

ATOSS

ATOSS Software AG – Excellence in Workforce Management Bilanzpressekonferenz – 10. März 2017

Christof Leiber, Vorstand der ATOSS Software AG

ATOSS 

01 Unternehmenspräsentation

02 Go To Market Strategie

03 ATOSS Kennzahlen

AGENDA



Branche Logistik
ATOSS Customer MEYER LOGISTIK

© Meyer Logistik

01 Unternehmenspräsentation

01 Mit Workforce Management Komplexität beherrschen

Von der Zeiterfassung zum ganzheitlichen Workforce Management

ATOSS hilft Unternehmen dabei, ...

... die richtigen Mitarbeiter ...

... mit der richtigen Qualifikation ...

... zur richtigen Zeit ...

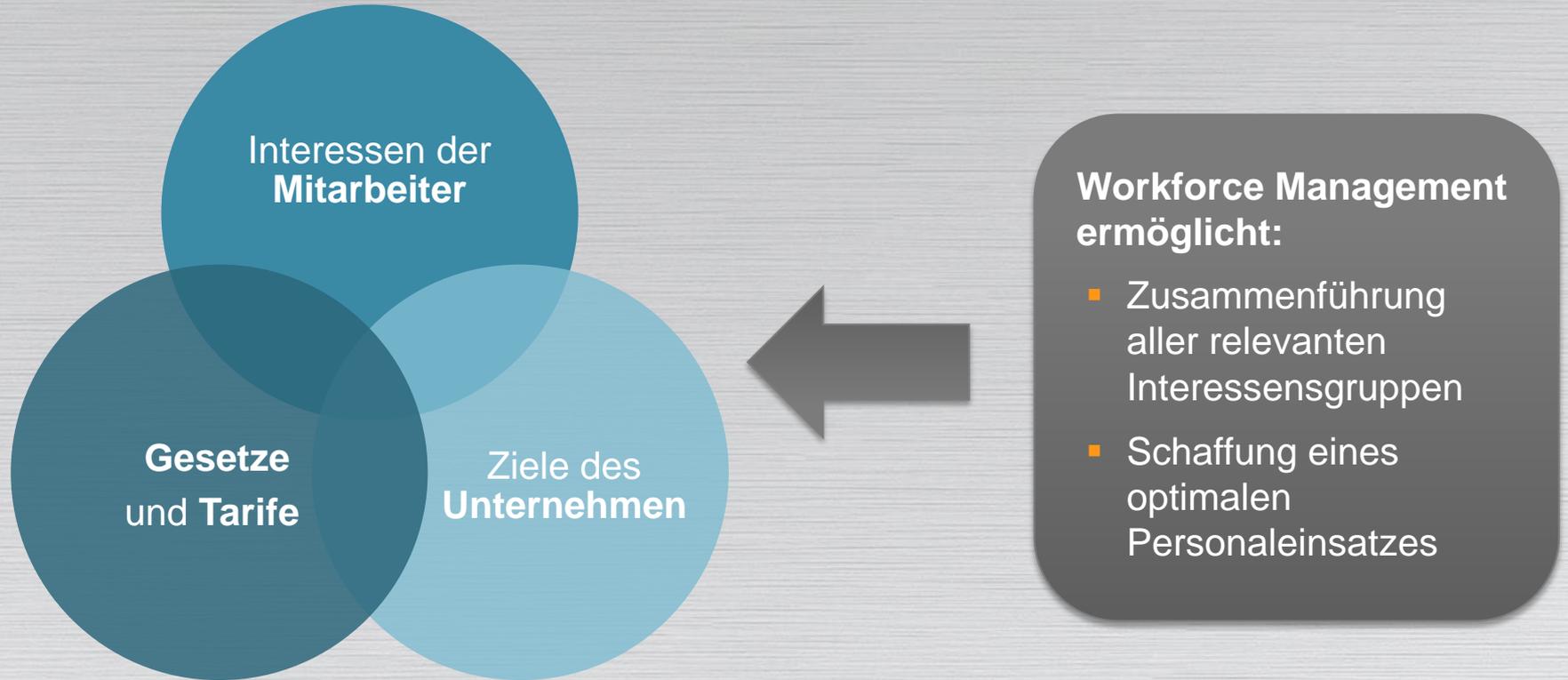
... am richtigen Platz zu haben!



... und das zu optimalen Kosten!

01 Mit Workforce Management Komplexität beherrschen

Fokus Komplexitätsmanagement



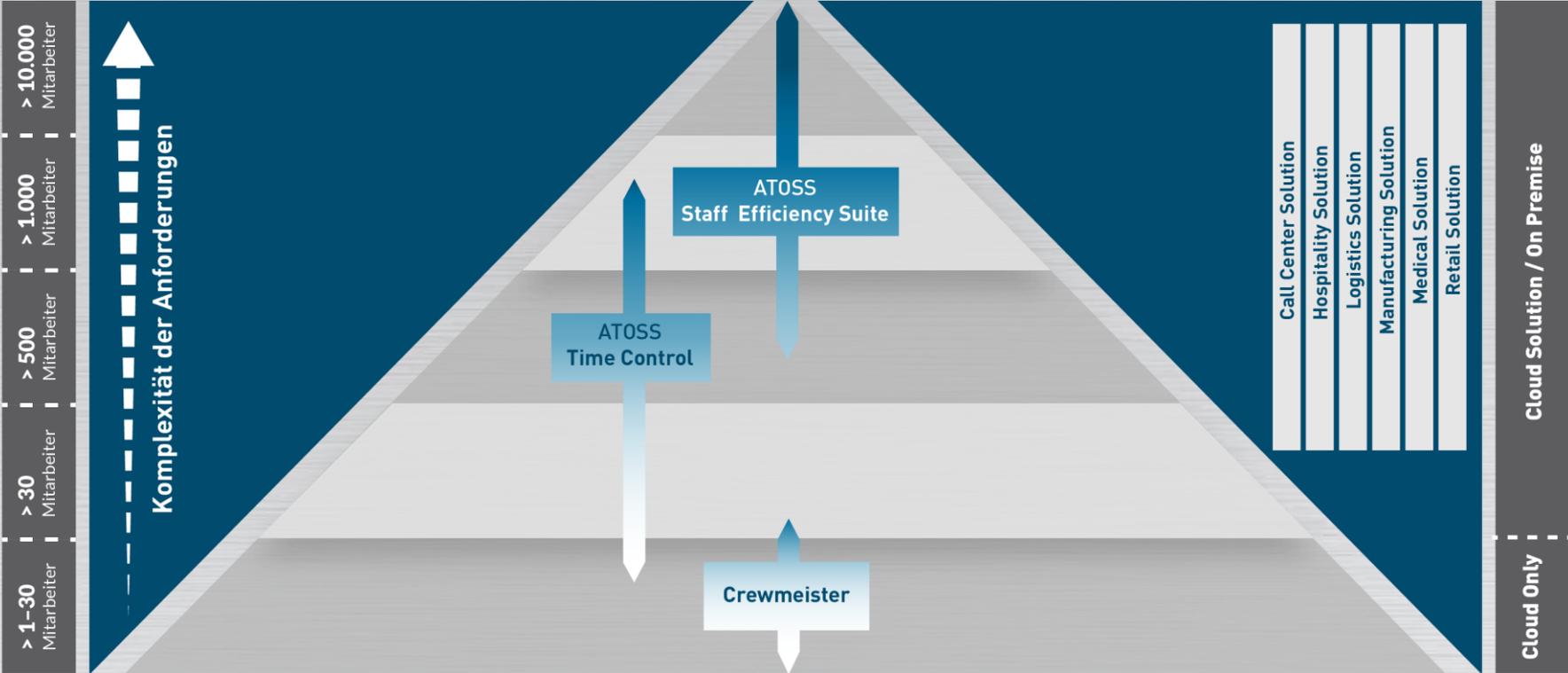


Branche Produktion
ATOSS Customer FRONIUS INTERNATIONAL

02 Go To Market Strategie

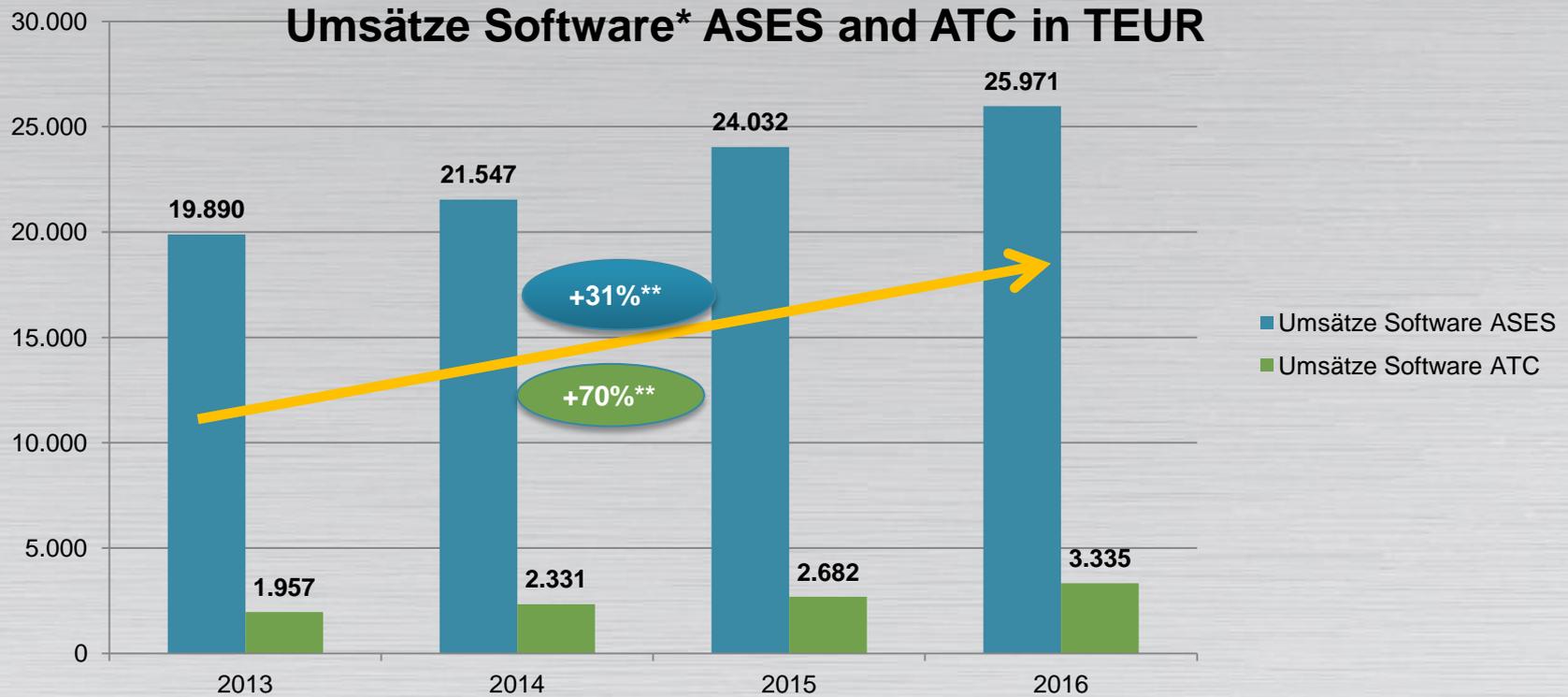
02 ATOSS Full Range Strategie

ATOSS für den Gesamtmarkt



02 ATOSS Full Range Strategie

Fortsetzung des Wachstumskurses bei ASES und ATC



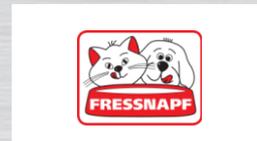
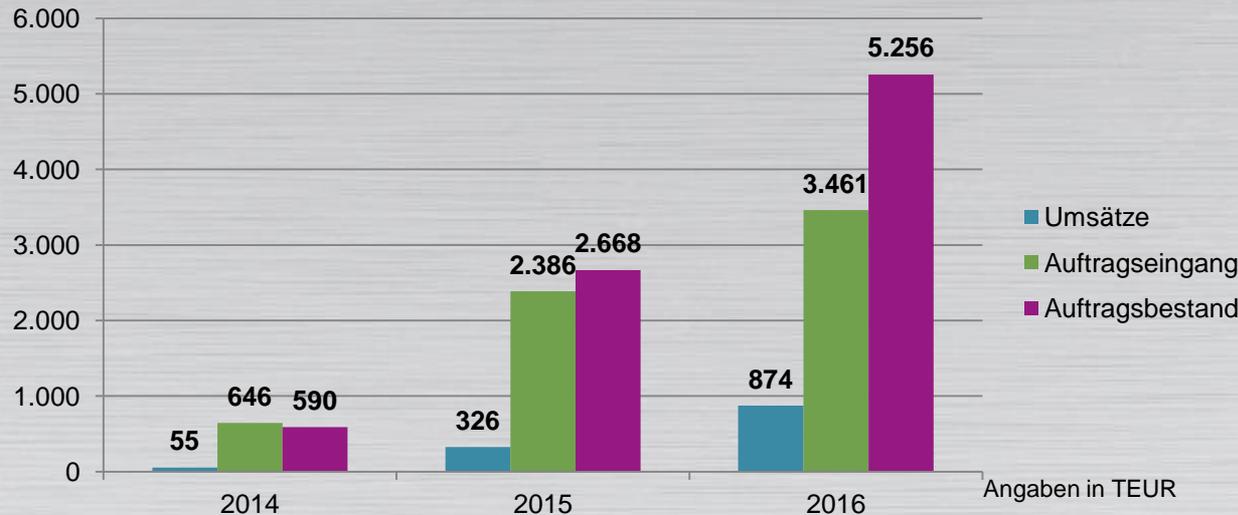
* Softwarelizenz und Wartung

**Wachstumsrate über 3 Jahre (seit 31. Dez. 2013)

02 ATOSS Full Range Strategie

ATOSS Cloud Solution - Hosting & Managed Services

- Innovative und nachhaltige Erweiterung des bestehenden Lösungsportfolios
- Namhafte Referenzkunden belegen Position als best-in-class Anbieter



02 Branchenerfolge in Reihe: Die ATOSS Vertikalisierungsstrategie

Ein Erfolgsfaktor der letzten Jahre und der Zukunft

Branche	Fokussierung ab	Status	Neukunden 2016
Gesundheitswesen	1994	Hohe Akzeptanz im Krankenhaussektor	Augustinum 
Handel	2005	Branche mit der stärksten Nachfrage nach WFM-Lösungen	
Produktion	2011	Steigende Nachfrage nach WFM-Lösungen	
Logistik	2012	Gestiegene Nachfrage nach WFM-Lösungen unterschiedlicher Firmen aus dem Bereich Logistik	HOYER

* Unternehmen > 1.000 Mitarbeiter

02 ATOSS Internationalisierung Beispiel: Toys"R"Us



- **2014:** Start in Deutschland
- **2015/2016:** Roll-out in 5 weiteren europäischen Ländern



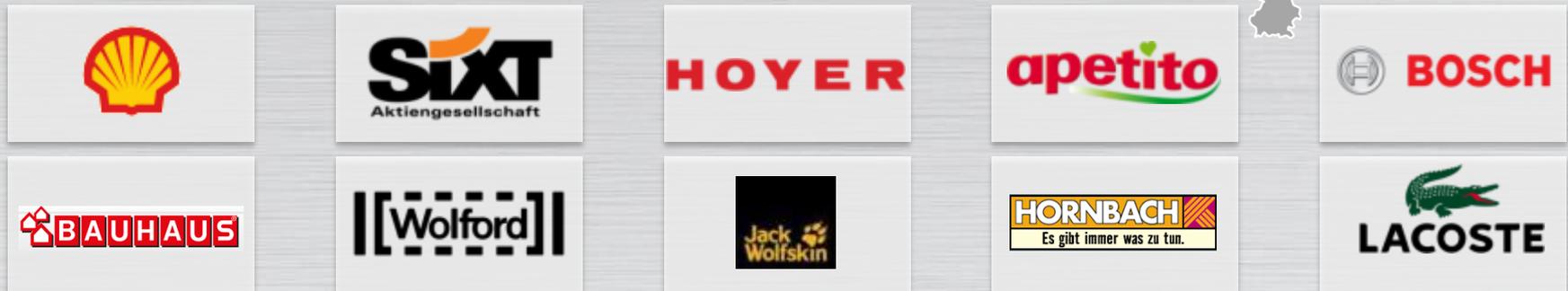
02 ATOSS Internationalisierung Wachstumsmarkt Niederlande

Standort-Präsenz

- Startschuss in Q4/2014 mit 3 Mitarbeitern aus Vertrieb und Customer Services & Support
- Status: Rasches Erschließen von Marktanteilen



Referenzen vor Ort



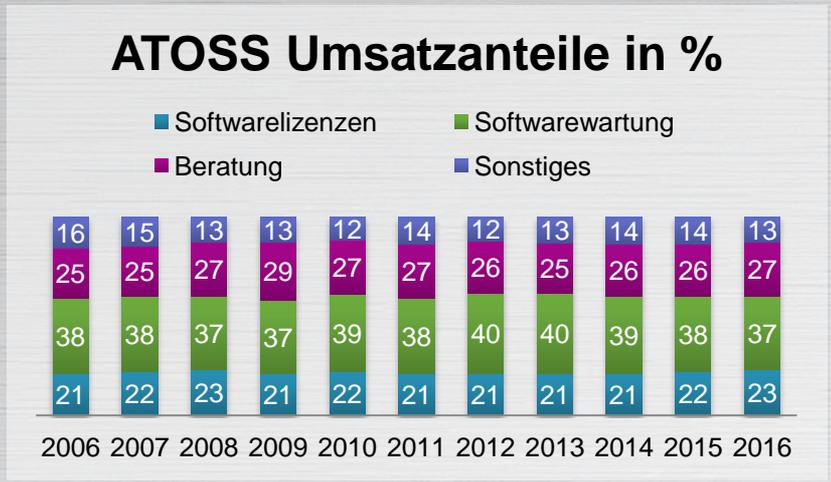
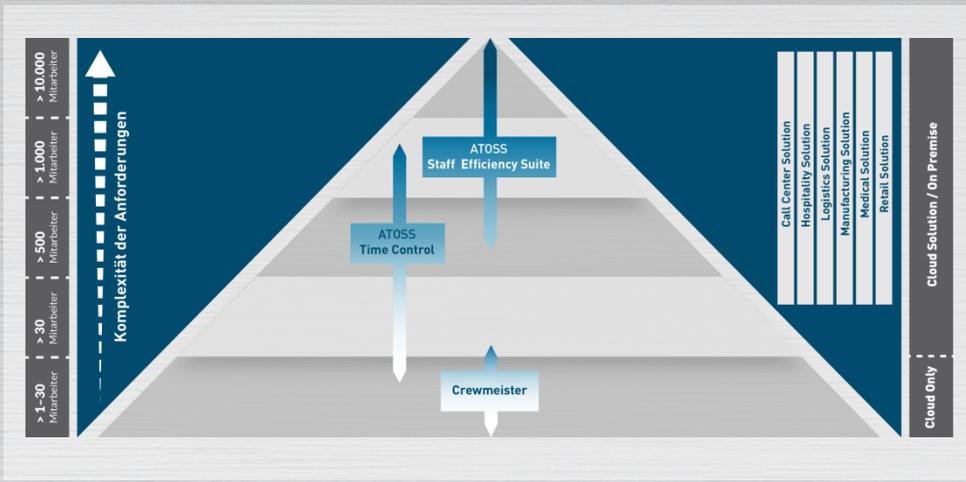


Branche Handel
ATOSS Customer LACOSTE

03 ATOSS Kennzahlen

© Lacoste

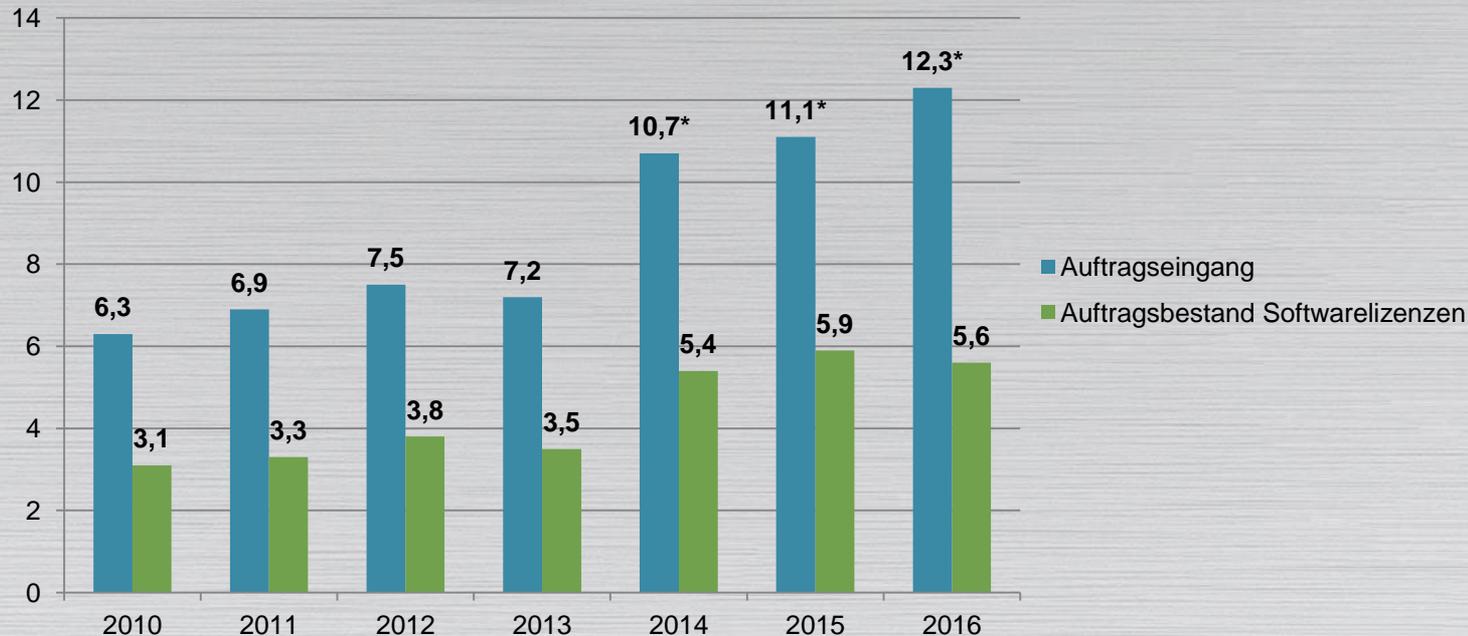
03 ATOSS – äußerst stabiles Geschäftsmodell



- 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

03 Erstklassige Ausgangsbasis für weitere Erfolge

Auftragsentwicklung in Mio. EUR

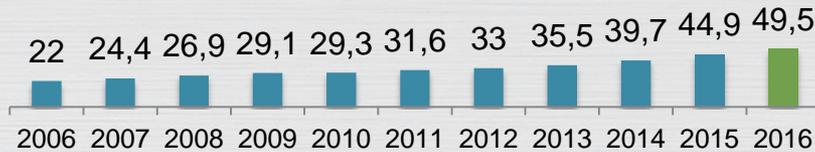


*Auftragseingänge Softwarelizenzen inkl. Softwareanteil aus fest kontrahierten Cloud-Subskriptionen

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

03 ATOSS im elften Jahr auf Erfolgskurs

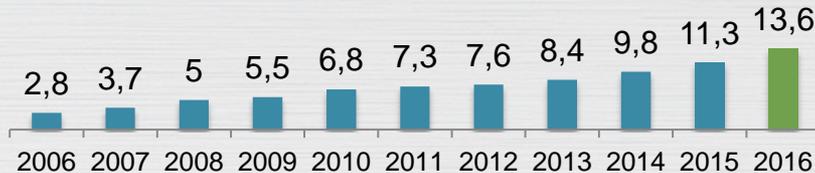
Gesamtumsätze in Mio. EUR



Software in Mio. EUR



EBIT in Mio. EUR



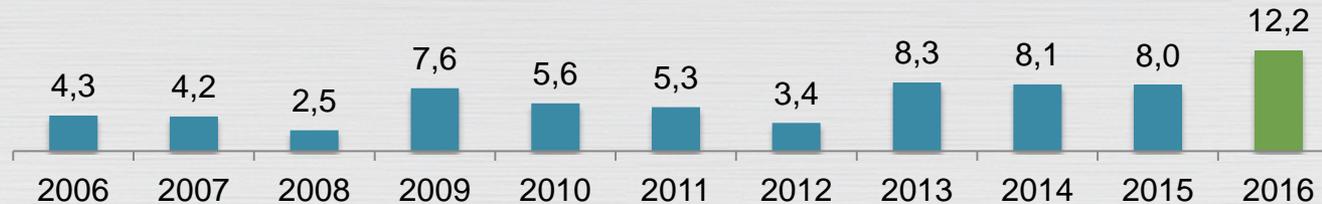
Mitarbeiter zum Jahresende



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

03 Finanzkraft schafft Unabhängigkeit und Zukunftssicherheit

Operativer Cashflow in Mio. EUR



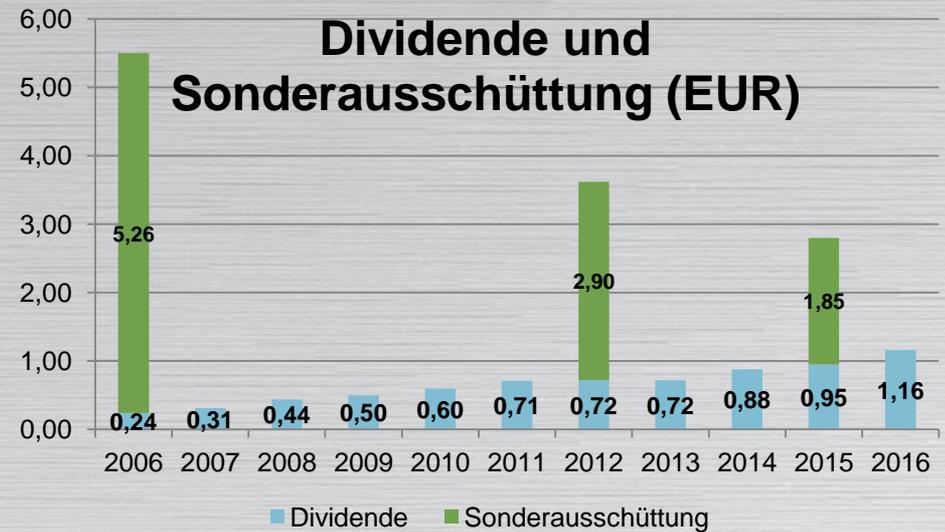
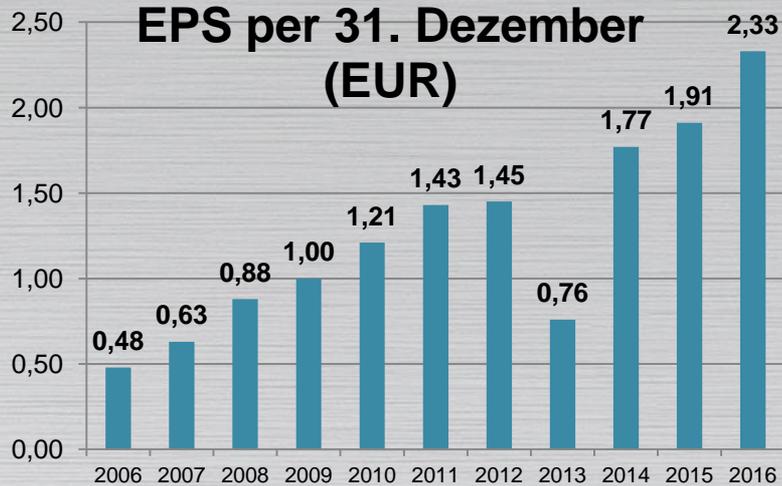
Liquidität in Mio. EUR



- Anhaltend positive Entwicklung der Liquidität in 2016 (31.12.2016: Mio. EUR 24,8) unter Berücksichtigung der Dividendenzahlung Ende April 2016 in Höhe von Mio. EUR 11,1 (Regeldividende EUR 0,95 pro Aktie / Sonderdividende 1,85 pro Aktie)

03 Die ATOSS Aktie

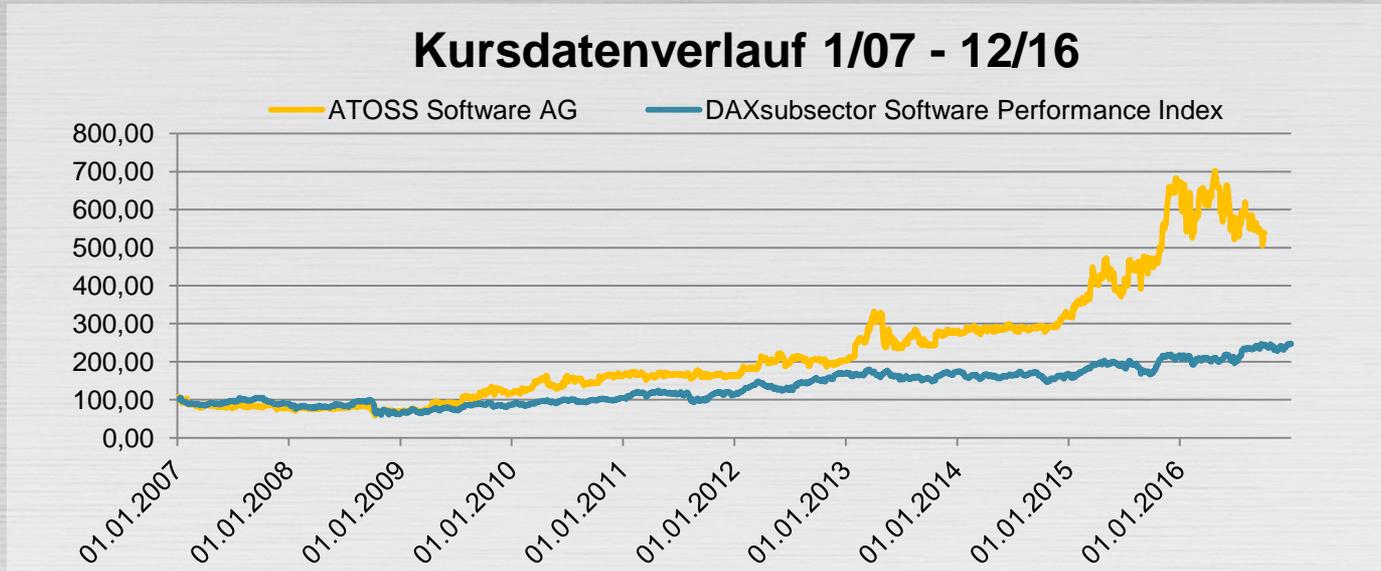
Dividendenpolitik



- Fortsetzung der ATOSS Ausschüttungspolitik mit Kontinuität gegenüber dem Vorjahr
- EPS in 2016: EUR 2,33
- Dividende 2016: Regeldividende EUR 1,16

03 Die ATOSS Aktie

Entwicklung 2007 – 31.12.2016



- 01.01.07 – 31.12.16: ATOSS Aktie wächst um 412 Prozent*, DAXsubsector Software Performance Index verzeichnet Zuwachs von 148 Prozent
- Vermögen der Aktionäre anhaltend gesteigert
- ATOSS Aktie bietet weiteres Potenzial

* XETRA Schlusskurse 2006 bis 31. Dezember 2016 – ohne Berücksichtigung der Sonderausschüttung

ATOSS

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

ATOSS

Anhänge

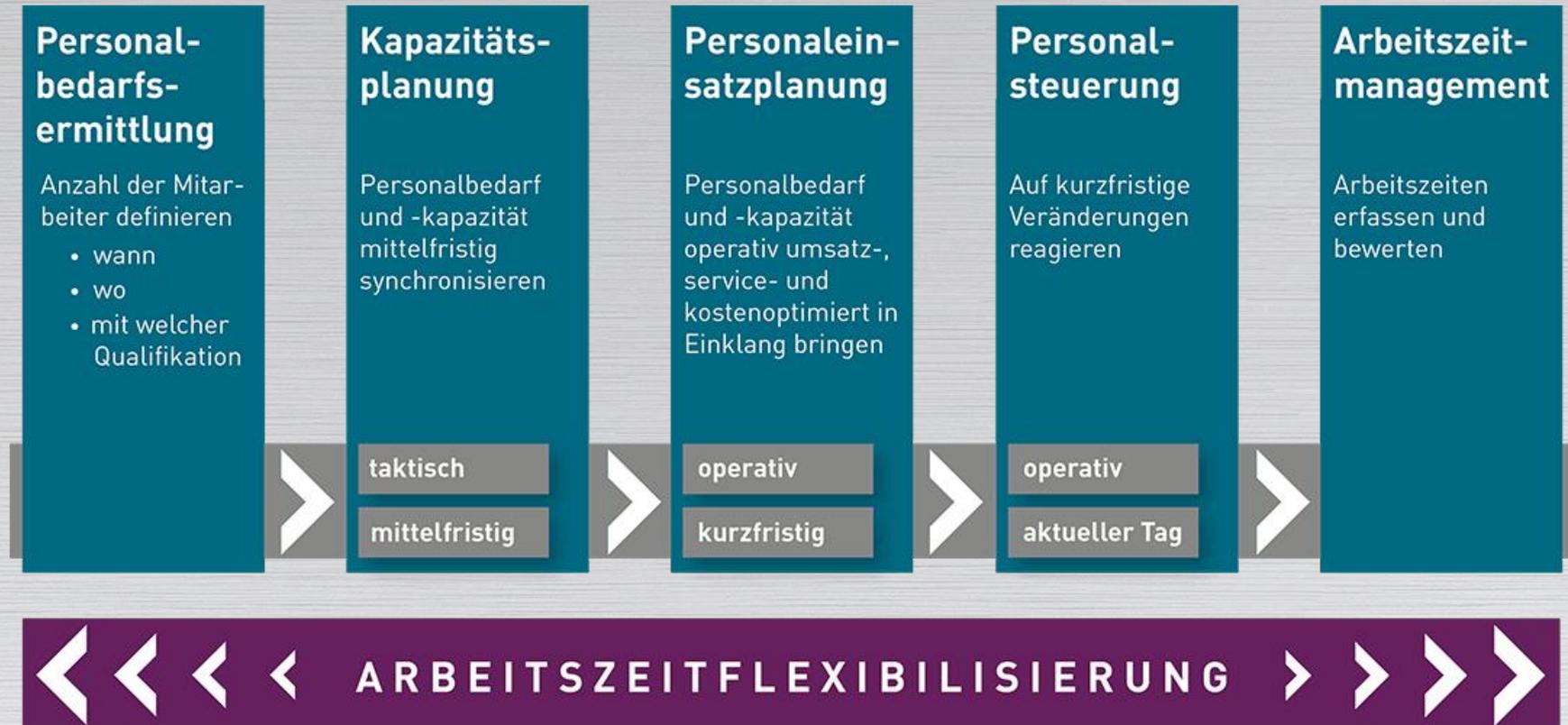
ATOSS im Kurzüberblick

- Rund 5.000 Kunden aller Unternehmensgrößen – vom Mittelstand bis zum Blue-Chip-Unternehmen
- ATOSS Lösungen steuern weltweit etwa 3 Mio. Arbeitnehmer in mehr als 40 Ländern
- Eines der wachstumsstärksten Software-Unternehmen Deutschlands
- 11 Standorte
- 370 Mitarbeiter
- Leistungsstarkes Partner-Ökosystem



Ganzheitliches Workforce Management

In 5 Schritten zum Ziel

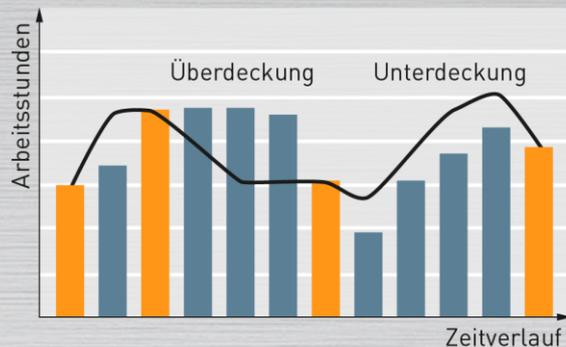


Bedarfsoptimierter Personaleinsatz

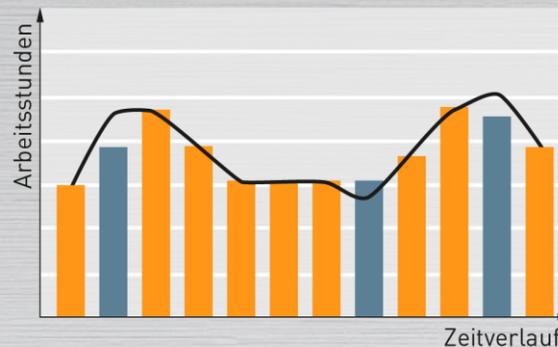
Ausgangssituation und Zielsetzung

Wie kann durch ein Workforce Management System ein hochflexibler, bedarfs- und kostenoptimierter Personaleinsatz erreicht werden?

IST-SITUATION



SOLL-SITUATION



— Personalbedarf

■ bedarfsgerechte
Personalverfügbarkeit

■ nicht-bedarfsgerechte
Personalverfügbarkeit

Ausgangssituation:

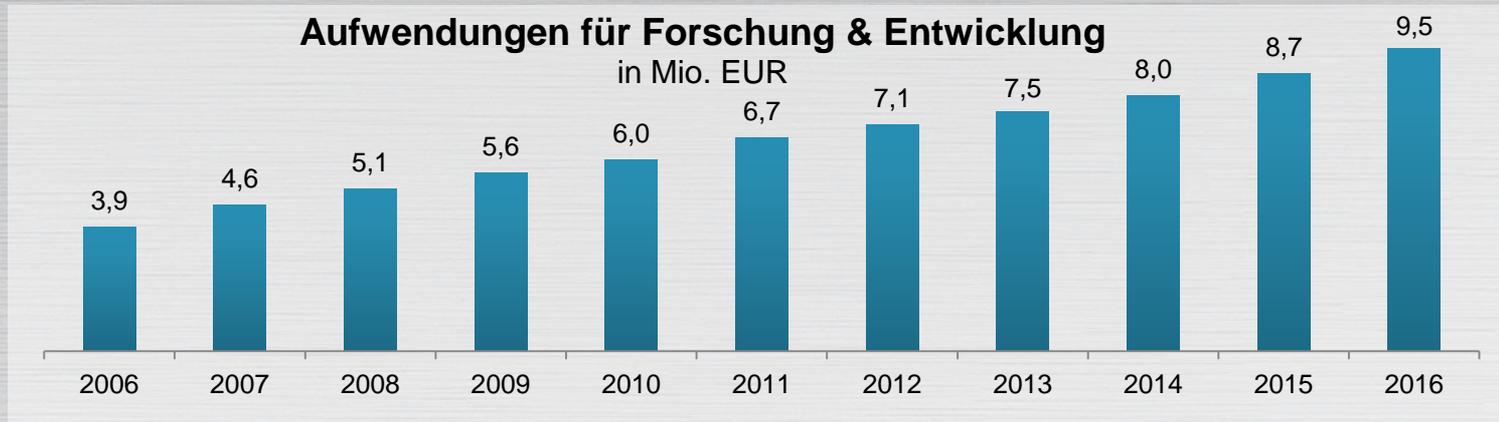
- Schwankender Personalbedarf
- Starre Personalressourcen, nur mit langer Reaktionszeit verfügbar oder veränderbar



Zielsetzung:

- Personaleinsatz an den Personalbedarf angleichen

Kontinuierliche Investitionen in Forschung & Entwicklung

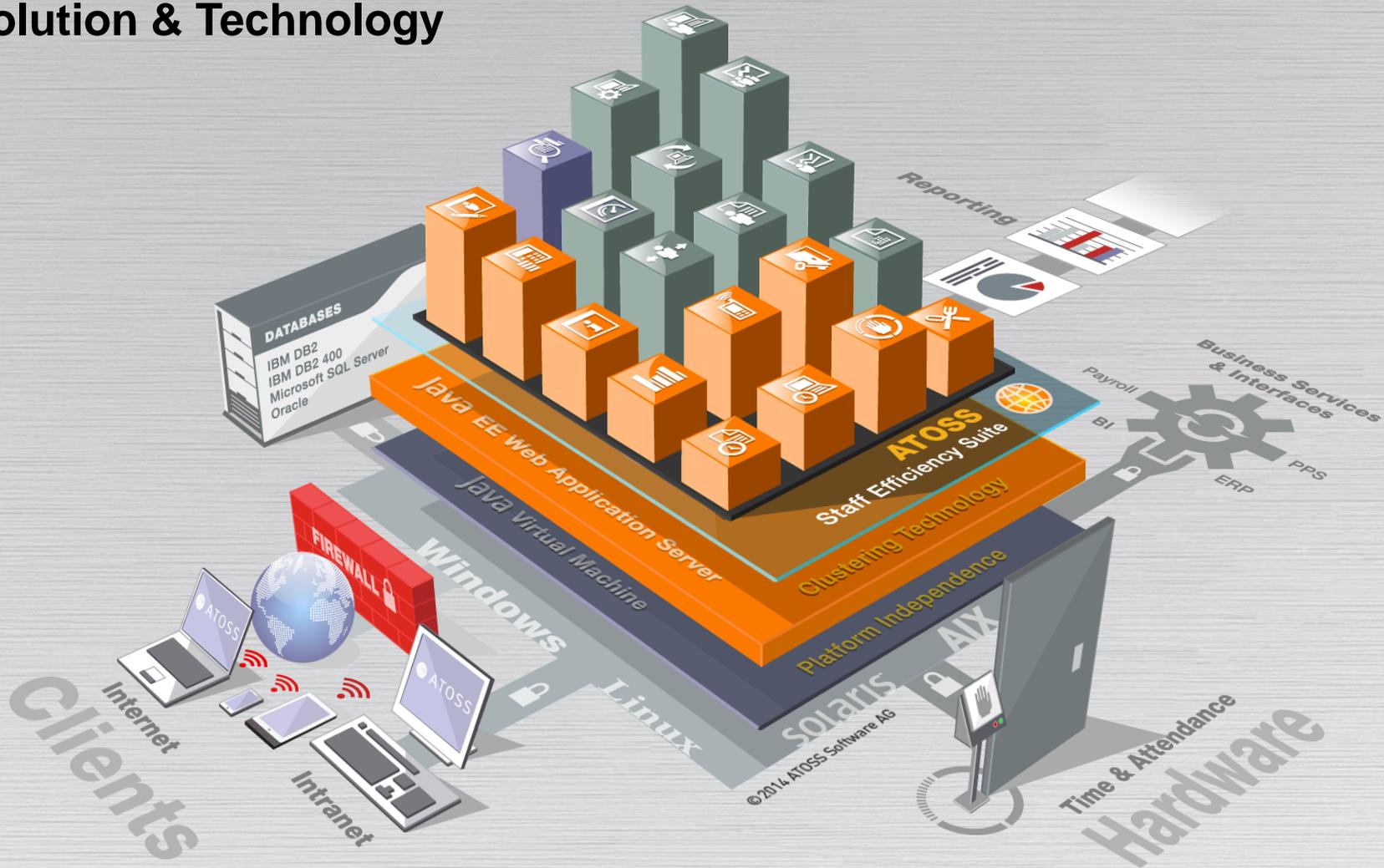


Anstieg um
9% in 2016

Anstieg um
144% seit
2006

- Kontinuierliche Steigerung der Entwicklungsaufwendungen gewährleistet die Zukunftssicherheit unserer Produkte
- Top F&E-Quote im Vergleich zu börsennotierten Unternehmen: ATOSS investiert jährlich ca. 20 Prozent des Umsatzes
- ATOSS Kunden profitieren von State-of-the-Art-Lösungen

Solution & Technology



Ergebnisse aus ATOSS Projekten

-15% Personalkosten bei gleicher Mitarbeiterzahl

-82% Überstunden

-70% Planungsaufwand

-60% Resturlaub

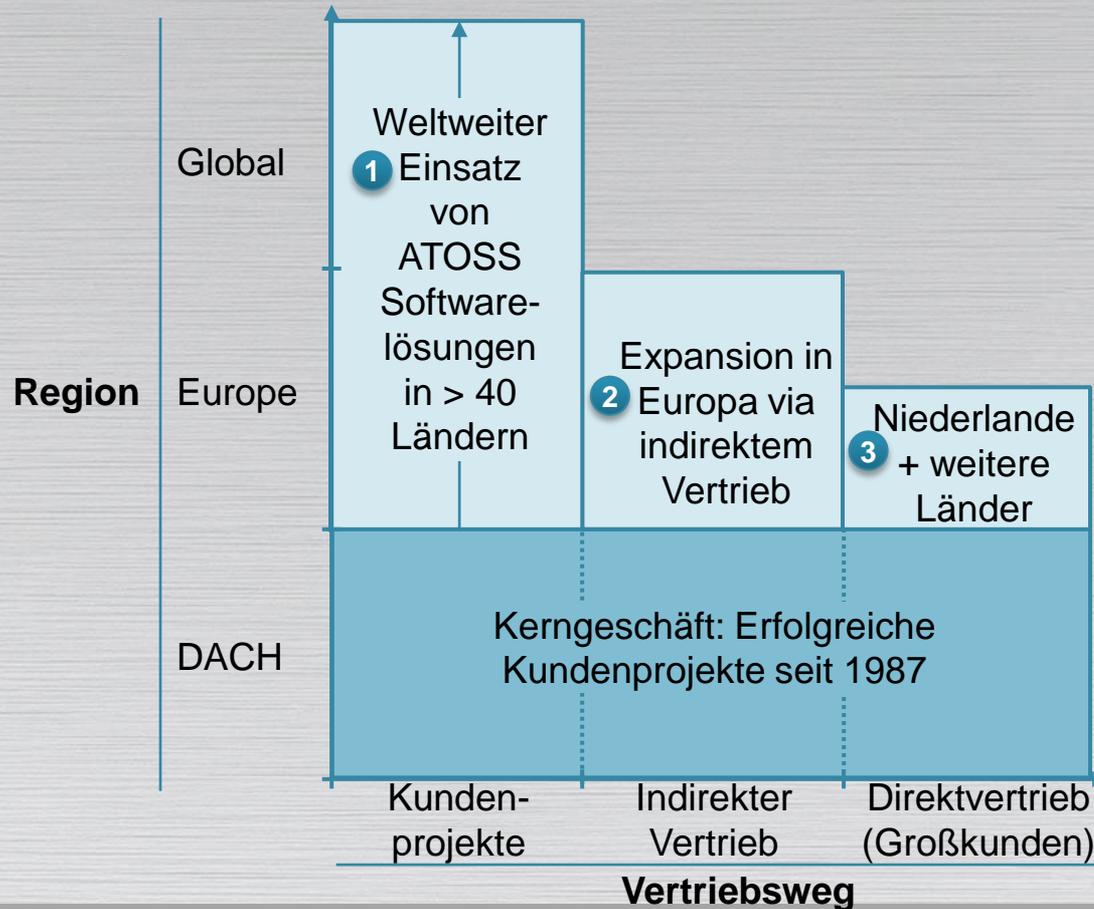
-22% Bilanz-relevante Rückstellungen

+5% Konversionsrate

+11% Umsatz

ATOSS Wachstumsstrategie

Expansion in Europa via indirektem Vertrieb



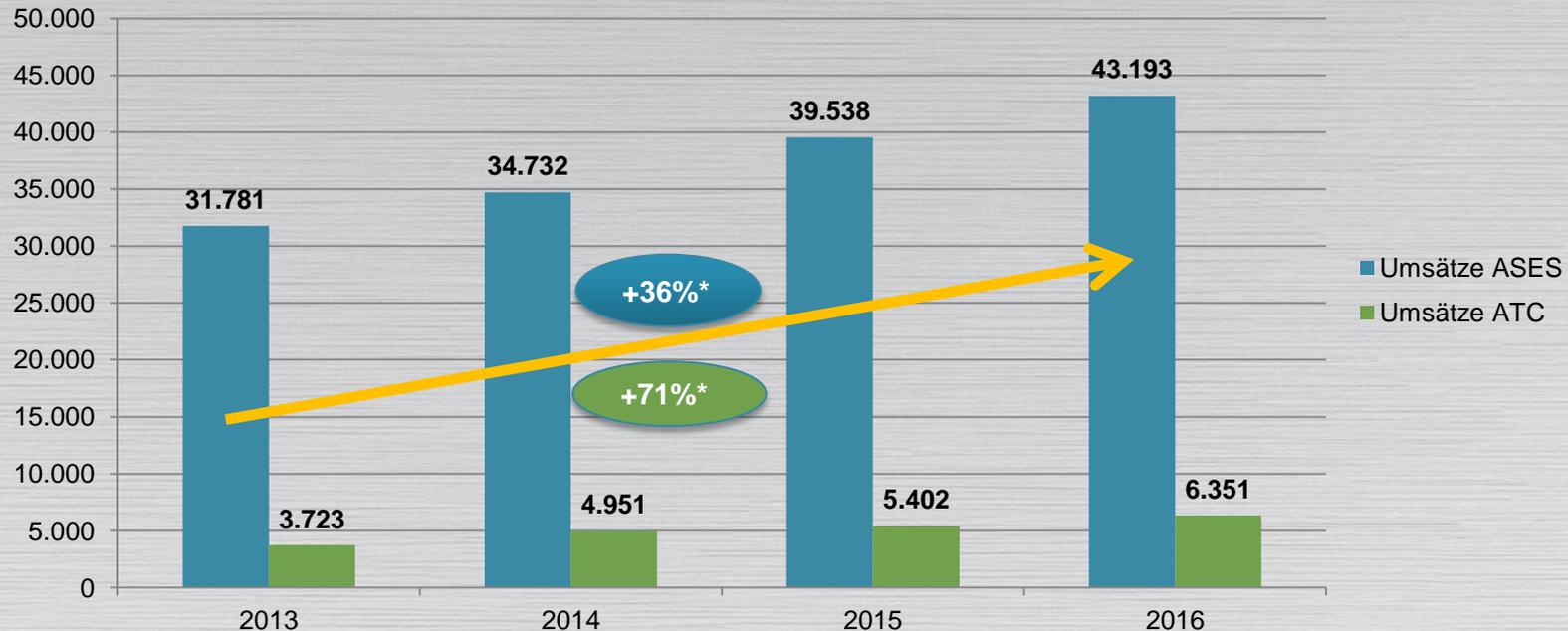
Meilensteine der Internationalisierung

- 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
- 3 Niederlande:** Eröffnung eines Vertriebsbüros in 2014 zur Gewinnung von Großkunden-Projekten

ATOSS Full Range Strategie

Fortsetzung des Wachstumskurses bei ASES und ATC

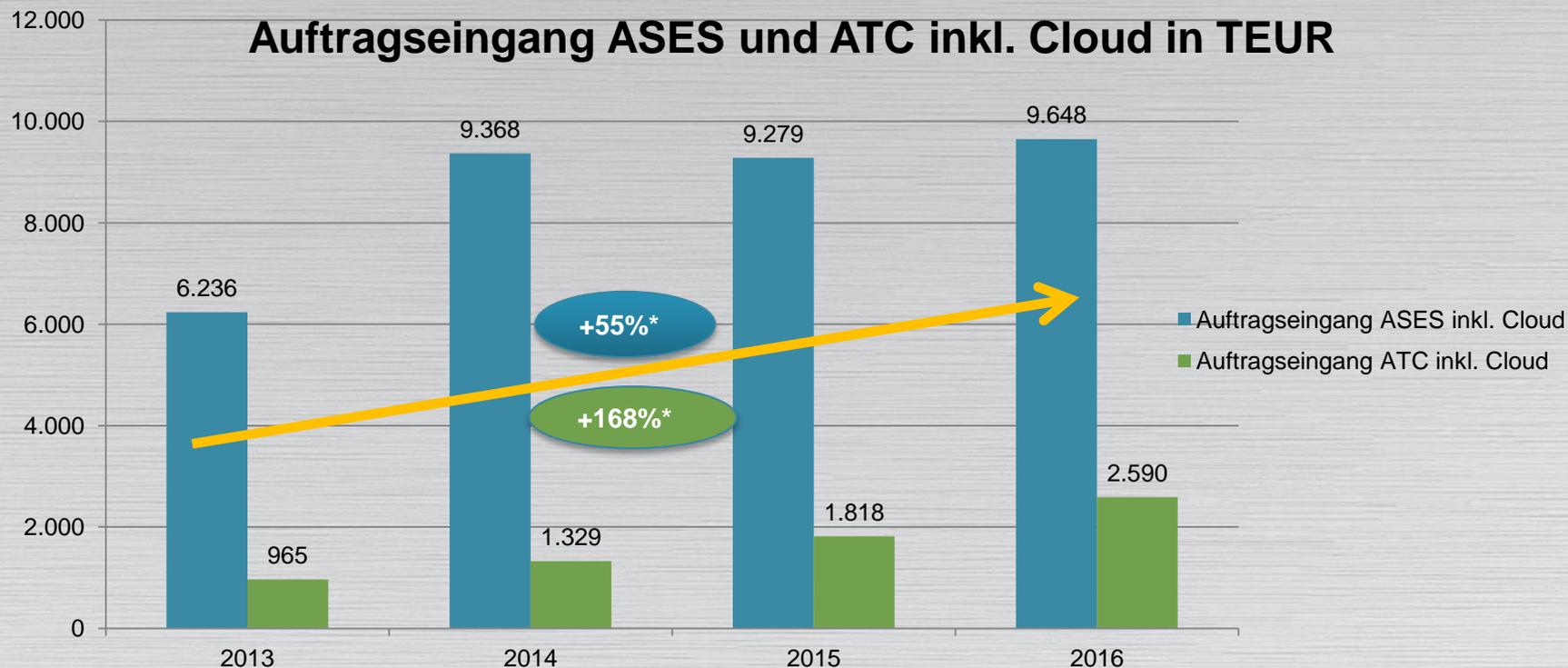
Umsätze ASES und ATC in TEUR



*Wachstumsrate über 3 Jahre (seit 31. Dez. 2013)

ATOSS Full Range Strategie

Fortsetzung des Wachstumskurses bei ASES und ATC



*Wachstumsrate über 3 Jahre (seit 31. Dez. 2013)

GROSSES PLUS:

Entwicklungen über zehn Rekordjahre: 2006 – 2016

+143% Gesamtumsatz

+134% Investitionen in F&E

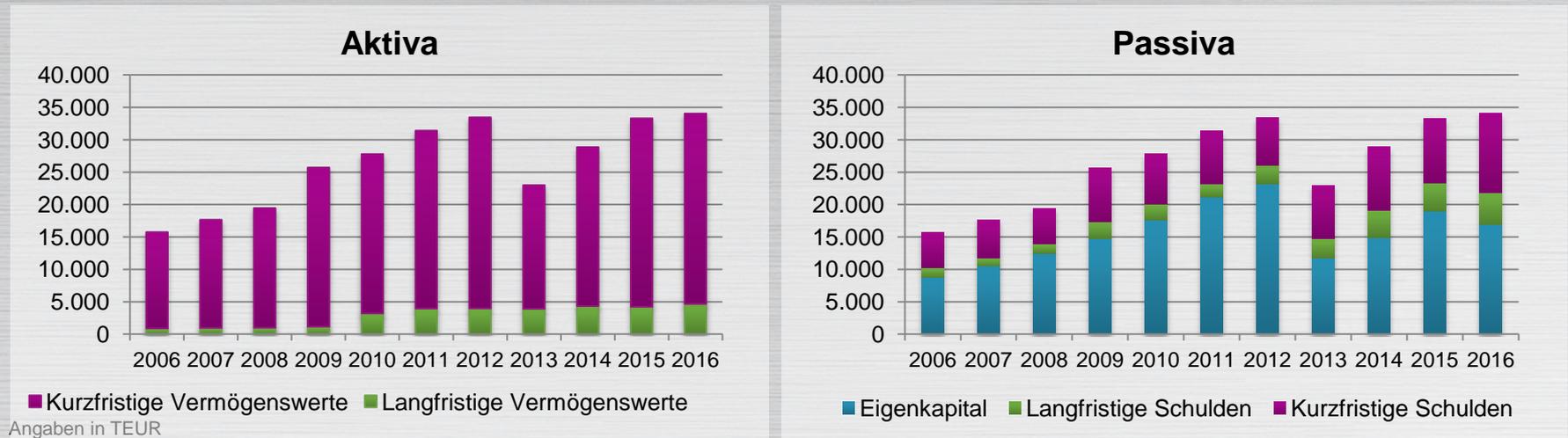
+180% Umsätze Softwarelizenzen

+2.311% EBIT

+170% Umsatz Consulting

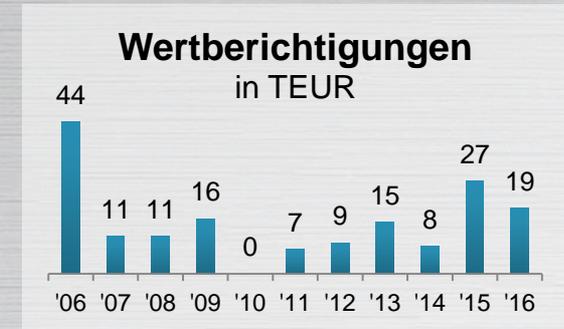
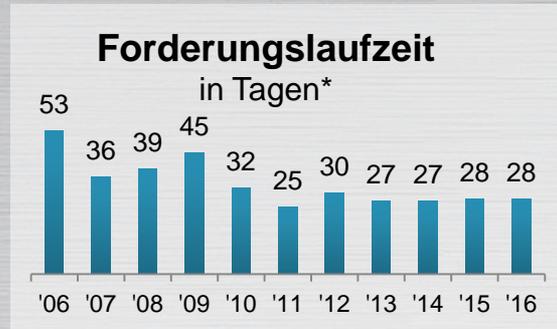
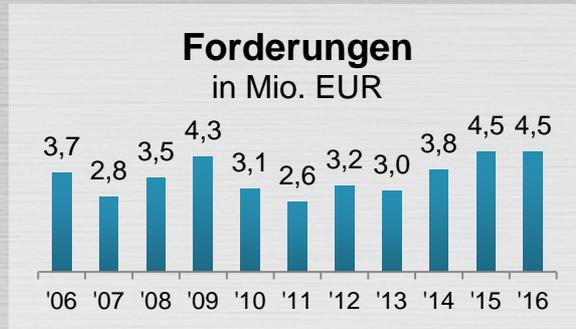
+1.842% EPS

Bilanzstruktur 2006 – 2016



- Gesunde Bilanzstruktur
- Aktivseite: Konstant solide Relation zwischen kurz- und langfristigen Vermögenswerten
- Passivseite: Hohe Eigenkapitalquote (2016: 50 Prozent, trotz erfolgter Dividendenzahlung in Höhe von Mio. EUR 11,1)

01 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