



2005

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«

update Kontakt

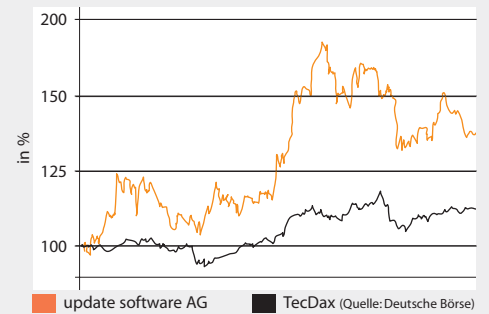
Investor Relations • update software AG
Operngasse 17-21 • A-1040 Wien
tel: +43 (1) 878 55-0 • fax: +43 (1) 878 55-505
e-mail: investor.relations@update.com
Internet: www.update.com
Wertpapierkennnummer: 934 523 • Symbol: up2

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

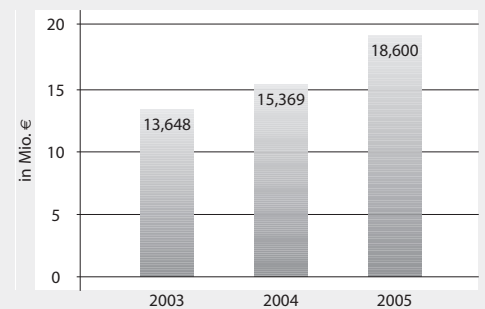
Inhalt

2	Vorwort des Vorstandsvorsitzenden
4	Bericht des Aufsichtsrates
5	Das Unternehmen
6	Kunden und Partner
9	Kapitalmarkt
	Lagebericht
11	Markt und Branche
12	Geschäftsverlauf update software AG
12	Geschäftsverlauf Konzern
20	Ausblick
	Konzernabschluss
23	Gewinn- und Verlustrechnung
24	Bilanz
25	Cashflow
26	Eigenkapitalentwicklung
27	Anhang
41	Bestätigungsbericht
42	Vorstand

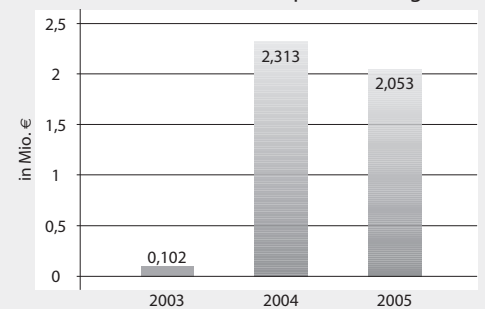
Aktienkursentwicklung 2005 XETRA



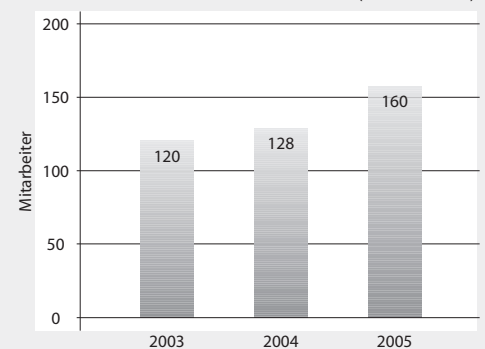
Umsatzerlöse



Operatives Ergebnis



Mitarbeiter/Innen (inkl. Freelancer)



Vorwort des Vorstandsvorsitzenden

Sehr geehrte Aktionäre, Kunden und Mitarbeiter,

wir freuen uns, Ihnen in diesem Jahresbericht erneut über ein erfolgreiches Jahr der update software AG berichten zu dürfen. 2005 war für update geprägt von Wachstum und von weitreichenden Investitionen bei robuster Profitabilität. Insgesamt stellte sich die Lage aus Sicht der IT-Anbieter nach mehreren Jahren der deutlichen Investitionszurückhaltung – vor allem in Europa, dem Kernmarkt der update – wieder etwas freundlicher dar. Während der IT-Markt insgesamt in Europa Zeichen der Erholung zeigte und der Software- bzw. CRM-Markt moderates Wachstum auswies, weist update in Absatz und Umsatz deutlich über dem Marktdurchschnitt liegende Wachstumszahlen aus. Das weite Teile der Softwareindustrie kennzeichnende rückläufige Preisniveau konnte durch Absatzsteigerungen mehr als ausgeglichen werden.

update kann im Jahr 2005 sowohl auf ein Umsatzwachstum in der Höhe von 21 % bei einem Marktschnitt von 6 % verweisen, während gleichzeitig erhebliche Investitionen in die Zukunft des Unternehmens getätigt wurden. Zum einen dienten diese Investitionen der Stützung des organischen Wachstums. Es wurde in den Ausbau der Belegschaft zur Stärkung aller Unternehmensteile investiert und es wurden Mittel zur Weiterentwicklung unseres Kernprodukts bereitgestellt, um dessen Wettbewerbsfähigkeit zu gewährleisten. Zum anderen wurde auf der Basis von gesundem, organischem Wachstum, robuster Profitabilität und Liquidität in anorganisches Wachstum investiert. Im ersten Quartal des Berichtsjahres wurde die 2004 eingeleitete Akquisition der Process4E S.A. abgeschlossen, im vierten Quartal wurde die Akquisition des deutschen CRM-Spezialisten REGWARE GmbH eingeleitet, die im ersten Quartal 2006 abgeschlossen wurde. Vor diesem Hintergrund ist die in absoluten Zahlen annähernd gleich gebliebene, aber in Relation zum 21-prozentigen Umsatzwachstum gesunkene, Profitabilität zu verstehen.

Die Anleger haben das operative Ergebnis und die strategische Ausrichtung des Unternehmens erneut positiv aufgenommen. Der Kurs stieg im Verlauf des Jahres 2005 um rund 37 %, womit sich update als einer der attraktivsten Softwarewerte an der Deutschen Börse darstellte. Begünstigt durch die im ersten Quartal vorgenommene erfolgreiche Kapitalerhöhung konnte die Liquidität der Aktie im Vorjahresvergleich um mehr als 250 % gesteigert werden.

Der CRM-Markt wandelte sich im Jahr 2005 erneut. Nach sehr schwierigen Phasen im Zeitraum 2001 bis 2003 stellten sich sukzessiv vermehrte Nachfrageimpulse am Markt für CRM-Software ein. Die Frage auf den Entscheidungsebenen unserer adressierten Märkte lautete weniger, ob CRM überhaupt implementiert werden soll. Nach und nach rückte die



Frage nach dem „Wie“ und „welches CRM“ ins Blickfeld der Entscheidungsträger. Zunehmend setzte bzw. setzt sich die Erkenntnis in der Mehrzahl speziell europäischer CRM-Anwender durch, dass eine auf das Produkt oder gar den Preis reduzierte Wettbewerbsstrategie in den Zeiten der Globalisierung und eines sich permanent verschärfenden Wettbewerbs wenig aussichtsreich ist. Bei vergleichbaren Produkten und im internationalen Wettbewerb schwer zu gewinnenden Preiskämpfen setzen immer mehr Unternehmen zur Differenzierung gegenüber den Mitbewerbern auf die Steigerung von Effizienz und Effektivität ihrer Interaktion mit Kunden und Märkten. Exakt an diesen Schnittstellen sind zeitgemäße CRM-Systeme zwingend notwendig.

In Reflexion auf diese Entwicklung beanspruchen wieder mehr Softwareunternehmen dieses Gebiet als Teil ihrer Kompetenz. Während führende Softwareproduzenten wie Oracle durch Zukäufe diese Märkte für sich erschließen wollen, entwickeln andere wie Microsoft neue Lösungen oder – etwa SAP – verbessern ihre bereits existenten Systeme. Für update bedeutet dies eine Verschärfung des Wettbewerbs bei gleichzeitig wachsenden Märkten – eine Situation, mit der sich die Industrie zuletzt in den Jahren 2000 und 2001 konfrontiert sah. Doch anders als vor fünf Jahren hat sich der Anspruch der Anwender nach Funktionalität, Stabilität und vor allem Wirtschaftlichkeit von IT-Systemen von einer grundsätzlich positiven, teilweise wenig differenzierten Haltung zu einer klaren und anspruchsvollen Erwartungshaltung gewandelt. Darauf gründet sich die besondere Chance von update als einem Spezialisten auf dem CRM-Markt seit nunmehr 18 Jahren. Sowohl die Produktqualität als auch die sehr hohe Qualifikation der Mitarbeiter und nicht zuletzt die Erfahrung, die mit über 800 Kunden gesammelt wurde, machen update zu einer der ersten Adressen auf dem

Gebiet von CRM-Software. Selbst auch dann, wenn andere Unternehmen auf den ersten Blick durch ihre Größe vermeintlich überlegene Kompetenz suggerieren.

Wir haben während 2005 die Arbeiten zu einem neuen „major release“, d.h. zu einer neuen, grundsätzlich überarbeiteten Version unseres Kernprodukts abgeschlossen, die im ersten Quartal 2006 dem Markt vorgestellt wurde. Mit dieser neuen Version nehmen wir für uns einmal mehr eine Führungsposition im Bereich der CRM-Software in Anspruch. Es sind nicht nur Funktionen ergänzt oder verbessert worden. Es sind vor allem substanzvoll neue Methoden und Technologien eingesetzt worden: Einzig zu dem Zweck, unser Produkt noch flexibler, noch leistungsfähiger, noch leichter implementierbar und integrierbar zu gestalten. Zudem wurden bisher nicht angebotene Komponenten wie beispielsweise ein dezidiertes Analyse- und Statistikprodukt integriert. Diese Modifikationen tragen der steigenden Nachfrage nach spezifischen Interpretationen von Datenbeständen, so genannten Business Intelligence-Anwendungen, Rechnung. Bei all dem wurde der Aspekt der Wirtschaftlichkeit aus Sicht unserer Kunden zu keiner Zeit außer Acht gelassen. Unsere neue Generation von CRM-Software, update.seven, stellt sich somit für unsere Kunden gleichzeitig leistungsfähiger und wirtschaftlicher dar als alle Vorgängerversionen.

2005 war das erste Jahr der operativen Tätigkeit unserer Akquisition in Polen bzw. neu gegründeten Niederlassung in Ungarn. In Polen lagen die Ergebnisse im Rahmen unserer Erwartungen, in Ungarn wurden unsere Erwartungen sogar übertroffen. Die erfolgreiche Entwicklung von Partnerschaften in Russland und gewonnene Projekte in anderen osteuropäischen Ländern wie Rumänien runden das Bild einer erfolgreichen regionalen Expansion ab. Der Gesamtumsatz in Osteuropa hat sich im Vergleich von 2004 auf 2005 mehr als verdreifacht. Unsere Strategie der Fokussierung auf diese wettbewerbsärmeren Märkte mit hohem Wachstum, wenn auch auf einer vergleichsweise niedrigeren Basis, wurde im Jahr 2005 erfolgreich bestätigt. Bereits jetzt sieht das renommierte Analystenhaus Gartner uns in diesen Bereichen in führender Position – mit steigender Tendenz.

CRM wandelt sich zunehmend von einer generischen Anwendung zu einer branchen- und industriespezifischen Applikation zur Unterstützung der Kernprozesse. Viele Elemente einer CRM-Applikation, die in den neunziger Jahren noch als Fortschritt präsentiert werden konnten, gelten heute als „commodity“, als beliebige und nicht mehr differenzierende Merkmale. Unternehmen, die diese

Entwicklung nicht mitgetragen haben, sehen sich heute äußerst schwierigen Situationen im Wettbewerb ausgesetzt. Einige von ihnen wurden bereits akquiriert oder wurden aus dem Markt gedrängt. update verfolgt seit Jahren eine konsequente Fokussierung auf bestimmte Branchen und die typischen Prozesse dieser Industrien. 2005 wurden wir nicht nur generell durch Umsatzwachstum in dieser Strategie bestätigt, auch in einzelnen Projekten, die von den Großen und Größten der Softwareindustrie umkämpft waren, konnten wir uns durchsetzen. Hierbei war unser spezifisches Know-how in unseren fokussierten Industrien sicher von entscheidender Bedeutung.

update hat das Jahr 2005 mit starkem Wachstum, robuster Profitabilität und einer deutlich überdurchschnittlichen Aktienperformance abgeschlossen. Darüber hinaus ist es update gelungen, mit weiteren 16.000 neuen Lizenzen die Anwenderbasis auf 96.000 Benutzer in 830 Unternehmen zu vergrößern. Diese hohe Zahl an zufriedenen Kunden haben wir uns über viele Jahre hindurch erarbeitet und sie stellt eine von drei Säulen des Fundaments unserer zukünftigen Entwicklung dar. Auch bei den anderen beiden Säulen, unserem Kernprodukt, das wir in einer grundlegend neuen Version weiterentwickelt haben, sowie der Motivation und dem Talent unserer Belegschaft, die wir deutlich ausgeweitet haben, konnten wir deutliche Fortschritte erzielen.

Vor diesem Hintergrund sieht update dem Jahr 2006 zuversichtlich aber auch konzentriert entgegen. Einerseits werden sich die Wettbewerbsbedingungen weiter verschärfen, andererseits sehen wir positive Entwicklungen in unseren adressierten Märkten. Am wichtigsten allerdings war im Jahr 2005 – und das wird auch für das Jahr 2006 zutreffen – sowohl den operativen Erfolg als auch den langfristigen, strategischen und nachhaltigen Erfolg des Unternehmens sicherzustellen. Dafür sehen wir uns für die Zukunft gut aufgestellt.

Sie haben uns als Aktionär oder Kunde Ihr Vertrauen geschenkt oder als Partner oder Mitarbeiter des Unternehmens daran mitgewirkt, dieses zu erarbeiten. Dafür möchte ich mich ganz herzlich im Namen des gesamten update-Teams und des Vorstandes bei Ihnen bedanken.



Thomas Deutschmann

Bericht des Aufsichtsrates

Das abgelaufene Geschäftsjahr 2005 stand für die update ganz im Zeichen des Wachstums. Es wurde ein Umsatzwachstum von 21 % erzielt, bei dem auch die Profitabilität nicht außer Acht gelassen wurde. Im Rahmen dieser Entwicklung wurden 2005 weitere wichtige Meilensteine für eine erfolgreiche Zukunft des Unternehmens gesetzt. Zunächst ist auf die erfolgreich durchgeführte Kapitalerhöhung hinzuweisen, die mehrfach überzeichnet war. Dies zeigt sehr deutlich, dass auch der Kapitalmarkt die positive Entwicklung des Unternehmens entsprechend honoriert. Weiters wurde im Zuge der Expansion in Osteuropa das polnische CRM-Unternehmen Process4E S.A. übernommen.

Auch der weiteren Branchenfokussierung wurde Rechnung getragen. Im Oktober 2005 ist die deutsche REGWARE GmbH, ein führender Anbieter für CRM-Lösungen im Pharma- und Healthcare-Bereich, ein Kaufangebot unterbreitet worden. Diese hat im Januar 2006 der Übernahme zugestimmt.

Auch über eine Veränderung der Zusammensetzung des Aufsichtsrates kann berichtet werden. Mit der ordentlichen Hauptversammlung 2005 wurde Diplomingenieur (FH) Richard Roy als neues Mitglied in den Aufsichtsrat gewählt.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeitern für die Arbeit und die vertrauensvolle Kooperation. In regelmäßigen Sitzungen hat sich der Aufsichtsrat mit dem Vorstand im Geschäftsjahr 2005 über die Entwicklung und Lage der update software AG beraten. Auf Basis dieses kontinuierlichen Informationsaustausches hat der Aufsichtsrat seine von Gesetz und Satzung übertragenen Aufgaben wahrgenommen.

Der vorliegende Jahresabschluss 2005 und der dazugehörige Lagebericht wurden von der Deloitte Wirtschaftsprüfungs GmbH, Wien, geprüft. Die Prüfung hat keinen Anlass zur Beanstandung gegeben, so dass der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk erteilt worden ist.

Der Aufsichtsrat erklärt sich mit dem vom Vorstand vorgelegten Bericht über das Geschäftsjahr 2005 einverstanden und schließt sich dem Gewinnverteilungsvorschlag an. Damit ist der Jahresabschluss gemäß § 125, Abs. 2, AktG festgestellt.

Wir sind zuversichtlich, dass auf Basis der bisherigen Entwicklungen die profitable Wachstumsstrategie erfolgreich fortgeführt werden kann.

Wien, 26. April 2006

Dkfm. Frank Hurtmanns
(Vorsitzender des Aufsichtsrates)

Dipl.-Phys. Hans Strack-Zimmermann
(Stellvertreter des Aufsichtsratsvorsitzenden)

Dipl.-Ing. (FH) Richard Roy
(Mitglied des Aufsichtsrates)

Das Unternehmen

Die 1988 gegründete update software AG ist einer der führenden europäischen Anbieter von softwaregestütztem Kundenbeziehungsmanagement (CRM). Das Unternehmen hat seinen Stammsitz in Wien und verfügt über Tochterunternehmen in Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden, Frankreich, Ungarn, Polen sowie in der Tschechischen Republik. Darüber hinaus ist update weltweit durch etablierte Partner vertreten.

Erfolgsfaktor CRM

CRM ist eine Strategie, die Unternehmen – vor allem mit Hilfe von Software – dabei unterstützt, Kunden zu gewinnen, um daraus eine langjährige und beidseitig profitable Kundenbeziehung zu entwickeln. Kunden sind die wertvollste Ressource für Unternehmen. Aus dieser Tatsache erschließt sich sofort die strategische Bedeutung von CRM: Die Identifizierung von lukrativen oder potenziellen Kundensegmenten ermöglicht die Bündelung der eigenen Ressourcen auf das Wesentliche.

Im Zuge der allgemeinen Globalisierung und Konsolidierung von Geschäftsmodellen wird dabei die eigene Diversifizierung immer wichtiger. Die vertikale Prozesstiefe als entscheidende Komponente gewinnt an Bedeutung, denn ein „one fits all“-Ansatz konterkariert die reale Nachfragesituation. Dieser Trend wird sich weiter verstärken. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, liefert die update software AG bereits seit vielen Jahren branchenspezifische Lösungen für Unternehmen aus den Bereichen Pharma, Finanzdienstleistungen, Bau und Bauzulieferer, Fertigungs-, Konsum- und Investitionsgüter sowie Medien. Die Competence Center für Financial Services und Pharma/Healthcare von update unterstreichen die Branchenfokussierung des Unternehmens.

Die Kompetenz, Customer Relationship Management in einzelnen Branchenausprägungen anbieten zu können sowie die Strategien der Kunden zu verstehen und gemeinsam umzusetzen, stellt einen wesentlichen Faktor für einen raschen Erfolg dar. Die Flexibilität der update-CRM-Lösung mit ihren kurzen Implementierungszeiten bildet dabei die ideale Basis für die optimale Kosten-Nutzen – Relation für Kunden.

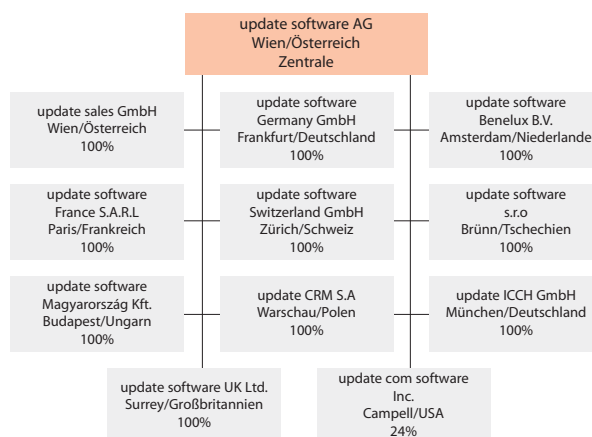
Mit verschiedenen, aber dabei jederzeit kompatiblen Zugriffskanälen wie Windows, Web, PDA, Smartphone und Blackberry, bietet update eine komplette CRM-Suite mit innovativen und äußerst bedienungsfreundlichen Schnittstellen zur Nutzung sämtlicher CRM-Funktionen für die Bereiche Marketing, Vertrieb und Service. Darüber hinaus können sämtliche Funktionen auch als „On Demand Services“ in Form eines Mietmodells angeboten werden (update's readyCRM). Hierbei ist die flexible update-Lösung der richtige Partner für dynamische

Unternehmen, die sich tagtäglich neuen Herausforderungen ausgesetzt sehen.

Als europäischer Hersteller legt update großen Wert auf die lokalen Bedürfnisse der Kunden und stellt die CRM-Software in nunmehr 21 Sprachen zur Verfügung. Innovation und ständige Weiterentwicklung ist dem Unternehmen ein besonderes Anliegen. Das Ziel ist es, dabei auch künftig die führenden Industriestandards, die Aufwärtskompatibilität von Implementierungen sowie das Prinzip des minimalen Migrations- und Trainingsaufwandes nicht aus den Augen zu verlieren.

Der CRM-Ansatz von update wird neben positivem Kundenfeedback auch durch den Gewinn des begehrten „ISM CRM Software Award“ bestätigt. Dieser Preis wird seit 1992 von der ISM Inc., ein auf CRM-Fragen spezialisiertes US-amerikanisches Analystenhaus, verliehen. Mit der Auszeichnung im Jahr 2005 gewinnt update den bereits achten ISM Award in Folge.

Unternehmensstruktur



Die Niederlassung in Großbritannien wurde 01/2003 stillgelegt.

Kennzahlenübersicht

(in Mio. €)	2003	2004	2005
Umsatz	13,648	15,369	18,600
EBIT	0,102	2,313	2,053
EBIT-Marge (in %)	0,7	15,0	11,0
Jahresüberschuss	-0,419	2,605	2,874
Liquide Mittel	4,119	5,756	7,686
Cashflow	+0,634	+1,637	+1,930
Eigenkapital	4,197	6,849	12,236
Mitarbeiter	120	128	160

2005

Geschäftsbericht
update software AG

Kunden und Partner

update-Kunden

Seit 1988 betreibt die update software AG Forschung und Entwicklung einer branchen- und prozessorientierten Standardsoftware zur Marketing- und Vertriebssteuerung für die ganzheitliche Unterstützung der CRM-Strategie ihrer Kunden. Eine Vielzahl der Kunden ist seit den Anfangsjahren überzeugter Nutzer der CRM-Lösung von update. Die Weiterentwicklung basiert auf einem engen und kontinuierlichen Dialog mit Kunden. Die Kunden wissen diesen engen Kontakt zu schätzen und haben mit ihren sichtbaren und ausgewiesenen Erfolgen einen entsprechenden Beitrag an der deutlich steigenden Zahl von Neukunden im Jahr 2005 geleistet.

Im Rahmen zahlreicher internationaler Projekte profitieren die Kunden von der Transparenz während des gesamten Kundenbeziehungsmanagements. Mit aktuell über 900 Kunden und 100.000 Anwendern (inklusive der Kunden der übernommenen REGWARE GmbH) in internationalen Unternehmen ist update einer der führenden europäischen Lösungsanbieter für Customer Relationship Management (CRM).

Auch wenn CRM heute oft als „Querschnittsfunktion“ betrachtet und als Standard Management Instrument positioniert wird, so gewinnt die vertikale Prozesstiefe weiter an Bedeutung. update wird diesem Anspruch durch die Lieferung von branchenspezifischen Lösungen schon seit Jahren gerecht. Die Kompetenz, Customer Relationship Management in einzelnen Branchenausprägungen anbieten zu können sowie die Strategien mit den Kunden gemeinsam umzusetzen, stellt einen weiteren wesentlichen Faktor für einen raschen, gemeinsamen Erfolg dar.

2005 war mit mehr als 80 Neukunden und 16.000 neuen Anwendern ein sehr erfolgreiches Jahr für update. Hinzu kommt, dass viele Bestandskunden auf die aktuelle Version des marketing.manager migriert sind oder die Nutzung der Lösung weiter ausgebaut haben.

Aus der Pharma- und Healthcare-Branche dürfen Unternehmen wie beispielsweise ALK-Abello A/S (Dänemark) oder WALA Heilmittel GmbH (Deutschland) zu den Neukunden gezählt werden. Das Projekt mit ratiopharm ist in diesem Bereich besonders hervorzuheben. Die ratiopharm-Gruppe ist mit einem weltweiten Umsatz von € 1,459 Mrd. (2004) einer der international führenden Generika-Anbieter und die meistverwendete Arzneimittelmarke in Deutschland. Rund 600 Mitarbeiter von ratiopharm in Deutschland aus Innen- und Außendienst in Vertrieb und Marketing arbeiten mit dem Pharma-CRM-System von update. In einem mehrstufigen

Auswahlverfahren konnte sich die CRM-Lösung von update gegen zahlreiche Mitbewerber durchsetzen.

„Wir hatten ein rund zwanzig-köpfiges Entscheidungsgremium, und wir waren uns alle einig. Für update sprechen drei zentrale Faktoren: Es handelt sich um eine ausgereifte Standard-Lösung speziell für die Pharmabranche. Diese Pharma/OTC-Lösung lässt sich zudem sehr schnell und einfach an unsere speziellen Anforderungen anpassen. Und update hatte die deutlich beste Kosten-Nutzen-Relation.“ Stefan Langthaler (Leiter Vertriebssysteme), ratiopharm GmbH, 2005.

Aus dem Bereich Medien waren es z.B. der Braunschweiger Zeitungsverlag (Deutschland), Immobilien Scout GmbH (Deutschland) oder der Verlag Dashöfer GmbH (Tschechische Republik, Zypern, Deutschland). Die zur Axel Springer AG gehörende Zeitungsgruppe Bild, welche Ende 2004/Anfang 2005 als Kunde gewonnen wurde, gehört ebenfalls zu den namhaftesten Projekten der update. Das Projekt umfasst die Implementierung des marketing.manager-Systems auf 300 Arbeitsplätzen in der Anzeigenabteilung der Zeitungsgruppe Bild in Zusammenarbeit mit dem Partner Sensix IT-Solutions. Mit der Einführung des neuen CRM-Systems sollen die kundenbezogenen Prozesse im Anzeigenbereich der Zeitungsgruppe verbessert, sowie Systembrüche im Verarbeitungsprozess reduziert und eliminiert werden.

„Die CRM-Lösung von update, kombiniert mit unserer Kompetenz im Bereich Medien, hat uns die Möglichkeit gegeben, eine echte, zukunftsorientierte Branchenlösung zu entwickeln und gemeinsam bereits mehrfach erfolgreich zu vermarkten.“ Nicholas Pöschl (Geschäftsführer), Sensix IT Solutions GmbH, 2005.

Aus den Bereichen Industrie, Services und Bau haben sich Unternehmen wie Robert Bosch Kft. (Ungarn), Industria Technische Verlichting B.V. (Niederlande) oder De Dietrich Thermique (Frankreich), Thyssen Krupp Xervon (Deutschland) für die CRM-Lösung von update entschieden. Auch die Stahlton Bauteile AG konnte als Neukunde gewonnen werden. Das in Zürich ansässige Unternehmen bietet innovative Lösungen mit ergänzenden Bauteilen im Mauerwerk und in der Fassadendämmung. Neben Herstellung, Lieferung und Einbau der Produkte erbringt das Unternehmen umfangreiche Serviceleistungen für Bauingenieure, Architekten, Bauunternehmungen und Baustoffhandel. Ein wesentliches Ziel, das die Stahlton Bauteile AG mit der Einführung des update CRM-Systems verfolgt, ist die Optimierung des Vertriebsprozesses.

„Alle kundenbezogenen Vorgehensweisen und Aktionen des Kontaktmanagements und der Leadpflege in Marketing, Vertrieb und Service sind ausschließlich im marketing.mana-

ger dokumentiert, leicht nachvollziehbar und anwenderfreundlich. update hat die Herausforderungen erkannt und bemüht sich um kundennahe Branchenlösungen.“ Beat Meier (Leiter Marketing / Verkauf), Stahlton Bauteile AG, 2005.

Aus dem Bereich Financial Services können als Beispiele Projekte mit den Neukunden GZS Gesellschaft für Zahlungssysteme (Deutschland) und der Capital Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH (Österreich) sowie Projekte mit den Bestandskunden HVB Bank Hungary Rt. (Ungarn) oder der BAWAG P.S.K.-Gruppe (Österreich) genannt werden. Das Projekt mit der BAWAG P.S.K., der viertgrößten Bankengruppe in Österreich, umfasst die Einführung einer neuen Marketingdatenbank, den marketing.manager für Financial Services, in sämtlichen Filialen der Gruppe. Das CRM-System löst in einer völlig webbasierten, speziell für den Financial Services-Sektor entwickelten, Variante in 1.300 österreichischen Postämtern die frühere Marketingdatenbank ab, um so die Rolle der BAWAG P.S.K. Gruppe als führende Privatkundenbank in Österreich zu stärken.

„Bereits im Jahr 2000 waren wir von dieser zukunftssträchtigen Lösung überzeugt und haben den marketing.manager in den Geschäftsstellen der BAWAG zum Einsatz gebracht.“ Herbert Legradi (Vorstandsdirektor), BAWAG P.S.K., 2005.

Awards

Zwei update-Kunden haben beim renommierten CRM Best Practice Award auf der CRM-expo 2005 in Nürnberg gleich drei Preise gewonnen. In der Kategorie „Mittelstand“ holte die deutsche Imparat Farbwerk Iversen & Mähl GmbH & Co. KG den ersten Platz und wurde mit einem Gold-Award ausgezeichnet. In der Kategorie „Business-to-Business“ ging der Silber-Award an die Schülke & Mayr GmbH, einem Hersteller von Hygiene- und Infektionspräventionsartikeln aus Norderstedt. Unter den Erstplatzierten der drei Preiskategorien des CRM Best Practice Award verlieh die Jury zudem einen Hauptpreis: Dieser „Best-of-Best-Award“ des Wettbewerbs ging an den update-Kunden Imparat, den Sieger in der Kategorie Mittelstand. Besonderes Augenmerk richtete die Jury bei ihren Begründungen auf das Fokusthema 2005 des CRM Best Practice Award: „CRM – was Mitarbeiter wirklich umsetzen.“

„Der Kunde ist heute unsere eigentliche Wertschöpfungsquelle. Alle Zahlen belegen, dass die K.I.M. (Kommunikation-Information-Marketing) Strategie von Imparat aufgegangen ist: Im Jahr 2005 stieg der Umsatz von Imparat, die Kundenkontaktfrequenz nahm deutlich zu, die Neukundenakquise konnte innerhalb eines Jahres versiebenfacht werden.“ Torsten Oberhardt (Vertriebsleiter), Imparat Farbwerk Iversen & Mähl GmbH & Co. KG, 2005.

update-Partner

Die schnell um sich greifende Globalisierung und die sich in vielen Industriesektoren verkürzenden Zykluszeiten eröff-

nen für die update software AG hervorragende Wachstumschancen. Sie stellen aber auch sehr hohe Ansprüche bezüglich einer schnellen und flexiblen Projektumsetzung in einem international geprägten Umfeld. Hinzu kommt eine zunehmende Bedeutung industriespezifischer Prozesse, welche eine intensive Kenntnis des Zielmarktes in seiner jeweiligen lokalen Ausprägung erforderlich machen.

Die update baut seit Jahren erfolgreich das Partnergeschäft aus. Das Unternehmen ist davon überzeugt, dass die Verbindung der lokalen Marktkenntnisse eines Partners vor Ort mit der Erfahrung eines europäischen Softwareherstellers den Kunden große Vorteile bietet. Anstelle eines überkommenen und konfliktbehafteten Modells der konkurrierenden direkten und indirekten Vertriebskanäle hat sich update für eine intelligente, auf Kooperation und Vertrauen basierende Zusammenarbeit mit Partnern entschieden.

Durch die Wahl von kompetenten Partnern kann das Unternehmen den gestellten Ansprüchen jederzeit gerecht werden. Die strategische Zusammenarbeit mit global agierenden Partnern, wie z.B. Atos Origin, Columbus, Hewlett Packard, IDS Scheer oder Siemens Business Services, auf der einen sowie starken regionalen und lokalen Partnern, wie beispielsweise Part (D), Synergon (HU), Bluedesk (Benelux), Lumena (PL), Axians (F), CS Compex (CZ), Custium (DK), Gruppo Formula (I), Sputnik Consulting (RU), SRC (SLO) oder Acom und Sensix (A + D) auf der anderen Seite bietet für jeden Kunden und jedes CRM-Projekt eine passende Lösung. Mit den Partnern wird den Kunden eine zuverlässige Basis in nahezu allen Ländern Europas und vielen anderen Regionen der Welt geboten. Eine vollständige Liste der update-Partner ist auf der Website der update zu finden.



update's Partner in Europa

Aufbauend auf durchdachte Kernprozesse wird die Zusammenarbeit zwischen update und ihren Partnern individuell abgestimmt. Ein umfangreiches Trainings- und

Zertifizierungsprogramm, enge Zusammenarbeit bei den Projekten und eine intensive Abstimmung der Geschäftspläne sichern eine nachhaltige und qualitativ hochwertige Kooperation (Alliance Management). So ist es möglich, den update-Kunden eine effiziente Umsetzung von Projekten und einen zuverlässigen Support an allen Standorten zu gewährleisten.

update-Events

CRM-expo 2005

Seit 1999 ist die CRM-expo die wichtigste Veranstaltung zum Thema CRM in Europa. An zwei Tagen im November trafen sich auch 2005 die Entscheidungsträger und Anwender aus Unternehmen mit den Fachleuten und Spezialisten der Anbieter. Aktion und Interaktion bei Talkrunden über Softwaretests und Softwarewettbewerbe sowie Podiumsdiskussionen, die Vorstellung von Studien und Gutachten bis hin zum jährlichen Höhepunkt des Programms – die Verleihung des begehrten CRM Best Practice Award – prägten die Veranstaltung. Im Rahmen der CRM-expo veranstaltete update ihren zweiten Branchentag „Bau“. Vertreter von update-Kunden und Interessenten diskutierten über die „Best Practice-Ansätze“ für CRM-Strategien in der Bau- und Bauzulieferindustrie. Der Austausch von praktischen Erfahrungen war für die Teilnehmer von besonderem Wert und schaffte eine Identifikation mit der Lösungskompetenz von update in dieser spezifischen Branche.

CRM Solution Day 2005

Im Oktober fand der 6. CRM Solution Day – die eigene internationale CRM-Messe von update – statt. Mehr als 500 Besucher aus ganz Europa haben sich in Wien eingefunden, um die neuesten Trends und Informationen über Kundenmanagement live von hochkarätigen Meinungsbildnern und Experten, wie z.B. Prof. Reinhold Rapp oder Wolfgang Mantler (Canon GmbH Austria), zu erfahren. Außerdem wurde in vier Kategorien der „update Customer Excellence Award“ vergeben: Dieser ging an die Farbwerke Imarat (Deutschland), Meuis (Niederlande), 3M Hungary (Ungarn) und die Donau-Universität Krems (Österreich). Bei den 18 praxisorientierten Vorträgen standen insbesondere Themen wie die erfolgreiche Umsetzung von CRM-Projekten, die Entwicklung eines einheitlichen CRM-Modells für eine dezentrale, internationale Organisation und der ROI von CRM-Projekten im Vordergrund.

Pharma Sales Force 06

Im Dezember 2005 fand in Frankfurt/Main die Pharma Sales Force 06 statt. Als Hauptsponsor der Veranstaltung durften namhafte Kunden und Interessenten, wie z.B. Hermal, Astra Zeneca, Schering, Lunbeck u.v.m. begrüßt werden. Die

Beiträge auf der zweitägigen Konferenz standen im Zeichen von innovativen und effizienten CRM-Lösungen im Pharmavertrieb. Hervorzuheben ist hier die Präsentation des update ICCH (International Competence Center Healthcare).

TCD

update nahm auch an den Telecommerce Dagen (TCD) im April 2005 in Utrecht (Niederlande) als Aussteller teil. Die Veranstaltung fand bereits zum sechsten Mal in Folge statt und ist auf das Lösungsportfolio von Kontaktcentern, CRM, Direktmarketing und e-marketing ausgerichtet. Die Veranstaltung ist zur Vertiefung des eigenen Beziehungsmarketingansatzes genutzt worden. Darüber hinaus wurde eine gute Gelegenheit geboten, sich von der Leistungsfähigkeit von update persönlich zu überzeugen.

update-University

Ein zusätzliches Asset für Kunden und Partner ist die update-University, die Schulungen und Know-how zu CRM-Lösungen von update bzw. zu den update-Produkten bietet. Der individuelle Aus- und Weiterbildungsplan basiert auf einer detaillierten Bedarfsanalyse, die gemeinsam mit dem betreffenden Kunden und/oder Partner erstellt wird. Die Schulungen sind in den Arbeitsprozess integriert und begleiten sowohl den Projekt- als auch den Produktlebenszyklus, woraus sich für Kunden ein noch rascherer Return on Investment, höhere Wachstumsraten und eine durchwegs höhere Produktivität der User ergeben.

update-interne CRM-Strategie

update verkauft nicht nur führende CRM-Lösungen für unterschiedliche Branchenanforderungen, update setzt ihre Produkte auch selbst ein. Alle Mitarbeiter im Unternehmen arbeiten mit der CRM-Lösung von update, die gleichzeitig eine Branchenlösung für die IT-Serviceindustrie darstellt.

Derart sind alle Prozesse unterschiedlicher Abteilungen im System verfügbar und gewährleisten eine vollständige Kundensicht bzw. unterstützen den gesamten Prozess vom Erstkontakt über „Lead Management“ bis zum Kunden mit den hier notwendigen Account Management- bzw. laufenden Betreuungsaktivitäten.

Die interne Lösung von update existiert seit Beginn des Unternehmens und wurde stets vor Verfügbarkeit einer neuen Version bereits auf diese Version migriert und somit die Prozessabdeckung intensiviert. Dies bringt den Kunden den Vorteil, dass update selbst in allen Abteilungen – Vertrieb, Marketing, Professional Services, Produktmanagement oder Forschung und Entwicklung – die Lösung einsetzt, und sie dadurch eine wertvolle Rückkopplung über die Weiterentwicklung der Lösung erhalten.

Ein wesentliches Merkmal ist der Umstand, dass das Management Team von update die CRM-Lösung nutzt und eigenhändig jene Erkenntnisse gewinnt, die benötigt werden, um das Unternehmen zu steuern.

„Mit unserem eigenen CRM-System habe ich die Möglichkeit, zu jedem Zeitpunkt, an jedem Ort sekundenaktuelle Information zur Geschäftsentwicklung zu erhalten. Ein geplantes Kundengespräch erfordert keine langen Briefinggespräche, denn die Information ist transparent im System abrufbar.“ Monika Fiala (CFO), update software AG, 2005.

Kapitalmarkt

Das Jahr 2005 war an den internationalen Aktienmärkten durch einen breiten Aufschwung gekennzeichnet. Von den führenden Märkten konnte dabei insbesondere Japan glänzen. Der amerikanische Leitindex Dow Jones verzeichnete 2005 einen leichten Rückgang. Sowohl die Zinserhöhungen der US-amerikanischen Notenbank FED als auch die gestiegenen Energiepreise wirkten sich hier bremsend aus.

Die europäischen Märkte konnten im abgelaufenen Jahr mit einer sehr guten Performance aufwarten. Besonders der deutsche Aktienmarkt hat 2005 überdurchschnittlich zugelegt. Getrieben wurde der Markt dabei vor allem durch die vorgezogene Bundestagswahl, die verbesserten Aussichten für die deutsche Wirtschaft und das niedrige Zinsniveau in Europa.

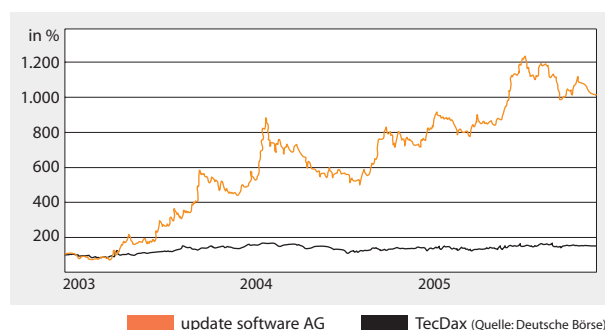
update-Aktie

Notierung	Deutsche Börse (General Standard Segment) sowie an lokalen deutschen Börsen
IPO	11. April 2000
Art der Aktien	nennwertlose Stückaktien
ISIN	AT0000747555
WKN	934523
Börsenkürzel	UP2

Im eingangs genannten Umfeld konnte sich die Aktie der update software AG sehr gut behaupten. Die Aktie legte im Jahr 2005 (auf XETRA-Basis) um 37,3 % zu und übertraf damit auch die gängigen deutschen Technologieindizes (TechDAX, Technologie All, Prime Software). Auch die Liquidität (XETRA und Frankfurt) ist weiter gesteigert worden. Der Jahresbörsenumsatz betrug rund € 51 Mio., was im Vergleich zu 2004 (rund € 14 Mio.) einem Plus von 259,1 % entspricht. Im Durchschnitt wurden im betreffenden Geschäftsjahr rund 59.000 Aktien pro Tag gehandelt (2004: ca. 23.000 Stück je Handelstag). Zusammengefasst zeigt diese Performance, dass auch der Aktienmarkt die positive

Entwicklung der update software AG entsprechend dokumentiert.

Entwicklung der update-Aktie 2003–2005



Kennzahlen

	2003	2004	2005
Anzahl der Aktien	9.381.967	9.381.967	10.320.163
Marktkapitalisierung per Jahresende	€ 14,542 Mio.	€ 23,924 Mio.	€ 36,843 Mio.
Kurs per Jahresende	€ 1,55	€ 2,55	€ 3,57
Jahreshöchstkurs	€ 1,99	€ 3,10	€ 4,37
Jahrestiefstkurs	€ 0,26	€ 1,52	€ 2,53
Gewinn je Aktie	€ -0,04	€ 0,28	€ 0,28
Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV)	n.a.	9,1	12,8
Kurs-Buchwert-Verhältnis	3,5	3,5	3,0

Kursangaben und Marktkapitalisierung entspricht XETRA; KGV: Kurs per Jahresende

Kapitalerhöhung

Im Februar 2005 hat update eine 10-prozentige Kapitalerhöhung mit Bezugsrechten im Verhältnis 10:1 durchgeführt. Ziel war die weitere Finanzierung der eingeschlagenen Expansionsstrategie. Dabei sind 938.196 junge Aktien zu einem Bezugspreis von € 2,61 je Aktie bei privaten (40 %) und institutionellen (60 %) Investoren platziert worden.

Der Erlös aus der Kapitalerhöhung betrug € 2,449 Mio. Die Emission war vielfach überzeichnet.

Der Vorstand hat im Dezember 2005 entschieden, das von der Hauptversammlung am 2. Juni 2005 beschlossene genehmigte bedingte Kapital auszunutzen. Mit dieser bedingten Kapitalerhöhung soll das seit 1999 bestehende Mitarbeiteroptionsprogramm bedient werden, d.h. dass sich das Grundkapital je nach Umwandlung der Optionen in Aktien durch die Mitarbeiter im Laufe der nächsten Jahre um max. € 1.032.016,00 bzw. um 1.032.016 Aktien erhöhen kann.

In den nächsten fünf Jahren wird folgende Anzahl an Optionen unverfallbar:

bis 2005	in 2006	in 2007	in 2008	in 2009	in 2010
235.234	260.383	282.171	264.438	86.533	10.812

Investor Relations

Auch 2005 wurde dem Grundsatz der IR-Aktivitäten von update, mit Aktionären und zukünftigen Investoren einen offenen und kontinuierlichen Dialog zu führen, Rechnung getragen. Es wurden ausführliche Quartalsberichte erstellt, regelmäßig Journalistentermine wahrgenommen, Presse- und Ad-hoc-Meldungen veröffentlicht, das Informations-

angebot auf der Website verbessert, sowie Analysten- und Investorengespräche geführt. Die im abgelaufenen Geschäftsjahr verstärkt durchgeführten Road Shows gaben dem Unternehmen die Gelegenheit, sich in Frankfurt, Hamburg, Linz, Wien und Zürich der Financial Community zu präsentieren. Auch die Anwesenheit von update am Eigenkapitalforum in Deutschland im November 2005 wurde genutzt, um mit Journalisten und Analysten sowie mit potenziellen Investoren Einzelgespräche zu führen. In Summe zeigt sich ein steigendes internationales Interesse an der update-Aktie. In diesem Zusammenhang ist auch die Road Show in Paris im Februar 2006 zu nennen.

Hauptversammlung 2005

Die Hauptversammlung fand am 2. Juni 2005 zum ersten Mal in den Räumlichkeiten des TechGate Vienna statt. Es waren 1.617.962 stimmberechtigte Aktien präsent. Die Aktionäre stimmten allen Abstimmungspunkten der Tagesordnung einstimmig oder mehrheitlich zu. Diesbezüglich hervorzuheben ist die Zustimmung der Aktionäre zu einem genehmigten bedingten Kapital zur Bedienung des seit 1999 bestehenden Mitarbeiteroptionsprogrammes sowie die Ermächtigung des Vorstandes, das Kapital mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis 31. Mai 2008 um bis zu 50 % zu erhöhen. Weiters wurde Herr Richard Roy aufgrund des Ausscheidens von Herrn Gilbert Hödl als neues Mitglied in den Aufsichtsrat gewählt.

Markt und Branche

Die Softwaremärkte wiesen 2005 Zeichen der Erholung auf. Die weltweite Stagnation bei Investitionen ließ sich nicht länger durchhalten, denn man wollte nicht endgültig den Anschluss an die mittlerweile boomenden Märkte in Asien, Osteuropa sowie Südamerika und – eingeschränkt – Nordamerika, verlieren.

Nach unrealistischen Erwartungen in der Vergangenheit, gefolgt von allgemeinem Pessimismus, hat sich eine abgestimmte CRM-Strategie mittlerweile als unternehmenskritische Aufgabe in Unternehmen etabliert. Basierend auf diesen Indikatoren erwarten Analysten ein Gesamtwachstum am Markt von CRM-Software, Dienstleistungen und Wartung zwischen jährlich 5 bis 6 % für die nächsten zwei Jahre. Isoliert betrachtet wurde im Berichtszeitraum 2005 von diversen Marktanalysten ein weltweites Umsatzwachstum von CRM-Software-Lizenzen in der Höhe von USD 1,2 Mrd. errechnet. Diesbezüglich erwartet man sich hier eine moderate durchschnittliche Wachstumsrate von 3,7 % bis 2010, stark geprägt von den Faktoren Wirtschaftsdynamik, ökonomischer Aufschwung und Käuferverhalten.

Die größten und nachhaltigsten Markterfolge werden dabei den Anbietern von dynamisch mit den Unternehmensanforderungen mitwachsenden CRM-Komplettangeboten eingeräumt. Nur wer in dem überwiegenden Anteil der hierbei notwendigen Mischung aus Kundenintimität, Branchenkompetenz, Modularität, Bedienbarkeit, Integrationsfähigkeit und Preissensibilität nebst Technologieführerschaft und Skalierbarkeit reüssieren kann, wird sich auf Dauer erfolgreich auf dem hart umkämpften CRM-Markt etablieren können.

Wettbewerbssituation

Die Wettbewerbssituation im Berichtszeitraum 2005 wurde vor allem von den drei folgenden Faktoren geprägt:

Zunächst wurde die Idee „Software as a Service“ unter der Bezeichnung „On Demand“ anzubieten, medienwirksam im Markt für Small and Medium Businesses (SMB) positioniert. Hierbei war häufig zu beobachten, dass die fehlende Vertikalisierung solcher Lösungen als auch die oftmals unzureichende Prozesstiefe und -reife dazu führte, dass sich die Fluktuation der Kunden mit den Neuzugängen die Waage hielt. Es wird ein weiterer Zuwachs von Anbietern solcher Mietmodelle erwartet, gleichwohl dies meist als additive oder temporäre Lösung für Kunden mit einer geringen Mitarbeiteranzahl oder ohne ausreichende Infrastruktur gesehen wird.

Nach einem bislang eher zurückhaltenden CRM-Markteintritt von Microsoft wird diese mit der Einführung

einer neuen Version ihrer CRM-Lösung zukünftig eine vermutlich größere Aufmerksamkeit auch im europäischen Markt erzielen. Als Indikatoren hierfür werden der große Bekanntheitsgrad und die Ressourcen des Anbieters sowie die angestrebte Neu-Positionierung nebst der Integration in deren Büroapplikationen gewertet. Allerdings könnte sich eine nach wie vor nicht exekutierte Vertikalisierungsstrategie des Herstellers als auch die eingeschränkte Funktionstiefe als erfolgsmindernd herausstellen.

Weiters setzte sich die Marktkonsolidierung im Softwaremarkt im Allgemeinen und im CRM-Markt im Speziellen fort. Allein im Berichtszeitraum 2005 wurden über 20 Anbieter von CRM-Lösungen übernommen. Sowohl ausgesprochene Branchenspezialisten als auch additiv-funktionale Anbieter wurden akquiriert, um einerseits die mittel- und langfristig erfolgversprechende Spezialisierung voranzutreiben und andererseits Lücken im Portfolio durch gezielte Zukäufe zu schließen. Eine geringere Anzahl an Anbietern mit einem höheren Anspruch verändert den Charakter des Wettbewerbs und intensiviert diesen durchaus in vielen Feldern.

Markttrends

Prozessuale Branchenfokussierung

Der beherrschende Trend, der sich bereits seit längerem im Bereich CRM abzeichnet, stellt zweifelsohne dessen Branchenfokussierung dar.

Horizontale, generische Lösungsansätze funktionieren lediglich bei Unternehmen, die über wenige Branchenspezifika verfügen oder deren Prozesse wenig ausgeprägt erscheinen. Jedes Unternehmen, das CRM als unternehmenskritische Strategie versteht und anwendet, wird nicht umhin kommen, jeden kundenrelevanten Prozess zu identifizieren, optimieren und innerhalb der CRM-Lösung zu implementieren. Hierzu werden ausgesprochene Branchenspezialisten benötigt, die die jeweiligen Anforderungen der Branche und deren Probleme kennen und verstehen. Nur so lassen sich nachhaltig erfolgreiche CRM-Projekte realisieren.

Prozessuale Mobilität

Die sich abzeichnenden Trends konzentrieren sich auf das Wesentliche eines Kundenbeziehungsmanagements: den Anwender. Alles, was diesem die tagtägliche Arbeit erleichtert, wird verstärkt Einzug halten. Dabei spielt der Siegeszug der mobilen Endgeräte wie PDA, Smartphone und insbesondere Blackberry eine gewichtige Rolle. Bedingt durch die sich weiter verbreitenden 3G-Netze, verbunden mit stetig fallenden Verbindungskosten – nicht

zuletzt durch ein Überangebot von Flatrates –, wird ein Anwender in die Lage versetzt, beinahe immer und überall auf die für ihn zugängliche Internet-Infrastruktur zugreifen zu können.

Insbesondere Außendienstmitarbeiter entwickeln dabei ein vitales Interesse, von unterwegs auf jedweden CRM-Prozess und den aktuellsten Datenbestand zugreifen zu können. Dies wird von den Anbietern von CRM-Software verstärkt gefordert werden. Ein schlanker und dabei flexibel auf die unterschiedlichen Benutzer- und Prozessbedürfnisse adaptierbarer Client für sämtliche mobile Endgeräte wird deshalb immer häufiger ein Ausschlusskriterium für alle ernsthaften CRM-Anbieter darstellen, die mit einem kompletten Angebotsportfolio in den Markt gehen möchten.

Prozessuale Analyse

CRM ermöglicht es, sowohl die Kundenzufriedenheit als auch die Kundenprofitabilität zu steigern. Die zwischen diesen beiden Aufgaben oftmals fehlende Verbindung wird im Kundenbeziehungsmanagement verstärkt durch eine analytische Betrachtungsweise hergestellt. Die bislang vorherrschenden Lösungen waren meist unternehmensweite, universell einsetzbare Business Intelligence-Lösungen, die zwar sehr leistungsfähig, aber auch relativ kostenintensiv in der Anschaffung und Adaption an die CRM-Anforderungen – die meist nur einen Bruchteil der angebotenen Funktionalität benötigen – und Wartung sind.

Besser, weil explizit für die Anforderungen entwickelt, die sich im Bereich des analytischen CRM stellen, sind die integralen analytischen Werkzeuge einer CRM-Lösung. Bedingt durch die vielfältigen Analysen und Reportingaufgaben während eines Kundenbeziehungskreislaufs gilt es, die Balance zwischen Funktion und Nutzen herzustellen. Hierbei sind OLAP- und Data Warehouse basierende analytische CRM-Werkzeuge vonnöten, die jedoch in die Prozessabläufe eines Unternehmens nahtlos integriert werden und jederzeit nutzbar sein müssen.

Prozessuale Usability

Der vermehrte Bedarf nach einem hohen Grad an Bedienerfreundlichkeit gerade bei komplexen Softwareprodukten lässt sich eindeutig identifizieren. Dies gilt im Besonderen für unternehmenskritische CRM-Lösungen, da gerade hier die schnelle und effiziente Interaktion wesentlich entscheidend ist. Neue Technologien wie AJAX (Asynchronous Javascript And XML) in Verbindung mit investierter Usability-Expertise entlasten die Softwareentwicklung von diesen immer wiederkehrenden Anforderungen. Eine Konzentration auf die zentralen Prozessanforderungen ermöglicht dabei eine transparente Bedienphilosophie und mündet in einer erheblichen Reduzierung der Trainingsaufwende. Eine beispielhafte Bedienerfreundlichkeit ohne Abstriche bei der funktionalen Vielfalt kann deshalb den entscheidenden Unterschied zwischen Mittelfeld und Marktführerschaft bedeuten.

Geschäftsverlauf 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, die hauptsächlich aus Lizenznahmen (Royalties) und Dienstleistungsverrechnungen mit Tochtergesellschaften bestanden, sind um 8,3 % im Vergleich zu 2004 (€ 7,145 Mio.) angestiegen und betragen € 7,738 Mio. Das EGT verringerte sich hauptsächlich durch gestiegene Personalkosten aufgrund von Personalzugängen von € 2,631 Mio. (2004) auf € 2,227 Mio. (2005).

Der Bilanzverlust aus dem Vorjahr in Höhe von € 3,563 Mio. konnte durch den im Geschäftsjahr 2005 erzielten Jahresüberschuss in Höhe von € 2,107 Mio. auf € 1,456 Mio. reduziert werden.

Mit Ende 2005 betrug das Eigenkapital € 10,578 Mio. (2004: € 6,022 Mio.) und stellt damit eine Erhöhung von 75,7 % gegenüber dem Vorjahr dar. Der enorme Anstieg resultiert einerseits aus der im Februar durchgeführten Kapitalerhöhung (€ 2,449 Mio.) und dem Jahresüberschuss von € 2,107 Mio.

Geschäftsverlauf Konzern

Änderung der Rechnungslegungsvorschriften

Die update software AG bilanziert seit 01.01.2005 nach den Grundsätzen der International Financial Reporting

Standards (IFRS). Die EU-Verordnung 1606/2002 verpflichtet kapitalmarktorientierte Unternehmen, von einigen Ausnahmen abgesehen, ab dem Jahr 2005 Konzernabschlüsse nach den IFRS, vormals International Accounting Standards (IAS), zu erstellen und zu veröffentlichen. Die

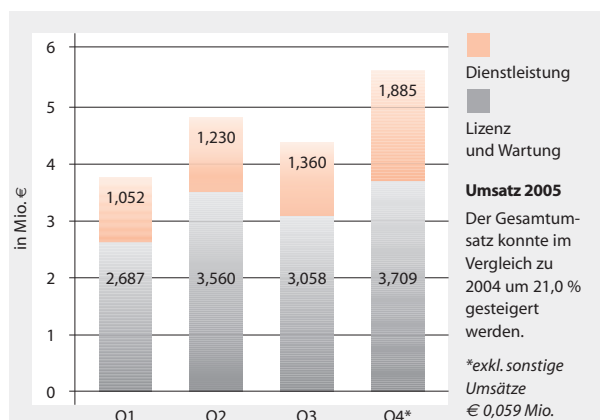
daraus resultierenden Unterschiede zu US-GAAP (bis 31.12.2004) sind bei update software AG, mit Ausnahme der Aufwende für das bestehende Mitarbeiteroptionsprogramm, betragsmäßig als unwesentlich einzustufen. Aus diesem Titel ergab sich nach IFRS ein zusätzlicher Aufwand von € 0,113 Mio. für das Geschäftsjahr 2005.

Umsatz

Die update software AG steigerte im Jahr 2005 ihren konsolidierten Konzernumsatz von € 15,369 Mio. um 21,0 % auf € 18,600 Mio. Dies entspricht dem zweithöchsten Gesamtumsatz in der Konzerngeschichte. Zu dieser erfreulichen Entwicklung trugen alle Umsatzsegmente (Lizenzen, Service und Wartung) mit einem überdurchschnittlichen Wachstum bei.

Die Wartungserlöse konnten um 5,7 % und die Dienstleistungsumsätze sogar um 51,1 % erhöht werden. Der um 16,5 % gesteigerte Lizenzumsatz liegt über dem von Analysten und Marktexperten prognostizierten weltweiten CRM-Marktwachstum für 2005 und lässt den Schluss zu, dass die update software AG ihre Marktpositionen weiter ausgebaut hat. Zusätzlich ist zu erwähnen, dass der größte Anteil am Gesamtumsatz auf die Lizenzlöse entfällt.

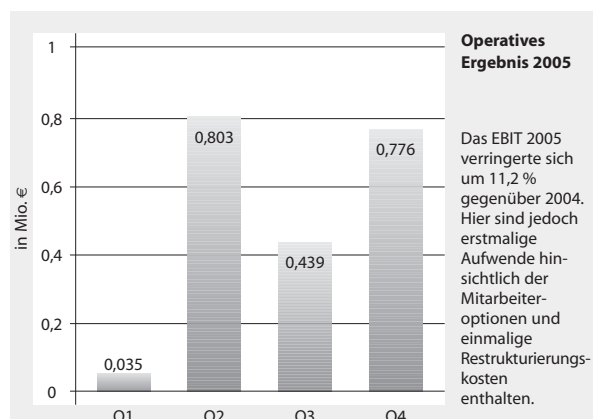
Mit Ende 2005 kann update den eingeschlagenen Wachstumskurs bereits das zehnte Quartal in Folge – jeweils bezogen auf das entsprechende Vorjahresquartal – fortsetzen, woraus sich für das abgelaufene Geschäftsjahr folgendes ergibt: Der Gesamtumsatz betrug im ersten Quartal 2005 € 3,739 Mio., was einen Anstieg von 6,4 % bedeutet. Im zweiten Quartal wurden € 4,790 Mio. erwirtschaftet, ein Plus von 22,0 %, sowie im dritten Quartal € 4,418 Mio. (+ 16,5 %). Der Umsatz ist im vierten Quartal um 36,6 % auf € 5,653 Mio. erhöht worden und ist seit dem vierten Quartal 2000 der höchste in der Geschichte von update. Bei der quartalsgemäßen Betrachtung der Umsätze ist zu beachten, dass das erste und das dritte Quartal traditionell die schwächsten in der Softwarebranche darstellen.



Abschließend ist in diesem Zusammenhang auf die mehr als 80 gewonnenen Neukunden und die mehr als 16.000 neuen Anwender (inkl. der Anwender von Bestandskundenprojekten 2005) hinzuweisen, welche die Umsatzentwicklung nochmals eindrucksvoll unterstreichen.

Ertragslage

Das operative Ergebnis (EBIT) der update software AG betrug im Geschäftsjahr 2005 € 2,053 Mio. Der im Vergleich zu 2004 (€ 2,313 Mio.) rund 11-prozentige Rückgang des operativen Gewinnes ist einerseits auf Aufwende für die einmalige Neustrukturierung des Kundensupports (Solution Center) in der Höhe von € 0,128 Mio. zurückzuführen und andererseits auf Aufwende des Mitarbeiteroptionsprogrammes von € 0,113 Mio., die durch die verpflichtende Umstellung der Rechnungslegung (siehe Kapitel „Änderung der Rechnungslegung“) von US-GAAP auf IFRS entstanden sind. Bis Ende 2004 hat die update software AG die entsprechenden jährlichen Aufwende der Mitarbeiteroptionen im Anhang im Proforma-Ergebnis ausgewiesen. Mit 1. Januar 2005 fließen diese buchhalterischen Aufwende jedoch direkt in das operative Ergebnis mit ein. Das um diese beiden Effekte (€ 0,241 Mio.) bereinigte EBIT 2005 beträgt € 2,294 Mio. und entspricht einem marginalen Rückgang zu 2004 von 0,8 %.



An dieser Stelle ist darauf hinzuweisen, dass zur Erreichung des Umsatzwachstums im abgelaufenen Geschäftsjahr 2005 entsprechende Ausgaben in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Professional Services getätigt worden sind. Speziell im Servicebereich wurde die Mitarbeiteranzahl erhöht, um bei weiterem starkem Wachstum den Kunden auch in Zukunft Serviceleistungen auf höchstem Niveau garantieren zu können. Aber auch im Bereich Forschung und Entwicklung wurden weitere Mitarbeiter aufgenommen, um die Leistungsfähigkeit der Produkt-Suite bzw. das hohe technologische Produktniveau weiter auszubauen (siehe Kapitel „Forschung und Entwicklung“). Mit diesen „Investitionen“ wurde auch die Basis für das im Jahr 2006 geplante Wachstum geschaffen.

Daraus ergibt sich – neben den bereits erwähnten Effekten – eine Steigerung der operativen Aufwende von 26,7 % auf € 16,547 Mio. im Vergleich zum Geschäftsjahr 2004. Im Wesentlichen ist diese Steigerung auf den Personalzuwachs von 25,0 % sowie auf die stark gestiegenen Subunternehmerleistungen zurückzuführen. Im Detail zeigt sich ein Anstieg der Marketing- und Vertriebsaufwende um 20,8 % auf € 5,760 Mio. Der Verwaltungsaufwand erhöhte sich auf € 1,952 Mio. und wurde mit einem Plus von 0,6 % annähernd auf dem Vorjahresniveau gehalten. Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung stiegen um 8,4 % auf € 3,127 Mio.

Aufwandsstruktur 2005 (in Mio. €)	Q1	Q2	Q3	Q4	Total 2005
Herstellungskosten	1,138	1,360	1,404	1,804	5,706
Vertrieb und Marketing	1,314	1,333	1,384	1,730	5,761
Forschung und Entwicklung	0,773	0,810	0,746	0,799	3,128
Allgemeine Verwaltung	0,479	0,485	0,445	0,543	1,952
Gesamtaufwendungen	3,704	3,988	3,979	4,876	16,547

Die Herstellungskosten, welche auch die Personalaufwendungen für die Implementierungsleistung sowie Kosten für Subunternehmerleistungen beinhalten, betragen € 5,706 Mio., ein Anstieg um 65,0 % verglichen mit 2004, woraus sich ein Bruttoergebnis von € 12,894 Mio. ergibt.

Trotz der gestiegenen operativen Aufwende beträgt der Rückgang des Ergebnisses vor Steuern (EBT) nur 6,4 % auf € 2,210 Mio. Die wesentliche Ursache dafür ist ein höherer Zinsertrag, aufgrund des gestiegenen Barmittelbestandes.

Durch die Aktivierung von latenten Steuern ergibt sich für das Geschäftsjahr 2005 in Summe ein Steuerertrag von € 0,664 Mio., woraus sich ein Jahresgewinn von € 2,874 Mio. ergibt. Dies entspricht einem Plus zum Vorjahresergebnis von 10,3 %.

Rentabilitätskennzahlen (in %)	2003	2004	2005
EBIT-Marge	0,7	15,0	11,0
Umsatzrendite	n.a.	16,9	15,5
Return on Investment	n.a.	22,4	16,0
Eigenkapitalrentabilität	n.a.	38,0	23,5

Bilanz

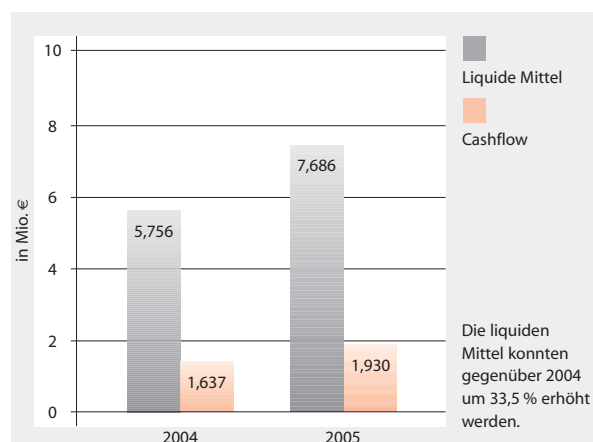
Die Bilanzsumme der update software AG betrug per 31. Dezember 2005 € 17,942 Mio. Das entspricht im Vergleich

zu € 11,610 Mio. per 31. Dezember 2004 einem Anstieg um 54,5 %.

Bilanzstruktur (in Mio. €)	2004		2005		Abweichung zum Vorjahr in %
	absolut	in %	absolut	in %	
Aktiva					
kurzfr. Vermögen	10,646	91,7	15,097	84,1	+41,8
langfr. Vermögen	0,964	8,3	2,845	15,9	+195,1
Passiva					
kurzfr. Verbindlichkeiten	4,078	35,1	5,253	29,3	+28,8
langfr. Verbindlichkeiten	0,683	5,9	0,453	2,5	-33,7
Eigenkapital	6,849	59,0	12,236	68,2	+78,7

Aktiva:

Der Anstieg der kurzfristigen Vermögenswerte resultiert einerseits aus dem um 33,5 % erhöhten Bestand an liquiden Mitteln (Stand Ende 2005: € 7,686 Mio.), wofür neben dem positiven Geschäftsverlauf der Gesellschaft (operativer Cashflow € + 1,446 Mio.) auch die durchgeführte Kapitalerhöhung verantwortlich ist. Verringert wurde der Cashbestand um die Zahlung des Kaufpreises im Zuge der Übernahme der Process4E S.A., sowie der vorzeitigen Rückzahlung eines Bankdarlehens. Hinsichtlich der liquiden Mittel ist zu erwähnen, dass der erhöhte Bestand neben einer gewissen Sicherheitsfunktion zur weiteren Expansion bzw. Wachstum dienen soll.



Andererseits wurde die Veränderung des kurzfristigen Vermögens durch den Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beeinflusst (+39,2 %), die aufgrund des starken vierten Quartals 2005 über dem Bestand des Vorjahres 2004 bzw. auch über den unterjährigen Quartalsstichtagen lag.

Die Gründe für den Anstieg des langfristigen Vermögens liegen in Wertanpassungen bei latenten Steuern, die sich um

€ 0,774 Mio. erhöht haben und in der Position „Immaterielle Vermögens- und Firmenwerte“. Hier sind der Firmenwert des übernommenen Unternehmens Process4E S.A. sowie die Neuimplementierung und Verbesserung des internen CRM-Systems aktiviert worden.

Passiva:

Die Veränderung der kurzfristigen Verbindlichkeiten im Vergleich zu 2004 erklärt sich hauptsächlich durch den Anstieg der Position „Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten“. In dieser Position sind die aufgrund des Personalzuwachses gestiegenen Rückstellungen für Arbeitnehmergehälter, sowie die Rückstellung für Aufwände der Restrukturierung des Kundensupport (Solution Center) als auch die Rückstellung für den noch ausstehenden Teil des Kaufpreises für Process4E S.A. enthalten.

Die Zunahme des Eigenkapitals um 78,7 % auf € 12,236 Mio. resultiert – neben dem erzielten Jahresüberschuss von € 2,874 Mio. – aus der im Februar 2005 durchgeführten, 10-prozentigen Kapitalerhöhung. Es wurden 938.196 junge Aktien zu einem Bezugspreis von € 2,61 je Aktie ausgegeben.

Bilanzkennzahlen	2003	2004	2005
Eigenkapitalquote	48,0	59,0	68,2
Außenstandsdauer der Forderungen	66	63	60
Working Capital (in Mio. €)	4,264	7,019	11,069

Akquisitionen

Im März 2005 wurde das polnische CRM-Beratungs- und Vertriebsunternehmen Process4E S.A. (seit November 2005: update CRM S.A.) erworben. Das strategische Ziel der Akquisition ist es, innerhalb der nächsten drei Jahre zum Marktführer in Polen aufzusteigen. Der Nettokaufpreis betrug rund € 1,100 Mio., zahlbar über ein dreijähriges Earn-Out-Modell.

Investitionen

2005 wurde zur weiteren Optimierung der Vertriebs- und Organisationsprozesse das interne CRM-System an die Wachstumserfordernisse des Unternehmens angepasst. Dabei entstanden Aufwände in der Höhe von € 0,126 Mio., die, wie bereits erwähnt, als selbst geschaffene Vermögenswerte aktiviert worden sind.

Die Ausgaben für die Verbesserung der IT-Infrastruktur sowie die Anschaffung von Hard- und Software betrugen € 0,163 Mio.

Reorganisationen

Das bisherige Solution Center (Kunden-Hotline) in Deutschland wurde mit Ende des Jahres aufgelöst und in das bestehende Qualitätssicherungs- und Supportteam in der Zentrale in Wien (Österreich) integriert. Durch diese Maßnahme können sowohl Qualität als auch Reaktionsgeschwindigkeit aufgrund der räumlichen Nähe zur Entwicklungs- und Testing-Abteilung weiter verbessert werden. Die einmaligen Restrukturierungsaufwendungen beliefen sich auf € 0,128 Mio.

Mitarbeiter

Per 31. Dezember 2005 beschäftigte das Unternehmen 160 Mitarbeiter (inklusive Freelancer), im Vergleich dazu per 31. Dezember 2004 128 Mitarbeiter, was einen Anstieg von 25,0 % bedeutet. Im Jahresdurchschnitt waren dies 149 Personen, woraus sich ein Umsatz pro Mitarbeiter von € 0,125 Mio. (2004: € 0,128 Mio.) ableiten lässt. Der marginale Rückgang um 2,0 % erklärt sich aufgrund der Tatsache, dass neue Mitarbeiter in umsatzgenerierenden Positionen die entsprechende Produktivität immer erst nach einer gewissen Einarbeitungszeit (Schulungen, Produkt Know-how etc.) erreichen. Auch die Integration der 2005 erworbenen polnischen Niederlassung ist in diesem Zusammenhang zu berücksichtigen.

Für ein Software- und Dienstleistungsunternehmen stellen hoch qualifizierte Mitarbeiter das wertvollste Kapital dar. Um dieser Tatsache Rechnung zu tragen, hat update 2005 ihr Team um eine Human Resource Managerin mit Schwerpunkt Mitarbeiterentwicklung erweitert. Diesbezüglich sind auch die Ausgaben für Aus- und Weiterbildung zu nennen, die sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf € 0,070 Mio. (2004: € 0,018 Mio.) beliefen. Weitere Maßnahmen sind im Bereich Mitarbeiterretention geplant, um die aktuelle Fluktuationsrate (bezogen auf Vollzeitbeschäftigte) von 22,0 % zu senken.

Mitarbeiter	2004	2005	Abweichung in %
Forschung und Entwicklung, Produktmanagement	42	50	+19,1
Vertrieb, Marketing und Service	68	88	+29,4
Verwaltung	18	22	+22,2
Gesamt	128	160	+25,0

Forschung und Entwicklung

Hinsichtlich Produktneuheiten bzw. Neuerscheinungen war das Geschäftsjahr 2005 ausgesprochen ereignisreich. update konnte im Berichtszeitraum über die periodische Veröffentlichung von Service Packs hinaus einige fundamentale Erweiterungen der Produkt-Suite vorstellen und

wird im April 2006 das völlig neue Major Release update.seven präsentieren.

Im ersten Quartal 2005 wurde die „X-Pack“-Release von update.web 3.0 präsentiert, deren weitreichende funktionale Erweiterungen von bestehenden Kunden ganz ohne Migrationsaufwand genutzt werden kann. Wie in der bereits im Dezember 2004 erschienenen komplementären „X-Pack“-Release von update.win lag der inhaltliche Schwerpunkt auf Prozessvisualisierung und Informationsverdichtung sowie die Integration von Reporting- und Analysefunktionalitäten in die täglich genutzten Abläufe.

Ein weiterer Schwerpunkt in Forschung und Entwicklung war die Verfügbarkeit des Offline Clients für update.web mit Sommer 2005. Dort, wo ein Online-Zugang aufgrund fehlender Netzanbindung nicht möglich ist – beispielsweise in Flugzeugen oder Gebieten mit schwacher infrastruktureller Versorgung – stehen nunmehr den Benutzern die exakt gleichen CRM-Prozesse mit identischem, browser-basiertem User Interface auch offline zur Verfügung. Durch den ausgeklügelten Synchronisationsmechanismus, der auch das Verteilen von individuellen Adaptierungen unterstützt, wird nicht nur die Integrität der CRM-Daten sondern auch die Integrität der Applikation gewährleistet – und somit die Aufwende hinsichtlich Administration minimiert.

Trotz der Konzentration in Forschung und Entwicklung auf das nächste Major Release konnte im dritten Quartal eine weitere Produktneuheit der Kundenöffentlichkeit zugänglich gemacht werden: Das Produkt update.webservices ermöglicht den bidirektionalen Austausch von CRM-Daten basierend auf einem international standardisierten Protokollstack (SOAP, WSDL, XML) mit unterschiedlichsten Fremdsystemen – seien es ERP-Systeme oder Angebotskonfiguratoren – über System- und Plattformgrenzen hinweg. Aufgrund der intelligenten, integrierten Data Transformation Engine stellt update.webservices eine ideale Application Integration-Plattform dar.

Absoluter Höhepunkt des Jahres 2005 aus Sicht der Forschungs- und Entwicklungsabteilung ist uneingeschränkt das nächste Major Release, das unter der Bezeichnung update.seven mit Ende Q1/2006 nahezu zeitgleich sowohl in der klassischen Ausprägung als Windows Client als auch als Microsoft .NET 2.0 basierter Web Client Neukunden zur Verfügung steht. Im Zuge der CRM-expo im November 2005 wurde update.seven erstmals der interessierten CRM-Community präsentiert und anlässlich der alljährlichen Partnerkonferenz den update-Partnern detailliert vorgestellt.

Neben völlig neuen grafischen Darstellungsformen aller CRM-relevanten Interaktionen über innovative User Interface Controls, wie z.B. ein so genanntes „Timeline Control“ und einer nahtlosen Integration von Telefonieunterstützung in den Ablauf der CRM-Prozesse, bietet das

Release update.seven neue, bahnbrechende Konzepte bezüglich Konfigurierbarkeit und Adaptierbarkeit, um den Faktor Time-to-Solution (der Zeitraum zwischen Projektbeginn und produktiver Inbetriebnahme eines Systems) weiter zu verkürzen. Im Vordergrund steht in diesem Zusammenhang das dynamisch erweiterbare Datenmodell, das, aufsetzend auf dem erprobten Kern-datenmodell von update.seven, in wenigen Schritten flexible Erweiterungen migrationsfähig ermöglicht, und somit die Adaptierbarkeit der Lösung an branchen- oder kundenspezifische Prozesse nachhaltig weiter erhöht. In diesem Zusammenhang ist zu erwähnen, dass derartige Datenmodell-Adaptierungen zu jedem beliebigen Zeitpunkt in CRM-Projekten durchgeführt werden können, da das geänderte Datenmodell mit Hilfe der erprobten Replikationskomponente an alle dezentralen Installationen der update-CRM-Applikation verteilt werden können. Und natürlich können alle Client Channels der update-CRM-Suite das geänderte Datenmodell uneingeschränkt konsumieren, d.h. von den zentral vorgenommenen Erweiterungen profitieren. Einen weiteren wesentlichen Schritt in Richtung Minimierung der Projektimplementierungszeiten setzt update, indem so genannte Branchen-Templates zur Verfügung gestellt werden, die man sich als gebündeltes Industrie-Know-how vorstellen kann. update bietet mit diesen Templates über die bereits bestehende Vertikalisierung durch die Software die Möglichkeit zur weiteren, noch spezifischeren Anpassung in einen eigenständigen, weitgehend von Softwareversionen unabhängigen Layer. update und ihre Partner, die eingeladen werden, ihr Industrie-Know-how in diese Templates zu kleiden, adressieren mit diesen Templates insbesondere Neukunden oder Abonnementkunden, die von den maßgeschneiderten CRM-Paketen durch vorgefertigte Prozesse und somit reduzierten Implementierungszeiten profitieren wollen. Die Konfigurationen werden mit Hilfe eines neuartigen, grafischen Werkzeugs – dem Cockpit – verwaltet. Neben der Möglichkeit, Konfigurationen zu erstellen, aus- und einzuspielen, erlaubt das Cockpit, Systemdokumentationen auf Knopfdruck zu erzeugen. Zudem kann es von Kunden oder Systemanbietern auch unabhängig von der Template-Technologie verwendet werden.

Mit update.seven ist ein am Markt einzigartiges Kosten-Nutzen-Verhältnis möglich. Durch das dynamische Datenmodell, die ausgeprägte Vertikalisierung, die durch die Branchen-Templates weiter verstärkt wird, durch die weitere Flexibilisierung und die Vereinfachung von Anpassungen aufgrund neuartiger Konfigurationswerkzeuge, konnte die Total Cost of Ownership für Kunden im Vergleich zu anderen Anbietern erneut nachhaltig reduziert werden.

Mit dem neuen Release update.seven wird mit update.seven analytics auch ein bedeutender Bestandteil der Suite des übernommenen Herstellers REGWARE GmbH für update-Kunden allgemein verfügbar sein. Hierbei

handelt es sich um eine integrale OLAP und Data Warehouse Komponente, die eine neue Dimension der Business Intelligence für update bedeutet. Die Data Warehouse Komponente von update.seven analytics verbindet CRM-Daten mit weiteren Quellen, wie zum Beispiel aus dem Back Office Bereich bzw. ermöglicht die Integration von Marktdaten und schafft damit eine neue Dimension der Informationsqualität für Entscheidungsgrundlagen. Über OLAP Operatoren bieten sich dem Anwender intuitive interaktive Methoden zur einfachen Analyse und Verifizierung komplexer Sachverhalte. Damit stellt update.seven analytics wirksame Steuerungsmechanismen – beispielsweise zur Effizienzsteigerung von Kundeninteraktionen – zur Verfügung und stellt eine perfekte Ergänzung zum operativen CRM – unter Minimierung der Mehrkosten und einer weiteren Reduktion der Total Cost of Ownership – dar.

Der Forschungs- und Entwicklungsaufwand belief sich auf 18,9 % der Gesamtaufwende, was einem Anstieg um 8,4 % gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Nachtragsbericht

Akquisitionen

Am 10. Januar 2006 wurde die in Deutschland ansässige REGWARE GmbH erworben. Bei diesem Unternehmen (seit März 2006: update ICCH GmbH) handelt es sich um einen führenden Anbieter von CRM-Lösungen für Unternehmen der Pharma- & Healthcare-Industrie. Mit dieser Akquisition will die update software AG ihre marktführende Stellung als CRM-Anbieter auf dem europäischen Pharma- & Healthcare-Markt weiter ausbauen. Der Kaufpreis in der Höhe von € 1,200 Mio. wird aus dem aktuellen Cashbestand der update software AG auf Basis eines zweijährigen Earn-out-Modells finanziert.

Rechtsstreitigkeiten

Mit 27. Januar 2006 erhielt update das Protokoll der Entscheidung des Oberlandesgerichtes Wien, welches die im Juli 2002 eingebrachte Klage gegen die update software AG in der Höhe von € 0,705 Mio. nach ihrer Behandlung im Berufungsverfahren zur neuerlichen Verhandlung an das Erstgericht zurückverwiesen hat.

Des Weiteren erhielt update am 14. Februar 2006 eine am 31. Dezember 2005 eingebrachte Klage auf Zahlung von rund € 0,340 Mio. Die klagende Partei brachte diese Klage aufgrund eines im August 2000 geschlossenen Lizenz- bzw. OEM-Vertrages ein.

Der Ausgang beider Rechtsstreitigkeiten wird aufgrund der derzeitig vorliegenden Informationen seitens der Rechtsvertretung von update als günstig für die update eingestuft (siehe Kapitel „Anhang“).

Produkt

Im ersten Quartal 2006 ist das neue Major Release der update-Produkt-Suite – update.seven – dem Markt vorgestellt worden, wovon sich das Unternehmen einen wichtigen Beitrag zum weiteren Wachstum erwartet (siehe Kapitel „Forschung und Entwicklung“).

Segmentberichterstattung

Holding

Die Holding ist die Konzernzentrale und nimmt mit 70 Mitarbeitern zentrale Aufgaben wie Planung, Forschung und Entwicklung, Marketing, Corporate Finance, Produktmanagement und Investor Relations wahr. Da die Holding keine operativen Umsätze erwirtschaftet, sind keine entsprechenden Umsatzerlöse in der Segmentberichterstattung ausgewiesen. Die Konzernzentrale finanziert sich über Lizenzgebühren (Royalties), die den Tochtergesellschaften verrechnet werden. Aufgrund des positiven Geschäftsverlaufes in 2005 stiegen die Einnahmen aus Royalties von € 5,282 Mio. in 2004 auf € 5,891 Mio. im Berichtsjahr. Diesen stehen jedoch auch gestiegene Aufwende – insbesondere für Corporate Marketing sowie für Forschung und Entwicklung – gegenüber. Daraus ergibt sich ein operatives Ergebnis von € -0,460 Mio., welches eine leichte Verbesserung zu 2004 (€ -0,484 Mio.) darstellt.

DACH

Das Segment DACH beinhaltet die Business Units Deutschland, Österreich und Schweiz und umfasst mit 31. Dezember 2005 insgesamt 54 Mitarbeiter. Dieses Segment ist nach wie vor das größte von update und war 2005 für 73,9 % des Konzernumsatzes verantwortlich. Im Detail ergibt sich daraus ein Umsatz von € 13,740 Mio., ein Plus von 26,0 % gegenüber 2004. Das entsprechende operative Ergebnis zeigt einen Anstieg von 37,3 % auf € 1,755 Mio., verglichen mit dem Vorjahreswert von € 1,279 Mio. Verantwortlich dafür ist insbesondere die positive Entwicklung der Gesellschaft in Deutschland.

Die Business Units dieses Segments haben unter anderen Neukunden wie z.B. ALK-Abello A/S, WALA Heilmittel GmbH, Braunschweiger Zeitungsverlag, Immobilien Scout GmbH, Verlag Dashöfer GmbH, GZS Gesellschaft für Zahlungssysteme mbH, Capital Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH, ratiopharm GmbH, Brenntag CEE, Youtility AG oder Stahlton Bauteile AG akquirieren können.

CEE

Das Segment CEE mit den Business Units Polen, Tschechische Republik und Ungarn erwirtschaftete mit 24 Beschäftigten (per 31. Dezember 2005) einen Umsatz von € 1,589 Mio. und konnte innerhalb des abgelaufenen Jahres mehr als verdreifacht werden (2004: € 0,524 Mio.). 8,5 % der Gesamtumsätze stammen aus diesem Bereich. Der

erhöhte Umsatzanteil zu 2004 (3,4 % aus CEE) zeigt die steigende Bedeutung dieses Segments. 2005 wurde hier ein leicht negatives EBIT von € -0,243 Mio. (2004: € 0,123 Mio.) erzielt. Diese Ergebnisentwicklung ist für junge, stark wachsende Absatzmärkte nicht ungewöhnlich.

Auch hier konnten die einzelnen Business Units namhafte Unternehmen wie z.B. Copacking Service s.r.o., Vasa stravovacia spol. s.r.o., Practilub Kft., Robert Bosch Kft., Unimot oder Trodat Polska sp. z o.o. als Neukunden gewinnen.

ROE

Hierunter fallen die Business Units Frankreich, die Niederlande und Business Development, in denen insgesamt zwölf Mitarbeiter mit Ende 2005 beschäftigt waren. Mit einem Umsatz von € 3,272 Mio. (2004: € 3,938 Mio.) wurde ein operatives Ergebnis von € 1,001 Mio. (2004: € 1,395 Mio.) erwirtschaftet. Der Umsatzrückgang (-16,9 %) und das verringerte EBIT (-28,3 %) im Vergleich zum Vorjahr erklären sich aus einem in diesem Segment im Jahr 2004 gewonnen überproportional großen Kundenauftrag.

Darüber hinaus sind im ROE-Segment andere interessante Neukunden, wie z.B. Boisset, Nox France, De Dietrich Thermique, Visio, Industria Technische Verlichting B.V. oder Friesland Foods Professional nv/sa gewonnen worden.

Risikobericht

Die update software AG ist als Softwareunternehmen einer Reihe von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit ihrem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Das Risikomanagement der Gesellschaft umfasst die operative und strategische Unternehmensentwicklung. Diesem wird durch die laufende Berichtspflicht der Bereichs- und Länderverantwortlichen an den Vorstand Rechnung getragen. Zusätzlich fungieren das Konzern-Controlling und die interne Rechtsabteilung beratend und überwachend. Der Vorstand berät sich in regelmäßigen Sitzungen über den operativen und strategischen Geschäftsverlauf. Auch der Aufsichtsrat wird in regelmäßigen Sitzungen über Entwicklungen im Unternehmen informiert. Zur Minimierung von Schadens- und Haftungsrisiken wurden Versicherungen abgeschlossen.

Hinsichtlich der folgenden Risikoübersicht ist zu beachten, dass nicht jedes einzelne Risiko angeführt werden kann, sondern dass es sich hier um einen Überblick über die wichtigsten möglichen Risiken handelt.

Umfeld- und Branchenrisiken

Ökonomische Risiken

Längerfristig angespannte wirtschaftliche Rahmenbedingungen hätten negative Auswirkungen auf die

Investitionsbereitschaft von Unternehmen hinsichtlich Kauf und Implementierung von Softwareprodukten bzw. würden diesbezügliche Investitionen verzögern. Besonders in Europa, dem Kernmarkt von update, würde eine derartige Entwicklung die Geschäfte und somit die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens negativ beeinträchtigen.

Marktrisiken

Die Softwarebranche befindet sich nach wie vor in einer Konsolidierungsphase. Die Möglichkeit einer Übernahme durch einen Wettbewerber ist auch bei update gegeben, jedoch zum aktuellen Zeitpunkt als eher gering einzustufen.

Durch den starken Wettbewerb ist der Markt zusätzlich von einem anhaltenden Preisdruck geprägt, dem sich auch die update nicht entziehen kann.

Unternehmensrisiken

Risiken der strategischen Planung

Da die strategische Planung neben vergangenen und aktuellen Faktoren auch zukünftige Entwicklungen einplanen muss, beinhaltet diese immer ein gewisses Maß an Risiko. Unvorhersehbare unternehmens- als auch markttechnische Entwicklungen und Ereignisse liegen diesen Risiken zu Grunde. Trotz des ständigen Dialoges mit dem Markt, der Kommunikation mit Branchenexperten, des Einsatzes strategischer Kontrollmechanismen, der engen Zusammenarbeit des Vorstandes mit den operativen Unternehmenseinheiten und den Stabsstellen sowie des Einsatzes von externen Spezialisten kann sich die update software AG diesen Risiken nicht völlig entziehen.

Kundenrisiken

Die update software AG verfügt über eine breite Kundenbasis. Aus diesem Grund ist das Unternehmen von keinem Einzelkunden in wesentlicher Art und Weise abhängig.

Produkt- und Projektrisiken

Die Entwicklung von Software, welche den Anforderungen der Kunden entspricht, erfordert entsprechend lange Entwicklungs- und Testzeiten, woraus sich Verzögerungen bei geplanten Markteinführungen ergeben können. Zudem erfordern die technologische Entwicklungsgeschwindigkeit und der Lebenszyklus von Softwareprodukten eine laufende Weiterentwicklung der angebotenen Produkte. Weiters ist das Risiko, dass Produkte nicht erkannte Fehler beinhalten, gegeben. Durch eine enge Zusammenarbeit mit Kunden und einem hochwertigen Qualitätsmanagement wird hier entgegengewirkt.

Implementierungen von Softwarelösungen erfordern auch eine Bereitstellung von Ressourcen seitens der Kunden,

auf die update nur begrenzt Einfluss hat. Zusätzlich beinhalten Installationsprozesse Risiken, die eine Verlängerung von Projekten nach sich ziehen können, was sich auf Projektkosten und Kundenzufriedenheit negativ auswirken kann. update begegnet diesen Risiken durch ein strukturiertes Projektmanagement.

In diesem Zusammenhang ist auch auf mögliche Gewährleistungs- und Haftungsrisiken hinzuweisen.

IT Risiken

Dieses Risiko ergibt sich aus der Verwendung von computergestützten Datenverarbeitungs-, Informations- und Kommunikationsprogrammen, woraus sich Schäden durch Störungen, Bedienungsfehler, Viren und Hacker ergeben können. update minimiert dieses Risiko durch die Verwendung von modernen Firewalls, Verschlüsselungs- und Authentifizierungstechnologien sowie Back-up Systemen.

Personalrisiken

Die IT-Branche gilt generell als personalintensive Industrie und somit hängt auch der wirtschaftliche Erfolg des Unternehmens eng vom Know-how und dem Engagement seiner Mitarbeiter ab. update versucht, durch diverse Maßnahmen, wie z.B. dem Mitarbeiteroptionsprogramm oder Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen, qualifiziertes Personal zu gewinnen und dauerhaft zu binden.

Auch die Tatsache, dass zurzeit keine Personalknappheit am Arbeitsmarkt besteht, minimiert dieses Risiko.

Rechtsrisiken

Die update software AG ist verschiedenen nationalen Rechtsstandards ausgesetzt, woraus sich Risiken für Rechtsgeschäfte ergeben. Der Ausgang der wesentlichen, derzeit gegen update anhängigen Rechtstreitigkeiten, wird auf Basis der derzeit vorliegenden Informationen von den entsprechenden Rechtsvertretungen als günstig für die Gesellschaft eingestuft.

Akquisitionsrisiken

Ein Teil der update-Strategie basiert auch auf anorganischem Wachstum (Process4E S.A. in 2005 und REGWARE

GmbH in 2006). Eine Akquisition birgt aber Risiken bezüglich der Kaufentscheidung sowie der Integration der übernommenen Gesellschaft in sich. Es kann auch nicht ausgeschlossen werden, dass sich die Erwartungen, die in ein übernommenes Unternehmen gesetzt werden, nicht erfüllen.

Diesen Risiken begegnet update durch eine umfangreiche und sorgfältige Due Dilligence sowie durch eine strukturierte Vorbereitung, Umsetzung und Kontrolle des Übernahme- bzw. Integrationsprozesses.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Liquiditätsrisiken

Damit update ihre Zahlungsverpflichtungen jederzeit erfüllen kann, muss eine entsprechende Liquidität zur Verfügung stehen. Aufgrund der derzeit bestehenden Finanzlage des Unternehmens (Ertragslage, Bestand an liquiden Mitteln und der positive Cash Flow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit) ist das Liquiditätsrisiko begrenzt.

Forderungsausfallsrisiken

Da update ihre Produkte auf Rechnung liefert, besteht das Risiko, dass es aufgrund von Zahlungsunfähigkeit von Kunden zu Forderungsausfällen kommt. Das entsprechende Forderungsmanagement sowie das Controlling wirken hier risikomindernd.

Fremdwährungsrisiken

Als international tätiges Unternehmen besteht für update auch ein Fremdwährungsrisiko. Diesbezüglich sind insbesondere die Währungen Schweizer Franken, Ungarische Forint, Polnische Zloty und Tschechische Kronen von Bedeutung. Der Großteil der Geschäfte wird jedoch in Euro abgewickelt.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass das Gesamtrisiko dem update ausgesetzt ist, unter Berücksichtigung des angewandten Risikomanagements als begrenzt und überschaubar angesehen werden kann. Zum Zeitpunkt der Fertigstellung dieses Berichtes lagen keine bestandsgefährdenden Risiken vor.

Ausblick

Der Ausblick auf das Jahr 2006 ist unter zumindest drei Blickwinkeln zu betrachten. Erstens stellt sich die Frage nach den makroökonomischen Rahmenbedingungen und – etwas granularer – nach der Situation von update's adressierten und adressierbaren Märkten bzw. der Unternehmen in diesen Märkten bzw. in den Ländern, in denen update operativ tätig ist. Die zweite Rahmenbedingung ist durch die Veränderungen im IT-Markt im Allgemeinen und das Verhalten der Softwareanbieter, respektive der CRM-Softwareanbieter im Speziellen gegeben. Und drittens gilt es, die Fähigkeiten, Grenzen und Potenziale von update einzuschätzen. Ganz offensichtlich enthält diese Gleichung zu viele Unbekannte bzw. lässt sich nur durch individuell geprägte Annahmen auflösen, als dass man bei diesem Ausblick von einer gesicherten Prognose ausgehen könnte.

Insgesamt stellen sich alle volkswirtschaftlichen Erwartungsindizes für 2006 wesentlich freundlicher dar als sie dies noch vor einem Jahr waren. Allerdings ist die Analyse, dass einfach die Stimmung besser als die realen Marktgegebenheiten wäre, nicht völlig von der Hand zu weisen. Doch solange sich die makroökonomischen Rahmenbedingungen in Westeuropa nicht vom aktuellen Stand mit lediglich niedrigen einstelligen Wachstumsraten, ungelösten Fragen der Sozialsysteme und – immer noch – Defiziten in der Deregulierung wegbewegen, kann vermutlich kein Unternehmen erwarten, allein von der allgemeinen Marktentwicklung zum Erfolg getragen zu werden. Dies gilt selbstverständlich sowohl für die Unternehmen in den von update adressierten Märkten als auch für die update selbst. Die Märkte in Osteuropa, die weit höhere Wachstumserwartungen wecken, werden auch in 2006 wiederum eine steigende Bedeutung für den IT-Markt insgesamt haben und in relativen Zahlen überproportional zum angestrebten Wachstum der Gesellschaft beitragen.

In der Betrachtung des Gesamtmarktes gilt, dass update auch nächstes Jahr davon ausgehen darf, dass die Fokussierung des Angebots auf Unternehmen mit hoher Dynamik, Agilität und damit hoher Wettbewerbsfähigkeit sich für sie als Vorteil darstellen wird. Die derart charakterisierten Unternehmen sind überwiegend mittelständisch strukturiert und organisiert. Dieses Marktsegment hat auch in den vergangenen Jahren überproportional zum volkswirtschaftlichen Wachstum beigetragen, und es kann davon ausgegangen werden, dass dies auch dieses Jahr so sein wird. In diesen Unternehmen des „gehobenen Mittelstands“ mit international wettbewerbsfähigen Produkten oder Dienstleistungen findet sich nicht nur ein vergleichsweise geringer Sättigungsgrad mit CRM-Technologie. Es gibt hier auch bereits zahlreiche Unternehmen mit Substitutionsbedarf für obsoletere Systeme, teilweise von Anbietern,

die nicht mehr am Markt aktiv sind. Weiterhin ist positiv zu bewerten, dass diese Unternehmen mittlerweile wieder überwiegend hochprofitabel arbeiten, sich aber andererseits zunehmendem internationalen Wettbewerbsdruck ausgesetzt sehen. Nachdem sie naheliegender Weise diesem Wettbewerbsdruck nicht über flexible Preise begegnen wollen und können, und auch die Reduktion des Wettbewerbs auf das Produkt an sich in vielen Industrien nicht zielführend wäre, besinnen sich diese Unternehmen häufig auf das Wettbewerbsfeld der Kundennähe und Interaktionsqualität mit Interessenten und Kunden. Genau hier kann update ein sinnvolles und wertschöpfendes Angebot zur Unterstützung anbieten.

Zusammengefasst: Die Unternehmen in den Zielmärkten von update erkennen die Notwendigkeit und den Sinn einer Investition in CRM in ganz anderem Umfang als noch vor wenigen Jahren. Und sie sehen sich viel eher in der Lage, diese Investitionen zu tätigen, als sie noch in den Jahren 2002 bis 2004 dazu bereit waren.

Der Anbietermarkt hat sich im Vergleich zum Vorjahr erneut sichtbar verändert. Die Konsolidierung ist weiter fortgeschritten. Das am deutlichsten sichtbare Beispiel war sicher die Akquisition von Siebel, dem Marktführer von CRM-Software, durch Oracle. Aber auch andere Unternehmen sind durch Akquisition als selbständige Anbieter vom Markt verschwunden. So wurden etwa der Schweizer Anbieter Team Brendel von der norwegischen SuperOffice übernommen oder Epiphany durch SSA Global. Auch update hat aktiv durch die Akquisition der REGWARE GmbH an diesem Prozess teilgenommen. In einem moderat wachsenden Markt – weltweit rund 6 %, in Europa jedoch mit rund 3 % wesentlich schwächer – konnten einige Unternehmen wie auch update deutlich über dem Marktschnitt zulegen. Was implizit bedeutet, dass andere Mitbewerber stagnierten oder durch rückläufige Umsätze Marktanteile verloren. Es kann mit hoher Sicherheit davon ausgegangen werden, dass diese Prozesse sich auch 2006 fortsetzen werden.

Neben dieser allgemeinen Marktmechanik ist sicher eine weitere Veränderung bemerkenswert, nämlich die zunehmende Auffächerung des CRM-Marktes unter dem Aspekt, was konkret unter CRM verstanden wird. Während das Angebot vor einigen Jahren noch vergleichsweise homogen war, gibt es heute fundamental unterschiedliche Ausprägungen von Softwarepaketen, die alle unter dem Akronym „CRM“ firmieren. Dies gilt sowohl für den funktionalen Anspruch, den Anwenderunternehmen an CRM-Lösungen stellen, als auch für den Grad der branchenspezifischen Ausprägung der Software. Während sich einerseits ein Markt für einfache unkomplizierte Lösungen definiert, der von Unternehmen wie Microsoft oder salesforce.com

bedient wird, entwickelt sich im „high-end“-Bereich ein Markt für sehr leistungsfähige, funktionsreiche Systeme, die komplizierte und spezifische Prozesse in Unternehmen abbilden können – und auch können müssen. Diese Märkte überlappen sich mittlerweile wenig. Analog gilt dies für die Branchenausrichtung: Lösungen, die sich erfolgreich im Finanzdienstleistungssektor bewährt haben, profitieren davon in einer Wettbewerbssituation bei einem Maschinenbauunternehmen sehr wenig. update hat seine Strategie der Positionierung im Bereich der hochgradig prozess-kompatiblen und branchenspezifischen Lösungen im Berichtsjahr konsequent fortgesetzt und wird dies auch 2006 tun. Die Gesellschaft geht davon aus, dass sie in diesem Segment die Erfahrung aus nunmehr 18 Jahren und über 800 Kunden erfolgreich einsetzen kann und hier als Spezialist wesentlich glaubwürdiger ist als Anbieter, die relativ neu in den Markt eingetreten sind oder den Markt durch Erweiterung eines generischen Portfolios ansprechen wollen. Nicht außer Acht zu lassen ist selbstverständlich, dass diese Ausprägung von CRM-Lösungen und damit - Produkten im Verständnis von echtem wirtschaftlichen Nutzen bei Kunden implementiert werden, und daher auch andere Wert- und damit Preisdefinitionen möglich sind als im Bereich von „light-weight“-CRM-Lösungen.

2006 wird update konsequent ihre Strategie der Fokussierung auf hohe Marktanteile in den osteuropäischen Staaten fortsetzen. Die in 2005 akquirierte Process4E S.A. in Polen wird dabei ebenso einen wesentlichen Anteil haben wie die organisch seit Ende 2004 aufgebaute Niederlassung in Ungarn, die seit den neunziger Jahren etablierte Niederlassung in der Tschechischen Republik und die sich weiter entwickelnden Partnerschaften in allen anderen osteuropäischen Staaten. Wenngleich sich die Entwicklung dort weniger in hohen absoluten Zahlen niederschlagen wird, ist diese Strategie doch unter zwei Gesichtspunkten von Relevanz. Zum Einen zeigt sich ein dauerhaft weit stärkeres Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Leistung in diesen Ländern, was bei marktführender Stellung in einem Zukunftsmarkt wie CRM auch für update eine mittelfristig hochinteressante Perspektive bedeutet. Zum Anderen bewirken Kompetenz und Präsenz in diesen Ländern einen nicht zu vernachlässigenden Wettbewerbsvorteil bei Ausschreibungen in Westeuropa, wo zunehmend Osteuropapräsenz und Exekutionsfähigkeit gefordert wird. Entscheidet sich beispielsweise ein deutsches Pharmaunternehmen für eine globale oder doch zumindest europäische Lösung, wird zunehmend die Fähigkeit zu lokalem Support auch in osteuropäischen Ländern gefordert. Die Strategie von update verläuft hier synchron zur Strategie vieler ihrer Kunden, was damit ihre Wettbewerbsfähigkeit unmittelbar und mittelfristig erhöht.

Ein wesentlicher Baustein der Strategie für 2006 wird die Fortsetzung der Fokussierung auf bestimmte Branchen sein. Diese Entwicklung wurde vor nunmehr drei Jahren begonnen und zeigt bisher Erfolg, den die Gesellschaft in Zukunft intensivieren will. In diesem Kontext ist auch

die Akquisition der REGWARE GmbH in Deutschland im Januar 2006 zu sehen. Die REGWARE GmbH hatte sich über Jahre als Spezialist für den Pharmamarkt einen hervorragenden Ruf erarbeitet, und war für update sowohl unter dem Aspekt der Kundenbasis als auch des darauf spezialisierten Talents im Unternehmen attraktiv. Allerdings hat die update sich nicht darauf beschränkt, das Unternehmen lediglich zu akquirieren, sondern sie hat diesen neuen Unternehmensteil mit den eigenen Spezialisten zu einem internationalen Competence Center für Healthcare (ICCH) verschmolzen und führt dieses als eigene Gesellschaft. Durch die Bündelung dieser gemeinsamen Kräfte entsteht hier ein hochattraktives Angebot an Kompetenz für die Pharma- und Healthcare-Unternehmen Europas.

Im Rahmen der fortschreitenden Fokussierung wird Schritt für Schritt auch für andere Branchen diese Organisationsform gewählt. In der Tat kommt das Unternehmen hier ein weiteres Mal seinen Kunden entgegen, indem ihre Organisationsform gespiegelt wird: Einem Corporate Headquarter der Kunden entspricht update's Competence Center, während in den Ländern lokaler Support für die Niederlassungen der Kunden angeboten wird.

Einen wesentlichen Einfluss auf das Jahr 2006 wird die neue Produktgeneration haben. Über mehr als zwei Jahre hat update seine Produktsuite weiterentwickelt. Damit kann das Unternehmen den Märkten jetzt sein neues Kernprodukt update.seven vorstellen. Hier wird sich zeigen, dass die Strategie, überdurchschnittlich hohe Investitionen in Forschung und Entwicklung zu tätigen, unter dem Gesichtspunkt des langfristigen und nachhaltigen Erfolgs richtig ist. Denn Software bleibt ein hochinnovatives Wirtschaftsgut. Dazu kommt, dass Produkte in diesem Industriesektor einen wesentlich kürzeren Lebenszyklus aufweisen als in traditionellen Industrien. update.seven, das neue Kernprodukt der Gesellschaft, reflektiert die traditionellen Werte aller bisherigen update-Lösungen: kostengünstige Implementierung, leichte Handhabung in der Anwendung und tiefe Prozesskompatibilität für die adressierten Branchen in einer bislang nicht da gewesenen Qualität. Darüber hinaus werden mit der neuen Produktsuite Maßstäbe in den immer wichtiger werdenden Kriterien Integrierbarkeit und Flexibilität gesetzt. Zusätzlich bietet update mit der neuen Suite ein dediziertes Produkt für die Business Intelligence-Komponente des CRM an (sog. analytisches CRM), die das Unternehmen in die Lage versetzen wird, die durchschnittliche Projektgröße durch höheren Leistungsumfang zu erweitern. Mit der neuen Produktsuite update.seven zeigt sich die Gesellschaft hervorragend aufgestellt für die zweite Hälfte dieses Jahrzehnts. Es kann davon ausgegangen werden, dass durch diese Produktinnovation inkrementell Absatzzuwächse zu erzielen sind.

Dies wird auch notwendig sein, um den fortschreitenden Preisverfall in der Branche zu kompensieren, der durch den bereits angesprochenen Wettbewerbsdruck im Software-

und CRM-Markt ausgelöst wird. Geht man von weiteren Preiserosionen von mindestens 10 % pro Jahr aus, wird schnell deutlich, dass erhebliche Absatzsteigerungen notwendig sind, um den Umsatz auch im Jahr 2006 weiter zu erhöhen. Allerdings war dies auch bereits in den Jahren 2005 und 2004 der Fall, in denen das Unternehmen Umsatzsteigerungen im deutlich zweistelligen Prozentbereich für sich verbuchen konnte.

Insgesamt geht die update davon aus, ihren Wachstumskurs mit Zuwachsraten deutlich über dem Marktdurchschnitt bei

robuster Profitabilität weiter beibehalten zu können. Die Grundlage der Annahme bezieht sich weniger auf die vermeintliche oder reale Verbesserung der Marktbedingungen als vielmehr auf die Konzentration auf die eigenen Stärken: Nämlich update's Fähigkeit, seit 18 Jahren ein hochkompetitives Produkt zu einem wettbewerbsfähigen Preis mit einem Maximum an Kundennutzen anbieten zu können.

Wien, im März 2006



Thomas Deutschmann



Mag. Monika Fiala, MBA



Dipl. Ing. Arno Huber

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2005

	2004 T€	2005 T€
Umsatzerlöse (Anhang Nr. 1)		
Umsatzerlöse aus Lizenz- und Wartungsverträgen	11.711	13.014
Umsatzerlöse aus Implementierung und Dienstleistung	3.658	5.527
Aktivierete Eigenleistungen und sonstige betriebliche Erträge	0	59
Summe Umsatzerlöse	15.369	18.600
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen		
Kosten der Lizenz- und Wartungsverträge	853	929
Kosten der Implementierung und Dienstleistung	2.606	4.777
Summe Herstellungskosten	3.459	5.706
Bruttoergebnis vom Umsatz	11.910	12.894
Betriebliche Aufwendungen		
Vertrieb und Marketing	4.770	5.761
Forschung und Entwicklung	2.887	3.128
Allgemeine Verwaltungskosten	1.940	1.952
Summe betriebliche Aufwendungen	9.597	10.841
Operatives Ergebnis	2.313	2.053
Zinserträge	102	205
Zinsaufwendungen	-53	-46
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto (Anhang Nr. 2)	0	-2
Gewinn vor Steuern	2.362	2.210
Steuern vom Einkommen (Anhang Nr. 3)	243	664
Jahresüberschuss	2.605	2.874
Gewinn je Aktie (unverwässert und verwässert)	0,28	0,28
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	9.381.967	10.320.163

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

Konzernbilanz zum 31. Dezember 2005

	31.12.2004 T€	31.12.2005 T€
AKTIVA:		
A. Kurzfristiges Vermögen		
Liquide Mittel (Anhang Nr. 4)	5.756	7.686
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.555	7.295
- Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen	-1.078	- 1.065
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto (Anhang Nr. 5)	4.477	6.230
Noch nicht abrechenbare Leistungen (Anhang Nr. 6)	0	586
Sonstiges kurzfristiges Vermögen (Anhang Nr. 7)	413	595
B. Langfristiges Vermögen		
Immaterielle Vermögenswerte und Firmenwert (Anhang Nr. 8)	8	1.103
Sachanlagen (Anhang Nr. 9)	439	449
Wertpapiere des Anlagevermögens (Anhang Nr. 10)	66	68
Aktive latente Steuerabgrenzung (Anhang Nr. 11)	451	1.225
SUMME AKTIVA	11.610	17.942
PASSIVA:		
A. Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Raten zu langfristigen Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 12)	242	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	779	1.075
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 13)	3.057	4.178
B. Langfristige Verbindlichkeiten		
Langfristige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 14)	364	65
Langfristige Rückstellungen (Anhang Nr. 15)	316	386
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing abzüglich kurzfristiger Raten (Anhang Nr. 16)	3	2
C. Eigenkapital (Anhang Nr. 17)		
Grundkapital (Genehmigtes Kapital 5.160.081,00)	9.382	10.320
Ausgegebene und im Umlauf befindliche Aktien 2005 ohne Nennwert: 10.320.163 (2004: 9.381.967)		
Kapitalrücklagen	252	1.769
Sonstige Rücklagen	429	487
Bilanzverlust	-3.214	-340
Summe Eigenkapital	6.849	12.236
SUMME PASSIVA	11.610	17.942

Der nachfolgende Konzernanhang ist integrierter Bestandteil dieser Konzernbilanz.

Konzern-Geldfluss-Rechnung für das Geschäftsjahr 2005

	2004 T€	2005 T€
Betriebliche Geschäftstätigkeit:		
Jahresüberschuss	2.605	2.874
Überleitung des Jahresüberschusses zum Netto-Cashflow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit		
Abschreibungen	373	253
Anlagenabgänge	0	1
Veränderung des Sozialkapitals	77	70
Veränderung der aktiven latenten Steuern	-451	-774
Unrealisierte Wertänderungen bei Währungsdifferenzen	47	55
Veränderung der Vermögensgegenstände und Schulden		
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-927	-1.553
Veränderung der Vorräte	51	0
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	206	207
Veränderung der passiven Rechnungsabgrenzungsposten	-294	335
Veränderung der Rückstellungen	468	781
Veränderung der sonstigen Vermögensgegenstände und Schulden	-171	-803
Netto-Cashflow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit	1.984	1.446
Cashflow aus der Investitionstätigkeit:		
Auszahlungen für den Erwerb von Unternehmensteilen abzüglich erworbener liquider Mittel	0	-1.100
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	0	-134
Investitionen in Sachanlagen	-186	-195
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	62	0
Erlöse aus dem Verkauf aus Finanzanlagen	22	0
Netto-Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-102	-1.429
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:		
Veränderung der langfristigen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-3	-1
Veränderung der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	-242
Veränderung der langfristigen Darlehen	-242	-299
Einnahmen aus der Kapitalerhöhung	0	938
Kapitalrücklagen	0	1.517
Netto-Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-245	1.913
Veränderung der liquiden Mittel	1.637	1.930
Liquide Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres	4.119	5.756
Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres	5.756	7.686
Ergänzende Informationen:		
Auszahlungen im Berichtszeitraum für		
Zinsen	52	46
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	40	110

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

Entwicklung des Konzerneigenkapitals für das Geschäftsjahr 2005

Entwicklung des Konzerneigenkapitals für das Geschäftsjahr 2005 ergab sich folgt:

	Grund- kapital T€	Kapital- rücklage T€	Bilanz- verlust T€	sonstige Rücklagen T€	Gesamt T€
Stand am 31.12.2003	9.382	222	-5.789	382	4.197
Jahresüberschuss			2.605		2.605
Wertänderung bei Wertpapieren				2	2
Währungsumrechnung				45	45
Kapitalerhöhung					
Eingeräumte Optionen		30	-30		
Stand am 31.12.2004	9.382	252	-3.214	429	6.849
Jahresüberschuss			2.874		2.874
Wertänderung bei Wertpapieren				3	3
Währungsumrechnung				55	55
Kapitalerhöhung	938	1.404			2.342
Eingeräumte Optionen		113			113
Stand am 31.12.2005	10.320	1.769	-340	487	12.236

Die im Geschäftsjahr 2004 aufgezeigten Veränderungen der eingeräumten Optionen bzw. des Bilanzverlustes betreffen Personalaufwendungen aus Vorperioden für gewährte Mitarbeiteroptionen.

Der nachfolgende Konzernanhang ist integrierter Bestandteil dieser Entwicklung des Konzerneigenkapitals.

Konzernanhang zum 31. Dezember 2005

A. Allgemeine Angaben

Organisation und Geschäftstätigkeit

update software AG (die Gesellschaft oder „update“) wurde 1988 als „Marketing Informationssysteme Gesellschaft m.b.H.“ gegründet. Am 29. April 1997 wurde die Gesellschaft in eine Aktiengesellschaft umgewandelt und dabei die Firma auf „Update Marketing Service AG“ geändert. Am 22. Mai 2002 fand die letztmalige Namensänderung auf den derzeit gültigen Namen update software AG statt. Der Geschäftssitz der Gesellschaft ist in Wien, Österreich. Wenn nichts anderes angegeben ist, beziehen sich alle Angaben auf die update software AG.

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 vom Neuen Markt in das General Standard Segment der Deutschen Börse.

Berichterstattung nach IFRS (International Financial Reporting Standards)

Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2005 wurde erstmals nach den Grundsätzen des IFRS aufgestellt. Die EU-Verordnung 1606/2002 verpflichtet kapitalmarktorientierte Unternehmen, von einigen Ausnahmen abgesehen, ab dem Jahr 2005 Konzernabschlüsse nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) zu erstellen und zu veröffentlichen.

Im Zuge der Umstellung von US-GAAP auf IFRS wurden Änderungen in der Gliederung der Bilanz vorgenommen.

Rundungshinweis

Bei der Summierung von gerundeten Beträgen und Prozentangaben können durch Verwendung automatischer

Rechenhilfen rundungsbedingte Rechendifferenzen auftreten.

B. Konsolidierungsgrundsätze

Konsolidierungskreis

Die Festlegung des Konsolidierungskreises erfolgte nach den Grundsätzen des IAS 27 (Consolidated and separate Financial Statements). Dementsprechend wurden in den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2005 neben der update software AG ein inländisches und acht ausländische Tochterunternehmen einbezogen, an denen die Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar 100 % der Anteile hält.

Alle einbezogenen Unternehmen werden vollkonsolidiert.

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

Gesellschaft	Sitz	Anteil in %
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.	Brünn, Tschechien	100
update software France S.A.R.L.	Paris, Frankreich	100
update CRM S.A.	Warschau, Polen	100

Die polnische Tochtergesellschaft update CRM S.A. (vormals Process4E S.A.) wurde im Januar 2005 erworben und erstmals konsolidiert.

Die erstmalige Einbeziehung eines Tochterunternehmens erfolgt zu dem Zeitpunkt, an dem die Kontrolle über das Vermögen und die Geschäfte dieser Gesellschaft tatsächlich an das Mutterunternehmen übertragen wird.

Konsolidierungsmethoden

Den Jahresabschlüssen der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen liegen einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze zugrunde.

Alle Forderungen und Verbindlichkeiten, Aufwendungen und Erträge aus der Verrechnung zwischen Unternehmen des Konsolidierungskreises werden eliminiert.

Währungsumrechnung

Die Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen und in ausländischer Währung bilanzierenden Unternehmen werden gemäß IAS 21 (The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates) nach dem Konzept der funktionalen Währung in Euro umgerechnet.

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 Euro erfolgt mit den Mittelkursen am Bilanzstichtag. Das Eigenkapital wird zu historischen Kursen umgerechnet. Die Aufwands- und Ertragsposten werden mit den Monatsdurchschnittskursen des betreffenden Geschäftsjahres umgerechnet.

Die sich daraus ergebenden Währungsumrechnungsdifferenzen, sowie jene aus langfristigen Konzerndarlehen sind bei der Entwicklung des Konzerneigenkapitals unter sonstige Rücklagen ausgewiesen. Sonstige Gewinne und Verluste aus Währungsumrechnungsdifferenzen werden nach Entstehen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

C. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Verwendung von Schätzungen

Die Abschlüsse wurden in Übereinstimmung mit den IFRS 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.

Liquide Mittel

Die liquiden Mittel umfassen alle Barmittel und kurzfristigen Kapitalanlagen, die leicht in Barmittel umwandelbar sind. Die Geldanlagen der Gesellschaft bestehen aus Termingeldern, Festgeldkonten und Geldmarktveranlagungen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Die Aktivierung der Forderungen erfolgt zu Anschaffungskosten. Erkennbaren Risiken wird durch die Bildung entsprechender Wertberichtigungen Rechnung getragen.

Forderungen in Fremdwährung werden mit dem Devisenmittelkurs zum Bilanzstichtag bewertet.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten sind mit dem Rückzahlungsbetrag angesetzt. Verbindlichkeiten in Fremdwährung werden mit dem Devisenmittelkurs zum Bilanzstichtag bewertet.

Sachanlagen

Die Sachanlagen werden nach dem Anschaffungskostenmodell bewertet, das heißt 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	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.

Immaterielle Vermögenswerte

Immaterielle Vermögenswerte werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich der kumulierten Abschreibungen bilanziert. Die voraussichtlichen Nutzungsdauern werden wie folgt angenommen:

	Abschreibungszeitraum in Jahren
Software	2 – 4
Selbst geschaffene Vermögenswerte	4

Wertpapiere des Anlagevermögens

Die Gesellschaft hält Anteile an verschiedenen Investmentfonds in Österreich, die der Deckung der steuerlichen Abfertigungsansprüche dienen.

Bewertung von langfristigen Vermögensgegenständen

Langfristige Vermögensgegenstände werden auf ihre Werthaltigkeit hin überprüft, sofern Ereignisse oder Änderungen in den Verhältnissen auf eine Wertminderung hindeuten. Eine Wertberichtigung wird vorgenommen, wenn der Buchwert höher als der Nettoveräußerungserlös oder Nutzwert ist. Der Nettoveräußerungserlös ergibt sich aus dem erzielbaren Veräußerungserlös abzüglich der dem Verkauf direkt zurechenbaren Kosten. Der Nutzwert ergibt sich aus dem Barwert der geschätzten künftigen Nettozahlungsströme aus der Nutzung des Vermögensgegenstandes und dessen Abgangswert zum Ende der Nutzungsdauer.

Umsatzrealisierung und Rechnungsabgrenzungsposten

Die Umsatzrealisierung aus dem Verkauf von Softwarelizenzen erfolgt in Übereinstimmung mit IAS 18. Erlöse aus dem Verkauf von Softwarelizenzen werden im Zeitpunkt des Übergangs der Risiken und Chancen auf den Käufer realisiert. Weitere Voraussetzungen sind das Vorliegen einer verlässlichen Schätzung der mit dem Verkauf in Zusammenhang stehenden Aufwendungen und Erlöse, sowie die wahrscheinliche Einbringlichkeit der Forderung.

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 zum Teil in Übereinstimmung mit den IAS 11 (Construction Contracts) realisiert. Das bedeutet, dass bei langfristigen Projekten die Realisierung nach dem Fertigstellungsgrad auf Basis von Milestones erfolgt. Die Erträge der anderen Serviceleistungen werden zum Zeitpunkt ihrer Leistungserbringung gemäß IAS 18 (Revenue) realisiert. Nach Abnahme durch den Kunden gilt ein Projekt als abgeschlossen.

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 Support-Personal zur Betreuung der Hotline.

Die Herstellungskosten zur Erzielung der Umsatzerlöse aus Dienstleistungen setzen sich aus Gehältern, Gehaltsnebenkosten und Prämien sowie umgelegten Gemeinkosten für jenes Personal, das die Beratungs-

Schulungs- und Implementierungsleistungen durchführt, zusammen.

Forschung und Entwicklung

Für Forschungsaufwendungen besteht ein Aktivierungsverbot. Entwicklungskosten stellen im Regelfall ebenfalls einen Periodenaufwand dar. Sie sind nur dann zu aktivieren, wenn durch den selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswert ein voraussichtlicher künftiger wirtschaftlicher Nutzen erzielt wird. Darüber hinaus sind unter IAS 38 (Intangible Assets) angeführte Kriterien kumulativ zu erfüllen.

Steuern vom Einkommen

Ansprüche und Verpflichtungen aus Ertragsteuern werden in den Positionen sonstiges kurzfristiges Vermögen und Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten ausgewiesen. Laufende Ertragsteueransprüche und -verpflichtungen sind mit den Beträgen angesetzt, in deren Höhe die Verrechnung mit den jeweiligen Steuerbehörden erwartet wird.

Für die Berechnung latenter Steuern wird das bilanzbezogene Temporary-Konzept, das die Wertansätze der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten mit den Wertansätzen vergleicht, die für die Besteuerung des jeweiligen Konzernunternehmens zutreffend sind, angewendet. Abweichungen zwischen diesen Wertansätzen führen zu temporären Wertunterschieden, für die – unabhängig vom Zeitpunkt ihrer Auflösung – latente Steueransprüche oder latente Steuerverpflichtungen zu bilden sind. Die Berechnung der latenten Steuern in den einzelnen Konzernunternehmen erfolgt mit den zukünftig anzuwendenden landesspezifischen Steuersätzen.

Aktive latente Steuern auf noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge werden dann bilanziert, wenn es wahrscheinlich ist, dass in der Zukunft zu versteuernde Gewinne in entsprechender Höhe in der gleichen Gesellschaft anfallen. Abzinsungen für latente Steuern werden nicht vorgenommen.

Ergebnis je Aktie

Zur Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie (basic earnings per share) wird das Konzernergebnis durch den gewogenen Durchschnitt der Zahl der ausgegebenen Stammaktien in der betreffenden Periode dividiert. Die Kenngröße Ergebnis pro Aktie verwässert (diluted earnings per share) berücksichtigt nicht nur ausgegebene, sondern auch aufgrund von Optionsrechten (Mitarbeiterbeteiligung, Warrants) erhältliche Aktien, sofern diese verwässernd wirken.

Mitarbeiterbeteiligungsprogramm

Die Gesellschaft gewährt ihren Arbeitnehmern ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm in Form von stock opti-

ons. Die Bilanzierung und Bewertung erfolgt gemäß IFRS 2 (Share-based Payment) und sieht eine Ansatzpflicht von erworbenen Ansprüchen als Aufwand und der Gegenleistung als Eigenkapital vor.

Da der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2005 erstmals nach den Grundsätzen des IFRS aufgestellt wurde, fällt für die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2005 im Rahmen des Mitarbeiterbeteiligungsprogrammes erstmals ein Personalaufwand an. In den Konzernabschlüssen der Vorjahre, die nach US-GAAP erstellt wurden, waren die Aufwendungen für Mitarbeiteroptionen in den Pro-forma-Informationen angeführt. Die Darstellung erfolgte weder in der Gewinn- und Verlustrechnung noch im Eigenkapital.

Der Personalaufwand aus Vorperioden in der Höhe von T€ 30 wird erfolgsneutral im Eigenkapital dargestellt.

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.

Rückstellungen für Abfertigungen

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

Die Berechnung der Rückstellung für Abfertigungen entspricht IAS 19 (Employee Benefits) und basiert auf den folgenden Annahmen: Zinssatz: 4 %, zukünftige Gehaltserhöhungen: 1 %.

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.

Zuwendungen öffentlicher Hand

Eine Erfassung von Zuwendungen der öffentlichen Hand erfolgt gemäß IAS 20 (Accounting for Government Grants and Disclosure of Government Assistance) nur dann, wenn eine angemessene Sicherheit dafür besteht, dass das

Unternehmen die damit verbundenen Bedingungen erfüllen wird und dass die Zuwendungen gewährt werden.

Erfolgsbezogene Zuwendungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt und kürzen die Personalaufwendungen. Gewährte niedrig verzinsliche Darlehen werden in der Bilanz als langfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Fremdkapitalkosten

Fremdkapitalkosten werden gemäß IAS 23 in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind.

D. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung und zur Bilanz

(1) Umsatzerlöse

Bezüglich der Zusammensetzung der Umsatzerlöse verweisen wir auf die Segmentberichterstattung (siehe „E. Sonstige Angaben“, – Seite 34).

(2) Sonstige Aufwendungen und Erträge

Die Sonstigen Erträge enthalten im Wesentlichen Erlöse aus Auflösungen von Rückstellungen und Auflösungen nicht verwendeter Wertberichtigungen dubioser Forderungen. Die sonstigen Aufwendungen setzen sich im Wesentlichen aus Wechselkursverlusten und Forderungsverlusten zusammen.

	2004 T€	2005 T€
Auflösung Rückstellungen	54	201
Auflösung nicht verwendeter Wertberichtigungen für dubiose Forderungen	410	61
Anlagenverkauf	49	2
Sonstige Erträge	244	124
Kursverluste	-87	-99
Forderungsverluste	-39	-25
Zuführung Wertberichtigungen für dubiose Forderungen	-386	-106
Sonstige Aufwendungen	-245	-160
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	0	-2

(3) Steuern vom Einkommen

Die gesamten Steueraufwendungen/-erträge für die Geschäftsjahre, die jeweils zum 31. Dezember 2005 und 2004 enden, wurden dem Ergebnis aus der laufenden Geschäftstätigkeit zugerechnet.

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

	Laufend T€	Latent T€	Gesamt T€
2004			
Österreich	-178	451	273
Ausland	-30	0	-30
	-208	451	243
2005			
Österreich	-120	380	260
Ausland	9	395	404
	-111	775	664

Die Steueraufwendungen wichen von den Beträgen ab, die unter Anwendung des österreichischen Einkommensteuersatzes von 25 % auf das Ergebnis der laufenden Geschäftstätigkeit vor Steuern ermittelt wurde. Diese Differenz kann wie folgt abgeleitet werden:

	2004 T€	2005 T€
Ergebnis vor Steuern	2.362	2.210
Ertragssteuersatz des Konzerns	34 %	25 %
Erwarteter Steueraufwand	-803	-553
Differenz abweichende Steuersätze Ausland	7	-84
Verlustvorträge	952	1.316
Sonstiges	87	-15
Ausgewiesener Steuerertrag	243	664

(4) Liquide Mittel

Die liquiden Mittel der Gesellschaft bestehen aus Termingeldern, Festgeldkonten und Geldmarktveranlagungen und betragen zum 31. Dezember 2005 T€ 7.686. Davon wurden zur Sicherstellung von gewährten Bankgarantien T€ 314 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.

(5) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Wertberichtigung für dubiose Forderungen hat sich wie folgt entwickelt:

	31.12.2004 T€	31.12.2005 T€
Wertberichtigung für dubiose Forderungen zu Beginn des Geschäftsjahres	1.193	1.078
Zuführung	393	106
Verbrauch	-97	-58
Auflösung nicht verwendeter Wertberichtigungen	-411	-61
Wertberichtigung für dubiose Forderungen am Ende des Geschäftsjahres	1.078	1.065

(6) Noch nicht abrechenbare Leistungen

	31.12.2004 T€	31.12.2005 T€
Noch nicht abrechenbare Leistungen	0	586

Noch nicht abrechenbare Leistungen werden in Übereinstimmung mit IAS 11 (Construction Contracts) bewertet.

Der Umsatz wurde nach der Percentage of Completion-Methode (POC-Methode) errechnet. Die Gesamtauftragssumme der Projekte beläuft sich auf T€ 894, wovon Dienstleistungserlöse in der Gesamthöhe von T€ 753 anfallen. Zum Bilanzstichtag lag der Fertigstellungsgrad bei 77,75 %, die Aufwendungen beliefen sich auf T€ 530. Zum 31. Dezember 2005 wurde ein Gewinn in der Höhe von T€ 55 erzielt.

(7) Sonstiges kurzfristiges Vermögen

	31.12.2004 T€	31.12.2005 T€
Forderungen gegenüber Finanzbehörden	142	109
Forderungen gegenüber leitenden Angestellten und Mitarbeitern	17	25
Miet- und Leasingkautionen	30	31
Sonstige Vermögensgegenstände	17	47
Aktive Rechnungsabgrenzung	207	383
	413	595

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

(8) Immaterielle Vermögenswerte und Firmenwert

	31.12.2004 T€	31.12.2005 T€
Anschaffungskosten		
Software	1.271	1.279
Selbst geschaffene Vermögenswerte	0	126
Firmenwert(e)	0	982
	1.271	2.387
- kumulierte Abschreibung	- 1.263	- 1.284
Buchwert	8	1.103

Der Abschreibungsaufwand für das Geschäftsjahr 2005 betrug T€ 21.

Im Geschäftsjahr 2005 wurden erstmals Entwicklungsaufwendungen für selbsterstellte Software aktiviert. Die selbstgeschaffenen immateriellen Vermögenswerte werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um die planmäßige Abschreibung, bewertet. Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten erfassen alle dem Entwicklungsprozess zurechenbaren Kosten.

Im Januar 2005 wurde die polnische Tochtergesellschaft update CRM S.A. (vormals Process4E S.A.) entgeltlich erworben. Der Kaufpreis betrug PLN 6,6 Mio. (T€ 1.671).

Die Vermögenswerte und Schulden zum Zeitpunkt des Erwerbes stellen sich wie folgt dar:

	1.1.2005 TPLN	1.1.2005 T€
Anlagevermögen	190	47
Kurzfristiges Vermögen	925	227
Liquide Mittel	2.340	573
Kurzfristige Schulden	613	150
Langfristige Schulden	22	5
Eventualverbindlichkeiten	600	147

Der Fokus des Unternehmens liegt auf Dienstleistungen und Lösungen im Bereich CRM sowie auf Prozessanalyse.

Der in der Konzernbilanz ausgewiesene Firmenwert betrifft ausschließlich die erworbene polnische Gesellschaft und beträgt T€ 982.

Die Anschaffungsnebenkosten betreffen Rechts- und Beratungskosten im Zusammenhang mit der Akquisition in der Höhe von T€ 29.

Das Eigenkapital der Process4E S.A. betrug zum Zeitpunkt des Erwerbs PLN 2.820.101,00 (€ 691.201,23).

Die update CRM S.A. konnte im Geschäftsjahr 2005 Umsatzerlöse in der Höhe von T€ 534 erzielen. Der Jahresfehlbetrag im Geschäftsjahr 2005 beträgt T€ 224.

IFRS 3 (Business Combinations) verlangt, dass ein bei einem Unternehmenszusammenschluss erworbener Geschäfts- oder Firmenwert bei erstmaligem Ansatz zu den Anschaffungskosten abzüglich aller kumulierten Wertminderungen zu bewerten ist. Der Geschäfts- oder Firmenwert ist mindestens ein Mal pro Jahr gemäß IAS 36

(Impairment of Assets) auf Wertminderung zu prüfen. Liegen Anhaltspunkte für eine Wertminderung vor und liegen die Barwerte der zukünftigen Einzahlungsüberschüsse unter den Buchwerten (Eigenkapital und Firmenwert), erfolgt gemäß IAS 36 eine Abwertung auf den niedrigeren beizulegenden Wert. Im Jahr 2005 bestand kein Abschreibungsbedarf.

Die Aufgliederung der in der Konzernbilanz zusammengefassten Posten der immateriellen Vermögenswerte und des Firmenwertes und ihre Entwicklung im Geschäftsjahr 2005 ist im beiliegenden Anlagenspiegel dargestellt (Anlage 1).

(9) Sachanlagen

	31.12.2004 T€	31.12.2005 T€
Anschaffungskosten		
Hardware	1.083	1.206
Büroausstattung	702	753
Büroeinrichtung	131	134
Sonstiges Sachanlagevermögen	349	349
	2.265	2.442
- kumulierte Abschreibungen	-1.826	-1.993
Buchwert	439	449

Der Abschreibungsaufwand für das Geschäftsjahr 2005 betrug T€ 233.

Die Aufgliederung der in der Konzernbilanz zusammengefassten Posten des Anlagevermögens und ihre Entwicklung im Geschäftsjahr 2005 ist im beiliegenden Anlagenspiegel dargestellt (Anlage 1).

(10) Wertpapiere des Anlagevermögens

Anschaffungskosten, nicht realisierte Verluste und Marktwerte zum 31. Dezember 2005 und 2004 setzen sich wie folgt zusammen:

	Anschaffungs- kosten T€	nicht realisi- erter Verlust T€	Marktwert T€
Veräußerungsfähige Wertpapiere (Investmentfonds)			
31.12.2004	71	5	66
31.12.2005	71	3	68

(11) Aktive latente Steuerabgrenzung

Die steuerlichen Auswirkungen der zeitlichen Unterschiede, die zu Erhöhungen bei den aktiven latenten Steuern jeweils zum 31. Dezember 2005 und 2004 führen, stellen sich wie folgt dar:

	31.12.2004 T€	31.12.2005 T€
Langfristige aktive latente Steuern		
Verlustvorträge	18.217	17.970
Abschreibung der Beteiligung an verbundenen Unternehmen	80	20
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	2	-28
Sonstiges	5	-7
Aktive latente Steuern insgesamt, brutto	18.304	17.955
- Wertberichtigung	-17.853	-16.730
Aktive latente Steuern, netto	451	1.255

Der Großteil der Verlustvorträge (T€ 71.879) kann unbegrenzt vorgetragen werden. Aufgrund der Unsicherheit hinsichtlich der Verwertung aller temporärer Differenzen wurde nur ein Teil aktiviert.

(12) Kurzfristige Raten zu langfristigen Verbindlichkeiten

1998 schloss die Gesellschaft einen Darlehensvertrag mit der Bank Austria AG ab. Die Rückzahlung des Darlehens hatte laut Vertrag in zwölf halbjährlichen Raten zu je T€ 121, wobei die erste Rate am 31. Dezember 2001 und die letzte am 30. Juni 2007 fällig war, zu erfolgen. Der noch ausstehende Rückzahlungsbetrag in der Höhe von T€ 606 wurde im Juni 2005 vorzeitig zur Gänze zurückbezahlt. Der kurzfristige Anteil der Raten betrug im Jahr 2004 T€ 242.

(13) Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten

	31.12.2004 T€	31.12.2005 T€
Sonstige Rückstellungen	2.159	2.311
Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer, Lohnsteuer und Sozialversicherung	495	507
Sonstige Verbindlichkeiten	91	713
Passive Rechnungsabgrenzung	312	647
	3.057	4.178

Die Entwicklung der Sonstigen Rückstellungen stellt sich wie folgt dar:

	Stand am 1.1.2005 T€	Verbrauch T€	Auflösung T€	Zuweisung T€	Stand am 31.12.2005 T€
Bonifikationen	911	780	64	894	961
Sonstige Rückstellungen	484	232	129	417	540
Nicht konsumierte Urlaube	444	77	0	128	495
Rechts- und Beratungskosten	151	119	7	93	118
Restrukturierungskosten	0	0	0	103	103
Steuerrückstellungen	169	169	0	93	93
	2.159	1.377	200	1.728	2.311

Im Zuge der Schließung des Kunden-Helpdesk in der deutschen Tochtergesellschaft update software Germany GmbH, Dreieich, entstanden einmalige Restrukturierungskosten in der Höhe von T€ 128.

(14) Langfristige Verbindlichkeiten

Von der Österreichischen Forschungsgesellschaft mbH (FFG) wurde ein Darlehen in der Höhe von T€ 129 gewährt. 50 % des gewährten Darlehens wurden im Geschäftsjahr 2005 von der FFG ausbezahlt. Die vereinbarten Zinsen betragen 2 % p. a. und werden halbjährlich im Nachhinein verrechnet. Die Rückzahlung des Gesamtbetrages erfolgt am 30. Juni 2009.

Im Jahr 1988 wurde mit der Bank Austria AG ein Darlehensvertrag abgeschlossen. Das Darlehen wurde im Juni 2005 vorzeitig zur Gänze zurückbezahlt.

(15) Langfristige Rückstellungen

Die langfristigen Rückstellungen umfassen zur Gänze die Rückstellungen für Abfertigungen. Die Rückstellungen für Abfertigungen stehen in Zusammenhang mit den zu leistenden Abfertigungszahlungen bei Ende des Arbeitsverhältnisses.

	T€
Rückstellungen zum 31.12.2003	239
Zinsaufwand	12
Dienstzeitaufwand	79
Abfertigungszahlungen	-14
Rückstellungen zum 31.12.2004	316
Zinsaufwand	13
Dienstzeitaufwand	85
Abfertigungszahlungen	-28
Rückstellungen zum 31.12.2005	386

(16) Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing abzüglich kurzfristiger Raten

Die Gesellschaft hat Verpflichtungen im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen für Kraftfahrzeuge. Zum 31. Dezember 2005 und 2004 wurden die folgenden Beträge als Finanzierungsleasingverträge behandelt:

	31.12.2004 T€	31.12.2005 T€
Kraftfahrzeuge	36	11
- kumulierte Abschreibung	-25	-9
	11	2

Die Abschreibung der Vermögensgegenstände im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen ist im Abschreibungsaufwand enthalten. Die zukünftigen Mindestleasingzahlungen für Finanzierungsleasingverträge betragen zum 31. Dezember 2005:

	Finanzierungsleasingverträge T€
Geschäftsjahr zum 31.12.	
2006	7
2007	2
	9
- kurzfristige Raten für Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen (sind in den kurzfristigen Verbindlichkeiten enthalten)	-7
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen, ohne kurzfristige Raten	2

Die zukünftigen Mindestverpflichtungen im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen (ohne kurzfristige Raten) beliefen sich zum 31. Dezember 2005 auf T€ 9. Die Abschreibungen für aktivierte Vermögensgegenstände im Geschäftsjahr 2005 betragen T€ 3. Die in den Finanzierungsleasingverträgen enthaltenen Zinsen zum 31. Dezember 2005 beliefen sich auf T€ 2.

(17) Eigenkapital

Aufgrund der dem Vorstand in der Hauptversammlung der update software AG vom 4. Mai 2001 eingeräumten Ermächtigung hat dieser im Januar 2005 unter teilweiser Ausnutzung des genehmigten Kapitals eine Kapitalerhöhung durchgeführt. Das Grundkapital der Gesellschaft wurde von € 9.381.967,00 durch Ausgabe von 938.196 auf den Inhaber lautende Stückaktien gegen Bareinlage um € 938.196,00 auf € 10.320.163,00 erhöht.

Der Ausgabepreis je Aktie belief sich auf € 2,61. Das Bezugsrecht der Aktionäre wurde nicht ausgeschlossen. Die neuen Aktien sind ab dem 1. Januar 2004 gewinnberechtigt.

Die Kapitalrücklagen erhöhten sich im Geschäftsjahr 2005 aufgrund der durchgeführten Kapitalerhöhung um T€ 1.404. Die durch die Kapitalerhöhung entstandenen Aufwendungen betragen T€ 106 und wurden mit den Kapitalrücklagen verrechnet.

Der Vorstand wurde in der Hauptversammlung vom 2. Juni 2005 ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis 31. Mai 2008 um bis zu weitere € 5.160.081,00 durch Ausgabe von bis zu 5.160.081 Stück neue, auf Inhaber lautende Stammaktien (Stückaktien) gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen und den Ausgabekurs sowie die Ausgabebedingungen im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat festzusetzen (Genehmigtes Kapital iSv § 169 AktG).

Weiters wurde der Vorstand in der Hauptversammlung vom 2. Juni 2005 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates eine bedingte Kapitalerhöhung um bis zu Nominale € 1.032.016,00 durch Ausgabe von bis zu 1.032.016 Stück auf Inhaber lautende Stammaktien (Stückaktien) zum Ausgabepreis von mindestens € 1,00 je Aktie gegen Bareinlage und unter Ausschluss des Bezugsrechtes der bisherigen Aktionäre vorzunehmen. Dieses bedingte Kapital dient der Bedienung des in der Hauptversammlung vom 15. Februar 2000 genehmigten Mitarbeiterprogramms für Arbeitnehmer, leitende Angestellte und Mitglieder des Vorstandes der Gesellschaft oder eines mit ihr verbundenen Unternehmens.

E. Sonstige Angaben

Segmentberichterstattung

Die Segmentberichterstattung erfasst entsprechend der Risiken – Chancen – Struktur die folgenden Regionen:

DACH = Deutschland, Österreich, Schweiz

CEE = Zentral- und Osteuropa

ROE = Rest of Europe

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

Die update software AG wird im Zuge der gerade stattfindenden Neustrukturierung der Geschäftssegmente ab dem nächsten Geschäftsjahr ein sekundäres, nach Branchen gegliedertes Berichtssegment, aufnehmen.

Die Segmentberichterstattung stellt sich wie folgt dar:

T€	Holding		DACH		CEE		ROE		Konsolidierung		Konzern	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Umsatzerlöse	0	0	10.907	13.739	524	1.589	3.938	3.272	0	0	15.369	18.600
Planmäßige Abschreibung *	302	170	53	48	3	25	15	11	0	0	373	254
Außerplanmäßige Abschreibung **	51	0	0	0	0	0	0	0	0	0	51	0
Operatives Ergebnis	-484	-460	1.279	1.755	123	-243	1.395	1.001	0	0	2.313	2.053
Segmentvermögen	5.959	10.303	4.862	5.706	200	1.661	1.609	1.984	-1.020	-1.712	11.610	17.942
Segmentsschulden	2.486	2.478	1.662	2.244	25	381	588	603	0	0	4.761	5.706
Investitionen in Sachanlagen	96	132	71	46	2	55	17	9	0	0	186	242
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	0	1.116	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.116

*Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen ** Vorräte

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 angegeben, können die Optionen nach dem ersten Jahr der Betriebszugehörigkeit in Bezug auf 1/4 der gewährten Aktien ausgeübt werden. Anschließend sind die Optionen in Bezug auf 1/48 der gewährten Aktien am ersten Tag jedes darauf folgenden 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 ausübbareren 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. Anschließend sind die Optionen in Bezug auf 1/8 der insgesamt gewährten Optionen am Ende jeder folgenden Periode von sechs Monaten ausübbar. Optionen können nur dann ausgeübt werden, wenn der Börsenkurs der Aktie den Ausübungspreis der Option zum Zeitpunkt der Gültigkeit der Umwandlungserklärung um zumindest

10 % übersteigt. Die dem Plan 2000 unterliegenden Aktien können aus dem genehmigten Kapital begebenen 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 bei Eintritt gewährt wurden, unterliegen gesondert vereinbarten Ausübungsbedingungen. Die Herrn Thomas Deutschmann 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.

Mit der Verlängerung der Anstellungsverträge der Vorstände durch den Aufsichtsrat am 1. Juni 2005 wurden den Vorstandsmitgliedern 500.000 Stück Optionen gewährt. Davon entfallen 300.000 Stück auf Herrn Thomas Deutschmann, 100.000 Stück auf Frau Monika Fiala und 100.000 Stück auf Herrn Arno Huber. Diese zugeteilten Optionen unterliegen gesondert vereinbarten Ausübungsbedingungen: ein Drittel der Optionen können nach dem ersten Jahr der Vertragsverlängerung, ein weiteres Drittel nach dem zweiten Jahr und das letzte Drittel nach Ablauf des dritten Jahres des Vertrages ausgeübt werden. Tritt ein Kontrollwechsel bei der update ein, so gelten die aufschiebenden Bedingungen hinsichtlich aller gewährten Optionen als erfüllt, und der Berechtigte kann seine Optionen sofort ausüben (auch außerhalb der Ausübungsfenster). In diesem Fall besteht auch die Möglichkeit einer Barablöse. Ein „Kontrollwechsel“ im Sinn dieser Bestimmung liegt vor, wenn entweder (1) ein Aktionär oder mehrere gemeinsam vorgehende Aktionäre zumindest 50 % des stimmberechtigten Grundkapitals an der Gesellschaft halten, (2) sobald zwei oder mehr Mitglieder des zum Zeitpunkt dieser

Optionsbedingungen bestehenden Aufsichtsrats auf Betreiben eines Aktionärs oder mehrerer gemeinsam vorgehender Aktionäre, der bzw. die mindestens 15 % am stimmberechtigten Grundkapital der Gesellschaft hält bzw. halten, wechseln oder gewechselt werden, oder (3) ein öffentliches Übernahmeangebot für die Aktien der Gesellschaft gestellt wurde. Der verwendete Begriff „gemeinsam vorgehen“ ist im Sinn des österreichischen Übernahmegesetzes zu verstehen.

Die ordentliche Hauptversammlung vom 2. Juni 2005 beschloss zur Bedienung des Mitarbeiteroptionsprogrammes ein genehmigt bedingtes Kapital in der Höhe von 1.032.016 Stück auf Inhaber lautende Stammaktien (Stückaktien) zum Ausgabepreis von min. € 1,00 je Aktie gegen Bareinlage und unter Ausschluss der bisherigen Aktionäre. Der Vorstand beschloss am 22. Dezember 2005 die Ausnutzung dieser Ermächtigung und das Kapital der Gesellschaft um bis zu € 1.032.016,00 bedingt zu erhöhen. Die entsprechende Veröffentlichung des Berichtes gemäß § 159 AktG erfolgte am 28. Dezember 2005.

Auf Basis dieser bedingten Kapitalerhöhung erfolgte eine, am 22. Dezember 2005 beschlossene, Modifizierung des bestehenden Mitarbeiteroptionsprogrammes („2005 Plan“). Die wesentlichste Modifikation im 2005 Plan besteht in der Fixierung von 3 Ausübungsfenstern pro Jahr: (1) jeweils 10 Börsenstage nach dem Tag der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft, in der über den Jahresabschluss abgestimmt wird; (2) jeweils 7 Wochen nach dem Tag der Veröffentlichung des Halbjahresergebnisses der Gesellschaft und (3) jeweils 7 Wochen nach dem Tag der Veröffentlichung des Ergebnisses des dritten Geschäftsquartals (Q3) der Gesellschaft.

Der Aufsichtsrat stimmte den Beschlüssen des Vorstandes am 3. Februar 2006 einstimmig zu. Die Mitarbeiter, die noch den Bestimmungen des 1999 Plans bzw. des 2000 Plans unterliegen, werden im Laufe des Jahres 2006 in den 2005 Plan übergeleitet. Nach dem 22. Dezember 2005 werden Aktienoptionen nur noch unter den Vorschriften des 2005 Plans ausgegeben.

Übersicht über die Optionspläne

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

	noch verfügbare Optionen	eingräumte Optionen	Spanne	Gewogener durchschn. Ausübungskurs
Stand zum 31.12.2003	886.910	291.237	€ 1-23	€ 3,68
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
Stand zum 31.12.2004	584.010	594.137	€ 1-23	€ 2,77
Eingräumte Optionen	(613.088)	613.088	€ 2,91-4,12	€ 3,01
Verfallene Optionen	67.654	(67.654)	€ 1-4,33	€ 2,39
Ausgeübte Optionen	0	0	0	0
Stand zum 31.12.2005	38.576	1.139.571	€ 1-23	€ 2,92

Die folgende Tabelle liefert eine Übersicht über die derzeit ausgegebenen und ausübaren Optionen des 1999 Plans zum 31. Dezember 2004 und 2005. Der Aktiensplitt vom 15. Februar 2000 wurde dabei berücksichtigt.

1999 Plan

Ausgegeben				Ausübbar	
Spanne der Ausübungskurse €	Ausgegebene Optionen	Gewogene verbleibende Ausübungsfrist in Jahren	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs €	Ausübare Optionen	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs €
4,33	83.568	4,5	4,33	83.568	4,33
6	4.680	4,8	6	4.680	6
7,33	3.120	4,9	7,33	3.120	7,33
4,33-7,33	91.368	4,5	4,52	91.368	4,52

Ausgegeben				Ausübbar	
Spanne der Ausübungskurse €	Ausgegebene Optionen	Gewogene verbleibende Ausübungsfrist in Jahren	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs €	Ausübare Optionen	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs €
4,33	76.458	3,5	4,33	76.458	4,33
6	4.680	3,8	6	4.680	6
7,33	3.120	3,9	7,33	3.120	7,33
4,33-7,33	84.258	3,5	4,54	84.258	4,54

Die folgende Tabelle liefert eine Übersicht über die derzeit ausgegebenen und ausübaren Optionen des 2000 Plans zum 31. Dezember 2005 und zum 31. Dezember 2004. Der Aktiensplitt vom 15. Februar 2000 wurde dabei berücksichtigt.

2000 Plan

Stand zum 31.12.2004	Ausgegeben			Ausübbar		
	Spanne der Ausübungskurse €	Ausgegebene Optionen	Gewogene verbleibende Ausübungsfrist in Jahren	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs €	Ausübare Optionen	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs €
	23	780	5,2	23	683	23
	18,69	1.560	5,5	18,69	1.365	18,69
	8,84	3.835	5,8	8,84	3.226	8,84
	3,35	4.940	6,0	3,35	3.705	3,35
	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
	1-23	502.769	8,9	1,81	92.500	1,84

Stand zum 31.12.2005	Ausgegeben			Ausübbar		
	Spanne der Ausübungskurse €	Ausgegebene Optionen	Gewogene verbleibende Ausübungsfrist in Jahren	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs €	Ausübare Optionen	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs €
	23	780	4,2	23	780	23
	18,69	1.560	4,5	18,69	1.560	18,69
	8,84	3.835	4,8	8,84	3.835	8,84
	4,12	10.000	9,8	4,12	0	4,12
	3,67	7.000	10,0	3,67	0	3,67
	3,35	4.940	5,0	3,35	4.940	3,35
	3,04	2.500	9,5	3,04	0	3,04
	3	500.000	9,4	3	0	3
	2,91	74.000	9,2	2,91	0	2,91
	2,61	5.200	9,0	2,61	0	2,61
	2,47	1.300	8,2	2,47	0	2,47
	2,21	3.120	5,2	2,21	2.893	2,21
	1-2	441.078	8,0	1,62	136.969	1,02
	1-23	1.055.313	8,7	2,49	150.977	1,62

Optionsbewertung gemäß IFRS

Aufgrund der verpflichtenden Umstellung der Rechnungslegung von US-GAAP auf IFRS wurde die entsprechende Optionsbewertung angepasst, sowie auch die in diesem Absatz verwendeten Vergleichswerte 2004. Daraus ergibt sich ein gewichteter, durchschnittlicher Marktwert pro Option, die 2005 ausgegeben wurde, von € 1,22 (€ 1,16 für 2004). Der Marktwert einer Option wird anhand des IFRS 2 (Share-

based payments) bestimmt, wobei in den jeweils zum 31. Dezember 2005 und 31. Dezember 2004 von den folgenden Annahmen ausgegangen wird: risikofreier Zinssatz von 4 %; Laufzeit der Optionen von 10 Jahren; Dividendenertrag von 0 %; jährliche Volatilität des Aktienkurses der Gesellschaft von 32 % für 2005 und 59 % für 2004. Die Volatilitäten wurden entsprechend von Bloomberg übernommen. Zusätzlich wurde bei der Optionsbewertung ein Liquiditätsabschlag

von 15 % und ein Mitarbeiterfluktuationsabschlag von 5 % berücksichtigt.

Aufwand Mitarbeiteroptionsprogramm

Der Aufwand, der aufgrund der verpflichtenden Änderung der Rechnungslegung von US-GAAP auf IFRS durch das Mitarbeiteroptionsprogramm verursacht wurde, beträgt für das Jahr 2005 € 112.975.

Wesentliche Rechtskausen

Betreffend die im Juli 2002 gegen update software AG eingebrachte Klage über € 705.000,00 wegen behaupteter Nichterfüllung vorvertraglicher Informationspflichten, fanden 2004 keine Verhandlungen statt. In einer Verhandlung am 25. Januar 2005 wurde der Antrag auf Zulassung eines Sachverständigen seitens der Klagepartei abgewiesen. Mit Entscheidung vom 26. Juli 2005 hat das Gericht die Klage in erster Instanz abgewiesen. Die gegnerische Partei hat jedoch am 19. September 2005 Berufung eingelegt. Im Jahr 2005 wurde keine 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 Gutachten 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. In den Jahren 2004 und 2005 gab es keine Verhandlungen bzw. Aktionen seitens des Klägers. Sollte dies dennoch der Fall sein, schätzt der Prozessvertreter von update Benelux B.V. die Wahrscheinlichkeit auf ein Obsiegen der Klägerpartei als sehr gering ein. Es wurde deshalb auch in 2005 keine Rückstellung zu diesem Verfahren gebildet.

Nach Ansicht des Vorstandes ist die Gesellschaft zum 31. Dezember 2005 in keine weiteren Rechtsstreitigkeiten involviert, die eine wesentliche Auswirkung auf die Ertrags- und Finanzlage der Gesellschaft haben könnten.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die finanziellen Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen ergeben sich wie folgt:

		31.12.2004 T€	31.12.2005 T€
Fälligkeit	<1 Jahr	737	792
Fälligkeit	1<5 Jahre	2.758	3.248
Fälligkeit	>5 Jahre	0	0

Ereignisse nach dem Stichtag

Am 7. Oktober 2005 hat die update software Germany GmbH der REGWARE GmbH mit Sitz in Germering, Deutschland, ein unwiderrufliches Kaufangebot unterbreitet. Am 10. Januar 2006 wurde dieses Angebot von beiden Vertragsparteien angenommen. Der Kaufpreis (exklusive Anschaffungsnebenkosten) beträgt € 1,2 Mio. und wird aus dem aktuellen Cashbestand auf Basis eines zweijährigen Earn-out Modells finanziert. Die Anschaffungsnebenkosten betragen zum Bilanzstichtag T€ 31.

Die REGWARE GmbH ist ein führender Anbieter für CRM-Lösungen für Unternehmen der Pharma und Healthcare-Industrie.

Die Vermögenswerte und Schulden zum Zeitpunkt des Erwerbes stellen sich wie folgt dar:

	1.1.2006 T€
Anlagevermögen	12
Kurzfristiges Vermögen	233
Liquide Mittel	36
Kurzfristige Schulden	557

In der Rechtssache vom Juli 2002 (vgl. wesentliche Rechtskausen) erhielt update am 27. Januar 2006 das Protokoll der Entscheidung des Berufungsgerichtes. Das Oberlandesgericht Wien hat mit seinem Beschluss der Berufung der klagenden Partei Folge gegeben und die Rechtssache zur neuerlichen Entscheidung nach Verfahrensergänzung an das Erstgericht zurückverwiesen. Dem Erstgericht wurde aufgetragen, ein Sachverständigen-gutachten einzuholen und einige Fragen betreffend der Informationspflicht seitens update zu klären. Wenngleich sich das Ergebnis des fortgesetzten Beweisverfahrens zum heutigen Zeitpunkt naturgemäß nicht vorwegnehmen lässt, werden die Prozessaussichten von update nach vorliegenden Informationen seitens unseres Rechtsvertreters als günstig eingestuft. Es wurden daher keine Rückstellungen gebildet.

Am 14. Februar 2006 erhielt update eine am 31.12.2005 beim Handelsgericht Hamburg eingebrachte Klage auf Zahlung von € 340.136,93. Da die klagende Partei jedoch weder der Rechtspartner der update software AG war, noch ihre vertraglich zugesicherte Leistung erbracht hat und die Forderungen zudem wegen Insolvenz der Klägerin auch schon verjährt sind, wurde die Abweisung der Klage seitens des Rechtsvertreters von update software AG beantragt und die Aussichten auf Erfolg als günstig bewertet. Es wurden daher keine Rückstellungen gebildet.

Geschäftsbeziehungen zu nahestehenden Unternehmen

Zum 31. Dezember 2005 bestanden keine Geschäftsbeziehungen zu nahestehenden Unternehmen.

Personalaufwand, Abfertigungsaufwand und Angaben über Organe und Arbeitnehmer

Die durchschnittliche Anzahl der Arbeitnehmer (exkl. Freelancer) betrug im Jahr 2005: 136 (2004: 106).

Die in den Herstellungskosten und sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthaltenen Personalaufwendungen betragen T€ 9.836.

Die Aufwendungen für Abfertigungen setzen sich wie folgt zusammen:

	Abfertigungen T€
Mitglieder des Vorstandes	33
Sonstige Arbeitnehmer	150
	183

Organe der Gesellschaft**Aufsichtsrat**

Dkfm. Frank Hurtmanns (Vorsitzender)
Mag. Gilbert Hödl (Stellvertreter, bis 2. Juni 2005)
Dipl.- Phys. Hans Strack-Zimmermann
(Stellvertreter, ab 2. Juni 2005)
Dipl. Ing. (FH) Richard Roy (ab 2. Juni 2005)

Die Aufwendungen für Aufsichtsratsvergütungen betragen T€ 75.

Vorstand

Thomas Deutschmann, CEO (Vorsitzender)
Mag. Monika Fiala, MBA, CFO
Dipl. Ing. Arno Huber, CTO

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstandes beliefen sich auf T€ 801.

Wien, am 9. März 2006



Thomas Deutschmann



Mag. Monika Fiala, MBA



Dipl. Ing. Arno Huber

Anlagenspiegel zum 31. Dezember 2005 (Anlage 1)

	Anschaffungskosten					Stand am 31.12.2005 T€	Kumulierte		Buchwerte		Zuschrei- bungen	Abschrei- bung
	Stand am 1.1.2005 T€	Zugang durch Erwerb eines Tochter- unternehmens T€	Zugänge T€	Abgänge T€	WK Diff T€		Abschreibung des erworbenen Tochter- unternehmens T€	Abschreibung T€	Stand am 1.1.2005 T€	Stand am 31.12.2005 T€	2005 T€	2005 T€
Sachanlagen												
IT-Hardware	1.083	21	155	-53	0	1.206	-9	-977	164	220	0	-119
Büroausstattung	702	16	46	-13	2	753	-6	-624	115	123	0	-56
Büroeinrichtung	131	2	2	0	-1	134	-1	-121	16	12	0	-8
Sonstiges Anlagevermögen	349	0	0	0	0	349	0	-255	144	94	0	-50
	2.265	39	203	-66	1	2.442	-16	-1.977	439	449	0	-233
Immaterielle VG												
Software	1.271	0	8	0	0	1.279	0	-1.269	8	10	0	-6
selbst geschaffene Vermögenswerte	0	0	126	0	0	126	0	-15	0	111	0	-15
Firmenwert	0	982	0	0	0	982	0	0	0	982	0	0
	1.271	982	134	0	0	2.387	0	-1.284	8	1.103	0	-21
Wertpapiere	71	0	0	0	0	71	0	-3	66	68	2	0
Sonstiges AV	49	0	0	0	0	49	0	-49	0	0	0	0
Summe	3.656	1.021	337	-66	1	4.949	-16	-3.313	513	1.620	2	-254

WK = Wechselkurs; VG = Vermögensgegenstände; AV = Anlagevermögen

Bestätigungsvermerk

Wir haben den Konzernabschluss der update software AG, Wien, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 geprüft. Die Aufstellung und der Inhalt dieses Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards/IFRSs, wie sie in der EU anzuwenden sind, sowie des in Übereinstimmung mit den österreichischen handelsrechtlichen Vorschriften erstellten Konzernlageberichtes liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter des Mutterunternehmens. Unsere Verantwortung besteht in der Abgabe eines Prüfungsurteils zu diesem Konzernabschluss auf der Grundlage unserer Prüfung und einer Aussage, ob der Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss steht.

Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der in Österreich geltenden gesetzlichen Vorschriften und Grundsätze ordnungsgemäßer Abschlussprüfung und der von der International Federation of Accountants (IFAC) herausgegebenen International Standards on Auditing (ISA) durchgeführt. Diese Grundsätze erfordern die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass ein hinreichend sicheres Urteil darüber abgegeben werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehldarstellungen ist, und eine Aussage getroffen werden kann, ob der Konzernlagebericht mit dem Konzernabschluss in Einklang steht. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die

Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für Beträge und sonstige Angaben im Konzernabschluss überwiegend auf Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst ferner die Beurteilung der angewandten Rechnungslegungsgrundsätze und der von den gesetzlichen Vertretern vorgenommenen wesentlichen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtaussage des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unser Prüfungsurteil abgibt.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt. Aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss nach unserer Beurteilung den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt ein möglichst getreues Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2005 sowie der Ertragslage und der Zahlungsströme des Konzerns für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards/IFRSs, wie sie in der EU anzuwenden sind. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss.

Wien, am 9. März 2006

Deloitte Wirtschaftsprüfungs GmbH

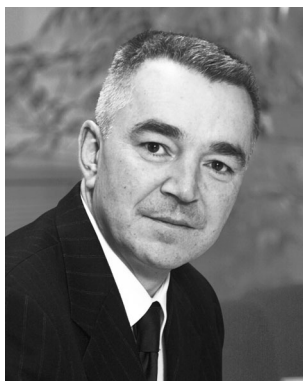


Mag. Kurt Schweighart Mag. Thomas Becker
Wirtschaftsprüfer

Bei Veröffentlichungen (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.

Vorstand



CEO: Thomas Deutschmann
e-mail: thomas.deutschmann@update.com



CFO: Mag. Monika Fiala, MBA
e-mail: monika.fiala@update.com



CTO: Dipl. Ing. Arno Huber
e-mail: arno.huber@update.com

Aktien und Optionen der Organmitglieder per 31. Dezember 2005

Name	Funktion	Aktien	Optionen
Gilbert Hödl	Aufsichtsrat (bis 2.6.2005)	101.619*	0*
Frank Hurtmanns	Aufsichtsrat	4.278	0
Hans Strack-Zimmermann	Aufsichtsrat	0	0
Richard Roy	Aufsichtsrat (ab 2.6.2005)	0	0
Thomas Deutschmann	Vorstand	0	400.000
Monika Fiala	Vorstand	10.000	125.939
Arno Huber	Vorstand	848.334	100.000

* Stand per 2.6.2005