



WORKFORCE
MANAGEMENT
DRIVES YOUR
SUCCESS

ATOSS Software AG – Excellence in Workforce Management
Bilanzpressekonferenz 9. März 2018

Christof Leiber, Vorstand der ATOSS Software AG

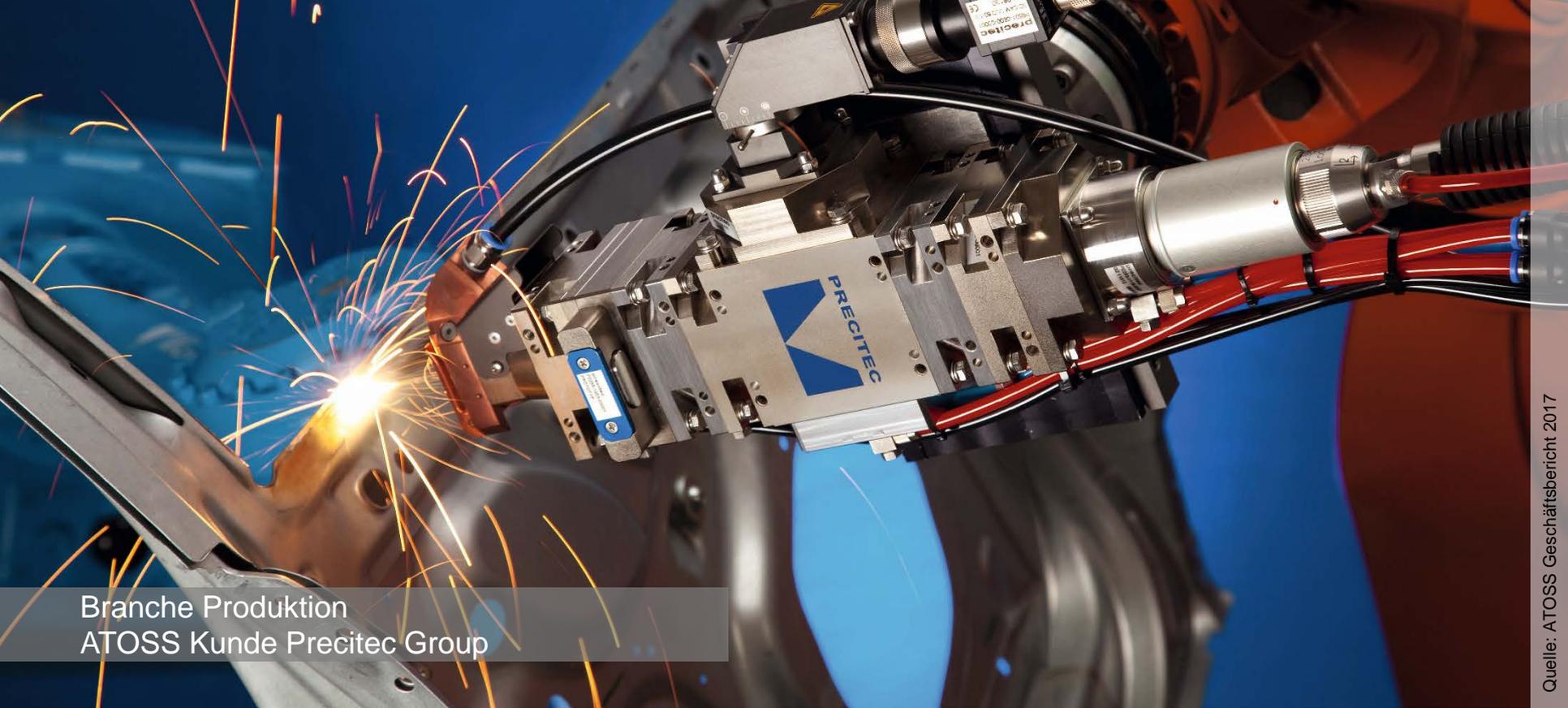
ATOSS 

01 Workforce Management @ ATOSS

02 Go To Market Strategie

03 ATOSS: KPI's

AGENDA



Branche Produktion
ATOSS Kunde Precitec Group

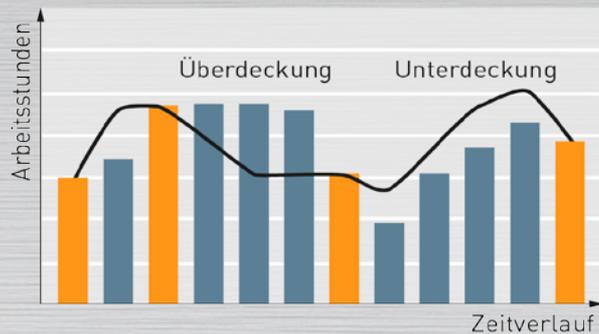
01 Workforce Management @ ATOSS

01 Bedarfsoptimierter Personaleinsatz

Ausgangssituation und Zielsetzung

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

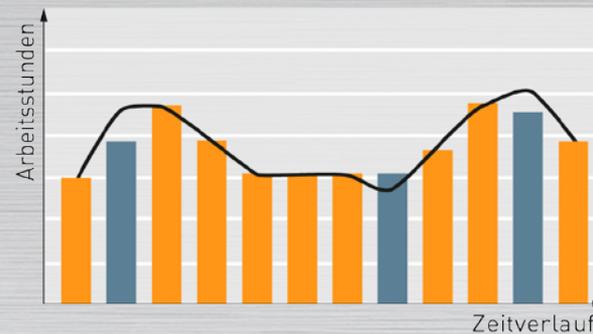
IST-SITUATION



— Personalbedarf

■ bedarfsgerechte
Personalverfügbarkeit

SOLL-SITUATION



■ nicht-bedarfsgerechte
Personalverfügbarkeit

Ausgangssituation:

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

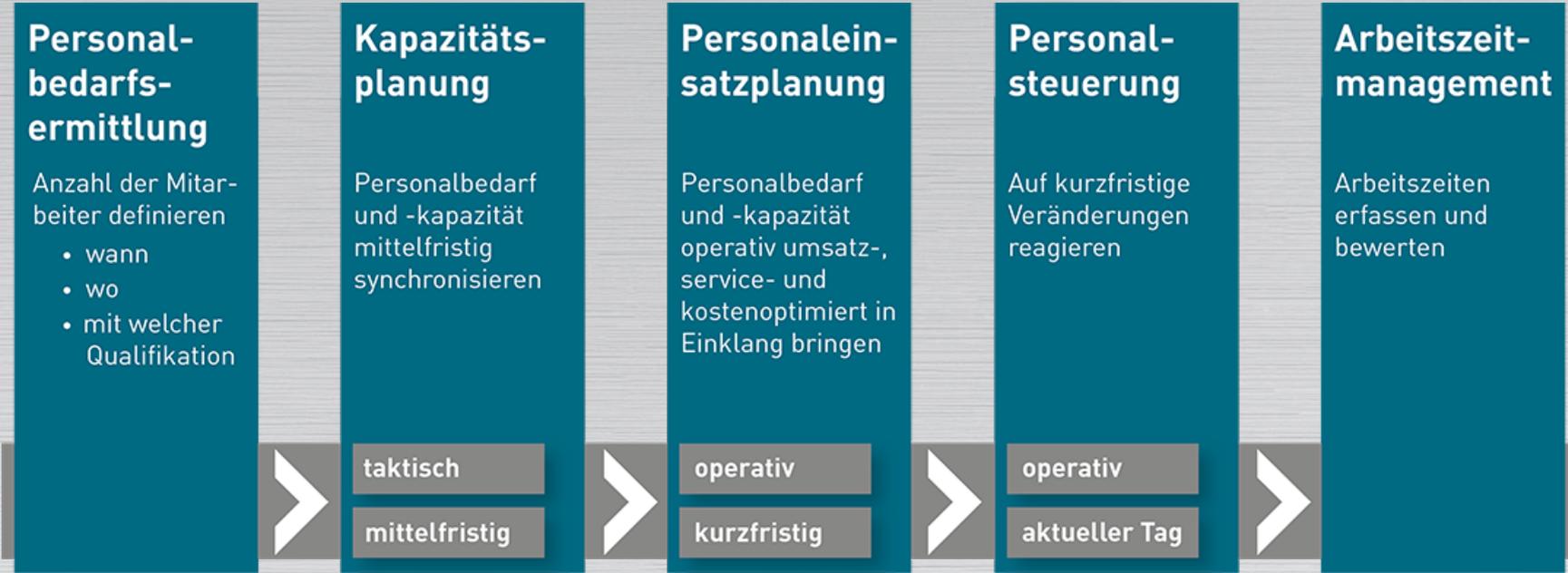


Zielsetzung:

- Personaleinsatz an den Personalbedarf angleichen

01 Ganzheitliches Workforce Management

In 5 Schritten zum Ziel



ARBEITSZEITFLEXIBILISIERUNG

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 ...

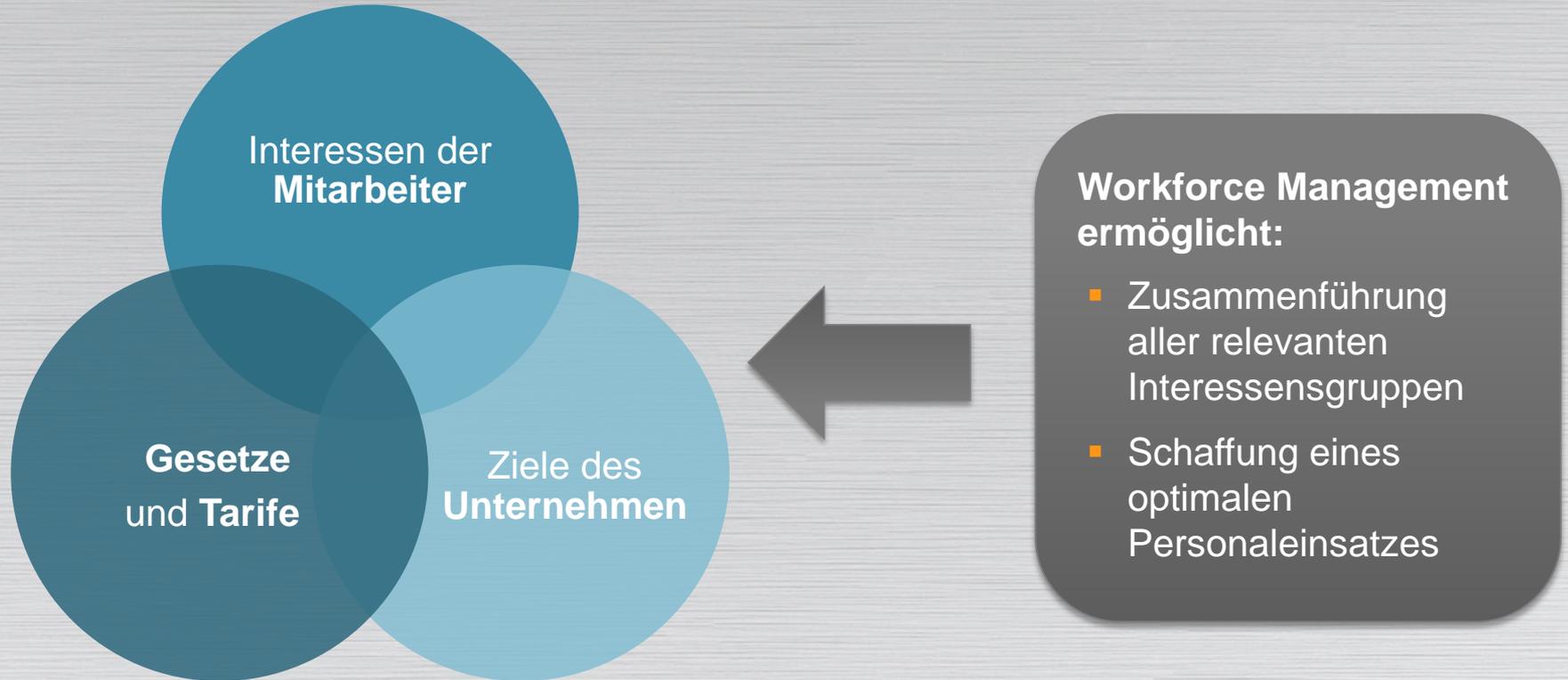
... am richtigen Platz zu haben!



... und das zu optimalen Kosten!

01 Mit Workforce Management Komplexität beherrschen

Fokus Komplexitätsmanagement



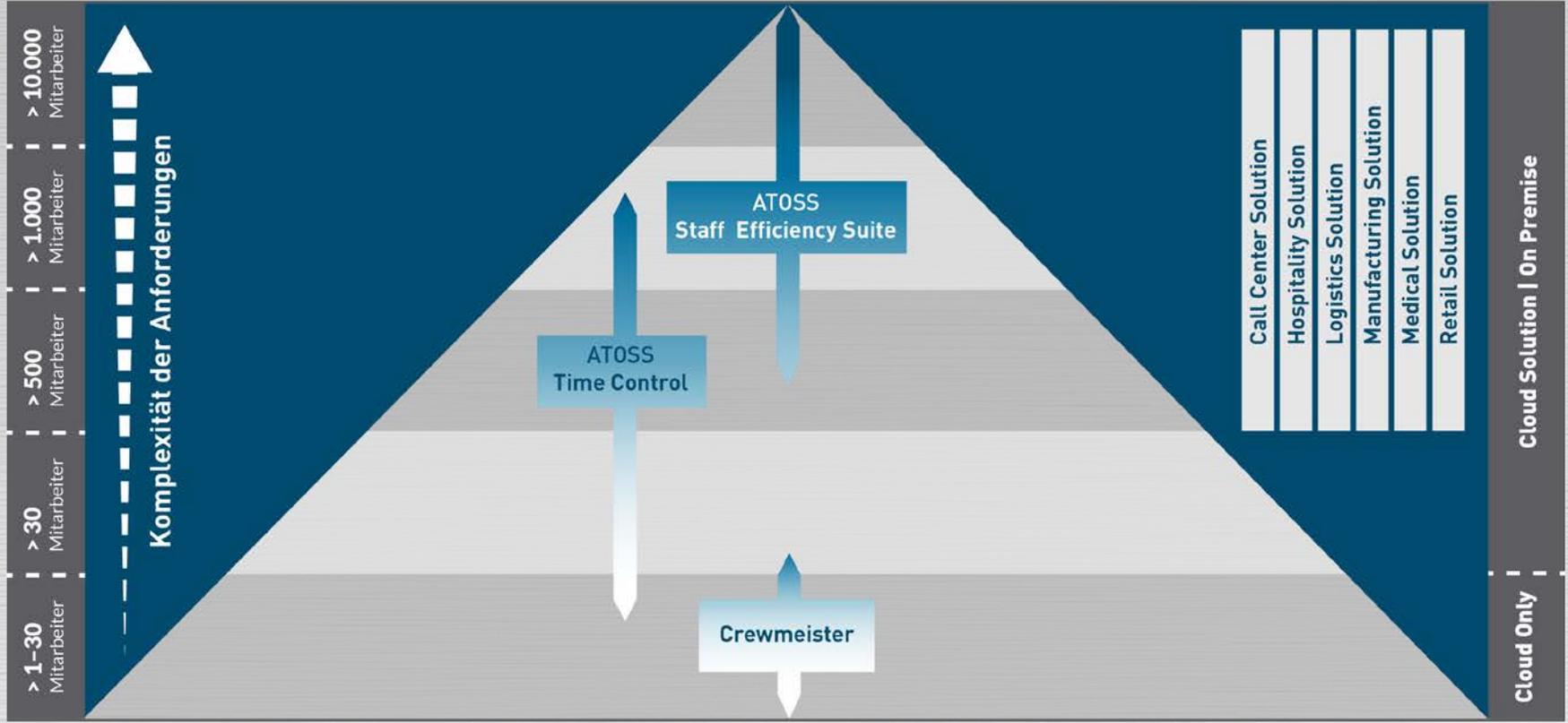


Branche Dienstleistung
ATOSS Kunde HUK-COBURG

02 Go To Market Strategie

02 ATOSS Full Range Strategie

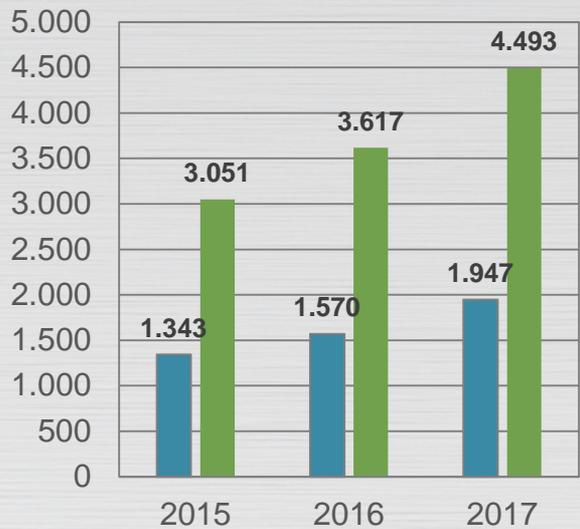
ATOSS für den Gesamtmarkt



02 ATOSS Full Range Strategie

Wachstumstreiber Softwarelizenz-Auftragseingänge

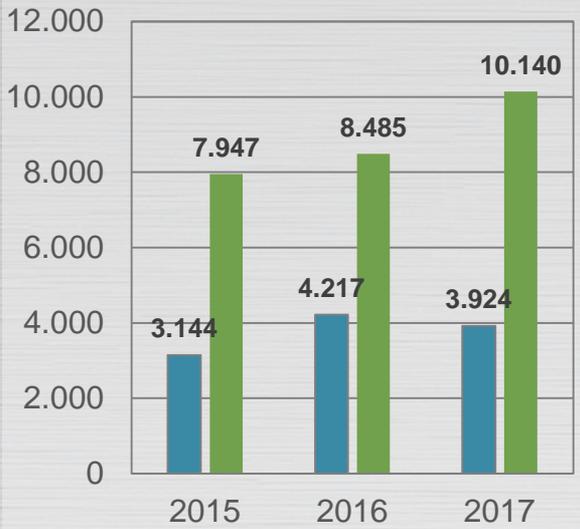
KMU Markt



176 NK
205 NK
225 NK

■ AE SW-Lizenzen NK in TEUR
■ AE SW Lizenzen gesamt in TEUR

Enterprise Markt



30 NK
36 NK
41 NK

■ AE SW-Lizenzen NK in TEUR
■ AE SW Lizenzen gesamt in TEUR

Gesamt



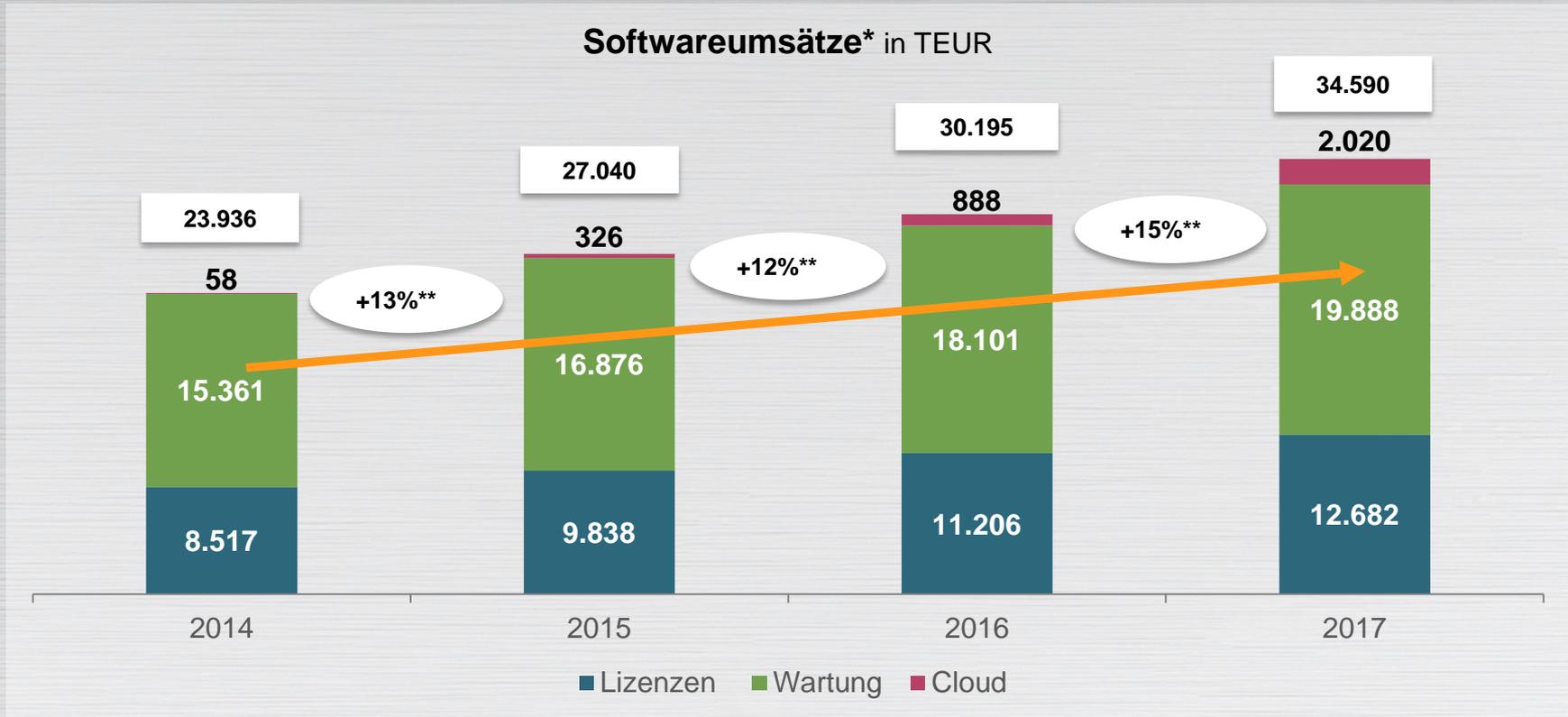
228 NK
369 NK
661 NK

■ AE SW-Lizenzen NK in TEUR
■ AE SW Lizenzen gesamt in TEUR



02 ATOSS Full Range Strategie

Nachhaltiges Wachstum



* Lizenzen, Wartung, Cloud

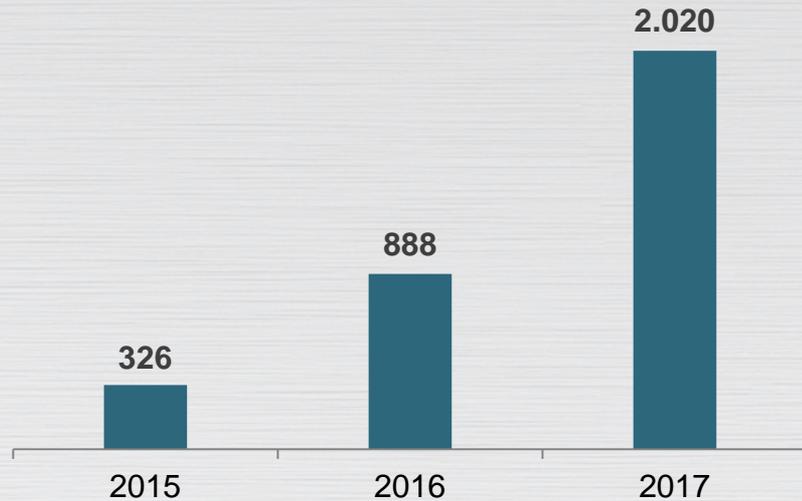
** Wachstumsrate Softwareumsätze (total) YTY



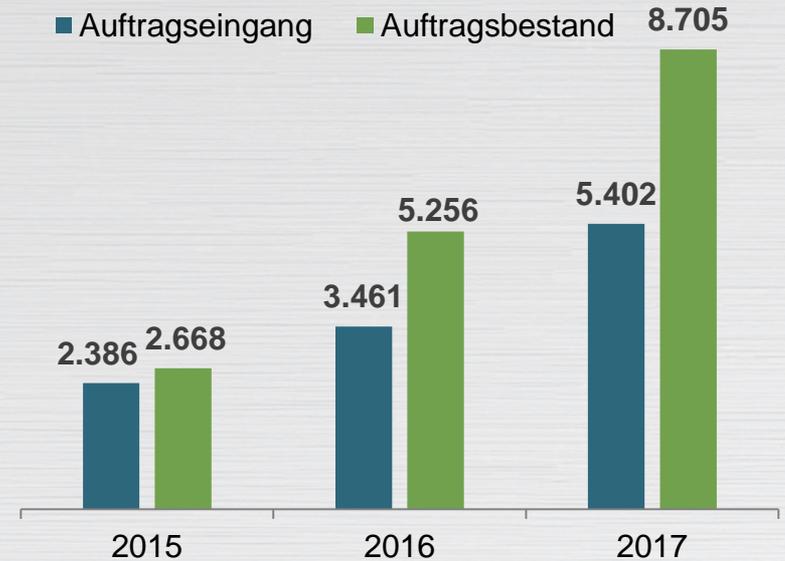
02 ATOSS Cloud Solutions

Erfolgreicher Start in eine neue Abrechnungswelt

Umsatzentwicklung
in TEUR



Auftragsentwicklung
in TEUR

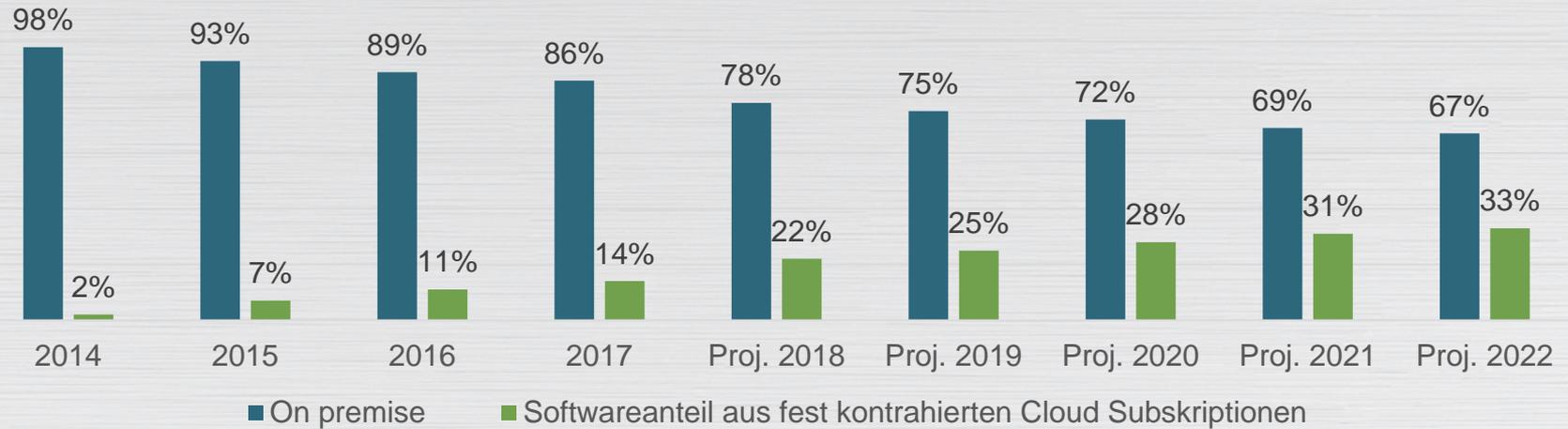


Die durchschnittliche Vertragslaufzeit für Cloud Aufträge betrug in 2017 42 Monate

02 ATOSS Cloud Transformation

Einfluss auf die Auftragsstruktur

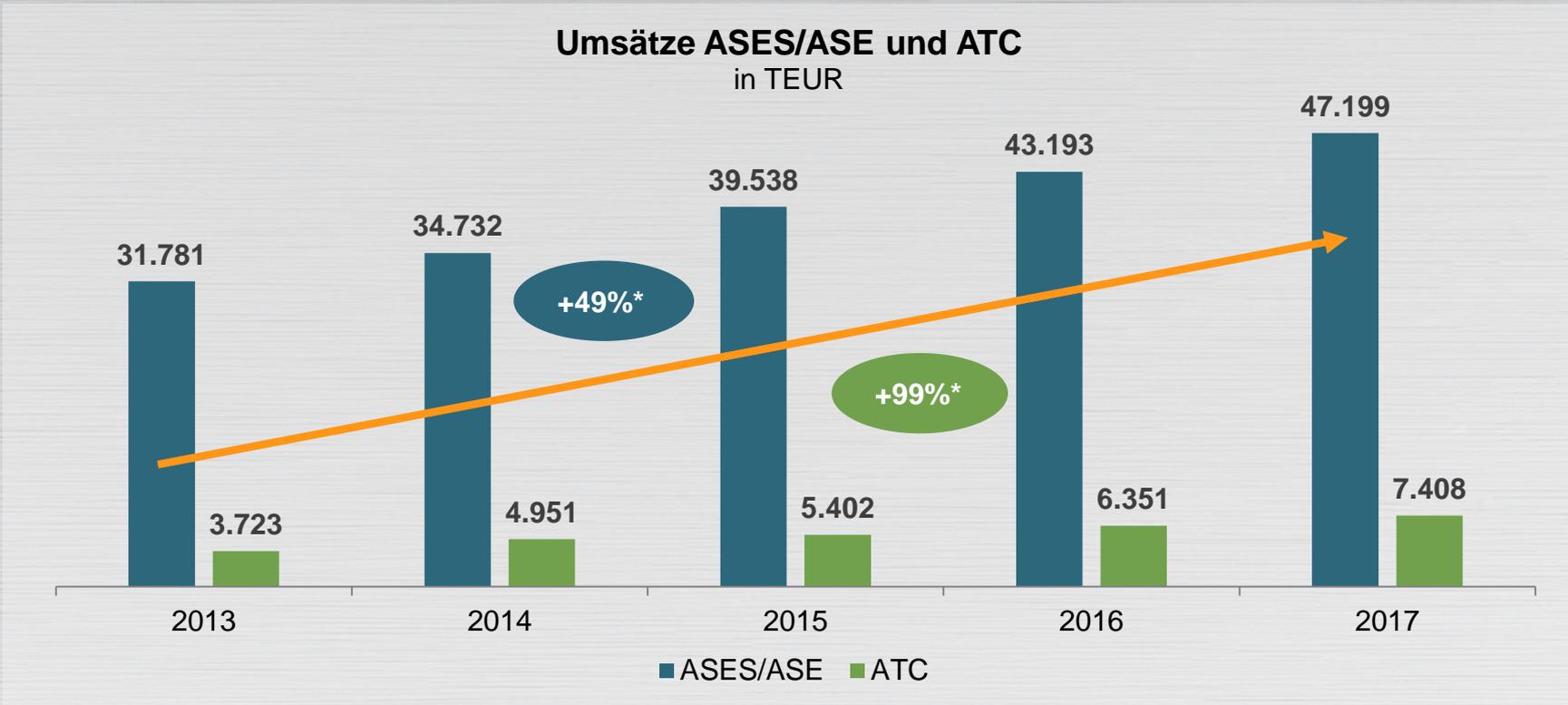
Zusammensetzung Software-Auftragseingänge
in %



Der tatsächliche Anteil des Cloud-Auftragseingangs von Neukunden ist sogar noch höher .

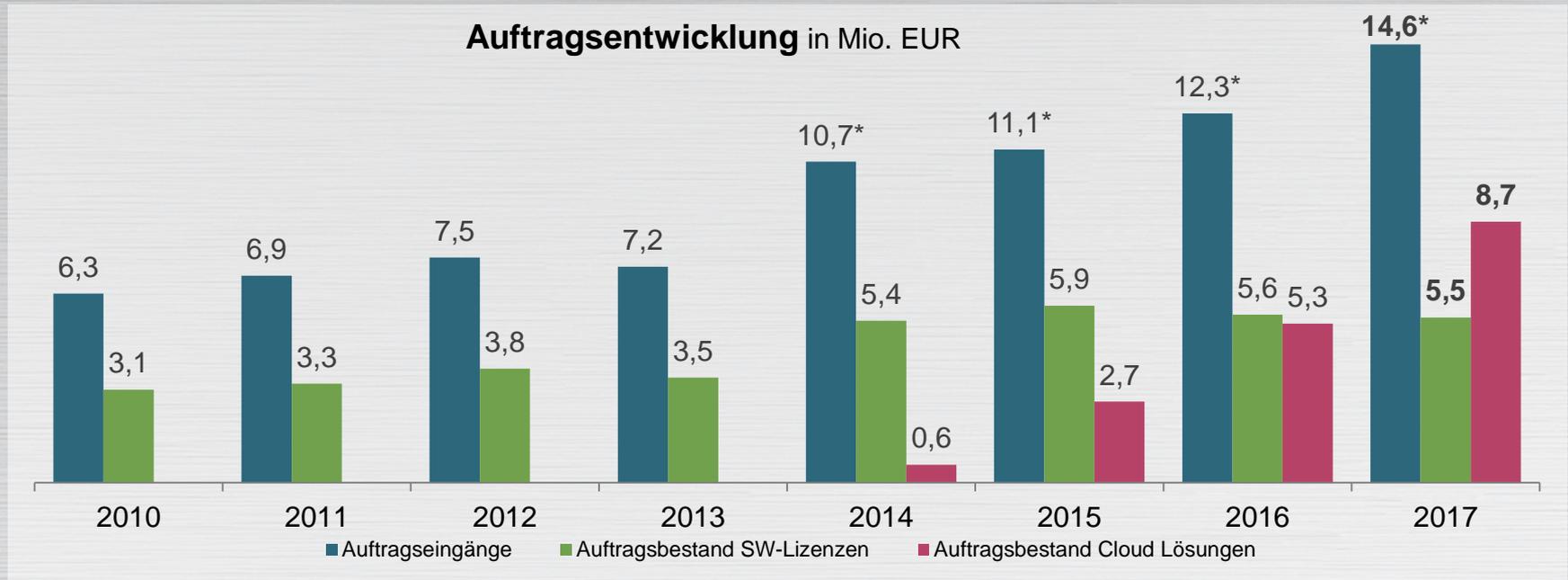
02 ATOSS Full Range Strategie

Fortsetzung des Wachstumskurses bei ASES/ASE und ATC



* Wachstumsrate seit 2013

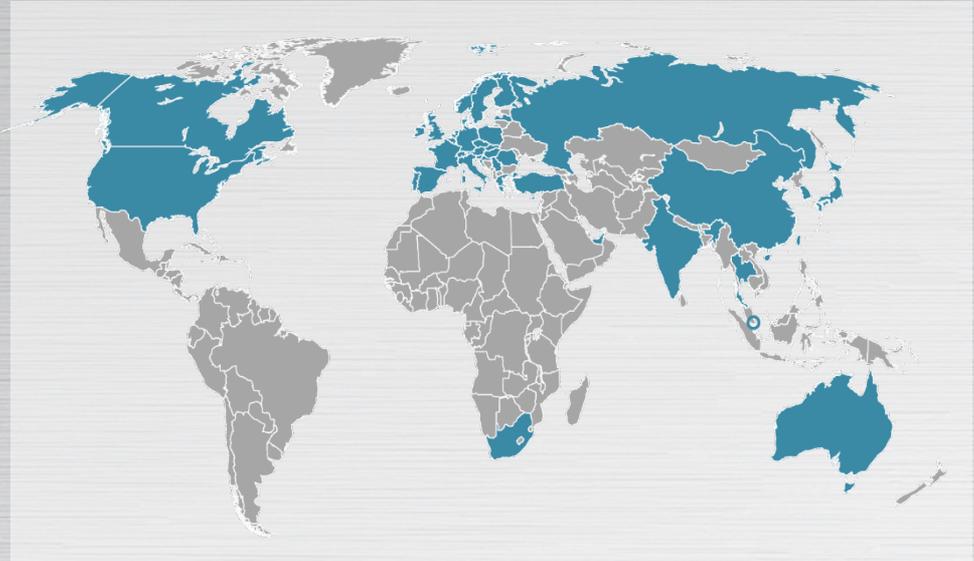
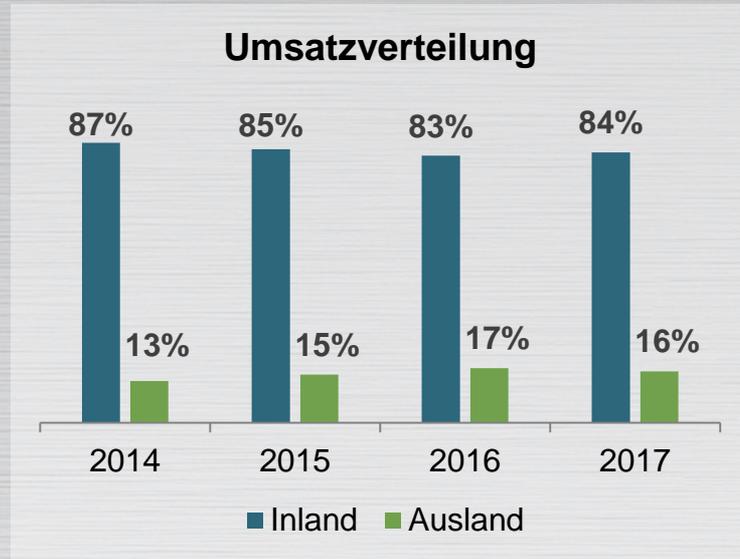
02 Erstklassige Ausgangsbasis für weitere Erfolge



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

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

02 ATOSS Lösungen weltweit im Einsatz



Weltweit in 42 Ländern im Einsatz. In Europa in 29 Ländern vertreten.

Mehrsprachenfähig, aktuell 9 Sprachversionen verfügbar*

Geplanter Auslandsumsatzanteil in 2025 40 Prozent

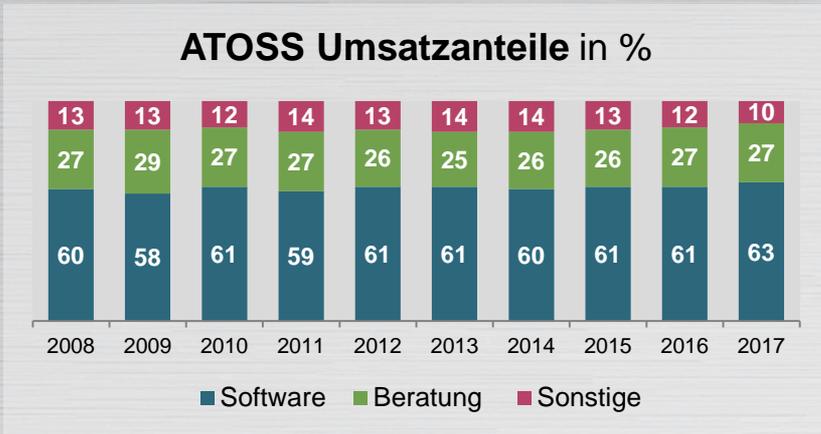
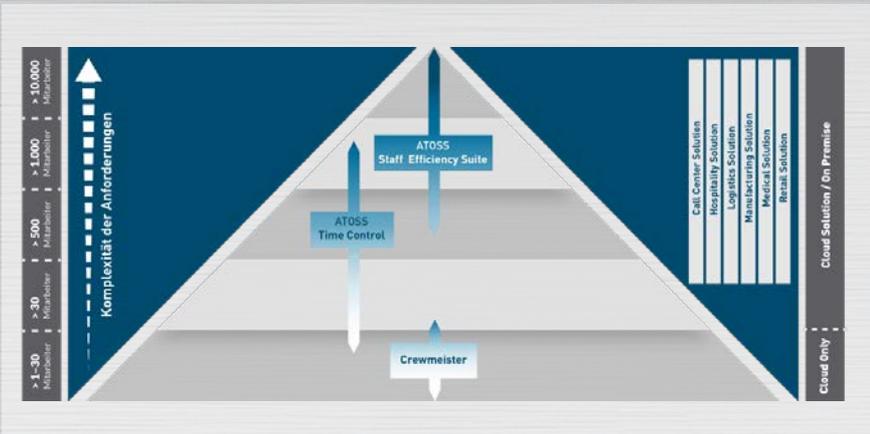
* Erweiterbar, aktuell deutsch, englisch, französisch, italienisch, niederländisch, ungarisch, deutsch (Schweiz), tschechisch, polnisch



Branche Handel
ATOSS Kunde Breuninger

03 ATOSS KPI's

03 ATOSS – äußerst stabiles Geschäftsmodell



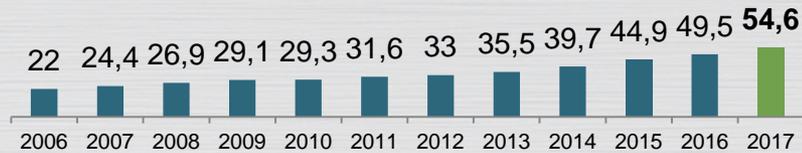
Full Range Angebot – Arbeitszeitmanagement und Personaleinsatzplanung
 Ganzheitliche Lösungen – Consulting, Software, Implementierung aus einer Hand
 Prozentanteil der Umsätze aus Verkauf von Softwarelizenzen als zukünftiger Wachstumsmotor über die Jahre konstant
 Beweis eines zukunftsfähigen Geschäftsmodells

Stand: 31.12.2017

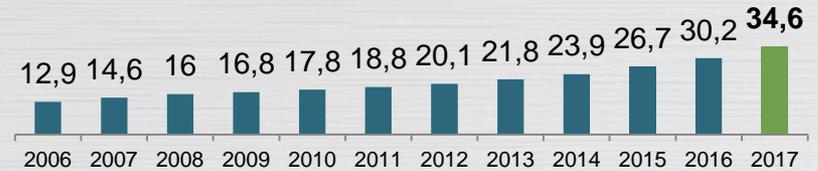


ATOSS im zwölften Jahr auf Erfolgskurs

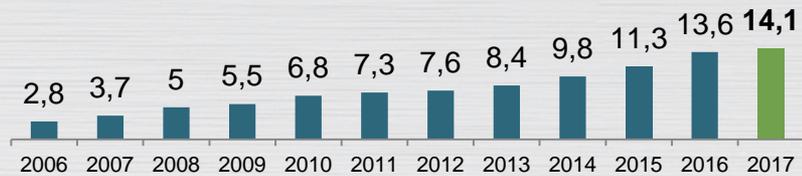
Gesamtumsätze in Mio. EUR



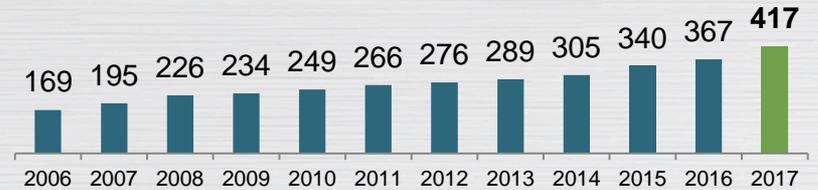
Software in Mio. EUR



EBIT in Mio. EUR



Mitarbeiter



Stetige positive Umsatzentwicklung, überproportionales Ergebniswachstum

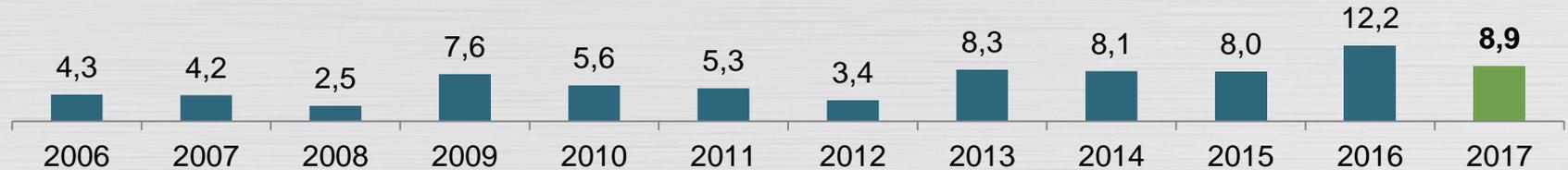
Langfristige Sicherheit für unsere Kunden

Konsequente Investitionen in Portfolio und Technologie

Stand: 31.12.2017

03 Finanzkraft schafft Unabhängigkeit und Zukunftssicherheit

Operativer Cashflow in Mio. EUR



Liquidität in Mio. EUR



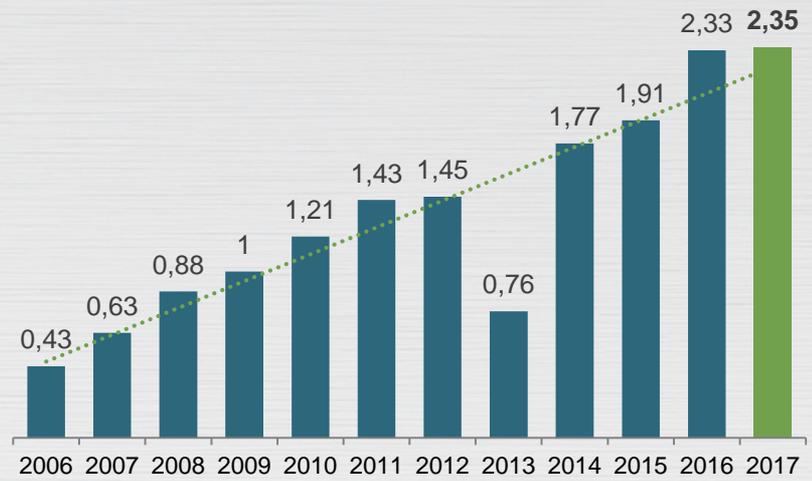
Anhaltend positive Entwicklung der Liquidität in 2017 (31.12.2017: Mio. EUR 27,1) unter Berücksichtigung der Dividendenzahlung Anfang Mai 2017 in Höhe von Mio. EUR 4,6 (Dividende EUR 1,16 pro Aktie).

Stand: 31.12.2017

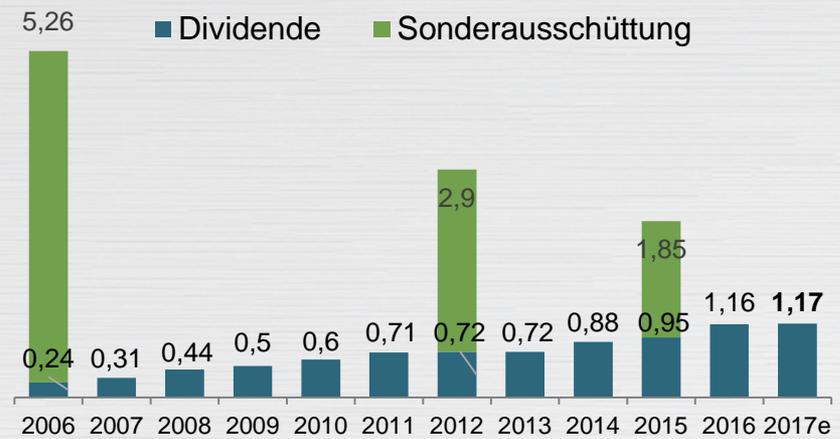
03 Die ATOSS Aktie

Dividendenpolitik

EPS in EUR



Dividende und Sonderausschüttung in EUR*



Fortsetzung der ATOSS Ausschüttungspolitik mit Kontinuität gegenüber dem Vorjahr

EPS in 2017: EUR 2,35

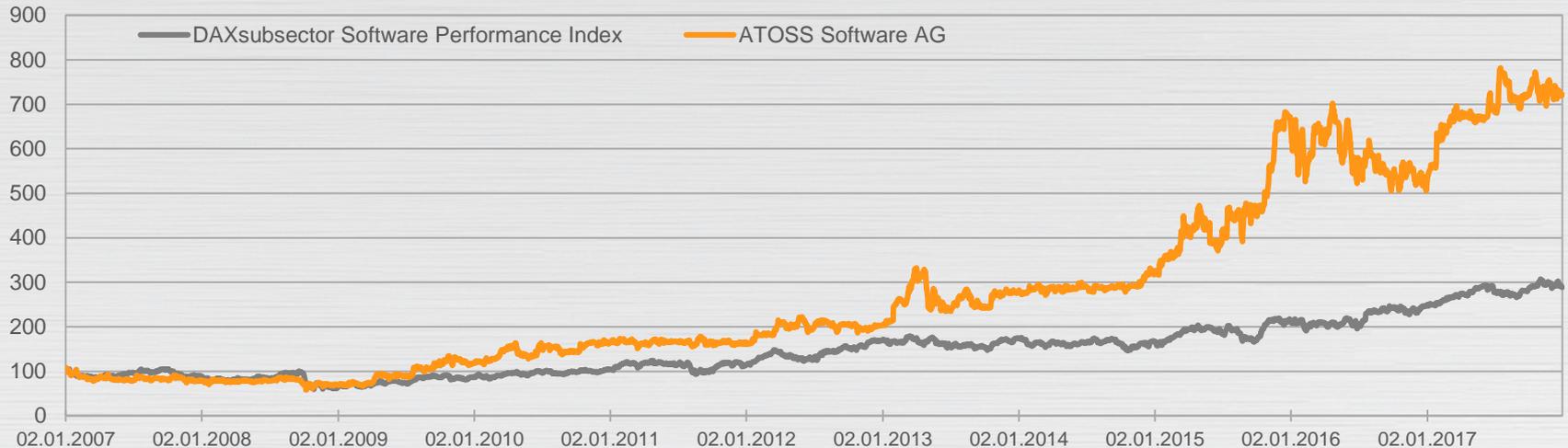
Geplante Dividende 2017: EUR 1,17

*Sonderausschüttungen in 2006, 2012 und 2015



Die ATOSS Aktie

Entwicklung 2007 – 2017



01.01.07 – 31.12.17: ATOSS Aktie wächst um rund 622 Prozent*,
DAXsubsector Software Performance Index verzeichnet Zuwachs von 188 Prozent

Vermögen der Aktionäre anhaltend gesteigert

ATOSS Aktie bietet weiteres Potenzial

* XETRA Schlusskurse 2006 bis 31.12.2017 – ohne Berücksichtigung der Sonderausschüttung



WORKFORCE
MANAGEMENT
DRIVES YOUR
SUCCESS

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

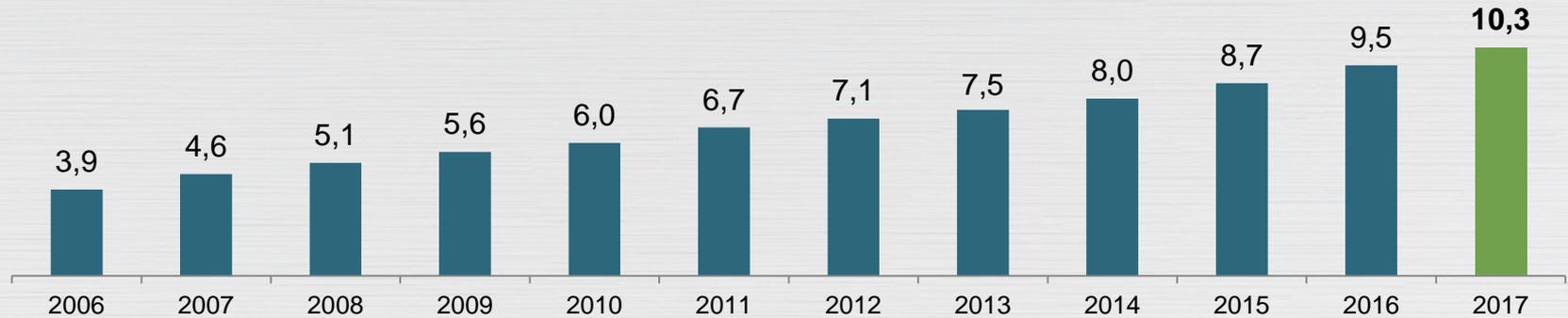


WORKFORCE
MANAGEMENT
DRIVES YOUR
SUCCESS

Anhänge

Kontinuierliche Investitionen in Forschung & Entwicklung

Aufwendungen für Forschung & Entwicklung
in Mio. EUR



Kontinuierliche Steigerung der Entwicklungsaufwendungen gewährleistet die Zukunftssicherheit unserer Produkte.

Top F&E-Quote im Vergleich zu börsennotierten Unternehmen: ATOSS investiert jährlich rund 20% des Umsatzes.

ATOSS Kunden profitieren von State-of-the-Art-Lösungen.

Stand: 31.12.2017

Ergebnisse aus ATOSS Projekten

-15% Personalkosten bei gleicher Mitarbeiterzahl

-82% Überstunden

-70% Planungsaufwand

-60% Resturlaub

-22% Bilanz-relevante Rückstellungen

+5% Konversionsrate

+11% Umsatz

FINANZ-HIGHLIGHTS

Entwicklung über zwölf Rekordjahre

+167%

Gesamtumsatz

+217%

Umsätze Softwarelizenzen

+196%

Umsatz Consulting

2006

–

2017

+153%

Investitionen in F&E

+2.410%

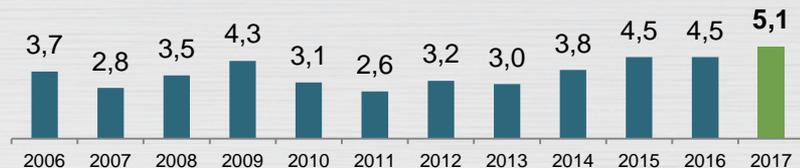
EBIT

+1.858%

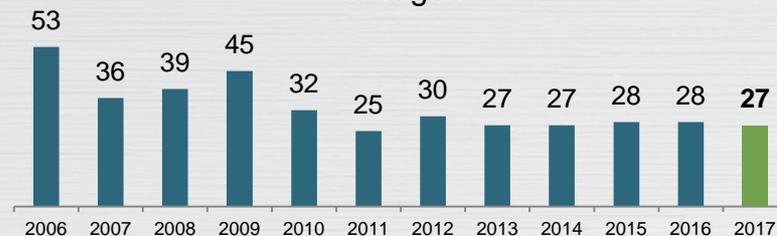
EPS

Maßstab für Kundenzufriedenheit und Stabilität

Forderungen in Mio. EUR



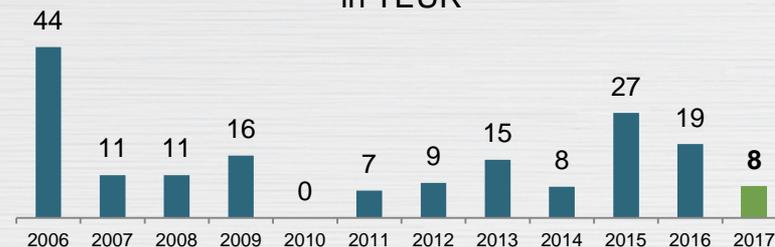
Forderungslaufzeit in Tagen*



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.

Wertberichtigungen in TEUR

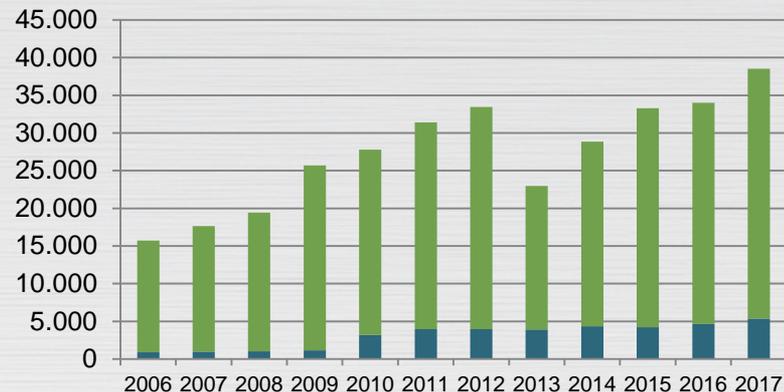


*Bruttoforderungen: Bruttoumsatz x 365

Stand: 31.12.2017

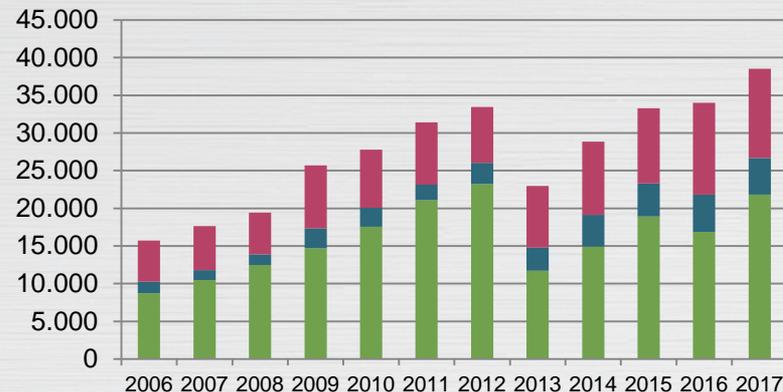
Bilanzstruktur 2006 – 2017

Aktiva in TEUR



■ Kurzfristige Vermögenswerte ■ Langfristige Vermögenswerte

Passiva in TEUR



■ Eigenkapital ■ Langfristige Schulden ■ Kurzfristige Schulden

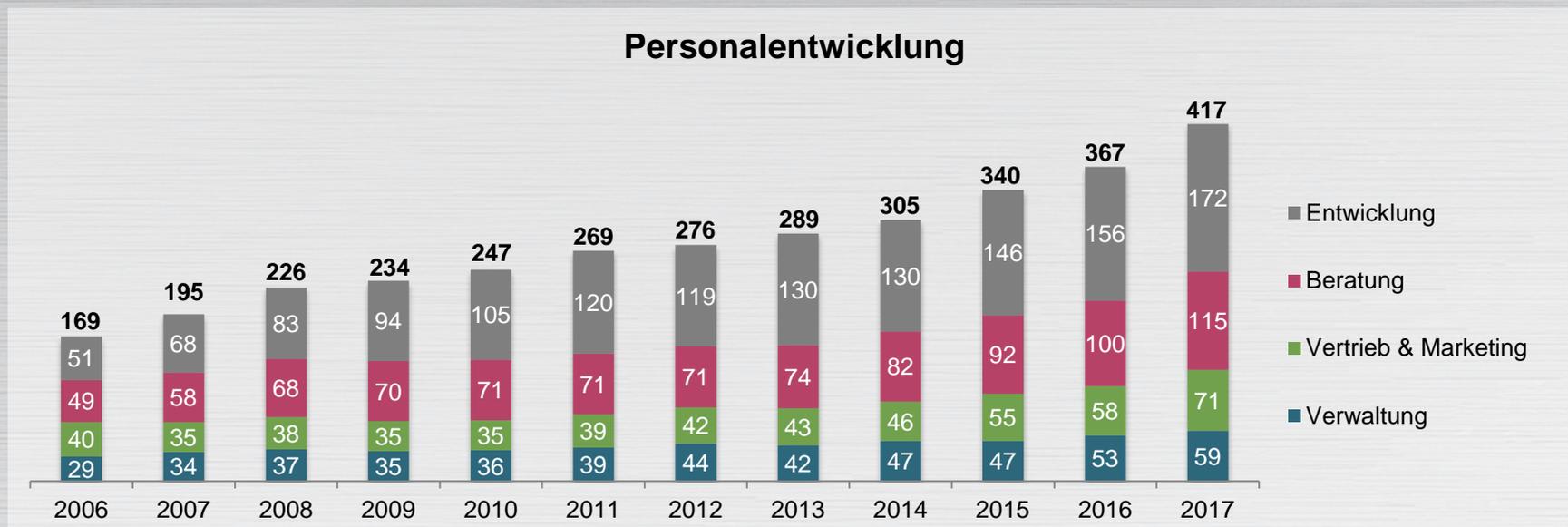
Gesunde Bilanzstruktur

Aktivseite: Konstant solide Relation zwischen kurz- und langfristigen Vermögenswerten

Passivseite: Hohe Eigenkapitalquote (2017: 57 Prozent)

Stand: 31.12.2017

Kontinuierlicher Aufbau der Personalkapazitäten



Fokus auf Personal in Entwicklung und Beratung

Anteil der zwei Gruppen am Gesamtpersonal hat von 2006 auf 2017 um 10 Prozentpunkte zugenommen

Stand: 31.12.2017