

heiler|software

**Heiler Software AG**

Stuttgart

## **Verkaufsprospekt**

vom 3. November 2000

für

**2.750.878 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien  
aus der Kapitalerhöhung vom November 2000**

und

**698.500 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien  
aus dem Besitz der Altaktionäre**

sowie

**bis zu 376.200 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien  
aus dem Besitz der Altaktionäre  
im Hinblick auf die der Commerzbank Aktiengesellschaft eingeräumte Mehrzuteilungsoption**

– jeweils mit einem auf eine Stückaktie entfallenden  
anteiligen Betrag am Grundkapital von € 1,- je Stückaktie und  
jeweils mit voller Gewinnanteilberechtigung  
für das am 1. Oktober 2000 beginnende Geschäftsjahr –

und zugleich

## **Unternehmensbericht**

für die Zulassung

der insgesamt

**11.000.000 auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien**  
– anteiliger Betrag am Grundkapital von € 1,– je Stückaktie –  
**(gesamtes Grundkapital)**

Nr. 1 bis 11.000.000

und zwar

**7.550.622 Stückaktien**

**aus dem Besitz der Altaktionäre, die dem Veräußerungsverbot unterliegen**

Nr. 1 bis 7.550.622

– Wertpapier-Kenn-Nummer 542 992 –

darunter

bis zu 376.200 Stückaktien,

die im Zusammenhang mit der Abdeckung von Mehrzuteilungen  
im Wege des Wertpapierdarlehens bereitgestellt und  
kennnummernmäßig freigegeben werden

sowie

**2.750.878 Stückaktien**

**aus der Kapitalerhöhung vom November 2000**

Nr. 8.249.123 bis 11.000.000

– Wertpapier-Kenn-Nummer 542 990 –

und

**698.500 Stückaktien**

**aus dem Besitz der Altaktionäre**

Nr. 7.550.623 bis 8.249.122

– Wertpapier-Kenn-Nummer 542 990 –

– jeweils mit voller Gewinnanteilberechtigung für das am 1. Oktober 2000 beginnende Geschäftsjahr –

zum Geregelten Markt mit Aufnahme des Handels im Neuen Markt an der  
**Frankfurter Wertpapierbörse**

# Inhaltsverzeichnis

<b>ALLGEMEINE INFORMATIONEN</b> .....	5
VERANTWORTLICHKEIT FÜR DEN PROSPEKTINHALT .....	5
EINSICHTNAHME IN UNTERLAGEN .....	5
ZUKUNFTSGERICHTETE AUSSAGEN .....	5
GEGENSTAND DIESES PROSPEKTES .....	5
<b>ZUSAMMENFASSUNG DES PROSPEKTES</b> .....	7
DIE GESELLSCHAFT .....	7
AUSGEWÄHLTE FINANZDATEN .....	9
<b>DAS ANGEBOT</b> .....	10
ÖFFENTLICHES ANGEBOT UND PLATZIERUNG .....	10
MARKTSCHUTZVEREINBARUNG .....	10
BÖRSENZULASSUNG, ZAHLTAG UND LIEFERUNG .....	11
ZUTEILUNGSVERFAHREN .....	12
BEVORRECHTIGTE ZUTEILUNG .....	12
VERWENDUNG DES EMISSIONSERLÖSES .....	12
LEAD MANAGER .....	13
PLATZIERUNGSKONSORTIUM .....	13
GEWINNANTEILBERECHTIGUNG .....	13
DESIGNATED SPONSORS IM NEUEN MARKT .....	13
WERTPAPIER-KENN-NUMMER .....	13
ISIN-CODE .....	13
COMMON-CODE .....	13
KÜRZEL FÜR DEN NEUEN MARKT .....	13
<b>RISIKOFAKTOREN</b> .....	14
UNTERNEHMENSSPEZIFISCHE RISIKEN .....	14
MARKT- UND WETTBEWERBSRISIKEN .....	18
TECHNOLOGISCHE RISIKEN .....	19
RECHTLICHE RISIKEN .....	20
RISIKEN IM ZUSAMMENHANG MIT DEM ANGEBOT .....	20
<b>HEILER SOFTWARE AG</b> .....	22
GRÜNDUNG, SITZ UND GEGENSTAND .....	22
KAPITALVERHÄLTNISSE .....	23
AKTIONÄRSSTRUKTUR .....	27
MITARBEITERBETEILIGUNGSPROGRAMM .....	27
STILLE BETEILIGUNGEN .....	29
ORGANE DER GESELLSCHAFT .....	30
Vorstand .....	30
Aufsichtsrat .....	31
Hauptversammlung .....	33
GEWINNVERWENDUNG UND DIVIDENDENPOLITIK .....	34
GESCHÄFTSJAHR, BEKANNTMACHUNGEN UND ZAHLSTELLEN .....	35
RECHTSSTREITIGKEITEN .....	35
ABSCHLUSSPRÜFER .....	35

<b>GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b> .....	36
ALLGEMEINES .....	36
STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER .....	36
VERTRIEB .....	47
WETTBEWERBER .....	48
MARKETING .....	49
UNTERNEHMENSGESCHICHTE .....	50
TECHNOLOGIEN .....	50
FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG .....	52
UMSATZERLÖSE .....	53
KUNDEN .....	53
PARTNERSCHAFTEN .....	54
INVESTITIONEN .....	57
MITARBEITER .....	58
PATENTE, LIZENZEN, WICHTIGE VERTRÄGE .....	58
BETEILIGUNGSGESELLSCHAFTEN .....	58
<b>BESTEUERUNG</b> .....	60
<b>ERLÄUTERUNG UND ANALYSE DER VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE</b> .....	64
<b>FINANZAUSWEISE</b> .....	74
<b>GESCHÄFTSGANG, -AUSSICHTEN UND STRATEGIE</b> .....	114
<b>GLOSSAR</b> .....	115

# Allgemeine Informationen

## Verantwortlichkeit für den Prospektinhalt

Die Heiler Software AG, Stuttgart (nachstehend auch „Heiler“, „Gesellschaft“ oder „Unternehmen“ genannt, gemeinsam mit ihren Beteiligungsgesellschaften nachstehend auch „Heiler Gruppe“ oder „Gruppe“ genannt), und die am Ende dieses unvollständigen Verkaufsprospekts/Unternehmensberichts (nachstehend auch „Prospekt“ genannt) aufgeführten Banken (nachstehend auch das „Bankenkonsortium“ oder die „Konsortialbanken“ genannt) übernehmen gemäß § 13 Wertpapier-Verkaufsprospektgesetz und § 77 Börsengesetz in Verbindung mit bzw. gemäß §§ 45 ff Börsengesetz die Verantwortung für den Inhalt des Prospektes und die Prospekthaftung und erklären, dass ihres Wissens die Angaben in diesem Prospekt richtig sind und keine wesentlichen Umstände ausgelassen wurden.

Der Prospekt ersetzt den gemäß § 10 Wertpapier-Verkaufsprospektgesetz unvollständig veröffentlichten Verkaufsprospekt vom 27. Oktober 2000 sowie die gemäß § 9 Absatz 2 Wertpapier-Verkaufsprospektgesetz nachgetragenen Angebotsbedingungen.

## Einsichtnahme in Unterlagen

Die in diesem Prospekt genannten Unterlagen können in den Geschäftsräumen der Gesellschaft, Mittlerer Pfad 5, 70499 Stuttgart, und bei der Commerzbank Aktiengesellschaft, Kaiserplatz, 60261 Frankfurt am Main (nachstehend auch „Commerzbank“ genannt), während der üblichen Geschäftszeiten eingesehen werden. Zukünftige Geschäftsberichte und Zwischenberichte der Gesellschaft sind ebenfalls bei den genannten Adressen erhältlich.

## Zukunftsgerichtete Aussagen

Dieser Prospekt enthält bestimmte, in die Zukunft gerichtete Aussagen einschließlich Angaben unter Verwendung der Wort „glaubt“, „geht davon aus“, „erwartet“ oder Formulierungen ähnlicher Bedeutung. Solche in die Zukunft gerichtete Aussagen enthalten bekannte und unbekannte Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen zukünftigen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Leistungen der Gesellschaft oder der relevanten Branchen wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen werden. Die Gesellschaft übernimmt nach Maßgabe gesetzlicher Bestimmungen keine Verpflichtung, derartige in die Zukunft gerichtete Aussagen in Zukunft nachzuhalten und an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.

## Gegenstand dieses Prospektes

Gegenstand dieses Prospektes als unvollständiger Verkaufsprospekt sind die

- 2.750.878 auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien aus der Kapitalerhöhung vom November 2000

und

- 698.500 auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien aus dem Besitz der Altaktionäre

sowie

- bis zu 376.200 auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien aus dem Besitz der Altaktionäre im Hinblick auf die der Commerzbank Aktiengesellschaft eingeräumte Mehrzuteilungsoption;

Gegenstand dieses Prospektes als Unternehmensbericht sind die insgesamt

- 11.000.000 auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien

und zwar

- 7.550.622 Stückaktien aus dem Besitz der Altaktionäre, die dem Veräußerungsverbot unterliegen, darunter bis zu 376.200 Stückaktien, die im Zusammenhang mit der Abdeckung von Mehrzuteilungen im Wege des Wertpapierdarlehens bereitgestellt und kennnummernmäßig freigegeben werden

sowie

- 2.750.878 Stückaktien aus der Kapitalerhöhung vom November 2000

und

- 698.500 Stückaktien aus dem Besitz der Altaktionäre

jeweils mit voller Gewinnanteilberechtigung für das am 1. Oktober 2000 beginnende Geschäftsjahr.

Die im Rahmen der Platzierung ausgegebenen Aktien sowie die übrigen Aktien sind in Globalurkunden verbrieft, die bei der Clearstream Banking AG, Frankfurt am Main, hinterlegt wurden. Ein Anspruch der Aktionäre auf Verbriefung der Anteile ist satzungsgemäß ausgeschlossen.

In der Girosammelverwahrung erfolgt die Einbuchung des Gesamtbestands anteilig auf die beiden Wertpapier-Kenn-Nummern (siehe auch „Das Angebot – Börsenzulassung, Zahltag und Lieferung“), wobei durch die Globalurkunden eine depotbestandsmäßige Trennung über Abwicklungskonten vorgenommen wird, d. h. die Bestände der Altaktionäre (WKN 542 992) werden depotbestandsmäßig getrennt verwahrt. Diese Aktien werden in der Girosammelverwahrung mit einer Gesamtsperre belegt, so dass keine Depotbestandsveränderung während des Zeitraums des Veräußerungsverbots möglich sind. Am Tage des Ablaufs des Veräußerungsverbots veranlasst die Clearstream Banking AG automatisch die Zusammenlegung der Depotbestände der beiden Wertpapier-Kenn-Nummern auf die Wertpapier-Kenn-Nummer 542 990.

# Zusammenfassung des Prospektes

*Die folgende Zusammenfassung wird durch die an anderer Stelle des Prospektes enthaltenen Informationen und Abschlüsse ergänzt und muss stets im Zusammenhang mit diesen gelesen werden.*

## Die Gesellschaft

Heiler Software AG entwickelt und vertreibt weltweit an Industrie-, Bank- und Versicherungsunternehmen hochwertige Software-Gesamtlösungen für komplexe interaktionsfähige Transaktions-, wie insbesondere Handels- und Beschaffungs-Systeme im Internet.

Die Gesellschaft hat sich auf zwei Produktlinien spezialisiert:

*„Business-to-Business“-Handelsplattformen für Marktplatzbetreiber im Internet – „Heiler E-Marketplace“, „Heiler E-Procurement“, „Heiler ASP E-Procurement“ und „Heiler Premium Business Catalog“ auf Basis der selbst geschaffenen Softwareplattform „HighCommerce“ – sind in die zentralen DV-Systeme wie beispielsweise SAP R/3 der anbietenden und nachfragenden Marktplatzteilnehmer voll integrierte B2B-Marktplätze im Internet, die unternehmensinterne Arbeitsabläufe mit externen Transaktionsprozessen – wie etwa kompletten Beschaffungsvorgängen und Preisfindungsverfahren der Marktteilnehmer – vernetzen.*

*Internetbasierte Interaktionsportale für Versicherungsunternehmen und Finanzdienstleister – „Heiler Insurance Customer Office“ (ICO) – sind speziell für die Branche entwickelte Interaktionsportale für Versicherungs- und Finanzdienstleistungen, die neue Möglichkeiten für geschäftliche Transaktionen zwischen Versicherungsunternehmen, großen Maklern und Versicherungsnehmern erschließen.*

Die Gesellschaft operiert damit in einem Wachstumsmarkt, der dadurch getrieben wird, dass Unternehmen Geschäftsabläufe insbesondere in den Bereichen Beschaffungswesen, Logistik und Marketing zur Steigerung der Effizienz zunehmend durch internetbasierte Lösungen ersetzen und damit eine Entwicklungsspirale für Beschaffungslösungen im Internet in Gang setzen – bis hin zur Vernetzung einzelner Marktplätze zu komplexen Marktplatzsystemen im Internet.

Angesichts der wachsenden Nachfrage sieht sich die Gesellschaft mit ihren technologisch innovativen Softwarelösungen gut positioniert. Vor dem Hintergrund langjähriger Entwicklungs- und Vertriebs Erfahrung mit komplexen Lösungen und langjährigen soliden Wachstums mit erstklassigen Partnern und Kunden erwartet die Gesellschaft deshalb in Zukunft eine rasche Ausweitung ihres Geschäftes.

Die Gesellschaft sieht bei großen und mittelgroßen Unternehmen weltweit einen stark ansteigenden Bedarf nach B2B-Softwarelösungen für den Handel und die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen. Viele der heute am Markt verfügbaren Programme decken die Geschäftsprozesse der Unternehmen jedoch meist nur unzureichend ab, sind häufig nur schwer zu warten und erfordern eine relativ lange Arbeitszeit für die Integration in die internen Datenstrukturen der Unternehmen. Die angestrebten Einsparungspotenziale sind somit für eine Vielzahl von Kunden mit den bisherigen Programmen nicht kurzfristig zu erreichen.

Der Bedarf an neuen, leistungsfähigeren Lösungen für unternehmenskritische Beschaffungsvorgänge, B2B-Handelssysteme und Interaktionsportale für Finanzdienstleister wächst indessen international und überpro-

portional und dies vor dem Hintergrund immer knapperer Ressourcen in der IT-Branche. Die Gesellschaft erkennt bereits heute anhand des Bedarfs des europäischen und nordamerikanischen Marktes die nächste Generation modular aufgebauter B2B-Softwarelösungen. Sie ist der Auffassung, dass ihr bisheriger erfolgreicher Lösungsansatz einer konsequent umgesetzten Komponentenarchitektur und Partnerstrategie weit in die Zukunft reicht und sie in die Lage versetzt, sich zu einem bedeutenden international operierenden Softwarekonzern zu entwickeln.

Die von der Gesellschaft entwickelte Softwaretechnologie, in Verbindung mit der langjährigen Erfahrung mit komplexen Lösungen bei Großkunden, ermöglicht der Gesellschaft ein sehr erfolgversprechendes Geschäftsmodell. Für führende Unternehmen werden maßgeschneiderte Referenzlösungen entwickelt, aus denen im Anschluss Standardkomponenten abgeleitet werden. Diese Standardkomponenten ermöglichen der Gesellschaft eine sehr weitgehende Abdeckung von spezifischen Kundenanforderungen in Verbindung mit größtmöglicher Flexibilität und Anpassungsfähigkeit. Die kontinuierliche Weiterentwicklung der Wiederverwendbarkeit und der Kombinationsfähigkeit der Produkte wird nach Auffassung der Gesellschaft zukünftig der Schlüssel für eine breite und große Kundenbasis der Gesellschaft sein. Die Gesellschaft hat ihre Produkte für den Zukunftsmarkt der „Application Service Provider“ konzipiert und technologisch vorbereitet und erwartet deshalb schon bald eine der führenden Rollen unter den ASP-Lösungen darzustellen.

Die Investitionen und Anstrengungen der Gesellschaft werden sich daher auf die Entwicklung neuer und komplexer Prozess- und Integrations-Standards sowie auf den Aufbau einer optimal ausgebildeten und international positionierten Partnerinfrastruktur konzentrieren. Die Gesellschaft will umfangreiche Investitionen in die Entwicklung neuer Produkte vornehmen und im In- und Ausland neue Niederlassungen und Tochterfirmen an den internationalen Standorten ihrer großen Beratungs- und Implementierungspartner gründen.

Das besondere Verständnis und die jahrelange Erfahrung im Bereich komplexer B2B-Geschäftsprozesse und die zukünftige Entwicklung neuer B2B-Komponentenstandards sollen die Gesellschaft in die Lage versetzen, eine steigende Anzahl von Softwarelizenzen für den stark wachsenden Zukunftsmarkt der Industrie und Finanzdienstleister umzusetzen.

## Ausgewählte Finanzdaten

Die nachfolgend ausgewählten Finanzdaten stammen aus den Einzelabschlüssen nach HGB sowie aus den Konzernabschlüssen nach US-GAAP. Die Daten sollten im Zusammenhang mit dem in diesem Prospekt enthaltenen Abschnitt „Erläuterung und Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage“ sowie den Jahresabschlüssen einschließlich deren Erläuterungen und den sonstigen in diesem Prospekt enthaltenen Finanzdaten gelesen werden.

	Einzelabschlüsse Heiler Software AG (HGB)		
	1.10.1999	1.1.1999	1.1.1998
	bis	bis	bis
	30.9.2000	30.9.1999	31.12.1998
	T€	T€	T€
<b>Gewinn- und Verlustrechnung</b>			
Gesamtumsatz	4.989	2.483	2.877
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	(2.479)	(906)	4
Außerordentliches Ergebnis	(806)	0	0
Jahresergebnis	(3.287)	(884)	0
<b>Bilanz</b>			
Anlagevermögen	1.739	165	100
Umlaufvermögen	10.294	3.738	1.136
Bilanzsumme	12.058	3.976	1.242
Eigenkapital	8.933	1.493	96

	Konzernabschlüsse Heiler Software AG (US-GAAP)	
	1.10.1999 bis	1.10.1998 bis
	30.9.2000	30.9.1999
	(ungeprüft)	(ungeprüft)
	T€	T€
<b>Gewinn- und Verlustrechnung</b>		
Gesamtumsatz	4.989	3.423
Betriebsergebnis	(2.273)	(832)
Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und Ertrag	(2.742)	(949)
Jahresergebnis	(1.336)	(610)
Ergebnis pro Aktie in € (Anzahl der Aktien gewichtet)	(2,42)	(6,10)
<b>Bilanz</b>		
Langfristiges Vermögen	3.897	580
Kurzfristiges Vermögen	10.772	3.771
Bilanzsumme	14.669	4.351
Eigenkapital	11.476	1.858

# Das Angebot

## Öffentliches Angebot und Platzierung

Das am Ende des Prospektes aufgeführte Bankenkonsortium unter Führung der Commerzbank Aktiengesellschaft hat die 2.750.878 auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien aus der Kapitalerhöhung vom November 2000 und die 698.500 auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien aus dem Besitz der Altaktionäre in der Zeit vom 31. Oktober 2000 bis 3. November 2000 zum Kauf angeboten. In Deutschland erfolgte ein öffentliches Angebot an Privatanleger und institutionelle Anleger. Die Aktien wurden ferner international (außer in den USA, Kanada und Japan) institutionellen Anlegern angeboten. In die zu platzierenden Aktien eingerechnet wurden 20.000 Stückaktien, die den Geschäftsfreunden der Gesellschaft angeboten wurden. Diese Aktien konnten zum Kaufpreis erworben werden. Zusätzlich ist der Commerzbank Aktiengesellschaft eine Option eingeräumt worden, für eine Frist von 30 Kalendertagen ab dem Tag der ersten Notierung weitere bis zu 376.200 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien aus dem Besitz der Altaktionäre zur Abdeckung von Mehrzuteilungen zu übernehmen („Mehrzuteilungsoption“).

Die Preisspanne, innerhalb derer Kaufangebote abgegeben werden konnten, wurde am 27. Oktober 2000 auf € 8,50 bis € 13,50 je Aktie festgelegt und am 31. Oktober 2000 im Handelsblatt veröffentlicht. Die Kaufangebote konnten mit einem Preislimit innerhalb der Preisspanne versehen werden. Die Preisbildung erfolgte im Rahmen des sog. Bookbuilding. Bei diesem Verfahren wurden sämtliche abgegebenen Kaufangebote in einem Orderbuch festgehalten. Erst nachdem die Verkaufsfrist am 3. November 2000 abgelaufen war und das Orderbuch geschlossen wurde, wurden der Preis festgesetzt und die Aktien auf Grund der dann vorliegenden Angebote zugeteilt. Der endgültige Platzierungspreis wurde am 3. November 2000 auf € 9,- je Aktie festgelegt und wird am 6. November 2000 im Handelsblatt veröffentlicht werden. Anleger, die ihr Kaufangebot bei einer der Banken des Konsortiums abgegeben haben, können die Anzahl der jeweils zugeordneten Aktien am ersten Bankarbeitstag nach der Preisfestsetzung bei dieser Bank in Erfahrung bringen.

Die Kaufangebote wurden von den Banken freibleibend während der üblichen Schalterstunden entgegengenommen. Insbesondere für den Fall, dass das Platzierungsvolumen nicht ausreicht, sämtliche Kaufanträge zum endgültigen Platzierungspreis zu bedienen, behielten sich die Banken vor, Kaufangebote nicht oder nur teilweise anzunehmen.

## Marktschutzvereinbarung

Nach Abschluss der Platzierung der Aktien werden von den Altaktionären 68,64 % (bei Ausübung der Mehrzuteilungsoption 65,22 %) des Grundkapitals der Gesellschaft gehalten. Die Altaktionäre haben sich gemäß den Anforderungen des Regelwerks Neuer Markt gegenüber der Heiler Software AG verpflichtet, innerhalb einer Frist von sechs Monaten ab Aufnahme des Handels im Neuen Markt keine Aktien direkt oder indirekt anzubieten, zu veräußern, dieses anzukündigen oder sonstige Maßnahmen zu ergreifen, die einer Ausgabe bzw. Veräußerung wirtschaftlich entsprechen würden. Die Gesellschaft hat sich ebenfalls gem. den Anforderungen des Regelwerks Neuer Markt gegenüber der Deutschen Börse AG („DBAG“) und unter Beachtung der einschlägigen Bestimmungen des nationalen Aktienrechts dazu verpflichtet, innerhalb einer Frist von sechs Monaten ab Aufnahme des Handels im Neuen Markt keine Aktien direkt oder indirekt anzubieten, zu veräußern, dieses anzukündigen oder sonstige Maßnahmen zu ergreifen, die einer Ausgabe bzw. wirt-

schaftlich entsprechen würden. Ausgenommen hiervon ist ein noch zu beschließender Aktienoptionsplan, der lediglich die Ausgabe von Bezugsrechten zum Inhalt hat, die jedoch nicht vor Ablauf einer Wartefrist von zwei Jahren ausgeübt und in Aktien umgewandelt werden können.

Die Gesellschaft hat sich zusätzlich zu den oben genannten Fristen für sechs weitere Monate und die Mitglieder des Vorstandes sowie ein Altaktionär mit einer Beteiligung vor dem Börsengang von rund 1 % haben sich für zwölf weitere Monate gegenüber der Commerzbank Aktiengesellschaft verpflichtet, die Aktien nur mit Zustimmung der Commerzbank Aktiengesellschaft zu veräußern oder zum Kauf anzubieten.

Die Gesellschaft kann jedoch nicht ausschließen, dass sie innerhalb der genannten Frist von einer auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 17. Oktober 2000 erteilten Ermächtigung Gebrauch machen wird, das Grundkapital unter Ausschluss des Bezugsrechts zu erhöhen, um Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen zu erwerben, wenn der Erwerb des Unternehmens oder der Beteiligung im wohl verstandenen Interesse der Gesellschaft liegt (vgl. dazu auch „Heiler Software AG – Kapitalverhältnisse“). In einem derartigen Fall würde die Gesellschaft bei der DBAG einen entsprechenden Antrag auf Befreiung von dieser Verpflichtung stellen.

Um die Einhaltung des Veräußerungsverbotes sicherzustellen, werden zwei Wertpapier-Kenn-Nummern vergeben, und zwar eine für die am Neuen Markt zum sofortigen Handel zugelassenen Aktien (WKN 542 990) und eine für die mit dem Veräußerungsverbot belegten Aktien der Altaktionäre (WKN 542 992). Diese Wertpapier-Kenn-Nummer wird in der Weise verschlüsselt, dass der börsliche und außerbörsliche Handel ausgeschlossen ist. Unter den mit einem Veräußerungsverbot belegten Aktien der Altaktionäre befinden sich Aktien, die im Hinblick auf die der Commerzbank Aktiengesellschaft eingeräumte Mehrzuteilungsoption bereitgestellt und kennnummernmäßig freigegeben werden.

### **Börsenzulassung, Zahltag und Lieferung**

Sämtliche Aktien der Gesellschaft, die Gegenstand des Unternehmensberichts sind, wurden zum Regelmäßigen Markt mit Aufnahme des Handels im Neuen Markt an der Frankfurter Wertpapierbörse zugelassen. Die Aufnahme des Handels im Neuen Markt der 2.750.878 Stückaktien, die auf Grund der Kapitalerhöhung vom November 2000 ausgegeben wurden, und der 698.500 Stückaktien aus dem Besitz der Altaktionäre (WKN 542 990) ist für den 7. November 2000 beantragt. Die 7.550.622 Stückaktien, die dem Veräußerungsverbot unterliegen (WKN 542 992), werden nach Ablauf einer Frist von sechs Monaten ab Aufnahme des Handels im Neuen Markt in die bereits bestehende Notierung einbezogen. Ausgenommen hiervon sind die 376.200 Stückaktien aus dem Besitz der Altaktionäre, die im Falle der Ausübung der Mehrzuteilungsoption bereitgestellt und kennnummernmäßig freigegeben werden.

Der Kaufpreis für die neuen Aktien zuzüglich der üblichen Effektenprovision ist von den Erwerbern am 9. November 2000 zu entrichten. Zu diesem Datum erfolgt auch die buchmäßige Lieferung der Aktien durch Clearstream Banking AG, Frankfurt am Main, die Morgan Guaranty Trust Company of New York, Büro Brüssel, als Betreiberin des Euroclear-Systems, oder die Clearstream Banking, société anonyme, Luxemburg.

## Zuteilungsverfahren

Die Gesellschaft hat die Grundsätze für die Zuteilung von Aktienemissionen an Privatanleger der Börsensachverständigenkommission beim Bundesministerium der Finanzen anerkannt.

Im Falle einer Überzeichnung der Emission ist für Privatanleger die Zuteilung im Losverfahren vorgesehen.

## Bevorrechtigte Zuteilung

In die zu platzierenden Aktien eingerechnet wurden 20.000 Stückaktien, die Geschäftsfreunden der Heiler Software AG angeboten wurden. Diese Aktien können zum Kaufpreis erworben werden. Die Zuteilungsberechtigten werden sich gegenüber der Gesellschaft verpflichten, für den Zeitraum bis zum 31. Mai 2001 die ihnen bevorrechtigt zugeteilten Aktien weder börslich noch außerbörslich direkt oder indirekt zur Veräußerung anzubieten, zu veräußern, dieses anzukündigen oder sonstige Maßnahmen zu ergreifen, die einer Veräußerung wirtschaftlich entsprechen.

## Verwendung des Emissionserlöses

Die Gesellschaft beabsichtigt, mit dem Emissionserlös insbesondere folgende Maßnahmen zu finanzieren:

- den Aufbau europäischer Niederlassungen und Tochtergesellschaften,
- den Ausbau der Entwicklungsressourcen in Deutschland sowie in einem neu aufzubauenden Entwicklungszentrum in Breslau (Polen),
- den Ausbau der Tochtergesellschaft Heiler Software Corp. in den USA und den Aufbau weiterer Niederlassungen in Nord-Amerika an den Standorten der strategischen Vertriebs- und Integrations-Partner,
- die Weiterentwicklung der strategischen Partnerschaften (international positionierten Beratungs- und Implementierungsunternehmen) u. a. durch Auf- und Ausbau von sog. Kompetenzzentren, die umfassende und kontinuierliche Trainings- und Consulting-Leistungen beinhalten,
- den Ausbau der Vertriebs- und Beratungskapazitäten im Inland insbesondere die Gründung von nationalen Niederlassungen,
- die Beteiligung an Unternehmen mit komplementären Produkt- und Dienstleistungslösungen im Bereich der B2B-Handelsplattformen und der Versicherungswirtschaft.

Der Nettoerlös aus der Platzierung der Aktien beträgt € 21,73 Mio. Die von der Gesellschaft zu tragende Vergütung an das Bankenkonsortium beträgt rund € 1,38 Mio. Die weiteren Emissionskosten belaufen sich auf rund € 1,65 Mio.

Der Erlös aus der Platzierung der Aktien aus dem Besitz der Altaktionäre fließt den Altaktionären zu.

### **Lead Manager**

Commerzbank Aktiengesellschaft

### **Platzierungskonsortium**

Commerzbank Aktiengesellschaft und GZ-Bank AG Frankfurt/Stuttgart

### **Gewinnanteilberechtigung**

Die angebotenen Aktien sind für das am 1. Oktober 2000 beginnende Geschäftsjahr voll gewinnanteilberechtigt.

### **Designated Sponsors im Neuen Markt**

Commerzbank Aktiengesellschaft und GZ-Bank AG Frankfurt/Stuttgart

### **Wertpapier-Kenn-Nummer**

Wertpapier-Kenn-Nummer für die ab Aufnahme des Handels handelbaren Aktien 542 990

Wertpapier-Kenn-Nummer für die dem Veräußerungsverbot unterliegenden Aktien 542 992

### **ISIN-Code**

DE0005429906

### **Common-Code**

11846947

### **Kürzel für den Neuen Markt**

HLR

# Risikofaktoren

*Dieser Prospekt enthält Angaben zu zukünftigen Entwicklungen, die ungewiss und mit Risiken belastet sind. Anleger sollten deshalb bei ihrer Entscheidung über den Kauf der angebotenen Aktien die folgenden Risikofaktoren sowie die sonstigen in diesem Prospekt enthaltenen Informationen sorgfältig in Erwägung ziehen.*

## Unternehmensspezifische Risiken

### *Risiken bei der Marktdurchsetzung*

Die Gesellschaft hat mit dem 1990 eingeführten Produkt *HighEdit* ein erfolgreiches Software-System auf den Markt gebracht, das noch heute ein Modul des SAP Programms SAP R/3 ist. 1999 wurde die E-Commerce-Plattform *HighCommerce* 1.0 im Markt eingeführt. Am 15. Juni 2000 wurde nach dreimonatiger Realisationszeit der von der Baden-Württembergische Bank AG („BW-Bank“) – Tochtergesellschaft *quiBiq.de* Internet-Handelsplattform GmbH – betriebene Marktplatz *quiBiq.de* in Betrieb genommen, der seitdem störungsfrei arbeitet. Dennoch ist nicht gesichert, dass die komplexen Produkte *Heiler E-Marketplace* und *Heiler E-Procurement* auch weiterhin fehlerfrei arbeiten und sich in dem boomenden Markt für Marktplatzsysteme durchsetzen können. Dies gilt in besonderem Maße für das Produkt *Heiler Insurance Customer Office (ICO)*, das bislang noch nicht im Markt eingeführt ist. Bei diesem Produkt steht demnach die Erstbewährung im Markt noch aus. Es kann deshalb nicht vorhergesehen werden, ob sich das Produkt in Zukunft tatsächlich im Markt durchsetzen wird.

Obleich sich der Markt dahin zu entwickeln scheint, dass von leistungsstarken Intermediären nicht nur einzelne Marktplätze, sondern vernetzte Marktplätze und damit Marktplatzsysteme angeboten werden und damit die Nachfrage nach den Produkten der Gesellschaft steigen könnte, sind diese Annahmen nicht gesichert. Es ist ferner nicht auszuschließen, dass sich andere Systeme oder Verfahrensweisen zur schnellen und kostengünstigen Abwicklung von Beschaffungsvorgängen im Internet entwickeln und durchsetzen werden. Ferner kann sich der Markteintritt der von der Gesellschaft gelieferten Systeme verzögern. Die in der Geschäftsplanung der Heiler Software AG vorgesehenen Lizenzerträge können unter dem Wettbewerbsdruck in der Branche erheblich sinken.

Sollten sich diese Risiken verwirklichen, so könnte dies zu einer erheblichen Beeinträchtigung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft führen.

### *Risiken beim Ausbau der internationalen Geschäftstätigkeit*

Die Gesellschaft ist international kaum vertreten. Ihre Niederlassung in USA hat sie erst im Oktober 1999 gegründet. Sie hat damit erste Anstrengungen unternommen, sich im globalen Markt des Internet auch international zu positionieren. Es ist jedoch nicht gesichert, dass sie sich auch international gegenüber dem starken Wettbewerb durchsetzen kann. Die Gesellschaft setzt sich damit andererseits unerwarteten Änderungen des regulatorischen Umfelds, Zöllen und Handelsrestriktionen, Schwierigkeiten bei dem Aufbau und der Verwaltung internationaler Niederlassungen, Wechselkursschwankungen und anderen Problemen aus, deren Auswirkungen sich noch nicht absehen lassen. Risiken bestehen daher einerseits sowohl, wenn die Gesellschaft sich nicht international engagiert, weil sie dann den Wettbewerbern das Feld überlässt (vgl.

dazu „Markt- und Wettbewerbsrisiken – Wettbewerb“), wie andererseits auch dann, wenn sie sich in das internationale Geschäft begibt. Diese Risiken des internationalen Geschäfts könnten die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft gefährden.

### ***Risiken aus fehlender Patentierbarkeit des geistigen Eigentums der Gesellschaft***

Die Gesellschaft verwendet für ihre Produkte allgemeines Wissen. Ihre Fähigkeit besteht darin, daraus eigene Lösungsansätze für die Bedürfnisse des Marktes und ihrer Kunden zu entwickeln. Jedoch sind die Lösungen als solche weder national noch international als geistiges Eigentum schutzfähig und demnach auch nicht geschützt. Daher besteht die Gefahr, dass Dritte die Produkte der Gesellschaft nachahmen. Der Schutz der Produkte der Gesellschaft ergibt sich damit allein aus dem Zeitvorsprung der Produktentwicklung durch die Gesellschaft vor der ihrer Wettbewerber und aus einer kurzen „Time-to-Market“. Der Zeitvorsprung der Gesellschaft beruht insbesondere auch auf der Komplexität der Produkte, die den Einsatz erheblicher Ressourcen an hochqualifizierten Mitarbeitern erfordern. Wettbewerber verfügen nicht ohne weiteres über diese Voraussetzungen, die damit eine Marktzutrittsbarriere darstellen. Gleichwohl lässt sich dieser Zeitvorsprung nicht absichern. Sollte die Gesellschaft nicht mit der erforderlichen Schnelligkeit weitere Produkte entwickeln und im Markt einführen können, so besteht die Gefahr, dass die Gesellschaft den erforderlichen Zeitvorsprung nicht sicherstellen kann. Dies würde die Marktdurchsetzung gefährden und könnte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Heiler Software AG haben.

### ***Abhängigkeit von Führungskräften und Mitarbeitern***

Der Erfolg der Gesellschaft wird maßgeblich durch die derzeitigen Vorstandsmitglieder beeinflusst. Insbesondere der Vorstandsvorsitzende und Gründer der Gesellschaft Rolf J. Heiler erfüllt in dem Unternehmen eine Schlüsselfunktion. Für den Fall des Ausscheidens eines Vorstandsmitglieds aus dem Unternehmen besteht die Gefahr, dass es der Gesellschaft nicht gelingen wird, in angemessener Zeit und zu marktgerechten Konditionen vergleichbar qualifizierte Führungskräfte zu gewinnen.

Der zukünftige Erfolg der Gesellschaft hängt darüber hinaus von der Fähigkeit der leitenden Mitarbeiter ab, auch in Zukunft ständig neue Angebote zu generieren und zu vermarkten, die die Erwartungen der besonderen Zielgruppe der Gesellschaft umfassend abdecken. Die Mitarbeiterstruktur ist derzeit noch stark auf die Entwicklung ausgerichtet und wird in den Bereichen Vertrieb und Marketing weiter ausgebaut. Ferner hängt der zukünftige Erfolg entscheidend davon ab, dass es gelingt, die neuen Produkte kreativ unter Nutzung der Internet-Technologie auszubauen, die Produkte an Intermediäre und Application Service Provider in ausreichendem Maße zu vertreiben und dort funktionsfähig zu halten. Die Erreichung dieser Ziele erfordert hochqualifizierte, hochmotivierte und loyale Mitarbeiter. Die Gesellschaft bemüht sich, dem durch eine Beteiligung dieser Personengruppe am Unternehmen und am Unternehmenserfolg Rechnung zu tragen. Sie kann jedoch keine Gewähr dafür übernehmen, dass ihre qualifizierten Mitarbeiter dem Unternehmen dauerhaft erhalten bleiben. Sollte es der Gesellschaft nicht gelingen, diese Mitarbeiter und Führungskräfte dauerhaft an sich zu binden oder Mitarbeiter mit dem für die Gesellschaft erforderlichen Fachwissen zu gewinnen, so könnte dies negative Auswirkungen auf die Wachstumsaussichten sowie auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Heiler Software AG haben.

## **Management des Wachstums**

Die Gesellschaft hat in den Jahren 1999 und 2000 neue Produkte in den Markt eingeführt und ist kurz vor dem Abschluss der Entwicklung weiterer Produkte, mit denen sie an den Markt herantreten will. Sie nimmt an, dass ihr Geschäftsfeld für Internet-basierte Software für Marktplätze und interaktionsfähige Versicherungs- und Finanzportale rasch wächst. Sie beabsichtigt, an diesem Wachstum teilzuhaben und ihre neuen Produkte im Markt durchzusetzen. Die Durchführung und Umsetzung dieser Ziele erfordert einen effizienten Planungs- und Managementprozess. Das rasche Wachstum hat bereits zu einer erheblichen Beanspruchung der Managementkapazitäten und der betrieblichen und finanziellen Ressourcen geführt. Diese Beanspruchung wird weiter zunehmen. Das Unternehmen will deshalb die Instrumente des Rechnungswesens, des Controllings und der strategischen Unternehmensführung kontinuierlich weiter ausbauen. Die Gesellschaft hat ferner strategische Beteiligungen an den Marktplätzen quiBiq.de und greenprofi erworben und beabsichtigt, weitere strategische Beteiligungen – zunächst eine Beteiligung an der OnVentis GmbH, die einen internet-basierten Beschaffungsmarktplatz betreiben will – zu erwerben. All dies erfordert den erheblichen Einsatz personeller und finanzieller Ressourcen. Zwar hat die Gesellschaft Kosten und Risiken des Wachstums nach eigener Auffassung in ihrer Planung angemessen berücksichtigt. Es kann jedoch keine Gewähr dafür übernommen werden, dass diese Planung zutreffend ist und die Gesellschaft ihr Wachstum effizient und umfassend plangerecht bewältigen kann. Insbesondere kann nicht gewährleistet werden, dass die Ausstattung der Gesellschaft mit Mitarbeitern ausreichend ist. Sollte es der Gesellschaft nicht gelingen, ihr Wachstum plangerecht und kontrolliert zu managen, könnten sich erhebliche nachteilige Auswirkungen auf ihre Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ergeben.

## **Wichtige Verträge**

Die Gesellschaft hat Verträge abgeschlossen, die für den zukünftigen Erfolg besonders wichtig sind. Dazu gehören insbesondere der Kooperationsvertrag mit debis Systemhaus GmbH für Application Service Providing von E-Procurement Lösungen für mittelständische und große Unternehmen sowie Partnerschaftsverträge mit itelligence AG und anderen Partnern zur gemeinsamen Vermarktung und Realisierung High-Commerce-basierter E-Business-Lösungen sowie Lizenzverträge über die Integration von Software in die Produkte der Gesellschaft. Ein Technologiepartnerschaftsvertrag besteht mit BME (Bundesverband für Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik) zur Weiterentwicklung und Vermarktung des XML-basierten Artikel-austausch-Standards BMEcat. Ferner bestehen Verträge mit quiBiq.de Internet-Handelsplattform GmbH und greenprofi GmbH über strategische Minderheitsbeteiligungen der Heiler Software AG an diesen Gesellschaften.

Die Verträge haben zum Teil begrenzte Laufzeiten. Es kann nicht mit Sicherheit davon ausgegangen werden, dass die Verträge nach Ablauf ihrer Laufzeit entsprechend dem Wunsch der Gesellschaft verlängert werden oder dass nicht zwischenzeitliche Störungen eintreten. Sollten die Verträge nicht verlängert werden bzw. Störungen eintreten, so könnte sich dies ungünstig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken.

## **Abhängigkeit von Großaufträgen und wesentlichen Kunden**

Die Gesellschaft erzielte bisher den wesentlichen Teil der Umsatzerlöse durch Herstellung und Verkauf einer überschaubaren Anzahl von Systemen im Rahmen von Großaufträgen. Im Geschäftsjahr 1999/2000 wurden

z. B. 15 HighCommerce-Systeme ausgeliefert. Damit hat die Durchführung jedes einzelnen Auftrags erhebliche Auswirkungen auf den Umsatz und das Ergebnis der Gesellschaft. Im Geschäftsjahr 1999/2000 entfielen ca. 54 % der Umsatzerlöse auf die drei größten Abnehmer. Die Gesellschaft ist deshalb bestrebt, die Kundenbasis auszubauen und durch die Einführung des neuen Produktes „Heiler Premium Business Catalog“ in enger Zusammenarbeit mit itelligence AG, u. a. für mySAP.com Kunden, eine breite Kundenbasis insbesondere bei SAP-Kunden aufzubauen. Weiterhin besteht die Vertriebsstrategie darin, über Geschäftspartner bei deren Bestandskunden im gehobenen Mittelstand Lizenzumsätze für Standardprodukte zu generieren. Das mögliche Potential wurde auf mehrere hundert Lizenzen innerhalb der nächsten vier Jahre geschätzt. Gleichwohl erwartet die Gesellschaft, dass weiterhin zumindest kurz- bis mittelfristig ein erheblicher Teil der Umsatzerlöse aus Umsätzen mit einer begrenzten Anzahl von Kunden erzielt werden wird. Daraus ergibt sich derzeit für Heiler Software AG eine Abhängigkeit von diesen wesentlichen Kunden. Der Verlust oder ein deutlicher Rückgang des Auftragsvolumens der wichtigsten Kunden könnte sich negativ auf die Geschäftstätigkeit sowie den Umsatz und damit auch auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken.

### ***Negative Auswirkungen von Schwankungen der vierteljährlichen Betriebsergebnisse der Gesellschaft auf den Aktienkurs***

Die vorstehend beschriebene Abhängigkeit von Großaufträgen und von einer überschaubaren Anzahl von Kunden, die zeitliche Folge der Auftragseingänge und der Zeitpunkt der Fertigstellung und Auslieferung der gefertigten Systeme an Kunden haben in der Vergangenheit bei der Heiler Software AG zu Schwankungen der Umsätze und Ergebnisse der einzelnen Quartale und Geschäftsjahre geführt. Daher ist nach Ansicht der Gesellschaft bereits aus heutiger Sicht ein Vergleich der Betriebsergebnisse von Quartal zu Quartal und ein Vergleich der einzelnen Geschäftsjahre nicht uneingeschränkt aussagekräftig und sollte daher nicht als Indikator für zukünftige Erfolge angesehen werden. Aus diesem Grund sind auch die Planungen der Gesellschaft mit Unsicherheiten behaftet. Es ist daher möglich, dass die von der Gesellschaft erzielten Ergebnisse einiger zukünftiger Quartale oder Geschäftsjahre hinter den Erwartungen der Marktanalysten und Investoren zurückbleiben und die zukünftigen Quartalsergebnisse erheblichen Schwankungen unterliegen. Dafür könnten ferner auch Faktoren ausschlaggebend sein, die außerhalb der Einflussosphäre der Gesellschaft liegen. Sollten Quartalsergebnisse hinter den Erwartungen der Wertpapieranalysten und Anlegern zurückbleiben, so hätte dies erhebliche nachteilige Auswirkungen auf den Aktienkurs der Gesellschaft. Zudem erschweren die Schwankungen der vierteljährlichen Betriebsergebnisse die Beurteilung des Geschäftsverlaufs und bergen das Risiko der Fehlinterpretation der Geschäftsergebnisse der einzelnen Quartale der Heiler Software AG.

### ***Generelle Schwankungen der Aktienkurse***

Die jüngste Entwicklung der Kurse, insbesondere am Neuen Markt, hat gezeigt, dass auch bei erfolgversprechenden Gesellschaften mit langjähriger Geschäftstradition und guten Erfolgen bereits in der Vergangenheit negative Kursentwicklungen keinesfalls auszuschließen sind. Die Anleger und Analysten unterscheiden nicht hinreichend zwischen den einzelnen Gesellschaften am Neuen Markt. Negative Unternehmensmeldungen über einzelne Unternehmen können das gesamte Kursniveau und damit auch die Kurssituation erfolgreicher Unternehmen erheblich negativ beeinflussen. Eine Vielzahl der im vergangenen Jahr emittierten Unternehmen notiert derzeit unter ihrem Ausgabekurs. Derartige Entwicklungen lassen sich auch in Zukunft nicht

ausschließen und können erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Kursentwicklung der Aktien der Gesellschaft haben.

### **Abhängigkeit von fremder Software**

Die Gesellschaft verfolgt in der technischen Architektur ihrer Produkte eine Multi-Plattform-Strategie und verwendet hierzu wesentliche Lösungen und Komponenten anderer Hersteller, wie z.B. den COM/DCOM Standard sowie den Enterprise Java Beans Standard als Basis für die Erweiterbarkeit, Austauschbarkeit und Skalierbarkeit von Komponenten in allen Schichten sowie die Browser von Microsoft und Netscape und andere fremde Systeme. Zwar stehen diese Systeme mit Systemen anderer Hersteller im Wettbewerb, die nach Änderungen der Konfiguration ebenfalls für die Produkte der Gesellschaft verwandt werden könnten. Es lässt sich jedoch nicht vorhersagen, ob und wie schnell und zu welchen Kosten dies im gegebenen Fall auch möglich sein wird. Sollten sich in diesem Bereich erhebliche Probleme ergeben, so könnte dies maßgebliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

### **Markt- und Wettbewerbsrisiken**

#### **Wettbewerb**

Der Markt für internetbasierte Software für B2B Handelsplattformen und interaktionsfähige Portale für Versicherungs- und Finanzdienstleistungen scheint aussichtsreich und ist damit stark dem Wettbewerb ausgesetzt. Sollte es der Gesellschaft nicht gelingen, sich gegen ihre derzeitigen und zukünftigen Mitbewerber mit ihren neuen, teils noch nicht im Markt eingeführten Produkten durchzusetzen, so kann dies erhebliche negative Auswirkungen auf ihre Umsatzerlöse haben. Der Bedarf der Kunden für die Technologie der Produkte der Gesellschaft ändert sich laufend. Zwar sieht sich die Gesellschaft mit ihren ganz speziellen Produkt-Features nicht unmittelbar einem identischen Wettbewerb ausgesetzt, jedoch sind eine Reihe großer und finanzstarker Unternehmen in angrenzenden Bereichen als Entwickler und Vermarkter von Systemen tätig, insbesondere BroadVision, Intershop, sowie Ariba, CommerceOne und SAP.

Diese Unternehmen verfügen zum Teil über erheblich längere Erfahrung bei der Entwicklung und Vermarktung von Software, über erheblich größere finanzielle Ressourcen und Marktanteile als die Gesellschaft und könnten deshalb unter Einsatz dieser Mittel rasch in den speziellen Produktbereich der Gesellschaft vorstoßen und diese im Wettbewerb zurückdrängen. Sollte es dazu kommen, so würde dies erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

#### **Fehlen eines Öffentlichen Marktes, Festsetzung des Verkaufspreises**

Vor dem Angebot gab es keinen öffentlichen Markt für die Aktien. Der Kaufpreis der Aktien wird von dem Lead Manager in Abstimmung mit der Gesellschaft und den Altaktionären nach Abschluss des Bookbuilding-Verfahrens festgelegt. Es kann keine Gewähr dafür übernommen werden, dass der Kaufpreis der Aktien dem Preis entspricht, zu dem die Aktien im Anschluss an das Angebot gehandelt werden oder dass sich ein aktiver Handel in den Aktien entwickeln und nach dem Angebot fortsetzen wird. Nicht nur Änderungen des allgemeinen Kursniveaus am Neuen Markt, sondern auch Änderungen der allgemeinen Lage der

Branche, der Gesamtwirtschaft und der Finanzmärkte könnten erhebliche Preisschwankungen bei den Aktien hervorrufen. Die Volatilität des Aktienkurses kann bei den Aktien der Gesellschaft besonders groß sein, da die im Zuge des Börsengangs öffentlich zum Kauf angebotenen Aktien lediglich einen Teil des Grundkapitals der Gesellschaft nach Durchführung aller geplanten Kapitalmaßnahmen repräsentieren werden.

## **Technologische Risiken**

### ***Schneller technologischer Wandel***

Allgemein sind die Märkte, auf denen Heiler Software AG agiert, durch einen raschen technologischen Wandel, veränderte Anforderungen und Präferenzen der Anwender und Kunden, häufige Neueinführungen von Produkten und Dienstleistungen sowie sich weiterentwickelnde Standards und Praktiken gekennzeichnet. Der zukünftige Erfolg der Gesellschaft wird von ihrer Fähigkeit abhängen, bestehende Produkte kontinuierlich zu verbessern, zeitgerecht neue Produkte und Dienstleistungen zu wettbewerbsfähigen Preisen zu entwickeln und einzuführen, die sich an den immer komplexeren und unterschiedlicheren Bedürfnissen der Kunden orientieren und die den technologischen Fortschritt und den sich weiterentwickelnden Standards und Praktiken Rechnung tragen. Insbesondere könnten Marktentwicklungen, im Zuge derer Anbieter Produkte mit vergleichbarer oder teilweise vergleichbarer Funktionalität in hoher Marktverbreitung mit anbieten, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft wesentlich nachteilig beeinflussen.

Die Entwicklung eigener Technologien bringt erhebliche technische, wirtschaftliche und rechtliche Risiken mit sich, erfordert erhebliche Investitionen, Kapitalbedarf sowie Personalaufwand und eine bedeutende Vorlaufzeit. Für den Fall, dass die Gesellschaft aus technischen, rechtlichen finanziellen oder sonstigen Gründen nicht imstande sein sollte, sich rechtzeitig auf Veränderungen der Marktbedingungen oder der Kundennachfrage einzustellen, könnte dies ihre Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich nachteilig beeinflussen.

### ***Softwaresicherheit, Systemstörungen und -ausfall***

Die wirtschaftliche Grundlage einer Gesellschaft, die Software entwickelt, liegt in den Quellcodes bereits entwickelter oder in der Entwicklung befindlicher Software. Aber auch die Rahmenprodukte der Softwareentwicklung, wie Konzeptionen und Dokumentationen zu den Softwareprodukten, sind eine wesentliche Grundlage der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft. Die Gesellschaft ist der Auffassung, hinreichende Maßnahmen getroffen zu haben, um die selbst entwickelte Software gegen Datenverlust zu schützen. Gleichwohl kann nicht ausgeschlossen werden, dass durch Versagen technischer Systeme oder menschliches Fehlverhalten wertvolle Teile des Datenbestandes verloren gehen könnten. Ein Verlust dieser Daten oder auch nur Teile dieser Daten durch z.B. nicht oder unsachgemäß durchgeführte Datensicherungen, könnte der Gesellschaft einen erheblichen wirtschaftlichen Schaden zufügen.

Nicht alle Daten, die im Bereich einer Softwareentwicklung geschaffen werden, müssen besonders gesichert werden. Die Daten, die, wie vorstehend ausgeführt, gegen Verlust geschützt werden müssen, müssen jedoch gleichzeitig gegenüber Dritten geschützt werden, da sie Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse der Gesellschaft sind, auf denen weitgehend der geschäftliche Erfolg beruht. Diese Daten müssen also auch gegen den unbefugten Einblick Dritter gesichert werden. Die Gesellschaft ist der Auffassung, hinreichende Maßnahmen getroffen zu haben, um diese Daten gegen den Einblick Dritter, insbesondere den Einblick von

Wettbewerbern, zu schützen. Gleichwohl kann nicht ausgeschlossen werden, dass durch Versagen technischer Systeme oder menschliches Fehlverhalten Dritte Einblick in die Daten gewinnen könnten. Dies könnte der Gesellschaft einen erheblichen wirtschaftlichen Schaden zufügen.

## **Rechtliche Risiken**

### ***Produkthaftung***

Die Gesellschaft entwickelt, liefert und implementiert komplexe Software-Systeme im Internet, die an Systeme anderer Unternehmen angebunden werden müssen. In der Regel werden die Produkte von ihr im Rahmen von Serviceverträgen gewartet und gepflegt. Da die neuen Produkte jedoch erst in den Jahren 1999 und 2000 im Markt eingeführt wurden und teilweise erst noch eingeführt werden, kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Produkte mit Fehlern behaftet sind. Da über die Systeme der Gesellschaft geschäftliche Transaktionen wie Bestellungen und Zahlungsvorgänge abgewickelt werden, kann nicht ausgeschlossen werden, dass diese Vorgänge fehlerhaft abgewickelt werden und es zu Schäden bei den Nutzern der Systeme kommt. Fehler anderer Systeme könnten ebenfalls Schadenersatzansprüche von Nutzern nach sich ziehen. Zwar sind bisher derartige Schadenersatzansprüche der Gesellschaft gegenüber nicht geltend gemacht worden. Sie können jedoch für die Zukunft nicht ausgeschlossen werden. Weder in den Verträgen mit den Betreibern der Marktplätze noch gegenüber den Nutzern der Marktplätze lassen sich Schadenersatzansprüche mit Sicherheit ausschließen. Da die Gesellschaft auch im Ausland tätig ist, ergeben sich zusätzliche Risiken daraus, dass Ansprüche auch in fremden Rechtssystemen geltend gemacht und durchgesetzt werden können. Wirtschaftsgüter, etwa Gesellschaftsbeteiligungen, die die Gesellschaft außerhalb Deutschlands hält, könnten Vollstreckungszugriffen unterliegen. Sollten sich derartige Risiken verwirklichen, so könnte dies erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

## **Risiken im Zusammenhang mit dem Angebot**

### ***Deckung des Kapitalbedarfs***

Die Fokussierung auf die hart umkämpften Blue Chip-Mandate, die Abhängigkeiten von wenigen teilweise noch nicht im Markt eingeführten Produkten, derzeit noch von großen Einzelprojekten und maßgeblichen Kunden, der noch schwache Internationalisierungsgrad und der weiterhin hohe Entwicklungs- und Investitionsbedarf der Gesellschaft werden den Einsatz erheblicher finanzieller Mittel erfordern. Zwar rechnet die Gesellschaft damit, dass der Nettoerlös aus dem Angebot und die Finanzierung aus erwarteten Erlösen ausreichen werden, um das Wachstum der Gesellschaft in ausreichendem Maße zu finanzieren. Es ist nicht ausgeschlossen, dass zur Durchsetzung der Produkte und zum Erreichen und der Absicherung einer führenden Stellung im Markt die nach der Kapitalerhöhung vorhandenen und aus zukünftigen Umsätzen zufließenden Mittel nicht ausreichen werden. In diesem Falle wird die Gesellschaft neues Kapital aufnehmen müssen. Es ist nicht gesichert, dass ihr die erforderlichen Beträge in ausreichendem Umfang und rechtzeitig zufließen werden. Sollten sich die Kurse der Aktien der Gesellschaft bis dahin stark volatil verhalten haben und würde das allgemeine Kursniveau oder die Einschätzung des Marktes vom Geschäftserfolg der Gesellschaft zusätzlich fallende Kurse der Aktien der Gesellschaft bewirken, so könnte dies sehr nachteilige Auswirkungen auf die Fähigkeit der Gesellschaft haben, zusätzliche Mittel am Kapitalmarkt aufzunehmen. Dies wiederum würde dazu führen können, dass der Gesellschaft die finanzielle Kraft fehlt, um sich am Markt durchzuset-

zen. Derartige Entwicklungen könnten die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft erheblich negativ beeinflussen.

### **Maßgeblicher Einfluss durch Aktienbesitz des Managements; Konzentration des Anteilseigentums**

Nach Durchführung des Angebots werden die derzeitigen Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat – abhängig davon, ob der Greenshoe in Anspruch genommen wird – circa mit 34,47 % (vor Ausübung des Greenshoes) an der Gesellschaft beteiligt sein. SAP AG, 3i Europartners II LP und 3i Group plc werden Beteiligungen von insgesamt circa 20,22 % (vor Ausübung des Greenshoes) halten. Damit sind diese Aktionäre angesichts der üblicherweise bei circa 70 % liegenden Präsenz in Hauptversammlungen in der Lage, Mehrheitsbeschlüsse der Hauptversammlung zu dominieren und Satzungsänderungen wie Kapitalerhöhungen wesentlich zu beeinflussen.

Die Altaktionäre haben sich verpflichtet, innerhalb einer Frist von sechs Monaten ab Aufnahme des Handels im Neuen Markt keine Aktien direkt oder indirekt anzubieten und zu veräußern. Die genannte Verpflichtung gilt außerdem für einen weiteren Zeitraum von zwölf Monaten für Mitglieder des Vorstands mit Familie sowie Gründer mit der Maßgabe, dass die Aktien nur mit Zustimmung der Commerzbank Aktiengesellschaft veräußert bzw. zum Kauf angeboten werden dürfen (siehe auch „Das Angebot – Marktschutzvereinbarung“). Somit kann durch Aktienverkäufe von Altaktionären nach Ablauf der Fristen ein erheblicher negativer Einfluss auf die Kursentwicklung der Aktien der Gesellschaft ausgehen.

# Heiler Software AG

## Gründung, Sitz und Gegenstand

Die Gesellschaft wurde mit Gesellschaftsvertrag vom 23. Dezember 1981 unter der Firma Gebhard Heiler GmbH in der Rechtsform einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit Sitz in Korntal-Münchingen **gegründet** und am 26. Februar 1982 im Handelsregister des Amtsgerichts Ludwigsburg unter HRB 2103 eingetragen. Gründungsgesellschafter waren Gebhard Heiler, Roland Gebhard Heiler, Rolf Joachim Heiler und Susanne Maria Heiler. Gegenstand des Unternehmens war ursprünglich der Betrieb einer Fahrschule und die Vermittlung von Versicherungen jeder Art.

Mit Beschluss der Gesellschafterversammlung vom 14. Oktober 1987, eingetragen in das Handelsregister am 10. Dezember 1987, wurde der Unternehmensgegenstand um den Vertrieb und die Herstellung von Computerhard- und -software sowie die Beratung und Schulung von Kunden in diesem Sektor ergänzt.

Durch Gesellschafterbeschluss vom 17. Mai 1995 wurde der Gegenstand der Gesellschaft neu gefasst. Gegenstand des Unternehmens ist nunmehr die Entwicklung und die Distribution von Computerhard- und Software, Beratung und Schulung im EDV-Bereich sowie der Betrieb von Rechenzentren. Der Sitz der Gesellschaft wurde außerdem von Korntal-Münchingen nach Stuttgart verlegt. Beide Satzungsänderungen wurden am 8. August 1995 in das Handelsregister des Amtsgerichts Stuttgart unter HRB 17299 eingetragen.

Mit Beschluss der Gesellschafterversammlung vom 8. Juli 1999, eingetragen in das Handelsregister des Amtsgerichts Stuttgart am 12. August 1999, wurde die Firma in Heiler Software GmbH geändert.

Die Gesellschafterversammlung hat am 17. August 1999 die Umwandlung der Heiler Software GmbH gemäß § 190 ff UmwG in eine Aktiengesellschaft unter der Firma Heiler Software AG beschlossen. Die Umwandlung und die neue Aktiengesellschaft wurden am 30. September 1999 unter HRB 20399 im Handelsregister des Amtsgerichts Stuttgart eingetragen. Das Stammkapital der bisherigen Heiler Software GmbH in Höhe von DM 330.800,- wurde zum Grundkapital der Heiler Software AG. Gründer der Heiler Software AG sind die Altgesellschafter der umgewandelten Heiler Software GmbH: Rolf Heiler, Paul Dachtler, Markus Schuster, SAP AG, Walldorf, 3i Europartners II LP, London, UK, 3i Group plc, London, UK. Die Umwandlung wurde von Prof. Dr. Binder, Dr. Dr. Hilleberecht und Partner GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, geprüft und mit einem Bestätigungsvermerk versehen, der wie folgt lautet:

„Nach dem abschließenden Ergebnis unserer pflichtmäßigen Prüfung gem. §§ 33, 34 AktG i. V. m. §§ 245 Abs. 1, 220 Abs. 3 UmwG aufgrund der uns vorgelegten Unterlagen, Urkunden und Schriften sowie der uns erteilten Auskünfte und Nachweise bestätigen wir, dass die Angaben der Gründer im Gründungsbericht über die Übernahme der Aktien, über die Einlagen auf das Grundkapital und die Festsetzungen nach § 26 AktG richtig und vollständig sind.“

**Sitz** der Gesellschaft ist Stuttgart. Die Gesellschaft ist im Handelsregister des Amtsgerichts Stuttgart unter HRB 20399 eingetragen.

**Gegenstand** der Gesellschaft ist satzungsgemäß die Entwicklung und Distribution von Computersoft- und hardware, Beratungen und Schulungen im EDV-Bereich sowie der Aufbau und Betrieb von bestehenden und neu zu errichtenden Rechenzentren.

Die Gesellschaft ist außerdem berechtigt, alle Geschäfte und Maßnahmen durchzuführen, die dem Gegenstand des Unternehmens dienen. Innerhalb dieses Gesellschaftszweckes kann die Gesellschaft im In- und Ausland andere Unternehmen gründen, erwerben oder sich an solchen beteiligen, Niederlassungen errichten, alle sonstigen Maßnahmen ergreifen sowie Rechtsgeschäfte vornehmen, die zur Erreichung und Förderung des Gesellschaftszweckes notwendig oder dienlich sind. Sie kann ihren Betrieb ganz oder teilweise solchen Unternehmen überlassen.

### **Kapitalverhältnisse**

Das Stammkapital der Gebhard Heiler GmbH betrug bei Gründung DM 50.000,- und wurde in Höhe von DM 20.000,- von Gebhard Heiler und in Höhe von jeweils DM 10.000,- von Roland Gebhard Heiler, Rolf Joachim Heiler und Susanne Maria Heiler gehalten.

Mit notariellem Geschäftsanteilskaufvertrag vom 20. Mai 1992 übereigneten Susanne Heiler und Roland Gebhard Heiler ihre Geschäftsanteile im Nennbetrag von jeweils DM 10.000,- an die Gesellschaft. Mit notariellem Schenkungsvertrag vom 2. März 1994 hat Gebhard Heiler seinen Geschäftsanteil in Höhe von DM 20.000,- an seinen Sohn, Rolf Joachim Heiler, schenkungsweise übertragen.

Mit Gesellschafterversammlung vom 2. März 1994 wurde das Stammkapital der Gesellschaft von DM 50.000,- um DM 150.000,- auf DM 200.000,- erhöht. Der neue Gesellschaftsanteil wurde von Rolf Joachim Heiler übernommen. Die Kapitalerhöhung wurde am 21. April 1994 in das Handelsregister des Amtsgerichts Ludwigsburg eingetragen.

Mit Gesellschafterbeschluss vom 30. Dezember 1994 wurden die eigenen Geschäftsanteile der Gesellschaft im Nennbetrag von insgesamt DM 20.000,- eingezogen, um einen neuen Geschäftsanteil im Nennbetrag von DM 20.000,- zur Übernahme durch Rolf Joachim Heiler zu bilden.

Die Gesellschafterversammlung vom 8. Juli 1999 hat beschlossen, das Stammkapital der Gesellschaft von DM 200.000,- um DM 130.800,- auf DM 330.800,- zu erhöhen. Das erhöhte Stammkapital wurde von 3i Group plc im Nennbetrag von DM 41.300,-, von 3i Europartners II LP im Nennbetrag von DM 41.400,-, von SAP AG im Nennbetrag von DM 33.100,- und von Paul Dachtler und Markus Schuster, im Nennbetrag von jeweils DM 7.500,- übernommen. Die Kapitalerhöhung wurde am 12. August 1999 in das Handelsregister des Amtsgerichts Stuttgart eingetragen. Die Gesellschafterversammlung hat am selben Tage außerdem beschlossen, den durch Gesellschafterbeschluss vom 30. Dezember 1994 eingezogenen eigenen Geschäftsanteil im Nennbetrag von insgesamt DM 20.000,- unter Aufhebung des Gesellschafterbeschlusses vom 30. Dezember 1994 untergehen zu lassen und den von Rolf Joachim Heiler gehaltenen Geschäftsanteil im Nennbetrag von DM 180.000,- auf nunmehr DM 200.000,- aufzustocken (Aufstockungsbeschluss).

Mit Gesellschafterbeschluss vom 17. August 1999, eingetragen in das Handelsregister am 30. September 1999, wurde das bisherige Stammkapital der Gesellschaft mit beschränkter Haftung in Höhe von DM 330.800,- im Zuge der Umwandlung zum Grundkapital der Aktiengesellschaft in gleicher Höhe. Das Grundkapital war nunmehr eingeteilt in Stück 165.400 auf den Namen lautende Aktien ohne Nennbetrag

(Stückaktien) mit einem auf die einzelne Aktie entfallenden anteiligen Betrag des Grundkapitals in Höhe von DM 2,- (€ 1.0226) 100.000 Stückaktien waren Stammaktien, gehalten von Rolf Heiler; 65.400 Stückaktien waren Vorzugsaktien aller anderen Aktionäre.

Mit Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung vom 17. Dezember 1999, eingetragen in das Handelsregister des Amtsgerichts Stuttgart am 11. Januar 2000, wurde das Grundkapital von DM 330.800,- auf € 169.135,35 umgestellt und um € 864,65 auf € 170.000,- aus Gesellschaftsmitteln erhöht. Ebenfalls mit Beschluss vom selben Tage wurde das Grundkapital von € 170.000,- um € 830.000,- auf € 1.000.000,- aus Gesellschaftsmitteln erhöht. Das Grundkapital war nunmehr eingeteilt in 604.593 Stamm-Stückaktien und 395.407 Vorzugs-Stückaktien mit einem auf die einzelne Aktie entfallenden anteiligen Betrag des Grundkapitals von € 1,-.

Durch Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung vom 18. Februar 2000 wurde das Grundkapital von € 1.000.000,- um € 20.000,- durch Ausgabe von 20.000 Stamm-Stückaktien auf € 1.020.000,- erhöht. Das Bezugsrecht der Aktionäre wurde ausgeschlossen. Die Aktien wurden von Führungskräften der Gesellschaft im Rahmen eines Beteiligungsprogramms gezeichnet. Die Kapitalerhöhung wurde am 30. Mai 2000 in das Handelsregister eingetragen.

Weiterhin wurde durch Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung vom 18. Februar 2000, eingetragen in das Handelsregister des Amtsgerichts Stuttgart am 17. Mai 2000, der Vorstand ermächtigt, in der Zeit vom 17. Mai 2000 bis zum 31. Dezember 2003 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrates einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt € 40.000,- durch Ausgabe von bis zu 40.000 neuen, auf den Namen lautenden Stamm-Stückaktien zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Die Kapitalerhöhung kann gegen Bareinlagen erfolgen. Das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen. Die Kapitalerhöhung dient ausschließlich der Zeichnung der Aktien von Mitarbeitern im Rahmen eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms.

Mit Beschluss der Hauptversammlung ebenfalls vom 18. Februar 2000 wurde das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu € 60.000,-, eingeteilt in bis zu 60.000 Stück auf den Namen lautenden Stamm-Stückaktien, bedingt erhöht (bedingtes Kapital). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie gemäß dem Mitarbeiterbeteiligungsprogramm nach Maßgabe des Beschlusses der Hauptversammlung vom 18. Februar 2000 Bezugsrechte ausgegeben werden und die Inhaber der Bezugsrechte von ihrem Ausübungsrecht Gebrauch machen.

Durch Beschluss des Vorstands mit Zustimmung des Aufsichtsrates wurde das genehmigte Kapital in Höhe von € 2.075,- ausgenutzt und die Durchführung der Kapitalerhöhung auf € 1.022.075,- am 30. Mai 2000 in das Handelsregister eingetragen.

Mit Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung vom 31. Mai 2000 wurde das Grundkapital der Gesellschaft von € 1.022.075,- um € 107.361,- auf € 1.129.436,- gegen Bareinlage durch Ausgabe von 107.361 neuen, auf den Namen lautenden Stamm-Stückaktien erhöht. Die Aktionäre SAP AG, 3i Europartners II LP und 3i Group plc haben ihr gesetzliches Bezugsrecht ausgeübt. Die übrigen Aktionäre haben auf ihr Bezugsrecht verzichtet. Die neuen Aktien nach Ausübung der Bezugsrechte wurden in Höhe von 28.089 Stück von Julius Bär Kapitalanlage AG, Frankfurt und in Höhe von 48.001 Stück von BW-Venture Capital GmbH, Stuttgart übernommen. Die Kapitalerhöhung wurde am 26. Juli 2000 in das Handelsregister eingetragen.

Des Weiteren wurde auf der Hauptversammlung vom 31. Mai 2000 beschlossen, den Vorstand zu ermächtigen, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital bis zum 30. April 2005 einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt € 200.000 durch Ausgabe von bis zu 200.000 neuen, auf den Namen lautenden Stamm-Stückaktien zu erhöhen (genehmigtes Kapital II), wobei die Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen und/oder Sacheinlagen erfolgen können.

Mit Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung vom 31. August 2000 wurde das Grundkapital der Gesellschaft von € 1.129.436,- um € 47.060,- auf € 1.176.496,- gegen Bareinlage durch Ausgabe von 47.060,- neuen, auf den Namen lautende Stückaktien erhöht. Die Aktionäre haben auf ihr Bezugsrecht verzichtet. Zur Zeichnung der neuen Aktien wurde zunächst die itelligence AG, Frankfurt am Main, zugelassen. Durch Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung vom 18. September 2000 wurde der Kapitalerhöhungsbeschluss vom 31. August 2000 dahingehend abgeändert, dass nicht die itelligence AG, sondern stattdessen die 100%ige Tochtergesellschaft der itelligence AG, die Dionysos Einhundertzweite Vermögensgesellschaft mbH, zur Zeichnung der neuen Aktien zugelassen wird. Die Kapitalerhöhung wurde am 22. September 2000 in das Handelsregister eingetragen.

Ferner wurden durch Beschluss der Hauptversammlung vom 31. August 2000 die auf den Namen lautenden Aktien in Inhaberaktien umgewandelt sowie die Vorzugsaktien unter Beibehaltung ihres rechnerischen Anteils am Grundkapital in Stammaktien umgewandelt. Im übrigen wurde die Satzung entsprechend der Umwandlung von Namensaktien in Inhaberaktien und von Vorzugsaktien in Stammaktien geändert oder neu gefasst.

Durch Beschluss des Vorstands mit Zustimmung des Aufsichtsrates wurde das genehmigte Kapital I in Höhe von € 1.950,- ausgenutzt und die Durchführung der Kapitalerhöhung auf € 1.178.446,- am 27. September 2000 in das Handelsregister eingetragen.

Mit Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 17. Oktober 2000 wurde das Grundkapital der Gesellschaft von € 1.178.466,- aus Gesellschaftsmitteln auf € 8.249.122,- erhöht. Die Eintragung dieses Hauptversammlungsbeschlusses in das Handelsregister erfolgte am 23. Oktober 2000.

Die Kapitalerhöhung erfolgt durch Ausgabe von 7.070.676 neuer, auf den Inhaber lautende Stückaktien (Stammaktien), die an die Aktionäre der Gesellschaft im Verhältnis 1:6 ausgegeben werden. Des Weiteren wurde beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft von € 8.249.122,- gegen Bareinlagen um bis zu € 2.750.878,- auf bis zu € 11.000.000,- zu erhöhen durch Ausgabe von bis zu 2.750.878 neuer, auf den Inhaber lautende Stamm-Stückaktien. Das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre wurde ausgeschlossen. Zur Zeichnung der neuen Aktien wurde die Commerzbank Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main, zugelassen. Gemäß dem Beschluss der Hauptversammlung übernimmt die Commerzbank Aktiengesellschaft die bis zu 2.750.878 Stück-Stammaktien mit der Verpflichtung, sie öffentlich zum Kauf zu einem noch festzulegenden Kaufpreis anzubieten; es sind bis zu 20.000 Stück der neuen Aktien zur bevorrechtigten Zeichnung den Geschäftsfreunden der Heiler Software AG anzubieten und der über den Ausgabebetrag hinaus erzielte Mehrerlös abzüglich Provisionen an die Gesellschaft abzuführen.

Die Eintragung des Beschlusses sowie der Durchführung der Kapitalerhöhung von € 8.249.122,- auf bis zu € 11.000.000,- in das Handelsregister erfolgte am 3. November 2000.

Des Weiteren wurde auf der Hauptversammlung vom 17. Oktober 2000 beschlossen, die Ermächtigung des Vorstands, in der Zeit bis zum 30. April 2005 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Auf-

sichtsrates einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt € 200.000,- durch Ausgabe von bis zu 200.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stamm-Stückaktien zu erhöhen (genehmigtes Kapital II), aufzuheben und ein neues genehmigtes Kapital dahingehend zu schaffen, dass der Vorstand ermächtigt ist, in der Zeit bis zum 30. September 2005 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrates einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt € 4.700.000,- durch Ausgabe von bis zu 4.700.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stamm-Stückaktien zu erhöhen (genehmigtes Kapital II). Die Kapitalerhöhungen können gegen Bareinlagen und/oder Sacheinlagen erfolgen. Die Eintragung dieses Beschlusses sowie die Durchführung der Kapitalerhöhung in das Handelsregister wird voraussichtlich im November 2000 erfolgen.

Auf der außerordentlichen Hauptversammlung vom 3. November 2000 wurde beschlossen, die in der Hauptversammlung vom 18. Februar 2000 und 31. August 2000 gefassten Beschlüsse, wonach das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu € 60.000,- bzw. nach Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln um bis zu € 420.000,-, eingeteilt in bis zu 60.000 Stück bzw. nach Durchführung der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln um bis zu 420.000,- Stück auf den Inhaber lautende Stamm-Stückaktien, bedingt erhöht ist, mit der Maßgabe aufrecht zu erhalten, dass das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu € 100.000,-, eingeteilt in bis zu 100.000 Stück auf den Inhaber lautende Stamm-Stückaktien, bedingt erhöht ist (bedingtes Kapital I). Des Weiteren wurde beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu € 680.000,- durch Ausgabe von bis zu 680.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stamm-Stückaktien an die Vorstandsmitglieder der Gesellschaft, die Geschäftsführer der verbundenen Unternehmen und die Mitarbeiter der Gesellschaft sowie die Mitarbeiter der verbundenen Unternehmen bedingt zu erhöhen (bedingtes Kapital II). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie gemäß dem Optionsplan nach Maßgabe des Hauptversammlungsbeschlusses vom 3. November 2000 Bezugsrechte ausgegeben werden und die Inhaber der Bezugsrechte von ihrem Ausübungsrecht Gebrauch machen. Die neuen Stamm-Stückaktien nehmen am Gewinn teil ab Beginn des Geschäftsjahres, in dem die Ausgabe erfolgt (siehe „Heiler Software AG – Mitarbeiterbeteiligungsprogramm“).

Die Eintragung der Beschlüsse sowie die Durchführung der Kapitalerhöhung in das Handelsregister wird voraussichtlich bis Ende des Jahres 2000 erfolgen.

Nach Durchführung aller vorstehenden Kapitalmaßnahmen beträgt das Grundkapital der Gesellschaft € 11.000.000,- und ist eingeteilt in 11.000.000 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien mit einem auf jede Aktie entfallenden anteiligen Betrag des Grundkapitals in Höhe von € 1,-. Darüber hinaus besteht ein genehmigtes Kapital für einen Zeitraum bis zum 31. Dezember 2003 von € 35.975,- (genehmigtes Kapital I). Ein neues genehmigtes Kapital für einen Zeitraum bis zum 30. September 2005 in Höhe von bis zu € 4.700.000,- (genehmigtes Kapital II) wurde auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 17. Oktober 2000 beschlossen; die Eintragung dieses Beschlusses sowie die Durchführung der Kapitalerhöhung in das Handelsregister wird voraussichtlich im November 2000 erfolgen. Neben einem bedingten Kapital in Höhe von € 100.000,- (bedingtes Kapital I) besteht ein neues bedingtes Kapital in Höhe von € 680.000,- (bedingtes Kapital II) für den Aktienoptionsplan.

## Aktionärsstruktur

Die Beteiligung der Aktionäre der Gesellschaft vor und nach Durchführung der Kapitalerhöhung und Platzierung der Aktien im Rahmen des Börsengangs stellt sich wie folgt dar:

Aktionär	vor Börsengang				nach Börsengang			
	Aktienanzahl		GK nach KE aus Gesellschaftsmitteln		Aktienanzahl vor Greenshoe		Aktienanzahl nach Greenshoe	
	Stück	%	GK	%	Stück	%	Stück	%
Rolf J. Heiler und Familie . . . . .	583.493	49,514	4.084.451	49,514	3.974.451	36,131	3.864.451	35,131
Management und Mitarbeiter . . . . .	77.967	6,616	545.769	6,616	523.769	4,762	501.769	4,562
3i Europartners II LP . . . . .	138.299	11,736	968,093	11,736	725.803	6,598	644.856	5,862
3i Group plc . . . . .	137.968	11,707	965.776	11,707	724.066	6,583	643.313	5,849
SAP AG . . . . .	110.569	9,383	773.983	9,383	773.983	7,036	773.983	7,036
Julius Bär Kapitalanlage AG . . . . .	28.089	2,384	196.623	2,384	196.623	1,787	196.623	1,787
BW-Venture Capital GmbH . . . . .	48.001	4,073	336.007	4,073	253.507	2,305	171.007	1,555
Dionysos Einhundertzweite Vermö- gensverwaltungs GmbH (Tochter- gesellschaft itelligence AG) . . . . .	47.060	3,993	329.420	3,993	329.420	2,995	329.420	2,995
Sonstige Altaktionäre . . . . .	7.000	0,594	49.000	0,594	49.000	0,445	49.000	0,445
<b>Zwischen-Summe</b> . . . . .	<u>1.178.446</u>	<u>100,000</u>	<u>8.249.122</u>	<u>100,000</u>	<u>7.550.622</u>	<u>68,642</u>	<u>7.174.422</u>	<u>65,222</u>
Free Float . . . . .					3.429.378	31,176	3.805.578	34,596
Friends & Family . . . . .					20.000	0,182	20.000	0,182
<b>Gesamt</b> . . . . .					<u>11.000.000</u>	<u>100,000</u>	<u>11.000.000</u>	<u>100,000</u>

## Mitarbeiterbeteiligungsprogramm

Die außerordentliche Hauptversammlung vom 18. Februar 2000 hat ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm von bis zu 6 % des Grundkapitals der Gesellschaft beschlossen, das in drei Tranchen zur Verfügung gestellt wird:

- bis zu 20.000 Stückaktien (erste Tranche) können an Mitarbeiter im Rahmen einer Barkapitalerhöhung gemäß § 182 ff AktG ausgegeben werden, wie nachfolgend dargelegt,
- bis zu 40.000 Stückaktien (zweite Tranche) können an Mitarbeiter im Rahmen eines Genehmigten Kapitals gemäß § 202 ff AktG ausgegeben werden, wie nachfolgend dargelegt und
- bis zu 60.000 Stückaktien (dritte Tranche) können an Mitarbeiter im Rahmen eines Aktienoptionsprogramms aus Bedingtem Kapital gemäß §§ 192 Abs. 2 Ziff. 3, 193 Abs. 2 Ziff. 4 AktG ausgegeben werden, wie nachfolgend dargelegt.

Zur Schaffung der ersten Tranche wurde unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre das Grundkapital von € 1.000.000,- um € 20.000,- auf € 1.020.000,- erhöht. Die 20.000 Stückaktien wurden den Mitarbeitern nach folgendem Verteilungsschlüssel angeboten: Die Mitarbeiter wurden durch den Vorstand auf Basis ihrer Qualifikation eingeteilt in drei Gruppen. Senior Specialist können zwischen 1.000 und höchstens 2.000 Stückaktien zeichnen. Specialists können 500, höchstens 750 Stückaktien zeichnen. Junior Specialists kön-

nen 100, höchstens 375 Stückaktien zeichnen. Die 20.000 Stückaktien wurden von 33 Mitarbeitern vollständig gezeichnet. Die Durchführung der Kapitalerhöhung wurde am 30. Mai 2000 in das Handelsregister eingetragen. Neun Mitarbeiter haben jeweils 1.000 oder mehr Stückaktien gezeichnet. Die übrigen Mitarbeiter haben jeweils zwischen 75 und 750 Stückaktien gezeichnet.

Für die zweite Tranche des Mitarbeiterbeteiligungsprogramms wurde ein Genehmigtes Kapital in Höhe von € 40.000,- geschaffen, um zukünftig weitere Aktien an Mitarbeiter ausgeben zu können. Der Vorstand ist mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt, das Grundkapital bis zum 31. Dezember 2003 einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt € 40.000,- durch Ausgabe von bis zu 40.000 neuen Stückaktien zu erhöhen. Das Genehmigte Kapital wurde am 17. Mai 2000 in das Handelsregister eingetragen. Unter Ausnutzung des Genehmigten Kapitals in Höhe von € 4.025,- wurden bislang 4.025 neue Stückaktien an Mitarbeiter ausgegeben. Nach den individuellen Zeichnungsverträgen über Mitarbeiteraktien unterliegen die Aktien einer Veräußerungsbeschränkung. An Mitarbeiter ausgegebene Aktien dürfen von ihnen vor Börsengang nur mit Zustimmung der Gesellschaft übertragen werden. Der Gesellschaft steht in jedem Fall ein Ankaufsrecht zu. Des Weiteren sind die Mitarbeiter, die Mitarbeiteraktien gezeichnet haben, verpflichtet, ihre Stimmrechte aus den Aktien nur nach Weisung von Herrn Rolf Heiler auszuüben. Die Mitarbeiter können Herrn Heiler Stimmrechtsvollmacht für die Hauptversammlung erteilen. Sämtliche Mitarbeiter, die Inhaber von Mitarbeiter-Aktien sind, haben Herrn Heiler Stimmrechtsvollmacht für die Hauptversammlungen bis zum Börsengang erteilt.

Mitarbeiter, die Aktien aus der ersten Tranche oder aus der zweiten Tranche erworben haben oder erwerben, sind zudem vertraglich verpflichtet, die jeweils von ihnen gezeichneten Aktien an die Gesellschaft zurück zu übertragen, wenn der Mitarbeiter vor der erstmaligen Notierung der Aktien der Gesellschaft an einer deutschen Börse aus dem Unternehmen ausscheidet oder wenn die Aktien der Gesellschaft bis zum 31. Dezember 2003 nicht an einer deutschen Börse notiert sind. Der Rückkauf der Aktien durch die Gesellschaft erfolgt in diesen Fällen jeweils zu dem Bezugspreis, zu dem der Mitarbeiter die Aktien erworben hat. Die Gesellschaft erwirbt die Aktien entweder gemäß § 71 Absatz 1 Nr. 2 AktG, um diese einem anderen Arbeitnehmer der Gesellschaft zum Erwerb anzubieten oder aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 18. Februar 2000 gemäß § 71 Absatz 1 Nr. 8 AktG. Die Hauptversammlung hat den Vorstand weiterhin ermächtigt, eigene Aktien, die aufgrund dieser Ermächtigung erworben werden, einzuziehen, ohne dass die Durchführung der Einziehung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf.

Die Bezugsberechtigung der dritten Tranche ergibt sich aus dem Aktienoptionsplan. Bezugsberechtigt sind dieselben Mitarbeiter wie die zur Zeichnung der Aktien für Mitarbeiter berechtigten. Als Erfolgsziel für die Ausübung der Optionen ist die Börsennotierung der Aktien der Gesellschaft bis zum 31. Dezember 2003 an einer deutschen Börse Voraussetzung. Der Vorstand ist berechtigt, die Ausübung von Optionen an weitere Erfolgsziele zu knüpfen. Die Optionen können frühestens sechs Monate nach Börsengang, jedoch nicht vor Ablauf von zwei Jahren nach Einräumung der Optionsrechte ausgeübt werden.

Die außerordentliche Hauptversammlung vom 3. November 2000 hat beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu € 680.000,- durch Ausgabe von bis zu 680.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stamm-Stückaktien bedingt zu erhöhen (siehe „Heiler Software AG – Kapitalverhältnisse“). Der Vorstand wurde ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates an die Vorstandsmitglieder, die Geschäftsführer verbundener Unternehmen sowie die Mitarbeiter der Gesellschaft und der verbundenen Unternehmen Bezugsrechte, die zum Bezug von bis zu 680.000 Stamm-Stückaktien berechtigen, auszugeben. Von den bis zu 680.000 Optionen sollen bis zu 20 % auf die Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft, bis zu 20 % auf die Geschäftsführer der verbundenen Unternehmen und bis zu 60 % auf die Mitarbeiter der Gesellschaft und die Mitarbeiter der verbundenen Unternehmen entfallen. Die Gewährung der ersten Tranche der Optionen

soll unmittelbar nach Börsengang erfolgen, spätestens bis zum 31. Dezember 2000. Voraussetzung für die Ausübung der Optionsrechte ist, dass die Aktien der Heiler Software AG an einer deutschen Börse notiert sind und die relative Wertentwicklung der Aktie der Gesellschaft zwischen dem Tag der Gewährung der Optionen und dem letzten Werktag vor Beginn des jeweiligen Ausübungszeitraums mindestens stärker gestiegen ist als der NEMAX ALL SHARE INDEX im gleichen Zeitraum. Maßgeblich für den Wert der Aktie zum Zeitpunkt der Gewährung der Optionen ist der Ausübungspreis, der sich aus dem Mittelwert der an der Frankfurter Wertpapierbörse im XETRA-Handel festgestellten Schlusskurse der Aktie der Gesellschaft an den fünf Börsentagen vor dem Tag, an dem die Optionen gewährt werden, ergibt bzw. bei Gewährung der ersten Tranche der Optionen, die bis zum 31. Dezember 2000 erfolgt, der Emissionspreis. Maßgeblich für den Wert der Aktie der Gesellschaft am Ausübungstag ist der Mittelwert der an der Frankfurter Wertpapierbörse im XETRA-Handel festgestellten Schlusskurse der Aktie der Gesellschaft an den fünf Börsentagen vor dem jeweiligen Ausübungszeitraum. Maßgeblich für den Wert des NEMAX ALL SHARE INDEX zum Zeitpunkt der Gewährung der Optionen ist der Mittelwert der Schlussstände des Index der letzten fünf Börsentage vor dem Beschlussfassungstag bzw. bei Gewährung der ersten Tranche der Optionen der Mittelwert der Schlussstände des Index der letzten fünf Börsentage vor dem Tag der erstmaligen Notierung der Aktie an einer Deutschen Börse. Maßgeblich für den Wert des NEMAX ALL SHARE INDEX am Ausübungstag ist der Mittelwert der Schlussstände des Index der letzten fünf Börsentage vor dem jeweiligen Ausübungszeitraum. Eine Ausübung von Optionen ist nur möglich innerhalb von zehn Werktagen nach der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft, der Veröffentlichung der Geschäftszahlen der Gesellschaft für das abgelaufene halbe Geschäftsjahr sowie der Veröffentlichung der Geschäftszahlen der Gesellschaft für das dritte Quartal. Nach Ablauf einer zweijährigen Wartefrist kann der Optionsberechtigte pro Folgejahr ein Drittel seiner erdienten Optionen ausüben, sofern das Erfolgsziel erreicht ist. Der Ausübungspreis soll dem Mittelwert der amtlichen Notierung der Aktie der Gesellschaft an den fünf Börsentagen vor dem Tag der Gewährung der Option entsprechen. Der in der Hauptversammlung vom 3. November 2000 beschlossene Optionsplan tritt an die Stelle des von der außerordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft am 18. Februar 2000 beschlossenen Optionsplans.

### **Stille Beteiligung**

Die Gesellschaft hat mit zwei Verträgen vom 16. August 1999 der tbg Technologie Beteiligungsgesellschaft mbH der Deutschen Ausgleichsbank zwei stille Beteiligungen in Höhe von DM 1.500.000,- und in Höhe von DM 2.900.000,- eingeräumt. Die stille Beteiligung in Höhe von DM 2.900.000,- wurde voll valuiert, die stille Beteiligung über DM 1.500.000,- ist in Höhe von DM 100.000,- valuiert und wurde zum 31. Dezember 2000 gekündigt. Die Beteiligung über DM 2.900.000,- ist bis zum 31. Dezember 2009 befristet.

In dem Vertrag über die stille Beteiligung in Höhe von DM 1.500.000,- hat sich die Gesellschaft im Falle eines Börsenganges verpflichtet, der tbg Technologie Beteiligungsgesellschaft mbH auf Verlangen gegen Einbringung oder Abtretung des Anspruchs auf Zahlung der Endvergütung aus der stillen Beteiligung Aktien an die tbg Technologie Beteiligungsgesellschaft mbH auszugeben oder zu übertragen. Die Endvergütung beträgt in diesem Fall 7 % des Beteiligungsbetrages von DM 1.500.000,- für jedes angefangene Beteiligungsjahr. Die Anzahl der an die tbg Technologie Beteiligungsgesellschaft mbH auszugebenden oder zu übertragenden Aktien errechnet sich durch Division des Betrags der Endvergütung durch den Ausübungsbetrag. Der Ausübungsbetrag ergibt sich aus dem Durchschnitt des bei dem Börsengang voraussichtlich festgesetzt werden oder endgültig festgesetzten Mindest- und Höchstpreises der Preisspanne für eine Aktie der Gesellschaft, jedoch maximal 90 % des Höchstpreises der Preisspanne. Mit Schreiben vom 28. September 2000 hat die tbg Technologie Beteiligungs-Gesellschaft mbH der Gesellschaft gegenüber im Rahmen ihres Wahlrechts auf die Ausübung der Aktienoption verzichtet und stattdessen Zahlung der Endvergütung in bar verlangt.

## Organe der Gesellschaft

### Vorstand

Gemäß der Satzung besteht der Vorstand aus einem oder mehreren Mitgliedern. Der Aufsichtsrat bestimmt die Zahl der Mitglieder des Vorstandes. Der Aufsichtsrat kann stellvertretende Vorstandsmitglieder bestellen sowie einen Vorsitzenden des Vorstandes und einen stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstandes ernennen. Besteht der Vorstand aus mehr als zwei Mitgliedern, entscheidet bei Stimmgleichheit die Stimme des Vorstandsvorsitzenden. Sind mehrere Vorstandsmitglieder bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Mitglieder des Vorstandes gemeinsam oder durch ein Vorstandsmitglied in Gemeinschaft mit einem Prokuristen vertreten. Der Aufsichtsrat der Gesellschaft kann nach der Satzung einzelnen Mitgliedern des Vorstandes Einzelvertretungsbefugnis erteilen. Der Aufsichtsrat hat mit Beschluss vom 20. August 1999 Herrn Rolf J. Heiler Einzelvertretungsbefugnis erteilt, die am 30. September 1999 in das Handelsregister eingetragen wurde. Der Aufsichtsrat kann einzelnen Vorstandsmitgliedern durch Beschluss gestatten, als Vertreter eines Dritten allgemein oder im Einzelfall Rechtsgeschäfte mit der Gesellschaft abzuschließen. Der Aufsichtsrat hat mit Beschluss vom 20. August 1999 Herrn Rolf J. Heiler die Befugnis erteilt, als Vertreter eines Dritten mit der Gesellschaft Rechtsgeschäfte abzuschließen. Diese Befugnis wurde am 30. September 1999 in das Handelsregister eingetragen. Der Vorstand kann sich durch einstimmigen Beschluss aller Vorstandsmitglieder eine Geschäftsordnung geben, die der Zustimmung des Aufsichtsrates bedarf. Der Vorstand hat sich durch Beschluss vom 20. August 1999 mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine Geschäftsordnung gegeben.

Aus nachfolgender Tabelle können die derzeitigen Mitglieder des Vorstandes, das Jahr ihrer erstmaligen Bestellung und ihre Funktionen entnommen werden:

<u>Name</u>	<u>Alter</u>	<u>Mitglied seit</u>	<u>Haupttätigkeit</u>
Rolf J. Heiler . . . . .	41	20.8.1999	Vorsitzender des Vorstandes
Paul Dachtler . . . . .	36	20.8.1999	Vorstand für Finanzen
Wolfgang Mühlbauer . . . . .	43	1.10.1999	Vorstand für Vertrieb und Marketing

**Rolf J. Heiler**, Leonberg, ist Mitbegründer der Gesellschaft und Geschäftsführer bzw. Vorstand seit der Gründung der Gesellschaft. Nach Abschluss der Ausbildung als Versicherungskaufmann studierte Herr Heiler Betriebswirtschaftslehre in Stuttgart und schloss das Studium im Jahr 1984 ab. Bereits während des Studiums gründete er im Jahre 1982 die heutige Gesellschaft als Geschäftsbereich der Gebhard Heiler GmbH und leitet sie bis heute.

**Paul Dachtler**, Kornwestheim, hat Nachrichtentechnik an der FH Esslingen studiert und nach Abschluss des Studiums im Jahre 1992 seine Laufbahn als Projektleiter bei Heiler Software begonnen. Herr Dachtler war neben Herrn Heiler als Geschäftsführer der Heiler Software GmbH tätig. Unter seiner Leitung wurde das Unternehmen auf die neuen Bereiche Electronic Commerce und Consulting Services ausgerichtet.

**Wolfgang Mühlbauer**, Trossingen, ist nach Abschluss seines Informatikstudiums seit über 14 Jahren in der IT-Branche tätig. Er begann seine Laufbahn bei IBM Deutschland, wo er 1989 die Leitung von Marktentwicklungsprojekten für Fertigungskunden übernahm. Nach seiner Tätigkeit als Vertriebsniederlassungsleiter von IBM in Friedrichshafen baute er den Bereich Tele Sales und Inside Sales Bereich bei der IBM Direktvertriebs GmbH, Herrenberg auf. 1998 übernahm Herr Mühlbauer die Distribution der IBM- und Lotus Software sowie das IBM/Lotus Lizenzprogramm.

Die Mitglieder des Vorstandes sind unter der Adresse der Gesellschaft erreichbar.

Die Mitglieder des Vorstandes haben für das Geschäftsjahr 1999/2000 für ihre Funktion als Vorstände der Gesellschaft gem. den mit ihnen geschlossenen Anstellungsverträgen eine jährliche Vergütung von zusammen genommen insgesamt T€ 399,- erhalten.

Nach der Platzierung halten die Mitglieder des Vorstands insgesamt 3.749.258 Aktien der Gesellschaft.

Das Vorstandsmitglied Paul Dachtler hat am 8. Juli 1999 einen Geschäftsanteil von DM 7.500,- an der Gebhard Heiler GmbH erworben. Hierauf hat er ein Agio in Höhe von insgesamt DM 192.852,- geleistet. Außerdem hat sich Herr Dachtler gegenüber Mitgesellchaftern verpflichtet, eine sonstige Zuzahlung in Höhe von DM 200.352,- in die Gesellschaft zu leisten, die bis zum Börsengang gestundet wurde.

### **Aufsichtsrat**

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht aus sechs Mitgliedern. Die Mitglieder des Aufsichtsrates wählen aus ihrer Mitte einen Vorsitzenden und einen stellvertretenden Vorsitzenden. Dem Aufsichtsratsvorsitzenden obliegt die Einberufung und die Leitung der Aufsichtsratsitzungen. Soweit gesetzlich nichts anderes vorgesehen ist, entscheidet der Aufsichtsrat mit der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen.

Aufsichtsratsmitglieder können nicht für eine längere Zeit als bis zur Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung gewählt werden, die über ihre Entlastung für das vierte Geschäftsjahr nach dem Beginn ihrer Amtszeit beschließt. Das Geschäftsjahr, in dem die Amtszeit beginnt, wird dabei nicht mitgerechnet.

Nach folgender Tabelle können die derzeitigen Mitglieder des Aufsichtsrates, das Jahr ihrer erstmaligen Zuwahl, ihre Funktion sowie wesentliche Tätigkeit außerhalb des Aufsichtsrates entnommen werden:

<u>Name</u>	<u>Alter</u>	<u>Mitglied seit</u>	<u>Funktion</u>	<u>Tätigkeiten außerhalb der Gesellschaft</u>
Klaus-Dieter Laidig . . . .	58	17.8.1999	Vorsitzender des Aufsichtsrates	Unternehmensberater, Lehrbeauftragter
Prof. Dr. Dr. Hans-Jörg Bullinger . . . . .	56	17.8.1999	Stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrates	Universitätsprofessor
Robert Gratzl . . . . .	37	17.8.1999	Aufsichtsratsmitglied	Vorstandsmitglied bei der WEB.DE AG, Karlsruhe
Heinz Heining . . . . .	49	17.8.1999	Aufsichtsratsmitglied	Bereichsleiter bei Hewlett Packard
Rainer Kirchdörfer . . . .	42	17.8.1999	Aufsichtsratsmitglied	Rechtsanwalt
Günther Tolkmith . . . . .	48	31.8.2000	Aufsichtsratsmitglied	Fund-Manager bei SAP AG

**Klaus-Dieter Laidig**, Böblingen, absolvierte nach einer Ausbildung zum Bankkaufmann ein Studium der Betriebswirtschaft und begann seine berufliche Laufbahn Ende der 60-er Jahre bei Hewlett Packard, wo er das kommerzielle Computergeschäft in Europa ausbaute und von 1984 bis 1997 als Geschäftsführer von Hewlett Packard Deutschland tätig war. Herr Laidig ist Mitglied in Beiräten und Aufsichtsräten sowie Lehrbeauftragter der Universität Stuttgart:

Herr Laidig ist Mitglied in folgenden Aufsichtsräten:

- Vorsitzender des Aufsichtsrats der Actris AG
- Vorsitzender des Aufsichtsrats der Grau Data Storage AG
- Vorsitzender des Aufsichtsrats der Varetis AG
- Mitglied des Aufsichtsrats der ProSyst AG
- Mitglied des Aufsichtsrats der SAP AG

**Prof. Dr. Dr. Hans-Jörg Bullinger**, Stuttgart, lehrt seit 1982 als ordentlicher Professor an der Universität Stuttgart, leitet das Institut für Arbeitswissenschaft und Technologiemanagement (IAT) der Universität Stuttgart sowie das Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO), Stuttgart, mit Schwerpunkten in den Bereichen Informationsmanagement (Unternehmensführung, Informationssysteme, Arbeitsgestaltung) und Produktionsmanagement (Produktionsplanung, Fertigungs- und Entwicklungs-Management, Personalmanagement).

Prof. Bullinger ist Mitglied in folgenden Aufsichtsräten:

- Mitglied des Aufsichtsrats der debis Systemhaus GmbH
- Mitglied des Aufsichtsrats der Mannesmann-Rexrodt AG

**Robert Gratzl**, Karlsruhe, war nach dem Studium der Wirtschaftswissenschaften als Steuerberater und Wirtschaftsprüfer bei der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Arthur Andersen, zuletzt als Partner tätig. Seit März 2000 ist er als Vorstandsmitglied verantwortlich für den Bereich Finance & Controlling bei der WEB.DE AG in Karlsruhe – Betreiberin des Portals WEB.DE als unabhängiger Online- Services-Anbieter.

Herr Gratzl gehört keinem weiteren Aufsichtsrat an.

**Heinz Heining**, Böblingen, war nach dem Studium der Informatik an der TH Karlsruhe zunächst als wissenschaftlicher Assistent an der Universität Stuttgart und ist seit 1977 bei Hewlett Packard GmbH in den Bereichen Marketing und Entwicklung von Finanzsoftware verantwortlich tätig. Seit Ende 1992 leitet er bei Hewlett Packard als Direktor Informationstechnologie Europe den Unternehmensbereich Enterprise Computing.

Herr Heining gehört keinem weiteren Aufsichtsrat an.

**Rainer Kirchdörfer**, Korntal-Münchingen, ist nach der Ausbildung zum Industriekaufmann und dem Jura-Studium seit 1989 als Rechtsanwalt und seit 1992 als Partner in der heute als Hennerkes, Jeschke, Kirchdörfer & Lorz firmierenden Kanzlei tätig. Herr Kirchdörfer ist Autor und Mitautor zahlreicher rechtlicher Fachpublikationen sowie Mitglied in folgenden Aufsichtsräten:

- Vorsitzender des Aufsichtsrates der Kohl Medical Aktiengesellschaft, Perl
- Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der Bürger Aktiengesellschaft, Hildesheim

**Günther Tolkmit**, Seeheim-Jugenheim, trat nach dem Abschluss als Diplom-Mathematiker bei der Siemens AG als Softwaretechniker ein. Anschließend war er in leitender Position bei der Software AG und bei der

Cullinet Software Inc. und ist seit 1993 bei SAP tätig – zunächst als Chief Marketing Officer verantwortlich für das weltweite Marketing (Branding, Messaging und Positioning), danach mitverantwortlich für die Etablierung von mySAP.com. Derzeit ist Herr Tolkmith als Senior Vice President bei SAP AG für corporate Venture Capital Aktivitäten zuständig.

Herr Tolkmith gehört keinem weiteren Aufsichtsrat an.

Die Mitglieder des Aufsichtsrates sind unter der Adresse der Gesellschaft erreichbar.

Außer Herrn Tolkmith sind die genannten Aufsichtsratsmitglieder im Rahmen des Beschlusses über den Formwechsel erstmals zu Mitgliedern des Aufsichtsrates bestellt worden. Sie wurden mit Beschluss der Hauptversammlung vom 17. Dezember 1999 erneut in den Aufsichtsrat bestellt; und zwar bis zum Ablauf der Hauptversammlung, die über ihre Entlastung für das Geschäftsjahr 2004/2005 entscheidet. Herr Tolkmith wurde am 31. August 2000 von der Aktionärin SAP AG in den Aufsichtsrat entsandt.

Die Mitglieder des Aufsichtsrates erhalten außer dem Ersatz ihrer Auslagen eine jährliche Vergütung in Höhe von € 7.500,-. Der Vorsitzende des Aufsichtsrates erhält € 12.500,-, sein Stellvertreter € 10.000,- pro Jahr. Im Geschäftsjahr 1999/2000 erhielt der Aufsichtsrat eine Gesamtvergütung in Höhe von TDM 83.

Nach Platzierung halten die Mitglieder des Aufsichtsrates 42.000 Aktien der Gesellschaft.

Die folgende Tabelle zeigt die Beteiligung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrates am Grundkapital der Gesellschaft vor und nach Durchführung der Kapitalerhöhung und Platzierung im Rahmen des Börsenganges:

Aktionär	Aktienanzahl vor Börsengang		Aktienanzahl vor Greenshoe		Aktienanzahl nach Greenshoe	
	Stück	%	Stück	%	Stück	%
Prof. Dr. Dr. Hans-Jörg Bullinger . . . . .	17.500	0,212	17.500	0,159	17.500	0,159
Paul Dachtler . . . . .	73.500	0,891	62.500	0,568	51.500	0,468
Robert Gratzl . . . . .	–	–	–	–	–	–
Rolf J. Heiler . . . . .	3.773.658	45,746	3.663.658	33,306	3.553.658	32,306
Heinz Heining . . . . .	–	–	–	–	–	–
Rainer Kirchdörfer . . . . .	7.000	0,085	7.000	0,064	7.000	0,064
Klaus-Dieter Laidig . . . . .	17.500	0,212	17.500	0,159	17.500	0,159
Wolfgang Mühbauer	23.100	0,280	23.100	0,210	23.100	0,210
Günther Tolkmith . . . . .	–	–	–	–	–	–
Gesamt . . . . .	<u>3.912.258</u>	<u>47.426</u>	<u>3.791.258</u>	<u>34,466</u>	<u>3.670.258</u>	<u>33.366</u>

### Hauptversammlung

Die ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft findet einmal jährlich innerhalb der ersten acht Monate eines Geschäftsjahres am Sitz der Gesellschaft, am Sitz einer deutschen Niederlassung der Gesellschaft, am Sitz einer deutschen Börse oder in einer deutschen Großstadt, die mehr als 100.000 Einwohner hat, statt.

Die Einberufung erfolgt durch den Vorstand oder durch den Aufsichtsrat durch Bekanntmachung mit einer Frist von mindestens einem Monat vor dem Ablauf der Hinterlegungsfristen, wobei der Tag der Bekanntmachung und der letzte Hinterlegungstag nicht mitgerechnet werden. Zur Teilnahme an der Hauptversammlung und zur Ausübung des Stimmrechts sind diejenigen Aktionäre berechtigt, die ihre Aktien bei der Gesellschaft, bei einem deutschen Notar, bei einer zur Entgegennahme der Aktien befugten Wertpapiersammelbank oder bei einer der sonstigen, in der Einladung bekannt gegebenen Stellen hinterlegen und bis zum Beendigung der Hauptversammlung dort belassen. Die Hinterlegung ist auch dann ordnungsgemäß, wenn Aktien mit Zustimmung einer Hinterlegungsstelle für diese bei anderen Kreditinstituten bis zur Beendigung der Hauptversammlung gesperrt gehalten werden. Den Vorsitz in der Hauptversammlung führt der Vorsitzende des Aufsichtsrats. Beschlüsse werden, soweit nicht zwingende gesetzliche Vorschriften entgegenstehen, mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen, oder wenn eine Kapitalmehrheit erforderlich ist, mit der einfachen Mehrheit des vertretenen Grundkapitals gefasst. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

### Gewinnverwendung und Dividendenpolitik

In den Geschäftsjahren seit dem 1. Januar 1997 bis zum 30. September 2000 erzielte die Gesellschaft folgende Jahresüberschüsse bzw. (Jahresfehlbeträge) gemäß HGB-Einzelabschluss:

	1. Oktober 1999 bis 30. September 2000	Rumpf- geschäftsjahr 1. Januar bis 30. September 1999	1. Januar bis 31. Dezember 1998	1. Januar bis 31. Dezember 1997 (ungeprüft)
Ergebnis in T€ . . . . .	(3.287)	(884)	1	25
Ergebnis je Aktie in € <sup>1)</sup> . . .	(3,75) <sup>3)</sup>	(8,84) <sup>2)</sup>		

<sup>1)</sup> Für die Rechtsform der GmbH vor dem Rumpfgeschäftsjahr ab 1. Januar 1999 keine Angabe

<sup>2)</sup> Berechnungsgrundlage ist die gewogene durchschnittliche Anzahl der Aktien zum 30.9.1999 in Höhe von 100.000 Stückaktien

<sup>3)</sup> Berechnungsgrundlage ist die gewogene durchschnittliche Anzahl der Aktien zum 30.9.2000 in Höhe von 877.108 Stückaktien

Die Ergebnisse der Gesellschaft wurden durch Beschluss der Gesellschafter- bzw. der Hauptversammlung auf neue Rechnung vorgetragen. Der Jahresfehlbetrag der Gesellschaft des Geschäftsjahres 2000 wurde durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 17. Oktober 2000 auf neue Rechnung vorgetragen.

Satzungsgemäß beschließt die Hauptversammlung über die Verwendung des sich aus dem festgestellten Jahresabschluss ergebenden Bilanzgewinnes. Vorstand und Aufsichtsrat sind ermächtigt, bei der Feststellung des Jahresabschlusses den Jahresüberschuss, der nach Abzug der in die gesetzliche Rücklage einzustellenden Beträge und eines Verlustvortrages verbleibt, ganz oder teilweise in andere Gewinnrücklagen einzustellen. Die Einstellung eines größeren Teils als der Hälfte des Jahresüberschusses ist nicht zulässig. Stellt die Hauptversammlung den Jahresabschluss fest, kann sie bis zur Hälfte des Jahresüberschusses in andere Gewinnrücklagen einstellen. Dabei sind Beträge, die in die gesetzliche Rücklage einzustellen sind, vorab vom Jahresüberschuss abzuziehen.

Die Festlegung und Ausschüttung künftiger Dividenden wird gemeinsam vom Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft vorgeschlagen und von der Hauptversammlung beschlossen. Maßgebende Kriterien sind hier-

für der Kapitalbedarf, die Finanzlage, die Geschäftsaussichten sowie die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Die Strategie der Gesellschaft ist auf internes sowie externes Wachstum ausgelegt. Die dadurch erforderlichen Investitionen sollen vor allem durch Innenfinanzierung vorgenommen werden. Die Gesellschaft geht daher davon aus, ausschüttungsfähige Bilanzgewinne für die Finanzierung der geplanten Expansion zu thesaurieren. Dividendenzahlungen sind vorerst nicht vorgesehen. Die Dividendenpolitik kann sich jedoch in den kommenden Jahren ändern.

### **Geschäftsjahr, Bekanntmachungen und Zahlstellen**

Das Geschäftsjahr der Gesellschaft beginnt am 1. Oktober eines jeden Jahres und endet am darauf folgenden 30. September. Das Geschäftsjahr vom 1. Januar 1999 bis zum 30. September 1999 war ein Rumpfgeschäftsjahr.

Die Bekanntmachungen der Gesellschaft erfolgen satzungsgemäß im Bundesanzeiger. Die aufgrund börsenrechtlicher Vorschriften vorgeschriebenen Bekanntmachungen werden darüber hinaus in mindestens einem überregionalen Pflichtblatt der Frankfurter Wertpapierbörse veröffentlicht.

Die Gesellschaft hat die Commerzbank AG als Zahlstelle bestimmt, an deren Schaltern während der üblichen Geschäftsstunden die Auszahlung der Gewinnanteile, die Ausübung von Bezugsrechten und alle sonstigen, die Aktien betreffenden Maßnahmen kostenfrei durchgeführt werden können.

### **Rechtsstreitigkeiten**

Nach Kenntnis der Gesellschaft bestehen keine Gerichts- oder Schiedsverfahren oder ähnliche Verfahren, in welche die Gesellschaft oder ihre Tochtergesellschaft verwickelt sind oder in den letzten zwei Geschäftsjahren verwickelt waren, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft oder ihrer Tochtergesellschaft haben könnten oder in den letzten zwei Geschäftsjahren gehabt haben. Nach Kenntnis der Gesellschaft sind derartige Verfahren derzeit nicht anhängig oder angedroht.

### **Abschlussprüfer**

Abschlussprüfer der Gesellschaft für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 1999 bis 30. September 2000 ist die PricewaterhouseCoopers GmbH, Heilbronner Straße 190, 70191 Stuttgart. Der Abschlussprüfer hat den Jahresabschluss nach HGB und den Konzernabschluss nach US-GAAP zum 30. September 2000 geprüft und jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der Konzernabschluss nach US-GAAP für den Zwölfmonatszeitraum vom 1. Oktober 1998 bis 30. September 1999 wurde nicht geprüft.

Den Jahresabschluss nach HGB für das Rumpfgeschäftsjahr vom 1. Januar 1999 bis 30. September 1999 sowie für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 1998 bis 31. Dezember 1998 der Gebhardt Heiler GmbH wurde von Herrn Wirtschaftsprüfer Karsten Dumann, Kächeleweg 11 B, 70619 Stuttgart, geprüft und jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

# Geschäftstätigkeit

## Allgemeines

Heiler Software AG entwickelt und vertreibt weltweit hochwertige Software-Gesamtlösungen für komplexe interaktionsfähige Transaktions-, wie insbesondere Handels- und Beschaffungs-Systeme im Internet.

Zielbranchen sind Banken, Versicherungen und große Industrieunternehmen. Zielkunden sind finanzstarke und innovative Unternehmen mit klar definierter E-Business-Strategie sowie Betreiber von Internet-Marktplätzen (Intermediäre), die neue Geschäftsmodelle zur Aggregation von Angebot und Nachfrage sowie zur transparenten Vermittlung von Angebot und Nachfrage in stark fragmentierten Märkten implementieren.

Heiler Software AG spezialisiert sich dabei auf das wachstumsstarke B-2-B Segment.

Heiler Software AG verfügt über einen gewachsenen Kundenstamm und ein umfassendes Netz renommierter Partner. Dadurch ist die Gesellschaft in der Lage, hochwertige Produkte auf Basis der HighCommerce-Technologie anzubieten: Heiler E-Marketplace, Heiler E-Procurement, Heiler ASP E-Procurement, Heiler Premium Business Catalog, und das Insurance Customer Office.

Mit diesem Ansatz erwartet die Gesellschaft hohe Gewinnmargen aus Softwarelizenzen.

Die Gesellschaft hat sich nach erfolgreicher Tätigkeit in den Bereichen Softwareberatung und Handel mit Hard- und Software in den letzten Jahren als Spezialist für die Entwicklung internetbasierter Handelsplattformen und Interaktionsportalen für Finanzdienstleister positioniert.

## Strategie und Geschäftsfelder

### Strategie

Die Gesellschaft sieht bei großen und mittelgroßen Unternehmen weltweit einen stark ansteigenden Bedarf nach B2B-Softwarelösungen für den Handel und die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen. Viele der heute am Markt verfügbaren Programme decken die Geschäftsprozesse der Unternehmen jedoch meist nur unzureichend ab, sind häufig nur schwer zu warten und erfordern eine relativ lange Arbeitszeit für die Integration in die internen Datenstrukturen der Unternehmen. Die angestrebten Einsparungspotentiale sind somit für eine Vielzahl von Kunden mit den bisherigen Programmen nicht kurzfristig zu erreichen.

Der Bedarf an neuen, leistungsfähigeren Lösungen für unternehmenskritische Beschaffungsvorgänge, B2B-Handelssysteme und Interaktionsportale für Finanzdienstleister wächst indessen international und überproportional und dies vor dem Hintergrund immer knapperen Ressourcen in der IT-Branche. Die Gesellschaft erkennt bereits heute anhand des Bedarfs des europäischen und nordamerikanischen Marktes die nächste Generation modular aufgebauter B2B-Softwarelösungen. Sie ist der Auffassung, dass ihr bisheriger erfolgreicher Lösungsansatz einer konsequent umgesetzten Komponentenarchitektur und Partnerstrategie weit in die Zukunft reicht und sie in die Lage versetzt, sich zu einem bedeutenden international operierenden Softwarekonzern zu entwickeln.

Die von der Gesellschaft entwickelte Softwaretechnologie, in Verbindung mit der langjährigen Erfahrung mit komplexen Lösungen bei Großkunden, ermöglicht der Gesellschaft ein sehr erfolgversprechendes Geschäftsmodell. Für führende Unternehmen werden maßgeschneiderte Referenzlösungen entwickelt, aus denen im Anschluss Standardkomponenten abgeleitet werden. Diese Standardkomponenten ermöglichen der Gesellschaft eine sehr weitgehende Abdeckung von spezifischen Kundenanforderungen in Verbindung mit größtmöglicher Flexibilität und Anpassungsfähigkeit. Die kontinuierliche Weiterentwicklung der Wiederverwendbarkeit und der Kombinationsfähigkeit der Produkte wird nach Auffassung der Gesellschaft zukünftig der Schlüssel für eine breite und große Kundenbasis der Gesellschaft sein. Die Gesellschaft hat ihre Produkte für den Zukunftsmarkt der „Application Service Provider“ konzipiert und technologisch vorbereitet und erwartet deshalb schon bald eine führende Rolle unter den ASP-Lösungen darzustellen.

Die Investitionen und Anstrengungen der Gesellschaft werden sich daher auf die Entwicklung neuer und komplexer Prozess- und Integrations-Standards sowie auf den Aufbau einer optimal ausgebildeten und international positionierten Partnerinfrastruktur konzentrieren. Die Gesellschaft will umfangreiche Investitionen in die Entwicklung neuer Produkte vornehmen und im In- und Ausland neue Niederlassungen und Tochterfirmen an den internationalen Standorten ihrer großen Beratungs- und Implementierungspartner gründen. Das besondere Verständnis und die jahrelange Erfahrung im Bereich komplexer B2B-Geschäftsprozesse und die zukünftige Entwicklung neuer B2B-Komponentenstandards sollen die Gesellschaft in die Lage versetzen, eine steigende Anzahl von Softwarelizenzen für den stark wachsenden Zukunftsmarkt der Industrie und Finanzdienstleister umzusetzen.

## **Geschäftsfelder**

### *Wachstumsmarkt B2B-Lösungen*

Der Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen verlagert sich zunehmend auf das Internet. Der Zusatznutzen des Mediums in Form von Schnelligkeit, Einbindung in unternehmenseigene DV-Systeme und damit unmittelbarer Zugang zum DV-System des Geschäftspartners, multimediale Darstellungsmöglichkeiten, die Verbindung von Katalogfunktionen mit Auswahl-, Bestell-, Logistik-, Bezahl- und Finanzierungsvorgängen schafft neue revolutionäre Möglichkeiten im Geschäftsverkehr. Bilaterale Transaktionen können durch multilaterale Strukturen ersetzt und in noch bis vor kurzem ungeahnter Weise optimiert werden.

Beschaffung im Internet bietet Unternehmen eine Vielzahl positiver Effekte – insbesondere nach Auffassung vieler Unternehmensberatungen Prozesskostenreduzierung auf 50 % oder weniger. Die Einsparungseffekte sind bei Kunde und Lieferant umso höher, je größer die Zahl der Marktteilnehmer auf der Angebots- und Nachfrageseite ist (Marktplatz-Effekt). Weiterhin sind signifikante Zeitvorteile sowie günstigere Einkaufskonditionen erzielbar.

Daher wächst das Volumen des E-Procurement – der Beschaffung im Internet – rasch. Die Entwicklung vollzog sich zunächst über einseitige und nicht interaktionsfähige Käufer- oder Verkäuferangebote bis hin zum Betrieb von Marktplätzen im Internet.

Beschaffungs-Marktplätze im Internet ermöglichen Transaktionen zwischen Unternehmen – wie Ausschreibungen, Angebote, Auktionen, virtuelle Artikelkataloge, Bestellung, Abwicklung und Bezahlung für nicht direkt wertschöpfende, i. d. R. branchenübergreifende (horizontale) Güter und Dienstleistungen wie Büromaterial, EDV-Ausstattung, Verbrauchsmaterialien, Reinigungs-, Wartungs-, Schulungsleistungen bis hin zu

branchenspezifischen (vertikalen), produktionsrelevanten Gütern wie Maschinen, Anlagen, Rohstoffen, Halbfertigteilen, etc. Sie vermitteln und bündeln Angebot und Nachfrage.

Angebots- und Preisfindungssysteme lassen sich unterschiedlich gestalten, etwa mit Festpreisen, als Auktionen oder Ausschreibungen. Marktplätze erhöhen die Markttransparenz, vereinfachen die Geschäftsabwicklung und optimieren die Wertschöpfungskette. Ist ein Marktplatz-Softwaresystem voll in die zentralen DV-Systeme der angeschlossenen Unternehmen integriert, berücksichtigt es ferner die internen unternehmensspezifischen Bestellrichtlinien. Verwendet es außerdem die genormten Artikeldaten-Austauschformate für Güter, Waren und Dienstleistungen des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME), so vereinfacht, beschleunigt und verbilligt die Systemplattform jede Art von Transaktion zwischen den angeschlossenen Unternehmen signifikant.

Marktplatzsysteme, in jedes angeschlossene unternehmenseigene DV-System individuell integriert und gleichzeitig auf genormte Transaktionen ausgerichtet, sind deshalb die Zukunft des E-Procurement. Dies zeigt auch die ständig wachsende Anzahl der Märkte im Internet. Laut Forrester Research CW/17, 04/2000, ist insbesondere in Europa ein rasantes Wachstum des Marktes für Marktplätze zu verzeichnen. Forrester prognostiziert die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der Handelsumsätze auf B2B Marktplätzen weltweit für den Zeitraum bis 2004 auf 130 %. Die zunehmende Komplexität und Spezialisierung von Gütern und Dienstleistungen dürften ferner zunehmend spezialisierte Marktplätze erfordern.

Marktplätze werden zum einen von Anbietern zur Bindung der eigenen Kunden betrieben wie die BW-Bank mit quiBiq.de, die Dresdner Bank mit allago.de oder SAP mit mysap.com, zum anderen von herstellerunabhängigen Betreibern/Vermittlern wie handwerks-centrum.de oder herstellerabhängige Betreiber wie newtronCompoNET für Automobilzulieferer. Diese Anbieter verwirklichen – meist über Tochterunternehmen – neue Geschäftsmodelle, die erst unter Verwendung von Softwarelösungen für Internet-Marktplätze zu realisieren sind.

Zusätzlich dürften in Zukunft leistungsstarke Application Service Provider, wie debis Systemhaus, IBM, Telekom oder TDS AG und Siemens darüber hinaus sogar unter einem Business-Portal miteinander vernetzte Marktplatzsysteme anbieten.

Daneben werden spezialisierte und leistungsstarke Softwarelösungen für komplexe Produkte etwa aus dem Finanzierungs- oder Versicherungsbereich verstärkt eingesetzt. Versicherungskonzerne benötigen neue Geschäftsmodelle für Kundenakquisition, Abschluss und Betrieb von Finanz- und Versicherungsprodukten inklusive effizienter Leistungsabrechnung und Schadenabwicklung über das Internet mit Mehrwertangeboten wie Online-Abschluss, Policensafe, Online-Schadenmeldung und gesamtheitliche Beratungsmodule nach dem Lebensphasenmodell, einschließlich Einbindung der Versicherungsberater vor Ort. Die interaktive Internet-Abwicklung unterschiedlichster Geschäftsvorgänge im Bank- und Versicherungsbereich erfordert eine andersartige aber ebenso hochleistungsfähige und komplexe Softwareplattform wie die Internet-Marktplätze.

Der Bedarf an Software für solche Business-to-Business (B2B)-Handelsplattformen steigt proportional zum rasant wachsenden Handelsvolumen zwischen den Unternehmen im Internet an. Software, Katalog- und Informations-Content sowie Beratung und Implementierung im Zusammenhang mit Internet-Marktplätzen stellen nach einer Studie von Forrester Research bis zum Jahr 2004 ca.  $\frac{1}{3}$  der gesamten Wertschöpfung im Bereich E-Commerce – wobei allein der Softwareumsatz auf ein Volumen von mehr als 4,6 Mrd. US\$ geschätzt wird.

Diesem Wachstumsmarkt will Heiler Software AG individuelle Kundenlösungen für B2B Internet-Beschaffungsprozesse unter Verwendung standardisierter und deshalb kostengünstiger Lösungskomponenten einschließlich Finanzdienstleistungen mit Anbindung an die kundenindividuellen Unternehmenssysteme anbieten. Spezialprodukte für Wachstumsmärkte wie der Premium Business Catalog als ergänzende Lösung für Beschaffungssysteme von ERP-Anbietern wie SAP oder die ASP-Procurement-Lösung für die Beschaffung von C- und B-Gütern für gehobene mittelständische Unternehmen, das E-Marketplace System für horizontale und vertikale Marktplätze mit leistungsstarken Beschaffungsfunktionen sowie das Insurance Customer Office (ICO) für die Abwicklung von Versicherungs-, Vorsorge- und Vermögenstransaktionen sollen mit dem Gesamtmarkt dynamisch wachsende Lizenzeinnahmen erwirtschaften.

Dazu ist eine Vernetzung von Hochleistungsmodulen in den Bereichen Rechner-Hardware, Datenübertragungsmedien, Application Services und Software erforderlich, in denen stark spezialisierte Partner wie Application Service Provider, Hosting Provider, Internet Service Provider, Consulting- und Systemintegrationsunternehmen – und schließlich Heiler Software AG als Anbieter für Softwaresysteme und Softwareservices tätig sind.

Eine besonders starke Ausweitung des Geschäftes wird für die Application Service Provider (ASP) erwartet. Application Service Provider sind Dienstleister, die für viele Anwender gleichzeitig kundenfähige Anwenderprogramme anbieten, die der jeweilige Kunde nicht kaufen, bei sich selbst installieren und pflegen muss. Dies spart Eigeninvestitionen des Kunden. Der Application Service Provider stellt die betreffende Software über das Internet zur Verfügung, auf die der Anwender dann über geschützte Verbindungen zugreifen kann. Der ASP stellt auch Netzwerkanbindung und Netzwerkinfrastruktur über das Internet zur Verfügung. Die Leistungen des ASP werden nutzungsabhängig vergütet. Der ASP finanziert damit die Hardware, die Software und die für Anpassung, Betrieb und Pflege notwendigen Investitionen. Kostenersparnisse ergeben sich so aus der Verteilung der Investitionen des ASP auf viele Anwender. Die Kunden andererseits haben nur einen Ansprechpartner für Hardware, Software und Service, einen Vertrag, einen Preis und eine Rechnung und müssen sich nicht um Beschaffung, Implementierung, Wartung und Fehlerbehebung kümmern. Voraussetzung ist allerdings die Leistungsfähigkeit des ASP, hohe Service Levels vertraglich zuzusichern, sowie eine ASP-fähige, hochskalierbare Standardsoftware. Der Markt für Application Provider entwickelt sich außerordentlich rasch. Ihm wird ein schnelles und starkes Wachstum vorausgesagt.

Einer Studie von Dataquest zufolge werden sich die Umsätze im ASP-Business von einer Milliarde Dollar im Jahr 1999 und von geschätzten 3,6 Milliarden Dollar noch im laufenden Jahr auf über 25,3 Milliarden Dollar im Jahr 2004 entwickeln.

Nicht aber nur die Industrie wird durch eine rasante Zunahme von Markttransaktionen unter Verwendung der von der Gesellschaft geschaffenen Produkte hohes Umsatzwachstum induzieren. Die vorgezeichnete Entwicklung zu größerer Komplexität von Waren und Dienstleistungen und insbesondere die rasche Zunahme des Marktvolumens von Finanz- und Versicherungsprodukten wird für die kommenden Jahre kennzeichnend sein. Die Finanz- und Versicherungsmärkte sind nach einer Zeit jahrzehntelanger fester Strukturen außerordentlich in Bewegung geraten. Jeden Tag werden neue Finanzprodukte kreiert und angeboten. Der Anteil des in Finanzprodukten angelegten Volksvermögens wächst rasch. Die Markttransparenz aber auch die Komplexität der Produkte nimmt stetig zu. Dies zwingt insbesondere auch die Unternehmen im Finanz- und Versicherungssektor (Banken und Kreditinstitute, Finanzdienstleister, Finanz- und Versicherungsmakler etc.) dazu, sich ebenfalls der modernen Mittel des Internets zu bedienen, um nicht im Wettbewerb zurückzufallen

## Standardisierung durch Komponentenarchitektur

Die Gesellschaft begann die Entwicklung ihrer E-Business-Plattform „HighCommerce“ 1998. HighCommerce umfasst umfangreiche Softwarekomponenten für den Handel von Waren und Dienstleistungen im Internet. Die standardisierten Lösungskomponenten der Gesellschaft decken heute vom komplexen Katalogsystem über unternehmensweite Beschaffungslösungen bis hin zu kompletten Internetmarktplätzen alle wichtigen unternehmenskritischen Prozesse einer B2B-Lösung ab. Hinzu kommen Finanzdienstleistungs- und Integrationskomponenten, die Kunden und Lieferanten zusätzlichen Mehrwert und die Anbindung an ihre zentralen Unternehmenssysteme ermöglichen.

Die konsequent umgesetzte Komponentenarchitektur des HighCommerce-Systems erlaubt der Gesellschaft, in den ausgewählten Marktsegmenten individualisierte Lösungen bei einem gleichzeitigen Maximum an Softwarestandardisierung anzubieten. Der Vorteil dieser Technologie besteht einerseits in der schnellen Realisierung von Kundenprojekten und andererseits in der einfachen Wartbarkeit der Lösungen und damit in der langfristigen Sicherung von Investitionen ihrer Kunden.

Damit verfügt die Gesellschaft über einzigartige Softwareprodukte, durch die ihre Kunden erstmals Ihre Geschäftsmodelle in maßgeschneiderter Form umsetzen können. Durch die geringe Fertigungstiefe werden jedoch die typischen Nachteile von reiner Individualsoftware, wie lange Projektzeiten, Fehleranfälligkeit und hohe unerwartete Kosten vermieden.

## Produktlinien

Mit ihrer technologischen Strategie entwickelte die Gesellschaft verschiedene Produkte für folgende Anwendungsgebiete und Marktsegmente:

- *Heiler E-Marketplace* als Standardsoftware für horizontale und vertikale Marktplatzlösungen für große Unternehmen, Unternehmensverbände oder Intermediäre,
- *Heiler E-Procurement* als Beschaffungslösung für große Unternehmen oder Unternehmensbereiche großer Unternehmen,
- *Heiler ASP-E-Procurement* als ASP-fähige Beschaffungslösung für Betrieb durch Application Service Provider,
- *Heiler Premium Business Catalog* als komplementäres Katalogsystem für z. B. SAP Business-to-Business Procurement,
- *Heiler Insurance Customer Office* als Interaktionsportal-Lösung für Versicherungsunternehmen und Finanzdienstleister

Generell sind die Produkte von Heiler Software komponentenbasierte Standardlösungen, auf deren Basis maßgeschneiderte E-Business-Lösungen für die jeweiligen Zielgruppen und Betreiber entwickelt werden.

Die Produkte bauen auf der Technologie-Plattform HighCommerce auf. Sie werden gegen Einmalgebühren lizenziert. Release-Updates und Support werden über Softwarepflegeverträge mit jährlichen Gebühren angeboten. Herausragende Merkmale sind 100 %-ige Konformität zum BMEcat-Standard, Integrations-

fähigkeit von Finanz-E-Services und von Prozessen und Funktionen zentraler Unternehmenssysteme über standardisierte, offene Schnittstellen, sowie weitreichende Personalisierungsfunktionen.

### *Heiler E-Marketplace*

Das Produkt *Heiler E-Marketplace* ist eine flexible Standard-Marktplatzsoftware, auf der hochindividuelle Lösungen auf Basis von Standardkomponenten implementiert werden, die jeweils voll auf die jeweiligen Geschäftsmodelle der Kunden und Betreiber zugeschnitten und in deren interne DV-Systeme und Geschäftsprozesse integriert sind.

*Heiler E-Marketplace* ermöglicht Marktplatz-Lösungen zur Beschaffung indirekter, branchenübergreifender Artikel und Dienstleistungen wie Personal Computer, Büromöbel, Büromaterial und Verbrauchsmaterialien wie z. B. Papier, aber auch branchenspezifischer Güter wie Rohstoffe, Halbfertigteile, Zulieferteile, Ersatzteile, Werkzeuge, etc.

Das Produkt bietet umfangreiche Funktionen zur Prozesskostenoptimierung sowie dynamische Preisfindungsmechanismen zur Optimierung der Einkaufspreise und Lieferkonditionen. Wesentliche Bestandteile des Produktes sind u. a. Katalog- und Beschaffungskomponenten sowie die Finanz-, Logistik- und ERP-Integrationskomponenten. Der *Heiler E-Marketplace* ermöglicht erstmals komplexe Geschäftsprozesse für multilaterale Geschäftsbeziehungen zwischen Herstellern, Händlern, Distributoren, Dienstleistern und Kunden auf Internet-Marktplätzen.

*Heiler E-Marketplace* bietet den angeschlossenen Unternehmen u. a. folgende Funktionen an:

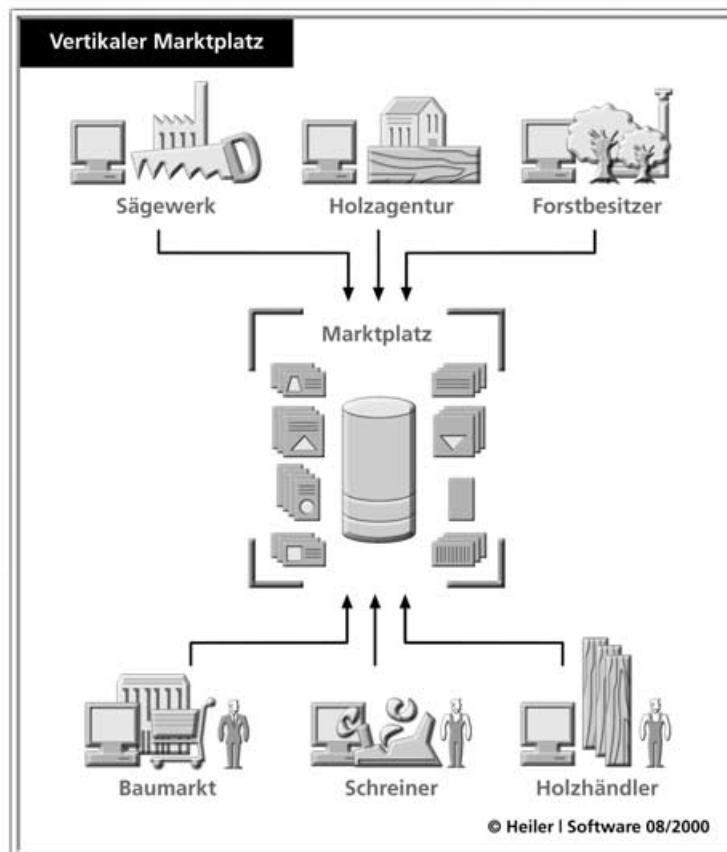
Benutzeridentifikation und -autorisierung mit Anbindung an Waren- und Dienstleistungskataloge sowie den Kundenstamm, Verfügbarkeit, Lager-Management und Auslieferung mit Terminplanung und Reservierungen, Bedarfsplanung und Bedarfsanforderungen, Prüfung des Lagerbestandes und Nachlieferung von Produkten, Auslieferungsbenachrichtigung und Anlegen von Wareneingängen, Angebotserstellung mit Preiskalkulation und Kundenkonditionen, Versandkosten, Versandarten und Steuern sowie Angebotskalkulation und Angebotsuche, Auftragsbearbeitung wie Anlegen, Ändern und Stornieren von Aufträgen mit Auftragsbestätigung, Auskunft über den Auftragsstatus und Reporting darüber, Bestellwesen mit Anlegen, Ändern und Freigabe von Bestellanforderungen sowie Finanzwesen mit Auskunft über Konten von Kreditoren und Debitoren.

Die Schnittstelle zum Anwender entspricht einer modernen browserorientierten Benutzeroberfläche und lässt sich grafisch an beliebige Screen-Designs und Benutzerführungen anpassen. Der Katalog einer E-Business Lösung schafft die Voraussetzungen, um Angebote ebenso zielgruppen- wie produktgerecht zu präsentieren und kann dazu beliebig strukturiert, d. h. in Warengruppen und Untergruppen, aufgeteilt werden. Die Navigation durch diese hierarchische Struktur wird von einer spezialisierten Komponente unterstützt. Jede Art von individueller Lösung kann aufgebaut werden. Rabattgruppen, Preisaktionen, Cross-Promotions und ähnliche Funktionen sind möglich.

Online Berechnungs- und Zahlungstransaktionen können durch die Integration von Finanz-E-Services, wie sie zukünftig von führenden Banken angeboten werden, ebenfalls auf dem Marktplatz abgewickelt werden.

Eine konkrete Software-Lösung für ein Marktplatzsystem ist der Beschaffungsmarkt *quiBiq.de* der Baden-Württembergischen Bank AG (BW-Bank), der auf Basis von *Heiler E-Marketplace* von der Gesellschaft in Zusammenarbeit mit führenden Consultingunternehmen gesamtverantwortlich konzipiert und entwickelt wurde.

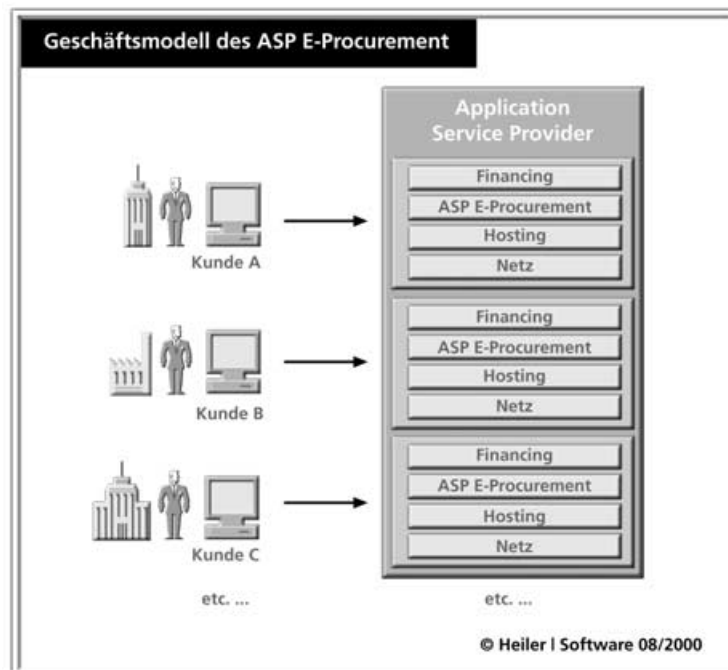
Die BW-Bank bietet mit diesem Beschaffungsmarktplatz ihrem Kundenkreis mittelständischer Unternehmen die Möglichkeit zum Bezug von mehreren 100.000 Gütern und Dienstleistungen aus dem Bereich C- und MRO-Artikel ohne eigenes IT-Investment mit erheblichen Kosten- und Zeitersparnissen bei Beschaffungsvorgängen. Die BW-Bank verspricht sich dadurch die Bindung der Kunden auch an das eigene Finanzangebot. Die Lösung wurde individuell für die BW-Bank innerhalb von sechs Monaten konzipiert und realisiert. Sie integriert Finanz-E-Services der BW-Bank, wird von einer Tochtergesellschaft der BW-Bank betrieben, und von Siemens gehostet. Sie kann in die ERP-Systeme der Nutzerunternehmen integriert werden und verwendet den BMEcat-Standard.



### *Heiler E-Procurement und Heiler ASP-E-Procurement*

Zielgruppen und Betreiber des *Heiler E-Procurement* und *Heiler ASP-E-Procurement* sind große beschaffende Unternehmen oder Application Service Provider wie z. B. debis Systemhaus GmbH. Die branchenübergreifende Beschaffungslösung stellt Standard-Beschaffungsprozesse und -Funktionen zur Verfügung, die hin-

sichtlich unternehmensspezifischer Benutzeroberfläche und Lieferantennetzwerk flexibel und schnell angepasst werden können.



Die Heiler (ASP) E-Procurement-Lösung richtet sich an große und gehobene mittelständische Unternehmen, die das gesamte System von einem ASP (Application Service Provider) betreiben lassen, um damit eigene Ressourcen einzusparen und sicherzustellen, dass sämtliche Daten der Lieferantenkataloge stets auf dem neuesten Stand gepflegt sind.

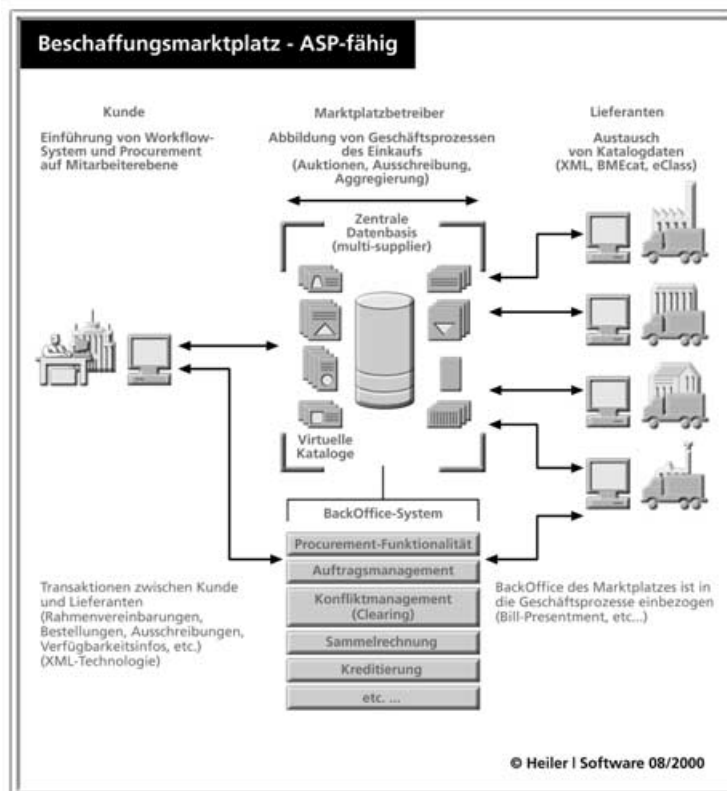
Das System berücksichtigt dabei die spezifische Unternehmensstruktur des Nutzerunternehmens, das im Bereich der Unternehmensadministration seine interne Hierarchie sowie seine Kostenstellen, Liefer- und Rechnungsadressen etc. abbilden kann. Jede Organisationseinheit kann einer eigenen Lieferanschrift und einer eigenen Bankverbindung zugeordnet werden. Die Bestellrechte der Mitarbeiter können hinsichtlich der Warensortimente und der finanziellen Limits begrenzt werden. Warengruppenbudgets gewährleisten innerhalb des Unternehmens ein transparentes Einkaufsverhalten.

Das System, obwohl es weitgehend standardisiert ist, erfasst für jedes Nutzerunternehmen individuell: Kostenstellen und Budgets mit persönlichen Limits und Abteilungsbudgets zur Bestellung von Waren und Dienstleistungen, Katalog-Konfigurationen zur hierarchischen Gliederung von Artikeln und Regelung von Katalogrechten, von Budgets, Berechtigungsprofile als Aktionsrechte zur Regelung des Zugriffs auf Workflow-Funktionen innerhalb des Systems, „Rollen“ als Zusammenstellung von Rechten einer Person, indem z. B. für eine Person die Rolle „Einkäufer EDV“ mit Bestellrechten an EDV-Artikeln kombiniert wird. Des Weiteren werden Katalog-Funktionen durch Integration der Kataloge zahlreicher Lieferanten unter Einspeisung von Rahmenvereinbarungen über Preise sowie unternehmensspezifische Lieferantenbeziehungen einschließlich der Überprüfung verschiedener Lieferanten auf das kostengünstigste Angebot unterstützt. Die Architektur von Heiler (ASP) E-Procurement Systemen basiert auf der HighCommerce-Plattform unter Verwendung einer hochskalierbaren und ausfallsicheren Architektur aus Webservern, Application Servern und

Database Servern. Verschiedene ERP-Systeme auf Kunden- wie Lieferantenseite können über offene Schnittstellen integriert werden.

Standardprozesse existieren für Produktsuche und -auswahl, Warenkorbfunktionen, für Überprüfung und Freigabe von Budgets und Bestellungen, Auftragsannahmen, Bestellauslieferungen und Wareneingangsbestätigungen mit Reklamationsbearbeitung, Rechnungsstellung und Zahlungsvorgänge.

Die Kombination der *Heiler ASP E-Procurement-Lösung* mit Betrieb durch einen Application Service Provider ermöglicht Unternehmen eine Auslagerung der gesamten Beschaffungs-Prozesskette, verbunden mit Kostenvorteilen durch Skaleneffekte des ASP, Vermeidung von Kapitalbindung und Einsatz hochqualifizierter und teurer IT-Spezialisten. An Stelle hoher Investitionen in eine betriebseigene E-Procurement-Lösung mit Hardware, Software, Netzzugang, etc. tritt eine Lösung auf Basis von Nutzungsgebühren in Verbindung mit vertraglich zugesicherten Service Level Agreements hinsichtlich Verfügbarkeit, Antwortzeiten, und Support.



### Heiler Premium Business Catalog

Web basierte Beschaffungsprodukte setzen sich aufgrund massiver Kostenersparnis mehr und mehr am Markt durch. Alle modernen E-Procurement Systeme bauen auf einem Web basierten Katalog auf.

Heiler Software hat in Bezug auf den BMEcat-Standard einen einzigartigen Katalog entwickelt, der auch in anderen Procurement-Systemen wie Business-to-Business Procurement von SAP zum Einsatz kommen kann.

Das Katalogsystem bietet Funktionen für Lieferantenoptimierung, XML-Import- und Export nach internationalen Standards sowie umfassende Pflege- und Integrationsfunktionen.

Auf Basis detaillierter BMEcat-konformer Artikelbeschreibungen (u. a. Artikelnummer, Abbildungen, Lieferant, Hersteller, Verpackungseinheiten, Mindestbestellmengen, Verfügbarkeiten, kundenindividuellen Preisen, Mengengruppen, etc.) werden komfortable Suchmechanismen zur Verfügung gestellt, wie z. B. Stichwort- oder merkmalsorientierte Suche mit Wildcards in Verbindung mit flexiblen Sortier- und Vergleichsmöglichkeiten der Suchergebnisse.

Durch Mehrsprachen-, Mehrwährungsfähigkeit und individuelle Katalogsichten können Benutzer landesspezifisch, aber auch organisations- und rollenspezifisch unterstützt werden.

Die Multilieferantenfähigkeit, die Mandantenfähigkeit sowie Integrationsfähigkeit in ERP-Systeme ermöglichen den Einsatz in komplexen Beschaffungsstrukturen bei großen Unternehmen und auf Beschaffungsmarktplätzen.

Der BMEcat-Standard ermöglicht den Austausch multimedialer Produktkataloge zwischen Lieferanten und beschaffenden Organisationen. Um eine vollständige Multi-Lieferanten-Fähigkeit und damit maximale Angebotstransparenz zu erreichen, werden Produktmerkmale in Produktgruppen einheitlich mehrstufig und hierarchisch klassifiziert.

Der BMEcat wurde 1999 von führenden deutschen Unternehmen in Zusammenarbeit mit dem Bundesverband für Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. (BME) entwickelt.

### *Heiler Insurance Customer Office*

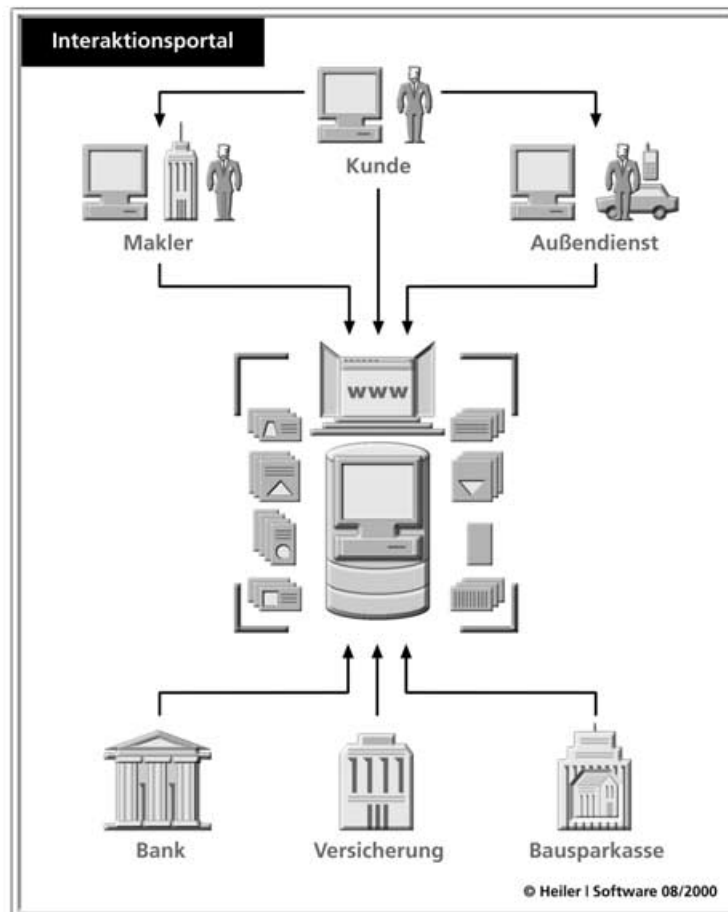
Das *Heiler Insurance Customer Office (ICO)* liegt als Pilotlösung vor, befindet sich aber noch in der Entwicklung und ist noch nicht allgemein verfügbar.

Das *Heiler ICO* für Versicherungsunternehmen und Finanzdienstleister ist ein branchenspezifisches Interaktionsportal. Es erlaubt die Abwicklung von Versicherungs-, Vorsorge- und Vermögenstransaktionen zwischen Versicherungsunternehmen, deren Vertriebsorganisationen (Außendienstmitarbeiter, Makler, Generalagenten) und den Kunden (Privat- und Geschäftskunden). Die ICO-Lösung reduziert Kosten bei den Versicherungsunternehmen und deren Geschäftspartner und ermöglicht neue Kundenbindungs- und Cross-Selling-Modelle im Vertrieb und den Einstieg der Versicherer in das Service-Geschäft über ein umfassendes Finanzdienstleistungsportal.

Das System lässt sich in kürzester Zeit an die individuellen Bedürfnisse des Versicherers oder Anbieters von Finanzdienstleistungen anpassen. Im Zentrum des Insurance Customer Office stehen Front-Office-Anwendungen. Sie vereinfachen die Akquisition von Kunden (One-Step Business), erleichtern die Vertragsabwicklung und gewährleisten eine effiziente Leistungsabrechnung im Schadensfall. Kunden erhalten die Möglichkeit, ihre Versicherungsportfolios effizient zu verwalten. Da der Außendienst in das Insurance Customer Office eingebunden ist, verbessert sich die Servicequalität für den Versicherungsnehmer deutlich.

Funktionen sind unter anderem: Content-Management wie Abruf der Versicherungsbedingungen, Rundschreiben und Informationsversorgung, personalisierte Ansprache des Kunden zum Abschluss von Verträgen

unter Einsatz moderner Signaturverfahren zur Gewährleistung der Echtheit von Dokumenten, Portfolio-Management mit der Möglichkeit für den Kunden, sein Versicherungs- und Finanzportfolio umfassend zu verwalten, Integration des Außendienstes und cross-selling durch Einbau von Makler-Portalen, durch die der Versicherer unabhängige Makler enger an sich binden kann, sowie Zugriffsmöglichkeit für Außendienstmitarbeiter auf Kundendaten, Fremdverträge und Geldanlagen, um unterschiedliche Produkte im Wege des cross-selling anzubieten.



### Umsätze aus „skalierbaren“ Lizenzen

Die Gesellschaft entwickelte im Zusammenhang mit Ihren Softwarelösungen ein mehrschichtiges Lizenzmodell:

*Lizenzen aus dem Verkauf von Produkten* in Abhängigkeit der darin implementierten Komponenten sowie der für den Betrieb für einen definierten Planungshorizont notwendigen Systemressourcen (Anzahl Prozessoren).

*Lizenzen aus der Skalierung der betriebenen Plattform.* So werden bei steigenden Transaktionsraten zusätzliche Systemressourcen (Prozessoren) für die Aufrechterhaltung der zugesicherten Service-Levels erforderlich.

derlich. In Abhängigkeit der zusätzlich erforderlichen Systemressourcen werden weitere Produktlizenzen erforderlich.

*Wartungslizenzen (18 % aus den kumulierten Gesamtlizenzbetrag pro Jahr).*

## **Vertrieb**

Die Vertriebsstrategie der Heiler Software basiert auf zwei Säulen:

1. Direktvertrieb an Topkunden in den Ziel-Branchen
2. Vertrieb über führende internationale Partner

### ***Direktvertrieb an Topkunden in den Ziel-Branchen***

Die Gesellschaft konzentriert sich im Vertrieb auf große und größte Unternehmen (Fortune 2000). Die E-Business-Strategie und das Umsatzpotential dieser Potentialkunden werden sorgfältig analysiert. Vertriebsmitarbeiter, die in der Bearbeitung dieser Kundengruppe besonders erfahren sind (Key Account Manager), entwickeln die jeweils auf den Kunden zugeschnittene Vorgehensweise für die Akquisition und setzen sie um.

Sowohl direkt als auch gemeinsam mit ihren Partnern akquiriert sie dadurch Projekte mit einem Mindestvolumen von ca. DM 1 Mio.

Ziele des Großkundenvertriebs sind die Gewinnung namhafter Referenzen in den jeweiligen Branchen für die Lösungen der Gesellschaft, Umsatz- und Gewinnsteigerung durch Umsetzung eines Gesamtlösungsansatzes, sowie die Erweiterung der Produkte der Gesellschaft um weitere Standardkomponenten, die dann bei anderen Kunden mit ähnlichen Anforderungen multipel als lizenzpflichtige Softwareprodukte umgesetzt werden können.

Für kleine und mittlere Betriebe werden derzeit keine Lösungen angeboten. Hier ist das Verhältnis zwischen individuellem Vertriebsaufwand und zu erzielenden Umsätzen deutlich ungünstiger.

Neben den Unternehmen in Industrie und dem Finanzsektor zählen auch sog. Startup-Unternehmen als Betreiber von Marktplätzen mit ausreichender Finanzkraft (Venture Capital, Börsennotierung) zu den strategischen Zielkunden der Gesellschaft. Ausgewählten Unternehmen bietet die Gesellschaft auch Minderheitsbeteiligungen ab der zweiten Finanzierungsrunde an. Diese Beteiligungen verfolgen zwei Ziele:

- Die langfristige Sicherung der Produktplattform beim Kunden,
- Die Partizipierung an Erlösen aus Aktien- oder Anteilverkäufen

Bisher wurden Beteiligungen an zwei Marktplätzen zwischen 4,6 % und 10 % am Grundkapital (Euro 135.000 bis Euro 1,02 Mio.) gezeichnet.

### **Vertrieb und Implementierung über führende internationale Partner**

Der gehobene Mittelstand wird durch Geschäftspartner betreut. Die Gesellschaft erschließt sich mit ihrer Partnerstrategie den Zugang zu Branchenspezialisten, Abdeckung geografischer Regionen (national und international), sowie Zugang zu einer soliden Bestandskundenbasis. Diesen Kunden werden Standardlösungen angeboten, die aus Projekten für Großunternehmen weiter entwickelt wurden. Ziel ist eine ständig steigende Abdeckung der Anforderungen des Marktes durch Standardkomponenten, die laufende Lizenzeinnahmen erzeugen.

Die Gesellschaft vermarktet ihre Produkte ausschließlich über strategische Partner. Unternehmen wie die IMG AG, die SVC AG (jetzt itelligence AG), KPMG oder debis Systemhaus GmbH erfüllen die Anforderungen der Gesellschaft hinsichtlich Branchen-Knowhow, umfassender Kundenbasis und internationalen Vertriebs- und Beratungs-Strukturen. In Kooperationsverträgen werden diese Unternehmen explizit autorisiert, Lizenzprodukte der Gesellschaft zu vertreiben und Beratungs- und Implementierungsleistungen für diese Produkte anzubieten. Die Partner verpflichten sich zur Ausbildung Ihrer Mitarbeiter und zur Betreuung ihrer Kunden nach den Qualitätsmaßstäben der Gesellschaft.

Durch den Aufbau von Partner-Kompetenzzentren am Standort der Gesellschaft wird sichergestellt, dass die Mitarbeiter der Partner kontinuierlich weitergebildet und permanent in Kundenprojekten eingesetzt werden.

### **Niederlassungen und Tochtergesellschaften an den Standorten der Partner**

Die Gesellschaft verfügt schon heute über eine Auslandsgesellschaft (Heiler Software Corp.) in den USA (Palo Alto, Kalifornien). Dort und an anderen Standorten in den USA werden zukünftig verstärkt Kundenprojekte gemeinsam mit den dort schon etablierten Partnern verfolgt. Weitere Auslandsgesellschaften und Niederlassungen an den Standorten der Partner in UK, Skandinavien, Frankreich, Benelux, Italien und Osteuropa sowie in den USA und Asien sind geplant.

Mit dem Aufbau eines Entwicklungsstandortes in Polen ist bereits begonnen worden. Osteuropa stellt für die Gesellschaft neben einem attraktiven Standort für Softwareentwickler auch einen interessanten Markt für ihre Produkte und Softwarelösungen dar.

Die Expansion der Gesellschaft in Europa ist vor dem Hintergrund eines schnell wachsenden Marktes von höchster strategischer Bedeutung. Aber auch der US-Markt, der schon etwas reifer ist und dementsprechend bereits langsamer wächst sucht jetzt verstärkt nach komplexeren und branchenbezogenen Lösungen. Die Chancen in diesen Märkten innerhalb der nächsten Monate und Jahre überproportional zu wachsen sind aus der Sicht der Gesellschaft als äußerst günstig zu bezeichnen.

### **Wettbewerber**

Die Gesellschaft steht mit großen internationalen Anbietern im Wettbewerb, die ebenfalls Standardlösungen anbieten. Die nachfolgende Betrachtung des Wettbewerbsumfelds konzentriert sich auf wichtige börsennotierte Unternehmen. Daneben bieten eine Vielzahl von kleineren nicht börsennotierten Anbietern Teil-

lösungen oder Individualentwicklungen für einzelne Kunden, nicht aber komplette Standardlösungen für eine Vielzahl von Kunden an.

Wichtige Wettbewerber sind:

Broadvision bietet E-Business-Lösungen an, die Mitarbeiter, Konsumenten und Geschäftspartner individualisiert mit Unternehmen verbindet. Intershop bietet Standardsoftware für verschiedene B2C und B2B Vertriebs-Geschäftsmodelle, insbesondere Shops, an. Ariba bietet eine offene E-Commerce Plattform für B2B Marktplätze, Beschaffung und Vertrieb an. CommerceOne betreibt eine globale Handelsplattform, die über Unternehmensportale, durch E-Procurementlösungen oder durch Internet-Marktplätze genutzt wird. SAP bietet Unternehmen Beschaffungs- und Marktplatzlösungen an, die in deren ERP-Systeme integriert sind.

Heiler Software bietet in ihrem Kernmarkt Europa, insbesondere im deutschsprachigen Raum, gegenüber den US-amerikanischen Anbietern wie CommerceOne und Ariba deutsche und europäische Standards wie z. B. den Katalogstandard BMEcat, die Standardisierung komplexer Geschäftsprozesse, die effiziente Umsetzung hoch-individueller Geschäftsmodelle sowie die Verfügbarkeit qualifizierter Berater und Entwickler in den Kundenprojekten vor Ort an.

Heiler Software adressiert durch diese Flexibilität ferner den stark wachsenden Bedarf nach spezialisierten transaktions-orientierten Internet-Handelsplattformen. Diese Handelsplattformen können in Zukunft in die globalen Handelssysteme der genannten amerikanischen Anbieter integriert werden.

Gegenüber SAP positioniert sich Heiler Software als Anbieter einer komplementären Kataloglösung (Premium Business Catalog), die innerhalb der nächsten Monate zu einem der führenden und von SAP präferierten Katalogsysteme ausgebaut werden soll, um sich damit die SAP-Kundenbasis nicht nur in Deutschland, sondern insbesondere auch in USA zu erschließen.

Die Gesellschaft ist – gegenüber Intershop, die Shop-Lösungen anbieten –, das erste Unternehmen am Neuen Markt, das sich ausschließlich auf B2B-Marktplatz- und Beschaffungslösungen spezialisiert, die in die zentralen Business-Systeme der Unternehmen integriert sind. Dementsprechend positioniert itelligence AG, eines der weltweit größten SAP-Beratungsunternehmen, Heiler Software als strategischen Partner für B2B-Marktplätze, Intershop jedoch für Shop-Lösungen.

Die Gesellschaft sieht sich daher im Wettbewerb auch gegenüber den genannten Unternehmen gut positioniert.

## **Marketing**

Das Marketing der Gesellschaft wird zentral für die gesamte Heiler-Gruppe geplant, produziert und gesteuert. Vertriebsunterstützende Maßnahmen in den USA werden direkt vor Ort umgesetzt. Die strategische Ausrichtung liegt in der Bewerbung der Unternehmensmarke „Heiler Software“. Die einzelnen Heiler-Produkte ordnen sich der Marke Heiler unter. Die Gesellschaft wendet sich ausschließlich an genau definierte Zielgruppen durch Einsatz zielgruppenadäquater Kommunikationsinstrumente. Die Maßnahmenpläne sind jeweils auf das Geschäftsjahr ausgerichtet.

Im Mittelpunkt der Kommunikationsaktivitäten stehen die Produktkampagnen, die Partner-Gemeinschaftskampagne sowie die Personal- und Unternehmenskampagne.

Zur Zeit stehen der Gesellschaft im Marketing in Deutschland sechs Mitarbeiter und in den USA ein Mitarbeiter zur Verfügung.

## Unternehmensgeschichte

Die Heiler Software AG mit Sitz in Stuttgart wurde 1981 als Versicherungsbüro von Rolf J. Heiler unter dem Namen von Gebhard Heiler GmbH gegründet und war zunächst als Versicherungsmakler erfolgreich tätig. Zunehmend konzentrierte sich das Unternehmen jedoch auf die Entwicklung von Beratungssoftware und Softwarelösungen im Versicherungsgeschäft. Ab 1987 spezialisierte sich die Gesellschaft ausschließlich auf Software-Consulting für Industrieunternehmen, Handelsunternehmen und Finanzdienstleister. 1990 führte die Gesellschaft das Produkt HighEdit mit großem Erfolg im Markt ein. Mit dieser ersten programmierbaren Textverarbeitung für ERP-Systeme im „Word-Stil“ war die Gesellschaft Marktführer weltweit. SAP integrierte das Produkt 1996 in sein Programm SAP R/3, dessen fester Bestandteil es bis heute ist. 1995 übernahm die DASA HighEdit als umfassendes Dokumentations- und Archivierungssystem. 1995 entwickelte die Gesellschaft ferner im Rahmen eines Großauftrages für Heidelberger Druckmaschinen eine Komponentenarchitektur als grafische Benutzeroberfläche für Druckmaschinensteuerungen. Ein neues Wertpapierhandels- und Verwaltungssystem für das gesamte finanzielle Anlage- und Asset-Management führte die Gesellschaft 1998 bei der Württembergischen Versicherungsgruppe – heute Württembergische und Wüstenrot – ein. Anfang 1998 wurde mit der Entwicklung von HighCommerce – zunächst einer E-Commerce Plattform für B2B- und B2C- Marketing- und Vertriebslösungen – begonnen und das Produkt 1999 nach seiner Weiterentwicklung als hochskalierbare Standardsoftware für Internetmarktplätze, Beschaffungslösungen und Interaktionsportale im Markt eingeführt. Ebenfalls 1999 wurde die US-Niederlassung der Gesellschaft in Palo Alto, Kalifornien, USA, gegründet. Am 15. Juni 2000 wurde bereits nach nur dreimonatiger Realisationszeit der von einer Tochtergesellschaft der BW-Bank betriebene Marktplatz „quiBiq.de“ in Betrieb genommen.

## Technologien

Für Lösungen und Produkte im Umfeld der Internet-Applikationen kommen grundsätzlich zwei Technologien zum Einsatz.

*HighCommerce 2000* ist die auf COM+ basierende Applikationsservertechnologie die auf der Betriebssystemplattform Windows 2000 zum Einsatz kommt. Auf UNIX-Systemplattformen wird der Java-basierte Applikationsserver *WebSphere* der IBM eingesetzt.

Beide Basistechnologien stellen durch einen mehrschichtigen, komponentenorientierten Ansatz (COM+-Komponenten auf der einen, Enterprise Java Beans auf der anderen Seite) die Wiederverwendbarkeit von Standardprozessen sowie die flexible und individuelle Erweiterbarkeit der Systeme sicher.

Sowohl *HighCommerce 2000* als auch *IBM WebSphere* gewährleisten durch ihre Grundkonzepte die vier Kernziele einer Internet-Applikationsserver-Architektur:

- Lineare Skalierbarkeit – Gewährleistung von kontinuierlichem Wachstum, um einer steigenden Benutzernachfrage und der wachsenden Komplexität der Applikation gerecht zu werden.
- Konstante Verfügbarkeit – Ausschluss von Ausfällen durch die Verwendung von Redundanz und funktionaler Spezialisierung.
- Sicherheit – Schutz der Daten und der Infrastruktur vor mutwilligen Angriffen oder Diebstahl.
- Einfache und störungsfreie Administration – Verwaltung und Administration der Site ohne den produktiven Betrieb wesentlich zu beeinflussen.

### *Software Architektur*

Durch eine mehrschichtige Software Architektur bestehend aus einem Präsentationslayer (Webserver/Frontend Rendering Engine), einem Applikationslayer (Applikationsserver/Geschäftsprozesse und abstrakter Datenzugriff) und einem Datenlayer (Datenbankserver/zentrale Datenhaltung) sind die Systeme optimal für den Betrieb auf verteilten Rechnersystemen geeignet. Die Rendering-Engine von *HighCommerce 2000* stellt eine Erweiterung des Web-Servers dar. Hier werden statisches Layout und dynamische Inhalte zur Laufzeit verbunden und ein, für den Web-Client optimiertes Format generiert. Im Umfeld der UNIX-basierten Systeme kommen im Präsentationslayer Java Server Pages (JSP), Servlets und Access Beans zum Einsatz. Diese Front-End-Technologien gewährleisten die Verbindung von statischem HTML und dynamischen Inhalten sowie den transparenten Zugriff auf die Funktionalitäten des Applikationsservers. Die Abbildung der Geschäftsprozesse sowie die Datenbeschaffung findet auf den Applikationsservern statt. Die zweischichtigen Komponentenarchitekturen trennen die Geschäftsprozessebene (Businessobjects in Form von COM+-Komponenten auf der Windows-Plattform bzw. Session Beans im Umfeld der Java-Komponenten) von der transparenten Datenzugriffsschicht, dem Data Access Layer unter COM+ bzw. den Entity Beans des Java-basierenden Applikationsservers. Für den Datenlayer werden die Datenbanksysteme Oracle (plattformunabhängig) sowie der MS SQL Server auf der Windowsplattform bevorzugt.

### *Hardware Architektur*

Die zuvor beschriebene Software Architektur und die Aufteilung in Präsentations-, Applikations- und Datenlayer spiegeln sich in der Hardware Architektur wider.

In beiden Systemarchitekturen besteht durch das jeweils mehrstufige Loadbalancing im Bereich der Webserver als auch im Bereich der Applikationsserver die Möglichkeit, eine horizontale Skalierung vorzunehmen. Dies ermöglicht bei steigender Belastung durch die Parallelschaltung weiterer Server im entsprechenden Bereich eine Lastverteilung vorzunehmen und somit den wachsenden Anforderungen der Applikationen gerecht zu werden. Die Parallelschaltung von Web- und Applikationsservern zur Lastverteilung bewirkt automatisch eine Redundanz dieser wichtigen Infrastrukturkomponenten. Bei Ausfall einzelner Server wird durch Loadbalancing-Mechanismen automatisch eine Verteilung der eingehenden Requests auf die verbleibenden Server vorgenommen. Im Falle des zentralen Datenbankservers kann eine Ausfallsicherheit durch die Verwendung von Clusterdiensten und entsprechend ausfallsicherer Hardware (RAID) gewährleistet werden. Durch die verteilte Architektur kann eine klare Trennung des Backendsystems (Applikationslogik und Datenbank) vom Frontendsystem (Webserver) vorgenommen werden, wodurch ein hoher Sicherheitsstandard bereits durch reine Infrastrukturmaßnahmen ermöglicht wird. Die Sicherheitsmechanismen der jeweiligen

Betriebssysteme sowie der mehrstufige Einsatz von Firewalls ermöglichen eine genaue Definition von Zugriffsregeln auf die einzelnen Maschinen. Das applikationsseitig implementierte Sicherheitssystem gewährleistet, dass ausschließlich authentifizierte und autorisierte Benutzer auf bestimmte Geschäftsprozesse und Daten zugreifen können. Durch die Loadbalancing Verfahren sowie die redundanten Web- und Applikationsserver besteht die Möglichkeit, einzelne Server für Wartungsarbeiten bzw. Updates abzuschalten. Diese Arbeiten können somit ohne nennenswerte Störung des laufenden Betriebs vorgenommen werden.

## Forschung und Entwicklung

Die Gesellschaft hat im Jahr 1999 ihre Geschäftstätigkeit von dem Vertrieb von Hard- und Softwarekomponenten umgestellt auf die Entwicklung und den Vertrieb von Standardsoftware für B2B Handelsplattformen und Interaktionsportale für die Versicherungsindustrie. Bereits seit dem Jahr 1998 hat sie für die Entwicklung dieser neuen Produkte erhebliche Beträge aufgewendet, die seitdem kontinuierlich gewachsen sind. Die Investitionen in die Entwicklung erfolgten in erster Linie im Bereich der Personalkosten. Die Gesellschaft gründet ihren wirtschaftlichen Erfolg auf den Zeitvorsprung, den sie bei der Entwicklung und dem Einsatz ihrer Produkte im Markt gegenüber Wettbewerbern sichern muss. Dies gelingt ihr insbesondere durch ständige intensive Entwicklungsarbeit. Im Unternehmensbereich Entwicklung ist deshalb auch die Mehrzahl der akademisch ausgebildeten Mitarbeiter tätig. Sie wird der Weiterentwicklung bestehender und der Entwicklung neuer innovativer Produkte auch weiter entscheidende Bedeutung beimessen.

Die Entwicklung der Heiler Software AG gliedert sich in drei Bereiche mit unterschiedlichen Aufgabenstellungen.

- Basistentwicklung
- Standards und Produkte
- Applikationsentwicklung

Die vorstehend im Abschnitt Technologien beschriebenen Systemplattformen entsprechen der Strukturierung der Basistentwicklung. Der Bereich Basistentwicklung ist untergliedert in zwei Bereiche, deren Aufgabe es ist, Basistechnologie im Umfeld der Windows 2000 Systemarchitektur und auf Basis des IBM WebSphere Applikationsservers zur Verfügung zu stellen. Diese beiden Entwicklungsbereiche gewährleisten den Einsatz bestehender und neuer Technologien in einem gesicherten Umfeld mit bekannten Rahmenbedingungen, auf denen die Produkt- und Lösungsentwicklung aufsetzen kann. Der Entwicklungsbereich Standards und Produkte befasst sich mit Modulen und Kernprozessen, die in fast allen Applikationen und Produkten zum Einsatz kommen und hohen technischen und fachlichen Standard genügen müssen, wie z. B. in dem Katalogsystem, das in allen E-Procurement-Lösungen und in den Lösungen für Marktplatz-Software eine zentrale Rolle spielt oder auch wie in der Benutzerverwaltung dieser Softwaresysteme, die die internen Organisationsstrukturen der Marktplatzteilnehmer abbildet. Der Entwicklungsbereich Applikationsentwicklung befasst sich mit der Entwicklung individueller Lösungen für Kunden unter Einbindung der Standardprozesse. Hier entstehen auch die Benutzeroberflächen, die die Geschäftsprozesse im Internet visualisieren.

In allen Bereichen der Entwicklung werden Standardwerkzeuge für die diversen Aufgaben und Tätigkeiten eingesetzt – etwa dem abstrahierten Entwurf von Datenmodellen, die für verschiedene Datenbanksysteme

eingesetzt werden können, ferner der Konzeption von Geschäftsprozessen oder der Verwaltung von Quellcodes im Rahmen eines Source-Code-Managements.

Die produkt- und projektspezifischen Konfigurationen werden über ein System von Software Change Notes (SCN) kontrolliert und verwaltet, die Änderungen und Erweiterungen einzelner Komponenten und Module dokumentieren, die Anhängigkeiten zu anderen Modulen aufzeigen und einen automatisierten Benachrichtigungsmechanismus ermöglichen, der die Verantwortlichen abhängiger Module über Änderungen und Neuerungen informiert.

Der Ablauf von Produktentwicklung sowie die Durchführung von Projekten richtet sich nach einem vom Qualitätsmanagement entwickeltem und überwachtem Vorgehensmodell. Dieses definiert die Projektphasen, die darin zu durchlaufenden Entwicklungsschritte sowie die Prüf- und Abnahmekriterien der jeweiligen Schritte und Phasen.

## Umsatzerlöse

Die nachfolgende Tabelle gibt die Umsatzerlöse des Geschäftsjahres vom 1. Oktober 1999 bis 30. September 2000, des Rumpfgeschäftsjahrs vom 1. Januar 1999 bis 30. September 1999 und dem Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 1998, aufgegliedert nach Umsatzquellen, wieder. Im Jahre 1998, in dem die Gesellschaft erhebliche Umsätze mit der Veräußerung von Hard- und Softwarekomponenten erzielte, sind diese Umsätze angegeben. Im Jahr 1999 begann die Gesellschaft den Ausbau des Geschäftsfeldes Entwicklung und Vertrieb von Standardsoftware und führte gleichzeitig die Umsätze aus der Veräußerung von Hard- und Softwarekomponenten kontinuierlich zurück. Da in den Zeiträumen bis 30. September 1998 keine Abschlüsse nach US-GAAP erstellt wurden, basieren die folgenden Angaben auf Zahlen aus den HGB-Abschlüssen.

	nach HGB		nach HGB		nach HGB	
	1.10.1999 – 30.9.2000		1.1.1999 – 30.9.1999		1.1.1998 – 31.12.1998	
	€		€		€	
<b>Umsatzerlöse</b> . . . . .	4.989.490	100 %	2.483.056	100 %	2.877.225	100 %
Produkte . . . . .	2.680.545	54 %	297.396	12 %	392.298	14 %
Services . . . . .	1.765.822	35 %	1.435.459	58 %	1.284.814	44 %
Hardware & Standardsoftware . . . . .	314.970	6 %	750.200	30 %	1.200.113	42 %
Wartung . . . . .	228.153	5 %	0	0 %	0	0 %

## Kunden

Ausgewählte wichtige Kunden mit B2B-Referenzprojekten der Gesellschaft sind:

Für die *Norddeutsche Affinerie AG* – der größte Kupferproduzent Europas – hat die Heiler Software AG in nur vier Monaten den Marktplatz Copper-Online für die Nicht-Eisen-Metallindustrie auf der Basis von Heiler E-Marketplace konzipiert und umgesetzt. Wesentlicher Bestandteil des Marktplatzes ist der Handel mit Kupferprodukten auf der Basis von Ausschreibungen und Angeboten. Dazu gehören z. B. die Vertragsverwal-

tung mit Vollmachten-Erteilung und Status-Überwachung, die Verwaltung der Lagerkonten mit Kontenstand-Kontrolle sowie eine ganze Reihe weiterer Dienste und Serviceleistungen.

Die *Baden-Württembergische Bank AG* (BW-Bank) ist eine große regionale Geschäftsbank mit einer Bilanzsumme in Höhe von ca. € 24 Mrd.

Die Heiler Software AG hat für die BW-Bank in nur 6 Monaten den B2B-Beschaffungsmarktplatz *quiBiq.de* für mittelständische Unternehmen konzipiert und realisiert. *quiBiq.de* ist seit 15. Juni 2000 live.

*Métaux Précieux Metalor Deutschland GmbH* ist mit seinen Tochtergesellschaften in etwa fünfzehn Ländern mit rund 1.400 Mitarbeitern eines der führenden Unternehmen im Vertrieb von Zahnersatzmitteln.

*Wüstenrot & Württembergische AG* ist ein neuer Finanzdienstleistungskonzern mit einer Bilanzsumme von fast DM 100 Mrd., der durch den Zusammenschluss von Wüstenrot und Württembergische entstand. Heiler Software AG realisierte für W&W ein Wertpapierverwaltungssystem zur Steuerung und Überwachung von Transaktionen mit Integration in ein zentrales Bestandsverwaltungssystem.

*DISC DIRECT Computer Handels GmbH* ist einer der marktführenden Distributoren für professionelle Software & Hardware im Grafikbereich und realisierte mit HighCommerce ein Online – Bestellsystem für Fachhändler und Endkunden.

*greenprofi GmbH* betreibt einen B2B-Marktplatz für die Landschafts-, Garten- und Waldbaubranche in Deutschland.

Heiler Software AG realisiert derzeit diesen Marktplatz auf Basis von *Heiler E-Marketplace*. Besondere Merkmale sind öffentliche und private Ausschreibungen, die Unterstützung beim Erstellen von Bietergeboten, sowie die Bestellabwicklung von Zukaufpositionen.

*OnVentis GmbH* ist ein Internet-Unternehmen im Business-to-Business-Bereich mit Schwerpunkt auf bedarfsgerechtem E-Procurement für IT-Ausstattung, Bürobedarf, Telekommunikation und Dienstleistungen.

Heiler Software AG realisiert derzeit diesen Beschaffungsmarktplatz auf Basis von *Heiler E-Marketplace*. Besonderes Merkmal ist ein Katalogsystem, das durch Ausschreibungs-Templates und Angebote sukzessive zu einem Referenzkatalog für die gesamte Branche ausgebaut werden soll.

Besondere Merkmale sind hier die sehr komplexen Preisfindungsmechanismen sowie die sehr enge Integration in eine SAP R/3 Branchenlösung.

## **Partnerschaften**

### **Business Partner**

Die Heiler Software AG strebt strategische Businesspartnerschaften zu Unternehmen an, die durch ihre Größe und Bekanntheit die Heiler Software AG in Projekten unterstützen können und ihr einen Marktzugang zu deren Kunden ermöglichen. Das Partnerschaftsmodell beruht auf qualitativen und inhaltlichen

Clustern. Die Heiler Software AG unterscheidet hierbei in Consulting Partner und Technologie Partner. Die strategische Businesspartner werden durch intensive Unterstützung in die Lage versetzt, Heiler-Projekte eigenständig abzuwickeln. Partnerschaften bestehen insbesondere mit folgenden Unternehmen:

*debis Systemhaus*, der Geschäftsbereich IT Services der DaimlerChrysler Services (debis) AG, ist Deutschlands größter herstellerunabhängiger Dienstleister für Informationstechnik (IT). Das Angebot umfasst Beratung (Plan), Entwicklung von Softwarelösungen und Systemintegration, Desktop Services und Betrieb von Anwendungssystemen, Rechenzentren und Netzen – ergänzt durch branchenspezifische Anwendungskompetenz und innovative Service-Angebote.

*itelligence AG* (vormals SVC AG und APCON AG), Frankfurt am Main, beschäftigt ca. 1.000 Mitarbeiter und versteht sich als Business Solution Provider, die ihren Kunden integrierte Softwarelösungen für ihre Prozesse und die Integration der Prozesse mit ihren Kunden und Lieferanten mit Hilfe von E-Business-Szenarien anbietet. Durch ihre langjährige Beratungserfahrung in unterschiedlichsten Branchen, ist die itelligence AG in der Lage ganzheitliche Lösungen anzubieten.

*IMG AG Strategy Process Systems*, St. Gallen (Schweiz), wurde 1989 als Spin-Off des Instituts für Wirtschaftsinformatik (IWI) der Universität St. Gallen gegründet und beschäftigt derzeit rund 600 Mitarbeiter. Sie verfügt über mehr als drei Jahre E-Business-Erfahrung, insbesondere mit SAP/Internet-Projekten höchster Komplexität.

*SerCon GmbH*, Böblingen, ein Tochterunternehmen der IBM Deutschland GmbH, ist eine Beratungsgesellschaft für Informations-Systeme. Rund 1.800 Mitarbeiter an über 20 Standorten unterstützen Unternehmen aller Branchen bei der Umsetzung komplexer IT-Projekte. Sie bietet alle Dienstleistungen an, von der Strategieberatung bis zur Implementierung.

*realTech AG*, Walldorf, gehört zu den führenden Unternehmen in der technischen IT-Beratung. Die Leistungspalette reicht von der technischen Beratung für SAP R/3-Systeme über die Komponenten von mySAP.com bis hin zu hoch komplexen E-Commerce-Projekten, die auf Basis der Heiler Produktpalette realisiert werden.

*NAVIconult AG*, Nürnberg, plant, realisiert und betreut erfolgreich betriebswirtschaftliche und bedarfsgerechte IT-Komplettlösungen für den national und international operierenden Mittelstand. Über 100 hochqualifizierte Mitarbeiter an neun NAVIconult-Standorten analysieren, strukturieren, optimieren und betreuen die Anforderungen von Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen.

*Steeb Anwendungssysteme GmbH*, Abstatt, ist ein SAP-Systemhaus und seit 1991 100 % Tochtergesellschaft der SAP AG, Walldorf. Sie ist seit 1974 im Bereich der mittelständischen Wirtschaft tätig und bietet komplette Lösungen an, bestehend aus Softwareprodukten, den entsprechenden Dienstleistungen (Beratung, Schulung, Programmierung, Hotline-Service) sowie Hardware und Netzwerken.

*Lynx Consulting Group*, Bielefeld, ist seit 1989 im IT-Beratungsmarkt tätig und besitzt Erfahrung aus einer Vielzahl von nationalen und internationalen Projekten in Großunternehmen und im Mittelstand. Mit ihren Kunden entwickelt sie Ideen, erarbeitet innovative Lösungen und setzt sie dann gemeinsam in konkreten, messbaren Erfolg um.

### *Technologie Partner*

Heiler Software AG kooperiert bereits oder strebt technische Kooperationen an mit Herstellern von Content Management Systemen wie Vignette, Gauss, Webfair, von Customer Relationship Management Systemen wie Siebel, Point sowie Middleware Anbietern wie IBM Corp., Microsoft Corp., und Oracle Corp.

#### *Oracle Corp.*

Die Client/Server-Lösungen auf der Basis von strategischen Oracle-Datenbanken und Entwicklungswerkzeugen gehören seit 1995 zum technischen Portfolio der Heiler Software AG. Derzeit betreut Heiler Software mehr als 80 Oracle-Kunden im Schulungs- und Consulting-Umfeld.

#### *BMEcat Technologie-Partner*

Die Heiler Software AG ist BMEcat Technologie-Partner. *HighCommerce* hat als einer der ersten E-Commerce-Lösungen den neuen XML-basierten Katalogstandard BMEcat vollständig implementiert.

#### *SAP AG*

Die Heiler Software AG ist Mitglied im SAP Complementary Software Programm und SAP Development Partner. Die Produkte der Gesellschaft sind mit SAP-Procurement Link for R/3, mit mySAP.com integrierbar.

#### *Siemens IT-Service*

Siemens IT-Service versteht sich als Global Managed Services Partner und bietet seinen Kunden ein Rundum-Paket vom Consulting bis zur Betriebsführung an. Klassische Produkt-Services wie Installation und Maintenance von Hardware und System-Software werden durch „Value Added Services“ ergänzt: User Helpdesks Call Center, Rollout-Lösungen, Internet Services, Pro-Verfügbarkeitslösungen Outtasking und Operational Services. Siemens betreibt leistungsfähige HighCommerce-Anwendungen, hat dafür die notwendige Hardware- und Softwareinfrastruktur aufgebaut und diese für höchste Service Level Agreements zertifiziert.

#### *IBM Corp.*

IBM-WebSphere Family ist eine Application Server Plattform für Internet-basierte E-Business Lösungen. Sie beinhaltet alle Tools, die zur Erstellung, Programmierung und Verwaltung von Web-Applikationen benötigt werden. WebSphere unterstützt Standards wie z. B Java Server Pages, Java Servlets, XML, HTML, JavaBeans und Enterprise JavaBeans. Im Rahmen einer Migrationstrategie verfolgt die Heiler Software AG eine Multiplattformstrategie (Windows NT, Windows 2000, Sun Solaris, HP-UX, IBM AIX auf Basis der IBM WebSphere Familie sowie eine Technologie- und Marketingkooperation mit der IBM Software Group.

### Microsoft Corp.

Heiler Software AG ist Microsoft Solution Provider Partner. Dies ist die höchste Zertifizierung, mit der Microsoft seine Partner auszeichnet. Im Gegensatz zu vielen Microsoft Solution Providern gibt es zur Zeit nur etwa 50 deutsche Partner.

### Lotus Development Corp.

HighCommerce bietet eine offene Schnittstelle zu den Lotus Notes- und Lotus Domino-basierten Workgroup- und Collaborative Solutions von Lotus Development (Tochtergesellschaft der IBM Corp.).

## Investitionen

Die folgende Tabelle gibt die in den Zeiträumen vom 1. Oktober 1999 bis 30. September 2000, vom 1. Januar bis 30. September 1999 und vom 1. Januar bis 31. Dezember 1998 von der Gesellschaft getätigten Investitionen wieder:

	1.10.1999 – 30.9.2000	1.1.1999 – 30.9.1999	1.1.1998 – 31.12.1998
	€	€	€
<b>Zugänge:</b>			
<b>Sachanlagen</b>			
Software . . . . .	27.649	16.466	7.327
Betriebs- und Geschäftsausstattung . . . . .	146.510	32.096	6.414
Hardware/Netzwerk . . . . .	414.811	85.592	57.372
<b>Finanzanlagen</b>			
Beteiligungen . . . . .	1.157.584	9	0

Die Investitionen für das Geschäftsjahr 1999/2000 erfolgten im Inland und wurden aus Eigenmitteln finanziert.

Für das laufende Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2000 bis 30. September 2001 rechnet die Heiler Software AG mit Investitionen in das Sachanlagevermögen in Höhe von rund € 0,8 Mio.

Hiervon entfallen rund € 0,2 Mio. auf Investitionen in die Software, rund € 0,2 Mio. auf Investitionen in die Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie rund € 0,2 Mio. auf die Anschaffung von Hardware.

Für Ersatzinvestitionen im Bereich Betriebs- und Geschäftsausstattung und Hardware hat die Gesellschaft für das laufende Geschäftsjahr einen Betrag von rund € 0,2 Mio. eingeplant.

Die Höhe der Investitionen ist zum einen von der Entwicklung der Mitarbeiterzahlen, zum anderen von der Entwicklung des Geschäftsvolumens abhängig.

In der ersten Monatshälfte des laufenden Geschäftsjahres wurden bereits € 28.930 in die Hardware sowie € 3.772 in die Betriebs- und Geschäftsausstattung investiert.

Die Gesellschaft investiert kontinuierlich in den weiteren Ausbau seiner IT Infrastruktur, um die Leistungsfähigkeit der Produktionsmittel (Entwicklungssysteme), Rechenzentrum, Softwaresysteme für Rechnungswesen) und die Sicherheit der Softwareprodukte (Firewallsysteme, Proxy) ständig zu steigern. Die Investitionen tragen dem wachsenden Personalstand, insbesondere in den Bereichen Forschung & Entwicklung und Professional Service, Rechnung.

## Mitarbeiter

Die nachfolgende Tabelle gibt die Entwicklung der durchschnittlichen Mitarbeiterzahl der Gesellschaft für die folgenden Zeiträume wieder:

Haupttätigkeitsbereich	1.10.1999 – 30.9.2000	1.1.1999 – 30.9.1999	1.1.1998 – 31.12.1998
Forschung & Entwicklung	19	15	13
Professional Service	13	11	9
Vertrieb & Marketing	9	7	5
Services/Controlling	8	8	7
Heiler Software Corp. (USA)	3	0	0
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl	52	41	34

Am 1. Oktober 2000 beschäftigte die Gesellschaft 88 Mitarbeiter, davon 71 Angestellte, drei Auszubildende sowie 14 Praktikanten und Diplomanden.

## Patente, Lizenzen, wichtige Verträge

Die Gesellschaft hat Verträge abgeschlossen, die für den zukünftigen Erfolg besonders wichtig sind. Dazu gehören insbesondere der Kooperationsvertrag mit debis Systemhaus GmbH für Application Service Providing von E-Procurement Lösungen für mittelständische und große Unternehmen sowie Partnerschaftsverträge mit itelligence AG, IMG AG, Lynx Consulting Group, NAVIconsult AG, realTech AG und SerCon GmbH zur gemeinsamen Vermarktung und Realisierung HighCommerce-basierter E-Business-Lösungen. Ein Technologiepartnerschaftsvertrag besteht mit BME (Bundesverband für Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik) zur Weiterentwicklung und Vermarktung des XML-basierten Artikelaustausch-Standards BMEcat. Royalty-Verträge sind mit Microsoft Inc. und Oracle Inc. sowie IBM Corporation, USA, über die Integration von deren Softwareprodukten in die HighCommerce-Softwareplattform sowie über technische Unterstützung abgeschlossen. Ferner bestehen Verträge mit quiBiq.de Internet-Handelsplattform GmbH und greenprofi GmbH über strategische Minderheitsbeteiligungen der Heiler Software AG an diesen Gesellschaften.

## Beteiligungsgesellschaften

Die Gesellschaft hat am 23. September 1999 in den USA eine Tochtergesellschaft, Heiler Software Corporation, mit dem Sitz in Wilmington, Delaware gegründet. Die Heiler Software Corporation ist außerdem zur Geschäftstätigkeit in Kalifornien zugelassen und mit Sitz in Palo Alto, Kalifornien, registriert. Die Heiler Software Corporation verfügte im September 2000 über ein eingezahltes Kapital in Höhe von US\$ 10,-. Die Gesellschaft hält 100 % der Anteile an der Heiler Software Corporation. Der Buchwert der Anteile beläuft

sich zum 30. September 2000 auf € 9,10. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielte die Gesellschaft keine Erträge aus dieser Beteiligung. Gegenüber der Heiler Software Corporation bestanden keine Forderungen.

Die Gesellschaft hat sich mit notariellem Vertrag vom 4. August 2000, UR Nr. H 677/2000 des Notars Dr. Wolfgang Heeb in Stuttgart, verpflichtet, einen Geschäftsanteil an der quiBiq.de Internet-Handels-Plattform GmbH mit dem Sitz in Stuttgart (eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Stuttgart unter HRB 21029) im Nennbetrag von € 150.000,- zzgl. eines Aufgeldes von DM 1.706.626,- zu übernehmen. Die außerordentliche Hauptversammlung vom 31. August 2000 hat dem Erwerb der Beteiligung im Rahmen einer Nachgründung zugestimmt. Die Anmeldung dieses Aufsichtsratsbeschlusses wird nicht erfolgen, da durch die Bareinlage in Verbindung mit einem Auftrag der quiBiq.de Internet-Handels-Plattform GmbH eine verdeckte Sacheinlage vorliegen könnte. Die Gesellschaft beabsichtigt deshalb, einen neuen notariellen Vertrag über den Erwerb eines Geschäftsanteils an der qui. Biq.de Internet-Handels-Plattform GmbH in Form einer Sachkapitalerhöhung abzuschließen.

Unternehmensgegenstand der quiBiq.de Internet-Handels-Plattform GmbH ist die Einrichtung und der Betrieb einer Business to Business Plattform bzw. einer Business to Customer Plattform im Internet, die Einrichtung und der Betrieb vergleichbarer elektronischer Medien zur Etablierung und Koordination von Beschaffungs- und Vermittlungsvorgängen in Bezug auf Waren und Dienstleistungen und -sammlungen, Beratungs- und sonstige Dienstleistungen im Bereich des E-Commerce, der Handel mit Waren und die Erbringung von Dienstleistungen, sowie der Erwerb, das Halten und die Veräußerung von Beteiligungen an Unternehmen jeglicher Rechtsform mit vergleichbarer Zwecksetzung im In- und Ausland.

Die quiBiq.de Internet-Handels-Plattform GmbH hat ein Stammkapital in Höhe von € 1.500.000,-. Hiervon hält die Gesellschaft einen Geschäftsanteil in Höhe von € 150.000,-. Der Buchwert des von der Gesellschaft gehaltenen Anteils beträgt DM 2.000.000,50. Die Gesellschaft hatte im September 2000 Forderungen gegen die quiBiq.de Internet-Handels-Plattform GmbH in Höhe von DM 980.815,50 brutto. Erträge wurden bislang nicht aus dem Anteil erwirtschaftet, da die quiBiq.de Internet-Handels-Plattform GmbH erst im Jahre 2000 gegründet wurde.

In der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft am 17. Oktober 2000 hat die Hauptversammlung einer Nachgründung, wie nachfolgend ausgeführt, zugestimmt. Die Hauptversammlung hat dem durch den Vorstand am 14. September 2000 abgeschlossenen notariellen Rahmenvertrag, URNr. 632/2000E des Notars Markus Esper in Stuttgart, zugestimmt, durch den sich die Gesellschaft verpflichtet hatte, im Rahmen einer Kapitalerhöhung bei der greenprofi GmbH eine neue Stammeinlage im Nennbetrag von € 16.650,- zu übernehmen, die nicht in Geld, sondern dadurch erbracht wird, dass die Gesellschaft ihre fälligen Forderungen gegen die greenprofi GmbH in Höhe von € 16.650,- an die greenprofi GmbH abtritt und zusätzlich zu der Sacheinlage ein schuldrechtliches Aufgeld in Höhe von insgesamt € 118.350,- durch Abtretung fälliger Forderungen gegen die greenprofi GmbH in Höhe von € 118.350,- an die greenprofi GmbH in die Kapitalrücklage der greenprofi GmbH leistet. Ferner hat die Hauptversammlung der entsprechenden Übernahmeerklärung durch die Gesellschaft zugestimmt.

# Besteuerung

Das Folgende ist eine Darstellung bestimmter deutscher Steuervorschriften. Die Darstellung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit der steuerlichen Informationen, die für eine Kaufentscheidung hinsichtlich der angebotenen Aktien notwendig sein könnten. Die Darstellung basiert auf den zum Zeitpunkt der Drucklegung dieses Prospekts geltenden Steuervorschriften in der Bundesrepublik Deutschland unter Berücksichtigung der bereits im Bundestag und Bundesrat beschlossenen Änderungen der Steuerreform zum 1. Januar 2001. Die derzeit geltenden Steuervorschriften können kurzfristigen und in gewissen Grenzen auch rückwirkenden Änderungen unterliegen. Potentiellen Käufern von Aktien wird empfohlen, wegen der Steuerfolgen des Kaufs, des Haltens sowie der Veräußerung bzw. unentgeltlichen Übertragung von Aktien und wegen der bei einer ggf. möglichen Reduzierung/Erstattung deutscher Quellensteuer einzuhaltenden Verfahren ihre steuerlichen Berater zu konsultieren. Nur diese sind in der Lage, auch die besonderen steuerlichen Verhältnisse des einzelnen Aktionärs angemessen zu berücksichtigen.

## Besteuerung der Gesellschaft

Deutsche Kapitalgesellschaften unterliegen der Körperschaftsteuer zum Satz von derzeit 40 % auf nicht ausgeschüttete und von 30 % auf ausgeschüttete Gewinne. Seit dem 1. Januar 1995 wird auf die Körperschaftsteuerschuld ein Solidaritätszuschlag erhoben, der mit Wirkung zum 1. Januar 1998 von ursprünglich 7,5 % auf 5,5 % gesenkt wurde. Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag führen zur Zeit zu einer effektiven Gesamtbelastung von 32,13 %. Der Unterschied zwischen der effektiven Gesamtbelastung von 32,13 % und der Kombination der Nominalsätze von 31,65 % (30 % plus 5,5 % davon) liegt darin begründet, dass der Solidaritätszuschlag eine nicht abzugsfähige Betriebsausgabe darstellt. Zusätzlich hat die Kapitalgesellschaft Gewerbesteuer zu zahlen. Die Gewerbesteuer ist eine Gemeindesteuer und beträgt – je nach Hebesatz – in der Regel zwischen 20 % und 25 %, ist aber als Betriebsausgabe von der körperschaftsteuerlichen Bemessungsgrundlage abziehbar.

Ab dem Jahr 2001 werden deutsche Kapitalgesellschaften einem definitiven Steuersatz von 25 % (zuzüglich Solidaritätszuschlag) unterworfen. Dieser Steuersatz gilt sowohl im Fall der Thesaurierung als auch im Fall der Ausschüttung der Gewinne. Zusammen mit der Gewerbesteuer wird die effektive Gesamtbelastung der Kapitalgesellschaft ab dem Jahr 2001 durchschnittlich ca. 38 % betragen.

## Dividendenbesteuerung bis zum 31.12.2000

Bardividenden (Dividende nach Abzug der Körperschaftsteuer auf Gesellschaftsebene) deutscher Kapitalgesellschaften unterliegen zusätzlich einer Kapitalertragsteuer (Quellensteuer) in Höhe von 25 %. Bei Dividendenausschüttungen deutscher Kapitalgesellschaften wird auch auf die Kapitalertragsteuer der Solidaritätszuschlag in Höhe von 5,5 % (= 1,375 % der Bardividende) erhoben. Mit der Dividende erhält der in Deutschland ansässige Aktionär eine Steuerbescheinigung über die bereits von der Kapitalgesellschaft einbehaltene Körperschaftsteuer, Kapitalertragsteuer und den auf letztere entfallenden Solidaritätszuschlag. Diese Steuerbescheinigung berechtigt den in Deutschland unbeschränkt steuerpflichtigen Aktionär zur Anrechnung bzw. Erstattung der einbehaltenen Steuerabzugsbeträge. Im Ausland ansässige Aktionäre ohne Betriebsstätte in Deutschland erhalten diese Steuergutschrift nicht.

Das bis zum 31.12.2000 gültige deutsche Anrechnungsverfahren führt für Aktionäre, die in der Bundesrepublik Deutschland unbeschränkt steuerpflichtig sind, zur Vermeidung einer doppelten Besteuerung. Im

Ergebnis werden die Dividenden nach den persönlichen Verhältnissen des Aktionärs besteuert. Zu diesem Zweck wird der Aktionär auf Basis der Bruttodividenden (Bardividende zuzüglich Körperschaftsteuer-Anrechnungsguthaben von  $\frac{3}{7}$ ) besteuert, das heißt, dem in der Bundesrepublik Deutschland ansässigen, unbeschränkt steuerpflichtigen Aktionär fließen für Steuerzwecke 51,54 % der Bruttodividende bar zu, 17,5 % als Steuergutschrift für die Kapitalertragsteuer (zuzüglich 0,96 % Steuergutschrift für den Solidaritätszuschlag darauf) und 30 % als Steuergutschrift für die Körperschaftsteuer. Wenn die festzusetzende Einkommensteuer oder Körperschaftsteuer des Aktionärs zuzüglich Solidaritätszuschlag unter den Steuergutschriften von 48,46 % liegt, erhält er die überschüssige Steuergutschrift (jedoch nicht den Solidaritätszuschlag) zurückerstattet; liegt die Einkommensteuer oder Körperschaftsteuer darüber, so muss er Einkommensteuer bzw. Körperschaftsteuer (jeweils zuzüglich Solidaritätszuschlag) nachzahlen.

Eine Anrechnung der Körperschaftsteuer erfolgt aber nur, sofern vor der Ausschüttung der Dividende Körperschaftsteuer von der Gesellschaft abgeführt wurde. Wenn also Gewinne ausgeschüttet werden, die bei der Gesellschaft z. B. aufgrund eines Doppelbesteuerungsabkommens schon steuerbefreit waren, erhält der Aktionär auch keine Körperschaftsteuer-Gutschrift. Eine Körperschaftsteuer-Gutschrift wird auch dann nicht gewährt, wenn Kapital ausgeschüttet wird, für das steuerliche Kapitalrücklagen verwendet wird (sogenannte EK 04-Ausschüttungen). In letzterem Fall wird auch keine Kapitalertragsteuer einbehalten. Soweit der in Deutschland ansässige, unbeschränkt steuerpflichtige Aktionär die Aktien in einem Betriebsvermögen hält, führen die Ausschüttungen aus den Kapitalrücklagen steuerlich zu einer ertragsneutralen Minderung des Buchwertes der Aktien. Erst wenn die Ausschüttung den Buchwert der Anteile überschreitet, liegen steuerpflichtige Betriebseinnahmen vor. Soweit eine Beteiligung im Privatvermögen von mindestens 10 % (ab 1.1.2001: mindestens 1 %) vorliegt, mindern EK 04-Ausschüttungen die Anschaffungskosten der Aktien und führen bei einem Überschreiten der Anschaffungskosten zu steuerpflichtigen Einnahmen.

Für Aktionäre, die in der Bundesrepublik Deutschland nicht unbeschränkt steuerpflichtig sind, beträgt der Körperschaftsteuersatz für Erträge aus Aktien, die Teil einer inländischen Betriebsstätte sind, 40 % zuzüglich Solidaritätszuschlag, bei Privatpersonen, die im Inland beschränkt steuerpflichtig sind, gelten die allgemeinen Sätze, d. h. maximal 51 %, mindestens 22,9 %, zzgl. Solidaritätszuschlag. Die Übertragung von Gewinnen von einer inländischen Betriebsstätte in der Bundesrepublik Deutschland an eine Hauptverwaltung im Ausland unterliegt nicht der Kapitalertragsteuer.

Gehören die Aktien zum Vermögen einer inländischen Betriebsstätte eines ausländischen Aktionärs, so ist dieser – im Unterschied zum ausländischen Aktionär ohne Betriebsstätte in Deutschland – zur Anrechnung bzw. Erstattung von Körperschaftsteuer ( $\frac{3}{7}$  der Bardividende vor Kapitalertragssteuer) und Kapitalertragsteuer sowie Solidaritätszuschlag berechtigt.

Soweit die Aktien in einem inländischen Betriebsvermögen gehalten werden, unterliegen die Dividenden der Gewerbebeertragsteuer, es sei denn, es liegt eine qualifizierte Beteiligung (mindestens 10 % zum 1.1. jedes Kalenderjahres) vor.

### **Dividendenbesteuerung ab dem 1. Januar 2001**

Für die Besteuerung von Dividenden gilt ab dem 1. Januar 2001 das sog. „Halbeinkünfteverfahren“. Das seit 1977 gültige Anrechnungsverfahren wird in diesem Zuge abgeschafft. Der Gewinn der Kapitalgesellschaft wird zunächst auf der Ebene der Gesellschaft mit 25 % (zuzüglich Solidaritätszuschlag) definitiv besteuert. Bei den Anteilseignern werden die ausgeschütteten und bereits mit 25 % Körperschaftsteuer belasteten Gewinne zur Hälfte der Bemessungsgrundlage der Einkommensteuer zugerechnet und werden anschlie-

ßend mit dem persönlichen Einkommensteuersatz besteuert. Der Anteilseigner hat somit 37,5 % der Bruttodividende seinem persönlichen Steuersatz zu unterwerfen. Die Steuerbelastung ergibt sich aus der von der Gesellschaft abgeführten Körperschaftsteuer in Höhe von 25 % und der Steuerbelastung, die sich aus der Besteuerung von 37,5 % der Bruttodividende mit dem persönlichen Steuersatz ergibt. Bei einem Steuersatz des Anteilseigners von 50 % ergibt sich eine Gesamtsteuerbelastung der Dividende von 43,75 %.

Das Halbeinkünfteverfahren unterscheidet nicht zwischen inländischen und ausländischen Aktionären. Werden inländische Anteile von einer ausländischen Kapitalgesellschaft gehalten, so beträgt der Körperschaftsteuersatz für die Erträge aus Aktien, die Teil einer inländischen Betriebsstätte sind, ab dem Jahr 2001 25 % zuzüglich Solidaritätszuschlag. Bei Privatpersonen, die im Inland beschränkt steuerpflichtig sind, gelten ebenfalls die allgemeinen Sätze, d. h. derzeit maximal 51 %, mindestens 22,9 %, zzgl. Solidaritätszuschlag (im Jahre 2005: maximal 42 %, mindestens 15 %).

Der Gesetzgeber hat umfangreiche Vorschriften für den Übergang vom Anrechnungsverfahren auf das Halbeinkünfteverfahren erlassen. Auf die Einzelheiten soll hier nicht weiter eingegangen werden. Für nähere Informationen dazu sollte ein steuerlicher Berater konsultiert werden.

### **Quellenbesteuerung nach Doppelbesteuerungsabkommen**

Nach den meisten Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung, die die Bundesrepublik Deutschland geschlossen hat, darf die deutsche Quellensteuer bei Aktionären, die nicht in der Bundesrepublik ansässig sind, regelmäßig nicht mehr als 15 % der Bruttodividende betragen. Die Differenz zwischen der einbehaltenen Kapitalertragsteuer einschließlich des Solidaritätszuschlags und der unter Anwendung des einschlägigen Doppelbesteuerungsabkommens tatsächlich geschuldeten Quellensteuer wird dem Aktionär auf Antrag durch die deutsche Finanzverwaltung (Bundesamt für Finanzen, Friedhofstrasse 1, Bonn) erstattet; Formulare für den Erstattungsantrag sind bei der deutschen Finanzverwaltung oder bei den deutschen Botschaften bzw. Konsulaten in den verschiedenen Staaten erhältlich.

Handelt es sich bei dem Aktionär um eine ausländische Kapitalgesellschaft, die mindestens zu 25 % – in Einzelfällen bereits ab 10 % – am Kapital der ausschüttenden Gesellschaft beteiligt ist, wird die deutsche Quellensteuer nach zahlreichen Doppelbesteuerungsabkommen weiter auf 5 % oder 10 % abgesenkt. Hat die Muttergesellschaft ihren Sitz in einem anderen Staat der EU, entfällt die deutsche Kapitalertragsteuer unter den Voraussetzungen des § 44 d EStG gänzlich.

### **Veräußerungsgewinne im Privatvermögen**

Gewinne, die bei der Veräußerung von Aktien durch eine in Deutschland unbeschränkt steuerpflichtige natürliche Person erzielt werden, die diese Aktien im Privatvermögen hält, unterliegen grundsätzlich nicht der Einkommensteuer, sofern nicht eine Steuerpflicht gem. § 17 Einkommensteuergesetz (das heißt, falls eine wesentliche Beteiligung an der AG von mindestens 10 % gehalten wird) eingreift und sofern kein Spekulationsgewinn (bei geringerer Haltefrist als ein Jahr) gem. § 23 Einkommensteuergesetz vorliegt.

Der steuerbegründende Beteiligungsumfang im Rahmen des § 17 EStG wird ab dem 1. Januar 2002 auf 1 % abgesenkt werden. Die Veräußerungsgewinne werden zukünftig nach dem Halbeinkünfteverfahren besteuert.

## Grenzüberschreitende Veräußerungen

Gewinne, die erzielt werden bei der Veräußerung von Aktien an einer deutschen Aktiengesellschaft durch ausländische Aktionäre, die in Deutschland nicht der unbeschränkten Steuerpflicht unterliegen, sind nach den meisten Doppelbesteuerungs-Abkommen nicht in Deutschland steuerpflichtig, soweit auf den Veräußerungsfall ein Doppelbesteuerungsabkommen im Einzelfall Anwendung findet. Gewinne, die erzielt werden bei der Veräußerung von Anteilen an einer deutschen Kapitalgesellschaft durch ausländische Aktionäre, die diese Aktien in einer inländischen Betriebsstätte halten, unterliegen dagegen der Betriebsstätten-Besteuerung.

Gewinne einer inländischen Kapitalgesellschaft, die bei der Veräußerung von Anteilen an einer ausländischen Kapitalgesellschaft erzielt werden, sind in der Regel schon nach bisherigem Recht steuerbefreit. Gewinne, die erzielt werden bei der Veräußerung von Anteilen, die eine inländische Kapitalgesellschaft an einer anderen inländischen Kapitalgesellschaft hält, werden ab dem Jahr 2002 nicht mehr der Besteuerung unterliegen.

## Erbschaft- und Schenkungsteuer

Übertragungen von Aktien von Todes wegen oder durch Schenkung unterliegen in der Bundesrepublik Deutschland – grundsätzlich mit dem Kurswert zum Besteuerungszeitpunkt – der Erbschaft- und Schenkungsteuer, wenn

- (a) der Erblasser oder Schenker oder der Erbe, Beschenkte oder sonstige Erwerber zur Zeit des Vermögensübergangs in Deutschland seinen Wohnsitz oder seinen gewöhnlichen Aufenthalt hatte oder sich als deutscher Staatsangehöriger nicht länger als fünf Jahre dauernd im Ausland aufgehalten hatte, ohne im Inland einen Wohnsitz zu haben, oder
- (b) außer im Fall von (a) die Aktien beim Erblasser oder Schenker zu einem Betriebsvermögen gehörten, für das in Deutschland eine Betriebsstätte unterhalten wurde oder ein ständiger Vertreter bestellt war, oder
- (c) der Erblasser oder Schenker entweder allein oder zusammen mit anderen ihm nahestehenden Personen zu mindestens 10 % am Grund- bzw. Stammkapital der deutschen Kapitalgesellschaft unmittelbar oder mittelbar beteiligt war.

Die wenigen gegenwärtig in Kraft befindlichen deutschen Erbschaftsteuer-Doppelbesteuerungsabkommen (z. B. dasjenige mit den USA) sehen gewöhnlich vor, dass deutsche Erbschaft- bzw. Schenkungsteuer nur in den Fällen (a) und (b) erhoben werden kann.

## Sonstige Steuern in der Bundesrepublik Deutschland

Die Veräußerung oder die Übertragung der Aktien unterliegt in Deutschland keiner Börsenumsatzsteuer, Gesellschaftssteuer, Stempelabgabe oder ähnlichen Steuern. Für Veranlagungszeiträume ab dem 1. Januar 1997 wird Vermögenssteuer nicht mehr erhoben, seit 1998 wird Gewerbesteuer nicht mehr erhoben.

# Erläuterung und Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

## Überblick

Die Heiler Software AG, Stuttgart, (im Folgenden Heiler, Heiler Software, die Gesellschaft) ist ein IT-Unternehmen, das im Jahre 1981 als Gebhard Heiler GmbH gegründet wurde.

Die Heiler Software bietet mit HC (HighCommerce Produkte) ein Baukastensystem, das auf Komponentenstandards basiert. Damit können kundenindividuelle E-Business-Lösungen maßgeschneidert, schnell und stabil entwickelt und implementiert werden.

Der Focus der HC Lösung liegt dabei auf der Durchgängigkeit der Einzelmodule von der Käufer- bis zur Verkäufer-Seite (Marktplatzumgebung) sowie der weitgehend standardisierten Schnittstelle zu den ERP Systemen der Marktplatzteilnehmer, die Software von SAP oder Navision im Einsatz haben. Dadurch können sowohl Komplettlösungen als auch Teillösungen angeboten werden.

Die Heiler AG beabsichtigt mit Ihrem HC Produkt im ersten Schritt im deutschsprachigen Raum Großkunden aus dem Industrie- und Bankenumfeld zu gewinnen.

Parallel dazu werden Partnerschaften mit System und Beratungshäusern forciert, die in einem zweiten Schritt für eine Verbreitung der HC Anwendungen im deutschsprachigen Raum bei den großen mittelständischen Unternehmen sorgen sollen. Schon jetzt wurden die Weichen für den Markteintritt in den USA gestellt. Es werden Mitarbeiter speziell für diesen Markt ausgebildet.

Neben den Lizenz Erlösen tragen Wartungserlöse sowie die Erbringung von Implementierungsdienstleistungen zur Erreichung des Umsatzes bei. Sowohl Wartungserlöse als auch Dienstleistungen sind unmittelbar vom Produktabsatz abhängig.

Noch im Geschäftsjahr 1998 waren Erlöse aus dem Verkauf von Hard- und Standardsoftware sowie aus dem Bereich Schulung entscheidender Umsatzträger. Im Geschäftsjahr 1999 wurden diese Aktivitäten stark reduziert um im Geschäftsjahr 1999/2000 vollständig aufgegeben zu werden. Gleichzeitig wurde ab dem Geschäftsjahr 1999 die Entwicklung und der Absatz der HighCommerce Produkte ausgebaut.

## **Vergleich des Geschäftsjahres 1998 (1. Januar 1998 bis 31. Dezember 1998) mit dem Rumpfgeschäftsjahr 1999 (1. Januar 1999 bis 30. September 1999) und dem Geschäftsjahr 1999/2000 (1. Oktober 1999 bis 30. September 2000) nach HGB**

Die nachstehende Darstellung ist in Verbindung mit den an anderer Stelle in diesem Prospekt enthaltenen Jahresabschlüssen zu lesen. Dabei basieren die nachfolgend aufgeführten Zahlen, die entsprechend der Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) aufgestellt wurden, auf den geprüften Jahresabschlusszahlen zum 31. Dezember 1998, 30. September 1999 sowie zum 30. September 2000.

Der Vergleich ist hinsichtlich seiner Aussagekraft als eingeschränkt einzustufen, da in 1999 das Geschäftsjahr der Heiler Software AG von 1. Januar bis 31. Dezember eines Jahres auf 1. Oktober bis 30. September eines Jahres umgestellt wurde. In 1999 lag damit ein Rumpfgeschäftsjahr vor.

	Heiler (HGB)					
	1.10.1999 –		1.1.1999 –		1.1.1998 –	
	30.9.2000	%	30.9.1999	%	31.12.1998	%
	T€		T€		T€	
<b>Gewinn- und Verlustrechnung</b>						
Umsatzerlöse . . . . .	4.989	98,3	2.483	115,3	2.877	97,5
Gesamtleistung . . . . .	5.077	100,0	2.153	100,0	2.951	100,0
Materialaufwand . . . . .	(523)	(10,3)	(876)	(40,7)	(958)	(32,4)
Personalaufwand . . . . .	(3.615)	(71,2)	(1.318)	(61,3)	(1.377)	(46,7)
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen . .	(173)	(3,4)	(59)	(2,7)	(53)	(1,8)
Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens, soweit diese die in der Kapitalgesellschaft üblichen Abschreibungen überschreiten . . . . .	(927)	(18,3)	0	0,0	0	0,0
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge (Saldo)	(2.268)	(44,6)	(809)	(37,5)	(566)	(19,2)
Finanzergebnis . . . . .	(50)	(1,0)	3	0,1	6	0,2
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit . . . . .	(2.479)	(48,8)	(906)	(42,1)	3	0,1
Außerordentliches Ergebnis . .	(806)	(15,9)	0	0,0	0	0,0
Steuern vom Einkommen und Ertrag . . . . .	(0)	(0,0)	22	1,0	(1)	.
Sonstige Steuern . . . . .	(2)	.	0	0,0	(2)	(0,1)
Jahresüberschuss/ Jahresfehlbetrag . . . . .	<u>(3.287)</u>	<u>(64,7)</u>	<u>(884)</u>	<u>(41,1)</u>	<u>0</u>	<u>0,0</u>
<b>Sonstige Informationen</b>						
EBIT . . . . .	(2.429)		(909)		(3)	
Flüssige Mittel . . . . .	8.750		2.955		226	
Bilanzsumme . . . . .	12.058		3.976		1.242	
Eigenkapital . . . . .	8.933		1.493		96	
Cashflow . . . . .	(3.044)		(814)		62	

## **Erläuterungen zu den Jahresabschlüssen der Heiler Software AG zum 31. Dezember 1998, zum 30. September 1999 und zum 30. September 2000 nach HGB**

### **Umsatz**

Der Umsatz verminderte sich im Rumpfgeschäftsjahr 1999 gegenüber dem Geschäftsjahr 1998 um T€ 394 auf T€ 2.483 (– 13,7 %). Unterstellt man eine lineare Verteilung der Umsätze über das gesamte Kalenderjahr 1999, würde der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um T€ 434 (+ 15,1 %) auf T€ 3.311 ansteigen. Diese fiktive Zunahme wäre überwiegend durch die Erlöse aus Projekten und Beratungen bedingt, die gegenüber dem Vorjahreszeitraum um T€ 309 (+ 22,4 %) auf T€ 1.684 anwachsen würden.

Ursachen der Verminderung waren neben dem verkürzten Betrachtungszeitraum vor allem niedrigere Erlöse aus dem Verkauf von Hard- und Standardsoftware, die einen Mindererlös von T€ 222 (– 55,8 %) bewirkten, sowie um T€ 110 auf T€ 26 (– 80,8 %) verminderte Schulungserlöse. Dies ist auf den sukzessiven Ausstieg aus den beschriebenen Geschäftsfeldern zurückzuführen. Im Jahr 2000 wurden diese Geschäftsfelder vollständig aufgegeben.

Der Umsatz erhöhte sich im Geschäftsjahr 1999/2000 gegenüber dem Rumpfgeschäftsjahr 1999 um T€ 2.506 auf T€ 4.989 (+ 100,9 %).

49,5 % (T€ 2.467) der Umsatzerlöse 1999/2000 entfallen auf Lizenzerlöse für HC, die im Vorjahr noch nicht angefallen sind. Außerdem konnten die Projekt- und Beratungserlöse um T€ 503 (+ 39,8 %) auf T€ 1.766 gesteigert werden. Wie bereits im Rumpfgeschäftsjahr 1999 waren die Erlöse aus dem Verkauf von Hard- und Software (T€ – 520 oder – 56,6 %), weiterhin rückläufig.

### **Materialaufwand**

Die Materialaufwendungen verringerten sich in 1999 um T€ 82 auf T€ 876 (– 8,6 %). Diese resultieren aus dem Rückgang der Aufwendungen für bezogene Waren um T€ 164, welcher teilweise über die Erhöhung der Aufwendungen für bezogene Leistungen um T€ 82 ausgeglichen wird. Die relative Höhe des Materialaufwands zur Gesamtleistung betrug im Geschäftsjahr 1998 32,4 % und war in den ersten neun Monaten des Jahres 1999 auf 40,6 % angewachsen.

Unter der Annahme einer linearen Verteilung des Materialaufwands wäre in 1999 eine Zunahme der Materialaufwendungen um T€ 210 (+ 21,9 %) zu verzeichnen gewesen, welche ausschließlich über das Anwachsen der Aufwendungen für bezogene Leistungen erklärbar wäre. Die Ursache dafür liegt in der Substitution eigener Mitarbeiter in der traditionellen Produktentwicklung durch externe Mitarbeiter. Die Ressourcen der eigenen Mitarbeiter wurde überwiegend für die Entwicklung der HighCommerce Produkte genutzt.

Tatsächlich ergeben die für das Quartal vom 1. Oktober 1999 bis zum 31. Dezember 1999 gebuchten Zahlen einen deutlichen Rückgang bei den bezogenen Leistungen, die im Zusammenhang mit der Umkehrung dieses Effektes stehen.

Im Geschäftsjahr 1999/2000 verringerte sich der Materialaufwand gegenüber dem Rumpfgeschäftsjahr 1999 um T€ 351 (– 40,1 %) auf T€ 524. Dieser Rückgang ist in den gesunkenen Umsätzen aus dem Verkauf von Standardsoftware begründet, wodurch sich der Wert der eingekauften Ware einschließlich Bestandsver-

änderung um T€ 401 (- 62,2 %) verringerte, während die bezogenen Fremdleistungen um T€ 50 (+ 21,4 %) gestiegen sind. Bei unterstellter Gleichverteilung der Aufwendungen in 1998/99 hätten sich für 1999/2000 gegenüber dem 12-Monatszeitraum 1998/99 geringfügig (- 8,9 %) geringere Aufwendungen für bezogene Leistungen ergeben.

## **Personalaufwand**

Auch im Bereich der Personalaufwendungen ist der Rückgang der Aufwendungen in 1999 gegenüber 1998 auf die verkürzte Betrachtungsweise zurückzuführen. Die Hochrechnung auf einen zwölfmonatigen Zeitraum hätte einen Anstieg des Personalaufwands um T€ 440 (+ 33,3 %) auf T€ 1.759 zur Folge. Unter Berücksichtigung der für das Quartal vom 1. Oktober 1999 bis zum 31. Dezember 1999 gebuchten Zahlen ergibt sich eine Steigerung des Personalaufwandes um T€ 589 (+42,8 %) auf T€ 1.966. In dieser Steigerung spiegelt sich der Personalaufbau wieder.

Aufgrund des prozentual stärkeren Rückgangs der Gesamtleistung war ein Anstieg der relativen Höhe der Personalaufwendungen zur Gesamtleistung um 14,6 % auf 61,3 % zu verzeichnen. Diese Steigerung basiert auf höheren Mitarbeiterzahlen im Jahr 1999 (37; + 48 %).

Durch den vermehrten Aufbau der Mitarbeiter (+ 23 Mitarbeiter; + 44,2 %), insbesondere in den Bereichen Entwicklung (+ 9), Consulting (+ 4), Vertrieb (+ 4) und Vorstand (+ 1) stieg der Personalaufwand im Geschäftsjahr 1999/2000 gegenüber dem Rumpfgeschäftsjahr 1999 um T€ 2.297 (+ 174,1 %) auf T€ 3.615. Dadurch erhöhte sich der Personalaufwand zur Gesamtleistung auf 71,2 % im Vergleich zu 61,2 % im Vorjahr. Bei unterstellter linearer Verteilung des Personalaufwands im Geschäftsjahr 1999 hätte sich für den 12-Monatszeitraum Personalaufwand in Höhe von T€ 1.759 ergeben, womit die Erhöhung im Geschäftsjahr 1999/2000 105,5 % betragen hätte.

## **Sonstige betriebliche Aufwendungen**

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind im Rumpfgeschäftsjahr 1999 unter Berücksichtigung der sonstigen betrieblichen Erträge um T€ 242 auf T€ 808 gestiegen (+ 42,8 %). Damit einhergehend wurde der Anteil der sonstigen betrieblichen Aufwendungen an der Gesamtleistung von 19,2 % in 1998 auf 37,5 % in 1999 gesteigert. Hierbei ist der Zuwachs der sonstigen betrieblichen Erträge im Jahr 1999 um T€ 14 auf T€ 70 (+ 25,0 %) berücksichtigt.

Im Rahmen einer linearen Hochrechnung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen auf das gesamte Kalenderjahr würde der Anstieg unter Berücksichtigung der sonstigen betrieblichen Erträge mit T€ 511 (+ 90,3 %) auf T€ 1.077 ungefähr verdoppelt werden.

Im Geschäftsjahr 1999/2000 erhöhten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen um T€ 1.460 (+ 180,7 %) auf T€ 2.268, wodurch sich deren Anteil an der Gesamtleistung von 37,5 % auf 44,6 % erhöhte. In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind sonstige betriebliche Erträge in Höhe von T€ 95 (+ 36,5 %) bereits saldiert. Bei einer unterstellten Gleichverteilung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen hätten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen um T€ 1.191 oder 110,6 % erhöht.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzten sich in beiden Betrachtungszeiträumen vorwiegend aus den Kosten für Marketingmaßnahmen (Vertriebskosten), Mietkosten, Personalnebenkosten, den Rechts- und Beratungskosten sowie Aufwendungen für Umwandlung und Kapitalerhöhungen zusammen.

## **Vertriebskosten**

Die Vertriebsaufwendungen waren im Geschäftsjahr 1999 mit T€ 239 nahezu unverändert gegenüber dem Vorjahr (– 0,5 %). Wesentliche Veränderungen innerhalb ihrer Zusammensetzung betreffen vor allem den Bereich der Aufwendungen für Anzeigen der Geschäftsfelder Hard- und Software, deren Höhe im Geschäftsjahr 1999 um T€ 62 auf T€ 19 (– 76,5 %) vermindert wurde. Außerdem sind die Messe- und Marketingkosten im betrachteten Rumpfgeschäftsjahr um T€ 50 auf T€ 72 (+ 227,3 %), infolge der Produkteinführung HighCommerce, angewachsen.

Unter Berücksichtigung einer linearen Verteilung der Vertriebskosten auf einen Jahreszeitraum wären in 1999 höhere Aufwendungen für den Vertriebsbereich angefallen als im Vorjahr. Die im Vergleich mit 1998 entstandenen Mehraufwendungen in Höhe von T€ 79 (+ 32,6 %) wären das Ergebnis von erhöhten Messe- und Marketingkosten, die um T€ 73 auf T€ 96 angewachsen wären.

Im Geschäftsjahr 1999/2000 stiegen die Vertriebskosten um T€ 846 (+ 354,0 %) auf T€ 1.085. Bezogen auf einen unterstellten Vorjahreszeitraum von 12 Monaten hätte sich eine Steigerung um 240,1 % ergeben.

Die wesentlichen Steigerungen betreffen allgemeine Werbekosten, die in Verbindung mit dem geplanten Börsengang stehen und um T€ 249 (+ 711,4 %) auf T€ 284 gestiegen sind sowie die um T€ 180 (+ 418,6 %) auf T€ 223 gestiegenen Kosten für Messestände. Weiterhin sind aufgrund des Börsengangs und der Einführung von HC die Werbeaufwendungen für Drucksachen, Marketingveranstaltungen, Graphiker, Anzeigen und die Website der Gesellschaft um T€ 324 (+ 291,9 %) auf T€ 435 gestiegen.

## **Personalnebenkosten**

Die Personalnebenkosten beinhalten im Wesentlichen Kosten für Anzeigen der Personalrekrutierung. Der Anstieg im Jahr 1999 der mit den sonstigen betrieblichen Erträgen saldierten sonstigen betrieblichen Aufwendungen resultierte auch aus der Erhöhung der Aufwendungen für Personalnebenkosten in Höhe von T€ 61 (+ 79,2 %) auf T€ 138. Bedingt war dieser Zuwachs aus einer in 1999 höheren Zahl von Mitarbeitern (37; + 48 %). In verstärktem Maße wäre dieser Effekt bei Betrachtung des gesamten Kalenderjahres aufgetreten, was verglichen mit 1998 zur Erhöhung der Personalnebenkosten von T€ 107 (+ 139 %) auf T€ 184 führen würde.

Der fortgesetzte Personalaufbau und insbesondere die damit verbundenen Kosten für Personalvorstellungen und Personalsuche im Jahr 1999/2000 schlugen sich auch in den Personalnebenkosten nieder, die um T€ 74 (+ 53,6 %) auf T€ 212 im Geschäftsjahr 1999/2000 gestiegen sind.

## **Rechts- und Beratungskosten**

Die Erhöhung der Aufwendungen für Rechts- und Beratungskosten im Rumpfgeschäftsjahr 1999 mit T€ 80 auf T€ 112 (+ 250,0 %) steht in Verbindung mit der zum 30. September 1999 erfolgten Umwandlung der Gesellschaft in eine AG und einer Kapitalerhöhung. Zusätzlich sind in 1999 innerhalb der sonstigen betrieblichen Aufwendungen gesondert ausgewiesene Umwandlungskosten in Höhe von T€ 87 angefallen.

Die Erhöhung der Rechts- und Beratungskosten im Geschäftsjahr 1999/2000 um T€ 84 (+ 75,0 %) auf T€ 196 stehen im Zusammenhang mit den im Jahr 1999/2000 erfolgten Kapitalerhöhungen.

### **Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens**

In den Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens ist die Wertberichtigung der Forderungen gegenüber dem Tochterunternehmen Heiler Software Corporation in Palo Alto, USA in Höhe von T€ 927 enthalten.

### **Finanzergebnis**

Das Finanzergebnis war im Rumpfgeschäftsjahr 1999 um T€ 3 auf T€ 3 (– 50,0 %) rückläufig. Dabei wurden die Zinserträge in 1999 aufgrund von höheren Guthaben bei Kreditinstituten auf T€ 14 (+ 127,4 %) gesteigert, zugleich erhöhten sich jedoch die Aufwendungen für Zinsen um T€ 11 auf T€ 11 aufgrund von höheren kurzfristigen Krediten sowie der Vergütung für die in 1999 geleisteten Einlage der tbg Technologie-Beteiligungsgesellschaft der Deutschen Ausgleichsbank.

Wird in 1999 ein Betrachtungszeitraum von zwölf Monaten unterstellt, hätte ein Vergleich mit dem Vorjahr annähernd die erwähnten Veränderungen zum Ergebnis.

Die im Finanzergebnis des Geschäftsjahrs 1999/2000 enthaltenen Zinsaufwendungen in Höhe von T€ 145 (+ T€ 134) resultieren überwiegend aus der erstmals ganzjährigen Verzinsung der stillen Beteiligung der tbg Technologie-Beteiligungsgesellschaft der Deutschen Ausgleichsbank. Dem standen um T€ 80 (+ 571,4 %) höhere Zinserträge gegenüber, die aus höheren Guthaben bei Kreditinstituten resultieren.

### **Außerordentliches Ergebnis**

Im außerordentlichen Ergebnis des Geschäftsjahres 1999/2000 sind die bis zum 30. September 2000 bereits angefallenen Aufwendungen für den Börsengang enthalten. Diese umfassen im Wesentlichen Marketingkosten sowie Prüfungs- und Beratungsleistungen.

### **Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag**

Das Ergebnis des Jahres 1999 war im Wesentlichen geprägt durch hohe Aufwendungen in die Neuentwicklung der HighCommerce Produkte. Damit in Verbindung stand der Rückgang bei den Umsatzerlösen durch die Reduzierung der Geschäftsfelder Hard- und Software sowie Schulung.

Der Jahresfehlbetrag des Geschäftsjahrs 1999/2000 ist durch die verbesserte Bruttomarge und den aus dem Börsengang resultierenden außerordentlichen Aufwendungen (T€ 806) geprägt. Weiterhin trugen höhere Entwicklungskosten für HC II zu der Erhöhung des Jahresfehlbetrags 1999/2000 gegenüber 1999 um T€ 2.403 (+ 271,8 %) bei.

**Vergleich des Geschäftsjahres 1998/1999 (1. Oktober 1998 bis 30. September 1999)  
mit dem Geschäftsjahr 1999/2000 (1. Oktober 1999 bis 30. September 2000) nach US-GAAP**

Nachfolgend aufgeführte Konzernabschlüsse des Heiler Konzerns, die in Übereinstimmung mit den in den USA anerkannten „Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung „ (US-GAAP) aufgestellt wurden, liegen für 1998/1999 in Review-Form und für 1999/2000 in geprüfter Form vor. Da die Buchhaltung der Gesellschaft auf den deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen basiert und sich die Vorschriften des HGB in einigen wesentlichen Aspekten von den US-GAAP unterscheidet, wurden in den Konzernabschlüssen entsprechende Anpassungen vorgenommen. Um eine Vergleichbarkeit der Zahlen zu erreichen, stellen die Zahlen des Geschäftsjahres 1998/99 (1. Oktober 1998 bis 30. September 1999) ungeprüfte Zahlen dar. Eine Anpassung erfolgte insoweit, dass die Zahlen des Quartals vom 1. Oktober 1998 bis zum 31. Dezember 1998 den Zahlen des Rumpfgeschäftsjahres vom 1. Januar 1999 bis 30. September 1999 additiv hinzugefügt wurden.

Die laufende Geschäftstätigkeit der Heiler Software Corporation, Palo Alto, CA, USA, war per 30. September 1999 noch nicht aufgenommen, so dass deren Aktivitäten erstmals in dem Konzernabschluss zum 30. September 2000 ihren Niederschlag finden.

	Heiler (US-GAAP)			
	1.10.1999 – 30.9.2000	%	1.10.1998 – 30.9.1999 (ungeprüft)	%
	T€		T€	
<b>Gewinn- und Verlustrechnung</b>				
Umsatzerlöse . . . . .	4.989	100,0	3.423	100,0
Kosten der verkauften Leistungen . . . . .	(2.444)	(49,0)	(2.614)	(76,4)
Bruttoergebnis vom Umsatz . . . . .	2.545	51,0	809	23,6
Betriebsaufwand				
Entwicklungsaufwand . . . . .	(1.695)	(34,0)	(568)	(16,6)
Vertriebs- und Marketingkosten . . . . .	(2.258)	(45,3)	(676)	(19,7)
Allgemeine Verwaltungskosten . . . . .	(865)	(17,3)	(397)	(11,6)
	(4.818)	(96,6)	(1.641)	(47,9)
Betriebsergebnis . . . . .	(2.273)	(45,6)	(832)	(24,3)
Sonstige Erträge und Aufwendungen . . . . .	(453)	(9,1)	(110)	(3,2)
Zinsergebnis . . . . .	(16)	(0,3)	(7)	(0,2)
Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und Ertrag . . . . .	(2.742)	(55,0)	(949)	(27,7)
Steuern vom Einkommen und Ertrag . . . . .	1.406	28,2	339	9,9
Jahresfehlbetrag . . . . .	(1.336)	(26,8)	(610)	(17,8)
<b>Sonstige Informationen</b>				
EBIT . . . . .	(2.726)		(942)	
Ergebnis je Aktie . . . . .	(2,42)		(6,10)	
Flüssige Mittel . . . . .	8.773		2.955	
Bilanzsumme . . . . .	14.669		4.351	
Eigenkapital . . . . .	11.476		1.858	
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	(2.910)		(904)	

## Zusammenfassung der wichtigsten Unterschiede zwischen der Rechnungslegung nach HGB und nach US-GAAP

Für die Heiler Software ergeben sich bei Anwendung der Rechnungslegungsgrundsätze nach US-GAAP die folgenden wesentlichen Abweichungen gegenüber der Rechnungslegung nach HGB:

Im Geschäftsjahr 1999/2000 sind bereits angefallene IPO-Kosten aktiviert worden. Diese wurden zum 30. September 2000 aktiviert und werden nach dem Börsengang mit den Kapitalrücklagen verrechnet. Die angefallenen Aufwendungen für Kapitalerhöhungen in den Geschäftsjahren 1998/99 und 1999/2000 wurden unter Berücksichtigung eines Steuereffekts mit den Kapitalrücklagen verrechnet.

Für Abweichungen zwischen den Bilanzansätzen nach US-GAAP und den steuerlichen Bilanzansätzen sind latente Steuern entweder zu aktivieren oder zurückzustellen. Auf steuerliche Verlustvorträge werden ebenfalls latente Steuern aktiviert, wobei diese aufgrund deren Langfristigkeit und deren Unsicherheit hinsichtlich Realisierung zu 25 % wertberichtigt wurden.

Rückstellungen für interne Jahresabschlusskosten sind nach US-GAAP im Gegensatz zu HGB nicht zu bilden.

Für die Berechnung der Pensionsrückstellungen werden andere Basisdaten zugrundegelegt. Hierdurch resultiert eine zu HGB abweichende Rückstellungshöhe.

Die Ausgabe von Aktienoptionen und Aktien an Vorstand und Mitarbeiter führt unter US-GAAP zu Aufwand.

Die einmalige Vergütung des stillen Gesellschafters ist sowohl nach US-GAAP als auch nach HGB anteilig zurückzustellen. Nach US-GAAP wird im Unterschied zu HGB jedoch keine Abzinsung vorgenommen.

## Erläuterungen zu den Jahresabschlüssen des Heiler Konzerns zum 30. September 1999 (ungeprüft) und zum 30. September 2000 nach US-GAAP

Der Jahresabschluss des Heiler Konzerns umfasst neben der Heiler Software AG auch den Einzelabschluss der Heiler Software Corporation, Palo Alto, CA, USA. Diese erwirtschaftete im Zeitraum vom 1. Oktober 1999 bis 30. September 2000 einen Fehlbetrag in Höhe von T€ 1.048 (Vj. T€ 0).

Die im Einzelabschluss der Heiler Software AG erfolgte Wertberichtigung auf Forderungen gegen das Tochterunternehmen in Höhe von T€ 927 wurde im Konzernabschluss rückgängig gemacht.

Hieraus ergibt sich vor US-GAAP-Anpassungen folgendes Konzernjahresergebnis:

	1.10.1999 – 30.9.2000	1.10.1998 – 30.9.1999 (ungeprüft)
	T€	T€
Jahresergebnis Heiler Software AG nach HGB . . . . .	(3.287)	(1.006)
Jahresergebnis Heiler Software Corporation, Palo Alto, CA . . .	(1.048)	0
Korrektur der Wertberichtigung . . . . .	927	0
Konsolidiertes Jahresergebnis . . . . .	<u>(3.408)</u>	<u>(1.006)</u>

Aus den oben beschriebenen Abweichungen zwischen US-GAAP und HGB ergaben sich folgende Auswirkungen:

	1.10.1999 – 30.9.2000	1.10.1998 – 30.9.1999 (ungeprüft)
	T€	T€
Konsolidierter Jahresfehlbetrag nach HGB . . . . .	(3.408)	(1.006)
Aktivierung der Aufwendungen für den Börsengang (vor Steuern) . . . . .	806	0
Verrechnung der Kapitalerhöhungskosten mit den Kapitalrücklagen (nach Steuern) . . . . .	10	69
Korrektur der Rückstellung für interne Jahresabschlusskosten . . . . .	(6)	6
Anpassung der Pensionsrückstellung . . . . .	2	(1)
Anteilige einmalige Vergütung des stillen Gesellschafters . . . . .	(28)	(11)
Aufwand aus Mitarbeiterbeteiligungsprogramm . . . . .	(110)	0
Sonstiges . . . . .	(8)	(6)
Latente Steuern . . . . .	1.406	339
Konsolidiertes Jahresergebnis nach US-GAAP . . . . .	<u>(1.336)</u>	<u>(610)</u>

### Vergleich der Finanzlage der Geschäftsjahre 1998, 1999 und 1999/2000 nach HGB

#### Liquidität und Kapitalausstattung 31. Dezember 1998 bis 30. September 2000

Am 31. Dezember 1998 verfügte die Gesellschaft über T€ 226 an liquiden Mitteln.

Der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit verringerte sich von T€ + 26 im Geschäftsjahr 1998 auf T€ – 909 im Rumpfgeschäftsjahr 1999. Die Verringerung in Höhe von T€ 935 ist im Wesentlichen auf ein um T€ 884 niedrigeres Jahresergebnis zurückzuführen. Im Jahr 1999/2000 erhöhte sich der Mittelabfluss aus der betrieblichen Tätigkeit um T€ 3.485 auf T€ 4.394. Neben dem um T€ 2.405 höheren Jahresfehlbetrag sind insbesondere um T€ 1.042 höhere Abschreibungen hierfür verantwortlich.

Der Cash-flow entwickelte sich analog zum Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit.

Die Gesellschaft verfügte am 30. September 2000 über liquide Mittel in Höhe von T€ 8.750.

#### Investitionen und Finanzierungen 31. Dezember 1998 bis 30. September 2000

Die Investitionen steigerten sich von T€ 71 im Geschäftsjahr 1998 über T€ 134 (+ 77,5 %) im Geschäftsjahr 1999 auf T€ 1.747 im Geschäftsjahr 1999/2000.

Während die Investitionen im Geschäftsjahr 1998 ausschließlich in das Sachanlagevermögen erfolgten, wurden im Geschäftsjahr 1999 € 9,10 für die Gründung der Heiler Software Corporation, Palo Alto, CA, USA, verwendet.

Im Geschäftsjahr 1999/2000 wurden Sachanlageinvestitionen in Höhe von T€ 589 (+ 367,5 %) vorgenommen.

Während im Geschäftsjahr 1998 keine Finanzierungsmaßnahmen durchgeführt wurden, wurden im Rumpfgeschäftsjahr 1999 Kapitalerhöhungen in Höhe von T€ 2.281 durchgeführt und ein stiller Beteiligter mit einem Anteil von T€ 1.483 aufgenommen. Hierdurch wurde der Mittelabfluss aus den anderen Bereichen in Höhe von T€ 1.034 überkompensiert und die flüssigen Mittel erhöhten sich um T€ 2.729, dem eine Verringerung der flüssigen Mittel im Geschäftsjahr 1998 in Höhe von T€ 44 gegenübersteht.

Im Geschäftsjahr 1999/2000 wurden weitere Kapitalerhöhungen über insgesamt T€ 10.727 vorgenommen. Außerdem erfolgte eine Erhöhung der stillen Beteiligung über T€ 51. Somit wurden die Mittelabflüsse in den übrigen Bereichen durch den Mittelzufluss im Finanzierungsbereich auch im Geschäftsjahr 1999/2000 überkompensiert, so dass sich eine Erhöhung der flüssigen Mittel um T€ 5.795 ergab.

## Finanzausweise

# Konzernabschluss nach US-GAAP der Heiler Software AG zum 30. September 2000 mit Vergleichszahlen für das Vorjahr

### Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers zum Konzernabschluss zum 30. September 2000

Wir haben den von der Heiler Software AG, Stuttgart, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus der konsolidierten Bilanz zum 30. September 2000 und der zugehörigen konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung sowie Erläuterungen zum Konzernabschluss, für das zum 30. September 2000 endende Geschäftsjahr geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen (United States Generally Accepted Accounting Principles) liegen in der Verantwortung des Vorstands. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben in dem Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Auf der Grundlage unserer Prüfung stellt der oben genannte Konzernabschluss nach unserer Überzeugung die Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 30. September 2000 sowie dessen Ertragslage und Zahlungsströme für das zu diesem Stichtag endende Geschäftsjahr in Übereinstimmung mit den US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen in allen wesentlichen Belangen angemessen dar.

Stuttgart, 13. Oktober 2000

#### **PricewaterhouseCoopers GmbH**

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(R. Kunz)  
Wirtschaftsprüfer

(H. Weiser)  
Wirtschaftsprüfer

## **Bescheinigung zum Konzernabschluss für den zum 30. September 1999 endenden Zwölf-Monats-Zeitraum**

Wir haben den von der Heiler Software AG, Stuttgart, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus der konsolidierten Bilanz zum 30. September 1999 und der zugehörigen konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung sowie Erläuterungen zum Konzernabschluss, für den Zwölf-Monats-Zeitraum vom 1. Oktober 1998 bis 30. September 1999 einer prüferischen Durchsicht (Review) unterzogen. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen (United States Generally Accepted Accounting Principles) liegen in der Verantwortung des Vorstands.

Zweck dieses Konzernabschlusses ist abweichend vom Rumpfgeschäftsjahr der Gesellschaft (1. Januar bis 30. September 1999) eine Darstellung der Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und der Zahlungsströme für den Zwölf-Monats-Zeitraum vom 1. Oktober 1998 bis 30. September 1999, um damit eine Vergleichbarkeit mit dem Konzernabschluss zum 30. September 2000 zu erreichen. Die dem Konzernabschluss zugrunde liegenden Prämissen sind in den Erläuterungen zum Konzernabschluss dargestellt.

Eine prüferische Durchsicht umfasst im Wesentlichen die Befragung der für das Finanz- und Rechnungswesen verantwortlichen Mitarbeiter sowie analytische Prüfungshandlungen. Ihr Umfang ist erheblich geringer als der einer Konzernabschlussprüfung in Übereinstimmung mit den deutschen Prüfungsvorschriften und den vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung, welche auf die Erteilung eines Bestätigungsvermerks gerichtet sind. Daher erteilen wir keinen Bestätigungsvermerk.

Im Rahmen unserer prüferischen Durchsicht haben wir keine Feststellungen getroffen, die zu wesentlichen Änderungen des Konzernabschlusses nach US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen (United States Generally Accepted Accounting Principles) für den Zwölf-Monats-Zeitraum vom 1. Oktober 1998 bis 30. September 1999 führen. Nach unserer Überzeugung sind die Ausgangszahlen für den Konzernabschluss zutreffend und wurde der Konzernabschluss unter Verwendung der in den Erläuterungen zum Konzernabschluss dargestellten Prämissen abgeleitet und spiegelt die zu berücksichtigenden Effekte angemessen wider.

Stuttgart, 13. Oktober 2000

### **PricewaterhouseCoopers GmbH**

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(R. Kunz)  
Wirtschaftsprüfer

(H. Weiser)  
Wirtschaftsprüfer

**Heiler Software AG**

**Konzern-Bilanz (in Tausend, außer Aktieninformationen)**

**nach US-GAAP zum 30. September 2000 mit Vergleichszahlen für das Vorjahr**

Erläuterung	30. September 2000	(Ungeprüft) 30. September 1999
	T€	T€
<b>AKTIVA</b>		
Umlaufvermögen		
Zahlungsmittel . . . . .	8.773	2.955
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen . . . . .	854	485
abzüglich Wertberichtigung auf zweifelhafte		
Forderungen . . . . .	- 36	- 9
Forderungen gegen Nahestehenden . . . . . (8)	502	0
Vorräte . . . . .	132	119
Aktivierte Kosten der Aktienausgabe		
(Börsengang), netto nach Steuern . . . . .	474	0
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten und		
sonstiges Umlaufvermögen . . . . .	73	221
Summe Umlaufvermögen . . . . .	10.772	3.771
Sachanlagevermögen, netto . . . . . (3)	581	165
Anzahlungen auf Beteiligungen . . . . . (4)	1.158	0
Aktive latente Steuern (langfristig) . . . . . (13)	2.114	374
Langfristige Forderungen gegen Nahestehende . . . . . (8)	44	41
<b>Gesamte Aktiva</b> . . . . .	14.669	4.351

Erläuterung	30. September 2000 T€	(Ungeprüft) 30. September 1999 T€
<b>PASSIVA</b>		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen . . . . .	149	577
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten . . .	(5) 1.277	339
Passive latente Steuern (kurzfristig) . . . . .	(13) 0	4
Verbindlichkeiten gegenüber Nahestehenden . . .	(8) 22	5
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten . . . . .	1.448	925
Stille Beteiligungen . . . . .	(6) 1.534	1.483
Langfristige Verbindlichkeiten . . . . .	(7) 211	85
Summe langfristige Verbindlichkeiten . . . . .	1.745	1.568
Summe Verbindlichkeiten und Rückstellungen . . . .	3.193	2.493
Haftungsverhältnisse . . . . .	(10) –	–
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital . . . . .	(14)	
Stammkapital – 843.039 Aktien mit € 1 Nominalwert autorisiert, 783.039 Aktien ausgegeben und ausstehend (100.000 mit DM 2 Nominalwert autorisiert, ausgegeben und ausstehend zum 30. September 1999) . . . . .	783	102
Vorzugskapital – 395.407 Aktien mit € 1 Nominalwert autorisiert, ausgegeben und ausstehend (65.400 Aktien mit DM 2 Nominalwert autorisiert, ausgegeben und ausstehend zum 30. September 1999) . . . . .	395	67
Kapitalrücklage . . . . .	11.976	2.183
Bilanzverlust . . . . .	– 1.830	– 494
Aufgelaufene Gewinne und Verluste ohne Auswirkungen auf den Bilanzgewinn/-verlust . . . .	152	0
Summe Eigenkapital . . . . .	11.476	1.858
<b>Summe Passiva</b> . . . . .	<b>14.669</b>	<b>4.351</b>

Nachfolgende Erläuterungen sind integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

## Heiler Software AG

### Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen

(in Tausend außer Ergebnis pro Aktie und Anzahl der Aktien)

nach US-GAAP für den Zeitraum vom 1. Oktober 1999 bis 30. September 2000

mit Vergleichszahlen für das Vorjahr

	Erläuterung	Geschäftsjahr	(Ungeprüft)
		1999/2000	Berichtszeitraum
		T€	1998/99
		T€	T€
Umsatzerlöse . . . . .		4.989	3.423
Kosten der verkauften Produkte und Leistungen . . .	(12)	- 2.444	- 2.614
Bruttoergebnis vom Umsatz . . . . .		2.545	809
Betriebsaufwendungen			
Forschungs- und Entwicklungskosten		- 1.695	- 568
Vertriebs- und Marketingkosten . . . . .		- 2.258	- 676
Allgemeine Verwaltungskosten . . . . .		- 865	- 397
		- 4.818	- 1.641
Betriebsergebnis . . . . .		- 2.273	- 832
Zinsergebnis . . . . .		- 16	- 7
Sonstige betriebliche Aufwendungen, netto . . . . .		- 453	- 110
Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag . . . . .		- 2.742	- 949
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag . . . . .	(13)	1.406	339
Jahresfehlbetrag . . . . .		- 1.336	- 610
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis pro Stammaktie . . . . .		- 2,42	- 6,10
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausstehenden Stammaktien . . . . .		551.318	100.000

Nachfolgende Erläuterungen sind integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

## Heiler Software AG

### Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals (in Tausend außer Anzahl der Aktien)

	Anzahl der Aktien		Gezeichnetes Kapital			Bilanz- gewinn/ -verlust	Aufge- laufene Gewinne und Verluste ohne Aus- wirkungen auf den Bilanz- gewinn/ -verlust	Summe
	Stamm- aktien	Vorzugs- aktien	Stamm- kapital	Vorzugs- kapital	Kapital- rücklage			
	Stück	Stück	T€	T€	T€			
<b>Bilanz zum 30. September 1998 (ungeprüft)</b> .....	100.000	0	102	0	0	116	0	218
Kapitalerhöhung zum 30. September 1999 .....	0	65.400	0	67	2.183	0	0	2.250
Jahresfehlbetrag .....	0	0	0	0	0	- 610	0	- 610
<b>Bilanz zum 30. September 1999 (ungeprüft)</b> .....	<u>100.000</u>	<u>65.400</u>	<u>102</u>	<u>67</u>	<u>2.183</u>	<u>- 494</u>	<u>0</u>	<u>1.858</u>

Nachfolgende Erläuterungen sind integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

## Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals (in Tausend außer Anzahl der Aktien)

	Anzahl der Aktien		Gezeichnetes Kapital			Bilanz- gewinn/ -verlust	Aufge- laufene Gewinne und Verluste ohne Aus- wirkungen auf den Bilanz- gewinn/ -verlust	Summe
	Stamm- aktien	Vorzugs- aktien	Stamm- kapital	Vorzugs- kapital	Kapital- rücklage			
	Stück	Stück	T€	T€	T€			
<b>Bilanz zum 30. September</b>								
<b>1999 (ungeprüft)</b> . . . . .	100.000	65.400	102	67	2.183	- 494	0	1.858
Jahresfehlbetrag . . . . .	0	0	0	0	0	- 1.336	0	- 1.336
Gewinne ohne Auswirkung auf den Bilanzgewinn/ -verlust aus Fremdwährungs- umrechnung . . . . .	0	0	0	0	0	0	152	152
Jahresfehlbetrag einschließlich Gewinne ohne Auswirkung auf den Bilanzgewinn/ -verlust . . . . .								- 1.184
Umstellung des gezeichneten Kapitals von DM auf € und Kapitalerhöhung durch Gesellschaftsmittel . . . . .	2.781	1.819	1	0	- 1	0	0	0
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln . . . . .	501.812	328.188	502	328	- 830	0	0	0
Barkapitalerhöhungen . . . . .	127.361	0	127	0	6.263	0	0	6.390
Ankauf und Verkauf von Mitarbeiteraktien . . . . .	0	0	0	0	53	0	0	53
Kapitalerhöhung aus genehmigten Kapital - Mitarbeiterbeteiligungs- programm . . . . .	4.025	0	4	0	108	0	0	112
Mitarbeiterbeteiligungs- programm - Mitarbeiter- entlohnung . . . . .	0	0	0	0	80	0	0	80
Barkapitalerhöhung . . . . .	47.060	0	47	0	4.120	0	0	4.167
<b>Bilanz zum 30. September</b>								
<b>2000</b> . . . . .	<u>783.039</u>	<u>395.407</u>	<u>783</u>	<u>395</u>	<u>11.976</u>	<u>- 1.830</u>	<u>152</u>	<u>11.476</u>

Nachfolgende Erläuterungen sind integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

**Heiler Software AG****Konzern-Kapitalflussrechnung (in Tausend)**

nach US-GAAP für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 1999 bis 30. September 2000

mit Vergleichszahlen für das Vorjahr

	Geschäftsjahr 1999/2000	(ungeprüft) Berichts- zeitraum 1998/99
	T€	T€
<b>Cash Flow aus der Geschäftstätigkeit</b>		
Jahresfehlbetrag	- 1.336	- 610
Anpassungen zur Überleitung des Jahresfehlbetrages zu den Einnahmen/Ausgaben aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Abschreibungen	173	76
Abschreibungen auf uneinbringliche Forderungen	27	4
Aufwendungen aus Mitarbeiterbeteiligungsprogramm	110	0
Latente Steuern	- 1.406	- 339
Veränderung der betrieblichen Aktiva und Passiva:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	- 504	- 7
Vorräte	- 13	490
Sonstige Vermögensgegenstände (inkl. Forderungen gegen Nahestehende, ohne latente Steuern)	- 357	- 206
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	- 428	363
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten	711	- 675
Verbindlichkeiten gegenüber Nahestehende	17	- 7
Sonstige langfristige Rückstellungen	96	7
Mittelabfluss aus Geschäftstätigkeit	<u>- 2.910</u>	<u>- 904</u>
<b>Investitionsbereich</b>		
Erwerb von Sachanlagen	- 589	- 137
Erwerb von Beteiligungen	- 1.023	0
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	<u>- 1.612</u>	<u>- 137</u>
<b>Finanzierungsbereich</b>		
Nettoerlöse aus der Aktienaussgabe	10.722	2.250
Zunahme der stillen Beteiligungen	51	1.483
Kosten der Aktienaussgabe	- 585	0
Mittelzufluss aus Finanzierung	<u>10.188</u>	<u>3.733</u>
Währungsumrechnungseffekt	152	0
Zunahme der flüssigen Mittel	5.818	2.692
Zahlungsmittel zu Beginn des Geschäftsjahres	2.955	263
Zahlungsmittel am Ende des Geschäftsjahres	<u>8.773</u>	<u>2.955</u>
<b>Zusätzliche Angaben:</b>		
Bezahlte Ertragssteuern	<u>0</u>	<u>0</u>
Geleistete Zinsaufwendungen	<u>46</u>	<u>12</u>
Nicht zahlungsmittelwirksame Vorgänge im Investitions- und Finanzierungsbereich:		
Abgegrenzte Kosten der Aktienaussgabe	- 221	0
Aus der Aktienaussgabe resultierender Steuereffekt	332	38
Beteiligungserwerb durch Sacheinlage (Verzicht auf Forderung aus Lieferungen und Leistungen)	- 135	0

Nachfolgende Erläuterungen sind integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

## **Heiler Software AG**

### **Erläuterungen zu den Konzernabschlüssen für die am 30. September 2000 (geprüft) und am 30. September 1999 (ungeprüft) endenden Berichtszeiträume**

#### **1. Allgemeine Grundsatzinformationen und Erläuterung der Geschäftstätigkeit**

Die Heiler Software AG (im Folgenden kurz die „Gesellschaft“ oder „Heiler“ genannt) wurde 1981 als Gebhard Heiler GmbH in Stuttgart gegründet und am 30. September 1999 formwechselnd in eine Aktiengesellschaft umgewandelt.

Die Gesellschaft erbringt Beratungs- und Dienstleistungen im Bereich der Informationstechnologie („IT“) und konzentriert sich innerhalb der IT-Branche auf den Bereich e-Business, insbesondere auf die Entwicklung von Internet-basierten Handelsplattformen für große Unternehmen (Produktlinie HighCommerce, kurz HC). Ein weiterer Unternehmensbereich ist die Entwicklung und Distribution von Computersoftware und Hardware, die Erbringung von Beratungs- und Schulungsleistungen im IT-Bereich sowie der Betrieb von Rechenzentren.

#### **2. Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungsgrundsätze**

Ungeprüfter Jahresabschluss für den am 30. September 1999 endenden Zwölf-Monatszeitraum 1998/99

Im Jahr 1999 hat die Gesellschaft ihren Bilanzstichtag vom 31. Dezember auf den 30. September umgestellt. Der geprüfte Jahresabschluss 1999 der Gesellschaft umfasst somit ein Rumpfgeschäftsjahr vom 1. Januar bis 30. September 1999. Um die Daten mit dem Konzernabschluss 1999/2000 vergleichbar zu machen, wurde der Beginn des Berichtszeitraums auf den 1. Oktober 1998 gelegt. Vor diesem Hintergrund wurde eine ungeprüfte Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Oktober 1998 bis 30. September 1999 sowie eine ungeprüfte Bilanz auf den 30. September 1998 nach US-GAAP erstellt.

#### **Konsolidierungsgrundsätze**

Der Konzernabschluss umfasst die Konten der Gesellschaft sowie die der 100 %-igen Tochtergesellschaft, Heiler Software Corporation, Palo Alto, CA, USA. Ab dem Zeitpunkt der Gründung, 23. September 1999, wurden die Tätigkeiten der Tochtergesellschaft in den konsolidierten Jahresabschluss einbezogen. Alle wesentlichen Konzernkonten und -transaktionen wurden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert.

#### **Umsatzrealisierung**

Die Gesellschaft verbucht Softwareumsätze nach den Vorschriften gemäß Statement of Position („SoP“) No. 97-2, „Software Revenue Recognition“ und SoP No. 98-9, „Modification of SoP No. 97-2 with Respect to Certain Transactions“. SoP No. 98-9 ergänzt No. 97-2 insofern, als es die Umsatzrealisierung nach der „residual method“ in der Art und Weise wie in der SoP beschrieben verlangt. In der „residual method“ werden Umsatzerlöse wie folgt realisiert:

1. der Marktwert von noch nicht ausgelieferten Produktkomponenten wird, wie in „vendor specific objective evidence“ („VSOE“) angegeben, abgegrenzt und in Übereinstimmung mit den entsprechenden Abschnitten von SoP No. 97-2 nachträglich realisiert, und
2. die Differenz zwischen dem vereinbarten Vertragspreis und dem Betrag, der für die noch nicht gelieferten Produktkomponenten abgegrenzt wurde, wird unter Umsatzerlöse für gelieferte Produktkomponenten realisiert.

Umsätze aus dem Verkauf von Softwareprodukten ohne spezielle Kundenanpassungen werden generell bei Auslieferung abzüglich der Nachlässe und Abschläge realisiert, wohingegen Umsätze aus Wartung, Unterstützung und Beratungsdienstleistung abgegrenzt und ratierlich über den Zeitraum der Vereinbarung realisiert werden. In Fällen, in denen der Preis für bestimmte Dienste in dem Preis des Gesamtvertrages für Softwareprodukte inbegriffen ist, erfolgt die Umsatzrealisierung für jedes Produktelement des Vertrages basierend auf dem entsprechenden Marktwert der Produktelemente. Für Projekte mit längerer Laufzeit, die spezielle Anpassungen der Software an den Kunden beinhalten, wird die „Completed Contract Method“ angewandt.

### **Vertriebs- und Werbeaufwendungen**

Vertriebs- und Werbeaufwendungen enthalten im Allgemeinen Werbe- und Messekosten sowie Gehälter und sonstige Kosten des im Vertrieb tätigen Personals. Solche Kosten werden sofort aufwandswirksam. Die Aufwendungen für Werbung belaufen sich für das Geschäftsjahr 1999/2000 auf T€ 454 und für den Berichtszeitraum 1998/99 auf T€ 255 (ungeprüft).

### **Zahlungsmittel**

Alle hochliquiden Geldanlagen, die keine Restlaufzeit über drei Monate aufweisen, werden als Zahlungsmittel betrachtet.

### **Kreditrisiken und Marktwerte von Finanzposten und Finanzierungsinstrumenten**

Der Buchwert aller Finanzposten und Finanzierungsinstrumenten inklusive der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, der Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber Nahestehenden, Kapitalanlagen und stille Beteiligungen entsprechen aufgrund ihrer Kurzfristigkeit im Wesentlichen dem Marktwert, da sie Marktzinsen beinhalten.

Kreditrisiken der Gesellschaft aus Finanzposten und Finanzierungsinstrumenten bestehen im Wesentlichen bei Zahlungsmitteln und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die Gesellschaft hält Zahlungsmittel bei verschiedenen Kreditinstituten in Deutschland. Die Unternehmenspolitik will eine Abhängigkeit von einer dieser Kreditinstitute vermeiden. Konzentrierte, nicht gesicherte Kreditrisiken bestehen im Hinblick auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Zum 30. September 2000 bestanden gegen vier Kunden Bruttoforderungen in Höhe von T€ 1.046 und umfassten 77 % der gesamten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Forderungen gegen nahestehenden Parteien. Zum 30. September 1999 bestanden Bruttoforderungen gegen vier Kunden in Höhe von T€ 268 (ungeprüft), was einem Anteil von 55 % der

gesamten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Forderungen gegen nahestehenden Parteien entspricht.

Während der Berichtszeiträume 1999/2000 und 1998/1999 erzielte die Gesellschaft mehr als 10 % ihrer Umsätze mit vier Kunden. Die Umsätze mit diesen Kunden betragen im Geschäftsjahr 1999/2000 T€ 2.960 (59 % der gesamten Umsätze) und T€ 1.051 (31 % der gesamten Umsätze) im Berichtszeitraum 1998/99 (ungeprüft).

### ***Forschungs- und Entwicklungskosten***

Gemäß „Statement of Financial Accounting Standards No. 86 (SFAS 86), Accounting for the Costs of Computer Software to be Sold, Leased or Otherwise Marketed“, beginnt die Aktivierung von Softwareentwicklungskosten nach der Feststellung der technologischen Realisierbarkeit und endet, wenn das Produkt für den Vertrieb freigegeben wird. Die Beurteilung der technologischen Realisierbarkeit und die fortlaufende Beurteilung der künftigen Erwirtschaftung der aktivierten Softwareentwicklungskosten erfordert beträchtliches Urteilsvermögen des Managements hinsichtlich bestimmter externer Faktoren, unter anderem über die technologische Realisierbarkeit, die erwarteten zukünftigen Bruttoerlöse, die geschätzten wirtschaftlichen Produktlebensdauern und über die Veränderungen in der Soft- und Hardwaretechnologie. In Übereinstimmung mit SFAS 86 hat die Gesellschaft zum 30. September 2000 und zum 30. September 1999 (ungeprüft) keine Softwareentwicklungskosten aktiviert.

Forschungs- und Entwicklungskosten beinhalten alle in Bezug auf die Entwicklung neuer und bedeutender Verbesserungen bestehender Produkte angefallenen direkten Kosten, insbesondere Aufwendungen für Personal und fremde Berater. Sie werden ihrem Anfall entsprechend aufwandswirksam verbucht.

### ***Sachanlagen einschließlich immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens***

Die immateriellen Vermögensgegenstände und Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten bewertet und beinhaltet im Wesentlichen Software, Hardware und sonstige Geschäftsausstattungen. Die geschätzten Nutzungsdauern betragen 3 Jahre für Software und 4 bis 10 Jahre für Hardware und sonstige Geschäftsausstattungen. Die Abschreibung erfolgt nach der degressiven und linearen Methode.

In Bezug auf eine mögliche Wertminderung wird der Buchwert des Anlagevermögens einer permanenten Überprüfung unterzogen. Eine Wertminderung wäre realisiert, wenn die geschätzten zukünftigen Zahlungszuflüsse im Zusammenhang mit den Anlagegegenständen geringer wäre als der Buchwert des jeweiligen Vermögensgegenstands.

### ***Anzahlungen auf Beteiligungen***

Anzahlungen auf Beteiligungen werden zu Anschaffungskosten ausgewiesen.

## **Vorräte**

Die Vorräte bestehen aus den durchgeführten, aber noch nicht abrechenbaren Leistungen für Softwareprojekte und aus erworbenen Softwareprodukten. Die erworbenen Softwareprodukte werden mit den Anschaffungskosten oder dem niedrigeren Marktwert bewertet.

## **Pensionsrückstellungen**

Mit Wirkung zum 30. September 1998 hat die Gesellschaft SFAS 87 „Employers' Accounting for Pensions“ angewendet.

## **Ergebnis pro Aktie**

Die Gesellschaft ermittelt das Ergebnis pro Aktie in Übereinstimmung mit SFAS 128, „Earnings per Share“. In SFAS 128 wird das „basic“ Ergebnis pro Stammaktie berechnet, indem das Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Stammaktien in der Periode geteilt wird. Das „verwässerte“ Ergebnis pro Stammaktie wird errechnet, indem man das Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der Stammaktien und den noch ausstehenden, zur Verwässerung führenden Wandel- und Optionsrechte teilt.

## **Steuern vom Einkommen und vom Ertrag**

Das Unternehmen ermittelt die Ertragsteuern mit Hilfe des „Asset und Liability-Approach“. Dieser Ansatz fordert die Berücksichtigung von aktiven latenten Steuernansprüchen und -verbindlichkeiten für die steuerlichen Auswirkungen temporärer Differenzen zwischen Buch- und Steuerbilanzwerten sowie für steuerliche Verlustvorträge zu derzeit gültigen Ertragsteuersätzen, welche für die Jahre, in denen sich die Differenzen wahrscheinlich umkehren, gelten. Die Ergebnisauswirkung einer Ertragsteuersatzänderung auf latente Steuern wird in der Gewinn- und Verlustrechnung in der Periode berücksichtigt, in der die Änderung wirksam wurde. Zusätzlich werden, falls notwendig, Wertberichtigungen auf latente Steueransprüche gebildet, um die latenten Steueransprüche mit dem erwarteten realisierbaren Wert anzusetzen.

## **Fremdwährung**

Die Währung, die das Unternehmen für Berichtszwecke nutzt, ist Euro (€). Alle Salden und Transaktionen vor dem 1. Januar 1999 wurden von DM in € zum festen Wechselkurs von 1,95583 DM/€ umgerechnet. Gewinne und Verluste aus der Fremdwährungsumrechnung fließen in den Jahresüberschuss bzw. -fehlbetrag ein.

Für die Umrechnung der Aktiva und Passiva der ausländischen Tochtergesellschaften in € wird der Wechselkurs zum Bilanzstichtag benutzt. Für die Umrechnung der Gewinn- und Verlustrechnung wird der Durchschnittskurs der Berichtsperiode angewandt.

### **Auf Aktien basierende Mitarbeiterentlohnung**

Das Unternehmen verbucht Aktienoptions- und Aktienkaufpläne (Erläuterung Nr. 15) in Übereinstimmung mit der Marktwertmethode entsprechend SFAS 123, „Accounting for Stock-Based Compensation“.

### **Schätzungen**

Die Aufstellung des Jahresabschlusses in Übereinstimmung mit den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung verlangt, dass Schätzungen und Annahmen, die eine Auswirkung auf den Jahresabschluss und die Anhangsangaben haben, von der Geschäftsführung vorgenommen werden. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

### **Aufgelaufene Gewinne und Verluste ohne Auswirkung auf den Bilanzgewinn**

SFAS 130, „Reporting Comprehensive Income“, stellt Regeln für das Reporting der aufgelaufenen Gewinne und Verluste ohne Auswirkungen auf den Bilanzgewinn/-verlust auf. Die aufgelaufenen Gewinne und Verluste ohne Auswirkungen auf den Bilanzgewinn/-verlust umfassen alle Veränderungen des Eigenkapitals, die nicht aus Gesellschafterverhältnissen resultieren. Für das Unternehmen bestehen die Gewinne und Verluste ohne Auswirkungen auf den Bilanzgewinn/-verlust aus der Währungsumrechnung des Abschlusses der ausländischen Tochtergesellschaft.

### **Kürzlich erfolgte Bilanzierungsmittelungen**

Im Juni 1998 verkündete das Financial Accounting Standards Board den SFAS 133, „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“. SFAS 133 stellt Bilanzierungs- und Reportingstandards für derivative Instrumente auf und verlangt die Anerkennung aller Derivate als Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten im Jahresabschluss sowie die Bewertung dieser Instrumente zum Marktwert. Das Statement gilt für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Juni 2000 beginnen. Das Unternehmen verfügt derzeit nicht über solche derivativen Instrumente.

### **3. Sachanlagevermögen (einschließlich immaterieller Vermögensgegenstände)**

Das Sachanlagevermögen setzt sich wie folgt zusammen:

	30. September 2000	(ungeprüft) 30. September 1999
	T€	T€
Computer-Software .....	63	35
Sonstige Geschäftsausstattung und EDV-Hardware .....	918	357
	981	392
Aufgelaufene Abschreibungen .....	– 400	– 227
	<u>581</u>	<u>165</u>

#### 4. Anzahlungen auf Beteiligungen

Die Anzahlungen auf Beteiligungen in Höhe von T€ 1.023 umfassen eine 10 %-ige Beteiligung an der quiBiq.de Internet-Handels-Plattform GmbH, Stuttgart. Diese Beteiligung wird in Übereinstimmung mit SFAS 115 zum geschätzten Marktwert bilanziert. Die Beteiligung wird als Anzahlung klassifiziert, da der Beteiligungserwerb (Nachgründung) zum 30. September 2000 noch nicht im Handelsregister eingetragen war.

Das Unternehmen hat sich außerdem dazu entschlossen, T€ 135 via Verzicht auf entsprechende Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in die greenprofi GmbH, Nürtingen, zu investieren. Da dieser Beteiligungserwerb (Nachgründung) zum 30. September 2000 ebenfalls noch nicht im Handelsregister eingetragen war, wird der Betrag als Anzahlung auf Beteiligungen klassifiziert und ist bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgezogen.

#### 5. Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

Die Rückstellungen und sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	30. September 2000	(ungeprüft) 30. September 1999
	T€	T€
Ausstehende Rechnungen . . . . .	651	0
Personalkosten . . . . .	306	139
Sonstige Steuern . . . . .	102	1
Prüfungs- und Beratungskosten . . . . .	52	21
Passive Rechnungsabgrenzung . . . . .	50	143
Beteiligungsvergütung stiller Gesellschafter . . . . .	44	7
Nacharbeiten . . . . .	13	27
Sonstiges . . . . .	59	1
	<u>1.277</u>	<u>339</u>

#### 6. Stille Beteiligungen

Die stillen Beteiligungen setzen sich (1) aus einer stillen Beteiligung der Technologie Beteiligungsgesellschaft („TBG“) im August 1999 in Höhe von T€ 1.483 und (2) einer stillen Beteiligung der TBG im Dezember 1999 in Höhe von T€ 767 zusammen, von denen zum 30. September 2000 lediglich T€ 51 abgerufen und eingegangen sind.

Die Beteiligung in Höhe von T€ 1.483 muss zum 31. Dezember 2009 zurückgezahlt werden und unterliegt einem festen jährlichen Zinssatz von 5 % plus 8 % auf der Basis des deutschen handelsrechtlichen Jahresergebnisses. Falls das Unternehmen beschließt, die Beteiligung vor dem Ende des vollendeten 5. Jahres zurückzuzahlen, muss zusätzlich eine Aufgeld in Höhe von 30 % des Beteiligungsbetrages gezahlt werden. Es ist kein Aufgeld zu zahlen, wenn die Kündigung nach dem fünften vollendeten Jahr erfolgt. Falls kein Börsengang bis zum 31. Dezember 2004 erfolgt, hat der stille Beteiligte das Recht, eine einmalige Zahlung

von 30 % des Beteiligungsbetrages plus 6 % des Beteiligungsbetrages für jedes weitere, nach dem fünften vollendeten Jahr zu erheben. Falls ein Börsengang vor dem 31. Dezember 2004 erfolgt, hat der stille Beteiligte für jedes Jahr, indem die stille Beteiligung besteht, das Recht auf 6 % des Beteiligungsbetrags.

Die zusätzlichen 6 % jährliche Entschädigung von T€ 89 und T€ 11 (ungeprüft) für die Berichtszeiträume 1999/2000 und 1998/1999 ist unter der Prämisse, dass der Börsengang innerhalb des oben vorgeschriebenen Zeitrahmens erfolgt, als „sonstige langfristige Verbindlichkeiten“ zurückgestellt worden.

Die Beteiligung in Höhe von T€ 767 wurde zum 31. Dezember 2000 gekündigt. Die bereits erhaltene Einlage von T€ 51 wurde zum 30. September 2000 noch nicht an die TBG zurückgezahlt. Abgegrenzte Zinsen und die Endvergütung in Höhe von T€ 9 wurden zum 30. September 2000 unter den Rückstellungen und sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

## **7. Sonstige langfristige Verbindlichkeiten**

Zusätzlich enthalten die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten neben der stillen Beteiligung (siehe Erläuterung Nr. 6.) eine Pensionsrückstellung in Höhe von T€ 82 (1999: T€ 74 – ungeprüft). Das Unternehmen hat einem Mitarbeiter eine Pensionszusage gegeben, die für das Geschäftsjahr 1999/2000 zu Nettopensionsaufwendungen in Höhe von T€ 8 führte (1999: T€ 7 – ungeprüft). Die „Projected Benefit Obligation“ (PBO) zum 30. September 2000 beträgt T€ 75 (1999: T€ 69 – ungeprüft). Im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung von SFAS 87 zum 30. September 1998 wurde ein Anpassungsbetrag in Höhe von T€ 5 berechnet, der über die erwartete Betriebszugehörigkeit amortisiert wird.

Weiterhin beinhalten die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten zum 30. September 2000 Personalaufwendungen in Höhe von T€ 30 aus dem Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (Aktioptionen), siehe Erläuterung Nr. 15.

## **8. Beziehungen zu Nahestehenden**

Die kurzfristigen Forderungen in Höhe von T€ 502 gegen Nahestehende resultieren aus Leistungen an ein Unternehmen, mit dem ein Beteiligungsverhältnis besteht.

Die langfristigen Forderungen gegen Nahestehende resultieren aus einem Darlehen über ursprünglich T€ 58 an die Immediate Communications Werbeagentur, einem Unternehmen in Besitz eines Vorstandsmitglieds. Es wird mit 6 % p. a. verzinst. Im Geschäftsjahr 1999/2000 entstanden hierdurch Zinserträge in Höhe von T€ 2 (1999: T€ 2 – ungeprüft), die in der entsprechenden Bilanzposten enthalten sind. Das Darlehen muss bis zum 31. Dezember 2002 zurückbezahlt werden.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Nahestehenden bestehen zum 30. September 2000 in Höhe von T€ 5 gegen ein Vorstandsmitglied der Heiler Software AG, die mit 6 % verzinslich sind. Weiterhin existieren nichtverzinsliche Verbindlichkeiten in Höhe von T€ 17 gegenüber ein Unternehmen, welches im Besitz eines Vorstandsmitglieds ist.

Im Geschäftsjahr 1999/2000 sind Umsatzerlöse in Höhe von T€ 1.477 und Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen in Höhe von T€ 679 enthalten, die in Verbindung mit der Ein-

richtung eines Business-to-Business Internet basierten Marktplatzes für eine Gesellschaft stehen, mit der ein Beteiligungsverhältnis besteht. Im Berichtszeitraum 1998/99 gab es keine wesentlichen Beziehungen zu Nahestehenden.

## 9. Finanzielle Verpflichtungen

Die Gesellschaft mietet bzw. least ihre Geschäftsräume und verschiedene Geschäftsausstattungsgegenstände im Rahmen von „Operating“ Leasingverträgen. Die zukünftigen Verpflichtungen aus unkündbaren langfristigen „Operating“ Leasingverträgen belaufen sich zum 30. September 2000 auf:

	T€
2000/01 .....	419
2001/02 .....	426
2002/03 .....	375
2003/04 .....	303
2004/05 und danach .....	296
	1.819
	1.819

Die Miet- und Leasingaufwendungen betragen T€ 302 für das Geschäftsjahr 1999/2000 und T€ 146 für den Berichtszeitraum 1998/99.

## 10. Haftungsverhältnisse

Die Gesellschaft hat Rechtsstreitigkeiten, die im üblichen Rahmen der allgemeinen Geschäftstätigkeit liegen. Es bestehen keine Rechtsstreitigkeiten, die nach Ansicht des Vorstands nach Beilegung eine wesentliche Auswirkung auf die finanzielle Situation, das operative Ergebnis oder die Liquidität der Gesellschaft haben werden.

## 11. Kreditlinie

Am 30. September 2000 hatte die Gesellschaft bei einer Bank eine Kreditlinie von T€ 2.556, welche am 30. November 2000 ausläuft. Diese Möglichkeit, von welcher am 30. September 2000 kein Gebrauch gemacht wurde, enthält eine jährliche Verzinsung von 4,75 % p. a. und ist durch die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die Produktrechte an der HC-Lizenz gesichert.

## 12. Kosten der verkauften Produkte und Leistungen

Die im Berichtszeitraum 1998/99 (ungeprüft) in den Kosten der verkauften Produkte und Leistungen enthaltenen Personalkosten des Bereichs Professional Services beinhalten zum Teil auch die im Rahmen von Pilotprojekten erbrachten Unterstützungsleistungen für die Weiterentwicklung von HighCommerce-Standardkomponenten.

### 13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Einkommensteueransprüche ergeben sich aus Körperschaftsteuer, Gewerbeertragsteuer sowie Solidaritätszuschlag und setzen sich wie folgt zusammen:

	30. September 2000	(Ungeprüft) 30. September 1999
	T€	T€
Gegenwärtig .....	0	0
Latent .....	1.406	339
	<u>1.406</u>	<u>339</u>

Die aktiven latenten Steuern beinhalten latente Steueransprüche der US Tochterfirma von T€ 342 für das Geschäftsjahr 1999/2000 und von T€ 0 (ungeprüft) für den Berichtszeitraum 1998/1999.

Die Überleitung der erwarteten Steuern vom Einkommen und vom Ertrag zur konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung ist wie folgt:

	30. September 2000	(Ungeprüft) 30. September 1999
	T€	T€
Erwarteter Steuerertrag zum Satz von 55 %, bezogen auf das		
Ergebnis vor Steuern .....	1.508	522
Bewertungsreserve für aktive latente Steuern .....	– 456	– 122
Unterschiedlicher Steuersatz: USA vs. Germany .....	– 128	0
Permanente Unterschiede bezüglich der Aktienausgabe und		
sonstiger Posten .....	542	– 61
Mitarbeiterbeteiligungsprogramm .....	– 60	0
Ertrag aus Steuern vom Einkommen und Ertrag .....	<u>1.406</u>	<u>339</u>

Die latenten Steuerforderungen und -verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	30. September 2000	(Ungeprüft) 30. September 1999
	T€	T€
Langfristige latente Steuern		
Steuerlicher Verlustvortrag . . . . .	2.751	489
Abzüglich: Wertberichtigung . . . . .	– 688	– 122
Langfristige Rückstellungen . . . . .	51	7
Langfristige latente Steuerforderungen . . . . .	2.114	374
Kurzfristige latente Steuerforderungen		
Sonstige kurzfristige Rückstellungen . . . . .	0	– 4
Kurzfristige latente Steuerverbindlichkeiten . . . . .	0	– 4
	<u>2.114</u>	<u>370</u>

Der deutsche steuerliche Verlustvortrag der Heiler Software AG in Höhe von T€ 4.177 zum 30. September 2000 ist auf unbeschränkte Zeit vortragbar. Der Verlustvortrag der Heiler Software Corporation, Palo Alto, CA, USA, beträgt zum 30. September 2000 T€ 1.140 und kann für US-Steuerzwecke 15 Jahre vorgetragen werden. Aufgrund von Unsicherheiten bezüglich der letztendlichen Realisierung des steuerlichen Verlustvortrag in Deutschland und den USA wurde jeweils eine Wertberichtigung in Höhe von 25 % zum 30. September 2000 und 30. September 1999 (ungeprüft) vorgenommen.

Die deutsche Regierung plant in Kürze eine Senkung der Körperschaftssteuer für nicht ausgeschüttete Gewinne (bisher: 40 %) und ausgeschüttete Gewinne (bisher: 30 %) auf jeweils 25 %. Diese geplante Senkung der Steuerquote wird nicht in der konsolidierten Vermögenslage dargestellt, da das Gesetz am 30. September 2000 noch nicht unterzeichnet („enacted“) war.

## 14. Gezeichnetes Kapital

Heiler ist eine nicht an der Börse notierte AG unter deutschem Recht. Die Aktionäre haften über ihre Einlagen hinaus nicht für Schulden der AG. Das gezeichnete Kapital der AG ist in Stammaktien und Vorzugsaktien aufgeteilt.

Zum 30. September 2000 waren insgesamt 1.178.446 Inhaberaktien mit einem Nominalwert von je € 1 gezeichnet. Sie setzen sich aus 783.039 Stammaktien und 395.407 Vorzugsaktien zusammen. Der eventuelle Liquidationserlös wird zunächst bis zu einem Betrag von € 54,63 pro Vorzugsaktie zuzüglich der auf die Vorzugsaktien entfallenden beschlossenen, aber noch nicht ausgeschütteten Dividenden an den Inhaber der Vorzugsaktie bezahlt. Unterschreitet der Liquidationserlös den oben genannten Betrag, ist dieser Liquidationserlös zwischen den Inhabern der Vorzugsaktien im Verhältnis ihrer Beteiligung zueinander zu verteilen. Der Liquidationserlös, der den oben genannten Betrag übersteigt, ist zwischen den Inhabern der Stammaktien und den Inhabern der Vorzugsaktien im Verhältnis ihrer Beteiligung untereinander aufzuteilen.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 17. Dezember 1999 wurde das gezeichnete Kapital der Gesellschaft von DM auf € umgestellt. Hierfür wurde eine Erhöhung des gezeichneten Kapitals um T€ 1 durch Umwandlung von Kapitalrücklagen und der damit verbundenen Erhöhung der Stamm- und Vorzugsaktien vorgenommen. Gleichzeitig wurde eine weitere Kapitalerhöhung in Höhe von T€ 830 durch Umwandlung von Kapitalrücklagen und der damit verbundenen Erhöhung der Stamm- und Vorzugsaktien beschlossen.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 18. Februar 2000 wurde eine Kapitalerhöhung gegen Bareinlage in Höhe von T€ 20 in Bezug auf das Mitarbeiterbeteiligungsprogramm beschlossen.

Auf der Grundlage des Beschlusses der Hauptversammlung vom 31. Mai 2000 wurde eine Kapitalerhöhung gegen Bareinlage in Höhe von € 107.361 durch Ausgabe von 107.361 Stammaktien an neue Gesellschafter durchgeführt.

Im Berichtsjahr wurden 2.050 Stammaktien zu einem Preis von € 9,04 von dem Unternehmen zurückgekauft und zu einem Preis von € 47,52 an Mitarbeiter im Rahmen des Beteiligungsprogramms weiterverkauft.

Im Rahmen des Mitarbeiterbeteiligungsprogramms wurden zusätzlich 4.025 Stammaktien während des Geschäftsjahres 1999/2000 ausgegeben.

Im September 2000 erhöhte sich das gezeichnete Kapital um € 47.060 durch die Ausgabe von 47.060 Stammaktien.

In einer gesonderten Hauptversammlung wurde der Umwandlung der Vorzugsaktien in Stammaktien zugestimmt. Zum 30. September 2000 war der Beschluss noch nicht ins Handelsregister eingetragen.

## **15. Mitarbeiterbeteiligungsprogramm**

### ***Aktienoptionsprogramm***

Am 18. Februar 2000 beschloss die außerordentliche Hauptversammlung ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (STAR-Programm; kurz „Plan“) einzuführen, nach dem Mitarbeitern der Gesellschaft Aktienoptionen für bis zu 60.000 Stammaktien gewährt werden. Die aus diesem Beschluss resultierenden 60.000 Stammaktien wurden autorisiert aber waren am 30. September 2000 noch nicht ins Handelsregister eingetragen. Der Vorstand ist verantwortlich für die rechtmäßige Zuteilung der Aktienoptionen.

Voraussetzung für die Ausübung der Aktienoptionen ist die Notierung von Aktien der Gesellschaft an einer deutschen Börse bis zum 31. Dezember 2003. Der Vorstand ist berechtigt, die Ausübung von Optionen an weitere Erfolgsziele zu knüpfen.

Die Optionen haben eine Laufzeit von fünf Jahren, wobei sie erst sechs Monate nach einem Börsengang der Gesellschaft und frühestens zwei Jahre nach der Einräumung der Optionen ausgeübt werden dürfen. Nach Ablauf der Wartefrist können die Optionen in jedem Folgejahr zu je einem Drittel ausgeübt werden.

Im Berichtszeitraum wurden 11.229 neue Aktienoptionen an Mitarbeiter und Vorstand ausgegeben, deren Wartefrist im August 2002 endet (siehe obige Wartefrist nach eventuellem Börsengang) und die bis August 2005 ausgeübt werden müssen.

Nachstehend sind die Veränderungen im Aktienoptionsplan zusammenfassend dargestellt:

	Zahl der Optionen	Gewichteter durch- schnittlicher Ausübungskurs
Stand Mai 2000-verfügbare Optionen . . . . .	60.000	€ 46,66
Gewährte Optionen . . . . .	– 11.229	€ 46,66
Verfallene Optionen, jetzt verfügbar für andere . . . . .	250	€ 46,66
Stand zum 30. September 2000-verfügbare Optionen . . . . .	<u>49.021</u>	<u>€ 46,66</u>

Gemäß SFAS 123 wird der Marktwert der Optionen nach dem Black-Scholes-Options Preis Modell mit den folgenden Annahmen ermittelt:

Risikofreier Zins . . . . .	4,8 %
Durchschnittliche Laufzeit der Optionen . . . . .	3,5 Jahre
Volatilität . . . . .	0 %
Erwarteter Dividendenertrag . . . . .	0 %

Auf Basis dieser Annahmen ergibt sich ein Marktwert pro Option in Höhe von € 48,40. Die hierfür angefallenen Aufwendungen in Höhe von T€ 30 wurden für das Geschäftsjahr 1999/2000 in die Personalaufwendungen gebucht und unter den sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

### **Aktienkaufprogramm**

Spezielle Mitarbeiter nehmen an einem gesonderten Mitarbeiteraktienkaufprogramm teil, nach dem Stammaktien zu einem bestimmten Preis erworben werden können. Dieses Aktienkaufprogramm ist in Übereinstimmung mit SFAS 123 dargestellt. Ausschlaggebend für den Kaufpreis der Aktie für Mitarbeiter ist der zu speziellen Zeitpunkten geschätzte Marktwert der Gesellschaft, wie es bei der Einführung des Aktienkaufprogramms vereinbart wurde. Der Mitarbeiter hat die Möglichkeit, die Aktien wieder an die Gesellschaft zum ursprünglichen Kaufpreis zu verkaufen, falls er die Gesellschaft verlässt oder die Gesellschaft zu diesem Zeitpunkt noch nicht an der Börse notiert ist.

Für den kompensatorischen Effekt der Aktienbezüge wurden im Berichtsjahr T€ 80 als Personalaufwand behandelt und in die Kapitalrücklagen eingestellt, die aus dem Verkauf von 4025 Aktien stammen.

## **16. Segmentberichterstattung**

Die Gesellschaft berichtet in Übereinstimmung mit SFAS Nr. 131 „Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information“ nur über ein operatives Segment, da die Gesellschaft momentan im Rahmen ihres Managements nicht die operativen Ergebnisse der unterschiedlichen Produkte und Dienstleistungen voneinander unterscheidet.

Im Berichtszeitraum 1999/2000 und 1998/99 (ungeprüft) tätigte die Gesellschaft fast ausschließlich Umsätze in der Bundesrepublik Deutschland. Die langlebigen Vermögensgegenstände sind in erster Linie in Deutschland angesiedelt.

## 17. Ergebnis pro Aktie

Das Ergebnis pro Stammaktie wurde wie folgt ermittelt:

	30. September 2000	(Ungeprüft) 30. September 1999
Jahresfehlbetrag (in T€) . . . . .	– 1.336	– 610
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausstehenden Stammaktien . . . . .	<u>551.318</u>	<u>100.000</u>
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis pro Stammaktie (in €) . .	– 2,42	– 6,10

Angesichts der Tatsache, dass die Gesellschaft im Berichtszeitraum 1999/2000 und 1998/99 (ungeprüft) jeweils einen Jahresfehlbetrag ausweist, kann aufgrund ausgegebener Aktienoptionen kein Verwässerungseffekt entstehen. Vor diesem Hintergrund sind der unverwässerte und verwässerte Verlust pro Stammaktien während dieser beiden Jahre identisch.

## 18. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Die Gesellschaft hat mit den Vorbereitungen auf einen erstmaligen Börsengang am Deutschen Neuen Markt begonnen. Es kann jedoch keine Garantie dafür geben, dass ein Börsengang auch tatsächlich erfolgt.

# Jahresabschluss nach HGB der Heiler Software AG zum 30. September 2000 mit Vergleichszahlen für das Vorjahr

Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 1999 bis 30. September 2000

## Vorspann

Eine dynamische Umsatzentwicklung, eine deutlich verbesserte Eigenkapitalausstattung und umfangreiche Vorleistungen in künftiges Wachstum prägen das Geschäftsjahr 1999/2000 der Heiler Software AG. Die strategische Neuausrichtung der Gesellschaft vom Systemhaus zu einem Software-Anbieter für Business-to-Business-Transaktionen im Internet wurde abgeschlossen.

## Marktumfeld

Die Heiler Software AG fokussiert sich mit ihren Software-Lösungen auf den Bau und die Integration von Plattformen für internetbasierte Transaktionen zwischen Unternehmen (Business-to-Business, B2B). Dieses B2B-Segment stellte auch im Berichtszeitraum (1. Oktober 1999 bis 30. September 2000) ein außerordentlich stark wachsendes Marktumfeld dar. Nach einer Studie von Forrester Research wird sich das über das Internet abgewickelte, globale B2B-Volumen im Kalenderjahr 2000 auf rund 600 Mrd. US-Dollar belaufen, was in etwa einer Verdopplung gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Von besonderer Relevanz für Heiler Software als Hersteller von Marktplatz-Software ist die Entwicklung der Anzahl von Handelsplattformen. Eine Studie der Boston Consulting Group stellt einen Anstieg der Marktplätze in den USA von rund 100 im Juni 1999 auf rund 700 im Juni 2000 dar. Im selben Zeitraum hat gemäß Boston Consulting die Zahl der Marktplätze in Deutschland von rund 20 auf rund 120 zugelegt. Berlecon Research kommt zu dem Ergebnis, das allein in der ersten Jahreshälfte 2000 rund 50 deutsche Plattformen neu gegründet wurden.

Mit der Zahl der Marktplätze und den Transaktionsvolumina steigt der Bedarf an Marktplatz-Software. Die Software-Umsätze für dieses spezialisierte Segment werden von Forrester Research für das Jahr 2000 mit rund 500 Mio. US-Dollar angegeben.

## Wesentliche Entwicklung

Die Heiler Software AG hat im Geschäftsjahr 1999/2000 die 1998 eingeleitete strategische Neuausrichtung der Gesellschaft und den damit verbundenen Wandel von einem Systemhaus zu einem B2B-Software-Anbieter erfolgreich abgeschlossen. Die Software-Plattform HighCommerce wurde entscheidend weiterentwickelt und liegt nunmehr in der zweiten Version (HighCommerce 2000) als Lösungsplattform für hochintegrierte vertikale und horizontale Marktplätze im Bereich der Banken, Versicherungen, Dienstleistungs- und Industrieunternehmen vor.

Auf der Basis von HighCommerce entwickelt und vermarktet Heiler Software maßgeschneiderte Produkte und damit zusammenhängende Dienstleistungen. Im Berichtszeitraum wurden unter anderem folgende Projekte realisiert:

- Dock11.com – ein Marktplatz für den Vertrieb von Weltmusik
- quiBiq.de – ein Internet-Beschaffungsmarktplatz für den Mittelstand
- greenprofi.de – ein vertikaler Marktplatz im Bereich Landschafts- und Gartenbau
- morgengold.de – eine B2B-Handelsplattform für ein Franchise-System im Lebensmittelbereich
- eine B2B-Handelsplattform mit angeschlossenem Außeninformationssystem für Götz Moden
- Metaux Precieux Metalor Deutschland GmbH – Entwicklung und Realisation eines e-commerce Systems auf der Basis HighCommerce
- Degener Lehrmittel GmbH – Entwicklung und Realisation eines Komplettsystems für die Vermarktung von Fahrschul-Übungsbogen im Internet
- Norddeutsche Affinerie – Konzeption einer Internet-Handelsplattform im Bereich Einkauf und Verkauf von NE-Metallschrotten und Reinstoffen

### Umsatz und Umsatzstruktur

Insgesamt erzielte die Heiler Software AG Umsätze in Höhe von knapp 5,0 Mio. Euro, verglichen mit knapp 2,5 Mio. Euro im Rumpfgeschäftsjahr 1999 (1. Januar bis 30. September). Erfreulich ist neben dem starken Wachstum insbesondere die Veränderung der Umsatzstruktur. 49,5 % der Erlöse, das sind rund 2,5 Mio. Euro, erzielte Heiler Software über Lizenzentnahmen; im Vorjahr hatte das Unternehmen praktisch noch keine Lizenzen verkauft. Der Umsatzanteil von Individual-Software und Consulting ging dagegen deutlich zurück.

Die gesamte Umsatzsteigerung von 101 % zum Vergleichsjahr 1998/1999 resultiert ausschließlich aus dem Geschäftsfeld eCommerce-Anwendungen. Der Produktanteil am Umsatz beträgt ca. 54 %, auf e-Commerce-Anwendungen basierende Projektumsätze betragen rd. 27 % vom Gesamtumsatz. Insgesamt rund 81 % der Umsatzerlöse können somit den Aktivitäten der Gesellschaft im e-Business zugerechnet werden.

Umsatzwachstum und Umsatzstruktur zeigen bereits den ersten Erfolg der Strategie, mit Produkten, die aus ein- und derselben Software-Plattform abgeleitet werden, skalierbare Lizenzerlöse zu generieren. Der Auftragsbestand an e-Business-Umsätzen lag zum Bilanzstichtag bei etwa 1,6 Mio. Euro Lizenzen und 1,4 Mio. Euro Dienstleistungen.

Die Umsätze wurden ausschließlich innerhalb der Europäischen Union erzielt. Das Geschäft der Tochtergesellschaft Heiler Software Corp. in Palo Alto (USA) befand sich im Berichtszeitraum noch im Aufbau; die operative Tätigkeit beginnt im Geschäftsjahr 2000/2001.

## Ergebnis

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ging gegenüber dem Rumpfgeschäftsjahr 1999 von – 0,9 Mio. Euro auf – 2,5 Mio. Euro zurück. Dies lag insbesondere an den planmäßigen Entwicklungsaufwendungen für HighCommerce sowie die daraus abgeleiteten Produkte. Ferner entstanden einmalige Aufwendungen für die Vorbereitung des Börsengangs der Gesellschaft, der für November 2000 vorgesehen ist. Die damit zusammenhängende Ergebnisbelastung in Höhe von rund 0,8 Mio. Euro wurden außerhalb des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit als außerordentliche Aufwendungen erfasst.

Die Aufwandsentwicklung im Geschäftsjahr 1999/2000 ist ferner durch den überproportionalen Anstieg der Personalkosten geprägt. Dieser wurde durch den wachstumsbedingten Anstieg des Personalstammes von 39 Mitarbeitern zum Ende des Geschäftsjahres 1999 auf 67 Mitarbeiter (zuzüglich 14 Praktikanten und Diplomanden) zum 30. September 2000 hervorgerufen.

Mit diesem Personalzuwachs von 172 %, der in ähnlicher Steigerung auch für die kommenden Geschäftsjahre erwartet wird, hat sich die Heiler Software AG hinreichende personelle Ressourcen für die wachsenden Aufgaben in Entwicklung und Vertrieb gesichert. Bedingt durch die Neuausrichtung der Gesellschaft zu einem Softwarehersteller ging dagegen der Materialaufwand der Heiler Software AG um 40 % zurück.

Der Jahresfehlbetrag beläuft sich auf 3,3 Mio. Euro (Vorjahr 0,9 Mio. Euro). Zusammen mit dem Verlustvortrag des Vorjahres ergibt sich damit ein Bilanzverlust von 4,2 Mio. Euro, der auf neue Rechnung vorgetragen wird.

## Bilanzstruktur

Die Bilanzstruktur der Heiler Software AG hat sich im Berichtszeitraum deutlich verbessert. Dies lag an Kapitalerhöhungen der Gesellschafter, die sich auf der Aktivseite in einer Erhöhung der liquiden Mittel auswirkten. Der Bestand an liquiden Mitteln erreichte einen Anteil von 71 % an der Bilanzsumme. Das Eigenkapital belief sich zum Bilanzstichtag und nach Verrechnung des Jahresfehlbetrags auf 8,9 Mio. Euro (Vorjahr 1,5 Mio. Euro), was einer Eigenmittelquote von 74,1 % (Vorjahr 37,6 %) entspricht. Die Gesellschaft weist wie in den Vorjahren keinerlei Bankverbindlichkeiten aus.

## Risiken

Das Eintreffen unserer geplanten Ziele hinsichtlich Größe, Ergebnis und Marktstellung ist naturgemäß auch stark von äußeren Einflüssen abhängig.

Als größter Risikofaktor ist unseres Erachtens die Situation einzuschätzen, dass wir sowohl mit einem neuen Produkt als auch auf einem noch relativ neuen und damit wenig planbaren Anwendungsmarkt „B2B Plattform“ auftreten. Bestehende Software-Anbieter auf dem B2B-Sektor können mit ähnlichen Produkten als Wettbewerber auftreten. Sicherheit gibt uns allerdings die Tatsache, dass der Internetmarkt höchste Zuwachsraten aufweist und noch lange nicht gesättigt ist.

Die Aufnahme der internationalen Geschäftstätigkeit ist gerade für kleine und mittlere Unternehmen mit einem extrem hohen Risiko belastet. Die in der USA begonnene Geschäftstätigkeit im Rahmen der Heiler

Software Corp., Palo Alto (USA), führte im abgelaufenen Geschäftsjahr zu Vorlaufkosten von annähernd 1 Mio Euro.

In der Anfangsphase unserer HighCommerce – Tätigkeit werden unsere Umsätze noch mit wenigen und großen Kunden stattfinden, so dass ein Ausfall eines Kunden erhebliche Auswirkungen auf die Gesellschaft haben kann. Dieses Risiko ist allerdings auf einen überschaubaren Zeitraum beschränkt und wird durch erhöhte Aufmerksamkeit auf Bonität und Projektsicherheit begegnet.

### **Besondere Vorgänge nach Schluss des Geschäftsjahres**

Im November 2000 ist der Börsengang unserer Gesellschaft am Neuen Markt der Frankfurter Börse beabsichtigt. Die notwendigen Vorbereitungen sind abgeschlossen, der Antrag wurde am 6. Oktober 2000 gestellt.

### **Voraussichtliche Entwicklung**

Die Gesellschaft hat sich bis heute planmäßig entwickelt, das vor Abschluss stehende Auftragsvolumen für das 1. Quartal 2000/2001 beträgt etwa 2,5 Mio. Euro, womit die planmäßige Entwicklung unseres Umsatzes für das Geschäftsjahr 2000/2001 auf 10,6 Mio. Euro im Zeitplan liegt.

Wir sind aufgrund der bestehenden Vertragsverhandlungen mit Kunden und strategischen Partnern zuversichtlich, unsere bis zum Geschäftsjahr 2002/2003 geplante Umsatzsteigerung von jährlich 90 % erreichen zu können.

Ebenfalls liegt die Fertigstellung unserer Produkte Heiler ASP E-Procurement, einer Softwarelösung für den gehobenen Mittelstand, Heiler Premium Business Catalog für SAP-Anwender sowie Heiler Insurance Customer Office, der B2B-Lösung für Finanzdienstleister und Versicherungen im kommenden Geschäftsjahr an.

Stuttgart, 13. Oktober 2000



**Heiler Software AG**

**Bilanz nach HGB zum 30. September 2000  
mit Vergleichszahlen für die Vorjahre**

## Heiler Software AG

### Bilanz nach HGB zum 30. September 2000 mit Vergleichszahlen für die Vorjahre

	30.9.2000	30.9.1999	31.12.1998*)
	€	€	€
<b>Aktiva</b>			
<b>Anlagevermögen</b>			
Immaterielle Vermögensgegenstände . . . . .	34.316	19.573	7.865
Sachanlagen . . . . .	547.012	145.586	91.659
Finanzanlagen . . . . .	1.157.593	9	0
	<u>1.738.921</u>	<u>165.168</u>	<u>99.524</u>
<b>Umlaufvermögen</b>			
Vorräte			
Unfertige Leistungen . . . . .	128.745	41.210	371.709
Fertige Erzeugnisse und Waren . . . . .	3.605	77.520	20.486
	<u>132.350</u>	<u>118.730</u>	<u>392.195</u>
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen . . . . .	1.301.110	474.941	443.270
Forderungen gegen verbundene Unternehmen . . . . .	0	29.535	0
Sonstige Vermögensgegenstände . . . . .	111.162	159.268	74.804
	<u>1.412.272</u>	<u>663.744</u>	<u>518.074</u>
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks . . . . .	8.749.876	2.955.172	225.886
	<u>10.294.498</u>	<u>3.737.646</u>	<u>1.136.155</u>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b> . . . . .	24.082	73.497	6.544
	<u>12.057.501</u>	<u>3.976.311</u>	<u>1.242.223</u>

\*) Die auf DM lautenden Zahlen des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 1998 wurden zur besseren Vergleichbarkeit in Euro umgerechnet.

	30.9.2000	30.9.1999	31.12.1998 *)
	€	€	€
<b>Passiva</b>			
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital . . . . .	1.178.446	169.135	102.258
Kapitalrücklage . . . . .	11.931.581	2.214.203	0
Bilanzverlust . . . . .	- 4.177.467	- 890.120	- 6.156
	<u>8.932.560</u>	<u>1.493.218</u>	<u>96.102</u>
<b>Rückstellungen</b>			
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen . . . . .	82.352	72.195	62.956
Steuerrückstellungen . . . . .	512	512	1.445
Sonstige Rückstellungen . . . . .	927.376	108.514	89.016
	<u>1.010.240</u>	<u>181.221</u>	<u>153.417</u>
<b>Verbindlichkeiten</b>			
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen . . . . .	33.745	62.804	455.692
Verbindlichkeiten aus Lieferungen . . . . .	166.240	577.835	215.187
Sonstige Verbindlichkeiten . . . . .	1.898.508	1.579.914	117.804
	<u>2.098.493</u>	<u>2.220.553</u>	<u>788.683</u>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b> . . . . .	16.208	81.319	204.021
	<u>12.057.501</u>	<u>3.976.311</u>	<u>1.242.223</u>

\*) Die auf DM lautenden Zahlen des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 1998 wurden zur besseren Vergleichbarkeit in Euro umgerechnet.

## Heiler Software AG

### Gewinn- und Verlustrechnung nach HGB für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 1999 bis 30. September 2000

	Geschäfts- jahr 1999/2000	Rumpf- geschäftsjahr 1999	Geschäfts- jahr *) 1998
	€	€	€
Umsatzerlöse . . . . .	4.989.490	2.483.056	2.877.225
Erhöhung/Verminderung (–) des Bestands an unfertigen Leistungen . . . . .	87.535	– 330.499	74.366
	<u>5.077.025</u>	<u>2.152.557</u>	<u>2.951.591</u>
Sonstige betriebliche Erträge . . . . .	<u>94.950</u>	<u>69.561</u>	<u>55.908</u>
Materialaufwand			
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren . . . . .	– 243.592	– 644.710	– 809.424
Aufwendungen für bezogene Leistungen . . . . .	– 279.825	– 230.452	– 148.144
	<u>– 523.417</u>	<u>– 875.162</u>	<u>– 957.568</u>
Personalaufwand			
Löhne und Gehälter . . . . .	– 3.249.838	– 1.135.867	– 1.167.824
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversor- gung und für Unterstützung . . . . .	– 365.316	– 182.281	– 208.959
	<u>– 3.615.154</u>	<u>– 1.318.148</u>	<u>– 1.376.783</u>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen . . . . .	<u>– 172.802</u>	<u>– 59.214</u>	<u>– 53.101</u>
Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Umlauf- vermögens, soweit diese die in der Kapitalgesellschaft üblichen Abschreibungen überschreiten . . . . .	<u>– 927.225</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
Sonstige betriebliche Aufwendungen . . . . .	<u>– 2.362.288</u>	<u>– 878.140</u>	<u>– 622.091</u>
	<u>– 2.428.911</u>	<u>– 908.546</u>	<u>– 2.044</u>
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge . . . . .	94.339	14.271	6.274
Zinsen und ähnliche Aufwendungen . . . . .	– 144.781	– 11.309	– 386
	<u>– 50.442</u>	<u>2.962</u>	<u>5.888</u>
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit . . . . .	– 2.479.353	– 905.584	3.844
Außerordentliches Ergebnis . . . . .	– 806.000	0	0
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag . . . . .	0	21.987	– 1.442
Sonstige Steuern . . . . .	– 1.994	– 367	– 2.083
<b>Jahresfehlbetrag/-überschuss</b> . . . . .	<u>– 3.287.347</u>	<u>– 883.964</u>	<u>319</u>
Verlustvortrag . . . . .	<u>– 890.120</u>	<u>– 6.156</u>	<u>– 6.475</u>
<b>Bilanzverlust</b> . . . . .	<u><u>– 4.177.467</u></u>	<u><u>– 890.120</u></u>	<u><u>– 6.156</u></u>

\*) Die auf DM lautenden Zahlen des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 1998 wurden zur besseren Vergleichbarkeit in Euro umgerechnet.

## **Anhang für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 1999 bis 30. September 2000**

### **ALLGEMEINE ANGABEN UND ERLÄUTERUNGEN**

Der Jahresabschluss der Heiler Software AG wurde nach den handels- und aktienrechtlichen Vorschriften aufgestellt.

Für die Darstellung der Gewinn- und Verlustrechnung kommt das Gesamtkostenverfahren zur Anwendung.

Soweit Angaben wahlweise in der Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung und/oder im Anhang vorgenommen werden können, wurden diese zur besseren Klarheit insgesamt im Anhang aufgeführt.

### **Verbundene Unternehmen**

Der Kreis der verbundenen Unternehmen der Heiler Software AG, Stuttgart, umfasst die Tochtergesellschaft Heiler Software Corporation, Palo Alto/USA.

### **ANGEWANDTE BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN; WÄHRUNGSUMRECHNUNG**

Erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen, angesetzt.

Das Sachanlagevermögen wird zu Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger Abschreibungen bewertet. Die beweglichen Gegenstände des Sachanlagevermögens werden weitgehend linear entsprechend ihrer betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer abgeschrieben.

Die Nutzungsdauer der beweglichen Anlagegüter wurde auf der Basis der steuerlichen AfA-Tabellen festgelegt. Von der Vereinfachungsregelung des Abschnitts 44 Abs. 2 EStR wurde Gebrauch gemacht. Demnach wurden die Anschaffungskosten der in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres angeschafften beweglichen Anlagegegenstände um die volle Jahresabschreibung gekürzt, die Zugänge der zweiten Geschäftsjahreshälfte dagegen mit dem halben Abschreibungssatz abgeschrieben.

Die im Geschäftsjahr zugegangenen geringwertigen Anlagegegenstände („Geringwertige Wirtschaftsgüter“) wurden gemäß § 6 Abs. 2 EStG in voller Höhe abgeschrieben. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Jahr der Anschaffung sofort abgeschrieben.

Die Finanzanlagen sind zu Anschaffungskosten bewertet.

Die Vorräte sind zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, gegebenenfalls vermindert um Abschreibungen auf den niedrigeren beizulegenden Wert, angesetzt. Die unfertigen Leistungen sind mit den im Zuge der Leistungserbringung angefallenen Aufwendungen bzw. Herstellungskosten, die insbesondere Gehaltskosten zu festgelegten Stundensätzen sowie Maschinen und Teile zu Einstandskosten enthalten, bewertet. Im Rahmen der verlustfreien Bewertung werden gegebenenfalls Wertberichtigungen vorgenommen.

Die Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind zu Nominalwerten abzüglich erforderlicher Wertberichtigungen angesetzt.

Die Rückstellung für Pensionen werden nach versicherungsmathematischen Berechnungen unter Zugrundelegung eines Zinssatzes von 6 % sowie der Richttafeln 1998 von Heubeck ermittelt. Die Steuer- und sonstigen Rückstellungen werden für alle erkennbaren Verpflichtungen in Höhe der erwarteten Inanspruchnahme gebildet.

Verbindlichkeiten werden mit ihrem Rückzahlungsbetrag angesetzt.

Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten werden mit dem gültigen Kurs am Entstehungszeitpunkt angesetzt. Verluste aus Kursänderungen zum Bilanzstichtag werden berücksichtigt.

## *ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ*

### *Anlagevermögen*

Die Aufgliederung und Entwicklung des Anlagevermögens ist in einer gesonderten Übersicht (Anlagenpiegel) dargestellt.

### *Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände*

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten Forderungen in Höhe von TEUR 65 (Vorjahr: TEUR 59) mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr.

### *Eigenkapital*

Im Geschäftsjahr wurde das Gezeichnete Kapital (Grundkapital) auf Euro umgestellt und durch mehrere Kapitalerhöhungen auf EUR 1.178.446 zum 30. September 2000 erhöht. Das Grundkapital ist in 1.178.446 auf den Namen lautenden Stamm-Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von EUR 1 eingeteilt. Die Stückaktien teilen sich auf in 783.039 Namensaktien und in 395.407 Vorzugsaktien. Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 31. August 2000 wurden die auf Namen lautenden Aktien in Inhaberaktien umgewandelt sowie die Vorzugsaktien unter Beibehaltung ihres rechnerischen Anteils am Grundkapital in Stammaktien umgewandelt. Die Eintragung dieses Beschlusses in das Handelsregister ist am 12. Oktober 2000 erfolgt.

Im Zusammenhang mit einem Mitarbeiterbeteiligungsprogramm für Mitarbeiter wurde im Geschäftsjahr ein genehmigtes Kapital beschlossen. Der Vorstand kann bis zum 31. Dezember 2003 das Kapital durch Ausgabe von 40.000 neuen Stückaktien um bis zu EUR 40.000 erhöhen. Bis zum 30. September 2000 wurde von dem genehmigten Kapital in Höhe von EUR 4.025 Gebrauch gemacht, so dass zum Bilanzstichtag noch ein genehmigtes Kapital von EUR 35.975 zur Verfügung steht.

Des Weiteren wurde im Rahmen eines Optionsplans ein bedingtes Kapital in Höhe von EUR 60.000 beschlossen, welches zum Bilanzstichtag noch unverändert bestand.

Die im Geschäftsjahr durchgeführten Kapitalerhöhungen führten bei der Kapitalrücklage zu folgenden Bewegungen:

	€
Einstellungen .....	10.548.243
Entnahmen im Rahmen von Kapitalerhöhungen aus Gesellschaftsmitteln .....	- 830.865
	<u>9.717.378</u>

Der Bilanzverlust zum 30. September 2000 beinhaltet einen Verlustvortrag in Höhe von EUR 890.120.

### Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen enthalten im Wesentlichen solche für ausstehende Rechnungen sowie für personalbezogene Verpflichtungen.

### Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten enthalten Verbindlichkeiten aus Steuern von EUR 231.591 (Vorjahr: EUR 36.657) und im Rahmen der sozialen Sicherheit von EUR 83.964 (Vorjahr: EUR 40.384). Überdies beinhalten die sonstigen Verbindlichkeiten eine stille Beteiligung in Höhe von TEUR 1.534 (Vorjahr: TEUR 1.483) der tbg Technologie-Beteiligungsgesellschaft der Deutschen Ausgleichsbank sowie zusätzlich die dazugehörige Mindestverzinsung.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind solche mit einer Restlaufzeit von über fünf Jahren in Höhe von TEUR 1.483 (Vorjahr: TEUR 1.483) enthalten. Ansonsten haben alle Verbindlichkeiten eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

**HEILER SOFTWARE AG****ANLAGENSPIEGEL FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR VOM 1. OKTOBER 1999 BIS 30. SEPTEMBER 2000**

	Anschaffungskosten		
	Stand 1.10.1999	Zugänge	Abgänge
	€	€	€
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände</b>			
Software . . . . .	35.147	27.649	0
<b>Sachanlagen</b>			
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung . . . . .	357.072	561.321	0
	357.072	561.321	0
<b>Finanzanlagen</b>			
Anteile an verbundenen Unternehmen . . . . .	9	0	0
Beteiligungen . . . . .	0	1.157.584	0
	9	1.157.584	0
	392.228	1.746.554	0

<u>Stand 30.9.2000</u>	Kumulierte Abschreibung <u>30.9.2000</u>	<u>Restbuchwerte</u>		Abschreibungen Geschäftsjahr 1999/2000
		<u>30.9.2000</u>	<u>30.9.1999</u>	
€	€	€	€	€
<u>62.796</u>	<u>28.480</u>	<u>34.316</u>	<u>19.573</u>	<u>12.906</u>
<u>918.393</u>	<u>371.381</u>	<u>547.012</u>	<u>145.586</u>	<u>159.896</u>
<u>918.393</u>	<u>371.381</u>	<u>547.012</u>	<u>145.586</u>	<u>159.896</u>
9	0	9	9	0
<u>1.157.584</u>	<u>0</u>	<u>1.157.584</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>1.157.593</u>	<u>0</u>	<u>1.157.593</u>	<u>9</u>	<u>0</u>
<u>2.138.782</u>	<u>399.861</u>	<u>1.738.921</u>	<u>165.168</u>	<u>172.802</u>

## ANGABEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Der Vergleich der Zahlen der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 1999/2000 mit denen des Vorjahres ist nur bedingt möglich, da sich die Vorjahreszahlen nur auf ein Rumpfgeschäftsjahr von neun Monaten (1. Januar bis 30. September 1999) beziehen.

### Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse des Geschäftsjahres 1999/2000 wurden fast ausschließlich im Inland erzielt und setzen sich nach Produktgruppen wie folgt zusammen:

	Geschäftsjahr 1999/2000		Rumpfgeschäftsjahr 1999	
	€	%	€	%
Erlöse Lizenzen . . . . .	2.467.579	49,5	799	0,0
Erlöse Projekte . . . . .	1.405.448	28,2	1.028.418	41,4
Erlöse Consulting . . . . .	360.374	7,2	234.772	9,5
Erlöse Wartung . . . . .	228.153	4,6	172.269	6,9
Erlöse Tools . . . . .	212.966	4,3	168.581	6,8
Erlöse Oracle . . . . .	139.513	2,8	574.167	23,1
Provisions- und sonstige Erlöse . . . . .	175.457	3,5	304.050	12,2
	<u>4.989.490</u>	<u>100,0</u>	<u>2.483.056</u>	<u>100,0</u>

In Höhe von TEUR 77 (Vorjahr: TEUR 62) wurden Auslandsumsätze getätigt.

Die sonstigen betrieblichen Erträge des Geschäftsjahres enthalten keine periodenfremde Erträge.

### Personalaufwand

Die Personalaufwendungen enthalten Aufwendungen für Altersversorgung in Höhe von TEUR 15 (Vorjahr: TEUR 3).

### Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens, soweit diese die in der Kapitalgesellschaft üblichen Abschreibungen überschreiten

Dieser Posten resultiert ausschließlich aus den Abschreibungen der Forderungen gegen ein verbundenes Unternehmen.

### Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten im Wesentlichen Werbe- und Vertriebskosten, Rechts- und Beratungskosten, Raumkosten, sonstige Dienstleistungen von Externen sowie Kosten der Kommunikation.

### Zinserträge und -aufwendungen

Es sind keine Zinserträge oder -aufwendungen aus bzw. an verbundenen Unternehmen enthalten.

### Außerordentliches Ergebnis

Der Posten enthält die außerordentlichen Aufwendungen im Zusammenhang mit dem geplanten Börsengang.

### SONSTIGE ANGABEN

#### Haftungsverhältnisse

Zum Bilanzstichtag bestanden keine Haftungsverhältnisse.

#### Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Es bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen in Höhe von TEUR 1.819 (Vorjahr: TEUR 295).

#### Mitarbeiteranzahl

Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl ohne Organmitglieder im Geschäftsjahr 1999/2000 betrug 49 (Vorjahr: 37).

#### Anteilsbesitz

Die Gesellschaft hält 100 % der Anteile an der Heiler Software Corporation, Palo Alto/USA. Das Tochterunternehmen hat zum 30. September 2000 ein negatives Eigenkapital von US-\$ 1.006.912. Darin enthalten ist der Verlust des Geschäftsjahres in Höhe von US-\$ 1.006.922.

Bei den Beteiligungen handelt es sich um die Anteile an der quiBiq.de Internet-Handels-Plattform GmbH, Stuttgart, (Kapitalanteil 10 %) sowie an der greenprofi GmbH, Nürtingen, (Kapitalanteil 4,6 %). Jahresabschlüsse lagen bei diesen Unternehmen noch nicht vor.

#### Gewinnverwendungsvorschlag

Es wird vorgeschlagen, den Bilanzverlust zum 30. September 2000 in Höhe von EUR 4.177.467 auf neue Rechnung vorzutragen.

### Aufsichtsratsmitglieder

- Klaus-Dieter Laidig, Böblingen (Vorsitzender)  
selbständiger Unternehmensberater
- Prof. Dr. Dr. Hans-Jörg Bullinger, Stuttgart (stellvertretender Vorsitzender)  
Institutsleiter Fraunhofer Institut
- Robert Gratzl, Plüderhausen  
Wirtschaftsprüfer
- Heinz Heining, Böblingen,  
Direktor
- Rainer Kirchdörfer, Korntal-Münchingen  
Rechtsanwalt
- Günther Tolkmith, Walldorf (seit 1. September 2000)  
Manager
- Peter Reuschel, Walldorf (bis 31. August 2000)  
Manager

Die Bezüge des Aufsichtsrats betragen im Geschäftsjahr 1999/2000 TEUR 82 (Vorjahr: TEUR 8).

### Vorstand

Der Vorstand bestand im Geschäftsjahr 1999/2000 aus folgenden Mitgliedern:

- Rolf Joachim Heiler, Leonberg (Vorstandsvorsitzender)
- Paul Dachtler, Kornwestheim (stellvertretender Vorstandsvorsitzender)
- Wolfgang Mühlbauer, Trossingen (seit 1. Dezember 1999)

Die Vorstandsbezüge betragen im Geschäftsjahr TEUR 399.

Stuttgart, 13. Oktober 2000

Rolf Joachim Heiler  
(Vorstandsvorsitzender)

Paul Dachtler  
(Vorstand)

Wolfgang Mühlbauer  
(Vorstand)

## **BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS**

Wir haben den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Heiler Software AG, Stuttgart, für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 1999 bis 30. September 2000 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht gibt insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage der Gesellschaft und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Stuttgart, 13. Oktober 2000

### **PricewaterhouseCoopers GmbH**

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

R. Kunz  
(Wirtschaftsprüfer)

H. Weiser  
(Wirtschaftsprüfer)

## Heiler Software AG

### Kapitalflussrechnung nach HGB für das Geschäftsjahr

vom 1. Oktober 1999 bis 30. September 2000 mit Vergleichszahlen für die Vorjahre

In der folgenden Kapitalflussrechnung wird der Finanzmittelfonds als „Netto verfügbare flüssige Mittel“ (Flüssige Mittel abzüglich kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten) abgegrenzt.

	30.9.2000	30.9.1999	31.12.1998
	T€	T€	T€
<b>a) Zahlungsströme aus der betrieblichen Tätigkeit</b>			
Jahresüberschuss/(-fehlbetrag) . . . . .	- 3.287	- 883	0
Zuzüglich/(abzüglich) Aufwendungen/Erträge, die die liquiden Mittel nicht vermindert/(erhöht) haben:			
Zuführung zu/(Auflösung von) langfristigen Rück- stellungen (z. B. für Pensionen) . . . . .	70	9	3
Abschreibungen/(Zuschreibungen) auf Gegenstände des Anlagevermögens . . . . .	173	59	53
Verlust /(Gewinn) aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens . . . . .	0	1	6
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/ (Erträge), z. B. Zuführung/(Auflösung) SoPoRA, Ab/(Zuschreibungen) infolge steuerlicher Außen- prüfung, Auflösung Damnum etc. . . . .	0	0	0
Cash-flow (DVFA/SG) . . . . .	<u>- 3.044</u>	<u>- 814</u>	<u>62</u>
<b>Mittelzufluss/-abfluss aus laufender Geschäfts- tätigkeit:</b>			
<b>Abnahme/(Zunahme) der Aktiva und Zunahme/(Abnahme) der Passiva</b>			
Vorratsvermögen . . . . .	- 13	273	- 80
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen . . . . .	- 826	- 32	- 53
Forderungen gegen verbundene Unternehmen . . . . .	29	- 30	0
Sonstige kurzfristige Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände . . . . .	48	- 84	- 12
Aktive Rechnungsabgrenzung . . . . .	49	- 67	5
Kurzfristige Rückstellungen . . . . .	758	18	- 35
Erhaltene Anzahlungen . . . . .	- 29	- 393	106
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen . . . . .	- 412	363	21
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten (ohne Kredit- institute und stiller Beteiligung) . . . . .	268	- 20	- 1
Passive Rechnungsabgrenzungsposten . . . . .	<u>- 65</u>	<u>- 123</u>	<u>13</u>
	<u>- 192</u>	<u>- 95</u>	<u>- 36</u>
<b>Zahlungsmittelüberschuss (-fehlbetrag) aus betrieblicher Tätigkeit . . . . .</b>	<u><u>- 3.236</u></u>	<u><u>- 910</u></u>	<u><u>26</u></u>

	<u>30.9.2000</u>	<u>30.9.1999</u>	<u>31.12.1998</u>
	T€	T€	T€
<b>b) Zahlungsströme aus dem Investitionsbereich</b>			
<b>Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens (Restbuchwert der Abgänge erhöht um Gewinne, vermindert um Verluste aus dem Anlagenabgang)</b>			
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen . . . . .	- 1.746	- 126	- 71
Mittelzufluss/(abfluss) aus der Investitionstätigkeit . . . . .	<u>- 1.746</u>	<u>- 126</u>	<u>- 71</u>
<b>c) Zahlungsströme aus dem Finanzierungsbereich</b>			
Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen und Zuschüssen der Gesellschafter . . . . .	10.727	2.281	0
Einzahlungen aus der Aufnahme von stillen Beteiligungen . . . . .	51	1.483	0
Auszahlung für die Tilgung von Anleihen und kurzfristigen Krediten . . . . .	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
Mittelzufluss/(abfluss) aus dem Finanzierungsbereich . . . . .	<u>10.778</u>	<u>3.764</u>	<u>0</u>
Zunahme/(Abnahme) netto verfügbare flüssige Mittel (Summe der Positionen a) bis c) . . . . .	<u>5.795</u>	<u>2.729</u>	<u>- 45</u>
<b>Veränderungen der „netto verfügbaren flüssigen Mittel“</b>			
Flüssige Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres . . . . .	2.955	226	271
Flüssige Mittel zum Ende des Geschäftsjahres . . . . .	<u>8.750</u>	<u>2.955</u>	<u>226</u>
	<u>5.795</u>	<u>2.729</u>	<u>- 45</u>

## **Geschäftsgang, -aussichten und Strategie**

Seit der Transformation der Geschäftstätigkeit der Heiler Software AG zu einem Gesamtlösungsanbieter für B2B-Internetlösungen haben sich die Aufträge kontinuierlich in Richtung größerer Auftragsvolumina, bedeutenderer Kunden und steigender Anzahl an Aufträgen pro Monat entwickelt. Die Umsatzerlöse der Gesellschaft beliefen sich im Geschäftsjahr 1999/2000 auf € 4,99 Mio. Die Betriebsaufwendungen betragen in dem abgelaufenen Geschäftsjahr € 4,82 Mio; davon entfielen € 2,26 Mio. auf den Bereich Vertrieb und Marketing.

Die Heiler Software AG konnte sich in den letzten Monaten durch konsequentes und auf die Zielsegmente fokussiertes Referenzmarketing in ihrem Marktsegment eine Position und einen Bekanntheitsgrad erarbeiten, der zu ständig steigenden Anfragen durch Kunden aus den Zielsegmenten führt.

Die Entwicklung der Gesellschaft während des Monats Oktober 2000 erfolgte planmäßig. Zu nennen ist der erstmalige Verkauf des Heiler Insurance Customer Office an einen führenden Finanzdienstleister sowie das „Going live“ des größten europäischen Marktplatzes für NE-Metalle – Copper-Online.com – der Norddeutschen Affinerie.

Im Oktober 2000 hat die Heiler Software AG einen weltweit gültigen Kooperationsvertrag mit IBM abgeschlossen. Gegenstand des Vertrages ist die Integration von IBM-Softwareprodukten (WebSphere, MQ Series, DB2) in Softwarelösungen der Heiler Software AG. Als Gegenleistung soll die Gesellschaft ein Marketingbudget und Entwicklungsunterstützung von IBM erhalten.

Daneben ist die Fertigstellung bzw. der Ausbau und die Weiterentwicklung der Produkte Heiler ASP E-Procurement, eine Software-Lösung für den gehobenen Mittelstand, Heiler Premium Business Catalog für SAP-Anwender sowie Heiler Insurance Customer Office, der B2B-Lösung für Finanzdienstleister und Versicherungen, im laufenden Geschäftsjahr vorgesehen.

Die Gesellschaft erwartet für das erste Quartal des Geschäftsjahres 2000/2001 ein dem in etwa ein Fünftel ihres Jahresplans entsprechendes Auftragsvolumen mit steigenden Anteilen in den folgenden Quartalen und damit die Erreichung der Umsatz- und Ergebnisplanung für den Zeitraum von Oktober bis Dezember 2000.

Die Strategie der Heiler Software AG besteht darin, in ihren schnell wachsenden Marktsegmenten durch Top-Referenzen zeitnah eine Position dahingehend zu erarbeiten, dass alle Zielkunden bei entsprechenden Projektentscheidungen die Gesellschaft als einen der drei Top-Anbieter evaluieren.

Stuttgart, im November 2000

**Heiler Software AG**

# Glossar

<b>A-Artikel</b>	Maschinen, Hardware, Software etc.
<b>Agent</b>	Ein Suchprogramm, das nach den Vorgaben des Nutzers das Internet nach Begriffen durchsucht (z. B. Preis).
<b>Applet</b>	Ein für den Einsatz im Internet vorgesehenes, in der Programmiersprache Java geschriebenes Programm.
<b>Application Service Provider</b>	Anbieter einer mandantenfähigen Standardsoftwarelösung, bestehend aus den Leistungen eines Hosting-Providers, erweitert um den Betrieb und die Pflege der Anwendungssoftware, Zurverfügungstellen an einzelne Kunden gegen Benutzer- oder Transaktionsgebühren.
<b>ASP</b>	Application Service Provider, Definition vgl. dort.
<b>Back-Office-Systeme</b>	Back-Office-Systeme fassen Prozesse zusammen, die „hinter den Kulissen“ ablaufen, z. B. unternehmensinterne Weiterbearbeitung von Bestellungen oder Reklamationen.
<b>B-Artikel</b>	Personal Computer, Büromöbel etc.
<b>Beschaffungsmarktplatz</b>	vgl. horizontaler Marktplatz.
<b>BME</b>	Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V., Frankfurt am Main.
<b>BMEcat</b>	Katalog, der vom Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. in Zusammenarbeit mit führenden Unternehmen entwickelt wurde. BMEcat ist der Standard zur elektronischen Datenübertragung für Artikelkataloge.
<b>BMEcat Standard</b>	XML-basierter Artikeldatenaustausch-Standard, entwickelt im Auftrag des BME, getragen von 80 % der wichtigsten Industrieunternehmen in Deutschland.
<b>Browser</b>	Siehe Web-Browser.
<b>Business to Business (B2B)</b>	Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen oder Händlern untereinander.
<b>Business to Consumer (B2C)</b>	Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen und privatem Endverbraucher.
<b>C-Artikel</b>	Indirekte, nicht direkt wertschöpfende Güter und Dienstleistungen wie z. B. Papier, Schreibmaterial etc.
<b>CICS (Customer Information Control System)</b>	Online-Transaktions-Programm von IBM, mit dem Anwendungen entwickelt werden können, die den Datenaustausch zwischen Benutzer und Datenbank koordinieren.

<b>Client</b>	Als Gegenpart zum Server-Rechner wird mit Client-Rechner (oder nur Client) der Computer des Internet-Kunden bezeichnet.
<b>COM (Component Object Model)</b>	COM ist Microsofts Software-Architektur zur Kommunikation von Software-Komponenten. Während COM noch auf einen einzelnen Rechner beschränkt war, kann dessen Nachfolger DCOM als Middleware zwischen Rechnern eingesetzt werden.
<b>Content-Management</b>	Organisation, Strukturierung, Bündelung und Transport von Informationen und deren Inhalten an den richtigen Ort und Empfänger.
<b>CRM (Customer Relationship Management)</b>	Pflege der Beziehungen zwischen Unternehmen und ihren Kunden, Partnern und Mitarbeitern.
<b>Cross-Selling</b>	Verkaufsaktionen für ergänzende und/oder zusätzliche Produkte, z. B. Vertrieb kundenspezifischer Angebote aus dem Bereich Versicherungen und Finanz-Dienstleistungen.
<b>DCOM</b>	DCOM ist die Implementation einer Middleware-Architektur der Firma Microsoft, die auf COM beruht.
<b>Digitale Signatur</b>	Verfahren, um mittels kryptographischer Methoden die Authentifizierung des Absenders einer Nachricht sicherzustellen.
<b>eCl@ss</b>	Klassifikationsstandard mit einer hierarchischen Datenstruktur für Materialien und Dienstleistungen. Dieser Standard besteht aus einem vierstufig hierarchischen Klassifikationsschlüssel und verfügt über ein Schlagwortregister aus 12.000 Begriffen.
<b>E-Commerce</b>	Electronic Commerce ist eine Teilmenge des E-Business und bezeichnet den Handel zwischen gewerblichen oder privaten Kunden via Internet.
<b>EJB (Enterprise Java Beans)</b>	Komponentenmodell, um Java-Code zwischen Applikations-Servern austauschen zu können.
<b>E-Procurement</b>	Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien, um Beschaffungsprozesse für Waren oder Dienstleistungen im Internet elektronisch zu unterstützen und zu integrieren.
<b>ERP-Systeme</b>	Enterprise Resource Planning-Systeme sind Software-Lösungen zur Abwicklung des internen betrieblichen Ablaufs (Warenwirtschaft, Lagerhaltung, Produktionsplanung, Finanzbuchhaltung und Personal), z. B. die betriebswirtschaftlichen Standard-Software Systeme SAP R/3, Oracle Applications, Baan oder PeopleSoft.
<b>Finanz-E-Services</b>	Finanzdienstleistungen über das Internet.
<b>Firewall</b>	Rechner, der eine elektronische Sicherheits-Barriere aufbaut, die verhindern soll, dass Unbefugte in das Netzwerk eines Unternehmens eindringen.

<b>Front-Office-Anwendungen</b>	Anwendungen wie z. B. Selbst-Servicefunktion, Schadensmeldungen, Vereinbarungen mit Versicherungsvertretern usw.
<b>GIF (Graphics Interchange Format)</b>	Grafikformat, das von CompuServe entwickelt wurde.
<b>GUI (Graphical User Interface)</b>	Grafische Benutzeroberfläche, die dem Anwender erlaubt, Programme über graphische Repräsentation seiner Befehle zu steuern.
<b>HighCommerce Architektur</b>	HighCommerce 2000 beruht auf Komponentenstandards und verfügt über höchsten Standardisierungsgrad und maximale Erweiterungsfähigkeit. Die Software-Architektur gliedert sich in Präsentations-, Applikations- und Datenlayer. Diese Aufteilung kennzeichnet auch die Hardware-Architektur.
<b>Horizontaler Marktplatz</b>	Branchenübergreifende Internet-Handelsplattform für Beschaffung indirekter Güter und Dienstleistungen (C-Teile). Wesentlicher Nutzen sind deutlich reduzierte Prozesskosten bei operativen Beschaffungstransaktionen sowie bessere Konditionen für Kunden und Lieferanten durch Aggregation von Angebot und Nachfrage.
<b>Host/Backend-Systeme</b>	Zentrale, i. d. R. Mainframe-orientierte Systeme zur Steuerung von unternehmensinternen Abläufen.
<b>Hosting-Provider</b>	Dienstleister, der für den technischen Betrieb einer E-Commerce-Lösung Leistungen erbringt wie z. B. Hardware- und Betriebssystem-Infrastruktur für hoch-verfügbaren, sicheren und skalierbaren Betrieb der Anwendungslösung inkl. Internet-/Netzzugang, Services für Verfügbarkeit, Datensicherheit, flexible Netz-Bandbreite, Services für Installation und Konfiguration.
<b>HP-UX</b>	Betriebssystem von Hewlett Packard, das auf UNIX basiert.
<b>HTML (Hypertext Markup Language)</b>	Hypertext Markup Language – der offene, d. h. allgemein verfügbare Standard bzw. das Dateiformat für die Darstellung von Multimedia-Inhalten im World Wide Web.
<b>HTTP-Server</b>	Ein Rechner im Internet, von dem HTML-Dokumente und Grafiken abgerufen werden können.
<b>IBM-AIX</b>	AIX ist IBM's UNIX Betriebssystem, basierend auf UNIX System.
<b>IMS (Information Management System)</b>	Datenbanksystem, das von IBM entwickelt wurde.
<b>Internet-Provider</b>	Anbieter von Internet-Dienstleistungen.
<b>IT-Outsourcing</b>	Betreuung und Betrieb der gesamten Hard- und Software durch Dritte.

<b>IXTL (Insurance eXchange and Transaction Language)</b>	Versicherungsspezifische Anwendung von XML.
<b>Interaktionsportal</b>	Ein Portal, das sich auf Front-Office-Anwendungen konzentriert und als Schnittstelle zwischen Versicherungsunternehmer, Versicherungsmakler und Kunde fungiert.
<b>Java</b>	Plattformunabhängige, objektorientierte Programmiersprache, die von Sun Microsystems speziell für Internet- Applikationen entwickelt wurde. Java ist im Wesentlichen eine Vereinfachung von C++ mit zusätzlichen Internet-Funktionen.
<b>Java Servlets</b>	Java Servlets sind Java-Objekte, die sich auf der Server-Seite befinden. Über das Web kann auf sie zugegriffen werden.
<b>JDBC (Java Data Base Connectivity)</b>	Über JDBC ist es möglich, mit Java direkt auf ODBC-Datenbanken zuzugreifen.
<b>JPEG (Joint Photographic Experts Group)</b>	Grafikstandard, der Bildkompression unterstützt. Bilddateien im JPEG-Format haben eine Kompressionsrate von bis zu 20 : 1.
<b>JSP (Java Serving Pages)</b>	JSP dient zur Erstellung und Entwicklung von informationsreichen dynamischen Webseiten. Die JSP-Technologie ermöglicht die Entwicklung von webbasierten, plattformunabhängigen Applikationen.
<b>Legacy</b>	Bezeichnet die vor einem bestimmten Zeitpunkt bereits vorhandenen Dokumente oder Daten.
<b>Middleware</b>	Unter Middleware versteht man Softwarelösungen, die eine einheitliche Verteilungsplattform für über Rechnergrenzen hinweg verteilte Anwendungen ermöglichen.
<b>MRO-Artikel</b>	Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen Maintenance, Repair, Operations, d. h. Wartung, Instandsetzung und Betrieb. Oberbegriff für indirekte, nicht direkt wertschöpfende Güter und Dienstleistungen.
<b>Multi-Channel</b>	Verschiedene Vertriebswege, um den Kunden zu erreichen.
<b>Multi-Supplier-Katalog</b>	Mit Hilfe dieses Katalogs kann der Benutzer verschiedene Angebote miteinander vergleichen und anschließend das günstigste Angebot auswählen. Der Katalog ist mandantenfähig, d. h. mehrere Unternehmen können ihn unabhängig voneinander konsultieren.
<b>mySAP.com</b>	E-Business-Plattform von SAP, die im Rahmen des mySAP-Konzepts eine unternehmensübergreifende Zusammenarbeit von Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten und Partnern ermöglichen soll, wobei SAP neben dem Marktplatz die notwendige Technologie und das Know-how für die Integration unternehmensübergreifender Geschäftsprozesse mitbringt.

<b>News-Content</b>	Aktuelle Informationen, z. B. über Märkte, Aktien oder zum Steuerrecht.
<b>ODBC (Open Database Connectivity)</b>	ODBC ist eine Software-Schnittstelle, die den Datenaustausch zwischen einem Anwendungsprogramm und Datenbanken regeln soll.
<b>Portal</b>	Website, die als Einstiegsseite ins Internet von möglichst vielen Besuchern genutzt werden soll. Ein Portal bietet verschiedene Funktionen: Suchmaschine, E-Mail, Börsen- und Währungskurse, aktuelle Nachrichten u. a.
<b>Proxy</b>	Proxys sind spezielle Server im Internet oder einem Netzwerk, die zur Zwischenspeicherung von Daten dienen. Sobald eine Webseite aus dem WWW geladen wird, wird diese auch auf dem Proxy-Server abgelegt und muß bei einem erneuten Zugriff nicht mehr aus dem Internet übertragen werden, sondern kann vom Proxy-Server geladen werden. Dieses Vorgehen spart i. d. R. viel Zeit.
<b>Release/Update</b>	Von existierenden Programmen werden üblicherweise regelmäßig neue Versionen veröffentlicht. Diese werden als Updates bezeichnet und enthalten normalerweise Verbesserungen, mehr Funktionen und weniger Fehler, z. B. SAP R/3.
<b>Screen-Design</b>	Aufbau und Struktur der Web-Seite.
<b>Server</b>	Rechner (Hardware), der Anwendungen und Dokumente bereithält, auf die andere Rechner (Clients) zugreifen können.
<b>Sourcecode</b>	Code, der in einer höheren Programmiersprache geschrieben wird. Je nach Programmiersprache wird dieser Code anschließend in eine computergerechte Maschinensprache übersetzt.
<b>Spartenmarktplatz</b>	vgl. vertikaler Marktplatz.
<b>Sun-Solaris</b>	Solaris ist ein von Sun-Microsystems entwickeltes Betriebssystem, das sich im Laufe der Jahre zu einer der beliebtesten Implementierungen von Unix entwickelt hat. Die Skalierbarkeit des Betriebssystems sowohl im Server- als auch im Workstation-Bereich macht es besonders für die Industrie interessant.
<b>Tag</b>	Steuerzeichen, die bei der Erstellung von HTML-Seiten normalen Text von Befehlen unterscheiden, z. B. <Body>.
<b>Time-to-market</b>	Zeitdauer für Konzeption und Realisierung individueller innovativer Geschäftsmodelle. In der New Economy neben dem Wertschöpfungsbeitrag für Marktplatz-Teilnehmer der wichtigste Aspekt für die Wettbewerbsfähigkeit von Intermediären.
<b>Transaktionskosten</b>	Die zur Abwicklung einer Transaktion erforderlichen Kosten für Vertragsabschlüsse und für die Durchsetzung von Vertragsansprüchen bei Streitigkeiten.
<b>UML (Unified Modeling Language)</b>	UML ist eine Sprache zur Beschreibung von Softwaresystemen. Die UML dient der Beschreibung von Datenbank-Anwendungen, Echtzeitsystemen, Workflow-Anwendungen usw.

<b>US-GAAP (Generally Accepted Accounting Principles)</b>	Rechnungslegung-Standard, nach US-amerikanischen Vorgaben.
<b>Vertikale Marktplätze</b>	Branchenspezifische Internet-Handelsplattformen, die Wertschöpfungsketten zwischen Herstellern, Händlern, Dienstleistern und Kunden einer bestimmten Industrie integrieren.
<b>Web-Browser</b>	Basissoftware für die Darstellung von Multimedia-Angeboten des WWW auf einem PC. Die am weitesten verbreiteten Browser sind der Netscape Navigator und der Microsoft Internet Explorer.
<b>Web-Server</b>	Rechner, der WWW-Dokumente bereitstellt.
<b>Wildcards</b>	Wildcard ist die Bezeichnung für ein Platzhalter-Zeichen, welches insbesondere bei Suchabfragen verwendet wird. Typische Befehle sind „*“ und „?“.
<b>Windows NT &amp; Windows 2000</b>	Windows NT ist ein professionelles 32-Bit-Betriebssystem und wurde bereits 1993 von Microsoft eingeführt. Windows NT ist ein Netzwerkbetriebssystem mit einem ausgereiften Sicherheitskonzept, das relativ hohe Anforderungen an die Hardware stellt. Windows 2000 soll die Vorgängermodelle Windows 95 & 98 ablösen und basiert auf der NT-Architektur.
<b>Workflow</b>	Unternehmensinterne Arbeitsabläufe.
<b>XHTML (Extensible Hypertext Markup Language)</b>	Umformulierung von HTML 4. Jeder Entwickler kann eigene Tags definieren und in seinen Dokumenten verwenden. Ermöglicht bessere Kontrolle des Layouts von Dokumenten.
<b>XMI (XMI, XML Metadata Interchange)</b>	Vereinigung der Objekttechnologie UML mit XML. XMI bietet Entwicklern eine universelle Plattform für den Austausch von Programmdateien.
<b>XML (Extensible Markup Language)</b>	XML ist wie HTML eine logische Auszeichnungssprache und kann u. a. zum Austausch von Katalogdaten nach dem BMEcat-Standard verwendet werden.
<b>XSL (Extensible Stylesheet Language)</b>	XSL ist eine XML ergänzende Style-Sheet-Sprache.

Aufgrund des vorstehenden Prospekts wurden

die insgesamt

**11.000.000 auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien  
– anteiliger Betrag am Grundkapital von € 1,– je Stückaktie –  
(gesamtes Grundkapital)**

Nr. 1 bis 11.000.000

und zwar

**7.550.622 Stückaktien  
aus dem Besitz der Altaktionäre, die dem Veräußerungsverbot unterliegen**

Nr. 1 bis 7.550.622

darunter

bis zu 376.200 Stückaktien,  
die im Zusammenhang mit der Abdeckung von Mehrzuteilungen  
im Wege des Wertpapierdarlehens bereitgestellt und  
kennnummernmäßig freigegeben werden

sowie

**2.750.878 Stückaktien  
aus der Kapitalerhöhung vom November 2000**

Nr. 8.249.123 bis 11.000.000

und

**698.500 Stückaktien  
aus dem Besitz der Altaktionäre**

Nr. 7.550.623 bis 8.249.122

– jeweils mit voller Gewinnanteilberechtigung für das am 1. Oktober 2000 beginnende Geschäftsjahr –

der

**Heiler Software AG**

Stuttgart

zum Geregelten Markt mit Aufnahme des Handels im Neuen Markt an der  
**Frankfurter Wertpapierbörse** zugelassen.

Frankfurt am Main, im November 2000

**COMMERZBANK**  
AKTIENGESELLSCHAFT

**GZ-Bank AG Frankfurt/Stuttgart**