

updating customer relations **update**



update

2003

Geschäftsbericht update software AG

update Kontakt:

Investor Relations

update software AG

Operng. 17-21

A-1040 Wien

phone: +43 (1) 878 55-0

fax: +43 (1) 878 55-200

e-mail: investor.relations@update.com

CEO: Thomas Deutschmann

e-mail: thomas.deutschmann@update.com

CFO: Mag. Monika Fiala

e-mail: monika.fiala@update.com

CTO: Dipl. Ing. Arno Huber

e-mail: arno.huber@update.com

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

Wertpapierkennnummer: 934 523 Symbol: up2

Aktien & Optionen der Organmitglieder

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



Vorwort des Vorstandsvorsitzenden

Sehr geehrte Aktionäre, Kunden und Mitarbeiter,

2003 war bereits das dritte ökonomisch schwierige Jahr in Folge, nicht nur für die IT-Industrie sondern auch für viele andere Branchen. Umso mehr freuen wir uns, Ihnen in diesem Jahresbericht über einige positive Entwicklungen in unserem Unternehmen berichten zu können.

update konnte sich den aktuellen Marktgegebenheiten – insbesondere unter dem Aspekt des Vorjahresvergleiches – erfolgreich stellen. Das primäre Ziel, die Rückkehr zur Profitabilität, wurde ab dem zweiten Quartal in jedem Quartal in Folge sowie bei der Jahresbetrachtung erreicht.

Aber auch bei anderen wichtigen Kennzahlen ließen sich positive Tendenzen erkennen. So konnte der Umsatz ab dem zweiten Quartal in jedem Quartal gegenüber dem Vorquartal gesteigert werden. Zusätzlich wurde ab dem dritten Quartal ein Umsatzplus von 12,9 % und im vierten Quartal von 14,2 % jeweils im Vergleich zu den entsprechenden Vorjahresquartalen erzielt. Die Rückkehr zur Profitabilität bei gleichzeitiger Steigerung des Umsatzes zeigt, dass die Ende 2002 eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen als erfolgreich abgeschlossen betrachtet werden können.

Dabei kann allerdings nicht unerwähnt bleiben, dass der Jahresumsatz des abgelaufenen Geschäftsjahres mit 7,8 % unterhalb dem des Vorjahres liegt. In Relation zu anderen Marktbegleitern ist dies jedoch ein vergleichsweise geringer Rückgang, so dass von einem wachsenden Marktanteil in den Zielmärkten ausgegangen werden kann. Diese operative Entwicklung hatte auch sehr erfreuliche Auswirkungen auf den Aktienkurs der update, der im Verlauf des Jahres 2003 um 343 % gestiegen ist.

update konnte sich im vergangenen Jahr als mittelständisches Softwareunternehmen im internationalen Wettbewerb immer wieder gegen die „Großen“ der Branche behaupten. Kunden wie Magna, Roche oder mehrere international agierende Privatbanken konnten auch unter sehr schwierigen Wettbewerbsbedingungen gewonnen werden. Das Erscheinungsbild von update mit ihrer nunmehr 16-jährigen Erfahrung in diesem jungen Markt, mit der typischen Kundennähe und dem branchenspezifischen Angebot, wird von den Kunden oft als wichtiger angesehen als die schiere

Größe, mit der einige Mitbewerber versuchen zu punkten. Insgesamt ist es update gelungen, in allen relevanten Märkten ihre Marktposition entweder zu halten oder auszubauen. Besonders erfreulich war unter diesem Gesichtspunkt die Entwicklung in den EU-Beitrittsstaaten, wo das Unternehmen seine führende Position verbessern konnte.

Ein wesentlicher Grund für die Behauptung im Wettbewerb ist die Weiterentwicklung unseres Kernproduktes marketing.manager. Im vierten Quartal des vergangenen Jahres wurde das Produkt in mehreren

europäischen Staaten Interessenten, Analysten und der Fachpresse vorgestellt, und stieß auf eine außergewöhnlich gute Resonanz. Neben einer linearen Weiterentwicklung der Funktionalität der Software, die den Wert des Produktes für unsere Kunden nochmals deutlich erhöht, wurden unter technologischen Gesichtspunkten die Grundlagen für langfristige Zukunftsperspektiven gelegt. Durch die Verwendung modernster Softwarearchitektur kann der marketing.manager damit auch weiterhin als technologisches Spitzenprodukt positioniert werden. Auf dieser Basis gehört update zu den wenigen Anbietern, die ihren Kunden die Wahl zwischen traditionellen, vielfach bewährten Lösungen und zukunftsorientierten, internetbasierten Implementierungsformen, die keinerlei Infrastruktur beim Anwender erfordern, bieten.

Der Ausblick auf das Jahr 2004 gestattet vor diesem Hintergrund vorsichtigen Optimismus. Nahezu alle wirtschaftswissenschaftlichen Institute prognostizieren zumindest ein geringes Wirtschaftswachstum. Unabhängig davon geht update von drei positiven Tendenzen aus:

Inhalt:

Vorwort des	
Vorstandsvorsitzenden	1
Bericht des Aufsichtsrats	2
Unternehmensportrait	3
Lagebericht	
Markt & Branche	3
Geschäftsverlauf	4
Ausblick	7
Konzernabschluss	
Bilanz	8
Gewinn & Verlust	9
Eigenkapital	9
Kapitalfluss	10
Anhang	11
Bestätigungsbericht	22
Impressum	22

- In unseren Zielmärkten haben Unternehmen den Ertrag überwiegend über Kostensenkungen gesteigert. Diese Möglichkeiten erschöpfen sich, so dass den Erwartungen der Investoren nur durch Umsatzsteigerungen entsprochen werden kann. Für alle in diesem Zusammenhang durchzuführenden Maßnahmen bietet update Produkte und Lösungen an.

- Zweitens hat sich aus den vorgenannten Gründen auch ein gewisser Investitionsstau bei Unternehmen in unseren Zielmärkten gebildet. Die im Einsatz befindliche Technologie ist oft nicht nur funktional unzulänglich sondern auch technologisch veraltet, was den Betrieb der Lösungen zunehmend unwirtschaftlich gestaltet. Eine Investition in eine funktional adäquate und technologisch günstigere Lösung kann sich daher schnell amortisieren.

- Der wichtigste Punkt ist allerdings die veränderte Wahrnehmung von CRM-Lösungen. Waren in der Vergangenheit noch vielfach Stimmen zu hören, die den Sinn solcher Lösungen prinzipiell in Frage gestellt haben, gibt es inzwischen einen breiten Konsens, dass es für Unternehmen weder methodisch noch technisch eine Alternative zu kompromissloser Kundenorientierung gibt.

Sie haben als Aktionäre oder Kunden der update vertraut, dafür möchte ich Ihnen persönlich und im Namen des gesamten Teams danken. Wir haben das Jahr 2003 dazu genutzt, die wirtschaftliche Situation des Unternehmens zu verbessern und ein weiteres Mal ein großartiges Softwareprodukt zu entwickeln. Sehr wichtig ist allerdings auch, dass es uns gelungen ist, knapp 80 neue Kunden für update zu gewinnen. Am allerwichtigsten war uns aber immer, dass unsere Kunden messbare Vorteile vom Einsatz unserer Lösungen haben und dass sie auch individuell gerne damit arbeiten.

Auch 2004 werden wir die Zufriedenheit unserer Kunden als eine der wichtigsten Kenngrößen für unseren Erfolg betrachten, denn wir sind davon überzeugt, dass der Unternehmenswert langfristig nur über eine ausreichend große Anzahl an zufriedenen Kunden nachhaltig gesteigert werden kann.


Thomas Deutschmann



Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionäre,

das Geschäftsjahr 2003 war nach wie vor von einem unsicheren gesamtwirtschaftlichen Umfeld geprägt. Trotzdem ist es der update gelungen, die auf der außerordentlichen Hauptversammlung am 8. Januar 2003 vorgestellten Restrukturierungsmaßnahmen erfolgreich umzusetzen. Dabei wurden erstmals seit dem Börsengang der Umsatz sowie das Ergebnis drei Quartale in Folge gesteigert. Aber auch eine Stabilisierung bzw. ein Ausbau der Position in den Kernmärkten und die Weiterentwicklung der partnerschaftlichen Vertriebsstrategie wurden erreicht.

Es kann auch über eine Veränderung der Zusammensetzung des Aufsichtsrates berichtet werden. So dürfen wir seit der ordentlichen Hauptversammlung 2003 Herrn Dipl.-Phys. Hans Strack-Zimmermann als neues Mitglied im Aufsichtsrat begrüßen.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeitern für die Arbeit und die vertrauensvolle Kooperation. In regelmäßigen Sitzungen wurde der Aufsichtsrat über die Ent-

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

Der Aufsichtsrat erklärt sich mit dem vom Vorstand vorgelegten Bericht über das Geschäftsjahr 2003 einverstanden und schließt sich dem Gewinnverteilungsvorschlag an. Damit ist der Jahresabschluss gemäß § 125, Abs. 2, AktG festgestellt.

Wir sind davon überzeugt, dass sich der eingeschlagene Wachstumsweg im Jahr 2004 als erfolgreich erweisen wird, und dass die update software AG ihre Stellung als einer der führenden CRM-Software Anbieter ausbauen kann.

Dkfm. Frank Hurtmanns Mag. Gilbert Hödl

Dipl.-Phys. Hans Strack-Zimmermann



Markt und Branche

update

Die update software AG ist mit mehr als 700 Kunden und 75.000 Anwendern einer der führenden europäischen Anbieter von Softwarelösungen für das Kundenbeziehungsmanagement (CRM). Das Unternehmen hat den Stammsitz in Wien, sowie Tochterunternehmen in Deutschland, in der Schweiz, in den Niederlanden, in Frankreich und in Tschechien und ist darüber hinaus europaweit durch etablierte Partner vertreten. Dabei konzentriert sich update auf die Optimierung von kundenrelevanten Geschäftsprozessen in Marketing, Vertrieb und Service.

Mit der Produktsuite marketing.manager 6, die sich aus verschiedenen Applikationen zusammensetzt, wird eine flexible CRM-Standardlösung für operatives, kollaboratives und analytisches CRM angeboten. Der marketing.manager ist in 18 Sprachen verfügbar.

Die 1988 in Wien gegründete Gesellschaft konzentriert sich auf Unternehmen in vertikal strukturierten Märkten und bietet aktuell branchenspezifische Lösungen für folgende Bereiche an: Pharma, Baubranche, Fertigungsindustrie, Investitionsgüterindustrie, Energiebranche und Finanzdienstleistung. Zu den namhaftesten Kunden zählen u.a. 3M, Baidorf, DuPont, ESTAG, Imperial Tobacco, LBS Nord, Magna Steyr, Philips Medical Systems und Roche. Der Implementierungserfolg wird sowohl durch die update-interne Professional Services-Gruppe, als auch durch ein Netzwerk erfahrener Systemintegratoren (u.a. Atos Origin, Dendrite, EDS Systematics, IDS-Scheer, Netragon, Softlab und Siemens SBS) gewährleistet.

Nach dem für die Softwarebranche äußerst schwierigen Jahr 2002, waren im abgelaufenen Geschäftsjahr erste Anzeichen einer Stabilisierung zu erkennen.

Ab der zweiten Jahreshälfte gewann die Softwarebranche etwas an Wachstumsdynamik zurück, jedoch wäre es verfrüht, zu diesem Zeitpunkt von einer Erholung zu sprechen. Nach wie vor war der Sektor von aufgeschobenen Investitionen, Konsolidierung und Restrukturierung gekennzeichnet. Je nach Einzelmarkt waren diese Gegebenheiten unterschiedlich ausgeprägt.

Nachdem im asiatischen Raum der Softwarebereich weiter zulegen konnte und aus den USA besonders im vierten Quartal Wachstumssignale erkennbar waren, gab es

auch aus Europa erste Anzeichen einer Stabilisierung. Sind die Märkte in Westeuropa, speziell in Deutschland, noch rückläufig gewesen, so konnte in den osteuropäischen Staaten ein Wachstum erzielt werden. Auf Grund des derzeit noch geringen Marktvolumens beeinflusste aber die Entwicklung in Osteuropa den gesamteuropäischen Raum nur in geringem Ausmaß.

Ein ähnliches Bild zeigt der CRM-Sektor. Der europäische CRM-Markt – der wesentliche Zielmarkt von update – war auch 2003 weiter rückläufig mit einer Ausnahme, nämlich Osteuropa, das um rund 6 % wuchs. Unternehmen, die wie update Software zur Unterstützung von Geschäftsprozessen anbieten (betriebswirtschaftliche Software), sahen sich auch im vergangenen Geschäftsjahr drei großen Herausforderungen ausgesetzt:

Zurückhaltung bei Investitionen

Potenzielle Kunden waren nach wie vor äußerst zurückhaltend bei Investitionen. Bedingt durch die ökonomischen Rahmenbedingungen in nahezu allen europäischen Staaten lagen die Prioritäten der Unternehmen in unseren Zielmärkten unverändert eher auf der Ertragssteigerung durch Kostensenkungen als auf der Umsatzsteigerung durch Investitionen.

Steigender Preisdruck

Die zweite Tendenz war der steigende Preisdruck auf alle Anbieter im IT-Umfeld. Dadurch waren überproportionale Steigerungen im Absatz erforderlich, um den Vorjahresumsatz zu halten.

Steigende Qualitätsansprüche

Last, but not least sind die Qualitätsansprüche der Kunden stark gestiegen. Nicht nur, dass die Kunden prinzipiell einen höheren Anspruch an die Qualität von „Enterprise Software“ stellen, es ist auch die Erwartung an die Qualität der individuellen Implementierung und damit der Anpassung an die spezifischen Prozesse des Unternehmens deutlich gestiegen.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass tendenziell weniger Kunden ein aufwändigeres Produkt zu einem niedrigeren Preis nachgefragt haben. update hat diese Gegebenheiten erkannt und sich erfolgreich an die Markt- und Kundenbedürfnisse angepasst. Dabei ist es gelungen, marktführende Positionen in den deutschsprachigen Ländern weiter auszubauen und die Position in den anderen westeuropäischen Staaten zu stabilisieren. Auch die Chancen des Wachstumsmarktes Osteuropa wurden wahrgenommen. Hier konnte update seine Platzierung unter den führenden CRM-Anbietern auch 2003 weiter verbessern.



Geschäfts- verlauf

Die 2002 eingeleitete Restrukturierung wurde im vergangenen Geschäftsjahr erfolgreich abgeschlossen. Das Programm zielte dabei nicht nur auf den notwendigen Turnaround ab sondern stellte auch die strategischen Weichen für die Zukunft der update. Grundlage dafür waren die auf der außerordentlichen Hauptversammlung am 8. Januar 2003 vorgestellten Maßnahmen.

update software AG

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

Die Umsatzerlöse betragen rund 4,2 Millionen Euro und bestanden im Wesentlichen aus Royalties und Dienstleistungsverrechnungen mit Tochtergesellschaften. Das EGT konnte von minus 5,3 Millionen Euro (2002) auf plus 1 Million Euro (2003) in die Gewinnzone gedreht werden.

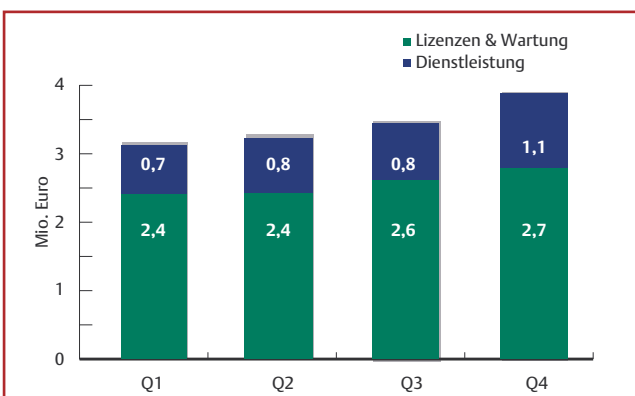
Aus dem Jahresfehlbetrag, den Rücklagenbewegungen und dem Verlustvortrag aus Vorjahren ergab sich ein kumulierter Bilanzverlust von 6,1 Millionen Euro, der einem Bilanzverlust von 68,8 Millionen Euro in 2002 gegenübersteht. Diese Veränderung ist vor allem auf die Auflösung der gebundenen Kapitalrücklage in der Höhe von 61,7 Millionen Euro zurückzuführen.

Zum 31. Dezember 2003 betrug das Eigenkapital 3,4 Millionen Euro (2002: 2,4 Millionen Euro) und stellt damit eine Verbesserung von rund 44 % gegenüber dem Vorjahr dar.

Konzern

Umsatzerlöse

Dem Unternehmen ist es erstmals seit dem Börsengang gelungen, ein Umsatzwachstum drei Quartale in Folge



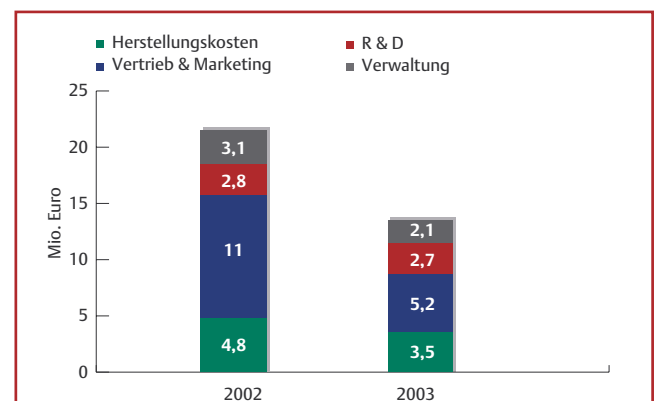
Umsatzentwicklung nach Quartalen: Erstmals seit dem Börsengang konnte ein Umsatzwachstum von drei Quartalen in Folge erzielt werden.

zu erzielen. Der Gesamtumsatz im ersten Quartal betrug 3,128 Millionen Euro und konnte im zweiten Quartal auf 3,233 Millionen Euro gesteigert werden, was einem Plus von 3,4 % entspricht. Der Zuwachs im dritten Quartal betrug 6,5 % auf 3,443 Millionen Euro, sowie beachtliche 11,7 % im vierten Quartal auf 3,845 Millionen Euro. Ab dem dritten Quartal konnte auch ein Umsatzplus von 12,9 % bzw. 14,2 % im Vergleich mit den entsprechenden Vorjahresquartalen erreicht werden.

Der Gesamtumsatz betrug 13,648 Millionen Euro und lag somit rund 7,8 % unter dem Vorjahresumsatz. Der Umsatzrückgang bei Lizenzen & Wartung betrug 6,6 %, der Dienstleistungsumsatz ging um 11,1 % zurück. Grund für diese Verringerungen war im Wesentlichen die Schließung von drei unprofitablen Auslandsgesellschaften.

Kostenentwicklung

In den einzelnen Unternehmensbereichen wurden die Ausgaben weiter drastisch reduziert. Die Marketing- und Vertriebsausgaben verringerten sich in Summe um 52,3 % von 10,92 Millionen Euro im Jahr 2002 auf 5,213 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2003.



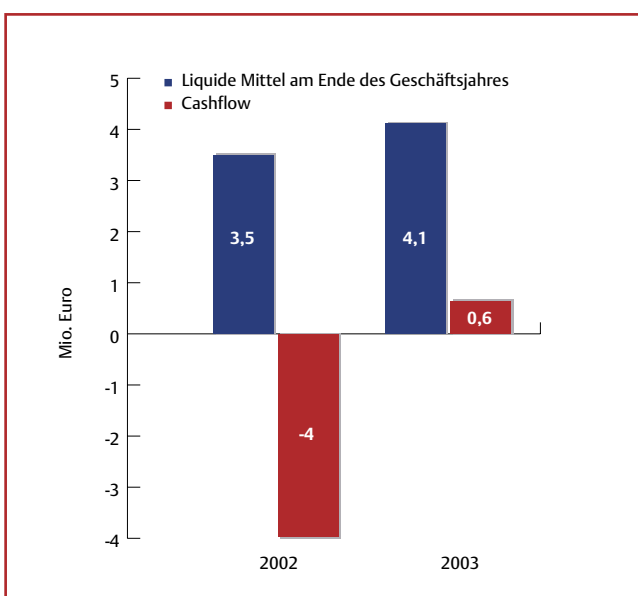
Kostenentwicklung: 2003 konnten die Kosten um rund 37 % gesenkt werden.

Auch die Verwaltungskosten wurden 2003 um 31,7 % auf 2,1 Millionen Euro gesenkt. Einzig im Bereich Forschung & Entwicklung blieben die Ausgaben nahezu unverändert, um auf technologischer Ebene auch weiterhin eine führende Position unter den CRM-Anbietern sicher zu stellen.

Die Herstellungskosten wurden um minus 26,1 % auf 3,535 Millionen Euro reduziert. Damit konnte das Bruttoergebnis vom Umsatz auf 74 % erhöht werden. Dies entspricht einer Steigerung von 6 Prozentpunkten gegenüber dem Jahr 2002.

Ergebnis

Durch die erfolgreiche Restrukturierung erreichte update 2003 erstmals seit dem Börsengang ein operativ positives Ergebnis in der Höhe von 0,102 Millionen Euro, während der operative Verlust im Vorjahr noch 6,729 Millionen Euro betrug. Der Jahresfehlbetrag vom Vorjahr in der Höhe von rund 6,989 Millionen Euro konnte 2003 um 94 % auf 0,419 Millionen Euro verringert werden. Beeinträchtigt wurde dieses Ergebnis hauptsächlich durch negative Kursdifferenzen, die bei der Schließung der Auslandsgesellschaften realisiert wurden.



Liquide Mittel und Cashflow: 2003 konnte der Bestand der liquiden Mittel um 634.000 Euro erhöht werden.

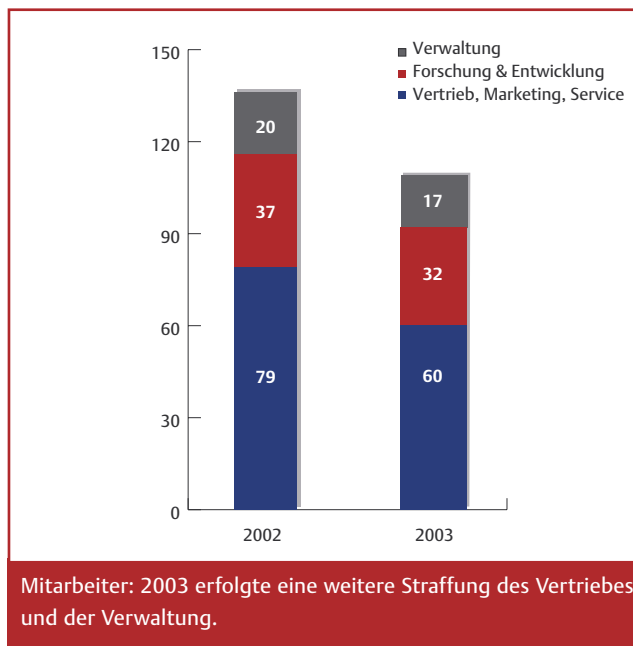
Auch der Bestand der liquiden Mittel konnte 2003 erstmals um 0,634 Millionen Euro erhöht werden, während der Mittelabfluss 2002 noch knapp 4 Millionen Euro betrug.

Mitarbeiter

Aufgrund von Einsparungsmaßnahmen und Restrukturierungen verringerte sich der Personalstand 2003 von 136 auf 109 Mitarbeiter (Stand: Ende Dezember 2003). Das entspricht einem Minus von 19,9 %. Dieser Rückgang ist einerseits auf die Stilllegung bzw. den Verkauf der Tochtergesellschaften in Dänemark, Großbritannien und in den USA zurückzuführen, und andererseits auf eine weitere Straffung im Vertrieb und in der Verwaltung. Im Geschäftsjahr 2004 soll der Personalstand voraussichtlich konstant gehalten werden.

Kunden und Partner

Trotz der erwähnten schwierigen Ausgangslage in den Zielmärkten konnte sich update 2003 gegenüber den Branchenführern durchsetzen und weitere namhafte



Mitarbeiter: 2003 erfolgte eine weitere Straffung des Vertriebes und der Verwaltung.

Neukunden gewinnen. Unter anderem sind mit der Illbruck GmbH (D), Mokveld Valves (BE), Raiffeisen Informatik Zentrum (A), NVM (NL) und der Wirtschaftsuniversität Wien (A) erfolgreich Neukundenprojekte abgeschlossen worden. Besonders hervorzuheben ist ein mit der Magna Steyr, einem der weltweit führenden Automobilzulieferer, durchgeführtes Projekt.

Auch mit Bestandskunden konnte die Zusammenarbeit ausgebaut werden. So setzten im abgelaufenen Geschäftsjahr internationale Konzerne, wie beispielsweise Roche oder 3M, in weiteren Landesorganisationen (z.B. 3M Ungarn, 3M Italien, Roche Marokko, Roche Südafrika) auf den marketing.manager.

Weiters wurde der Ausbau des Partnernetzwerkes forciert. So wurden beispielsweise mit Hewlett Packard in Polen, AAM Technologies in Ungarn oder Softlab (einem Unternehmen der BMW Gruppe) in Österreich strategische Partnerschaften eingegangen. Diese Partnerschaften dienen der weiteren vertikalen und regionalen Stärkung von update.

Vertriebsstrategie bewährt sich

Die markt- und kundengetriebene Kombination aus direktem und indirektem Vertrieb hat sich 2003 bewährt. Strategische Kunden wie z.B. Magna Steyr, bei der die neueste web-basierte Version des marketing.manager implementiert wurde, werden direkt betreut. Andere Projekte werden gemeinsam mit namhaften Partnern (kollaborativer Ansatz) betreut, um für den Kunden einen maximalen Nutzen zu erzielen. Ein Beispiel dafür ist etwa die Dexia Bank in der Slowakei. Dort wurde das Projekt gemeinsam mit Siemens Business Services umgesetzt. Dass diese Strategie den Kunden die bestmöglichen Lösungen garantiert, wurde auch mit der Verleihung des „CRM Best-Practice-Award 2003“ gezeigt. Mit dieser Auszeichnung werden besonders gelungene CRM-Praxisbeispiele prämiert, die ihren finanziellen Nutzen bereits unter Beweis gestellt haben.

In der Kategorie Mittelstand gingen zwei der drei Preise an die update-Kunden Gerhard D. Wempe KG und Gasversorgungsgesellschaft Rhein-Erft. Diese Projekte wurden gemeinsam mit den Partnern Netragon AG bzw. mit der Fichtner Consulting & IT GmbH umgesetzt.

Forschung und Entwicklung

Für ein Softwareunternehmen sind die Investitionen in Forschung und Entwicklung von grundlegender Bedeutung für die Unternehmenszukunft. update konnte trotz der skizzierten schwierigen Marktlage die Forschungs- und Entwicklungsausgaben auf dem hohen Niveau des Vorjahres halten und somit dem Anspruch als europäischer Produkt- und Technologieführer – insbesondere in den CRM-Aspekten Vertrieb und Marketing – gerecht werden.

Im Herbst 2003 wurde auf der update-Hausmesse, dem so genannten „CRM Solution Day“, die General Version der beiden Kernprodukte der 6. Generation vom marketing.manager, update.win und update.web, präsentiert.

Im März 2004 folgten die Versionen Financial Services und Pharma inklusive der dazugehörigen Migrations- und Sprachenpakete. In naher Zukunft werden sukzessive weitere Produkte der marketing.manager 6 Produktsuite am Markt verfügbar sein.

Der marketing.manager 6 ist in drei unterschiedlichen technologischen Ausprägungen verfügbar (multi-channel Ansatz). Ganz nach Bedarf und infrastrukturellen Gegebenheiten der Kunden kann entweder der klassische Windows-Client update.win, das browserbasierte update.web oder der mobile Client update.pda bzw. eine beliebige Kombination dieser Anwendungen eingesetzt werden.

Flexible Lösungen für steigende Mobilität

Die Kombination update.web und update.pda trägt den Anforderungen einer steigenden Mobilität Rechnung. Mit dem flexiblen update.pda stehen die wichtigsten Daten und Geschäftsprozesse auch off-line zur Verfügung und es kann in Verbindung mit GSM- oder GPRS-Modulen in Echtzeit on-demand auf zentrale Unternehmensdaten zugegriffen werden.

Das komplett neu entwickelte Produkt update.web basiert auf der zukunftsorientierten Microsoft .NET-Technologie. Die erfolgreiche Entwicklung dieser Webversion ist auf die besondere Kompetenz und langjährige Erfahrung der Entwicklungsabteilung von update sowie auf die enge Entwicklungspartnerschaft mit Microsoft zurückzuführen. update.web bietet nicht nur den vollen Funktionsumfang einer ausgereiften CRM-Applikation sondern ist aufgrund seiner Architektur und hohen Skalierbarkeit auch für CRM im ASP-Betrieb geeignet, womit update weitere Geschäftsbereiche erschließen kann. Darüber hinaus stellt update.web die technologische Basis für zukünftige CRM-Webservices und somit für die nahtlose Integration in Webportale dar.

Ein weiterer Schwerpunkt ist die Integration des marketing.manager in bestehende Systeme und Anwendungen. So unterstützt beispielsweise update.groupware den bidirektionalen Austausch von Daten zwischen marketing.manager und Outlook bzw. Lotus Notes.

Das auf Industriestandards basierende Produkt update.phone ermöglicht die intelligente Verbindung von CRM und Telefonie. Mit der Integrationsdrehzscheibe update.interface können beliebige Integrationsszenarien etwa mit ERP-Systemen, wie z.B. SAP/R3, Internetapplikationen oder anderen Business-Anwendungen auf verschiedensten Technologien (XML über HTTP, (D)COM, etc.) realisiert werden.

Abgerundet wird das Produktportfolio durch Anwendungen für die Datenbereinigung (update.match) sowie durch update.analytical zur Analyse von Kundendaten.



marketing.manager 6: Die neue Produktsuite der update wurde im Herbst 2003 gelauncht.

Intensive Zusammenarbeit mit Kunden

Um sich den schnell ändernden Kundenbedürfnissen anpassen zu können, entwickelt das Unternehmen seine Produkte in enger Zusammenarbeit mit seinen Kunden. Zur Institutionalisierung dieser Zusammenarbeit hat update 2003 das so genannte „Architects Council“ ins Leben gerufen. Diese Plattform dient dem regelmäßigen Erfahrungsaustausch mit ausgewählten Kunden.

Markterfolge und Innovationen

Die Produktinnovationen wurden vom Markt sehr gut aufgenommen. Dies zeigte einerseits die Steigerung des Umsatzes im vierten Quartal 2003, aber auch der Gewinn von Fachpreisen bestätigt die Akzeptanz und Qualität der von update angebotenen Lösungen. So setzte sich update beim internationalen ISM Award gegen 400 CRM-Lösungen durch und gewann den „ISM Top 15 CRM Award“. Verliehen wird dieser Preis jährlich von der ISM Inc. mit Sitz in den USA. Als Entscheidungsgrundlage dienten der Jury intensive Tests der CRM-Lösungen, die anhand von 202 Kriterien bewertet wurden.



Ausblick auf 2004

update geht auf Basis der „Wachstumsmotoren“ branchenorientierte Spezialisierung, regionale Expansion und technologische Innovation mit vorsichtigem Optimismus von einem profitablen Wachstum in 2004 aus.

Eine Prognose für das Jahr 2004 gestaltet sich weiterhin schwierig, da wesentliche Einflussfaktoren auf die Geschäftstätigkeit des Unternehmens nicht seriös prognostizierbar sind.

Wenn auch aus der Unternehmens- und Marktbetrachtung eindeutig positive Tendenzen abzulesen sind, können sowohl politisch wie makroökonomisch ungünstige Entwicklungen die Umsatz- und Ertragsentwicklung von update negativ beeinflussen.

update plant für das Jahr 2004 ein profitables Wachstum aus eigener Kraft. Die gute Positionierung des Unternehmens und seines Produkt- und Dienstleistungsportfolios kann auch ein Wachstum über Marktdurchschnitt gestatten. Diese Annahme wird aus der Positionierung des Produkts in einem Segment mit vergleichbar geringer Sättigung aber hohem Bedarf abgeleitet.

Das Segment der kleinen und sehr kleinen CRM-Anwendungen mit geringer Funktionalität und ohne Branchenausrichtung wird von einer Vielzahl von Herstellern abgedeckt. update adressiert dieses Segment nicht, da einerseits die vorhandene Leistungsfähigkeit des Produkts dort nicht nachgefragt wird, und andererseits die zu erzielenden Lizenzumsätze wenig attraktiv sind.

Am oberen Ende der Skala, bei Konzernlösungen mit mehreren tausend Arbeitsplätzen, besteht starker Wettbewerb zwischen den großen Anbietern der Branche. Dieses Wettbewerbsumfeld und der Umstand der hohen Sättigung in diesem Bereich machen auch dieses Segment für update unattraktiv.

update zielt hingegen auf das mittlere Segment mit einer Marktsättigung von teilweise weniger als 40 % und einem hohen Bedarf an Branchenorientierung und -spezialisierung, bei der gleichzeitig eine kostengünstige und schnelle Implementierbarkeit des Produkts erwartet wird. Genau für diese Anforderungen ist das update-Produktportfolio ausgelegt.

Neben dieser Positionierung gestattet die regionale Ausrichtung des Unternehmens eine optimistische Einschätzung der Wachstumschancen. update fokussiert

neben den europäischen Kernmärkten im besonderen die EU-Beitrittsstaaten, für die in den nächsten Jahren höhere Wachstumsraten als in Westeuropa erwartet werden.

Bereits in der zweiten Jahreshälfte 2003 zeichnete sich ab, dass update in diesen Regionen durch ihre führende Position ein überdurchschnittliches Wachstum erreichen kann. Im Gegensatz zu vielen Wettbewerbern verfügt update bereits heute über eigene Niederlassungen sowie eine erprobte und erfolgreiche Partnerinfrastruktur in diesen Staaten.

Darüber hinaus ist das Produkt in acht osteuropäischen Sprachen verfügbar, was insbesondere gegenüber den angelsächsischen Wettbewerbern einen Vorteil darstellt.

Neben dem Aspekt der aussichtsreichen Positionierung durch Spezialisierung bzw. Vertikalisierung des Produkts einerseits und der regionalen Fokussierung andererseits, gibt auch die Innovationsfähigkeit des Unternehmens Anlass zu einer wachstumsorientierten Planung.

Mit der neuen Version des marketing.manager verfügt update über ein Produkt auf dem letzten Stand der Technik. Neben diesem Wettbewerbsvorteil an sich gestattet die Technologie und Architektur des Produkts völlig neue Nutzungs-, Integrations- und Vertriebsformen, wie z.B. so genannte ASP-Modelle, bei denen die Software nicht mehr in Lizenz erworben sondern außerhalb des Unternehmens betrieben und in Mietmodellen bezogen wird.

Trotz uneinheitlicher Expertenmeinungen über die Geschwindigkeit der Verbreitung dieser Modelle kann davon ausgegangen werden, dass diese Form der Softwarenutzung mittelfristig an Bedeutung zunehmen wird. update kann diese Modelle bereits heute anbieten und zeigt sich damit auch auf diesem Gebiet zukunftsorientiert positioniert.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass update auf der Basis der „Wachstumsmotoren“ branchenorientierte Spezialisierung, regionale Expansion und technologische Innovation mit vorsichtigem Optimismus von einem profitablen Wachstum in 2004 ausgeht.

Konzernbilanz zum 31. Dezember 2003 nach US-GAAP

mit Gegenüberstellung der Vorjahreszahlen

31.12.2003	31.12.2002
1.000 Euro	1.000 Euro

Aktiva:		
Umlaufvermögen		
Liquide Mittel (Anmerkung 3)	4.119	3.485
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.743	5.400
ab: Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen (Anmerkung 4)	-1.193	-1.263
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)	3.550	4.137
Vorräte	51	113
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	98	281
Sonstiges Umlaufvermögen (Anmerkung 5)	144	197
Summe Umlaufvermögen	7.962	8.213
Sachanlagen, netto (Anmerkung 6)	697	1.358
Wertpapiere des Anlagevermögens (Anmerkung 7)	88	92
Summe Aktiva	8.746	9.663
Passiva:		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Raten zu langfristigen Verbindlichkeiten	242	363
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	573	959
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten (Anmerkung 8)	2.277	2.555
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	606	464
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	3.698	4.341
Langfristige Verbindlichkeiten (Anmerkung 9)	606	848
Rückstellungen für Abfertigungen (Anmerkung 10)	239	218
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing abzüglich kurzfristiger Raten (Anmerkung 11)	6	7
Summe Verbindlichkeiten	4.549	5.414
Eigenkapital		
Grundkapital (Genehmigtes Kapital 4.690.983,00)	9.382	9.382
Ausgegebene und im Umlauf befindliche Aktien 2003 ohne Nennwert: 9.381.967 (2002: 9.381.967)		
Kapitalrücklagen	222	57.728
Bilanzverlust	-5.789	-62.876
Sonstige Rücklagen	382	15
Summe Eigenkapital	4.197	4.249
Summe Passiva	8.746	9.663

Der nachfolgende Konzernanhang ist integrierter Bestandteil dieser Konzernbilanz.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2003 nach US-GAAP

mit Gegenüberstellung der Vorjahreszahlen

	2003 1.000 Euro	2002 1.000 Euro
Umsatzerlöse		
Umsatzerlöse aus Lizenz- und Wartungsverträgen	10.175	10.898
Umsatzerlöse aus Implementierung und Dienstleistung	3.473	3.905
Summe Umsatzerlöse	13.684	14.803
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen		
Kosten der Lizenz- und Wartungsverträge	849	1.181
Kosten Implementierung und Dienstleistung	2.686	3.598
Summe Herstellungskosten	3.535	4.779
Bruttoergebnis vom Umsatz	10.113	10.024
Betriebliche Aufwendungen		
Vertrieb und Marketing	5.213	10.920
Forschung und Entwicklung	2.702	2.757
Allgemeine Verwaltungskosten	2.096	3.076
Summe betriebliche Aufwendungen	10.011	16.753
Operatives Ergebnis	102	-6.729
Zinsenerträge	84	168
Zinsaufwendungen	-76	-105
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto (Anmerkung 14)	-523	-314
Verlust vor Steuern	-413	-6.980
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (Anmerkung 13)	-6	-9
Jahresfehlbetrag	-419	-6.989
Verlust je Aktie (unverwässert und verwässert, Anmerkung 15) in Euro	-0,04	-0,75
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	9.381.967	9.259.300

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

Entwicklung des Konzerneigenkapitals und des erweiterten Ergebnisses für das Geschäftsjahr 2003

mit Gegenüberstellung der Vorjahreszahlen

	Grund- kapital 1.000 Euro	Kapital- rücklage 1.000 Euro	Bilanz- verlust 1.000 Euro	Sonstige Rücklagen 1.000 Euro	Gesamt 1.000 Euro
Stand am 31. Dezember 2001	9.382	57.728	-55.617	-338	11.155
Jahresfehlbetrag	0	0	-6.989	0	-6.989
Wertänderung bei Wertpapieren	0	0	0	-2	-2
Währungsumrechnung	0	0	0	3	-3
Erweitertes Ergebnis					-6.988
Verkauf eigener Aktien	0	0	-270	352	82
Stand am 31. Dezember 2002	9.382	57.728	-62.876	15	4.249
Jahresfehlbetrag	0	0	-419	0	-419
Wertänderung bei Wertpapieren	0	0	0	-1	-1
Währungsumrechnung	0	0	0	136	136
In den Jahresfehlbetrag umgegliederte Kursverluste	0	0	0	232	232
Erweitertes Ergebnis					-52
Auflösung der Kapitalrücklage	0	-57.506	57.728	0	0
Stand am 31. Dezember 2003	9.382	222	-5.789	382	4.197

Der nachfolgende Konzernanhang ist integrierter Bestandteil dieser Entwicklung des Konzerneigenkapitals.

Konzern-Geldfluss-Rechnung für das Geschäftsjahr 2003 nach US-GAAP

mit Gegenüberstellung der Vorjahreszahlen

	2003 1.000 Euro	2002 1.000 Euro
Betriebliche Geschäftstätigkeit:		
Jahresfehlbetrag	-419	-6.989
Überleitung des Jahresfehlbetrags zum Netto-Cashflow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit:		
Abschreibungen	644	1.339
Veränderung des Sozialkapitals	20	85
Unrealisierte Wertänderungen bei Währungsdifferenzen	368	3
Veränderung der Vermögensgegenstände und Schulden:		
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	587	2.890
Veränderung der Vorräte	62	97
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-386	-427
Veränderung der passiven Rechnungsabgrenzungsposten	144	220
Veränderung der Rückstellungen	-278	-867
Veränderung der sonstigen Vermögensgegenstände und Schulden	234	58
Netto-Cashflow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit	976	-3.591
Cashflow aus der Investitionstätigkeit:		
Investitionen in Sachanlagen	-47	-361
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	64	137
Erlöse aus dem Verkauf von Finanzanlagen	4	20
Netto-Cashflow aus der Investitionstätigkeit	21	-204
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:		
Veränderung der langfristigen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	0	-4
Veränderung der eigenen Aktien	0	82
Veränderungen der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-121	0
Veränderung der langfristigen Darlehen	-242	-242
Netto-Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-363	-164
Veränderung der liquiden Mittel	634	-3.959
Liquide Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres	3.485	7.444
Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres	4.119	3.485
Ergänzende Informationen:		
Auszahlungen im Berichtszeitraum für:		
Zinsen	76	105
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	6	9

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

Konzernanhang zum 31. Dezember 2003 nach US-GAAP

1. Organisation und Geschäftstätigkeit der Gesellschaft

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

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

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

Mit 01.02.2003 wechselte die Gesellschaft in das General Standard Segment der Deutschen Börse.

2. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

a) Konsolidierungsgrundsätze

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

b) Verwendung von Schätzungen

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

c) Liquide Mittel

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

d) Wertpapiere des Anlagevermögens

Die Gesellschaft hält Anteile an verschiedenen Investmentfonds in Österreich, wie dies vom österreichischen Gesetzgeber zur Deckung der steuerlichen Abfertigungsansprüche vorgesehen ist.

e) Sachanlagen

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

Die voraussichtlichen Nutzungsdauern werden wie folgt angenommen:

	Abschreibungszeitraum in Jahren
IT-Hardware	3 – 4
Software	2 – 4
Büroausstattung	7
Büroeinrichtung	5 – 7

Im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen genutzte Vermögensgegenstände werden über die Dauer des Ver-

trags oder die voraussichtliche Nutzungsdauer des Vermögensgegenstandes abgeschrieben, wobei der kürzere Zeitraum maßgeblich ist.

f) Vorräte

Die Vorräte bestehen aus erworbenen Softwarelizenzen, die zum Weiterverkauf bestimmt sind. Die Bewertung erfolgt zu durchschnittlichen Anschaffungskosten unter Beachtung des Niederstwertprinzips. Eine verlustfreie Bewertung wird durch die Vornahme von Abschlägen, die auf Grund der Einschätzung der Verwertbarkeit ermittelt werden, vorgenommen. In den Geschäftsjahren 2003 und 2002 wurden in den Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen Wertberichtigungen auf Vorräte in Höhe von T€ 0 bzw. T€ 65 berücksichtigt.

g) Bewertung von langfristigen Vermögensgegenständen

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

h) Umsatzrealisierung und Rechnungsabgrenzungsposten

Die Umsatzrealisierung aus dem Verkauf von Softwarelizenzen erfolgt in Übereinstimmung mit dem Statement of Position (SOP) 97-2, „Software Revenue Recognition“, herausgegeben vom American Institute of Certified Public Accountants. Die Voraussetzung für die Realisierung von Umsätzen ist das Vorliegen eines gültigen Vertrages, die Lieferung der Software, eine fixierte oder bestimmbare Lizenzgebühr und die wahrscheinliche Einbringlichkeit der Forderung. Diese Voraussetzungen müssen alle erfüllt sein. Die Support- und Wartungsverträge werden zum Zeitpunkt der Rechnungsstellung als Ertragsabgrenzung gebucht und anteilmäßig über den Vertragszeitraum realisiert. Die Umsatzerlöse aus Dienstleistungen umfassen Schulungs-, Beratungs- und Implementierungsleistungen und werden in Übereinstimmung mit SOP 97-2 und SOP 81-1 „Accounting for Performance of Construction-Type and Certain Construction-Type Contracts“ realisiert. Das bedeutet, dass bei langfristigen Projekten die Realisierung nach dem Fertigstellungsgrad auf Basis von Milestones erfolgt. Die Erträge der anderen Serviceleistungen werden zum Zeitpunkt ihrer Leistungserbringung realisiert. Nach Abnahme durch den Kunden gilt ein Projekt als abgeschlossen.

In Einzelfällen kann es vorkommen, dass Kunden ein vertragliches Rücktrittsrecht eingeräumt wird. In diesen Fällen werden die Umsätze in Übereinstimmung mit SFAS 48 „Revenue Recognition When Right of Return Exists“, unter Berücksichtigung einer geschätzten Ausübungswahrscheinlichkeit eines allfälligen Rücktrittsrechtes realisiert.

i) Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen

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

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

j) Forschung und Entwicklung

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

k) Werbekosten

Werbekosten werden bei Anfall als Aufwand erfasst. Die Werbekosten für das am 31. Dezember 2003 endende Geschäftsjahr beliefen sich auf T€ 174 und für das am 31. Dezember 2002 endende Geschäftsjahr auf T€ 398.

l) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag werden nach der „Liability-Methode“ in Übereinstimmung mit dem Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) No. 109, „Accounting for Income Taxes“ ermittelt. Demnach werden aktive und passive latente Steuern für geschätzte zukünftige Steuerfolgen gebildet, die den Unterschiedsbeträgen zwischen den konsolidierten Bilanzwerten und Steuerbilanzwerten zugeordnet werden.

Die Besteuerung erfolgt dabei nach den Steuersätzen, die in den Jahren für steuerpflichtiges Einkommen in Kraft sein werden, in denen voraussichtlich der Ausgleich jener zeitlichen Unterschiede erfolgen soll. Gemäß SFAS 109 wird die Auswirkung einer Änderung der Steuersätze für aktive und passive latente Steuern in der Periode erfolgswirksam gebucht, in die das Datum des Inkrafttretens der geänderten Steuersätze fällt.

Die österreichische Bundesregierung plant, im Rahmen einer ab 2005 wirksamen Steuerreform auch den Körperschaftssteuersatz von bisher 34 % auf 25 % zu senken. Die Gesamtauswirkung für den update software Konzern konnte derzeit noch nicht abgeschätzt werden.

m) Berechnung des Gewinns pro Aktie

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

n) Währungsumrechnung

Die funktionale Währung der ausländischen Tochterunternehmen der Gesellschaft ist die lokale Währung des Landes, in dem das Tochterunternehmen seinen Sitz hat. Die Währungsumrechnung der Vermögens- und Schuldposten in Euro erfolgt mit den Mittelkursen am Bilanzstichtag. Das Eigenkapital wird zu historischen Kursen umgerechnet. Die Gewinn- und Verlustrechnungen werden mit den Monatsdurchschnittskursen des betreffenden Geschäftsjahres umgerechnet.

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

o) Mitarbeiterbeteiligungsprogramm

Die Gesellschaft bilanziert ihr Mitarbeiterbeteiligungsprogramm gemäß SFAS 123, „Accounting for Stock-based Compensation“. Wie im Rahmen von SFAS 123 zulässig, wird der Personalaufwand für die den Mitarbeitern und leitenden Angestellten gewährten Aktienoptionen auch weiterhin in Übereinstimmung mit der Accounting Principles Board Opinion (APB) 25, „Accounting for Stock Issued to Employees“, und damit zusammenhängenden Interpretationen berechnet.

Der Ausübungspreis der im Rahmen des Mitarbeiterbeteiligungsprogramms 1999 (1999 Plan) der Gesellschaft gewährten Optionen entspricht dem Marktpreis der Aktien der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Gewährung; dementsprechend wurde gemäß APB 25 kein Personalaufwand ausgewiesen.

Der 2000 Plan wird als fixer Plan nach APB 25, aufgrund fixer Ausübungskurse und Laufzeiten, behandelt. Der Über-

hang des Börsenkurses zum Bilanzstichtag über den Ausübungspreis wird über die Laufzeit verteilt zurückgestellt. Im Jahr 2003 fiel kein Personalaufwand aus Optionen an.

Nach SFAS 123 sind Gesellschaften, die weiterhin nach APB 25 vorgehen, verpflichtet, Pro-forma-Informationen darüber anzugeben, wie sich die Anwendung der Marktwertmethode gemäß SFAS 123 (siehe Anmerkung 15) auswirken würde.

p) Sonstige erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen

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

q) Rückstellungen für Abfertigungen

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

Zur Berechnung der Kosten für Abfertigungszahlungen und der zugehörigen Rückstellungen für Zwecke der Finanzberichterstattung geht die Gesellschaft nach dem finanzmathematischen Anwartschaftsbarwertverfahren vor.

Die Berechnung basiert auf den folgenden Annahmen: Zinssatz: 6 %, zukünftige Gehaltserhöhungen: 3 % .

r) Leasingverträge

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

3. Liquide Mittel

Die liquiden Mittel der Gesellschaft bestehen aus Termingeldern mit einer Restlaufzeit von höchstens drei Monaten, Festgeldkonten und Geldmarktveranlagungen.

Die liquiden Mittel der Gesellschaft betragen zum 31. Dezember 2003 T€ 4.119, davon wurden zur Sicherstellung von gewährten Bankgarantien T€ 246 verpfändet. In der niederländischen Tochtergesellschaft wurde im Zusammenhang mit dem anhängigen Verfahren ABASE gegen update Benelux B.V. ein Sperrkonto in der Höhe von T€ 130 errichtet, auf das nach Einschätzung des Anwaltes der update Benelux B.V. nicht vor dem Jahr 2005 zugegriffen werden kann.

4. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Wertberichtigung für dubiose Forderungen hat sich wie folgt entwickelt:

	31.12.2003	31.12.2002
	T€	T€
Wertberichtigung für dubiose Forderungen zu Beginn des Geschäftsjahres	1.263	1.198
Zuführung	498	745
Verbrauch	-295	-640
Auflösung nicht verwendeter Wertberichtigungen	-273	-40
Wertberichtigung für dubiose Forderungen am Ende des Geschäftsjahres	1.193	1.263

Zum 31. Dezember 2003 waren keine konzerninternen Forderungen in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten.

5. Sonstiges Umlaufvermögen

	31.12.2003	31.12.2002
	T€	T€
Forderungen gegenüber Finanzbehörden	99	99
Forderungen gegenüber leitenden Angestellten und Mitarbeitern	17	14
Miet- und Leasingkautionen	21	47
Sonstige Vermögensgegenstände	7	37
	144	197

Unter sonstiges Umlaufvermögen fallen Umsatzsteuer-Guthaben und andere Steuervorauszahlungen, Mietkautionen, sonstige Kautionen und sonstige Vorauszahlungen.

6. Sachanlagen

	31.12.2003	31.12.2002
	T€	T€
Anschaffungskosten		
IT-Hardware	1.786	1.864
Software	746	745
Büroausstattung	733	823
Büroeinrichtung	128	229
Sonstiges Sachanlagevermögen	375	411
	3.768	4.072
ab: kumulierte Abschreibungen	-3.071	-2.714
Buchwert	697	1.358

Der Abschreibungsaufwand für das Geschäftsjahr, das jeweils zum 31. Dezember 2003 und 2002 endet, betrug T€ 642 bzw. T€ 1.002.

7. Wertpapiere des Anlagevermögens

Anschaffungskosten, nicht realisierte Gewinne, nicht realisierte Verluste und Marktwerte zum 31. Dezember 2003 und 2002 setzen sich wie folgt zusammen:

	Anschaffungskosten	Nicht realisierter Gewinn/Verlust		Marktwert
	T€	T€	T€	T€
Veräußerungsfähige Wertpapiere (Investmentfonds)				
31. Dezember 2002	98	0	6	92
31. Dezember 2003	95	0	7	88

Im Jahr 2003 wurden Wertpapiere in der Höhe von T€ 4 verkauft. Der daraus resultierende Erlös entspricht im Wesentlichen dem Buchwert.

8. Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten

	31.12.2003	31.12.2002
	T€	T€
Umsatzsteuer, Lohnsteuer und Sozialversicherung	518	211
Gehalts- und Reisekosten	433	782
Sonstige Rückstellungen	1.326	1.562
	2.277	2.555

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

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

9. Langfristige Verbindlichkeiten

	Bilanzwert	Marktwert
	T€	T€
31. Dezember 2002	848	869
31. Dezember 2003	606	617

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

zu je T€ 121, wobei die erste Rate am 31. Dezember 2001 und die letzte am 30. Juni 2007 fällig wird, oder entsprechend früher, falls die Venture Capitalists der ersten Finanzierungsrunde 1997 ihre gesamten Anteile veräußern. Der Marktwert der langfristigen Verbindlichkeiten der Gesellschaft wird durch Diskontierung der zukünftigen Cashflows mit jenem Zinssatz berechnet, welcher der Gesellschaft gegenwärtig von ihren Banken für ähnliche schuldrechtliche Titel mit einer vergleichbaren Laufzeit angeboten wird.

10. Rückstellungen für Abfertigungen

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

	T€
Rückstellungen zum 31. Dezember 2001	133
Zinsaufwand	13
Dienstzeitaufwand	61
Abfertigungszahlungen	-147
Versicherungsmathematische Verluste	158
Rückstellungen zum 31. Dezember 2002	218
Zinsaufwand	94
Dienstzeitaufwand	53
Abfertigungszahlungen	-124
Versicherungsmathematische Verluste und Planabfindungen	216
Rückstellungen zum 31. Dezember 2003	239

11. Leasingverträge

Die Gesellschaft hat Verpflichtungen im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen für EDV-Software und andere Vermögensgegenstände der Geschäftsausstattung. Zum 31. Dezember 2003 und 2002 wurden die folgenden Beträge als Finanzierungsleasingverträge behandelt:

	31.12.2003	31.12.2002
	T€	T€
Kraftfahrzeuge	53	69
ab: kumulierte Abschreibung	-17	-16
	36	53

Die Abschreibung der Vermögensgegenstände im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen ist im Abschreibungsaufwand enthalten. Die Gesellschaft hat im Dezember 2000 einen auf fünf Jahre unkündbaren Mietleasingvertrag für Büroräume abgeschlossen. Die dafür anfallenden jährlichen Mietzahlungen betragen T€ 426. Außerdem bestehen mehrere unkündbare Mietleasingverträge, in erster Linie für Gebäude, Büroräume, Fahrzeuge und andere Geschäftsausstattung. Die zukünftigen Mindestleasingzahlungen für unkündbare Mietleasingverträge und Finanzierungsleasingverträge betragen zum 31. Dezember 2003:

	Finanzierungsleasingverträge	Mietleasingverträge
	T€	T€
Geschäftsjahr zum 31. Dezember		
2004	26	632
2005	24	548
2006	9	478
2007	0	444
2008	0	444
	59	2.546
ab: kurzfristige Raten für Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen (sind in den kurzfristigen Verbindlichkeiten enthalten)	-53	
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen, ohne kurzfristige Raten	6	

Die zukünftigen Mindestzahlungen für Mietleasingverträge betragen T€ 2.546 und T€ 2.881 zum 31. Dezember 2003 bzw. 2002. Die zukünftigen Mindestverpflichtungen im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen (ohne kurzfristige Raten) beliefen sich zum 31. Dezember 2003 und 2002 auf T€ 59 bzw. T€ 82. Die Abschreibungen für aktivierte Vermögensgegenstände in 2003 betragen T€ 17. Die in den Finanzierungsleasingverträgen enthaltenen Zinsen zum 31. Dezember 2003 beliefen sich auf T€ 6.

12. Internationale Geschäftstätigkeit und Segmentberichterstattung

Die Gesellschaft betreibt die Lizenzierung und Vermarktung ihrer Produkte über direkte und indirekte Vertriebswege in Europa. Die Kunden selbst erstrecken sich über zahlreiche geographische Regionen (weltweit) und betreffen Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen. Im Jahr 2003 erzielte die Gesellschaft mit keinem einzelnen Kunden mehr als 4 % des Gesamtumsatzes. Die Umsatzaufteilung nach Vertriebsniederlassungen stellt sich wie folgt dar:

	2003	2002
	T€	T€
Österreich	5.258	3.496
Deutschland	4.295	5.795
Niederlande	1.754	2.131
Andere Länder	2.341	3.391
Gesamtumsatz	13.648	14.803

Die Geschäftstätigkeiten der Tochtergesellschaften erfordern kein wesentliches Anlagevermögen.

13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die gesamten Steueraufwendungen/-erträge für die Geschäftsjahre, die jeweils zum 31. Dezember 2003 und 2002 enden, wurden dem Ergebnis aus der laufenden Geschäftstätigkeit zugerechnet.

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

	Laufend	Latent	Gesamt
	T€	T€	T€
2002			
Österreich	8	0	8
Ausland	1	0	1
Gesamt	9	0	9
2003			
Österreich	6	0	6
Ausland	0	0	0
Gesamt	6	0	6

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

	2003	2002
	T€	T€
Ergebnis vor Steuern	-413	-6.980
Steuersatz (%)	34 %	34 %
Erwarteter Steuerertrag	-140	-2.373
Tatsächlicher Steueraufwand	-6	-9
Überzuleitender Unterschiedsbetrag	-147	-2.382
Überleitung		
Wertberichtigung	-1.268	1.917
Steuersatzänderung	0	0
steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	0	0
Sonstiges	1.415	465
Gesamtüberleitung	147	2.382

In den Sonstigen sind im Wesentlichen Beteiligungsabschreibungen und Abfertigungsrückstellungen enthalten.

Die steuerlichen Auswirkungen der zeitlichen Unterschiede, die zu Erhöhungen bei den aktiven latenten Steuern jeweils zum 31. Dezember 2003 und 2002 führen, stellen sich wie folgt dar:

	31.12.2003	31.12.2002
	T€	T€
Langfristige aktive/passive latente Steuern		
Verlustvorträge	30.237	32.871
Abschreibung der Beteiligung an verbundenen Unternehmen	1.219	127
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	0	0
Sonstiges	0	18
Aktive latente Steuern insgesamt brutto	31.455	33.016
ab: Wertberichtigung	-31.455	-33.016
Aktive latente Steuern, netto	0	0

Der Großteil der Verlustvorträge kann unbegrenzt vorge tragen werden. Aufgrund der Unsicherheit hinsichtlich der Realisierbarkeit hat die Gesellschaft eine Wertberichtigung in voller Höhe gebildet.

14. Sonstige Aufwendungen und Erträge

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

	2003	2002
	T€	T€
Auflösung Rückstellungen	120	918
Auflösung nicht verwendeter Wertberichtigungen dubioser Forderungen	412	0
Anlagenverkauf	16	7
Sonstige Erträge	124	454
Kursverluste	-374	-31
Forderungsverluste	-155	-134
Zuführung Wertberichtigungen dubioser Forderungen	-480	-725
Sonstige Aufwendungen	-186	-648
Reorganisation	0	-155
Sonstige Aufwendungen und Erträge, Netto	-523	-314

Am 24. Februar 2003 wurde die amerikanische Tochter Update Marketing, Inc. im Rahmen eines Management Buy-out verkauft. Im Zuge dieser Übernahme wurden 76 % der Anteile an den neuen Gesellschafter abgetreten. Im Rahmen der Entkonsolidierung entstanden Kursverluste in der Höhe von T€ 232.

15. Optionsplan

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

In der 3. ordentlichen Hauptversammlung, die am 15. Februar 2000 abgehalten wurde, wurde ein Aktiensplit im Verhältnis 3 zu 1 beschlossen. Die Folge für die Aktienoptionsberechtigten ist, dass pro Option 3 Aktien erworben werden können, was die Anzahl der ausübaren Aktien von 518.773 auf 1.556.319 erhöht. Gleichzeitig vermindert sich der Ausübungspreis auf $\frac{1}{3}$ des ursprünglichen Ausübungspreises. In der selben 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 $\frac{1}{4}$ der insgesamt gewährten Optionen ausgeübt werden. Anschließend sind die Optionen in Bezug auf $\frac{1}{8}$ der insgesamt gewährten Optionen am Ende jeder fol-

genden 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.

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

Übersicht über die Optionspläne

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

	noch verfügb. Optionen	eingerräumte Optionen	Spanne in €	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs in €
Stand zum 31. Dezember 2001	712.736	465.411	1,15 - 23	4,6
Eingeräumte Optionen	(189.729)	189.729	1 - 1,37	1,09
Verfallene Optionen	348.565	(348.565)	1 - 23	3,04
Ausgeübte Optionen	0	0	0	0
Stand zum 31. Dezember 2002	871.572	306.575	1 - 23	4,21
Eingeräumte Optionen	(37.715)	37.715	1 - 1,57	1,06
Verfallene Optionen	53.053	(53.053)	1 - 23	4,85
Ausgeübte Optionen	0	0	0	0
Stand zum 31. Dezember 2003	886.910	291.237	1 - 23	3,68

Die folgende Tabelle liefert eine Übersicht über die derzeit ausgegebenen und ausübaren Optionen des 1999 Plans zum 31. Dezember 2002 und 2003. Der Aktiensplitt vom 15. Februar 2000 wurde dabei berücksichtigt.

1999 Plan

Stand zum 31. Dezember 2002					
Ausgegeben				Ausübbar	
Spanne der Ausübungskurse	Ausgegebene Optionen	Gewogene verbleibende Ausübungsfrist	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs	Ausübbar Optionen	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs
€		in Jahren	€		€
4,3	113.451	6,5	4,3	112.361	4,3
6,0	7.800	6,8	6,0	6.661	6,0
7,3	6.240	6,9	7,3	5.004	7,3
4,3 - 7,3	127.491	6,5	4,5	124.026	4,5
Stand zum 31. Dezember 2003					
Ausgegeben				Ausübbar	
Spanne der Ausübungskurse	Ausgegebene Optionen	Gewogene verbleibende Ausübungsfrist	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs	Ausübbar Optionen	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs
€		in Jahren	€		€
4,3	85.128	5,5	4,3	85.128	4,3
6,0	4.680	5,8	6,0	4.680	6,0
7,3	3.120	5,9	7,3	3.120	7,3
4,3 - 7,3	92.928	5,5	4,5	92.928	4,5

Die folgende Tabelle liefert eine Übersicht über die derzeit ausgegebenen und ausübaren Optionen des 2000 Plans zum 31. Dezember 2003 und zum 31. Dezember 2002. Der Aktiensplitt vom 15. Februar 2000 wurde dabei berücksichtigt.

2000 Plan

Stand zum 31. Dezember 2002					
Ausgegeben				Ausübbar	
Spanne der Ausübungskurse	Ausgegebene Optionen	Gewogene verbleibende Ausübungsfrist	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs	Ausübbar Optionen	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs
€		in Jahren	€		€
23	2.340	7,2	23	878	23
18,7	3.900	7,5	18,7	1.463	18,7
8,8	6.955	7,8	8,8	2.088	8,8
3,4	6.500	8	3,4	1.625	3,4
2,2	4.420	8,2	2,2	845	2,2
1 - 1,4	154.969	9,8	1,04	0	0
1 - 23	179.084	9,6	2,13	6.898	10,6
Stand zum 31. Dezember 2003					
Ausgegeben				Ausübbar	
Spanne der Ausübungskurse	Ausgegebene Optionen	Gewogene verbleibende Ausübungsfrist	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs	Ausübbar Optionen	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs
€		in Jahren	€		€
23	780	6,2	23	488	23
18,7	3.120	6,5	18,7	1.950	18,7
8,8	4.615	6,8	8,8	2.657	8,8
3,4	5.460	7	3,4	2.730	3,4
2,2	2.340	7,2	2,2	943	2,2
1 - 1,57	181.994	9	1,03	34.900	1,02
1 - 23	198.309	8,8	1,65	43.668	2,70

Pro-forma-Informationen

Bei der Behandlung des Aktienoptionsplans wendet die Gesellschaft das APB 25 des Accounting Principles Board weiter an, demnach kein Personalaufwand in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst wurde. Wäre der Personalaufwand nach der in SFAS 123 vorgeschriebenen Marktwertmethode ermittelt worden, hätte sich zum 31. Dezember 2003 für die Gesellschaft folgender Pro-forma-Jahresfehlbetrag und -Verlust pro Aktie ergeben:

	Geschäftsjahr zum 31.12.2003	Geschäftsjahr zum 31.12.2002
	T€	T€
Jahresfehlbetrag, wie ausgewiesen	-419	-6.989
Pro-forma-Aufwand gemäß Statement 123	-34	-55
Pro-forma-Jahresfehlbetrag	-453	-7.044
Unverwässerter und verwässerter Verlust pro Aktie	€ -0,04	€ -0,75
Pro-forma-unverwässerter und ver- wässerter Verlust pro Aktie	€ -0,05	€ -0,75

Der gewichtete, durchschnittliche Marktwert pro Option, der 2003 ausgegeben wurde, betrug € 0,55 (2002: € 0,25). Der Marktwert einer Option wird am Tag der Ausgabe anhand des Black-Scholes-Bewertungsmodells bestimmt, wobei in den jeweils zum 31. Dezember 2003 und 2002 endenden Geschäftsjahren von den folgenden Annahmen ausgegangen wird: risikofreier Zinssatz von 4,0 %, der dem von Staatsanleihen mit einer ähnlichen Anfangslaufzeit wie die geschätzte Ausübungsfrist der Option entspricht; Ausübungsfrist von 5 Jahren für den 2000 Plan; jährliche Volatilität des Aktienkurses der Gesellschaft von 134 % für 2003 und 112 % für 2002; Dividendenertrag von jeweils 0 %.

16. Finanzielle Verpflichtungen und mögliche Verbindlichkeiten

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

Betreffend die im Juli 2002 gegen update software AG eingebrachte Klage über T€ 705 wegen behaupteter Nichterfüllung vorvertraglicher Informationspflichten, fanden 2003 drei Tagsatzungen zur Zeugeneinvernahmen statt. Unter Berücksichtigung eines externen Gutachtens eines Experten und der Einschätzung des update vertretenden Rechtsberaters ist die Erfolgsaussicht für update als günstig einzustufen. Es wurde daher keine zusätzliche Rückstellung gebildet.

Das seit dem Jahr 2000 anhängige Verfahren Berghuis/ ABASE gegen update Benelux B.V. wurde im September 2002 ruhend gestellt, nachdem der klagenden Partei vom Gericht aufgetragen wurde, ein Gutachten über verschiedene Klagspunkte 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. Sollte dies dennoch der Fall sein, schätzt der Prozessvertreter von update Holland die Wahrscheinlichkeit auf ein Obsiegen der Klägerpar-

tei als sehr gering ein. Es wurde deshalb auch in 2003 keine Rückstellung zu diesem Verfahren gebildet.

Unter Berücksichtigung der Einschätzung externer Rechtsberater ist die Gesellschaft nach Ansicht des Vorstandes zum 31. Dezember 2003 in keine weiteren Rechtsstreitigkeiten involviert, die eine wesentliche Auswirkung auf die Ertrags- und Finanzlage der Gesellschaft haben könnten.

17. Transaktionen mit nahestehenden Personen

Ein bis zum August 2003 aktives Mitglied des Aufsichtsrates bekleidete eine leitende Position innerhalb eines Unternehmens, mit welchem update software AG geschäftliche Beziehungen unterhält.

Alle Verträge und Transaktionen werden zu allgemein gültigen Standardkonditionen abgewickelt.

	2003	2002
	T€	T€
Forderungen zum 31. Dezember	82	522
Verbindlichkeiten zum 31. Dezember	0	-10
Umsatzerlöse Geschäftsjahr	328	687

18. Liquidität und Kapitalausstattung

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

Die Gesellschaft hat im laufenden Geschäftsjahr Schritte zur Umstrukturierung der Geschäftstätigkeit und zur Kostenreduzierung unternommen und konnte dadurch die laufenden Ausgaben erheblich reduzieren. Das Geschäftsjahr konnte somit mit einem positiven Cashflow von T€ 634 (Netto-Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit T€ 976) abgeschlossen werden.

19. Zusätzliche Angaben zum Konzernabschluss aufgrund österreichischer Rechnungslegungsvorschriften

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

Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2003 wurde nach den in den USA geltenden Rechnungslegungsgrundsätzen

(US-GAAP) aufgestellt. Gemäß den Bestimmungen des § 245a HGB hat ein nach internationalen Grundsätzen aufgestellter Konzernabschluss befreiende Wirkung, wenn die in Abs. 1 Z 1 bis 3 festgelegten Voraussetzungen erfüllt sind. Die zur Erfüllung dieser Voraussetzungen erforderlichen Angaben sind in der Folge dargestellt.

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

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

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

b1) Latente Steuern

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

b2) Sonstige Rückstellungen

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

b3) Bewertung von Wertpapieren des Finanzanlagevermögens

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

b4) Fremdwährungsbewertung

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

b5) Operating Lease/Capital Lease

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

b6) Kosten im Zusammenhang mit Kapitalerhöhungen

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

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

c1) Konzernanlagenspiegel

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist im Anlagenspiegel dargestellt.

c2) Restlaufzeitenspiegel für Forderungen und Verbindlichkeiten

Die Forderungen und Verbindlichkeiten, bis auf die langfristigen Verbindlichkeiten (vgl. Anmerkung 9), sind zur Gänze kurzfristig mit einer Restlaufzeit unter einem Jahr. Die langfristigen Verbindlichkeiten in der Höhe von T€ 606 haben eine Restlaufzeit zwischen einem und fünf Jahren.

c3) Angaben zum Konsolidierungskreis

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

Anlagenspiegel zum 31. Dezember 2003

	Anschaffungskosten					Kumulierte Abschrei- bung	Buchwerte		Abschrei- bung 2003
	Stand 1.1.2003	Zugänge	Abgänge	WK Diff.	Stand 31.12.2003		Stand 1.1.2003	Stand 31.12.2003	
	T€	T€	T€	T€	T€		T€	T€	
Sachanlagen									
IT-Hardware	1.864	37	112	3	1.786	1.569	517	217	317
Software	745	1			746	710	179	36	143
Büroausstattung	823	5	91	4	733	525	338	208	105
Büroeinrichtung	229	3	104		128	102	61	26	22
Sonstiges Sach- anlagevermögen	411	2	37	1	375	165	263	210	55
Summe Sachanl.	4.072	48	344	8	3.768	3.071	1.358	697	642
Immaterielle VG									
Immaterielle VG	514	0	0	0	514	514	0	0	0
Wertpapiere	98	0	3	0	95	7	92	88	1
Sonstiges AV	49	0	0	0	49	49	0	0	0

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

Die durchschnittliche Anzahl der Arbeitnehmer betrug im Jahr 2003: 108 (2002: 161).

Die Aufwendungen für Abfertigungen setzen sich wie folgt zusammen:

	Abfertigungen T€
Vorstandsmitglieder	4
Sonstige Arbeitnehmer	296
	300

Organe der Gesellschaft:

Im Geschäftsjahr waren folgende Personen Mitglieder des Vorstandes:

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

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstandes beliefen sich auf T€ 540.

Der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr aus folgenden Personen zusammen:

Herr Dr. Hans Bodingbauer (Vorsitzender bis 06. August 2003)
Herr Mag. Gilbert Hödl (Stellvertreter)
Herr Dkfm. Frank Hurtmanns (Vorsitzender ab 06. August 2003)
Herr Dipl.-Phys. Hans Strack-Zimmermann (Mitglied ab 06. August 2003)

Die Aufwendungen für Aufsichtsratsvergütungen betragen T€ 66.

Wien, am 27. Februar 2003



Thomas Deutschmann

Der Vorstand



Mag. Monika Fiala



Dipl. Ing. Arno Huber

Bestätigungsbericht

Wir haben die beigefügte Konzernbilanz der update software AG zum 31. Dezember 2003, die zugehörige Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, die Konzern-Geldflussrechnung und die Entwicklung des Konzerneigenkapitals für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr 2003 geprüft. Für diesen Konzernabschluss ist der Vorstand verantwortlich. Unsere Verantwortung besteht in der Abgabe eines Prüfungsurteils zu diesem Konzernabschluss auf der Grundlage unserer Abschlussprüfung.

Die Konzernbilanz der update software AG zum 31. Dezember 2002, die zugehörige Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, die Konzerngeldflussrechnung und die Entwicklung des Konzerneigenkapitals für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr 2002 wurde von der KPMG Alpen-Treuhand GmbH Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft geprüft. Der uneingeschränkte Bestätigungsbericht der KPMG Alpen-Treuhand GmbH mit einem hinweisenden Zusatz bezüglich der Unsicherheit des Fortbestandes des Unternehmens wurde am 20. Mai 2003 unterfertigt.

Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) und der in Österreich geltenden Grundsätze ordnungsgemäßer Durchführung von Abschlussprüfungen durchgeführt. Diese Standards erfordern, die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass ein hinreichend sicheres Urteil darüber abgegeben werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen falschen Aussagen ist. Die Prüfung schließt eine stich-

probengestützte Prüfung der Nachweise für Beträge und Angaben im Konzernabschluss ein. Sie beinhalten ferner die Beurteilung der angewandten Rechnungslegungsgrundsätze und der wesentlichen durch die Unternehmensleitung vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtaussage des Abschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichende Grundlage für unser Prüfungsurteil abgibt.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der update software AG und deren Tochtergesellschaften zum 31. Dezember 2003 sowie der Ertragslage und der Zahlungsströme für das abgelaufene Geschäftsjahr in Übereinstimmung mit den Grundsätzen ordnungsmäßiger Rechnungslegung in den USA (US-GAAP).

Nach österreichischen handelsrechtlichen Vorschriften sind der Konzernlagebericht und das Vorliegen der gesetzlichen Voraussetzungen für die Befreiung von der Aufstellung eines Konzernabschlusses nach österreichischem Recht zu prüfen.

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

Wien, am 27. Februar 2004

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft



(Mag. Kurt Schweighart) (Mag. Erich Kandler)
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
1010 Wien, Friedrichsplatz 10

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

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

Impressum

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

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

Hersteller: Inova, Wien



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

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