



WORKFORCE  
MANAGEMENT  
DRIVES YOUR  
SUCCESS

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

Christof Leiber, Vorstand der ATOSS Software AG

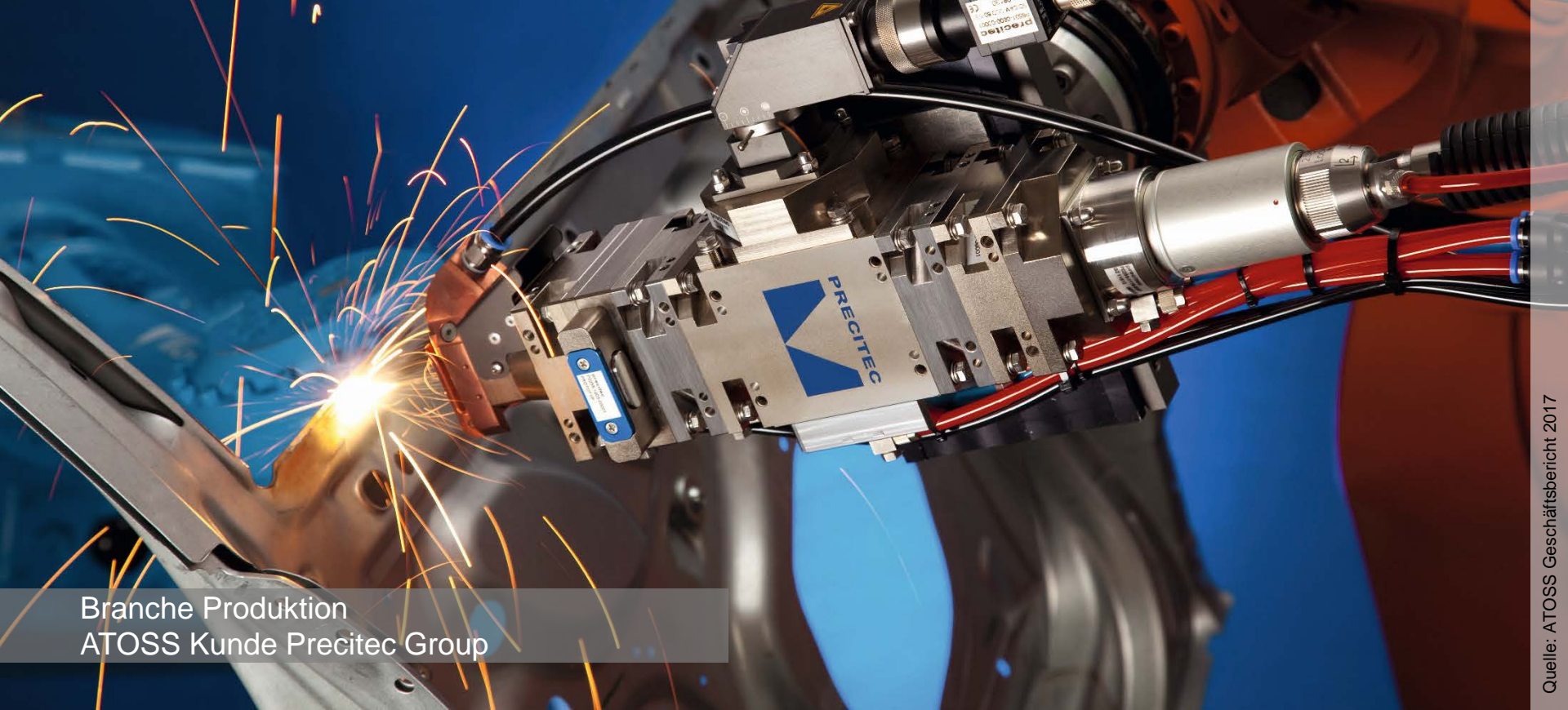
**ATOSS** 

**01 Workforce Management @ ATOSS**

**02 Go To Market Strategie**

**03 ATOSS: KPI's**

AGENDA



Branche Produktion  
ATOSS Kunde Precitec Group

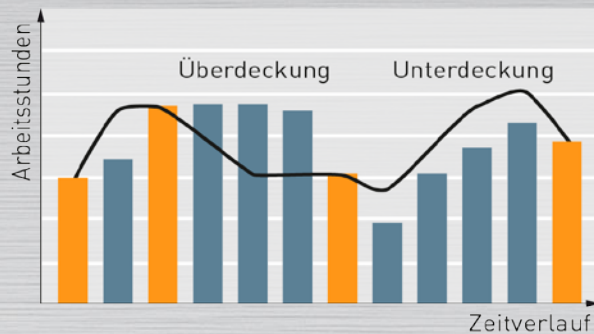
## 01 Workforce Management @ ATOSS

# 01 Bedarfsoptimierter Personaleinsatz

## Ausgangssituation und Zielsetzung

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

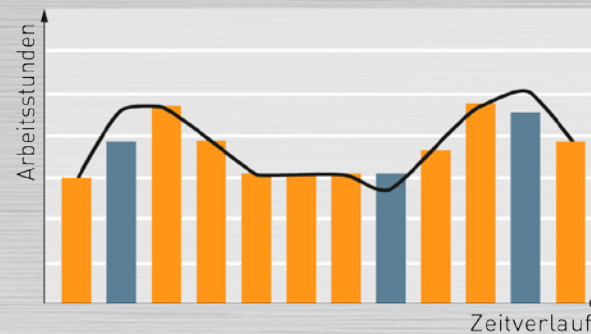
IST-SITUATION



— Personalbedarf

■ bedarfsgerechte  
Personalverfügbarkeit

SOLL-SITUATION



■ nicht-bedarfsgerechte  
Personalverfügbarkeit

### Ausgangssituation:

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

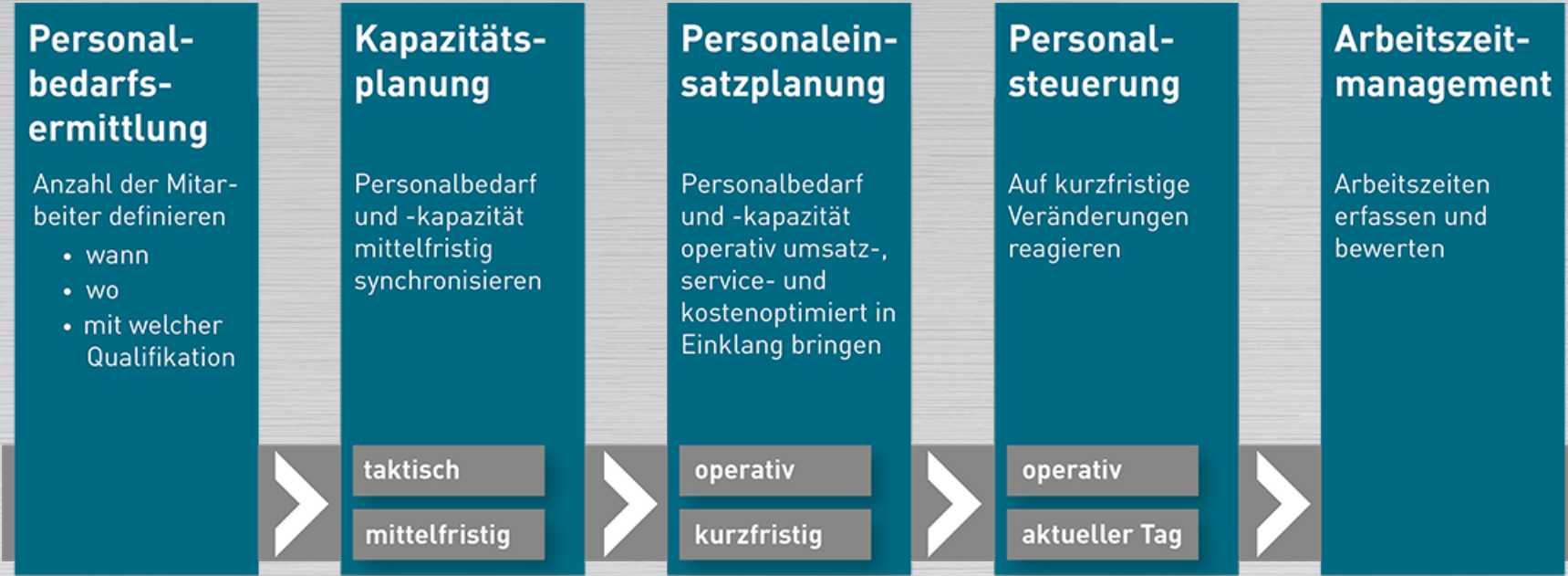


### Zielsetzung:

- 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 ...

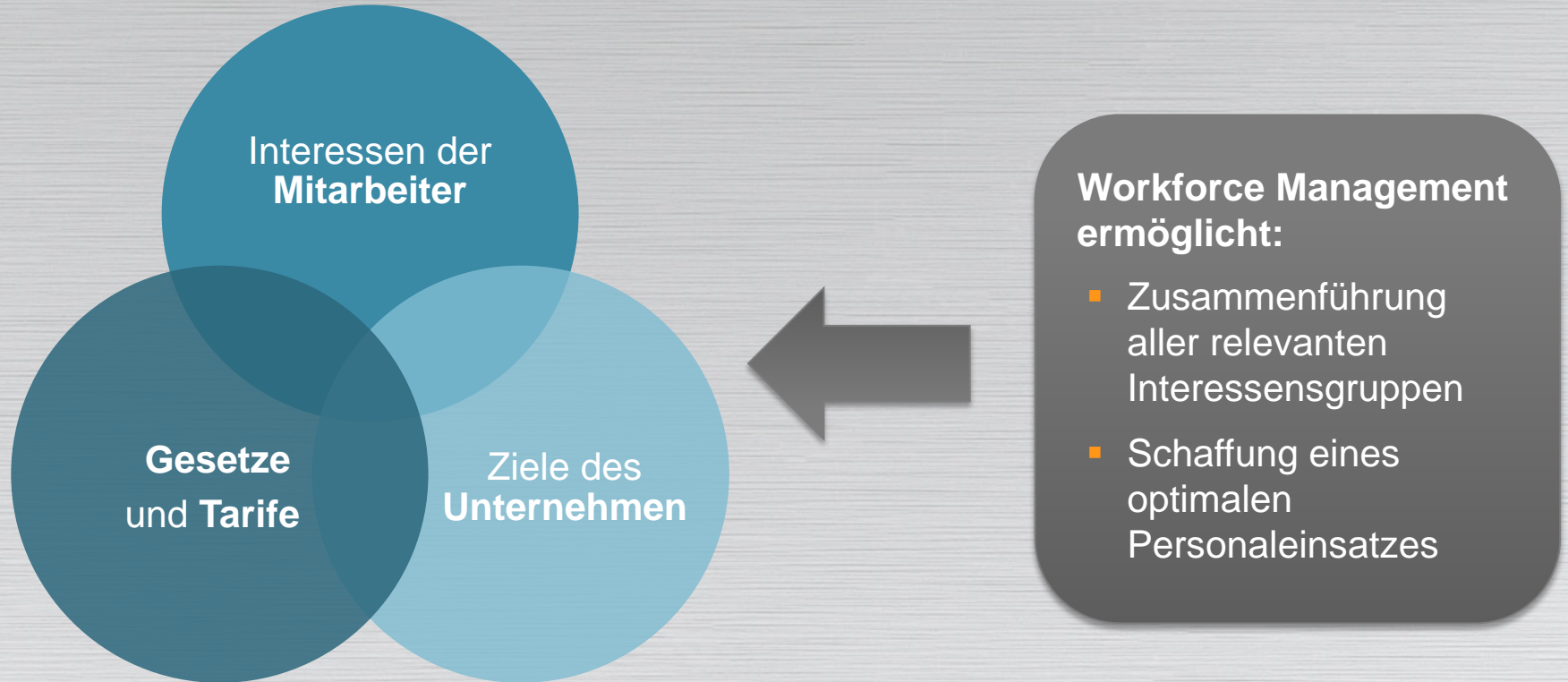
... am richtigen Platz zu haben!

**... und das zu optimalen Kosten!**



# 01 Mit Workforce Management Komplexität beherrschen

## Fokus Komplexitätsmanagement





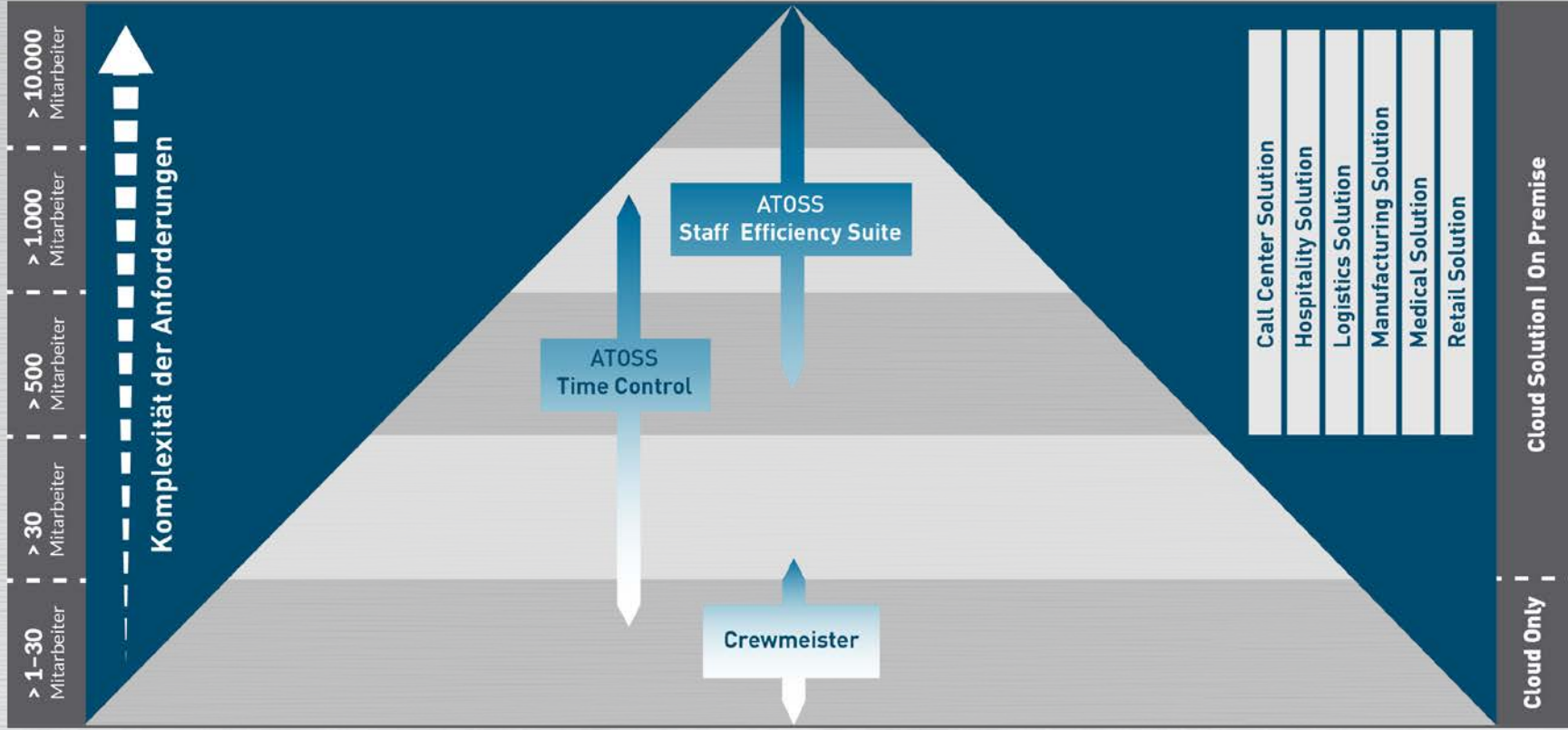
Branche Dienstleistung  
ATOSS Kunde HUK-COBURG

## 02 Go To Market Strategie



# 02 ATOSS Full Range Strategie

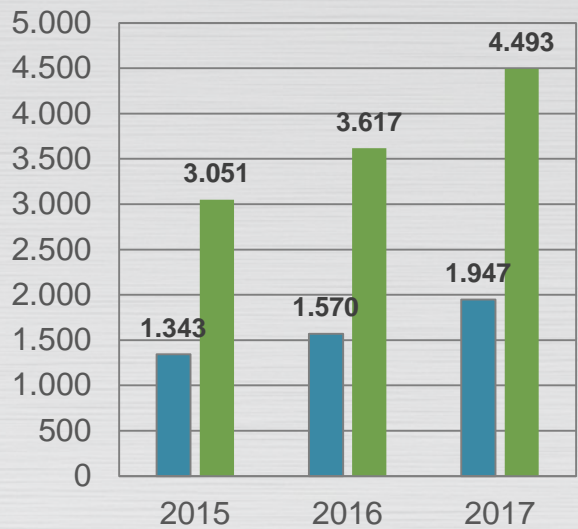
## ATOSS für den Gesamtmarkt



# 02 ATOSS Full Range Strategie

## Wachstumstreiber Softwarelizenz-Auftragseingänge

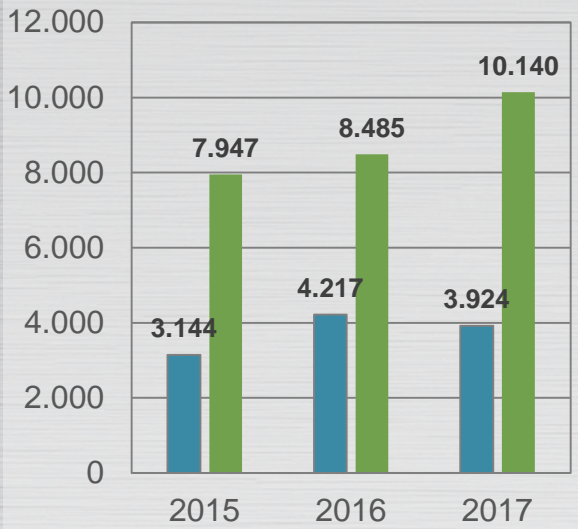
### KMU Markt



176 NK      205 NK      225 NK

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

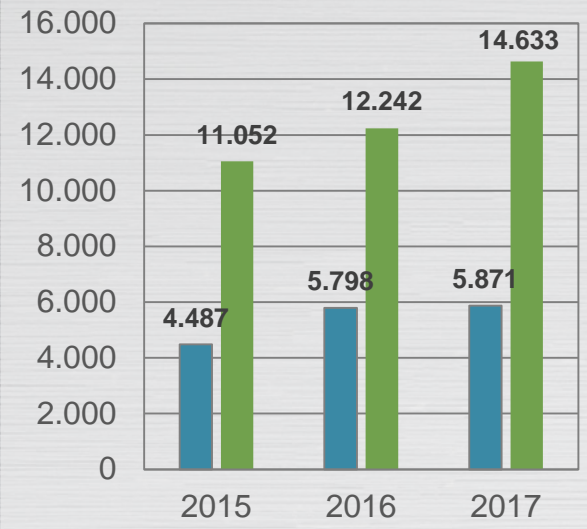
### Enterprise Markt



30 NK      36 NK      41 NK

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

### Gesamt



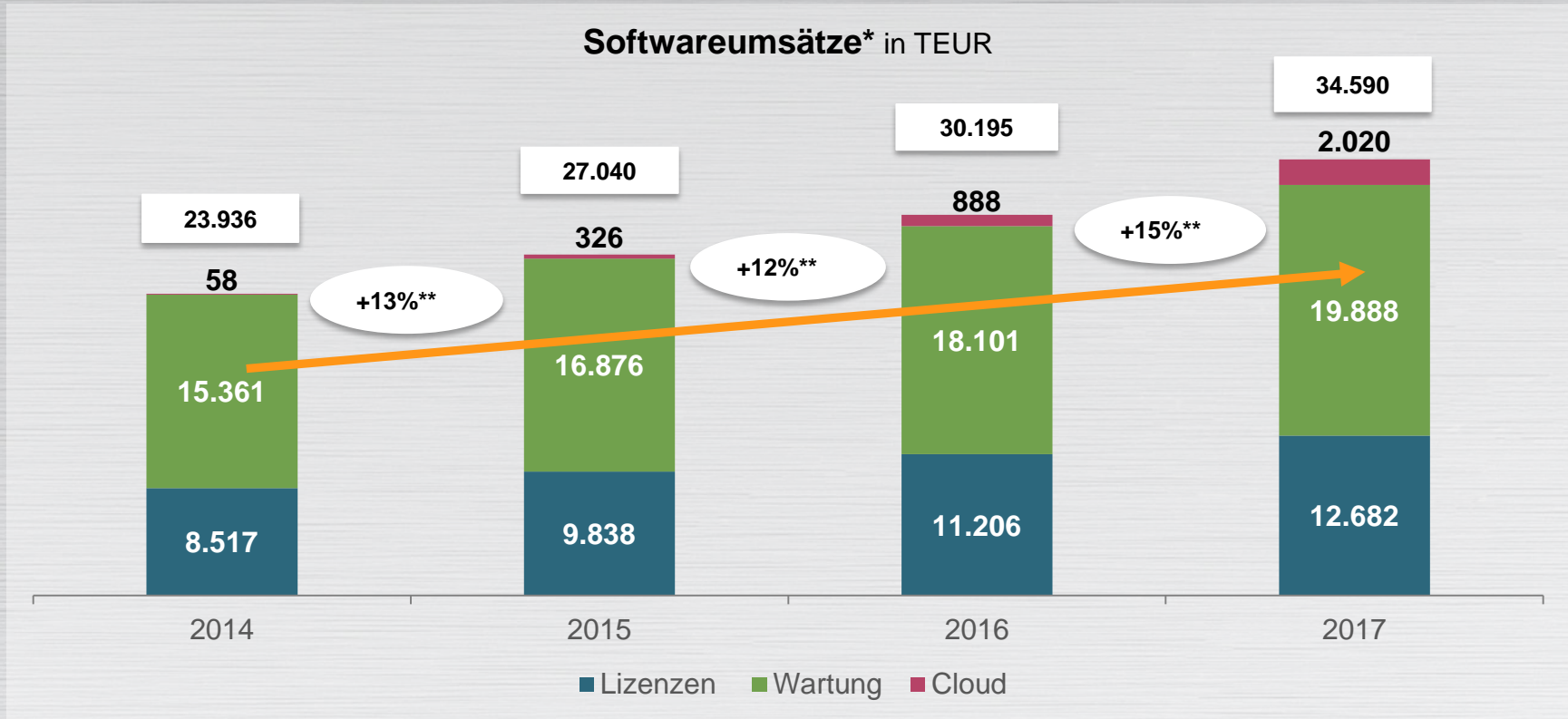
228 NK      369 NK      661 NK

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



# 02 ATOSS Full Range Strategie

## Nachhaltiges Wachstum



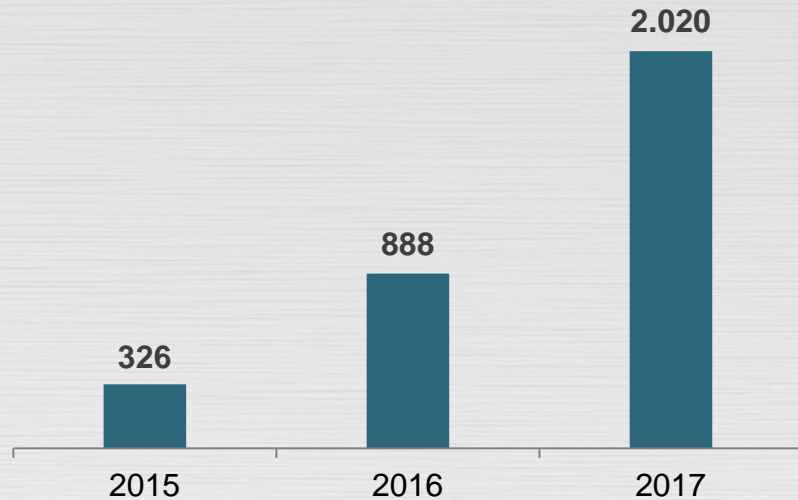
\* Lizenzen, Wartung, Cloud

\*\* Wachstumsrate Softwareumsätze (total) YTY

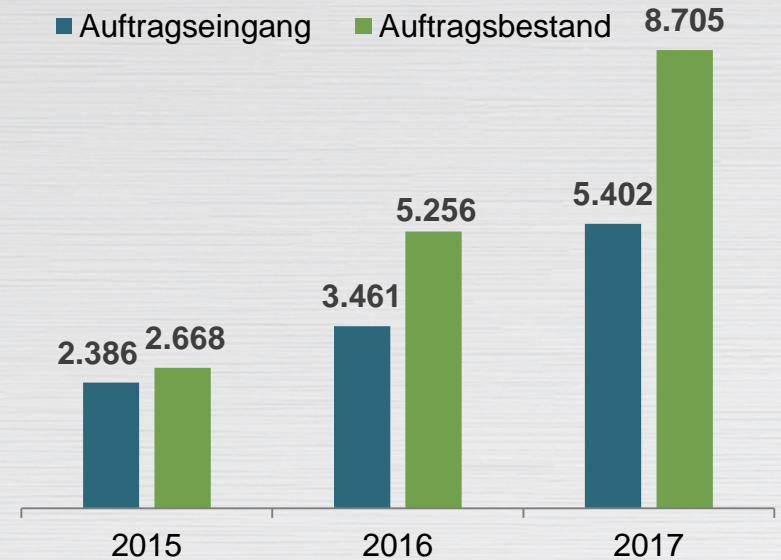
## 02 ATOSS Cloud Solutions

### Erfolgreicher Start in eine neue Abrechnungswelt

**Umsatzentwicklung**  
in TEUR



**Auftragsentwicklung**  
in TEUR

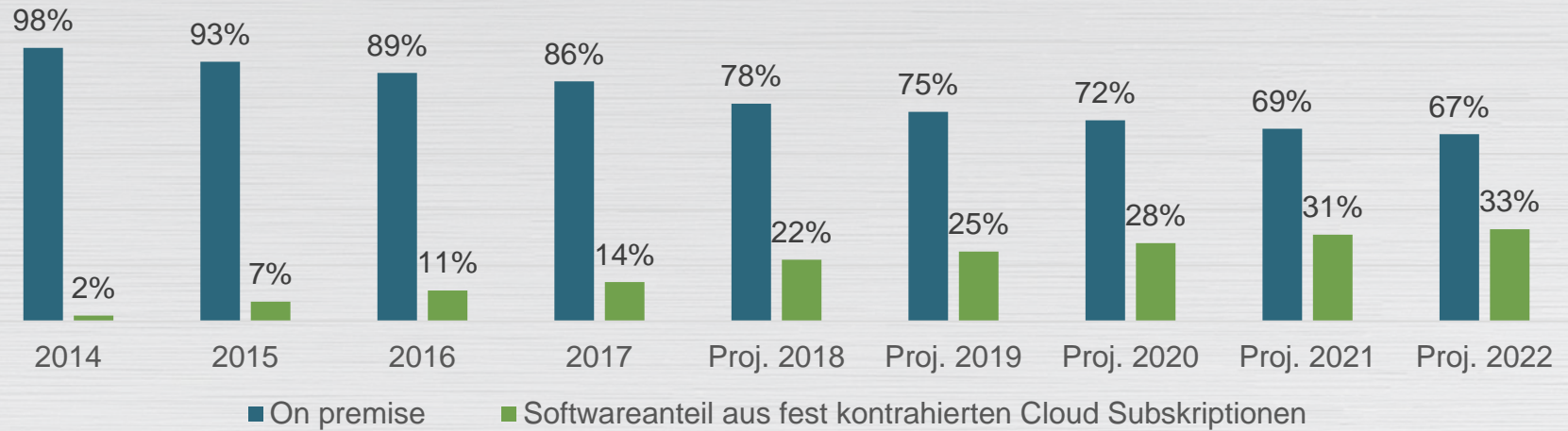


Die durchschnittliche Vertragslaufzeit für Cloud Aufträge betrug in 2017 42 Monate

## 02 ATOSS Cloud Transformation

### Einfluss auf die Auftragsstruktur

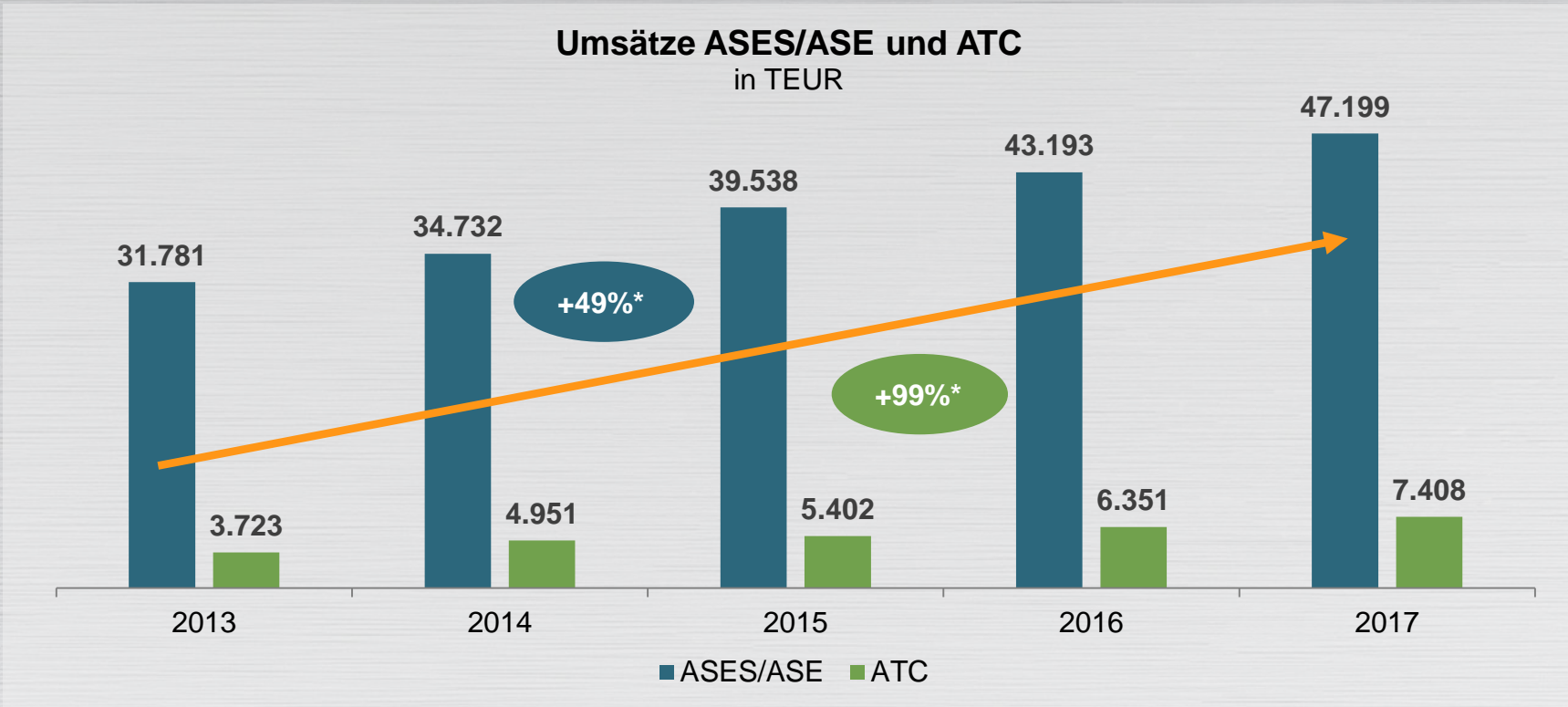
Zusammensetzung Software-Auftragseingänge  
in %



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

# 02 ATOSS Full Range Strategie

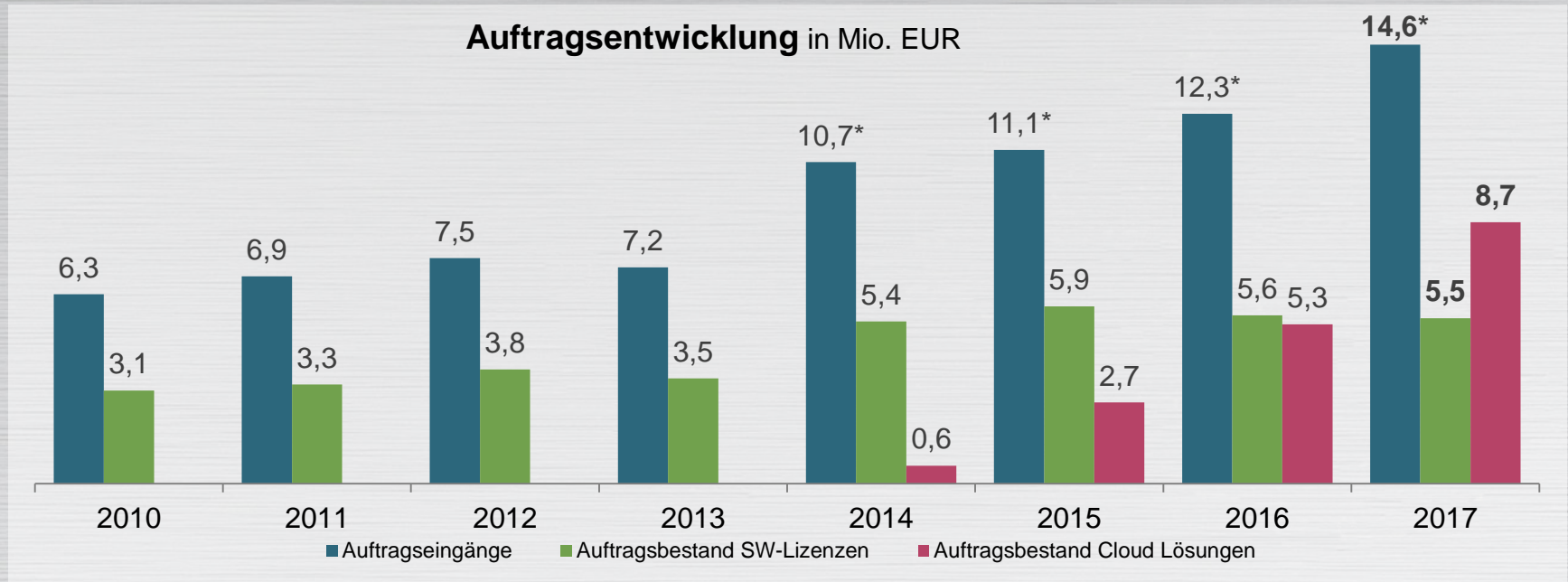
Fortsetzung des Wachstumskurses bei ASES/ASE und ATC



\* Wachstumsrate seit 2013



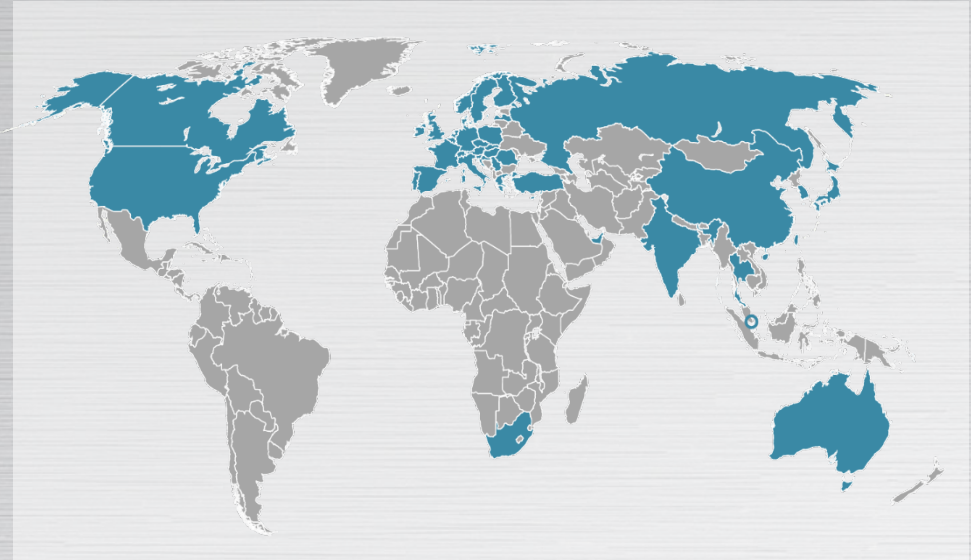
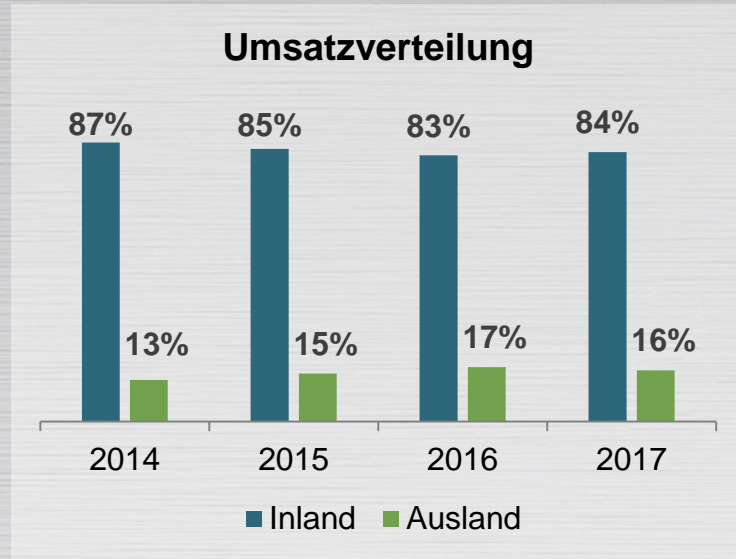
## 02 Erstklassige Ausgangsbasis für weitere Erfolge



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

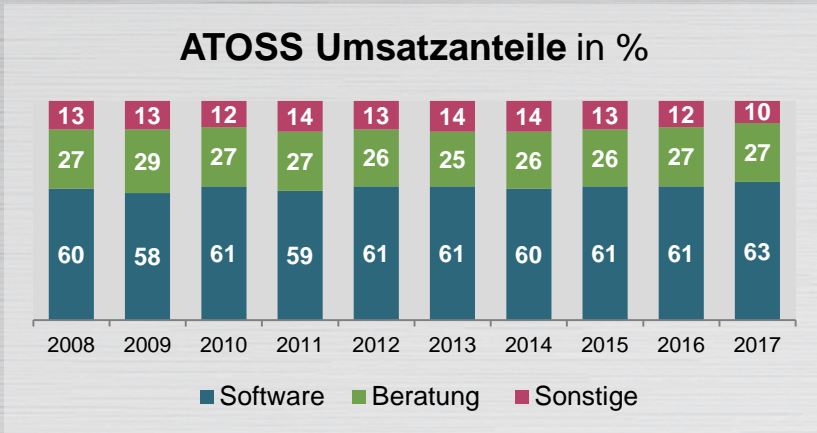
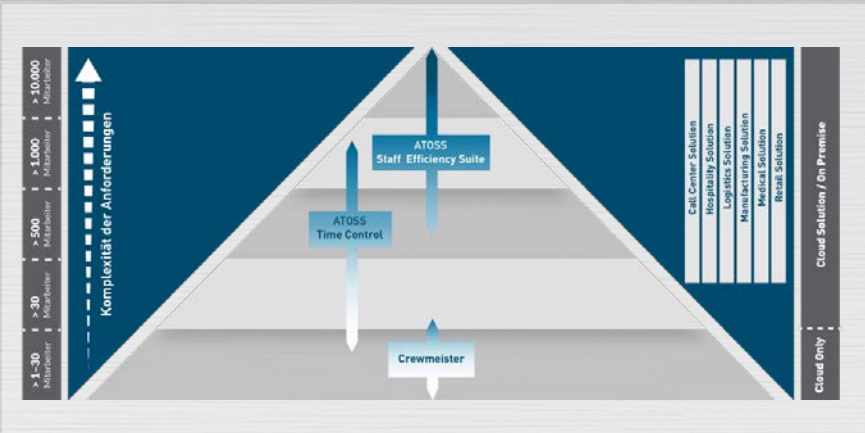




Branche Handel  
ATOSS Kunde Breuninger

## 03 ATOSS KPI's

# 03 ATOSS – äußerst stabiles Geschäftsmodell



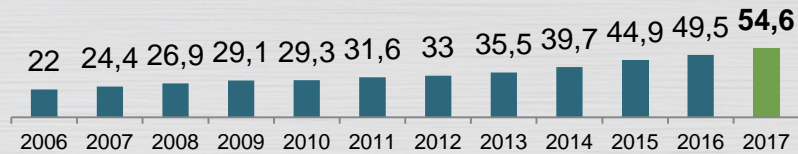
Full Range Angebot – Arbeitszeitmanagement und Personaleinsatzplanung  
 Ganzheitliche Lösungen – Consulting, Software, Implementierung aus einer Hand  
 Prozentanteil der Umsätze aus Verkauf von Softwarelizenzen als zukünftiger Wachstumsmotor über die Jahre konstant  
 Beweis eines zukunftsfähigen Geschäftsmodells

Stand: 31.12.2017

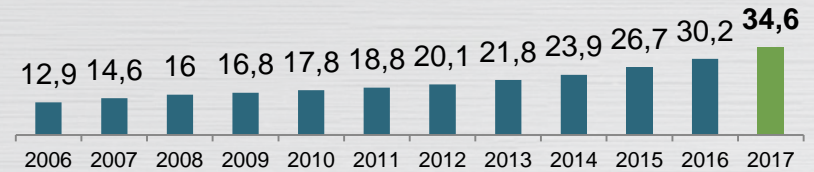


# ATOSS im zwölften Jahr auf Erfolgskurs

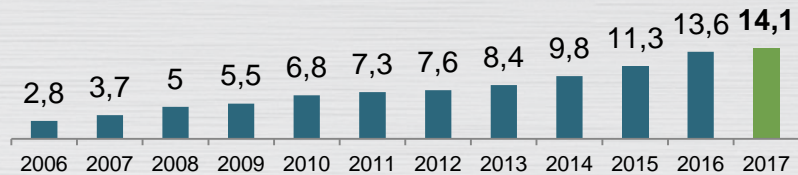
## Gesamtumsätze in Mio. EUR



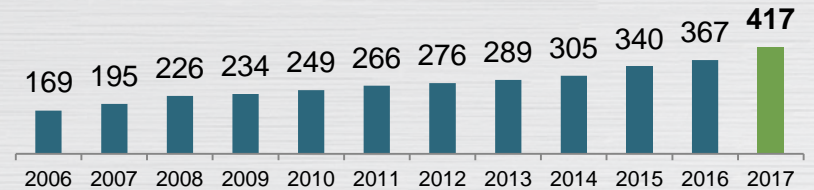
## Software in Mio. EUR



## EBIT in Mio. EUR



## Mitarbeiter



Stetige positive Umsatzentwicklung, überproportionales Ergebniswachstum

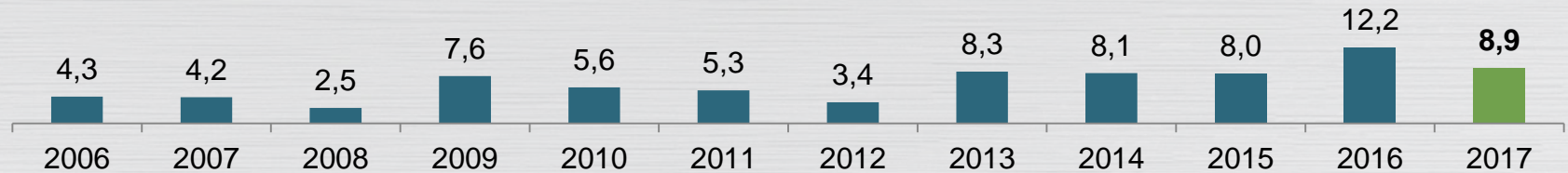
Langfristige Sicherheit für unsere Kunden

Konsequente Investitionen in Portfolio und Technologie

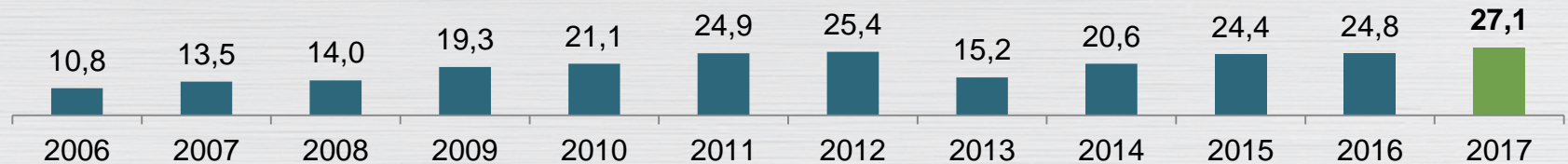
Stand: 31.12.2017

## 03 Finanzkraft schafft Unabhängigkeit und Zukunftssicherheit

Operativer Cashflow in Mio. EUR



Liquidität in Mio. EUR



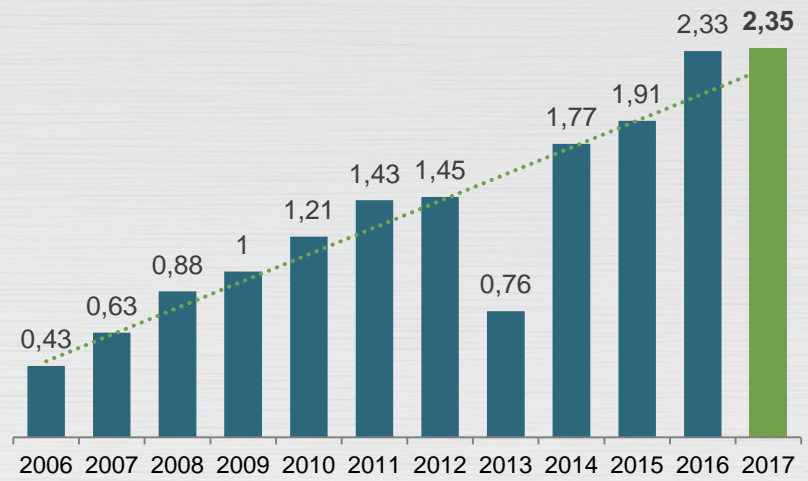
Anhaltend positive Entwicklung der Liquidität in 2017 (31.12.2017: Mio. EUR 27,1) unter Berücksichtigung der Dividendenzahlung Anfang Mai 2017 in Höhe von Mio. EUR 4,6 (Dividende EUR 1,16 pro Aktie).

Stand: 31.12.2017

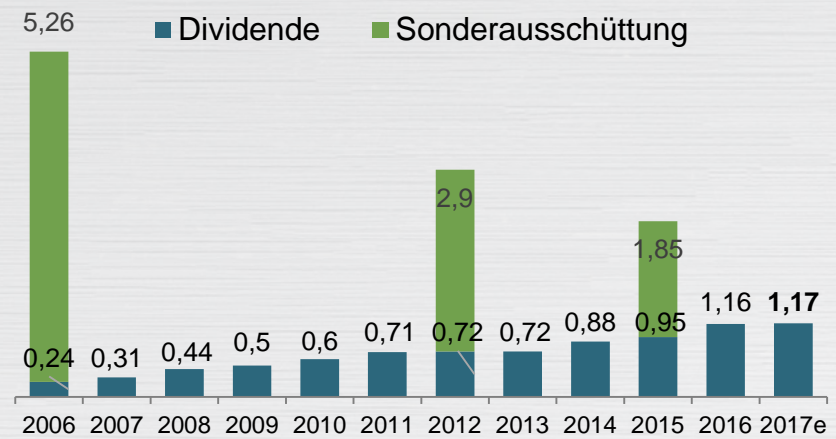
# 03 Die ATOSS Aktie

## Dividendenpolitik

**EPS in EUR**



**Dividende und Sonderausschüttung in EUR\***



Fortsetzung der ATOSS Ausschüttungspolitik mit Kontinuität gegenüber dem Vorjahr

EPS in 2017: EUR 2,35

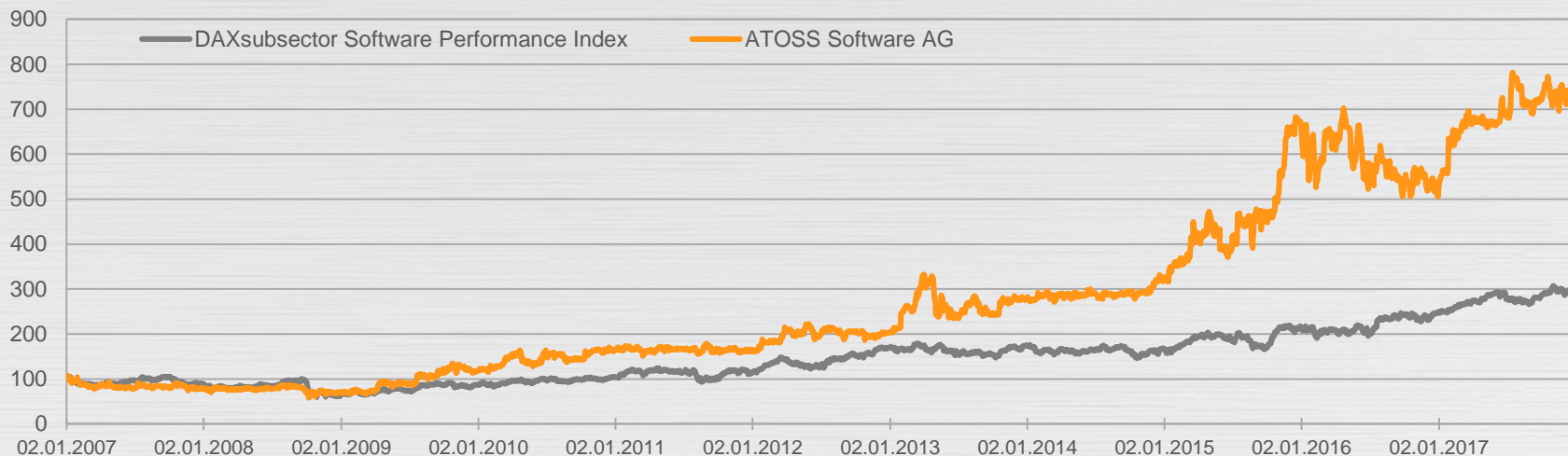
Geplante Dividende 2017: EUR 1,17

\*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%**

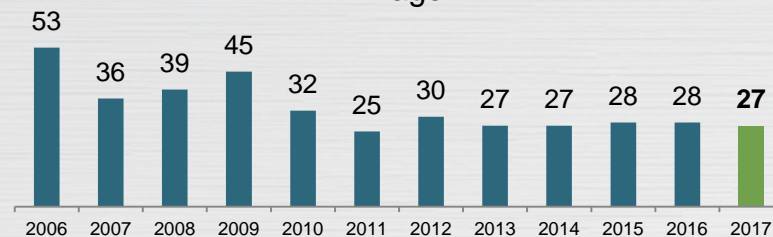
EPS

# Maßstab für Kundenzufriedenheit und Stabilität

## Forderungen in Mio. EUR



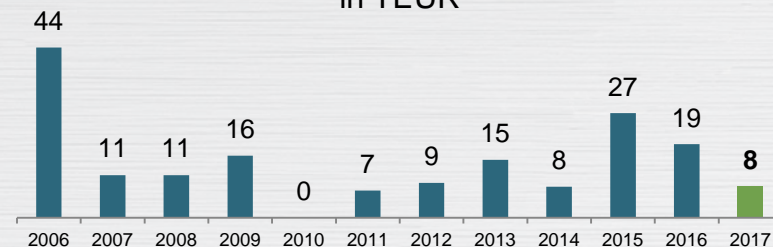
## Forderungslaufzeit in Tagen\*



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

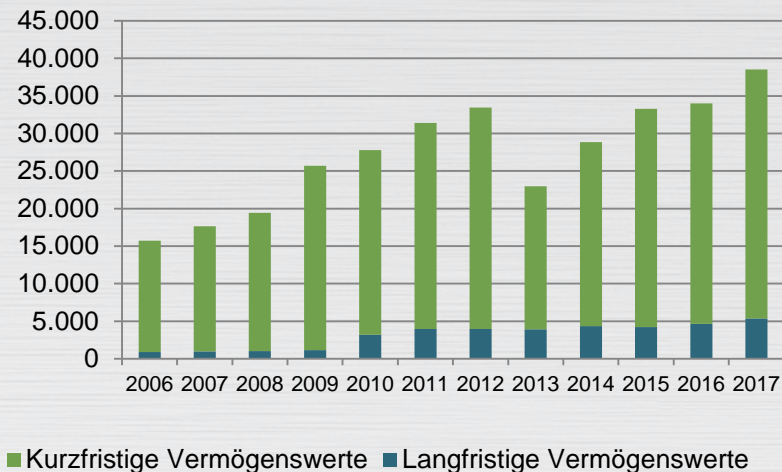


\*Bruttoforderungen: Bruttoumsatz x 365

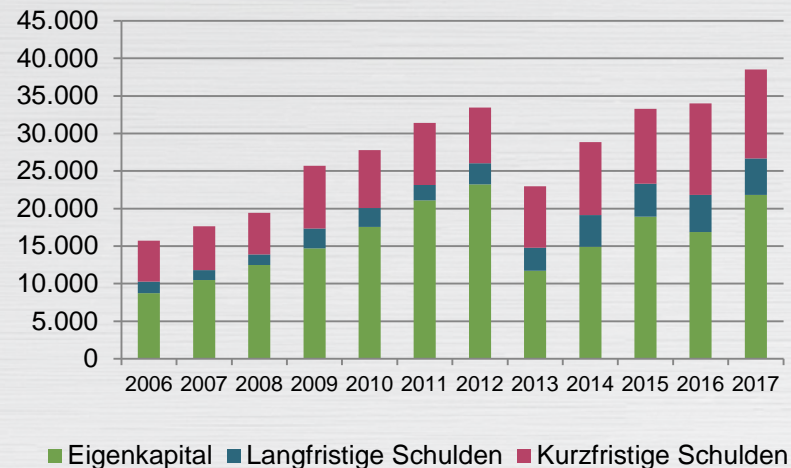
Stand: 31.12.2017

# Bilanzstruktur 2006 – 2017

## Aktiva in TEUR



## Passiva in TEUR



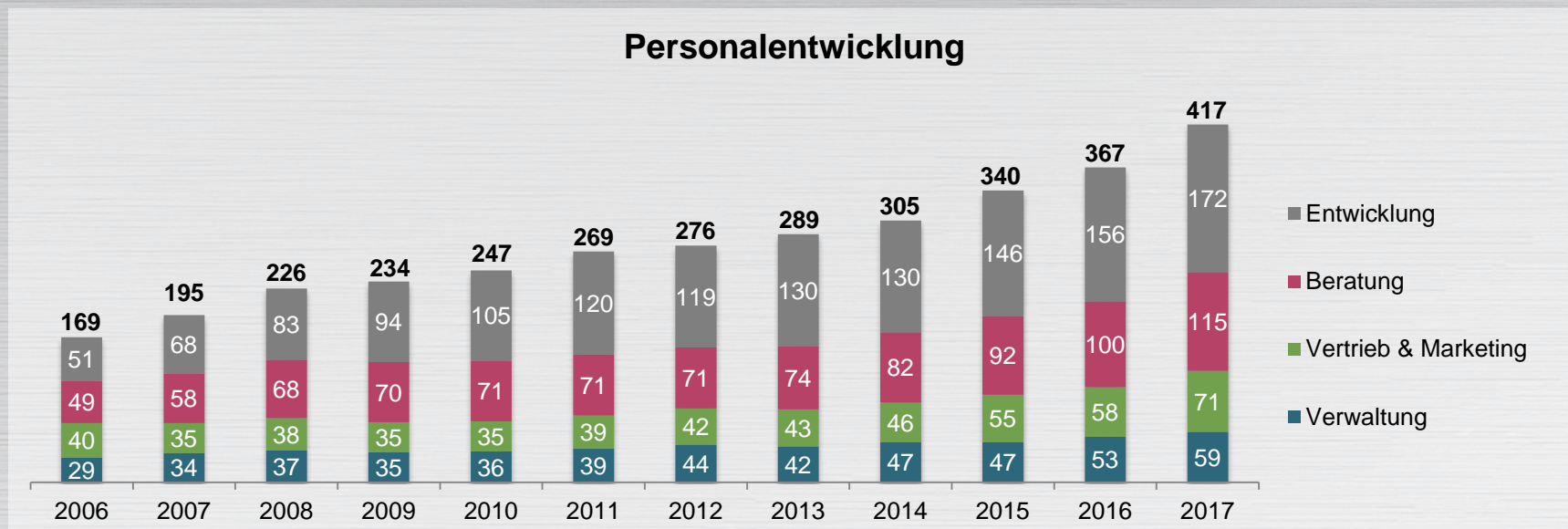
## Gesunde Bilanzstruktur

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