



**Neunmonatsbericht  
der Openshop Holding AG  
vom 01.01.2001 bis zum 30.09.2001**

***openshop***  
*more than standard*

## Vorwort des Vorstands

Sehr geehrte Damen und Herren,

nach der Schwäche des eBusiness-Marktes im 1. Halbjahr 2001 war die Geschäftslage im 3. Quartal von einem Einbruch der Nachfrage für eBusiness-Lösungen geprägt. Die gesamtwirtschaftliche Lage und damit auch unser Marktumfeld haben sich weiter verschlechtert und die schrecklichen Ereignisse des 11. September haben die Weltwirtschaft zusätzlich verunsichert. Vor dem Hintergrund deutlich zurückgenommener Wachstumsprognosen, rückläufiger Frühindikatoren und steigender Arbeitslosenzahlen wurden die Budgets für Investitionen in die Informationstechnologie nochmals zurückgenommen. Laufende IT-Projekte wurden teilweise sogar gestoppt. In Deutschland und in den Industriestaaten weltweit wird eine Rezession nicht mehr ausgeschlossen.

Diese seit nunmehr neun Monaten anhaltende Lage hat auf dem Markt für Internet-Software zwischenzeitlich zu einer drastischen Konsolidierungsphase geführt. Zum einen haben sich die Budgets für eBusiness-Projekte verringert, zum anderen müssen die Anbieter mit steigendem Preisdruck kämpfen. Aufgrund der wegbrechenden Umsätze auch bei den Weltmarktführern für Internet-Software kommt es für jeden einzelnen Anbieter nun darauf an, die auf dynamisches Umsatzwachstum ausgelegten Unternehmensstrukturen möglichst schnell an die veränderten Rahmenbedingungen anzupassen. Einige Anbieter auch in Deutschland haben sich bereits aus dem Markt zurückgezogen, viele andere begegnen diesem Trend mit einem wiederholten massiven Personalabbau.

Dennoch gibt es eine ganze Reihe von Anzeichen, dass nach dem Hype um das Internet nun endlich viele Unternehmen beginnen, eBusiness ernsthaft zu nutzen. „Die angekündigte Revolution findet nicht statt, und darum glauben nun viele, alles sei vorbei. Aber nichts ist vorbei, sondern jetzt regiert eben die Realität,“ so kürzlich Jenoptik-Chef Lothar Späth. Die Diskussionen der letzten Monate hat Business und IT-Verantwortliche in den Unternehmen einander näher gebracht, was künftig dazu führen wird, dass die Internet-Technologien aus dem Verkauf und Marketing zunehmend auch für die internen Geschäftsprozesse eingesetzt werden. Es ist davon auszugehen, dass die IT künftig das gesamte Unternehmen und alle Geschäftsprozesse antreiben wird. IT wird damit aus einer rein technischen Disziplin zu einer voll integrierten Business-Dimension.

Gemäß einer aktuellen Studie von Accenture vom August 2001 zum Thema eCommerce will ein Großteil der europäischen Unternehmen trotz Konjunkturflaute weiterhin in den elektronischen Handel investieren. Die Ausgaben sollen gemäß der Umfrage unter 840 Vorstandsmitgliedern aus 25 Ländern in den nächsten 12 Monaten bis zu 15% gesteigert werden. Die Befragten waren sich europaweit einig, dass sich das Potential von eBusiness erst in den nächsten Jahren entfalten wird. 83% gehen davon aus, dass mit den neuen Technologien weitaus mehr Veränderungen verbunden sein werden als mit dem traditionellen eCommerce der

letzten drei Jahre. Die deutschen Manager stehen eBusiness skeptischer als ihre Kollegen aus anderen Ländern gegenüber. Nur 40% gaben an, dass ihre eBusiness-Aktivitäten erfolgreich waren, wofür unbefriedigende Erträge, Sicherheitsbedenken und Akzeptanzprobleme bei den Kunden als Gründe angegeben wurden. Bisher wurde laut Umfrage im Wesentlichen in eCommerce-Lösungen für Vertrieb und Marketing investiert. Inzwischen wollen rund 50% das Beschaffungswesen ausbauen.

Auch die aktuelle Umfrage zum Thema eBusiness in Deutschland von CAP GEMINI ERNST & YOUNG vom September 2001 bestätigt diese Grundaussagen. Der eBusiness-Hype ist eingebrochen. Als Reaktion setzt sich eine gesunde Skepsis durch, die aber von der Erkenntnis begleitet wird, dass die möglichen Wettbewerbsvorteile durch einen breiten Einsatz von Web-Technologien enorm profitieren und noch längst nicht ausgereizt sind. Als Top-Ziele sahen die über 300 Befragten in Deutschland eine Beschleunigung der Geschäftsprozesse, eine Steigerung der Attraktivität des Unternehmens und eine deutliche Verbesserung der individuellen Kundenansprache. Trotz zahlreicher laufender Projekte sahen sich vier von fünf befragten Unternehmen noch am Anfang ihrer eBusiness-Entwicklung. Zwei Drittel der befragten Unternehmen gaben an, dass eBusiness heute noch gar nicht dazu beigetragen hat, die Kosten zu senken oder den Unternehmenserfolg zu steigern. Bei den Großunternehmen sind es sogar über drei Viertel. Gerade diese Großen haben in den letzten Monaten realisiert, dass die Komplexität einer durchgängigen Nutzung von eBusiness klar unterschätzt wurde. Trotz der mangelnden Erfolge will laut Studie die Mehrzahl der Unternehmen in 2002 die Ausgaben für eBusiness aber erhöhen. Nur einige mittelständische Firmen wollen sich im nächsten Jahr zurückhalten, „doch insgesamt stehen die Ampeln für 2002 auf Grün“. Dabei sollen aus funktionaler Sicht die Investitionsschwerpunkte in den Bereichen Marketing/Vertrieb/CRM, eProcurement sowie Supply Chain Management liegen.

Die neue Strategie von Openshop als Lösungsanbieter, d.h. Produkte und Beratung, erweist sich als langfristig richtig. Die Themen von Openshop, Online-Geschäftskonzepte auf Basis von Geschäftsprozessen und Logistiklösungen, werden vom Markt künftig verstärkt nachgefragt.

Vor diesem Hintergrund sind die anstehenden Aufgaben bei Openshop, vor allem für das 4. Quartal klar umrissen. Openshop muss den eingeschlagenen Weg hin zum Anbieter für eBusiness-Lösungen aus einer Hand auch für Großkunden weiter vorantreiben. Auch wenn die nächsten drei bis sechs Monate noch schwierig sein werden, ist schon in 2002 mit einem deutlichen Anziehen der Nachfrage in einem dann weiter bereinigten Marktumfeld zu rechnen.

Der Vorstand

## Geschäftsüberblick und Finanzdaten

Während die gesamtwirtschaftlichen Faktoren seit Beginn des Jahres eine große Herausforderung für Unternehmen der IT-Branche darstellen und die Umsatzerlöse im 3. Quartal erstmals auch bei Openshop deutlich rückläufig waren, zeigte das im Frühjahr 2001 in die Wege geleitete Restrukturierungsprogramm dennoch Wirkung. Der Auftragsbestand zum 30.9.2001 betrug 1,6 Mio. Euro, dies entspricht gegenüber dem 30.6.2001 einer Steigerung von rund 88%.

Der Rückgang im Umsatz bei Openshop resultiert neben der schwachen Marktverfassung auch aus der Umstellung von indirektem Vertrieb auf Direktvertrieb sowie aus dem vorübergehend höheren Serviceanteil, den längeren Akquisitionszyklen und der längeren Realisierungsdauer im Projektbereich. Trotz dieses Umsatzrückganges konnte der Verlust des Quartals gegenüber dem 2. Quartal von 7,3 Mio. Euro auf 4,5 Mio. Euro reduziert werden.

Von den **Umsatzerlösen** des 3. Quartals in Höhe von 0,7 Mio. Euro entfielen auf Lösungen für eCommerce-Shops 100% (seit 1.1.2001: 84%). 68% der Umsatzerlöse der ersten neun Monate 2001 entfielen auf das Lizenzgeschäft, 32% auf Services. Im 3. Quartal 2001 betrug der Lizenzanteil 54% gegenüber 74% im 2. Quartal 2001 74%. Aus der geringen Umsatzbasis kann derzeit aber keine allgemeine Aussage abgeleitet werden. Es wird jedoch angestrebt, in 2002 ein Verhältnis zwischen Lizenz- und Serviceerlösen von 45 zu 55 und mittelfristig von 60 zu 40 zu erreichen. In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2001 erzielte Openshop 18% der Umsatzerlöse mit Lexware und 14% mit Skyva.

Aufgrund der rückläufigen Umsatzerlöse ergab sich im 3.Quartal beim **Bruttoergebnis** ebenfalls ein deutlicher Rückgang von 1,4 Mio. Euro auf 0,5 Mio. Euro.

Bei den **Vertriebs- und Marketingkosten** des 3. Quartals sind bereits Auswirkungen aus dem eingeleiteten Kosteneinsparungsprogramm festzustellen, die zu einem Rückgang um 10% von 0,8 Mio. Euro auf 0,7 Mio. Euro führten. Die Kosten der ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2001 sind durch einmalige Restrukturierungskosten in Höhe von rund 3,8 Mio. Euro geprägt, die u.a. mit den inzwischen beendeten Aktivitäten in den USA verbunden sind.

Der Vertriebsbereich war in den vergangenen drei Monaten im Wesentlichen durch die Umstellung des indirekten Produktvertriebs auf einen direkten Vertrieb von Produkten, Consulting und Services nach dem Motto „Maßgeschneiderte eBusiness-Lösungen aus einer Hand“ geprägt. Zur Verbesserung der Kundennähe wurden mit den Standorten in Wiesbaden und Hannover neue Niederlassungen aufgebaut und erfahrene Consultants und Projektleute eingestellt. Im Bereich Marketing liefen die Maßnahmen zur Vorbereitung der Systems in München auf Hochtouren. Openshop hat die Chance dieses wichtigen Messeereignisses dazu genutzt, mit einem vollständig überarbeiteten Erscheinungsbild sowohl auf Bereichsebene wie auch für die gesamte Firmengruppe sich als Anbieter von eBusiness-Lösungen aus einer

Hand zu präsentieren. Der neue Slogan „more than standard“ im Erscheinungsbild von Openshop deutet darauf hin, dass neben standardisierter Software für unterschiedlichste Anwendungen im Internet nun auch umfassende Consulting- und Serviceangebote von erfahrenen Beratern zur Verfügung stehen.

Auch bei den **Allgemeinen und Verwaltungskosten** ergab sich im 3. Quartal ein Rückgang gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode, wenngleich die Kosten in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2001 durch einmalige Kosten für Restrukturierung in Höhe von rund 0,5 Mio. Euro geprägt sind und insgesamt mit rund 2,9 Mio. Euro entsprechend über dem Vorjahreswert von 2,4 Mio. Euro lagen.

Wesentliche interne Projekte waren im 3. Quartal die Effizienzsteigerung im Vertrieb, der Ausbau und die Anpassung des Vertriebscontrollings, Verbesserung des Angebotsprozesses sowie die Unterstützung der Vertriebsmitarbeiter bei der Umstellung auf einen Direktvertrieb. Im Rahmen des Kostensenkungsprogramms wurde im 3. Quartal auch die Geschäftsführung der Openshop Internet Software GmbH verkleinert.

Im Anstieg der Kosten für **Forschung und Entwicklung** von 1,2 Mio. Euro im Vorjahresquartal auf 2,5 Mio. Euro im 3. Quartal 2001 spiegeln sich die sehr hohen Vorleistungen von Openshop in die neue Basistechnologie wider. Die im Juni 2001 erworbene Basistechnologie ist während der vergangenen Monate weiter entwickelt worden und konnte bereits auf der Systems im Oktober 2001 in München in einer ersten Demoversion vorgestellt werden. Der größte Teil der Entwicklungsmannschaft von Openshop arbeitet mit Hochdruck an dem nächsten Release, das Openshop auch für Großkunden zum interessanten Anbieter umfassender eBusiness-Lösungen macht. Von den Kosten für diese Entwicklung wurden bisher lediglich die externen Anschaffungskosten aktiviert, alle übrigen Vorleistungen wurden aufwandswirksam verbucht.

Die bewährte Openshop Business 2 Technologie wurde vor allem hinsichtlich weiterer Steigerung der Performance und der Stabilität weiterentwickelt. Außerdem wurde der Lizenzmechanismus überarbeitet. Das Openshop Business 2.5 Paket wird nun standardmäßig mit dem Flow Editor und dem Auction Modul ausgeliefert. Somit steht den Kunden dieser bewährten Technologie von Anfang an ein umfassendes Entwicklungspaket zur Verfügung, das sich in der Praxis bewährt hat und nach wie vor zu einem sehr interessanten Preis-/Leistungsverhältnis angeboten wird. Gleichzeitig wurde das Auction Modul erweitert. Es arbeitet nun standardmäßig mit einer mySQL Datenbank und ist damit Loadbalancing-fähig. Außerdem stehen zusätzliche Auktionstypen „Dutch“ und „Vickrey“ zur Verfügung.

In unserem neuen Testlabor konnten wir die Leistungsfähigkeit von Business 2.5 erneut nachweisen. Innerhalb von 24 Stunden sind mit einem Clustersystem unter dem Betriebssystem Linux ca. 1,3 Mio. Transaktionen erfolgreich bearbeitet worden. Bei einem Anteil von 25% Bestellungen kam das Gesamtsystem auf rund 325.000 Bestellungen innerhalb von 24 Stunden. Damit ist der Nachweis erbracht, dass die Openshop eBusiness-Produkte für Kunden aller Größenordnungen attraktiv sind.

Die Entwicklung der neuen prozessorientierten Plattform und des Logistikleitstandes in Zusammenarbeit mit Skyva kamen in den vergangenen Monaten planmäßig voran. Der ROI für unsere Investitionen in dieses Thema wird voraussichtlich bereits im laufenden Geschäftsjahr erreicht.

Vor allem aufgrund der rückläufigen Zinssätze am Markt für Festgeld und durch das geringere Anlagevolumen ergaben sich im 3. Quartal 2001 **Zinserträge** in Höhe von 0,8 Mio. Euro, die deutlich unter dem vergleichbaren Vorjahreswert von 1,4 Mio. Euro lagen. Außerdem ist im Zinsertrag des 3. Quartals des Vorjahres ein Kursgewinn von rund 0,4 Mio. Euro enthalten, dem im laufenden Geschäftsjahr kein entsprechender Ertrag gegenübersteht. Im Vergleich der Neunmonatszeiträume spiegelte sich im Geschäftsjahr 2000 der Zufluss des Emissionserlöses erst Ende März 2000 wider, der dazu führte, dass im Vorjahr erst ab April finanzielle Mittel in erheblichem Umfang zur Verfügung standen.

Insgesamt ergab sich im 3. Quartal 2001 ein **Periodenverlust** von 4,5 Mio. Euro der vor allem aufgrund geringerer Umsatzerlöse und höherer Entwicklungskosten deutlich über dem entsprechenden Zeitraum des Vorjahres lag. Auch beim Vergleich der ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2001 mit dem Vorjahr ist zu berücksichtigen, dass in den Daten für 2001 rund 3,8 Mio. Euro an einmaligen Restrukturierungskosten im Wesentlichen für die Beendigung des US-Engagements und die Bereinigung des Beteiligungsportfolios enthalten sind. Außerdem haben die hohen Vorleistungen und Investitionen in die neue Basistechnologie in 2001 zu einem erheblichen Anstieg der Entwicklungskosten geführt.

Seit dem 1. Juli 2001 wird bei Openshop in der neuen Organisationsstruktur mit sechs themenorientierten Business Units und zwei Competence Centers gearbeitet. Aufgrund der noch nicht endgültig feststehenden Aufteilung und der noch nicht abgeschlossenen Anpassung des internen Berichtswesens sind Segmentdaten erst bis zum Ende des Geschäftsjahres verfügbar.

Der Schwerpunkt der Aktivitäten von Openshop liegt mit den vier Standorten in Ulm, München, Wiesbaden und Hannover inzwischen ausschließlich auf Deutschland. Die US-Aktivitäten wurden zum 30.6.2001 eingestellt.

Nach wie vor ist die **Bilanz** durch den hohen Bestand an Festgeldern unterschiedlicher Laufzeit und festverzinslichen Wertpapieren mit einer Restlaufzeit zwischen 9 und 18 Monaten geprägt. Die Summe der liquiden Mittel belief sich zum 30.9.2001 auf rund 67 Mio. Euro, nach 82 Mio. Euro zum Ende des letzten Geschäftsjahres.

In den **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** in Höhe von rund 3,6 Mio. Euro sind rund 1,2 Mio. Euro an Forderungen enthalten, die nach deutschen Rechnungslegungsvorschriften bereits voll erfasst, nach US-GAAP aber erst über einen Zeitraum von mehreren Monaten realisiert werden können. Die entsprechende Korrekturposition ist auf der Passivseite unter „Umsatzabgrenzung/ Rechnungsabgrenzung“ zu finden.

Die Position **Rechnungsabgrenzung** und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände hat sich von rund 3 Mio. Euro zum Ende des letzten

Geschäftsjahres auf 2,5 Mio. Euro zum 30.9.2001 verringert. Ursache hierfür sind einerseits hohe abgegrenzte Zinserträge und einbehaltene Kapitalertragsteuern, die erst später zur Auszahlung kommen (insgesamt rund 2,2 Mio. Euro), sowie Vorsteuer in Höhe von 0,3 Mio. Euro.

Der Anstieg der **immater. Vermögensgegenstände** von 0,85 Mio. Euro auf 1,5 Mio. Euro spiegelt die aktivierten Anschaffungskosten für den Erwerb von Nutzungsrechten an der neuen Basistechnologie wider.

Die **Rückstellungen** in Höhe von 1,5 Mio. Euro setzen sich zum 30.9.2001 wie im Vorjahr im Wesentlichen aus Rückstellungen für Resturlaub und variable Gehälter sowie für ausstehende Rechnungen zusammen.

Im **Eigenkapital** in Höhe von rund 72,5 Mio. Euro führt die Kapitalrücklage nach wie vor zu einer sehr soliden Kapitalstruktur, was zum 30.9.2001 in einer Eigenkapitalquote von 94% (Vorjahr: 94%) zum Ausdruck kommt. Bei der Entwicklung des konsolidierten Eigenkapitals zum 30.9.2001 ergaben sich gegenüber den Verhältnissen zum 31.12.2000 lediglich Veränderungen aufgrund des Fehlbetrags der Periode in Höhe von 15,7 Mio. Euro und der Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung in Höhe von -0,3 Mio. Euro.

In den ersten neun Monaten 2001 wurden rund 13 Mio. Euro für die gewöhnliche Geschäftstätigkeit eingesetzt, wobei dieser Betrag wie im entsprechenden Vorjahreszeitraum im Wesentlichen durch den Periodenverlust geprägt war. Der Liquiditätsabfluss aus dem Investitionsbereich belief sich auf 1,9 Mio. Euro, nach 3,2 Mio. Euro in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2000.

In den ersten neun Monaten 2001 wurde im Wesentlichen in den Erwerb von Nutzungsrechten an fremder Software (1,2 Mio. Euro) sowie EDV-Hardware (0,6 Mio. Euro) investiert. Entgegen den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2000, die durch den Zufluss des Emissionserlöses aus dem Börsengang geprägt waren, ergaben sich im Vergleichszeitraum 2001 aus dem Finanzierungsbereich keine wesentlichen Effekte. Somit ergab sich für die ersten neun Monate 2001 eine **Veränderung der liquiden Mittel** bzw. ein **Cash Flow** von -15,3 Mio. Euro nach 82,3 Mio. Euro im entsprechenden Vorjahreszeitraum.

## Die Entwicklung der Openshop-Aktie

Während des gesamten 3. Quartals 2001 und auch während der letzten Wochen bewegte sich der Kurs der Openshop-Aktie auf einem relativ stabilen Niveau zwischen 6 und 7 Euro. Die Kursausschläge aufgrund der Ereignisse vom 11. September mit einem massiven Kursrückgang auf breiter Front und einem darauffolgenden kontinuierlichen Anstieg wurden von der Openshop-Aktie nicht nachgezeichnet. Die Umsätze waren während der vergangenen Monate ebenfalls äußerst gering und bewegten sich im Tagesdurchschnitt unter 10.000 Stück.

Auch die Veröffentlichung, dass sich durch die Übernahme sämtlicher Aktien (rund 23%) von der 3i plc. durch die Landesbank Baden-Württemberg im Gesellschafterkreis eine wesentliche Verschiebung ergab, hatte auf die Kursentwicklung keinen Einfluss.

Auf der Systems im Oktober 2001 hat der Vorstand von Openshop neben der Vorstellung der neuen Basistechnologie die Chance genutzt, im Rahmen einer Podiumsdiskussion und in Einzelgesprächen auch einer Reihe von Investoren die neue Strategie und die derzeitigen Aktivitäten vorzustellen. Aufgrund der Zurückhaltung vieler Investoren hinsichtlich Technologieunternehmen vor allem des Neuen Marktes beabsichtigt der Vorstand von Openshop erst nach erfolgreichem Abschluss der derzeitigen Akquisitionsbemühungen, eine breiter angelegte Informationsveranstaltung für bestehende und künftige Investoren durchzuführen.

Meldepflichtiger Wertpapierbestand „Directors Holdings“ der Openshop Holding AG zum 30. September 2001:

<b>Vorstand</b>	Anzahl Openshop-Aktien	Anzahl Stock Options
Bruno Rücker (CEO)	0	80.000
Uwe Hagenmeier (COO)	484.338	8.878
Peter Kuhl (CFO)	53.570	6.062
Timo Weithöner (CTO)	160.698	10.194

<b>Aufsichtsrat</b>	Anzahl Openshop-Aktien
Markus Kress (Vorsitz)	483.968
Dr. Thomas Gutschlag	14.124
Dr. Roland Mecklinger	142
Klaus Langer	0
Klaus C. Plönzke	9.250
Dr. Klaus Neugebauer	0

## Personalentwicklung

Mit dem Wandel vom eCommerce-Softwarehersteller mit überwiegend indirektem Vertrieb zum eBusiness-Lösungsanbieter mit Direktvertrieb auch bei Großkunden haben sich die Anforderungen und der Anspruch an die Mitarbeiter deutlich verändert. Personalentwicklung wird deshalb als zentrales Thema bei Openshop immer wichtiger. So wurde im 3. Quartal die Förderung und Unterstützung des Vertriebs verstärkt, um sich auf die neuen Aufgaben vorzubereiten. Daneben werden vor allem für die Leiter der neuen Geschäftseinheiten Management-Trainings und Coaching durchgeführt.

Zum Ende des 3. Quartals beschäftigte die Openshop Gruppe 165 Mitarbeiter an vier Standorten. Dies bedeutet gegenüber dem 30.6.2001 (170 Mitarbeiter) einen leichten Rückgang, der einerseits durch die hohen Vorleistungen und einen entsprechenden Personalaufbau im Zusammenhang mit der Entwicklung der neuen Basistechnologie und andererseits mit einem Abbau der Vertriebsressourcen geprägt ist.

Entsprechend einer Zuordnung nach den neu gebildeten Funktionsbereichen ergibt sich folgende Übersicht:

	Neu-Ulm	München	Wiesbaden	Hannover	Summe
Vorstand/Geschäftsführung	4	2			6
Sekretariat/Assistenz	2	1			3
Business Units	29	21	7	14	71
(Key) Account Management	1				1
Competence Center	26,5	0	0	12,5	39
Support/Verwaltung	27,5	6	0	11,5	45
<b>Gesamt</b>	<b>90</b>	<b>30</b>	<b>7</b>	<b>38</b>	<b>165</b>

## Ausblick

Aufgrund der gegenüber dem 2. Quartal noch geringeren Investitionsbereitschaft in den IT-Bereich und das eBusiness sowie durch die hohe Verunsicherung einer drohenden Rezession werden die Umsatzerlöse von Openshop im Geschäftsjahr 2001 das Vorjahresniveau nicht erreichen.

Trotz der bereits eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen wird der für das 4. Quartal 2001 anstehende Verlust über unseren Erwartungen liegen. Weitere Anpassungsmaßnahmen bei Personal- und Sachkosten sind kurzfristig erforderlich und werden das Periodenergebnis zusätzlich belasten. Insgesamt ist mit einem Jahresfehlbetrag von über 20 Mio. Euro zu rechnen.

Dennoch sind die Aussichten, im 4. Quartal des Geschäftsjahres 2002 den break-even zu erreichen, grundsätzlich nicht schlechter geworden. Diese Einschätzung wird durch die derzeit zu beobachtende Bereinigung am Markt für eBusiness-Anbieter sowie durch eine Vielzahl von Marktstudien und aktuellen Umfragen unterstützt, die für das Jahr 2002 auch in Deutschland von steigenden Ausgaben für eBusiness-Lösungen ausgehen. Die positive Resonanz der Kunden auf die neue Basistechnologie von Openshop unterstützt diese Einschätzung. Die solide finanzielle Basis ermöglicht Openshop zudem über den Erwerb weiterer Unternehmen oder Unternehmensteile das Wachstum schon kurzfristig deutlich zu erhöhen.

Openshop Investor Relations

Annette Fischer, Tanja Schneider

e-Mail: [investorrelations@openshop.com](mailto:investorrelations@openshop.com)

Telefon: +49 (0) 7 31 15 53-370

Telefax: +49 (0) 7 31 15 53-111

Internet: <http://www.openshop.com>

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (in TEUR, nach US-GAAP, ungeprüft)	Quartalsbericht	Quartalsbericht	9-Monatsbericht	9-Monatsbericht
	III/2001	III/2000		
	01.07.2001- 30.09.2001	01.07.2000- 30.09.2000	01.01.2001- 30.09.2001	01.01.2000- 30.09.2000
Umsatzerlöse	686	1.726	3.612	4.889
Herstellungskosten	-141	-334	-1.133	-590
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>545</b>	<b>1.392</b>	<b>2.479</b>	<b>4.299</b>
Vertriebskosten	-2.531	-2.923	-9.799	-6.080
Allgemeine und Verwaltungskosten	-300	-658	-2.762	-2.377
Forschungs- und Entwicklungskosten	-2.533	-1.168	-6.414	-2.524
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	0	0	0	0
Abschreibungen auf Firmenwert	-53	-89	-172	-138
Abschreibungen auf Sachanlagen (und immaterielle Vermögensgegenstände)	-476	-369	-1.061	-633
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>-5.348</b>	<b>-3.815</b>	<b>-17.729</b>	<b>-7.453</b>
Zinserträge/-aufwendungen	802	1.441	2.712	1.883
Beteiligungserträge	0	0	0	0
Erträge/Aufwendungen aus assoziierten Unternehmen	0	-162	-921	-162
Währungsgewinne/-verluste	0	0	0	0
Sonstige Erlöse/ Aufwendungen	3	184	213	353
<b>Ergebnis vor Steuern (und Minderheitenanteilen)</b>	<b>-4.543</b>	<b>-2.352</b>	<b>-15.725</b>	<b>-5.379</b>
Steuern vom Einkommen und Ertrag	0	0	0	0
Außerordentliche Erträge/Aufwendungen	0	0	0	0
<b>Ergebnis vor Minderheitenanteilen</b>	<b>-4.543</b>	<b>-2.352</b>	<b>-15.725</b>	<b>-5.379</b>
Minderheitenanteile	0	0	0	0
<b>Periodenergebnis</b>	<b>-4.543</b>	<b>-2.352</b>	<b>-15.725</b>	<b>-5.379</b>
Ergebnis pro Aktie (unverwässert in €)	-0,48	-0,26	-1,66	-0,60
Ergebnis pro Aktie (voll verwässert in €)	-0,48	-0,26	-1,66	-0,60
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Anzahl an Aktien (unverwässert)	9.500.000	8.927.886	9.500.000	8.927.886
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Anzahl an Aktien (verwässert)	9.500.000	8.927.886	9.500.000	8.927.886

<b>Konzern-Bilanz</b> (in TEUR, nach US-GAAP)	30.09.2001 (ungeprüft)	31.12.2000
<b>Aktiva</b>		
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände</b>		
Liquide Mittel/Flüssige Mittel und kurzfristige Anlagen	17.169	32.453
Wertpapiere des Umlaufvermögens/ Marktgängige Wertpapiere held to maturity	0	25.625
Sonstige Beteiligungen	0	150
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.636	2.838
Forderungen gegen Unternehmen mit Beteiligungsverhältnis/ im Verbundbereich	0	474
Unfertige Leistungen abzüglich erhaltener Anzahlungen	194	648
Vorräte	105	403
Geleistete Anzahlungen	24	18
Latente Steuern	0	0
Rechnungsabgrenzung und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	2.535	2.992
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt</b>	<b>23.663</b>	<b>65.601</b>
Sachanlagevermögen, netto	1.575	1.405
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto	1.486	846
Finanzanlagen/Assoziierte Unternehmen, netto	0	921
Geschäfts- oder Firmenwert, netto	702	920
Marktgängige Wertpapiere held to maturity	49.522	24.252
<b>Aktiva , gesamt</b>	<b>76.948</b>	<b>93.945</b>
<b>Passiva</b>		
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	0	44
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistung	1.101	1.794
Erhaltene Anzahlungen	0	0
Rückstellungen	1.457	1.245
Umsatzabgrenzung/Rechnungsabgrenzung	1.222	965
Verbindlichkeiten aus Steuern/Ertragssteuern	423	788
Latente Steuern	0	0
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	320	622
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>4.523</b>	<b>5.458</b>
Langfristige Darlehen	16	46
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital/Grundkapital	9.500	9.500
Kapitalrücklage	94.942	94.942
Eigene Anteile	0	0
Bilanzverlust	-31.444	-15.719
Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	-589	-282
<b>Eigenkapital, gesamt</b>	<b>72.409</b>	<b>88.441</b>
<b>Passiva, gesamt</b>	<b>76.948</b>	<b>93.945</b>

Anmerkung: Aufgrund der erstmals erfolgten separaten Darstellung der Abschreibungen ist die Vergleichbarkeit mit den Darstellungen in früheren Quartalsberichten nur in eingeschränktem Umfang möglich.

<b>Konzern-Kapitalflussrechnung (in TEUR)</b>	<b>01.01.2001- 30.09.2001</b>	<b>01.01.2000- 30.09.2000</b>
<b>Cash Flow aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit:</b>		
Periodenergebnis (nach Steuern)	-15.725	-5.379
Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Anlagevermögens	1.477	771
Verlust aus Unternehmensbeteiligungen	921	0
Zahlungsunwirksames Ergebnis aus marktgängigen Wertpapieren	115	0
Ergebnis aus Abgang Anlagevermögen	177	0
<i>Veränderungen des Working Capitals:</i>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-323	714
Unfertige Leistungen abzüglich erhaltener Anzahlungen	454	-29
Vorräte	298	2
Geleistete Anzahlungen	-6	-66
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Aktiva	457	-1.533
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-693	597
Personalarückstellungen und -verbindlichkeiten	-56	316
Verbindlichkeiten aus Steuern	-365	-89
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	-34	635
Rechnungsabgrenzungsposten	256	-1.936
<b>Nettoausgaben aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>-13.047</b>	<b>-5.997</b>
<b>Cash Flow aus dem Investitionsbereich:</b>		
Investitionen in Sachanlagen	-935	-994
Verkauf von kurzfristigen Wertpapieren	25.613	0
Erwerb von langfristigen Wertpapieren/Goodwill	-25.412	-1.936
Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens	-1.150	-293
<b>Nettoausgaben aus dem Investitionsbereich</b>	<b>-1.884</b>	<b>-3.223</b>
<b>Cash Flow aus dem Finanzierungsbereich:</b>		
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-44	0
Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	0	-767
Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-30	-455
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	0	-2.301
Kapitalerhöhungen	0	95.317
<b>Nettoausgaben bzw. -einnahmen aus dem Finanzierungsbereich</b>	<b>-74</b>	<b>91.794</b>
Differenz aus Währungsumrechnung	-279	-282
<b>Cash Flow</b>	<b>-15.284</b>	<b>82.292</b>
Flüssige Mittel und kurzfristige Kapitalanlagen - Beginn der Periode	32.453	6.780
Flüssige Mittel und kurzfristige Kapitalanlagen - Ende der Periode	17.169	89.072
<b>Veränderung der flüssigen Mittel und kurzfristigen Kapitalanlagen</b>	<b>-15.284</b>	<b>82.292</b>
<b>Weitere Zusatzinformationen:</b>		
Geleistete Zahlungen während des Geschäftsjahres für Zinsen	4	288
Geleistete Zahlungen während des Geschäftsjahres für Ertragssteuern	0	0

Entwicklung des konsolidierten Eigenkapitals der Openshop Holding AG für die Geschäftsjahre 1999, 2000 und 01.01.-30.09.2001	Grundkapital		Kapital- rücklage	Forderungen gegen Gesellschafter	Bilanz- verlust	Eigenkapital- differenz aus Währungs- umrechnung	Gesamt	Compre- hensive loss
	Anzahl	1.000 €	1.000 €	1.000 €	1.000 €	1.000 €	1.000 €	1.000 €
<b>Konsolidiertes Eigenkapital zum 31. Dezember 1998</b>	<b>1.290.093</b>	<b>1.288</b>	<b>782</b>	<b>-1.952</b>	<b>-595</b>	<b>0</b>	<b>-477</b>	
EURO-Umstellung		1	-1	0	0	0	0	
Ausgabe von Aktien im Zusammenhang mit Verzicht auf Gesellschafterdarlehen	26.607	27	-27	1.510	0	0	1.510	
Ausgabe von Aktien	575.579	576	6.731	0	0	0	7.307	
Verzicht auf Gesellschafterdarlehen		0	0	442	0	0	442	
Jahresfehlbetrag		0	0	0	-5.193	0	-5.193	<b>-5.193</b>
Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung		0	0	0	0	-149	-149	-149
<b>Comprehensive Loss</b>								<b>-5.342</b>
<b>Konsolidiertes Eigenkapital zum 31. Dezember 1999</b>	<b>1.892.279</b>	<b>1.892</b>	<b>7.485</b>	<b>0</b>	<b>-5.788</b>	<b>-149</b>	<b>3.440</b>	
Kapitalerhöhung aus der Kapitalrücklage	5.676.837	5.677	-5.677	0	0	0	0	
Ausgabe von Aktien	1.930.884	1.931	102.337	0	0	0	104.268	
Kosten im Zusammenhang mit der Ausgabe von Aktien		0	-9.203	0	0	0	-9.203	
Jahresfehlbetrag		0	0	0	-9.931	0	-9.931	<b>-9.931</b>
Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung		0	0	0	0	-133	-133	-133
<b>Comprehensive Loss</b>								<b>-10.064</b>
<b>Konsolidiertes Eigenkapital zum 31. Dezember 2000</b>	<b>9.500.000</b>	<b>9.500</b>	<b>94.942</b>	<b>0</b>	<b>-15.719</b>	<b>-282</b>	<b>88.441</b>	
Jahresfehlbetrag		0	0	0	-15.725	0	-15.725	<b>-15.725</b>
Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung		0	0	0	0	-307	-307	-307
<b>Comprehensive Loss</b>								<b>-16.032</b>
<b>Konsolidiertes Eigenkapital zum 30. September 2001</b>	<b>9.500.000</b>	<b>9.500</b>	<b>94.942</b>	<b>0</b>	<b>-31.444</b>	<b>-589</b>	<b>72.409</b>	