

Pressekonferenz - 30. Juli 2003

2. Quartal 2003

1. Halbjahr 2003

- IT-Nachfrageschwäche im 6. Quartal in Folge
- Preiskampf im Servicebereich
- Konjunkturschwäche in Deutschland besonders ausgeprägt
- Talsohle offensichtlich durchschritten
- Interesse der Kunden belebt sich

Geschäftszahlen

2. Quartal 2003

1. Halbjahr 2003

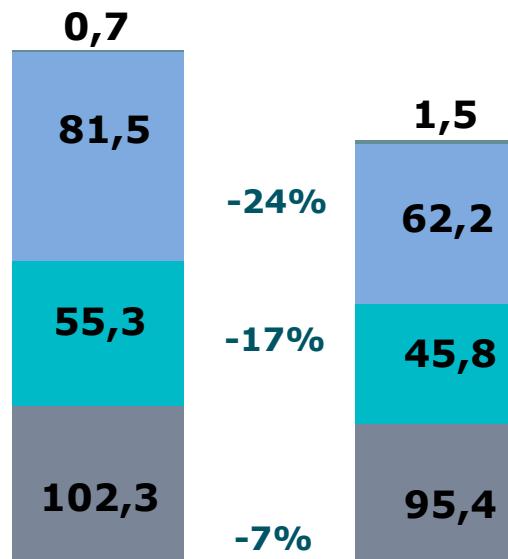
Konzernumsatz

(in Mio. Euro)

123,4 -15% **104,7**



239,8 -15% **204,9**



2002

Q2

2003

2002

1. Halbjahr

2003

■ Wartung

■ Lizenzen

■ Dienstleistung

■ Sonstige

Konzernumsatz (währungsbereinigt)

(in Mio. Euro)

123,4 -7% **114,8**

239,8 -7% **224,0**



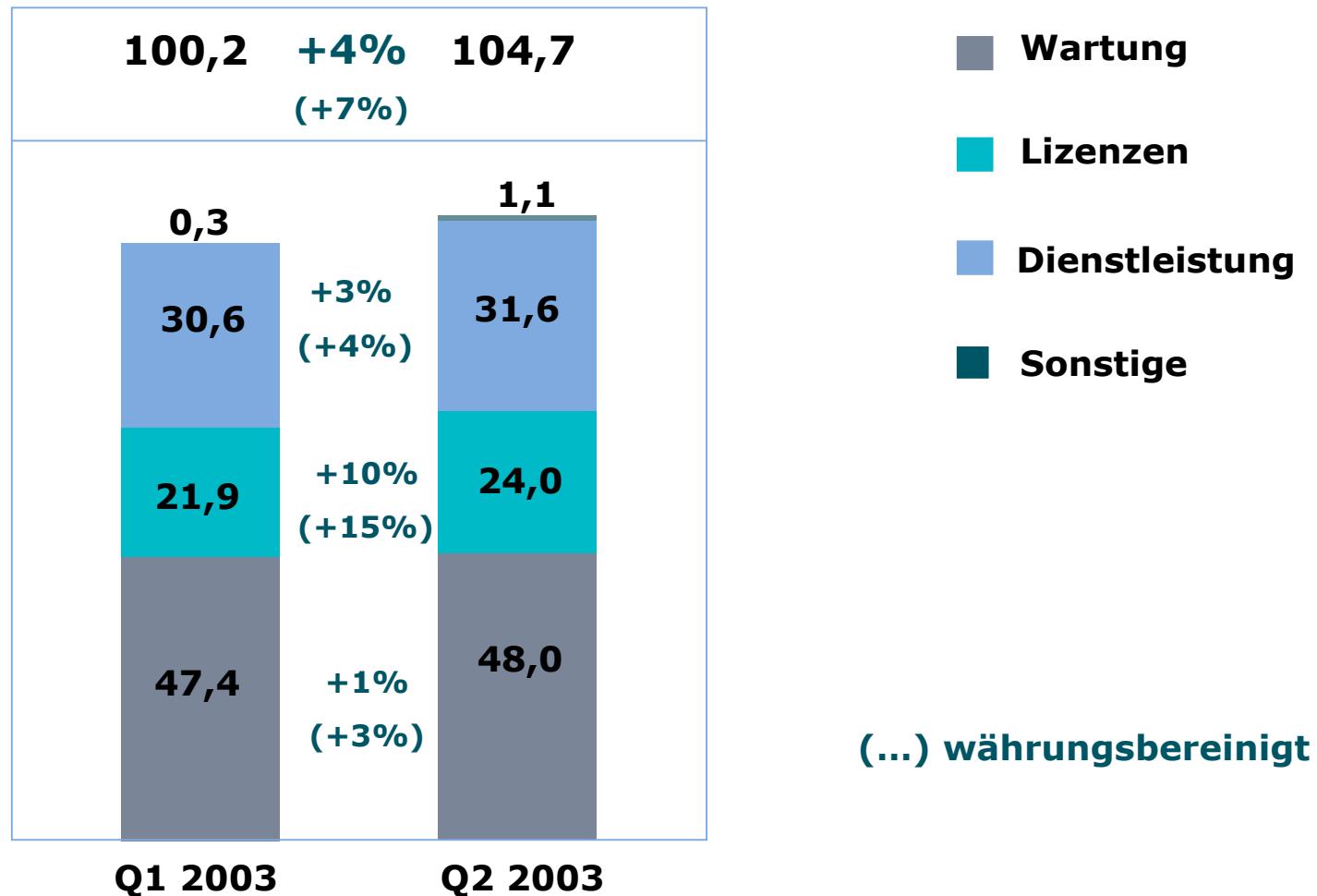
2002
Q2
2003

2002
2003
1. Halbjahr

- **Produkte (Lizenzen + Wartung)**
- **Projekte**
- **Sonstige**

Jmsatzentwicklung Q1 / Q2 2003

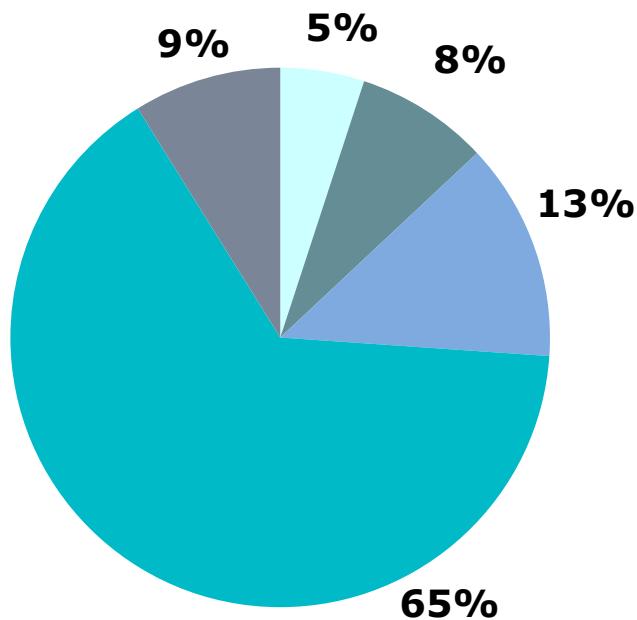
(in Mio. Euro)



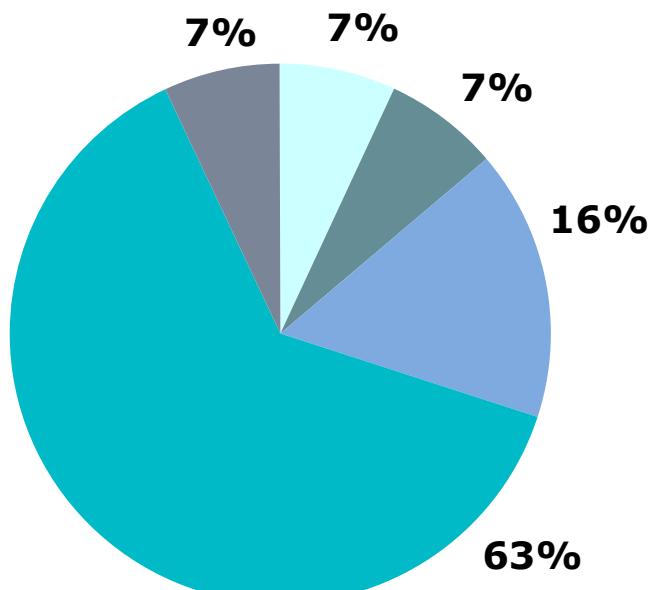
Lizenzumsatz nach Produktgruppen

(in Mio. Euro)

1. Halbjahr 2002:



1. Halbjahr 2003:



Lösungen Tamino EntireX

Enterprise Transaction

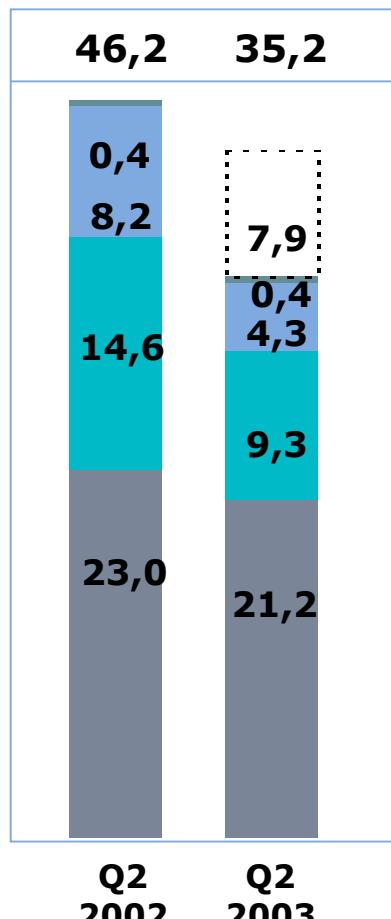
Sonstige

software ag
THE XML COMPANY

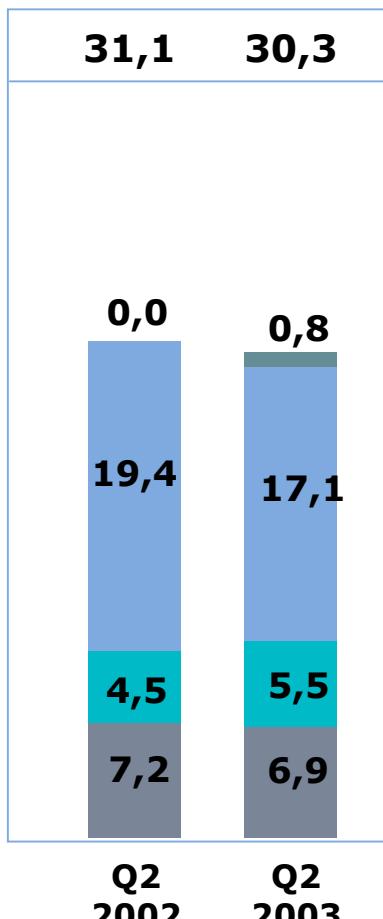
Umsatz nach Regionen

(in Mio. Euro)

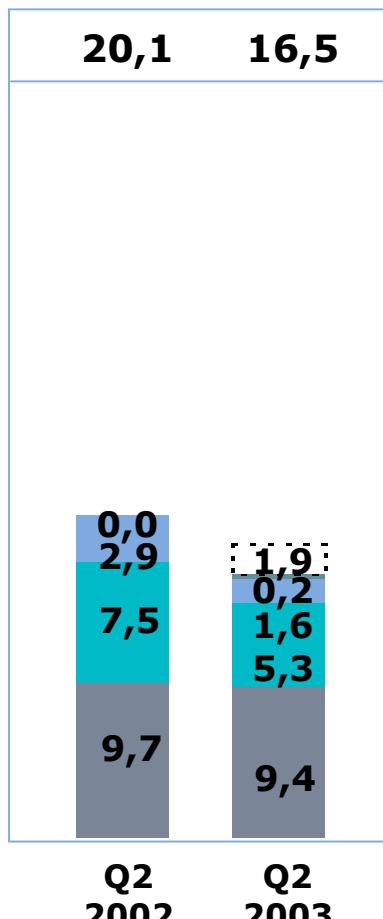
Amerika



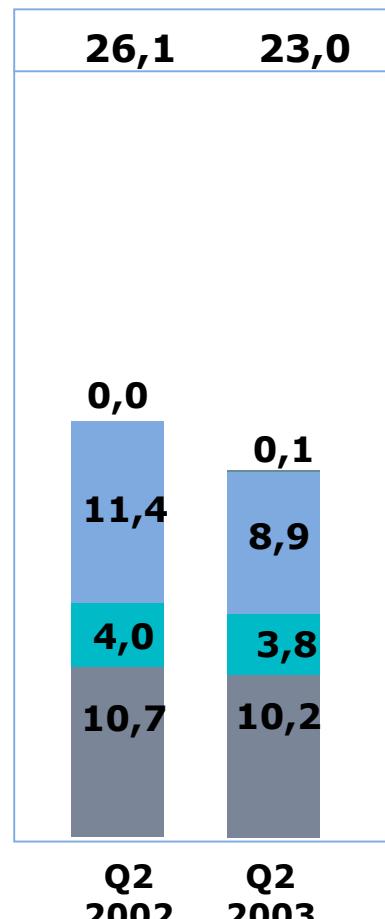
Süd- und
Westeuropa



Nordeuropa,
Asien/Pazifik



Zentral- und
Osteuropa



Wartung

Lizenzen

Dienstleistung

Sonstige

Wechselkurseffekt

Operatives EBITA nach Regionen

(in Mio. Euro)

Amerika

Süd- und
Westeuropa

Nordeuropa,
Asien/Pazifik

Zentral- und
Osteuropa

+15%

-9%

-15%

-19%

10,0

11,5

2002 Q2 2003

4,4

4,0

2002 Q2 2003

5,2

4,4

2002 Q2 2003

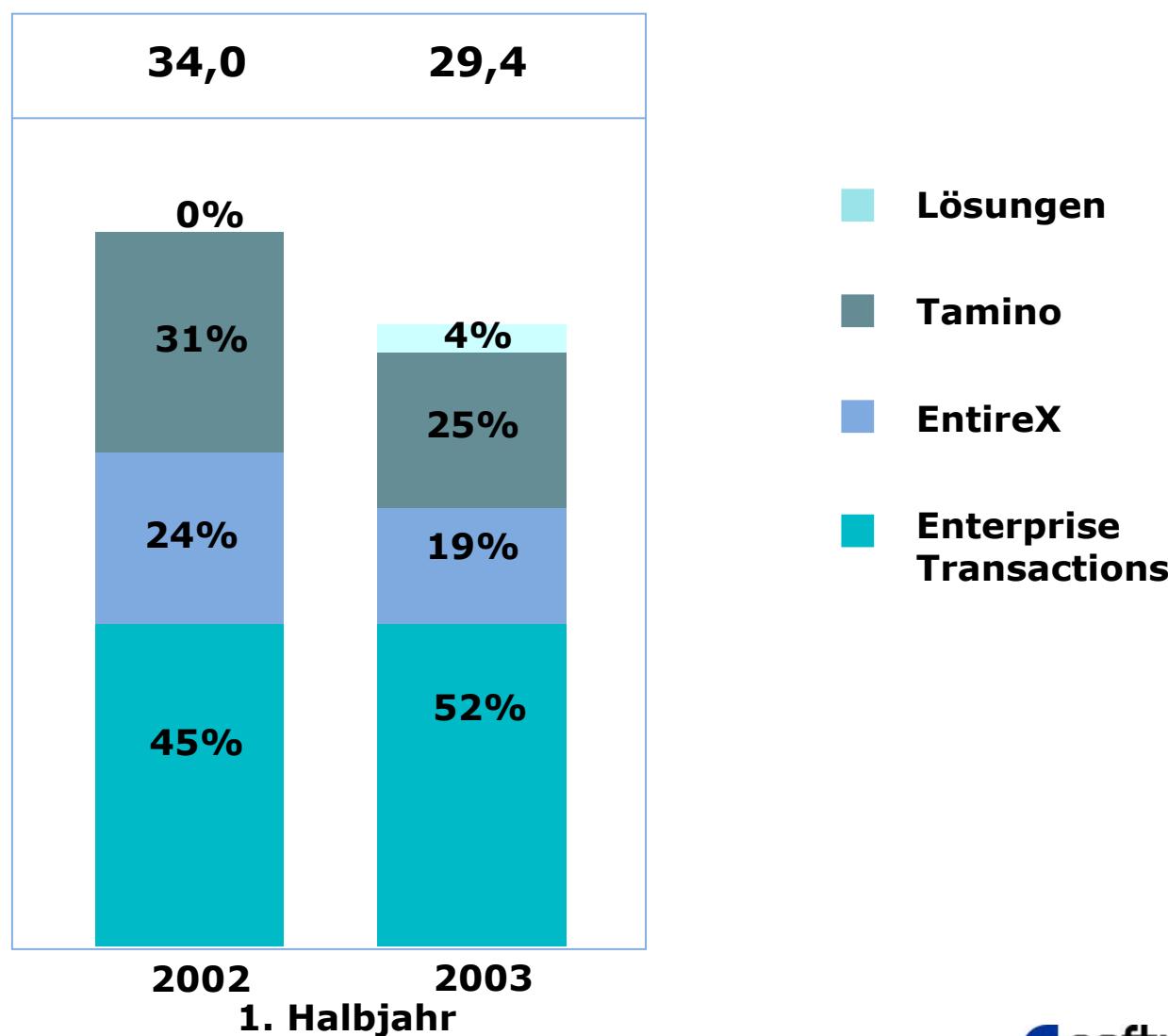
1,6

1,3

2002 Q2 2003

Forschungs- und Entwicklungsaufwand nach Produktgruppen

(in Mio. Euro)



Ergebnis

(in Mio. Euro)

	Q2 2003	Q2 2002	1. Halbjahr 2003	1. Halbjahr 2002
Operatives EBITDA	17,2	15,9	26,2	21,5
Abschreibung	-2,1	-5,7	-4,3	-8,4
Operatives EBITA	15,1	10,2	21,9	13,1
Goodwill	-5,5	-5,5	-10,9	-10,9
Finanzergebnis	+1,0	+1,0	+1,9	+1,5
Operatives Ergebnis	10,6	5,7	12,9	3,7
Beteiligungsverkäufe	-	+22,3	-	+31,6
Restrukturierungskosten	-	-1,8	-23,8	-13,1
Ergebnis vor Steuern	10,6	26,2	-10,9	22,2
Steuern	-8,3	-12,1	+3,5	-10,4
Nettoergebnis	2,3	14,1	-7,4	11,8
Gewinn pro Aktie (in Euro)	0,08	0,52	-0,27	0,43

Konzernbilanz

(in Mio. Euro)

Aktiva	30. Juni 2003	31. Dez. 2002	Passiva	30. Juni 2003	31. Dez. 2002
Anlagevermögen	209,0	221,1	Eigenkapital inkl. Sonderposten mit Rücklagenanteil	219,7	214,5
Vorräte	5,7	4,6	Rückstellungen	116,7	108,7
Forderungen und sonstige Vermögens- gegenstände	131,5	132,6	Bank- verbindlichkeiten	0,0	0,0
Liquide Mittel	75,1	75,4	Sonstige Verbindlichkeiten	33,9	35,9
Rechnungs- abgrenzungsposten	36,4	7,1	Rechnungs- abgrenzungsposten	87,4	81,7
Bilanzsumme	457,7	440,8	Bilanzsumme	457,7	440,8

Cashflow

(in Mio. Euro)

	Q2 2003	Q2 2002	1. Halbjahr 2003	1. Halbjahr 2002
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-5,1	14,3	6,4	26,4
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-1,2	23,1	-3,2	28,8
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	0,0	-12,7	-2,9	-39,7
Wechselkurs- und konsolidierungskreisbedingte Änderung der Finanzmittel	0,5	0,9	-0,6	1,0
Zahlungswirksame Veränderung der Finanzmittel	-5,8	25,6	-0,3	16,5
Finanzmittel zu Beginn der Periode	80,9	41,1	75,4	50,2
Finanzmittel zum Ende der Periode	75,1	66,7	75,1	66,7
Operativer Cashflow pro Aktie	-0,19	0,52	0,24	0,97

Restrukturierungsprogramm 2003

Stand 30. Juni 2003:

- Neue Organisationsstruktur in der Zentrale und den Regionen umgesetzt
- 300 Vollzeitstellen abgebaut
- Gesamteffekte ab 4. Quartal 2003 wirksam
- Kostenersparnis vor einmaligem Restrukturierungsaufwand in 2003 vs. 2002: ca. 25 Mio. Euro
in 2004 vs. 2002: ca. 55 Mio. Euro
- Rückstellung im Q1 2003: 23,8 Mio. Euro
(deckt den gesamten Restrukturierungsaufwand)

- IT-Nachfrage stabilisiert sich allmählich
- Produktumsatz auf Niveau 2002 (währungsbereinigt)
- Wartungsgeschäft sichert ca. 45% vom Umsatz
- Positives operatives Ergebnis (Größenordnung 2002)
- Positiver operativer Cashflow
- Positives Ergebnis nach Steuern

Strategische Ausrichtung der Software AG

Absicherung nachhaltiger Profitabilität

- Alle Landesgesellschaften mit positiven Ergebnisbeitrag
- Produktgeschäft und Projektdienstleistungen müssen
branchenübliche Ergebnisbeiträge liefern
- Anpassung der Kostenstruktur an 15% Zielrendite
- Nutzung des Globalisierungstrends durch kostengünstige
Zulieferung aus Indien

Absicherung der Kundenbasis

- Weiterentwicklung und Modernisierung von Adabas/Natural
 - ◆ Funktionserweiterungen
(Sysplex, 64 bit Architektur, fastpass)
 - ◆ Multiplattformen (Open Systems, Linux)
- Weiterentwicklung von Tamino und EntireX

Fokus auf Markt- und Kundennähe

■ Einführung der Regionalstruktur

- ◆ Förderung des Transfers von Projekten und Know-How über Länder / Regionen
- ◆ Lokale Zuordnung der Supportfunktionen
- ◆ Unmittelbarer Zugang des Vorstandes zu Informationen über Markterfordernisse

■ Installation von Business Development

- ◆ Bindeglied zwischen Vertrieb und Entwicklung
- ◆ Absicherung der Marktanalysen, Entwicklungsmeilensteine und Go To Market Pläne

Technologie und Lösungen anbieten

- Repositionierung der XML Technologie
 - ◆ XML als Integrationstechnologie
 - ◆ Tamino als Teil von Lösungen
- Entwicklung von Standardlösungen
 - ◆ Querschnittsanwendungen
 - ◆ Branchenspezifische Anwendungen

Lösungen für Mobile Business

Content & Media Solutions

- Vielfältige Anwendungsbereiche
 - ◆ Web Content Management (Verwaltung von Webinhalten, z.B. Portale)
 - ◆ Dokumenten Management (Dokumentenverwaltung, z.B. Archivierung)
 - ◆ Media Asset Management (Verwaltung von Mediendaten, z.B. Video on demand)
 - ◆ Knowledge Management (z.B. selbstlernende Systeme)
- Software AG hat Projekterfahrung in allen Anwendungsbereichen
- Konsolidierung des Lösungs-Know-hows in H2 2003
- Tamino Content Suite
= Lösungsplattform für Anwendungen zur Bearbeitung und Austausch von Inhalten (Dokumenten)
- Entwicklung spezifischer Anwendungen ab 2004

Zusammenfassung

Ergebnisziel

- Operative Umsatzrendite 15% vor Steuern

Umsetzung

- Kostenmanagement entsprechend der Umsatzentwicklung
- Absicherung der Kundenbasis
 - ◆ Stetige Weiterentwicklung der Kernprodukte
 - ◆ Renaissance von Adabas/Natural auf Basis OS und Linux
- Umsatz mit neuen (XML-)Produkten ausweiten
 - ◆ Vermarktung über fokussierte Projektdienstleistungen
 - ◆ Entwicklung von Lösungsplattformen

