

ATOSS Software AG – Excellence in Workforce Management Investorenpräsentation – 24. November 2015



01 Unternehmenspräsentation02 Go To Market Strategie03 ATOSS Kennzahlen

# AGENDA





## 01 Unternehmenspräsentation



## 01 Lösungsinstrument Workforce Management

Effizienzsteigerung durch flexiblen Personaleinsatz

ATOSS hilft Unternehmen dabei, ...

den richtigen Mitarbeiter mit der richtigen Qualifikation zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu haben,

... und das zu optimalen Kosten!



## 01 Ganzheitliches Workforce Management

## **Prozess-Schritte**

#### Personalbedarfsermittlung

- Wie viele
- Wann
- Wo
- Welche Qualifikation



#### Arbeitszeitmodellgestaltung

- Flexibel
- Teilzeit
- Vollzeit
- Aushilfen
- Tarife,
   Gesetze



#### Personaleinsatzplanung

- Wer
- Wann
- Wo
- Was
- Urlaub
- Krankheit
- Freizeitausgleich

#### Arbeitszeitmanagement

- Zeitkonto
- Lohnart
- Zuschläge
- Korrekturen
- Arbeitszeitgesetze



Übergabe an Lohn und Gehalt

ATOSS

ATOSS Staff Efficiency Suite

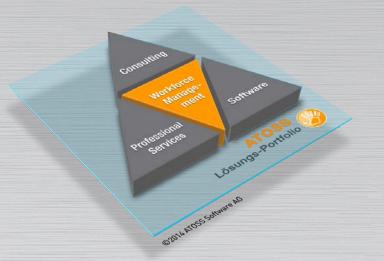


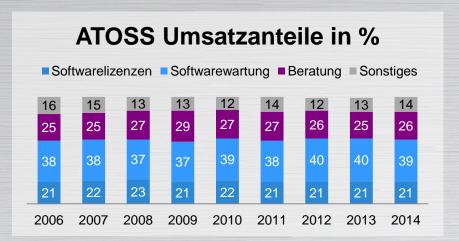
SAP HCM





#### 01 ATOSS – äußerst stabiles Geschäftsmodell





- Full Range Angebot Arbeitszeitmanagement und Personaleinsatzplanung
- Ganzheitliche Lösungen Consulting, Software, Implementierung aus einer Hand
- Prozentanteil der Umsätze aus Verkauf von Softwarelizenzen als zukünftiger Wachstumsmotor bleibt über die Jahre konstant
- Beweis eines zukunftsfähigen Geschäftsmodells



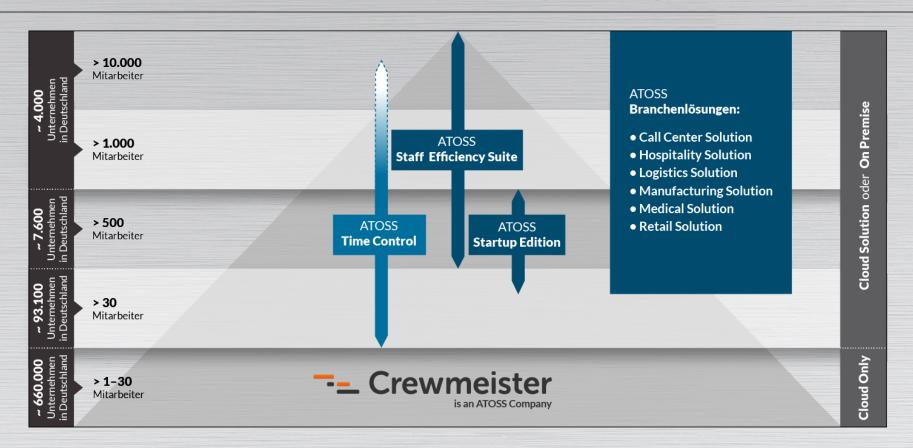


## 02 Go To Market Strategie



## 02 ATOSS full range strategy

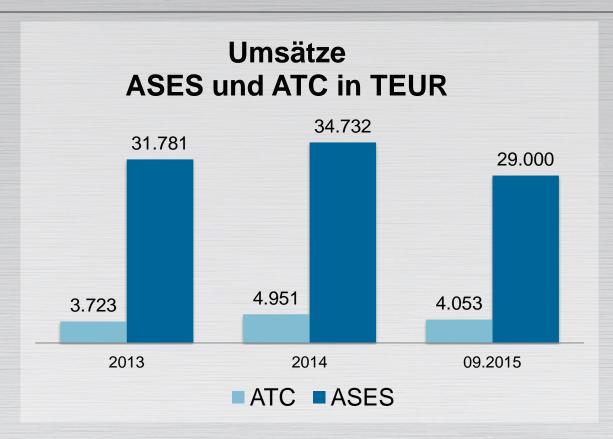
## Growth effects based on ATOSS full range strategy





## 02 ATOSS full range strategy

## Continued growth in two key product lines



## Jährliche Wachstumsraten je Produkt :

	ATC	ASES
2013	39%	5%
2014	33%	9%
09.2015	50%	11%



## 02 ATOSS full range strategy

## **ATOSS Cloud Solution - Hosting und Managed Services**

- Seit Juli 2014 ist ATOSS Workforce Management auch als Cloud Lösung verfügbar
- Innovative und zukunftsfähige Ergänzung des bestehenden Portfolios
- Namhafte Referenzkunden belegen auch hier die Stellung von ATOSS als best in class Anbieter
- Gesamtauftragseingang seit Einführung: Mio. EUR 1,9
- Erwarteter Umsatz 2015 > TEUR 400













## 02 ATOSS Wachstumsstrategie

## Vertikalisierung als Erfolgsfaktor

#### Gesundheitswesen

- Startschuss in 2002
- Status: Hohe Akzeptanz vor allem im Klinikbereich

**Anteil Gesamtumsatz: 14%** 

- Startschuss in 2011
- Status: Steigende Nachfrage nach Personaleinsatzplanung
   Anteil Gesamtumsatz: 25%

**Produktion** 

#### Handel

- Startschuss in 2005
- Status: Branche mit der stärksten Nachfrage nach Personaleinsatzplanung
   Anteil Gesamtumsatz: 25%

- Startschuss in 2011
- Status: gestiegene Nachfrage nach Personaleinsatzplanung mit einer Vielzahl von Logistikunternehmen

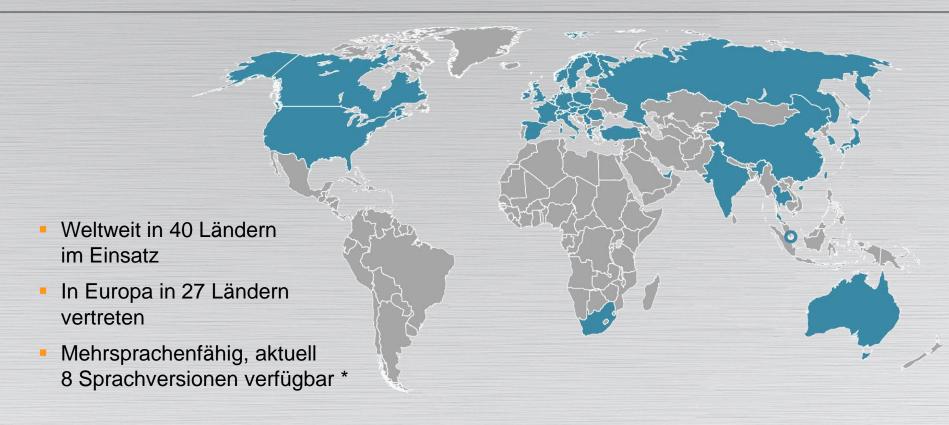
**Anteil Gesamtumsatz: 5%** 

Logistik



## 02 ATOSS Wachstumsstrategie

Internationalisierung

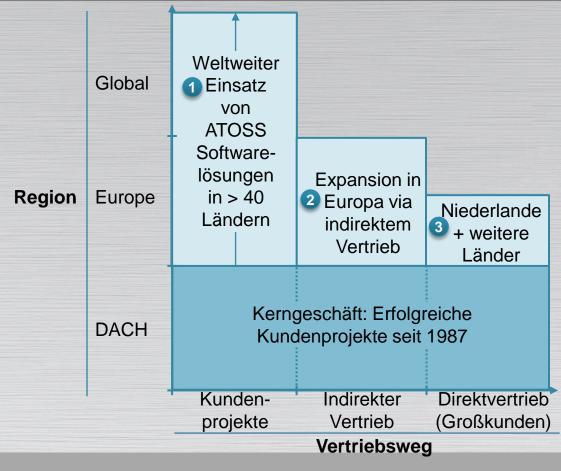


<sup>\*</sup> Erweiterbar, aktuell deutsch, englisch, französisch, niederländisch, ungarisch, deutsch (Schweiz), tschechisch, polnisch



## 02 ATOSS Wachstumsstrategie

## **Expansion in Europa via indirektem Vertrieb**



#### Meilensteine der Internationalisierung

- 1 Kundenprojekte:
  Erfolgreicher Einsatz der ATOSS
  Softwarelösungen in mehr als 40
  Ländern bei zahlreichen
  Kundenprojekten
- 2 Europa indirekter Vertrieb:
  Aufbau eines europäischen
  Partnernetzwerkes als nächster
  Schritt der Internationalisierung
- Niederlande: Eröffnung eines Vertriebsbüros in 2014 zur Gewinnung von Großkunden-Projekten

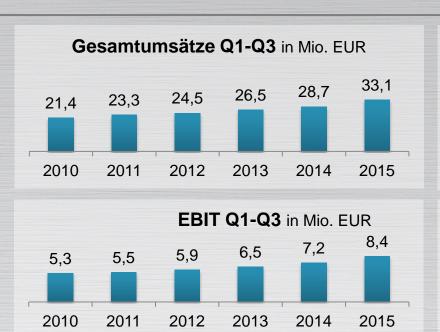




03 ATOSS Kennzahlen



## 03 Fortsetzung des Wachstumskurses auch in Q1-Q3 2015



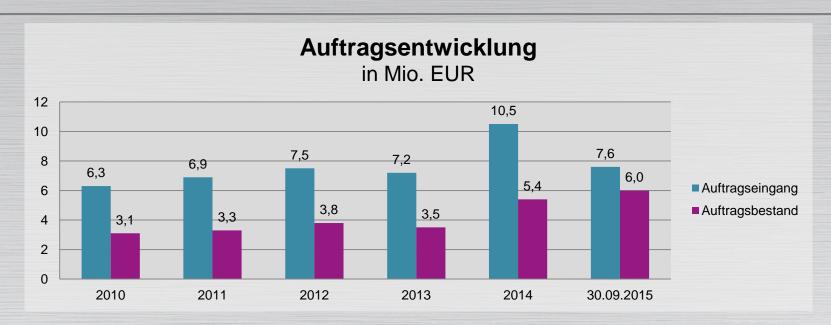




- Kontinuierliches Wachstum: +15 Prozent Gesamtumsätze
   +12 Prozent Softwareumsätze
   +18 Prozent EBIT
- Hohe Ertragskraft: EBIT-Marge von 26 Prozent



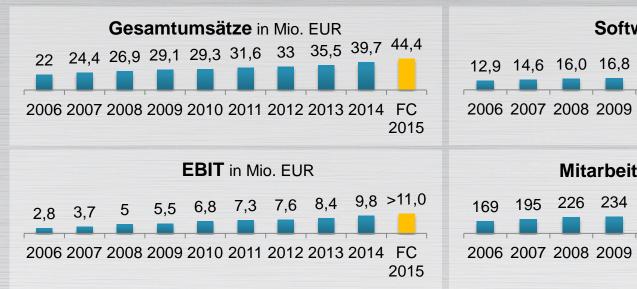
## 03 Erstklassige Ausgangsbasis für weitere Erfolge



 Die starke Nachfrage nach unseren Softwarelizenzen bietet ein hervorragendes Fundament für die weitere Entwicklung von ATOSS



## 03 ATOSS im zehnten Jahr auf Erfolgskurs





- Stetige positive Umsatzentwicklung, überproportionales Ergebniswachstum
- Langfristige Sicherheit für unsere Kunden
- Konsequente Investitionen in Portfolio und Technologie



## 03 Finanzkraft schafft Unabhängigkeit und Zukunftssicherheit

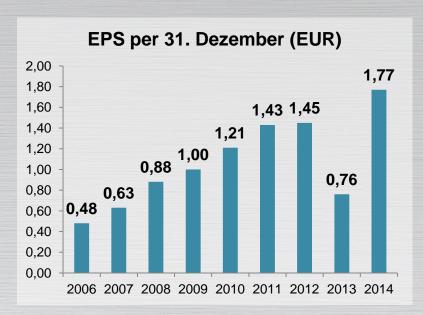


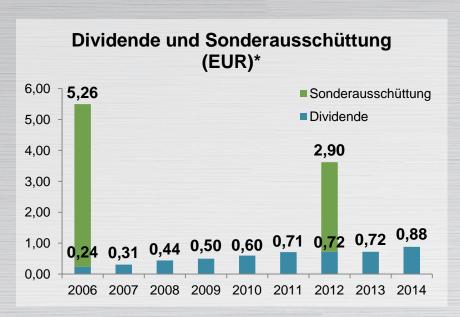
 Anhaltend positive Entwicklung der Liquidität auch in Q1-Q3 2015 (30.09.2015: Mio. EUR 27,0) unter Berücksichtigung der Dividendenzahlung Ende April 2015 in Höhe von Mio. EUR 3,5 (Dividende EUR 0,88/Aktie)



#### 03 Die ATOSS Aktie

## Dividendenpolitik





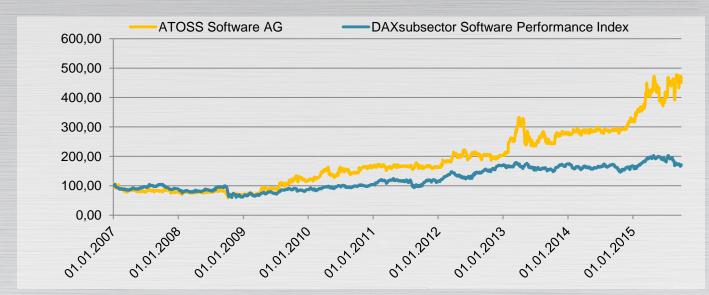
- Fortsetzung der ATOSS Ausschüttungspolitik mit Kontinuität gegenüber dem Vorjahr
- EPS in 2014: EUR 1,77
- Dividende 2014: EUR 0,88



<sup>\*</sup> Sonderausschüttungen in 2006 und 2012

#### 03 Die ATOSS Aktie

## Entwicklung 2007 – 30. September 2015



- 01.01.07 30.09.15: ATOSS Aktie wächst um 368 Prozent\*,
   DAXsubsector Software Performance Index verzeichnet Zuwachs von 72 Prozent
- Vermögen der Aktionäre anhaltend gesteigert
- ATOSS Aktie bietet weiteres Potenzial



<sup>\*</sup> XETRA Schlusskurse 2006 bis 30. September 2015 - ohne Berücksichtigung der Sonderausschüttung



Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Anhänge

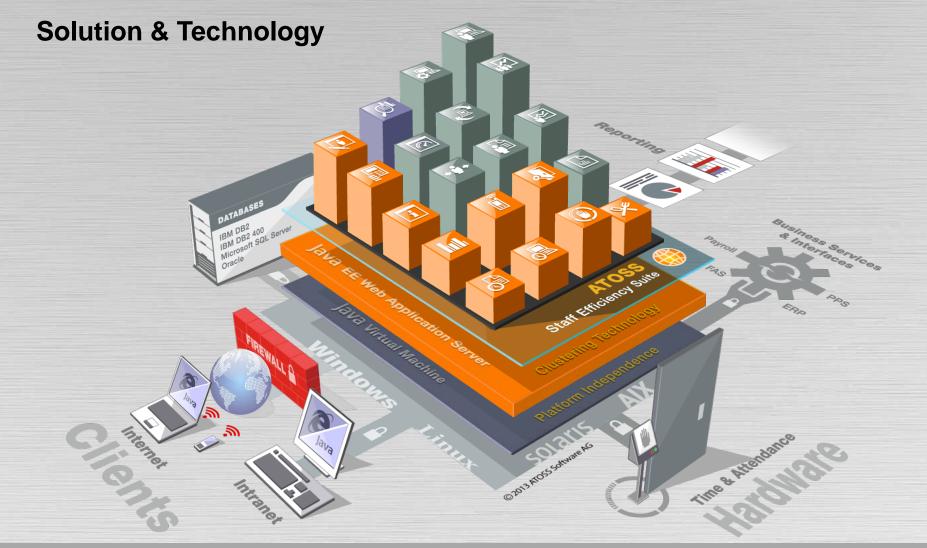


### **ATOSS im Kurzüberblick**

- Mehr als 4.500 Kunden vom Mittelstand bis zum Blue-Chip-Unternehmen
- ATOSS Lösungen steuern weltweit rund 2,8 Mio. Arbeitnehmer
- Eines der wachstumsstärksten
   Software-Unternehmen Deutschlands
- 11 Standorte
- Rund 300 Mitarbeiter
- Leistungsstarkes Partner-Ökosystem









## Ergebnisse aus ATOSS Projekten

-15% Personalkosten bei gleicher Mitarbeiterzahl

-82% Überstunden

-70% Planungsaufwand

-60% Resturlaub

-22% Bilanz-relevante Rückstellungen

+5% Abschöpfungsquote

+11% Umsatz

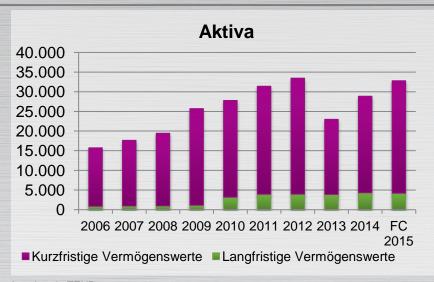


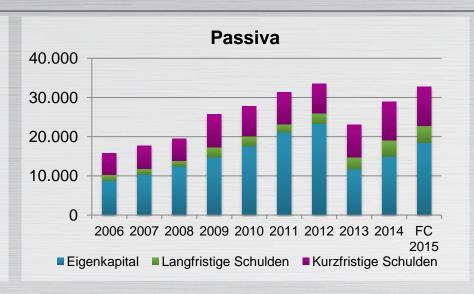
#### **GROSSES PLUS:**

Entwicklungen über neun Rekordjahre: 2006 – 2014



#### Bilanzstruktur 2006 – 2014



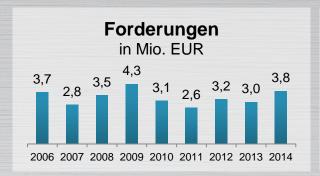


Angaben in TEUR

- Gesunde Bilanzstruktur
- Aktivseite: Konstant solide Relation zwischen kurz- und langfristigen Vermögenswerten
- Passivseite: Hohe Eigenkapitalquote (2014: 52 Prozent, trotz erfolgter Dividendenzahlung in Höhe von Mio. EUR 2,9)



### Maßstab für Kundenzufriedenheit und Stabilität







- Niedrige Forderungsbestände und kurze Forderungslaufzeiten sind ein Merkmal guter Kundenbeziehungen und geordneter Geschäftsprozesse
- Noch deutlicher wird die Verlässlichkeit mit Blick auf die äußerst geringen Wertberichtigungen

\*Bruttoforderungen: Bruttoumsatz x 365

