

Neun-Monats-Bericht der Openshop Holding AG

1. Januar bis 30. September 2000

openshop
Upgrade to **eSuccess™**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

bei der Openshop Holding AG entwickelte sich das Geschäft in den ersten neun Monaten 2000 weiterhin nach Plan. Höhepunkte im 3. Quartal 2000 waren der Start der Openshop-Mittelstandsoffensive und die Vorstellung der neuen eBusiness-Plattform „Openshop Business 2“. Herausragend im Rahmen der neuen Mittelstandsoffensive ist die Dreifach-Kooperation zwischen Openshop, IBM Deutschland und der TD Midrange Systems GmbH, die zur Tech-Data-Gruppe gehört, dem nach Ertrag weltweit größten, dem nach Umsatz weltweit zweitgrößten IT-Distributor. Die Kooperation wurde auf der „Systems 2000“ in einer Pressekonferenz vorgestellt, an der als Redner auch Erwin Staudt, Sprecher der Geschäftsführung der IBM Deutschland GmbH, Stuttgart, und Roland Vogt, Geschäftsführer und Europa-Manager der TD Midrange Systems, München, teilnahmen.

Großauftrag von Schweizer Xmedia AG

Zu den Highlights im 3. Quartal gehörte der Großauftrag der Schweizer „Xmedia AG“, Flamatt, einem der führenden Schweizer eBusiness-Generalunternehmen, für die Lieferung von standardisierten eBusiness-Lösungen. Xmedia, eine Beteiligungsgesellschaft der Schweizer Post, baut für die Schweizer Post eines der größten Portale in der Schweiz auf. Bei der Umsetzung dieses bedeutenden Projektes setzt Xmedia in Teilbereichen Openshop-Produkte ein. Für Openshop ist dieser Auftrag ein image-trächtiger Schritt bei der geplanten Expansion in den Schweizer Markt.

Strategische Kooperationen als Basis für künftiges Wachstum

Zu den vier tragenden Säulen des Wachstumskonzeptes von Openshop gehören

- eine innovative eBusiness-Technologie mit standardisierten Softwarelösungen,
- ein konsequent indirektes Vertriebsmodell,
- eine strikte Fokussierung auf mittelständische Unternehmen
- sowie strategische Kooperationen.

Hier sind für das 3. Quartal die Vereinbarungen mit der „echtzeit AG“, Berlin, der „inatec GmbH“, Leipzig, der „ICom EDV GmbH“, Augsburg, der „Thiel Logistik AG“, Luxemburg sowie mit der „IBM Deutschland GmbH, Geschäftsbereich Mittelstand“, Stuttgart, besonders hervorzuheben.

3D-Visualisierungen: echtzeit AG

Durch die Zusammenarbeit mit „echtzeit“, einem Anbieter von internet-basierten 3D-Visualisierungen, baut Openshop den Einsatz einer zukunftsweisenden Dimension im eBusiness weiter aus. Die dreidimensionale Darstellung von Internet-Shops macht es nicht nur möglich, sich in virtuellen Verkaufsräumen zu bewegen und die Waren von allen Seiten realistisch zu betrachten, sondern bietet die technische Grundlage, sich sogar von virtuellem Ladenpersonal beraten zu lassen.

ePayment: inatec GmbH

Der Schwerpunkt der Zusammenarbeit mit „inatec“, Spezialist im Bereich Payment-Lösungen für eCommerce und mCommerce, ist die Verknüpfung der inatec-Bezahlplattform powercash21TM mit den eBusiness-Lösungen von Openshop.

ERP-Spezialist: ICom EDV GmbH

Die „ICom“ wird die neue eBusiness-Plattform „Openshop Business 2“ mit ihrer Warenwirtschaftslösung MC-4 verbinden. ICom ist auf Warenwirtschaftssystemlösungen für mittelständische Unternehmen in den Bereichen Einzelhandel, Vermietung und Produktion spezialisiert.

Logistik-Spezialist: Thiel Logistik AG

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor von eBusiness-Anwendungen besteht in der nahtlosen Kommunikation und effizienten Verknüpfung aller Prozessabläufe. Hierbei nimmt die Integration der Logistik in das eBusiness-Geschäft und umgekehrt eine Schlüsselrolle ein. Von daher ist eLogistik für Openshop

ein Bereich mit strategischer Bedeutung. In diesem Rahmen ist die Zusammenarbeit mit der „Thiel Logistik AG“ als Auftakt weiterer Kooperationen zu sehen.

Dreifach-Kooperation

Mit der „IBM Deutschland GmbH, Geschäftsbereich Mittelstand“, schließlich wurde Mitte September eine kooperative Partnerschaft zur Erschließung neuer Geschäftsmöglichkeiten für beide Partner in Deutschland, Österreich und der Schweiz im Geschäftsfeld „eBusiness-/eCommerce-Lösungen“ vereinbart. Diese Partnerschaft wurde dann bereits Anfang November um die TD Midrange Systems GmbH erweitert, die zur Tech-Data-Gruppe gehört. Durch die Dreifach-Kooperation erhalten die künftigen Vertriebspartner und deren Kunden eBusiness-Komplettlösungen aus einer Hand, wobei IBM die Hardware-Komponenten und die Datenbank, Openshop die eBusiness-Software und TD Midrange Systems Professional Services wie Logistik, Finanzierung, Assemblierung und Service liefern.

Master-Distributor: Nocom Software Ltd.

Mit der „Nocom Software Ltd.“, Stockholm, wurde eine strategische Kooperation über den Vertrieb von Openshop-eBusiness-Softwareprodukten vereinbart, nach der Nocom als Master-Distributor die Openshop-Märkte in Schweden, Norwegen und Finnland abdeckt. In diesem Rahmen ist der skandinavische Value-Add-Distributor sowohl für Vertrieb, Marketing und Support, als auch für den Autorisierungsprozess und für das Training der Openshop-Implementations- und Sales-Partner in dieser Region zuständig.

In den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres 2000 sind die Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr auf € 4,9 (Vj.: 0,4) Mio. gestiegen, davon wurden ca. 90% in den Ländern Deutschland, Österreich und der Schweiz erzielt. Die operativen Gesamtaufwendungen lagen im Berichtszeitraum mit € 12,3 (Vj.: 4,1) Mio. leicht unter Plan.

Die Aufwendungen für **Sales & Marketing** wurden in den vergangenen drei Monaten für die im Oktober/November geplanten Produkteinführungen sowie für verstärkte Aktivitäten in Italien und Skandinavien und für gemeinsame Marketingaktivitäten mit Intel um annähernd 100% ausgeweitet. Sie stiegen planmäßig um insgesamt € 3,1 Mio.

Die Aufwendungen für **allgemeine Verwaltung** nahmen seit Juli um rund € 0,7 Mio. zu, das Verhältnis zum Umsatz konnte jedoch von 55% im ersten Halbjahr 2000 auf 49% in den ersten neun Monaten 2000 weiter zurückgeführt werden. Im Verhältnis zu den operativen Gesamtaufwendungen liegen wir mit rund 19% im branchenüblichen Rahmen.

Die Anstrengungen im Bereich **Forschung und Entwicklung** wurden weiter forciert, was im 3. Quartal zu einem Anstieg der Aufwendungen um € 1,3 Mio. auf € 2,8 Mio. führte. Der Schwerpunkt lag bei der termingerechten Fertigstellung der neuen Produkte sowie Anpassungen unserer Standardprodukte an spezifische Kundenwünsche. Insgesamt betragen die Aufwendungen für F & E für den Neun-Monats-Zeitraum rund 58% der Umsatzerlöse. Die Zunahme von rund

360% gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum spiegelt unsere Anstrengungen bei der Entwicklung neuer Produkte und Module sowie bei der Erforschung neuer Technologien und Anwendungen wider.

Das **Finanzergebnis** setzt sich im Wesentlichen aus deutlich gestiegenen Zinserträgen, die aus der festverzinslichen Anlage unseres Emissionserlöses resultieren, sowie rückläufigen Zinsaufwendungen zusammen, die aus der Auflösung von Wertberichtigungen für unrealisierte Kursverluste stammen. Daneben sind erstmals anteilige Verluste in Höhe von € 0,15 Mio. aus der Beteiligung an der b-gate AG enthalten.

Insgesamt wurde ein **Periodenergebnis** von minus € 5,4 (Vj.: -3,9) Mio. erreicht. In diesen Anlaufverlusten kommen die Vorleistungen für die Steigerung unserer Vertriebsaktivitäten in Europa über den Aufbau eines Partnernetzwerks, die rasche Einführung neuer Technologien und die Aufwendungen für Prüfungen potenzieller Akquisitionen zum Ausdruck.

Die **Investitionen** betragen in den ersten neun Monaten rund € 3,2 (Vj.: 0,5) Mio. Die Zugänge resultieren im wesentlichen aus Anschaffungen von Hard- und Software in Höhe von € 1,3 Mio. sowie aus Investitionen in Finanzanlagen in Höhe von € 1,9 Mio., die sich aus dem Erwerb sämtlicher Anteile an der PSS GmbH und der Beteiligung an der b-gate AG zusammensetzen. PSS ist die erste Akquisition nach dem Börsengang, die wir im 2. Quartal zu 100% übernommen haben. Mit der erfolgten Integration von PSS wird die Bera-

tungs- und Projektkompetenz von Openshop im wachsenden B2B-Segment bei ERP-Systemanbindungen deutlich erhöht. Die b-gate AG, ein Branchen-Marktplatz bzw. eine e-Business-Plattform, haben wir gemeinsam mit der bäurer AG gegründet. Außerdem wurde im September der Umzug in die neue Firmenzentrale in Neu-Ulm vollzogen, in dem die gesamten Funktionen Forschung, Entwicklung, Professional Services und Verwaltung unter einem Dach auf rund 2.500 qm zusammengefasst werden konnten.

Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Bilanzstruktur durch die Erlöse aus dem Börsengang und die entsprechenden Zugänge bei den flüssigen Mitteln sowie beim Eigenkapital deutlich verändert. Der Bestand an liquiden Mitteln nahm entsprechend dem Cash Flow auf € 89 Mio. ab, während sich die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten aufgrund abgegrenzter Zinserträge um € 0,8 Mio. sowie die Finanzanlagen durch die Beteiligung an der b-gate AG ebenfalls um € 0,8 Mio. erhöht haben. Auf der Passivseite ergaben sich gegenüber dem 30.6. ein abrechnungsbedingter Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um € 0,5 Mio. sowie ein Anstieg der Rückstellungen um insgesamt € 0,7 Mio. insbesondere für ausstehende variable Gehaltszahlungen sowie ausstehende Rechnungen.

Der **Auftragsbestand** zum 30.9.2000 betrug € 2,3 Mio.

Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ist der **Cash Flow** im Wesentlichen durch die Zuflüsse aus dem Börsengang beeinflusst. Die Veränderung gegenüber dem ersten Halbjahr 2000 resultiert vor allem aus dem Ergebnis des 3. Quartals in Höhe von minus € 2,3 Mio. sowie den Investitionen im Bereich der Finanzanlagen.

Mitarbeiter

Die Anzahl der Mitarbeiter stieg zum 30. September im Konzern auf 136 (Vj.: 55). Vor allem in den Bereichen Vertrieb und Forschung, Entwicklung sowie in den Bereichen Support und Training wurden die Kapazitäten deutlich ausgebaut.

Im 4. Quartal 2000 haben wir unsere Kooperationspolitik konsequent weiterverfolgt. Außer der Erweiterung der Zusammenarbeit mit IBM durch die TD Midrange Systems wurde eine strategische Kooperation mit der „Mummert + Partner Unternehmensberatung AG“, Hamburg, über den Vertrieb von Openshop-eBusiness-Lösungen vereinbart. Mummert + Partner ist autorisierter eSuccess-Partner. Im Rahmen des indirekten Vertriebsmodells werden spezialisierte Unternehmensberatungsgesellschaften für das obere Segment der mittelständischen Zielgruppe eine bedeutende Rolle einnehmen. Die Zusammenarbeit mit Mummert + Partner ist Auftakt für weitere Kooperationen im Consulting-Sektor. Das renommierte europäische Consulting-Unternehmen entwickelt Lösungen für den B2B- und B2C-Bereich – insbesondere für Procurement, Shops, Malls sowie für Marktplätze und Portale. Mit Mummert + Partner haben Openshop-Kunden einen Partner zur Seite, der sich als Fulfillment-Anbieter versteht und somit über Consulting-Kompetenz von der Strategie über Prozessberatung bis hin zur Systemintegration verfügt. Zu den gemeinsamen Zielen von Openshop und Mummert + Partner gehören das Entwickeln von Marktplätzen und Portalen, die Integration von ERP- und Customer-Relationship-Management-, Data-Warehousing- und Content-Management-Systemen.

Auf der „Intel“-Messe „eXCHANGE“ im Oktober in San Francisco präsentierte Openshop mit seiner neuen eBusiness Transaction Platform „Openshop Business 2“ seine erste eBusiness-Software für „Intels“ neue Prozessor-Architektur. Die Lösung lief auf einer Vorversion von „Microsofts“ aktuellem 64-bit-Betriebssystem und ebenfalls unter der neuen 64-bit-Version von „Linux“. Die Partnerschaft zwischen Openshop und

„Intel“ begann mit einer Beteiligung von „Intel“ im Januar 2000. Die enge Zusammenarbeit sieht die Optimierung von Openshops Softwarelösungen für den „Pentium-III-Xeon-Prozessor“ von „Intel“ sowie für den neuen 64-bit-„Itanium“-Prozessor vor. „Intel“ unterstützt Openshop bei der Migration der Produkte in die 64-bit-Architektur. Damit ist Openshop in der Lage, seine skalierbare eBusiness-Software auf „Intels Itanium“ anzubieten.

Herausragend war schließlich die Präsentation der Produkte auf der „Systems 2000“ Anfang November. Vorgestellt wurden:

→ **„Openshop Business 2“**, durch zahlreiche neue Funktionen und eine deutlich verbesserte Skalierbarkeit die ideale eBusiness-Plattform für preisbewusste mittelständische Unternehmen.

→ Das Multi-Vendor-System **„Openshop Stores“**, eine schlüsselfertige eCommerce-Lösung, die das Hosting beliebig vieler Shops auf einer Hardwareplattform ermöglicht. ISPs, ASPs, Telcos und Portal-Betreiber können ihren Kunden schnell und kosteneffizient mit einem leistungsfähigen Online-Shop einen interessanten Mehrwert bieten.

→ **„Openshop QCommerce 2.0“**, in der jetzt auch die WAP-Technologie integriert ist. Die neue schlüsselfertige eCommerce-Lösung ist speziell für den Einsatz auf „Linux“-basierten „Cobalt“-Hardware-Systemen optimiert und an die Bedienoberfläche von „Cobalt“-Networks-Servern angepasst. Dadurch entfällt der Lernaufwand für eine neue Umgebung.

Das komplette System zeichnet sich durch günstige Preise und einfache Bedienung sowie Wartung aus.

→ **„Openshop Auction Tool“** bietet dem kreativen und zugleich anspruchsvollen Shop-Betreiber die Möglichkeit, seinen Shop zur Auktionsplattform auszubauen. Es ergänzt die auf „Openshop Business 2“ basierenden Lösungen um die Funktion der Versteigerung einzelner oder aller Produkte seines Angebotes.

→ **„Openshop Markets“** steht für unterschiedliche Softwarelösungen zur Errichtung und für den Betrieb verschiedener Marktplatzmodelle. So bildet ein Shopping-Mall-System den Ausgangspunkt für regionale Marktplätze, während der gemeinsame Handelsplatz „TradingPlace“ zum Kern von B2B-Marktplätzen wird, in denen Käufer und Verkäufer sowohl mit Angeboten als auch mit Kaufgesuchen in Erscheinung treten können.

Da für die ersten drei Quartale des laufenden Geschäftsjahres 2000 die Planungen erreicht wurden, ist der Vorstand mit der bisherigen Geschäftsentwicklung zufrieden. Das 4. Quartal wird vor allem von Vorleistungen für die Dreifach-Kooperation mit IBM und TD Midrange Systems sowie von verstärkten Akquisitionsaktivitäten geprägt sein. Für das Gesamtjahr erwartet der Vorstand, die prognostizierten Wachstumsziele zu erreichen.

(nach US-GAAP)

in € 1.000

	1.Jan - 30.Sept. 2000	1.Jan - 30.Sept. 1999
Umsatzerlöse	4.889	430
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	-590	-24
Bruttoergebnis vom Umsatz	4.299	406
Vertriebs- und Marketingaufwendungen	-6.380	-2.111
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-2.410	-1.330
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwert	-138	-34
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	-2.824	-605
Ergebnis aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-7.453	-3.674
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.089	1
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-206	-76
Sonstige Erträge und Aufwendungen, netto	353	-101
Ergebnis aus at equity-Konsolidierung	-162	0
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	0
Periodenergebnis	-5.379	-3.850
Ergebnis je Aktie (voll verwässert, in Euro)	-0,60	-0,74

(nach US-GAAP)

in € 1.000

30. Sept.2000

30. Sept.1999

AKTIVA

Flüssige Mittel und kurzfristige Kapitalanlagen	89.072	731
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.509	218
Nicht abgerechnete unfertige Leistungen abzüglich erhaltener Anzahlungen	45	7
Vorräte	4	5
Geleistete Anzahlungen	237	0
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Aktiva	1.810	58
Summe Umlaufvermögen	92.677	1.019
Sachanlagen, netto	1.030	482
Finanzanlagen/Beteiligungen, netto	1.149	0
Firmenwert, netto	575	98
Erworbene Software, netto	312	23
Summe Anlagevermögen	3.066	603
	95.743	1.622

PASSIVA

Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.028	303
Personalrückstellungen und -verbindlichkeiten	503	63
Verbindlichkeiten aus Steuern	82	26
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	935	0
Rechnungsabgrenzungsposten	43	0
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten, insgesamt	2.591	392
Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	57	510
Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	0	1.209
Stille Gesellschaften	0	2.301
Langfristige Verbindlichkeiten, insgesamt	57	4.020
Grundkapital	9.500	1.329
Kapitalrücklage	95.194	784
Forderungen gegen Gesellschafter	0	-442
Verlustvortrag	-5.788	-595
Ergebnis	-5.379	-3.850
Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	-432	-16
Eigenkapital insgesamt	93.095	-2.790
	95.743	1.622

(nach US-GAAP)

in € 1.000

	1.Jan - 30.Sept. 2000	1.Jan - 30.Sept. 1999
Periodenergebnis	-5.379	-3.850
Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Anlagevermögens	771	120
Veränderungen des Working Capitals		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	714	-176
Nicht abgerechnete unfertige Leistungen abzüglich erhaltener Anzahlungen	-29	-7
Vorräte	2	-5
Geleistete Anzahlungen	-66	0
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Aktiva	-1.533	-22
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	597	177
Personalarückstellungen und -verbindlichkeiten	316	40
Verbindlichkeiten aus Steuern	-89	20
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	635	-44
Rechnungsabgrenzungsposten	-1.936	0
Nettoausgaben aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-5.997	-3.747
Erwerb von Beteiligungen	-1.311	0
Investitionen in Goodwill/Firmenwert	-625	0
Investitionen in Sachanlagen	-994	-522
Investitionen in erworbene Software	-293	-16
Nettoausgaben aus dem Investitionsbereich	-3.223	-538
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	-15
Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-455	0
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	0	-40
Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	-767	1.080
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	-2.301	2.301
Kapitalerhöhungen	95.317	1.552
Nettoeinnahmen aus dem Finanzierungsbereich	91.794	4.878
Differenz aus Währungsumrechnung	-282	-16
Cash-Flow	82.292	577
Flüssige Mittel und kurzfristige Kapitalanlagen - Beginn der Periode	6.780	154
Flüssige Mittel und kurzfristige Kapitalanlagen - Ende der Periode	89.072	731
Veränderung der flüssigen Mittel und kurzfristigen Kapitalanlagen	82.292	577

OpenShop Holding AG

Wegenerstraße 13
D-89231 Neu-Ulm
Telefon +49 (0) 731 1553-0
Telefax +49 (0) 731 1553-111

Investor Relations

Nancy Kress, Jörg Schneider
Telefon +49 (0) 731 1553-155
Telefax +49 (0) 731 1553-111
ir@openshop.com