

—GESCHÄFTSBERICHT 2001—

BETA SYSTEMS SOFTWARE AG

Alt-Moabit 90d
D-10559 Berlin
Tel.: +49 (0)30 - 726 118 - 0
Fax: +49 (0)30 - 726 118 - 800
info@betasystems.com
www.betasystems.de
www.betasystems.com

Deutschland

Beta Systems Software AG
Alt-Moabit 90d
D-10559 Berlin
(49) (30) 726 118 0

AUF EINEN BLICK

BETA SYSTEMS WELTWEIT

Beta Systems Software AG und Tochtergesellschaften – Kennzahlen des Konzerns in US GAAP

Angaben in Tausend Euro	1997	1998	1999	2000	2001	2001 vs 2000
Umsatzerlöse	34.787	38.927	45.835	41.226	44.980	9,1%
Operatives Ergebnis	4.154	-8.430	-3.692	-2.723	-7.327	-169,1%
Ergebnis vor Ertragssteuern	4.223	-7.933	-2.447	-1.423	-7.221	-407,5%
Jahresüberschuss	1.383	-9.536	-1.475	-1.620	-10.505	-548,5%
Liquide Mittel	28.425	27.915	19.724	9.399	13.658	45,3%
Eigenkapital	41.027	32.230	39.474	38.541	28.503	-26,1%
Bilanzsumme	53.989	66.764	59.607	57.182	50.816	-11,1%
Eigenkapitalquote in %	76,0	48,3	66,2	67,4	56,1	
Anzahl der Mitarbeiter	248	348	357	311	334	7,4%

Wertpapier-Kenn-Nummer: 522 440
Börsenkürzel: BSS
Erstnotiz: 30. Juni 1997
Handelssegment & Börsenplätze: Neuer Markt Frankfurt, Börsen Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Hannover, Stuttgart
Indizes: NEMAX All Share, NEMAX Software CDAX, CDAX Software
Designated Sponsors: Deutsche Bank AG, Frohne & Klein Wertpapierhandelshaus GmbH
Emissionskonsortium: Deutsche Morgan Grenfell, Goldman Sachs, Sal. Oppenheim jr & Cie.

Australien

Beta Systems Software Pty. Ltd.
Level 17, 201 Miller Street
North Sydney
NSW 2060
(61) (2) 8912 2100

Österreich

Beta Systems EDV-Software GmbH
Otto-Probst-Str. 22
A-1100 Wien
(43) (1) 6150 75010

Belgien

BVBA Beta Systems Software SPRL
Avenue des Chasseurs 1
B-1410 Waterloo
(32) (2) 3520 480

USA

Tantia Technologies Inc.
100 - 4855 Riverbend Road
Boulder, CO USA 80301
(1) (303) 247 1112

Beta Systems Software Inc.
One Security Center
Suite 1100
3490 Piedmont Rd.
Atlanta, GA 30305
(1) (404) 8121 556

Kanada

Tantia Technologies Inc.
Suite 1900
840 -7th Avenue SW
Calgary, Alberta
T2P 3G2
(1) (403) 2319 800

Frankreich

Beta Systems Software France SARL
2, Rue Paul Henry Spaak
Saint Thibault des Vignes
F-77462 Lagny sur Marne Cedex
(33) (1) 6412 7980

Großbritannien

Beta Systems Software Ltd.
Highland House
Basingsstoke Road, Spencers Wood
GB-Reading, Berks RG7 1NT
(44) (1189) 885 175

Schweden

Betann Systems AB
Kavallerivägen 30
Rissne Centrum
Box 2099
S-17402 Sundbyberg
(46) (8) 733 0045

Italien

Beta Systems Software SRL
Viale Stelvio, 70
I-20159 Milan
(39) (2) 6680 5911

Niederlande

Beta Systems Software BV
Weverstede 5a
NL-3432 JS Nieuwegein
(31) (30) 602 2140

Schweiz

Beta Systems Software AG
Industriestrasse 24
CH-8305 Dietlikon
(41) (1) 3189 922

Spanien

Beta Systems Software Espana S.L.
Urb. La Florida
c/Musgo, 2
E-28023 Madrid
(34) (91) 307 76 75

INHALTSVERZEICHNIS

2	Brief an die Aktionäre
7	Unternehmensprofil
10	Vorstandsprofil
11	Investor Relations
12	Konzernlagebericht
27	Bericht des Aufsichtsrats
28	Bestätigungsvermerk
29	Konzernabschluss
34	Konzernanhang
50	Zusätzliche Angaben

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN, VEREHRTE AKTIONÄRE,



wir freuen uns, Ihnen heute den Bericht über das Geschäftsjahr 2001 vorlegen zu können. Das vergangene Jahr war von einer Reihe Herausforderungen und Veränderungen für unser Unternehmen geprägt. Die Herausforderungen waren größtenteils durch das raue wirtschaftliche Klima im gesamten Technologiesektor begründet. Die Veränderungen im Unternehmen waren das Ergebnis unseres „Acht Punkte“-Programms, welches wir Ihnen auf der Hauptversammlung 2001 vorgestellt haben.

Die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2001 spiegeln den stetigen Fortschritt und die anhaltenden Verbesserungen in unserem Unternehmen wider. Entgegen der Nachfrageschwäche im IT-Bereich und als eines der wenigen Unternehmen der europäischen Softwarebranche waren wir in der Lage, unsere Umsätze im Geschäftsjahr 2001 um 9,1% solide zu steigern. Dies unterstreicht, dass wir mit der Umsetzung unseres Turnaround im Zeitplan liegen. Insbesondere das Wachstum von 15,5% bei den wiederkehrenden Wartungserlösen bewegte sich im Rahmen unserer Erwartungen. Die Steigerung der Lizenzumsätze um 4,8% ist jedoch noch nicht zufriedenstellend und soll durch unsere vertrieblichen Expansionsmaßnahmen weiter verbessert werden.

Unser Kerngeschäftsfeld Data Center Management hat sich – mit einem guten Umsatzwachstum von 8,8% in 2001 und überdurchschnittlicher Rentabilität – erneut als stabiles Rückgrat unserer Expansionsbestrebungen in neue Geschäftsfelder bewährt. Im Rahmen der Konsolidierung von Rechenzentren spielen wir eine wichtige Rolle und sind weiterhin der Hauptansprechpartner für Kunden in diesem Umfeld. In der Geschäftseinheit Document Management

haben wir, verbunden mit einem Umsatzwachstum von 11,7% in 2001, einige vertriebliche Meilensteine erreicht wie z.B. die Lizenzierung der VIDI DOC® Product Suite an einige namhafte Finanzinstitute in Deutschland und Europa. Das Storage Management gewinnt zunehmend an Bedeutung und wir erwarten auch hier ein Umsatzwachstum über dem Niveau von 3,6% in 2001, sobald die IT-Nachfrage in Nordamerika auf ein normales Niveau zurückkehrt.

Das Ergebnis vor Steuern liegt bei einem Verlust von 7,2 Millionen Euro (Vorjahr: 1,4 Millionen Euro). Darin enthalten sind eine Reihe einmaliger, nicht liquiditätswirksamer Aufwendungen zur Bereinigung risikobehafteter Bilanz-Positionen. Dies sind Positionen, deren Werthaltigkeit aufgrund sich ändernder Markteinschätzungen und konjunktureller Rahmenbedingungen zurückgenommen werden musste. Im Einzelnen handelt es sich dabei größtenteils um Abschreibungen auf Finanz- und Unternehmensbeteiligungen aus den Jahren 1997 bis 2000. Diese Maßnahmen waren unter anderem notwendig, um das Unternehmen zu restrukturieren und gegenwärtige Marktentwicklungen und Risiken in unseren Bilanzen zu berücksichtigen bzw. zu eliminieren.

Wie bereits erwähnt, war das Geschäftsjahr 2001 von der Entwicklung und Umsetzung des auf der Hauptversammlung 2001 vorgestellten und auf 18 bis 24 Monate angelegten „Acht Punkte“-Programms geprägt. Dieses Programm wurde aufgesetzt, um den Turnaround von Beta Systems einzuleiten und die Ertragslage des Unternehmens zu verbessern. Wir verstehen dieses Programm als



„Roten Faden“ und Maßnahmenplan, an dem sich Mitarbeiter und Management orientieren, um das in unserem Unternehmen vorhandene technische und wirtschaftliche Potenzial besser zu fokussieren und für ein gesundes und profitables Wachstum zu nutzen. Langfristige Ziele sind dabei nachhaltige Profitabilität, bessere Marktorientierung und schnellere Bewegung des gesamten Unternehmens bei gleichzeitiger Erhöhung des Firmenwertes für Investoren und Mitarbeiter.

Die folgenden Ausführungen sollen Ihnen einen Überblick über die Ziele, den erreichten Stand und das weitere Vorgehen bei der Umsetzung der einzelnen Schwerpunkte des Programms geben.

DIE REALISIERUNG DES „ACHT PUNKTE“- PROGRAMMS

Die einzelnen Maßnahmen sind so angelegt, dass durch ihre Umsetzung identifizierte Blockaden in der Organisation von Beta Systems beseitigt und durch professionelle Strukturen ersetzt werden. Auf diese Weise wird es möglich sein, die Erfahrung, Kreativität und Motivation der Mitarbeiter von Beta Systems konsequent in Unternehmenserfolg zu transformieren. Dazu gehören die Entwicklung überlegener Produkte, die erfolgreiche Vermarktung dieser Produkte sowie die profitable Pflege der Bestandskunden.



Mittelfristig soll Beta Systems in den Segmenten Data Center Management, Document Management und Storage Management zu einem führenden Unternehmen der europäischen IT-Industrie entwickelt werden.

Beta Systems hat sich in den letzten Jahren zu einem weltweit tätigen Unternehmen mit Schwerpunkt in Europa und

mehr als 300 Mitarbeitern entwickelt. Diese Größenordnung macht eine Veränderung der Organisationsstrukturen notwendig. Die ersten drei Punkte des Programms tragen diesem Umstand Rechnung. Die strategische Ausrichtung wurde marktorientiert entwickelt und an Mitarbeiter sowie an Kunden kommuniziert. Innerhalb der Firmenorganisation wurden klare Kompetenz- und Verantwortungsbereiche abgesteckt und sinnvoll aufeinander abgestimmt. Auf der Grundlage klarer Zuständigkeitsbereiche lassen sich die Prozesse effizient und anforderungsspezifisch gestalten. Das Gesamtziel dieser Maßnahmen ist die Beschleunigung aller Geschäftsabläufe im Unternehmen.

Der zweite Schwerpunkt (Punkte 4 - 8) des Programms gilt der Erweiterung der Markt- und Kommunikationsaktivitäten von Beta Systems. Durch Straffung des Portfolios und vertrieblicher Expansionsprogramme werden die Marktchancen nachdrücklicher als bisher wahrgenommen und die positive Entwicklung von Umsatz und Rentabilität beschleunigt.

Mit der Kommunikationserweiterung im Bereich Investor Relations wurde bereits begonnen, um die Fortschritte bei der Umsetzung des „Acht Punkte“-Programms, die gestarteten Initiativen und erreichten Meilensteine zu dokumentieren und transparent zu machen. Die Wirksamkeit weiterer Maßnahmen in diesem Bereich ist stark vom Erfolg und Fortschritt des gesamten Programms, aber auch von der allgemeinen Börsenentwicklung abhängig.



1. Strategische Ausrichtung

Für eine konsequente Marktdurchdringung in den anvisierten Geschäftsfeldern Data Center Management, Document Management und Storage Management ist eine fokussierte Unternehmensaufstellung notwendig, um für jedes Feld die notwendige Kompetenz zu bündeln und Geschäftsprozesse zu beschleunigen. Zu diesem Zweck wurden die Business Units Data Center Management und Document Management gegründet, die als Organisationseinheiten eigenständig für Produktentwicklung, Preispolitik, Wachstum und Ertrag verantwortlich sind.

Zusammen mit dem Tochterunternehmen Tantia Technologies für Storage Management hat Beta Systems somit die Möglichkeit, für jeden Geschäftsbereich spezialisierte Mitarbeiter einzusetzen und bei diesen eine hohe Identifikation mit dem jeweiligen Tätigkeitsfeld zu entwickeln. Zudem lassen sich mit flachen Hierarchien und schlanken Organisationsstrukturen schnellere und kompetentere Entschei-

dungen realisieren und eine schnellere Marktdurchdringung erreichen.

Die strategische Ausrichtung wird von innen nach außen gelebt und kommuniziert. Hierfür wurden wichtige Grundlagenarbeiten wie die Formulierung von strategischen, betriebswirtschaftlichen und technologischen Konzepten sowie Wirtschaftsplänen für die Business Units durchgeführt.

Langfristig wirkende Maßnahmen wie das Culture-Change-Programm, der Mitarbeiter-Newsletter und die Einführung eines betrieblichen Vorschlagswesens werden die Identifikation der Mitarbeiter mit der Unternehmensstrategie fördern und somit den Erfolg der Strategie sichern.



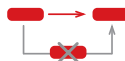
2. Organisatorische Anpassungen

Zur Straffung der Organisation wurden in verschiedenen Bereichen – Vertrieb, Finanzen & Controlling, Vertrags-Management u.a. – Neustrukturierungen vorgenommen. Mit diesen Maßnahmen werden Verantwortung und Entscheidungskompetenz verstärkt an die operative Ebene übergeben und damit Geschäftsprozesse beschleunigt.

Die hierfür notwendige Verbesserung der Mitarbeiterqualifikation wird kontinuierlich durch eine intensive Potenzialanalyse und ein darauf abgestimmtes Förderprogramm gewährleistet. Mit einem Maßnahmenpaket zur besonderen Förderung von Nachwuchsführungskräften wird das notwendige Know-how für die Übernahme von Verantwortungsbereichen gezielt entwickelt, um somit langfristig die operative Ebene durch Kompetenz aus den eigenen Reihen zu stärken.

Im Rahmen einer Mitarbeiterzufriedenheitsstudie wurden weitere Maßnahmen zur Organisationsverbesserung ermittelt und anschließend eigenverantwortlich umgesetzt. Durch diese Vorgehensweise konnte die Innenperspektive der Mitarbeiter auf die Unternehmensstrukturen produktiv genutzt und gleichzeitig die Mitarbeitermotivation erhöht werden.

Für die Optimierung der IT-Infrastruktur als Grundlage der Geschäftstätigkeiten von Beta Systems wurde der Bereich „Organisation & Information“ gegründet. Dieser Bereich ist in alle relevanten Planungsprozesse involviert und sichert somit die zeitnahe und kostengünstige technische Ausstattung aller Bereiche.



3. Prozessoptimierung

Bei der Analyse aller Arbeitsprozesse innerhalb von Beta Systems ergaben sich für einige Bereiche Optimierungsmöglichkeiten. Auf der Grundlage der zuvor klar definierten Kompetenzbereiche wurde ein Re-Design der Prozesse durchgeführt und mit der Implementierung begonnen. Das nahtlose Ineinandergreifen der verschiedenen Arbeitsbereiche wird nun durch klare Aufgabenzuordnung gewährleistet.



Die neu gegründeten Business Units erwiesen sich gerade bei der Neugestaltung der Prozesse „Produktentstehung“ und „Produktfreigabe“ als die Kernbereiche eines marktorientierten Produktbereitstellungsprozesses. Zur Schaffung verbesserter Planungs- und Steuerungsinstrumente wurde der Prozess „Wirtschaftsplan“ konzipiert sowie die konzernweite Einführung von SAP gestartet. Durch diese Steigerung der Transparenz wird der gesamte Planungsprozess mit Hinblick auf Sicherheit und Schnelligkeit optimiert. Die somit gewonnenen Informationen zu Kapazitäten und Risiken bilden, gemeinsam mit den in Echtzeit verfügbaren weltweiten Zahlen zur Geschäftsentwicklung, ein sicheres Instrumentarium für die Geschäftsführung von Beta Systems.



4. Vertrieblische Expansion

Bei der Analyse der Marktsituation von Beta Systems konnte ein entscheidendes Wachstumspotenzial für den europäischen Markt ermittelt werden. Für die vertrieblische Entwicklung wurde ein entsprechendes Expansionsprogramm konzipiert und gestartet. Ziel dieser Maßnahme ist die signifikante Erhöhung von Präsenz, Umsatz und Marktanteil in den europäischen Kernländern. In einem ersten Schritt wurden Italien, Groß-

britannien, Frankreich und Spanien als Kernländer festgelegt, Produktlinien definiert sowie Adressaten und Wettbewerb analysiert. Darauf aufbauend wurden Business-Pläne erstellt, die personelle Ausstattung in den Kernländern angepasst und Marketing-Aktionen geplant. Für das deutschsprachige Vertriebsgebiet konnten konkrete Umsatzchancen im Bereich Services identifiziert werden. Daher wurde mit der Konzipierung von eigenständigen Serviceprodukten begonnen.

Das erste etablierte und an den Vertrieb übergebene Produkt ist der 7/24-Service für die Fern-Betreuung von Produkten und Systemen von Beta Systems beim Kunden. Weitere Serviceprodukte sind bereits konzipiert und werden 2002 in die Vermarktung aufgenommen.

Durch die neu gegründete Abteilung „Inside Sales“ wird eine verbesserte Unterstützung der regionalen Vertriebsmitarbeiter und somit eine Erhöhung der Vermarktungschancen ermöglicht. Die Zentralisierung dieser Funktion ermöglicht die Entwicklung effektiver taktischer Vertriebsoffensiven sowie die Durchsetzung einer firmenweit koordinierten Vermarktungsstrategie.



5. Expansion Storage Management

Um das Wachstum von Beta Systems im Bereich Storage Management voranzutreiben, ist die intensivere Bearbeitung des europäischen Marktes notwendig. Hierfür wurde das „Storage Solution Center“ (SSC) gegründet, das den Vertrieb von Storage Management-Produkten in Europa fördern wird. Das SSC ist mit Vertriebs-, Service- und Marketing-Mitarbeitern ausgestattet und ermöglicht somit eine wichtige Effizienzsteigerung in der Produktvermarktung sowie eine Qualitätssteigerung in der Betreuung von Kundenprojekten. Durch die thematische Fokussierung von Mitarbeitern im SSC ist Beta Systems nun auch in der Lage, Consultingleistungen für den Bereich Storage Management anzubieten und damit einen besseren Kundenzugang zu entwickeln.

Die strukturelle und personelle Zusammenarbeit des Tochterunternehmens Tania Technologies mit Beta Systems wurde durch das SSC und durch den Einsatz von Führungskräften aus Deutschland bei Tania verstärkt.

Dabei gelang es, die Organisation von Tania zu straffen und eine schlagkräftige Führungsebene zu installieren, die eine zielgerichtete und intensive Vermarktung der Tania-

Produkte durchsetzen wird. Dennoch ist Tania auch aufgrund der schwierigen Nachfragesituation in den USA derzeit noch das „Problemkind“ innerhalb der Beta Systems Gruppe.

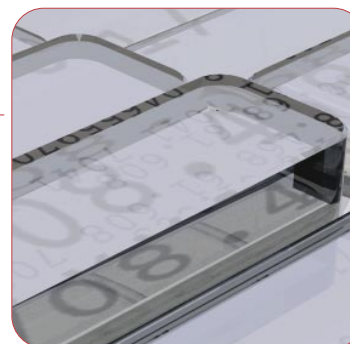


6. Expansion Document Management

Der größte Wettbewerbsvorteil von Beta Systems im Document Management wurde in der Zusammenstellung der Produkte als Suite für High-End Output-Management erkannt. Daher haben sich die Aktivitäten in Vertrieb und Entwicklung auf die Ausweitung der VIDIDOC® Produktpalette konzentriert.

Der Schwerpunkt in den Vertriebsaktivitäten wurde auf die Ergänzung bereits bestehender Installationen durch weitere Suite-Komponenten gelegt. Auch in der Entwicklung konnte der plattformübergreifende Suite-Gedanke konsequent weitergeführt werden. Die VIDIDOC® Suite wurde durch eine UNIX-Komponente komplettiert, die bereits für den Vertrieb freigegeben ist.

Die Qualität der Kundenbetreuung und die Unterstützung der Vertriebsmitarbeiter wird für die DMS-Produkte durch die neu installierten „Solution Architects“ optimiert. Diese Spezialisten sind als Schnittstellen zwischen Entwicklung, Vertrieb und Marketing angelegt und unterstützen fachlich den Pre-Sales-Vorgang vor Ort, konzipieren Kundenlösungen und betreuen Pilotinstallationen. Mit ihrer Kompetenz helfen sie Vertriebs- und Marketingmitarbeitern und ermöglichen damit eine exzellente und erfolgreiche Kundenbetreuung.





7. Optimierung des Portfolios

Die breite Auffächerung der Produktpalette von Beta Systems machte eine Überprüfung des Portfolios notwendig. Um das Ziel der erhöhten Konzentration und Marktdurchdringung zu erreichen, mussten verzichtbare Produkte gezielt aus dem Entwicklungs- und Vertriebsprozess genommen werden. Erste Korrekturen im Portfolio wurden bereits vorgenommen. Die freigewordenen Ressourcen können in die verstärkte Weiterentwicklung und Vermarktung der Kernprodukte investiert werden.

Aus den identifizierten Kernprodukten wurden lösungsorientierte Produktfamilien bzw. Suites gebildet, die eine anwendungs- und zielgruppenorientierte Vermarktung ermöglichen. Durch diese Konzentration im Produktbereich konnte auch eine exaktere Ermittlung und Analyse des Wettbewerbs und der eigenen Alleinstellungsmerkmale erreicht werden. Auf dieser Grundlage wird Beta Systems die forcierte Ausweitung der Marktanteile vorantreiben.



8. Kapitalmarkt-Kommunikation

Die Kommunikation mit Analysten und institutionellen Investoren wurde mit Unterstützung von Thomson Financial Investor Relations ausgebaut. Neben der Teilnahme an Investorenkonferenzen und der Durchführung von Telefonkonferenzen zu aktuellen Belangen wurde Ende 2001 eine Roadshow durchgeführt. Ebenso haben eine erhöhte Frequenz von Interviews und Pressemitteilungen und ein erweiterter Internetauftritt die Transparenz für Anleger erhöht.

Wir sind sicher, dass Beta Systems mit diesen Maßnahmen die richtigen Entscheidungen getroffen hat und umsetzen wird, um die gegenwärtigen und zukünftigen Marktbedingungen und geschäftlichen Herausforderungen zu meistern, aber auch die grundsätzliche und zunehmend positive Geschäftsentwicklung mit einer entsprechenden Kursentwicklung zu untermauern. Wir bedanken uns an dieser Stelle bei unseren Aktionären, Kunden, Partnern und Lieferanten für die stabile und vertrauensvolle Zusammenarbeit.



Karl-Joachim Veigel

Dr. Oskar von Dungern

Ralf Männlein

UNTERNEHMENSPROFIL

GESCHÄFTSFELDER

Die Beta Systems Software AG ist ein international tätiger Anbieter von Qualitätssoftware und Serviceleistungen für das IT-Management. Die innovativen Produkte und Lösungen des mittelständischen Unternehmens ermöglichen signifikante Effizienzsteigerungen in der gesamten Unternehmens-IT. Durch die Nutzung modernster Technologien sichert die Software von Beta Systems den Anwendern einen wichtigen Vorsprung im web-basierten Business.

Beta Systems bietet Lösungen für folgende Geschäftsfelder an:

Document Management

- für die unternehmensweite Verfügbarkeit aller Dokumente durch effiziente Organisation, Distribution, Archivierung und Recherche von jeglichen Dokumenten in elektronischer Form.

Storage Management

- für die Sicherung und Wiederherstellung aller unternehmenswichtigen Daten auf unterschiedlichen Speichermedien zur Gewährleistung der permanenten Verfügbarkeit und zur Katastrophenvorsorge.

Data Center Management

- für die effiziente Gestaltung der Betriebsabläufe in Rechenzentren durch Automatisierung sowie das Sichern der Unternehmensdaten vor unautorisiertem Zugriff durch Überwachung der Sicherheitseinrichtungen.

Optimierungsbedarf der Kunden aus. Im Vordergrund steht dabei die Effizienz- und Wertsteigerung der bei den Kunden vorhandenen IT-Umgebung. Die Beta Systems Produkte bieten den Kunden durch bestmögliche Ausnutzung vorhandener Hardware- und Softwareressourcen Investitionsschutz und Rentabilitätssteigerung.

Technologiepartnerschaften mit IBM und SAP ermöglichen Beta Systems die Integration ihrer Produkte in die wichtigen und aktuellen Technologietrends. Als Lösungsanbieter unterstützt Beta Systems durch qualifiziertes Consulting Unternehmen in der Entscheidungsphase, während der Implementierung und beim effizienten Einsatz ihrer IT-Infrastruktur. Die Kunden profitieren dabei von der seit 1983 im unternehmensweiten Daten- und Dokumentenmanagement erworbenen Erfahrung.

Die Beta Systems Professional Services realisieren in den Kundensystemen verbesserte Funktionalität, größere Sicherheit und höhere Produktivität. Zu den professionellen Serviceleistungen von Beta Systems gehören auch Speziallösungen für das Dokumentenmanagement, die aus Standardkomponenten modernster Technologie zusammengesetzt, beim Kunden implementiert und an seine Anforderungen angepasst werden. Im firmeneigenen Schulungszentrum in Berlin bietet Beta Systems eine Vielzahl praxisnaher und kundenorientierter Produktschulungen an, die den Kunden den optimalen Einsatz der Beta Systems Produkte gewährleisten. Der Beta Systems Support steht den Kunden mit erfahrenen Support-Spezialisten 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche zur Verfügung.



PRODUKTE UND LÖSUNGEN

Die Produkte von Beta Systems sind für Großunternehmen und wachsende mittelständische Betriebe ausgelegt. Der Fokus ist dabei stets auf die effiziente und anwenderfreundliche Gestaltung von IT- und Geschäftsprozessen gerichtet. Hoher technologischer Standard wird in einer robusten Architektur realisiert, um ein Höchstmaß an Skalierbarkeit, Leistungsfähigkeit, Integrität und Verfügbarkeit zu gewährleisten.

Die Beta Systems Software AG richtet ihren Entwicklungsprozess an den aktuellen Anforderungen und dem realen

Beta Systems bietet damit eine umfassende und hochverfügbare Unterstützung für IT-Abteilungen und Rechenzentren. Darüber hinaus umfasst das Serviceangebot von Beta Systems auch Online-Systembetreuung (Remote Access) für vorbeugende Wartungsaufgaben und Inspektionen sowie ein ASP-Angebot zur Haltung und Wartung von Datenbeständen.

DOCUMENT MANAGEMENT

Unternehmen sind heute darauf angewiesen, dass der interne und externe Informationsfluss in Form von elektronischen Dokumenten reibungslos, sicher, schnell und zuverlässig funktioniert. Durch die Koordinierung und Verfügbarkeit aller Dokumente kann das Unternehmenswissen gewinnbringend eingesetzt werden. Verarbeitung, Verteilung, Darstellung und Archivierung der Dokumente, die auf verschiedenen Plattformen und von unterschiedlichen Systemen erstellt wurden, sind somit Grundvoraussetzungen für vitale Unternehmensprozesse, die leistungsstarke, integrative und anwenderfreundliche Komplettlösungen notwendig machen.

Die Dokumentenmanagement-Suite VIDiDOC® von Beta Systems gewährleistet den reibungslosen Informationsfluss in heterogenen IT-Umgebungen und erfüllt die hohen Leistungsanforderungen großer und global agierender Unternehmen ebenso wie den Bedarf an erweiterbaren Speziallösungen von mittelständischen Betrieben. Die Lösungen lassen sich durch die Verwendung modernster Technologie und Architektur in verschiedene Systeme und Umgebungen integrieren, verarbeiten Dokumente jeglicher Art und bieten die Infrastruktur für die Nutzung der Unternehmensdaten in der täglichen Bürokommunikation.

VIDiDOC® bietet beispielsweise spezielle Funktionen für die Dokumentenauswertung und -darstellung, die eine effiziente Nutzung der Informationen aus SAP R/3 durch alle Mitarbeiter eines Unternehmens ermöglichen. Durch die Integration verschiedener Plattformen (OS/390, z/OS, UNIX und Windows NT) und die Verbindung von außergewöhnlicher Leistungsfähigkeit mit besonderen Workflow- und Recherche-Funktionen ist die Beta Systems Lösung einzigartig am Markt. Die Kunden von Beta Systems erhalten eine einzige Output-Management-Lösung für alle Anforderungen und Plattformen ihres gesamten Unternehmens.

DATA CENTER MANAGEMENT

Der zunehmende Einsatz von ERP-Systemen wie SAP R/3 und der kontinuierliche Bedeutungszuwachs des Internets im Umfeld von E-Business und E-Commerce haben die Anforderungen an die Rechenzentren um ein Vielfaches erhöht. Die neuen Systeme und Anwendungen produzieren täglich immer größere Mengen unternehmenswichtiger Daten, die im Hintergrund (Back-Office) sicher und schnell verarbeitet und verwaltet werden müssen. Die effiziente

Abwicklung der hierfür notwendigen Prozesse ist von einer leistungsfähigen Steuerungszentrale abhängig, die große Datenvolumina mit extrem hoher Geschwindigkeit verarbeitet und Prozesse zentral steuert bzw. kontrolliert. Dabei müssen verschiedenste Systeme unter UNIX und Windows NT in bestehende OS/390-Umgebungen integriert werden. Die Beta Systems Software AG setzt ihre langjährigen Erfahrungen im Großkundengeschäft für die Entwicklung von Qualitätslösungen ein, die einen reibungslosen und effizienten Arbeitsablauf in Rechenzentren gewährleisten, und deckt mit ihrer Produktpalette die Bereiche Produktionsmanagement (Scheduling) und Security Management ab. Mit ihren Lösungen für Prozessoptimierung und Automatisierung in Rechenzentren ermöglicht Beta Systems die notwendige Leistungssteigerung im Back-Office-Bereich für Internet- und ERP-Anwendungen. Durch die Lösungen von Beta Systems werden die ineinandergreifenden Prozessabläufe in ihrer zeitlichen Abfolge optimal aufeinander abgestimmt, so dass die Leistungsfähigkeit der Hardware-Ressourcen vollständig zum Einsatz kommt. Die Lösungen gewährleisten außerdem die für den Umgang mit Unternehmens- und Kundendaten notwendige Sicherheitsüberwachung und schnelle sowie direkte Reaktion auf Sicherheitsverletzungen. Beta Systems' Lösungen werden in den größten Rechenzentren der Welt eingesetzt und von den Kunden wegen ihrer Performance und Stabilität geschätzt.



STORAGE MANAGEMENT

Die wachsende Zahl der Servicieranbieter im Internet (ISP, ASP und Backup Service Provider) sowie der Unternehmen, die ihre Geschäftsprozesse online abwickeln und automatisieren, hat zu einem explosionsartigen Anstieg der Unternehmensdaten geführt, die gesichert und im Notfall schnellstmöglich wiederhergestellt werden müssen. Aus diesem Grund gewinnt ein professionelles und leistungsstarkes Storage Management auf Basis der SAN-Technologie (Storage-Area-Network) kontinuierlich an Bedeutung, denn unternehmenskritische Daten und Applikationen müssen permanent verfügbar sein und täglich abgesichert werden.

Der Bereich Storage Management wird durch die im April 2000 gegründete Tochtergesellschaft Tántia Technologies Inc., mit Sitz in Boulder, Colorado, repräsentiert. Die Tochtergesellschaft bietet hochleistungsfähige Softwarelösungen für die unternehmensweite Datensicherung und -wiederherstellung, welche die Storage-Area-Network-Technologie (SAN) einschließen. Tántia Technologies entwickelt und vertreibt die Störagelösungen der von Beta Systems im Dezember 1998 akquirierten Gesellschaft HARBOR Systems Management kontinuierlich weiter. Die Lösungen von Tántia Technologies ermöglichen die effektive Nutzung und die sichere Bewältigung der zunehmenden Informations- und Datenmengen. Durch zuverlässige Hochgeschwindigkeits-Datenübertragung, optimierte Speichernutzung und die Gewährleistung einer ständigen Systemverfügbarkeit bieten die Tántia Produkte die geforderte Sicherheit für unternehmenskritische Daten und Informationen. Unternehmensweite Operationen, die eine große Anzahl an Servern, Clients und Applikationen umfassen, können dabei von einem zentralen Punkt aus gesteuert werden.

Durch die konsequente Portierung bewährter Softwarelösungen aus dem OS/390-Bereich auf offene Plattformen (Windows NT und UNIX) und die Unterstützung aller unternehmensrelevanten Standards wie SAP, Lotus Notes oder Microsoft Office können die Tántia Produkte in allen Branchen und Unternehmensbereichen für sämtliche Storage-Anforderungen eingesetzt werden.

KUNDEN

Die Kunden von Beta Systems sind Großunternehmen der Bereiche Banken, Versicherungen, Telekommunikation und Industrie sowie öffentliche Behörden.

Derzeit sind mehr als 2.000 Produkte von Beta Systems bei weltweit über 1.000 Kunden installiert. Zu diesem Kundenkreis gehören u.a. ABN Amro Bank, BMW, Daimler-Benz, Dow International, Deutsche Bank, Deutsche Telekom, HUK-Coburg, Siemens, Swisscom, Transamerica und VW.

FIRMENSTANDORTE

Hauptsitz des Unternehmens ist Berlin. Tochtergesellschaften vertreten den Konzern in den USA, Kanada, Großbritannien, Frankreich, Italien, Belgien, der Schweiz, den Niederlanden, Skandinavien, Österreich, Spanien und Australien. In den osteuropäischen Ländern und Südamerika ist Beta Systems durch Distributoren tätig.

Beta Systems verfügt über zwei Entwicklungslabors. Sie sind in Berlin und Calgary (Kanada) angesiedelt. Die Produkte für Document Management und Data Center Management werden im Berliner Labor, die Storage Management Produkte in Calgary entwickelt. Das international engagierte Unternehmen fördert als Ausbildungsbetrieb den Nachwuchs an dringend benötigten Fachkräften.

VERTRIEB

Der Vertrieb der Beta Systems Lösungen in den Bereichen Document Management und Data Center Management wird zum größten Teil vom eigenen Direktvertrieb durchgeführt. Mit einem dichten Vertriebsnetz stehen den Kunden europaweit kompetente Ansprechpartner vor Ort zur Verfügung. Zusätzlich sind für die Document Management Produkte indirekte Vertriebskanäle geplant, wobei der Vertrieb der Produkte über Value Added Reseller (VAR) wie Systemintegratoren, technische Partner, Application Service Provider (ASP) und Internet Service Provider (ISP) erfolgen soll. Hierfür werden vertriebsfördernde Partnerschaften mit anderen Anbietern eingegangen, deren Produkte die Dokumentenmanagementlösung von Beta Systems ergänzen. Diese Maßnahmen werden durch die Teilnahme an Partnerprogrammen für wichtige Standardsoftware vervollständigt.

Der Vertrieb der Storage Management Produkte wird auf etablierte und weltweit führende Hardwarehersteller konzentriert. Realisierungen sind beispielsweise die weltweiten Vertriebsvereinbarungen mit VARs wie Hewlett Packard (HP) und Hitachi Data Systems. Weitere Vertriebsmöglichkeiten werden durch die Einbindung der Beta Systems Produkte in hochwertige Softwarelösungen anderer Anbieter wie z.B. ASP und ISP adressiert. Entsprechende Partnerschaften wurden mit Bus-Tech und Jaws Technologies eingegangen.



VORSTAND DES BETA SYSTEMS KONZERNS

Karl Joachim Veigel

- Vorstandsvorsitzender seit Januar 2001
- Werdegang: Führungspositionen bei der Siemens AG und Siemens Nixdorf
- Aufgabengebiete umfassten den Auf- und Ausbau von Wachstumsgeschäftsfeldern in den Bereichen Kommunikationsgeräte, Personal Computer, Information & Communication Networks
- Umfassende Managementenerfahrung in Turnaround-Situationen



Ralf Männlein

- Vorstand für Marketing und Vertrieb seit Juni 2000
- Werdegang: Führungspositionen im Vertriebsbereich der Telekommunikations-Branche u.a. bei Loewe Opta, Alcatel und Bosch Telecom
- Aufgabengebiete umfassten den Auf- und Ausbau von weltweiten Marketing- und Vertriebsstrukturen

Dr.-Ing. Oskar von Dungen

- Vorstand für Forschung und Entwicklung seit Januar 1999
- Werdegang: Wissenschaftlicher Mitarbeiter der TU München, Leitender Berater und verschiedene Führungspositionen in der Software-Entwicklung bei IBM
- Aufgabengebiete umfassten Produktmarketing, Beratung sowie Management von Entwicklungs- und Kundenprojekten
- Umfassende Erfahrungen im Bereich des Software-Engineering für diverse Anwendungen und technische Umgebungen, v.a. in Industrie und Banken



INVESTOR RELATIONS

Das Ziel unserer Investor Relations Arbeit ist, das Vertrauen unserer Aktionäre, unserer potenziellen Investoren und der Finanzanalysten in Beta Systems zu stärken und eine realistische Bewertung der Beta Systems Aktie zu erreichen. Deswegen haben wir uns einer offenen und umfassenden Informationspolitik verschrieben. Wir bedanken uns für Ihr Interesse und Vertrauen im Geschäftsjahr 2001 und stehen Ihnen für Fragen und Anregungen selbstverständlich auch persönlich zur Verfügung.

Beta Systems Investorenkalender 2002

20. März 2002

Bekanntgabe der Jahresergebnisse 2001,
Bilanzpressekonferenz in Berlin

April 2002

Analysten-/Investorenkonferenz in Frankfurt

8. Mai 2002

Veröffentlichung des 1. Quartalsberichts 2002

21. Mai 2002

Hauptversammlung im Ludwig-Erhard-Haus,
Fasanenstraße 85, 10623 Berlin

8. August 2002

Veröffentlichung des 2. Quartalsberichts 2002

8. November 2002

Veröffentlichung des 3. Quartalsberichts 2002

November 2002

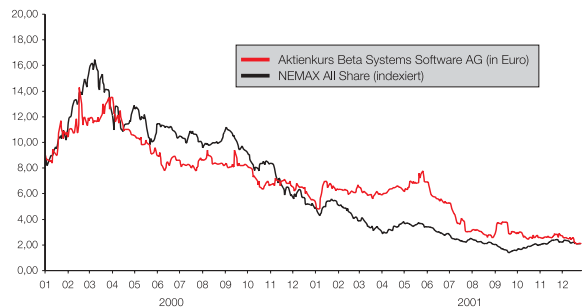
Analysten-/Investorenkonferenz in Frankfurt

20. März 2003

Bekanntgabe der Jahresergebnisse 2002,
Bilanzpressekonferenz in Berlin

Langfristedarstellung – Kursentwicklung der Beta Systems Aktie über 2 Jahre

Performance 2000 bis 2001 im
Vergleich zum NEMAX All Share Index (indexiert)



Kennzahlen der Beta Systems Aktie

In Euro	2001
Ergebnis pro Aktie	-2,66
Höchstkurs	8,40
Tiefstkurs	2,05
Börsenkurs am 28.12.2001	2,05
Anzahl Aktien in Stück	3.974.931
Grundkapital	10.161.750
Marktkapitalisierung am 28.12.2001	8.148.609

Aktionärsstruktur

Streubesitz/Privatanleger = **56,0%**

Firmengründer/Altaktionäre = **27,1%**

Institutionelle Anleger = **15,0%**

Eigene Anteile = **1,5%**


Vorstand = **0,4%**

KONTAKT

Arne Baßler, Investor Relations
Tel. 030 - 726 118 170
Fax. 030 - 726 118 881
Email. ir@betasystems.com

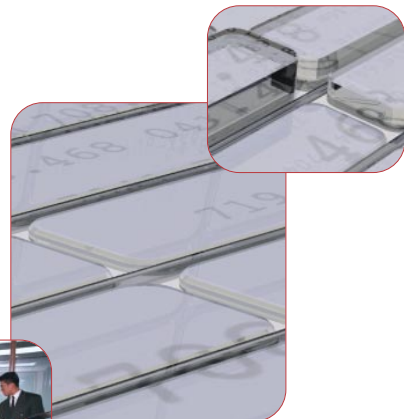
KONZERNLAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2001

GESCHÄFTSVERLAUF UND ERTRAGSLAGE

 Geschäftsverlauf und Ertragssituation waren im Geschäftsjahr 2001 von einer Reihe Faktoren geprägt. Zu den externen Einflüssen zählte ein zunehmend rauhes Geschäftsklima unter dem Eindruck sinkender Wachstumsraten in der Wirtschaft und insbesondere eine Nachfrageschwäche im gesamten IT-Sektor. Die wachsende Unsicherheit in der Wirtschaft wurde durch die Ereignisse im September 2001 in Nordamerika noch verstärkt. Beta Systems verspürte Auswirkungen in Form einer Verlängerung der Kaufentscheidungszyklen beim Kunden und einigen Auftragsverzögerungen insbesondere im Geschäftsfeld Storage Management in Nordamerika.

Die weiter verstärkte Konsolidierung der Rechenzentren als wichtigste Kundengruppe war einer der wesentlichen Markttrends. Die durch Zusammenschlüsse entstandenen Rechenzentren verfolgen zumeist zwei Hauptziele: optimierten, kosteneffizienten Betrieb und Standardisierung der eingesetzten Softwaresysteme. Beta Systems konnte sich auf diesem Gebiet gut positionieren und ist Marktführer in Deutschland.

Durch die engen Kundenbeziehungen des Unternehmens, kombiniert mit hochleistungsfähiger, robuster und kostensparender Technologie, wurde diese Position weiter verstärkt und schlug sich in einem Umsatzwachstum nieder. Gerade gegen Ende des Geschäftsjahres 2001 konnten einige Vertragsabschlüsse insbesondere durch die Kombination von weiterentwickelten Data Center Management Lösungen mit VIDI@C® Komponenten für Document/Output Management erzielt werden.

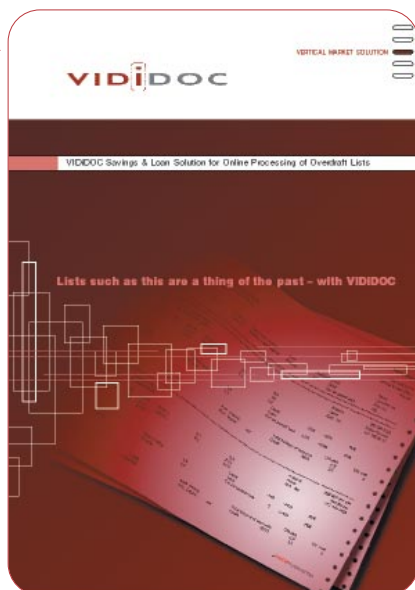


Im Rahmen der vertrieblichen Expansion der VIDiDOC® Suite startete das Unternehmen eine weitreichende Marketing-Kampagne, welche vor allem auf den Finanzsektor gerichtet ist. Innerhalb dieses vertikalen Marktes stellen vor allem Filialbanken und Sparkassen in Deutschland und Europa ein erhebliches Marktpotenzial für die Produkte von Beta Systems dar. Das Unternehmen erzielte sehr positive Reaktionen auf diese Vertriebsinitiative und erreichte einige vertriebliche Meilensteine und steigende Lizenzumsätze für VIDiDOC® in der zweiten Jahreshälfte.

Unternehmensintern hat sich die Planung, Einführung und intensive Umsetzung des „Acht Punkte“-Turnaround-Programms wesentlich auf Geschäftsverlauf und Ergebnis ausgewirkt. So entstanden neben ersten positiven Umsatzauswirkungen und Kosteneinsparungen eine Reihe einmaliger Aufwendungen und Restrukturierungskosten, welche das Jahresergebnis 2001 negativ belasteten.

Partnerschaften

Während des Geschäftsjahres 2001 schloss Beta Systems eine Reihe von Partnerschaften, so z.B. mit der ITELLIUM Systems & Services GmbH, der DETEC GmbH, der AKI GmbH und Holland House BV. Beta Systems zielt mit diesen Abschlüssen insbesondere auf eine Minimierung des Investitionsrisikos in der Softwareentwicklung, Abrundung des Produktportfolios, Gewinnung neuer Kundengruppen bzw. gemeinsame vertriebliche Zusammenarbeit.



Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2001 erreichte Beta Systems einen Gesamtumsatz von 45,0 Millionen Euro. Dies entspricht einem Wachstum von 3,8 Millionen Euro oder 9,1% gegenüber dem Vorjahr.

Die vom Beta Systems Konzern erzielten Umsätze setzen sich aus den Komponenten Lizenz-, Wartungs- und Serviceumsatz zusammen. Die Lizenzumsätze des Konzerns wiederum umfassen Erlöse aus Neulizenzverkäufen und Lizenzerweiterungen (CPU-Upgrades).

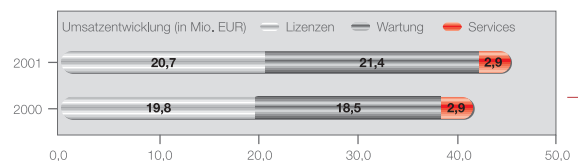
Der Wartungsumsatz in 2001 stieg gegenüber dem Vorjahr um 15,5% auf 21,4 Millionen Euro gegenüber 18,5 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum.

Dies ist zurückzuführen auf eine stabile, gewachsene Installationsbasis des Konzerns, niedrige Kündigungsraten sowie den Abschluss zusätzlicher Wartungsverträge, u.a. auch im Rahmen des 7/24-Service-Angebots zur Fernadministration von Kundeninstallationen durch Beta Systems.

Umsätze in Mio. EUR	2000	2001	2001 vs. 2000
Lizenzen	19,8	20,7	4,8%
Anteil vom Gesamtumsatz	48,0%	46,0%	
Wartung	18,5	21,4	15,5%
Anteil vom Gesamtumsatz	44,9%	47,5%	
Services	2,9	2,9	-1,9%
Anteil vom Gesamtumsatz	7,1%	6,4%	
Gesamt	41,2	45,0	9,1%

Der Lizenzumsatz stieg um 4,8% auf 20,7 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2001 im Vergleich zu 19,8 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Dies war im Wesentlichen zurückzuführen auf den Zuwachs der Lizenzumsätze aus Lizenzerweiterungen um 11,1% auf 10,4 Millionen Euro. Die zweite Komponente des Lizenzumsatzes – der Neulizenzumsatz – sank um 0,8%. Der Neulizenzumsatz betrug 10,3 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2001 gegenüber 10,4 Millionen Euro in 2000.

Die Umsätze aus Professional Services (d.h. Schulung, Training und Beratung) veränderten sich in 2001 nur leicht gegenüber dem Vorjahr um -1,9%. Diese Stabilität ist auf die erfolgte Konsolidierung des Bereiches nach der Umstrukturierung in 2000 zurückzuführen.



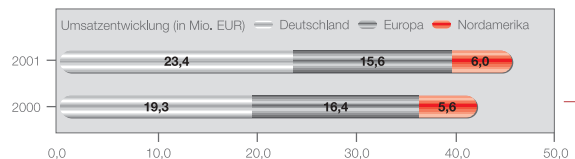
Für das Geschäftsjahr 2001 betrugen die Umsatzanteile für die Vertriebsgebiete Deutschland, Europa und Nordamerika jeweils 52,1%, 34,7% und 13,3% gegenüber 46,8%, 39,7% und 13,5% im Vorjahr. Das entspricht einem Zuwachs des Umsatzes von 21,5% im Vertriebsgebiet Deutschland, einem Umsatzrückgang in Europa von 4,7% und einer Umsatzsteigerung von 7,0% in Nordamerika im Vergleich zum Geschäftsjahr 2000.

Insgesamt entsprach die Entwicklung nicht den Erwartungen des Managements. Während sich die deutsche Direktvertriebsorganisation nach der Restrukturierung gemäß den Erwartungen entwickelte, blieben vor allem Österreich, Großbritannien und Nordamerika hinter den gesteckten Zielen zurück.

Umsätze in Mio. EUR	2000	2001	2001 vs. 2000
Deutschland	19,3	23,4	21,5%
Anteil vom Gesamtumsatz	46,8%	52,1%	
Europa	16,4	15,6	-4,7%
Anteil vom Gesamtumsatz	39,7%	34,7%	
Nordamerika	5,6	6,0	7,0%
Anteil vom Gesamtumsatz	13,5%	13,3%	
Gesamt	41,2	45,0	9,1%

Das Umsatzwachstum in Deutschland ist auf den Anstieg der Wartungs- und CPU-Upgrade-Umsätze zurückzuführen. Der Umsatzrückgang in Europa ist vor allem durch den Rückgang des Umsatzes in Österreich und Großbritannien begründet. Die Umsatzsteigerung in Nordamerika resultiert aus der Beendigung des Vertriebs- und Kundenbetreuungsvertrages mit der Allen Systems Group für die Data Center- und Document Management Produkte. Beta Systems ist jetzt wieder für die Kundenbetreuung verantwortlich.

Die Auflösung der Vertriebspartnerschaft mit der Allen Systems Group in 2000 hatte die erwarteten positiven Ergebnisse in Nordamerika zur Folge, indem dort eine Reihe von Bestandskunden wieder intensiv von Beta Systems betreut wurden.



Entwicklung der Geschäftsfelder

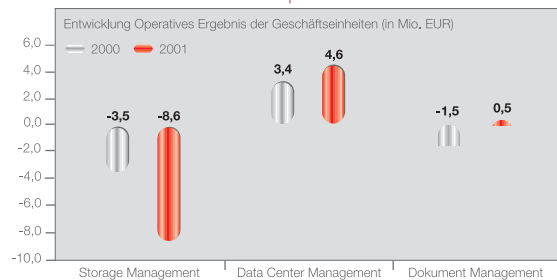
Im Rahmen des „Acht Punkte“-Programms wurde mit der im Geschäftsjahr 2001 durchgeführten Gründung von eigenverantwortlichen Geschäftseinheiten die Grundlage geschaffen, zukünftige Management-Entscheidungen stärker an den strategischen Geschäftsfeldern des Unternehmens zu orientieren. Alle Geschäftseinheiten erzielten Umsätze aus Produktlizenzen, Wartung und Professional Services.

Die Geschäftseinheiten Data Center Management und Document Management sind schwerpunktmäßig im deutschen und europäischen Markt tätig, die Geschäftseinheit Storage Management agiert vor allem in Nordamerika.

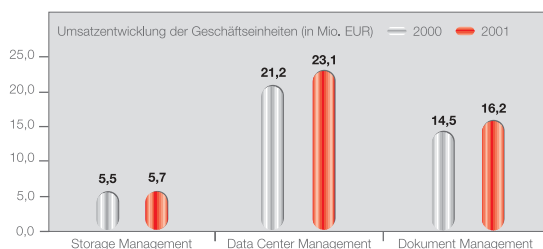
Die Umsätze der Geschäftsfelder Storage Management, Data Center Management und Document Management entsprachen 12,7%, 51,2% und 36,1% der Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2001, im Vergleich zu 13,4%, 51,4% und 35,2% im Vorjahreszeitraum. Im Vergleich zum Geschäftsjahr 2000 stieg der Umsatz in den Geschäftsfeldern Storage, Data Center und Document Management um 3,6%, 8,8% bzw. 11,7%.

Das operative Ergebnis im Geschäftsjahr 2001 betrug in der Geschäftseinheit Document Management 0,5 Millionen Euro und 4,6 Millionen Euro in der Geschäftseinheit Data Center Management. In der Geschäftseinheit Storage

Management wurde vor Firmenwertabschreibungen und außerplanmäßigen Abschreibungen erworbener Software ein negatives operatives Ergebnis in Höhe von 8,6 Millionen Euro verzeichnet. Die Bereiche Storage und Document Management erforderten auch im Geschäftsjahr 2001 verstärkte Investitionen in die Produkte und deren Vertrieb, sowie für die Bereitstellung von Lösungen für Open Systems Plattformen (z.B. für UNIX und Windows NT). Im Bereich Storage Management ist zusätzlich eine außerplanmäßige Abschreibung der aktivierten Softwareentwicklungskosten enthalten.



In Mio. Euro Geschäftseinheit	Umsatz		2001 vs. 2000	Operatives Ergebnis		2001 vs. 2000
	2000	2001		2000	2001	
Storage Management	5,5	5,7	3,6%	-3,5	-8,6	-145,1%
Data Center Management	21,2	23,1	8,8%	3,4	4,6	36,4%
Document Management	14,5	16,2	11,7%	-1,5	0,5	133,6%
Total	41,2	45,0	9,1%	-1,6	-3,5	-120,3%



Bruttoergebnisentwicklung

Das Bruttoergebnis vom Umsatz stieg im Geschäftsjahr 2001 um 2,1 Millionen Euro auf 31,1 Millionen Euro von 29,0 Millionen Euro im Vorjahr. Es belief sich damit auf 69,2% der Umsätze gegenüber 70,3% im Jahr 2000. Zum größten Teil ist die Steigerung des Bruttoergebnisses auf das gestiegene Bruttoergebnis der Wartungsumsätze zurückzuführen.



Negativ beeinflusst wurde das Bruttoergebnis u.a. durch eine außerplanmäßige Abschreibung der aktivierten Softwareentwicklungskosten in Höhe von 2,6 Millionen Euro. Diese außerplanmäßige Abschreibung betrifft die Produktpalette für Storage Management, deren Umsatzentwicklung insbesondere in den USA erheblich hinter den Erwartungen zurückblieb. Eine weitere Wertberichtigung auf erworbene Software in Höhe von 0,5 Millionen Euro wurde für das Partner-Produkt Diacom vorgenommen.

Das Bruttoergebnis aus Lizenzumsätzen sank von 15,9 Millionen Euro in 2000 auf 14,3 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2001 oder 9,8% gegenüber 2000. Dies entsprach in 2000 80,5% und in 2001 69,3% der Umsätze aus Lizenzen. Das verminderte Bruttoergebnis aus Lizenzen ist in erster Linie auf die zuvor erläuterten Sondereffekte in den aktivierten Softwarekosten zurückzuführen.

Das Bruttoergebnis aus Wartung liegt mit 15,9 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2001 um 3,6 Millionen Euro über dem Niveau des Vorjahres von 12,3 Millionen Euro. In Prozent der Wartungsumsätze stieg das Bruttoergebnis aus Wartung von 66,6% in 2000 auf 74,1% in 2001.

Das Bruttoergebnis aus Professional Services erhöhte sich im Geschäftsjahr 2001 um 0,2 Millionen Euro auf 0,9 Millionen Euro. In Prozent der Serviceumsätze belief sich das Bruttoergebnis aus Services in 2001 auf 32,1% gegenüber 26,0% in 2000.

Kosten- und Ergebnisentwicklung

Vertriebskosten

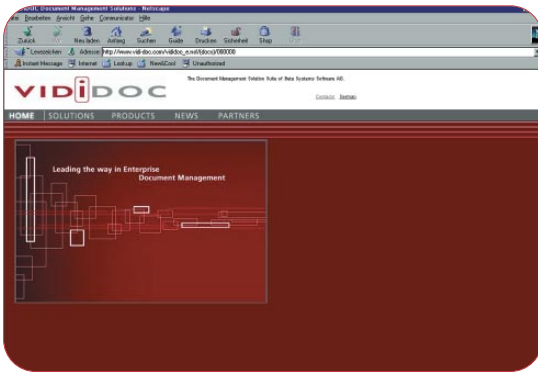
Die Vertriebskosten setzen sich in erster Linie aus Personalkosten inklusive Provisionen und Werbekosten für die Verkaufsaktivitäten der Produkte von Beta Systems zusammen.

Die Vertriebskosten stiegen um 1,2 Millionen Euro von 15,5 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2000 auf 16,7 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2001. Dies entspricht einer Erhöhung um 8,2% und ist im Wesentlichen auf den Aufbau der Vertriebsstruktur bei Tantia in 2001 und der Restrukturierung der Vertriebsorganisation in Deutschland zurückzuführen. Des Weiteren wurden umfangreiche Marketing-Maßnahmen durchgeführt. Zur Unterstreichung der Neuausrichtung wurde ein neues Corporate Design entwickelt und eingeführt.



Kern der weiteren Aktivitäten war die Etablierung der Marke VIDI@OC® mit Logo, Anzeigenkampagne, Werbebroschüren und eigener Website. Hinzu kam die Teilnahme an Messen wie CeBIT 2001 und der DMS Expo 2001. Ein weiterer Schwerpunkt war die Marketing-Kampagne für VIDI@OC® Output-Management-Lösungen in Sparkassen mit Workshops, intensiver Werbung und Pressearbeit. Verstärkt wurde auch das Telemarketing für die Data Center Management Produkte.

In Prozent der Gesamtumsätze betrugen die Vertriebskosten im Geschäftsjahr 2001 37,2% gegenüber 37,5% in 2000.



Einen weiteren Schwerpunkt bildeten die Planung und Entwicklung von Produktversionen für UNIX/Linux und speziell zLinux für Großrechner auf der Basis bestehender Lösungen, wie z.B. Beta 93 UX für UNIX. In Zusammenarbeit mit IBM legte Beta Systems eine Roadmap zur schrittweisen Entwicklung von weiteren Systems Management Produkten für zLinux zur Unterstützung der IBM „Linux for zSeries Strategy“ fest. Dabei handelt es sich um linuxfähige Produkte für das Job und Output Management. Ziel ist es, Großkunden zu unterstützen, die Linux auch im Mainframe-Umfeld einsetzen wollen.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Forschungs- und Entwicklungskosten umfassen in erster Linie personalbezogene Kosten in Verbindung mit der Entwicklung neuer Produkte und Produktmodule (wie z.B. VIDI DOC® Information Integrator und Beta 48 Extended Job Manager), der Verbesserung bestehender Produkte nach Kunden- und Marktanforderungen (z.B. Beta 88 RACF Manager und VIDI DOC® Archive and Dispatcher/Beta 93) und ihre Aktualisierung unter Ausnutzung des technischen Fortschritts (z.B. Tanta Highspeed FileTransfer), der Qualitätssicherung und der Erarbeitung der technischen Dokumentationen.



Die Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen um 2,2% von 6,4 Millionen Euro in 2000 auf 6,6 Millionen Euro im Berichtszeitraum. Sie machten in den jeweiligen Jahren 15,6% bzw. 14,6% der Umsatzerlöse aus.



Allgemeine Verwaltungskosten

Allgemeine Verwaltungskosten umfassen neben Aufwendungen für Investor Relations hauptsächlich Personalkosten für Konzernmanagement sowie für Finanzen, Verwaltung und Beratungsleistungen.

Die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen um 2,1 Millionen Euro von 8,5 Millionen Euro in 2000 auf 10,6 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2001, im Wesentlichen hervorgerufen durch Aufwendungen für Restrukturierung in Form von Unternehmensberatung bzw. Abfindungen und Umzugskosten in Höhe von insgesamt 1,5 Millionen Euro. Diese Ausgaben waren unter anderem notwendig, um das „Acht Punkte“-Programm mit externen Beratungsleistungen zu planen und einzuführen, Prozesse zu optimieren und organisatorische Anpassungen durchzuführen sowie gezielt das Management und den Mitarbeiterstamm zu verstärken.

Operatives Ergebnis

Die operativen Aufwendungen inklusive Umsatzkosten stiegen im Berichtszeitraum insgesamt um 8,4 Millionen Euro bzw. 19,0% gegenüber dem Vorjahr, hervorgerufen durch die zuvor erläuterten Effekte in Höhe von insgesamt 4,6 Millionen Euro im Berichtszeitraum.

Hinzu kam aufgrund der nachhaltig zurückhaltenden Markt- und Konjunktursituation in den USA im ersten Halbjahr 2001 und den geringer als erwartet ausgefallenen Geschäftsergebnissen der nordamerikanischen Tochtergesellschaft Tantia Technologies Inc. eine außerplanmäßige Abschreibung nahezu des gesamten Firmenwertes („Goodwill“) der Tochtergesellschaft in Höhe von 3,3 Millionen Euro.



Weitere bedeutende Kostenpositionen entstanden im Zusammenhang mit der Börsennotierung für Designated Sponsoring, Hauptversammlung, Geschäfts- und Quartalsberichte, Investorenkonferenzen und Aktionärsbetreuung. In Prozent der Umsätze betrugen die allgemeinen Verwaltungskosten 20,7% in 2000 und 23,5% im Geschäftsjahr 2001.



Zinsergebnis und sonstiges Ergebnis

Das durch den Konzern erzielte Zinsergebnis in Höhe von 0,6 Millionen Euro blieb im Geschäftsjahr 2001 um 0,2 Millionen Euro unter Vorjahresniveau. Der Konzern hatte im Geschäftsjahr 2001 ein sonstiges Ergebnis in Höhe von -0,5 Millionen Euro gegenüber 0,5 Millionen in 2000. Sonstige Erträge umfassen in erster Linie Gewinne aus Wechselkursumrechnungen und Erträge im Zusammenhang mit dem Verkauf der Workload-Produkte an die Allen Systems Group.

Sonstige Aufwendungen umfassen vor allem Verluste aus Wechselkursumrechnungen und Verluste aus Finanzanlagen. Auf das sonstige Ergebnis wirkten sich insbesondere Aufwendungen im Rahmen von Wertberichtigungen auf Finanz- und Unternehmensbeteiligungen in Höhe von insgesamt 1,5 Millionen Euro negativ aus. Wertberichtigt wurden kurzfristige Finanzanlagen in Höhe von 0,7 Millionen Euro und die Beteiligung an der Firma e-Security Inc. in voller Höhe von 0,8 Millionen Euro.

Vorsteuerergebnis und Ertragsteuern

Das Ergebnis vor Steuern ging um 5,8 Millionen Euro von -1,4 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2000 auf -7,2 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2001 zurück, was größtenteils durch die bereits erläuterten Sondereffekte und einmaligen Aufwendungen begründet ist.

Im Konzern ergibt sich ein negativer Steuersatz von 46,5%, der aus der steuerlichen Nichtabziehbarkeit von Aufwendungen, Steuernachzahlungen aufgrund einer Betriebsprüfung sowie der Verlustsituation in den Tantia-Gesellschaften resultiert. Die Situation in diesen Gesellschaften wird gegenwärtig so eingeschätzt, dass in absehbarer Zeit keine Verlustvorträge mit Einkünften steuermindernd verrechnet werden können, so dass für diese Verluste keine latenten Steuern aktiviert wurden. Somit fällt trotz eines negativen Konzernergebnisses insgesamt ein Steueraufwand im Beta Systems Konzern an.

Jahresergebnis

Der Konzern verzeichnete einen Jahresfehlbetrag von 10,5 Millionen Euro bzw. 2,66 Euro pro Aktie im Geschäftsjahr 2001 im Vergleich zu einem Jahresfehlbetrag von 1,6 Millionen Euro bzw. 0,41 Euro pro Aktie im Vorjahreszeitraum.

Vermögens- und Finanzlage

Zum 31. Dezember 2001 verfügte das Unternehmen über liquide Mittel in Höhe von 13,7 Millionen Euro gegenüber 9,4 Millionen Euro zum 31. Dezember 2000. Der Zuwachs der liquiden Mittel ergibt sich aus einem positiven Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit. Hierin enthalten ist der Rücklauf der Quellensteuerzahlungen aus dem Jahr 2000. Der Cash Flow aus operativem Geschäft betrug 8,7 Millionen Euro gegenüber -2,4 Millionen Euro in 2000. Das Eigenkapital zum 31. Dezember 2001 betrug 28,5 Millionen Euro gegenüber 38,5 Millionen Euro in 2000. Die Eigenkapitalquote betrug am 31. Dezember 2001 56,1% gegenüber 67,4% in 2000.

Die Investitionen in Anlagevermögen betrugen im Geschäftsjahr 2001 1,9 Millionen Euro (2000: 0,8 Millionen Euro). Sie umfassen in erster Linie Hard- und Software für die Produktentwicklung. Die Investitionsaktivitäten verringerten sich insgesamt um 2,8 Millionen Euro von 7,1 Millionen Euro auf 4,3 Millionen Euro.

Der Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit war wie im Vorjahr nahezu ausgeglichen. Insgesamt verbesserte sich der Cash-Bestand um 4,3 Millionen Euro auf 13,7 Millionen Euro. Der Konzern schüttete in 2001 an seine Aktionäre keine Dividende für das Geschäftsjahr 2000 aus. Auch für 2002 ist keine Ausschüttung an die Aktionäre vorgesehen.

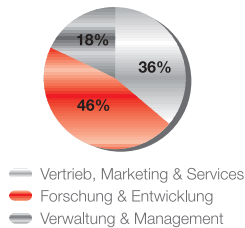
Der Anstieg der Forderungen zum 31. Dezember 2001 gegenüber Vorjahr um 21% in Höhe von 3,7 Millionen Euro lässt sich auf die Umsatzsteigerung im Dezember 2001 gegenüber Vorjahr zurückführen. Die Steigerung der passiven Rechnungsabgrenzungsposten um 5,9 Millionen Euro von 4,8 Millionen Euro auf 10,7 Millionen Euro basiert auf der Rechnungslegung der Wartungsrechnungen für 2002 im Dezember 2001.



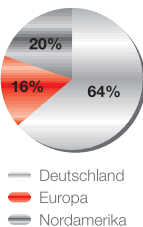
Personalentwicklung

Die Anzahl der Beschäftigten lag zum 31. Dezember 2001 in der gesamten Beta Gruppe bei 334 Mitarbeitern, von denen 213 in Deutschland, 54 im europäischen Ausland sowie 67 in Nordamerika beschäftigt waren. Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter betrug 320 im Geschäftsjahr 2001 im Vergleich zu 336 im Vorjahreszeitraum.

Mitarbeiterstruktur nach Funktionen



Mitarbeiterstruktur nach Gebieten



Durch die Restrukturierung des Vertriebes hat ein erheblicher Mitarbeiteraustausch stattgefunden. Etwa 36% der Mitarbeiter sind im Vertrieb, Marketing und Professional Services tätig, 46% in Forschung, Entwicklung und Qualitätskontrolle und 18% in Verwaltung und Administration.

Risiken der künftigen Entwicklung

Im Rahmen der weltweiten geschäftlichen Tätigkeit auf dem Gebiet der Softwareentwicklung und deren Vertrieb ist Beta Systems einer Reihe von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind.

Die Risikopolitik besteht darin, im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit vorhandene Chancen optimal zu nutzen und die damit verbundenen Risiken nur dann einzugehen, wenn der entsprechende Mehrwert durch die Chancenausnutzung geschaffen werden kann. Daher ist das Risikomanagement Bestandteil der Geschäftsprozesse und Unternehmensentscheidungen von Beta Systems. Der Vorstand formuliert die Risikogrundsätze, die vom Management umgesetzt werden. Die Tochterunternehmen und Business Units sind im Rahmen ihrer Verantwortung auch für das Risikomanagement entsprechend der konzernweiten Risikogrundsätze zuständig.

Zur Überwachung, Messung und Steuerung werden Management- und Kontrollsysteme genutzt. Dazu gehört ein unternehmenseinheitlicher Planungs-, Berichts- und Prognoseprozess. Die Erreichung der Geschäftsziele sowie die Risiken und Maßnahmen zu deren Begrenzung werden regelmäßig überwacht, Vorstand und Aufsichtsrat werden frühzeitig über wesentliche Risiken informiert. Durch verschiedene Risiken könnten Geschäftsentwicklung, Finanzlage und Ergebnis stark negativ beeinflusst werden. Neben diesen im Folgenden genannten Risikofaktoren bestehen noch weitere Risiken, die zum gegenwärtigen Zeitpunkt zwar als vernachlässigbar angesehen werden, die aber die Geschäftsentwicklung ebenfalls beeinträchtigen können.

Für mögliche Schadensfälle und Haftungsrisiken hat Beta Systems Versicherungen, die sicherstellen, dass sich finanzielle Folgen von möglicherweise eintretenden Risiken in Grenzen halten bzw. ganz ausgeschlossen werden. Deren Umfang wird laufend überprüft und bei Bedarf angepasst.



Wesentliche Risiken, die durch das Risikomanagement-System von Beta Systems überwacht werden, sind:

Geschäftsrisiken

Die weltweiten Märkte für unsere Produkte sind durch einen harten Wettbewerb geprägt. Dies gilt für Preise, Produkt- und Dienstleistungsqualität, die Entwicklungs- und Markteinführungszeiten sowie für den Service. Dies betrifft insbesondere die neu entwickelten Produkte für Open-Systems-Umgebungen in den Bereichen Storage und Document Management unter UNIX und Windows NT, bei denen sich ein erhöhtes Ertragsrisiko durch hohe Absatzrisiken bei hohem initialen Kostenaufwand für Marktentwicklung, Markteinführung und Marktdurchdringung ergibt. Dabei muss sich Beta Systems in seinen Geschäftsfeldern einem starken Preisdruck und Preiswettbewerb stellen. Insbesondere zeigt sich der Trend in der Software-Industrie, von traditionellen kapazitätsbezogenen Preisermittlungsmethoden hin zu nutzungsorientierten Modellen überzugehen. Zudem besteht die Gefahr von Markt- oder Wachstumseinbrüchen durch unvorhersehbare Entwicklungen, wie u.a. die Ereignisse im September 2001 in Nordamerika.

Die aktuelle Konjunkturschwäche hat sich bereits auf die Geschäftsentwicklung im dritten und vierten Quartal ausgewirkt, so dass die umfangreichen Kostensenkungs- und Restrukturierungsmaßnahmen (gemäß „Acht Punkte“-Programm) verstärkt wurden sowie außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen werden mussten. Die erfolgreiche Durchführung dieses Maßnahmenbündels wird für den künftigen Erfolg des Unternehmens ausschlaggebend sein. Im Besonderen trifft dies auf die wirtschaftliche Entwicklung in Nordamerika zu, die einen sehr großen Einfluss auf den Umsatz und das Ergebnis der Tochtergesellschaft Tantia Technologies Inc. hat.

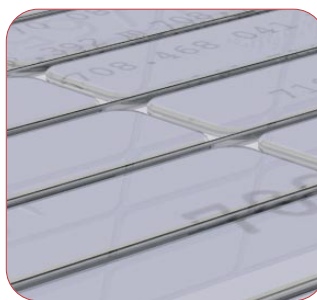
Schwankungen, Saisonalität des Lizenzumsatzes

Auch im Geschäftsjahr 2001 wurden 44% (2000: 46%) des Lizenzumsatzes im vierten Quartal erzielt. Die Fristigkeit, das Volumen und die Ausgestaltung von kundenindividuellen Lizenzvereinbarungen sind entscheidend für Beta Systems' Performance in den Geschäftsergebnissen. Viele der Vereinbarungen umfassen hohe Umsatzvolumina, und die Vertriebszyklen für die Produkte von Beta Systems sind oft sehr lang und zum Teil schwer vorher bestimmbar. Damit einhergehend verzeichnet Beta Systems im Jahresver-

lauf eine Abnahme liquider Mittel. Die gleichmäßigere Verteilung des Geschäftes über die Quartale soll durch verstärkte Forcierung des Projektgeschäftes sowie durch vertriebliche Anreizsysteme verbessert werden, stellt aber nach wie vor ein Umsatz- und damit Ertragsrisiko dar. Bezogen auf den Gesamtumsatz konnten diese Risiken durch den Ausbau des stabilen, gering schwankenden und wenig saisonal geprägten Wartungsgeschäftes relativiert werden, so dass im Geschäftsjahr 2001 35% (2000: 37%) des Gesamtumsatzes im vierten Quartal erzielt wurden.

Personalrisiken

In der Branche, in der Beta Systems geschäftlich aktiv ist, herrscht ein intensiver Wettbewerb um hochqualifizierte Fach- und Führungskräfte. Dies betrifft insbesondere Mitarbeiter mit wissenschaftlichem, technischem oder branchenspezifischem Hintergrund für die Entwicklung neuer Technologien und Produkte. Der künftige Erfolg des Unternehmens hängt teilweise davon ab, dass das Unternehmen auch in Zukunft in der Lage ist, qualifizierte Fach- und Führungskräfte einzustellen, zu integrieren und dauerhaft an das Unternehmen zu binden. Um Mitarbeiter zu gewinnen und zu binden, werden intensive Kontakte zu Universitäten gepflegt sowie interne Qualifizierungsprogramme, attraktive Vergütungssysteme und Integrationsprogramme für neue Mitarbeiter angeboten.



Produktkonzentration

Im Geschäftsjahr 2001 wurden 69% (2000: 63%) des Umsatzes mit drei Produkten erzielt (Beta 93, Beta 92 und Beta 91). Jeder Faktor, der die Preisgestaltung oder die Nachfrage nach diesen Produkten oder Leistungen negativ beeinflusst, kann eine nachteilige Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben. Die Attraktivität der mit diesen Produkten vornehmlich bedienten IBM OS/390-Umgebung hängt stark von den Innovationen und der Geschäftspolitik von IBM und anderen großen Hard- und Softwareherstellern ab.

Internationale Geschäftstätigkeit

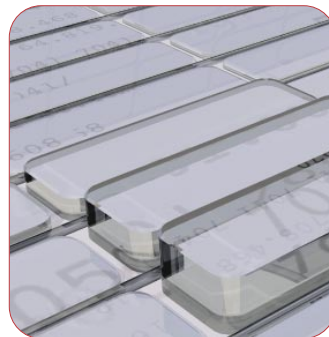
Beta Systems betreut Kunden durch lokale Tochtergesellschaften sowohl in Gesamteuropa als auch in Nord- und Südamerika und dem asiatisch-pazifischen Raum. Da auf das internationale Geschäft in zunehmendem Maß ein beträchtlicher Teil der Umsätze entfallen wird, unterliegt der Beta Systems Konzern mit seinen Tochtergesellschaften den Risiken aus internationalen Geschäften, einschließlich den Währungsrisiken. Beta Systems beobachtet diese Risiken und wird im Einzelfall dagegensteuern.

Ausblick auf das Geschäftsjahr 2002

Die Unternehmensleitung von Beta Systems ist zuversichtlich, die eingeleiteten und bereits erläuterten Restrukturierungsmaßnahmen gemäß dem „Acht Punkte“-Programm erfolgreich umsetzen zu können und erwartet bessere Ergebnisbeiträge, vor allem aus dem operativen Geschäft. Durch den Wegfall der einmaligen Aufwendungen aus 2001 und weiteres solides Umsatzwachstum über dem Niveau des Geschäftsjahres 2001 erwarten wir für das Geschäftsjahr 2002 ein positives Jahresergebnis.

Der Vorstand

Dieser Geschäftsbericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf Annahmen und Schätzungen der Unternehmensleitung der Beta Systems Software AG beruhen. Obwohl angenommen wird, dass die Erwartungen dieser vorausschauenden Aussagen realistisch sind, kann nicht garantiert werden, dass die Erwartungen sich auch als richtig erweisen. Die Annahmen können Risiken und Unsicherheiten bergen, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den vorausschauenden Aussagen abweichen. Zu den Faktoren, die solche Abweichungen verursachen können, gehören u.a. Veränderungen im wirtschaftlichen und geschäftlichen Umfeld, Wechselkurs- und Zinsschwankungen, Einführung von Konkurrenzprodukten, mangelnde Akzeptanz neuer Produkte oder Dienstleistungen und Änderungen der Geschäftsstrategie. Eine Aktualisierung der vorausschauenden Aussagen durch Beta Systems ist weder geplant noch übernimmt das Unternehmen die Verpflichtung dazu.





BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat hat die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Im Rahmen von fünf Aufsichtsratssitzungen hat der Vorstand ausführlich über die Lage und Entwicklung der Gesellschaft berichtet.

Der Vorstand hat die Unternehmensplanung für die Geschäftsjahre 2001 bis 2006 sowie Produkt- und Marktstrategien vorgelegt und erläutert. Schwerpunktthema war insbesondere die Geschäftsentwicklung der Tochtergesellschaft Tania Technologies Inc. in Nordamerika und damit verbundene Maßnahmen. Weiterer Schwerpunkt der Berichterstattung waren Status, Fortschritt und Ergebnisse des „Acht Punkte“-Programms zur Restrukturierung und Sanierung der Beta Systems Software AG. Ergänzend wurde der Aufsichtsrat durch den Vorstand umfassend durch schriftliche und mündliche Berichte über wesentliche Fragen der Geschäftsführung unterrichtet.

Zum 1. Januar 2001 wurde Karl-Joachim Veigel zum Vorstandsvorsitzenden der Gesellschaft berufen. Die bisherige Sprecherin des Vorstandes, Christiane Hotz-Firlus, ist zum Jahresbeginn 2001 aus dem Vorstand und der Gesellschaft ausgeschieden.

Die Buchführung, der Jahresabschluss und der Lagebericht der Beta Systems Software AG für das Geschäftsjahr 2001 sind von der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, geprüft und jeweils mit uneingeschränktem Bestätigungsvermerk testiert worden. In Anwesenheit des Abschlussprüfers hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 11. März 2002 von den Prüfungsergebnissen zustimmend Kenntnis genommen. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung hat der Aufsichtsrat gegen den Jahresabschluss und Lagebericht keine Einwände.

Der Aufsichtsrat billigt den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss, der damit festgestellt ist.

Der Konzernabschluss ist im Einklang mit den in den USA allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen (Generally Accepted Accounting Principles) vom Vorstand aufgestellt und von der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, geprüft worden. Der ausführlich erläuterte Konzernabschluss und der Bericht des Prüfers haben dem Aufsichtsrat vorgelegen.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeitern der Beta Systems Gruppe für den engagierten Einsatz im Geschäftsjahr 2001.

Berlin, im März 2002

Der Aufsichtsrat



Harald J. Joos
(Vorsitzender)

BESTÄTIGUNGSVERMERK

Wir haben den von der Beta Systems Software Aktiengesellschaft, Berlin, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den Generally Accepted Accounting Principles der United States of America (US-GAAP) liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen.

Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den Generally Accepted Accounting Principles der United States of America ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von dem Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns der Beta Systems Software Aktiengesellschaft, Berlin, und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Berlin, den 26. Februar 2002

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Dr. Schindler
Wirtschaftsprüfer



Geisler
Wirtschaftsprüfer

KONZERNGEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG

1. Januar – 31. Dezember (Angaben in TEUR, außer Beträge pro Aktie)	2000	2001
Umsatzerlöse aus:		
• Produktlizenzen	19.771	20.702
• Wartung	18.508	21.388
• Service	2.947	2.890
• Summe Umsatzerlöse	41.226	44.980
Umsatzkosten:		
• Produktlizenzen	3.862	6.360
• Wartung	6.188	5.542
• Service	2.182	1.961
• Summe Umsatzkosten	12.232	13.863
Bruttoergebnis vom Umsatz	28.994	31.117
Betriebsaufwendungen:		
• Vertriebskosten	15.456	16.730
• Allgemeine Verwaltungskosten	8.528	10.592
• Forschungs- und Entwicklungskosten	6.446	6.586
• Abschreibungen immaterieller Vermögensgegenstände	814	3.702
• Abfindungszahlungen	473	830
• Einmalige Aufwendungen	0	4
• Summe Betriebsaufwendungen	31.717	38.444
Operatives Ergebnis	-2.723	-7.327
Sonstige Erträge (Aufwendungen), netto	526	-524
Zinserträge, netto	774	630
Ergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteile	-1.423	-7.221
Ertragsteuern	197	3.360
Minderheitenanteile am Ergebnis der Tochtergesellschaften	0	-76
Jahresfehlbetrag	-1.620	-10.505
Jahresfehlbetrag pro Stammaktie		
• Einfach und unter Berücksichtigung des Verwässerungseffektes	-0,41	-2,66
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien während der Periode, um den Verlust pro Aktie zu ermitteln		
• Einfach und unter Berücksichtigung des Verwässerungseffektes	3.951.476	3.947.122

Auf die nachfolgenden Erläuterungen im Konzernanhang wird hingewiesen.

EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERNS

(Angaben in TEUR, außer Beträge pro Aktie)	Stammkapital		Kapital- rücklage	
	Anzahl der ausgegebenen Stammaktien	Nenn- wert		
Stand 31. Dezember 1999	3.963.427	10.132	37.580	
Ausgabe von Stammaktien	7.133	19	19	
Jahresfehlbetrag	-	-	-	
Andere nichterfolgswirksame Änderung des Eigenkapitals abzügl. Steuereffekt				
• Nicht realisierte Gewinne aus Wertpapieren	-	-	-	
• Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	
Andere nichterfolgswirksame Änderung des Eigenkapitals	-		-	
Jahresfehlbetrag inklusive nichterfolgswirksame Änderung des Eigenkapitals	-	-	-	
Aufwand im Rahmen des Stock-Option-Programmes für Stammaktien	-	-	1.024	
Stand 31. Dezember 2000	3.970.560	10.151	38.623	
Ausgabe von Stammaktien	4.371	11	36	
Jahresfehlbetrag	-	-	-	
Andere nichterfolgswirksame Änderung des Eigenkapitals abzügl. Steuereffekt				
• Nicht realisierte Gewinne aus Wertpapieren	-	-	-	
• Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	
Andere nichterfolgswirksame Änderung des Eigenkapitals	-	-	-	
Jahresfehlbetrag inklusive nichterfolgswirksame Änderung des Eigenkapitals	-	-	-	
Aufwand im Rahmen des Stock-Options-Programms	-	-	57	
Stand 31. Dezember 2001	3.974.931	10.162	38.716	

Auf die nachfolgenden Erläuterungen im Konzernanhang wird hingewiesen

	Abgrenzungsposten für Stock- Option- Aufwand	Andere nicht- erfolgswirksame Änderungen des Eigenkapitals	Verlust- Vortrag	Jahresfehlbetrag inklusive nichterfolgswirksame Änderungen	Eigene Anteile		Summe Eigenkapital
					Anzahl	Betrag zu Anschaffungs- kosten	
	-594	1.931	-9.320		-12.477	-255	39.474
	-	-	-		-	-	38
	-	-	-1.620	-1.620	-	-	-1.620
	-	-	-	<u>1</u>	-	-	-
	-	-	-	<u>293</u>	-	-	-
	-	294	-	<u>294</u>	-	-	294
	-	-	-	<u>-1.326</u>	-	-	-
	-669	-	-		-	-	355
	-1.263	2.225	-10.940		-12.477	-255	38.541
	-	-	-		-47.828	-164	-117
	-	-	-10.505	-10.505	-	-	-10.505
	-	-	-	<u>28</u>	-	-	-
	-	-	-	<u>107</u>	-	-	-
	-	135	-	<u>135</u>	-	-	135
	-	-	-	<u>-10.370</u>	-	-	-
	392	-	-		-	-	449
	-871	2.360	-21.445		-60.305	-419	28.503

KONZERNBILANZ

31. Dezember (Angaben in TEUR, außer Beträge pro Aktie)	2000	2001
Umlaufvermögen:		
• Liquide Mittel	9.399	13.658
• Kurzfristige Wertpapiere	2.775	1.342
• Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, - abzüglich Wertberichtigungen 2000 TEUR 697; 2001 TEUR 841	18.158	21.863
• Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	781	554
• Aktive latente Steuern (kurzfristig)	1.093	738
• Sonstiges kurzfristiges Umlaufvermögen	5.054	3.153
• Summe Umlaufvermögen	37.260	41.308
• Sachanlagevermögen, netto	2.291	2.899
• Immaterielle Vermögensgegenstände, netto	3.809	339
• Aktivierte Softwareentwicklungskosten, netto	7.941	3.205
• Aktive latente Steuern (langfristig)	2.666	514
• Sonstiges Umlaufvermögen	3.215	2.551
• Summe Aktiva	57.182	50.816
Kurzfristige Verbindlichkeiten:		
• Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	12	0
• Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.225	1.142
• Passive Rechnungsabgrenzungsposten	4.801	10.698
• Steuerrückstellungen	974	379
• Passive latente Steuern (kurzfristig)	1.184	854
• Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	6.636	7.937
• Summe kurzfristiger Verbindlichkeiten	14.832	21.010
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	0	63
Pensionverpflichtungen	1.306	794
Passive latente Steuern (langfristig)	907	558
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	1.596	0
Summe Verbindlichkeiten	18.641	22.425
Minderheitenanteile	0	-112
Eigenkapital		
• Stammaktien mit einem rechnerischen Nennwert von EUR 2,56; 2000: 3.970.560 ausgegebene und 3.958.083 frei verfügbare nennwertlose Stückaktien, 2001: 3.974.931 ausgegebene und 3.914.626 frei verfügbare nennwertlose Stückaktien	10.151	10.162
• Kapitalrücklage	38.623	38.716
• Abgrenzungsposten für Stock-Option-Aufwand	-1.263	-871
• Verlustvortrag	-10.940	-21.445
• Andere nicht erfolgswirksame Änderungen des Eigenkapital	2.225	2.360
• Abzüglich eigener Anteile zu Anschaffungskosten; 12.477 Anteile in 2000 und 60.305 in 2001	-255	-419
• Summe Eigenkapital	38.541	28.503
• Summe Passiva	57.182	50.816

Auf die nachfolgenden Erläuterungen im Konzernanhang wird hingewiesen.

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

1. Januar – 31. Dezember (Angaben in TEUR)	2000	2001
Operative Geschäftstätigkeit:		
Jahresfehlbetrag	-1.620	-10.505
Anpassungen zur Überleitung des Jahresfehlbetrages auf den Cashflow der Geschäftstätigkeit:		
• Planmäßige Abschreibungen	5.416	10.758
• Verlust (Gewinn) aus der Veräußerung von Anlagevermögen	15	-95
• Abgegrenzter Stock-Option-Aufwand	355	392
• Latente Steuern	-995	1.827
• Wechselkursgewinne und -verluste	423	-177
• Minderheitenanteile	0	-112
• Verlust aus dem Erwerb von Wertpapieren	1.017	1.460
• Veränderung von Aktiva und Passiva, abzgl. erworbener Beträge:		
- Zunahme der Forderungen aus Lieferungen u. Leistungen	-1.602	-3.706
- Abnahme der Verbindlichk. aus Lieferungen u. Leistungen	-197	-84
- Zunahme (Abnahme) der passiven Rechnungsabgrenzungsposten	-43	5.897
- Veränderungen sonstiger Aktiva und Passiva einschließlich laufender Ertragsteuer	-5.194	3.030
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	-2.425	8.685
Investitionstätigkeit:		
• Erwerb von Sachanlagevermögen	-782	-1.886
• Erlöse aus Abgängen von Sachanlagevermögen	63	60
• Aktivierung von Softwareentwicklungskosten	-1.598	-1.045
• Erwerb von Wertpapieren und getätigte Akquisitionen, netto	-4.801	-1.460
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-7.118	-4.331
Finanzierungstätigkeit:		
• Veränderung der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	-24	-12
• Erlöse aus der Ausgabe von Stammaktien, netto	38	104
• Rückkauf von Aktien	0	-164
• Erlöse aus der Aufnahme von langfristigen Verbindlichkeiten	0	63
• Rückzahlung langfristiger Verbindlichkeiten	-130	0
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-116	-9
Einfluss von Wechselkursänderungen auf die liquiden Mittel	-666	-86
Zunahme (Abnahme) der liquiden Mittel	-10.325	4.259
Liquide Mittel zum Periodenanfang	19.724	9.399
Liquide Mittel zum Periodenende	9.399	13.658
Zusätzliche Angaben zum Cashflow:		
• Für Steuern gezahlte liquide Mittel	2.903	1.714
• Für Zinsen gezahlte liquide Mittel	217	39

Auf die nachfolgenden Erläuterungen im Konzernanhang wird hingewiesen.

KONZERNANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2001

1. ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER BILANZIERUNGS-GRUNDSÄTZE

Beschreibung der Geschäftstätigkeit

Beta Systems Software Aktiengesellschaft und Tochtergesellschaften („Beta Systems“ oder die „Gesellschaft“) entwickeln, vertreiben und betreuen unternehmensweite Automatisierungs-Softwarelösungen für Großrechner und andere Hardware in den Rechenzentren großer Unternehmen, Behörden und anderer Organisationen. Die Produkte der Gesellschaft sind darauf ausgerichtet, die Produktivität von Rechenzentren durch Automatisierung manueller Abläufe und durch Optimierung des Einsatzes von Hardwareressourcen zu erhöhen. Die Produkte der Gesellschaft zeichnen sich durch eine gemeinsame plattformübergreifende Architektur aus, welche die anwendungsunabhängige Entwicklung und Integration der Produkte der Gesellschaft erleichtert. Der Hauptsitz der Gesellschaft befindet sich in Berlin, Deutschland, und Tochtergesellschaften sind in Europa, Nordamerika und Australien ansässig.

Zugrunde liegendes Bilanzierungsverfahren

Der Konzernabschluss wurde in Übereinstimmung mit den US-amerikanischen allgemein anerkannten Bilanzierungsgrundsätzen (US GAAP) erstellt.

Konsolidierungsgrundsätze

Alle Unternehmen, über die Beta Systems die rechtliche Kontrolle ausübt, wurden in vollem Umfang in den Konzernabschluss einbezogen. Die Effekte konzerninterner Transaktionen wurden eliminiert.

Fremdwährungen

Die Bilanzen ausländischer Tochtergesellschaften wurden auf der Grundlage der Wechselkurse am Ende der Periode in Euro umgerechnet, während die Gewinn- und Verlustrechnungen unter Verwendung der durchschnittlichen Wechselkurse während der Periode umgerechnet wurden. Kumulierte Umrechnungsdifferenzen werden als separater Bestandteil des Eigenkapitals ausgewiesen, das durch ergebnisneutrale Veränderungen entstanden ist. Die in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Wechselkursgewinne (-verluste) betragen 2000 EUR -423 und 2001 EUR 177.

Realisierung von Umsatzerlösen

Produktlizenzz Umsätze, die sich aus neuen Produktlizenzen, Versions-Upgrades und CPU-Upgrades zusammensetzen,

werden realisiert, wenn ein stichhaltiger Beweis einer Vereinbarung vorliegt, die Lieferung erfolgt ist, die Gebühr festgesetzt oder feststellbar ist und die Einzugsfähigkeit wahrscheinlich ist. Enthält ein Lizenzvertrag mehrere Elemente, so werden die Umsatzerlöse diesen Elementen auf der Grundlage des Marktpreises zugeteilt.

Wartungsumsätze werden anteilmäßig über den Wartungszeitraum ertragswirksam erfasst. Serviceumsätze setzen sich in erster Linie aus Installations- und Schulungsleistungen zusammen und werden, sobald die Leistungen erbracht wurden, ertragswirksam gebucht.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Forschungs- und Entwicklungskosten werden zum Zeitpunkt ihres Anfalls aufwandswirksam gebucht. Die Kosten für die Entwicklung neuer Softwareprodukte und wesentlicher Erweiterungen bestehender Softwareprodukte werden, bis die technische Realisierbarkeit festgestellt wurde, zum Zeitpunkt ihres Anfalls als Aufwand gebucht, und danach werden weitere Entwicklungskosten aktiviert. Die Aktivierung von Kosten endet, wenn das Produkt zur allgemeinen Freigabe an Kunden zur Verfügung steht.

Aktiviert Softwareentwicklungskosten werden in jedem Berichtszeitraum (i) linear über die geschätzte Nutzungsdauer der Software (normalerweise fünf Jahre) oder (ii) im Verhältnis der Bruttoumsatzerlöse aus dem Verkauf der Software zum Gesamtbetrag der aktuellen und erwarteten künftigen Bruttoumsatzerlöse aus dem Verkauf dieser Software abgeschrieben, je nachdem, welcher Betrag größer ist.

An jedem Bilanzstichtag werden nicht abgeschriebene aktivierte Softwareentwicklungskosten mit den beizulegenden Werten dieser Produkte verglichen, um zu ermitteln, ob eine Wertminderung vorliegt.

Ist eine Wertminderung eingetreten, so wird der Betrag, um den die nicht abgeschriebenen aktivierten Softwareentwicklungskosten den beizulegenden Werten (den Barwert künftiger geschätzter Verkäufe der Produkte abzüglich Vertriebskosten) dieses Aktivpostens übersteigen, außerplanmäßig abgeschrieben.

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

Werbekosten

Werbekosten werden zum Zeitpunkt ihres Anfalls aufwandswirksam verbucht. Die Gesellschaft hatte Werbekosten in Höhe von EUR 1,024 im Geschäftsjahr 2000 und EUR 465 im Geschäftsjahr 2001.

Liquide Mittel

Liquide Mittel umfassen Barmittel und Festgeldanlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von maximal drei Monaten.

Sachanlagevermögen

Sachanlagevermögen wird mit den Anschaffungskosten bewertet und anschließend linear über die Nutzungsdauer der Anlagen abgeschrieben und zwar wie folgt: Einbauten in Gebäuden – 5 bis 10 Jahre; Computerausrüstung – 3 bis 5 Jahre; Betriebs- und Geschäftsausstattung – 3 bis 10 Jahre.

Immaterielle Vermögensgegenstände

Immaterielle Vermögensgegenstände, einschließlich Firmenwert, werden mit den Anschaffungskosten bewertet und über ihre Nutzungsdauer von 4 bis 10 Jahren abgeschrieben. An jedem Berichtstag beurteilt die Gesellschaft die Werthaltigkeit ihres Firmenwertes auf der Grundlage geplanter künftiger Zahlungsströme.

Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände

Sonstige Vermögensgegenstände umfassen eine Anlage, mit der ein Teil der Pensionsverpflichtungen der Gesellschaft finanziert werden soll. Die Gesellschaft verbucht diese Anlage zum Rückkaufswert. Außerdem enthalten die sonstigen Vermögensgegenstände Steuerforderungen.

Wertpapiere

Gemäß SFAS No. 115 hat die Gesellschaft diese Wertpapiere als „kurzfristig veräußerbar“ (available for sale) eingestuft und weist diese auf der Grundlage der Börsennotierungen mit dem Zeitwert aus. Nicht realisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren werden in einer getrennten Eigenkapitalkomponente ausgewiesen. Eine voraussichtliche permanente Verminderung des Zeitwertes der veräußerungsfähigen Wertpapiere unter Anschaffungskosten führt zu einer ertragswirksamen Reduktion des Nettobuchwertes zum Marktwert.

Zeitwert von Finanzinstrumenten

Finanzinstrumente der Gesellschaft sind vorläufig liquide Mittel, Wertpapiere, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen,

Rückstellungen und langfristige Verbindlichkeiten. Der Zeitwert langfristiger Verbindlichkeiten weicht nur unwesentlich von seinem Buchwert ab. Der Buchwert anderer Finanzinstrumente entspricht aufgrund der kurzen Laufzeit dieser Instrumente annähernd ihrem Zeitwert.

Aktienoptionsplan

Die Gesellschaft bilanziert ihren steuerbegünstigten Aktienoptionsplan in Übereinstimmung mit den Bestimmungen der Accounting Principles Board („APB“) Opinion No. 25, Bilanzierung von Belegschaftsaktien und den zugehörigen Interpretationen. Im Grunde genommen würde nur dann ein Vergütungsaufwand am Tag der Optionsgewährung ausgewiesen, wenn der aktuelle Marktkurs der zugrundeliegenden Aktie über dem Ausübungskurs liegt. Statement of Financial Accounting Standards („SFAS“) No. 123, Bilanzierung aktienbasierter Vergütungen gestattet es Unternehmen, den Zeitwert aller aktienbasierten Prämien am Tag der Optionsgewährung aufwandswirksam über den Übertragungszeitraum auszuweisen.

Alternativ gestattet es SFAS No. 123 Unternehmen auch, die Bestimmungen von APB Opinion No. 25 anzuwenden und Proforma-Angaben zum Jahresüberschuss und Proforma-Angaben zum Gewinn pro Aktie für gewährte Belegschaftsaktienoptionen zu machen, als wäre die in SFAS No. 123 definierte Methode der Bewertung auf der Grundlage des Zeitwertes angewandt worden. Die Gesellschaft hat sich dafür entschieden, die Bestimmungen von APB Opinion No. 25 anzuwenden und den Proforma-Offenlegungsbestimmungen von SFAS No. 123 zu folgen.

Nettoverlust pro Aktie

Der primäre Jahresfehlbetrag pro Stammaktie wurde durch Division des Jahresüberschusses (-fehlbetrages) durch die gewogene durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Stammaktien während jeder einzelnen Periode berechnet. Der Jahresüberschuss pro Stammaktie unter Berücksichtigung des Verwässerungseffektes wurde in Übereinstimmung mit SFAS No. 128 so berechnet, dass die Wirkung verwässernder Wertpapiere widergespiegelt wird.

Die Wirkung von Aktienoptionen und wandelbaren Vorzugsaktien wurde bei der Berechnung des Gewinnes pro Aktie unter Berücksichtigung des Verwässerungseffektes und in Bezug auf Aktienoptionen für die Jahre 2000 und 2001 nicht berücksichtigt, da sie dem Verwässerungseffekt entgegengewirkt hätte.

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

Verwendung von Schätzungen

Bei der Erstellung des Jahresabschlusses muss die Geschäftsleitung Schätzungen vornehmen und Annahmen treffen, die die ausgewiesenen Beträge der Aktiva und Passiva und die Offenlegung bedingter Beträge am Tag des Jahresabschlusses sowie die ausgewiesenen Ertrags- und Aufwandsbeträge während des Berichtszeitraums betreffen.

Die tatsächlichen Ergebnisse könnten von diesen Schätzungen abweichen.

Neugliederungen

An dem Konzernabschluss 2000 wurden gewisse Neugliederungen vorgenommen, damit dieser im Einklang mit dem 2001 vorgelegten Abschluss stehen.

2. ÜBERNAHME VON HARBOR SYSTEMS MANAGEMENT, LTD.

Am 31. Dezember 1998 erwarb die Gesellschaft die HARBOR Systems Management, Ltd., Calgary, Alberta, Kanada, („HARBOR“), für einen Gesamtkaufpreis von ungefähr EUR 17.266. Schuldscheine berechtigen die Inhaber zum Erhalt eines Gesamtbetrages von 25% der Nettoumsatzerlöse der Gesellschaft aus Produkten von Beta Canada für den am 31. Dezember 2001 endenden Dreijahreszeitraum. Die Schuldscheine sind jährlich bis zu einer maximalen umsatzabhängigen Kaufpreiszahlung in Höhe von EUR 3.835 zahlbar. Die verbleibende Verbindlichkeit in Höhe von EUR 1.321 wird zum 31. März 2002 fällig. Die Übernahme wurde nach der Erwerbsmethode bilanziert. Der Betrag, um

den der Kaufpreis den Buchwert der erworbenen Aktiva und Passiva überschritt, wurde als Firmenwert ausgewiesen. Die anhaltende schwache wirtschaftliche Entwicklung auf dem US-Marktsektor innerhalb der Branche veranlasste die Geschäftsführung, die US/Kanadische Beteiligung neu zu bewerten. Folglich wurde der kanadische Firmenwert abgewertet (siehe Punkt 8).

Im November 2000 wurde die Beteiligung in Beta Canada auf Tantia Technologies Inc., USA, übertragen. Gleichzeitig wurde Beta Canada in Tantia Technologies, Inc., Canada, umbenannt.

3. UMSTRUKTURIERUNG DER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT IN DEN VEREINIGTEN STAATEN

Mit Wirkung zum 17. Januar 2000 verkaufte die Gesellschaft gemäß einem Kaufvertrag vom 3. Dezember 1999 zwischen der Gesellschaft und Allen Systems Group, Inc. („ASG“) sämtliche Vermögensgegenstände des Workload-Geschäfts und alle mit diesen Vermögensgegenständen verbundenen Produkte, Rechte und Module, die im Wesentlichen die gesamte Geschäftstätigkeit der Gesellschaft in den Vereinigten Staaten zu jenem Zeitpunkt darstellten, an ASG.

Darüber hinaus übernahm ASG bestimmte Verbindlichkeiten der Gesellschaft, die sich vorrangig aus Leasing-Verpflichtungen und Verpflichtungen zur Durchführung künftiger Wartungsarbeiten an den verkauften Produkten zusammensetzen. Die Gesellschaft war für alle und jegliche Abfindungszahlungen an Arbeitnehmer der Gesellschaft, die nicht von ASG übernommen wurden, verantwortlich.

Die Gesellschaft hat ferner mit ASG eine Vereinbarung über ein Wettbewerbsverbot geschlossen. Für einen Zeitraum von 5 Jahren darf sich die Gesellschaft nicht an einem Geschäft oder Unternehmen mit auf dem Gebiet der Entwicklung oder des Absatzes von ASG übernommener kon-

kurrierender Computersoftware beteiligen. Während dieses Zeitraums darf die Gesellschaft Beziehungen zwischen ASG und ihren Kunden, Lieferanten, Beratern, leitenden Angestellten oder Arbeitnehmern nicht beeinträchtigen bzw. nicht versuchen, diese zu beeinträchtigen.

Der Kaufpreis wird an die Gesellschaft als eine bedingte Lizenzgebühr in Höhe von 30% aller künftig mit den verkauften Produkten der Gesellschaft verbundenen Umsatzerlöse gezahlt, bis der Kaufpreis in voller Höhe beglichen wird. Verkaufserlöse in Bezug auf den Vertrag waren erstmals im Betriebsergebnis der Gesellschaft für das Jahr 2000 enthalten und wurden nach der Teilzahlungsmethode verbucht. Bis heute ist ein Betrag in Höhe von EUR 2.271 realisiert worden.

Das mit diesem Vertrag verbundene Nettovermögen wird abgegrenzt und als Aufwand gebucht, wenn die Zahlungen der Lizenzgebühr fällig werden. Der verbleibende Saldo beläuft sich per 31. Dezember 2001 auf EUR 1.055. Die Vertriebsvereinbarung zwischen der Gesellschaft und ASG endete im gegenseitigen Einvernehmen am 1. Januar 2001.

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

4. WERTPAPIERE

Im Jahre 2000 hat die Gesellschaft ein Schuldscheindarlehen zu einem Nennwert von EUR 3.000 erworben. Der Aussteller übte im Dezember 2001 die Option aus, die Verpflichtung durch Ausgabe von Telekom-Aktien zu tilgen. Basierend auf den neuen Anschaffungskosten von EUR 19,05 pro Aktie, wurden die Aktien mit EUR 1.270 bewertet. Darüber hin-

aus wurden im Jahre 2000 Anteile der e-security, Inc., USA, in Höhe von EUR 748 angekauft. Die e-security Anteile wurden aufgrund der Unsicherheit bezüglich der Rückflüsse aus dieser Investition, die nicht als vorübergehend eingeschätzt wird, von der Gesellschaft vollständig abgeschrieben.

Per 31. Dezember (Angaben in TEUR)	2000	2001
Schuldscheindarlehen	1.983	-
Telekom-Aktien	-	1.293
e-Security-Anteile	748	-
Sonstige	44	49
Endsaldo	2.775	1.342

5. FORTSCHREIBUNG DER WERTBERICHTIGUNG FÜR ZWEIFELHAFTE FORDERUNGEN

Per 31. Dezember (Angaben in TEUR)	2000	2001
Anfangssaldo	1.379	697
• Zuführung	158	377
• Abschreibung	-841	-233
Endsaldo	697	841

6. SONSTIGES KURZFRISTIGES UMLAUFVERMÖGEN

Per 31. Dezember (Angaben in TEUR)	2000	2001
Steuerforderungen	4.333	1.907
Forderung an Pensionsfond	-	511
Sonstige	721	735
	5.054	3.153

Steuerforderungen

Gemäß dem deutschen Einkommensteuergesetz unterliegen Zahlungen von Lizenzgebühren an ausländische Tochtergesellschaften den in Deutschland zu zahlenden Quellensteuern für Lizenzen. Hinsichtlich des Zeitraumes von 1996 bis heute wurden im Jahre 2000 EUR 3.170 an die deutschen Steuerbehörden gezahlt. Infolge des Doppelbesteuerungsabkommens zwischen Deutschland und den USA wurden EUR 1.610 durch die deutschen Steuerbehörden an die Gesellschaft rückerstattet.

Im Jahre 2001 verbleiben EUR 2.397 als erstattungsfähige Quellensteuer. Basierend auf dem Verlust des Jahres 2001, hat die AG ihre Steuervorauszahlungen (EUR 194) an die deutschen Steuerbehörden aktiviert. Aufgrund einer Steuerprüfung für den Zeitraum 1996 - 1999 wird eine Zahlung von EUR 684 im ersten Quartal 2002 fällig. Diese Steuerverbindlichkeit wurde mit den Steuerforderungen verrechnet.

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

7. SACHANLAGEVERMÖGEN

Per 31. Dezember (Angaben in TEUR)	2000	2001
Anschaffungskosten:		
• Einbauten in Mietobjekte	394	1.051
• Computerausrüstungen	5.177	6.118
• Büro- und Geschäftsausstattung	1.467	1.187
	7.038	8.356
Aufgelaufene planmäßige Abschreibungen	4.747	5.457
Sachanlagevermögen, netto	2.291	2.899

Der die Gewinn- und Verlustrechnung belastende Abschreibungsaufwand betrug 2000 EUR 1.367, und 2001 EUR 1.318.

8. IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

Per 31. Dezember (Angaben in TEUR)	2000	2001
Aktiviert Beträge:		
• Lizenzrecht	435	435
• Firmenwert	6.739	6.739
	7.174	7.174
Aufgelaufene Abschreibungen	3.365	6.835
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto	3.809	339

Die Gesellschaft nahm eine einmalige zahlungsunwirksame Abwertung des kanadischen Firmenwertes in Höhe von EUR 3.275 vor. Basis der Abschreibung ist die Fähigkeit, dass zukünftig erwartete operative Einzahlungsüberschüsse den ausgewiesenen Firmenwertes kompensieren.

Die Differenz zwischen dem Buchwert des Firmenwertes und dem diskontierten erwarteten zukünftigen Cash Flow wurde aufwandswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

9. AKTIVIERTE SOFTWAREENTWICKLUNGSKOSTEN

Im August 1998 erwarb Beta Systems die Alleinrechte am Quellcode eines automatisierten Bandarchivmanagers von der Diacom Software LLC („Diacom“), Ashland, Oregon, einem in den Vereinigten Staaten ansässigen Entwickler von Automatisierungssoftware für Rechenzentren.

Der Kaufpreis – US\$ 2.250 (EUR 1.989) – wurde am Tag der Anschaffung als Softwareentwicklungskosten aktiviert. Per 31. Dezember 2001 war der Kaufpreis vollständig bezahlt. Im Jahre 2000 und 2001 buchte die Gesellschaft eine Wertberichtigung in Höhe von EUR 293 beziehungsweise EUR 509.

Die Gesellschaft hat sich verpflichtet, Diacom Lizenzgebühren in Höhe von 25% aller damit verbundenen Lizenz-

und Wartungserlöse bis zu einem maximalen Lizenzbetrag von US\$ 7.750 zu zahlen. Die Lizenzgebühren werden von der Gesellschaft zum Zeitpunkt ihres Anfalls aufwandswirksam gebucht.

Gemäß SFAS 86 bewertete die Gesellschaft ihre aktivierten Softwarekosten entsprechend der Fähigkeit, in der Zukunft Zahlungsüberschüsse zu erwirtschaften. Daraus resultierte eine außerplanmäßige Abschreibung von EUR 2.648. Der Abschreibungsaufwand für aktivierte Softwarekosten betrug im Jahr 2000 EUR 2.941 und im Jahr 2001 EUR 5.737.

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

10. RÜCKSTELLUNGEN UND SONSTIGE KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN

Per 31. Dezember (Angaben in TEUR)	2000	2001
Zahlungen an Diacom Software LLC	134	-
Sonstige Steuerverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Sozialabgaben	2.271	2.710
Rückstellungen für Löhne und Gehälter sowie Reisekosten	1.874	2.682
Umsatzabhängige Kaufpreiszahlung in Bezug auf die Übernahme von Beta Canada	1.309	1.321
Sonstige Rückstellungen	1.048	1.224
	6.636	7.937

11. ERTRAGSTEUERN

Das Ergebnis (Verlust) vor Ertragsteuern ist den folgenden geographischen Standorten zuzurechnen:

1. Januar bis 31. Dezember (Angaben in TEUR)	2000	2001
Deutschland	435	3.425
Außerhalb Deutschlands	-1.856	-10.646
	-1.421	-7.221

Der Ertragsteueraufwand (Ertrag) beträgt:

1. Januar bis 31. Dezember (Angaben in TEUR)	2000	2001
Laufende Steuer:		
• Deutschland	-208	767
• Außerhalb Deutschlands	1.389	620
	1.181	1.387
Latente Steuern:		
• Deutschland	-57	1.622
• Außerhalb Deutschlands	-927	351
	-984	1.973
	197	3.360

Im Jahre 2001 wurde die Körperschaftsteuer von 40% auf einbehaltene Gewinne und 30% auf ausgeschüttete Gewinne auf einen einheitlichen Satz von 25% gesenkt, zusätzlich Solidaritätszuschlag von 5,5%. Diese Änderung wirkte sich auf das Steuerjahr der Gesellschaft beginnend ab dem 1. Januar 2001 aus. Demgemäß sind temporäre Unterschiede, die in einem über das Jahr 2000 hinausgehenden Zeitraum ausgeglichen werden, mit dem neuen Steuersatz berücksichtigt worden.

Eine Überleitung der Ertragsteuern, die durch den zusammengefassten Körperschaftsteuersatz und Solidaritätszuschlag von 26,38% (2000: 42,20%) und den Gewerbesteuersatz von 17,29% mit einem Gesamteinsteuersatz von 39,11% (52,20% bis 2001) ermittelt wurden, ergibt folgendes:

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

1. Januar bis 31. Dezember (Angaben in TEUR)	2000	2001
Erwarteter Ertragsteuerertrag	-742	-2.824
Ausländische Steuersatzunterschiede	-108	-71
Steuerlich nicht abzugsfähige Betriebsausgaben, einschließlich Abschreibung d. Firmenwertes	131	2.275
Änderung der Wertberichtigung auf latente Steuern	1.258	3.236
Effekt der Steuersatzänderung	-302	19
Prüfungsunterschiede durch Betriebsprüfung früherer Jahre der Finanzbehörden	-	684
Sonstige	-40	41
Tatsächlicher Ertragsteueraufwand	197	3.360
Effektiver Konzernsteuersatz	-13,9%	-46,5%

In 2001 wurde die Beta Systems Software AG für die Veranlagungszeiträume 1997 bis 1999 von den Steuerbehörden

geprüft. Daraus resultierte eine zusätzliche Steuerzahlung aufgrund der Prüfungsfeststellungen.

Aktive und passive latente Steuern lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Per 31. Dezember (Angaben in TEUR)	2000	2001
Aktive latente Steuern in Bezug auf:		
• Immaterielle Vermögensgegenstände	156	-
• Rechnungsabgrenzungsposten	636	323
• Steuerliche Verlustvorträge	3.730	4.927
• Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	298	473
• Pensionsverpflichtungen	66	110
• Sonstige Vermögensgegenstände	159	-58
	5.045	5.775
Wertberichtigung	-1.287	-4.523
	3.758	1.252
Passive latente Steuern in Bezug auf:		
• Aktivierte Softwareentwicklungskosten	907	558
• Rechnungsabgrenzungsposten	892	285
• Kurzfristige Verbindlichkeiten	121	450
• Nicht realisierte Wechselkursgewinne	171	119
	2.091	1.412
Aktive (Passive) latente Steuern, netto, gemäß Bilanz	1.667	-160

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

Aktive und passive latente Steuern spiegeln sich wie folgt in der Konzernbilanz wider:

Per 31. Dezember (Angaben in TEUR)	2000	2001
Aktive latente Steuern:		
• Kurzfristige	1.093	738
• Langfristige	2.665	514
	3.758	1.252
Passive latente Steuern:		
• Kurzfristige	1.184	854
• Langfristige	907	558
	2.091	1.412
Aktive (Passive) latente Steuern, netto, gemäß Bilanz	1.667	-160

Eine Wertberichtigung für aktive latente Steuern wurde per 31. Dezember 2000 für die steuerlichen Verlustvträge der Tantia Canada („NOL“) und darüber hinaus im Jahr 2001 für die NOLs von Tantia USA vorgenommen, da es wahrscheinlicher ist, dass diese in der Zukunft nicht zu einem steuerlichen Vorteil führen. Per 31. Dezember 2001 hatte die Gesellschaft steuerliche Verlustvträge in Höhe von EUR 5.567 verschiedener Unternehmen, die zu unterschiedlichen Zeiten bis 2021 ablaufen.

Passive latente Steuern auf nicht ausgeschüttete Gewinne außerhalb Deutschlands ansässiger Tochtergesellschaften, die unbefristet reinvestiert werden sollen, wurden nicht ausgewiesen. Diese Gewinne werden unter gewissen Umständen, wie Auflösung oder Verkauf dieser Tochtergesellschaft, möglicherweise steuerpflichtig. Eine Ermittlung der Höhe nicht ausgewiesener passiver latenter Steuern ist nicht möglich.

12. PENSIONSPLÄNE

Die Gesellschaft gewährt gewissen gegenwärtigen und ehemaligen Führungskräften Pensionsansprüche. Die Leistungen sind von den Dienstjahren und vom verdienten Gehalt abhängig.

Obwohl die Gesellschaft nach deutschem Recht keine getrennten Planvermögenswerte unterhalten muss, hält die Gesellschaft zwei Versicherungspolice zur Deckung ihrer Pensionsverpflichtungen. Der Rückkaufswert dieser Ver-

sicherungspolice ist im Sonstigem Anlagevermögen enthalten. Infolge der Pensionierung einer ehemaligen Führungskraft ist ein Betrag in Höhe von EUR 511 ins Sonstige Umlaufvermögen umgebucht worden.

Es wurden folgende Kapitalisierungszinsfüße und Gehaltssteigerungssätze, die bei der Berechnung des Barwerts der laufenden Leistungen verwendet wurden, angenommen:

	2000	2001
Kapitalisierungszinsfuß	6,25%	6,00%
Langfristiger Gehaltssteigerungssatz	6,12%	6,12%

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

Es folgt eine Berichtigung der Anfangs- und Endsalden der Pensionsverpflichtung und eine Zusammenfassung des

Nettopensionsaufwands des Geschäftsjahres, die in der Gewinn- und Verlustrechnung enthalten sind:

	2000	2001
Pensionsverpflichtung, Jahresanfang:	1.224	1.306
Pensionsaufwand des Geschäftsjahres:		
• Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr erdienten Pensionsanwartschaft	9	9
• Zinsaufwand für Barwert der erdienten Pensionsanwartschaft	68	78
• Abschreibung des Übergangssaldos und des zusätzlichen Aufwandes, der bei Verbesserung einer bestehenden Versorgungszusage auf bereits abgeleistete Dienstjahre entfällt	5	36
• Nettopensionsaufwand des Geschäftsjahres	82	123
Begleichung	-	635
Pensionsverpflichtung, Jahresende	1.306	794

In 2001 wurde vereinbart, zwei Verpflichtungen aus Pensionsplänen durch Einmalzahlung zu begleichen. Aus dem Ausgleich der Verbindlichkeit resultierten keine Gewinne oder Verluste. Die Gesellschaft betreibt bei ihrer Tochtergesellschaft im Vereinigten Königreich ferner einen beitrags-

orientierten Pensionsplan, in den die Gesellschaft nach eigenem Ermessen Beiträge einzahlte. Der Gesamtaufwand in Bezug auf die beitragsorientierten Pensionspläne der Gesellschaft belief sich 2000 auf EUR 89 und 2001 auf EUR 124.

13. LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN EINSCHLIESSLICH DES KURZFRISTIGEN TEILS

Per 31. Dezember 2001 setzten sich die langfristigen Verbindlichkeiten einschließlich des kurzfristigen Teils aus Verbindlichkeiten durch Kreditaufnahme (EUR 4) und Wandelschuldverschreibungen (EUR 58) zusammen.

Die Wandelschuldverschreibung wird mit 4,5% verzinst. Die Schuldverschreibungen, die in 235.400 Aktien gewandelt werden können, sind 2006 fällig.

14. AKTIONSOPTIONSPLAN

Am 10. Februar 1997 hat die Gesellschaft einen steuerbegünstigten Aktienoptionsplan für ihre Arbeitnehmer und Vorstandsmitglieder (der „Plan“) beschlossen. Eine Optionsgewährung auf der Grundlage des Plans besteht aus einer Wandelschuldverschreibung und – bei nicht der Geschäftsleitung angehörenden Arbeitnehmern – einem entsprechenden Darlehen ohne Regressmöglichkeit, das ausschließlich durch die Schuldverschreibung gesichert wird, bezüglich der es gewährt wurde. Es sind Schuldverschreibungen, die in insgesamt 400.000 Stammaktien umgewandelt werden können, zur Ausgabe gemäß dem Plan bewilligt. Die Empfänger der Option und die Bestimmungen für die Prämien gemäß dem Plan werden vom Vorstand der Gesellschaft festgelegt und, bei Bezügen für Vorstandsmitglieder, vom Aufsichtsrat der Gesellschaft. Am 10. Februar 1997 hat der Aufsichtsrat der Gesellschaft die Gewährung von Schuldverschreibungen gemäß dem Plan bewilligt die

bei einer Umwandlung zu einer Ausgabe von 196.640 Stammaktien zu einem gewogenen durchschnittlichen Ausübungspreis von EUR 21,73 pro Aktie (erste Tranche) führen würden. Die Schuldverschreibungen wurden am 25. Juni 1997 gewährt. Im Juni 1998 wurde eine zweite Tranche von Schuldverschreibungen gewährt, die bei einer Umwandlung zu einer Ausgabe von 196.640 Stammaktien zu einem gewogenen durchschnittlichen Ausübungspreis von EUR 27,61 pro Aktie führen würden. Die bisher gewährten Prämien werden generell anteilmäßig über einen Fünfjahreszeitraum ab 1998 (erste Tranche) bzw. 1999 (zweite Tranche) übertragen. Die Optionen können nur während der zwei auf die jährliche Aktionärsversammlung folgenden Wochen ausgeübt werden. Im Anschluss an die Gründung ihrer Tochtergesellschaft Tantia Technologies, Inc. und zu Beginn des zweiten Quartals 2000 hat die Gesellschaft am 11. Mai 2000 den Tantia-Technologies-Aktienoptionsplan 2000 für

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

ihre Beschäftigten und die Mitglieder der Geschäftsleitung der weltweiten Beta-Unternehmen beschlossen (der „Plan“). 2.500.000 Optionen zum Ankauf von Stammaktien wurden zur Zuteilung gemäß dem Plan bewilligt, 985.000 davon an Empfänger in Europa. Die Zuerkennungen der Optionen wurden vom Vorstand der Gesellschaft vorgenommen und, für Zuerkennungen an Mitglieder des Vorstandes, vom Aufsichtsrat der Gesellschaft.

Zum 31. Dezember 2001 wurden insgesamt 1.297.200 Optionen von Empfängern in Amerika und 953.088 Optionen von Empfängern in Europa zu einem Ausübungskurs von US\$ 1.00 pro Option entgegengenommen. Die Optionen werden nach drei Jahren übertragen und laufen bei Kündigung der Beschäftigung bei der Gesellschaft oder einer Beta-Tochtergesellschaft während des Übertragungszeitraumes aus.

Zum 31. Dezember 2001 sind 48.750 gewährte Optionen dieses Plans ausgeübt worden.

Im dritten Quartal 2000 und 2001 hat die Gesellschaft zwei weitere steuerbegünstigte Aktienoptionspläne (der „Plan“) für ihre Arbeitnehmer und Vorstandsmitglieder beschlossen. Eine Optionsgewährung auf der Grundlage des Plans besteht aus einer Wandelschuldverschreibung und – bei nicht der Geschäftsleitung angehörenden Arbeitnehmern – einem entsprechenden Darlehen ohne Regressmöglichkeit, das ausschließlich durch die Schuldverschreibung gesichert wird, bezüglich der es gewährt wurde. Es sind Schuldverschreibungen, die in insgesamt 130.000 Stammaktien (2000: 187.500) umgewandelt werden können, zur Ausgabe gemäß dem Plan bewilligt. Die Empfänger der Option und

die Bestimmungen für die Prämien gemäß dem Plan werden vom Vorstand der Gesellschaft festgelegt und, bei Bezügen für Vorstandsmitglieder, vom Aufsichtsrat der Gesellschaft. Die Optionen werden nach drei Jahren übertragen und können nur ausgeübt werden, wenn der Aktienkurs der Gesellschaft um 50% gegenüber dem Ausgabebetrag der Wandelschuldverschreibung und 10% über Durchschnittskurs des Vorjahres steigt. Zum Bilanzstichtag wurden 547 (2000: 630) Optionen, die jeweils in 200 Aktien gewandelt werden können, zu einem Ausübungspreis von EUR 2,98 (2000: EUR 8,22) gewährt.

Am 14. Juli 2000 hat die Gesellschaft ferner einen Aktienerwerbsplan für ihre Beschäftigten in Deutschland und in Europa beschlossen, von dem Beschäftigte ab dem Ländermanagerniveau aufwärts ausgeschlossen sind. Das Gesamtaktienvolumen besteht aus 200.000 Aktien des autorisierten Kapitals, welche den Beschäftigten in einer Serie jährlicher Tranchen über die kommenden 5 Jahre anzubieten sind. Bei der ersten Tranche konnten Beschäftigte, die ein Anrecht hatten, vorbehaltlich der jeweiligen Fristen und Besteuerungsbedingungen, 500 Aktien zu einem Zeitwert von EUR 307 zu einem Kaufpreis von EUR 153 erwerben. Bei der zweiten Tranche konnten 11 Beschäftigte, 4371 Aktien zu einem Preis von EUR 2,70 je Aktie (30% Discount) erwerben. Der Discount wurde auf Grundlage des Schlusskurses vom 7. September 2001 gewährt.

Es folgt eine Zusammenfassung des Stands der Aktienoptionen der Gesellschaft (außer den Optionen von Tania) per 31. Dezember 2000 und 2001 und eine Darstellung der Änderungen während des Jahres:

	2000		2001	
	Aktien	Gewogener durchschnittlicher Ausübungspreis in EUR	Aktien	Gewogener durchschnittlicher Ausübungspreis in EUR
Ausstehende Optionen am Jahresanfang	214.676	25,14	298.324	15,66
• Gewährt	123.533	8,05	123.371	3,38
• Gekündigt	-32.752	24,98	-57.888	21,10
• Ausgeübt	-7.133	5,27	-4.371	2,70
Ausstehende Optionen am Jahresende	298.324	15,66	359.436	10,09
Ausübungsfähige Optionen am Jahresende	-		-	
Gewogener durchschnittlicher Zeitwert pro Option				
- während des Jahres gewährte Option	EUR 1,40		EUR 0,53	

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

Eine Zusammenfassung von Tantia-Aktienoptionen per 31. Dezember 2001 stellt sich wie folgt dar:

	2000		2001	
	Aktien	Gewogener durchschnittlicher Ausübungspreis in EUR	Aktien	Gewogener durchschnittlicher Ausübungspreis in EUR
Ausstehende Optionen am Jahresanfang	-	-	1.977.923	1,07
• Gewährt	1.977.923	1,07	798.621	1,12
• Gekündigt	-	-	-477.506	1,12
• Ausgeübt	-	-	-48.750	0,01
Ausstehende Optionen am Jahresende	1.977.923	1,07	2.250.288	1,12
Ausübungsfähige Optionen am Jahresende	-		750.096	
Gewogener durchschnittlicher Zeitwert pro Option	-			
- während des Jahres gewährter Option	-		EUR 0,36	

Im Zusammenhang mit der Gewährung von Optionen der zweiten Tranche des Plans aus dem Jahre 1997 hat die Gesellschaft gemäß APB No. 25 Abgrenzungsposten für hinausgeschobene Vergütungen in Höhe von EUR 871 ausgewiesen. Dieser Betrag wird über den Übertragungszeitraum abgeschrieben. EUR 170 wurden während der am 31. Dezember 2000 und 2001 zu Ende gegangenen Jahre realisiert.

Im Zusammenhang mit der Ausgabe von Mitarbeiteraktien in 2000 und 2001, wurden EUR 23 beziehungsweise EUR 5 als Vergütungsaufwand realisiert.

Hinsichtlich des Tantia-Aktienoptionsplanes wurden Aktienoptionsvergütungskosten in Höhe von EUR 163 in 2000 und EUR 222 im Jahre 2001 gebucht.

Der gesamte Zeitwert der während der Jahre 2000 und 2001 gewährten Optionen betrug EUR 162 beziehungsweise

EUR 58, wobei das Black-Scholes-Optionspreismodell unter folgenden Annahmen angewandt wurde: erwartete Volatilität 21% im Jahre 2000 und 35% im Jahre 2001, erwartete Dividendenrendite 0%, risikofreier Zinssatz 3,5% für die Jahre 2000 und 2001 und erwartete Laufzeit 5 Jahre. Die Gesellschaft schätzt den Zeitwert der Prämie am Tag der Gewährung ausgehend von einer erwarteten Verfallsrate von 18% pro Jahr.

Der Gesamtzeitwert aller Optionen, die durch Tantia gewährt wurden, belief sich auf EUR 116 (erwartete Volatilität 50%, erwartete Dividendenrendite 0%, risikofreier Zinssatz 6,4%, erwartete Laufzeit 4 Jahre).

Hätte die Gesellschaft die Vergütungskosten auf der Grundlage des Zeitwertes am Tag der Gewährung für ihre Aktienoptionen gemäß SFAS No. 123 ermittelt, würde der Jahresüberschuss der Gesellschaft wie folgt betragen:

	2000	2001
Jahresfehlbetrag		
• Wie ausgewiesen	-1.620	-10.505
• Proforma	-1.900	-10.561
Steuereffekt	146	22
	-1.754	-10.539
Jahresfehlbetrag pro Aktie – einfach und verwässert		
• Wie ausgewiesen	-0,41	-2,66
• Proforma	-0,44	-2,67

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

15. MINDERHEITENANTEILE AN DEN TOCHTERGESELLSCHAFTEN

Minderheitenanteile an Tantia werden durch die Ausübung von Aktienoptionsrechten ausgewiesen.

	2000	2001
Investition in Aktien der Tochtergesellschaft	-	-36
Minderheitenanteile am Nettoverlust	-	-76
Minderheitenanteil an Tochtergesellschaften	-	-112

16. EIGENKAPITAL

Am 07. Juni 1998 wurde das Grundkapital der Gesellschaft durch Umwandlung von EUR 4.602 auf EUR 9.203 erhöht. Nach dieser Umwandlung wurde das Grundkapital um 1.800.000 Stammaktien (Aktiensplitt im Verhältnis 1:2) erhöht.

1998 wurden von der ersten Tranche Aktienoptionen in 38.492 Aktien umgewandelt, und demzufolge erhöhte sich die Anzahl der ausgegebenen Stammaktien von 3.600.000 auf 3.638.492 Aktien.

Im Ergebnis der Umwandlung der wandelbaren Aktien im Zusammenhang mit der HARBOR-Übernahme am 5. Mai 1999 wurde das Grundkapital der Gesellschaft durch Eintragung in das deutsche Handelsregister von EUR 9,301 auf EUR 10,132 erhöht.

Am 31. Mai 1999 beschlossen die Aktionäre der Gesellschaft eine Erhöhung des genehmigten Kapitals auf EUR 1.432. Darüber hinaus wurden am 31. Dezember 1999 EUR 767 für die Ausgabe weiterer Aktienoptionen reserviert (Bedingtes Kapital).

Infolge des Aktienerwerbsplans für Beschäftigte wurde das genehmigte Kapital am 5. Dezember 2000 und 15. Dezember 2001 um EUR 19 beziehungsweise EUR 5 erhöht.

Die Gesellschaft ist gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des derzeitigen Grundkapitals zu erwerben. Die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gilt bis zum 23. November 2002. 2001 wurden 47.828 Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von EUR 3,43 pro Aktie zurückgekauft. Die Aktien wurden im Kapital als Eigene Anteile ausgewiesen.

Nach deutschem Handelsrecht basiert der Betrag für Dividendenausschüttungen auf dem in der Bilanz nach Handelsrecht ermittelten ausgewiesenen Bilanzgewinn der Beta Systems Software AG. Am 31. Dezember 2001 stand der Beta Systems Software AG keine Gewinnrücklage zur Ausschüttung als Dividenden zur Verfügung. Dieser Betrag stellt jedoch nur die zulässigen Dividendenausschüttungen nach deutschem Recht dar, und die Gesellschaft beabsichtigt nicht, einen Betrag auszuschütten.

17. VERTRIEBS- UND ENTWICKLUNGSVEREINBARUNGEN

Mit Wirkung vom 17. Januar 2000 wurden gemäß einer Vertriebsvereinbarung vom 3. Dezember 1999 zwischen der Gesellschaft und ASG die nicht exklusiven gegenseitigen Vertriebsrechte für ihr gesamtes Produktsortiment vereinbart. ASG bot Produkte von Beta Systems in Nordamerika an, und Beta vertrieb ASG-Produkte in Europa. Lizenzgebühreneinzahlungen waren jeweils mit 50 Prozent der Nettoumsatzerlöse festgelegt. Die Vereinbarung mit ASG wurde am 1. Januar 2001 gekündigt.

Zusätzlich erwarb die Gesellschaft im November 2001 die

nicht exklusiven Vertriebsrechte für Lasersoft für BETA 93 von Decision Technology Software GmbH, Rüsselsheim. Lasersoft bietet eine breite Palette an Funktionen für die automatische Formatierung von Dokumenten und Reporten. Die Kombination beider Produkte bietet eine extrem effiziente Lösung für flexible und attraktive Anzeige und Verteilung von Dokumenten über heterogene Intranets.

Im Februar 2001 erwarb Beta Systems die nicht exklusiven Vertriebsrechte für das Produkt UNISPOOL von der AK-Industrieinformatik GmbH, Würzburg (Deutschland) für die

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

Länder Deutschland, Österreich und Schweiz. Der Provisionsanteil in Höhe von 30% der Umsatzerlöse wird schrittweise in Abhängigkeit von der Umsatzhöhe auf 40% erhöht. Um das Produkt UNISPOOL auch im restlichen Europa vertreiben zu können, erwarb Beta Systems im März 2001 die nicht exklusiven Vertriebsrechte für dieses Produkt von Holland House B.V., Brakel (Niederlande). Die Lizenzgebührenaufzahlungen sind mit 50% der Umsatzerlöse

festgelegt. UNISPOOL ist ein Produkt für das Management und die Kontrolle von komplexen Druckinfrastrukturen mit heterogenen und verzweigten Umgebungen. Die Hauptfunktionalitäten sind Printmanagement, Druckdateibearbeitung und -transfer sowie Verteilung und Drucken. 2001 wurden Umsätze in Höhe von EUR 48 mit UNISPOOL realisiert.

18. OPERATING-LEASING-VERPFLICHTUNGEN

Die in der Gewinn- und Verlustrechnung aufwandswirksam gebuchte Summe der Leasingraten gemäß Operating-Leasing-Verträgen, vorrangig für Büroausstattung, Datenverarbeitungs- und andere Ausrüstungen, betrug in den am

31. Dezember 2000 und 2001 zu Ende gegangenen Jahren EUR 2.318 und EUR 1.265. Es folgen die künftigen Mindestleasingraten gemäß Operating-Leasing-Verträgen per 31. Dezember 2001:

1. Januar bis 31. Dezember (Angaben in TEUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)	Operating Leasing
• 2002	2.898
• 2003	2.790
• 2004	2.614
• 2005	2.285
• 2006	1.946
• Danach	9.180
Summe der Mindestleasingraten	21.713

Zum 31. Dezember 2001 existieren keine Kapital-Leasing-Verträge.

19. SEGMENTINFORMATIONEN

Ab dem 1. Januar 2001 orientierte sich die Geschäftsführung an den bedeutenden Geschäftsbereichen. Alle Geschäftsbereiche (Segmente) generieren Lizenz-, Wartungs- und Dienstleistungsumsätze.

Außerdem werden in den Gesellschaften in Deutschland und Amerika Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten durchgeführt.

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

1. Januar bis 31. Dezember 2000	Storage	Data Center	Document Management	Summe
Umsatzerlöse gegenüber Kunden	5.523	21.176	14.527	41.226
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	1.012	3.882	2.662	7.556
	6.535	25.058	17.189	48.782
Zinserträge, netto	16	386	272	674
Abschreibungen	2.568	1.670	1.779	6.017
Betriebsergebnis (-verlust) vor Steuern	-3.508	3.397	-1.467	-1.578
Investitionen	209	344	243	796
Segment-Aktiva	27.524	46.408	32.759	106.691
1. Januar bis 31. Dezember 2001				
Umsatzerlöse gegenüber Kunden	5.721	23.035	16.224	44.980
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	1.186	4.776	3.363	9.325
	6.907	27.811	19.587	54.305
Zinserträge, netto	62	301	207	570
Abschreibungen	8.103	413	1.491	10.007
Betriebsergebnis (-verlust) vor Steuern	-8.637	4.565	451	-3.621
Investitionen	962	810	571	2.343
Segment-Aktiva	14.405	35.644	25.151	75.200

Es folgt eine Überleitung der Umsatzerlöse, des Ergebnisses und der Aktiva der anzeigepflichtigen Geschäftsbereiche zu den konsolidierten Gesamtzahlen der Gesellschaft:

1. Januar bis 31. Dezember (Angaben in TEUR)	2000	2001
Umsatzerlöse		
Summe Umsatzerlöse für anzeigepflichtige Segmente	48.782	54.305
Eliminierung von Umsatzerlösen zwischen den Segmenten	-7.556	-9.325
Konzern-Umsatzerlöse, wie ausgewiesen	41.226	44.980
Ergebnis vor Ertragsteuern		
Summe Betriebsverlust vor Ertragsteuern für anzeigepflichtige Segmente	-1.578	-3.621
Nicht zugeteilte Gemeinkosten	-1.143	-3.706
Sonstige Erträge, netto	526	-524
Erträge aus Zinsen, netto	774	630
Konzernergebnis vor Steuern und Minderheiten, wie ausgewiesen	-1.421	-7.221
Aktiva		
Summe Aktiva für anzeigepflichtige Segmente	106.691	75.200
Nicht zugeteilte Aktiva	11.830	8.855
Eliminierung von Aktiva	-61.593	-27.225
Summe Konzern-Aktiva, wie ausgewiesen	56.928	56.830

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

20. RISIKEN UND UNSICHERHEITEN

Die Gesellschaft entwickelt und vertreibt verschiedene Produkte in 3 Geschäftsbereichen, Dokument Management, Data Center Management und Storage Management. Mehr als 50% der Umsätze werden durch den Bereich Data Center Management beigetragen.

Die Gesellschaft erwartet bedeutende Umsätze aus dem neuen Produkt VIDI@OC® Information Integrator (früher BETA 99). Sollten die erhofften Umsätze aus dem neuen Produkt nicht erzielt werden und gleichzeitig negative Effekte im Data-Center-Management-Sektor auftreten, könnte dies das Ergebnis der Gesellschaft negativ beeinflussen.

58% der Umsätze der Gesellschaft werden durch zwei Produkte erzielt, BETA 91 und VIDI@OC® Archive and Dispatcher (früher BETA 93). BETA 91 Automated Balancing and Quality Manager ist ein Tool zur Überwachung der Datenqualität von angestoßenen Jobs in Echtzeit.

VIDI@OC® Archive and Dispatcher stellt effiziente Distribution von einer großen Anzahl von Dokumenten auf OS/390-Plattformen sicher. Preisänderungen oder andere Einflüsse könnten einen negativen Effekt auf das Betriebsergebnis der Gesellschaft haben.

Die Gesellschaft ist nicht von einzelnen Kunden abhängig. Die Gesellschaft schätzt ihre Wertberichtigungen für Forderungen auf Grundlage der Kreditwürdigkeit ihrer Kunden sowie auf Grundlage der allgemeinen wirtschaftlichen Bedingungen ein. Demzufolge kann eine Änderung dieser Faktoren einen Einfluss auf die Schätzungen der Wertberichtigungen haben.

21. TRANSAKTIONEN MIT NAHESTEHENDEN PERSONEN

Für die Optionen, die im Jahre 1997 und 1998 ausgegeben wurden (siehe Punkt 14), gewährte die Gesellschaft ein Darlehen. Der Ausübungspreis ist mit der Ausübung der Optionen fällig. Das Darlehen betrug EUR 166 und EUR 164 in 2000 bzw. 2001.

Im Zusammenhang mit dem Aktienoptionsplan wurden Wandelschuldverschreibungen an den Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft ausgegeben. In 2000 und 2001 wurden 28.800 beziehungsweise 110.236 Optionen ausgegeben.

22. NEUE BILANZIERUNGSRICHTLINIEN

Im Juni 2001 verabschiedete der FASB SFAS No. 141, Business Combinations, (SFAS No. 141), SFAS No. 142, Goodwill and Other Intangible Assets (SFAS No. 142) und SFAS 143 Accounting for Asset Retirement Obligations (SFAS No. 143).

Gemäß SFAS 141 sind Unternehmenszusammenschlüsse nur noch nach der Erwerbsmethode zu bilanzieren. SFAS 141 legt Kriterien fest, nachdem immaterielle Vermögensgegenstände, die in einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurden, separat vom Firmenwert ausgewiesen werden müssen.

Mit SFAS 142 wird die planmäßige Abschreibung eines Firmenwertes abgeschafft. Im Gegenzug muss mindestens einmal jährlich einen Werthaltigkeitstest gemäß SFAS 142 vorgenommen werden. Nach SFAS 142 sind außerdem die Restbuchwerte von immateriellen Vermögensgegenständen

mit einer bestimmaren Nutzungsdauer jeweils anzupassen und nach SFAS 121 beziehungsweise SFAS 144 auf ihre Werthaltigkeit zu überprüfen. SFAS ist erstmals am 1. Januar 2002 anzuwenden. Bis zur Anwendung des SFAS 142 hatte die Gesellschaft einen Firmenwert in Höhe von EUR 339.

Nach SFAS 143 muss die Gesellschaft den Barwert der erwarteten Zahlungen einer Stilllegungsverpflichtung in der Periode passivieren, in der eine gesetzliche Verpflichtung für die Stilllegung eines materiellen Anlagegegenstandes entsteht. Die Stilllegungsverpflichtung kann aus einem Erwerb, dem Bau, der Entwicklung oder/und der normalen Nutzung eines Vermögensgegenstandes entstanden sein. In den Folgeperioden nach der erstmaligen Bewertung ist die Verpflichtung in jeder Periode anzupassen, um den Zeitablauf sowie die Änderung geschätzter zukünftiger Cash Flows der Verpflichtung wiederzugeben. Die Gesellschaft hat SFAS 143 ab 1. Januar 2003 anzuwenden.

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

Im August 2001 veröffentlichte das FASB SFAS 144, Rechnungslegung von Wertberichtigungen und Veräußerung von Anlagevermögen.

Diese Regelung fordert, dass Anlagegegenstände überprüft werden müssen, wenn Ereignisse oder Umstände darauf schließen lassen, dass der Restbuchwert nicht mehr werthaltig ist.

Die Werthaltigkeit von Anlagegegenständen, die zur weiteren Nutzung bestimmt sind, wird durch Vergleich des Restbuchwertes und den durch den Vermögensgegenstand generierten zukünftigen erwarteten Zahlungsüberschüssen

ermittelt. Wenn der Restbuchwert des Vermögensgegenstandes die erwarteten zukünftigen Einzahlungsüberschüsse übersteigt, ist für den übersteigenden Teil eine Wertberichtigung vorzunehmen. Gemäß SFAS 144 müssen Ergebnisse aus der Aufgabe von Segmenten separat ausgewiesen werden. Dieses Erfordernis wird auch auf den Verkauf oder die Verteilung von anderen Unternehmensteilen an die Eigner erweitert. Anlagegegenstände die veräußert werden sollen, sind mit dem niedrigeren Wert aus Restbuchwert und Marktwert abzüglich Kosten der Veräußerung zu bilanzieren.

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

ZUSÄTZLICHE ANGABEN

ENTWICKLUNG DES KONZERNANLAGEVERMÖGENS

Angaben in TEUR	Anschaffungs- und Herstellungskosten					Stand 31.12.2001
	Vortrag 1.1.2001	Zugänge	Kurs- unterschiede (+/-)	Abgänge		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände						
1. Aktivierte Softwareentwicklungskosten	14.889	1.045	-102	0		15.832
2. Goodwill, Lizenzen	7.174	0	0	0		7.174
	22.063	1.045	-102	0		23.006
II. Sachanlagen						
1. EDV	5.177	898	49	6		6.118
2. Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	394	931	0	274		1.051
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.467	57	-49	288		1.187
	7.038	1.886	0	568		8.356
III. Finanzanlagen						
1. Wertpapiere des Anlagevermögens	44	5	0	0		49
2. Sonstige Ausleihungen	115	60	0	0		175
3. Rückdeckungsversicherung	901	0	0	425		476
	1.060	65	0	425		700
	30.162	2.996	-102	993		32.062

ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZU DEN MELDEPFLICHTIGEN WERTPAPIERBESTÄNDEN VON ORGANMITGLIEDERN (UNGEPRÜFT)

Meldepflichtige Wertpapierbestände von Organmitgliedern der Beta Systems Software AG am 31. Dezember 2001 (ungeprüft)	Anzahl Aktien	Anzahl Optionen
Vorstand		
• Karl-Joachim Veigel	11.895	29.600
• Ralf Männlein	2.600	24.600
• Dr. Oskar von Dungern	820	24.600
Aufsichtsrat		
• Harald J. Joos	1.000	5.000
• Alfred H. Tauchnitz*	540.000	5.000
• Dr. Karl Kauermann	8.000	5.000
• Bernhard Auer	-	5.000
• Stefan Hillenbach**	2.644	5.616
• Martina Dymala**	170	5.820
Beta Systems Software AG		
• Eigene Anteile	60.305	-

* Firmengründer, ** Arbeitnehmervertreter

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

	Vortrag 1.1.2001	Abschreibungen			Stand 31.12.2001	Buchwerte	
		Abschreibungen d.Geschäftsjahres	Kurs- unterschiede (+/-)	Abgänge		31.12.2000	31.12.2001
	6.947	5.737	-58	0	12.626	7.941	3.205
	3.365	3.702	-232	0	6.835	3.809	339
	10.313	9.439	-290	0	19.462	11.750	3.544
	3.784	1.111	0	117	4.778	1.393	1.340
	228	92	6	208	118	166	933
	735	115	-10	279	561	732	626
	4.747	1.318	-4	604	5.457	2.291	2.899
	0	0	0	0	0	44	49
	7	0	0	7	0	108	175
	0	0	0	0	0	901	476
	7	7	0	7	7	1.053	700
	15.067	10.764	-294	611	24.926	15.094	7.144

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZUM KONZERNANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2001

Kapitalkonsolidierung/Erstkonsolidierung

Die Gesellschaft führt die Kapitalkonsolidierung nach der Erwerbsmethode durch. Der Zeitpunkt der Erstkonsolidierung stimmt mit dem Erwerbszeitpunkt überein. Zu diesem Zeitpunkt wird ebenfalls die Höhe des Geschäfts- und Firmenwerts (Goodwill) berechnet.

Bedingtes Kapital/Genehmigtes Kapital

Durch Ermächtigung des Vorstandes und Beschluss des Aufsichtsrates vom 21. November 2001 wurde das Grundkapital um EUR 11.174,28 auf EUR 10.161.749,73 erhöht. Das bedingte Kapital gemäß § 4 Abs. (8) der Satzung beträgt EUR 924.180,53 und das „Bedingte Kapital 1999“ EUR 766.937,82.

Mit Wirkung der Hauptversammlung vom 16. Mai 2000 wurden folgende Satzungsänderungen beschlossen: der Vorstand ist ermächtigt, bis zum 31. Mai 2004 das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrates durch Ausgabe neuer Aktien gegen Geld- und Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu EUR 920.325,39 zu erhöhen (Genehmigtes Kapital I).

Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates Spitzenbeträge von dem Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen und das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrates auch insoweit auszuschließen, als es erforderlich ist, um den Inhabern von Wandelschuldverschreibungen ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung des Wandlungsrecht zustehen würde.

Darüber hinaus ist der Vorstand ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrates auch auszuschließen, sofern die Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen oder von Beteiligungen an Unternehmen erfolgt.

Der Vorstand ist ermächtigt, bis zum 31. Mai 2004 das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrates durch Ausgabe neuer Aktien gegen Geldeinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt EUR 481.882,38 zur Gewährung von Aktien an Arbeitnehmer der Gesellschaft und mit ihr verbundener in- und ausländischer Unternehmen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital II). Das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen.

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

Personalaufwand

Der Personalaufwand für das Geschäftsjahr 2001 setzt sich wie folgt zusammen:

Löhne und Gehälter	TEUR	22.141
Soziale Abgaben	TEUR	2.806
	TEUR	24.947

Periodenfremdes Ergebnis

In den sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen sind periodenfremde Erträge von TEUR 1.161 und periodenfremde Aufwendungen von TEUR 146 enthalten. In den allgemeinen Verwaltungskosten sind TEUR 701 (i. Vj. TEUR 1.166) anderen Geschäftsjahren zuzuordnen.

Anzahl der durchschnittlich beschäftigten Mitarbeiter

Die Anzahl der durchschnittlich beschäftigten Mitarbeiter von 334 in 2001 verteilt sich wie folgt:

Verwaltung	61 Mitarbeiter
Vertrieb	121 Mitarbeiter
Entwicklung	152 Mitarbeiter

Organe der Gesellschaft

Vorstand

Vorstandsmitglieder im Geschäftsjahr 2001 waren:

- Herr Dipl.-Kfm. Karl-Joachim Veigel, Vorstandsvorsitzender, (ab 01. Januar 2001),
- Herr Dr.-Ing. Oskar von Dungen,
- Herr Dipl.-Wirtschaftsing. (FH) Ralf Männlein,
- Frau Dipl.-Ing. Christiane Hotz-Firlus, Vorstandssprecherin, (bis 19. Januar 2001).

Die Gesamtbezüge des Vorstandes inklusive gezahlter Abfindung betrugen EUR 1.029.195,77 brutto. Neben den ausgezahlten Vorstandsbezügen hat der Vorstand im Zuge der Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen 59.600 Optionen auf Aktien erworben.

Ein ehemaliges Vorstandsmitglied erhielt aufgrund eines Pensionsvertrages im Geschäftsjahr eine Zahlung in Höhe von EUR 127.822,97.

Aufsichtsrat

Im Geschäftsjahr 2001 nahmen folgende Mitglieder ihre Mandate im Aufsichtsrat wahr:

- Herr Dipl.-Ing. Harald J. Joos,
(Vorsitzender), Berlin, Vorsitzender der Geschäftsführung der Schindler Deutschland Holding GmbH, Berlin,
- Herr Dipl.-Ing. Alfred H. Tauchnitz,
(stellvertretender Vorsitzender), Berlin, New Smyrna Beach, FL, USA,
- Herr Dr. Karl Kauermann,
Vorsitzender des Vorstandes der Berliner Volksbank e.G.,
- Herr Bernhard Auer,
Unternehmensberater, München,
- Frau Martina Dymala,
(Arbeitnehmervertreterin) Berlin,
Product Quality Specialist,
- Herr Stefan Hillenbach,
(Arbeitnehmervertreter), Berlin, Developer / Projectleader,

Herr Harald J. Joos nimmt weitere Aufsichtsratsmandate wahr bei der Berliner Volksbank eG, Berlin, der Heyde AG, Bad Nauheim, und der Café Einstein AG sowie Mandate im Verwaltungsrat der BAO Berlin International GmbH, Berlin, als Vorsitzender und des TÜV Rheinland-Berlin/Brandenburg e.V., Köln.

Herr Dr. Karl Kauermann ist tätig im Aufsichtsrat der: DEGEWO Deutsche Gesellschaft zur Förderung des Wohnungsbaues gemeinnützige Aktiengesellschaft, Berlin, GASAG Berliner Gaswerke AG, Berlin, als Vorsitzender, Hermanns AG, Kassel, Rücker AG, Wiesbaden, als Vorsitzender, SÜBA Bau Aktiengesellschaft, Mannheim, TLG Treuhand Liegenschaftsgesellschaft mbH, Berlin, VIVANTES Netzwerk für Gesundheit GmbH, Berlin. Die Mitgliedschaft von Herrn Auer im Advisory Boards bei Firepond Europe / Asia in Hoofddorp, Niederlande ruht. Sein Mandat als Vorstand der Atoss Software AG, München bestand bis zum 30.06.2001. Die Aufsichtsratsmitglieder Herr Tauchnitz, Herr Hillenbach und Frau Dymala hatten keine weiteren Mandate inne.

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrates betrugen EUR 62.678,00 brutto. Zusätzlich hat der Aufsichtsrat im Zuge der Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen 30.000 Optionen auf Aktien erworben.

Erläuterung der wesentlichen im befreienden Konzernabschluss vom deutschen Recht abweichend angewandten Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden

Grundsätzliche Unterschiede

Hinter der deutschen und der US-amerikanischen Rechnungslegung stehen grundsätzlich unterschiedliche Betrachtungsweisen. Während die Rechnungslegung nach HGB das Vorsichtsprinzip und den Gläubigerschutz in den Vordergrund stellt, ist die Bereitstellung entscheidungsrelevanter Informationen für den Aktionär das vorrangige Ziel der US-Rechnungslegung.

Daher wird auch der Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse – sowohl über verschiedene Jahre hinweg als auch von unterschiedlichen Unternehmen – sowie der periodengerechten Erfolgsermittlung nach US GAAP ein höherer Stellenwert eingeräumt als nach HGB.

Rückstellungen

Rückstellungen werden in der US-amerikanischen Bilanzierungspraxis grundsätzlich nicht separat, sondern unter der Position „Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten“ ausgewiesen. Um die Vorschriften der EU-Richtlinien zu erfüllen, reißen wir diese Position im Anhang auf. Die Möglichkeiten zur Bildung von Rückstellungen sind in der US-Rechnungslegung deutlich restriktiver geregelt als nach HGB. Rückstellungen sind zu bilden, wenn eine Verpflichtung gegenüber einem Dritten besteht, die Inanspruchnahme wahrscheinlich und die voraussichtliche Höhe des notwendigen Rückstellungsbetrages zuverlässig schätzbar ist. Aufwandsrückstellungen sind nach US-amerikanischen Vorschriften nicht zulässig. Pensionsrückstellungen werden – anders als nach deutschen Grundsätzen – unter Berücksichtigung erwarteter Lohn- und Gehaltssteigerungen ermittelt. Zur Berechnung wird nicht der im deutschen Steuerrecht geltende Abzinsungssatz von 6% zugrunde gelegt; vielmehr fließen in den US-Wert die Realzinsen ein.

Goodwill

Ein Goodwill musste bisher nach US-amerikanischen Vorschriften aktiviert und über seine voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben werden. Die Nutzungsdauer orientiert sich hierbei an der Art des erworbenen Geschäfts. Die nach HGB mögliche Verrechnung mit dem Eigenkapital ist nicht zulässig. Mit Änderung der US-amerikanischen Vorschriften durch SFAS 142, Goodwill and other intangible

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

Assets, ist für den Goodwill künftig keine planmäßige Abschreibung mehr vorgesehen. Stattdessen ist der Goodwill jährlich einem speziellen Niederstwerttest zu unterziehen. Die Vorschriften des SFAS 142 werden für Geschäftsjahre wirksam, die nach dem 15. Dezember 2001 beginnen.

Selbsterstellte Software

Grundsätzlich sind eigene Forschungs- und Entwicklungskosten sowohl nach HGB als auch nach US GAAP nicht aktivierbar (§ 248 Abs.2 HGB / Statement of Financial Accounting Standards, „FAS“, No. 2). Im Gegensatz zum HGB sind in US GAAP Forschungs- und Entwicklungskosten im Zusammenhang mit der Entwicklung und wesentlichen Verbesserung von Softwareprodukten jedoch zu aktivieren. Dabei ist zu unterscheiden, ob die Software zum Vertrieb an Dritte bestimmt ist (FAS 86) oder ob sie vom Unternehmen selbst genutzt werden soll (Statement of Position 98-1). In beiden Fällen sind die Kosten, die anfallen bis die technische Durchführbarkeit feststeht („technical feasibility“), sofort als Aufwand zu erfassen. Steht die technische Durchführbarkeit fest, sind die Entwicklungskosten für Software (hier im Weiteren nur für den Fall Vertrieb an Dritte) ab dem Zeitpunkt der technischen Durchführbarkeit bis zur Marktreife („General Availability“) zu aktivieren. In der Regel handelt es sich dabei um Kosten im Zusammenhang mit der Programmierung und für Tests. Aktivierungspflichtig sind die Kosten für Material, die dem Projekt zurechenbaren Lohnkosten der Entwickler sowie Gemeinkosten, die dem Projekt zurechenbar sind.

Umsatzrealisierung bei Mehrkomponentenverträgen

Der Leistungsgegenstand im Rahmen der Umsatzerzielung umfasst bei Beta Systems in den meisten Fällen neben der Lieferung der Software auch noch Service- und Wartungsleistungen (zum Teil im ersten Jahr kostenfrei) sowie die Option auf ein kostenfreies Versionsupgrade (Mehrkomponentenvertrag). Im Unterschied zum HGB ist nach US GAAP die Umsatzrealisierung gegeben, wenn:

- ein Nachweis über eine Vereinbarung vorhanden ist,
- die Lieferung bzw. Leistung erfolgt ist,
- das Entgelt feststeht oder bestimmbar ist,
- die Einbringlichkeit der Forderung wahrscheinlich ist.

Dabei werden die Umsatzerlöse und die entsprechenden Gewinnmargen der noch nicht erbrachten Lieferungen und Leistungen sukzessive realisiert. Während nach HGB sich die den einzelnen Vertragskomponenten zuzuordnenden Umsatzerlöse nach den vertraglich vereinbarten Konditio-

nen richtet, orientiert sich nach US GAAP die Höhe der Umsatzrealisierung pro Vertragskomponente nach dem Marktpreis („Fair value“). Im Rahmen der Umsatzabgrenzung zwischen gelieferten Neulizenzen und noch zu erbringenden Leistungen innerhalb eines Vertrages führt die Methode zu anderen Ergebnissen, wenn auf die Vertragsbestandteile unterschiedliche Rabatte gewährt werden. Nach US GAAP wird ein einheitlicher Rabatt pro Vertrag berechnet und auf die einzelnen Komponenten umgelegt. Im Ergebnis können dann die vertraglich vereinbarten Vergütungen pro Vertragskomponente von den realisierten Umsätzen abweichen.

Leasingverträge für Lizenzen werden im Deutschen Handelsrecht in Abhängigkeit vom Zeitablauf realisiert. US GAAP unterscheidet nicht zwischen permanenten und zeitlich begrenzten Lizenzen, so dass der Lizenzanteil in Leasingverträgen für alle Abrechnungsperioden sofort realisiert werden kann.

Unrealisierte Gewinne

Nach deutschem Recht sind dem Imparitätsprinzip zufolge nur unrealisierte Verluste zu bilanzieren, während nach US GAAP auch bestimmte unrealisierte Gewinne ausgewiesen werden müssen. Dies schlägt sich insbesondere bei der Erfassung unrealisierter Gewinne aus der Stichtagsbewertung von Fremdwährungsbeträgen und derivativen Finanzinstrumenten nieder.

Latente Steuern

Nach US GAAP besteht eine Ansatzpflicht für aktive und passive latente Steuern, die aus temporären Differenzen zwischen steuerlichen Wertansätzen und den Wertansätzen in der Konzernbilanz entstehen. Steuerliche Verlustvorträge stellen wegen der künftig verminderten Steuerzahlungen einen wirtschaftlichen Nutzen dar. Zum Zeitpunkt der Verlustentstehung ist daher der künftige (latente) Steuervorteil in Abhängigkeit von seiner Realisierbarkeit zu aktivieren.

Auf Aktien basierende Vergütungen

Nach US GAAP besteht die Verpflichtung, auf Aktien basierende Vergütungen in der Gewinn- und Verlustrechnung als Aufwand zu erfassen. Die US-amerikanischen Bilanzierungsrichtlinien bieten hierzu die Möglichkeit, entweder den Aufwand nach FAS 123 oder nach APB 25 (mit zusätzlichen Anhangangaben nach FAS 123) zu bewerten.

Die Gesellschaft hat sich für die Methode nach APB 25 entschieden. Im handelsrechtlichen Abschluss wäre dem gegenüber kein Aufwand zu erfassen.

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

AUFSTELLUNG DES ANTEILSBESITZES ZUM 31. DEZEMBER 2001

Gesellschaft / Company	Lokale Währung	Gezeichnetes Kapital in lokaler Währung	Eigenkapital am 31.12. 2001 in lokaler Währung	Gewinn (Verlust) 2000 in lokaler Währung	Beteiligung in %	Gezeichnetes Kapital in TEUR	Eigenkapital am 31.12.2001 in TEUR	Gewinn (Verlust) in 2001 in TEUR
• Beta Systems Software France S.A.R. Saint Thibault des Vignes, Frankreich					100	763	1.100	240
• Beta Systems EDV-Software Ges. m.b.H. Wien, Österreich					100	36	77	-17
• Beta Systems Software Ltd. Reading, Großbritannien	TGBP	200	131	-174	100	284	215	-277
• Beta Systems Software S.R.L. Mailand, Italien					99	52	1.283	368
• Betann Systems AB Sundbyberg, Schweden	TSEK	100	5.945	-470	100	11	637	-52
• Beta Systems Software B.V. Nieuwegein, Niederlande					100	23	426	4
• Beta Systems Software AG Zürich, Schweiz	TCHF	100	523	414	100	63	352	277
• Beta Systems Software SPRL Waterloo, Belgien					99	50	92	-77
• Beta Systems Software Espana Madrid, Spanien					100	180	246	23
• Beta Systems Marketing GmbH Berlin, Deutschland (Gewinnabführung)					100	26	26	33
• Beta Systems Software PTY Ltd. Sydney, Australien	TAUD	5	-367	-221	100	3	-212	-128
• Beta Systems of America, Inc. Peachtree City, GA, U.S.A.	TUSD	200	1.618	-4.705	100	157	1.833	-5.184
<p>Am 1. Oktober 2001 wurden die Beta Systems Development, Inc., Atlanta, GA sowie die Beta Systems Software, Inc., Atlanta, GA mit ihrer ehemaligen Muttergesellschaft, der Beta Systems of America, Inc., Atlanta, GA bei gleichzeitiger Geschäftssitzverlagerung nach Peachtree City, GA verschmolzen, um die Konzernstruktur zu vereinfachen und administrativen Aufwand sowie Kosten zu reduzieren.</p>								
• Tanta Technologies, Inc. Boulder, USA	TUSD	24.589	7.249	-16.916	99,6	16.223	4.091	-18.934
<p>Tanta Technologies, Inc. ist Alleingesellschafterin der Tanta Technologies of Canada, die damit zum mittelbaren Beteiligungsbesitz zählt:</p>								
• Tanta Technologies of Canada Inc. Calgary, Kanada	TCAD	28.957	-11.687	-14.107	100	15.945	-7.908	-10.345
<p>Die Höhe des Eigenkapitals und der Jahresüberschüsse/Jahresfehlbeträge des Jahres 2001 ergeben sich aus den in US GAAP Standard aufgestellten Jahresabschlüssen der Gesellschaften. Die Umrechnung in TEUR erfolgte in der Bilanz zu den Kursen am Bilanzstichtag und in der Jahresüberschuss- und Jahresfehlbetragrechnung mit den Durchschnittskursen.</p>								

(in Tausend EUR, ausgenommen Beträge pro Aktie)

