

Geschäftsbericht **2000**

Annual Report

update.profil

Die update.com software AG Die update.com software AG ist der führende europäische Anbieter von Lösungen für electronic Customer Relationship Management (eCRM, Kundenbeziehungsmanagement).

Seit der Gründung 1988 hat sich update.com auf die Entwicklung und Vermarktung von Software zur Erhöhung der Produktivität in Verkauf, Marketing und Kundendienst fokussiert. Heute bietet das Unternehmen leistungsfähige Applikationen für das electronic Customer Relationship Management. Neuartige Softwarelösungen für intelligentes Webmining und e-Services verschaffen unseren Kunden mit innovativer Technologie weitere Wettbewerbsvorteile.

Die Lösungen für die Investitionsgüterindustrie, für Banken und Versicherungen, Pharmaindustrie, Telekommunikation sowie für die Konsumgüterindustrie und den Handel sind einfach zu erlernen und schnell zu implementieren. Die e-CRM-Lösungen von update.com werden weltweit in über 470 Unternehmen mit rund 40.000 Endanwendern eingesetzt.

update.profile

update.com software AG is the leading European vendor of electronic Customer Relationship Management (e-CRM) solutions.

Since the company was founded in 1988, update.com has focused on the development and marketing of software designed to increase productivity in sales, marketing and customer services. Today the company offers powerful applications for electronic Customer Relationship Management. New solutions for intelligent web mining and e-services introduce innovative technologies and generate added value for our customers.

The company's solutions for the capital goods industry, banks and insurance companies, the pharmaceuticals industry, the telecommunications sector, the consumer goods industry are easy to implement offering a fast return on investment.

update.com's e-CRM solutions are used globally in over 470 companies and by around 40,000 end users.

update.now

update.now

	2000 in 1000 €	1999 in 1000 €
Umsatz Softwarelizenzen/Wartung Sales software/maintenance	14.909 +25,2 %	11.907
Umsatz Implementierung Sales implementation and services	5.506 -13,9 %	6.392
Gesamtumsatz Sales	20.415 +11,6 %	18.299
Bruttoergebnis vom Umsatz Gross Profit	11.417 -0,6 %	11.503
Forschungs- und Entwicklungskosten* Research & development*	10.428 +118,5 %	4.773
Operatives Ergebnis (EBIT) Loss from operations (EBIT)	-22.430 +210,4 %	-7.226
Jahresfehlbetrag Net Loss	-22.305 +214,8 %	-7.164
Verlust je Aktie Loss per share	€ -2,55 +129,7%	€ -1,11
Mitarbeiter (Anzahl Periodenende) Employees (headcount end of period)	286 + 49,0 %	192

* Einschließlich Kosten für Erwerb in Arbeit befindlicher F&E

* Including acquired in process R&D costs

update.next

Quartalsbericht QI/2001 Quarterly Report QI/2001	4.5.2001	
Halbjahresbericht QII/2001 Half Year Report QII/2001	9.8.2001	
Quartalsbericht QIII/2001 Quarterly Report QIII/2001	9.11.2001	
Hauptversammlung Annual Shareholders Meeting	4.5.2001	

Inhalt / Contents

Brief des Vorstands	4	Letter from the Board	5
Bericht des Aufsichtsrats	6	Report of the Supervisory Board	7
Konzern-Lagebericht	8	MD&A	9
Produkte & Lösungen	10	Products & Solutions	11
marketing.manager	10	marketing.manager	11
update.prospectminer	12	update.prospectminer	13
update.requestcenter	14	update.requestcenter	15
Personalentwicklung	16	Employees	17
Kostenentwicklung	18	Costs	19
Die update.com Aktie	20	update.com Shares	21
Konzern-Bilanz	22	Consolidated Balance Sheet	22
Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung	24	Consolidated Statements of income	24
Konzern-Eigenkapital	25	Consolidated Statement of	25
Konzern-Kapitalflußrechnungen	26	Stockholders Equity	25
Anhang	28	Consolidated Statement of Cash Flows	26
		Consolidated Notes	29



Brief des Vorstands



V.l.n.r.: Michael Foy (CFO), Gabriele Rittinghaus (CEO), Arno Huber (CTO)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, das Geschäftsjahr 2000 war in vielfacher Hinsicht ein besonderes Jahr für uns alle.

Mit dem Börsengang am 11. April 2000 begann ein neues Kapitel in der Geschichte der update.com software AG. Das bis dahin privat finanzierte Unternehmen erschließt sich damit den Zugang zum Kapitalmarkt, dadurch neue Wachstumspotentiale und die Möglichkeit seine zukunftsweisenden Technologien weiterzuentwickeln. Der Börsengang verlangte höchstes Engagement von Mitarbeitern und Management, aber auch von unseren Konsortialbanken und Partnern. Dafür gilt allen Beteiligten besonderer Dank.

Direkt nach dem Börsengang konnte der Kurs der update.com-Aktie kräftig bis auf € 40 ansteigen. Diese Entwicklung konnte nicht aufrecht erhalten werden, neben der allgemeinen Marktentwicklung – der Neue Markt verlor innerhalb eines Jahres fast 80 % seines Wertes – waren hierfür auch die Ergebnisse aus dem Unternehmen verantwortlich, die den Kurs der update.com Aktie um über 90 % fallen ließen.

Zur Mitte des Jahres musste man erkennen, dass update.com die beim Börsengang veröffentlichten Planungen nicht realisieren kann. Die Übertragung von Servicetätigkeiten auf externe Partner, stark ansteigende Verkaufszyklen und Verzögerungen bei der Besetzung wichtiger Managementpositionen waren Ursachen hierfür.

Um den Marktbedingungen besser zu entsprechen, wurde die Unternehmensstruktur neu ausgerichtet: Eine neue Aufteilung in selbständig operierende Business Units (marketing.manager, update.prospectminer, update.requestcenter) ergänzt vertikal die bestehende horizontale Länderstruktur. Gleichzeitig wurde das Unternehmen personell deutlich gestrafft.

Durch eine neue Organisationsstruktur, die Neubesetzung entscheidender Managementfunktionen, die bewährten sowie neuen Produkte und ein straffes Kostenmanagement ist update.com für die Zukunft besser aufgestellt. Mit neuen Partnerschaften sollen bisher nicht besetzte Märkte schneller genutzt, neue Umsatzpotentiale erschlossen und unser Ergebnis für die Zukunft verbessert und gesichert werden. Wir werden dafür sorgen, dass aus diesen guten Voraussetzungen auch gute Ergebnisse werden - helfen Sie mit, diese positive Entwicklung auch im Aktienkurs der Gesellschaft abzubilden.

**Ihr Vorstand der
update.com software AG**

**Gabriele Rittinghaus
Michael Foy
Arno Huber**

Letter from the Board

Dear stockholders,

The business year was a special one for all of us in many respects.

Our initial public offering (IPO) on April 11, 2000, marked a new chapter in the history of update.com software AG. With this move the company, which until then was privately financed, gained access to the capital markets, new opportunities to expand as well as the possibility to further develop its promising technologies. The IPO demanded the highest degree of dedication from employees and management, as well as from the banks in the IPO consortium and from our business partners. At this time we wish to express our gratitude to all those who were involved.

Immediately after the IPO the price of update.com stock surged strongly to € 40. Unfortunately, this development was not sustainable due to the general market situation – the Neue Markt lost almost 80% of its value within one year – and due to internal events. Together, these factors dragged the price of update.com stock down by more than 90%.

By mid-year it was clear that update.com would not make the forecasts projected at the time its shares were initially listed. The transfer of service activities to external partners, sharply rising sale cycles, and delays in filling important management positions were the reasons behind the disappointing performance.

In responding to changed business conditions, the Company realigned its business structure and formed independently operating business units to vertically supplement the existing horizontal country-based organization. At the same time, the company significantly streamlined its personnel structure.

Thanks to this new organizational structure, the filling of critical management functions, proven as well as innovative new products, and effective cost management, update.com is far better positioned to meet the future than before. Our new business partnerships will enable us to address the unfilled needs of markets more quickly as well as to generate new sales potential to improve, and sustain, our earnings in the future.

We will ensure that these good prerequisites are converted into good earnings - join us as we work to transform these positive developments into better share performance.

The Management Board of update.com software AG

Gabriele Rittinghaus
Michael Foy
Arno Huber



Bericht des Aufsichtsrates



Der Aufsichtsrat hat sich in seinen Sitzungen und in einer Vielzahl von Gesprächen mit den Mitgliedern des Vorstands über die aktuellen Entwicklungen informieren lassen und den Geschäftsverlauf der Gesellschaft aktiv begleitet. Das Verhältnis zum Vorstand war dabei von einer konstruktiven Arbeitsatmosphäre geprägt.

Schwerpunkt der drei Sitzungen in den Monaten Januar bis April war neben dem Jahresabschluss 1999 die Vorbereitung des Börsengangs der Gesellschaft mit den strategischen Entscheidungen zur Aktienemission und den Satzungsänderungen für die Kapitalerhöhungen. Der Aufsichtsrat möchte an dieser Stelle Vorstand und Mitarbeitern für die engagierte Vorbereitung des IPO danken, deren großer Erfolg die Erstnotierung der Aktie auf dem Frankfurter Börsenparkett am 11. April 2000 war.

In der Sitzung im Juli standen die Halbjahresergebnisse der Gesellschaft im Mittelpunkt der Diskussion. Insbesondere hat sich der Aufsichtsrat mit der deutlichen Abweichung der Ergebnisse von den Planungen beschäftigt. In Übereinstimmung mit dem Vorstand sah er die wichtigste Ursache in dem wesentlich unter den Erwartungen liegenden Marktwachstum, die eine Plankorrektur notwendig machte. Im November beriet der Aufsichtsrat über das Ergebnis des dritten Quartals, das eine deutliche Verbesserung gegenüber dem Vorquartal darstellte. Aufgrund der Kostenentwicklung bestärkte er den Vorstand aber darin, die Unternehmensstruktur im Hinblick auf Kosteneffizienz und Umsatzsteigerung zu optimieren. Weiteres Thema war der Rücktritt des

Vorstandsmitglieds Gilbert Hödl zum Jahresende 2000. Herr Hödl hatte das Unternehmen gemeinsam mit CTO Arno Huber 1988 gegründet und seitdem der Unternehmensleitung angehört. Der Aufsichtsrat spricht Herrn Hödl seinen Dank für die verantwortungsvolle Tätigkeit aus.

Im November wurde der Rücktritt des Aufsichtsratsmitglieds Karsten Lereuth bekanntgegeben, die Herren Reinhard Gerd Jonke und Axel Bichara schieden zum 31. Dezember 2000 aus. Der Aufsichtsrat dankt seinen ausgeschiedenen Mitgliedern für ihren Einsatz und die gute Zusammenarbeit.

Zentraler Punkt der Sitzung im Februar 2001 war der Jahresabschluss 2000 und die erneute Verfehlung der Unternehmensplanungen, insbesondere die erhebliche Abweichung von den geplanten Kosten. Der Aufsichtsrat ließ sich vom Vorstand über die Umstrukturierung des Unternehmens und die strategischen Optionen informieren, die die Existenz des Unternehmens langfristig sichern können. Der Aufsichtsrat erwartet vom Vorstand eine klare Strategie für die Erreichung der geplanten Zahlen für 2001. Der Aufsichtsrat billigte den Jahresabschluss. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt.

Für das große Engagement im abgelaufenen Geschäftsjahr möchte der Aufsichtsrat dem Vorstand und allen Mitarbeitern der Gesellschaft seinen Dank aussprechen. Für das Geschäftsjahr 2001 wünscht er der Gesellschaft viel Erfolg.

Klaus Amann, Vorsitzender des Aufsichtsrats

Report of the Supervisory Board

In its meetings and in numerous discussions with members of the Management Board, the Supervisory Board kept itself informed of current developments and actively accompanied the Company's business developments. During this time the relationship with the Management Board was characterized by a constructive working atmosphere.

In addition to the 1999 financial statements, the main emphasis of the three meetings held in the months January through April was the preparation for the initial public offering of the Company's stock including strategic decisions concerning issuance of stock and changes in the articles of incorporation related to increases in capital. The Supervisory Board would like to thank the Management Board and employees at this point for the dedicated preparations leading up to the IPO, and its great success as reflected in the first trades completed on the floor of the Frankfurt stock market on April 11, 2000.

The Company's first six months results were the main subject of the July meeting. The Supervisory Board was particularly concerned with the significant deviation of actual results from forecast figures. Together with the Management Board, it viewed significantly lower market growth as the main reason for the deviation, which made it necessary to correct the previous forecast. In November, the Supervisory Board discussed the results of the third quarter which were significantly better than the previous quarter. However, because of the development of the Company's the Supervisory Board supported the Management Board's decision to optimize the Company's structure to increase both cost efficiencies and sales. Another topic was the resigna-

tion of Managing Board member Gilbert Hödl. Together with CTO Arno Huber, Mr. Hödl had founded the Company in 1988 and since that time had been member of the firm's executive management. The Supervisory Board expresses its appreciation to Mr. Hödl for his important contributions.

The resignation of Supervisory Board member Karsten Lereuth was announced in November. This was followed by the resignation of Mr. Gerd Jonke and Mr. Axel Bichara effective December 31, 2000. The Supervisory Board thanks the former members for their efforts and good cooperation.

The central point of the meetings in February and March 2001 was the financial statements for the year 2000 and the renewed failure to meet Company forecasts, especially the significant deviations from planned costs. The Management Board briefed the Supervisory Board on the restructuring of the company and the strategic options which could ensure the existence of the Company on a long-term basis. The Supervisory Board expects the management to present a clear strategy for the realization of the forecasts for Fiscal 2001. The Supervisory Board approved the annual statement of accounts. The annual statement of accounts thereby become official.

The Supervisory Board would like to express its thanks to the Management Board and to all of the Company's staff for their strong commitment to the Company during the previous year. The Supervisory Board wishes the Company strong of success in the year 2001 business year.

Klaus Amann, Chairman of the Supervisory Board



*Von links nach rechts (from left to right): Dr. Hans Bodingbauer, Klaus Amann, Rajphal Sandhu, Dilip Advani
Nicht im Bild (not portrayed): Susanne Hödl-Oels*





"Mit `update.prospectminer` und `update.requestcenter` ist `update.com` den ersten Schritt in Richtung eines von mehreren Produkten getragenen Softwareherstellers für e-business und m-business gegangen."

Der Vorstand ist mit der Entwicklung des Geschäftsjahres nicht zufrieden. Das Umsatzwachstum blieb mit 11,6 % deutlich unter den Erwartungen. In Folge war auch der Verlust wesentlich höher als erwartet. Hierfür sind viele Faktoren – sowohl unternehmensintern als auch -extern – verantwortlich: In den ersten Monaten des Geschäftsjahres band der Börsengang einen wesentlichen Teil der Managementkapazitäten des Unternehmens. Notwendige strukturelle Veränderungen der Unternehmensorganisation sind mit dem Ende des Geschäftsjahres umgesetzt worden.

Zwar gelang es, sowohl für die Leitung der Entwicklungsabteilung als auch des Vertriebs hochqualifizierte Führungskräfte zu gewinnen, wegen Anschuldigungen aus den USA, die eine Tätigkeit bei einem früheren Arbeitgeber betrafen, schied der neue Vice President Sales allerdings bereits nach wenigen Wochen wieder aus dem Unternehmen aus. Die Leitung des Vertriebes blieb in der Folge über mehrere Monate unbesetzt. Der Umsatz mit Lizenzen und Wartung stieg trotzdem deutlich (+€ 3,0 Mio., +25,2 %), erreichte aber nicht die wesentlich höheren Ziele. Die geplante Veränderung der Umsatzstruktur, die Rückführung der Umsätze mit der Implementierung unserer Software bei Kunden auf 25 % des Gesamtumsatzes, konnte durch die rasche Gewinnung von Implementierungspartnern schneller realisiert werden als ursprünglich geplant. Der Rückgang dieser Umsätze, der mit dem Geschäftsjahr 2000 abgeschlossen sein dürfte, schwächte daher das Wachstum des Gesamtumsatzes deutlich

ab. Im Geschäftsjahr nahmen diese Umsätze um € 0,9 Mio. oder 13,9 % ab. Aus diesem Grund stieg Gesamtumsatz im Geschäftsjahr nur um € 2,1 Mio.

Um das Umsatzwachstum in den kommenden Jahren zu gewährleisten, hat die Gesellschaft zusätzlich zur Weiterentwicklung der Kernprodukte `marketing.manager` Lizenzen und Sourcecodes für zwei neue Softwareprodukte erworben: `update.prospectminer` und `update.requestcenter` werden die `marketing.manager`-Produkte ergänzen und so die Produktpalette wesentlich erweitern. Damit ist `update.com` den entscheidenden ersten Schritt in Richtung eines von mehreren Produkten getragenen Softwareherstellers für den Bereich e-business und m-business gegangen.

In den letzten Monaten des Geschäftsjahres wurde das Unternehmen weitreichend umstrukturiert. Kernpunkt ist die Konzentration auf unsere wichtigsten Kundengruppen und die Aufteilung in eigenständige Business Units für die Produkte `marketing.manager`, `update.prospectminer` und `update.requestcenter`, die länderübergreifend und mit eigener Umsatz- und Ertragsverantwortung operieren. Damit soll neben besserer Transparenz auch eine höhere Effizienz des Personaleinsatzes und eine Bündelung des Produkt- und branchenspezifischen Know-hows erreicht werden. Dies vereinfacht auch die Arbeit neuer Niederlassungen, wie sie im Geschäftsjahr in Belgien und in Frankreich gegründet wurden. Alle Maßnahmen sollen dazu beitragen, dass die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2001 wieder überproportional am Marktwachstum teilnehmen kann und damit im Jahr 2002 wieder einen operativen Gewinn erzielen kann.

MD&A

The Management Board is not satisfied with the development in the business year. Sales grew by 11.6%, and remained significantly below expectations. This led to a higher than anticipated loss. Many factors – both internal and external – are responsible for this situation. The Company's IPO tied up a significant portion of the Company's management capacities during the first months of the business year. Necessary structural changes in the Company's organization were put in place at the end of the business year.

Although the Company succeeded in gaining highly qualified executives to manage its development department and its sales activities, the new Vice President Sales resigned after only a few weeks due to charges stemming from his previous activities for a former employer in the USA. As a result, this position remained vacant for several months.

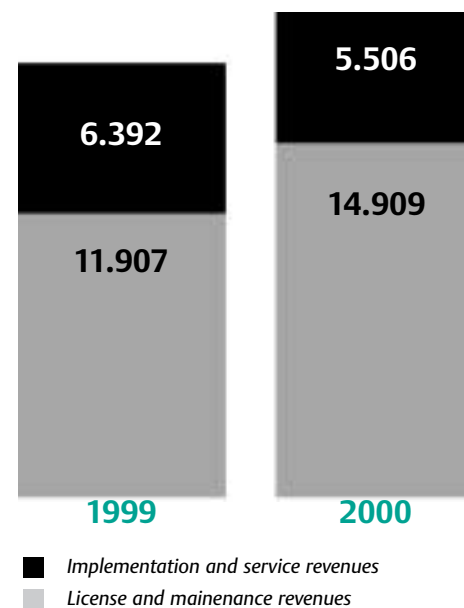
Revenues generated by licenses and maintenance contracts clearly increased (+ € 3.0 million, +25.2%), although they did not reach our significantly higher targets. Because we signed up installation partners at a quicker pace than planned, we were also able to implement the planned change in sales structure and bring revenues derived from the installation of our software down to 25% of total sales more quickly than forecast. The decline in these sales, which may well be behind us with business year 2000, clearly weakened the growth of total sales revenues. During the business year, these revenues fell by €0.9 million or 13.9%. For

this reason, total sales rose during the business year by only € 2.1 million.

In addition to further developing our core product, marketing.manager, the Company also acquired licenses and source codes for two new software products: update.prospectminer and update.requestcenter. These two products will complement marketing.manager and significantly expand our range of products. These moves mark the first critical step update.com has taken in the direction of a multiple-product software maker of products for e-business and m-business.

During the final months of the 2000 business year, the Company underwent extensive restructuring. The focal point was placed on the business with our most important client groups and the formation of self-contained business units for marketing.manager, update.prospectminer, and update.requestcenter products, which operate across national borders as independent profit centers. In addition to better transparency, we anticipate that this measure will lead to greater efficiency in utilizing our personnel and bundling of product and industry specific know-how. This will also simplify the work of new branch offices like those established during the business year in Belgium and France. All of the measures should make it possible for the Company to participate overproportionately in the growth of the market during the 2001 business year and enable us to reach profitability from operations in the year 2002.

Net revenues 1999 & 2000





Zum vierten Mal in Folge wurde marketing.manager von ISM unter die 15 besten CRM-Systeme gewählt. Auch der Best Practice Award für die beste Umsetzung eines CRM-Konzepts ging an einen update.com-Kunden

Mit marketing.manager verfügt update.com über eine der führenden Softwarelösungen für die Steuerung der Kundenbeziehung. Dies belegen auch die Auszeichnungen, die die Software in den letzten Monaten erhalten hat. Zum vierten mal in Folge wurde marketing.manager in den USA von ISM als eines der 15 weltweit besten CRM-Systeme ausgezeichnet. Zusätzlich erhielt unser Kunde Canon GmbH auf der CRM-Messe in Düsseldorf den Best Practice Award für die beste Umsetzung des CRM-Konzepts – eine Auszeichnung, die nicht zuletzt auf dem Einsatz unserer Software beruhte. **Dennoch konnte das Umsatzwachstum** nicht zufrieden stellen. Zwar stiegen die Umsätze mit dem Verkauf von Lizenzen des marketing.manager, den dazugehörigen Modulen und der Softwarewartung gegenüber dem Vorjahr um 25,2%. Damit bleibt das Unternehmen aber deutlich hinter den eigenen Planungen und den Erwartungen der Marktbeobachter zurück. Hierfür waren verschiedene Faktoren verantwortlich: Im Vertrieb gab es neben den Vorgängen bei der Besetzung des Vice President Sales Verzögerungen beim Besetzen des Geschäftsführers der deutschen Tochtergesellschaft. Diese für unseren größten europäischen Absatzmarkt entscheidende Stelle ist seit Sommer 2000 unbesetzt. Dadurch fiel der Umsatz in Deutschland erheblich geringer aus als erwartet. Die Umstrukturierung des Unternehmens hat inzwischen den Fokus auf die neuen Business Units verschoben, bei deren Leitern jetzt auch die Umsatzverantwortung liegt. Die neuen Business Units dienen der Konzentration auf Kundengruppen, die in der Vergangenheit für

den Erfolg des Unternehmens von besonderer Bedeutung waren. In Competence Centers wird das branchenspezifische Know-how für die drei Bereiche Business to Business, OTC / Pharma und Financial Services länderübergreifend gebündelt. Damit zieht die Gesellschaft Konsequenzen daraus, dass das Erschließen neuer Kundensegmente im Geschäftsjahr 2000 zwar mit hohem Aufwand, aber nur wenigen Verkaufsabschlüssen verbunden war. **Im vergangenen Jahr** wurden zwei neue Versionen (4.5 und 4.6) des marketing.manager eingeführt, ergänzt durch die Module update.wap, update.voice und update.portal zur Nutzung aktueller Technologien. Bedingt durch schnelle Versionswechsel traten allerdings Qualitätsprobleme auf, die inzwischen behoben werden konnten. **Auch die Marktentwicklung** konnte im Geschäftsjahr keine positiven Impulse geben. So entwickelte sich der CRM-Markt in Europa wesentlich verhaltener als von den Marktbeobachtern erwartet. Die Wachstumsprognosen wurden von über 70 % auf 35 % nahezu halbiert. Gleichzeitig wurden die Projektlaufzeiten von der Kontaktaufnahme bis zum Vertragsabschluss erheblich länger – eine Folge der steigenden Bedeutung der CRM-Software in der Unternehmensorganisation. Dadurch kam es zu Verschiebungen von Projektabschlüssen und in Folge zu deutlich geringeren Quartalsumsätzen. Mit den neuen Business Units und den Competence Centers ist die Gesellschaft für die Zukunft deutlich besser aufgestellt. Neue Funktionalitäten, neue Module und eine Konzentration auf Qualitätsaspekte werden im Jahr 2001 einen steigenden Umsatz mit marketing.manager ermöglichen.

marketing.manager

With marketing.manager, update.com has one of the leading software solutions for customer relationship management. This is also supported by the awards our software received in the recent months. For the fourth time in a row, marketing.manager was honored by ISM in the United States as one of the top 15 CRM systems in the world. In addition, our customer Canon GmbH received the Best Practice Award at the CRM Trade Show in Düsseldorf for the best implementation of a CRM concept, based in no small part on the use of our software.

Nevertheless, sales growth was not satisfactory. Although revenues generated by licenses of marketing.manager and the associated modules as well as software maintenance grew by 25.2% over the previous year, the Company was still well behind its own forecasts and the expectations of market observers. Various factors were responsible for this.

In addition to the above mentioned matter with the new Vice President Sales, there were delays in filling the position of the General Manager of the German subsidiary. This critical position for our largest European sales market had been vacant since summer 2000. As a result, sales in Germany were considerably lower than expected. In the interim, the restructuring of the Company has shifted the focus to the new Business Units, where the individual Unit Managers are now also responsible for their sales.

The new Business Units focus attention on customer groups which were previously key drivers of the Company's success. In our Competence

Centers, industry-specific know-how is bundled across national borders for three areas: business-to-business, OTC/pharmaceuticals, and financial services. Thus the Company is responding to the fact that during the 2000 business year new customer segments were opened at great expense, but led to just a few closed sales.

Last year we launched two new versions (4.5 and 4.6) of marketing.manager which were supplemented by the three modules, update.wap, update.voice, and update.portal, which are designed to enable users to benefit from current technologies. Due to the quick change of versions, however, quality problems arose, which have since been eliminated.

In addition, the development of the market during the year under review did not generate a positive momentum as the European CRM market grew at a far slower pace than expected by market observers. Growth forecasts were lowered from over 70% to just 35%. At the same time, project periods - from making contact to actual signing of a contract - became significantly longer, as the importance of CRM software in the organization of the Company continued to rise. As a result, we experienced delays in closing projects, which led to significantly lower quarterly sales.

With its new Business Units and Competence Centers, the Company is significantly better positioned for the future. New functions, new modules, and a concentration on quality aspects will make it possible for the Company to achieve a significant increase in sales of marketing.manager.



For the fourth time marketing.manager was honored ISM Top 15. The CRM Best Practice Award went to an update customer as well.





update.prospectminer dient dem intelligenten Durchsuchen des Internets nach möglichen Kunden. Damit wird CRM um eine wesentliche neue Funktion erweitert.

Im August 2000 hat update.com von dem amerikanischen Softwareunternehmen Intarka, Inc. das geistige Eigentum des Produkts ProspectMiner übernommen. ProspectMiner dient dem Webmining, dem intelligenten Durchsuchen des Internets nach möglichen Kunden (prospects). Das Programm ermöglicht es Unternehmen, das World Wide Web dynamisch in Segmente zu unterteilen, abzusuchen, dabei neue Interessenten ausfindig zu machen und ein Profil für sie zu erstellen und unterstützt so Vertrieb und Marketing dabei, die Kundenakquisition zu verbessern. Damit wird CRM um eine wesentliche neue Funktion erweitert. ProspectMiner ermöglicht die gezielte Ansprache neuer Kunden und reduziert durch die intelligente Kriterienbestimmung Streuverluste in Marketing und Vertrieb. Mit dem Kauf der Software hat update.com das geistige Eigentum, die Kunden und damit verbundene Vermögenswerte erworben.

Die Bedeutung des qualitativen Webmining nimmt mit dem ständigen Wachstum des Internet in hohem Maße zu. Dafür sind zwei Entwicklungen ursächlich: Aktualität und Qualität der im Internet angebotenen Daten nehmen einerseits stetig zu, andererseits erschwert die rasant ansteigende Quantität die Nutzung dieser Daten zunehmend. Traditionelle Suchmaschinen sind immer weniger in der Lage, qualitativ hochwertige Ergebnisse zu liefern. Webmining integriert intelligente Technologien in die Suchfunktionen und verbessert so die Verwertbarkeit der Ergebnisse. update.prospectminer ist ein interaktiver intelligenter Agent, den der Kunde trainieren kann,

damit er seine besonderen Anforderungen besser versteht. Abhängig davon, welche Wertigkeiten bestimmten Such-Schlüsselwörtern zugewiesen, wie potenziellen Kunden bewertet und welche davon eventuell abgelehnt werden, verbessern sich spätere Suchergebnisse mit update.prospectminer. **Der Kaufpreis für das neue Produkt** betrug € 2,0 Mio. Der wesentliche Teil dieses Kaufpreis wurde als Kosten für den Erwerb in Arbeit befindlicher Forschung und Entwicklung ebenso wie eigene Entwicklungskosten ergebnismindernd in die Gewinn- und Verlustrechnung aufgenommen. Ein Anteil des Kaufpreises in Höhe von € 514.000.- wurde als immaterielle Vermögensgegenstände aktiviert. Durch die gesetzliche Abschreibung in Höhe von € 72.000.- beträgt der Bilanzwert von update.prospectminer zum Stichtag noch € 442.000.-.

Im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres wurde das ursprünglich auf den amerikanischen Markt zugeschnittene Produkt für den Einsatz in Europa und für den Datentransfer mit marketing.manager vorbereitet. Gleichzeitig wird das Programm unter dem Namen update.prospectminer als eigenständiges Tool vermarktet, das auch mit CRM-Produkten der Wettbewerber zum Einsatz kommen kann. Dies ermöglicht es, update.prospectminer auch solchen Unternehmen zu verkaufen, die sich bisher nicht für marketing.manager entschieden haben. Mit update.prospectminer hat update.com die Produktpalette signifikant erweitert. update.com sieht daher erhebliche Chancen, mit update.prospectminer ein weiteres erfolgreiches Produkt im Markt etablieren zu können.

update.prospectminer

In August 2000, update.com acquired the intellectual property rights to "ProspectMiner" from the American software company Intarka, Inc. ProspectMiner is a "webmining" software product and enables users to intelligently search the Internet for possible customers ("prospects"). The program makes it possible for companies to break down the World Wide Web into segments, search the segments, identify new prospects and to prepare a profile for them thereby supporting sales and marketing efforts to find new, potential customers. This product marks the addition of an important new function to the CRM range of products. ProspectMiner facilitates the targeting of new customers and through the intelligent specification of criteria allows for more effective marketing and sales activities. With the purchase of the software, update.com acquired the intellectual property, existing customers, and associated assets.

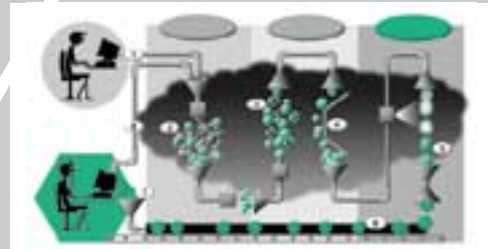
The importance of qualitative webmining will increase with the continuous growth of the Internet. Two developments are responsible for this: first, the accuracy and the quality of the data offered in the Internet progressing continuously, and second, the rapidly growing quantity makes it more and more difficult to use this data intelligently. Traditional search engines are virtually unable to deliver high quality results. Webmining integrates intelligent technologies into search functions and thus significantly enhances the usability of the results.

update.prospectminer is an interactive intelligent agent that the customer can "train" to better

understand its "master's" special requirements. Depending on the weighting given to certain search key words - such as how potential customers are evaluated, and which of them may be rejected - search results generated with update.prospectminer will improve subsequently. The purchase price for the new product was € 2.0 million. Most of the purchase price was reported on the income statement as cost for acquired in process research and development, and as the Company's own development costs was not entered as on the asset side. Only a portion of the purchase price in the amount of € 514,000 was capitalized as intangible assets. As a result of depreciation of € 72,000, the book value of update.prospectminer is shown the balance sheet at € 442,000.

During the remainder of the business year, the product, which was originally tailored for the American market, was prepared for use in Europe and adapted for transferring data with marketing.manager. At the same time, the program is being marketed under the name update.prospectminer as a stand-alone tool which can also be utilized with competitors' CRM products. This enables update.com to approach companies that did not decide in favor of marketing.manager. The addition of update.prospectminer to the update.com family of products significantly expands our range of products. For these reasons we see very good chances of being able to establish update.prospectminer as another successful product on the market.

update.prospectminer
intelligently searches the
internet for prospects. This
adds new functionality to CRM.



update.prospectminer: Findet relevante Kontaktchancen im Informationsmeer des WWW.



update.requestcenter



update.requestcenter stellt wie update.prospectminer eine wesentliche Erweiterung des Produktportfolio der Gesellschaft dar und wird zukünftig von einer eigenen Business Unit vertrieben.

Im November 2000 hat update.com Rechte an einem weiteren Softwareprodukt erworben, die Lizenz für das innovative „RequestCenter“ der kalifornischen Celosis, Inc. Diese Software kann mit einfachen Prozessen die Steuerung von Dienstleistungen optimieren. RequestCenter wurde konsequent und von Grund auf web basierend entwickelt. Sie kann als Stand-Alone-Lösung fungieren oder bestehende CRM- oder ERP-Systeme ergänzen. Die Software nimmt sich eines wichtigen Bereichs in der Unternehmensorganisation an. Immer noch stellt in vielen Unternehmen das Handling von Serviceprozessen und die Durchführung von Serviceaktivitäten für die Mitarbeiter einen entscheidenden Kostenfaktor dar. Durch seinen modularen Aufbau und seine Bedienerfreundlichkeit ist Request-Center sowohl für große Konzerne, wie auch für kleinere Dienstleister eine interessante Möglichkeit, ihre Serviceleistungen zu optimieren und dadurch Personal- und Zeitaufwand und letztlich die operativen Kosten zu senken.

Die update.com software AG ist durch den Vertrag mit Celosis, Inc. berechtigt, die Software als OEM-Produkt anzubieten. update.com hat zusätzlich eine Source Code Lizenz erworben um im Anschluss an die gemeinsame Entwicklung und Optimierung der Schnittstellen zu den bestehenden update-Komponenten auf Basis von Request-Center Code neue Produkte zu entwickeln. Das Gesamtvolumen des Vertrags beträgt € 5,3 Mio. und umfasst neben dem Erwerb der OEM-Lizenzen und der Sourcecode-Rechte auch Schulung sowie

Softwareanpassung und -wartung. Hierfür ist im Geschäftsjahr ein Aufwand für den Erwerb in Arbeit befindlicher Forschung und Entwicklung in Höhe von € 2,0 Mio. ausgewiesen. € 0,4 Mio. sind in den Kosten für Forschung und Entwicklung enthalten.

update.requestcenter stellt wie update.prospectminer eine wesentliche Erweiterung des Produktportfolio der Gesellschaft dar und wird zukünftig von einer eigenen Business Unit vertrieben. update erwartet durch diese Erweiterung erste Umsätze im ersten Halbjahr 2001. update.requestcenter soll als neues Produkt wesentlich zur Steigerung von Umsatz und Ertrag beitragen.

Für das Geschäftsjahr 2002 wird ein Umsatzanteil von 15 % angestrebt. Bereits 2001 erhofft sich die Gesellschaft eine erfolgreiche Markteinführung und einen zusätzlichen Umsatz von ca. € 4 Mio. Außerdem wird update.requestcenter als weiteres innovatives Produkt die technisch führende Position des Unternehmens weiter ausbauen.

update.requestcenter

In November 2000, update.com acquired rights to another software product, the license for the innovative "RequestCenter" from Celosis, Inc., of California. Using simple processes, this software optimizes the control of services, via web-based technologies and WAP, among other possibilities. It can act as a stand-alone solution or can complement existing CRM or ERP systems in a basically manufacturer-independent manner.

The software assumes an important role in the organization of the Company. In many companies, the handling of internal service and the handling of service activities for employees still represent a critical cost factor. Due to its modular structure and user-friendliness, update.requestcenter represents an attractive solution for large companies, and even smaller service providers, to optimize their service performance and thereby reduce personnel and time-related costs and, ultimately, operating costs.

The terms of the contract with Celosis, Inc. give update.com software AG in the first phase rights to offer the software as an OEM product. Following joint development and optimization of the interfaces with existing update components, update.com will acquire exclusive rights to the new program developed on the RequestCenter platform that called update.requestcenter. The total value of the contract is € 5.3 million. In addition to the OEM licenses and the source code rights, this figure includes training and software adaptation and maintenance. These costs are

reflected as an expense item of € 2.0 million for acquired in process research and development in 2000, and € 0.4 million as a costs of research and development.

update.requestcenter, like update.prospectminer, represents a significant expansion of the Company's product portfolio and in the future will be sold by a separate, dedicated business unit. update expects this acquisition to lead to initial sales during the first half of the year 2001. As a new product, update.requestcenter should make a significant contribution to sales and earnings. For the business year 2002 update.requestcenter's target is to achieve a 15% share of total sales. We anticipate a successful market introduction taking place already in 2001 and additional revenues of approximately € 4 million. In addition, this innovative product will further build up the Company's position as a technological leader.

***update.requestcenter
represents a significant
expansion of the company's
product portfolio***





Unsere Mitarbeiter und ihr Know-how spielen eine wichtige Rolle für unseren Erfolg in der Zukunft.

Unsere Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital unseres Unternehmens. Gleichzeitig sind sie aber auch der wesentlichste Kostenfaktor. Dies erfordert einen besonders sensiblen Umgang mit der Personalentwicklung.

Im Zuge des geplanten starken Wachstums für das Geschäftsjahr 2000 wurden besonders in den Bereichen Vertrieb und Marketing die Personalstärken deutlich erhöht. Die planmäßige Eröffnung neuer Niederlassungen in Belgien und Frankreich führte zu einem weiteren Anwachsen der Personalstärke des Unternehmens. Auch der Bereich Forschung und Entwicklung wurde personell deutlich erweitert, nicht zuletzt, um die Entwicklung neuer Produkte voranzutreiben, um die neu erworbenen Produkte update.prospectminer und update.requestcenter in das update-Portfolio einzupassen und die Weiterentwicklung dieser Produkte sicherzustellen. Auf diese Weise wurde im Oktober ein Höchststand von 290 Mitarbeitern erreicht.

Gleichzeitig wurde auch der Ausbau des Managements vorangetrieben. Mit der Ernennung von Erich Leitner zum Vice President Operations im März 2001 ist die Neustrukturierung der Unternehmensführung abgeschlossen. Im September 2000 hat Michael Klemen die Aufgabe des Vice President Marketing übernommen: Einige seiner kreativen Ideen hat er mit unserem neuen Internetauftritt und mit der Kampagne „statthannover:update.com“ umgesetzt. Ebenfalls seit September trägt Rechtsanwalt Leonhard Helm die Verantwortung für Investor Relations. Bereits im

Februar 2000 konnten wir mit Dr. Harald Raetzsch einen ausgezeichneten Entwicklungsleiter gewinnen, der die Produktstrategien und die Entwicklung neuer Produkte vorantreiben wird. Mit dem Erwerb und der Integration von update.prospectminer und update.requestcenter hat er bereits Meilensteine gesetzt.

Im Zuge der Umstrukturierung des Unternehmens und der Kostenoptimierung mussten eine Reihe von Arbeitsverhältnissen beendet werden. Dabei konnte aber in wesentlichen auf die natürliche Fluktuation zurückgegriffen werden, die bekanntermaßen in der Softwareindustrie sehr hoch ist. Auf diese Weise fielen nur in geringem Maße Kosten im Zuge der Vertragsauflösungen an. Am Ende des Jahres war ein Personalstand von 286 erreicht, der zwischenzeitlich weit unterschritten wurde. Am stärksten vom Personalabbau betroffen war der Bereich der Softwareimplementierung, wo die Personalstärken an die Umsatzentwicklung angepasst wurde. Mittelfristig soll die Personalkapazität des update.com-Konzerns bei 240 Mitarbeitern fixiert werden. Dabei wird besonders darauf geachtet, dass das Know-how der Mitarbeiter weitgehend erhalten bleibt.

Die konzernweit höchste Personalstärke weist die österreichische Muttergesellschaft mit 136 Mitarbeitern auf, gefolgt von der deutschen Tochtergesellschaft in Dreieich mit 40 Mitarbeitern, der österreichischen Tochtergesellschaft in Wien mit 35 Mitarbeitern und der niederländischen Tochtergesellschaft in Amsterdam mit 22 Mitarbeitern.

Employees

Our employees are the most important capital of our Company. At the same time, though, they are also the most significant cost factor. Thus, human resources requires an especially sensitive handling.

As part of our forecast for the planned strong growth in business year 2000, we significantly increased the number of staff in sales and marketing. The opening of new branch offices in Belgium and France led to further expansion of personnel within the Company. Our R&D activities also required significant staff increases to advance the development of new products, adapt the newly acquired products update.prospectminer and update.requestcenter to the update portfolio, and to ensure the further development of these products, in addition to other tasks. As a result of these measures the number of update.com employees peaked at 290 in October 2000.

At the same time we were also expanding the senior management. The appointment of Erich Leitner as Vice President Operations in March 2001 marked the completion of the restructuring of our top management positions. In September 2000, Michael Klemen assumed the function of Vice President Marketing. He implemented several of his creative ideas using our new Internet presence and with the campaign "statthannover.update.com." Leonhard Helm joined update.com in September 2000 and is responsible for Investor Relations. By February 2000 we had already signed up a new Director of Research and Development,

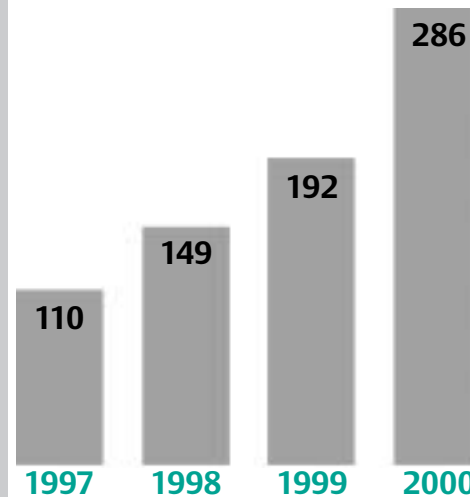
Dr. Harald Raetzsch, who is in charge of driving product strategies and the development of new products. He has already achieved milestones related to the acquisition and integration of update.prospectminer and update.requestcenter.

Our efforts to restructure the company and to reduce costs made an adjustment of headcounts necessary. For the most part, however, it was possible to make use of the software industry's naturally high fluctuation rates and thus only incurred minor cost associated with contract terminations. At the end of the year we employed 286 persons, although this figure has since fallen considerably. Implementation and services personnel were affected most by the cuts as we adjusted staff numbers to match sales development. In the mid-term we anticipate the update.com Group employment figure to hold steady at around 240 employees. In so doing, special attention will be given to ensure know-how will be retained to the greatest extent possible.

Across the Group, the Austrian parent company employs the most people (136), followed by the German subsidiary in Dreieich with 40 employees, the Austrian subsidiary in Vienna with 35 employees, and the Dutch subsidiary in Amsterdam with 22 employees.

Our employees and their know-how play a significant role for our future success.

Headcount 1997 – 2000



Kostenentwicklung



Durch die organisatorische Umstrukturierung und die Anpassung des Personalstands an die erzielten Umsätze können die Kosten im Geschäftsjahr 2001 deutlich geringer gehalten werden als im Jahr 2000.

Die Kostenentwicklung in der Gesellschaft ist – wie für Softwaregesellschaften typisch – von den Personalkosten geprägt. Die Personalkosten machten im Geschäftsjahr 44,1 % der Gesamtkosten aus. Daher machte sich der Personalzuwachs im Geschäftsjahr mit einem Anstieg der Personalkosten um 53 % deutlich bemerkbar. Dies entspricht der Zunahme der Mitarbeiter von durchschnittlich 195 auf 284. Die Produktivität der Mitarbeiter steigt jedoch aufgrund der langen Einarbeitungszeiten erst deutlich verzögert. Hierdurch stiegen die Kosten wesentlich schneller als die Umsätze, mit der Folge eines deutlich höheren Verlustes.

Gestiegen sind die Herstellungskosten für Softwarelizenzen und Wartung. Die Rohmarge ging hier von 93 % auf 84 % zurück. Der Rückgang der Marge ist vor allem eine Ursache des verstärkten Vertriebs über externe Partner, die hierfür Provisionen erhalten. Auch die Umsatzkosten für Service und Implementierung sind um 11,8 % gestiegen. Hierfür sind insbesondere das starke Personalwachstum aus dem Vorjahr und die gezahlten Provisionen für die Implementierung durch externe Dienstleister verantwortlich.

Der wie im Vorjahr größte Block sind die Kosten für Vertrieb und Marketing. Der Anstieg um 63,4 % ist vor allem auf die personelle Verstärkung zurückzuführen, aber auch auf gestiegene Marketingaktivitäten. Hier hat die update.com ab 2001 einen Richtungswechsel eingeleitet: Zugunsten innovativer Marketingmaßnahmen wird künftig auf die kostenintensive Teilnahme an großen Publikumsmessen verzichtet, wo hohen Kosten nur eine geringe Anzahl von verwertbaren Kunden

kontakten gegenüberstehen. Mit der Kampagne „statthannover.update.com“ anstelle der Teilnahme an der CeBit kann update.com erheblich Kosten einsparen und gleichzeitig mit effizientem Einsatz des Customer Relationship Managements eine hohe Qualität von Kundenkontakten erreichen.

Deutlich über Vorjahr liegen auch die Kosten für Forschung und Entwicklung (+44,6 %). Ihr Anteil an den Gesamtkosten liegt mit 15,8 % zwar unter dem Vorjahreswert (18,7 %), muss aber um Kosten ergänzt werden, die für den Erwerb der beiden neuen Produkte aufgewendet und in der Gewinn- und Verlustrechnung gesondert ausgewiesen wurden. Diese Kosten in Höhe von € 3,5 Mio. wurden wie auch die übrigen Kosten für Forschung und Entwicklung nicht aktiviert, sondern ertragsmindernd in die Gewinn- und Verlustrechnung aufgenommen. Mit diesen Kosten hat die Gesellschaft allerdings wesentliche Grundlagen für die zukünftige positive Entwicklung gelegt.

Die allgemeinen Verwaltungskosten sind im Geschäftsjahr 2000 überdurchschnittlich angewachsen, ihr Anteil an den Gesamtkosten stieg von 8,9 % auf 9,9 %. Dies geht unter anderem auf den zusätzlichen Aufwand zurück, der im Zuge der Börsennotierung der Gesellschaft anfiel.

Durch die organisatorische Umstrukturierung und die Anpassung des Personalstands an die erzielten Umsätze können die Kosten im Geschäftsjahr 2001 deutlich geringer gehalten werden als im Jahr 2000. Dies soll die Gesellschaft in die Lage versetzen, im Geschäftsjahr 2002 erstmalig wieder einen Jahresüberschuss zu erzielen.

Costs

Typical for software companies, the Company's costs are strongly influenced by personnel expenses. During the year under review, personnel costs represented 44.1% of total costs and reflected the strong impact of our staff build-up during the business year, which led to a 53% rise in personnel costs. This corresponds to an increase in the average number of employees from 195 to 284. Long introduction periods for new employees lead to serious delays in reaching productivity, which in turn leads to costs rising ahead of sales and therefore significantly higher losses.

Costs incurred for software licenses and maintenance also went up. The gross margin fell from 93% to 84%. The decline in the margin was primarily caused by increased sales made by external partners who receive commissions. Costs of sales for service and installation also rose by 11.8%. This rise was driven by the heavy growth in personnel from the prior year and commissions paid to outside service providers for installing our products.

As in the prior year, the largest portion of costs was generated by sales and marketing. The increase of 63.4% is attributable primarily to the increase in personnel, but also to increased marketing activities where update.com has introduced a new approach starting in 2001: in the future, cost-intensive participation in large trade shows - where costs are high and the number of productive customer contacts is low - will be dropped in favor of innovative marketing measures. With its campaign "statthannover.update.com,"

update.com will be able to save considerable costs by not participating in CeBit and at the same time the company will achieve a higher quality of customer contacts via efficient application of its Customer Relations Management resources.

R & D costs were also significantly higher (+44.6%) than in 1999, although their share of total costs has declined to 15.8% (18.7%). R&D costs for the acquisition of the two new products are shown separately in the income statement. These costs, € 3.5 million, like the other costs for research and development, were not capitalized, but entered into the income statement as expenses. With these costs, however, the Company has laid the essential foundations for positive development in the future.

General administration costs increased at an above average rate in business year 2000, as their share of total costs rose from 8.9% to 9.9%. This is partially attributable to the additional IPO-related expenses incurred by the company.

We anticipate that the restructuring of the organization and the adjustment of employment to meet the development of the revenues will make it possible for the Company to significantly cut costs in 2001 far below those noted in business year 2000. This should put the Company in a position to post net profits in business year 2002.

The organizational restructuring and the adjusted headcount will significantly reduce costs in 2001.

The newly designed web-site of update.com reflects the product portfolio including marketing.manager, update.prospectminer and update.requestcenter



Aktie: Kursentwicklung 2000 und Ausblick



Ziel der Unternehmensführung ist es, das Vertrauen in die Aktie unseres Unternehmens wiederherzustellen.

Die Aktien der Gesellschaft werden seit dem 11. April 2000 an den deutschen Börsen gehandelt. Damit fand der Börsengang in einem sich rapide verschlechternden Börsenumfeld statt. Während sich der Kurs in den ersten Wochen nach der Erstnotierung sehr positiv entwickelte und vom Emissionspreis € 23,00 ausgehend am 12. Mai 2000 einen Höchststand von € 40,00 erreichte, bereitet sich ein bislang beispielloser Rückgang der Technologieaktien vor. Seit seinem Höchststand von 7.567,21 am 2. Mai 2000 verlor der Index aller Aktien des Neuen Markts bis zum Jahresanfang 2001 etwa zwei Drittel seines Wertes, im Jahr 2001 fiel er sogar unter die 2.000-Marke. Das Vertrauen in die Technologiewerte erreichte täglich neue Tiefststände.

In dieser Zeit der Verunsicherung wurde der am 16. Mai 2000 veröffentlichte Quartalsbericht der Gesellschaft, der in seinen Eckdaten schon Teil des Emissionsprospektes war, von den Anlegern sehr negativ aufgenommen. Innerhalb einer Woche ging der Kurs um annähernd 50 % auf weniger als € 20,00 zurück und unterschritt damit erstmals den Emissionspreis. Zwei Monate später, am 12. Juli 2000 musste die Gesellschaft melden, dass die für das Geschäftsjahr geplanten Umsätze nicht erreichen werde könnten. Die Anleger quittierten dies mit einem Kursrückgang auf weniger als € 9,00. Seit diesem Zeitpunkt entwickelte sich der Kurs der Aktie im wesentlichen parallel zum Index. Einen weiteren Einbruch erlebte die Aktie allerdings, als die Gesellschaft meldete, dass auch die reduzierten Ziele für das Jahr 2000 nicht erreicht würden und

dabei auch die Planzahlen für die Jahre 2001 und 2002 erheblich reduzierte. Die Aktie ging im Jahr 2000 mit einem Kurs von nur noch € 1,51 aus dem Handel. Bei Drucklegung lag der Kurs bei € 2,30.

Damit ist die Aktie deutlich niedriger bewertet als die meisten vergleichbaren Unternehmen. Im Durchschnitt werden die Anbieter von CRM-Software mit dem 28-fachen ihres für 2002 erwarteten Nachsteuerergebnisses bewertet, bei update.com lag das Kurs-Gewinn-Verhältnis nur bei 12. Ziel der Unternehmensführung ist es, das Vertrauen in die Aktie unseres Unternehmens wiederherzustellen und damit in der Bewertung den Durchschnitt der Vergleichsgruppe zu erreichen. Zugleich will die Gesellschaft durch steigende Erträge in den kommenden Jahren zur Verbesserung des Unternehmenswertes beitragen.

Zur Stärkung des Vertrauens wurden die Investorensseiten der Gesellschaft im Internet (www.update.com) grundlegend überarbeitet und bieten nun nicht nur Informationen über die Unternehmensmeldungen, den Aktienkurs und die letzten Quartals- oder Jahresergebnisse, sondern auch ein Diskussionsforum, eine Seite mit den häufigsten Fragen zur update.com-Aktie und die Möglichkeit, mit einem einfachen Formular in die Informationsverteiler der Investor-Relations-Abteilung aufgenommen zu werden.

update.com Shares

The Company's shares are traded on the German stock market since April 11, 2000, a time marked by rapidly deteriorating stock market conditions. While the stock price developed from the initial issue price of € 23.00, very positively in the weeks following the IPO, reaching a high of € 40.00 on May 12, 2000, an unprecedented decline in the technology stocks was on the way. Since its high of 7,567.21 posted on May 2, 2000, the index of all stocks listed on the Neue Markt segment had lost around two-thirds of its value by the start of 2001, and went on to fall below the 2,000 mark in early 2001. Confidence in technology stocks reached new lows nearly every day.

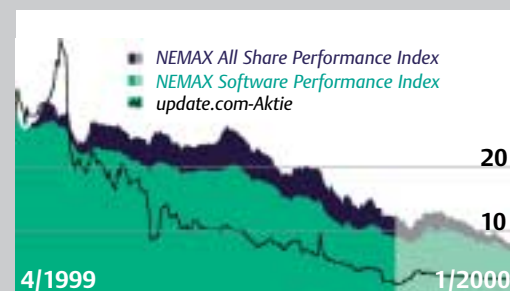
In this period of increasing uncertainty, the Company's quarterly report published on May 16, 2000, - containing key figures which were previously included in the offering prospectus - was received very negatively by investors. Within a week, the price dropped by approximately 50% to less than € 20.00 and thus for the first time fell below the initial issue price. Two months later, on July 12, 2000, the Company had to report that it would not be able to reach the sales figure projected for the business year. Investors reacted sharply to this as the price of our stock fell to less than € 9.00. Since then the price of the stock has closely tracked the index. The stock experienced another blow, however, when the Company reported that even the reduced targets for the year 2000 would not be met, and at the same time it significantly reduced projected figures for the years 2001 and 2002. The stock ended the year 2000 by closing at a price of only €1.51.

At the date of printing, the price was approximately € 2.30.

The stock is valued significantly lower than most of comparable companies. On average, the suppliers of CRM software are valued at 28 times their after-tax net income expected for 2002 versus a price earnings ratio of 12 for update.com. The goal of the management is to restore confidence in our Company's stock and achieve the average valuation of our peer group. At the same time the company intends to contribute to an improvement in the value of the Company by generation of rising profits in the coming years.

To strengthen retail investors' confidence, the Company's investor pages on the Internet (www.update.com) were thoroughly reworked and now offer information on the reports of the Company, the stock price, and the results of the last quarter or year. A discussion forum will follow shortly, a page with frequently asked questions on update.com stocks, and an entry form to participate in mailings from the Investor Relations department will add more functionality.

The goal of the management is to restore confidence in our Company's stock.



Konzernbilanz zum 31. Dezember 2000

Aktiva:	2000	1999	Assets:
Umlaufvermögen			Current assets
Liquide Mittel (Anmerkung 3)	26.754	6.143	Cash and cash equivalents (note 3)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen (Anmerkung 4)	9.241 -1.084	5.586 -753	Trade accounts receivable Less: Allowance for doubtful accounts (note 4)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)	8.157	4.833	Trade accounts receivable (net)
Noch nicht abgerechnete Lieferungen und Leistungen	0	465	Unbilled work
Vorräte	1.087	0	Inventory
Aktive latente Steuern, kurzfristig (Anmerkung 17)	0	2	Deferred tax assets, current (note 17)
Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten	231	118	Prepaid Expenses
Sonstiges Umlaufvermögen (Anmerkung 5)	809	202	Other current assets (note 5)
Summe Umlaufvermögen	37.038	11.763	Total account assets
Sachanlagen, netto (Anmerkung 6)	3.261	1.311	Property and equipment, net (note 6)
Geschäfts- oder Firmenwert, netto	0	6	Goodwill, net
Immaterielle Vermögensgegenstände (Anmerkung 2)	443	0	Intangible assets (note 2)
Aktive latente Steuern, langfristig (Anmerkung 17)	0	95	Deferred tax assets, non current (note 17)
Wertpapiere des Anlagevermögens (Anmerkung 8)	69	45	Investment securities (note 8)
Sonstiges Anlagevermögen (Anmerkung 7)	72	53	Other non current assets (note 7)
Summe Aktiva	40.883	13.273	Total assets



Consolidated Balance Sheet as of December 31, 2000

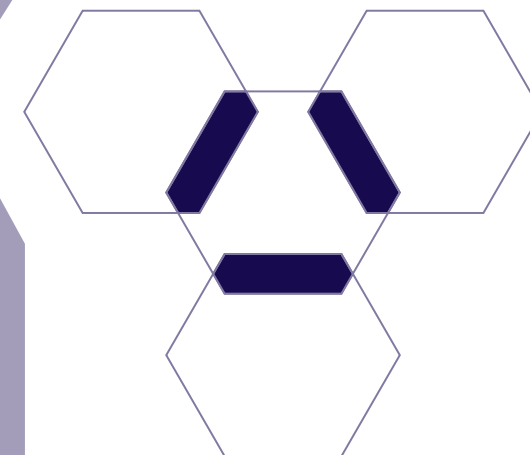
Passiva:	2000	1999	Liabilities and Stockholders' Equity:
Kurzfristige Verbindlichkeiten			Current liabilities
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.911	2.177	Trade accounts payable
Steuerverbindlichkeiten	140	0	Income taxes payable
Rückstellungen (Anmerkung 9)	4.754	3.460	Accrued liabilities (note 9)
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	295	172	Deferred revenues
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	11.100	5.809	Total current liabilities
Langfristige Verbindlichkeiten (Anmerkung 10)	1.453	1.453	Long-term debt (note 10)
Rückstellungen für Personalaufwand (Anmerkung 11)	181	211	Employee benefits (note 11)
Verbindlichkeiten aus Anlageleasing ohne kurzfristige Raten (Anmerkung 12)	38	156	Obligations under capital leases, excluding current installments (note 12)
Summe Verbindlichkeiten	12.772	7.629	Total liabilities
Eigenkapital			Stockholders' equity
Grundkapital (Anmerkung 15)	9.382	2.340	Common stock no par value (note 15)
Ausgabe zugelassene Aktien: 9.381.967; Ausgegebene und im Umlauf befindliche Aktien 2000: 9.379.320			Shares issued 2000: 9.381.967; outstanding: 9.379.320
Ausgegebene und im Umlauf befindliche Aktien 1999: 2.339.784			Shares issued and outstanding 1999: 2.339.784
Kapitalrücklage (Anmerkung 15)	57.728	20.003	Additional paid-in capital (note 15)
Gewinnrücklagen	-38.999	-16.694	Retained earnings
Eigene Aktien	-32	0	Treasury stock
Währungskursgewinne/-verluste	32	-5	Foreign exchange gains/losses
Summe Eigenkapital	28.111	5.644	Total stockholder's equity
Summe Passiva	40.883	13.273	Total Liabilities and stockholders' Equity

Alle Beträge in Eintausend Euro.

Wir verweisen auf den beigefügten Anhang zum Konzernabschluss.

All amounts in thousand Euro.

See accompanying notes to consolidated financial statements.



Gewinn- und Verlustrechnung/Consolidated Statements of Income

Zum 31. Dezember 2000	2000	1999	Year ended December 31, 2000
Umsatzerlöse			Net revenues
Umsatzerlöse aus Lizenz- und Wartungsverträgen (Anmerkung 16)	14.909	11.907	License and maintenance revenue (note 16)
Umsatzerlöse aus Implementierung & Dienstleistung	5.506	6.392	Implementation & service revenues
Summe Umsatzerlöse	20.415	18.299	Total revenues
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen			Cost of goods sold
Kosten der Lizenz- und Wartungsverträge	2.371	868	Cost of licenses and maintenance
Kosten Implementierung & Dienstleistung	6.627	5.928	Cost of implementation & services
	-8.998	-6.796	
Bruttoergebnis vom Umsatz	11.417	11.503	Gross profit
Betriebliche Aufwendungen			Operating Expenses
Vertrieb und Marketing	-19.107	-11.690	Sales and marketing
Forschung und Entwicklung	-6.900	-4.773	Research and development
In Arbeit befindliche F&E (Anm. 13)	-3.528	0	Acquired in process R&D costs (note 13)
Allgemeine Verwaltungskosten	-4.306	-2.233	General & administrative
Abschreibung auf den Geschäfts- oder Firmenwert	-6	-33	Amortization of goodwill
Summe betriebliche Aufwendungen	-33.847	-18.729	Total operating expenses
Operatives Ergebnis	-22.430	-7.226	Loss from operations
Zinserträge	1.256	88	Interest income
Zinsaufwendungen	-173	-177	Interest expense
Sonstige Erträge, netto	-855	62	Other income, net
Verlust vor Steuern	-22.202	-7.253	Loss before income taxes
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (Anm. 17)	-103	89	Income taxes (note 17)
Jahresfehlbetrag	-22.305	-7.164	Net loss
Verlust je Aktie (basic and diluted) (Anmerkung 19)	€ -2,55	€ -1,11	Loss per share (Basic and diluted) (note 19)
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	8.740.049	6.463.687	Average number of common shares outstanding
Alle Beträge in Eintausend Euro.			All amounts in thousand Euro.
Wir verweisen auf den beigefügten Anhang zum Konzernabschluss.			See accompanying notes to consolidated financial statements.

Konsolidiertes Eigenkapital/Consolidated Statement of Stockholders' Equity

Zum 31. Dezember 2000

Year ended December 31, 2000

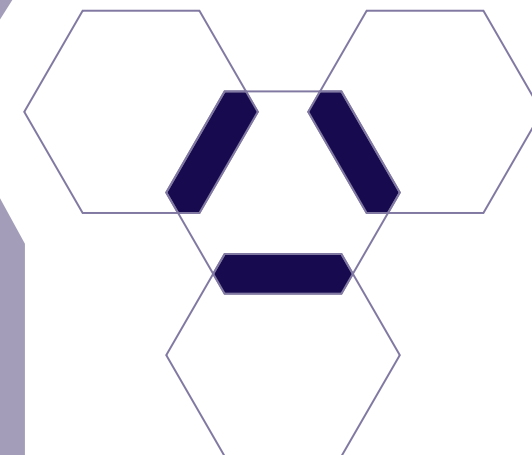
	Stammaktien Common stock	Kapitalrücklage Additional paid-in capital	Ergebnisvortrag Retained earnings	eigene Aktien Treasury stock	Währungsdifferenzen Foreign exchange gains/losses	Summe Eigenkapital Total stockholders' equity	
Stand zum 31. Dezember 1998	2.154	10.625	-9.554	0	-17	3.208	Balances at December 31, 1998
Ausgegebene Aktien	186	9.228	23	0	0	9.437	Shares issued
Ausgegebene Optionen	0	150	0	0	0	150	Options issued
Jahresfehlbetrag	0	0	-7.163	0	0	-7.163	Net loss
Währungskursgewinne	0	0	0	0	12	12	Foreign exchange gains
Stand zum 31. Dezember 1999	2.340	20.003	-16.694	0	-5	5.644	Balances at December 31, 1999
Ausgegebene Aktien	6.900	37.872	0	0	0	44.772	Shares issued
Ausgegebene Optionen	142	-142	0	0	0	0	Options issued
eigene Aktien	0	0	0	-32	0	-32	treasury stocks
Rückbuchung Optionen	0	-5	0	0	0	-5	Special reserves adjustments
Jahresfehlbetrag	0	0	-22.305	0	0	-22.305	Net loss
Währungskursgewinne	0	0	0	0	37	37	Foreign exchange gains
Stand zum 31. Dezember 2000	9.382	57.728	-38.999	-32	32	28.111	Balances at December 31, 2000

Alle Beträge in Eintausend Euro.

Wir verweisen auf den beigefügten Anhang zum Konzernabschluss.

All amounts in thousand Euro.

See accompanying notes to consolidated financial statements.



Konzernkapitalflussrechnung zum 31. Dezember 2000

	2000	1999	
Betriebliche Geschäftstätigkeit:			Operating activities:
Jahresfehlbetrag	-22.305	-7.164	Net loss
Überleitung des Jahresfehlbetrags zum Netto-Cash-Flow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit			Adjustments to reconcile net loss to net cash used for operating activities
Abschreibungen	1.063	668	Depreciation & amortization
Verluste aus Anlagenabgängen	0	17	Loss on sale of assets
Erhöhung des Sozialkapitals	-29	93	Changes in employee benefits
Erhöhung der latenten Ertragsteuern	95	-88	Changes in deferred income taxes
Währungsdifferenzen	37	12	Foreign currency gains and losses
Veränderung der Vermögensgegenstände und Schulden			Changes in operating assets and liabilities:
Erhöhung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-3.325	-460	Increase in accounts receivable
Verminderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.733	-1.376	Increase/decrease in accounts payable
Erhöhung der passiven Rechnungsabgrenzungsposten	123	173	Increase in deferred revenue
Erhöhung der Rückstellungen	1.294	1.806	Increase in accrued liabilities
Veränderung der sonstigen Vermögensgegenstände und Schulden	-1.219	-221	Change in other assets and liabilities
Netto-Cash-Flow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit	-20.533	-6.540	Net cash used by operating activities
Finanzielles Ergebnis aus der Investitionstätigkeit:			Investing activities:
Investitionen in Sachanlagen	-3.497	-740	Cash paid for purchases of property and equipment
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	49	91	Proceeds from sales of property and equipment
Investitionen in Finanzanlagen	-57	-15	Cash paid for investment securities
Netto-Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit	-3.505	-664	Net cash used in investing activities



Consolidated Statement of Cash Flows year ended December 31, 2000

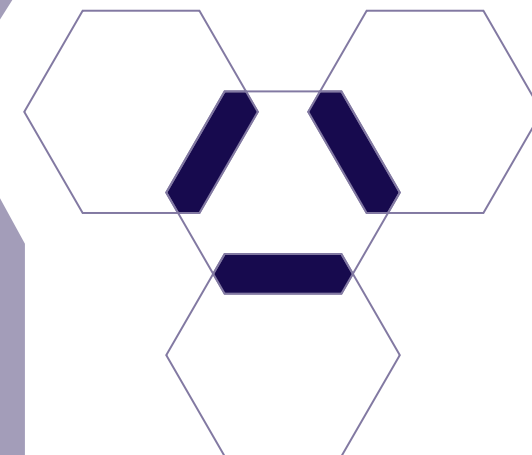
Finanzielles Ergebnis aus der Finanzierungstätigkeit:			Financing activities:
Veränderung der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	-679	Net change in payable to banks
Veränderung der langfristigen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-118	0	Change in obligations under capital leases
Erlöse aus der Ausgabe von Stammaktien	44.772	9.437	Proceeds from issuance of common stock
Kapitalrücklage zur Deckung des Aktienoptionsplanes	-5	150	Additional paid-in capital for coverage of stock option plans
Netto-Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit	44.649	8.908	Net cash provided by financing activities
<hr/>			
Zunahme der liquiden Mittel	20.611	1.705	Increase in cash and cash equivalents
Liquide Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres	6.143	4.438	Cash at beginning of year
Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres	26.754	6.143	Cash at end of year
<hr/>			
Ergänzende Informationen:			Supplemental disclosure information:
Auszahlungen im Berichtszeitraum für:			Cash paid during period for:
Zinsen	148	152	Interest
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	6	5	Income taxes

Alle Beträge in Eintausend Euro.

Wir verweisen auf den beigefügten Anhang zum Konzernabschluss.

All amounts in thousand Euro.

See accompanying notes to consolidated financial statements.



Anhang zum Konzernabschluss

1. Organisation und Geschäftstätigkeit der Gesellschaft

update.com software AG (die Gesellschaft) 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 der Name auf „Update Marketing Service AG“ geändert. Am 19. Oktober 1999 fand die Namensänderung auf den derzeit gültigen Namen „update.com software AG“ statt. Der Geschäftssitz der Gesellschaft ist in Wien, Österreich. Wenn nicht anderes angegeben, beziehen sich alle Angaben auf die update.com software AG und ihre Vorgänger.

update.com ist ein führendes Unternehmen bei der Entwicklung und Implementierung von Softwarelösungen auf dem Gebiet des Customer Relationship Managements (CRM). Durch 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 Geschäftstätigkeit in einem sich rasch entwickelndem Markt, Wettbewerb mit größeren Unternehmen, Abhängigkeit von neuen Produkten, Abhängigkeit von Fachpersonal, unsichere Rentabilitäten und die Konzentration auf ein Kernprodukt.

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) Börseingang

Seit 11. April 2000 werden die Aktien der Gesellschaft im Neuen Markt Segment der Deutschen Börse in Frankfurt gehandelt. Im Zuge des Börseingangs wurden 3.195.431 Aktien angeboten, davon 2.077.030 neue

Aktien und 1.118.401 Stück von Altaktionären. In Übereinstimmung mit U.S. GAAP werden die Kosten im Zusammenhang mit dem Börsengang in der Höhe von € 4.089.274 von den Einnahmen aus der Kapitalaufbringung abgezogen. Somit betragen die Netto-Einnahmen aus dem Börsengang € 4.682.416.

c) Verwendung von Schätzungen

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

d) 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.

e) Wertpapiere des Anlagevermögens

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

f) 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.



Notes to the Consolidated Financial Statements

1. Organization and Operations of the Company

update.com software AG (the Company) was originally founded in 1988 as “Marketing Informationssysteme Gesellschaft m.b.H” as a limited liability company. In October 1989 the company was renamed “Update Marketing Service Gesellschaft m.b.H.”. On April 29, 1997 the company converted from being a limited liability company to a corporation (Aktiengesellschaft) and the name changed to “Update Marketing Service AG” to reflect the new legal form. On October 19, 1999, the Company was renamed “update.com software AG”. The registered office of the company is in Vienna, Austria. Unless otherwise noted, all references to the Company refer to update.com software AG and its predecessors.

The Company is a leading developer and implementer of customer relationship management software solutions. Customer relationship management software solutions automate the key functions that enable enterprises to more effectively acquire, manage and retain customers, partners and other relationships.

The Company is subject to a number of risks, including, but not limited to, operating in a rapidly evolving market, competition from larger companies, dependence upon new products, dependence on key personnel, uncertain profitability, and a concentration of revenues from existing products.

2. Summary of Significant Accounting Policies and Practices

a) Basis of Consolidation

The consolidated financial statements, which have been prepared according to generally accepted accounting principles in the United States (US GAAP), include the accounts of the Company and its subsidiaries. All significant intercompany transactions and balances between companies have been eliminated in consolidation.

b) Initial Public Offering

On April 11th, 2000, the company's shares were listed on the “Neuer Markt” segment of the German Stock Exchange in Frankfurt. As part of the initial public offering a total of 3,195,431 shares were offered, thereof 2,077,030 new shares and 1,118,401 shares from existing shareholders. In accordance with US GAAP, costs associated with the initial public offering in the amount of € 4,089,274 were treated as a reduction of the proceeds from the share offering. The net proceeds of the initial public offering amounted to € 43,682,416,-.

c) Use of Estimates

The financial statements have been prepared in accordance with US GAAP and necessarily include amounts based on estimates and assumptions by management. Actual amounts could differ from those amounts. Significant estimates include provisions for uncollectible trade accounts receivable, useful lives for fixed assets and intangibles, and tax liabilities.

d) Cash and Cash Equivalents

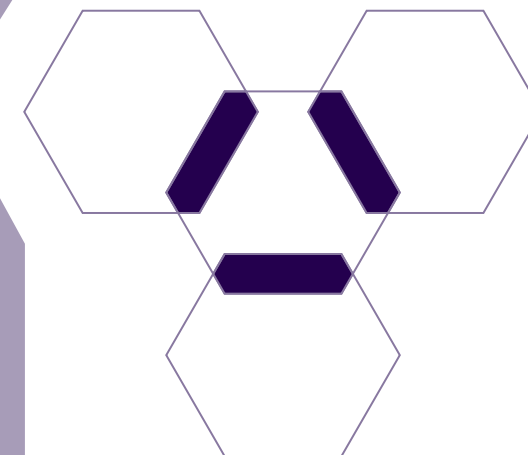
Cash and cash equivalents consist of cash and highly liquid investments with original maturities of three months or less when acquired and which are readily convertible to cash. The Company's investments consist of bank certificates of deposit with original maturities of three months or less, money market accounts and money market funds.

e) Investment Securities

The Company holds assets in various Investment Funds in Austria as required by Austrian tax law to allow for tax deduction of termination indemnity accruals.

f) Property and Equipment

Property and equipment are stated at cost less accumulated depreciation. Equipment held under capital leases is stated at the present value of minimum lease payments at the inception of the lease less accumulated depreciation. Depreciation of property and equipment is calculated using the straight-line method.



Anhang zum Konzernabschluss

Die voraussichtlichen Nutzungsdauern werden wie folgt angenommen:

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

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

g) Immaterielle Vermögensgegenstände

Die immaterielle Vermögensgegenstände bestehen aus Software, Handelsmarken, Patente und Kundenlisten die Teil der ProspectMiner Akquisition sind. Immaterielle Vermögensgegenstände werden über eine Nutzungsdauer von 3 Jahren abgeschrieben.

h) Vorräte

In den Vorräten wird Fremdsoftware zum Wiederverkauf ausgewiesen. Die Vorräte werden mit dem Niederstwertprinzip bewertet. Im Jahr 2000 wurden die Vorräte mit € 290.000 wertberichtigt.

i) Bewertung von langfristigen Vermögensgegenständen

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

j) Firmenwert

Der Firmenwert, der den Unterschiedsbetrag zwischen Kaufpreis und Marktwert der beim Unternehmenskauf identifizierten materiellen und immateriellen Vermögensgegenstände darstellt, wird linear über die vor-

aussichtliche Nutzungsdauer von drei Jahre abgeschrieben. Die Werthaltigkeit des Firmenwertes wird in regelmäßigen Abständen überprüft. Sollte die Summe der erwarteten, nicht abgezinsten zukünftigen Cash-Flows unter dem Buchwert liegen, so wird der Buchwert auf den niedrigeren Marktwert herabgesetzt.

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

l) 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.



Notes to Consolidated Financial Statements

The useful lives of the assets are estimated as follows:

	Period of depreciation years
IT equipment	3 - 5
Software	3
Office equipment	8
Furniture	3 - 8

Equipment held under capital leases is depreciated over the shorter of the lease term and estimated useful life of the asset.

g) Intangible Assets

Intangible assets consist of software, trademarks, patents and customer lists which were acquired as part of the Prospect Miner acquisition. Intangible assets are amortized over 3 years.

h) Inventory

Inventory consists of third party software held for resale. Inventory is held at the lower of cost or fair market value. Inventory reserves in the amount of € 290,000 were recorded in 2000.

i) Decline in values of long lived assets

The Company reviews its long-lived assets for a decline in value if an event or circumstances indicate that such assets may not be maintaining their book value. The book values of long-lived assets are reviewed for impairment based upon the expected future cash flows (not discounted) associated with them. If this review indicates a deficit, the assets are depreciated to their market value.

j) Goodwill

Goodwill represents the excess of the purchase price over the fair value of identifiable tangible and intangible assets acquired and is amortized using the straight-line method over its estimated useful life of three years. The carrying value of goodwill is reviewed periodically. In the event that the sum of expected undiscounted future cash flows is less than the recorded book value, the carrying value will be reduced to its fair value.

k) Revenue Recognition and Deferred Revenue

Revenues from software sales are recognized in accordance with Statement of Position 97-2, "Software Revenue Recognition" (SOP 97-2), issued by the American Institute of Certified Public Accountants. The prerequisite for revenue recognition is the existence of a legally binding contract, completed delivery of the software, an established or determinable license fee, and probable receipt of payment. All prerequisites must be fulfilled. Revenues from maintenance are recognized pro rata over the period of the contract.

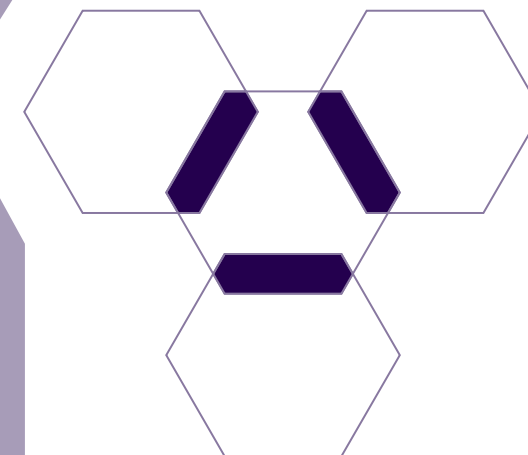
Consulting revenues from projects are recognized in accordance with SOP 97-2 and Statement of Position 81-1 "Accounting for Performance of Construction-Type and certain Construction-Type Contracts" (SOP 81-1). According to these documents, percentage-of-completion recognition based upon the project progress is carried out for long-term projects. Earnings from other consulting activities are recognized based upon the service performed.

l) Cost of Goods Sold

Cost of licenses and maintenance includes the costs of media, product packaging, documentation and other production costs and third-party royalties. Also included are the costs of salaries, related taxes and benefits related to maintenance or help desk support personnel. Cost of services consists primarily of salaries, related taxes and benefits and allocated overhead costs related to consulting, training and implementation services personnel.

m) Research and Development

Research and development costs, which consist primarily of software development costs, are expensed as incurred. Financial accounting standards provide for the capitalization of certain software development costs after technological feasibility of the software is established. Under the Company's current practice of developing new products and enhancements, the technological feasibility of the underlying software is not established until substantially all product development is complete, including the development of a working model. Accordingly, the Company has not capitalized software development costs.



Anhang zum Konzernabschluss

m) 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.

n) Werbekosten

Werbekosten werden bei Anfall als Aufwand erfaßt. Die Werbekosten für das am 31. Dezember 2000 endende Geschäftsjahr beliefen sich auf € 2,181 Millionen und für das am 31. Dezember 1999 endende auf € 1,196 Millionen.

o) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

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

p) Berechnung des Gewinns pro Aktie

Zur Berechnung des Gewinns pro Aktie wird das Konzernergebnis durch den gewogenen Durchschnitt der Zahl der ausgegebenen Stammaktien in

der betreffenden Periode dividiert. Die Kenngröße „Ergebnis pro Aktie (verwässert)“ berücksichtigt nicht nur ausgegebene, sondern auch aufgrund von Optionsrechten (Mitarbeiterbeteiligung, Warrants) erhältliche Aktien, sofern diese verwässernd wirken.

Zur Berechnung des „Pro-forma-Ergebnisses“ pro Aktie wird der Jahresüberschuß (-fehlbetrag), einschließlich der Pro-forma-Aufwendungen gemäß Statement 123, durch den gewogenen Durchschnitt der Zahl der ausgegebenen Stammaktien in der betreffenden Periode dividiert.

q) Währungsumrechnung

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

r) Mitarbeiterbeteiligungsprogramm

Die Gesellschaft bilanziert ihr Mitarbeiterbeteiligungsprogramm gemäß SFAS 123, „Accounting for Stock-based Compensation“. Wie im Rahmen von SFAS 123 zulässig, werden die Ausgleichskosten 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 des im Rahmen des Mitarbeiterbeteiligungsprogramms 1999 (1999 Plan) der Gesellschaft gewährten Optionen entspricht dem Marktpreis der Aktien der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Gewährung; dementsprechend wurden gemäß APB 25 keine Ausgleichskosten ausgewiesen. Der 2000 Plan wird als variabler Plan nach APB 25 behandelt, weil er eine Vereinbarung enthält, wonach die Optionen nur ausgeübt werden können, wenn der Börsenkurs den Ausübungspreis um zumindest 10 % übersteigt. Der Überhang des



Notes to Consolidated Financial Statements

n) Advertising Costs

Advertising costs are expensed as incurred. Advertising expense was approximately € 2.181 Millions for the year ended December 31, 2000 and € 1.196 Millions for the year ended December 31, 1999.

o) Income Taxes

Income taxes have been accounted for under the asset and liability method in accordance with Statement of Financial Accounting Standards 109, "Accounting for Income Taxes" (SFAS 109). Under this method, deferred tax assets and liabilities are recognized for the future tax consequences attributable to differences between the financial statement carrying amounts of existing assets and liabilities and their respective tax bases. Deferred tax assets and liabilities are measured using enacted tax rates expected to apply to taxable income in the years in which those temporary differences are expected to be recovered or settled. Under SFAS 109, the effect on deferred tax assets and liabilities of a change in tax rates is recognized in the period that includes the enactment date.

p) Earnings per Share Computation

Basic earnings per share is computed by dividing net income (loss) available to common shareholders by the weighted average number of common shares outstanding for the period. Diluted earnings per share reflects the potential dilution of securities by including other common stock equivalents, including stock options and warrants, in the weighted average number of common shares outstanding for a period, if dilutive. Pro forma earnings per share is calculated according to Statement of Financial Standards 123, (SFAS 123) "Accounting for Stock Based Compensation" by dividing net income (loss) including the pro forma expense by the weighted average number of common shares outstanding for the period.

q) Foreign Currency Translation

The functional currency of the Company's foreign subsidiaries is the local currency in the country in which the subsidiary is located. Assets and liabilities denominated in foreign currencies are translated to € using the exchange rate in effect at balance sheet date. Revenues and expenses are translated at the average rates of exchange prevailing during the year. The translation adjustment resulting from this process is shown within accumu-

lated other comprehensive income (loss) as a component of shareholders' equity. Gains and losses on foreign currency transactions are included in the consolidated statement of income as incurred. To date, gains and losses on foreign currency transactions have not been significant.

r) Stock-based Compensation

The Company accounts for its stock based compensation in accordance with SFAS 123. As provided by SFAS 123, the Company continues to measure compensation expense for awards granted to employees and directors under the provisions of Accounting Principles Board Opinion (APB 25), "Accounting for Stock Issued to Employees", and related interpretations. The exercise price of options granted under the Company's 1999 stock option plan (1999 Plan) is equal to the market price of the Company's stock on the date of grant, and accordingly, no compensation cost has been recorded under APB 25. The 2000 Plan is treated as a variable plan under APB 25 due to its provision that options may only be exercised if the price of a share amounts to at least 110 % of the exercise price. The excess of the stock price at balance sheet date over the exercise price is accrued over the service period. This resulted in no compensation expense recognized during 2000. SFAS 123 requires companies that continue to follow APB 25 to provide pro forma disclosures showing the impact of applying the fair value method of SFAS 123 (refer to Note 19).

s) Comprehensive Income (Loss)

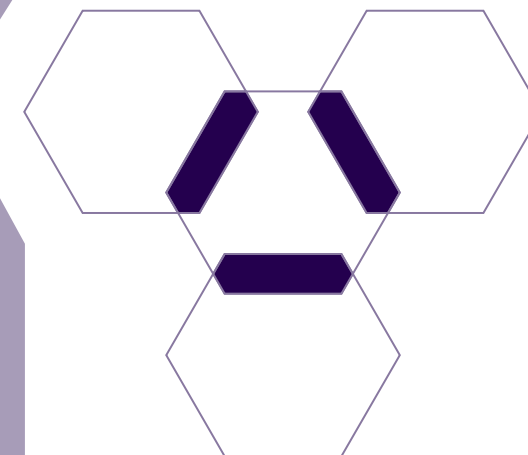
The only items of other comprehensive income (loss) which the Company currently reports are foreign currency translation adjustments and unrealized gains/losses from investment securities.

t) Reclassifications

Certain reclassifications have been made to the 1998 and 1999 consolidated financial statements to conform to the 2000 presentation.

u) Segments of an Enterprise and Related Information

Effective January 1, 1998, the Company adopted the Statement of Financial Accounting Standard 131 (SFAS 131), "Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information". SFAS 131 establishes standards for the



Anhang zum Konzernabschluss

Börsenkurses zum Bilanzstichtag über den Ausübungspreis wird über die Laufzeit verteilt zurückgestellt. Im Jahr 2000 fallen keine Ausgleichskosten an.

Nach SFAS 123 sind Gesellschaften, die weiterhin nach APB 25 vorgehen, verpflichtet, Pro-forma-Informationen darüber anzugeben, wie sich die Anwendung der Marktwertmethode von SFAS 123 (siehe Anmerkung 19) auswirken würde.

s) 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.

t) Umgliederungen

In den Konzernabschlüssen von 1998 und 1999 wurden einige Umgliederungen vorgenommen, um der Darstellung von 2000 zu entsprechen.

u) Segmentberichterstattung und zugehörige Informationen

Am 1. Januar 1998 hat die Gesellschaft SFAS 131, „Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information“ („Statement 131“), eingeführt. Statement 131 enthält Standards für die Art und Weise der Segmentberichterstattung von Aktiengesellschaften in den Jahresabschlüssen und schreibt vor, dass solche Unternehmen ausgewählte Informationen über ihre Geschäftsfelder in die Zwischenberichte aufnehmen. Außerdem beinhaltet Statement 131 Offenlegungsvorschriften über Produkte und Dienstleistungen, geographische Regionen und Hauptkunden (siehe Anmerkung 16).

v) Derivate

Im Juni 1998 erließ das Financial Accounting Standards Board (FASB) die Regelung SFAS 133, „Accounting for Derivatives and Hedging Activities“, die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden für derivative Finanzinstrumente, einschließlich bestimmter, in anderen Verträgen enthaltener derivativer Instrumente (die gemeinschaftlich als „Derivate“ bezeichnet werden), und für Sicherungsgeschäfte festlegt. Da die Gesellschaft noch nie Derivate verwendet hat und dies zum gegenwärtigen Zeitpunkt auch nicht beab-

sichtigt, erwartet die Geschäftsleitung nicht, dass die Einführung dieses neuen Standards wesentliche Auswirkungen auf die Ertrags- oder Finanzlage der Gesellschaft haben wird.

w) 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 versicherungsmathematischen Anwartschaftsbarwertverfahren vor. Die Berechnung basiert auf den folgenden Annahmen: Zinssatz: 6%, zukünftige Gehaltserhöhungen: 3 %. Diese Annahme hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht geändert.

Die Gesellschaft hat für seine Tochtergesellschaft in Großbritannien einen leistungsorientierten Versorgungsplan festgelegt. Die Ausgaben für diesen Pensionsplan beliefen sich für die Gesellschaft 2000 und 1999 auf jeweils € 29.000 bzw. € 12.000.

x) Leasingverträge

Die Gesellschaft ist Leasingnehmer von Vermögensgegenständen der Betriebs- und Geschäftsausstattung, vor allem von Kraftfahrzeugen und Computersoftware. Alle Leasingverträge, die bestimmte festgelegte Kriterien erfüllen und Situationen erfassen, in denen erhebliche Risiken und Erträge im Zusammenhang mit Eigentum 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.



Notes to Consolidated Financial Statements

way that public business enterprises report information about operating segments in annual financial statements and requires that those enterprises report selected information about operating segments in interim financial reports. SFAS 131 also establishes standards for related disclosures about products and services, geographic areas and major customers (refer to Note 16).

v) Derivatives

In June 1998, the FASB issued Statement of Financial Accounting Standards 133 (SFAS 133), "Accounting for Derivatives and Hedging Activities", which establishes accounting and reporting standards for derivative instruments, including certain derivative instruments embedded in other contracts (collectively referred to as derivatives), and for hedging activities. Because the Company has never used nor currently intends to use derivatives, management does not anticipate that the adoption of this new standard will have a significant effect on earnings or the financial position of the Company.

w) Employee Benefits

Austrian labour law requires to pay to employees specific termination indemnities upon release from service or retirement at pension age. Employees leaving voluntarily or dismissed for good cause are not entitled to such indemnities. The company uses the projected unit credit actuarial method to determine termination indemnity cost and the related accrual for financial reporting purposes. The calculation was based on the following assumptions: Interest rate: 6 %, Future salary increases: 3 %. The assumption remained unchanged compared to prior year. The Company has a defined contribution pension plan in place in its subsidiary in the United Kingdom. Defined contribution pension expense for the Company was € 29,000 and € 12,000 for 2000 and 1999, respectively.

x) Leases

The Company is lessee of equipment, principally cars and computer software. All leases, that meet certain specified criteria intended to represent situations where the substantive risks and rewards of ownership have been transferred to the lessee are accounted for as capital leases. All other leases are accounted for as operating leases.

3. Cash and Cash Equivalents

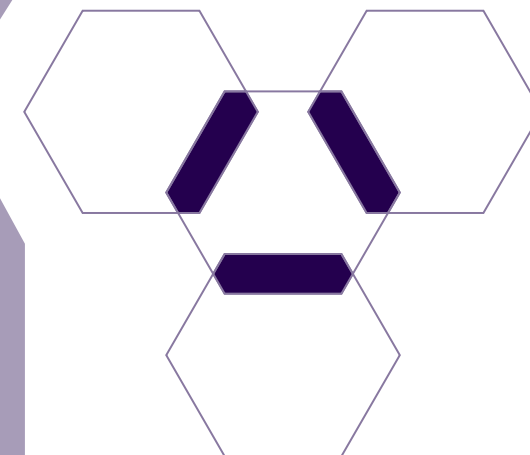
Cash and cash equivalents consist of bank certificates of deposit with original maturities of three months or less, money market amounts and investments in money market funds.

4. Trade Accounts Receivable

The allowance for doubtful accounts developed as follows:

	Dec 31, 2000	Dec 31, 1999
	€ 1000	€ 1000
Allowance for doubtful accounts at beginning of year	753	462
Additions charged to bad debt expense	548	293
Write-downs charged against the allowance	-15	-2
Reversal of unused allowance	-202	0
Allowance for doubtful accounts at end of year	1,084	753

Trade accounts receivable include intercompany receivables due from not consolidated subsidiaries in the amount of € 25,000 as of December 31, 2000. As of December 31, 2000 no intercompany accounts receivables were included.



Anhang zum Konzernabschluss

4. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Wertberichtigung für dubiose Forderungen hat sich wie folgt entwickelt:

	zum 31.12. 2000	zum 31.12. 1999
	in € 1000	in € 1000
Wertberichtigung für dubiose Forderungen zu Beginn des Geschäftsjahres	753	462
Zuführungen	548	293
Verbrauch	-15	-2
Auflösung nicht verwendeter Wertberichtigungen	-202	0
Wertberichtigung für dubiose Forderungen am Ende des Geschäftsjahres	1.084	753

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beinhalten auch konzerninterne Forderungen von nicht konsolidierten Tochtergesellschaften in Höhe von € 25.000 zum 31. Dezember 1999. Zum 31. Dezember 2000 waren keine konzerninternen Forderungen in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten.

5. Sonstiges Umlaufvermögen

	zum 31. Dez. 2000	zum 31. Dez. 1999
	in € 1000	in € 1000
Forderungen gegenüber Finanzbehörden	547	125
Forderungen gegenüber leitenden Angestellten und Mitarbeitern	46	5
Miet- und Leasingkautionen	81	59
Sonstige Vermögensgegenstände	135	13
	809	202

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

6. Sachanlagen

	zum 31. Dez. 2000	zum 31. Dez. 1999
	€ 1000	in € 1000
Anschaffungskosten		
IT-Hardware	2.980	1.396
Software	548	388
Büroausstattung	1.040	237
Büroeinrichtung	293	420
Sonstiges Anlagevermögen	529	129
	5.389	2.570
Abzüglich: kumulierte Abschreibungen	-2.128	-1.260
Buchwert	3.261	1.310

Der Abschreibungsaufwand für das Geschäftsjahr, das jeweils zum 31. Dezember 2000 und 1999 endet, betrug € 1.040.000 bzw. € 668.000.

7. Sonstiges Anlagevermögen

Zum Sonstigen Anlagevermögen gehören Beteiligungen an verbundenen Unternehmen, und zwar an Update Sales & Marketing S.A. (Spanien) (€ 49.000), update.com software france SARL (Frankreich) (€ 8.000) und update.com software Poland Sp. z o.o (Polen) (€ 13.000). Die spanische Tochtergesellschaft wurde nicht in den Konzernabschluss miteinbezogen, weil ihre Geschäftstätigkeit für die Update-Unternehmensgruppe insgesamt unwesentlich ist. Die Tochtergesellschaften in Frankreich und Polen befinden sich in Gründung.

Notes to Consolidated Financial Statements

5. Other Current Assets

	Dec 31, 2000	Dec 31, 1999
	€ 1000	€ 1000
Due from tax authorities	547	125
Due from officers and employees	46	5
Rental and leasing deposits	81	59
Other assets	135	13
	809	202

Other current assets include VAT and tax-prepayments, rental deposits, other deposits and other prepayments.

6. Property and Equipment

	Dec 31, 2000	Dec 31, 1999
	€ 1000	€ 1000
Cost		
IT equipment	2,980	1,396
Software	548	388
Office equipment	1,040	237
Furniture	293	420
Other fixed assets	529	129
	5,389	2,570
Less: Accumulated depreciation	-2,128	-1,260
Net book value	3,261	1,310

Depreciation and amortization expense was € 1,040,000 and € 668,000 for the fiscal years ended December 31, 2000 and 1999, respectively.

7. Other Non Current Assets

Other non current assets include investments in affiliated companies, which consist of update Sales & Marketing S.A. Spain (€ 49,000), update.com software France SARL (€ 8,000) and update.com software

Poland Sp. z o.o (€ 13,000). These subsidiaries are not included in the consolidated financial statements as their operations are not material for the Company as a whole.

8. Investment Securities

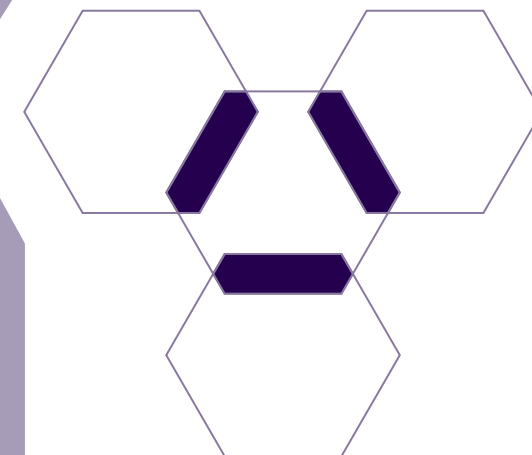
Costs, gross unrealized holding gains, gross unrealized holding losses and fair value at December 31, 2000 and 1999, were as follows:

	Costs	Gross unrealized holding		Fair value
		gains	losses	
	€ 1000	€ 1000	€ 1000	€ 1000
Available-for-sale securities				
Shares in funds				
December 31, 2000	69	0	0	69
December 31, 1999	45	0	0	45

9. Accrued Liabilities

	Dec 31, 2000	Dec 31, 1999
	€ 1000	€ 1000
VAT, payroll taxes and social security	968	646
Accrued payroll and travel expenses	1,875	1,406
Other accrued liabilities	1,911	1,408
	4,754	3,460

The increase in accrued payroll and travel expenses is mainly due to unpaid commission and deferred vacation payments for the year 2001. As a consequence, this has also increased the accrual for the payroll taxes and social security. Other accrued liabilities include mainly consulting, legal fees, warranties and accrued expenses for other outside services.



Anhang zum Konzernabschluss

8. Wertpapiere des Anlagevermögens

Anschaffungskosten, nicht realisierte Gewinne, nicht realisierte Verluste und Marktwerte zum 31. Dezember 2000 und 1999 setzen sich wie folgt zusammen:

	Anschaffungs-	Nicht realisierter		Markt-
	kosten	Gewinn	Verlust	
	in € 1000	in € 1000	in € 1000	in € 1000
Veräußerungsfähige Wertpapiere, Aktien in Fonds				
31. Dezember 2000	69	0	0	69
31. Dezember 1999	45	0	0	45

9. Rückstellungen

	zum 31. Dez.	zum 31. Dez.
	2000	1999
	in € 1000	in € 1000
Umsatzsteuer, Lohnsteuer und Sozialversicherung	968	646
Gehalts- und Reisekosten	1.875	1.406
Sonstige Rückstellungen	1.911	1.408
	4.754	3.460

Die beträchtliche Zunahme bei den Gehalts- und Reisekosten ist hauptsächlich auf nicht bezahlte Provisionen und nicht konsumierte Urlaube für das Jahr 2001 zurückzuführen. Folglich haben sich auch die Rückstellungen für Lohnsteuern und Sozialversicherung erhöht.

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

10. Langfristige Verbindlichkeiten

	Bilanzwert in € 1000	Marktwert in € 1000
31. Dezember 2000	1.453	1.458
31. Dezember 1999	1.453	1.532

1998 schloss die Gesellschaft einen Darlehensvertrag mit der Bank Austria AG ab. Der ausgezahlte Darlehensbetrag betrug € 1.453.000. Der Zinssatz des Darlehens beläuft sich auf 6,25% p.a. Die Zinsen sind jeweils am 30. Juni und 31. Dezember eines jeden Jahres fällig. Das Darlehen ist gemäß den Richtlinien des Technologie-Finanzierungsprogramms (TFP) durch eine Bürgschaft der Finanzierungsgarantie-Gesellschaft mbH (FGG) abgesichert. Die Rückzahlung des Darlehens erfolgt entweder in elf halbjährlichen Raten zu je € 121.000, 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.

11. Rückstellungen für Abfertigungen

	in € 1000
Rückstellungen zum 31. Dezember 1998	118
Zinsaufwand	7
Dienstleistungskosten	86
Rückstellungen zum 31. Dezember 1999	211
Zinsaufwand	10
Dienstleistungskosten	54
Abfertigungszahlungen	-94
Rückstellungen zum 31. Dezember 2000	181

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

Notes to Consolidated Financial Statements

10. Long-term Debt

	Carrying amount	Fair value
	€ 1000	€ 1000
December 31, 2000	1,453	1,458
December 31, 1999	1,453	1,532

In 1998, the Company entered into a loan agreement with Bank Austria AG. Proceeds from the loan were € 1,453,000. The loan bears an interest rate of 6.25 % p.a. Interest is payable on June 30 and December 31 each year. The loan is guaranteed by Finanzierungsgarantie-Gesellschaft mbH (FGG) according to the rules of the "Technologie-Finanzierungsprogramm" (TFP). The loan must be repaid either by eleven installments of € 121,000 each on a half-year basis, starting December 31, 2001, and ending June 30, 2007, or pari passu earlier, if the VC-investors of the first financing round 1997 sell all of their shares. The fair value of the Company's long-term debt is calculated by discounting the future cash-flows at a rate currently offered to the Company for similar debt instruments of comparable maturity by the Company's banks.

11. Employee Benefits

	€ 1000
Accrued obligation as of December 31, 1998	118
Interest cost	7
Service cost	86
Accrued obligation as of December 31, 1999	211
Interest cost	10
Service cost	54
Payments	-94
Accrued obligation as of December 31, 2000	181

The accrued employee benefits relate to termination indemnities.

12. Leases

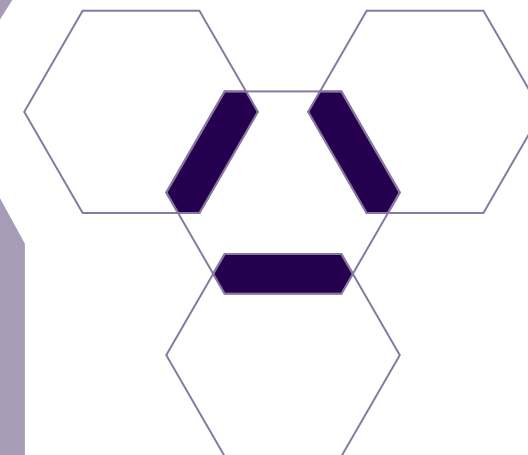
The Company is obligated under capital leases for EDP software and other office equipment. At December 31, 2000 and 1999 the gross amounts of equipment recorded under capital leases were as follows: Depreciation of

	Dec 31, 2000	Dec 31, 1999
	€ 1000	€ 1000
Software	149	149
Hardware	164	165
Office equipment	32	32
Cars	69	82
	414	428
less: Accumulated amortization	-263	-133
	151	295

assets held under capital leases is included in depreciation expense.

The Company is also the lessee of several non terminable operating leases, primarily for buildings, office facilities, cars and other equipment. Future minimum lease payments under non terminable operating leases and future minimum capital lease payments as of December 31, 2000 are:

Years ending December 31,	Capital	Operating
	€ 1000	€ 1000
2001	114	1,193
2002	31	1,080
2003	7	1,011
2004	0	896
2005	0	896
thereafter	0	10
	152	5,086
less: Current installments of obligations under capital leases (included in accounts payable)	-114	
Obligations under capital leases, excluding current installments	38	



Anhang zum Konzernabschluss

12. Leasingverträge

Die Gesellschaft hat Verpflichtungen im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen für EDV-Software und andere Vermögensgegenstände der Geschäftsausstattung. Zum 31. Dezember 2000 und 1999 wurden die folgenden Beträge als Finanzierungsleasingverträge behandelt:

jeweils zum	31.12.1999 in € 1000	31.12.2000 in € 1000
Software	149	149
Hardware	164	165
Geschäftsausstattung	32	32
Kraftfahrzeuge	69	82
	414	428
Abzüglich: kumulierte Abschreibung	-263	-133
	151	295

Die Abschreibung der Vermögensgegenstände im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen ist im Abschreibungsaufwand enthalten. Die Gesellschaft hat außerdem mehrere unkündbare Mietleasingverträge, in erster Linie für Gebäude, Büroräume, Fahrzeuge und andere Geschäftsausstattung, abgeschlossen. Die zukünftigen Mindestleasingzahlungen für unkündbare Mietleasingverträge und Finanzierungsleasingverträge betragen zum 31. Dezember 2000:

Geschäftsjahr zum 31. Dezember, jeweils in € 1000	Finanzierungs- leasingverträge	Mietleasing- verträge
2001	114	1.193
2002	31	1.080
2003	7	1.011
2004	0	896
2005	0	896
danach	0	10
	152	5.086
Abzüglich: kurzfristige Raten für Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen (sind in den Verbindlichkeiten enthalten)	-114	
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen, ohne kurzfristige Raten	38	

Die zukünftigen Mindestzahlungen für Mietleasingverträge betragen € 5.086.000 und € 749.000 zum 31. Dezember 2000 bzw. 1999. Die

zukünftigen Mindestverpflichtungen im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen (ohne aktuelle Raten) beliefen sich zum 31. Dezember 2000 und 1999 auf € 38.000 bzw. € 156.000 Die Abschreibungen für aktivierte Vermögensgegenstände zum 31. Dezember 2000 betragen € 135.000. Die in den Finanzierungsleasingverträgen enthaltenen Zinsen zum 31. Dezember 2000 beliefen sich auf € 9.000.

13. Erwerb von Software zur Weiterentwicklung

Unter dem Erwerb von Software zur Weiterentwicklung „Purchased in Process Research and Development“ werden Technologieakquisitionen ausgewiesen, bei denen entweder ein Teil oder der gesamte Kaufpreis für unfertige Entwicklungen aufgewendet wird.

Im Jahr 2000 erwarb update.com die Produkte Prospect Miner und Request Center. Im Kaufpreis waren € 3.528.000 für Software zur Weiterentwicklung inkludiert. Eine Bewertung wurde vorgenommen, um den Betrag zu bestimmen und zuzuordnen, der bei diesem Erwerb für unfertige Entwicklungen aufgebracht wurde. Der Wert dieser Technologien wurde mit Hilfe der zukünftigen Cashflows aus der operativen Tätigkeit nach Steuern ermittelt, wobei der Fertigstellungsgrad zum Zeitpunkt des Erwerbs berücksichtigt wurde. Basierend auf dieser Berechnung wurde ein Betrag von € 532.000 auf immaterielle Wirtschaftsgüter aktiviert. Die Kosten für Forschung und Entwicklung für diese beiden Produkte bis zum Zeitpunkt ihrer technologischen Umsetzbarkeit werden keinen wesentlichen Einfluss auf das zukünftige Ergebnis oder die zukünftigen Cash Flows der Gesellschaft haben. Obwohl das Management davon ausgeht, dass alle Entwicklungsprojekte erfolgreich beendet werden, kann es zu einem wesentlichen negativen Effekt auf den finanziellen Zustand und die Ergebnisse der Gesellschaft kommen, sollte eines der Projekte fehlschlagen und/oder von den budgetierten Ergebnissen abweichen.

14. Forschungs- und Entwicklungsvereinbarungen

Die Gesellschaft hat mit externen Partnern und Unternehmen Vereinbarungen über Softwareprogrammierungen oder Entwicklungsunterstützung abgeschlossen. Alle Vereinbarungen sind kurzfristig über einen Zeitraum von zwei bis zwölf Monaten. Das daraus resultierende geistige Eigentum ist der Gesellschaft zuzurechnen. Die Kosten für das Jahr 2000 im Zusammenhang mit diesen Vereinbarungen betragen € 814.000.

Notes to Consolidated Financial Statements

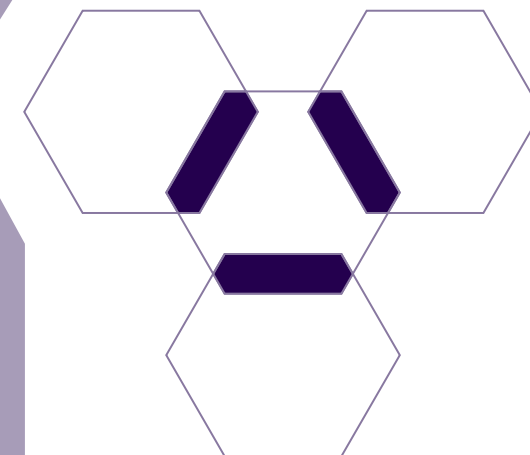
Future minimum operating lease payments as of December 31, 2000 and 1999, were: € 5,086,000 and € 749,000, respectively. Future minimum obligations under capital leases, excluding current installments, as of December 31, 2000 and 1999, were € 38,000 and € 156,000, respectively. Amortization charge applicable to capitalized assets as of December 31, 2000 is: € 135,000. Imputed interests in the capital leases as of December 31, 2000 amount to € 9,000.

13. Purchased in Process Research and Development

Purchased in process research and development ("IPR&D") charges relate to acquisitions of technologies in which a portion or all of the purchase price was allocated to acquired in process technology. During 2000, update acquired Prospect Miner and Request Center and included in the respective purchase prices was an aggregate amount of purchased IPR&D of € 3,528,000. Valuations were performed to assess and allocate a value to purchased IPR&D if more than IPR&D was purchased. The value allocated to IPR&D was based upon the forecasted operating after-tax cash flows from the technology acquired, giving effect to the stage of completion at the acquisition date. Based on this analysis € 532,000 was allocated to intangible assets and capitalized. Research and development costs to bring the products to technological feasibility are not expected to have a material impact on update's future results of operations or cash flows. While management believes that all of the development projects will be successfully completed, failure of any of these projects to achieve technological feasibility, and/or any variance from forecasted results, may result in a material adverse effect on update's financial condition and results of operations.

14. Research and Development Arrangements

The Company has entered into contractual arrangements with external contractors or companies to provide software programming or development resources to the company. These contracts are short term arrangements ranging from three to twelve months and all intellectual property developed as a result of these contracts belongs to the Company. The cost incurred in fiscal 2000 relating to these contracts amounted to € 814,000.



Anhang zum Konzernabschluss

15. Grundkapital und Kapitalrücklage

Im folgenden sind die Änderungen im Grundkapital zusammengefasst:

			Stamm- aktien in € 1000	Kapital- rücklage in € 1000	Anzahl A-Aktien ausgegeben	Anzahl B-Aktien ausgegeben
Stand zum 31.12.1998			2.154	10.625	1.277.955	797.139
9/13/1999	Ausgabe von 256.832 Stammaktien Gattung B	a	267	9.045	0	256.832
9/27/1999	Ausgabe von 7.858 Stammaktien der Gattung A	b	8	94	7.858	0
10/19/1999	Verringerung des Grundkapitals/Erhöhung sonstiger Rücklagen	c	-89	89	0	0
	Ausgabe von Optionen	d	0	150	0	0
Stand zum 31.12.1999			2.340	20.003	1.285.813	1.053.971
01/18/2000	Ausgabe von 4.150 Stammaktien Gattung A	e	4	-4	4.150	0
01/27/2000	Ausgabe von 6.991 Stammaktien Gattung A	f	7	-7	6.991	0
02/15/2000	Erhöhung des Grundkapitals aus Gesellschaftsmittel	g	4.702	-4.702	2.593.908	2.107.942
02/16/2000	Ausgabe von 26.427 Stammaktien Gattung A und 77.490 Gattung B	h	104	344	26.427	77.490
02/22/2000	Ausgabe von 27.027 Stammaktien Gattung B	i	27	89	0	27.027
04/07/2000	Börsegang	j	2.077	41.605	2.077.030	0
	Umwandlung Stammaktien Gattung B	k			3.266.430	-3.266.430
06/27/2000	Ausgabe von 121.218 Stammaktien	l	121	404	121.218	0
	Ausgabe von Optionen	m	0	-4	0	0
Stand zum 31.12.2000			9.382	57.728	9.381.967	0

- a) 256.832 Stammaktien zum Nennwert von EURO 1,04 und Ausgabewert von € 36,26
- b) 7.858 Stammaktien zum Nennwert von EURO 1,04 und Ausgabewert von € 13,00
- c) Kapitelverringerung um € 89.340 und Erhöhung der Kapitalrücklagen.
- d) Ausgabe von Optionen
- e) 4.150 Stammaktien zum Nennwert von € 1,00 und Ausgabewert von € 13,00
- f) 6.991 Stammaktien zum Nennwert von € 1,00 und Ausgabewert von € 13,00
- g) Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln, („Aktiensplit“)
- h) 26.427 Stammaktien zum Nennwert von € 1,00 und Ausgabewert von € 4,33
- i) 27.027 Stammaktien zum Nennwert von € 1,00 und Ausgabewert von € 4,308
- j) 2.077.030 Stammaktien zum Nennwert von € 1,00 und Ausgabewert von € 23,00
- k) Umwandlung aller Aktien in eine Aktiegattung ohne Nennwert und mit Stimmrecht und Standard-Dividenden-Rechten
- l) 121.218 Stammaktien ohne Nennwert und Ausgabewert von € 4,33
- m) Rückbuchung von Optionsausgaben

Notes to Consolidated Financial Statements

15. Common Stock and Additional Paid-in Capital

The changes in common stock are summarized as follows:

		Common stock € 1000	Additional paid-in capital € 1000	Number of shares issued Class A	Number of shares issued Class B
Balance at December 31, 1998					
		2,154	10,625	1,277,955	797,139
9/13/1999	Issuance of 256,832 Class B common stock	a 267	9,045	0	256,832
9/27/1999	Issuance of 7,858 Class A common stock	b 8	94	7,858	0
10/19/1999	Decrease of common stock/ Increase of other reserves	c -89	89	0	0
	Special reserve adjustment	d 0	150	0	0
Balance at December 31, 1999					
		2,340	20,003	1,285,813	1,053,971
01/18/2000	Issuance of 4,150 Class A common stock	e 4	-4	4,150	0
01/27/2000	Issuance of 6,991 Class A common stock	f 7	-7	6,991	0
02/15/2000	Increase of ordinary share capital	g 4,702	-4,702	2,593,908	2,107,942
02/16/2000	Issuance of 26,427 Class A and 77,490 Class B common stock	h 104	344	26,427	77,490
02/22/2000	Issuance of 27,027 Class B common stock	i 27	89	0	27,027
04/07/2000	Initial Public Offer	j 2,077	41,605	2,077,030	0
	conversion Class B common stock	k		3,266,430	-3,266,430
06/27/2000	Issuance of 121,218 common stock	l 121	404	121,218	0
	Special reserve adjustment	m 0	-4	0	0
Balance at December 31, 2000					
		9,382	57,728	9,381,967	0

a 256.832 common stock at a par value of € 1.04 and an issuing value of € 36.26

b 7.858 common stock at a par value of € 1.04 and an issuing value of € 13.00

c Decrease in capital of € 89,340 and increase of additional paid-in capital.

d Options issued

e 4,150 common stock at par value of € 1.00 and issuing value € 13.00

f 6,991 common stock at par value of € 1.00 and issuing value € 13.00

g Increase of capital out of additional paid in capital. (stock split).

h 26,427 common stock at par value of € .00 and issuing value € 4.33 and 77,490 common stock at par value of €1.00 and issuing value € 4,308

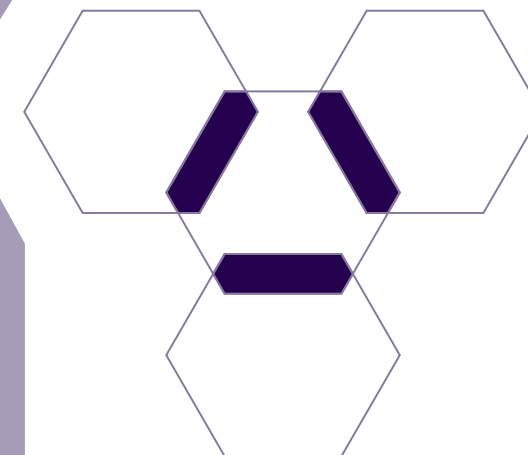
i 27,027 common stock at par value of € 1.00 and issuing value € 4.308

j 2,077,030 common stock at a par value of € 1.00 and an issuing value of € 23.00

k Conversion of all stocks into one class of stocks, i.e. common stock, no par value shares carrying voting rights and standard dividend rights

l 121,218 common stock at no par value and an issuing value of € 4.33

m differences out of stock options



Anhang zum Konzernabschluss

16. Internationale Geschäftstätigkeit und Segmentberichterstattung

Die Gesellschaft ist in einem Marktsegment tätig und betreibt die Lizenzierung und Vermarktung ihrer Produkte über direkte und indirekte Vertriebswege in Europa, den USA sowie im asiatisch-pazifischen Raum. Die Kunden der Gesellschaft erstrecken sich über zahlreiche geographische Regionen und betreffen Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen. Im Jahr 2000 erzielte die Gesellschaft mit keinem einzelnen Kunden mehr als 10 % des Gesamtumsatzes. Die Umsätze teilen sich nach dem Verkaufsort auf die verschiedenen Regionen wie folgt auf:

	2000 in € 1000	1999 in € 1000
Österreich	7.172	5.427
Deutschland	7.253	8.580
Niederlande	2.350	1.534
Andere Länder	3.640	2.758
Gesamtumsatz	20.415	18.299

Die Geschäftstätigkeiten der Tochtergesellschaften erfordern kein wesentliches Anlagevermögen.

17. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die gesamten Steueraufwendungen/-erträge für die Geschäftsjahre, die jeweils zum 31. Dezember 2000 und 1999 enden, wurden dem Ergebnis aus der laufenden Geschäftstätigkeit zugerechnet.

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

		Laufend in € 1000	Latent in € 1000	Gesamt in € 1000
2000	Österreich	5	0	5
	Ausland	1	97	98
		6	97	103
1999	Österreich	5	0	5
	Ausland	0	-94	-94
		5	-94	-89

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:

	2000 in € 1000	1999 in € 1000
Ergebnis vor Steuern	-36.575	-7.244
Steuersatz (%)	34 %	34 %
Erwarteter Steuerertrag	-12.435	-2.463
Tatsächlicher Steueraufwand/-ertrag	103	89
Zu überleitender Unterschiedsbetrag	12.538	2.374
Überleitung		
Wertberichtigung	13.890	2.043
Sonstiges	-1.352	331
Gesamtüberleitung	12.538	2.374

Die steuerlichen Auswirkungen der zeitlichen Unterschiede, die zu Erhöhungen bei den aktiven latenten Steuern jeweils zum 31. Dezember 2000 und 1999 führen, stellen sich wie folgt dar:

	zum 31. Dez. 2000 in € 1000	zum 31. Dez. 1999 in € 1000
Aktive/passive latente Steuern		
Verlustvorträge	22.291	7.693
Abschreibung der Beteiligungen an verbundenen Unternehmen	979	298
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	11	6
Sonstiges	71	-10
Aktive/passive latente Steuern insgesamt, brutto	23.352	7.987
Abzüglich: Werberichtigung	-23.352	-7.890
Aktive latente Steuern, netto	0	97

Notes to Consolidated Financial Statements

16. International Operations and Segment Information

The Company operates in a single business segment and licenses and markets its products through direct and indirect channels in Europe, the United States and Asia-Pacific. The Company's customer base is dispersed across many different geographic areas consisting of companies in a variety of industries. During 2000 no single customer accounted for 10 % or more of total revenues. Information regarding revenues recognized based upon point of sale in different geographic regions is as follows:

	2000 € 1000	1999 € 1000
Austria	7,172	5,427
Germany	7,253	8,580
Netherlands	2,350	1,534
Rest of world	3,640	2,758
Total Revenues	20,415	18,299

No subsidiary operations have significant fixed assets.

17. Income Taxes

Total income tax benefit/expense for the years ended December 31, 2000 and 1999 were allocated to income from continuing operations. Income tax benefit/expense for the respective years consist of:

	Current € 1000	Deferred € 1000	Total € 1000
2000 Austria	5	0	5
Foreign	1	97	98
	6	97	103
1999 Austria	5	0	5
Foreign	0	-94	-94
	5	-94	-89

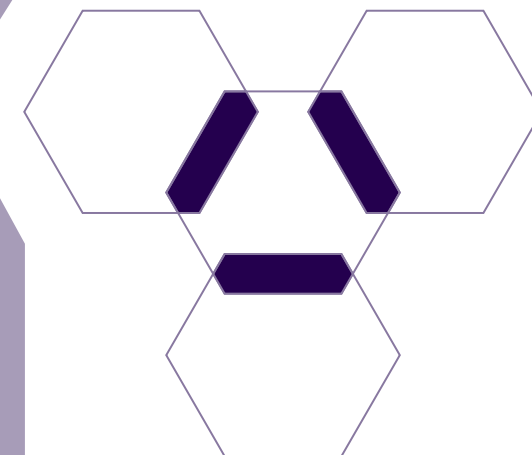
Income tax benefit/expense differed from the amounts computed by applying the Austrian income tax rate of 34 % to pre-tax income from continuing operations as a result of the following:

	2000 € 1000	1999 € 1000
Income before income taxes	-36,575	-7,244
Statutory tax rate	34 %	34 %
Expected income tax benefit	-12,435	-2,463
Actual income tax benefit/expense	103	89
Difference to be reconciled	12,538	2,374
Reconciliation		
Valuation allowance	13,890	2,043
Other	-1,352	331
	12,538	2,374

The tax effects of temporary differences that give rise to portions of the deferred tax assets at December 31, 2000 and 1999 are presented below:

	Dec 31, 2000 € 1000	Dec 31, 1999 € 1000
Deferred tax assets/liabilities		
Net operating loss carryforwards	22,291	7,693
Write-off of investments in affiliated companies	979	298
Depreciation of tangible and amortization of intangible assets	11	6
Other	71	-10
Total gross deferred tax assets/liabilities	23,352	7,987
Less: Valuation allowance	-23,352	7,890
Net deferred tax assets	0	97

Most tax loss carryforwards can be carried forward indefinitely. Due to uncertainty of the realization, the Company has established a valuation allowance. Based on projected taxable results management believes, that it is more likely than not that the Company will not realize the benefits of these deductible differences.



Anhang zum Konzernabschluss

Der Grossteil der Verlustvorträge kann unbegrenzt vorgetragen werden. Aufgrund der zeitlichen Unsicherheit hinsichtlich der Realisierung hat die Gesellschaft eine Wertberichtigung angesetzt. Nach Einschätzung der Geschäftsleitung ist es auf Grundlage der prognostizierten steuerpflichtigen Ergebnisse eher nicht wahrscheinlich, dass die Gesellschaft die Erträge dieser abzugsfähigen Unterschiedsbeträge realisieren wird.

18. Bezugsrechte

Hierbei handelt es sich um Bezugsrechte, die den Inhabern von Stammaktien der Gattung B im Zuge der Kapitalerhöhungen von 1999 und 2000 gewährt wurden. Die Bezugsrechte berechtigen die Inhaber, bis zu einem bestimmten Datum Aktien zum festen Kurs von € 4,33 zu erwerben. Sie wurden mit folgenden Beträgen ausgegeben:

- **Bridge Loan Warrants** für den Bezug von 101.871 Aktien mit einem Ausübungspreis von € 4,45 wurden den Anlegern bei der Finanzierungsrunde am 28. Mai 1998 gewährt.
- **Security Agreement Warrants – Angebot 1:** Im Zuge der Finanzierungsrunde am 22. Juli 1998 wurden Bezugsrechte für den Kauf von 239.274 Aktien zu einem Ausübungspreis von € 4.31 ausgestellt.
- **Security Agreement Warrants – Angebot 2:** Bezugsrechte für den Kauf von 77.490 Aktien wurden bei der zweiten Finanzierungsrunde am 22. Juli 1998 gewährt und wurden komplett durch die Bezugsberechtigten ausgeübt.

Art der Bezugsrechte	Anzahl	Betrag in € 1000	Fälligkeit	Ausübungs- kurs
Bridge Loan Warrant	101,871	453,24	28. Mai 2003	€ 4,45
Security Agreement Warrant – Angebot1	239,274	1.030,81	1. Juli 2001	€ 4,31

19. Aktienoptionsplan

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 darauffolgenden Monats nach dem ersten Kalenderjahr der Betriebszugehörigkeit ausübbar. Mitarbeiter, die Optionen erhalten haben und vor dem Datum des Inkrafttretens des Aktienplans eingestellt wurden, erhalten eine „Betriebszugehörigkeitsgutschrift“ von maximal einem Jahr. 1999 wurden 340.873 Optionen gewährt, 33.045 Optionen sind verfallen und 22.317 Optionen wurden im Rahmen des 1999 Plans ausgeübt. Vom 1. Januar 2000 bis 14. Februar 2000 wurden 30.358 Optionen gewährt und 5.491 ausgeübt. In der 3. ordentlichen Hauptversammlung, die am 15. Februar 2000 abgehalten wurden, wurde ein Aktiensplit im Verhältnis 3 zu 1 beschlossen. Die Folge für die Aktienoptionsberechtigten ist, dass pro Option 3 Aktien erworben werden können, was die Anzahl der ausübaren Aktien von 518.773 auf 1.556.319 erhöht. Gleichzeitig vermindert sich der Ausübungspreis auf 1/3 des ursprünglichen Ausübungspreises. Auf 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 verfallene Optionen, die unter dem 1999 Plan gewährt wurden, sind nur mehr nach dem 2000 Plan möglich. Nach dem 1. Januar 2000 werden Optionen nicht mehr an Mitglieder des Aufsichtsrates gewährt. 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

Notes to Consolidated Financial Statements

18. Warrants

Warrants are subscription rights of Class B common stockholders which were granted as part of the capital increases carried out during 1998 and 1999. These warrants allow the holders to purchase shares at a fixed price of € 4,33 each until a defined date. Warrants were issued in the following amounts:

- **Bridge Loan Warrants** were granted to the investors at the financing round from May 28, 1998 with the right to purchase 101,871 common stock at a strike price of € 4.45.
- **Security Agreement Warrants – Offer 1:** In course of the investment financing round dated July 22, 1998, warrants were granted with the right to purchase 239,274 common stock at a strike price of € 4.31.
- **Security Agreement Warrants – Offer 2:** Warrants with the right to purchase 77,490 common stock were granted at the second investment financing round dated July 22, 1998. All of them have been exercised in full by the beneficiaries.

Type of warrant	Number	Amount € 1000	Expiration date	Exercise price
Bridge Loan Warrant	101,871	453,24	May 28, 2003	€ 4.45
Security Agreement Warrant – Offer 1	239,274	1.030,81	July 1, 2001	€ 4.31

19. Incentive Stock Plan

On May 19, 1999, the Shareholders approved the 1999 Incentive Stock Plan (“the 1999 Plan”) whereby stock options, may be granted to employees and directors, for up to 518,773 shares of common stock. The plan was implemented on May 19, 1999.

This 1999 Plan is administered by the Board of Directors (“the Board”). The Board shall determine the term of each stock option (up to a maximum of 10 years) and the exercise price cannot be less than 100 % of the fair market value of the common stock on the date the option is granted. Except as otherwise provided, options will be exercisable with respect to 25 % of the shares corresponding to the grant after the first year of service. Thereafter

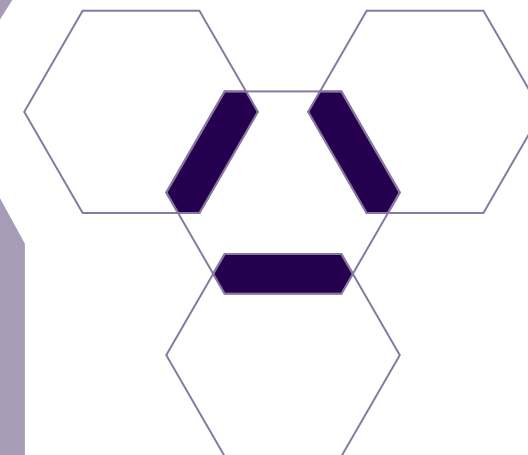
options will be exercisable with respect to 1/48th of the shares corresponding to the grant on the first day of each of the subsequent months after the first calendar year of service. Employees who received options and were employed prior to the implementation date of the Incentive Stock Plan were credited for vesting purposes with their service to date up to a maximum of one year. During 1999 340,873 options have been granted, 33,045 options have been cancelled and 22,317 shares have been exercised under the 1999 Plan. From January 1st, 2000 until February 14th, 2000 30,358 options have been granted and 5,491 options have been exercised. At the third ordinary shareholders' meeting held on February 15th, 2000 a stock split in the relation of 3 for 1 was decided. The consequence for the holder of stock options is the right to exercise 3 stocks for 1 option, which increases the amount of exercisable shares from 518,773 to 1,556,319. At the same time the exercise price decreases to one third of the original exercise price.

At the same shareholders' meeting the shareholders approved the 2000 Incentive Stock Plan (“the 2000 Plan”) whereby stock options may be granted to employees and directors, for up to 1,384,803 shares of common stock thereby reducing the total number of shares for which options may be granted by 171,516. After February 15th, 2000 new options are granted only under the provisions of the 2000 Plan. Options cancelled which have been granted under the 1999 Plan became available for grant under the 2000 Plan only.

After January 1st, 2000 options shall no longer be granted to members of the supervisory board. The 2000 Plan was implemented on February 15, 2000.

The 2000 Plan is administered by the Board of Directors (“the Board”). The Board shall determine the term of each stock option (up to a maximum of 10 years) and the exercise price cannot be less than 100 % of the fair market value of the common stock on the date the option is granted. The fair market value is determined by the average of the cash price of the stocks of update.com software AG of the last 15 trading days at the “Neuer Markt” before grant date. Except as otherwise provided, options became exercisable with respect to 25 % of the shares corresponding to the grant after two years of service.

Thereafter options will be exercisable with respect to 1/8th of the shares



Anhang zum Konzernabschluss

Marktwert“ ist definiert als Durchschnitt des amtlich ermittelten Kassakurses der letzten fünfzehn Börsenhandelstage vor dem Tag der Gewährung des Optionsrechts am „Neuen Markt“ in Frankfurt. Soweit nicht anders angegeben, können die Optionen nach dem zweiten Jahr der Betriebszugehörigkeit in Bezug auf 1/4 der gewährten Aktien ausgeübt werden. Anschließend sind die Optionen in Bezug auf 1/8 der gewährten Aktien am Ende jeder folgenden Periode von sechs Monaten ausübbar. Optionen können nur dann ausgeübt werden, wenn der Börsenkurs den „Angemessenen Marktpreis“ der Aktie zum Zeitpunkt der Gültigkeit der Umwandlungserklärung um zumindest 10 % übersteigt. Seit 15. Februar 2000 wurden 162.205 Optionen unter dem 2000 Plan gewährt. 197.449 Optionen vom 1999 Plan und 2000 Plan sind verfallen und 123.232 wurden unter dem 1999 Plan ausgeübt.

Übersicht über den Aktienoptionsplan

In der nachstehend Tabelle über den Aktienoptionsplan wurde der Aktiensplit vom 15. Februar 2000 in der Periode von 19. Mai bis 31. Dezember 1999 berücksichtigt:

	Ausgegebene Optionen			
	Verfügbare Optionen	Anzahl d. Aktien	Spanne	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs
Stand zum 19. Mai 1999	1.556.319	0	0	0
Gewährte Optionen	(1.022.619)	1.022.619	€ 4,3 - 7,3	€ 4,6
Verfallene Optionen	99.135	(99.135)	€ 4,3	€ 4,3
Ausgeübte Optionen	0	(66.951)	€ 4,3	€ 4,3
Stand zum 31. Dezember 1999	632.835	856.533	€ 4,3 - 7,3	€ 4,7
Reduzierung der gewährten Optionen	(171.516)	0	0	0
Gewährte Optionen	(253.279)	253.279	€ 3,4 - 23	€ 6,6
Verfallene Optionen	197.449	(197.449)	€ 4,3 - 23	€ 7,9
Ausgeübte Optionen	0	(139.705)	€ 4,3	€ 4,3
Stand zum 31. Dezember 2000	405.489	772.658	€ 4,3 - 23	€ 6,1

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

1999 Plan

Ausgegeben				Ausübbar	
Spanne der Ausübungskurse	Ausgegebene Optionen	Verbleibende Ausübungsfrist in Jahren	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs	Ausübbare Optionen	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs
€			€		€
4,3	511.344	8,5	4,3	208.114	4,33
6,0	17.160	8,8	6,0	5.978	6,0
7,3	76.380	8,9	7,3	22.420	7,3
8,6	41.244	9,0	8,6	0	0
4,3 - 8,6	646.128	8,6	5,0	236.512	4,7

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

2000 Plan

Spanne der Ausübungskurse €	Ausgegebene Optionen in Jahren	Verbleibende Ausübungsfrist	Gewogener durchschnittlicher Ausübungskurs €
23	38.740	9,2	23
18,7	17.550	9,5	18,7
8,8	46.580	9,8	8,8
3,4	23.660	10,0	3,4
3,4 - 23,0	126.530	9,6	13,5

Im Jahr 2000 gab es unter dem 2000 Plan keine ausübaren Optionen.

Pro-forma-Informationen

Bei der Behandlung des Aktienoptionsplans wendet die Gesellschaft das Gutachten 25 des Accounting Principles Board weiter an, wonach keine

Notes to Consolidated Financial Statements

corresponding to the grant on the first day of the half-year after the second calendar year of service. Options may only be exercised, if the price of a share at the date of the validity of the Exchange Declaration amounts to at least 110 % of the exercise price. Since February 15th, 2000 162,205 options have been granted under 2000. Plan 197,449 options from 1999 Plan and 2000 Plan have been cancelled and 123,232 shares have been exercised under the 1999 Plan.

Stock Option Activity

In the following summary of stock option activity the stock split on February 15th, 2000 was taken into account in the period from May 19th, 1999 until December 31st, 1999:

Outstanding options

	Options available for grant	Number of shares	Range	Weighted average exercise price
Balance at May 19, 1999	1.556.319	0	0	0
Option granted	(1.022.619)	1.022.619	€ 4,3 - 7,3	€ 4,6
Options cancelled	99.135	(99.135)	€ 4,3	€ 4,3
Options exercised	0	(66.951)	€ 4,3	€ 4,3
Outstanding at December 31, 1999	632.835	856.533	€ 4,3 - 7,3	€ 4,7
Reduction in options available for grant	(171.516)	0	0	0
Options granted	(253.279)	253.279	€ 3,4 - 23	€ 6,6
Options cancelled	197.449	(197.449)	€ 4,3 - 23	€ 7,9
Options exercised	0	(139.705)	€ 4,3	€ 4,3
Outstanding at December 31, 2000	405.489	772.658	€ 4,3 - 23	€ 6,1

The following table summarizes information concerning currently outstanding and exercisable options under the 1999 Plan at December 31, 2000. The stock split dated February 15th, 2000 was taken into account.

Plan 1999

Range of exercise prices after stock split	Options outstanding	Weighted remaining contractual life (years)	Weighted average exercise price	Options exercisable	Weighted average exercise price
€			€		€
4,3	511.344	8,5	4,3	208.114	4,33
6,0	17.160	8,8	6,0	5.978	6,0
7,3	76.380	8,9	7,3	22.420	7,3
8,6	41.244	9,0	8,6	0	0
4,3 - 8,6	646.128	8,6	5,0	236.512	4,7

The following table summarizes information concerning currently outstanding and exercisable options under the 2000 Plan at December 31, 2000. The stock split on February 15th, 2000 was taken into account.

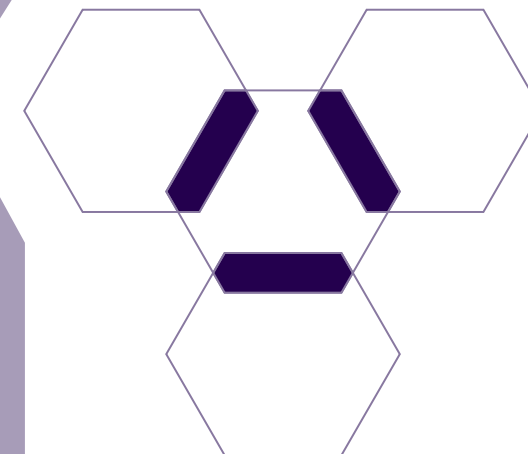
Plan 2000

Range of exercise prices after stock split	Options outstanding	Weighted remaining contractual life (years)	Weighted average exercise price
€			€
23	38.740	9,2	23
18,7	17.550	9,5	18,7
8,8	46.580	9,8	8,8
3,4	23.660	10,0	3,4
3,4 - 23,0	126.530	9,6	13,5

None of the Plan 2000 stock options are exercisable as of December 31, 2000.

Proforma Information

The Company continues to apply APB 25 in accounting for its stock based incentive plans. Accordingly, no compensation cost has been recorded in



Anhang zum Konzernabschluss

Ausgleichskosten in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfaßt wurden. Wären die Ausgleichskosten nach der in SFAS 123 vorgeschriebenen Marktwertmethode ermittelt worden, hätte sich zum 31. Dezember 2000 für die Gesellschaft folgender Pro-forma-Jahresfehlbetrag und -Verlust pro Aktie ergeben:

	Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2000 in € 1000	Geschäftsjahr zum 31. Dezember 1999 in € 1000
Jahresfehlbetrag, wie ausgewiesen	- 22.305	-7.164
Pro-forma-Aufwand gemäß Statement 123	- 635	-182
Pro-forma-Jahresfehlbetrag	- 22.940	-7.346
Basis- und verwässerter Verlust pro Aktie	€ -2,55	€ -1,11
Pro-forma-Basis- und verwässerter Verlust pro Aktie	€ -2,62	€ -1,14

Der gewichtete, durchschnittliche Marktwert pro Option, die 2000 gewährt wurden, betrug € 4,30. Der Marktwert einer Option wird am Tag der Ausgabe anhand des Black-Scholes-Bewertungsmodells bestimmt, wobei von den folgenden gewichteten, durchschnittlichen 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 4 Jahren für den 1999 Plan und 5 Jahre für den 2000 Plan; jährliche Volatilität des Aktienkurses der Gesellschaft von 110% für 2000 und 20% für 1999; Dividendenrendrate von 0 %.

20. Finanzielle Verpflichtungen und mögliche Verbindlichkeiten

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

Unter Berücksichtigung der Einschätzung externer Rechtsberater ist die Gesellschaft nach Ansicht des Vorstands zum 31. Dezember 2000 nicht beklagte Partei in einem Rechtsstreit.

Die Gesellschaft schloß 1998 einen Vertrag mit der LBS in Deutschland ab. Dieser Vertrag sieht die Lieferung von Hardware, Software, Support- und Implementierungsleistungen an die LBS vor. Er ist an verschiedene Auflagen geknüpft, die erfüllt sein müssen, bevor die Umsatzerlöse aus den erbrachten Leistungen realisiert werden können. Gemäß den Richtlinien für die Umsatzrealisierung können diese Umsatzerlöse nur nach Annahme der Produkte und Dienstleistungen durch den Kunden erfaßt werden.

21. 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 Privatplatzierungen von Stammaktien € 22,4 Millionen. Seit dem 11. April 2000 werden die Aktien der Gesellschaft am Neuen Markt der Deutschen Börse in Frankfurt gehandelt (siehe Anmerkung 2b Börsengang). Die Nettoeinnahmen aus dem Börsengang betragen € 43.682.000. In geringerem Umfang finanziert die Gesellschaft ihre Geschäftstätigkeit auch durch Investitionskredite und traditionelle Finanzierungsformen.

Nach Einschätzung der Gesellschaft wird für weitere 12 Monate mit einem negativen Cash-flow gerechnet, da die Gesellschaft weiter in Forschung und Entwicklung, die Platzierung von neuen Produkten und den Wettbewerb um Marktanteile in den Ländern, in denen sie bereits operativ tätig ist, investiert. Diese operativen Ausgaben werden einen wesentlichen Teil der liquiden Mittel verbrauchen. Die Gesellschaft unternimmt Schritte zur Umstrukturierung der Geschäftstätigkeit und zur Kostenreduzierung, um im ersten Quartal 2002 einen positiven Cash-Flow zu erreichen. Die Geschäftsleitung ist zuversichtlich, dass die liquiden Mittel und die kurzfristigen Vermögensgegenstände zur Finanzierung bis zum Zeitpunkt der Erreichung eines positiven Cash-Flows ausreichen werden.

Notes to Consolidated Financial Statements

the consolidated statements of operations of the stock options plans. Had compensation cost for the Company's stock based compensation plans been determined in accordance with the fair value method prescribed by SFAS 123, the Company's proforma net loss and loss per share as of December 31 would have been as follows:

	Year ended December 31, 2000 € 1000	Year ended December 31, 1999 € 1000
Net loss, as reported	- 22.305	-7.164
Pro forma Statement 123 expense	- 635	-182
Net loss, pro forma	- 22.940	-7.346
Basic and diluted loss per share, as reported	€ -2,55	€ -1,11
Pro forma basic and diluted loss per share	€ -2,62	€ -1,14

The weighted average fair values per options granted during 2000 was € 4,30. The fair value of each grant is estimated on the date of grant using the Black Scholes pricing model with the following assumptions: Risk-free interest rate of 4.0 %, corresponding to government securities with original maturities similar to the estimated option life; option lives of 4 years for the 1999 Plan and 5 years for the 2000 Plan; annual volatility of the Company's stock price of 110 % for 2000 and 20 % for 1999; and a dividend yield of 0 %.

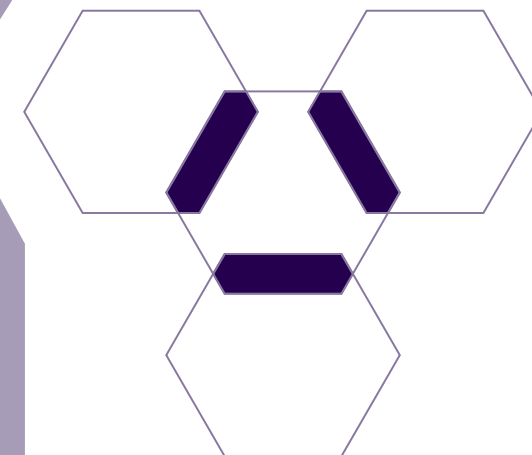
20. Commitments and Contingencies

The Company may, from time to time, become party to legal proceeding. Based upon advice from outside legal counsel, management is of the opinion that the Company is not involved in any litigation at December 31, 2000. The Company entered into a contract in Germany in 1998 with the LBS bank. This contract is to provide LBS with hardware, software, support and implementation services. There are a number of requirements specified in this contract which need to be met in order to recognize revenues for the work performed. In accordance with our revenue recognition policy, these revenues are only recorded after customer acceptance of products and services delivered.

21. Liquidity and Capital Resources

From 1997 through 1999, the Company primarily financed its operations through private placements of common stock. Through December 31, 1999, gross proceeds from three private placement rounds of common stock totaled € 22.4 million. On April 11, 2000, the Company's shares were listed on the Neuer Markt of the German Stock Exchange as part of an Initial Public Offering. (see footnote 2b.) Net proceeds from the IPO amounted to € 43.6 million. To a lesser extent, the Company has financed its operations through equipment financing and traditional financing arrangement.

The Company currently anticipates that it will continue to operate with a negative cash flow for the next 12 months as it continues to invest in research and development, the launch of new products and the competition for market share in countries where the Company has a presence. Such operating expenses will consume a material amount of cash resources. The Company is taking steps to restructure the business and reduce costs in order to achieve positive cash flows by the first quarter of 2002. Management is confident that the cash reserves and assets at its disposal will be sufficient financing until a positive cash flow position is reached.



Bestätigungsvermerk

Bericht des unabhängigen Abschlussprüfers

Wir haben die Konzernbilanzen der update.com software AG und deren Tochtergesellschaften jeweils zum 31. Dezember 2000 und 1999 sowie die zugehörigen Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen, die Entwicklung des konsolidierten Eigenkapitals und die Konzernkapitalflussrechnungen für die Geschäftsjahre 1999 und 2000 geprüft. Aufstellung und Inhalt des vorgenannten Konzernabschlusses fallen in die Verantwortlichkeit des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Verantwortlichkeit ist es, auf der Grundlage unserer Prüfungshandlungen einen Bestätigungsvermerk für den Konzernabschluss zu erteilen.

Unsere Prüfungshandlungen wurden in Übereinstimmung mit den in Österreich und den USA geltenden Grundsätzen ordnungsgemäßer Durchführung von Abschlussprüfungen durchgeführt. Diese Grundsätze erfordern, dass wir Prüfungsplanung und Prüfungsdurchführung darauf ausrichten, ausreichende Gewissheit zu erhalten, dass der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlern ist. Die Prüfungshandlungen beinhalten eine stichprobenweise Untersuchung der im Konzernabschluss enthaltenen Beträge und Angaben. Sie umfasst auch die Prüfung der angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, eine Beurteilung der durch den Vorstand getroffenen Annahmen und wesentlichen Einschätzungen sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung der Konzernrechnungslegung. Wir sind der Überzeugung, dass die vorgenommene Prüfung eine angemessene Basis für die Erteilung unseres Bestätigungsvermerks darstellt.

Nach unserer Einschätzung vermittelt der Konzernabschluss unter Berücksichtigung des Grundsatzes der Wesentlichkeit sowie unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Rechnungslegung in den USA (US-GAAP), in allen wesentlichen Aspekten ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der update.com software AG und deren Tochtergesellschaften jeweils zum 31. Dezember 2000 und 1999.

Wien, den 23. Februar 2001

KPMG Alpen-Treuhand GmbH

Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft

Dr. Walter Knirsch

Mag. Helmut Kerschbaumer

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

Bei dem vorliegenden deutschen Text handelt es sich um den aus dem Englischen übersetzten Konzernabschluss der update.com software AG zum 31. Dezember 2000 mit Vergleichszahlen für 1999 nach US-GAAP.



Independent Auditor's Report

Independent Auditor's Report

We have audited the accompanying consolidated balance sheets of update.com software AG and subsidiaries as of December 31, 2000 and 1999, and the related consolidated statements of income, stockholders' equity, and cash flows for the years then ended. These consolidated financial statements are the responsibility of the Company's management. Our responsibility is to express an opinion on these consolidated financial statements based on our audits.

We conducted our audits in accordance with Austrian and United States generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform the audit to obtain reasonable assurance about whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statements presentation. We believe that our audits provide a reasonable basis for our opinion.

In our opinion, the consolidated financial statements referred to above present fairly, in all material respects, the financial position of update.com software AG and subsidiaries as of December 31, 2000 and 1999, and the results of their operations and their cash flows for the years then ended in conformity with accounting principles generally accepted in the United States of America.

Vienna, February 23, 2001

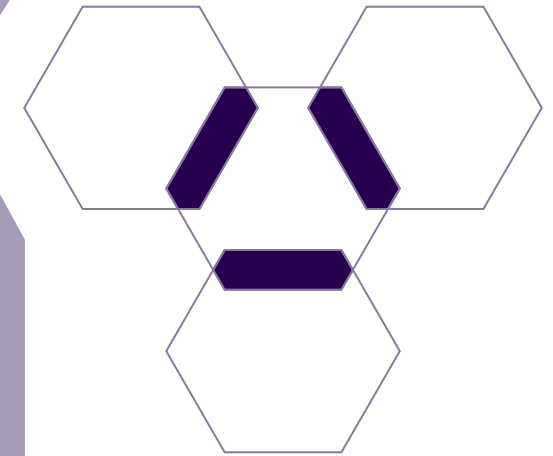
KPMG Alpen-Treuhand GmbH

Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft

Dr. Walter Knirsch

Mag. Helmut Kerschbaumer

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater



update.contact

Investor Relations

Leonhard Helm
 Investor Relations Manager
 update.com software AG
 Frankfurter Str. 151 b
 D – 63303 Dreieich-Sprendlingen
 Germany
 phone: +49 (6103) 964 174
 fax: +49 (6103) 964 200
 e-mail: investor.relations@update.com

Internet

<http://www.update.com>

Wertpapierkennnummer

934 523 Symbol: up2

© 2001 by update.com software AG, Wien
 Optisches Konzept, Layout & Printproduktion: dressed by suxess (www.suxess.com)
 Illustrationen: Boris Lyubner, The Stock Illustration Source
 Druck: Stiepan Druck Leobersdorf





update  **com**

[update.com software AG](#)

A-1040 Wien, Operngasse 17-21

Phone: + 43 / 1 / 878 55 - 0

Fax: + 43 / 1 / 878 55 - 200

www.update.com

office@update.com