

update

Geschäftsbericht 2008

update software AG



Unternehmenskennzahlen

(in %)	2006	2007	2008
EBIT-Marge	10,4	11,4	11,0
Umsatzrendite	13,9	14,5	10,9
Return on Investment	14,0	13,4	10,7
Eigenkapitalrentabilität	20,3	18,6	14,3
Eigenkapitalquote	69,2	72,0	74,6
Working Capital (TEUR)	11.411	14.063	15.565

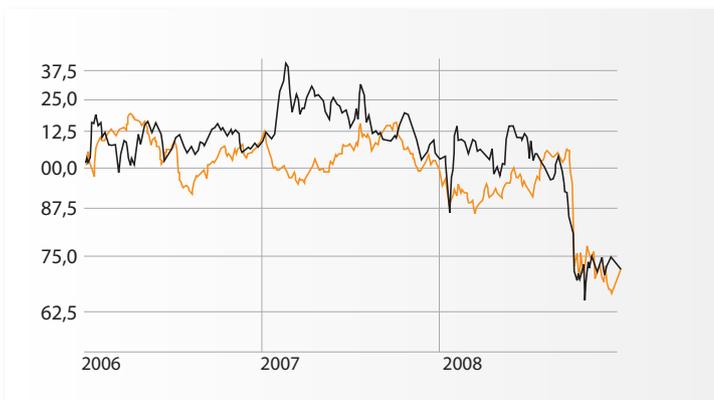
Aktienkennzahlen

	2006	2007	2008
Anzahl der Aktien	10.367.818	11.426.945	11.464.052
davon eigene Aktien	0	0	175.739
Marktkapitalisierung per Jahresende (EUR Mio.)	40,434	43,422	30,953
Kurs per Jahresende (EUR)	3,90	3,80	2,70
Jahreshöchstkurs (EUR)	4,35	5,09	4,17
Jahrestiefstkurs (EUR)	3,56	3,63	2,35
Gewinn je Aktie unverwässert (EUR)	0,31	0,43	0,35
KGV	12,4	8,9	7,7
Kurs-Buchwert-Verhältnis	2,5	1,7	1,1
Jahresbörsenumsatz (EUR Mio.)	30	26	10

Aktionärstruktur der update software AG

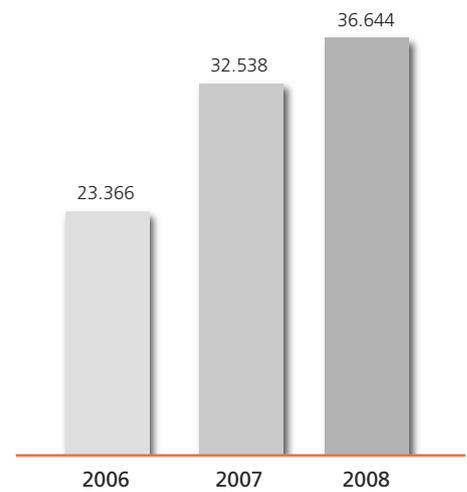
	Anteil in %
Arno Huber (Gründer und CTO)	7,4
update software AG (Stand 31.12.08)	1,5
Mitglieder des Vorstandes und Aufsichtsrates	0,7
Qino Asset Management & Advisory AG	25,0
Baillie Gifford & Co	5,0
Streubesitz	60,4

Aktienkursentwicklung 2008 XETRA (in %)

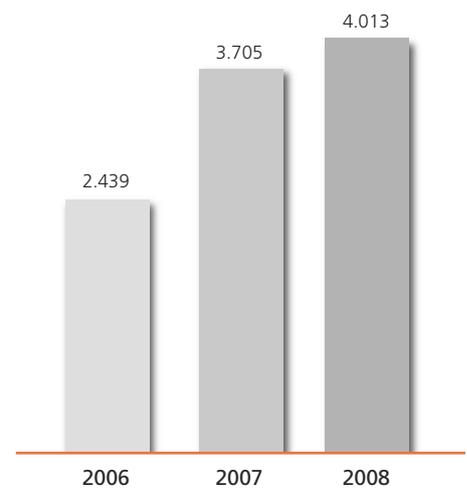


■ Prime Software Performance Index (Quelle: Deutsche Börse 2008) ■ update software AG

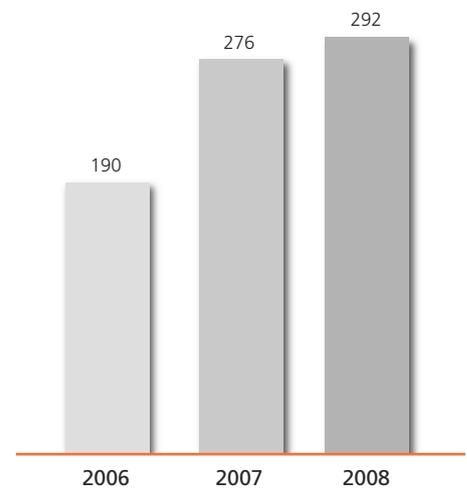
Umsatzerlöse in TEUR



Operatives Ergebnis in TEUR



MitarbeiterInnen (HC)



Inhalt

1	Highlights
2	Interview mit dem Vorstandsvorsitzenden
6	Bericht des Aufsichtsrates
	Unternehmen
7	<i>CRM als Erfolgsfaktor</i>
7	<i>CRM-Philosophie</i>
9	Kunden und Partner
	Corporate Governance
13	<i>Corporate Governance-Bericht</i>
18	<i>Organe</i>
19	Kapitalmarkt
	Lagebericht
22	<i>Markt und Branche</i>
22	<i>Geschäftsverlauf update software AG</i>
23	<i>Geschäftsverlauf Konzern</i>
36	<i>Ausblick</i>
38	<i>Versicherung der gesetzlichen Vertreter</i>
	Konzernabschluss
39	<i>Gewinn- und Verlustrechnung</i>
40	<i>Bilanz</i>
41	<i>Cashflow</i>
42	<i>Eigenkapitalentwicklung</i>
43	<i>Anhang</i>
64	Bestätigungsvermerk

Ready, steady, »go relate«! Sounds good. Feels good. Because relationships determine our lives. And our actions. Both professionally and personally. The world turns around them. We do too. We live relationships.

»**gorelate**«™

Kontakt

Investor Relations

tel.: +43 (0)1/878 55-512

fax: +43 (0)1/878 55-9512

e-mail: investor.relations@update.com

Internet: www.update.com

update software AG

1040 Wien, Operngasse 17–21

tel.: +43 (0)1/878 55-0

fax: +43 (0)1/878 55-505

Online-Geschäftsbericht

www.update.com/Finanzberichte

Wertpapierkennnummer: 934 523

Symbol: up2

Hinweis

Wir haben diesen Geschäftsbericht mit der größtmöglichen Sorgfalt erstellt und die Daten überprüft. Rundungs-, Satz- oder Druckfehler können dennoch nicht ausgeschlossen werden. Dieser Geschäftsbericht enthält auch zukunftsbezogene Einschätzungen und Aussagen, die wir auf Basis aller uns zum gegenwärtigen Zeitpunkt zur Verfügung stehenden Informationen getroffen haben. Diese zukunftsbezogenen Aussagen werden üblicherweise mit Begriffen wie „erwarten“, „schätzen“, „planen“, „rechnen“ etc. umschrieben. Wir weisen darauf hin, dass die tatsächlichen Gegebenheiten – und damit auch die tatsächlichen Ergebnisse – aufgrund verschiedenster Faktoren von den in diesem Bericht dargestellten Erwartungen abweichen können. Redaktionsschluss: 25. März 2009

Impressum

Herausgeber: update software AG, Operngasse 17-21, 1040 Wien

Gestaltung: update Marketing

Übersetzung: Nina Sattler-Hovdar

Satz, Litho und Produktion: Merlin Medienproduktion

Fotos: update software AG

Druck: Bösmüller

Offenlegung gemäß § 14 UGB: AG, Wien FN 113675

Highlights 2008

Mit TEUR 36.644 höchste Umsatzzahlen in der Geschichte des Unternehmens erreicht; Anstieg um 12,6 %

EBIT-Rekord mit TEUR 4.013; Anstieg um 8,3 %

Liquide Mittel in der Höhe von TEUR 12.064 stärken das Unternehmen in der Finanzkrise

Erstmalige Dividendenausschüttung im Jahr 2008 durchgeführt

Weiterentwicklung der Produktfamilie update.seven durch Applikationen wie

- update.seven touch
- update.seven toolbar

und dem Service Pack

- update.seven Connect!

Im Gespräch mit dem Vorstandsvorsitzenden der update software AG, Thomas Deutschmann

2008 war für die update software AG trotz schwieriger Umfeldbedingungen das erfolgreichste Jahr seit ihrem zwanzigjährigen Bestehen. Was waren die Hauptfaktoren dafür?



Einen der Gründe haben Sie schon in Ihrer Frage angesprochen: update feierte 2008 ihr zwanzigjähriges Bestehen. Es gibt nicht viele andere Anbieter, die nicht nur über so lange Zeit Erfahrungen in der Entwicklung von CRM Software Lösungen sammeln konnten, sondern auch in all den Jahren das Selbstverständnis eines Pioniers in diesem Marktsegment erhalten haben. Diese Erfahrung haben wir in Produkte übersetzt, die in den Marktsegmenten, die wir adressieren, aus Sicht unserer Kunden die beste Relation zwischen Kosten und Ertrag beim Einsatz einer CRM Lösung ermöglichen. Der wichtigste Grund war und ist aber sicher die kompromislose Kundenorientierung unseres Unternehmens. Wir bieten anderen Unternehmen Software zur Verbesserung ihrer Beziehung zu Kunden und Interessenten an. Da erwartet man von uns mit Recht eine Vorbildfunktion, schließlich ist erfolgreiches CRM nie allein eine Frage der Software. Software ist Mittel zum Zweck, entscheidend ist die Ausrichtung des Unternehmens in seiner Strategie, in seinen Prozessen und in seinen gelebten Werten am Kundennutzen. Wenn ich für unseren Erfolg nicht nur im letzten Jahr, sondern über die ganzen letzten Jahre nur einen Grund nennen dürfte, wäre dies unsere Strategie und Kultur der maximalen Ausrichtung am Nutzen unserer Kunden. Nicht umsonst haben wir unsere Unternehmensvision mit dem Satz „our customers are more successful“ beschrieben.

In welche Richtung hat sich die CRM-Lösung von update in 2008 weiterentwickelt?

Schwerpunkt auf Lösungen für Service Prozesse

Wir haben auch 2008 auf allen Gebieten Innovationen vorgestellt. Schwerpunkte waren für unsere Industriekunden Lösungen für den sogenannten „After Sales“ oder Service Prozesse. Wir decken hier vollständig den Bedarf unserer Kunden ab, so dass sie Insellösungen abschaffen können und Vertriebs-, Marketing- und Service Prozesse mit nur einem System bearbeiten können. Das bedeutet nicht nur Effizienz- und Kostenvorteile für unsere Kunden. Auch in der Qualität der Kundenbetreuung ist es ein enormer Vorteil, wenn der Vertrieb weiß, ob es eventuell Probleme im Service gibt, bzw. wenn man sich im Service nicht nur technisch mit dem Problem auseinandersetzt, sondern auch auf einen Blick erkennt, ob es sich bei der Serviceanfrage um einen wichtigen Großkunden handelt.

Unser Produktspektrum im Bereich unserer Kunden in Financial Services wurde vertieft und ausgebaut. Dabei haben unsere Kunden im Besonderen von den ergänzenden Produkten der vormaligen Orgaplan, die wir im Jahr 2007 akquiriert hatten, profitiert.

Im Bereich Life Sciences hat die konsequent weitergeführte Internationalisierung unseres Angebots ebenfalls zur funktionalen Vervollständigung unseres Angebots geführt.

Über alle Branchenlösungen hinweg sind wir auf unserem Weg, unseren Kunden vollständige branchenspezifische Lösungen anzubieten, die trotz deutlich gesteigertem Leistungsumfang schneller und damit günstiger

einzuführen sind, ein erhebliches Stück vorangekommen. Damit haben wir unsere Wettbewerbsfähigkeit signifikant verbessert.

Was macht Sie so zuversichtlich, dass der weitere Ausbau der Kundenbasis gelingt?

Unsere Kundenbasis! Tatsächlich ist es so, dass kaum ein Kunde sich für eine Investition in ein CRM System entscheidet, ohne vorher Referenzen genannt zu bekommen und diese Referenzen besucht zu haben. Dieser Dialog zwischen oft langjährigen Kunden und aktuellen Interessenten hat einen wichtigen, wenn nicht den wichtigsten Einfluss auf die finale Entscheidung für updates Systeme oder die ebenfalls in Erwägung gezogenen Wettbewerber. Unsere Stärken im Produkt, in unseren Dienstleistungen und im Besonderen in der bereits erwähnten kompromisslosen Kundenorientierung erfährt der Interessent dann von neutraler Seite. Hier zeigt sich der Vorteil unserer Erfahrung und der über Jahre entwickelten zufriedenen Kundenbasis.

Die update Aktie hat in 2008 keine Belohnung an der Börse für die anhaltend guten Ergebniszahlen eingefahren. Was waren die Hintergründe?

Immerhin haben wir uns besser geschlagen als die überwältigende Mehrheit unserer Mitbewerber. Allerdings ist dies natürlich ein schwacher Trost für unsere Aktionäre, die wie wir mit der Entwicklung des Aktienkurses nicht zufrieden sein konnten. Das Unternehmen hatte seinen Höchststand der Bewertung an der Börse in den gut sechs Jahren, die ich im Unternehmen tätig sein durfte, nämlich annähernd doppelt so hoch wie heute, Anfang 2007. Damals lagen wir mit dem Ergebnis aus 2006 in Profitabilität, Umsatz und Cashposition nicht einmal bei 70% des Ergebnisses aus 2008, dennoch waren wir fast doppelt so hoch bewertet. Ich befürchte, wir als kleine Aktiengesellschaft müssen zur Kenntnis nehmen, dass unsere Bewertung an der Börse viel mehr von Faktoren beeinflusst wird, die außerhalb unseres Einflusses liegen, als von unseren Fundamentaldaten. Ich bin allerdings sehr zuversichtlich, dass gerade auch durch die aktuellen Verwerfungen an den Kapitalmärkten ein Weg zurück zu einer stärkeren Orientierung der Bewertung an der tatsächlichen Performance eines Unternehmens gefunden wird und die rein spekulativen Kriterien an Bedeutung verlieren werden. Von diesem Trend wird die update fraglos profitieren.

*Herausforderndes
Börsenjahr 2008*

Welche Chancen und Risiken hat update infolge der Finanzkrise?

Die gegenwärtige Krise hat in der Finanzkrise ihren Ursprung, aber nicht ihre Wirkung. Tatsächlich müssen wir wohl damit rechnen, dass die Wirtschaft insgesamt im Jahr 2009 unter der vorherrschenden makroökonomischen Situation erheblich zu leiden haben wird.

Die Software Industrie hat an sich keine Krise, diese Industrie hatte ihre heftige Krise in den Jahren 2001 bis 2003. In dieser Zeit hat sowohl eine Marktberreinigung, eine Konsolidierung und vor allem auch eine Neubesinnung oder Neuorientierung der Softwareindustrie stattgefunden. Enterprise Software zur Effizienz- und Effektivitätsverbesserung in Unternehmen hat in dieser Zeit zu einem sehr rationalen Selbstverständnis geführt. Dementsprechend ist der Nutzen unserer Software beschrieben und nachweisbar, die Unternehmen sind schlank aufgestellt und die Notwendigkeit, Produkte wie unsere in Unternehmen einzusetzen, wird nicht mehr in Frage gestellt. Die Frage ist, inwieweit die Investitionsfähigkeit unserer Kunden beeinträchtigt wird. Das ist unser eigentliches Risiko.

Unsere Chance liegt sicher darin, dass unsere Stärke, nämlich die Wirtschaftlichkeit unserer Produkte, in schwierigen Zeiten sicher noch mehr greift als in Zeiten, in denen mit weniger spitzem Bleistift gerechnet wird. Viele unserer Wettbewerber haben noch nicht die Passgenauigkeit in Qualität für bestimmte Branchen in ihre Software eingebaut. Das führt zu teuren und ressourcenintensiven Anpassungen. Andere sind zu mächtig und per se zu teuer in Einführung und Betrieb der Lösung. Wir sind für einen Markt, der schnelle Lösungen mit hoher

*Starke Wettbewerbsfähigkeit
des Produkts*

Qualität und dennoch im Vergleich sehr attraktiven Kosten sucht, mit Sicherheit wesentlich besser aufgestellt als viele unserer Marktbegleiter. Darin liegt unsere Chance.

Die update software AG überzeugt mit einem Cashbestand von rund 12,1 Millionen Euro. Wofür soll dieses Geld verwendet werden?

Mit hohem Cashbestand gut positioniert für die Zukunft

Wir sind mit diesem Cashbestand mit Sicherheit überkapitalisiert. Das war auch in den ganzen letzten Jahren so. Allerdings hat sich das in den letzten Jahren nicht im selben Maß wie heute als sehr vorteilhaft im Gespräch mit Kunden, Lieferanten und Interessenten dargestellt. Heute zeigt sich, dass unsere „altmodische“ Art, das Unternehmen ohne jedes Fremdkapital und mit hoher Cashposition zu führen, in guten Zeiten kritisiert wird, in schlechteren aber viel Zuspruch findet. Prinzipiell ist es weiterhin unsere Strategie, profitabel zu wachsen, und wir haben immer die Augen offen gehalten, um unser an sich starkes organisches Wachstum mit Akquisitionen weiter zu beschleunigen. Allerdings gebietet die makroökonomische Lage einen verantwortungsvollen und eher vorsichtigen Umgang mit den verfügbaren Mitteln. In einem Satz: Prinzipiell sind diese Mittel neben der Bedienung einer Dividendenzahlung für Akquisitionen vorgesehen, kurz- und mittelfristig dienen sie ausschließlich der Absicherung des Unternehmens in stürmischen Zeiten.

Hat update als Arbeitgeber in 2008 an Attraktivität hinzugewonnen?

Wir haben auch in 2008 65 neue Kolleginnen und Kollegen für unser Unternehmen gewonnen. Das entscheidende Asset eines Unternehmens in einer „Wissensindustrie“ wie die der Software sind seine Mitarbeiter. Dementsprechend arbeiten wir kontinuierlich daran, unsere Attraktivität als Arbeitgeber zu verbessern, sowohl im Interesse derer, die uns oft bereits über viele Jahre geholfen haben, eines der besten Softwareunternehmen Europas zu werden, aber auch, um uns erfolgreich im „war for talents“ zu bewähren. Bereits der Erfolg unseres Unternehmens macht uns natürlich als Arbeitgeber attraktiv, was im letzten Jahr natürlich noch mal deutlicher geworden ist. Aber auch unsere fortschreitende Internationalisierung und unser Prinzip, jüngeren Kollegen so früh wie möglich und nicht so spät wie nötig weitgehende Verantwortung zu übertragen und maximale Handlungsspielräume einzuräumen, hat uns als Arbeitgeber auch im Jahr 2008 sicher nochmals attraktiver gemacht.

Abschließend noch: Was wird der Kunde von Ihnen in 2009 Neues sehen?

Weiterentwicklung des Produkts

Auch 2009 kann der Markt von uns führende Innovationen erwarten. Wir werden im Verlauf des Jahres mehrere sogenannte Minor Releases, d.h. Softwareverbesserungen oder Ergänzungen, die keine Migration auf den Systemen unserer Kunden erfordern, am Markt anbieten. Dabei verfolgen wir drei Hauptrichtungen:

Wir untersuchen permanent gemeinsam mit unseren Kunden, welche Vertiefungen oder Verbreiterungen ihrer CRM Systeme zur Abdeckung ihrer Prozesslandschaft sie als hilfreich empfinden würden. Diese kontinuierlichen Untersuchungen gehen in unsere Produktplanung ein. Ergebnisse hiervon werden sich in unseren Produktveröffentlichungen 2009 finden.

Über alle Branchen hinweg verbessern wir unsere analytischen Produkte. Gerade in schwierigen Zeiten gilt es, Wert- und Kostentreiber in Marketing-, Vertriebs- und Serviceprozessen zu identifizieren und gegebenenfalls Korrekturen vorzunehmen. Hierfür werden wir im Lauf des Jahres erweiterte und verbesserte Produkte anbieten.

Als drittes Thema wäre die weitere Verbesserung einer der inhärenten update Stärken zu nennen. Wir arbeiten an unseren Systemen, um sie noch wirtschaftlicher zu gestalten. Dabei liegt der Schwerpunkt in der Lösung der Frage, wie Systeme gebaut werden können, damit sie einerseits die kontinuierlich zunehmende Komplexität

und Individualität von Marketing-, Vertriebs- und Serviceprozessen bei unseren Kunden abdecken können, andererseits aber dennoch der Aufwand und die Zeit für Implementierung und Betrieb sinkt. Hierfür entwickeln wir Methoden und Software, die bisher am Markt nicht angeboten werden.

In allen drei Bereichen geht es uns darum, unseren Kunden noch bessere Produkte noch wirtschaftlicher anbieten zu können – und natürlich auch darum, unsere Wettbewerbsüberlegenheit auszubauen.

Thomas Deutschmann

Bericht des Aufsichtsrates

Die update software AG blickt auf eine gute Geschäftsentwicklung im Berichtsjahr 2008 zurück. Die Positionierung der update software AG am Markt und die stabile Finanzstruktur sichern auch in einer konjunkturell schwierigen Situation den langfristigen Erfolg des Unternehmens.

Der Aufsichtsrat der update software AG nahm die ihm gemäß Gesetz und Satzung übertragenen Aufgaben während des Geschäftsjahres 2008 mit viel Engagement und Verantwortung wahr. Der Aufsichtsrat wurde in regelmäßigen Sitzungen durch die Vorlage von Quartalsberichten über Geschäftsverlauf und Projekte informiert und konnte sich über die wirtschaftliche Lage und strategische Weiterentwicklung des Unternehmens sowie wesentliche Ereignisse, Investitionen und Maßnahmen beraten. Die Gebarung der Gesellschaft wurde auf diese Weise laufend überprüft.

Der Aufsichtsrat und der Vorstand haben im Berichtsjahr 2008 in vier ordentlichen Sitzungen beraten und traten zweimal in Ausschüssen zusammen. Zusätzlich wurde ein Strategiemeeting abgehalten. Außerordentliche Sitzungen fanden nicht statt. Die durchschnittliche Präsenz bei den Aufsichtsratssitzungen betrug 93,8 %.

Der vorliegende Jahresabschluss 2008 und der dazugehörige Lagebericht der update software AG sind von dem gewählten Abschlussprüfer PwC Wirtschaftsprüfung GmbH nach dem internationalen Rechnungslegungsvorschriften gemäß IFRS geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts für das Geschäftsjahr 2008 durch den Aufsichtsrat gab keinerlei Anlass zur Beanstandung und wurde einstimmig gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss gemäß § 125 Abs. 2 AktG festgestellt.

Der Aufsichtsrat dankt den Vorständen, den Mitarbeiterinnen und und Mitarbeitern im Unternehmen: Ihre im Berichtsjahr geleistete Arbeit und Ihr persönlicher Einsatz haben gemeinsam dazu beigetragen, dass die update software AG im abgelaufenen Geschäftsjahr das beste Umsatzergebnis in ihrer zwanzigjährigen Geschichte erreichen konnte.

Wien, 20. April 2009

Dkfm. Frank Hurtmanns
Vorsitzender des Aufsichtsrates

Das Unternehmen

Die update software AG wurde 1988 gegründet und zählt zu den führenden europäischen Anbietern von softwaregestütztem Kundenbeziehungsmanagement (CRM). Das Unternehmen hat seinen Stammsitz in Wien und ist mit Tochterunternehmen in Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden, Frankreich, Ungarn, Polen, der Tschechischen Republik und den USA vertreten. Darüber hinaus kooperiert update weltweit mit kompetenten Partnern.

CRM als Erfolgsfaktor

Der Erfolg im immer intensiveren globalen Wettbewerb setzt in vielen Branchen effiziente, zugleich aber persönliche Kommunikationskonzepte und Kundenbindungsstrategien voraus. Service ist heute – mehr noch als Qualität und Innovation – das entscheidende Differenzierungsmerkmal. Das CRM-System update.seven unterstützt als „Best-of-Breed“-Lösung Unternehmen dabei, Kunden langfristig durch kompetente Kommunikation und beidseitig profitable Beziehungen zu binden. Dazu gehören die Identifikation lohnender Kundensegmente und die Bündelung der eigenen Ressourcen auf das Wesentliche.

Service als entscheidendes Differenzierungsmerkmal

Flexibilität, leichte Anpassbarkeit an veränderliche Anforderungen, offene Architekturen und die einfache Integration mit bestehenden Systemen sind ebenso wie die einfache Erlernbarkeit und ergonomische Bedienung der Software Bestandteil der update-Produkte – ganz gleich, ob es sich dabei um Desktop-Lösungen handelt oder um Anwendungen für verschiedenste mobile Endgeräte. Mit zwanzigjähriger Markterfahrung und detaillierter Branchenkenntnis geht update exakt auf die spezifischen Anforderungen ein, damit Kunden messbare Verbesserungen in der Interaktion mit Märkten und Kunden erzielen.

Erfahrungswerte seit 20 Jahren

Als internationaler Softwareanbieter liefert update sein CRM-System update.seven in 25 Sprachen aus und bildet so die Basis für rasche, länderübergreifende Roll-outs der Kunden. Innovation, Zukunftsorientierung und beständige Weiterentwicklung sind Teil der update-Unternehmensphilosophie. Der Fokus liegt sowohl auf der Einbeziehung führender Industriestandards als auch darauf, Implementierungen aufwärtskompatibel zu gestalten. Besonderes Augenmerk liegt auf kurzen Implementierungszeiten, die einen raschen Return on Invest sicherstellen.

Kurze Implementierungszeiten

CRM-Philosophie

Mit den CRM-Lösungen von update sind Anwender den sich ständig ändernden Anforderungen im Markt gewachsen. Die update Lösungen können sowohl strategisch, operativ als auch taktisch eingesetzt werden: Strategisch für die Einrichtung einer umfassenden CRM-Plattform in allen wichtigen Unternehmensbereichen, operativ für die Vertriebssteuerung (Zielvereinbarung, Kontrolle, Planung) sowie zur Unterstützung der Berater und taktisch für die Umsetzung und Ausführung von Marketing- und Verkaufsaktivitäten. Die Verwaltung von Kundeninformationen und das Beziehungsmanagement stehen dabei an erster Stelle. Im Fokus der Kundenansprache befindet sich nicht das Produkt, sondern der Nutzen für den Kunden. Dadurch können bestehende Kundenpotenziale rechtzeitig erkannt und es kann umgehend darauf reagiert werden. Auch Vertriebskampagnen lassen sich mit Hilfe einer CRM-Lösung stets an den individuellen Bedürfnissen des Kunden ausrichten.

Verwaltung von Kundeninformationen und Beziehungsmanagement

Denn fest steht: Eine konsequente Ansprache verhindert Kundenverlust, bringt Neukunden und steigert Intensivierungserträge. Entscheidend dabei sind: die Abstimmung zwischen Zentrale, Niederlassungen, Kundenbetreuern, Produktspezialisten und Außendienstmitarbeitern, etwa im Cross-Selling, wo Ertragspotenziale des Kunden mit zentralen Kampagnen angesprochen werden; die Umsetzung des Tagesgeschäfts unter Berücksichtigung der verschiedenen Bedürfnisse, vom Management bis zu den Mitarbeitern; das Multi-Channel-Marketing unter

Abstimmung aller „Kontaktkanäle“ wie persönliche Ansprache des Kunden durch Mitarbeiter, Call-Center, Internet, Mailings und Events.

Mit der CRM-Lösung von update können eine ganzheitliche und konsequente Kundenorientierung verfolgt und somit Ziele rasch und effektiv umgesetzt werden.

Die CRM-Lösung von update aus Kundensicht

Actavis Deutschland GmbH & Co. KG

„Durch die sehr erfolgreiche Einführung des update CRM in Österreich und in der Schweiz und die Erfahrung der professionellen und schnellen Implementierung haben wir uns entschlossen, das CRM System der Firma update auch bei Actavis Deutschland einzusetzen.“

(Jan de Buhr, Head of Business Systems)

Pipelife International GmbH

„Wir haben wegen des geplanten internationalen Rollouts nach einer CRM-Lösung mit zentraler Datenbasis gesucht, die gleichzeitig dezentral flexibel einsetzbar ist. Diese Anforderung erfüllt update.seven mit seinem Core-Modell und der Webfunktionalität optimal. Für update sprachen zudem der Branchenfokus auf die Bau- und Bauzuliefererindustrie und die starken Referenzen in dieser Branche.“

(Boris König, Head of Corporate Information Management, Pipelife International GmbH)

BAWAG P.S.K.

„Ein starker Kundenfokus ist eine wichtige Säule des Modernisierungsprogramms der BAWAG PSK. Die operative CRM-Lösung von update software AG bietet uns eine perfekte Infrastruktur zur Gewinnung neuer Kunden und Bindung bestehender Kunden an die Bank. Bei der Anpassung von update.seven an unsere Marketing-, Vertriebs- und Serviceprozesse stand uns das update-Team hilfreich zur Seite.“

(Oyvind Oanes, Leiter Strategisches Marketing, BAWAG P.S.K.)

Daiichi Sankyo Deutschland GmbH

„Um unserem Selbstverständnis entsprechend als vertrauenswürdiger Partner für Ärzte und Patienten wahrgenommen zu werden, haben wir uns von der Daiichi Sankyo Deutschland GmbH bei Implementierung einer CRM-Software für update entschieden. Die Flexibilität des Datenmodells sowie die einfache Handhabung der update-CRM Software ermöglicht es uns, schnell und zielgerichtet auf die vielfältigen Benutzerwünsche zu reagieren. Dies erhöht deutlich die Systemeffizienz sowie die Nutzerakzeptanz und hilft uns – interdisziplinär – Synergien in unserem Vertriebsumfeld zu generieren.“

(Simone Mai, Projektleiterin für die CRM-Einführung bei Daiichi Sankyo Deutschland GmbH)

Dresdner Bank (Schweiz) AG

„Die Abbildung sowie die effiziente Unterstützung unserer Beratungs- und Betreuungsprozesse standen bei der Dresdner Bank Schweiz im Vordergrund. Mit Hilfe von update ist es uns gelungen, die komplexen Anforderungen "in cost" und "in time" zu realisieren.“

(Matthias Forster, Produktverantwortlicher CRM, Dresdner Bank (Schweiz) AG)

Hauser GmbH

„Uns war auch die Anbindung von update.seven an unser ERP-System sehr wichtig, weil wir in update auch Kundenauftragspositionen bearbeiten werden. So werden beispielsweise Terminänderungen aus update an unser ERP-System übergeben. Im Grunde wollen wir eine einzige, integrierte Lösung.“

(Reinhard Stadlbauer, Leiter IT und Organisation bei Hauser GmbH)

OAo Swedbank, Russland

„Wir benötigten eine Lösung, die unseren Anforderungen in zweierlei Hinsicht entspricht: effizientes Kundenbeziehungsmanagement und Berücksichtigung aller Besonderheiten unserer Branche. Update konnte die Lösung bieten, die beides perfekt erfüllt!“

(Aleksey Aksenov, Bereichsleiter Retail Banking, Swedbank, Russland)

Paul Hartmann AG

„Die umfassende Unterstützung aller für uns relevanten Funktionen bei gleichzeitiger maximaler Flexibilität in der Anpassbarkeit - auch länderspezifisch - waren der Grund, uns für update.seven zu entscheiden.“

(Stefan Eder, Project Manager, Process & Information Management)

WALA Heilmittel GmbH

„Durch die Einführung unserer Kundenbeziehungsmanagement-Lösung mit update.seven haben wir eine größere Transparenz über die Bedürfnisse unserer Kunden erhalten und können ihnen so einen besseren Service bieten. Die Lösung unterstützt uns dabei, unserem hohen Anspruch an die Zufriedenheit unserer Kunden gerecht zu werden und eine langfristige Kundenbindung zu erreichen.“

(Daniel Häberle, Projektbeauftragter Vertrieb / KBM, WALA Heilmittel GmbH)



Kunden und Partner

Zu den Fokusbranchen der update software AG zählen Bau- und Bauzulieferer-Industrie, Life Sciences, Herstellende Industrie und Finanzdienstleistungen. Zudem wird update.seven branchenübergreifend als generisches Produkt implementiert.

Zahlreiche internationale Projekte zeigen, dass update-Kunden von der Transparenz im Rahmen des gesamten Kundenbeziehungsmanagements profitieren. Mit aktuell über 1.400 Kunden und 160.000 Anwendern in internationalen Unternehmen hat sich die update software AG als einer der führenden europäischen Lösungsanbieter für Customer Relationship Management (CRM) etabliert.

*1.400 Kunden und
160.000 Anwender*

Mit mehr als 83 Neukunden und rund 10.000 neuen Anwendern konnte update ein sehr erfolgreiches Jahr 2008 verzeichnen. Viele Bestandskunden haben ihre Lösungen erweitert und auf weitere Standorte ausgebaut.

Unsere Kunden

Herstellende Industrie

Im Zielsegment Herstellende Industrie haben sich unter anderem KUHN Ladetechnik GmbH, Spezialist für Baumaschinen, Krane, Stapler und Gebrauchtmachines, die Wieland-Werke AG, einer der weltweit führenden Hersteller von Halbfabrikaten und Sondererzeugnissen aus Kupfer und Kupferlegierungen, die VAG-Armaturen GmbH und die Liebherr-Hausgeräte Ochsenhauen GmbH, Produzent hochwertiger Kühl- und Gefriergeräte für update entschieden. Des Weiteren kamen in 2008 die Hauser GmbH, Hersteller von Kühlmöbeln und Kälteanlagen, das Dienstleistungsunternehmen des Messer-Konzerns, Messer Information Services GmbH, sowie BÜSSCHER & HOFFMANN Gesellschaft m.b.H, Produzent von Dach- und Abdichtungsplanen, neu hinzu. Erweiterungen bei den Bestandskunden gab es bei Truckland Noord Holland B.V. sowie bei Leuze Electronic GmbH & Co KG, die ihre bestehende Installation auf die Länder China und USA ausgebaut haben.

Bau- und Bauzulieferer

Zu den Neukunden im Segment Bau- und Bauzulieferer zählt einer der führenden Kunststoffhersteller, die Pipeline International GmbH. Im Bereich der Bestandskunden sind eine Reihe von Erweiterungen zu verzeichnen: UZIN Utz Aktiengesellschaft, Demag Cranes & Components S.A.U. in Spanien, Rockwool Frankreich, Russland, Tschechien und Ungarn, Deutsche Amphibolin-Werke (DAW) von Robert Murjahn Stiftung & Co. KG, Saint-Gobain Frankreich, Irland, Polen und Russland sowie Hans Grohe AG.

Life Sciences

Im Bereich Life Sciences entschieden sich in 2008 die Paul Hartmann AG, die PASCOE Pharmazeutische Präparate GmbH, die Sidroga GmbH, Hersteller von pflanzlichen Arzneimitteln in Tee- und anderen Darreichungsformen, und die Merz Austria GmbH, welche innovative Produkte des therapeutischen Bedarfs produziert und vertreibt, sowie die Klinik für Zahnmedizin CDC voor Tandzorg in den Niederlanden, für eine CRM-Lösung von update. Weitere Neukunden in 2008 sind Perlan Technologies Polska Sp. z o.o., Zulieferer für Bio- und Chemielabore, und Actavis Deutschland GmbH.

Die Bestandskunden Hemofarm koncern A.D. in Serbien, G. Pohl-Boskamp GmbH & Co.KG, Daiichi Sankyo Deutschland GmbH, actavis GmbH, Alk-Abello A/S und kohlpharma GmbH erweiterten ihre installierte Basis. Die BIOTRONIK GmbH & Co. führte 2008 die update Lösung in Spanien und Australien ein.



Financial Services

Das Finanzplanungsunternehmen Mayflower Capital AG, die PlanetHome AG, einer der führenden Immobilien- und Finanzdienstleister in Deutschland, sowie die Noble Bank S.A. in Polen (Getin Bank Group) haben sich im Jahr 2008 für eine CRM-Lösung von update entschieden. Der europäische Anbieter für Zahlungsverkehrsdienstleistungen, die Equens SE, der Partner für freie Vermittler und Finanzvertriebe, die Partner Office AG, die Versicherungsgesellschaft Allianz und Allianz Bank in Ungarn sowie die Swedbank in Russland konnten als Neukunden gewonnen werden. Die Schweizer Valiant Privatbank AG, die Nordcapital GmbH, die Sparda-Bank Hamburg eG, die Portfolio Management Associates AG und auch die Bank Pekao S.A. in Polen entschieden sich im Jahr 2008 für update. Außerdem gehören die Sparkasse Osnabrück, die Kreissparkassen Ravensburg und Bitterfeld sowie die Saale-Sparkasse und KD Banka (erste slovenische Privatbank, gegründet von der KD Group financna druzba d.d.) zu den Neukunden von update. Die Bestandskunden Raiffeisen Schweiz, Volksbank AG Group Treasury in Österreich, die Bawag PSK und die UniCredit Banka Slovenija d.d. führten nach erfolgreicher Implementierung der update CRM-Lösung weitere Anwender ein. Weiterhin ausgebaut wird auch das CRM-Projekt bei der Hamburger Sparkasse.

Handel

Im Bereich Handel hat sich die AGRAVIS Raiffeisen AG, das führende Unternehmen der Agrarwirtschaft im Norden Deutschlands, für update entschieden.

Chemical Industry

Zu den Neukunden dieser Branche zählt sol-E Suisse AG, ein Energieunternehmen in der Schweiz. Brenntag erweiterte im Jahr 2008 seine bereits bestehende Basis in den Regionen Nordic, Benelux und Deutschland.

Non-Profit

Seit Januar 2008 ist die update Lösung bei der größten wissenschaftlich-onkologischen Fachgesellschaft in Deutschland, der Deutschen Krebsgesellschaft e.V., in Betrieb. Im Non-Profit-Bereich konnte update darüber hinaus die Aufsichtsbehörde für Jugendbetreuung in den Niederlanden, die Inspectie Jeugdzorg, sowie die CMA Centrale Marketing- Gesellschaft der deutschen Agrarwirtschaft GmbH für sich gewinnen. Die Wirtschaftskammer Österreich hat ihre update Lösung für die Außenwirtschaftsstellen ausgebaut.

Services

Der Ligue 1 Fußball Klub AS Nancy Lorraine entschied sich im Jahr 2008 für die CRM-Lösung von update. Außerdem zählen die niederländischen Unternehmen Nederlands Dans Theater und AOC Friesland zu den Neukunden 2008. Die Axpo Informatik AG, der Partner für Informatik, hat seine bestehende Lösung weiter ausgebaut.

High-Tech

In der High-Tech Branche zählen im Jahr 2008 folgende Unternehmen zu den Neukunden: Nedstat GmbH, Europas führender Anbieter in Website Analytics, sowie die NSM-LÖWEN ENTERTAINMENT GmbH, einer der führenden Anbieter von Geld-Gewinn-Spiel-Geräten in Deutschland.

Medien

Die Kundenbasis im Medienbereich wurde durch Sanoma Budapest Zrt in Ungarn verstärkt.

Im Bereich der Bestandskunden sind eine Reihe von Erweiterungen zu verzeichnen: der Verlag Dashöfer, der Spezialist für Außenwerbung, die Ströer Out-of-Home Media AG, die Immobilienscout GmbH sowie die Internetplattform mobile.de GmbH & eBay Motors GmbH und die MSHZ Werbeagentur GmbH.

Konsumgüterindustrie

In der Konsumgüterbranche konnten Durable Hunke & Jochheim GmbH & Co KG, Pionier bei der Entwicklung und Produktion von Büroartikeln aus Kunststoff, die SportScheck GmbH, die größte französische Brauerei Brasseries KRONENBOURG sowie der Händler von Brillengläsern Novisia a joint venture of Nikon & Essilor Group als Neukunden begrüßt werden. Außerdem entschied sich ZTC electronic s.r.o. für update. Erweiterungen waren bei dem Kunden Tesa spa in Italien, dem weltweiten Hersteller selbstklebender Systemlösungen, zu verzeichnen.

update Partner

Die Bearbeitung der update Zielmärkte setzt das Vorhandensein von kompetenten, industriespezialisierten Ressourcen vor Ort voraus. Die update software AG setzt bei ihrer Partnerstrategie auf die Kombination aus lokalem Know-how und industriespezifischer Kompetenz. Die weitgehende Integration unserer Partner, sowohl in der Akquisitionsphase als auch bei der Umsetzung der Projekte, eröffnet update und auch den Partnern starke Wachstumspotenziale und erlaubt eine flexible und effiziente Ressourcenzuordnung.

Lokales Know-how und industriespezifische Kompetenz

Im vergangenen Jahr lag der Hauptfokus auf zwei Themen: Dem Roll-Out des „certified update solution partner“-Konzepts in der DACH Region sowie der Fokussierung der einzelnen Partner gemäß den update Kernbranchen. Die Zertifizierung der Partner bietet die Möglichkeit, ein Gütesiegel den Endkunden gegenüber und Kompetenz und Verlässlichkeit in Beratung und Umsetzung vorzuweisen. Zusätzlich ist der industriespezifische Fokus der Partner eine konsequente Umsetzung des update Industrie Know-hows.

update arbeitet sowohl mit international agierenden Partnern wie z.B. Atos Origin, steria und Sensix, als auch geografisch fokussierten Partnern wie beispielsweise in Deutschland mit Part und Powercase, in Frankreich mit der astek Group und Manapps, und in den Niederlanden mit Bluedesk, Devex und Compass zusammen. Darüber hinaus unterhält update erfolgreich Partnerschaften zu branchenspezialisierten Partnern wie Fichtner (Energie), Synergy Consultants (Konsumgüter), Comit, Scale, Tata Consultancy Services und Asseco in der Finanzbranche, mit dem Fokus, diese industriespezifischen Partnerschaften weiterhin auszubauen.

Ein umfangreiches Trainings- und Zertifizierungsprogramm, enge Zusammenarbeit bei den Projekten und eine intensive Abstimmung der Geschäftspläne sichern eine nachhaltige und qualitativ hochwertige Kooperation. Derart ist es möglich, den update-Kunden eine effiziente Umsetzung von Projekten und einen zuverlässigen Support an allen Standorten zu garantieren.

Effiziente Projektumsetzung und zuverlässiger Support

Awards

CRM Best Practice Award auf der CRM-Expo

Bei dem CRM Best Practice Award auf der CRM-expo 2008 in Nürnberg haben update Anwender zwei der sechs Awards gewonnen. In der Kategorie „CRM Weiterentwicklung“ zeichnete die Jury KUHNKE Automation mit dem Gold-Award aus und Energie Steiermark konnte den dritten Platz erringen. Die neue Kategorie beim Best Practice Award zeichnet CRM-Projekte aus, die seit mindestens einem Jahr erfolgreich oder auf dieser Basis weiterentwickelt und optimiert worden sind. Mit den Auszeichnungen für KUHNKE Automation und Energie Steiermark gingen schon zum sechsten Mal in Folge CRM Best Practice Awards an update Anwender. Der Automatisierungs-Spezialist KUHNKE Automation, der update.seven mithilfe des CRM-Dienstleisters



POWERCASE Formula CRM GmbH implementiert hat, sucht heute softwaregestützt den proaktiven Kontakt zu seinen Kunden und sorgt so für langfristige Kundenbindung und erhöhte Wettbewerbsfähigkeit. Energie Steiermark, der Drittplatzierte, hat sein bestehendes CRM-Projekt deutlich weiterentwickelt – unter Einsatz der CRM-Lösung update.seven und unterstützt vom CRM Full Service Provider Sensix GmbH.

ISM-Award



Die update software AG hat sich auch in diesem Jahr mit ihrer CRM-Produktsuite update.seven wieder unter die ISM Top 15 CRM Enterprise Winner eingereiht. ISM Inc., ein auf CRM-Fragen spezialisiertes US-amerikanisches Beratungshaus mit Firmensitz in Bethesda, Maryland, verleiht seinen renommierten CRM Software Award schon seit 1992 (www.ismguide.com). Als Entscheidungsgrundlage dienten der Jury intensive Tests im ISM Software Lab. Die CRM-Lösungen wurden dort nach insgesamt 217 Kriterien bewertet. „Die update software AG hat sich großes Lob für die Top 15 Platzierung verdient, denn der Auswahlprozess von ISM ist sehr umfassend und anspruchsvoll“, kommentiert Barton Goldenberg, Präsident von ISM, die Auszeichnung. „Durch die bedeutenden Fortschritte sowohl in der Funktionalität als auch in der Konnektivität legen die Top 15 Preisträger 2008 die Messlatte für die CRM-Community noch höher.“

update.university

Individueller Aus- und Weiterbildungsplan für Software-Schulungen

Die Benutzerakzeptanz gilt bei CRM-Projekten als erfolgsentscheidendes Kriterium. Eine Software-Lösung wird nur dann tagtäglich mit Begeisterung angewendet, wenn der Benutzer versteht, mit ihr umzugehen und ihr Nutzen für ihn transparent ist. Aufgabe der update.university ist die Vermittlung von fundiertem Know-how rund um alle update Produkte. Methodische Schulungen mit hoher Qualität gewährleisten dabei die nachhaltige Erfassung der Lerninhalte. Der individuelle Aus- und Weiterbildungsplan basiert auf einer detaillierten Bedarfsanalyse, die gemeinsam mit den betreffenden Kunden oder Partnern erstellt wird. Schulungen der update.university sind in den Arbeitsprozess integriert und begleiten sowohl den Projekt- als auch den Produktlebenszyklus. Sie legen die Basis für einen noch rascheren Return on Investment, höhere Wachstumsraten und eine höhere Produktivität der User.

update interne CRM-Strategie

Interne Nutzung des CRM-Systems im Rahmen des Testing

Als Ausdruck des Engagements für das eigene Produkt und um eine Einschätzung über die eigene Software zu bekommen, setzt die update software AG update.seven auch im eigenen Unternehmen ein. Derzeit arbeiten rund 300 update-Mitarbeiter mit dem eigenen CRM-System. Rund 90.000 Individuen sind im System eingetragen, darunter beispielsweise Kunden und Interessenten, Mitarbeiter und Partner. Die interne Lösung von update existiert seit Beginn des Unternehmens und wird im Rahmen des Testing stets vor der Verfügbarkeit neuer Versionen bereits auf diese migriert. Im Rahmen der kontinuierlichen Weiterentwicklung der internen Lösung lag der Schwerpunkt in 2008 im Bereich Project-Management.

Um einen ganzheitlichen Blick auf alle Kundenbeziehungen und Geschäftsprozesse zu erlangen, wurde nun auch der Bereich Project-Management in der internen Lösung abgebildet. So werden alle CRM-Projekte bei update-Kunden im System erfasst. Relevant dabei sind die wichtigsten Projekt-Eckdaten, die Projektbeteiligten mit deren Rollen, eine Ressourcenplanung und -verwaltung, Projektphasen mit deren Stati sowie Informationen über Inhalte wie beispielsweise abgebildete Prozesse oder Schnittstellen und Integrationen von 3rd-party Produkten. Damit ist es update möglich, seine Projekte professionell zu verwalten und zu überwachen und interne Prozesse wie Berichtswesen und Fakturierung weitgehend zu automatisieren. Darüber hinaus können mit der strukturiert hinterlegten Information sehr einfach und schnell mögliche Referenzprojekte gefunden werden.

Corporate Governance-Bericht

Die update software AG verfolgt mit Corporate Governance das Ziel, durch eine effiziente und verantwortungsbewusste Unternehmensführung sowie eine wirksame Kontrolle nachhaltig den Unternehmenswert zu steigern und das Vertrauen der Anleger, Finanzmärkte, Geschäftspartner, Mitarbeiter und der Öffentlichkeit zu fördern.

Führungs- und Kontrollstruktur des Unternehmens

Vorstand und Aufsichtsrat

Als Unternehmen mit Sitz in Wien unterliegt die update software AG den Vorschriften des österreichischen Rechts. Ein Grundprinzip des österreichischen Aktienrechts ist die zweigeteilte Leitungs- und Überwachungsstruktur mit den Organen Vorstand und Aufsichtsrat. Der aus drei Mitgliedern bestehende Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung und vertritt die update software AG bei Geschäften mit Dritten. Sein Handeln und seine Entscheidungen sind dabei am Unternehmensinteresse und an der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes ausgerichtet. Er entwickelt die strategische Ausrichtung des Unternehmens, stimmt sie mit dem Aufsichtsrat ab und sorgt für ihre Umsetzung.

Zweigeteilte Leitungs- und Überwachungsstruktur mit Vorstand und Aufsichtsrat

Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen relevanten Themen der Planung, des Geschäftsverlaufs, der Finanz- und Ertragsentwicklung, der Risikolage und des Risikomanagements. Die Berichterstattung des Vorstands umfasst auch das Thema Compliance, also die bei der update software AG ergriffenen Maßnahmen zur Einhaltung von Recht, Gesetz und unternehmensinternen Richtlinien. Der Vorstand ist beschlussfähig, wenn alle seine Mitglieder anwesend sind und trifft seine Entscheidungen grundsätzlich mit einfacher Mehrheit. Bei Stimmgleichheit entscheidet die Stimme des Vorstandsvorsitzenden. In Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen ist der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden.

Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat über alle für das Unternehmen relevante Themen

Der Aufsichtsrat der update software AG bestellt die Vorstandsmitglieder, überwacht und berät den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens. Er umfasst vier Mitglieder. Entscheidungen bedürfen grundsätzlich der einfachen Mehrheit. Bei Stimmgleichheit entscheidet die Stimme des Aufsichtsratsvorsitzenden oder in dessen Abwesenheit die des Stellvertreters. Der Aufsichtsrat tagt ohne die Vorstandsmitglieder, soweit dies für eine unabhängige Beratung und Entscheidungsfindung erforderlich ist.

Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der update software AG hat einen fachlich qualifizierten Prüfungsausschuss gebildet. Der Prüfungsausschuss (Audit Committee) befasst sich vor allem mit den Vorlagen der Wirtschaftsprüfer hinsichtlich der Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses und bereitet die Feststellung durch den Aufsichtsrat vor. Der Aufsichtsrat achtet darauf, dass die Ausschussmitglieder unabhängig und mit den besonderen Kenntnissen und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen sowie den internen Kontrollverfahren vertraut sind.

Bildung eines Prüfungsausschusses

Zusätzliche Angaben gemäss den Bestimmungen des deutschen Corporate Governance Kodex

Vergütung der Vorstandsmitglieder

Die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder setzt sich aus einer Festvergütung und einem variablen Anteil zusammen. Die Struktur des Vergütungssystems wird vom Aufsichtsrat regelmäßig überprüft. Die erfolgsunabhängigen Teile bestehen aus einem festen Jahresgehalt und üblichen Nebenleistungen, die im Wesentlichen aus

*Gesamtvergütung der
Vorstandsmitglieder setzt
sich aus Festvergütung
und variablem Anteil
zusammen*

den steuerlichen Richtlinien anzusetzenden Wert für die Dienstwagennutzung bestehen. Die erfolgsbezogene Komponente misst sich am gesellschaftlichen Erfolg des Unternehmens und dem Erreichen jährlich neu definierter Ziele. Die Gehaltskomponente mit langfristiger Anreizwirkung ist mit der Teilnahme am Mitarbeiteroptionsprogramm geregelt. Weitere detaillierte Informationen zu den Optionen der Vorstände finden Sie unter Punkt F im Konzernanhang. Die Gesamtbezüge des Vorstands betragen TEUR 878 (davon TEUR 353 variabel).

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung des Aufsichtsrats orientiert sich an der Verantwortung und am Tätigkeitsumfang der Aufsichtsratsmitglieder sowie der wirtschaftlichen Lage und dem Erfolg des Konzerns. Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats belaufen sich auf TEUR 83 (davon TEUR 25 variabel).

Kommunikation und Transparenz

*Transparenz durch
regelmäßige und zeitnahe
Kommunikation über die
Geschäftsentwicklung*

Die update software AG kommuniziert regelmäßig und zeitnah über die Geschäftsentwicklung sowie die Finanz- und Ertragslage. Im Rahmen der Investor Relations-Arbeit werden regelmäßig Termine mit Analysten, institutionellen Investoren und Journalisten abgehalten. Die entsprechenden Termine sind im Finanzkalender veröffentlicht. Über aktuelle Entwicklungen wird in Form von Pressemitteilungen und – soweit erforderlich – durch Ad-hoc-Meldungen berichtet. Sämtliche Informationen werden auch auf der Internetseite unter www.update.com bereitgestellt.

Aktionäre und Hauptversammlung

Die Organisation und Durchführung der jährlichen Hauptversammlung der update software AG erfolgt mit dem Ziel, sämtliche Aktionäre vor und während der Veranstaltung schnell und umfassend zu informieren. Zur Teilnahme sind alle Aktionäre berechtigt, die sich rechtzeitig angemeldet haben. Die Hauptversammlung beschließt unter anderem über die Gewinnverwendung, die Entlastung des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie die Wahl des Abschlussprüfers. Satzungsänderungen und kapitalverändernde Maßnahmen werden ausschließlich von der Hauptversammlung beschlossen. Jede Aktie vermittelt eine Stimme nach dem Prinzip „one share, one vote“.

Wertpapiergeschäfte von Vorstand und Aufsichtsrat

Nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz (dWpHG) sind die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats verpflichtet, eigene Geschäfte mit Aktien der update software AG offen zu legen, wenn die Gesamtsumme der Geschäfte eines Vorstands- oder Aufsichtsratsmitglieds den Betrag von TEUR 5 bis zum Ende eines Kalenderjahres übersteigt. Der Compliance-Beauftragte überwacht die ordnungsgemäße Führung des Insiderverzeichnisses. Im abgelaufenen Berichtsjahr wurden der update software AG keine Meldungen über Wertpapiergeschäfte des Vorstands beziehungsweise des Aufsichtsrats, die sich auf die update software-Aktien (ISIN AT0000747555) beziehen, erstattet.

Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat

Der Unternehmensgründer und Vorstandsmitglied Dipl.-Ing. Arno Huber ist mit 7,4 % an der update software AG beteiligt. Der Anteilsbesitz der übrigen Vorstandsmitglieder an Aktien der update software AG betrug zum 31. Dezember 2008 rund 0,1 % der von Gesellschaft ausgegebenen Aktien. Der Anteilsbesitz der Aufsichtsratsmitglieder an Aktien der update software AG betrug zum 31. Dezember 2008 rund 0,6 % der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien. Insgesamt waren Ende 2008 928.327 update software-Aktien im Besitz von Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats.

Name	Funktion	Aktien ¹	Optionen ¹
Frank Hurtmanns	Aufsichtsrat	4.278	0
Hans Strack-Zimmermann	Aufsichtsrat	65.715	0
Richard Roy	Aufsichtsrat	0	0
Josef Blazicek	Aufsichtsrat	0	0
Thomas Deutschmann	Vorstand	0	400.000
Monika Fiala	Vorstand	10.000	125.939
Arno Huber	Vorstand	848.334	100.000

¹ Stand per 31. Dezember 2008

Entsprechenserklärung

Am 11. März 2009 hat die update software AG ihre Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Sie lautet:

*Entsprechenserklärung
zum Deutschen Corporate
Governance Kodex*

Den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ wird (in der Fassung vom 6. Juni 2008) – mit folgenden Abweichungen – entsprochen:

Verweise auf das deutsche Aktiengesetz gelten für die update software AG nicht, da update eine Gesellschaft österreichischen Rechts ist und nach diesen Bestimmungen gegründet wurde und betrieben wird.

- Die Handhabung beziehungsweise Beschlussfassung von Unternehmensverträgen wird vom Vorstand und vom Aufsichtsrat der Gesellschaft wahrgenommen (Kodex-Ziffer 2.2.1 Abs. 2).
- Derzeit wird von der Nutzung moderner Kommunikationsmedien (z.B. Internet) zur Übertragung der Hauptversammlung Abstand genommen (Kodex-Ziffer 2.3.4).
- Die update software AG hat für den Vorstand und Aufsichtsrat eine Directors & Officers (D&O) - Versicherung abgeschlossen, die keinen Selbstbehalt der Organmitglieder vorsieht, und plant keine Änderung ihres aktuellen D&O-Versicherungsvertrages (Kodex-Ziffer 3.8 Abs. 2).
- Das im Jahr 1999, und somit vor dem Börsengang, implementierte Optionsprogramm sieht für Vorstandsmitglieder ebenso wie für Mitarbeiter ausschließlich an den Aktienkurs der Gesellschaft geknüpfte Erfolgsziele vor. Die Einzelheiten einer Beteiligung des Vorstands am Mitarbeiteroptionsprogramm stehen im Ermessen des Aufsichtsrats (Kodex-Ziffer 4.2.3 Abs. 3).
- Die Vergütung der Vorstandsmitglieder wird nicht individualisiert, sondern aufgeteilt nach erfolgsunabhängigen, erfolgsbezogenen und Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung offengelegt (Kodex-Ziffer 4.2.4).
- Zur Auswahl von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern wird keine festgelegte Altersgrenze herangezogen (Kodex-Ziffer 5.1.2 Abs. 2 Satz 3 und Kodex-Ziffer 5.4.1 Satz 2).
- Die Aufgaben der Ausschüsse inklusive dem Prüfungsausschuss werden infolge der geringen Anzahl von Aufsichtsratsmitgliedern vom Gesamtaufsichtsrat wahrgenommen (Kodex-Ziffer 5.3.1 und Kodex-Ziffer 5.3.3).
- Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder wird nicht individualisiert, sondern aufgeteilt nach festen und erfolgsorientierten Bezügen jährlich im Corporate Governance Bericht ausgewiesen (Kodex-Ziffer 5.4.6 Abs. 3).
- Die Erörterung von Halbjahres- und Quartalsfinanzberichten vom Aufsichtsrat mit dem Vorstand vor der Veröffentlichung wird ab dem nächsten Berichtsjahr umgesetzt (Kodex-Ziffer 7.1.2 Satz 2).
- Die Veröffentlichung des Konzernabschlusses innerhalb einer Frist von 90 Tagen wird nicht vorgenommen, da zu diesem Zeitpunkt noch kein Testat des Wirtschaftsprüfers vorliegt (Kodex-Ziffer 7.1.2 Satz 4).
- Die Angaben in der Liste von Drittunternehmen beschränken sich auf den Namen und Sitz der jeweiligen Gesellschaft sowie der Höhe des jeweiligen Anteils (Kodex-Ziffer 7.1.4 Satz 3).

Abweichungen von den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex

Abweichungen von den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex

1. Beschlussfassung der Hauptversammlung über Unternehmensverträge

Die update software AG wird als österreichische AG gemäß österreichischer Gesetzgebung geführt, in der Unternehmensverträge zu den Aufgaben von Vorstand und Aufsichtsrat gehören.

2. Übertragung der Hauptversammlung

Der zu erwartende Nutzen beziehungsweise die zu erwartende Annahme dieser Medien durch die Aktionäre stehen in keinem adäquaten Verhältnis zu den Kosten. Derzeit wird von der Nutzung weiterer Kommunikationsmedien Abstand genommen.

3. Selbstbehalt in der D&O-Versicherung

Die update software AG ist nicht der Ansicht, dass die Motivation und Verantwortung, mit der die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der Gesellschaft ihre Aufgaben wahrnehmen, durch einen Selbstbehalt in der D&O-Versicherung verbessert werden.

4. Vergleichsparameter für langfristige variable Vorstandsvergütung

Die update software AG hat für ihre Mitarbeiter und Vorstandsmitglieder langfristige variable Vergütungskomponenten in Form einer Teilnahme am Mitarbeiteroptionsprogramm aus 1999 mit langfristiger Anreizwirkung (Long-term Incentive Program) implementiert.

5. Individualisierte Darstellung der Vorstandsvergütung

Da diese Angaben keinen Mehrwert für die Aktionäre hinsichtlich ihrer Investitionsentscheidung in die Gesellschaft darstellen, wird von einer namentlich aufgegliederten Darstellung der Gesamtvergütung jedes Vorstandsmitglieds abgesehen. Details zum Vergütungssystem werden im Vergütungsbericht angeführt.

6. Altersgrenze für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder

Die update software AG ist nicht der Ansicht, dass eine vordefinierte Altersbegrenzung für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder ein geeignetes Auswahlkriterium darstellt. Eine Bestellung von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern soll sich ausschließlich an den Kenntnissen, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen orientieren.

7. Bildung von Ausschüssen

Aufgrund der geringen Anzahl der Mitglieder des Aufsichtsrats der update software AG erachtet die Gesellschaft die Bildung und Einrichtung entsprechender Ausschüsse - ausgenommen dem Prüfungsausschuss - derzeit für nicht sinnvoll.

8. Individualisierte Darstellung der Aufsichtsratsvergütung

Da diese Angaben keinen Mehrwert für die Aktionäre hinsichtlich ihrer Investitionsentscheidung in die Gesellschaft darstellen, wird von einer namentlich aufgegliederten Darstellung der Gesamtvergütung jedes Aufsichtsratsmitglieds abgesehen. Details zum Vergütungssystem werden im Vergütungsbericht angeführt.

9. Erörterung von Halbjahres- und Quartalsfinanzberichte

Die update software AG sieht für das kommende Berichtsjahr die Erörterung von Halbjahres- und Quartalsfinanzberichten vom Aufsichtsrat mit dem Vorstand vor der Veröffentlichung vor. Diese Empfehlung wurde Mitte 2008 neu in den Kodex aufgenommen.

10. Veröffentlichung des Konzernabschlusses innerhalb von 90 Tagen

Das vorläufige Jahresergebnis der update software AG wird innerhalb der vorgesehenen Frist veröffentlicht, jedoch liegt zu diesem Zeitpunkt noch kein endgültiges Testat des Wirtschaftsprüfers vor. Das Unternehmen hält die entsprechende Vorgabe der Börse, die eine über der Kodex-Empfehlung liegende Frist von vier Monaten für die Veröffentlichung des Konzernabschlusses vorsieht, für ausreichend und angemessen, um die Aktionäre und Investoren über die aktuelle Geschäftsentwicklung zu informieren.

11. Liste von Drittunternehmen

Da es sich bei den Drittunternehmen im Wesentlichen um reine Vertriebsniederlassungen handelt, wird auf eine Ergebnisdarstellung im Einzelnen verzichtet, da die Aussagekraft gering ist.

Wien, im März 2009

update software AG
Der Vorstand
Der Aufsichtsrat

Organe

Aufsichtsrat

Frank Hurtmanns, Vorsitzender (AR seit 22. Mai 2002)

Hans Strack-Zimmermann, Stellvertreter des Aufsichtsratsvorsitzenden (AR seit 11. August 2003)

Richard Roy, (AR seit 2. Juni 2005)

Josef Blazicek, (AR seit 22. Juni 2006)

Vorstand



Mag. Monika Fiala, MBA, CFO

Chief Financial Officer
(CFO seit 4. Sept. 2002)

monika.fiala@update.com



Thomas Deutschmann, CEO

Chief Executive Officer
(CEO seit 5. Nov. 2002)

thomas.deutschmann@update.com

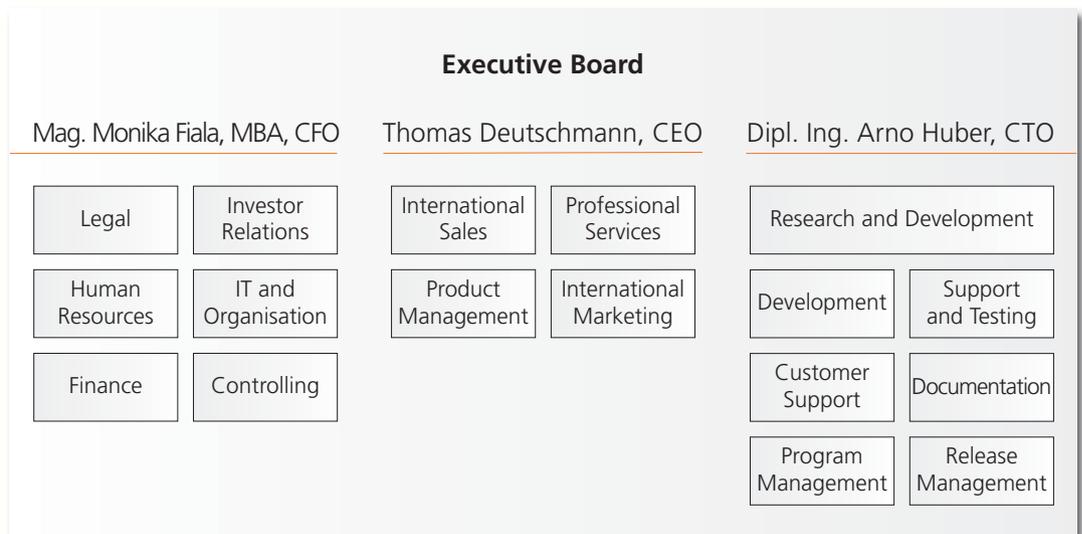


Dipl. Ing. Arno Huber, CTO

Chief Technical Officer
(CTO und Gründer)

arno.huber@update.com

Organisationsstruktur der update software AG



Entwicklung am Kapitalmarkt

Nach mehreren Jahren mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten stand die Weltwirtschaft in 2008 vor ersten Herausforderungen. Probleme an den Finanzmärkten infolge der Subprime-Krise in den USA, Korrekturen an den Immobilienmärkten und ansteigende weltweite Inflationsraten aufgrund hoher Öl- und Lebensmittelpreise beeinflussten die weltweite Makroökonomie stark. Die Abnahme der weltweiten Risikobereitschaft, großer Refinanzierungsbedarf und Liquiditätsmangel führten zu zahlreichen Insolvenzen von nationalen und internationalen Unternehmen. Im Oktober 2008 leiteten die US-amerikanische Regierung sowie die europäischen Regierungen umfassende Hilfsmaßnahmen ein, um die Finanzmärkte zu stabilisieren. Die Absegnung neuer Gesetze, die Ausgabe von Stabilisierungsfonds sowie die deutliche Senkung der Leitzinssätze waren die Folge.

Auch der Deutsche Aktienindex (DAX) konnte sein hohes Niveau zu Jahresbeginn nicht verteidigen und beendete das Jahr 2008 infolge der Finanzkrise mit 4.810 Punkten. Das entspricht einer Veränderung von -40,4 % zum Vorjahr.

Die update Aktie

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

Die update software Aktie konnte sich den turbulenten Entwicklungen auf den internationalen Märkten nicht entziehen und schließt das Berichtsjahr mit einem Kurs von EUR 2,70 (auf XETRA-Basis), was einem Rückgang von 29,0 % und einer Marktkapitalisierung von rund EUR 31,0 Mio. entspricht. Verglichen mit den Technologieindizes TechDAX und Technologie All erzielte die Aktie eine deutlich stärkere Performance, lag nahezu gleichauf mit dem General Standard Index und entwickelte sich besser als der Prime Software Index.

Marktkapitalisierung von EUR 31,0 Mio.

Der Jahresbörsenumsatz betrug 2008 rund EUR 10 Mio. und zeigte einen Rückgang von rund 60 % verglichen mit 2007. Im Durchschnitt wurden im betreffenden Geschäftsjahr rund 12.000 Aktien pro Handelstag gehandelt. 2007 betrug das durchschnittliche Handelsvolumen rund 24.000 Stück.

update Aktie im Vergleich zum Prime Software Performance Index



Aktienkennzahlen ¹	2006	2007	2008
Anzahl der Aktien	10.367.818	11.426.945	11.464.052
davon eigene Aktien	0	0	175.739
Marktkapitalisierung per Jahresende (EUR Mio.)	40,434	43,422	30,953
Kurs per Jahresende (EUR)	3,90	3,80	2,70
Jahreshöchstkurs (EUR)	4,35	5,09	4,17
Jahrestiefstkurs (EUR)	3,56	3,63	2,35
Gewinn je Aktie unverwässert (EUR)	0,31	0,43	0,35
KG ²	12,4	8,9	7,7
Kurs-Buchwert-Verhältnis	2,5	1,7	1,1
Jahresbörsenumsatz ³ (EUR Mio.)	30	26	10

¹ Kursangaben entsprechen XETRA-Werten zum jeweiligen Tagesschlusskurs

² Kurs zum Bilanzstichtag

³ XETRA und Frankfurt

Aktienrückkauf gestartet

*Rückkauf bis zu 10 %
der Aktien*

Seit Juli 2008 setzt die update software AG ein im Juni 2008 von der Hauptversammlung genehmigtes Aktienrückkaufprogramm um. Konkret startete der Rückkauf mit 3. Juli 2008 und endet voraussichtlich am 10. Dezember 2010. Im Rahmen des Programms werden auf Inhaber lautende Stammaktien der update software AG im Ausmaß von bis zu 10 % des Grundkapitals zurückgekauft. Bei voller Ausnutzung des genehmigten Volumens würde der Anteil an eigenen Papieren auf 1,14 Mio. Aktien ansteigen. Die Preisspanne für den Rückkauf wurde in der am 11. Juni 2008 abgehaltenen 11. ordentlichen Hauptversammlung mit EUR 2 bis EUR 5 festgelegt. Die update software AG behält sich vor, die rückerworbenen Aktien allenfalls zur Bedienung des Mitarbeiter-Beteiligungsprogramms oder als Akquisitionswährung für Unternehmenszukäufe zu verwenden.

Neuausgabe von Aktien durch Mitarbeiteroptionsprogramm

*37.107 Stück Aktien
an Mitarbeiter*

Das im Jahr 2005 adaptierte Mitarbeiterprogramm wurde auch im Berichtsjahr von vielen Mitarbeitern genutzt, um zugeteilte Optionen aus dem genehmigten bedingten Kapital in Aktien umzuwandeln (Anhang). Innerhalb der drei Wandlungsfenster wurden 37.107 Optionen ausgeübt und neue Aktien ausgegeben, was einem Erlös von TEUR 98 entspricht. Detaillierte Informationen zum Mitarbeiteroptionsprogramm finden Sie unter Punkt F im Konzernanhang.

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

bis 2008	in 2009	in 2010	in 2011	in 2012	in 2013
856.106	60.867	15.875	7.250	6.500	3.250

Aktionärsstruktur

Der Gründer und CTO der update software AG, Dipl.-Ing. Arno Huber, verfügt über 7,4 % der Aktien des Unternehmens. Der Anteil der im Eigenbesitz stehenden Aktien ist zum Bilanzstichtag von 0 % (0 Stück Aktien im Vorjahr) um 175.739 Stück Aktien auf 1,5 % infolge des Aktienrückkaufprogramms gestiegen. Auch die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrates sind mit einem Anteil von 0,7 % an der update software AG beteiligt. Die Qino Asset Management & Advisory AG ist mit einem Anteil von knapp 25 % am Stammkapital der größte institutionelle Investor der Gruppe. Ende Mai 2008 gab der schottische Investor Baillie Gifford & Co eine Beteiligung an der update software AG von über 5 % bekannt. Die restlichen Anteile befinden sich im Streubesitz. Per Ende Dezember 2008 ergibt sich daraus folgende Struktur:

Aktionärsstruktur der update software AG

Aktionär	Anteil in %
Arno Huber (Gründer und CTO)	7,4
update software AG (Status zum 31.12.08)	1,5
Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrates	0,7
Qino Asset Management & Advisory AG	25,0
Baillie Gifford & Co	5,0
Streubesitz	60,4

Erstmalige Dividendenausschüttung durchgeführt

In der am 11. Juni 2008 stattgefundenen 11. ordentlichen Hauptversammlung der Aktionäre der update software AG wurde beschlossen, für das Geschäftsjahr 2007 eine Dividende in Höhe von EUR 0,10 je anspruchsberechtigter Stückaktie auszuschütten. Die Auszahlung der Dividende erfolgte abzüglich 25 % Kapitalertragsteuer, soweit keine Ausnahme von der Einhebung der Kapitalertragsteuer vorgesehen wurde, ab 18. Juni 2008 aufgrund der am 11. Juni 2008 verbuchten Depotstände durch Gutschrift bei den depotführenden Kreditinstituten. Als Zahlstelle fungierten die Bank Austria Creditanstalt AG in Österreich und das Bankhaus Gebrüder Martin AG in Deutschland. Der Handel ex Dividende 2007 an der Frankfurter Börse erfolgte ab 12. Juni 2008.

*Dividende von EUR 0,10
je Aktie*

Investor Relations

Im Rahmen der Investor-Relations-Aktivitäten soll ein detailliertes und wahrheitsgetreues Bild der Unternehmensentwicklung gegenüber bestehenden Aktionären und potenziellen Investoren dargestellt und eine korrekte Bewertung der update-Aktie ermöglicht werden. Dabei ist die Gleichbehandlung aller Aktionäre sowie ein kontinuierlicher Dialog und Informationsfluss die Grundvoraussetzung unserer IR-Aktivitäten.

In diesem Sinne werden ausführliche Quartalsberichte erstellt, regelmäßig Journalistentermine wahrgenommen, Presse- und Ad-hoc-Meldungen veröffentlicht sowie Analysten- und Investorengespräche geführt. Des Weiteren hat update an der DVFA Small Cap Investorenkonferenz in Frankfurt teilgenommen und Gespräche mit Journalisten, Analysten und potenziellen Investoren geführt.

Am 11. Juni 2008 fand in den Räumlichkeiten des TechGate Vienna die Hauptversammlung der update software AG statt. Es waren Investoren mit insgesamt 3.748.992 stimmberechtigten Aktien präsent. Die Aktionäre stimmten allen Abstimmungspunkten der Tagesordnung einstimmig zu.

*Hauptversammlung 2008
im TechGate Vienna*

Interessierten Anlegern stehen alle relevanten Unternehmensdaten im Investor-Relations-Teil der update Homepage unter www.update.com hier aktuell zur Verfügung. Auch Informationen zu wichtigen Ergebnissen sind hier stets zeitnah abrufbar. Für persönliche Anfragen können Sie sich jederzeit mit dem Investor-Relations-Team in Verbindung setzen.

Kontakt

Investor Relations
Mag. Andreas Mössner
Tel.: +43 (0)1/878 55-512
Fax: +43 (0)1/878 55-9512
E-Mail: investor.relations@update.com

Finanzkalender 2009

Vorläufiges Jahresergebnis 2008	28. Januar 2009
Endgültiges Jahresergebnis 2008	20. April 2009
Ergebnis 1. Quartal 2009	21. April 2009
12. ord. Hauptversammlung, Wien	26. Mai 2009
Ergebnis 2. Quartal 2009	21. Juli 2009
Ergebnis 3. Quartal 2009	20. Oktober 2009

Markt und Branche

CRM Markt weiter gewachsen

CRM-Marktvolumen um 10 % gestiegen

Trotz schwieriger Umfeldbedingungen ist der europäische Markt für CRM Software auch im Jahr 2008 wieder deutlich gewachsen. Während 2007 mit Lizenzen und Wartung noch rund EUR 1,9 Mrd. erzielt wurden¹, so betrug das Marktvolumen im Jahr 2008 schon geschätzte EUR 2,2 Mrd., das sind um 10 % mehr als im Jahr zuvor. Ein wichtiger Wachstumstreiber waren Maßnahmen zur Kundenbindung und Umsatzsteigerungen bei Bestandskunden.

Beratungsqualität durch CRM in der Finanzbranche

Seit dem Sommer 2007 gerieten die internationalen Finanzmärkte mit der Subprime Krise in den USA in schwere Turbulenzen. Es ist absehbar, dass noch einige Zeit von der Herausforderung geprägt sein wird, die Branche wieder zu stabilem Wachstum zu führen. Geplante und neue Projekte wurden nach eingehender Prüfung im Jahr 2008 nur dann freigegeben, wenn der erzielbare Nutzen deutlich erkennbar war. In CRM und Beratung wurde investiert, weil sich Banken und Versicherungen mit abnehmender Kundenbindung und Loyalität bei steigender Preissensitivität ihrer immer besser informierten Kunden konfrontiert sahen.

Rückgang des Auftragsvolumens in der deutschen Industrie

Im Jahr 2008 haben sich in Deutschland Geschäftsaussichten und Pläne der Unternehmen merklich verschlechtert. Das Auftragsvolumen der deutschen Industrie ist Monat für Monat stetig zurückgegangen. Gegen Ende des Jahres – und für viele CRM Anbieter ist das vierte Quartal traditionell eines der stärksten – stellten viele Unternehmen Investitionen zurück.

Neue Möglichkeiten mit „mobile CRM“

Neue Applikationen für „mobile workers“

Dieses Jahr kamen einige bemerkenswerte Endgeräte auf den Markt, die für den mobilen Einsatz von CRM geeignet erscheinen. Während Apple die zweite Generation des iPhone auslieferte, sind Netbooks eine zunehmend interessante und kostengünstige Alternative, um eine CRM Applikation auf einem Device mit einem vollwertigen Display bereitzustellen. Damit steht für „mobile workers“ eine breite Palette an Applikationen zur Verfügung, ohne an ein Büro, das Home Office oder einen fixen Ort gebunden zu sein.

Geschäftsverlauf update software AG

Einzelabschluss 2008

Der Einzelabschluss 2008 der update software AG wurde nach dem österreichischen UGB – Unternehmensgesetzbuch, wie es in Österreich anzuwenden ist, erstellt.

Als Konzernzentrale nimmt die Gesellschaft strategische Aufgaben wie Planung, Forschung und Entwicklung, Marketing, Corporate Finance, Human Resources und Investor Relations wahr.

Die Umsatzerlöse betragen rund TEUR 11.111 (ein Plus von 17,6 % im Vergleich zu 2007 mit TEUR 9.451) und bestanden im Wesentlichen aus Royalties und Dienstleistungsverrechnungen mit Tochtergesellschaften. Das EGT

¹ aktualisierter Wert für den Gesamtumsatz im CRM Markt aus dem Jahr 2007 von Gartner Group

konnte von TEUR 3.928 in 2007 auf TEUR 4.855 in 2008 erhöht werden. Dieser Anstieg von 23,6 % ist auf den guten Geschäftsverlauf der Gesellschaft bzw. der Tochtergesellschaften zurückzuführen.

Durch den in 2008 erzielten Jahresüberschuss von TEUR 4.546 konnte der Bilanzgewinn von TEUR 4.868 in 2007 auf TEUR 7.127 erhöht werden.

Im Zusammenhang mit dem Erwerb von eigenen Anteilen im Geschäftsjahr 2008 wurde gemäß § 225 (5) UGB eine Rücklage in der Höhe von TEUR 473 gebildet.

Basierend auf einer Stellungnahme des AFRAC – Austrian Financial Reporting and Auditing Committee – sind Aufwendungen für Mitarbeiteroptionen ab dem Geschäftsjahr 2008 ergebniswirksam zu erfassen. Die Aufwendungen für das Geschäftsjahr 2008 betragen TEUR 100. Für die Aufwendungen aus Vorperioden wurde aus dem Jahresüberschuss eine Rücklage in der Höhe von TEUR 875 dotiert.

Das Eigenkapital der Gesellschaft betrug per 31. Dezember 2008 TEUR 25.088 und verbesserte sich damit im Vorjahresvergleich um 16,8 %, wo sich der Bestand auf TEUR 21.486 belief.

Geschäftsverlauf Konzern

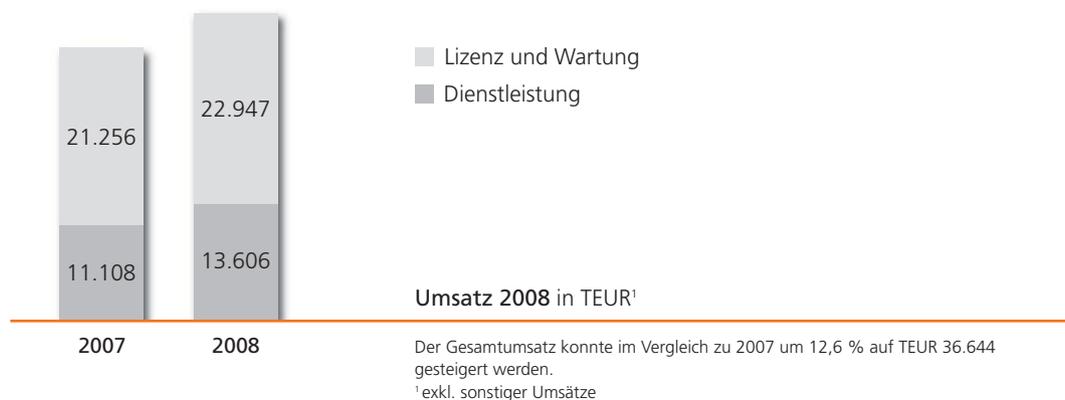
Der Konzernabschluss 2008 der update software AG wurde nach IFRS - International Financial Reporting Standards, wie sie in der EU anzuwenden sind (vormals International Accounting Standards - IAS), erstellt. Infolge gesetzlicher Bestimmungen ist der Konzern im Jahr 2005 zur Berichterstattung nach IFRS übergegangen. Details zu den einzelnen Geschäftsbereichen (Segmenten) finden sich im Anhang unter Punkt F des Konzernabschlusses.

Konzernabschluss 2008

Anstieg der Umsatzerlöse

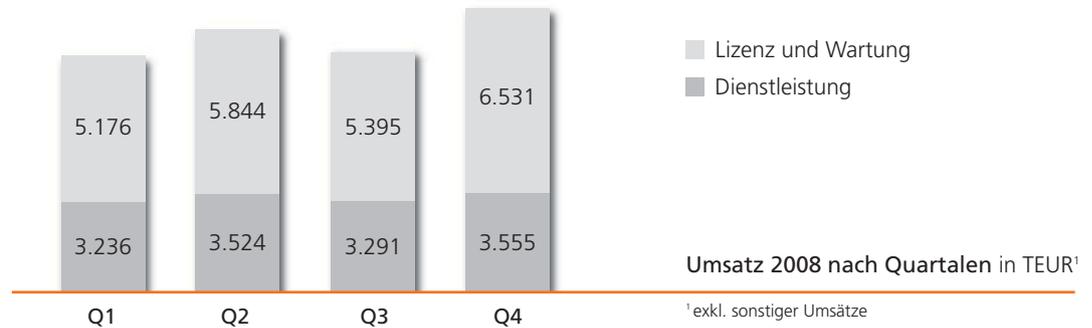
Im Geschäftsjahr 2008 erzielte die update software AG einen konsolidierten Konzernumsatz von TEUR 36.644 und erreichte damit den höchsten Wert in der Geschichte des Unternehmens. Im Vergleich zum Vorjahreswert (TEUR 32.538) entspricht dies einem Anstieg von 12,6 %. Dabei stellt sich der Zuwachs in den einzelnen Umsatzsegmenten wie folgt dar: Lizenzierung und Wartung + 8,0 %, Dienstleistungen + 22,5 %. Das Umsatzsegment Lizenzierung liegt hingegen nicht zuletzt durch die Auswirkungen der globalen Finanzkrise, der einhergehenden Verunsicherung der Kunden und der Verschiebung von Aufträgen in die Folgeperioden hinter den Erwartungen.

Umsatzerlöse um 12,6 % gestiegen



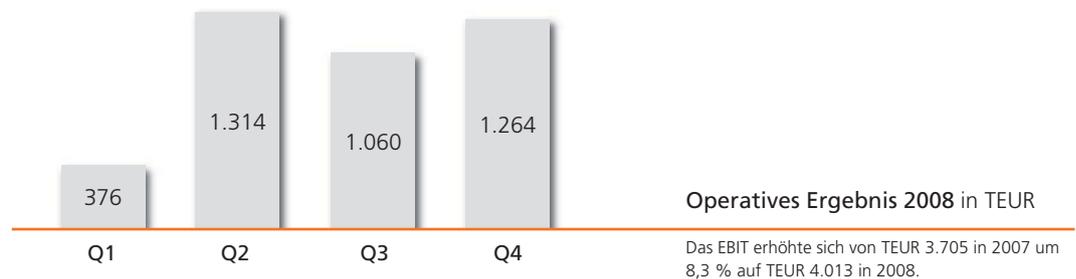
Umsatz in Q4
von TEUR 10.107

In der Betrachtung der Umsätze auf Quartalsbasis ergab sich für 2008 folgende Entwicklung: Der Gesamtumsatz erreichte im ersten Quartal TEUR 8.439 (+40,3 %). Im zweiten Quartal wurde mit TEUR 9.392 ein Plus von 15,6 %, verglichen mit Q2 2007 erzielt. Im dritten Quartal stieg der Umsatz um 9,7 % auf TEUR 8.707 und erreichte im vierten Quartal seinen Höhepunkt mit TEUR 10.107 und liegt in Anbetracht der schwierigen weltwirtschaftlichen Umfeldbedingungen damit um nur 3,4 % unter dem Umsatzrekord des Vorjahresquartals. Bei der quartalskonformen Betrachtung der Umsätze ist zu beachten, dass das erste und das dritte Quartal in der Softwarebranche traditionell schwächer ausfallen.



Ertragslage

Im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielte die update software AG ein operatives Ergebnis (EBIT) von TEUR 4.013. Das EBIT konnte im Vergleich zum Vorjahr um 8,3 % gesteigert werden. Begründet wird dieses Plus durch die gute Geschäftsentwicklung.



EBIT-Marge von 11,0 %

In Summe lässt sich daraus eine EBIT-Marge von 11,0 % ableiten, die damit um 0,4 Prozentpunkte niedriger als der Wert im Geschäftsjahr 2007 (11,4 %) ausfällt. Für diesen marginalen Rückgang sind gegenüber dem Gesamtumsatz einmalige Kosten für Fremdlizenzen (die eine geringere Marge ausweisen) in den Herstellungskosten verantwortlich.

Die betrieblichen Aufwendungen und Herstellungskosten sind in Summe um 13,2 % auf TEUR 32.631 gestiegen. Für die einzelnen Aufwandssegmente zeigt sich folgendes Bild: Die Aufwendungen für Vertrieb und Marketing in der Höhe von TEUR 9.285 bedeuten eine Zunahme von 0,9 %, die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen legten um 14,2 % auf TEUR 6.761 zu, die allgemeinen Verwaltungskosten zeigten ein Plus von 2,8 % und erreichten TEUR 3.031. Die Herstellungskosten betragen TEUR 13.554, was einer Zunahme von 26,0 % entspricht.

Aufwandsstruktur 2008 (TEUR)	2007	Q1/08	Q2/08	Q3/08	Q4/08	Total 2008	Abw. in %
Herstellungskosten	10.755	3.293	3.269	3.140	3.852	13.554	26,0
Vertrieb & Marketing	9.206	2.345	2.255	2.153	2.531	9.285	0,9
Forschung & Entwicklung	5.922	1.691	1.746	1.645	1.679	6.761	14,2
Allgemeine Verwaltung	2.950	735	808	708	780	3.031	2,8
Gesamtaufwendungen	28.833	8.064	8.078	7.647	8.842	32.631	13,2

Die Akquisition der Orgaplan Software GmbH im April 2007 führte im ersten Quartal 2008 noch zu einer deutlichen Veränderung der Aufwandsstruktur gegenüber dem Vorjahr. Die Übernahme schlägt sich insbesondere bei den Kosten im Bereich Professional Services, aber auch im Bereich Forschung und Entwicklung nieder. In der Gesamtbetrachtung des Berichtsjahres 2008 bleiben die Aufwendungen aus dem Bereich Vertrieb und Marketing mit einem Zuwachs von 0,9 % nahezu auf dem Vorjahresniveau. Auch die Aufwendungen aus dem Bereich Allgemeine Verwaltung erhöhten sich infolge der Integration der Orgaplan um nur 2,8 %.

Das aus den Herstellungskosten (diese beinhalten hauptsächlich Personalaufwendungen für die Implementierungsleistungen sowie Kosten für die Subunternehmerleistungen) und dem Umsatz abgeleitete Bruttoergebnis in der Höhe von TEUR 23.090 entspricht einem Anstieg von 6,0 %, verglichen mit 2007.

Die Aufwendungen aus dem Mitarbeiteroptionsprogramm erreichten in 2006 ihren Höhepunkt; 2008 ist das Ergebnis nur mehr mit TEUR 100 belastet. Eine Übersicht über die Aufwandsentwicklung des Mitarbeiteroptionsprogramms gibt nachstehende Tabelle:

Aufwand (TEUR)	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Optionsprogramm	113	486	246	100	17	21	6	3	1

Aufwand für Mitarbeiteroptionsprogramm stark rückläufig

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) beläuft sich auf TEUR 4.511. Hier konnte eine Steigerung im Vergleich zum Vorjahr von 9,2 % verzeichnet werden. Die sonstigen Aufwendungen und Erträge in der Höhe von TEUR -29 beinhalten im Wesentlichen Aufwendungen aus Währungsdifferenzen, aber auch Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und Wertberichtigungen. Der Saldo aus Zinserträgen und Zinsaufwendungen beläuft sich auf TEUR 527 und ist somit um 52,5 % gegenüber dem Vorjahr gestiegen.

Im Geschäftsjahr 2008 erreichte der Konzern einen Jahresgewinn von TEUR 4.010. Dies entspricht einem Rückgang von 15,0 %. Der Steueraufwand für das Berichtsjahr 2008 belief sich trotz der Aktivierung von latenten Steuern auf Verlustvorträge infolge deutlicher Gewinne einzelner Tochtergesellschaften auf TEUR 501.

Erneut hoher Jahresgewinn von TEUR 4.010

Rentabilitätskennzahlen (in %)	2007	2008
EBIT-Marge	11,4	11,0
Umsatzrendite	14,5	10,9
Return on Investment	13,4	10,7
Eigenkapitalrentabilität	18,6	14,3

Bilanzanalyse

Per 31. Dezember 2008 stieg die Bilanzsumme des update software AG-Konzerns auf TEUR 37.619. Das ist ein Plus von 6,9 %, verglichen mit 31. Dezember 2007 (TEUR 35.201).

Bilanzsumme um 6,9 % erhöht

Bilanzstruktur (TEUR)	2007		2008		Abweichung zum Vorjahr in %
	absolut	in %	absolut	in %	
Aktiva					
kurzfr. Vermögen	23.246	66,0	24.520	65,2	5,5
langfr. Vermögen	11.955	34,0	13.099	34,8	9,6
Passiva					
kurzfr. Verbindlichkeiten	9.182	26,1	8.956	23,8	-2,5
langfr. Verbindlichkeiten	664	1,9	604	1,6	-9,0
Eigenkapital	25.355	72,0	28.059	74,6	10,7

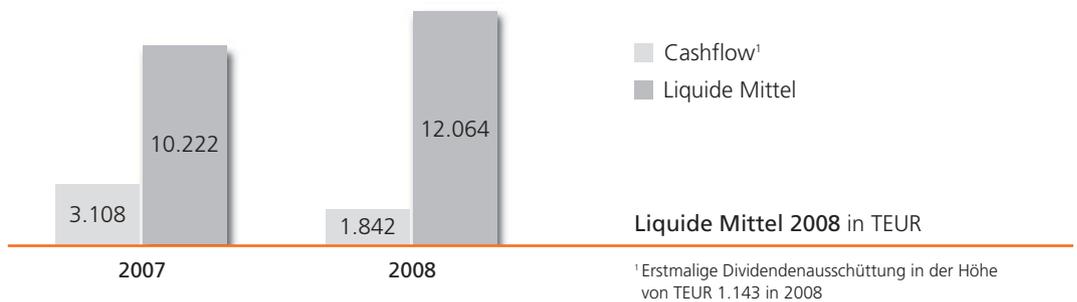
Aktiva

Die kurzfristigen Vermögenswerte sind im Vergleich zum Vorjahr um 5,5 % gestiegen. Im Detail zeigt sich bei den noch nicht abrechenbaren Leistungen infolge zweier Großprojekte, die über den Bilanzstichtag abgewickelt wurden, ein deutlicher Anstieg um 216,5 % gegenüber dem Vorjahr, wobei sich der Betrag im Wesentlichen nach dem Fertigstellungsgrad aus Dienstleistungserlösen errechnet. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zeigen hingegen einen Rückgang um 10,6 %.

Die Außenstandsdauer von Forderungen stieg im Berichtsjahr von 65 Tagen in 2007 auf 72 Tage in 2008. Diese Entwicklung resultiert vor allem aus einer Verlängerung der Zahlungsziele.

In der Position kurzfristige Vermögenswerte ist auch der Cashbestand enthalten, welcher gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg um 18,0 % auf TEUR 12.064 verzeichnete. Einen Mittelzufluss von TEUR 1.842 im abgelaufenen Geschäftsjahr steht ein Zuwachs von TEUR 3.108 aus 2007 gegenüber. Der Grund für diesen Rückgang liegt in der erstmalig durchgeführten Dividendenausschüttung in der Höhe von TEUR 1.143.

Cashbestand auf
TEUR 12.064
angewachsen



Investitionen
in Sachanlagen

Die langfristigen Vermögenswerte sind im Vergleich zum Vorjahr um 9,6 % gestiegen. Im Detail zeigt sich durch Neuzugänge bei Sachanlagen ein Anstieg um 21,6 % auf TEUR 810. In 2008 wurden neue Investitionen vor allem zur Verbesserung der IT-Infrastruktur durch die Erweiterung von Serverkapazitäten und zur Verbesserung der Büroausstattung und Einrichtung getätigt.

Passiva

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten haben sich im Geschäftsjahr 2008 um 2,5 % gegenüber dem Vorjahr reduziert. Diese Entwicklung resultiert vor allem aus einem Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 26,0 % und ist auf die hohe Liquidität der update software AG zurückzuführen.

Auch die langfristigen Verbindlichkeiten reduzierten sich in Summe gegenüber dem Vorjahr um 9,0 %. Im Detail hat die update software AG im Jahr 2008 keine langfristigen Fremdfinanzierungen vorzuweisen. In 2009 ist die Rückzahlung eines geförderten Darlehens der österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft mbH (FFG) vorgesehen, weshalb der Betrag in der Höhe von TEUR 129 unter den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen wurde. Im Gegenzug dazu haben sich die langfristigen Rückstellungen für Mitarbeiterabfertigungen in 2008 um 13,0 % erhöht.

Das Eigenkapital stieg vor allem infolge des Jahresüberschusses nach Abzug der Dividendenzahlung im Ausmaß von 10,7 % und beträgt zum Bilanzstichtag TEUR 28.059 (2007: TEUR 25.355).

*Eigenkapitalquote
von 74,6 % in 2008*

Bilanzkennzahlen	2007	2008
Eigenkapitalquote (in %)	72,0	74,6
Außenstandsdauer der Forderungen (in Tagen)	65	72
Working Capital (TEUR)	14.063	15.565

Akquisitionen

Im Jahr 2008 fanden keine weiteren Akquisitionen nach den Übernahmen der Orgaplan Software GmbH im April 2007, der Regware GmbH im Oktober 2005 und der Process4E S.A. im März 2005 statt. Trotzdem plant die update software AG auch in Zukunft am strategischen Wachstum durch weitere Akquisitionen festzuhalten.

Mitarbeiter

Die update software AG vertritt nach wie vor die Meinung, dass nur das Zusammenspiel von technischer Innovation und engagierten, hochqualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern den Schlüssel für nachhaltigen Erfolg darstellen. Konzernweit waren mit 31. Dezember 2008 insgesamt 292 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen beschäftigt. Daraus ergibt sich ein Zuwachs von rund 5,8 % im Vergleich zum Vorjahresstichtag mit 276 MitarbeiterInnen (inklusive Teilzeitbeschäftigte und freie Dienstnehmer).

Die Aufnahme neuer MitarbeiterInnen ist zur Gänze in Bereichen angesiedelt, die für die Umsatzgenerierung verantwortlich sind (Vertrieb, Marketing und Service). Insbesondere der Service-Bereich konnte auf Grund der vielen großen Implementierungsprojekte des vergangenen Geschäftsjahres den Mitarbeiterstand deutlich steigern und erfahrene MitarbeiterInnen aus einem stark umkämpften Arbeitsmarkt gewinnen. Der Mitarbeiteranstieg im Vertrieb ist nicht so stark ausgefallen wie in den letzten Jahren, da die Anzahl der MitarbeiterInnen bereits im Vorjahr den strategischen Zielen angepasst werden konnte und nur noch bedingt Handlungsbedarf gegeben war. In den Bereichen Forschung und Entwicklung, Produktmanagement und Verwaltung konnte der Mitarbeiterstand des Vorjahres gehalten werden, obwohl die Ansprüche an die einzelnen Funktionen dieser Bereiche deutlich gestiegen sind, was nur durch kontinuierliche Weiterbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und durch Straffung der internen Prozesse möglich war.

Mitarbeiter	Mitarbeiteranzahl (pro Kopf)			Mitarbeiter auf Vollzeitbasis¹ (FTE)		
	2007	2008	Abweichung in %	2007	2008	Abweichung in %
Forschung und Entwicklung, Produktmanagement	100	100	0,0	97	97	0,0
Vertrieb, Marketing und Service	147	163	10,9	139	155	11,5
Verwaltung	29	29	0,0	28	27	-3,6
Gesamt	276	292	5,8	264	279	5,7

¹ Arbeitszeitalquote Berücksichtigung von Teilzeitbeschäftigten

Mitarbeiterfluktuation weiter rückläufig

Im Jahresdurchschnitt waren 2008 in Summe 285 Personen auf Vollzeitbasis im update software AG-Konzern beschäftigt. Die Fluktuation (auf Vollzeitbasis) ist im Vergleich zu 2007 von rund 16 % weiter auf 14 % in 2008 gesunken. Angesichts der gesunkenen Fluktuation in 2008 können die Maßnahmen der update software AG zur verstärkten Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen als erfolgreich bezeichnet werden. Einem Know-how-Abfluss konnte somit effektiv entgegengewirkt werden.

Die Aufwendungen der update software AG für Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen im abgelaufenen Geschäftsjahr sind auf TEUR 135 (2007: TEUR 125) angestiegen. Fokusgebiete der Aus- und Weiterbildung waren im Jahr 2008 die Weiterführung der Projektmanagementtrainings inklusive der Zertifizierung unserer Professional Service-Mitarbeiter, intensive Sprachtrainings sowie Spezial-Schulungen im Bereich Sales und Mitarbeiterführung. Im Berichtsjahr 2008 wurde vermehrt auf Personalentwicklung – in Abgrenzung zur allgemeinen Aus- und Weiterbildung – Wert gelegt, was vor allem durch die Seminare zum Thema Mitarbeiterführung unterstrichen wurde – ein Thema auf welches auch in den kommenden Jahren ein klarer Schwerpunkt gesetzt wird, um so die Effektivität von Mitarbeiterführung und damit auch Mitarbeitermotivation nachhaltig zu steigern.

Durch den Re-launch des update.welcome day für alle Neueintritte im Konzern, konnte die Integration in das Unternehmen maßgeblich verbessert werden. In kompakter Form erhalten alle neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Gelegenheit, sich untereinander, die Unternehmensführung und die Kernprodukte und -prozesse kennenzulernen.

Forschung und Entwicklung

F & E der update software AG

update.seven CONNECT! im vierten Quartal vorgestellt

Der Schwerpunkt von Forschung und Entwicklung (F&E) im Jahr 2008 lag in der Entwicklung der Service Pack 4 Generation von update.seven, die aufgrund der weitreichenden funktionalen Erweiterungen durchaus als "minor release" bezeichnet werden darf und unter der Bezeichnung update.seven CONNECT! dem Markt vorgestellt wurde. update.seven CONNECT! ist im vierten Quartal 2008 veröffentlicht worden und wurde einigen Kunden im Rahmen eines BETA Programms bereits im Sommer zugänglich gemacht.

update.seven Service Pack 4 widmet sich primär Business Intelligence Aspekten, Erweiterungen der Business Logik, der Optimierung von arbeitsübergreifenden Aktivitäten, dem Thema Datenqualität und einer weiteren Verbesserung der Usability.

So ist etwa update's starke Analyselösung nun auch in der Web-Variante erhältlich und erweitert die bereits bisher verfügbaren Ad-Hoc Standardauswertungen in update.seven web um nahtlos in das User Interface integrierte Business Intelligence Funktionalitäten. Die Verbindung von operativen (also CRM) Daten und dispositiven, anwendungsübergreifenden Daten mit externen Marktdaten erlaubt die Beantwortung komplexer Fragestellungen – beispielsweise, wieviel Umsatz gebietsbezogen im Vergleich zum Wettbewerb erwirtschaftet wird – und liefert so eine fundierte Grundlage für operative und strategische Geschäftsentscheidungen. Operatives und analytisches CRM verschmelzen in Marketing, Sales und Service zu einer Einheit – alle Ergebnisse werden für den Anwender leicht verständlich und vor allem integriert in einer Anwendung präsentiert.

Durch die Erweiterung der Business Logik können industriespezifische Prozesse noch besser unterstützt werden – Service Pack 4 setzt hier einen Schwerpunkt auf Prozesse rund um hierarchische Vertriebsstrukturen und im Pharmabereich. Als Beispiel seien die digitale Signatur und Verschlüsselung von Dokumenten oder eine für den Health Care Sektor optimierte Tages- und Wochenplanung und Mustervergabe mit Chargennummern erwähnt.

Unternehmen betreiben in der Regel eine Vielzahl von kundenrelevanten Systemen und beziehen Kundendaten auch über Dritt-Quellen. Daher stellt Datenqualität ein die IT-Landschaft übergreifendes Thema dar. Internationale Daten bedeuten auch, dass unterschiedliche Sprachen und unterschiedliche Standards unterstützt werden müssen - was durchaus komplexer ist, als es klingen mag. Beispielsweise sind phonetische Algorithmen stark sprachabhängig – Algorithmen, die etwa deutsche Namen sehr gut analysieren können, eignen sich für Sprachen wie Ungarisch, Finnisch oder Französisch überhaupt nicht. Die sich daraus ergebenden Anforderungen können nur bedingt integral in der CRM Anwendung umgesetzt werden. Daher bietet update mit CONNECT! neben den applikationsinternen Mechanismen zum Dublettenabgleich auch neue, offene Schnittstellen, die die Anbindung beliebiger externer, hochspezialisierter Datenqualitätstools an die CRM Anwendung ermöglichen.

CONNECT! bietet neue offene Schnittstellen für Datenqualitätstools

Darüber hinaus bietet Service Pack 4 auch vielfältige Verbesserungen im Bereich User Interface und Usability, wie eine neue Charting Engine, die eine vielfältigere und optisch schönere Darstellung von Diagrammen bietet oder die Möglichkeit der Darstellung von Organisationshierarchien die eine vielfältigere und optisch schönere Darstellung von Diagrammen oder Organisationshierarchien ermöglicht. Im Lieferumfang von update.seven web ist ein neuer Stil enthalten, der durchgängig sowohl größere Schriftarten als auch größere Symbole verwendet. Somit werden die Lesbarkeit und die Benutzbarkeit der Applikation erheblich verbessert, beispielsweise für User mit einer hohen Bildschirmauflösung oder bei der Verwendung in Präsentationen.

Verbesserungen im Bereich User Interface and Usability

Im zweiten Quartal 2008 veröffentlichte update eine Reihe von innovativen Produktneuerungen im Rahmen von update.seven Service Pack 3: update.seven toolbar ergänzt die Produkt Suite um ein Tool, das sich zum Ziel gesetzt hat, Informationen aus dem CRM System möglichst einfach und schnell allen Anwendern zugänglich zu machen – insbesondere jenen Anwendern, die in ihrer täglichen Arbeit die im CRM implementierten Prozesse nur sporadisch nützen und über keinen vollumfänglichen CRM Client verfügen. Über das im Internet Explorer oder in der Taskbar integrierte Suchfenster können Aufgaben wie das Nachschlagen von Telefonnummern, Mailadressen, etc. im CRM System bequem – ohne den eigentlichen CRM Client starten zu müssen – durchgeführt werden. Wie alle Produkte der update Suite ist auch update.seven toolbar anpassbar: So kann der Administrator einfach die zugrundeliegende Suchlogik ändern oder auch ein fortgeschrittener Anwender die Suche über Such-Makros weiter verfeinern.

update.seven Toolbar um Suchfenster erweitert

Eine wesentliche Erweiterung des web services Produkts stellt die Integration eines Service Generators dar, der die GUI-gestützte Generierung von SOAP Services und Methoden via weniger Mausklicks ermöglicht. Zusätzlich können mittels des update.seven web Abfrage-Assistenten erstellte Abfragen auf einfachste Weise in ein SOAP Service transformiert werden. Darüber hinaus wurde die existierende Bibliothek an vorgefertigten Services deutlich erweitert. CRM-Funktionalität und -Informationen aus update.seven können damit noch einfacher direkt über das standardisierte Webservices Protokoll mit Frontend- oder Backend-Applikationen integriert werden.

Zudem wurde eine überarbeitete Version des Administrationstools update.seven cockpit vorgestellt: zu den wesentlichen neuen Merkmalen zählt die Nutzung von Templates in mehreren Sprachen, der Aufruf des Tools per Kommandozeile, die Erstellung von Logginginformationen sowie der Bereich des Transport Managements von Konfigurationen und Erweiterungen im User Interface.

Desweiteren veröffentlichte update als einer der ersten großen CRM Hersteller im ersten Quartal 2008 eine speziell für Apple iPhone® Geräte konzipierte und hinsichtlich "Look and Feel" bestechende CRM Applikation. update.seven touch ist eine browserbasierte Applikation, die sich dem Motto "Finden statt Suchen" verschrieben hat: der Weg zu einer Information führt über Kontexte und Kategorien – eine Folge von Klicks bringt die gewünschte Information auf das iPhone®, ganz ohne Sucheingaben.

CRM Applikation für Apple iPhone® Geräte

Ausblick der F & E 2009

Terminsynchronisation mit update.seven connector for Exchange

Ende des ersten Quartals 2009 wird mit dem update.seven connector for Exchange ein völlig neues Produkt erscheinen und den Schwerpunkt auf kollaborative Aspekte abrunden. Die Terminsynchronisation zwischen dem Microsoft Exchange Server und der update.seven CRM Anwendung erfolgt regelbasiert und vollautomatisch. Das gilt auch für eingehende E-Mails: der Anwender muss diese nur mittels Drag&Drop in einen definierten Ordner in seinem Mailclient verschieben. Sowohl Termine als auch E-Mails werden dem Kunden im CRM-System zugeordnet und stehen in der Kontakthistorie zur Verfügung. Aufgrund der denkbar einfachsten Bedienung können die Anwender das Produkt ohne Einarbeitungszeit nutzen.

F & E der ORGAPLAN Software GmbH

Ergänzung und Weiterentwicklung des WebKBP-Anwendungspaketes

Das Jahr 2008 stand aus Sicht von Forschung und Entwicklung (F&E) ganz im Zeichen der Ergänzung und Weiterentwicklung des WebKBP-Anwendungspaketes sowie der Umsetzung gesetzlicher Anforderungen in den Finanzplanungsanwendungen. In erster Linie galt es, den Funktionsumfang des J2EE-basierten CRM-Systems auszubauen, um damit die Bedürfnisse der mittlerweile über 2.000 Anwender aus den WebKBP-nutzenden Instituten zu befriedigen. Im Wesentlichen betrafen diese Neuerungen die Unterstützung der Firmenkundenbetreuer sowie der Mitarbeiter aus der Vertriebssteuerung. Mit der Anwendung „Kundenspiegel“ wurde eine zentrale Komponente geschaffen, die dem Anwender einen kompletten Überblick über alle relevanten Daten der Kundenbeziehung verschafft und über die der Anwender alle damit verbundenen Geschäftsprozesse direkt ausführen kann.

Erhebliche Weiterentwicklungen konnten im Bereich des Kampagnen-, Druck- und Dokumentenmanagements erzielt werden, um die Vertriebsunterstützung – auch im Hinblick auf die stärker werdenden rechtlichen Vorgaben aus Werbeerlaubnissen und -verboten – noch effizienter zu gestalten. Ebenfalls konnten im Bereich des Aufgaben- und Kontaktmanagements weitere Elemente eingebaut werden, welche die tägliche Arbeit für die Anwender deutlich vereinfachen. Mit der Integration von Kalenderfunktionen zum beidseitigen Abgleich von Terminen mit dem Lotus-Notes-System konnte des Weiteren eine stark nachgefragte Anforderung aus dem Kreis der Anwenderinstitute aus der Sparkassenorganisation erfüllt werden. Insbesondere die Weiterentwicklungen basieren in vielen Fällen direkt auf Anforderungen von Anwendern. Im Bereich der Finanzplanungsanwendungen (hier insbesondere in der Anwendung „Vermögensstrukturierung“) war die Berücksichtigung der mit dem Beginn 2009 eingeführten Abgeltungssteuer ein fundamentales Thema. Die Änderungen zur Erbschaftsteuerreform (ebenfalls gültig ab dem 1.1.2009) haben zwar bereits einige konzeptionelle Aktivitäten in 2008 nach sich gezogen, werden aber aufgrund der erst kurz vor Jahreschluss erfolgten Detailspezifizierungen erst zu Beginn des Jahres 2009 implementiert. Neben der Umsetzung dieser gesetzlichen Anforderungen war insbesondere die Integration dieser Anwendungen in das WebKBP-System sowie die laufende Anpassung an die Veränderungen in der Trägersoftware OSP-Vertrieb der Finanzinformatik (dem zentralen Rechenzentrum der Sparkassenorganisation) ein Schwerpunkt der Entwicklungstätigkeiten.

Umsetzung der Migration manuell erfasster Daten in das KBP-System

Ergänzend zu diesen Entwicklungen wurde die Datenmigration zum KBP-System umgesetzt. Damit stehen den bisherigen KBP-Anwenderinstituten neben den integrierten Importdaten (wie Kundenstamm- und Produktnutzungsdaten) auch ihre bisherigen manuell erfassten Daten (wie Gesprächsnotizen, Softfacts, etc.) nach einem Umstieg auf das WebKBP-System weiterhin zur Verfügung.

Ausblick der F & E 2009 (ORGAPLAN)

Aufgrund von Nachfragen aus dem Kreis der update.seven-Anwender „Finanzdienstleister“ wurde die Integration der Beratungssoftware „Universeller Beratungsbogen“ zur Umsetzung von instituts-eigenen Betreuungskonzepten begonnen. Erste Erfolge konnten in 2008 bereits im Bereich der zusätzlichen Portierung der

Anwendung auf das Datenbanksystem MS SQL-Server erzielt werden. Dies ist eine Grundvoraussetzung für eine effektive Zusammenarbeit mit dem update.seven CRM-System, da hierdurch keine weiteren Datenbankenkenntnisse bei den Betreibern notwendig werden. In 2009 soll die Anwendung direkt mit den update.seven Daten interoperieren können und sich in die Geschäftsprozesse des update.seven Systems integrieren lassen.

Darüber hinaus sollen in 2009 die Finanzplanungsanwendungen weiter modularisiert werden, um zukünftig einerseits die Anforderungen an diesen Bereich noch breiter (d.h. von der „einfachen“ Internet-Anwendung bis zur komplex-vernetzten Private Banking-Anwendung) bedienen als auch andererseits noch flexibler auf gesetzliche Änderungen reagieren zu können.

*Modularisierung von
Finanzplanungsanwendungen*

Segmentberichterstattung

Holding

Die Holding ist die Konzernzentrale und nimmt mit 90 Mitarbeitern und MitarbeiterInnen zentrale Aufgaben wie Planung, Forschung und Entwicklung, Marketing, Corporate Finance, Product Management, Human Resources und Investor Relations wahr. In diesem Segment werden keine operativen Umsätze erwirtschaftet, weshalb hier auch keine Umsatzerlöse ausgewiesen sind. Die Konzernzentrale finanziert sich über Royalties, die den Tochtergesellschaften verrechnet werden. 2008 sind die Einnahmen aus Royalties aufgrund des positiven Geschäftsverlaufes gegenüber dem Vorjahr um TEUR 714 auf TEUR 9.101 gestiegen. Diesem Anstieg stehen jedoch auch gestiegene Aufwendungen gegenüber. Hier wirken sich insbesondere die gestiegenen Personalaufwendungen aus. In Summe ergibt sich daraus ein operatives Ergebnis in der Höhe von TEUR 525 (2007: TEUR 218).

*Einnahmen aus Royalties
i.d.H. von TEUR 9.101*

Die Angaben bzw. Kennzahlen zum Segment Holding entsprechen der Segmentberichterstattung nach IFRS und sind nicht mit dem Einzelabschluss der Gesellschaft update software AG nach öUGB vergleichbar.

DACH

Rund 83,1 % der Erlöse stammen aus dem Segment DACH, welches die Business Units Deutschland, Österreich und Schweiz mit 162 Mitarbeitern und MitarbeiterInnen umfasst. In diesem Segment wurde ein Umsatz von TEUR 30.450 erwirtschaftet, woraus sich eine Steigerung von 15,3 % im Vergleich zu 2007 (TEUR 26.401) ergibt. Das dazugehörige operative Ergebnis (EBIT) betrug TEUR 2.867, ein Plus von 21,7 % zu 2007. Besonders stark gewachsen ist der Umsatz in Deutschland, was neben der organischen Entwicklung noch auf die Übernahme der ORGAPLAN Software GmbH im April 2007 zurückzuführen ist.

Erlösanteil von 83,1 %

In diesem Segment haben sich unter anderen Unternehmen wie die AGRAVIS Raiffeisen AG, die Paul Hartmann AG, die Wieland-Werke AG, zahlreiche deutsche Sparkassen, die österreichische Pipelife International GmbH, aber auch die Schweizer Sol-E Suisse AG sowie aus dem Finanzbereich die Schweizer Valiant Privatbank AG für die CRM-Lösung von update entschieden.

CEE

Mit 18 Beschäftigten erwirtschaftete dieses Segment rund 6,3 % der Konzernumsätze. Im Berichtsjahr 2008 verminderten sich die Umsatzerlöse von TEUR 2.452 in 2007 um 6,2 % auf TEUR 2.299. Trotz der guten Auftragslage konnten die Umsatzerlöse aus dem Vorjahr, die einen Auftrag eines Großkunden enthielten, nicht erreicht werden. Jedoch haben sich namhafte Neukunden wie die Allianz Ungarn oder die russische OAO Swedbank für die CRM-Lösung von update entschieden.

*Umsatzerlöse von
TEUR 2.299 in 2008*

Auch das operative Ergebnis ging im Segment CEE von TEUR 666 im Jahr 2007 um 7,3 % auf TEUR 617 zurück.

ROW

*Neu gegründete
Business Unit USA*

Die Umsätze der Business Units Frankreich, Niederlande und USA erhöhten sich im Berichtsjahr 2008 auf TEUR 3.895 um 5,7% (2007: TEUR 3.685). Dieser Umsatzanstieg im Segment Rest of World ist auf eine gute Auftragslage in der Business Unit Frankreich zurückzuführen. Die in 2008 neu gegründete Business Unit USA konnte im Berichtsjahr noch keinen Umsatz generieren. Die infolge der Neugründung entstandenen Aufwendungen wurden dem Segment ROW zugewiesen. Daher ging das EBIT im Berichtsjahr auf TEUR 3 (2007: TEUR 466) deutlich zurück.

Im Segment ROW konnte die update software AG Neukunden wie die französische Kronenbourg-Carlsberg Gruppe oder die niederländische Shimano Benelux BV gewinnen. Zum Bilanzstichtag beschäftigte Update in diesem Segment 22 Mitarbeiter und MitarbeiterInnen.

Risikobericht

*Risikomanagement als
integraler Bestandteil der
Unternehmensentwicklung*

Im Rahmen der geschäftlichen Tätigkeiten auf dem Gebiet der Softwareentwicklung, deren Vertrieb und Implementierung ist die update software AG einer Reihe von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit ihrem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Das Risikomanagement ist integraler Bestandteil der Unternehmensentwicklung und umfasst sowohl operative und strategische Gefahren als auch finanzwirtschaftliche, marktbedingte und konjunkturelle Risiken. Durch eine laufende Berichtspflicht der Bereichs- und Länderverantwortlichen an den Vorstand sowie der beratenden und überwachenden Funktion des Konzern-Controllings und der internen Rechtsabteilung wird dem Risikomanagementansatz Rechnung getragen. Weiters beraten sich die Mitglieder des Vorstandes in regelmäßigen Sitzungen über den operativen und strategischen Geschäftsverlauf. Auch der Aufsichtsrat wird in regelmäßigen Sitzungen über Entwicklungen im Unternehmen informiert. Zur Minimierung von Schadens- und Haftungsrisiken wurden Versicherungen abgeschlossen.

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

Umfeld- und Branchenrisiken

Ökonomische Risiken

Eine längerfristige Verschlechterung der konjunkturellen Rahmenbedingungen insbesondere im Hauptzielmarkt Europa könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der update software AG negativ beeinflussen. Solche Marktbedingungen könnten bei potenziellen Kunden des Unternehmens Kauf und Implementierung von Softwareprodukten bzw. diesbezügliche Investitionen verzögern bzw. verhindern. Angesichts der derzeitigen makroökonomischen Lage ist das ökonomische Risiko ein reales Bedrohungsszenario. Das Unternehmen ist jedoch infolge einer hohen Eigenkapitalquote und eines großen Cashpolsters gut für das kommende Berichtsjahr gerüstet.

Marktrisiken

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

Zu den bereits beschriebenen Umfeld- und Branchenrisiken ist hinzuzufügen, dass die update software AG sehr stark im deutschsprachigen Raum verankert ist. Daraus ist abzuleiten, dass eine negative Marktentwicklung in dieser Region auch das Unternehmen in seiner Gesamtentwicklung negativ beeinflussen könnte. Die update software AG versucht, dieses Risiko aber durch den Aufbau anderer Märkte bzw. Regionen zu minimieren.

Unternehmensrisiken

Risiken der strategischen Planung

Die strategische Planung beinhaltet vergangene, aktuelle, aber auch zukünftige Faktoren und Entwicklungen, aus denen sich Risiken ableiten lassen. Unvorhersehbare Entwicklungen und Ereignisse auf Markt- und Unternehmensebene liegen diesen Risiken zu Grunde. Die update software AG kann sich trotz des Einsatzes strategischer Kontrollmechanismen, der laufenden Kommunikation und des Dialoges mit dem Markt und Branchenexperten, der engen Zusammenarbeit des Vorstandes mit den operativen Unternehmenseinheiten, den Stabstellen und externen Spezialisten diesen Risiken nicht völlig entziehen.

Kundenrisiken

Die update software AG ist von keinem Einzelkunden in wesentlicher Art und Weise abhängig, da das Unternehmen über eine breite Kundenbasis verfügt. Infolge der derzeitigen makroökonomischen Lage besteht das Risiko, daß sich die Anzahl und Umsatzgröße von Kundenaufträgen reduzieren. Auch das Risiko zur häufigeren Abwicklung von Pilotprojekten oder der nicht absehbaren Verschiebung von Aufträgen in die Folgeperioden stellt ein bedrohliches Szenario für das Unternehmen dar.

Produkt- und Projektrisiken

Bei der Weiterentwicklung und Neuentwicklung von Softwareprodukten besteht das Risiko, dass Entwicklungsziele nicht oder nur teilweise erreicht werden und es damit zu Verzögerungen bei geplanten Markteinführungen kommen kann. Zudem können auch bereits am Markt eingeführte Produkte nicht erkannte Fehler beinhalten. Diesem Risiko wirkt die update software AG durch eine enge Zusammenarbeit mit Kunden und einem hochwertigen Qualitätsmanagement entgegen.

Mit einem strukturierten Projektmanagement begegnet das Unternehmen Risiken, die im Zusammenhang mit der Implementierung von Softwarelösungen stehen. Dies gilt insbesondere für Risiken beim Installationsprozess, die eine Verlängerung von Projekten nach sich ziehen können, was sich auf Projektkosten und Kundenzufriedenheit negativ auswirken kann. Des Weiteren erfordern Implementierungen von Softwarelösungen auch eine Bereitstellung von Ressourcen seitens der Kunden, worauf die update software AG nur begrenzt Einfluss hat.

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

IT-Risiken

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

Personalrisiken

Der Software- bzw. Dienstleistungssektor ist sehr personalintensiv. Der Erfolg eines Unternehmens ist deshalb auch vom Zugang zu hochqualifizierten Fach- und Führungskräften abhängig. Die update software AG versucht, durch diverse Maßnahmen wie z.B. das Mitarbeiteroptionsprogramm, attraktive Vergütungssysteme oder Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen qualifiziertes Personal zu gewinnen, zu integrieren und dauerhaft zu binden. Eine Risikominimierung ist derzeit auch durch die Situation am Arbeitsmarkt gegeben, die keine Personalknappheit erkennen lässt.

Rechtsrisiken

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

Akquisitionsrisiken

Das Unternehmen verfolgt auch einen anorganischen Wachstumskurs, d.h. es werden andere Unternehmen gekauft bzw. übernommen, was diverse Risiken in sich birgt. Dabei handelt es sich um Gefahren bezüglich der Kaufentscheidung sowie der Integration des übernommenen Unternehmens. Auch kann die update software AG nicht ausschließen, dass sich Erwartungen, die in ein übernommenes Unternehmen gesetzt werden, nicht erfüllen. Durch eine umfangreiche und sorgfältige Due Diligence sowie durch eine strukturierte Vorbereitung, Umsetzung und Kontrolle des Übernahme- bzw. Integrationsprozesses versucht die update software AG, diese Risiken zu minimieren.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Liquiditätsrisiken

Zur jederzeitigen Erfüllung von Zahlungsverpflichtungen muss der update software AG eine entsprechende Liquidität zur Verfügung stehen. Durch die derzeitige Finanzlage des Unternehmens (Ertragslage, Bestand an liquiden Mitteln und der positive Cash-Flow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit) zeigt sich das Liquiditätsrisiko begrenzt, kann sich aber infolge der gegenwärtigen makroökonomischen Lage verschärfen.

Forderungsausfallsrisiken

Die update software AG liefert ihre Produkte auf Rechnung. Daraus ergibt sich, dass es bei Zahlungsunfähigkeit von Kunden zu Forderungsausfällen kommen kann. Dieses Risiko hat sich durch die aktuelle makroökonomische Lage und die Krise an den Finanzmärkten deutlich erhöht. Risikomindernd wirken hier das entsprechende Forderungs- und Risikomanagement.

Fremdwährungsrisiken

update software AG ist ein international tätiges Unternehmen und unterliegt somit einem Fremdwährungsrisiko. Die wichtigsten Fremdwährungen sind in diesem Zusammenhang Schweizer Franken, Ungarische Forint, Polnische Zloty, US-Dollar und Tschechische Kronen. Der überwiegende Teil der Geschäfte wird jedoch in Euro abgewickelt.

Unternehmenschancen

Die Chancen aus Effizienz- und Effektivitätssteigerungen aus dem Einsatz von CRM Systemen werden gerade in schwierigem Marktumfeld wichtig, tatsächlich wesentlich wichtiger als in den „guten Zeiten“. Eine knappe Ressource in der Rezession ist der Kunde.

Betrachtet man die Effektivitätsgewinne aus dem Einsatz eines CRM Systems, sind zwei erreichbare Effekte offensichtlich. Zum einen ist gerade in schwierigen Zeiten die Pflege der Bestandskunden von entscheidender Bedeutung und zum anderen müssen alle Möglichkeiten genutzt werden, diesen Kunden additive Produkte oder Dienstleistungen anzubieten. Daher bestehen die Chancen für einen verstärkten Einsatz eines CRM-Systems.

Zusammenfassend ist festzuhalten, daß das Gesamtrisiko, dem die update software AG ausgesetzt ist, unter Berücksichtigung des angewandten Risikomanagements als prinzipiell überschaubar angesehen werden kann. Zum Zeitpunkt der Fertigstellung dieses Berichtes ist das Risiko durch die gegenwärtige makroökonomische Lage und der Krise an den Finanzmärkten im Vergleich zum Vorjahr deutlich gestiegen. Zum Zeitpunkt der Fertigstellung dieses Berichts lagen keine bestandsgefährdenden Risiken vor.

Angaben gemäß § 243a UGB

Zusammensetzung des Kapitals, Aktiengattungen, Beschränkungen und Rechte

Das Grundkapital setzt sich aus 11.464.052 nennwertlosen Stückaktien (2007: 11.426.945 Stück) zusammen, wobei jede Stückaktie am Grundkapital im gleichen Umfang beteiligt ist. Die Aktien notieren an der Deutschen Börse im General Standard Segment bzw. im geregelten Markt. Zusätzlich werden die Aktien an lokalen deutschen Börsen (Berlin-Bremen, Stuttgart, München, Hamburg, Düsseldorf) im Freiverkehr gehandelt. Die ISIN der Aktie lautet AT0000747555.

Dem Vorstand sind keinerlei Beschränkungen bekannt, die die Stimmrechte oder die Übertragung der Aktien betreffen.

Es bestehen keine sonstigen Bestimmungen über die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrates sowie über die Änderung der Satzung der Gesellschaft, die nicht unmittelbar aus dem Gesetz ableitbar sind.

Direkte und indirekte Beteiligungen am Kapital der update software AG

Die der Gesellschaft bekannten Aktionäre sind die Qino Asset Management & Advisory AG mit einer Beteiligung von rund 25,0 % und Baillie Gifford & Co. mit einer Beteiligung von rund 5,0 %.

Dem Vorstand sind keinerlei besondere Kontrollrechte von Aktieninhabern bekannt.

Neben dem Gründer und Vorstandsmitglied Dipl.-Ing. Arno Huber, der mit 7,4 % an der update software AG beteiligt ist, sind keine wesentlichen Beteiligungen von Arbeitnehmern der update bekannt. Wie jedem Aktionär steht es auch den Mitarbeitern mit Aktienbesitz frei, ihre Stimmrechte in Hauptversammlungen auszuüben.

Befugnisse der Mitglieder des Vorstands zur Aktienausgabe und zum Aktienrückkauf

In der 10. ordentlichen Hauptversammlung vom 26. Juni 2007 wurde der Hauptversammlungsbeschluss vom 2. Juni 2005 zur Ermächtigung des Vorstands, das Grundkapital bis zum 31. Mai 2008 um bis zu 5.160.081 auf Inhaber lautende Stammaktien zu erhöhen, widerrufen. Im Gegenzug dazu wurde eine neue Ermächtigung des Vorstands erteilt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis 30. Juni 2012 um bis zu weitere 5.701.409 Stück auf Inhaber lautende Stammaktien zu erhöhen. Zur Bedienung des Mitarbeiteroptionsprogramms beschloss die Hauptversammlung vom 2. Juni 2005 ein genehmigtes bedingtes Kapital in der Höhe von 1.032.016 nennwertlosen Stückaktien.

In der 11. ordentlichen Hauptversammlung vom 11. Juni 2008 wurde der Vorstand der Gesellschaft mittels Hauptversammlungsbeschluss ermächtigt, eigene Aktien gemäß § 65 Abs. 1 Z 4 und 8 öAktG zu erwerben, wobei der Anteil der gemäß dieser Ermächtigung zu erwerbenden und bereits erworbenen Aktien am Grundkapital mit 10% begrenzt ist. Der Gegenwert darf für jeweils ein Stück der zu erwerbenden Aktien EUR 2,00 nicht unterschreiten und EUR 5,00 nicht übersteigen. Die hiernach erworbenen Aktien können mit Zustimmung des Aufsichtsrates zum Zweck der Ausgabe der Aktien zur Bedienung von Aktienoptionen von Arbeitnehmern, leitenden Angestellten und Mitgliedern des Vorstandes der update software AG und der mit ihr verbundenen Unternehmen, sowie als Gegenleistung für den Erwerb sowie zur Finanzierung des Erwerbs von Unternehmen, Betrieben, Teilbetrieben oder Anteilen an einer oder mehreren Gesellschaften im In- und Ausland, somit auf andere Weise als über die Börse oder durch öffentliches Angebot veräußert werden. Der Vorstand wurde weiters ermächtigt, die eigenen Aktien ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss einzuziehen. Diese

Ermächtigung gilt für 30 Monate, somit bis zum 10. Dezember 2010. Das Rückkaufprogramm begann am 3. Juli 2008 und endet voraussichtlich am 10. Dezember 2010.

Bedeutende Vereinbarungen, die bei einem Kontrollwechsel wirksam werden

Dem Vorstand sind keine bedeutenden Vereinbarungen bekannt, an denen die Gesellschaft beteiligt ist und die bei einem Kontrollwechsel in der Gesellschaft infolge eines Übernahmeangebotes wirksam werden.

Es bestehen keine Entschädigungsvereinbarungen zwischen der Gesellschaft und ihren Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern oder Arbeitnehmern für den Fall eines öffentlichen Übernahmeangebotes. In diesem Zusammenhang ist aber zu erwähnen, dass im Rahmen des Mitarbeiteroptionsprogramms für Vorstandsmitglieder im Falle eines Kontrollwechsels die aufschiebenden Bedingungen hinsichtlich aller gewährten Optionen als erfüllt gelten und diese auch außerhalb der vorgesehenen Ausübungsfenster ausgeübt werden können. Des Weiteren besteht hier auch die Möglichkeit einer Barablöse (siehe auch Anhang).

Ausblick

Ein Ausblick für den Geschäftsverlauf stellt sich für das Jahr 2009 unter den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen ungleich schwieriger dar als in den vergangenen Jahren. Zum einen gibt es erhebliche Unterschiede in den Prognosen der Wirtschaftsforschungsinstitute über Intensität, regionale Verteilung und Dauer der antizipierten Rezession, zum anderen gibt es unterschiedliche Einschätzungen über das Ausmaß der Auswirkungen auf einzelne Branchen.

*Flexibles Business Modell
2009*

Jack Walsh, damals CEO von GE, antwortete einmal auf die Frage eines Analysten nach der Entwicklung des Geschäftsverlaufs ungehalten, er sei kein Wahrsager, sondern Manager. Demnach hoffe er das Beste, rechne aber mit dem Schlechtesten. Im Sinn dieses Bonmot wäre eine konkrete Prognose in Umsatz und Ergebnis für das Jahr 2009 unter den gegebenen Umständen schlechterdings unseriös. update verfolgt durchaus einen klaren Planungshorizont in allen Zielzahlen, dies allerdings im Bewusstsein, dass kurzfristige Anpassungen notwendig werden können und gestaltet ihr Business Modell 2009 dementsprechend adaptiv und flexibel.

*Strukturell gesunde
Software Industrie*

Bei näherer Betrachtung der Krisenszenarien bleibt festzuhalten, dass die „Krise“ zunächst eine Krise der Finanzmärkte war, die in der Folge allen Märkten in erheblichem Ausmaß Kapital entzogen hat. Dies hat strukturelle Probleme anderer Industrien virulent werden lassen, sodass Domino Effekte entstanden, deren Ende noch nicht absehbar ist. Allerdings bestand und besteht keine Krise der IT oder speziell der Software Industrie. Anders als beispielsweise die Automobilindustrie ist die Software Industrie strukturell gesund. Weder kann festgestellt werden, dass diese Industrie „am Markt vorbei“ produziert, noch kann von Überkapazitäten die Rede sein. Den notwendigen – und durchaus schmerzhaften – Gesundungsprozess hatte diese Branche in den Jahren 2001 bis 2003 durchlaufen. Aber auch seitdem unterliegt die Branche einem permanenten Konsolidierungsprozess, der zunehmende Effizienz in der Produktion durch Skaleneffekte zum Nutzen der Kunden sicherstellt. Durch Erweiterungen des Leistungsspektrums einerseits und kontinuierliche Preissenkungen andererseits hat sich der Preis für Software in den letzten fünf Jahren durchschnittlich mehr als halbiert, ohne dass die Softwareindustrie davon Schaden genommen hätte.

Es kann also nicht von einer Krise der Softwareindustrie gesprochen werden. Allerdings kann die Aufnahmefähigkeit der Märkte für Enterprise Software, der Produktfamilie, der auch CRM zugerechnet wird, durch den kritischen Zustand ihrer Unternehmen soweit reduziert werden, dass auch Softwareunternehmen durch rückläufige Umsätze in Schwierigkeiten geraten.

Dem steht entgegen, dass es mittlerweile unstrittig ist, dass Software und im speziellen CRM Software sowohl als Effizienz- als auch Effektivitätsmotor wirkt. Auf der Effizienzseite kann pauschal formuliert werden, dass eine der wesentlichsten Ausprägungen eines Unternehmens, nämlich Kunden zu gewinnen und zu betreuen, mit einem CRM-System billiger zu bewältigen ist als ohne ein solches System. Die Alternative zur Nutzung eines CRM Systems ist die Nutzung unzureichender Werkzeuge mit höherem Personaleinsatz und damit höheren Kosten bei schlechterem Ergebnis. Erschwerend kommt hinzu, dass ohne die aus dem CRM System gewonnenen Analysen der Unternehmensführung keine aussagefähigen Informationen über Leistungsdaten von Marketing, Vertrieb und Service vorliegen. Nachdem diese Informationen aber essentiell zur Unternehmenssteuerung notwendig sind, müssten auch sie wiederum mit unzureichendem Werkzeug, hohem Personalaufwand und hohem Zeitbedarf gewonnen werden.

CRM-Software als Effizienz- und Effektivitätsmotor

Betrachtet man die Effektivitätsgewinne aus dem Einsatz eines CRM Systems sind zwei erreichbare Effekte offensichtlich. Zum einen ist gerade in schwierigen Zeiten die Pflege der Bestandskunden von entscheidender Bedeutung. Einmal sollen sie als Kunden gehalten werden, zum anderen müssen alle Möglichkeiten genutzt werden, diesen Kunden additive Produkte oder Dienstleistungen anzubieten. Ohne CRM System ist dies nahezu unmöglich. Geht man davon aus, dass sich für die meisten Unternehmen in der Rezession die potentiellen Märkte verkleinern, ist eine maximale Kenntnis dieser Märkte notwendig, um selektiv die aussichtsreichsten Subsegmente dieser Märkte adressieren zu können. Auch diese Strategien können nicht ohne CRM System ins operative Geschäft übertragen werden.

Pflege von Bestandskunden von entscheidender Bedeutung

Die erreichbaren Ergebnisse von Effizienz- und Effektivitätssteigerungen aus dem Einsatz von CRM Systemen werden gerade in schwierigem Marktumfeld wichtig, tatsächlich wesentlich wichtiger als in den „guten Zeiten“. Die knappste und umkämpfteste Ressource in der Rezession ist der Kunde. Hieraus entstehen Chancen für update, die wir zu nutzen wissen werden.

Update begegnet dem schwierigen Marktumfeld aus einer Position der Stärke. Die Marktbedingungen, denen sich unsere potentiellen Kunden ausgesetzt sehen, werden sowohl ihre Investitionsmöglichkeiten und ihre Risikobereitschaft reduzieren, als auch ihre Erwartungen gegenüber dem Return aus den reduzierten Investitionen erhöhen.

Update hat den Vorteil der 20jährigen Erfahrung im CRM Markt und kann dadurch auf mehr als 1.400 erfolgreich implementierte Projekte zurückblicken. Dies stellt in den von update adressierten regionalen Märkten ein Alleinstellungsmerkmal dar, das die Wahl von update als Partner für ein CRM Projekt erheblich risikoärmer macht als die Wahl eines unserer Marktbegleiter.

Updates 20jährige Erfahrung in der Entwicklung von Software und der Implementierung dieser Software bei Kunden hat zu einem signifikanten Know-how in industriespezifischen Prozessen in unseren adressierten Industriesegmenten geführt. Dieses Know-how reflektiert sich sowohl in unseren Produkten als auch in der Kompetenz unserer Berater. Daraus resultiert nicht nur ein Wettbewerbsvorteil in der Marktsprache. Der wesentliche Vorteil aus Sicht unserer Kunden ist die deutlich höhere Implementierungsgeschwindigkeit und damit die kürzere Dauer der Investitionsphase bzw. der schnellere Eintritt in die Wertschöpfungsphase aus der Investition. Update bietet seine Produkte überwiegend Kunden des gehobenen Mittelstands, aber auch Konzernen an. Die Unternehmensgröße der update stellt für viele unserer Kunden einen weiteren Vorteil dar. Einerseits ist das Unternehmen groß genug, um es als Partner für eine strategische Investition im internationalen Kontext zu wählen, andererseits klein genug, um eine maximale Kundenorientierung und Flexibilität erwarten zu können.

Update wird 2009 diese Stärken weiter ausbauen. Produktinnovationen werden sich ausschließlich am konkreten Nutzen für unsere Kunden orientieren. Das Unternehmen wird seine Fokussierung auf seine Kernindustrien intensivieren und so seine Kompetenz als Partner für unsere Kunden stärken. Wachstum aus

Fokussierung auf die Kernindustrien

regionaler Expansion wird im Jahr 2009 ebenso wenig wie anorganisches Wachstum durch Akquisitionen Schwerpunkt der strategischen Ausrichtung sein.

update geht 2009 von einem moderaten Umsatzwachstum aus. In den vergangenen Jahren lagen die Wachstumsraten bei 20-30% über dem jeweiligen Vorjahr und damit oft mehr als dreimal so hoch wie der Marktdurchschnitt. Ein Wachstum in dieser Größenordnung erscheint vor dem Hintergrund der makroökonomischen Lage unrealistisch. Im Jahr 2009 wird der Schwerpunkt weniger in der Verbreiterung der adressierten Märkte durch regionale Expansion oder durch additive Produkte liegen als in der Vertiefung der Marktpenetration in den regional und industriell definierten Märkten. Sollten die Marktbedingungen hier Wachstum zulassen, wären hierfür relativ niedrigere Investitionen notwendig als bei einer Marktverbreiterung.

Die Ausrichtung des operativen Geschäfts folgt daher zunächst der Absicherung der Profitabilität auch bei geringem Wachstum durch Effizienz- und Effektivitätssteigerungen.

„Our customers are more successful“

update definiert seinen Erfolg ausschließlich über den Erfolg seiner Kunden. Die Überschrift unseres Unternehmensleitbilds lautet nicht umsonst „our customers are more successful“. Dieses Prinzip hat uns mehrere Rekordjahre in Folge ermöglicht und gilt unabhängig von wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Die veränderten weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen machen keine prinzipielle Strategieänderung notwendig. Innovation, Industriefocus und Expansion bleiben die nachhaltigen Säulen der Strategie unseres Unternehmens. Wir gehen zwar davon aus, dass sich im Jahr 2009 die Geschwindigkeit, mit der wir auf unsere Ziele zusteuern, ändern mag, die Ziele selbst aber haben Bestand.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Jahres- und Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Einzelunternehmens und des Konzerns vermittelt und im Lagebericht bzw. Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Einzelunternehmens und des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen, Risiken und Ungewißheiten der voraussichtlichen Entwicklung des Einzelunternehmens und des Konzerns beschrieben sind.

Wien, 25. März 2009

Der Vorstand



Thomas Deutschmann, CEO



Mag. Monika Fiala, MBA, CFO



Dipl.-Ing. Arno Huber, CTO

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2008

	2007 TEUR	2008 TEUR
Umsatzerlöse (Anhang Nr. 1)		
Umsatzerlöse aus Lizenz- und Wartungsverträgen	21.256	22.947
Umsatzerlöse aus Lizenzmietverträgen	51	88
Umsatzerlöse aus Implementierung und Dienstleistung	11.108	13.606
Sonstige Umsatzerlöse	123	3
Summe Umsatzerlöse	32.538	36.644
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen		
Kosten der Lizenz- und Wartungsverträge	1.268	1.604
Kosten der Implementierung und Dienstleistung	9.487	11.950
Summe Herstellungskosten	10.755	13.554
Bruttoergebnis vom Umsatz	21.783	23.090
Betriebliche Aufwendungen		
Vertrieb und Marketing	9.206	9.285
Forschung und Entwicklung	5.922	6.761
Allgemeine Verwaltungskosten	2.950	3.031
Summe betriebliche Aufwendungen	18.078	19.077
Operatives Ergebnis	3.705	4.013
Zinserträge	366	575
Zinsaufwendungen	-20	-48
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto (Anhang Nr. 2)	80	-29
Gewinn vor Steuern	4.131	4.511
Steuern vom Einkommen (Anhang Nr. 3)	585	-501
Jahresüberschuss	4.716	4.010
Der Jahresüberschuss ist zur Gänze den Anteilseignern zuzurechnen.		
Gewinn je Aktie (unverwässert) in EUR	0,43	0,35
Gewinn je Aktie (verwässert) in EUR	0,42	0,35
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien unverwässert	11.005.495	11.410.321
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien verwässert	11.261.413	11.508.902

Konzernbilanz zum 31. Dezember 2008

	2007 TEUR	2008 TEUR
AKTIVA:		
A. Kurzfristiges Vermögen		
Liquide Mittel (Anhang Nr. 4)	10.222	12.064
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Anhang Nr. 5)	11.273	10.078
Noch nicht abrechenbare Leistungen (Anhang Nr. 6)	532	1.684
Sonstiges kurzfristiges Vermögen (Anhang Nr. 7)	1.219	694
Summe kurzfristiges Vermögen	23.246	24.520
B. Langfristiges Vermögen		
Immaterielle Vermögenswerte und Firmenwert (Anhang Nr. 8)	8.143	8.216
Sachanlagen (Anhang Nr. 9)	666	810
Wertpapiere (Anhang Nr. 10)	64	59
Aktive latente Steuerabgrenzung (Anhang Nr. 11)	3.082	3.380
Sonstiges langfristiges Vermögen (Anhang Nr. 12)	0	634
Summe langfristiges Vermögen	11.955	13.099
SUMME AKTIVA	35.201	37.619
PASSIVA:		
A. Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.217	1.641
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 13)	6.965	7.315
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	9.182	8.956
B. Langfristige Verbindlichkeiten		
Langfristige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 14)	129	0
Langfristige Rückstellungen (Anhang Nr. 15)	535	604
Summe langfristige Verbindlichkeiten	664	604
C. Eigenkapital (Anhang Nr. 16)		
Grundkapital	11.427	11.464
Kapitalrücklagen	5.775	5.937
Sonstige Rücklagen	529	646
Eigene Aktien	0	-479
Bilanzgewinn	7.624	10.491
Summe Eigenkapital	25.355	28.059
SUMME PASSIVA	35.201	37.619

Konzern-Geldfluss-Rechnung für das Geschäftsjahr 2008

	2007 TEUR	2008 TEUR
Betriebliche Geschäftstätigkeit:		
Jahresüberschuss	4.716	4.010
Überleitung des Jahresüberschusses zum Netto-Cashflow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit		
Abschreibungen	490	627
Anlagenabgänge	7	36
Veränderung der langfristigen Rückstellungen	62	70
Veränderung der aktiven latenten Steuern	-866	-297
Unrealisierte Wertänderungen bei Währungsdifferenzen	43	97
Sonstige zahlungswirksame Aufwendungen	0	100
Veränderung der Vermögensgegenstände und Schulden		
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-1.338	1.195
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte	177	-1.261
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	418	-576
Veränderung der Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten	26	350
Netto-Cashflow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit	4.138	4.351
Cashflow aus der Investitionstätigkeit:		
Auszahlungen für den Erwerb von Unternehmensteilen abzüglich erworbener liquider Mittel	-4.838	-256
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-323	-94
Investitionen in Sachanlagen	-494	-507
Netto-Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-5.655	-857
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:		
Veränderung der Darlehen	65	-129
Dividendenausschüttung	0	-1.143
Einnahmen aus der Kapitalerhöhung	4.560	99
Veränderung in den eigenen Aktien	0	-479
Netto-Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	4.625	-1.652
Veränderung der liquiden Mittel	3.108	1.842
Liquide Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres	7.114	10.222
Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres	10.222	12.064
Ergänzende Informationen:		
Einzahlungen im Berichtszeitraum für Zinsen	296	423
Auszahlungen im Berichtszeitraum für Zinsen	20	20
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	281	129

Entwicklung des Konzerneigenkapitals für das Geschäftsjahr 2008

	Grund- kapital TEUR	Kapital- rücklage TEUR	sonstige Rücklagen TEUR	Eigene Aktien TEUR	Bilanz- gewinn TEUR	Gesamt TEUR
Stand am 31.12.2006	10.368	2.274	486	0	2.908	16.036
Jahresüberschuss					4.716	4.716
Währungsumrechnung			43			43
Kapitalerhöhung	1.059	3.255				4.314
Eingeräumte Optionen		246				246
Stand am 31.12.2007	11.427	5.775	529	0	7.624	25.355
Jahresüberschuss			122		4.010	4.010
Währungsumrechnung			-5			122
Veränderung bei Wertpapieren	37	62				-5
Kapitalerhöhung		100				99
Eingeräumte Optionen						100
Eigene Aktien				-479		-479
Dividende 2007					-1.143	-1.143
Stand am 31.12.2008	11.464	5.937	646	-479	10.491	28.059

Das Eigenkapital ist zur Gänze den Anteilseignern zuzurechnen.

Konzernanhang zum 31. Dezember 2008

A. ALLGEMEINE ANGABEN

Organisation und Geschäftstätigkeit

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

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

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

Mit 1. Februar 2003 wechselte die Gesellschaft vom Neuen Markt in das General Standard Segment der Deutschen Börse.

Berichterstattung nach International Financial Reporting Standards (IFRS)

Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2008 wurde in Übereinstimmung mit den für das Geschäftsjahr 2008 geltenden International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, erstellt.

Rundungshinweis

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

Erstmalige Anwendung neuer Rechnungslegungsstandards

Folgende Standards und Interpretationen sind ab 2008 in Kraft:

IAS 39 (Änderung) „Finanzinstrumente: Bilanzierung“ und IFRS 7 (Änderung) Finanzinstrumente: Angaben - Umgliederung von finanziellen Vermögenswerten (anzuwenden ab 1. Juli 2008). Durch die Anwendung dieser Änderung des Standards wird keine Auswirkung auf den Konzernabschluss der Gesellschaft erwartet.

Der IASB bzw. IFRIC hat weitere Standards und Änderungen von Standards und Interpretationen verabschiedet, die bis zum Erstellungszeitpunkt des Konzernabschlusses von der EU übernommen und im offiziellen Journal veröffentlicht wurden. Diese Standards und Interpretationen sind im Geschäftsjahr 2008 noch nicht verpflichtend anzuwenden und wurden durch update auch nicht frühzeitig angewandt. Die Auswirkung dieser Bestimmungen ist unwesentlich bzw. kann teilweise noch nicht verlässlich eingeschätzt werden.

B. KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Konsolidierungskreis

Die Festlegung des Konsolidierungskreises erfolgte nach den Grundsätzen des IAS 27 (Consolidated and Separate Financial Statements). Dementsprechend wurden in den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2008 neben der update software AG ein inländisches und elf ausländische Tochterunternehmen einbezogen, an denen die Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar 100% der Anteile hält. Tochterunternehmen sind alle Unternehmen, bei denen der Konzern die Kontrolle über die Finanz- und Geschäftspolitik innehat, regelmäßig begleitet von einem Stimmrechtsanteil von mehr als 50%. Bei der Beurteilung, ob Kontrolle vorliegt, werden Existenz und Auswirkung potenzieller Stimmrechte, die aktuell ausübbar oder umwandelbar sind, berücksichtigt. Die erstmalige Einbeziehung eines Tochterunternehmens erfolgt zu dem Zeitpunkt, an dem die Kontrolle auf den Konzern übergegangen ist. Die Einbeziehung endet mit dem Tag, an dem die Kontrolle endet.

Nachstehende Unternehmen wurden in den Konzernabschluss einbezogen:

Gesellschaft	Sitz	Anteil in %	Gesellschaft	Sitz	Anteil in %
update sales GmbH	Wien, Österreich	100	update software Magyarországi Kft.	Budapest, Ungarn	100
update software Germany GmbH	Frankfurt, Deutschland	100	update software Benelux B.V.	Amsterdam, Niederlande	100
update Life Sciences International GmbH (vormals ICCH GmbH)	München, Deutschland	100	update software s.r.o.	Brünn, Tschechische Republik	100
ORGAPLAN Software GmbH	Köln, Deutschland	100	update software France S.A.R.L.	Paris, Frankreich	100
update CRM Sp. z o.o.	Warschau, Polen	100	update software Switzerland GmbH	Zürich, Schweiz	100
update software UK Ltd.	Berkshire, England	100	update CRM Inc.	East Bridgewater, New Jersey, USA	100

Die amerikanische update CRM Inc. wurde im April 2008 gegründet und erstmals zum 30. April 2008 konsolidiert.

Konsolidierungsmethoden

Die Konsolidierung erfolgt nach den Bestimmungen des IFRS 3. Alle Unternehmenszusammenschlüsse werden nach der Erwerbsmethode bilanziert. Dabei werden die Anschaffungskosten der Anteile an den einbezogenen Tochterunternehmen zuzüglich der dem Erwerb direkt zurechenbaren Kosten mit dem jeweils anteiligen Reinvermögen basierend auf den Zeitwerten der übernommenen Vermögenswerte und Schulden dieser Unternehmen zum Zeitpunkt des Erwerbes bzw. des Übergangs der Kontrolle verrechnet.

Immaterielle Vermögenswerte werden, soweit identifizierbar, einer eigenständigen Bilanzierung zugeführt. Sie werden planmäßig abgeschrieben. Der verbleibende Firmenwert wird auf die zahlungsmittelgenerierende(n) Einheit(en) aufgeteilt und mindestens einmal jährlich auf dieser Ebene auf Werthaltigkeit getestet.

Im Falle eines Überschusses des erworbenen anteiligen Reinvermögens über die Anschaffungskosten sind sowohl die erworbenen Vermögenswerte und Schulden und Eventualverbindlichkeiten als auch die Anschaffungskosten nochmals zu bewerten, und ein bestehender Überschuss ist danach erfolgswirksam zu erfassen.

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

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

Währungsumrechnung

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

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

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

In den Einzelabschlüssen der Konzerngesellschaften werden Fremdwährungstransaktionen mit den Wechselkursen zum Transaktionszeitpunkt in die funktionale Währung umgerechnet. Gewinne und Verluste, die aus der Erfüllung solcher Transaktionen sowie aus der Bewertung von Forderungen und Schulden in fremder Währung zum Kurs am Bilanzstichtag resultieren, werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

C. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Verwendung von Schätzungen

Die Abschlüsse wurden in Übereinstimmung mit den IFRS erstellt und umfassen auch Beträge, die auf Schätzungen und Annahmen der Geschäftsleitung beruhen. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzwerten abweichen. Zu den wichtigsten Schätzwerten gehören die Wertberichtigungen für uneinbringliche Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die erwartete Nutzungsdauer von Anlagevermögen sowie die Realisierbarkeit von aktiven latenten Steuern aus steuerlichen Verlustvorträgen und die Planungsannahmen im Rahmen der Durchführung der Wertminderungstests.

Liquide Mittel

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

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

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

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten sind mit fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode angesetzt.

Sonstige Rückstellungen

Rückstellungen sind dann anzusetzen, wenn dem Konzern aus einem Ereignis der Vergangenheit eine gegenwärtige Verpflichtung (rechtlich oder faktisch) entstanden ist, es wahrscheinlich ist, dass zur Erfüllung der Verpflichtung ein Abfluss von Ressourcen erforderlich ist und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Der als Rückstellung angesetzte Betrag stellt die bestmögliche Schätzung der Ausgabe dar, die zur Erfüllung der gegenwärtigen Verpflichtung zum Bilanzstichtag erforderlich ist.

Sachanlagen

Die Sachanlagen werden nach dem Anschaffungskostenmodell bewertet, das heißt, Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich der kumulierten Abschreibungen bilanziert. Im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen genutzte Sachanlagen werden zum niedrigeren Wert aus dem Vergleich des Verkehrswertes und des Barwerts der Mindestleasingzahlungen zu

Beginn des Leasingvertrags abzüglich der kumulierten Abschreibungen angesetzt. Die Abschreibungen auf Sachanlagen erfolgen nach der linearen Methode.

Die voraussichtlichen Nutzungsdauern werden wie folgt angenommen:

	Abschreibungszeitraum in Jahren
IT-Hardware	2 – 4
Betriebs- und Geschäftsausstattung	5 – 7
Einbauten in gemieteten Objekten	10

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

Immaterielle Vermögenswerte und Firmenwert

Immaterielle Vermögenswerte werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich der kumulierten Abschreibungen bilanziert.

Die voraussichtlichen Nutzungsdauern werden wie folgt angenommen:

	Abschreibungszeitraum in Jahren
Software	2 – 4
Selbst geschaffene Vermögenswerte	4
Kundenstock	15

Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern gemäß IFRS 3 (Business Combinations) zumindest einmal pro Jahr einem Werthaltigkeitstest (Impairment Tests) unterzogen. Bei Vorliegen von Anzeichen einer Wertminderung ist ein Werthaltigkeitstest umgehend durchzuführen.

Um die Durchführung einer Werthaltigkeitsprüfung zu ermöglichen, müssen Firmenwerte, die im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben wurden, vom Übernahmetag an jenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten oder Gruppen von Einheiten zugeordnet werden, die einen Nutzen aus den Synergien des Unternehmenszusammenschlusses ziehen.

Eine mögliche Wertminderung wird durch den Vergleich des erzielbaren Betrages der zahlungsmittelgenerierenden Einheit mit dem Buchwert des Firmenwertes ermittelt. Unterschreitet der erzielbare Betrag den Buchwert des Firmenwertes, wird ein Wertminderungsaufwand (beginnend beim Firmenwert) erfasst. Ein für den Firmenwert erfasster Wertminderungsaufwand darf in den Folgeperioden nicht mehr aufgeholt werden.

Als erzielbarer Betrag wird der höhere Wert aus dem Vergleich des Nettoverkaufspreises mit dem Nutzungswert verwendet. Der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten auf Basis der Berechnung eines Nutzungswertes wird unter Verwendung von Cash-Flow-Prognosen ermittelt, die auf Finanzplänen für einen Zeitraum von 3 Jahren basieren. Über die Planperiode hinaus wurde kein weiteres Wachstum angesetzt.

Der für die Cash-Flow-Prognosen verwendete Abzinsungssatz nach Steuern beträgt für den deutschen Markt 8,81% und für den polnischen Markt 9,41%. Dafür wurden die durchschnittlich gewichteten Kapitalkosten (WACC; Weighted Average Cost of Capital), berechnet nach dem CAPM-Modell (Capital Asset Pricing Modell), ermittelt, die die Finanzierungsstruktur sowie die Marktrisiken reflektieren.

Die Auswirkung einer nachteiligen Veränderung der im Rahmen der jährlichen Wertminderungstests getroffenen Schätzungen des Zinssatzes um plus 10% bzw. des Zahlungsmittelflusses um minus 10% würde zu keinen Wertminderungen der bilanzierten Firmenwerte führen.

Wertpapiere

Die Gesellschaft hält Anteile an verschiedenen Investmentfonds in Österreich, die als „zur Veräußerung verfügbar“ eingestuft sind. Die zur Veräußerung verfügbaren Wertpapiere werden im Rahmen der Folgebewertung zu Zeitwerten (basierend auf den Kursinformationen) bewertet, wobei nicht realisierte Wertänderungen im Eigenkapital innerhalb der sonstigen Rücklagen erfasst werden.

Liegen Anzeichen für eine Wertminderung vor, wird eine Werthaltigkeitsprüfung durchgeführt. Sofern Wertminderungen eintreten, werden die erforderlichen Abschreibungen jedenfalls ergebniswirksam berücksichtigt.

Alle Käufe oder Verkäufe werden zum Erfüllungstag erfasst; die Kosten der Anschaffung inkludieren Transaktionskosten.

Bewertung von nicht finanziellen langfristigen Vermögenswerten

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

Umsatzrealisierung und Rechnungsabgrenzungsposten

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

Die Support-, Miet- und Wartungsverträge werden zum Zeitpunkt der Rechnungsstellung als Ertragsabgrenzung gebucht und anteilmäßig über den Vertragszeitraum realisiert.

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

Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen

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

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

Forschung und Entwicklung

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

Steuern vom Einkommen

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

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

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

Sollten die künftigen steuerpflichtigen Gewinne innerhalb der für die Bilanzierung und Bewertung latenter Steuern definierten Planperiode um 10% von den zum Bilanzstichtag getroffenen Annahmen nach unten abweichen, wäre die bilanzierte Nettoposition an latenten Steueransprüchen voraussichtlich um TEUR 330 (Vorjahr: TEUR 267) zu verringern.

Ergebnis je Aktie

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

Mitarbeiterbeteiligungsprogramm

Die Gesellschaft gewährt ihren Arbeitnehmern ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm in Form von stock options. Die Bilanzierung und Bewertung erfolgt gemäß IFRS 2 (Share-based Payment) und sieht eine Ansatzpflicht von erworbenen Ansprüchen als Aufwand und der Gegenleistung als Eigenkapital vor.

Langfristige Rückstellungen

Nach dem österreichischen Arbeitsrecht ist das Unternehmen für vor dem 1. Jänner 2003 eingetretene Mitarbeiter verpflichtet, bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch Kündigung oder Eintritt in den Ruhestand eine von der Dienstzugehörigkeit abhängige Abfertigung zu zahlen. Mitarbeiter, die freiwillig ausscheiden oder aus triftigem Grund entlassen werden, haben keinen Anspruch auf eine solche Abfertigungszahlung.

Die Berechnung der Rückstellung für Abfertigungen entspricht IAS 19 (Employee Benefits) und basiert unter anderem auf den folgenden Annahmen: Zinssatz: 5,5% (Vorjahr: 4,75%), zukünftige Gehaltserhöhungen: 2,5% (Vorjahr: 2%). Abweichungen aus den angewendeten Parametern werden sofort ergebniswirksam erfasst. Der Ausweis der Rückstellungen für Abfertigungen erfolgt unter den langfristigen Rückstellungen.

Für seit Anfang 2003 in ein österreichisches Unternehmen eingetretene Mitarbeiter kommt ein beitragsorientiertes Modell zur Anwendung.

Leasingverträge

Die Gesellschaft ist Leasingnehmer von Vermögenswerten der Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie von Kraftfahrzeugen. Alle Leasingverträge, die bestimmte festgelegte Kriterien erfüllen und Situationen erfassen, in denen wesentliche Risiken und Chancen im Zusammenhang mit dem Leasinggegenstand auf den Leasingnehmer übertragen wurden, werden als Finanzierungsleasingverträge bilanziert. Im Geschäftsjahr 2008 hatte die Gesellschaft keine Verpflichtungen im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen.

Zuwendungen öffentlicher Hand

Eine Erfassung von Zuwendungen der öffentlichen Hand erfolgt gemäß IAS 20 (Accounting for Government Grants and Disclosure of Government Assistance) nur dann, wenn eine angemessene Sicherheit dafür besteht, dass das Unternehmen die damit verbundenen Bedingungen erfüllen wird und dass die Zuwendungen gewährt werden.

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

Fremdkapitalkosten

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

D. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG UND ZUR KONZERNBILANZ

(1) Umsatzerlöse

Bezüglich der Zusammensetzung der Umsatzerlöse verweisen wir auf die Segmentberichterstattung (siehe Sonstige Angaben – Seite 56).

(2) Sonstige Aufwendungen und Erträge

Die Sonstigen Erträge enthalten im Wesentlichen Erlöse aus Auflösungen von Rückstellungen und Auflösungen nicht verwendeter Wertberichtigungen zweifelhafter Forderungen. Die sonstigen Aufwendungen bestehen im Wesentlichen aus Wechselkursverlusten.

	2007 TEUR	2008 TEUR
Sonstige Erträge	207	181
Auflösung Rückstellungen	171	143
Auflösung nicht verwendeter Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen	184	102
Anlagenverkauf	1	0
Kursverluste	-101	-307
Sonstige Aufwendungen	-124	-120
Zuführung Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen	-206	-15
Forderungsverluste	-52	-13
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	80	-29

(3) Steuern vom Einkommen

Die gesamten Steueraufwendungen/-erträge für die Geschäftsjahre, die jeweils zum 31. Dezember 2008 und 2007 enden, wurden dem Ergebnis aus der laufenden Geschäftstätigkeit zugerechnet.

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

	Laufend TEUR	Latent TEUR	Gesamt TEUR
2007			
Österreich	-246	935	689
Ausland	-35	-69	-104
	- 281	866	585
2008			
Österreich	-308	391	83
Ausland	-490	-94	-584
	- 798	297	- 501

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

	2007 TEUR	2008 TEUR
Ergebnis vor Steuern	4.130	4.511
Ertragssteuersatz des Konzerns	25%	25%
Erwarteter Steueraufwand	-1.033	-1.127
Differenz abweichende Steuersätze Ausland	-38	47
Nachaktivierung von Verlustvorträgen	1.719	591
Sonstiges	-63	-12
Ausgewiesener Steueraufwand/-ertrag	585	-501

(4) Liquide Mittel

Die liquiden Mittel der Gesellschaft bestehen aus Termingeldern, Festgeldkonten und Geldmarktveranlagungen und betragen zum 31. Dezember 2008 TEUR 12.064. Davon wurden zur Sicherstellung von gewährten Bankgarantien TEUR 413 verpfändet.

(5) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	31.12.2007 TEUR	31.12.2008 TEUR
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto	12.117	10.644
Werberichtigung	-844	-566
	11.273	10.078

Die Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen hat sich wie folgt entwickelt:

	31.12.2007 TEUR	31.12.2008 TEUR
Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen zu Beginn des Geschäftsjahres	988	844
Zuführung	204	15
Verbrauch	-164	-191
Auflösung nicht verwendeter Wertberichtigungen	-184	-102
Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen am Ende des Geschäftsjahres	844	566

Folgende nicht wertgeminderte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind zum Bilanzstichtag überfällig:

	31.12.2007 TEUR	31.12.2008 TEUR
Bis zu 60 Tage	890	865
Über 60 Tage	484	869
Überfällige nicht wertgeminderte Forderungen	1.374	1.734

(6) Noch nicht abrechenbare Leistungen

	31.12.2007 TEUR	31.12.2008 TEUR
Noch nicht abrechenbare Leistungen	532	1.684

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

Der Umsatz wurde nach der Percentage of Completion - Methode (POC - Methode) errechnet. Die Gesamtauftragssumme der Projekte beläuft sich auf TEUR 3.639 (2007: TEUR 1.311), wovon ausschließlich Dienstleistungserlöse anfallen. Die Aufwendungen beliefen sich auf TEUR 1.955 (2007: TEUR 456). Die erhaltenen Anzahlungen belaufen sich auf TEUR 602 (2007: TEUR 35).

(7) Sonstiges kurzfristiges Vermögen

	31.12.2007 TEUR	31.12.2008 TEUR
Aktive Rechnungsabgrenzung	523	209
Forderungen gegenüber Finanzbehörden	236	178
Sonstige Vermögensgegenstände	308	171
Miet- und Leasingkautionen	112	89
Forderungen gegenüber leitenden Angestellten und Mitarbeitern	40	47
	1.219	694

(8) Immaterielle Vermögenswerte und Firmenwert

	Software TEUR	selbstgeschaffene Vermögenswerte TEUR	Firmen- wert TEUR	Kunden- stock TEUR	Summe TEUR
Anschaffungs -bzw. Herstellungskosten 1.1.2008	1.435	494	6.968	764	9.661
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	0	0	0	0
Zugänge	40	55	348	0	443
Abgänge	-526	0	-70	0	- 596
Anschaffungs -bzw. Herstellungskosten 31.12.2008	949	549	7.246	764	9.508
Kumulierte Abschreibung 1.1.2008	-1.317	-163	0	-38	-1.518
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	0	0	0	0
Abschreibung 2008	-55	-187	0	-51	-293
Abgänge	519	0	0	0	519
Kumulierte Abschreibung 31.12.2008	- 853	- 350	0	-89	-1.292
Buchwerte 31.12.2008	96	199	7.246	675	8.216

Die Firmenwerte der update software AG stellen sich wie folgt dar:

	31.12.2007 TEUR	31.12.2008 TEUR
update CRM Sp. z.o.o.	982	912
update Life Sciences International GmbH (vormals ICCH GmbH)	1.532	1.532
Orgaplan Software GmbH	4.454	4.802
	6.968	7.246

Die Entwicklung der Firmenwerte vom 31.12.2007 auf den 31.12.2008 stellt sich wie folgt dar:

	TEUR
Stand 1.1.2008	6.968
Anpassung variabler Kaufpreisbestandteile Orgaplan Software GmbH	348
Anpassung variabler Kaufpreisbestandteile update CRM Sp. z.o.o	-70
Stand 31.12.2008	7.246

Die im Jahr 2008 durchgeführten Werthaltigkeitstests ergaben keinen Abschreibungsbedarf.

(9) Sachanlagen

	IT-Hardware TEUR	Betriebs- und Geschäftsausstattung TEUR	Einbauten in gemieteten Objekten TEUR	Summe TEUR
Anschaffungs -bzw. Herstellungskosten 1.1.2008	1.620	993	367	2.980
Währungsumrechnungsdifferenzen	-2	-1	0	-3
Zugänge	233	152	122	507
Abgänge	-93	-40	-4	-137
Anschaffungs -bzw. Herstellungskosten 31.12.2008	1.758	1.104	485	3.347
Kumulierte Abschreibung 1.1.2008	-1.149	-815	-350	-2.314
Währungsumrechnungsdifferenzen	1	0	0	1
Abschreibung 2008	-245	-71	-18	-334
Abgänge	69	39	2	110
Kumulierte Abschreibung 31.12.2008	-1.324	-847	-366	-2.537
Buchwerte 31.12.2008	434	257	119	810

(10) Wertpapiere

Die als veräußerungsfähig eingestufteten Wertpapiere entwickelten sich wie folgt:

	TEUR
Buchwert 1.1.2008	64
Anpassung an Marktwert	-5
Buchwert 31.12.2008	59

(11) Aktive latente Steuern

Die steuerlichen Auswirkungen der zeitlichen Unterschiede, die zu (erfolgswirksam verbuchten) Erhöhungen bei den aktiven latenten Steuern jeweils zum 31. Dezember 2008 und 2007 führen, stellen sich wie folgt dar:

	31.12.2007 TEUR	31.12.2008 TEUR
angesetzte steuerliche Verlustvorträge	3.145	3.392
Abschreibung der Beteiligung an verbundenen Unternehmen	1	1
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-73	-28
Sonstiges	9	15
	3.082	3.380

Der Wert der nicht angesetzten aktiven latenten Steuern aus (im Wesentlichen unbegrenzt vortragsfähigen) Verlustvorträgen beträgt rund EUR 13,1 Mio. (Basis EUR 51,8 Mio.).

(12) Sonstiges langfristiges Vermögen

Das sonstige langfristige Vermögen besteht zur Gänze aus abgezinnten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die im August 2010 fällig sind.

(13) Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten

	31.12.2007 TEUR	31.12.2008 TEUR
Sonstige Rückstellungen	3.409	3.825
Sonstige Verbindlichkeiten	1.031	1.600
Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer, Lohnsteuer und Sozialversicherung	961	1.065
Passive Rechnungsabgrenzung	1.564	825
	6.965	7.315

Die Entwicklung der Sonstigen Rückstellungen stellt sich wie folgt dar:

	Stand am 1.1.2008 TEUR	Verbrauch TEUR	Auflösung TEUR	Zuweisung TEUR	Stand am 31.12.2008 TEUR
Bonifikationen	1.266	1.243	17	1.307	1.313
Sonstige Rückstellungen	981	846	113	1.019	1.041
Nicht konsumierte Urlaube	830	38	0	119	911
Rechts- und Beratungskosten	212	199	13	94	94
Steuerrückstellungen	120	120	0	466	466
	3.409	2.446	143	3.005	3.825

(14) Langfristige Verbindlichkeiten

Von der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft mbH (FFG) wurde im Geschäftsjahr 2005 ein Darlehen in der Höhe von TEUR 129 gewährt. Jeweils 50% des gewährten Darlehens wurden in den Geschäftsjahren 2005 bzw. 2007 von der FFG ausbezahlt. Die vereinbarten Zinsen betragen 2% p. a. und werden halbjährlich im Nachhinein verrechnet. Da die Rückzahlung des Gesamtbetrages am 30. Juni 2009 erfolgt, wird die Verbindlichkeit im Geschäftsjahr 2008 unter den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

(15) Langfristige Rückstellungen

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

	TEUR
Rückstellungen zum 31.12.2006	472
Zinsaufwand	22
Dienstzeitaufwand	69
Abfertigungszahlungen	-28
Rückstellungen zum 31.12.2007	535
Zinsaufwand	29
Dienstzeitaufwand	65
Abfertigungszahlungen	-25
Rückstellungen zum 31.12.2008	604

Der Zinsaufwand wird innerhalb des Personalaufwands erfasst.

(16) Eigenkapital

Grundkapital

Das aus nennwertlosen Stückaktien bestehende Grundkapital der Gesellschaft wurde durch die Ausübung von Mitarbeiteroptionen im Geschäftsjahr 2008 um EUR 37.107 auf EUR 11.464.052 erhöht. Das genehmigte Kapital beträgt EUR 5.701.409.

Kapitalrücklagen

Die Kapitalrücklagen der Gesellschaft wurden im Geschäftsjahr 2008 ebenfalls durch die Ausübung von Mitarbeiteroptionen um TEUR 61 und um den durch das Mitarbeiteroptionsprogramm entfallenden Aufwand um TEUR 100 erhöht.

Eigene Aktien

In der am 11. Juni 2008 abgehaltenen 11. ordentlichen Hauptversammlung wurde der Vorstand der Gesellschaft mittels Hauptversammlungsbeschluss ermächtigt, eigene Aktien gemäß § 65 Abs. 1 Z 4 und 8 öAktG zu erwerben, wobei der Anteil der gemäß dieser Ermächtigung zu erwerbenden und bereits erworbenen Aktien am Grundkapital mit 10% begrenzt ist. Der Gegenwert darf für jeweils ein Stück der zu erwerbenden Aktien EUR 2,00 nicht unterschreiten und EUR 5,00 nicht übersteigen. Die hiernach erworbenen Aktien können mit Zustimmung des Aufsichtsrates zum Zweck der Ausgabe der Aktien zur Bedienung von Aktienoptionen von Arbeitnehmern, leitenden Angestellten und Mitgliedern des Vorstandes der update software AG und der mit ihr verbundenen Unternehmen, sowie als Gegenleistung für den Erwerb sowie zur Finanzierung des Erwerbs von Unternehmen, Betrieben, Teilbetrieben oder Anteilen an einer oder mehreren Gesellschaften im In- und Ausland, somit auf andere Weise als über die Börse oder durch öffentliches Angebot, veräußert werden. Der Vorstand wurde weiters ermächtigt, die eigenen Aktien ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss einzuziehen. Diese Ermächtigung gilt für 30 Monate, somit bis zum 10. Dezember 2010.

Das Rückkaufprogramm begann am 3. Juli 2008 und endet voraussichtlich am 10. Dezember 2010.

Der Bestand an eigenen Aktien zum 31.12.2008 stellt sich wie folgt dar:

Gesamtvolumen der rückgekauften Aktien (Stück)	Anteil am Grundkapital (in %)	Marktwert der rückgekauften Aktien zum 31.12.2008 (in EUR)
175.739	1,538	478.927,64

Das aus dem Jahresüberschuss und direkt im Eigenkapital erfassten Posten (Währungsumrechnung, Zeitbewertung Wertpapiere) resultierende Gesamtergebnis der Periode beträgt TEUR 4.127 (2007: TEUR 4.759).

E. FINANZINSTRUMENTE UND FINANZRISIKOMANAGEMENT

Die Finanzinstrumente der update software AG umfassen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Forderungen und Vermögenswerte, Zahlungsmittel, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten. Für die originären Finanzinstrumente gelten die bei den jeweiligen Konzernbilanzposten angeführten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze. Die Zeitwerte entsprechen im Wesentlichen den Buchwerten.

Informationen zu Finanzinstrumenten nach Kategorien:

	2007 TEUR	2008 TEUR
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (Wertpapiere)	64	59
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11.273	10.078
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	952	2.579
Liquide Mittel	10.222	12.064
Kredite und Forderungen	22.447	24.721
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.217	1.641
Sonstige Verbindlichkeiten	2.353	2.735
Zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte Verbindlichkeiten	4.570	4.376

Die Finanzinstrumente wurden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung mit folgenden Nettoergebnissen erfasst:

	2007 TEUR	2008 TEUR
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	2	3
Kredite und Forderungen	290	646
Zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte Verbindlichkeiten	-121	-355
	171	294

Risikomanagementgrundsätze und -methoden

Als international tätiges Unternehmen, das eine Vielzahl verschiedenster Märkte und Kunden bedient, ist die update software AG gewissen Risiken ausgesetzt. Diese Risiken beziehen sich vor allem auf die konjunkturellen Entwicklungen in den jeweiligen Märkten, denn eine schwache Konjunktur mit geringer Investitionsneigung der Unternehmen hat großen Einfluss auf die Absatzlage des Unternehmens. Die update Gruppe unterliegt hinsichtlich ihrer Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und geplanten Transaktionen insbesondere Risiken aus der Veränderung der Wechselkurse, dem Forderungsausfallrisiko und dem Liquiditätsrisiko. Ziel des finanziellen Risikomanagements ist es, dieses Marktrisiko durch die laufenden operativen und finanzorientierten Aktivitäten zu begrenzen.

Die Grundzüge der Finanzpolitik werden jährlich vom Vorstand festgelegt, die Umsetzung der Finanzpolitik sowie das laufende Risikomanagement obliegen dem Konzernrechnungswesen sowie dem Controlling. Der Vorstand wird regelmäßig über den Umfang und den Betrag des aktuellen Risiko-Exposures informiert. Die frühzeitige Erkennung, Überwachung und das Management von Finanzrisiken sind wichtige Bestandteile des gruppenweiten Controllings und Rechnungswesens. Laufendes Controlling und regelmäßiges Berichtswesen sollen die Identifizierung von größeren Risiken zu einem sehr frühen Zeitpunkt und – sofern notwendig – die Einleitung von Gegenmaßnahmen sicherstellen.

Währungsrisiko

Die Währungsrisiken der update software AG resultieren ausschließlich aus dem operativen Geschäft. Dem Währungsrisiko wird innerhalb Europas in erster Linie durch die Fakturierung in Euro auch in Nicht-Euro-Ländern begegnet. Bei der Konsolidierung der Tochtergesellschaften ist die Gruppe jedoch den Währungsschwankungen des Zloty, des Ungarischen Forint, der Tschechischen Krone, des Schweizer Franken, des Britischen Pfund und des US-Dollar ausgesetzt. Insgesamt machen diese Länder jedoch nur 10% des Umsatzes und 6,5% der Bilanzsumme aus.

Liquiditäts- und Zinsrisiko

Die Gruppe sorgt durch eine konzernweite Finanz- sowie Liquiditätsplanung dafür, dass ausreichend flüssige Mittel vorhanden sind, um ihre finanziellen Verpflichtungen erfüllen zu können. Kurzfristig nicht benötigte liquide Mittel werden entweder kurzfristig auf Festgeldkonten veranlagt oder in Wertpapiere des Geldmarktes investiert. Bei der Veranlagung unterliegt das Unternehmen auch dem Risiko sinkender Zinsen, und damit sinkender Zinseinnahmen. Diesem Risiko wird mit systematischen Zinsvergleichen innerhalb Europas, unter der Berücksichtigung entsprechender Bonitätsratings der Banken, begegnet. Ein Zinsrisiko auf der Passivseite besteht nicht, da sich die update Gruppe ausschließlich über den eigenen Cash-Flow finanziert.

Forderungsausfallrisiko

Dem Forderungsausfallrisiko wird mit der Bildung entsprechender Vorsorgeabwertungen anhand des Agings Rechnung getragen. Weiters werden bei Neukunden Bonitätsauskünfte eingeholt. Eine wirtschaftliche Abhängigkeit von einzelnen Kunden besteht nicht.

F. SONSTIGE ANGABEN

Segmentberichterstattung

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

DACH = Deutschland, Österreich, Schweiz

CEE = Zentral- und Osteuropa

ROW = Rest of World

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

Die Segmentberichterstattung stellt sich wie folgt dar:

TEUR	Holding		DACH		CEE		ROW		Konsolidierung		Konzern	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008
Umsatzerlöse	0	0	26.401	30.450	2.452	2.299	3.685	3.895	0	0	32.538	36.644
Planmäßige Abschreibung*	364	462	100	130	16	17	9	18	0	0	490	627
Operatives Ergebnis	218	525	2.355	2.867	666	617	466	3	0	0	3.705	4.013
Segmentvermögen	19.606	21.942	12.971	13.256	1.563	1.237	2.265	2.407	-1.204	-1.223	35.201	37.619
Segmentsschulden	2.721	2.657	5.977	5.836	285	137	863	931	0	0	9.846	9.560
Investitionen in Sachanlagen	275	254	270	205	20	15	33	33	0	0	597	507
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	5.826	442	2	0	0	0	0	0	0	0	5.828	442

* Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen

Optionsplan

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

In der 3. ordentlichen Hauptversammlung, die am 15. Februar 2000 abgehalten wurde, wurde ein Aktiensplit im Verhältnis 3 zu 1 beschlossen. Die Folge für die Aktienoptionsberechtigten ist, dass pro Option 3 Aktien erworben werden können, was die Anzahl der ausübaren Aktien von 518.773 auf 1.556.319 erhöht. Gleichzeitig vermindert sich der Ausübungspreis auf 1/3 des ursprünglichen Ausübungspreises. In derselben Hauptversammlung genehmigten die Aktionäre den 2000er Aktienoptionsplan ("2000 Plan"), nachdem Mitarbeitern und leitenden Angestellten Aktienoptionen für bis zu 1.384.803 Stammaktien gewährt werden können. Dabei wurde die Gesamtzahl der zur Verfügung stehenden Aktien um 171.516 Stück vermindert. Nach dem 15. Februar 2000 werden Aktienoptionen nur mehr unter den Vorschriften des 2000 Plans ausgegeben. Auch die Neuausgabe verfallener Optionen, die unter dem 1999 Plan gewährt wurden, ist nur mehr nach dem 2000 Plan möglich. Nach dem 1. Januar 2000 ist die Ausgabe von Optionen an Mitglieder des Aufsichtsrates nicht mehr möglich. Der 2000 Plan wurde am 15. Februar 2000 in Kraft gesetzt. Der 2000 Plan wird vom Vorstand verwaltet. Der Vorstand entscheidet über die Dauer der jeweiligen Aktienoption (maximal 10 Jahre); der Ausübungskurs darf dabei nicht unter dem "Angemessenen Marktwert" der Stammaktie am Tag der Optionsgewährung liegen. Der "Angemessene Marktwert" ist definiert als Durchschnitt des amtlich ermittelten Kassakurses der letzten fünfzehn Börsenhandelstage vor dem Tag der Gewährung des Optionsrechts, mindestens jedoch EUR 1,00. Soweit nicht anders angegeben, können die Optionen nach dem zweiten Jahr der Betriebszugehörigkeit in Bezug auf 1/4 der insgesamt gewährten Optionen

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

Im Rahmen der Optionspläne 1999 und 2000 wurden bisher insgesamt 206.656 Optionen in Aktien umgewandelt.

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

Mit der Verlängerung der Anstellungsverträge der Vorstände durch den Aufsichtsrat am 1. Juni 2005, wurden den Vorstandsmitgliedern 500.000 Stück Optionen gewährt. Davon entfallen 300.000 Stück auf Herrn Thomas Deutschmann, 100.000 Stück auf Frau Mag. Monika Fiala und 100.000 Stück auf Herrn Dipl.-Ing. Arno Huber. Diese zugeteilten Optionen unterliegen gesondert vereinbarten Ausübungsbedingungen: ein Drittel der Optionen kann nach dem ersten Jahr der Vertragsverlängerung, ein weiteres Drittel nach dem zweiten Jahr und das letzte Drittel nach Ablauf des dritten Jahres des Vertrages ausgeübt werden. Tritt ein Kontrollwechsel bei der Gesellschaft ein, so gelten die aufschiebenden Bedingungen hinsichtlich aller gewährten Optionen als erfüllt, und der Berechtigte kann seine Optionen sofort ausüben (auch außerhalb der Ausübungsfenster). In diesem Fall besteht auch die Möglichkeit einer Barablöse. Ein „Kontrollwechsel“ im Sinn dieser Bestimmung liegt vor, wenn entweder (1) ein Aktionär oder mehrere gemeinsam vorgehende Aktionäre zumindest 50% des stimmberechtigten Grundkapitals an der Gesellschaft halten, (2) sobald zwei oder mehr Mitglieder des zum Zeitpunkt dieser Optionsbedingungen bestehenden Aufsichtsrats auf Betreiben eines Aktionärs oder mehrerer gemeinsam vorgehender Aktionäre, der bzw. die mindestens 15% am stimmberechtigten Grundkapital der Gesellschaft hält bzw. halten, wechseln oder gewechselt werden, oder (3) ein öffentliches Übernahmeangebot für die Aktien der Gesellschaft gestellt wurde. Der verwendete Begriff „gemeinsam vorgehen“ ist im Sinn des österreichischen Übernahmegesetzes zu verstehen.

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

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

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

Unter den Bedingungen des Optionsplanes 2005 wurden 37.107 Optionen im Geschäftsjahr 2008 bzw. insgesamt 108.889 Optionen ausgeübt.

Übersicht über die Optionspläne

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

	noch verfügbare Optionen	eingräumte Optionen	Spanne	Gewogener durchschn. Ausübungskurs
Stand zum 31.12.2006	106.833	1.023.659	EUR 1,00-18,69	EUR 2,87
Eingräumte Optionen	-	-	-	-
Verfallene Optionen	23.869	(23.869)	EUR 1,5-6,00	EUR 3,07
Ausgeübte Optionen	-	(24.127)	EUR 1,03-3,35	EUR 2,35
Stand zum 31.12.2007	130.702	975.663	EUR 1,00-18,69	EUR 3,04
Eingräumte Optionen	(29.000)	29.000	EUR 3,77-3,96	EUR 3,84
Verfallene Optionen	17.708	(17.708)	EUR 1,26-4,33	EUR 3,24
Ausgeübte Optionen	-	(37.107)	EUR 1,26-2,91	EUR 2,65
Stand zum 31.12.2008	119.410	949.848	EUR 1,00-18,69	EUR 3,08

Die folgende Tabelle liefert eine Übersicht über die derzeit ausgegebenen und ausübaren Optionen des 1999 Plans zum 31. Dezember 2007 und 2008. Der Aktiensplit vom 15. Februar 2000 wurde dabei berücksichtigt.

1999 Plan

Ausgegeben				Ausübbar	
Stand zum 31.12.2007					
Spanne der Ausübungskurse EUR	Ausgegebene Optionen	Gewogene verbleibende Ausübungsfrist in Jahren	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs EUR	Ausübbar Optionen	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs EUR
4,33	69.828	1,5	4,33	69.828	4,33
6,00	3.120	1,8	6,00	3.120	6,00
7,33	3.120	1,9	7,33	3.120	7,33
4,33-7,33	76.068	1,5	4,52	76.068	4,52
Stand zum 31.12.2008					
Spanne der Ausübungskurse EUR	Ausgegebene Optionen	Gewogene verbleibende Ausübungsfrist in Jahren	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs EUR	Ausübbar Optionen	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs EUR
4,33	68.409	0,5	4,33	68.409	4,33
6,00	3.120	0,8	6,00	3.120	6,00
7,33	3.120	0,9	7,33	3.120	7,33
4,33-7,33	74.649	0,5	4,52	74.649	4,52

Die folgende Tabelle liefert eine Übersicht über die derzeit ausgegebenen und ausübaren Optionen des 2000 Plans zum 31. Dezember 2007 und 2008. Der Aktiensplit vom 15. Februar 2000 wurde dabei berücksichtigt.

2000/2005 Plan

Ausgegeben				Ausübbar	
Stand zum 31.12.2007					
Spanne der Ausübungskurse EUR	Ausgegebene Optionen	Gewogene verbleibende Ausübungsfrist in Jahren	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs EUR	Ausübbar Optionen	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs EUR
18,69	1.300	2,5	18,69	1.300	18,69
8,84	3.055	2,8	8,84	3.055	8,84
4,12	10.000	7,8	4,12	2.500	4,12
3,97	5.000	8,6	3,97	0	3,97
3,67	7.000	8,0	3,67	1.875	3,67
3,35	2.600	3,0	3,35	2.600	3,35
3,00	500.000	7,4	3,00	333.333	3,00
2,91	45.875	7,2	2,91	21.333	2,91
2,61	3.380	7,0	2,61	1.690	2,61
2,47	1.300	6,2	2,47	813	2,47
1,00-2,00	320.085	5,9	1,59	211.578	1,38
1,00-18,69	899.595	6,8	2,56	580.077	2,48
Ausgegeben				Ausübbar	
Stand zum 31.12.2008					
Spanne der Ausübungskurse EUR	Ausgegebene Optionen	Gewogene verbleibende Ausübungsfrist in Jahren	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs EUR	Ausübbar Optionen	Gewogener durchschnittl. Ausübungskurs EUR
18,69	1.300	1,5	18,69	1.300	18,69
8,84	3.055	1,8	8,84	3.055	8,84
4,12	10.000	6,8	4,12	5.000	4,12
3,97	3.000	7,6	3,97	750	3,97
3,96	10.000	9,2	3,96	0	3,96
3,77	16.000	9,0	3,77	0	3,77
3,67	2.250	7,0	3,67	2.250	3,67
3,35	2.600	2,0	3,35	2.600	3,35
3,00	500.000	6,4	3,00	500.000	3,00
2,91	17.250	6,2	2,91	8.625	2,91
2,61	3.300	6,0	2,61	2.455	2,61
2,47	1.300	5,2	2,47	1.138	2,47
1,00-2,00	305.144	4,9	1,57	254.285	1,48
1,00-18,69	875.199	5,92	2,58	781.458	2,56

Optionsbewertung gemäß IFRS

Im Geschäftsjahr 2008 wurden 29.000 Optionen ausgegeben. Aufgrund der verpflichtenden Umstellung der Rechnungslegung von US-GAAP auf IFRS wurde die entsprechende Optionsbewertung angepasst. Daraus ergibt sich ein gewichteter, durchschnittlicher Marktwert pro 2008 ausgegebener Option von EUR 1,79. Der Marktwert einer Option wird anhand des IFRS 2 (Share-based payments)

bestimmt, wobei für 2008 von folgenden Annahmen ausgegangen wird: risikofreier Zinssatz von 4%; Laufzeit der Optionen von 10 Jahren; jährliche Volatilität des Aktienkurses der Gesellschaft beträgt für 2008 47%. Die Volatilität wurde entsprechend von Bloomberg übernommen. Zusätzlich wurde bei der Optionsbewertung ein Liquiditätsabschlag von 15% und ein Mitarbeiterfluktuationsabschlag von 5% berücksichtigt.

Aufwand Mitarbeiteroptionsprogramm

Der auf das Mitarbeiteroptionsprogramm entfallende Aufwand beträgt für das Jahr 2008 TEUR 100 (2007: TEUR 246).

Dividendenausschüttung

In der am 11. Juni 2008 stattgefundenen 11. ordentlichen Hauptversammlung der Aktionäre unserer Gesellschaft wurde beschlossen, für das Geschäftsjahr 2007 eine Dividende in Höhe von EUR 0,10 je anspruchsberechtigter Stückaktie auszuschütten. Die Dividendenausschüttung wurde am 18. Juni 2008 zur Auszahlung gebracht.

Kapitalsteuerung

Vorrangiges Ziel der Kapitalsteuerung der update ist es, sicherzustellen, dass der Konzern zur Unterstützung seiner Geschäftstätigkeit und zur Maximierung des Shareholder Value ein hohes Bonitätsrating und eine gute Eigenkapitalquote aufrecht erhält.

Die Gesellschaft steuert seine Kapitalstruktur und nimmt Anpassungen unter Berücksichtigung des Wandels der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen vor. Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner oder eine Kapitalrückzahlung an die Anteilseigner vornehmen oder neue Anteile ausgeben.

Wesentliche Rechtskausen

Betreffend die im Juli 2002 gegen die update software AG eingebrachte Klage über EUR 705.000,00 wegen behaupteter Nichterfüllung vorvertraglicher Informationspflichten fanden 2004 keine Verhandlungen statt. In einer Verhandlung am 25. Januar 2005 wurde der Antrag auf Zulassung eines Sachverständigen seitens der Klagepartei abgewiesen. Mit Entscheidung vom 26. Juli 2005 hat das Gericht die Klage in erster Instanz abgewiesen. Die gegnerische Partei hat jedoch am 19. September 2005 Berufung eingelegt. Die Gesellschaft erhielt am 27. Januar 2006 das Protokoll der Entscheidung des Berufungsgerichtes. Das Oberlandesgericht Wien hat mit seinem Beschluss der Berufung der Klagenden Partei Folge gegeben und die Rechtssache zur neuerlichen Entscheidung nach Verfahrensergänzung an das Erstgericht zurückverwiesen. Dem Erstgericht wurde aufgetragen, ein Sachverständigen-Gutachten einzuholen und einige Fragen betreffend die Informationspflicht seitens der Gesellschaft zu klären. Das schriftliche Gutachten, welches im Sommer 2007 erstellt wurde, hat zur Aufklärung des Falles nichts beigetragen. Das Gericht hat nun am 27. Februar 2008 weitere Zeugen in dieser Sache vernommen, wobei die Gesellschaft ihre Position klar untermauern konnte. Eine weitere Tagsatzung, zu der weitere Zeugen der Gesellschaft geladen wurden, fand am 30. September 2008 statt. Bis dato wurde weder eine neue Tagsatzung anberaumt, noch liegt eine Entscheidung seitens des Gerichts vor.

Wenngleich sich das Ergebnis des fortgesetzten Beweisverfahrens zum heutigen Zeitpunkt naturgemäß nicht vorwegnehmen lässt, werden die Prozessaussichten von der Gesellschaft nach vorliegenden Informationen seitens unseres Rechtsvertreters als günstig eingestuft. Es wurden daher auch im Geschäftsjahr 2008 keine Rückstellungen gebildet.

Das seit dem Jahr 2000 anhängige Verfahren Berghuis / ABASE gegen update Benelux B.V. wurde im September 2002 ruhend gestellt, nachdem der klagenden Partei vom Gericht aufgetragen wurde, ein Gutachten über verschiedene Klagepunkte vorzulegen sowie Zeugen zur Vernehmung zu benennen. In den Jahren 2004 und 2005 gab es keine Verhandlungen bzw. Aktionen seitens des Klägers. Nachdem die Zuständigkeit des Gerichtes im Jahr 2005 geklärt wurde, wurden Mitte 2006 seitens des Klägers verschiedene Dokumente dem Gericht vorgelegt. Im April 2007 bestimmte das Gericht die Einsetzung eines Sachverständigen zur Beurteilung der möglichen Ansprüche des Klägers. In einem Folgebeschluss wurde dann beiden Parteien aufgetragen, einen Kostenvorschuss für das Honorar dieses Sachverständigen zu leisten. Die Gesellschaft bezahlte diesen Kostenvorschuss fristgerecht bis 7. Jänner 2008, der

Kläger hat dies jedoch unterlassen. Die Beurteilung der Anspruchsgundlage des Klägers wird aufgrund dieser Tatsache voraussichtlich zu Gunsten der Gesellschaft ausgelegt werden.

Der Prozessvertreter von update Benelux schätzt die Wahrscheinlichkeit auf ein Obsiegen der Klägerpartei nach wie vor als sehr gering ein. Es wurde deshalb auch im Geschäftsjahr 2008 keine Rückstellung zu diesem Verfahren gebildet.

In den Niederlanden wurde die update Benelux B.V. von einem ehemaligen Vertriebspartner auf Schadenersatz wegen angeblicher Nichterfüllung bestimmter vertraglich zugesicherter Leistungen verklagt. Ende 2006 wurde der Betrag seitens der Klägerin mit EUR 494.900,00 beziffert.

Im Urteil vom 2. Dezember 2008 wurde diese Klage, wie erwartet, vollinhaltlich abgewiesen.

Nach Ansicht des Vorstandes ist die Gesellschaft zum 31. Dezember 2008 in keine weiteren Rechtsstreitigkeiten involviert, die eine wesentliche Auswirkung auf die Ertrags- und Finanzlage der Gesellschaft haben könnten.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es gab keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, welche zusätzliche Angaben erfordern würden.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

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

	31.12.2007	31.12.2008
	TEUR	TEUR
Fälligkeit <1 Jahr	1.489	2.021
Fälligkeit 1<5 Jahre	6.384	6.733
Fälligkeit >5 Jahre	0	0

Geschäftsbeziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

Zum 31. Dezember 2008 bestanden keine Geschäftsbeziehungen zu nahe stehenden Unternehmen. Die Geschäftsbeziehungen zu nahe stehenden Personen sind unter der Erläuterung „Organe der Gesellschaft“ dargestellt.

Personalaufwand, Abfertigungsaufwand und Angaben über Organe und Arbeitnehmer

Die durchschnittliche Anzahl der Arbeitnehmer betrug im Jahr 2008: 285 (2007: 241).

Die in den Herstellungskosten und sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthaltenen Personalaufwendungen betragen TEUR 19.587 (2007: TEUR 16.890).

Die Aufwendungen für Abfertigungen setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2007	31.12.2008
	TEUR	TEUR
Mitglieder des Vorstandes	22	40
Sonstige Arbeitnehmer	145	112
	167	152

Freigabe zur Veröffentlichung

Der vorliegende Konzernabschluss wurde mit dem Datum der Unterfertigung vom Vorstand aufgestellt und freigegeben. Der Einzelabschluss des Mutterunternehmens, der nach Überleitung auf die anzuwendenden Rechnungslegungsstandards auch in den Konzernabschluss einbezogen ist, wird gemeinsam mit dem vorliegenden Konzernabschluss am 20. April 2009 dem Aufsichtsrat zur Prüfung und hinsichtlich des Einzelabschlusses auch zur Feststellung vorgelegt. Der Aufsichtsrat und, im Falle einer Vorlage an die Hauptversammlung, die Aktionäre können den Einzelabschluss in einer Weise ändern, die auch die Präsentation des Konzernabschlusses beeinflusst.

Organe der Gesellschaft

Aufsichtsrat

Dkfm. Frank Hurtmanns - Vorsitzender
Dipl.-Phys. Hans Strack-Zimmermann - Stellvertreter des Vorsitzenden
Dipl.-Ing. (FH) Richard Roy
Josef Blazicek

Die Aufwendungen für Aufsichtsratsvergütungen betragen TEUR 83 (2007: TEUR 87).

Vorstand

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

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstandes beliefen sich auf TEUR 878 (2007: TEUR 795).

Wien, am 25. März 2009



Thomas Deutschmann



Mag. Monika Fiala



Dipl. Ing. Arno Huber

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Bericht zum Konzernabschluss

Wir haben den beigefügten Konzernabschluss der update software AG, Wien, für das Geschäftsjahr vom 1. Jänner bis 31. Dezember 2008 geprüft. Dieser Konzernabschluss umfasst die Konzernbilanz zum 31. Dezember 2008, die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, die Konzerngeldflussrechnung und die Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für das am 31. Dezember 2008 endende Geschäftsjahr sowie eine Zusammenfassung der wesentlichen angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und sonstige Anhangangaben.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter für den Konzernabschluss

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind für die Aufstellung eines Konzernabschlusses verantwortlich, der ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, vermittelt. Diese Verantwortung beinhaltet: Gestaltung, Umsetzung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems, soweit dieses für die Aufstellung eines Konzernabschlusses und die Vermittlung eines möglichst getreuen Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von Bedeutung ist, damit dieser Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehldarstellungen, sei es aufgrund beabsichtigter oder unbeabsichtigter Fehler, ist; die Auswahl und Anwendung geeigneter Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden; die Vornahme von Schätzungen, die unter Berücksichtigung der gegebenen Rahmenbedingungen angemessen erscheinen.

Verantwortung des Abschlussprüfers

Unsere Verantwortung besteht in der Abgabe eines Prüfungsurteils zu diesem Konzernabschluss auf der Grundlage unserer Prüfung. Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der in Österreich geltenden gesetzlichen Vorschriften und der vom International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) der International Federation of Accountants (IFAC) herausgegebenen International Standards on Auditing (ISA) durchgeführt. Diese Grundsätze erfordern, dass wir die Standesregeln einhalten und die Prüfung so planen und durchführen, dass wir uns mit hinreichender Sicherheit ein Urteil darüber bilden können, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehldarstellungen ist. Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen hinsichtlich der Beträge und sonstigen Angaben im Konzernabschluss. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Abschlussprüfers unter Berücksichtigung seiner Einschätzung des Risikos eines Auftretens wesentlicher Fehldarstellungen, sei es aufgrund beabsichtigter oder unbeabsichtigter Fehler. Bei der Vornahme dieser Risikoeinschätzungen berücksichtigt der Abschlussprüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung eines Konzernabschlusses und die Vermittlung eines möglichst getreuen Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von Bedeutung ist, um unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen geeignete Prüfungshandlungen festzulegen, nicht jedoch, um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems des Konzerns abzugeben. Die Prüfung umfasst ferner die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und der von den gesetzlichen Vertretern vorgenommenen wesentlichen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtaussage des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass wir ausreichende und geeignete Prüfungsnachweise erlangt haben, sodass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unser Prüfungsurteil darstellt.

Prüfungsurteil

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt. Aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss nach unserer Beurteilung den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt ein möglichst getreues Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2008 sowie der Ertragslage und der Zahlungsströme des Konzerns für das Geschäftsjahr vom 1. Jänner bis 31. Dezember 2008 in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind.

Bericht zum Konzernlagebericht

Der Konzernlagebericht ist aufgrund der in Österreich geltenden gesetzlichen Vorschriften darauf zu prüfen, ob er mit dem Konzernabschluss in Einklang steht und ob die sonstigen Angaben im Konzernlagebericht nicht eine falsche Vorstellung von der Lage des Konzerns erwecken. Der Konzernlagebericht steht nach unserer Beurteilung in Einklang mit dem Konzernabschluss.

Wien, den 25. März 2009

PwC Wirtschaftsprüfung GmbH
Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft



Mag. Jürgen Schauer
Wirtschaftsprüfer