufzeiten, behandelt. Der Überhang des Börsenkurses zum Bilanzstichtag über den Ausübungspreis wird über die Laufzeit verteilt zurückgestellt. Im Jahr 2004 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 15) auswirken würde.

#### **p. 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.

#### **q. 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 Grundentlassen 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 %.

#### r. Leasingverträge

Die Gesellschaft ist Leasingnehmer von Vermögensgegenständen der Betriebs- und Geschäftsausstattung, vor allem von Kraftfahrzeugen. 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 2004 T€ 5.756, davon wurden zur Sicherstellung von gewährten Bankgarantien T€ 190 verpfändet. In der niederländischen Tochtergesellschaft wurde im Zusammenhang mit dem anhängigen Verfahren ABASE gegen update Benelux B.V. ein Sperrkonto in der Höhe von T€ 130 errichtet, auf das nach Einschätzung des Anwaltes der update Benelux B.V. nicht vor dem Jahr 2005 zugegriffen werden kann.

### 4. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Wertberichtigung für dubiose Forderungen hat sich wie folgt entwickelt:

	31.12.2004	31.12.2003
	T€	T€
Wertberichtigung für dubiose Forderungen zu Beginn des Geschäftsjahres	1.193	1.263
Zuführung	393	498
Verbrauch	-97	-295
Auflösung nicht verwendeter Wertberichtigungen	-411	-273
Wertberichtigung für dubiose Forderungen am Ende des Geschäftsjahres	<b>1.078</b>	<b>1.193</b>

Zum 31. Dezember 2004 waren keine konzerninternen Forderungen in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten.

### 5. Sonstiges Umlaufvermögen

	31.12.2004	31.12.2003
	T€	T€
Forderungen gegenüber Finanzbehörden	142	99
Forderungen gegenüber leitenden Angestellten und Mitarbeitern	17	17
Miet- und Leasingkautionen	30	21
Sonstige Vermögensgegenstände	17	7
	<b>206</b>	<b>144</b>

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

### 6. Sachanlagen

	31.12.2004	31.12.2003
	T€	T€
<b>Anschaffungskosten</b>		
IT-Hardware	1.083	1.786
Software	757	746
Büroausstattung	702	733
Büroeinrichtung	131	128
Sonstiges Sachanlagevermögen	349	375
	3.022	3.768
<b>ab: kumulierte Abschreibungen</b>	-2.575	-3.071
<b>Buchwert</b>	<b>447</b>	<b>697</b>

Der Abschreibungsaufwand für das Geschäftsjahr, das jeweils zum 31. Dezember 2004 und 2003 endete, betrug T€ 373 bzw. T€ 642.

## 7. Wertpapiere des Anlagevermögens

Anschaffungskosten, nicht realisierte Gewinne, nicht realisierte Verluste und Marktwerte zum 31. Dezember 2004 und 2003 setzen sich wie folgt zusammen:

	Anschaffungs- kosten	Nicht realisierter		Markt- wert
	T€	Gewinn T€	Verlust T€	
<b>Veräußerungsfähige Wertpapiere (Investmentfonds)</b>				
31.12.2003	95	0	7	88
31.12.2004	71	0	5	66

Im Jahr 2004 wurden Wertpapiere in der Höhe von T€ 24 verkauft.

Finanzinstrumente wurden nur im unwesentlichen Umfang verwendet.

## 8. Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten

	31.12.2004	31.12.2003
	T€	T€
Umsatzsteuer, Lohnsteuer und Sozialversicherung	491	518
Gehalts- und Reisekosten	474	433
Sonstige Rückstellungen	1.780	1.326
	<b>2.745</b>	<b>2.277</b>

Zu den sonstigen Rückstellungen zählen in erster Linie Rückstellungen für Beratungs- und Rechtskosten, Steuerrückstellungen, Rückstellungen für nicht konsumierte Urlaube, sowie Mitarbeiterprovisionen.

## 9. Langfristige Verbindlichkeiten

	Bilanzwert	Marktwert
	T€	T€
31.12.2003	606	617
31.12.2004	364	368

1998 schloss die Gesellschaft einen Darlehensvertrag mit der Bank Austria Creditanstalt AG ab. Der ausbezahlte 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 Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS) 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 Cashflows mit jenem Zinssatz berechnet, welcher der Gesellschaft gegenwärtig von ihren Banken für ähnliche schuldrechtliche Titel mit einer vergleichbaren Laufzeit angeboten wird.

## 10. Rückstellungen für Abfertigungen

	T€
<b>Rückstellungen zum 31.12.2002</b>	<b>218</b>
Zinsaufwand	11
Dienstzeitaufwand	134
Abfertigungszahlungen	-124
<b>Rückstellungen zum 31.12.2003</b>	<b>239</b>
Zinsaufwand	12
Dienstzeitaufwand	79
Abfertigungszahlungen	-14
<b>Rückstellungen zum 31.12.2004</b>	<b>316</b>

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

## 11. Leasingverträge

Die Gesellschaft hat Verpflichtungen im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen für EDV-Software und andere Vermögensgegenstände der Geschäftsausstattung. Zum 31. Dezember 2004 und 2003 wurden die folgenden Beträge als Finanzierungsleasingverträge behandelt:

	31.12.2004	31.12.2003
	T€	T€
Kraftfahrzeuge	36	53
<b>ab:</b> kumulierte Abschreibungen	-25	-17
	<b>11</b>	<b>36</b>

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€ 419. 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 2004:

	Finanzierungsleasingverträge	Mietleasingverträge
	T€	T€
<b>Geschäftsjahr zum 31. Dezember</b>		
2005	12	737
2006	3	574
2007	0	557
2008	0	452
2009	0	438
	<b>15</b>	<b>2.758</b>
<b>ab:</b> kurzfristige Raten für Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen (sind in den kurzfristigen Verbindlichkeiten enthalten)	-12	
<b>Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen, ohne kurzfristige Raten</b>	<b>3</b>	

Die zukünftigen Mindestzahlungen für Mietleasingverträge betragen T€ 2.758 und T€ 2.546 zum 31. Dezember 2004 bzw. 2003. Die zukünftigen Mindestverpflichtungen im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen (ohne kurzfristige Raten) beliefen sich zum 31. Dezember 2004 und 2003 auf T€ 15 bzw. T€ 59. Die Abschreibungen für aktivierte Vermögensgegenstände in 2004 betragen T€ 8. Die in den Finanzierungsleasingverträgen enthaltenen Zinsen zum 31. Dezember 2004 beliefen sich auf T€ 3.

## 12. Internationale Geschäftstätigkeit und Segmentberichterstattung

Die Gesellschaft betreibt die Lizenzierung und Vermarktung ihrer Produkte über direkte und indirekte Vertriebswege in Europa. Die Kunden selbst erstrecken sich über zahlreiche geografische Regionen (weltweit) und betreffen Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen. Im Jahr 2004 erzielte die Gesellschaft mit keinem einzelnen Kunden mehr als 4 % des Gesamtumsatzes. Die Umsatzaufteilung nach Vertriebsniederlassungen stellt sich wie folgt dar:

	2004	2003
	T€	T€
Österreich	6.555	5.258
Deutschland	5.499	4.295
Niederlande	2.117	1.754
Andere Länder	1.198	2.341
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>15.369</b>	<b>13.648</b>

Die Geschäftstätigkeiten der Tochtergesellschaften erfordern kein wesentliches Anlagevermögen.

## 13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die gesamten Steueraufwendungen/-erträge für die Geschäftsjahre, die jeweils zum 31. Dezember 2004 und 2003 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€
<b>2003</b>			
Österreich	-6	0	-6
Ausland	0	0	0
	<b>-6</b>	<b>0</b>	<b>-6</b>
<b>2004</b>			
Österreich	-178	451	273
Ausland	-30	0	-30
	<b>-208</b>	<b>451</b>	<b>243</b>

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:

	2004	2003
	T€	T€
Ergebnis vor Steuern	2.362	-413
Steuersatz	34 %	34 %
Erwarteter Steueraufwand (-) bzw. Steuerertrag (+)	-803	+140
Tatsächlicher Steueraufwand (-) bzw. Steuerertrag (+)	+243	-6
<b>Unterschiedsbetrag</b>	<b>1.046</b>	<b>146</b>

Der Unterschiedsbetrag im Vorjahr iHv T€ 146 erklärt sich aus fiktivem Steuerertrag iHv T€ 140 und der tatsächlich geleisteten Mindestkörperschaftsteuer iHv T€ 6. Im Jahr 2004 ist der Unterschiedsbetrag auf die Geltendmachung der Verlustvorträge im Bereich der laufenden Besteuerung sowie den erstmaligen Ansatz einer aktiven latenten Steuer zurückzuführen.

Die steuerlichen Auswirkungen der zeitlichen Unterschiede, die zu Erhöhungen bei den aktiven latenten Steuern jeweils zum 31. Dezember 2004 und 2003 führen, stellen sich wie folgt dar:

	31.12.2004	31.12.2003
	T€	T€
<b>Langfristige aktive latente Steuern</b>		
Verlustvorträge	18.217	25.773
Abschreibung der Beteiligung an verbundenen Unternehmen	80	317
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	2	0
Sonstiges	5	2
<b>Aktive latente Steuern insgesamt, brutto</b>	<b>18.304</b>	<b>26.092</b>
ab: Wertberichtigung	-17.853	-26.092
<b>Aktive latente Steuern, netto</b>	<b>451</b>	<b>0</b>

Der Großteil der Verlustvorträge kann unbegrenzt vortragen werden. Aufgrund der Unsicherheit hinsichtlich der Realisierbarkeit hat die Gesellschaft nur einen Teil aktiviert.

## 14. Sonstige Aufwendungen und Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten Erlöse aus Anlagenabgängen, Auflösungen von Rückstellungen und Auflösungen nicht verwendeter Wertberichtigungen dubioser Forderungen. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich aus Wechselkursverlusten und Forderungsverlusten zusammen.

	2004	2003
	T€	T€
Auflösung Rückstellungen	54	120
Auflösung nicht verwendeter Wertberichtigungen dubioser Forderungen	410	412
Anlagenverkauf	49	16
Sonstige Erträge	244	124
Kursverluste	-87	-374
Forderungsverluste	-39	-155
Zuführung Wertberichtigungen dubioser Forderungen	-386	-480
Sonstige Aufwendungen	-245	-186
<b>Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto</b>	<b>0</b>	<b>-523</b>

## 15. Optionsplan

Am 19. Mai 1999 stimmte die Hauptversammlung dem Aktienoptionsplan für 1999 („1999 Plan“) zu, nachdem 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 ange-



geben, 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.

In der 3. ordentlichen Hauptversammlung, die am 15. Februar 2000 abgehalten wurde, wurde ein Aktiensplitt 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 derselben Hauptversammlung genehmigten die Aktionäre den 2000er Aktienoptionsplan („2000 Plan“), nachdem 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. An-

schließend 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.

Im Rahmen der Optionspläne wurden bisher insgesamt 206.656 Optionen in Aktien umgewandelt.

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

	noch verfügbare Optionen	eingräumte Optionen	Spanne der Ausübungskurse	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs
<b>Stand zum 31.12.2002</b>	<b>871.572</b>	<b>306.575</b>	<b>€ 1 - 23</b>	<b>€ 4,21</b>
Eingräumte Optionen	(37.715)	37.715	€ 1 - 1,57	€ 1,06
Verfallene Optionen	53.053	(53.053)	€ 1 - 23	€ 4,85
Ausgeübte Optionen	0	0	0	0
<b>Stand zum 31.12.2003</b>	<b>886.910</b>	<b>291.237</b>	<b>€ 1 - 23</b>	<b>€ 3,68</b>
Eingräumte Optionen	(321.540)	321.540	€ 1,15 - 8,84	€ 2,02
Verfallene Optionen	18.640	(18.640)	€ 1 - 18,69	€ 4,03
Ausgeübte Optionen	0	0	0	0
<b>Stand zum 31.12.2004</b>	<b>584.010</b>	<b>594.137</b>	<b>€ 1 - 23</b>	<b>€ 2,77</b>

Die folgende Tabelle liefert eine Übersicht über die derzeit ausgegebenen und ausübaren Optionen des 1999 Plans zum 31. Dezember 2003 und 2004. Der Aktiensplitt vom 15. Februar 2000 wurde dabei berücksichtigt.

### 1999 Plan

Stand zum 31.12.2003					
Ausgegeben				Ausübbar	
Spanne der Ausübungskurse	Ausgegebene Optionen	Gewogene verbleibende Ausübungsfrist	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs	Ausübare Optionen	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs
€		in Jahren	€		€
4,3	85.128	5,5	4,3	85.128	4,3
6,0	4.680	5,8	6,0	4.680	6,0
7,3	3.120	5,9	7,3	3.120	7,3
<b>4,3 - 7,3</b>	<b>92.928</b>	<b>5,5</b>	<b>4,5</b>	<b>92.928</b>	<b>4,5</b>

Stand zum 31.12.2004					
Ausgegeben				Ausübbar	
Spanne der Ausübungskurse	Ausgegebene Optionen	Gewogene verbleibende Ausübungsfrist	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs	Ausübare Optionen	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs
€		in Jahren	€		€
4,3	83.568	4,5	4,3	83.568	4,3
6	4.680	4,8	6,0	4.680	6,0
7,3	3.120	4,9	7,3	3.120	7,3
<b>4,3 - 7,3</b>	<b>91.368</b>	<b>4,5</b>	<b>4,5</b>	<b>91.368</b>	<b>4,5</b>

Die folgende Tabelle liefert eine Übersicht über die derzeit ausgegebenen und ausübaren Optionen des 2000 Plans zum 31. Dezember 2004 und zum 31. Dezember 2003. Der Aktiensplitt vom 15. Februar 2000 wurde dabei berücksichtigt.

### 2000 Plan

Stand zum 31.12.2003					
Ausgegeben				Ausübbar	
Spanne der Ausübungskurse	Ausgegebene Optionen	Gewogene verbleibende Ausübungsfrist	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs	Ausübare Optionen	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs
€		in Jahren	€		€
23	780	6,2	23	488	23
18,7	3.120	6,5	18,7	1.950	18,7
8,8	4.615	6,8	8,8	2.657	8,8
3,4	5.460	7	3,4	2.730	3,4
2,21	2.340	7,2	2,21	943	2,21
1 - 1,57	181.994	9	1,03	34.900	1,02
<b>1 - 23</b>	<b>198.309</b>	<b>8,8</b>	<b>1,65</b>	<b>43.668</b>	<b>2,70</b>

Stand zum 31.12.2004					
Ausgegeben			Ausübbar		
Spanne der Ausübungskurse	Ausgegebene Optionen	Gewogene verbleibende Ausübungsfrist	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs	Ausübbare Optionen	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs
€		in Jahren	€		€
23	780	5,2	23	683	23
18,7	1.560	5,5	18,7	1.365	18,7
8,8	3.835	5,8	8,8	3.226	8,8
3,4	4.940	6,0	3,4	3.705	3,4
2,61	6.760	10,0	2,61	0	2,61
2,47	1.560	9,2	2,47	0	2,47
2,21	3.380	6,2	2,21	2.275	2,21
1 - 2	479.954	9,0	1,63	81.246	1,02
<b>1 - 23</b>	<b>502.769</b>	<b>8,9</b>	<b>1,81</b>	<b>92.500</b>	<b>1,84</b>

### Pro-forma-Informationen

Bei der Behandlung des Aktienoptionsplans wendet die Gesellschaft das APB 25 des Accounting Principles Board weiter an, demnach 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 2004 für die Gesellschaft folgender Pro-forma-Jahresgewinn und Gewinn pro Aktie ergeben:

	Geschäftsjahr zum 31.12.2004	Geschäftsjahr zum 31.12.2003
	T€	T€
Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag, wie ausgewiesen	2.605	-419
Pro-forma-Aufwand gemäß Statement 123	-66	-34
Pro-forma-Jahresüberschuss/-fehlbetrag	2.539	-453
Unverwässerter und verwässerter Gewinn/Verlust pro Aktie	<b>€ 0,28</b>	<b>€ -0,04</b>
Pro-forma-unverwässerter und verwässerter Gewinn/Verlust pro Aktie	<b>€ 0,27</b>	<b>€ -0,05</b>

Der gewichtete, durchschnittliche Marktwert pro Option, der 2004 ausgegeben wurde, betrug € 1,70 (2003: € 0,55). Der Marktwert einer Option wird am Tag der Ausgabe anhand des Black-Scholes-Bewer-

tungsmodells bestimmt, wobei in den jeweils zum 31. Dezember 2004 und 2003 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 122 % für 2004 und 134 % für 2003; Dividendenertrag von jeweils 0 %.

## 16. Finanzielle Verpflichtungen und mögliche Verbindlichkeiten

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

Betreffend die im Juli 2002 gegen update software AG eingebrachte Klage über T€ 705 wegen behaupteter Nichterfüllung vorvertraglicher Informationspflichten, fanden 2004 keine Verhandlungen statt. In einer Verhandlung am 25. Jänner 2005 wurde der Antrag auf Zulassung eines Sachverständigen seitens der Klagepartei abgewiesen. Unter Berücksichtigung eines externen Gutachtens eines Experten und der Einschätzung des update vertretenden Rechtsberaters ist die Erfolgsaussicht für update als günstig einzustufen. Es wurde daher keine zusätzliche Rückstellung gebildet.

Das seit dem Jahr 2000 anhängige Verfahren Berghuis/ABASE gegen update Benelux B.V. wurde im September 2002 ruhend gestellt, nachdem der klagenden Partei vom Gericht aufgetragen wurde, ein Gutach-

ten über verschiedene Klagepunkte vorzulegen, sowie Zeugen zur Vernehmung zu benennen. Diesen richterlichen Aufträgen wurde jedoch nie entsprochen. Es ist daher anzunehmen, dass dies auch in absehbarer Zeit nicht geschehen wird und das Verfahren nicht mehr fortgesetzt werden kann. Auch im Jahr 2004 gab es keine Verhandlungen bzw. Aktionen seitens des Klägers. Sollte dies dennoch der Fall sein, schätzt der Prozessvertreter von update Holland die Wahrscheinlichkeit auf ein Obsiegen der Klägerpartei als sehr gering ein. Es wurde deshalb auch in 2004 keine Rückstellung zu diesem Verfahren gebildet.

Nach Ansicht des Vorstandes ist die Gesellschaft zum 31. Dezember 2004 in keine weiteren Rechtsstreitigkeiten involviert, die eine wesentliche Auswirkung auf die Ertrags- und Finanzlage der Gesellschaft haben könnten.

## 17. 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 Privatplatzierungsrunden von Stammaktien € 22,4 Mio. Seit dem 11. April 2000 werden die Aktien der Gesellschaft am Neuen Markt der Deutschen Börse in Frankfurt gehandelt. Mit 1. Februar 2003 fand ein Wechsel in das General Segment der Deutschen Börse statt. Die Nettoeinnahmen aus dem Börsegang betrugen € 43,6 Mio. In geringem Umfang finanzierte die Gesellschaft ihren Forschungs- und Entwicklungsaufwand durch einen von der AWS besicherten Investitionskredit, welcher bis zum Juni 2007 zur Gänze rückgeführt wird.

Seit 2003 finanziert die Gesellschaft ihre Geschäftstätigkeit ausschließlich über den erwirtschafteten Cashflow, der im Jahr 2004 T€ 1.637 betrug.

## 18. Ereignisse nach dem Stichtag

Aufgrund der dem Vorstand in der Hauptversammlung der update software AG vom 4. Mai 2001 eingeräumten Ermächtigung hat der Vorstand im Jänner 2005 unter teilweiser Ausnutzung des genehmigten Kapitals eine Kapitalerhöhung durchgeführt. Das Grundkapital der Gesellschaft wurde von € 9.381.967 durch Ausgabe von 938.196 auf den Inhaber lautende Stückaktien gegen Bareinlage um € 938.196 auf € 10.320.163 erhöht. Der Ausgabepreis je Aktie beträgt € 2,61. Das Bezugsrecht der Aktionäre wurde nicht ausgeschlossen. Die neuen Aktien sind ab dem 1. Januar 2004 gewinn-

berechtigt. Weiters gaben die Mitglieder des Aufsichtsrates in der ordentlichen Aufsichtsratssitzung im Jänner 2005 einstimmig ihre Zustimmung für die vom Vorstand geplante Akquisition eines CRM-Unternehmens in Polen. Die Akquisition soll noch im ersten Quartal 2005 durchgeführt werden.

## 19. Zusätzliche Angaben zum Konzernabschluss aufgrund österreichischer Rechnungslegungsvorschriften

### a. Berichterstattung nach US Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP)

Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2004 wurde nach den in den USA geltenden Rechnungslegungsgrundsätzen (US-GAAP) aufgestellt. Gemäß den Bestimmungen des § 245a 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 bestehen 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 Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen.

**c. Zusätzliche Anhangsangaben gemäß HGB (§ 245a (1) Z 3 HGB)****c1) Konzernanlagenspiegel**

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist im Anlagenspiegel dargestellt.

**c2) Restlaufzeitenspiegel für Forderungen und Verbindlichkeiten**

Die Forderungen und Verbindlichkeiten, bis auf die langfristigen Verbindlichkeiten (vgl. Anmerkung 9), sind zur Gänze kurzfristig mit einer Restlaufzeit unter einem Jahr. Die langfristigen Verbindlichkeiten in der Höhe von T€ 364 haben eine Restlaufzeit zwischen einem und drei Jahren.

**c3) Angaben zum Konsolidierungskreis**

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

Gesellschaft	Sitz	Anteil %
update sales GmbH	Wien, Österreich	100
update software Germany GmbH	Dreieich, Deutschland	100
update software Switzerland GmbH	Dietikon, Schweiz	100
update software UK Ltd.	Berkshire, England	100
update software Magyarorszag Kft.	Budapest, Ungarn	100
update software Benelux B.V.	Amsterdam, Niederlande	100
update software CZ s.r.o.	Brno, Tschechien	100
update software France S.A.R.L.	Paris, Frankreich	100

Im Dezember 2004 wurde die ungarische Tochtergesellschaft update software Magyarorszag Kft., mit Sitz in Budapest, gegründet. Die dänische Tochtergesellschaft update software Denmark ApS wurde im Oktober 2004 aufgelöst.

## Anlagepiegel zum 31. Dezember 2004

	Anschaffungskosten					Kumulierte Abschrei- bung	Buchwerte		Abschrei- bung 2004
	Stand am 01.01.2004	Zugänge	Abgänge	WK Diff.	Stand am 31.12.2004		Stand am 01.01.2004	Stand am 31.12.2004	
	T€	T€	T€	T€	T€		T€	T€	
<b>Sachanlagen</b>									
IT-Hardware	1.786	165	870	2	1.083	919	217	164	201
Software	746	11	1	1	757	749	36	8	39
Büroausstattung	733	4	35	0	702	587	208	115	68
Büroeinrichtung	128	4	1	0	131	115	26	16	13
Sonstiges Sachanlage- vermögen	375	2	28	0	349	205	210	144	52
<b>Summe Sachanlagen</b>	<b>3.768</b>	<b>186</b>	<b>935</b>	<b>3</b>	<b>3.022</b>	<b>2.575</b>	<b>697</b>	<b>447</b>	<b>373</b>
<b>Immaterielle VG</b>	<b>514</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>514</b>	<b>514</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Wertpapiere</b>	<b>95</b>	<b>0</b>	<b>24</b>	<b>0</b>	<b>71</b>	<b>5</b>	<b>88</b>	<b>66</b>	<b>0</b>
<b>Sonstiges AV</b>	<b>49</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>49</b>	<b>49</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

### Mitarbeiter

Die durchschnittliche Anzahl der Arbeitnehmer im Jahr 2004 betrug 106 (2003: 108).

Die Aufwendungen für Abfertigungen setzen sich wie folgt zusammen:

	Abfertigungen
	T€
Vorstandsmitglieder	29
Sonstige Arbeitnehmer	70
	<b>99</b>

### Sonstiges

Bei der Summierung von gerundeten Beträgen und Prozentangaben können durch Verwendung automatischer Rechenhilfen rundungsbedingte Rechendifferenzen auftreten.

### Organe der Gesellschaft

Im Geschäftsjahr waren folgende Personen Mitglieder des Vorstandes:

Herr Thomas Deutschmann (Vorsitzender),  
Frau Mag. Monika Fiala,  
Herr Dipl. Ing. Arno Huber

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstandes beliefen sich auf T€ 739.

Der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr aus folgenden Personen zusammen:

Herr Mag. Gilbert Hödl (Stellvertreter),  
Herr Dipl.-Phys. Hans Strack-Zimmermann,  
Herr Dipl.-Kfm. Frank Hurtmanns (Vorsitzender)

Die Aufwendungen für Aufsichtsratsvergütungen betragen T€ 69.

Wien, am 20. Februar 2005



Thomas Deutschmann



Mag. Monika Fiala



Dipl. Ing. Arno Huber

## Bestätigungsbericht

Wir haben die beigefügte Konzernbilanz der update software AG zum 31. Dezember 2004, die zugehörige Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, die Konzern-Geldflussrechnung und die Entwicklung des Konzern-eigenkapitals für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr 2004 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 beinhalten 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 2004 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.

Wien, am 20. Februar 2005

**Deloitte**  
**Wirtschaftsprüfungs GmbH**



Mag. Kurt Schweighart  
Wirtschaftsprüfer und  
Steuerberater

Mag. Erich Kandler  
Wirtschaftsprüfer und  
Steuerberater

Renngasse 1/  
Freyung  
1013 Wien

Deloitte · Wirtschaftsprüfung · GmbH

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.



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.

## update Kontakt

Investor Relations • update software AG  
Operngasse 17-21 • A-1040 Wien  
tel: +43 (1) 878 55-0 • fax: +43 (1) 878 55-505  
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: www.update.com  
Wertpapierkennnummer: 934 523 • Symbol: up2

## Aktien & Optionen der Organmitglieder

	Mitglied	Aktien	Optionen
Gilbert Hödl	Aufsichtsrat	93.815	0
Frank Hurtmanns	Aufsichtsrat	435	0
Hans Strack-Zimmermann	Aufsichtsrat	0	0
Thomas Deutschmann	Vorstand	0	100.000
Monika Fiala	Vorstand	0	25.939
Arno Huber	Vorstand	848.334	0