



Geschäftsbericht 2001 der OpenShop Holding AG

OpenShop Holding AG

Wegenerstr. 13
D-89231 Neu-Ulm
Telefon +49 (0) 7 31 15 53-0
Telefax +49 (0) 7 31 15 53-111
pr@openshop.com
www.openshop.com

OpenShop Holding AG

Niederlassung München
Paul-Gerhardt-Allee 46
D-81245 München
Telefon +49 (0) 89 4 50 79-0
Telefax +49 (0) 89 4 50 79-111

OpenShop Holding AG

Niederlassung Wiesbaden
Wilhelmstr. 62
D-65183 Wiesbaden
Telefon +49 (0) 6 11 3 08 64-0
Telefax +49 (0) 6 11 3 08 64-25

OpenShop Holding AG

Niederlassung Hannover
Karl-Wiechert-Allee 57
D-30625 Hannover
Telefon +49 (0) 5 11 5 44 42-0
Telefax +49 (0) 5 11 5 44 42-118

Allgemeines Inhaltsverzeichnis

Aktionärsbrief	2
Organe	6
Vorstandsinterview	10
Börse	16
Unternehmen	20
Lösungen	24
Finanzen Konzern/AG	29
Bericht des Aufsichtsrates	110
Glossar	112

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

nach dem Börsengang in 2000 war das Geschäftsjahr 2001 ein schwieriges Jahr für Openshop. Die dramatische Entwicklung des IT-Marktes und des eBusiness-Bereichs in den letzten zwölf Monaten sowie die deutliche Abschwächung der Weltwirtschaft haben unser Geschäftsergebnis maßgeblich beeinflusst und uns vor große Herausforderungen gestellt, auf die wir entschlossen reagiert haben.

Das gute Ergebnis von Openshop im Geschäftsjahr 2000 mit einer Umsatzsteigerung von 300 % spiegelte das weltweite Wachstum der gesamten IT-Branche wider. Bis ins Frühjahr 2001 deutete vieles auf ein weiterhin dynamisches Wachstum hin. Dennoch mussten viele hoffnungsvolle Unternehmen schmerzvoll erfahren: Ab dem zweiten Quartal war der Aufschwung definitiv vorbei. Auch unser Geschäftsjahr 2001 stand ganz im Zeichen dieses Markteinbruchs. Doch wir haben daraus gelernt und unsere Konsequenzen gezogen. Aktuelle Konjunkturdaten geben allerdings noch keinen Anlass, auf eine kurzfristige Marktbelebung zu hoffen.

Die Anforderungen an eBusiness-Strategien ändern sich

Die Unternehmen haben zwischenzeitlich feststellen müssen, dass Shop-Systeme alleine nicht die Antwort auf die Frage geben: „Wie sieht mein internetbasiertes Geschäftskonzept aus?“ Ein solches Geschäftskonzept besteht aus weit mehr als einem Shop im Internet. Der Kunde benötigt die Integration dieser Software in seine bestehende IT-Infrastruktur. Außerdem sucht er nach geeigneten Lösungen für Fragen wie zum Beispiel: „Wie kann ich die Kundenbindung erhöhen?“ Oder: „Wie muss ich die logistische Anbindung meiner Lieferanten gestalten?“

Openshop hat diese Veränderungen erkannt, sein Leistungsangebot deutlich erweitert und das Geschäftsmodell den Marktbedürfnissen angepasst. Die Positionierung als Anbieter von Lösungen für internetbasierte Geschäftskonzepte im eBusiness-Bereich erforderte unter anderem die verstärkte Investition in den Ausbau des Produktportfolios. Des Weiteren musste mit dem Aufbau eines Direktvertriebs begonnen werden. Die Kompetenz von Openshop in den Bereichen Consulting und Systemintegration galt es deutlich zu erhöhen, um dem Anspruch als Lösungsanbieter gerecht zu werden. Über neue strategische Partnerschaften mit anderen Produkt- und Lösungsanbietern haben wir das Angebotsspektrum des Unternehmens ergänzt.

Durchgängige Lösungen aus einer Hand

Damit sind wir heute in der Lage, unseren Kunden ein umfangreiches Lösungsportfolio anzubieten, das wesentliche Aspekte für internetbasierte Geschäftskonzepte beinhaltet. Das Leistungsspektrum umfasst neben der Softwareentwicklung und dem Consulting auch Systemintegration, Training, Support und Betrieb. Das Lösungsangebot reicht dabei von Marktplätzen, Shop- und eProcurement-Lösungen bis hin zu Logistik Anwendungen. Damit verfügt Openshop über ein solides Fundament als Anbieter von Internetanwendungen.

Das Jahr 2001 in Zahlen

Der bereits erwähnte Einbruch des IT-Marktes führte nicht nur zur allgemeinen Ernüchterung nach dem Internet-Hype, sondern wirkte sich auch deutlich negativ auf die Geschäftsentwicklung von Openshop aus. Einerseits beschleunigte sich der Rückgang des Umsatzes aus dem Openshop-Stammgeschäft, dem Verkauf von Internetshop-systemen. Andererseits verzögerte sich der Aufbau des Neukundengeschäftes über den Direktvertrieb. Der Umsatz sank um knapp 47 % von rund 6,6 Mio. € im Vorjahreszeitraum auf 3,5 Mio. € im Geschäftsjahr 2001. Der Jahresfehlbetrag betrug 26,1 Mio. €, davon entfielen allein 11,4 Mio. € auf das vierte Quartal. Damit belief sich das Ergebnis pro Aktie auf –2,75 € im Vergleich zu –1,09 € im Vorjahr. Der Ergebnisrückgang war wesentlich von den einmaligen Kosten für die Restrukturierung des Unternehmens in Höhe von 8,1 Mio. € geprägt. Hier sind insbesondere die Kosten für den Personalabbau und die Wertberichtigungen auf Firmenbeteiligungen zu nennen. Der Verlust aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit belief sich auf 29,2 Mio. €.

Ein guter Partner für die Zukunft

Das Geschäftsjahr 2001 war für Openshop ein Jahr des massiven Umbaus. Trotz der derzeitigen Marktschwäche und den damit verbundenen unbefriedigenden Ergebnissen blickt Openshop optimistisch in die Zukunft. Teil der Unternehmensstrategie war es schon immer, nicht nur organisch, sondern auch durch Zukäufe zu wachsen und das Produktportfolio zu erweitern. Diese Möglichkeit gewann durch die Neuausrichtung von Openshop und die damit verbundene Profilierung deutlich an Bedeutung. Die wichtigsten Akquisitionsziele für eine sinnvolle Ergänzung des Leistungsspektrums und der Kompetenzfelder von Openshop waren daher eine etablierte Vertriebsorganisation und eine ebenso solide Geschäftsbasis im Zielsegment der 1000 größten Unternehmen in Deutschland.

Genau diese Komponenten erfüllt USU mit seinem starken Vertrieb mit 40 Account-Managern und einer – mit 400 Kunden – attraktiven Kundenbasis. Die USU AG, als etablierter Anbieter von Knowledge Management, IT-Controlling sowie Business-Integration ist daher der ideale Partner für Openshop. Der Zusammenschluss beider Unternehmen ermöglicht es uns, ein erweitertes Lösungsangebot mit zusätzlichem Wachstumspotenzial zu gestalten. Durch die angestrebte Verbindung von Wissen und Prozessen in einem integrierten Lösungsangebot wird die neue Gesellschaft ihren Kunden im eBusiness künftig neue Perspektiven eröffnen können. Auch die META Group zählt die Kompetenzfelder Wissensmanagement und prozessorientierte Lösungen in ihrer aktuellen Studie zu den attraktivsten Wachstumsthemen der nahen Zukunft.

Gemeinsam sind wir stark

Mit der erfolgreichen Umstrukturierung und dem genehmigten Zusammenschluss zur USU-Openshop AG haben wir gute Voraussetzungen, um gemeinsam die Herausforderungen der Zukunft erfolgreich zu bestehen. Mit unserer etablierten Kundenbasis, unserer konsequent weiterentwickelten Technologie sowie der starken Vertriebsorganisation wollen wir dem eBusiness-Markt neue Impulse geben und uns als profitables Unternehmen etablieren.

Ich bin überzeugt, dass wir uns in dem sehr dynamischen Markt mit nachhaltigem Erfolg behaupten werden. Auch 2002 wird ein schwieriges Jahr werden, aber es ist unser Ziel, den Break-even auf EBITDA-Basis im vierten Quartal zu erreichen. Das Geschäftsjahr 2003 wollen wir positiv abschließen. Und für die folgenden zwei Jahre streben wir ein durchschnittliches Wachstum von zirka 20 % an. Diese Ziele sind ambitioniert, aber realistisch.

Im Namen des gesamten Vorstands bedanke ich mich bei allen Aktionärinnen und Aktionären für Ihr Vertrauen.

Ihr
Bruno Rücker
Vorstandsvorsitzender

OpenShop auf einen Blick

Vorstand:

Thomas Egner †

Vorstandsvorsitzender, Verantwortungsbereiche: Marketing, Sales, Business Development

Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre war Thomas Egner am Forschungsinstitut für anwendungsorientierte Wissensverarbeitung in Ulm (FAW) als Vorstandsassistent für Öffentlichkeitsarbeit und Marketing zuständig. Gemeinsam mit Uwe Hagenmeier baute er von 1995 bis 1998 als kaufmännischer Geschäftsführer die OpenNet Internet Solutions GmbH in Ulm als erfolgreichen regionalen Internet Service Provider auf. Seit Gründung der OpenShop Holding AG im Dezember 1998 war er Vorstandsvorsitzender. Thomas Egner verstarb am 25. Januar 2001 bei einem tragischen Flugzeugabsturz.

Bruno Rücker

Vorstandsvorsitzender ab 1.3.2001, Verantwortungsbereiche: Projektgeschäft, Marketing, Public Relations, Sales und Business Development

Der Diplom-Kaufmann Bruno Rücker begann seine berufliche Laufbahn 1976 bei der Triumph Adler AG in Nürnberg. Ab 1980 war er als Berater und Projektmanager bei CSC Ploenzke tätig und stieg über verschiedene Management-Positionen bis zum Vice President CSC Europe auf. 1998 wurde er in den Vorstand von CSC Ploenzke berufen, wo er für die Ressorts Marketing und den Unternehmensbereich Dienstleistungen verantwortlich zeichnete. Seit März 2001 ist Bruno Rücker Vorstandsvorsitzender der OpenShop Holding AG.

Peter Kuhl

Vorstand, Verantwortungsbereiche: Finanz- und Rechnungswesen, Controlling, allgemeine Verwaltung, Investor Relations und Personal

Nach dem Studium der Wirtschaftswissenschaften startete Peter Kuhl im Investmentbanking im Bereich für Aktien- und Anleihe-Emissionen. 1992 wechselte er in die Prüfungsabteilung von Arthur Andersen, wo er den Abschluss zum Steuerberater absolvierte. 1997 übernahm er als Leiter Controlling unter anderem die Projektleitung beim Börsengang der Kässbohrer Geländefahrzeug AG. Er war seit Februar 1999 Mitglied des Vorstands der OpenShop Holding AG und ist auf eigenen Wunsch zum 31. Dezember 2001 aus dem Unternehmen ausgeschieden.

Uwe Hagenmeier

Vorstand, Verantwortungsbereiche: Projektentwicklung, Qualitätssicherung und Support

Nach seiner Ausbildung zum Informationselektroniker studierte Uwe Hagenmeier Technische Informatik an der Fachhochschule Ulm. Seine ersten Berufserfahrungen sammelte er als Systemadministrator am FAW Ulm. 1995 gründete er zusammen mit Thomas Egner die OpenNet Internet Solutions GmbH. Uwe Hagenmeier, der im Dezember 1998 in den Vorstand berufen wurde, ist im Februar 2002 von seinem Amt zurückgetreten.

Timo Weithöner

Vorstand, Verantwortungsbereiche: Forschung und Entwicklung

Timo Weithöner entwickelte bereits während seines Informatikstudiums gemeinsam mit Thomas Egner und Uwe Hagenmeier die ersten Konzepte für die OpenShop-Software. Basis dafür waren seine Erfahrungen als Projektleiter beim Aufbau von Online-Verkaufssystemen für den Weltbild-Verlag und Ratiopharm. Seit Mitte 1997 war er Entwicklungschef, seit März 1999 Mitglied des Vorstands. Im Februar 2002 ist Timo Weithöner von diesem Amt zurückgetreten.

Aufsichtsrat:

Im Rahmen der außerordentlichen Hauptversammlung fanden ebenfalls Nachwahlen des Aufsichtsrats für die USU-OpenShop AG statt. Da auch der Aufsichtsrat nach dem Grundsatz der Parität besetzt werden soll, haben die ehemaligen OpenShop-Aufsichtsratsmitglieder Dr. Roland Mecklinger, Dr. Klaus Neugebauer und Klaus C. Ploenzke mit Beendigung der Hauptversammlung ihre Ämter zur Verfügung gestellt. Es wurden folgende neue Mitglieder in den Aufsichtsrat gewählt: Dr. Frank-Oliver Lehmann (Executive Director der Banque AIG, London), Karlheinz Achinger (Unternehmensberater, Starnberg) und Werner Preuschhof (Geschäftsführer der Preuschhof Consulting GmbH, Hamburg). Lehmann und Achinger gehörten bereits dem USU-Aufsichtsrat an.

- Markus Kress (Vorsitzender), Diplom-Wirtschaftsingenieur, Mitglied des Vorstands der Gardena Holding AG, Ulm; Aufsichtsratsmitglied der tecways AG, München
- Dr. Thomas Gutschlag, Diplom-Volkswirt, Mitglied des Vorstands der Blättchen & Partner AG, Leonberg; Aufsichtsratsmitglied der Elan4: AG, Steinhagen, Aufsichtsratsmitglied der Quoka AG, Lampertheim, Aufsichtsratsmitglied der Boerse-Stuttgart.de AG, Stuttgart
- Dr. Roland Mecklinger, Unternehmensberater; Mitglied des Aufsichtsrats der ELMOS Semiconductor AG, Dortmund. Dr. Mecklinger hat sein Amt bei der Open-Shop Holding AG im Februar mit Beendigung der außerordentlichen Hauptversammlung zur Verfügung gestellt.

seit 12. Juni 2001*:

- Klaus Langer, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater; Aufsichtsrat bei 4 MBO International Electronic AG, Plochingen, und Aufsichtsrat bei der Müller Weingarten AG, Weingarten
- Klaus C. Ploenzke, Ehrenvorsitzender des Aufsichtsrats der Ploenzke Holding AG, Wiesbaden; Vorstandsmitglied der Business Technology Consulting AG, Oldenburg, Vorstandsvorsitzender der CSC Switzerland AG, Zürich, Vorstandsvorsitzender der Easy Software AG, Mülheim/Ruhr, Mitglied des Verwaltungsrats der Apus4 AG, Bern, Aufsichtsratsmitglied der Viveon AG, München, Aufsichtsratsmitglied der WWL Internet AG, Nürnberg, und der equinet Venture Partners AG, Frankfurt. Klaus C. Ploenzke hat seit Amt bei der OpenShop Holding AG im Februar mit Beendigung der außerordentlichen Hauptversammlung zur Verfügung gestellt.

- Dr. Klaus Neugebauer, Unternehmensberater, Gesellschafter der NSE Inc., USA; Mitglied verschiedener Aufsichtsratsgremien in IT- und Medienunternehmen in Deutschland und in den USA. Dr. Neugebauer hat sein Amt bei der OpenShop Holding AG im Februar mit Beendigung der außerordentlichen Hauptversammlung zur Verfügung gestellt.

* durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 12. Juni 2001 wurde die Anzahl der Aufsichtsratsmitglieder von drei auf sechs erhöht.



Im Gespräch mit dem
neuen Vorstand.

Mit dem Vorstand der USU-Openshop AG im Gespräch über den Zusammenschluss.

Die außerordentliche Hauptversammlung am 08. Februar 2002 hat den Zusammenschluss mit der USU AG mit großer Mehrheit gebilligt. Im Rahmen des Zusammenschlusses gilt es natürlich auch, beide Unternehmen in entsprechender Form im Vorstand abzubilden. Der Vorstand der USU-Openshop AG sieht daher wie folgt aus: Vorstandsvorsitzender ist Bruno Rücker, ehemals Vorstandsvorsitzender der OpenShop Holding AG. Der Vorstandsvorsitzende der USU AG, Udo Strehl, wird fortan in der Funktion des Co-CEO die Integration der beiden Unternehmen vorantreiben. Dem neuen Vorstand der USU-Openshop AG gehören darüber hinaus die bisherigen Vorstände der USU AG Harald Weimer, als Vorstand für das operative Geschäft, und Bernhard Oberschmidt, als Finanzvorstand, an.

Herr Rücker, die außerordentliche Hauptversammlung von Openshop hat am 8. Februar 2002 dem Zusammenschluss mit der USU AG zugestimmt. Warum macht Openshop seinen Weg nicht allein?

Herr Rücker: Seit dem Börsengang war für Openshop das Wachstum über Akquisitionen ein Teil der Unternehmensstrategie. Mit der Neupositionierung in 2001 und in Verbindung mit der Restrukturierung gewann das externe Wachstum noch weiter an Bedeutung. Openshop muss alle Möglichkeiten nutzen, die neue Positionierung umfassend und zügig umzusetzen. Wir wollen das Wachstumspotenzial der Neuausrichtung voll ausschöpfen.

Das könnten wir aus eigenen Kräften nur sehr schwer realisieren, da die rückläufige Entwicklung des Marktes schneller ablief als zu erwarten war und daher erhebliche Umsatzeinbußen zu verzeichnen waren. Der notwendige Aufbau eines leistungsstarken Direktvertriebs, der dieser Entwicklung entgegenwirken soll, würde durch den Vorlauf viel Zeit benötigen und erhebliche Kosten verursachen. Bereits gewonnene Wettbewerbsvorteile würden wieder gefährdet.

Deshalb sind eine etablierte Vertriebsorganisation und damit auch eine gefestigte Geschäftsbasis für uns die wichtigsten Akquisitionsziele. Natürlich müssen sich auch das Angebotsspektrum und die Kompetenzfelder der Unternehmen sinnvoll ergänzen.

Seit wann schauen Sie sich nach einem geeigneten Akquisitionspartner um?

Herr Rücker: Wir haben schon im Mai 2001 begonnen, nach geeigneten Partnern Ausschau zu halten. Auf der letzten Hauptversammlung im Juni 2001 haben unsere Aktionär-innen und Aktionäre uns darin bestärkt, einen adäquaten Partner zu finden, um das langfristige Wachstum des Unternehmens zu sichern.

Ende September haben Herr Strehl, der Vorstandsvorsitzende der USU AG, und ich das erste Gespräch geführt. Diesem ersten Kontakt folgten dann zügig weitere Gespräche auf Vorstandsebene.



Bruno Rücker
Vorstandsvorsitzender
USU-Openshop AG



Udo Strehl,
Co-CEO der USU-Openshop AG

Weshalb ist die Entscheidung für die USU AG gefallen?

Herr Rücker: Zum besseren Verständnis möchte ich Folgendes vorweg schicken: Im Bereich der internetbasierten Geschäftskonzepte gibt es im Wesentlichen drei Ebenen. Erstens die Ebene der Kommunikation, sprich das Management von Inhalten. Die zweite Ebene ist die der Transaktionen – das sind Online-Transaktionen wie beispielsweise Verkaufs- und Einkaufsvorgänge. Die dritte Ebene ist die Logistikebene, sprich die Ebene der Warenströme.

USU ist mit seinem Wissensmanagement und der Informations-Wiedergewinnung auf der Kommunikationsebene positioniert. Openshop hingegen ist auf den beiden anderen Ebenen angesiedelt – der Transaktionsebene und der Logistikebene. Somit ergänzen sich die Produktportfolios beider Unternehmen ideal, um den Kunden eine integrierte und ganzheitliche Lösung für internetbasierte Geschäftskonzepte anbieten zu können.

Herr Strehl, worin liegt unter strategischen Gesichtspunkten der Mehrwert des Zusammenschlusses von Openshop und USU?

Herr Strehl: Dafür gibt es mehrere Gründe:

Erstens: Durch die Zusammenführung von eBusiness und Knowledge Management wird ein neues integriertes Lösungsangebot entstehen. Wir erschließen dadurch zusätzliches Wachstumspotenzial.

Die META Group zählt die Kompetenzfelder Wissensmanagement und prozessorientierte Lösungen zu den attraktivsten Wachstumsthemen der nahen Zukunft. Laut einer aktuellen Studie beträgt in Deutschland das Marktvolumen für Kerntechnologien im Bereich Knowledge Management 350 Mio. € im Jahr 2002. Bis 2004 soll dieses Volumen um jährlich 36 % wachsen.

Zweitens hat USU eine etablierte Kundenbasis von rund 400 Stammkunden, die ein hohes Potenzial für Cross-Selling liefert. Das heißt, wir können bei diesen Kunden das Thema eBusiness gezielt über unseren Direktvertrieb adressieren.

Drittens: Das Geschäftsfeld IT-Controlling von USU verfügt über im Markt bestens etablierte Produkte und wird neben den beiden Geschäftsfeldern Knowledge Management sowie eBusiness-Integration (Consulting und System-Integration) einen signifikanten Umsatzbeitrag leisten.

Viertens können beide Unternehmen durch die Bündelung der Ressourcen deutliche Kosteneffekte realisieren. Für die neue Gesellschaft gehen wir für das Geschäftsjahr 2002 von einer um rund 10 Mio. € reduzierten Kostenbasis aus. Dieses

Einsparungspotenzial ergibt sich insbesondere aus den einmaligen Umstrukturierungsmaßnahmen, die Openshop und USU 2001 eingeleitet haben.

Zudem ergeben sich künftig beträchtliche Synergien im Vertrieb, in der Koordination der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten und in der allgemeinen Verwaltung.

Sie können sich vorstellen, dass – fünftens – für die Akquisition größerer Projekte die Unternehmensgröße, aber vor allem auch die solide finanzielle Ausstattung des Anbieters von entscheidender Bedeutung sind. Die USU-Openshop AG wird daher attraktiver für Kunden und Partner.

Als letzten Punkt möchte ich anführen, dass wir an unserer Strategie festhalten, regional und thematisch über Partnerschaften zu expandieren. Durch den Zusammenschluss mit USU gewinnen wir für weitere Partner an Attraktivität. Mit diesen Partnerschaften verbessern wir unsere Chancen, in angemessener Zeit unserer Internationalisierung voranzutreiben. So erschließen wir uns einen Wachstumspfad, der in der Startphase wesentlich risikoärmer zu beschreiten ist als die Direktinvestition in eigene Niederlassungen im fremdsprachigen Ausland.

Herr Oberschmidt, wann wollen Sie den Break-even erreichen und wie sehen Sie die Wachstumschancen für das neue Unternehmen?

Herr Oberschmidt: Unser Ziel ist es, den Break-even auf Basis des Ergebnisses vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) im vierten Quartal 2002 und im Geschäftsjahr 2003 ein insgesamt positives Ergebnis zu erzielen. Bis zum Geschäftsjahr 2005 streben wir ein durchschnittliches Wachstum von zirka 20 % an.

Die Aktionäre sind verständlicherweise über den Kursverlauf der letzten Monate enttäuscht. Trotz allem haben 99,7 % der Aktionäre dem Zusammenschluss zugestimmt. Was sind die Gründe dafür?

Die Aktionäre von Openshop – wie auch die von USU – werden von dem Zusammenschluss profitieren, da das neue Unternehmen ein attraktives Chancen-Risiko-Portfolio bietet. Dies sollte mittelfristig eine höhere Aufmerksamkeit im Kapitalmarkt auf sich ziehen. Sie profitieren davon, dass eine neue Gesellschaft mit bedeutenderer Marktposition, einer breiteren Kundenbasis, guten Wachstumsperspektiven und einem überzeugenden wirtschaftlichen Fundament entsteht.

Für die Kunden wird der Zusammenschluss einen erheblichen Mehrwert generieren, da beide Unternehmen ihre derzeitigen Lösungsportfolios strategisch erweitern und durch neue Technologien ihren Kunden ein durchgängiges Leistungsangebot offerieren können.



Bernhard Oberschmidt
Finanzvorstand
der USU-Openshop AG



Harald Weimer
Vorstand operatives Geschäft
der USU-Openshop AG

Herr Weimer, der IT-Markt ist derzeit allgemein in einer schwierigen Verfassung. Welche Perspektiven sehen Sie für das kommende Jahr?

Herr Weimer: Der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM) erwartet für den Bereich Informationstechnik ein Wachstum von 2,7 % im Jahr 2002 und 6,9 % im Jahr 2003. Dabei wird für das Softwaresegment ein überproportionales Wachstum von 5,9 % im Jahr 2002 und 11,2 % im Jahr 2003 prognostiziert. Auch das Segment IT-Services soll in den Jahren 2002 und 2003 mit 5,5 % bzw. 8,7 % ein erfreuliches Wachstum verzeichnen. Wir gehen davon aus, dass sich die innovationsgetriebenen Teilmärkte, in denen sich die neue Gesellschaft positioniert, mittel- und langfristig noch deutlich positiver entwickeln werden. Der steigende Wettbewerbsdruck wird die Unternehmen zudem in absehbarer Zeit dazu zwingen, derzeit noch eingefrorene Budgets frei zu machen. Wir werden strategisch und vom Lösungsportfolio her bestens aufgestellt sein, wenn das Tauwetter einsetzt.

USU hat mit seinen rund 400 Kunden schon einen soliden Kundenstamm. Auf welche Kunden beziehungsweise Branchen wird sich die neue Gesellschaft künftig fokussieren?

Herr Weimer: Wir werden die Top-1000-Unternehmen im deutschsprachigen Raum adressieren, dazu zählt auch der gehobene Mittelstand. Das ist das Marktsegment, in dem wir Beratungsleistungen und Produktkompetenz als mittelständischer Lösungsanbieter gut vertreiben können. Hier sehen wir die besten Wachstumschancen für die neue Gesellschaft.

Was den Branchenfokus angeht, wird USU-Openshop den schon heute bestehenden Kundenstamm konsequent weiter ausbauen. Zu den gemeinsamen Kunden zählen renommierte Unternehmen aus den Bereichen Automobilindustrie, Finanzdienstleister, Chemie, der Elektroindustrie, Energieunternehmen wie auch Unternehmen aus dem Bereich der Medien. Lassen Sie mich hier nur einige Beispiele nennen wie Daimler-Chrysler, Deutsche Bank, Bayer, Siemens und Bosch sowie RWE, aber auch eine IBM, die Telekom, die Allianz und viele mehr.

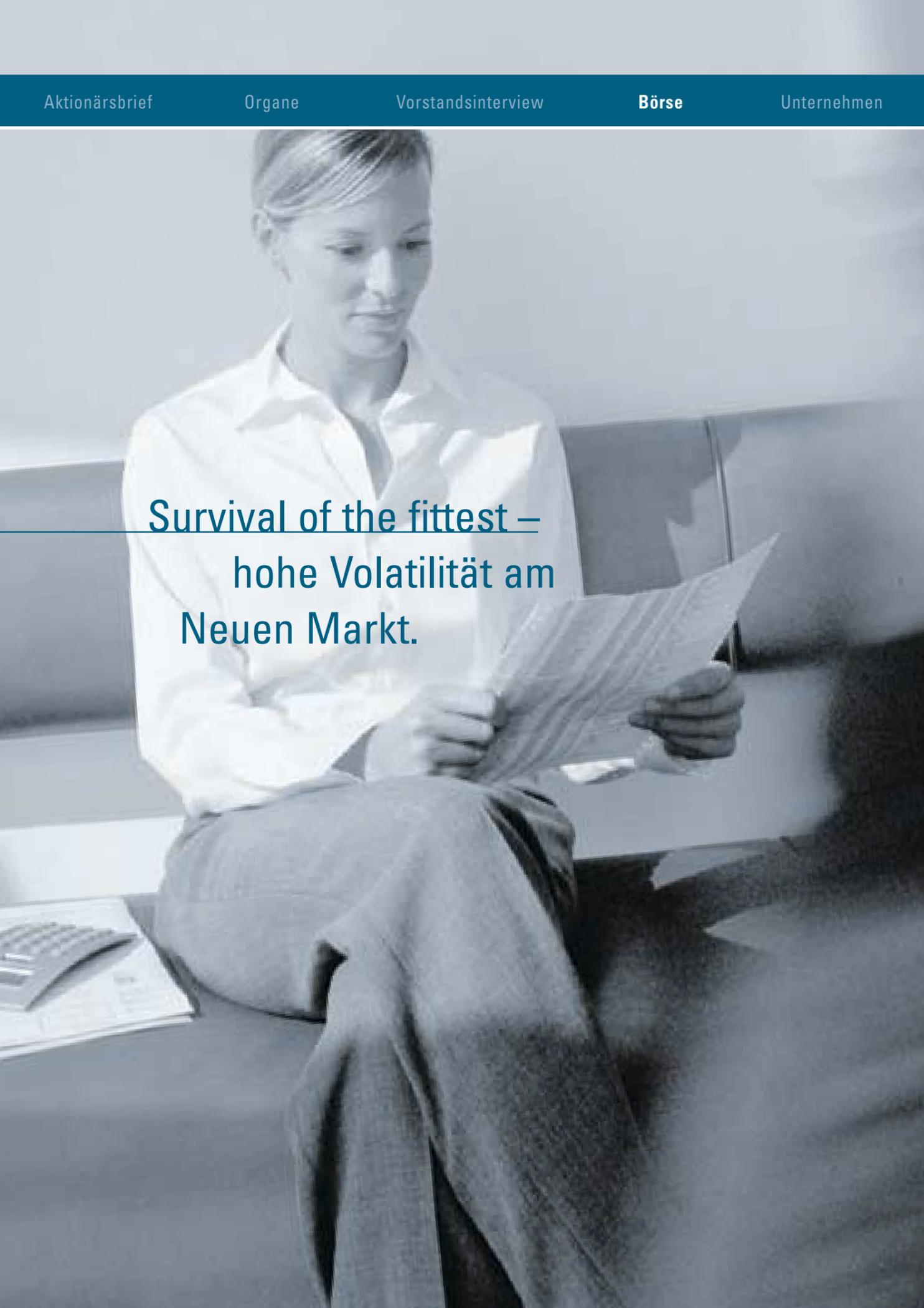
Der Zusammenschluss der Gesellschaften wurde durch einen Aktientausch vollzogen. Dadurch beträgt der aktuelle Bargeldbestand beider Unternehmen zirka 75 Mio. €. Gibt es schon weitere Akquisitionspläne?

Herr Oberschmidt: Dazu kann ich heute noch nichts Näheres sagen. Grundsätzlich werden wir uns aber um Unternehmen bemühen, die uns in die Lage versetzen, unser Leistungs- und Lösungsangebot für das Thema Online-Geschäftskonzepte weiter zu optimieren und auszubauen.

Herr Rücker, eine abschließende Frage: Was ist Ihre Vision von der USU-Openshop AG?

Herr Rücker: Wir haben uns zum Ziel gesetzt, die USU-Openshop AG als einen etablierten Anbieter im Bereich eBusiness-Lösungen und Knowledge Management in Deutschland aufzustellen.





Survival of the fittest – hohe Volatilität am Neuen Markt.

Das Jahr 2001 hat gezeigt, dass das Label „e“ allein kein Garant für unternehmerischen Erfolg mehr ist. Die Euphorie an den Börsen ist schlichtweg verpufft und der Neue Markt ging erstmals seit seiner Gründung 1997 mit Verlusten aus dem Geschäftsjahr. Es mussten vor allem Unternehmen Federn lassen, die sich durch besondere Chancen- und Risikoprofile ausweisen und in sehr spezialisierten Märkten tätig sind. Extreme Schwankungen und teilweise dramatische Kurseinbrüche trennten in diesen turbulenten Monaten damit schnell die Spreu vom Weizen. Openshop hat aufgrund des Zusammenschlusses mit der USU AG gute Chancen, gestärkt aus diesem Shakeout hervorgehen.

Die Aktienkurse und Handelsvolumina unseres Unternehmens waren im vergangenen Jahr jedoch nicht von den allgemeinen Schwankungen im Markt ausgenommen. Veränderungen bei den vierteljährlichen Geschäftsergebnissen, Entwicklungen anderer Gesellschaften, die Mit-Investoren für vergleichbar hielten, und die Empfehlungen der Analysten ließen den Sturm nicht schadlos an uns vorübergehen. Die Folge: Der Aktienkurs fiel von seinem Höchststand am 18. Januar 2001 mit 13,30 € auf den Tiefststand von 5,40 € am 11. April 2001, was einer Abnahme um 59,4 % entspricht. Seit Ende April 2001 pendelte sich der Wert jedoch konstant zwischen 6 und 7 € ein. Gleichzeitig machte die Börse 2001 das zweite Jahr in Folge Verluste. Dies war seit der Ölkrise 1973 nicht mehr der Fall.

Auf Jahressicht verlor die Openshop-Aktie im Geschäftsjahr 2001 22 % an Wert. Gleichzeitig verlor der DAX etwa 20 % auf 5.160 Punkte, der NEMAX 60 % auf 1.096 Punkte, die Nasdaq 21 % auf 1.950 Punkte und der Dow Jones 7 % auf 10.022 Punkte. Damit war im Jahr 2001 der NEMAX mit einem Verlust von 60 % der mit Abstand größte Verlierer.

Neben dieser schlechten gesamtwirtschaftlichen Situation waren auch die vorsichtigen Investitionen der Unternehmen ein Grund für eine verhaltene Börsenstimmung. In vielen Fällen griffen die Investitionen der Unternehmen in eBusiness-Konzepte zu kurz. Ein reiner Transfer des herkömmlichen Versandhandels in ein Online-Projekt musste aber zwangsläufig zum Scheitern verurteilt sein – diese „Internet-Falle“ war vielen Unternehmen zu wenig bewusst. Hinzu kommt die Tatsache, dass neue Anforderungen die Branche prägen und die Unternehmen damit zwingen, kundenfokussiertere Lösungen und Produkte zu entwickeln. Openshop hat diese Strömungen früh erkannt und mit seinen integrierten Lösungen entsprechend auf die Marktanforderungen reagiert. Die Beratungs- und Lösungskonzepte von Openshop gehen auf individuelle Kundenbedürfnisse ein. Die Reduzierung der Gesamtkosten, der entscheidende Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen, steht damit im Fokus unserer Kundenprojekte.



Mit dem anvisierten Erreichen des Break-even im vierten Quartal 2002 wird das Vertrauen in die neue Gesellschaft und in die Aktie gestärkt

Das Geschäftsjahr 2001 war auch für Openshop sicherlich alles andere als ein Zuckerschlecken. Aber in jedem Tief liegt bekanntlich auch die Perspektive eines Hochs. Wir wollen ein stabiles, stringentes Geschäftsmodell aufbauen und dadurch nachhaltig Vertrauen schaffen.

Untermuert werden unsere wirtschaftlichen Ziele durch zahlreiche Studien und Analysten-Meinungen: Der eBusiness-Markt besitzt demnach weiterhin ein weltweites Wachstumspotenzial. Einer Umfrage von Cap Gemini Ernst & Young zufolge wollen 56 % von 310 befragten deutschen Unternehmen ihre eBusiness-Aktivitäten 2002 weiter ausbauen, 36 % wollen diese konstant halten. Ein Aufwärtstrend, der sich auch im Aktienkurs der USU-Openshop AG wiederfinden kann.

* Quelle: Cap Gemini Ernst & Young, eTransformation-Studie „Hindernisse in der Umsetzung der eBusiness-Ambitionen in Deutschland“, Herbst 2001

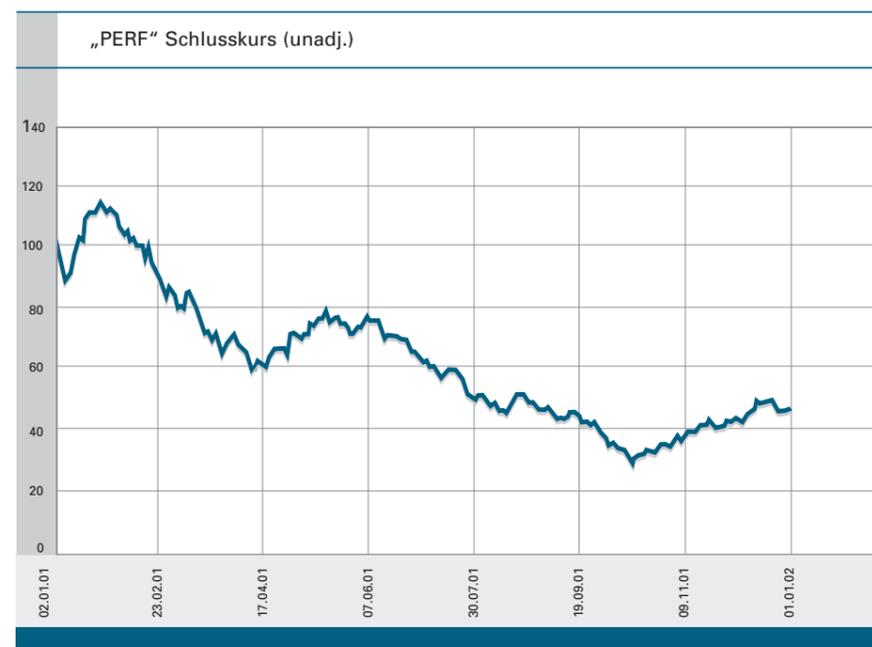
Daten zum Openshopkurs

	Geschäftsjahr 2001
Höchstkurs	13,30 €
Tiefstkurs	5,40 €
Jahresendkurs	6,50 €
Marktkapitalisierung per 31.12.2001	61.750.000,00 €

Performance der Openshop-Aktie im Vergleich zum NEMAX 50



Kursverlauf NEMAX All Share 2001



Quelle: Deutsche Bank/Thomson Financial



**Nur wer Veränderungen
akzeptiert, kann
auch wachsen.**

Nachdem die Gesellschaft bereits im dritten Quartal 2000 eine deutliche Abschwächung der Nachfrage für eBusiness-Software erkannt hatte, wurde das Unternehmen im abgeschlossenen Geschäftsjahr erfolgreich umstrukturiert. Openshop wandelte sich dabei vom Anbieter für eCommerce-Produkte zum Lösungsanbieter für internetbasierte Geschäftskonzepte im eBusiness. Damit hat Openshop auf den Wunsch nach ganzheitlichen Lösungen mit hohem Nutzenpotenzial für die Kunden und intensiver Beratung sowie nachhaltigem Support reagiert. Vor diesem Hintergrund wurde das ehemals bewährte Konzept des indirekten Vertriebs auf Direktvertrieb und den Vertrieb über ausgewählte Partner umgestellt – eine Entscheidung, die zudem durch die gestiegene Komplexität des Openshop-Portfolios notwendig wurde. Darüber hinaus wurden in Wiesbaden eine Niederlassung mit dem Fokus Logistik aufgebaut und die Aktivitäten der Gesellschaft im Bereich der Business EE-Plattform am Standort Hannover gebündelt.

Die Fähigkeit zur Innovation entscheidet über die Zukunft

Im Rahmen der Neuausrichtung hat Openshop sein Produkt- und Lösungsspektrum deutlich erweitert. Für hoch komplexe eBusiness-Anwendungen sind Dienstleistungen wie Consulting, Systemintegration und Strategieberatung essentiell. Diese rückten entsprechend stärker in den Mittelpunkt des Gesamtportfolios. Die ursprüngliche Konzentration auf kleine und mittelständische Unternehmen wurde auf mittlere und große Unternehmen verlagert.

Die erfolgreiche Umsetzung einer solchen Strategie erfordert innovative Softwaretechnologien. Mit Business 2 verfügt Openshop über eine lange erprobte und hoch entwickelte Plattform für die Umsetzung verschiedenster internetbasierter B2B- und B2C-Modelle. Um den Bedürfnissen großer Unternehmen mit hohen Transaktionsvolumina gerecht werden zu können, hat Openshop im Sommer 2001 die Prozessplattform für High-End-Lösungen der OAR Development AG erworben, die auf der zukunftsorientierten Java-Technologie basiert. Diese Kompetenz wurde im Wesentlichen am Standort Hannover aufgebaut.

Hohe Anforderungen an die Mitarbeiter

Der Umbau von Openshop zum Anbieter internetbasierter Geschäftskonzepte erforderte neben Investitionen in den Ausbau der technologischen Kompetenz auch den Aufbau eines schlagkräftigen Direktvertriebs. Dafür war es auf der einen Seite erforderlich, bestehende Mitarbeiter durch umfassende Schulungsmaßnahmen zu qualifizieren, um die erforderlichen Kompetenzen von Openshop in den Bereichen Consulting und Systemintegration zu erhöhen. Auf der anderen Seite musste Personal, das in 2000 vor dem Hintergrund einer anderen Ausrichtung und Entwicklung des Unternehmens sowie unter günstigeren Marktbedingungen eingestellt worden war, partiell abgebaut werden. So haben wir im Herbst 2001 ein umfassendes Restrukturierungsprogramm eingeleitet, das erst im Verlauf des Geschäftsjahres 2002 abgeschlossen sein wird. Aufgrund der sicherlich schwierigen Situationen, die auch das Openshop-Personal nach der Euphorie



der vergangenen Jahre durchleben musste, gebührt allen Mitarbeitern, ob betroffen oder nicht, an dieser Stelle ein besonderer Dank.

In absoluten Zahlen ausgedrückt, beschäftigte die Openshop-Gruppe zum Geschäftsjahresende an den vier Standorten in Neu-Ulm, München, Wiesbaden und Hannover insgesamt 161 Mitarbeiter. Infolge der notwendigen Restrukturierungsmaßnahmen wird die Belegschaft bis Ende März 2002 auf ca. 90 Mitarbeiter reduziert.

Können kann man nur durch Tun beweisen

Auch organisatorisch hat Openshop dem neuen Geschäftskonzept Rechnung getragen. Drei Geschäftsbereiche, die inhaltlich auf sechs Themen ausgerichtet sind, wickeln das jeweilige Lösungsgeschäft eigenverantwortlich und im direkten Kundenkontakt ab. Unterstützt werden die Geschäftseinheiten von den Entwicklungszentren für Basistechnologie und Anwendungsarchitektur.

Der Unternehmensbereich **Logistiklösungen** mit Sitz in Wiesbaden ist fokussiert auf Entwicklung, Vertrieb, Implementierung und Support des in Kooperation mit SKYVA entwickelten Logistik-Leitstands. Zu den Aufgaben gehören die Akquisition, Durchführung und technologische Umsetzung von Projekten im Bereich Logistik und Informationstechnologie. Vom Business Process Consulting bis hin zur Entwicklung und Implementierung von IT-Lösungen für konkrete logistische Aufgabenstellungen erledigt Openshop alles aus einer Hand.

Der zweite Geschäftsbereich umfasst die Themen Beschaffungs- und Vertriebslösungen sowie den Service. Mit den **Beschaffungslösungen** in Neu-Ulm bietet Openshop auf Basis selbst entwickelter Software Beratungsleistungen und Lösungen für elektronisch gesteuerte Beschaffungssysteme – so genannte eProcurement-Systeme und Supply Chains. Hauptaufgabe ist die Entwicklung und Vermarktung individueller, branchenspezifischer Anwendungen. Neben der Beratung gehört auch die Implementierung von IT-Lösungen für die Integration von Beschaffungslösungen in elektronische Marktplätze und ERP-Systeme zum Aufgabenspektrum.

Mit dem in München angesiedelten Themenbereich **Vertriebslösungen** werden internetbasierte Lösungen für den elektronischen Handel realisiert und vertrieben. Damit entwickelt und vermarktet das Unternehmen eine Standard-Shop-Software. Mit Openshop Stores wird auch eine Multishop-Lösung angeboten. Darüber hinaus unterstützt Openshop die Errichtung effizienter elektronischer Marktplatzmodelle durch Beratungsleistungen, Software-Entwicklung und die Implementierung der Systeme.

Der Bereich **Services** in Neu-Ulm offeriert seinen Kunden individuell zugeschnittene Lösungen bei der Entwicklung, Implementierung sowie beim Betrieb und der Pflege von eBusiness- und IT-Lösungen. Durch die qualifizierte und intensive Beratung werden individuelle Bedürfnisse identifiziert und jeweils optimale Lösungen entwickelt und implementiert. Diesen Service nutzen vor allem Kunden, die nicht über das erforder-

liche Know-how oder die notwendigen Ressourcen verfügen. Die Themenschwerpunkte des Bereichs sind Application Management, Hosting & Housing sowie Application Service Providing.

Die dritte Business Unit beschäftigt sich mit den Themen Prozessplattform und dem Partnermanagement. Der Bereich **Prozessplattformen** in Hannover konzipiert prozessorientierte, medienunabhängige und integrative Web-Applikationen, mit denen neue Wege zur Gestaltung von Geschäfts- und Kundenbeziehungen erschlossen werden können. Die Lösungen orientieren sich am jeweiligen Workflow der Kunden. Openshop entwickelt die Prozessplattformen entsprechend den Kundenanforderungen ständig weiter und passt sie individuell an deren Unternehmensprozesse an.

Um den hohen Anforderungen der Kunden gerecht zu werden, setzt Openshop auf die Zusammenarbeit mit starken Partnern. Für die Betreuung der Partner hat Openshop in München den Themenbereich **Partnermanagement** gegründet. Ziel ist der Aufbau eines weit reichenden Partnernetzwerks von Softwarehäusern, Consulting-Unternehmen sowie Systemhäusern und -integratoren, deren Leistungsspektrum Lösungen und Leistungen rund um das Openshop-Portfolio umfasst. Das Partnermodell stellt eine enge und partnerschaftliche Einbindung der kooperierenden Unternehmen in das Netzwerk sicher.

Partner, auf die man sich verlassen kann

Openshop unterhält derzeit verschiedene Partnerschaften. Die Partnerschaft mit IBM basiert auf der engen technologischen Zusammenarbeit und der Nutzung der IBM-Vertriebswege für eine schnelle Marktdurchdringung. Die Partnerschaft mit Intel dient zur Optimierung der Openshop-Produkte für die 64-Bit-Architektur von Intel sowie zur Zusammenarbeit mit Vertrieb und Marketing. Des Weiteren unterhält Openshop eine Kooperation mit SKYVA zur Entwicklung des Logistik-Leitstands. SKYVA International ist ein US-amerikanischer Spezialanbieter für die Integration maßgeschneiderter, kundenspezifischer eBusiness-Lösungen. Die im Sommer 2001 besiegelte Partnerschaft mit dem Logistik-Dienstleister Loxxess aus Tegernsee bietet den Kunden ein Lösungsangebot für das Supply Chain Management aus einer Hand.





Wir bieten mehr Wert für unsere Kunden.

Das zentrale Thema der im Geschäftsjahr 2001 erfolgten Umstrukturierung war die Neuausrichtung und Positionierung von Openshop als Anbieter von Lösungen für internetbasierte Geschäftskonzepte. Das Produkt- und Lösungsportfolio wurde maßgeblich umgestaltet.

Openshop bietet seinen Kunden ein attraktives Leistungsportfolio entlang der Wertschöpfungskette eines Unternehmens. Der Openshop-Lösungsansatz baut auf den logischen Schritten Beratung, Strategieentwicklung und Implementierung auf. Das Angebotsspektrum erstreckt sich dabei von der ersten Beratung des Kunden über die Konzeption und Strategieberatung bis hin zur Implementierung und Bereitstellung von Software und Systemen. Sämtliche Dienstleistungen und Lösungen im Zusammenhang mit Softwareimplementierungen, wie Datenbankaufbau, Integration in bereits bestehende Systeme und die anschließende Qualitätssicherung und Wartung werden von den Openshop-Consultants durchgeführt. Dies verspricht dem Kunden die Nachhaltigkeit seiner Lösung.

Die Grundlage des Portfolios bilden die Openshop-Technologien Business 2 und Business EE. Diese werden um kundenspezifisch anpassbare Standardapplikationen ergänzt, um den Kundenanforderungen in jeder Hinsicht gerecht zu werden. Auf Basis dieser Technologien gestaltet Openshop eine Reihe von individuellen eBusiness-Lösungen.

Vernetzte Transparenz

Der Bereich Logistiklösungen bietet Anwendungen für konkrete logistische Aufgabenstellungen. Das Angebot richtet sich primär an die Automobilindustrie, den Einzelhandel und Logistikdienstleister.

Openshop vertreibt den gemeinsam mit SKYVA entwickelten Logistik-Leitstand. Er ist eine technische Integrationsplattform auf Basis der Back-End-Systemtechnologie von SKYVA. Der Logistik-Leitstand dient zur Steuerung und Optimierung des unternehmensübergreifenden Warenverkehrs mit einem hohen Anspruch an die Aktualität der Informationen. Der Leitstand trägt zur Schnelligkeit, Flexibilität und Transparenz von Prozessen bei, indem er Informationen zur Steuerung von Wertschöpfungsketten und Geschäftsvorfällen bereitstellt – und das durchgängig von der Materialbeschaffung über die Produktion bis zur Lieferung an den Endkunden. Er kann individuell festgelegt, vielseitig gestaltet und schrittweise angepasst werden.



Zeit ist Geld – Openshop hilft Unternehmen sparen

Im Bereich Beschaffungslösungen entwickelt und vertreibt Openshop individuelle, branchenspezifische eProcurement-Systeme. Diese Systeme ermöglichen die elektronische Beschaffung von Waren und Dienstleistungen in Unternehmen. Der Branchenfokus liegt auf Pharmaunternehmen, Hard- und Softwaredistributoren, der Bekleidungs- und Automobil-Zulieferindustrie sowie Energieversorgern.

Häufig steht der mit einer Bestellung verbundene Aufwand in einem starken Missverhältnis zu dem Wert der bestellten Waren. Die von Openshop angebotenen eProcurement-Systeme dienen dazu, die Beschaffungsprozesse von Nicht-Produktionsgütern und Dienstleistungen zeit- und kosteneffizient zu gestalten. Erreicht werden diese Einsparungen durch verschiedene zeitaufwändige, manuell zu erledigende Bearbeitungsschritte, die durch die Automatisierung entfallen.

Funktional beschränken sich die eProcurement-Systeme nicht auf die Bearbeitung des elektronischen Beschaffungsvorgangs, sondern erstrecken sich auch auf die Bereitstellung von Beschaffungsnetzwerken, so genannten Business Webs. Hierbei erfolgt eine Verknüpfung des unternehmenseigenen Beschaffungssystems mit Partnern, Lieferanten und Marktplätzen.

Ein Marktplatz für alle Fälle

Der Unternehmensbereich Vertriebslösungen bietet Lösungen und Dienstleistungen für digitale Vertriebs-Szenarien. Shopsysteme, die sich exakt an individuelle Kundenanforderungen anpassen lassen, werden hier professionell umgesetzt. Mit Openshop Reseller und Affiliate können integrative Vertriebsstrukturen im Internet abgebildet werden. Des Weiteren bietet Openshop mit Stores eine Multi-Shop-Lösung an: Als Multi-Vendor-System ermöglicht es das Hosting beliebig vieler Online-Shops mit allen Komponenten bei einem Betreiber.

Openshop unterstützt auch die Errichtung effizienter elektronischer Marktplätze. Das dabei angebotene Produkt TradingPlace ist ein vorkonfigurierter Basismarktplatz, der über offene Schnittstellen für den Anschluss an Logistiksysteme und Finanzdienstleistungen verfügt. Damit werden vertikale – branchen- oder themenspezifische – Marktplätze sowie Regional- und Ausschreibungsmarktplätze geschaffen. Auf der Grundlage von TradingPlace Regional kann Openshop auch eGovernment-Lösungen realisieren.

Gutes Werkzeug ist die halbe Miete

Für die erfolgreiche Umsetzung einer eBusiness-Strategie bietet Openshop die ausgereifte Plattform Business 2 in der aktuellen Version 2.5. Die Technologie gewährleistet ein Höchstmaß an Flexibilität und Offenheit für die Anforderungen der Zukunft im eBusiness bei kurzen Projektlaufzeiten. Die Anbindung an die bestehende IT-Landschaft im Unternehmen ist über individuell gestaltbare Schnittstellen jederzeit möglich. Tools zur Abwicklung verschiedener Auktionsarten und Zahlungsweisen im Internet lassen sich kundenspezifisch in die jeweilige eBusiness-Lösung integrieren.

Wissen ist Macht

Der Zusammenschluss mit der USU AG eröffnet neue Perspektiven für einen weiteren Ausbau des Lösungsportfolios. USU gilt als etablierter Anbieter in den Bereichen Knowledge Management, eBusiness-Integration und IT-Controlling. Das IT-Controlling unterstützt Unternehmen dabei, ihren IT-Kosten und -Leistungen mehr Transparenz zu verleihen.

Durch die Verschmelzung der Kompetenzen in den Feldern Online-Geschäftskonzepte und Wissensmanagement entstehen innovative, kundenorientierte Lösungen. Aufgrund der komplementären Stärken beider Unternehmen in den verschiedenen Geschäftsbereichen kann die USU-Openshop AG ihren Kunden künftig ganzheitliche eBusiness-Lösungen bieten, in denen die drei Ebenen Kommunikation, Transaktion und Logistik vollständig abgebildet werden.



Finanzen Konzern/AG

Konzernlagebericht und Lagebericht der OpenShop Holding AG

32

Konzernlagebericht

32

Markt und wirtschaftliches Umfeld

32

Entwicklung und Lage des Konzerns

33

Umsatzentwicklung und Rohertrag

34

Operative Kosten

34

Ergebnisentwicklung

35

Cash Flow und Investitionen

36

Vermögen und Kapital

36

Lagebericht der OpenShop Holding AG

37

Risikomanagement bei Openshop

38

Meldepflichtiger Wertpapierbestand der Organe der OpenShop Holding AG

42

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

43

Ausblick

44

Bestätigungsvermerk Konzern

46

Konzernabschluss

47

AG Jahresabschluss

95

Bestätigungsvermerk AG

112

Bericht des Aufsichtsrats

114

Konzernlagebericht und Lagebericht der OpenShop Holding AG für das Geschäftsjahr 2001

1. Markt und wirtschaftliches Umfeld

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich der Markt für standardisierte Softwarelösungen zur Einrichtung von Handelsplattformen im Internet deutlich verändert. Während die führenden Marktforschungsinstitute noch bis zum Jahr 2000 eine progressive Steigerung der weltweiten Umsätze mit internetbasierten Verkaufslösungen (eCommerce) prognostizierten, gab es zu Beginn des Jahres 2001 einen drastischen Rückgang der Nachfrage in diesem Segment. Beschleunigt wurde diese Tendenz durch die negative gesamtwirtschaftliche Entwicklung, die nicht nur auf dem eCommerce-Markt, sondern auch bei eProcurement-Angeboten oder Marktplatzlösungen und damit auf dem gesamten Markt für internetbasierte Softwareangebote (eBusiness) negative Impulse verursacht hat. Vor dem Hintergrund deutlich zurückgenommener gesamtwirtschaftlicher Wachstumsprognosen und rückläufiger Frühindikatoren wurden die Budgets für Investitionen in die Informationstechnologie im 2. Halbjahr 2001 nochmals reduziert. In vielen Fällen wurden laufende EDV-Investitionen und insbesondere eBusiness-Projekte gestoppt oder in die Zukunft verschoben.

Seitdem deutlich wurde, dass es sich bei der seit Ende 2000 abzeichnenden Entwicklung nicht nur um eine kurzfristige Konjunktur- und Marktschwäche handelt, kommt es nun für nahezu alle Anbieter darauf an, die auf dynamisches Wachstum ausgelegten Strategien und Unternehmensstrukturen möglichst schnell an die veränderten Rahmenbedingungen anzupassen. Erste Anbieter sind in 2001 aufgrund fehlender finanzieller Mittel bereits vom Markt verschwunden. Andere haben sich aus dem eBusiness-Markt zurückgezogen oder begegnen diesem Trend mit Kosteneinsparungen und massivem Personalabbau.

Dennoch gibt es eine Reihe von Anzeichen, dass Internet und eCommerce von vielen Unternehmen nach den Phasen der Hysterie und der anschließenden Ernüchterung im Jahr 2002 wieder realistischer gesehen werden. Im Rahmen einer sich erholenden Gesamtwirtschaft wird eBusiness wieder als viel versprechender und unumgänglicher Weg zu neuen Kunden, zu höherer Kundenbindung und zu deutlich reduzierten Prozesskosten gesehen werden. Zahlreiche Umfragen und Untersuchungen bestätigen, dass dies nur durch eine tief greifende Integration der existierenden Business-Modelle, der bestehenden Prozesse und der vorhandenen IT-Infrastruktur zum Erfolg führen wird. Inzwischen ist vielen Verantwortlichen bewusst, dass das eBusiness künftig das gesamte Unternehmen und sämtliche Geschäftsprozesse verändern wird. So gibt es inzwischen eine eindeutige Tendenz hin zu ganzheitlichen internetbasierten Online-Geschäftskonzepten. IT wandelt sich damit von einer rein technischen Disziplin zu einer voll integrierten und bereichsübergreifenden Management-Dimension.

2. Entwicklung und Lage des Konzerns

Auf die veränderten Marktbedingungen hat sich OpenShop schon frühzeitig durch eine Reihe von einschneidenden Maßnahmen vorbereitet. So wurden im 2. Quartal 2001 die US-Aktivitäten eingestellt und das Portfolio um Logistikkösungen erweitert. Mit dem Erwerb einer neuen Basistechnologie sowie der mit der SKYVA International GmbH eingegangenen Kooperation legte OpenShop gleichzeitig die Basis für die Neuausrichtung der Angebotspalette. Ab dem 2. Halbjahr 2001 wurde die Organisation neu strukturiert. Zentraler Ansatzpunkt bei der Neugestaltung war, OpenShop von einem Softwarehersteller mit indirektem Vertrieb zu einem Lösungsanbieter für Software und Dienstleistungen mit überwiegend direktem Vertrieb zu entwickeln.

Im Rahmen der bereits erwähnten strategischen Neuausrichtung wurde ein umfangreicher Personalabbau notwendig, der u. a. mit der Schließung der beiden US-Vertriebsstandorte einher ging. Ferner wurden in Verbindung mit der neuen Strategie und dem Zukauf der Basistechnologie zusätzliche Standorte in Deutschland eröffnet. Die damit verbundenen Aufwendungen stiegen im Vergleich zum vergangenen Geschäftsjahr insgesamt deutlich an.

Diese Maßnahmen wurden durch eine mehrstufige Anpassung des Personalbestands an die rückläufigen Umsatzerlöse begleitet. In einer ersten Phase zum 30. Juni 2001 wurden neben 10 Mitarbeitern in USA weitere 28 Mitarbeiter und zum Ende des Geschäftsjahres nochmals 63 Mitarbeiter in Deutschland freigesetzt. Zum 1. April 2002 wird ein Personalstand von 92 Mitarbeitern erwartet. Von der Gesamtzahl zum 31. Dezember 2001 entfallen auf die Bereiche Vertrieb und Marketing 26 Mitarbeiter, auf Forschung und Entwicklung 44 Mitarbeiter, auf Professional Services und Consulting 55 Mitarbeiter und auf allgemeine Verwaltung 36 Mitarbeiter. An der Unternehmensspitze ergab sich nach dem tragischen Unfalltod des Firmengründers und Vorstandsvorsitzenden Thomas Egner eine Veränderung. Bereits im März 2001 und damit wenige Wochen nach dem Unfall wurde Bruno Rücker als neuer Vorstandsvorsitzender der OpenShop Holding AG bestellt. Zum Jahresende 2001 schied ferner Finanzvorstand Peter Kuhl nach Ablauf seiner dreijährigen Dienstzeit aus.

Im Rahmen des Aktienoptionsprogramms, das eine regelmäßige Ausgabe von Optionen auf Basis der jeweils aktuellen Kurse der OpenShop-Aktie vorsieht, wurden in 2001 eine Reihe neuer Mitarbeiter an der Unternehmensentwicklung beteiligt. Im Geschäftsjahr 2001 wurden insgesamt 206.016 neue Optionen ausgegeben.

3. Umsatzentwicklung und Rohertrag

Der deutliche Rückgang der Umsatzerlöse bei Openshop resultiert insbesondere im 2. Halbjahr aus der schwachen Marktverfassung und der sich abzeichnenden Schwäche des indirekten Vertriebs (Channelvertrieb). Die Umstellung von indirektem Vertrieb auf Direktvertrieb benötigt Zeit und konnte im Geschäftsjahr die Rückgänge beim Channelvertrieb nicht rechtzeitig kompensieren. Weitere Gründe waren der vorübergehend höhere Serviceanteil sowie die längeren Akquisitionszyklen und die längere Realisierungsdauer im Projektgeschäft. Darüber hinaus mussten nach US-GAAP Umsätze, bei denen die entsprechenden Realisierungsmodalitäten gestreckt oder deren Einbringlichkeit insgesamt unsicher war, aus 2001 herausgenommen werden. Dies bezieht sich vor allem auf Umsatzerlöse in Höhe von 180 T€ mit einem Kunden, mit dem im Dezember 2001 eine Verlängerung des Zeitraumes bestimmter garantierter Mindestabnahmen bis zum 31.12.2002 vereinbart wurde. Daneben wurden aus einem Lizenzvertrag mit einem anderen Kunden im Gesamtwert von 944 T€ nach US-GAAP Umsätze in der Größenordnung von 708 T€ nach 2002 abgegrenzt. Vor allem durch diese beiden Maßnahmen ist die negative Umsatzentwicklung im 4. Quartal 2001 zu begründen.

Von den Umsatzerlösen des Geschäftsjahres 2001 in Höhe von 3,5 Mio. € (Vorjahr 6,6 Mio. €) entfielen 70 % auf Software für eCommerce-Shops, 11 % auf Software für Beschaffungslösungen und 19 % auf sonstige Produkte. Auf das Lizenzgeschäft entfielen 59 % (Vorjahr: 74 %) und auf Services 41 % (Vorjahr: 26 %) der Erlöse. Vom Gesamtumsatz erzielte Openshop 92 % in Deutschland, 5 % in der Schweiz und 3 % in Nordamerika sowie dem Rest der Welt.

Aufgrund deutlich gestiegener Umsätze im Projekt- und Consultingbereich sind die „Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen“ (Cost of Sales) überproportional auf 39 % der Umsatzerlöse (Vorjahr: 23 %) gestiegen. Es handelt sich dabei im Wesentlichen um interne und externe Personalkosten für technische Dienstleistungen im Projektgeschäft. Das Bruttoergebnis vom Umsatz verminderte sich dadurch auf 61 % gegenüber 77 % im Vorjahr.

4. Operative Kosten

Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen, bereinigt um Restrukturierungsaufwendungen, stiegen von 9,6 Mio. € in 2000 um 31 % auf 12,6 Mio. €. Der Anteil der Personalkosten betrug 4,8 Mio. € (Vorjahr: 3,7 Mio. €). Die Sachkosten beliefen sich auf 7,8 Mio. €, davon Werbung und Messekosten 2,6 Mio. €, Wertberichtigungen auf Forderungen und Forderungsverluste 1,4 Mio. € sowie Beratungskosten 0,7 Mio. €.

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, bereinigt um Restrukturierungsaufwendungen, stiegen im Vergleich zum Vorjahr von 3,7 Mio. € auf 9,6 Mio. €. Dies ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass Standorte in Wiesbaden und Hannover eröffnet und neue Berater und Entwickler eingestellt wurden. Somit erhöhten sich die Personalkosten im Bereich Forschung und Entwicklung deutlich von 2,5 € Euro auf

6,2 Mio. €. Die Sachkosten beliefen sich auf 3,4 Mio. €, darunter sind bezogene Leistungen mit 0,7 Mio. € und anteilige Abschreibungen auf Sachanlagen mit 0,8 Mio. € die größten Einzelposten.

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen, bereinigt um Restrukturierungsaufwendungen, stiegen von 4,2 € Euro im Vorjahr auf 4,6 Mio. € im Geschäftsjahr 2001. Die anteiligen Personalkosten beliefen sich auf 2,0 Mio. € (Vorjahr 1,5 Mio. €), die den Personalaufbau von durchschnittlich 16 auf 23 Mitarbeiter widerspiegeln. Die Sachkosten betragen in diesem Bereich 2,6 Mio. € und blieben damit im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert. Die größten Aufwandspositionen waren Ausgaben für Investor Relations in Höhe von 0,8 Mio. €, Rechts- und Beratungskosten in Höhe von 0,6 Mio. € sowie Kosten für Personalakquise in Höhe von 0,3 Mio. €.

Die Restrukturierungsaufwendungen summierten sich auf insgesamt 3,1 Mio. € und beinhalten im Wesentlichen Aufwendungen in Höhe von 2,3 Mio. € für Abfindungen und ausstehende Gehaltszahlungen für Mitarbeiter, die entweder am Bilanzstichtag das Unternehmen bereits verlassen haben bzw. bis Ende März 2002 noch ausscheiden werden. Darüber hinaus wurde eine Rückstellung für leer stehende Büroräume in Höhe von 0,8 Mio. € gebildet.

Die außerplanmäßigen Abschreibungen enthalten die vollständige Abschreibung des verbliebenen Firmenwertes (Goodwill) der PSS Informationssysteme GmbH in Höhe von 0,6 Mio. € sowie Abschreibungen auf nicht mehr genutzte Softwarelizenzen und Betriebs- und Geschäftsausstattungen in Höhe von 0,5 Mio. €.

5. Ergebnisentwicklung

Die für die umfassende Neuausrichtung erforderlichen Anpassungsmaßnahmen und die Investitionen in die Entwicklung neuer Produkte führten im Geschäftsjahr 2001 zu einem hohen Verlust aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von -29,2 Mio. € (Vorjahr: -12,6 Mio. €).

Durch die Maßnahmen zur Kostensenkung bei gleichzeitig hohen Investitionen in neue Technologien und in die Erweiterung des Angebots um Services wurde bei sinkenden Umsätzen das Ergebnis im Geschäftsjahr 2001 erheblich beeinflusst. Insgesamt fielen im Geschäftsjahr 2001 Restrukturierungsaufwendungen von 3,1 Mio. € und außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 1,2 Mio. € an. Darüber hinaus fielen zusätzliche nicht operative Aufwendungen in Höhe von 5,2 Mio. € an.

Das Finanzergebnis im Berichtsjahr war im Wesentlichen durch die Netto-Zinserträge in Höhe von 3,4 Mio. € geprägt, die aus der verzinslichen Anlage des Emissionserlöses in Festgelder und in festverzinsliche Wertpapiere stammen. Der Jahresfehlbetrag verschlechterte sich insgesamt von -9,9 Mio. € im Vorjahr auf -26,1 Mio. € im Berichtsjahr. Der Verlust je Aktie betrug -2,75 € (Vorjahr: -1,09 €).

6. Cash Flow und Investitionen

Der Cash Flow aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit war geprägt vom deutlich negativen Jahresergebnis in 2001 bei gleichzeitig hohen Aufwendungen für Abschreibungen und Rückstellungen, die im Wesentlichen für Restrukturierung und für leer stehende Büroräume gebildet wurden. Somit ergab sich ein negativer Cash Flow aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Höhe von –18,3 Mio. € (Vorjahr: –11,2 Mio. €).

Der Cash Flow aus der Investitionstätigkeit betrug –1,9 Mio. € (Vorjahr: –54,3 Mio. €) und resultiert vor allem aus dem Erwerb des Nutzungsrechts an der neuen Basistechnologie sowie der Anschaffung von Büroausstattungen im Zusammenhang mit dem Bezug der neuen Standorte in Wiesbaden und Hannover. Der hohe Mittelabfluss im Vorjahr war überwiegend auf die Anlage des Emissionserlöses in Wertpapieren zurückzuführen.

Der Cash Flow aus dem Finanzierungsbereich belief sich im Berichtsjahr auf –0,8 Mio. € und war geprägt von den Ausgaben für den Erwerb eigener Aktien. Der hohe Wert des Vorjahres von 91,1 Mio. € resultierte überwiegend aus dem Zufluss des Emissionserlöses aus dem Börsengang.

7. Vermögen und Kapital

Der deutliche Rückgang des Umlaufvermögens von 65,6 Mio. € auf 18,0 Mio. € beruht überwiegend auf der Umschichtung der liquiden Mittel in längerfristige Wertpapiere. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind zum einen umsatzbedingt und zum anderen durch die Erhöhung der Wertberichtigungen von 2,8 Mio. € auf 1,7 Mio. € zurückgegangen, während die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten und sonstigen kurzfristigen Aktiva aufgrund gestiegener Umsatzsteuer-Erstattungsansprüche von 3,0 Mio. € auf 3,6 Mio. € angestiegen sind.

Bei den kurzfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten ergab sich vor allem durch die zum Ende des Geschäftsjahres eingeleitete zweite Stufe des Personalabbaus ein deutlicher Anstieg der Personalrückstellungen von 0,8 Mio. € im Vorjahr auf 2,3 Mio. €. Die Erhöhung der sonstigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten von 1,0 Mio. € auf 2,7 Mio. € ist insbesondere auf Rückstellungen für leer stehende Büroflächen sowie auf Rückstellungen für ausstehende Rechnungen zurückzuführen.

Das Eigenkapital veränderte sich gegenüber dem Vorjahr vor allem durch den Anstieg des Bilanzverlustes aufgrund des Jahresfehlbetrages 2001. Die im Geschäftsjahr erworbenen eigenen Anteile in Höhe von 1,2 Mio. € wurden nach US-GAAP offen mit dem Eigenkapital verrechnet. Insgesamt betrug das Eigenkapital zum 31.12.2001 60,8 Mio. € bzw. 87,2 % der Bilanzsumme.

8. Entwicklung und Lage der AG

Die OpenShop Holding AG, Ulm, diente bis Anfang 2001 als Holding der operativen Gesellschaften der OpenShop Gruppe und hat im Geschäftsjahr 2001 zunehmend operative Aufgaben in den Bereichen Vertrieb und auch Forschung und Entwicklung übernommen. Seit dem Börsengang am 21. März 2000 werden die Aktien der Gesellschaft am Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Als deutsche Aktiengesellschaft stellt die OpenShop Holding AG einen Jahresabschluss nach HGB auf.

Der Geschäftsgang der OpenShop Holding AG und der operativen Tochtergesellschaften war durch umfassende Maßnahmen zur Umstrukturierung und rückläufige Umsätze mit negativen Jahresergebnissen geprägt. Der Anstieg der Mitarbeiterzahl in der OpenShop Holding AG von 29 zum 31. Dezember 2000 auf 133 zum 31. Dezember 2001 ist überwiegend auf Umbesetzungen zwischen den Konzerngesellschaften zurückzuführen.

Aufgrund der Übernahme von operativen Aufgaben hat die Holding im Geschäftsjahr 2001 erstmals Umsatzerlöse in Höhe von 1,9 Mio. € erzielt.

Der Rückgang des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit auf –29,7 Mio. € (Vorjahr: –9,7 Mio. €) ist im Wesentlichen auf die Aufwendungen aus Verlustübernahme in Höhe von 13,4 Mio. €, auf die Personalaufwendungen in Höhe von 9,5 Mio. € (Vorjahr: 1,4 Mio. €), die sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von 6,5 Mio. € (Vorjahr: 2,6 Mio. €) sowie die Abschreibungen auf Finanzanlagen in Höhe von 6,4 Mio. € (Vorjahr: 0) zurückzuführen.

Die Aufwendungen aus der Verlustübernahme von der OpenShop Internet Software GmbH, München, erhöhten sich von 9,3 Mio. € im Vorjahr auf 13,4 Mio. € im Berichtszeitraum.

Der Anstieg beim Anlagevermögen ist insbesondere auf die Umschichtung von kurzfristigen Wertpapieren und liquiden Mitteln in die Wertpapiere des Finanzanlagevermögens zurückzuführen. Bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen wurden die Buchwerte der PSS Informationssysteme GmbH und der OpenShop Internet Software Inc., USA, ebenso wie die Ausleihungen an diese verbundenen Unternehmen in voller Höhe wertberichtigt.

Das Vorratsvermögen besteht im Wesentlichen aus Software, die zur Weiterveräußerung bestimmt ist.

Der Anstieg bei den sonstigen Rückstellungen resultiert vor allem aus den oben genannten Rückstellungen für Abfindungen, ungenutzte Büroflächen und ausstehende Rechnungen.

Das Eigenkapital reduzierte sich aufgrund des Jahresfehlbetrags von 93,6 Mio. € auf 63,9 Mio. €. Im Dezember 2001 wurden insgesamt 200.000 eigene Aktien über die Börse gekauft, für die eine Rücklage für eigene Anteile nach HGB gebildet wurde.

9. Risikomanagement bei Openshop

Unternehmerisches Handeln innerhalb eines jungen Unternehmens, das einen sich schnell verändernden Markt adressiert, setzt bewussten und kontrollierten Umgang mit den überdurchschnittlich hohen Risiken voraus. Vor allem die erforderliche schnelle Anpassung an veränderte Marktdaten, die Neukundengewinnung und Kundenbindung sowie die erfolgreiche Einführung neuer Softwareprodukte führen auf einem noch sehr jungen und dynamischen Markt zu betriebsbedingt hohen Risiken, bieten aber gleichzeitig erhebliche Möglichkeiten. Um wirtschaftliche Chancen zu nutzen, ist es aber unvermeidbar, Risiken einzugehen. Deshalb ist es eine der wesentlichen Aufgaben von Vorstand und Management, durch ein effizientes Risikomanagementsystem auftretende Fehlentwicklungen und geänderte Rahmenbedingungen frühzeitig zu erkennen und mit bereits definierten Maßnahmen rasch zu handeln.

Der Vorstand von Openshop hat anhand einer Risikomatrix die Risiken klassifiziert und quantifiziert und in einem Risikomanagement-Handbuch dokumentiert. Die operative Ausgestaltung des Risikomanagements bei Openshop erfolgt in drei Phasen:

- Identifizierung und Bewertung von Chancen und Risiken
- Bewertung der Kontrollen bzw. Risikomanagement-Maßnahmen sowie Identifizierung von Verbesserungspotenzialen
- Überwachung der Prozesse und Kontrollen

Openshop hat einen Risikomanager ernannt, der für den Aufbau und die laufende Weiterentwicklung des Risikomanagement-Systems verantwortlich ist. Die jeweiligen Bereichsleiter bewerten monatlich die Risiken in ihren Bereichen, die zu einem monatlichen Risikomanagement-Report an den Vorstand zusammengefasst werden. Der Vorstand ist in der Verantwortung, angemessen auf die Risiken zu reagieren und geeignete Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Außerdem führt das Management zur Überwachung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage laufend Analysen der Ertrags-, Kosten- und Liquiditätsentwicklung durch.

Risiken der zukünftigen Entwicklung

Im Sinne des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) berichtet Openshop nachfolgend über Risiken, die entweder den Bestand der Gesellschaft gefährden können oder wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben können.

Integration der USU AG

Die OpenShop Holding AG plant im Rahmen eines Übernahmeangebots die Mehrheit der Aktien der USU AG zu übernehmen. Die Aktionäre haben auf einer außerordentlichen Hauptversammlung am 8. Februar 2002 einer Kapitalerhöhung in diesem Zusammenhang zugestimmt. Die Gesellschaft steht nun vor der Aufgabe, die USU AG und ihre Tochtergesellschaften erfolgreich in die Openshop Gruppe zu integrieren. Obwohl das Integrationsprojekt höchste Priorität im Vorstand hat, kann nicht ausgeschlossen werden, dass der Integrationsprozess länger dauert als geplant und sich dadurch die erwarteten positiven Ergebnisauswirkungen in spätere Geschäftsjahre verschieben oder nicht in vollem Umfang eintreten.

Neuausrichtung der Geschäftstätigkeit und der Vertriebsstruktur

Die Openshop Gruppe hat im vergangenen Jahr ihre Geschäftstätigkeit zum Teil neu ausgerichtet und damit begonnen, den Wandel vom Anbieter standardisierter Softwareprodukte zu einem ganzheitlichen Anbieter von Produkten und Lösungen im eBusiness-Bereich zu vollziehen. Dies erfordert erweitertes Know-how hinsichtlich Produktentwicklung, Beratung und Services sowie Kunden, Branchen und Märkten. Außerdem wurde die Vertriebsstruktur dahin gehend geändert, dass vom indirekten Vertrieb über Distributoren und Partnerunternehmen weitgehend auf Direktvertrieb mit dezentraler Struktur umgestellt wurde. Auf Grund der kurzen Historie und der dadurch noch fehlenden Bestätigung der neuen Geschäftsausrichtung durch den Markt kann nur schwer vorausgesagt werden, ob die Kundenbedürfnisse vollständig abgedeckt werden können. Außerdem besteht das Risiko, dass die Neuausrichtung auf themen- und branchenorientierte Lösungen in den internen Abläufen nicht schnell genug umgesetzt werden kann, mit entsprechend negativen Auswirkungen auf die Ertragslage. Jedoch ist der Vorstand aufgrund aktueller Kundengespräche und -absichtserklärungen davon überzeugt, dass die Neuausrichtung am Markt erfolgreich aufgenommen wird. Durch den geplanten Zusammenschluß mit der USU AG wird dieser Prozess durch den bestehenden USU-Direktvertrieb unterstützt.

Wettbewerbsumfeld

Openshop ist in einem sehr wettbewerbsintensiven Umfeld tätig. Aufgrund des Nachfragerückgangs hat sich der Wettbewerbs- und Preisdruck deutlich verschärft und zum Teil zum Ausscheiden von Wettbewerbern geführt. Eine Entschärfung der Marktlage konnte dennoch nicht festgestellt werden.

Darüber hinaus sind die Anforderungen an Qualität, Anpassungsfähigkeit und Schnelligkeit, die an von Openshop angebotene IT-Lösungen gestellt werden, deutlich gestiegen. Sollte es nicht gelingen, sich auch zukünftig schnell und flexibel an die verändernden Marktbedingungen anzupassen, hätte dies negative Auswirkungen auf die Ertragslage. Der Vorstand ist davon überzeugt, dass insbesondere der geplante Zusammenschluss mit der USU AG geeignet ist, die Marktpräsenz und das Vertrauen der Kunden zu erhöhen und damit die Wettbewerbsfähigkeit insgesamt zu steigern.

Dauer der Geschäftstätigkeit und Verlustsituation

Es handelt sich bei Openshop um eine relativ junge Unternehmensgruppe, welche ihre Geschäftstätigkeit erst im Jahr 1998 aufgenommen und seitdem keine positiven Jahresergebnisse erzielt hat. Im laufenden Geschäftsjahr 2002 wird Openshop voraussichtlich weiterhin Verluste erwirtschaften. Die relativ kurze Geschäftstätigkeit und die erst vor kurzem erfolgte Neuausrichtung der Geschäftstätigkeit von Openshop erschweren mangels aussagekräftiger Vergleichszahlen aus der Vergangenheit verlässliche Vorhersagen der Umsatzerlöse. Sollte es Openshop auf absehbare Zeit nicht gelingen, die Gewinnschwelle zu erreichen, kann dies nachteilige Auswirkungen auf ihre Geschäftstätigkeit und die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben. Jedoch wird über den geplanten Zusammenschluß mit der USU AG die Kundenbasis deutlich verbreitert und dadurch die Planungssicherheit im Umsatz- und Ertragsbereich erhöht.

Freisetzung von Mitarbeitern und Wettbewerb um qualifiziertes Personal

Im Rahmen der Neuausrichtung der Geschäftstätigkeit mussten Mitarbeiter entlassen werden. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass im Zuge des im letzten Geschäftsjahr in den USA und in Deutschland eingeleiteten Personalabbaus zusätzliche Belastungen für Openshop entstehen. Derzeit sind nur in unwesentlicher Höhe Kündigungsschutzklagen von betroffenen Arbeitnehmern anhängig. Neben diesen möglicherweise entstehenden finanziellen Auswirkungen kann ebenfalls nicht ausgeschlossen werden, dass die Entlassung von Mitarbeitern negative Auswirkungen auf das Image von Openshop hat und zukünftig die Gewinnung qualifizierter Fach- und Führungskräfte erschwert.

Strategische Partnerschaften und Kooperationen

Im Rahmen der Erbringung von Beratungsleistungen sowie dem Partnermanagement ist Openshop auf die Zusammenarbeit mit anderen qualifizierten Unternehmen angewiesen. Der Verlust der Rechts- und Geschäftsbeziehungen zu einem wesentlichen strategischen Partner oder Kooperationspartner könnte die Geschäftstätigkeit von Openshop negativ beeinflussen.

Risiken aus der Kundenstruktur, Forderungsbestand

Auch wenn sich Openshop zunehmend auf Großunternehmen und gehobene mittelständische Unternehmen als Kundenzielgruppe fokussiert, gehören nach wie vor auch zahlreiche kleinere oder mittlere Unternehmen zur ihrer Klientel. Unter diesen kleineren Unternehmen befinden sich auch verschiedene Unternehmen, die ihrerseits von der drastischen Abwärtsentwicklung im IT- und eBusiness-Markt massiv betroffen waren. Die mangelnde Einbringlichkeit von Forderungen kann zu Forderungsausfällen führen und derart Wertberichtigungen auf Forderungen erforderlich machen.

Produktmängel und Leistungsstörungen

Die von Openshop entwickelte und/oder vertriebene Software kann – wie nahezu jedes Softwareprodukt – mit Fehlern behaftet sein, die trotz gründlicher Prüfungen und sorgfältigem Durchlaufen von Tests auftreten können. Hierdurch kann es zu Lasten von Openshop zu Haftungsfolgen kommen. In diesem Zusammenhang ist auf die zum 1. Januar 2002 in das Bürgerliche Gesetzbuch eingefügten Neuregelungen des Schuldrechts, insbesondere des Rechts der Leistungsstörungen, hinzuweisen. Die Neuregelungen sehen zum Teil verlängerte vertragliche Gewährleistungsfristen und eine strengere Haftung für Sach- und Werkmängel vor. Bei der Openshop AG wurden bislang keine Ansprüche in diesem Zusammenhang geltend gemacht.

10. Meldepflichtiger Wertpapierbestand der Organe der OpenShop Holding AG

Zum 31. Dezember 2001 hielten die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats die folgende Anzahl an Aktien und Aktienoptionen:

Name	Aktien	Aktienoptionen
Vorstand:		
Bruno Rücker	0	80.000
Uwe Hagenmeier	68.338	8.878
Peter Kuhl	0	6.062
Timo Weithöner	160.698	10.194
Aufsichtsrat:		
Markus Kress	283.772	0
Dr. Thomas Gutschlag	14.124	0
Dr. Roland Mecklinger	142	0
Klaus Langer	0	0
Klaus C. Ploenzke	9.250	0
Dr. Klaus Neugebauer	0	0

Im Vergleich zum veröffentlichten Quartalsbericht zum 30. September 2001 ergaben sich im 4. Quartal des Geschäftsjahres 2001 folgende Änderungen im Aktienbestand der Vorstände und Aufsichtsräte:

Am 27. Dezember 2001 übertrug Uwe Hagenmeier 416.000 Aktien an die Hagenmeier Verwaltungs-GmbH, bei der Herr Hagenmeier alleiniger Geschäftsführer ist. Peter Kuhl hat am 27. Dezember 2001 seinen Bestand in Höhe von 53.570 Aktien im Familienkreis übertragen. Ebenfalls am 27. Dezember 2001 übertrug Markus Kress 483.968 Aktien im Familienkreis und erhielt gleichzeitig 283.772 Aktien aus dem Familienkreis.

11. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Wesentliches Ereignis nach dem Bilanzstichtag war die außerordentliche Hauptversammlung am 8. Februar 2002, auf der unter anderem die folgenden Beschlüsse gefasst wurden:

Die außerordentliche Hauptversammlung hat die Erhöhung des Grundkapitals gegen Sacheinlagen von 9.500.000 € um bis zu 8.033.720 € auf bis zu 17.533.720 € beschlossen. Die Erhöhung des Grundkapitals wurde in Höhe von 7.711.186 € durchgeführt. Die Landesbank Baden-Württemberg hat sämtliche 7.711.186 neue Inhaberkonten zum Ausgabebetrag von 1 Euro pro Aktie gezeichnet und sich verpflichtet, als Sacheinlage 5.507.990 Inhaber-Stückaktien der USU AG, Möglingen, an die OpenShop Holding AG zu übertragen.

Die OpenShop Holding AG hatte zuvor den Aktionären der USU AG ein freiwilliges öffentliches Umtauschangebot zum Tausch ihrer Aktien der USU AG in Aktien der OpenShop Holding AG gemacht. Die Angebotsfrist lief vom 20. Dezember 2001 bis zum 1. Februar 2002. Das angebotene Umtauschverhältnis wurde von den Vorständen der Gesellschaften am 28. November 2001 unter Berücksichtigung der Börsenkurse auf 5 zu 7 festgelegt, das heißt für je 5 Aktien der USU AG erhalten die Aktionäre der USU AG je 7 Aktien der OpenShop AG.

Die außerordentliche Hauptversammlung hat weiterhin den Firmennamen geändert in USU-OpenShop AG und den Sitz der Gesellschaft nach Möglingen verlegt.

Die Rechtswirksamkeit der Beschlüsse steht unter dem Vorbehalt der Eintragung in das Handelsregister, die bis zur Erstellung des Konzernabschlusses noch nicht erfolgt ist.

Im Rahmen der außerordentlichen Hauptversammlung sowie des Zusammenschlusses mit der USU AG sind die OpenShop-Vorstände Timo Weithöner und Uwe Hagenmeier von ihren Ämtern zurückgetreten und werden in leitenden Positionen weiterhin das OpenShop-Geschäft forcieren. Neu in den Vorstand berufen wurde der Vorstandsvorsitzende der USU AG, Udo Strehl, in der Funktion des Co-CEO. Udo Strehl wird die Integration der USU AG in die OpenShop Holding AG vorantreiben. Dem neuen Vorstand werden darüber hinaus die bisherigen Vorstände der USU AG Harald Weimer als Vorstand für das operative Geschäft und Bernhard Oberschmidt als Finanzvorstand angehören.

Da der Aufsichtsrat im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss mit der USU AG nach dem Grundsatz der Parität besetzt werden sollte, haben die ehemaligen OpenShop-Aufsichtsratsmitglieder Dr. Roland Mecklinger, Dr. Klaus Neugebauer und Klaus C. Ploenzke mit Beendigung der außerordentlichen Hauptversammlung ihre Ämter zur Verfügung gestellt. Es wurden folgende neue Mitglieder in den Aufsichtsrat gewählt: Dr. Frank-Oliver Lehmann (Executive Director der Banque AIG, London), Karl-Heinz Achinger (Unternehmensberater, Starnberg) und Werner Preuschhof (Geschäftsführer der Preuschhof Consulting GmbH, Hamburg). Frank-Oliver Lehmann und Karl-Heinz Achinger gehören bereits dem USU-Aufsichtsrat an.

12. Ausblick

Der deutliche Rückgang des Umsatzes im Geschäftsjahr 2001 resultiert zum einen aus der schlechten Marktverfassung. Während der eBusiness-Markt im ersten Halbjahr 2001 als sehr schwach bezeichnet werden konnte, ist es im dritten und vierten Quartal 2001, durch weiter reduzierte IT-Budgets und die wachsende Unsicherheit durch eine weltweit drohende Rezession zu einem regelrechten Einbruch auch in der Nachfrage für eBusiness-Lösungen gekommen. Insgesamt ist aus dieser anhaltenden Konjunktur- und Marktschwäche, deren Ende auch momentan noch nicht absehbar ist, zu folgern, dass sich eine intensive Konsolidierungsphase des Marktes für Internet-Software ergeben wird. Neben diesen für die gesamte eBusiness-Branche sehr ungünstigen Rahmenbedingungen gab es im unmittelbaren Umfeld der Gesellschaft weitere Gründe für den Rückgang des Umsatzes. Openshop stellte vor dem Hintergrund der veränderten Marktsituation ihre Strategie von der ausschließlichen Vermarktung von Produkten über Partner (Channelvertrieb) auf den zusätzlichen Direktvertrieb von Produkten und Dienstleistungen um. Der Neuaufbau dieser Direktvertriebsstruktur und die Neugewinnung von Kundenaufträgen bedarf erfahrungsgemäß eines zeitlichen Vorlaufs von sechs bis zwölf Monaten. Da mit der Umsetzung der neuen Strategie erst zum 1. Juli 2001 begonnen wurde, konnte über den Direktvertrieb die sich abzeichnende Schwäche des Channel-Vertriebskonzeptes noch nicht abgefangen werden.

Nachdem die US-Aktivitäten zum Ende des zweiten Quartals 2001 eingestellt worden sind, liegen die Schwerpunkte der Geschäftstätigkeit von Openshop nunmehr ausschließlich in Deutschland und verlagern sich auf vier Standorte.

Im Rahmen der Restrukturierung wurden im vierten Quartal 2001 etwa 30 % der Mitarbeiter freigesetzt. Mit vielen der betroffenen Mitarbeiter konnte eine einvernehmliche Aufhebung der Anstellungsverträge vereinbart werden. Etwa die Hälfte der Entlassungen wurde dadurch schon im 4. Quartal 2001 wirksam. Somit treten Kosteneinspar-effekte bereits im ersten Quartal 2002 ein.

Openshop wird im ersten Quartal 2002 den eingeschlagenen Weg hin zum Anbieter von eBusiness-Lösungen aus einer Hand auch für Großkunden weiterverfolgen.

Aufgrund des weiterhin schwierigen Marktumfeldes werden die Kostensenkungsmaßnahmen, die im Jahr 2001 begonnen wurden, auch im Jahr 2002 fortgesetzt. Dadurch wird die Openshop Gruppe im Geschäftsjahr 2002 auf einer deutlich reduzierten Kostenbasis agieren. Dennoch werden die eingeleiteten Einsparmaßnahmen allein nicht ausreichen, um im Geschäftsjahr 2002 die Gewinnschwelle zu erreichen. Die Einsparungen müssen begleitet werden von einer signifikanten Umsatzerhöhung. Insbesondere im Vergleich zum enttäuschenden 4. Quartal 2001 sieht der Vorstand von Openshop realistische Chancen für eine deutliche Umsatzausweitung. Die aktuellen Rückmeldun-

gen vom Markt bestätigen, dass die verfolgte Strategie hin zu einem branchen- und themenorientierten Lösungsanbieter greift und Erfolg versprechend ist.

Auch für die ersten drei bis sechs Monate des Geschäftsjahres 2002 wird noch mit einem weiterhin schwierigen Marktumfeld gerechnet. Jedoch erwartet der Vorstand ab dem dritten Quartal 2002 einen Anstieg der Nachfrage. Insbesondere das Geschäftsfeld Logistic Solutions, das im März 2001 gestartet wurde und mit dem zugleich der Standort Wiesbaden aufgebaut wurde, entwickelt sich erfreulich und hat vielversprechende Kundenpotentiale.

Neben den großen Herausforderungen im Hinblick auf ihre bisherigen Geschäftsaktivitäten steht Openshop im ersten Quartal 2002 durch die Übernahme der USU AG vor einer weiteren wirtschaftlichen und organisatorischen Herausforderung. Die Geschäftsleitung von Openshop erhofft sich durch den wirtschaftlichen Zusammenschluss mit der USU Gruppe die Erzielung von Synergieeffekten im Produktbereich sowie in den Bereichen Vertrieb und Organisation. Mit dem Zusammenschluss werden kurzfristig weitere Kosten für die Integration beider Unternehmensgruppen verbunden sein. Aufgrund der erwarteten Synergien strebt die Gesellschaft jedoch an, im Jahr 2002 im neuen Gesamtkonzern erhebliche Kosten einzusparen.

Mit dem Zusammenschluß mit der USU AG erwartet der Vorstand für das Geschäftsjahr 2002 trotz des schwierigen Marktumfeldes einen deutlichen Umsatzanstieg. Im laufenden Geschäftsjahr wird Openshop voraussichtlich weiterhin Verluste erwirtschaften. Die geplante Ausweitung der Geschäftstätigkeit wird aber gemeinsam mit der bereits zum Ende des Jahres 2001 signifikant reduzierten Kostenbasis zu einer erheblichen Verbesserung des Gesamtergebnisses führen.

Ulm, im Februar 2002

Der Vorstand

Bestätigungsvermerk

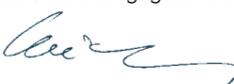
Wir haben den von der OPENSHOP HOLDING AG aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2001 bis 31. Dezember 2001 geprüft.

Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den United States Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) entspricht. 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. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den US-GAAP ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von dem Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2001 bis 31. Dezember 2001 aufgestellten zusammengefassten Lagebericht und Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der zusammengefasste Lagebericht und Konzernlagebericht zusammen mit den übrigen Angaben des Konzernabschlusses insgesamt eine zutreffende Darstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der zusammengefasste Lagebericht und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2001 bis 31. Dezember 2001 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Arthur Andersen
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft mbH


Vierung
Wirtschaftsprüfer

Stuttgart, den 15. Februar 2002


Hummel
Wirtschaftsprüfer

OpenShop Holding Aktiengesellschaft, Ulm

Konzernabschluss zum 31. Dezember 2001
für das Geschäftsjahr 2001 gemäß § 292a HGB nach US-GAAP

Konzernbilanz zum 31. Dezember 2001 und 2000

	Anhang Nr.	2001 T€	2000 T€
Aktiva			
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel und kurzfristige Kapitalanlagen	2, 12	11.465	32.453
Schuldverschreibungen, „held to maturity“		0	25.624
Sonstige Beteiligungen	2	0	150
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen von T€ 1.028 bzw. T€ 90 zum 31. Dezember 2001 bzw. 2000	2, 14	1.745	2.838
Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	12	0	474
Unfertige Leistungen	2	191	648
Vorräte	2, 13	907	403
Geleistete Anzahlungen	2, 12	26	18
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Aktiva		3.647	2.993
Summe Umlaufvermögen		17.981	65.601
Sachanlagen, netto	2, 4	1.218	1.405
Geschäfts- und Firmenwerte, netto	2, 3, 4	0	920
Markenrechte	2	69	115
Erworbene Software, netto	2, 4	1.003	674
Geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	2	0	57
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	2, 3	0	921
Einlagenzertifikat	2, 12	10.226	0
Schuldverschreibungen, „held to maturity“	2	39.245	24.251
Summe Anlagevermögen		51.761	28.343
Aktiva, insgesamt		69.742	93.944
Passiva			
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten			
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	12	579	44
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		1.637	1.793
Personalarückstellungen und -verbindlichkeiten	4	2.300	822
Verbindlichkeiten aus Steuern		609	788
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	4, 5	2.703	1.044
Rechnungsabgrenzungsposten		1.110	965
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten, insgesamt		8.938	5.456
Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten abzüglich kurzfristig fälliger Anteile	6	0	46
Langfristige Verbindlichkeiten, insgesamt		0	46
Summe Verbindlichkeiten		8.938	5.502
Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen			
Eigenkapital			
Grundkapital	9	9.500	9.500
Kapitalrücklage	9	94.942	94.942
Bilanzverlust		-41.855	-15.719
Kumulierter sonstiger Comprehensive loss	2	-543	-281
Eigene Anteile	9	-1.240	0
Eigenkapital, insgesamt		60.804	88.442
Passiva, insgesamt		69.742	93.944

Die nachfolgenden Erläuterungen im Konzernanhang sind integraler Bestandteil des konsolidierten Jahresabschlusses.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen für die Geschäftsjahre 2001 und 2000

	Anhang Nr.	2001 T€	2000 T€
Umsatzerlöse			
davon mit nahestehenden Unternehmen T€ 468 in 2001 und T€ 2.020 in 2000	2, 12, 14	3.528	6.567
Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen		-1.362	-1.490
Bruttoergebnis von Umsatz		2.166	5.077
Vertriebs- und Marketingaufwendungen		-12.604	-9.595
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen		-4.643	-4.219
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwert	2	-228	-144
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	2	-9.601	-3.727
Restrukturierungsaufwendungen	4	-3.140	0
Außerplanmäßige Abschreibungen auf Anlagevermögen	2, 4	-1.177	0
Verlust aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	14	-29.227	-12.608
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		3.630	3.196
Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-192	-262
Verluste aus assoziierten Unternehmen	3	-921	-390
Sonstige Erträge und Aufwendungen, netto	3	574	246
Verlust vor Steuern und außerordentlichen Aufwendungen		-26.136	-9.818
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	2, 8	0	0
Jahresfehlbetrag vor außerordentlichen Aufwendungen		-26.136	-9.818
Außerordentlicher Posten:			
Verluste aus der vorzeitigen Tilgung von Schulden, abzüglich Steuern T€ 0	10	0	-113
Jahresfehlbetrag		-26.136	-9.931
Jahresfehlbetrag je Aktie (in EUR):			
Wie ausgewiesen sowie verwässert			
Jahresfehlbetrag vor außerordentlichem Aufwand	9, 11	-2,75	-1,08
Außerordentliche Aufwendungen	10	0,00	-0,01
Jahresfehlbetrag	9, 11	-2,75	-1,09
Gewichteter Durchschnitt ausstehender Aktien: Wie ausgewiesen sowie verwässert	9, 11	9.500.000	9.070.915

Die nachfolgenden Erläuterungen im Konzernanhang sind integraler Bestandteil des konsolidierten Jahresabschlusses.

Konzern-Kapitalflussrechnung für die Geschäftsjahre 2001 und 2000

	2001 T€	2000 T€
Cash Flow aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit:		
Jahresfehlbetrag	-26.136	-9.931
Berichtigungen zur Überleitung des Jahresfehlbetrages zu den Ausgaben für die gewöhnliche Geschäftstätigkeit:		
Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Anlagevermögens	1.529	809
Außerplanmäßige Abschreibungen auf Anlagevermögen	1.177	0
Verluste aus assoziierten Unternehmen	921	390
Verluste aus dem Verkauf von Beteiligungen	150	0
Zahlungsunwirksames Ergebnis aus marktgängigen Wertpapieren, netto	191	53
Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen	283	6
Verluste aus vorzeitiger Schuldentilgung	0	113
Verluste aus der Erhöhung der Wertberichtigungen auf Forderungen	938	0
Verluste aus Forderungen gegen assoziierte Unternehmen	409	0
Veränderung des Working Capital:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	155	-786
Unfertige Erzeugnisse und Leistungen	457	-493
Vorräte	-504	-397
Geleistete Anzahlungen	-8	152
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Aktiva	-590	-2.618
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-418	909
Personalarückstellungen und -verbindlichkeiten	1.478	620
Verbindlichkeiten aus Steuern	-179	609
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	-280	0
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	1.938	639
Rechnungsabgrenzungsposten	145	-1.255
Nettoausgaben aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-18.344	-11.180
Cash Flow aus dem Investitionsbereich:		
Unternehmenskauf (PSS GmbH), abzüglich erworbener Zahlungsmittel	0	-535
Investitionen in Sachanlagen	-923	-1.433
Erwerb von Beteiligungen	0	-150
Veräußerung von Schuldverschreibungen	25.625	0
Investitionen in marktgängige Wertpapiere	-15.185	-49.928
Erwerb von Einlagenzertifikaten	-10.226	0
Investitionen in assoziierte Unternehmen	0	-1.311
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	-1.184	-861
Anzahlungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	0	-57
Nettoausgaben aus dem Investitionsbereich	-1.893	-54.275
Cash Flow aus dem Finanzierungsbereich:		
Einzahlung aus kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	535	0
Rückzahlung von kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	-138
Rückzahlung von langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-46	-619
Rückzahlung von langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	0	-767
Rückzahlung an stille Gesellschafter	0	-2.414
Kapitalerhöhungen	0	95.064
Erwerb eigener Anteile	-1.240	0
Nettoeinnahmen aus dem Finanzierungsbereich	-751	91.126
Differenz aus Währungsumrechnung auf liquide Mittel	0	2
Zunahme/Abnahme der flüssigen Mittel und kurzfristigen Kapitalanlagen	-20.988	25.673
Flüssige Mittel und kurzfristige Kapitalanlagen – Beginn des Geschäftsjahres	32.453	6.780
Flüssige Mittel und kurzfristige Kapitalanlagen – Ende des Geschäftsjahres	11.465	32.453
Zusatzinformationen:		
Geleistete Zahlungen während des Geschäftsjahres für Zinsen	5	576
Ertragssteuern	0	0

Entwicklung des konsolidierten Eigenkapitals für die Geschäftsjahre 2001 und 2000

	Grundkapital Anzahl	Kapital- rücklage T€	Eigene Anteile T€	Bilanz- verlust T€	Kumulierter sonstiger Compre- hensive Loss T€	Gesamt T€	Compre- hensive Loss T€
Konsolidiertes Eigenkapital zum 31. Dezember 1999	1.892.279	1.892	7.485	0	-5.788	-149	3.440
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	-9.931	0	-9.931	-9.931
Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung		0	0	0	-132	-132	-132
Comprehensive Loss							-10.063
Konsolidiertes Eigenkapital zum 31. Dezember 2000	9.500.000	9.500	94.942	0	-15.719	-281	88.442
Erwerb eigener Anteile	0	0	0	-1.240	0	0	-1.240
Jahresfehlbetrag	0	0	0	0	-26.136	0	-26.136
Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	0	0	0	0	0	-262	-262
Comprehensive Loss							-26.398
Konsolidiertes Eigenkapital zum 31. Dezember 2001	9.500.000	9.500	94.942	-1.240	-41.855	-543	60.804

Die nachfolgenden Erläuterungen im Konzernanhang sind integraler Bestandteil des konsolidierten Jahresabschlusses.

Zur Tabelle auf der linken Seite gilt:

Die nachfolgenden Erläuterungen im Konzernanhang sind integraler Bestandteil des konsolidierten Jahresabschlusses.

OpenShop Holding AG, Ulm, Deutschland Konzernanhang

1. Die Gesellschaft

Die Gesellschaft wurde im November 1998 als ZARO Vermögensverwaltung AG, Ebersbach/Fils, Deutschland, gegründet. Im Anschluss wurde sie in OpenShop Holding AG (nachfolgend „Openshop AG“ oder „Gesellschaft“) umfirmiert und der Sitz der Gesellschaft nach Ulm, Deutschland, verlegt.

Die Openshop Internet Software GmbH, München, Deutschland, (nachfolgend „Openshop GmbH“) war am 20. April 1998 in der Rechtsform einer GmbH gegründet worden. Am 14. September 1998 hatten die Gesellschafter der Openshop GmbH die Openshop Internet Software Inc. (nachfolgend „Openshop Inc.“), eine US-amerikanische Aktiengesellschaft mit Sitz in Wilmington, Delaware, USA, gegründet. Die Openshop AG hat am 11. Dezember 1998 alle Anteile an der Openshop Inc. zum Nominalwert erworben.

Am 26. Mai 2000 erwarb die Gesellschaft sämtliche Anteile an der PSS Informationssysteme GmbH, Neu-Ulm, Deutschland, (nachfolgend „PSS GmbH“) gegen Barzahlung.

Am 8. September 2000 gründete die Gesellschaft die Openshop Capital GmbH, Ulm, (nachfolgend „Capital GmbH“).

Die Openshop AG, Openshop GmbH, Openshop Inc., Capital GmbH und PSS GmbH werden nachfolgend gemeinsam Openshop Konzern oder „der Konzern“ genannt.

Openshop entwirft, entwickelt und vertreibt Softwarelösungen für internetbasierte Geschäftskonzepte. Openshop ist dabei bestrebt, ihren Kunden gleichzeitig eine individuelle, aber integrierte und ganzheitliche eBusiness-Strategieberatung zu bieten, an die sich konkrete Umsetzungskonzepte und deren Realisierung anschließen. Zu diesem Zweck verwendet Openshop eine offene und skalierbare eBusiness-Plattform, die um kundenspezifisch anpassbare Standardapplikationen ergänzt werden kann, um damit vollständige Geschäftsprozesse realisieren zu können, und zwar von eSales und eProcurement, Marktplätzen und ASP-Plattformen bis hin zu Collaboration-Projekten (Prozessoptimierung über die Unternehmens- und Standortgrenzen hinaus, insbesondere bei dezentralen Unternehmensstrukturen), Supply Chains und internetbasierten Logistikanwendungen. Die Produkte und Dienstleistungen von Openshop unterstützen somit einen Großteil der eBusiness-Prozesse von Unternehmen. Das Leistungsangebot von Openshop reicht von Software-Entwicklung und -Vertrieb über technische und organisatorische Beratung, Training, Wartung, Support und Betrieb bis hin zu Systemintegration und Consulting. Seit diesem Geschäftsjahr bietet Openshop ebenfalls Logistiklösungen an, die vom Business Process Consulting bis zur Entwicklung und Implementierung von IT-Lösungen für konkrete logistische Aufgabenstellungen reichen.

Seit dem 21. März 2000 ist die Openshop AG an der Frankfurter Börse im Marktsegment Neuer Markt gelistet.

2. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Währung

Alle Betragsangaben der Jahresabschlüsse, bis auf die Angaben pro Aktie und zu Aktien, lauten auf Tausend EURO (T€). Alle Vorjahresbeträge wurden mit dem offiziellen Umrechnungskurs von € 1,00 = DM 1,95583 von TDM in T€ umgerechnet.

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss beinhaltet die Abschlüsse der Openshop AG und der Unternehmen, die die Openshop AG durch eine Stimmrechtsmehrheit beherrscht. Beteiligungen, bei denen die Gesellschaft einen wesentlichen Einfluss ausübt, die sie jedoch nicht beherrscht, i.d.R. bei Vorliegen einer Beteiligungsquote zwischen 20 % und 50 %, werden als assoziierte Unternehmen nach der Equity-Methode bilanziert. Beteiligungen, an denen die Gesellschaft weniger als 20 % hält, werden zu Anschaffungskosten bilanziert. Alle wesentlichen konzerninternen Konten und Transaktionen wurden eliminiert.

Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss der Gesellschaft umfasst vier Tochtergesellschaften, bei denen die Muttergesellschaft alle Stimmrechte hält. Nachfolgende Tochtergesellschaften wurden in den Konzernabschluss einbezogen (Angaben nach US-GAAP):

Name und Sitz	Anteil in %	Eigenkapital 31. Dez. 2001 T€	Eigenkapital 31. Dez. 2000 T€	Jahresergebnis 2001 T€	Jahresergebnis 2000 T€
Openshop GmbH, München	100,0	-1.947	-10.934	-13.970	-7.446
Openshop Inc., USA	100,0	-5.493	-3.103	-1.848	-1.807
Openshop Capital GmbH, Ulm	100,0	99	99	0	-1
PSS GmbH, Neu-Ulm	100,0	-286	-380	-104	-108

Die Capital GmbH wurde am 8. September 2000, die Openshop GmbH am 20. April 1998 und die Openshop Inc. am 14. September 1998 gegründet. Zwischen der Openshop GmbH und der Gesellschaft wurde im Geschäftsjahr 2000 ein Ergebnisabführungsvertrag abgeschlossen. Das Jahresergebnis der Openshop GmbH wurde vor Ergebnisabführungsvertrag angegeben.

Im Rahmen von Restrukturierungsmaßnahmen wurde der operative Geschäftsbetrieb der Openshop Inc. im Laufe des Geschäftsjahres 2001 zurückgeführt. Die OpenShop Inc. verbleibt dennoch als Tochterunternehmen im Konzern.

Die Anteile an assoziierten Unternehmen beinhalteten im Vorjahr die 25,1 %-ige Beteiligung an der b-gate AG, München (nachfolgend: b-gate). Gewinn- oder Verlustanteile wurden als Zugang oder Abgang des Beteiligungsbuchwertes der Beteiligung bilanziert und in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung unter „Verluste aus assoziierten Unternehmen“ ausgewiesen.

Des Weiteren hielt die Openshop GmbH im Vorjahr eine zusätzliche 19,9 %-ige Beteiligung an der b-gate AG, München. Da die Openshop GmbH verpflichtet war, diese 19,9 %-ige Beteiligung zu veräußern und die Investition somit nur vorübergehend gehalten wurde, wurde diese Beteiligung mit Anschaffungskosten bilanziert und in der Bilanz als „Sonstige Beteiligungen“ klassifiziert. Es wird auf „3. Akquisitionen“ verwiesen.

Verwendung von Schätzungen

Die Aufstellung der Jahresabschlüsse in Übereinstimmung mit den Rechnungslegungsgrundsätzen nach US-GAAP erfordert zu einem gewissen Grad Schätzungen und Annahmen des Vorstands, welche die Höhe der ausgewiesenen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, die Angabe von Eventualverbindlichkeiten am Bilanzstichtag sowie die ausgewiesenen Erträge und Aufwendungen während der Berichtsperiode beeinflussen. Die sich tatsächlich ergebenden Beträge können von den Schätzungen abweichen.

Umsatzrealisierung

Die Gesellschaft erzielt Umsätze aus dem Verkauf von Softwarelizenzen an Kooperations-Partner und durch Verkauf von Softwarelizenzen über Distributoren. Die Gesellschaft erzielt auch Umsätze aus Dienstleistungen und Wartungsverträgen.

Umsätze aus dem Verkauf von Standardsoftware, die nicht im Zusammenhang mit umfangreichen Anpassungsprojekten stehen, werden realisiert, wenn

- eine Vereinbarung nachweislich besteht,
- die Lieferung erfolgt ist,
- die Vergütung festgelegt oder bestimmbar ist und
- die Forderung als voraussichtlich werthaltig anzusehen ist.

Umsätze mit Distributoren schließen eine „Stock Rotation“ Vereinbarung ein, die Rücklieferungen innerhalb von 30 Tagen nach Freigabe einer neuen Version ermöglicht. Diese Umsätze werden entweder zum Zeitpunkt des Verkaufs an den Endkunden durch den Distributor oder nach Ablauf der Rückgabefrist realisiert, je nachdem, welches Ereignis früher eintritt.

Umsatzerlöse aus Dienstleistungen entstehen in erster Linie aus Implementierungs- und Installationsleistungen, die im Rahmen von eigenständigen Serviceverträgen erbracht werden. Die Umsatzerlöse werden realisiert, wenn die Dienstleistung erbracht wurde.

Falls eine Lizenzvereinbarung sowohl Software- als auch Dienstleistungselemente („Multiple Element Arrangement“) enthält, wird die Lizenzgebühr den Dienstleistungen und den anderen Leistungen der Vereinbarung gemäß ihrem relativen marktüblichen Wert zugeordnet, wie er bei einem unabhängigen Verkauf des jeweiligen Elements an Kunden („vendor specific objective evidence“) entstehen würde. Die verbleibende Lizenzgebühr wird den Softwareumsätzen zugerechnet und nach Übergabe der Software realisiert, unter der Voraussetzung, dass die Dienstleistungen nicht wesentlicher Bestandteil für die Funktionalität der Software sind, die Dienstleistungen gleichzeitig kein wesentliches Customizing oder Modifikation der Software beinhalten und die Zahlungsbedingungen für die Software kein Abnahmekriterium enthalten.

In Fällen, in denen kein geeigneter Nachweis seitens des Verkäufers über den marktüblichen Wert („vendor specific objective evidence“) verfügbar ist, werden alle Umsätze bis zu dem Zeitpunkt abgegrenzt, an dem ein solcher marktüblicher Wert besteht, oder bis das einzige, nicht gelieferte Element Dienstleistung oder Wartung ist. Die Umsätze werden dann entsprechend der Leistungserbringung realisiert.

In den Fällen, in denen die Zahlung der Lizenzgebühr von der Bereitstellung von Dienstleistungen, wie des Software-Customizing oder der Modifikation abhängig ist, werden die Umsätze für die Softwarelizenz- und Dienstleistungselemente abgegrenzt und nach dem Fertigstellungsgrad als Dienstleistungsumsatz realisiert. Der zu realisierende Umsatz- und Ertragsanteil wird hauptsächlich durch den angefallenen und bisher für jeden Vertrag abgegrenzten Kostenanteil zu den geschätzten Gesamtkosten für jeden Vertrag bei Fertigstellung bemessen.

In Fällen, in denen keine verlässlichen Schätzungen des Fertigstellungsgrades und der erwarteten Kosten vorgenommen werden können, wird die Completed-Contract-Methode angewandt. In den Geschäftsjahren 2001 und 2000 gab es keine solchen Verträge.

Rückstellungen für vorhersehbare Verluste aus laufenden Verträgen werden in der jeweiligen Periode berücksichtigt. Bei der Schätzung der endgültigen Profitabilität einzelner Verträge werden geschätzte Kostenerstattungen berücksichtigt, die aus nachträglichen Auftragsänderungen durch Kunden resultieren und für die noch keine Festpreise ausgehandelt worden sind. Aufgrund der hierbei unvermeidlichen Ungewissheiten ist es durchaus denkbar, dass die Schätzungen der zur Fertigstellung erforderlichen Aufwendungen, einschließlich der Aufwendungen im Rahmen von Rückstellungen für Vertragsstrafen und der endgültigen Beendigung vertraglicher Verhältnisse, kurzfristig berichtigt werden müssen. Derartige Berichtigungen von Aufwendungen und Erträgen werden in der Periode ausgewiesen, in welcher der Anpassungsbedarf festgestellt worden ist.

Umsätze aus Wartungsverträgen werden über den Zeitraum der Wartungsleistung abgegrenzt. Falls die Wartung im Rahmen eines Softwarevertrages unentgeltlich oder zu einem bestimmten Rabatt vergeben wird, werden die Beträge, die der Wartung zuzuordnen sind, von den Softwarelizenzgebühren abgesetzt und über die Laufzeit der Wartung nach dem marktüblichen Preis, wie er bei einem von dem Softwareverkauf unabhängigen Vertrag geschlossen werden würde, abgegrenzt.

Am 18. Oktober 1999 hat die Gesellschaft einen unbeschränkten Softwarelizenz- und Kooperationsvertrag (sog. „Subscription“ oder „Abonnementvertrag“) mit einem Volumen von T€ 2.556 mit der Bäurer AG, Hüfingen, (nachfolgend „Bäurer“) geschlossen, wovon die Gesellschaft im Jahr 2000 T€ 1.469 (netto) und im Jahr 1999 T€ 1.087 (netto) erhalten hat. Die Einnahmen aus dieser Vereinbarung wurden linear über die Laufzeit des Vertrages bis zum 30. Juni 2000 verteilt. Im Jahr 2000 hat die Gesellschaft aus dieser Vereinbarung Umsatzerlöse in Höhe von T€ 1.799 realisiert. Zur Unterstützung der Kooperation hat Bäurer am 18. Oktober und 20. Dezember 1999 insgesamt 175.373 Aktien der Gesellschaft zu einem geschätzten Gesamtmarktwert von T€ 998 erworben. Im Geschäftsjahr 2001 hat die Gesellschaft keine Umsatzerlöse aus diesem Vertrag erzielt. Der Lizenzvertrag wurde mit Vertrag vom 19. Dezember 2001 einvernehmlich aufgehoben. Bäurer hat im Geschäftsjahr 2001 die Anteile an der Openshop AG veräußert.

Am 30. Dezember 1999 hat die Gesellschaft einen unbeschränkten Softwarelizenz- und Kooperationsvertrag (sog. „Subscription“ oder „Abonnementvertrag“) mit der Lexware GmbH & Co. KG, Freiburg im Breisgau, (nachfolgend „Lexware“) geschlossen. Aus diesem Vertrag erhält die Gesellschaft eine Vorabvergütung von T€ 665 sowie ab 2001 Lizenzgebühren in Abhängigkeit der von Lexware installierten Lizenzen. Die Vorabvergütung beinhaltet eine Vergütung für die unbeschränkte Softwarelizenz (T€ 409) und eine Vergütung für zusätzliche Entwicklungs-, Integrations- und Customizingleistungen für diese Software (T€ 256). Für 2001 ist eine Mindestlizenzgebühr von T€ 256 vereinbart, von der 20% durch Lexware auf 2002 übertragen werden kann. Für das erste Halbjahr 2002 ist eine Mindestlizenzgebühr von T€ 127 vereinbart und für das zweite Halbjahr 2002 ist eine Mindestlizenzgebühr von T€ 256 vereinbart, von der 20% auf 2003 übertragen werden kann. Die Gesellschaft realisiert die Vorabvergütung aus diesem Vertrag linear über die Laufzeit des Vertrages von drei Jahren. Im Geschäftsjahr 2000 realisierte der Openshop Konzern T€ 221 Umsatzerlöse. Lizenzgebühren werden im Zeitpunkt ihrer Vereinnahmung als Umsatz erfasst. Die Mindestlizenzgebühr wird am Ende des jeweiligen Garantiezeitraumes realisiert.

Die Gesellschaft hat in 2001 Umsatzerlöse in Höhe von T€ 425 aus diesem Vertrag erzielt. Der verbleibende Betrag in Höhe von T€ 273 wird zum 31. Dezember 2001 als passiver Rechnungsabgrenzungsposten ausgewiesen. Im Jahr 2001 erhielt die Gesellschaft aus dem Vertrag Zahlungen in Höhe von T€ 383. Zur Unterstützung dieser Kooperation hat die Muttergesellschaft von Lexware, die Rudolf Haufe Verlag GmbH & Co. KG, Freiburg im Breisgau, (nachfolgend „Haufe“) am 20. Dezember 1999 60.999 Aktien der Gesellschaft zu einem geschätzten Gesamtmarktwert von T€ 2.045 erworben.

Im Geschäftsjahr 2001 erzielte Openshop Umsatzerlöse in Höhe von T€ 747 aus dem Verkauf von Lizenzen an Kunden, von denen im Gegenzug Dienstleistungen, eigen-genutzte Software sowie Lizenzen zum Weiterverkauf erworben wurden. Der Verkauf von Lizenzen und der Kauf von Dienstleistungen bzw. Software erfolgte jeweils zu Marktwerten und in jeweils unterschiedlichen Segmenten.

Währung und Währungsumrechnung

Seit dem 1. Januar 1999 ist der EURO in den Teilnehmerländern der europäischen Währungsunion neben den Landeswährungen gesetzliches Zahlungsmittel mit einem festen Umrechnungskurs von € 1 = DM 1,95583. In der Übergangsphase bis zum 31. Dezember 2001 besteht ein Wahlrecht, die Bücher in der nationalen Währung oder in EURO zu führen. Die Gesellschaft hat ihr Kapital im Juni 1999 auf EURO umgestellt. Seit Oktober 2001 führt die Gesellschaft die Bücher in EURO. Alle Vorjahreszahlen und Werte, die vor Oktober 2001 entstanden sind, wurden mit obigem Kurs umgerechnet.

Die funktionale Währung der Tochtergesellschaften ist die jeweilige Landeswährung am Standort der Tochtergesellschaft. Die auf Fremdwährungen lautenden Forderungen und Verbindlichkeiten werden zum Wechselkurs am Bilanzstichtag umgerechnet. Erträge und Aufwendungen werden zum Jahresdurchschnittskurs umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen werden unter „Kumulierter sonstiger Comprehensive Income (Loss)“ erfasst.

Die aus Wechselkursänderungen während des Zeitraums zwischen dem Datum, an dem eine Transaktion in Fremdwährung abgeschlossen wird, und dem Datum, an dem sie abgewickelt oder zur Aufnahme in die Konzernbilanz umgerechnet wird, resultierenden Umrechnungsdifferenzen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter „Sonstige Erträge und Aufwendungen“ für diesen Zeitraum erfasst. Der in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesene Gewinn (Verlust) aus Währungsumrechnung für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2001 betrug T€ 238 (2000: T€ 153).

Zahlungsmittel

Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten mit ursprünglichen Laufzeiten von drei Monaten oder weniger werden als flüssige Mittel und kurzfristige Kapitalanlagen ausgewiesen. Der Buchwert der Positionen entspricht im Wesentlichen deren Marktwert.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zum Nennwert oder dem am Bilanzstichtag niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt. Für risikobehaftete Forderungen werden angemessene Wertberichtigungen vorgenommen; uneinbringliche Forderungen werden abgeschrieben.

Die Gesellschaft führt eine regelmäßige Debitorenbeurteilungen durch, um das Kreditrisiko zu reduzieren. Die Gesellschaft verlangt keine Sicherheiten von ihren Kunden. Das Management schätzt die Wertberichtigung für uneinbringliche Forderungen auf Basis von Erfahrungswerten aus der Vergangenheit und der Kreditorenbeurteilung.

Unfertige Leistungen

Unfertige Leistungen stellen im Wesentlichen abgegrenzte Aufwendungen in Verbindung mit der Vereinbarung mit „Lexware“ dar. Wir verweisen auf „Umsatzrealisierung“.

Vorräte

In den Geschäftsjahren 2001 und 2000 bestehen die Vorräte aus Lizenzen. Die zum 31. Dezember 2001 im Bestand befindlichen Lizenzen wurden für das Segment „Logistik“ erworben und sollen im Rahmen von Projekten an Kunden weiterveräußert werden. Vorräte werden zu Anschaffungskosten oder dem am Bilanzstichtag niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt.

Geleistete Anzahlungen

Geleistete Anzahlungen werden mit dem Nennwert oder dem am Bilanzstichtag niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt.

Sonstige Beteiligungen

Im Vorjahr enthielten die Wertpapiere des Umlaufvermögens einen 19,9%-igen Anteil an der b-gate AG, München.

Die Gesellschaft bilanziert die sonstigen Beteiligungen zu Anschaffungskosten.

Sachanlagen

Die Bewertung des Sachanlagevermögens erfolgt zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um kumulierte planmäßige Abschreibungen. Die Abschreibung erfolgt linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer der Anlagegüter. Die Nutzungsdauer der Sachanlagen liegt zwischen 3 und 10 Jahren, bei Hardware bei 5 Jahren. Hinsichtlich der Gliederung des Anlagevermögens verweisen wir auf die Angaben im Anlagespiegel.

Wertminderung langlebiger Wirtschaftsgüter

Die Gesellschaft beurteilt zu jedem Bilanzstichtag die Werthaltigkeit der langlebigen Wirtschaftsgüter in Einklang mit Statement of Financial Accounting Standard SFAS Nr. 121 „Accounting for the Impairment of Long-lived Assets and for Long-lived Assets to Be Disposed of“ (Bilanzierung der Wertminderung langlebiger Wirtschaftsgüter und zum Verkauf stehender langlebiger Wirtschaftsgüter). Sofern Ereignisse oder veränderte Umstände anzeigen, dass der Buchwert dieser Vermögensgegenstände in dem verbleibenden Abschreibungszeitraum nicht erzielt werden kann, vergleicht die Gesellschaft den geschätzten nicht abgezinsten Netto-Cash Flow, der durch diese Vermögensgegenstände erzeugt wird, mit dem Buchwert dieser Vermögensgegenstände. In dem Umfang, in dem die Buchwerte die Cash-flows übersteigen, nimmt die Gesellschaft eine Wertminderung zur Abschreibung des Vermögensgegenstandes auf ihren entsprechenden angemessenen Wert vor.

Im Geschäftsjahr 31. Dezember 2001 erfasste die Gesellschaft Wertminderungen von Geschäfts- oder Firmenwert, erworbener Software sowie Sachanlagen in Höhe von insgesamt T€ 1.177. Dies wird in der beiliegenden Gewinn- und Verlustrechnung als „Außerplanmäßige Abschreibungen auf Anlagevermögen“ ausgewiesen und als „Außerplanmäßige Abschreibungen“ im beiliegenden Anlagespiegel abgebildet.

Anteile an assoziierten Unternehmen

In den Anteilen an assoziierten Unternehmen war im Vorjahr die 25,1 %-ige Beteiligung an der b-gate AG, München, ausgewiesen.

Einlagenzertifikat

Das Einlagenzertifikat der Landesbank Baden-Württemberg wird zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert. Die Anschaffungskosten in Höhe von TEUR 10.226 entsprechen dem Nennwert. Das mit 4,47 % verzinsliche Einlagenzertifikat wird am 21. März 2003 fällig. Vor dem Fälligkeitstermin kann das Einlagenzertifikat nicht veräußert werden.

Schuldverschreibungen

Schuldverschreibungen, die bis zur Endfälligkeit gehalten werden („Held-to-maturity“), sind zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt. Die als dauerhaft eingestuft nicht realisierten Verluste werden ergebniswirksam verbucht. Realisierte Gewinne und Verluste werden ergebniswirksam berücksichtigt und im Rahmen einer Einzelbewertung berechnet.

Die Schuldverschreibungen beinhalten die folgenden Wertpapiere:

Ausgebende Gesellschaft	Zinssatz in %	Fälligkeits- datum	Anschaffungs- kosten T€	Nennwert T€	Fortgeführter Buchwert T€
Rheinische Hypothekenbank	5,50	02.05.2002	24.391	24.000	24.063
Deutsche Bank Bond	4,75	24.06.2002	5.137	5.113	5.133
DaimlerChrysler Bond	5,50	21.03.2003	10.049	10.000	10.049
			39.577	39.113	39.245

Die Gesellschaft beabsichtigt und ist in der Lage, die Schuldverschreibungen bis zu ihrem Laufzeitende zu halten.

Erworbene Software und Markenrechte

Entgeltlich von Dritten erworbene Software sowie Markenrechte werden zu Anschaffungskosten angesetzt und linear über die geschätzte Nutzungsdauer der Software bzw. der Markenrechte abgeschrieben. Die Nutzungsdauer beträgt normalerweise 2 bis 4 Jahre. Wir verweisen auf die Angaben im Anlagespiegel.

Softwareentwicklungskosten und Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Gesellschaft bilanziert ihre Aufwendungen für selbsterstellte Software in Einklang mit SFAS Nr. 86 „Rechnungslegung von Computersoftware, die für den Verkauf, Leasing oder andere Vermarktungszwecke bestimmt ist“. Die Aktivierung von Softwareentwicklungskosten beginnt mit der Feststellung der technologischen Verwendbarkeit des Produkts, die von der Gesellschaft als die Fertigstellung einer Beta-Version der Software definiert wird. Die Feststellung der technologischen Verwendbarkeit und die laufende Überprüfung der Werthaltigkeit der aktivierten Kosten bedarf Schätzungen seitens der Geschäftsleitung hinsichtlich bestimmter externer Faktoren, insbesondere erwarteter, zukünftiger Umsatzerlöse aus dem Produkt, geschätzter wirtschaftlicher Nutzungsdauer und technologischer Veränderungen. Solche Kosten werden mit den fortgeführten Herstellungskosten oder dem am Bilanzstichtag niedrigeren beizulegenden Wert ausgewiesen. Zum Bilanzstichtag waren die internen, aktivierungsfähigen Softwareentwicklungskosten unwesentlich. Die Gesellschaft hat die gesamten Softwareentwicklungskosten als Forschungs- und Entwicklungsaufwand aufwandswirksam verbucht.

Werbekosten

Werbeaufwendungen werden sofort erfolgswirksam verbucht. Für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2001 und 2000 fielen jeweils Kosten von T€ 956 bzw. T€ 2.442 an.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Zur Bilanzierung von Ertragssteuern verwendet der Konzern im Einklang mit SFAS Nr. 109 „Rechnungslegung für Ertragssteuern“ die Liability-Methode. Nach dieser Vorschrift bestimmen sich latente Steuern nach dem Unterschiedsbetrag zwischen dem US-GAAP- und dem steuerrechtlichen Wertansatz von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten unter Zugrundelegung der gesetzlichen Steuersätze für diejenigen Jahre, in denen sich die Unterschiedsbeträge erwartungsgemäß wieder aufheben. Wertberichtigungen auf aktivische latente Steuern werden dann gebildet, wenn ein Verfall des steuerlichen Vorteils wahrscheinlicher ist als dessen Nutzung.

Bis das Steuerrecht am 23. Oktober 2000 geändert wurde, wurden in Deutschland Gewinne mit zwei unterschiedlichen Steuersätzen besteuert. Ein höherer Thesaurierungssatz wird auf Gewinne angewandt, die zwar erwirtschaftet, aber nicht an die Gesellschafter ausgeschüttet wurden.

Aufgrund des seit 23. Oktober 2000 wirksamen neuen Gesetzes werden, beginnend ab dem 1. Januar 2001, die gesamten Gewinne zu einem Steuersatz besteuert. Dementsprechend hat der Konzern diesen gesetzlichen Steuersatz zur Ermittlung der aktivischen und passivischen latenten Steuern bereits zum 31. Dezember 2000 angewandt.

Aktienorientierte Vergütung

SFAS Nr. 123 „Rechnungslegung für aktienbasierte Vergütungen“ regelt die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und den Umfang der Offenlegungspflichten für aktienbasierte Vergütungsmodelle auf Basis einer Bewertung der ausgegebenen Optionen zum Verkehrswert. Der Konzern hat sich jedoch dazu entschlossen, aktienorientierte Vergütungen in Übereinstimmung mit den Vorschriften von SFAS Nr. 123 anhand der Methode des inneren Wertes gemäß APB 25 „Bilanzierung von an Mitarbeiter ausgegebenen Aktien“ zu bilanzieren. Dementsprechend werden die Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungen als Differenz aus dem marktüblichen Wert der Aktien des Konzerns zum Bemessungstichtag und dem Betrag, den ein Mitarbeiter zum Erwerb der Aktie bezahlen muss, ermittelt.

Bei einer aktienorientierten Vergütung, bei der alle Bedingungen am Tag der Gewährung festgeschrieben werden, wird der innere Wert der Optionen auf Basis des geschätzten marktüblichen Werts des Stammkapitals der Openshop AG zu diesem Zeitpunkt ermittelt. Der innere Wert der Vergütung, bei der einige der Bedingungen von zukünftigen Ereignissen abhängen (ein „variables award“), wird für jede Berichtsperiode, basierend auf dem geschätzten marktüblichen Wert der Konzernaktien zum Ende jeder Berichtsperiode ermittelt, so lange bis alle Bedingungen gemäß dem „award“ bekannt werden. Aufwand aus Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen für jegliche Art von „award“ wird über die Dienstzeit des Mitarbeiters ausgewiesen, die im Allgemeinen der Laufzeit des „awards“ entspricht.

Der Konzern hat die Offenlegungserfordernisse aus SFAS Nr. 123 übernommen.

Other Comprehensive Income (Loss)

SFAS Nr. 130 „Reporting Comprehensive Income“ (Bilanzierung des Comprehensive Income) legt Vorschriften für die Bilanzierung von Comprehensive Income und dessen Komponenten fest. Als Comprehensive Income (Loss) werden sämtliche Änderungen des Eigenkapitals definiert, die nicht durch den Eigentümer verursacht werden. Für die Gesellschaft besteht Comprehensive Income (Loss) aus Netto-Verlusten und Veränderungen der Währungsausgleichsposten. Die Gesellschaft weist Comprehensive Income (Loss) in der Eigenkapitaldarstellung aus.

Finanzderivate und Sicherungsgeschäfte

Im Juni 1998 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board (FASB) SFAS Nr. 133 „Bilanzierung von Finanzderivaten und Sicherungsgeschäften“. SFAS Nr. 133 bestimmt Bilanzierungs- und Ausweisrichtlinien, die erfordern, dass sämtliche derivativen Instrumente (einschließlich solcher Derivate, die in weitere Verträge eingebunden sind) in der Bilanz entweder als Vermögensgegenstand oder als Verbindlichkeit zum Zeitwert ausgewiesen werden. Der Grundsatz erfordert außerdem, dass Veränderungen in der marktüblichen Bewertung der Derivate stets ergebniswirksam bilanziert werden, es sei denn, ein spezielles „Hedge-Accounting“-Kriterium ist gegeben. Bei einem solchen „Hedging“ wird eine entsprechende Dokumentation, Bezeichnung und Beurteilung der Effektivität des „Hedging“ verlangt. Die Gesellschaft wendet SFAS Nr. 133 seit dem 1. Januar 2001 an.

Die Gesellschaft nutzt keine Finanzderivate oder Derivate, die in weitere Verträge eingebunden sind. Dementsprechend mussten keine Bilanzanpassungen aufgrund der Bilanzierung von Finanzderivaten nach SFAS Nr. 133 zum 1. Januar 2001 vorgenommen werden.

Neue Rechnungslegungsvorschriften

Im Juni 2001 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 141 „Business Combinations“ (Unternehmenszusammenschlüsse) und SFAS Nr. 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“ (Geschäfts- oder Firmenwert sowie sonstige immaterielle Vermögensgegenstände). SFAS Nr. 141 schreibt die Anwendung der Purchase-Methode für alle Unternehmenszusammenschlüsse vor, die nach dem 30. Juni 2001 erfolgt sind. Daneben ist es wahrscheinlich, dass gemäß SFAS Nr. 141 mehr immaterielle Vermögensgegenstände bilanziert werden als unter der vorherigen Vorschrift APB Opinion Nr. 16, gleichwohl kann es in Einzelfällen vorkommen, dass gemäß APB Nr. 16 ausgewiesene immaterielle Vermögensgegenstände nun als Teil des Geschäfts- oder Firmenwertes einbezogen werden. Gemäß SFAS Nr. 141 müssen Unternehmen bei der Einführung von SFAS Nr. 142 die Buchwerte bestimmter immaterieller Vermögensgegenstände und Geschäfts- oder Firmenwert basierend auf den Kriterien von SFAS Nr. 141 umbuchen.

Laut SFAS Nr. 142 wird ein Geschäfts- oder Firmenwert nicht mehr planmäßig abgeschrieben, sondern jährlich und wann immer Anzeichen für eine Wertminderung gegeben sind, auf Wertminderung geprüft (Impairment Testing). Des Weiteren wird ein Geschäfts- oder Firmenwert aus Beteiligungen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden, nicht mehr abgeschrieben. Er wird jedoch weiterhin in Übereinstimmung mit APB Nr. 18, „The Equity Method of Accounting for Investments in Common Stock“ (Die Equity-Methode für Investitionen in das gezeichnete Kapital), auf Wertminderung geprüft. Laut SFAS Nr. 142 werden immaterielle Vermögensgegenstände mit unbestimmter Nutzungsdauer nicht abgeschrieben. Stattdessen werden diese entsprechend dem Niederstwertprinzip angesetzt und mindestens jährlich auf Wertminderung geprüft. Alle sonstigen aktivierten immateriellen Vermögensgegenstände werden weiterhin über ihre geschätzte Nutzungsdauer abgeschrieben.

SFAS Nr. 142 gilt für nach dem 15. Dezember 2001 beginnende Geschäftsjahre, obwohl Geschäfts- oder Firmenwerte aus nach dem 1. Juli 2001 resultierenden Unternehmenszusammenschlüssen bereits nicht mehr planmäßig abgeschrieben werden. Bei der Einführung müssen alle Geschäfts- oder Firmenwerte sowie immateriellen Vermögensgegenstände mit unbestimmter Nutzungsdauer auf Wertminderung geprüft und gegebenenfalls eine Wertminderung erfolgswirksam bilanziert werden. Das Unternehmen plant, SFAS Nr. 142 am 1. Januar 2002 einzuführen und erwartet aus der Anwendung von SFAS Nr. 142 keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage des Unternehmens.

Im Juni 2001 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board Statement of Financial Accounting Standards SFAS Nr. 143 „Accounting for Asset Retirement Obligations“ (Bilanzierung von Verpflichtungen bei Anlagenabgängen). SFAS Nr. 143 legt für Verpflichtungen in Verbindung mit dem Abgang von langlebigen Sachanlagen Rechnungslegungsvorschriften fest, insbesondere (1) den zeitlichen Ablauf der Erfassung von Verpflichtungen, (2) die Erstbewertung der Verpflichtung, (3) die Zuordnung der Anlagenabgangskosten zum Aufwand, (4) die Folgebewertung der Verpflichtung und (5) die Angaben im Jahresabschluss. Laut SFAS Nr. 143 muss die Verpflichtung aus einem Anlagenabgang in der Periode der Entstehung erfasst werden, wenn eine hinreichend sichere Schätzung des Wertes der Verpflichtung vorgenommen werden kann. Die entsprechenden Anlagenabgangskosten werden als Teil des Buchwerts des langlebigen Vermögenswerts aktiviert und über die Nutzungsdauer des entsprechenden Anlagevermögens abgeschrieben. Ein Unternehmen sollte die im Verlauf der Zeit entstehenden Änderungen der Anlagenabgangsverpflichtung bewerten, indem auf den Betrag der Verpflichtung zu Beginn der Periode eine Allokationsmethode angewandt wird, die kapitalwertorientiert ist. Der für diese Bewertung angewandte Zinssatz sollte ein auf die spezifische Risikosituation des Unternehmens angepasster und vom risikofreien Zinssatz abgeleiteter Zinssatz sein, mit dem die Verpflichtung anfänglich bewertet worden war. Dieser Änderungsbetrag sollte als Erhöhung der Verpflichtung und als Aufwand ausgewiesen werden, der als operativer Posten in der Gewinn- und Verlustrechnung klassifiziert wird. SFAS Nr. 143 tritt für Geschäftsjahre in Kraft, die nach dem 15. Juni 2002 beginnen, wobei eine frühere Einführung empfohlen wird.

Das Unternehmen wird SFAS Nr. 143 am 1. Januar 2003 einführen, erwartet jedoch aus der Anwendung von SFAS Nr. 143 keine wesentlichen Auswirkungen auf seine Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage.

Im August 2001 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-lived Assets“ (SFAS Nr. 144) (Bilanzierung bei Wertminderungen oder Abgang langlebiger Vermögensgegenstände). SFAS Nr. 144 legt in Übereinstimmung mit den grundlegenden Vorschriften von SFAS Nr. 121 „Accounting for the Impairment of Long-lived Assets and for Long-lived Assets to be Disposed of“ (Bilanzierung bei Wertminderungen langlebiger Vermögensgegenstände und zum Verkauf stehender langlebiger Vermögensgegenstände) ein Bilanzierungsmodell für zum Verkauf bestimmte langlebige Vermögensgegenstände fest. Obwohl es Teile von APB Opinion Nr. 30 „Reporting the Results of Operations – Reporting the Effects of Disposal of a Segment of a Business, and Extraordinary, Unusual and Infrequently Occurring Events and Transactions“ (Bilanzierung des Betriebsergebnisses – Bilanzierung der Auswirkungen der Veräußerung eines Segments und außerordentlicher, unüblicher und selten auftretender Ereignisse oder Transaktionen) ersetzt, behält es die Darstellung bei eingestellten Geschäftsbereichen bei, erweitert jedoch diese Darstellung und schließt einen Teilbetrieb eines Unternehmens ein (und nicht nur ein Segment).

Bei der Einstellung von Geschäftsbereichen wird nicht mehr auf den Nettoveräußerungswert abgestellt. Zukünftige operative Verluste werden erst erfasst, wenn sie auch tatsächlich eintreten. SFAS Nr. 144 stellt des Weiteren Kriterien dazu auf, wann ein Vermögenswert als zu Verkaufszwecken gehalten behandelt werden sollte.

SFAS Nr. 144 tritt für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Dezember 2001 beginnen, und für Berichtsperioden zwischen diesen Geschäftsjahren in Kraft, wobei eine frühere Anwendung empfohlen wird. Die Vorschriften aus SFAS Nr. 144 sind grundsätzlich zukunftsorientiert anzuwenden.

Die Gesellschaft plant SFAS Nr. 144 am 1. Januar 2002 einzuführen. Die Auswirkungen, die eine Anwendung auf die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage haben könnte, wurden noch nicht ermittelt.

3. Akquisitionen

Am 26. Mai 2000 hat die Gesellschaft sämtliche Anteile an der PSS GmbH erworben. Der Kaufpreis in Höhe von insgesamt T€ 535 ermittelt sich zum einen aus einem fixen Bestandteil in Höhe von T€ 255, der am 30. Mai 2000 bezahlt wurde, und einem variablen Bestandteil in Höhe von T€ 280. Der variable Kaufpreisbestandteil ermittelte sich in Abhängigkeit vom Ergebnis und den Umsatzerlösen der PSS GmbH im Zeitraum vom 1. April 2000 bis 31. Dezember 2000 sowie von den Umsatzerlösen, die die Altgesellschafter der PSS GmbH in diesem Zeitraum für die Gesellschaft akquiriert haben. Der variable Kaufpreis war 10 Banktage nach Feststellung des geprüften Jahresabschlusses der PSS GmbH fällig. Im Geschäftsjahr 2001 erhielt die Gesellschaft eine Rückzahlung auf den Kaufpreis in Höhe von T€ 46. Der Gesamtkaufpreis betrug somit T€ 489. Der Erwerb der PSS GmbH wurde entsprechend der Erwerbs-Methode für Unternehmenszusammenschlüsse verbucht.

Nach der Erwerbs-Methode wird der Kaufpreis den Vermögensgegenständen und Verbindlichkeiten der erworbenen Gesellschaft auf der Grundlage von deren geschätztem Marktwert zugeordnet.

Der Teil des Kaufpreises, der den Marktwert des erworbenen Nettovermögens übersteigt, wird als Geschäfts- oder Firmenwert bilanziert.

Die nachfolgende Tabelle stellt die Aufteilung des Kaufpreises dar:

	T€
Sachanlage- und Umlaufvermögen	560
Verbindlichkeiten	-1.003
Geschäfts- oder Firmenwert	932
	489

Dieser Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von T€ 932 wurde ursprünglich linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer von fünf Jahren abgeschrieben. Der Geschäfts- oder Firmenwert wurde im Geschäftsjahr 2001 jedoch vollständig außerplanmäßig abgeschrieben. Wir verweisen auf Anhangsangabe 2 „Wertminderung langlebiger Wirtschaftsgüter“. Erstkonsolidierungszeitpunkt der PSS GmbH war der 26. Mai 2000.

Die nachfolgende Aufstellung zeigt ungeprüfte Pro-forma-Zahlen der OpenShop Holding AG für 2000 unter der Annahme, dass der Erwerb der PSS Informationssysteme GmbH zum 1. Januar 2000 erfolgte:

	31. Dez. 2000 (ungeprüft)
Umsatzerlöse, netto (T€)	6.678
Jahresfehlbetrag (T€)	-10.149
Jahresfehlbetrag je Aktie wie ausgewiesen sowie verwässert (€)	-1,12

Im Geschäftsjahr 2000 erwarb die Openshop GmbH 45 % der Anteile an der defod Neunundsechzigste Vermögensverwaltungs AG, Berlin. Mit Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung vom 24. Mai 2000 wurde die Satzung neu gefasst, die defod Neunundsechzigste Vermögensverwaltungs AG, Berlin, wurde in b-gate AG umfirmiert und der Sitz nach München verlegt. Des Weiteren wurde ihr Grundkapital durch Barzahlung um T€ 700 auf T€ 750 erhöht.

Die Openshop GmbH hatte sich verpflichtet, unmittelbar nach Eintragung der Kapitalerhöhung 19,9 % der Anteile an der b-gate AG, München, an einen Treuhänder zum Nominalwert zu veräußern. Dies erfolgte nicht. Stattdessen verwaltete die Openshop GmbH selbst die 19,9 % der Anteile treuhänderisch.

Am 14. September 2000 leistete die Openshop GmbH auf Grund einer Verpflichtung aus dem Gesellschaftsvertrag eine Einlage in Höhe von T€ 1.121 in die Kapitalrücklage der b-gate AG, München. Die Einlage in die Kapitalrücklage wurde der 25,1 %-igen Beteiligung zugerechnet und erhöhte die Anschaffungskosten entsprechend. Die Anschaffungskosten der 25,1 %-igen Beteiligung an der b-gate AG betragen danach insgesamt T€ 1.311. Die Anschaffungskosten an der 19,9 %-igen Beteiligung an der b-gate AG betragen T€ 149.

Die Openshop GmbH beabsichtigte durch die b-gate AG, gemeinsam mit den anderen Kooperationspartnern, komplementäre Kompetenzen in einer Gesellschaft zusammenzuführen, um durch deren Integration Produkte und Dienstleistungen entwickeln und anbieten zu können, die keiner der Beteiligten mit vergleichbarer Wirtschaftlichkeit für sich allein hätte entwickeln können. Zielsetzung der Gesellschaft war es, insbesondere im Bereich des B2B als Broker für Services, Auktionen, Marktplätze, über das Internet abrufbare ERP-Funktionen etc., aufzutreten.

Die Openshop GmbH veräußerte im Geschäftsjahr 2001 die 25,1 %-ige und die 19,9 %-ige Beteiligung an der b-Gate AG an die Bäurer AG, Hüfingen, zu einem Verkaufspreis von € 1. Dieser Verkauf führte zu einem Verlust in Höhe von T€ 921, der in der Gewinn- und Verlustrechnung im „Verlust aus assoziierten Unternehmen“ und zu einem Verlust in Höhe von T€ 149, der in den „Sonstigen Erträgen und Aufwendungen“ in der Gewinn- und Verlustrechnung enthalten ist.

4. Restrukturierungsaufwendungen

Im Geschäftsjahr 2001 fielen im Konzern Restrukturierungskosten sowohl aus der Reduzierung des Geschäftsbetriebs in den USA als auch aus der Geschäftstätigkeit im Inland an. Die Restrukturierungskosten resultieren aus Abfindungszahlungen an Mitarbeiter und Gehaltsfortzahlungen an freigestellte Mitarbeiter sowie aus Mietverträgen für ungenutzte Räumlichkeiten.

In einer ersten Phase zum 30. Juni 2001 wurden neben 10 Mitarbeitern in USA weitere 28 Mitarbeiter und zum Ende des Geschäftsjahres nochmals 63 Mitarbeiter in Deutschland freigesetzt. Die Gesamtkosten aus Abfindungen und Lohnfortzahlungen betragen T€ 2.330. Zum Jahresende wurden Abfindungen in Höhe von T€ 1.099 ausbezahlt, entsprechend sind noch Abfindungen und Gehaltsfortzahlungen in Höhe von T€ 1.231 zurückgestellt. Die ausstehenden Zahlungen werden voraussichtlich im ersten Halbjahr 2002 fällig.

Des Weiteren hat die Gesellschaft zukünftige Mietzahlungen in Höhe von T€ 810 für ungenutzte Büroräume zurückgestellt. Die Zahlungen hieraus werden in den nächsten vier Jahren erwartet.

Die Gesellschaft nahm darüber hinaus außerplanmäßige Abschreibungen auf Anlagevermögen aufgrund nachhaltig gesunkener Werthaltigkeit in Höhe von insgesamt T€ 1.177 vor. Die außerplanmäßigen Abschreibungen beinhalten Abschreibungen auf Computerhardware (T€ 133), ungenutzte Betriebs- und Geschäftsausstattung (T€ 89), Software (T€ 309), hauptsächlich für Software im Entwicklungsbereich, und auf Geschäfts- oder Firmenwerte, die aus der PSS-GmbH-Akquisition stammen, (T€ 646). Die außerplanmäßigen Abschreibungen sind ebenfalls direkte Folge der eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen. Aufgrund der geänderten Geschäftsstrategie erwartet die Gesellschaft aus der PSS GmbH zukünftig keine weiteren positiven Zahlungsüberschüsse mehr.

5. Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten

Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten bestehen im Wesentlichen aus Verbindlichkeiten für Lohn- und Kirchensteuer sowie Sozialversicherungsbeiträge und Rückstellungen für Drohverluste aus Mietverträgen, für die Hauptversammlungen sowie für ausstehende Rechnungen.

6. Langfristige Verbindlichkeiten

Die langfristigen Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

	31. Dezember	
	2001 T€	2000 T€
Darlehen mit Sicherheiten:		
Sparkasse Ulm, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	6	46
Langfristiger Anteil	0	46

Das mit 3,95 % verzinsliche Annuitätendarlehen in Höhe von T€ 6 ist durch eine Garantie der früheren Gesellschafter der PSS GmbH gesichert.

Alle Verbindlichkeiten haben eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr.

7. Marktwert der Finanzinstrumente

Der geschätzte Marktwert der flüssigen Mittel und kurzfristigen Kapitalanlagen, der Schuldverschreibungen, dem Einlagenzertifikat, der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der langfristigen Verbindlichkeiten basiert auf den aktuellen angebotenen Konditionen.

8. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Bis einschließlich des Steuerjahres zum 31. Dezember 2000 kam im deutschen Körperschaftsteuergesetz bei der Besteuerung des Einkommens von Kapitalgesellschaften ein zweigeteilter Steuersatz zur Anwendung. Dabei unterlagen nicht-ausgeschüttete Gewinne der Gesellschaft einer Körperschaftsteuer von 40 % zuzüglich eines Solidaritätszuschlags von 5,5 % auf die Körperschaftsteuer. Der Steuersatz einschließlich Solidaritätszuschlag betrug somit insgesamt 42,2 %. Ausgeschüttete Gewinne der Gesellschaft unterlagen einer Körperschaftsteuer von 30 %, zuzüglich dem oben beschriebenen Solidaritätszuschlag.

Am 23. Oktober 2000 verabschiedete die deutsche Regierung ein Gesetz, das den gültigen Körperschaftsteuersatz für alle Unternehmen mit Wirkung für Geschäftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2000 beginnen, von 40 % auf 25 % senkt. Der niedrigere Steuersatz für ausgeschüttete Gewinne wurde abgeschafft. Für die deutschen Unternehmen des Openshop Konzerns sind bereits zum 31. Dezember 2001 latente Steuern anhand des neuen Steuersatzes von 25 % zuzüglich des Solidaritätszuschlags und eines Gewerbesteuerzuschlags berechnet worden.

Openshop berechnete die latenten Steuern anhand des geltenden Körperschaftsteuersatzes von 26,375 % inklusive eines Solidaritätszuschlages von 5,5 % zuzüglich des Gewerbesteuerzuschlags von 12,27 % unter Berücksichtigung der Abzugsfähigkeit der Gewerbesteuer vom körperschaftsteuerlichen Gewinn.

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung der Ertragssteuern basierend auf einem effektiven Körperschaftsteuersatz von 26,375 % (2000: 42,2 %) zuzüglich eines Gewerbesteuersatzes von 12,27 % (2000: 9,6 %) für das Jahr 2001 (kombinierter Steuersatz von 38,7 % im Jahre 2001 und 51,8 % im Jahr 2000):

	2001 T€	2000 T€
Erwarteter Steuerertrag	10.115	5.144
Effekt aus abweichenden ausländischen Steuersätzen	67	-289
Veränderung der Wertberichtigung auf aktive latente Steuern	-9.819	-6.704
Effekt aus der Veränderung der Steuersätze	0	2.455
Abschreibungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert	-338	-75
Nicht steuerwirksame Aufwendungen/Erträge	-18	-79
Übrige	-7	-452
Steuerertrag	0	0

Die Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

	Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember					
	Deutschland		USA		Gesamt	
	2001 TEUR	2000 TEUR	2001 TEUR	2000 TEUR	2001 TEUR	2000 TEUR
Aktive latente Steuern						
Anrechenbare Verlustvorräte	16.919	8.355	2.077	1.339	18.996	9.694
Umsatzabgrenzung	360	341	0	0	360	341
Übrige	511	0	0	0	511	0
Aktive latente Steuern insgesamt	17.790	8.696	2.077	1.339	19.867	10.035
Passive latente Steuern						
Anzahlungen	-225	0	0	0	-225	0
Unfertige Erzeugnisse	-60	-245	0	0	-60	-245
Übrige	-53	-80	0	0	-53	-80
Passive latente Steuern insgesamt	-338	-325	0	0	-338	-325
Steuervorteil insgesamt	17.452	8.371	2.077	1.339	19.529	9.710
abzüglich Wertberichtigung	-17.452	-8.371	-2.077	-1.339	-19.529	-9.710
Aktive latente Steuern, netto	0	0	0	0	0	0

Aufgrund der Unsicherheit in der Realisierbarkeit der latenten Steuern wegen der nur begrenzten Historie der Geschäftstätigkeit und der bis jetzt mangelnden Rentabilität wurde eine Wertberichtigung in Höhe der gesamten aktiven latenten Steuern vorgenommen.

Der Teil der Wertberichtigung in Höhe von T€ 3.552, der aus den aktiven latenten Steuern aus dem Börsengang direkt zurechenbaren Kosten resultiert, wird nicht zu einem Steuervorteil führen, sondern direkt in der Kapitalrücklage erfasst werden.

Die Gesellschaft hat die nachfolgenden steuerlichen Verlustvorträge unter verschiedenen Steuerhoheiten:

	31. Dez. 2001 T€	31. Dez. 2000 T€
U.S.-Bundessteuern	5.200	3.352
U.S.-Landessteuern	5.200	3.352
Deutsche Körperschaftsteuer	43.964	21.796
Deutsche Gewerbesteuer	43.383	21.239

Verlustvorträge für deutsche Ertragssteuern sind zeitlich unbegrenzt vortragsfähig.

Verlustvorträge für U.S.-Bundes- und Landessteuern sind begrenzt vortragsfähig. Zum 31. Dezember 2001, 2000 und 1999 hat die Gesellschaft steuerliche Verlustvorträge zur Verrechnung zukünftiger Erträge von ca. T€ 1.848, T€ 1.782 bzw. T€ 1.570, die nach jeweils 20 Jahren auslaufen.

9. Eigenkapital

Nennwert der Aktien

Der Nennwert der Aktien der Openshop AG beträgt je EUR 1.

Kapitalerhöhungen und Einzahlungen in die Kapitalrücklage

Am 21. März 2000 führte die Gesellschaft in Deutschland einen Börsengang durch und platzierte ihre Aktien für den Handel am Neuen Markt an der Frankfurter Wertpapierbörse. Die Notierung dieser Aktien und der Börsengang bedurften einer Reihe von Transaktionen im Vorfeld des Börsenganges. Diese Transaktionen werden in den folgenden Absätzen erörtert.

Mit Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung vom 10. Februar 2000 wurde das Grundkapital durch eine Kapitalerhöhung aus einer Kapitalrücklage um T€ 5.677 auf T€ 7.569 erhöht. Die Kapitalerhöhung wurde durch die Ausgabe von 5.676.837 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je € 1 an die Aktionäre der Gesellschaft im Verhältnis von 1:3 ausgegeben. Die Angaben des Gewinns pro Aktie wurden angepasst, um diesen Aktiensplit zu berücksichtigen.

Auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 2. März 2000 wurde neben der Umwandlung sämtlicher bisheriger Namensaktien in Inhaberaktien die Erhöhung des Grundkapitals gegen eine Bareinlage um T€ 1.931 auf T€ 9.500 beschlossen. Die Kapitalerhöhung erfolgte durch Ausgabe von 1.930.884 neuen Inhaber-Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je € 1,00. Die neuen Aktien wurden zum Betrag von € 1,00 ausgegeben. Das Bezugsrecht der Altaktionäre wurde ausgeschlossen. Zur Zeichnung war die Salomon Brothers International Limited, London, Großbritannien, zugelassen. Diese übernahm die 1.930.884 Stückaktien mit der Verpflichtung, den Differenzbetrag zwischen dem Erlös aus der Platzierung der Aktien im Rahmen des Börsenganges und dem Ausgabeaufschlag an die Gesellschaft abzuführen.

Es wurden 2.525.884 Stück nennwertlose Inhaberaktien mit einem rechnerischen Anteil am gezeichneten Kapital von je € 1,00 zu einem Ausgabepreis von € 54,00 platziert. Von diesen Aktien stammen 595.000 von Altaktionären und 1.930.884 aus einer Kapitalerhöhung.

Die mit dem Börsengang in Verbindung stehenden Kosten in Höhe von T€ 9.203, abzüglich eines Steueranteils von € 0, wurden direkt erfolgsneutral mit der Kapitalrücklage verrechnet.

Genehmigtes Kapital

Auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 2. März 2000 wurde der Vorstand ermächtigt, bis zum 20. März 2005, mit Zustimmung des Aufsichtsrates, das Grundkapital der Gesellschaft gegen Bareinlage oder mit Sacheinlagen um bis zu € 4.750.000 durch Ausgabe neuer Aktien zu erhöhen. Der Vorstand wird ermächtigt, das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre für Spitzenbeträge sowie insoweit auszuschließen, als dies erforderlich ist, um Inhabern von Umtausch- oder Bezugsrechten, die von der Gesellschaft begeben wurden, ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung eines solchen Umtausch- oder Bezugsrechts zustünde. Der Vorstand wird ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates, das Bezugsrecht der Aktionäre bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen um maximal 10% des bei erster Ausnutzung des genehmigten Kapitals vorhandenen Grundkapitals der Gesellschaft auszuschließen, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Ausstattung nicht wesentlich unterschreitet. Der Vorstand wird ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates, das Bezugsrecht der Aktionäre bei Kapitalerhöhungen mit Sacheinlagen um maximal 20% des bei der Ausnutzung des genehmigten Kapitals vorhandenen Grundkapitals der Gesellschaft auszuschließen, sofern die Kapitalerhöhung mit Sacheinlagen zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen erfolgt.

Bedingtes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Gesellschafterbeschluss vom 2. März 2000 um € 756.911 durch Ausgabe von 756.911 auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung dient ausschließlich der Gewährung von Optionsrechten an Vorstandsmitglieder und Mitarbeiter der Gesellschaft sowie an Mitglieder der Geschäftsführung und Mitarbeiter verbundener Unternehmen der Gesellschaft. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie die Inhaber der ausgegebenen Optionsrechte von ihrem Optionsrecht Gebrauch machen. Die neuen Aktien nehmen jeweils vom Beginn des Geschäftsjahres, in dessen Verlauf sie durch Ausübung von Optionsrechten entstehen, am Gewinn teil.

Eigene Anteile

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 12. Juni 2001 wurde der Vorstand der Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG ermächtigt, in der Zeit bis zum 12. Dezember 2002, mit der Zustimmung des Aufsichtsrats, in einem oder mehreren Schritten Aktien der Gesellschaft zu anderen als demjenigen des Handels in eigenen Aktien zu erwerben und sie, auch nach dem genannten Zeitpunkt, unter Beachtung des Grundsatzes der Gleichbehandlung der Aktionäre oder als Gegenleistung für den Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen ganz oder in Teilen wieder zu veräußern oder ohne weiteren Beschluss der Hauptversammlung einzuziehen.

Die erworbenen Aktien dürfen insgesamt einen Anteil von 10 % am Grundkapital der Gesellschaft im Zeitraum dieser Ermächtigung nicht überschreiten. Der von der Gesellschaft für den Erwerb je Aktie gezahlte Gegenwert darf den durchschnittlichen Schlusskurs der Aktie der Gesellschaft im elektronischen Handel der Frankfurter Wertpapierbörse während der zehn Handelstage, die dem Erwerb vorausgehen, um nicht mehr als 10 % über- oder unterschreiten. Das Bezugsrecht der Aktionäre auf die erworbenen Aktien wird für den Fall ausgeschlossen, dass die Aktien als Gegenleistung für den Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen veräußert werden sollen. Bei einer solchen Veräußerung darf der für die Veräußerung je Aktie erzielte Gegenwert den durchschnittlichen Schlusskurs der Aktie der Gesellschaft im elektronischen Handel der Frankfurter Wertpapierbörse während der zehn Handelstage, die dem Wirksamwerden der Erwerbsverpflichtung vorausgehen, um nicht mehr als 10 % unterschreiten.

Die Gesellschaft hat am 13. Dezember 2001 107.901 Stück eigene Aktien mit Anschaffungskosten in Höhe von € 713.911,86 (Anteil am Grundkapital € 107.901,00, entspricht 1,1 % des Grundkapitals) und am 28. Dezember 2001 92.099 Stück eigene Aktien mit Anschaffungskosten in Höhe von € 589.433,42 (Anteil am Grundkapital € 92.099,00, entspricht 1,0 % des Grundkapitals) erworben. Zum 31. Dezember 2001 hält die Gesellschaft 200.000 Stück eigene Aktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von € 200.000,00, was 2,1 % des Grundkapitals entspricht. Der durchschnittliche Kaufpreis betrug € 6,45. Die Gesellschaft beabsichtigt diese Aktien zu den oben genannten Zwecken einzusetzen.

Die von der Gesellschaft erworbenen eigenen Aktien werden nach der Anschaffungskostenmethode bilanziert und als eigene Anteile ausgewiesen.

Ausgabe von Optionen an Mitarbeiter

Die Gesellschaft hat einen Aktienoptionsplan zugunsten ihrer Mitarbeiter entwickelt. Ziel dieses Plans ist unter anderem die Gewinnung und Bindung von Personal sowie die Förderung des Unternehmenserfolges dadurch, dass es den Mitarbeitern ermöglicht wird, Anteile am Grundkapital zu erwerben.

Die Gesellschaft ist berechtigt, bis zu 756.911 Optionsrechte für bis zu derselben Anzahl von Stückaktien in Höhe von € 756.911,00 des Grundkapitals auszugeben.

Die Gesellschaft hat Aktienoptionen in mehreren Tranchen an ihre Mitarbeiter ausgegeben. Die Optionen jeder Tranche haben eine Verfallsfrist von sechs Jahren vom Tag der Gewährung an. Die Optionsrechte berechtigen ihren Inhaber, Stammaktien der Gesellschaft zu einem Preis zu erwerben, der 115 % des Aktienpreises zum Zeitpunkt der Ausgabe der Tranche entspricht. Die Optionen können in 25 %-igen Raten nach 2 bis 5 Jahren am Tag des Ausgabetermins ausgeübt werden. Die Optionen werden zu diesen Terminen nur ausübbar, wenn und nur dann wenn der Aktienpreis der Openshop AG

vor dem Ausübungstag den Wert von 115 % des Preises am Begebungstag erreicht.

Im vergangenen Geschäftsjahr 2000 hat die Gesellschaft Aktienoptionen in zwei Tranchen ausgegeben (Tranche 1 und 2). In 2001 hat die Gesellschaft Aktienoptionen in vier Tranchen ausgegeben (Tranche 3, 4, 5 und 6).

Zum 31. Dezember 2000 wurde das Erfüllungskriterium hinsichtlich der Steigerung des Aktienwertes für Tranche 1 erreicht. Gemäß APB 25 hat die Gesellschaft während des Geschäftsjahres zum 31. Dezember 2000 keinerlei Vergütungsaufwand aktiviert und wird in Zukunft keinen Vergütungsaufwand für diesen Optionsplan aktivieren, da der Ausübungspreis dem marktüblichen Wert am Bemessungsstichtag entsprach (als das Erfüllungskriterium erreicht wurde).

Zum 31. Dezember 2001 wurde das Erfüllungskriterium hinsichtlich der Steigerung des Aktienwertes für die Tranchen 2 bis 6 nicht erreicht. Da das Erfüllungskriterium (Steigerung des Aktienwertes) nicht unter die Kontrolle der Geschäftsführung fällt, kann die Geschäftsleitung die Wahrscheinlichkeit der Erreichung dieses Kriteriums nicht einschätzen. Die Gesellschaft hat während des Geschäftsjahres zum 31. Dezember 2001 keinerlei Vergütungsaufwand für diesen Optionsplan aktiviert und wird in Zukunft keinen Vergütungsaufwand für diesen Optionsplan aktivieren, da der Ausübungspreis dem marktüblichen Wert am Bemessungsstichtag entsprechen wird (dem Tag, an dem das Erfüllungskriterium erreicht wird).

Bei einer Berechnung des Vergütungsaufwands für diese Optionen gemäß SFAS Nr. 123 „Bilanzierung von auf Mitarbeiterbeteiligung basierender Vergütung“ hätte sich das Ergebnis und das Ergebnis je Aktie der Gesellschaft wie folgt gezeigt:

	2001	2000
Jahresfehlbetrag pro forma (T€)	-28.750	-11.076
wie ausgewiesen	-26.136	-9.931
Jahresfehlbetrag je Aktie wie ausgewiesen sowie verwässert pro forma (€)	-3,03	-1,22
wie ausgewiesen (€)	-2,75	-1,09

Für die nächsten Jahre wird die zusätzliche Vergabe von Aktienoptionsrechten erwartet.

Der Stand der Mitarbeiter-Aktienoptionspläne zum 31. Dezember 1999, 2000 und 2001 wird nachfolgend zusammengefasst:

Datum der Vergabe	Tranche 1 20.03.2000	Tranche 2 31.10.2000	Tranche 3 01.03.2001	Tranche 4 01.05.2001	Tranche 5 01.06.2001	Tranche 6 01.08.2001
Ausübungspreis in €	62,10	22,43	9,03	7,46	7,77	7,48
Durchschnittlicher gewichteter angemessener Wert in €	53,52	13,41	5,37	3,48	3,58	3,21
Ausstehend zum 31. Dez. 1999	0	0	0	0	0	0
Gewährt	201.177	138.363	0	0	0	0
Ausgeübt	0	0	0	0	0	0
Verfallen	-30.651	-8.617	0	0	0	0
Ausstehend zum 31. Dez. 2000	170.526	129.746	0	0	0	0
Gewährt	0	0	80.000	14.364	105.652	6.000
Ausgeübt	0	0	0	0	0	0
Verfallen	-45.303	-52.114	0	0	0	0
Ausstehend zum 31. Dez. 2001	125.223	77.632	80.000	14.364	105.652	6.000
Ausübbar zum 31. Dez. 2001	0	0	0	0	0	0

Der Marktwert der Optionen wurde am Tage der Gewährung unter Zuhilfenahme des Black-Scholes-Modells geschätzt, wobei folgende Annahmen zugrunde gelegt werden:

	Tranche 1	Tranche 2	Tranche 3	Tranche 4	Tranche 5	Tranche 6
Erwartete Periode	2-5 Jahre	2-5 Jahre	2-5 Jahre	2-5 Jahre	2-5 Jahre	2-5 Jahre
Volatilität	0%	117%	110%	79%	78%	72%
Risikofreier Zinssatz	4,5-5,03%	5,12-5,15%	4,40-4,53%	4,64-4,86%	4,50-4,78%	4,28-4,61%
Erwartete Dividende	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Die nachfolgende Tabelle fasst die Informationen über die Aktienoptionen der Gesellschaft zum 31. Dezember 2001 zusammen:

	Ausstehende Optionen			Ausübbar Optionen	
	Anzahl	Gewichtete durchschnittl. Restlaufzeit	Ausübungspreis in €	Anzahl	Gewichteter durchschnittl. Ausübungspreis in €
Tranche 1	125.223	1,8 Jahre	62,10	-	-
Tranche 2	77.632	2,4 Jahre	22,43	-	-
Tranche 3	80.000	2,8 Jahre	9,03	-	-
Tranche 4	14.364	2,8 Jahre	7,46	-	-
Tranche 5	105.652	2,9 Jahre	7,77	-	-
Tranche 6	6.000	3,1 Jahre	7,48	-	-

10. Außerordentliche Aufwendungen

Im Falle des Börsengangs der Gesellschaft vor Ablauf des fünften Beteiligungsjahres war die Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft mbH der Deutschen Ausgleichsbank, Bonn, berechtigt, eine Endvergütung für an die Gesellschaft gewährte ungesicherte stille Beteiligungen zu verlangen. Diese stillen Beteiligungen und die zugehörige Endvergütung wurden im Geschäftsjahr 2000 aus den Zuflüssen vom Börsengang der Gesellschaft zurückgeführt.

Diese Endvergütung ist im Vorjahr in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung als „Verlust aus der vorzeitigen Tilgung von Schulden“ ausgewiesen.

11. Verlust je Aktie

Gemäß SFAS Nr. 128 „Ergebnis je Aktie“ errechnet sich das Ergebnis je Aktie durch Division des den Stammaktionären zustehenden Ergebnisses durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl während des Jahres ausstehender Stammaktien. Das verwässerte Ergebnis je Aktie entspricht dem Ergebnis je Aktie mit der Ausnahme, dass die gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Stammaktien während des Jahres größer ist. Dies resultiert daraus, dass zusätzliche Stammaktien berücksichtigt werden, die im Umlauf gewesen wären, wenn beispielsweise aufgrund von Optionsrechten eine Ausgabe erfolgt wäre. Für alle dargestellten Zeiträume wurden keine potenziell verwässernden Wertpapiere in die Berechnung des verwässerten Verlustes je Aktie aufgenommen, da derartige Beträge der Verwässerung in den Zeiträumen entgegengewirkt hätten, in denen ein Verlust ausgewiesen wurde. Die Gesamtzahl der potenziellen Stammaktien, die aus der Berechnung des verwässerten Verlustes je Aktie herausgenommen wurden, betragen für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2001 125.223 und zum 31. Dezember 2000 170.526 und bezogen sich vollständig auf Optionsrechte.

12. Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Gesellschaften und Personen

b-gate AG

Die Openshop GmbH hielt insgesamt einen 45 %-igen Anteil an b-gate. Die Forderungen gegenüber assoziierten Unternehmen im Vorjahr in Höhe von T€ 474 beziehen sich ebenfalls auf b-gate AG. Wir verweisen hierzu auch auf „3. Akquisitionen“.

Aktionäre der Openshop AG

Die folgenden Unternehmen bzw. Personen sind Aktionäre der Openshop AG. Neben Ihrer Stellung als Aktionär bestehen unterschiedliche Arten von Geschäftsbeziehungen:

Bäurer

Bäurer ist ein Kunde von Openshop. Die Gesellschaft hat im Jahr 1999 einen Lizenzvertrag mit Bäurer abgeschlossen, der mit Vertrag vom 19. Dezember 2001 einvernehmlich aufgehoben wurde. Wir verweisen auf „2. Umsatzrealisierung“.

Die Gesellschaft hat ihre Beteiligung an der b-gate AG in 2001 an Bäurer veräußert.

Haufe

In 1999 wurde mit der Lexware GmbH & Co. KG (nachfolgend „Lexware“), Freiburg, einer Tochtergesellschaft von Haufe, ein Lizenzvertrag abgeschlossen. Die Gesellschaft erwirtschaftete im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2001 Umsätze in Höhe von insgesamt T€ 468. Wir verweisen auf „2. Umsatzrealisierung“. Zum 31. Dezember 2001 bestanden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen Lexware in Höhe von T€ 297 (Vorjahr T€ 512).

3i Group plc.

3i Group plc., London, Großbritannien, hat der Gesellschaft Gesellschafterdarlehen in Höhe von TEUR 767 gewährt, die nach dem Börsengang der Gesellschaft zurückgezahlt wurden. Die Zinsaufwendungen beliefen sich im Geschäftsjahr 2000 auf TEUR 7.

Landesbank Baden-Württemberg

Die Landesbank Baden-Württemberg (nachfolgend auch als „LBBW“ bezeichnet) hat am 12. Oktober 2001 gemäß § 20 Abs. 1 AktG der Gesellschaft angezeigt, dass 3i Group plc. ihre Anteile an der Openshop AG vollständig an die LBBW veräußert hat. Die LBBW besitzt nun mehr als 25 % des Aktienkapitals an der Openshop AG.

Zum 31. Dezember 2001 sind in der Bilanzposition „Flüssige Mittel und kurzfristige Kapitalanlagen“ Festgelder in Höhe von T€ 9.900 enthalten, die bei der LBBW angelegt sind. Diese Festgelder haben eine Laufzeit von bis zu drei Monaten. Die Gesellschaft hat einen Kontokorrentkredit in Höhe von T€ 572.

Die Gesellschaft hält zum 31. Dezember 2001 ein Einlagenzertifikat der LBBW in Höhe von T€ 10.226.

Im Zusammenhang mit dem beabsichtigten Erwerb der Aktien der USU AG, Möglingen, nach Ablauf des Geschäftsjahres 2001 erbrachte die LBBW Dienstleistungen. Wir verweisen auch auf „15. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag“. Der Gesamtbetrag für Beratungsgebühren und sonstige Dienstleistungen, die die LBBW erbracht hat, beläuft sich auf T€ 407, wovon T€ 169 bezahlt sind. Der verbleibende Betrag in Höhe von T€ 238 wird als Anschaffungsnebenkosten der beabsichtigten Akquisition der USU AG in 2002 behandelt werden.

13. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Leasing- und Mietverträge

Ein Teil der Hardware und der Betriebs- und Geschäftsausstattung wurde geleast (Operating Lease).

Zum 31. Dezember 2001 betragen die jährlichen erwarteten Mindestzahlungen für Leasing und Mietverträge :

Geschäftsjahr zum 31. Dezember	T€
2002	938
2003	780
2004	536
2005	253
2006 und danach	0
	2.507

Aufwendungen für Operating-Leasing- und Miet-Verträge beliefen sich für das Geschäftsjahr 2001 auf T€ 1.589 und auf T€ 713 für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2000.

Langfristige Kaufverträge

Die Gesellschaft hat im Zusammenhang mit dem Aufbau des neuen Segments „Logistiklösungen“ einen langfristigen Liefervertrag mit der Skyva International GmbH, Ladenburg, abgeschlossen. Die Gesellschaft hat sich verpflichtet, bis zum 31. Dezember 2003 Softwarelizenzen von Skyva International GmbH im Gesamtbetrag von T€ 1.620 zu erwerben. Zum 31. Dezember 2001 hat die Gesellschaft bereits Lizenzen im Wert von T€ 900 erworben und in der Konzernbilanz in den „Vorräten“ ausgewiesen. Die Lizenzen sollen im Zusammenhang mit Projekten an Kunden veräußert werden.

Rechtsstreitigkeiten

Die Gesellschaft kann im Zuge ihrer gewöhnlichen Geschäftigkeit in Rechtsstreitigkeiten, Schadenersatzansprüche, Ermittlungs- und Gerichtsverfahren einschließlich Fragen der Produkthaftung und wirtschaftsrechtliche Streitigkeiten verwickelt werden. Gegenwärtig bestehen nach Ansicht der Gesellschaft und ihrer Rechtsberater keine im Hinblick auf das Geschäft der Gesellschaft, ihre Finanzlage oder ihr betriebliches Ergebnis wesentlichen Sachverhalte.

14. Information nach Segmenten, nach Regionen und über wesentliche Kunden

Segmentberichterstattung

Aufgrund der Restrukturierung ihrer Geschäftsausrichtung hat die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2001 ihre Segmentberichterstattung geändert. Die Vorjahresangaben wurden entsprechend angepasst.

Die Gesellschaft ist entsprechend den Kriterien von SFAS Nr. 131 „Offenlegung über Unternehmenssegmente und damit zusammenhängende Informationen“ in drei strategische Geschäftsfelder eingeteilt:

- Partnermanagement,
- Logistiklösungen sowie
- eSolutions und Services

Im Geschäftsfeld „Partnermanagement“ werden Openshop-Standardprodukte über internationale Vertriebskanäle abgesetzt. Gleichzeitig konzentriert sich das Geschäftsfeld auch darauf, „Original Equipment Manufacturer (OEM) Status“ für Openshop-Software zu erreichen und so einen Vertriebskanal über etablierte Hersteller von Hard- und Software zu eröffnen.

Im neuen Geschäftsfeld „Logistiklösungen“ reicht das Angebot von Openshop vom Business Process Consulting bis zur Entwicklung und Implementierung von IT-Lösungen für konkrete logistische Aufgabenstellungen. Das von Openshop angebotene Leistungsspektrum richtet sich primär an Unternehmen der Branchen Automotive Industries (insbesondere Kraftfahrzeughersteller und -zulieferer), Retail Consumer Products und Logistics Services Provider.

Im Segment „eSolutions und Services“ werden die Geschäftstätigkeiten für Beschaffungslösungen, Vertriebslösungen, Services und „Solutions & Technologies“ (Prozessplattformen) zusammengefasst. Im Bereich Beschaffungslösungen bietet Openshop durch eigenentwickelte Software und Beratungsleistungen Lösungen für elektronisch gesteuerte Beschaffungssysteme (eProcurement-Systeme), im Bereich Vertriebslösungen internetbasierte Shop-Lösungen und Marktplätze für den elektronischen Handel an. Die Bereitstellung von individuell zugeschnittenen Lösungen bei der Entwicklung, Implementierung sowie beim Betrieb und der Pflege von eBusiness- und IT-Lösungen ist Hauptaufgabe des Bereichs Services; dies vor allem bei Kunden, die nicht über das erforderliche Know-how oder die notwendigen Ressourcen verfügen. Über den Unternehmensbereich Solutions & Technologies bietet Openshop die prozessorientierte Entwicklung individueller eBusiness-Lösungen auf Basis der Software-Plattform „Business EE“ (Enterprise Edition) an.

Die Gesellschaft beschränkt sich in der Berichterstattung bezüglich ihrer Geschäftsfelder auf die Umsatzerlöse und das Bruttoergebnis vom Umsatz. Über die Aktiva, Investitionen und Abschreibungen der Segmente wird dem Vorstandsvorsitzenden, dem wesentlichen Entscheidungsträger im Unternehmen, nicht berichtet. Die Zahlen stammen aus der Berichterstattung an die Geschäftsleitung der Gesellschaft. Die Gesellschaft beurteilt die Entwicklung der Geschäftsfelder auf Basis unterschiedlicher Faktoren, deren wichtigster finanzieller Faktor die Umsatzerlöse sind.

	Umsatzerlöse 31. Dezember		Bruttoergebnis 31. Dezember	
	2001 T€	2000 T€	2001 T€	2000 T€
Partnermanagement	1.180	5.190	989	4.798
Logistiklösungen	148	0	123	0
eSolutions und Services	2.200	1.377	1.054	279
	3.528	6.567	2.166	5.077

Geografische Informationen

Die Produkte der Gesellschaft werden überwiegend in Deutschland entwickelt und über die unternehmenseigene Vertriebsstruktur sowie unabhängige Distributoren in Deutschland, den USA und Europa verkauft.

Die geografischen Informationen hinsichtlich der Umsatzerlöse, des Verlustes aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und der dazugehörigen Aktiva stellen sich wie folgt dar:

	2001 T€	2000 T€
Umsatzerlöse		
Deutschland	3.260	5.654
Nordamerika	0	49
Europa (ohne Deutschland)	268	864
	3.528	6.567
Verlust aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		
Deutschland	-27.436	-10.969
Nordamerika	-1.791	-1.639
	-29.227	-12.608
Zuordenbare langfristige Aktiva		
Deutschland	2.290	3.886
Nordamerika	0	206
	2.290	4.092

Wesentliche Kunden

Im Geschäftsjahr 2001 hat die Gesellschaft 14 % der Umsatzerlöse mit SKYVA International GmbH, mit Lexware 13 % und mit zwei weiteren Kunden 11 % bzw. 7 % der Umsatzerlöse erzielt. Im Geschäftsjahr 2000 erzielte die Gesellschaft 27 % der Umsatzerlöse mit Bäurer sowie 15 % bzw. 10 % mit zwei anderen Kunden.

Annähernd 54 % der Forderungen bestehen gegen einen Kunden.

15. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 20. Dezember 2001 unterbreitete die Gesellschaft den Aktionären der USU AG, Möglingen, ein freiwilliges öffentliches Umtauschangebot zum Tausch der Aktien der USU AG in Aktien der Openshop AG. Dabei möchte die Gesellschaft sieben Aktien für fünf Aktien der USU AG gewähren. Das Umtauschangebot war befristet vom 20. Dezember 2001 bis zum 1. Februar 2002.

Das Umtauschangebot sowie der bei Annahme zustande kommende Tausch- und Übertragungsvertrag stehen unter der folgenden aufschiebenden Bedingung:

- Eintragung und Durchführung dieser Kapitalerhöhung beim Handelsregister der Openshop AG.

Der hinsichtlich des Erwerbs der USU AG relevante Akquisitionsstichtag ist der Tag der Eintragung der Kapitalerhöhung in das Handelsregister, da erst zu diesem Zeitpunkt die neuen Aktien der Openshop AG entstehen und die Akquisition somit vollzogen ist.

Die Akquisitionskosten sind abhängig von der Zahl der hinzugebenden jungen Aktien. Bewertet werden die jungen Aktien mit dem durchschnittlichen Kurs der Openshop Aktie zwei Tage vor und nach dem Tag der Bekanntgabe der Akquisitionsabsicht am 28. November 2001. Der durchschnittliche Kurs in diesem Zeitraum betrug € 6,59.

Die außerordentliche Hauptversammlung hat die Erhöhung des Grundkapitals gegen Sacheinlagen von 9.500.000 € um bis zu 8.033.720 € auf bis zu 17.533.720 € beschlossen. Die Erhöhung des Grundkapitals wurde in Höhe von 7.711.186 € durchgeführt. Die Landesbank Baden-Württemberg hat sämtliche 7.711.186 neue Inhaber-Stückaktien zum Ausgabebetrag von 1 € pro Aktie gezeichnet und sich verpflichtet, als Sacheinlage 5.507.990 Inhaber-Stückaktien der USU AG, Möglingen, an die Openshop AG zu übertragen. Die Anschaffungskosten der Akquisition (unter Vernachlässigung von Anschaffungsnebenkosten) belaufen sich auf T€ 50.817. Die Akquisitionskosten sind den am Akquisitionsstichtag gemäß SFAS Nr. 141 „Business Combinations“ übernommenen Vermögensgegenständen und Schulden zuzuordnen. Wir verweisen auch auf „2. Neue Rechnungslegungsvorschriften“.

16. Zusätzliche lokale Offenlegungserfordernisse

Befreiung von der Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach deutschen Rechnungslegungsvorschriften in Übereinstimmung mit § 292a HGB

Als börsennotiertes Unternehmen macht die Muttergesellschaft von der Möglichkeit Gebrauch, in Übereinstimmung mit § 292a HGB von der Konzernabschlusspflicht nach deutschem Recht befreiende Konzernabschlüsse nach internationalem Recht zu erstellen.

In Übereinstimmung mit der Auslegung durch das Deutsche Rechnungslegungs-Standards Committee (DRSC) in DRS 1 entspricht die Berichterstattung der Muttergesellschaft der Richtlinie 83/349/EWG.

Abweichungen zur Konzernrechnungslegung nach HGB beziehen sich auf die Umsatzrealisierung bei Softwareumsätzen (SOP 97-2), die Fremdwährungsumrechnung (SFAS Nr. 52), die Verwendung der Percentage-of-completion-Methode (ARB 45 in Verbindung mit SOP 97-2), die erfolgsneutrale Verrechnung von Emissionskosten mit Emissionslösungen (SAB 1) und die Höhe der erworbenen Geschäftswerte (APB 16).

Mitarbeiterzahl

Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl im Geschäftsjahr betrug:

	2001	2000
Vertrieb und Marketing	44	41
Professional Services and Operations	40	27
Research and Development	58	25
Verwaltung und Finanzen	23	16
	165	109

Der Personalaufwand stellt sich wie folgt dar:

	2001 T€	2000 T€
Gehälter	13.782	7.279
Soziale Abgaben und Aufwendungen für die Altersversorgung davon für die Altersvorsorgung T€ 14 (T€ 6 in 2000)	1.594	926
	15.376	8.205

Vorstand und Vertretungsbefugnis

Dem Vorstand gehörten im Geschäftsjahr 2001 an:

Thomas Egner, Diplom-Ökonom, Mitglied der Geschäftsführung der Openshop GmbH	bis zum 26. Jan. 2001 (†)
Bruno Rücker, Vorsitzender Diplom-Kaufmann, Mitglied der Geschäftsführung der Openshop GmbH	seit dem 20. März 2001
Uwe Hagenmeier, Diplom-Ingenieur, Mitglied der Geschäftsführung der Openshop GmbH	bis zum 8. Februar 2002
Timo Weithöner, Unternehmer, Mitglied der Geschäftsführung der Openshop GmbH	bis zum 8. Februar 2002
Peter Kuhl, Diplom-Volkswirt, Mitglied der Geschäftsführung der Openshop GmbH	bis zum 31. Dez. 2001

Die Abberufung von Herrn Peter Kuhl als Vorstand der Gesellschaft wurde am 25. Januar 2002 ins Handelsregister eingetragen.

Die Gesamtbezüge des Vorstandes beliefen sich im Geschäftsjahr auf T€ 1.083.

Aufsichtsrat

Dem Aufsichtsrat gehörten im Geschäftsjahr 2001 an:

Markus Kress Vorstand der Gardena AG, Ulm Aufsichtsratsmitglied der tecways AG, München Beiratsmitglied der IT-Informatik, Ulm	Vorsitzender
Dr. Thomas Gutschlag Geschäftsführer der Going Public Beratung für Innovationsfinanzierung GmbH Vorstand der Blättchen und Partner AG, Leonberg Aufsichtsratsvorsitzender der b-gate AG, München Aufsichtsratsmitglied der Elan4 AG, Steinhagen Aufsichtsratsmitglied der Quoka AG, Lampertheim Aufsichtsratsmitglied der boerse-stuttgart.de AG, Stuttgart Aufsichtsratsmitglied der Broda Venture Engineering AG, Stuttgart	Stellvertretender Vorsitzender
Klaus Langer Aufsichtsratsmitglied der 4MBO International Electronic AG, Plochingen Aufsichtsratsmitglied der Müller Weingarten AG, Weingarten	seit dem 12. Juni 2001
Dr. Ing. Roland Mecklinger Mitglied des Aufsichtsrats der ELMOS Semiconductor AG, Dortmund Zahlreiche Funktionen in Beratungsgremien wie IMR Proudfood, 3i Deutschland GmbH, BNP Paribas	bis zum 8. Februar 2002
Dr. Klaus Neugebauer Aufsichtsratsmitglied der Helkon Media AG, München Aufsichtsratsmitglied der Healy Hudson GmbH, München Aufsichtsratsmitglied der Webfair AG, München Aufsichtsratsmitglied der Equita KGaA, Bad Homburg	vom 12. Juni 2001 bis zum 8. Februar 2002
Klaus C. Plönzke Aufsichtsrat der CSC Plönke AG Vorstandsmitglied der CSC Switzerland AG, Zürich Vorstandsmitglied der Business Technology Consulting AG, Oldenburg Vorstandsmitglied der Easy Software AG, Mühlheim, Ruhr Aufsichtsratsmitglied der Viveon AG, München Aufsichtsratsmitglied der WWL Internet AG, Nürnberg Aufsichtsratsmitglied der equinet Venture Partners AG, Frankfurt Aufsichtsratsmitglied bei der Apus4 AG, Bern	vom 12. Juni 2001 bis zum 8. Februar 2002

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrates im Geschäftsjahr beliefen sich auf T€ 77.

Beirat

Dem Beirat gehörten im Geschäftsjahr 2001 an:

Walter C. Dostmann
 Klaus Langer
 Klaus C. Plönzke

Die Gesamtbezüge des Beirats im Geschäftsjahr beliefen sich auf T€ 7.
 Mit Beschluss der Hauptversammlung am 12. Juni 2001 wurde der Beirat aufgelöst.

Ulm, im Februar 2002

Der Vorstand

Entwicklung des Konzernanlagevermögens im Geschäftsjahr 2001

	Anschaffungs- und Herstellungskosten			
	01. Jan. 2001 T€	Zugänge T€	Abgänge T€	31. Dez. 2001 T€
Immaterielle Vermögensgegenstände				
Geschäfts- und Firmenwert	1.112	0	46	1.066
Erworbene Software	776	1.184	9	1.951
Markenrechte	138	0	0	138
Geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	57	0	57	0
	2.083	1.184	112	3.155
Sachanlagen				
Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.847	923	460	2.310
Finanzanlagen				
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	1.311	0	1.311	0
Einlagenzertifikat	0	10.226	0	10.226
Schuldverschreibungen, held to maturity	24.390	15.185	0	39.575
	25.701	25.411	1.311	49.801
	29.631	27.518	1.883	55.266

	Aufgelaufene Abschreibungen				
	01. Jan. 2001 T€	Zugänge T€	Außerplanmäßige Abschreibungen TDM	Abgänge T€	31. Dez. 2001 T€
Immaterielle Vermögensgegenstände					
Geschäfts- und Firmenwert	192	228	646	0	1.066
Erworbene Software	102	545	309	8	948
Markenrechte	23	46	0	0	69
Geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	0	0	0	0	0
	317	819	955	8	2.083
Sachanlagen					
Betriebs- und Geschäftsausstattung	442	710	222	282	1.092
Finanzanlagen					
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	390	0	0	390	0
Einlagenzertifikat	0	0	0	0	0
Schuldverschreibungen, held to maturity	139	191	0	0	330
	529	191	0	390	330
	1.288	1.720	1.177	680	3.505

	Nettobuchwerte	
	31. Dez. 2001 T€	31. Dez. 2000 T€
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Geschäfts- und Firmenwert	0	920
Erworbene Software	1.003	674
Markenrechte	69	115
Geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	0	57
	1.072	1.766
Sachanlagen		
Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.218	1.405
Finanzanlagen		
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	0	921
Einlagenzertifikat	10.226	0
Schuldverschreibungen, held to maturity	39.245	24.251
	49.471	25.172
	51.761	28.343

OpenShop Holding AG, Ulm

Jahresabschluss zum 31. Dezember 2001
für das Geschäftsjahr 2001

Bilanz zum 31. Dezember 2001

	Anhang	2001 €	2000 €
Aktiva			
Anlagevermögen	(1)		
Immaterielle Vermögensgegenstände			
Lizenzen und Software		323.716,15	0,00
Sachanlagen			
Betriebs- und Geschäftsausstattung		133.348,96	0,00
Finanzanlagen			
Anteile an verbundenen Unternehmen		356.686,50	892.814,46
Ausleihungen an verbundene Unternehmen		0,00	11.797.542,93
Wertpapiere des Anlagevermögens		49.537.808,44	24.225.600,00
		49.894.494,94	36.915.957,39
		50.351.560,05	36.915.957,39
Umlaufvermögen			
Vorräte			
Unfertige Leistungen		33.500,00	0,00
Waren		900.000,00	0,00
Geleistete Anzahlungen		10.644,61	0,00
		944.144,61	0,00
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	(2)		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		1.161.695,50	0,00
Forderungen gegen verbundene Unternehmen		1.688.936,51	0,00
Sonstige Vermögensgegenstände		3.433.291,93	2.276.354,04
		6.283.923,94	2.276.354,04
Wertpapiere			
Eigene Anteile	(3)	1.240.000,00	0,00
Sonstige Wertpapiere		0,00	25.537.140,00
		1.240.000,00	25.537.140,00
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten		10.634.519,84	29.874.579,65
		19.102.588,39	57.688.073,69
Rechnungsabgrenzungsposten		84.803,32	18.800,00
		69.538.951,76	94.622.831,08
Passiva			
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	(4)	9.500.000,00	9.500.000,00
Kapitalrücklage	(7)	102.874.457,46	104.114.457,46
Rücklage für eigene Anteile	(8)	1.240.000,00	0,00
Verlustvortrag		-19.998.330,71	-1.134.880,86
Jahresfehlbetrag		-29.719.827,66	-18.863.449,85
		63.896.299,09	93.616.126,75
Rückstellungen			
Sonstige Rückstellungen	(9)	3.291.462,43	403.849,01
Verbindlichkeiten	(10)		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		572.658,02	53,20
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen		35.000,00	0,00
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		963.721,52	142.314,63
Sonstige Verbindlichkeiten		779.810,70	460.487,49
		2.351.190,24	602.855,32
		69.538.951,76	94.622.831,08

Gewinn- und Verlustrechnung
für das Geschäftsjahr 2001

	Anhang	2001 €	2000 €
Umsatzerlöse	(11)	1.911.152,79	0,00
Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		33.500,00	0,00
Sonstige betriebliche Erträge	(12)	685.284,92	23.615,01
Materialaufwand			
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren		-12.237,26	0,00
Aufwendungen für bezogene Leistungen		-443.598,46	-2.608,40
Personalaufwand			
Löhne und Gehälter		-8.434.184,65	-1.338.140,44
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		-1.051.093,37	-88.355,69
– davon für Altersversorgung: € 13.109,98 (Vorjahr: € 5.808,27)			
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	(13)	-606.056,48	0,00
Sonstige betriebliche Aufwendungen		-6.464.026,57	-2.593.903,27
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	(14)	4.420.561,95	3.670.921,77
– davon aus verbundenen Unternehmen: € 852.224,00 (Vorjahr: € 828.676,57)			
Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	(15)	-6.388.697,21	0,00
Aufwendungen aus Verlustübernahme		-13.368.881,37	-9.330.888,49
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	(16)	-306,76	0,00
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		-29.718.582,47	-9.659.359,51
Außerordentliche Aufwendungen		0,00	-9.203.478,32
Außerordentliches Ergebnis		0,00	-9.203.478,32
Sonstige Steuern		-1.245,19	-612,02
Jahresfehlbetrag		-29.719.827,66	-18.863.449,85
Verlustvortrag aus dem Vorjahr		-19.998.330,71	-1.134.880,86
Bilanzverlust		-49.718.158,37	-19.998.330,71

Anhang für das Geschäftsjahr 2001

1 Allgemeine Angaben

Für die Gliederung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung wendet die Gesellschaft die Vorschriften des HGB und des AktG an.

Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Die Vorjahreszahlen wurden zur Herstellung der Vergleichbarkeit entsprechend angepasst.

Der Jahresabschluss wurde in Euro aufgestellt.

Die Gesellschaft hat am 21. März 2000 den Gang an den Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse vollzogen. Es wurden 2.525.884 Stück nennwertlose Inhaberaktien mit einem rechnerischen Anteil am gezeichneten Kapital von je € 1,00 zu einem Ausgabepreis von € 54,00 platziert.

Als börsennotierte Gesellschaft gilt die Gesellschaft gemäß § 267 Abs. 3 Satz 2 HGB stets als große Kapitalgesellschaft. Die Aufstellung des Anhangs erfolgt daher nach den Maßgaben für große Kapitalgesellschaften.

Die Gesellschaft übte im Vorjahr ausschließlich eine Holdingfunktion im Konzern aus. Insofern hatte sie keinen eigenen operativen Geschäftsbetrieb. Im Geschäftsjahr 2001 hat die Gesellschaft erstmals einen eigenen Mitarbeiterstamm aufgebaut und einen operativen Geschäftsbetrieb aufgenommen. Folglich ist die Vergleichbarkeit der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung mit dem Vorjahr nur eingeschränkt gegeben.

2 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, bewertet.

Die Vermögensgegenstände des Sachanlagevermögens werden grundsätzlich zu Anschaffungskosten abzüglich planmäßig aufgelaufener Abschreibungen angesetzt. Die Gesellschaft wendet grundsätzlich die lineare Abschreibungsmethode an. Die Abschreibungen erfolgen pro rata temporis. Geringwertige Gegenstände des Anlagevermögens i. S. § 6 Abs. 2 EStG werden im Jahr der Anschaffung jeweils voll abgeschrieben.

Die Finanzanlagen werden mit den Anschaffungskosten oder dem niedrigeren beizulegenden Wert am Bilanzstichtag angesetzt. Die mit den Tochtergesellschaften bestehenden Kontokorrentkonten wurden im Vorjahr aufgrund des langfristigen Charakters als Ausleihungen an verbundene Unternehmen ausgewiesen. Ab dem Geschäftsjahr 2001 werden Forderungen gegen die Openshop Internet Software GmbH, München, in den Forderungen gegen verbundene Unternehmen im Umlaufvermögen ausgewiesen, da durch den Gewinnabführungsvertrag mit der Openshop Internet Software GmbH zukünftige Forderungen gegen diese Gesellschaft durch Verlustübernahmen kurzfristig ausgeglichen werden. Wir verweisen auf unsere Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung (3) II. 15. „Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens“.

Die Bewertung der Waren erfolgt grundsätzlich zu Anschaffungskosten unter Beachtung des Niederstwertprinzips.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände werden mit dem Nennwert oder dem niedrigeren beizulegenden Wert am Bilanzstichtag angesetzt. Bei Forderungen, deren Einbringlichkeit mit erkennbaren Risiken behaftet ist, werden angemessene Wertabschläge vorgenommen, uneinbringliche Forderungen werden abgeschrieben. Dem allgemeinen Kreditrisiko wird durch eine Pauschalwertberichtigung auf Forderungen Rechnung getragen. Zur Ermittlung der Wertberichtigung wurden vom Netto-Forderungsbestand die einzelwertberichtigten Forderungen abgesetzt.

Die Wertpapiere des Umlaufvermögens werden zu Anschaffungskosten oder dem am Bilanzstichtag niedrigeren beizulegenden Wert bewertet.

Die sonstigen Rückstellungen werden für ungewisse Verbindlichkeiten gebildet. Sie werden nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung gebildet und decken alle am Bilanzstichtag erkennbaren Risiken ab. Aufwandsrückstellungen gemäß § 249 Abs. 2 HGB werden nicht gebildet.

Verbindlichkeiten werden mit dem Rückzahlungsbetrag angesetzt.

Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten werden zum jeweiligen Transaktionskurs eingebucht. Kursverluste, die bis zum Stichtag durch Realisation oder Bewertung mit dem Stichtagskurs entstehen, werden ergebniswirksam berücksichtigt.

3 Erläuterungen zum Jahresabschluss

I. Erläuterungen zur Bilanz

1. Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr 2001 ist in der Anlage A zu diesem Anhang dargestellt.

Die OpenShop Holding AG hält zum Bilanzstichtag folgende Beteiligungen:

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital in %	Währung	Jahr	Eigenkapital	Jahresergebnis
Openshop Internet Software GmbH, München (1)	100	T€	2001	-1.241	0
Openshop Internet Software Inc., Wilmington, USA	100	TUSD	2001	-4.820	-1.674
Openshop Capital GmbH, Ulm	100	T€	2001	99	-1
PSS Informationssysteme GmbH, Neu-Ulm	100	T€	2001	-286	46

Zu (1): Jahresergebnis nach Verlustübernahme

2. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände enthalten wie im Vorjahr keine Positionen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

3. Eigene Anteile

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 12. Juni 2001 wurde der Vorstand der Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG ermächtigt, in der Zeit bis zum 12. Dezember 2002, mit der Zustimmung des Aufsichtsrats in einem oder mehreren Schritten Aktien der Gesellschaft zu anderen Zwecken als dem des Handels in eigenen Aktien zu erwerben und sie, auch nach dem genannten Zeitpunkt, unter Beachtung des Grundsatzes der Gleichbehandlung der Aktionäre oder als Gegenleistung für den Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen ganz oder in Teilen wieder zu veräußern oder ohne weiteren Beschluss der Hauptversammlung einzuziehen.

Die erworbenen Aktien dürfen insgesamt einen Anteil von 10 % am Grundkapital der Gesellschaft im Zeitpunkt dieser Ermächtigung nicht überschreiten. Der von der Gesellschaft für den Erwerb je Aktie gezahlte Gegenwert darf den durchschnittlichen Schlusskurs der Aktie der Gesellschaft im elektronischen Handel der Frankfurter Wertpapierbörse während der zehn Handelstage, die dem Erwerb vorausgehen, um nicht mehr als 10 % über- oder unterschreiten. Das Bezugsrecht der Aktionäre auf die erworbenen Aktien wird für den Fall ausgeschlossen, dass die Aktien als Gegenleistung für den Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen veräußert werden sollen. Bei einer solchen Veräußerung darf der für die Veräußerung je Aktie erzielte Gegenwert den durchschnittlichen Schlusskurs der Aktie der Gesellschaft im elektronischen Handel der Frankfurter Wertpapierbörse während der zehn Handelstage, die dem Wirksamwerden der Erwerbsverpflichtung vorausgehen, um nicht mehr als 10 % unterschreiten.

Die Gesellschaft hat am 13. Dezember 2001 107.901 Stück eigene Aktien mit Anschaffungskosten in Höhe von € 713.911,86 (Anteil am Grundkapital: € 107.901,00, entspricht 1,1 % des Grundkapitals) und am 28. Dezember 2001 92.099 Stück eigene Aktien mit Anschaffungskosten in Höhe von € 589.433,42 (Anteil am Grundkapital: € 92.099,00, entspricht 1,0 % des Grundkapitals) erworben. Zum 31. Dezember 2001 hält die Gesellschaft 200.000 Stück eigene Aktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von € 200.000,00, was 2,1 % des Grundkapitals entspricht. Die Gesellschaft beabsichtigt diese Aktien zu den oben genannten Zwecken einzusetzen.

4. Eigenkapital

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft zum 31. Dezember 2001 in Höhe von € 9.500.000,00 ist eingeteilt in 9.500.000 nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von € 1,00.

5. Genehmigtes Kapital

Auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 2. März 2000 wurde der Vorstand ermächtigt, bis zum 20. März 2005, mit Zustimmung des Aufsichtsrates, das Grundkapital der Gesellschaft gegen Bareinlage oder mit Sacheinlagen um bis zu € 4.750.000,00 durch Ausgabe neuer Aktien zu erhöhen. Der Vorstand wird ermächtigt, das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre für Spitzenbeträge sowie insoweit auszuschließen, als dies erforderlich ist, um Inhabern von Umtausch- oder Bezugsrechten, die von der Gesellschaft begeben wurden, ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung eines solchen Umtausch- oder Bezugsrechts zustünde. Der Vorstand wird ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Bezugsrecht der Aktionäre bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen um maximal 10 % des bei erster Ausnutzung des genehmigten Kapitals vorhandenen Grundkapitals der Gesellschaft auszuschließen, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Ausstattung nicht wesentlich unterschreitet. Der Vorstand wird ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Bezugsrecht der Aktionäre bei Kapitalerhöhungen mit Sacheinlagen um maximal 20 % des bei der Ausnutzung des genehmigten Kapitals vorhandenen Grundkapitals der Gesellschaft auszuschließen, sofern die Kapitalerhöhung mit Sacheinlagen zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen oder Beteiligungen an anderen Unternehmen erfolgt.

6. Bedingtes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 2. März 2000 um € 756.911,00 durch Ausgabe von 756.911 auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung dient ausschließlich der Gewährung von Optionsrechten an Vorstandsmitglieder und Mitarbeiter der Gesellschaft sowie an Mitglieder der Geschäftsführung und Mitarbeiter verbundener Unternehmen der Gesellschaft. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie die Inhaber der ausgegebenen Optionsrechte von ihrem Optionsrecht Gebrauch machen. Die neuen Aktien nehmen jeweils vom Beginn des Geschäftsjahres, in dessen Verlauf sie durch Ausübung von Optionsrechten entstehen, am Gewinn teil.

Nachfolgende Zusammenfassung gibt die wichtigsten Elemente des Aktienoptionsplanes wieder:

- Der Optionsberechtigte erhält das Recht, die in der jeweiligen Optionsvereinbarung festgelegte Stückzahl von auf den Inhaber lautenden Aktien der Gesellschaft zu einem festgelegten Ausübungspreis zu erwerben, wenn die Ausübungsvoraussetzungen vorliegen;
- Der bei der Ausübung der Optionsrechte zu entrichtende Ausübungspreis entspricht dem Schlusskurs der Aktien der Gesellschaft am Tag der Entscheidung durch Vorstand und Aufsichtsrat, wieviele Optionsrechte bezogen auf eine Stückaktie mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von € 1,00 ausgegeben werden sollen, zuzüglich eines Aufschlags von 15 %. Für die vor Börsennotierung ausgegebenen Optionsrechte entspricht der Ausübungspreis dem Emissionskurs bei Börseneinführung zuzüglich eines Aufschlags von 15 %;
- 25 % der gewährten Optionsrechte können erstmals nach Ablauf von zwei Jahren seit ihrer Zuteilung ausgeübt werden. Weitere 25 % der Optionsrechte kann der Bezugsberechtigte nach einer Wartefrist von mindestens drei Jahren seit ihrer Zuteilung ausüben, weitere 25 % nach einer Wartefrist von vier Jahren, weitere 25 % nach einer Wartefrist von fünf Jahren. Nach sechs Jahren seit Zuteilung der Optionsrechte verfallen diese entschädigungslos;
- Voraussetzung für die Ausübung der Optionsrechte ist, dass der Kurs der Aktie seit Gewährung des Optionsrechts mindestens einmal um 15 % gegenüber dem Schlusskurs am Tag der Gewährung der Optionsrechte gestiegen ist. Für die vor Börsennotierung ausgegebenen Optionsrechte ist Voraussetzung, dass der Kurs der Aktie mindestens ein Mal um 15 % gegenüber dem Emissionskurs gestiegen ist;
- Außer im Todesfall sind die dem Optionsberechtigten nach dem Aktienoptionsplan gewährten Optionsrechte nicht übertragbar. Noch nicht ausübbar verfallende Optionsrechte verfallen entschädigungslos in jedem Fall der Beendigung des Dienst-/Arbeitsverhältnisses.

7. Kapitalrücklage

Im Geschäftsjahr 2001 wurde zur Bildung einer Rücklage für eigene Anteile die Kapitalrücklage von € 104.114.457,46 um € 1.240.000,00 auf € 102.874.457,46 reduziert.

8. Rücklage für eigene Anteile

Korrespondierend zu den in der Position „Eigene Anteile“ bilanzierten eigenen Aktien wurde eine Rücklage für eigene Anteile in Höhe von € 1.240.000,00 gebildet.

9. Sonstige Rückstellungen

Im Rahmen von Restrukturierungsmaßnahmen fallen weitere Kosten für Abfindungen und Gehaltszahlungen (T€ 641) sowie Kosten für ungenutzte Mieträume (T€ 446) an. Zusätzlich beinhalten die sonstigen Rückstellungen im Wesentlichen variable Gehaltsbestandteile (T€ 422), Kosten für Hauptversammlungen (T€ 275) wie auch Beträge für rückständigen Urlaub (T€ 328) sowie ausstehende Rechnungen (T€ 179).

10. Verbindlichkeiten

	2001 Gesamt- Betrag €	davon mit einer Restlaufzeit			2000 Gesamt- betrag €	davon mit einer Rest- laufzeit bis zu 1 Jahr €
		bis zu 1 Jahr €	zwischen 1 und 5 Jahren €	von mehr als 5 Jahren €		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	572.658,02	572.658,02	0,00	0,00	53,20	53,20
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	35.000,00	35.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	963.721,52	963.721,52	0,00	0,00	142.314,63	142.314,63
Sonstige Verbindlichkeiten	779.810,70	779.810,70	0,00	0,00	460.487,49	460.487,49
	2.351.190,24	2.351.190,24	0,00	0,00	602.855,32	602.855,32

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind T€ 173 (Vorjahr T€ 32) Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit sowie T€ 440 (Vorjahr T€ 143) aus Steuern enthalten.

II. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

11. Umsatzerlöse

Die folgende Tabelle zeigt die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Tätigkeiten sowie Regionen:

	2001 €	2000 €
Lizenzen		
Inland	1.586.309,17	0,00
Ausland	0,00	0,00
	1.586.309,17	0,00
Dienstleistungen		
Inland	215.870,75	0,00
Ausland	105.750,26	0,00
	321.621,01	0,00
Sonstige		
Inland	3.222,61	0,00
Ausland	0,00	0,00
	3.222,61	0,00
	1.911.152,79	0,00

12. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten eine Versicherungsgutschrift in Höhe von T€ 511.

13. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen

Im Geschäftsjahr 2001 wurden aufgrund dauerhafter Wertminderungen im Anlagevermögen außerplanmäßige Abschreibungen in folgender Höhe vorgenommen:

Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens: T€ 227
Betriebs- und Geschäftsausstattung: T€ 101

14. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge

In den sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträgen sind € 852.224,00 (Vorjahr: € 828.676,57) von verbundenen Unternehmen enthalten.

15. Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens

Die Ausleihungen und Anteile an der PSS Informationssysteme GmbH, Neu-Ulm, und an der OpenShop Internet Software Inc., Wilmington, USA, wurden im Geschäftsjahr vollständig abgeschrieben. Von den Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens entfallen auf Finanzanlagen T€ 6.325 und auf eigene Anteile T€ 64. Wir verweisen auch auf unsere Erläuterungen im Anlagespiegel (Anlage A).

16. Zinsen und ähnliche Aufwendungen

In den Zinsen und ähnlichen Aufwendungen sind wie im Vorjahr keine Zinsen und ähnliche Aufwendungen an verbundene Unternehmen enthalten.

III. Sonstige Angaben

17. Haftungsverhältnisse

Die OpenShop Holding AG, Ulm, hat gegenüber der OpenShop Internet Software GmbH, München, und der PSS Informationssysteme GmbH, Neu-Ulm, eine Patronats-erklärung abgegeben. Danach hat sich die OpenShop Holding AG, Ulm, dazu verpflichtet, diese Tochtergesellschaften für das Geschäftsjahr 2002 in der Weise finanziell auszustatten, dass diese ihren Verbindlichkeiten nachkommen können. Darüber hinaus hat sich die OpenShop Holding AG, Ulm, verpflichtet, diese Tochtergesellschaften dahin zu beeinflussen, dass sie ihren Verpflichtungen auch in der Zeit nach 2002 nachkommen werden. Des Weiteren hat sich die OpenShop Holding AG, Ulm, gegenüber der OpenShop Internet Software, Inc., Wilmington, USA, verpflichtet, diese zur Vermeidung einer Überschuldung und für den Erhalt des operativen Geschäftsbetriebs bis zum 15. Februar 2002 mit den notwendigen finanziellen Mitteln auszustatten.

Mit Datum vom 10. März 1999 hat die OpenShop Holding AG den Rangrücktritt ihrer Forderungen aus der Kontokorrentvereinbarung mit der OpenShop Internet Software GmbH hinter sämtlichen Forderungen derzeitiger und zukünftiger Gläubiger erklärt, solange und soweit die OpenShop Internet Software GmbH überschuldet ist.

Die Gesellschaft hat am 2. März 2000 mit der OpenShop Internet Software GmbH einen Gewinnabführungsvertrag geschlossen. Demnach hat sich die OpenShop Internet Software GmbH verpflichtet, während der Dauer des Vertrages ihren gesamten Gewinn an die OpenShop Holding AG abzuführen. Eine Einstellung in die freien Rücklagen ist nur mit Zustimmung durch die OpenShop Holding AG möglich. Im Gegenzug hat sich die OpenShop Holding AG verpflichtet, jeden während der Dauer des Vertrages entstehenden Jahresfehlbetrag auszugleichen, wenn dieser nicht durch die Auflösung von während der Dauer dieses Vertrages gebildeten freien Rücklagen ausgeglichen werden kann. Im Geschäftsjahr hat die Gesellschaft einen Jahresfehlbetrag in Höhe von € 13.368.881,37 von der OpenShop Internet Software GmbH übernommen.

18. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen aus künftigen Miet- und Leasingverpflichtungen belaufen sich am Abschlussstichtag auf T€ 1.751. Die Verteilung dieser sonstigen finanziellen Verpflichtungen auf die kommenden Jahre sieht wie folgt aus:

	T€
2002	607
2003	568
2004	386
2005	190
	1.751

Das Bestellobligo beläuft sich auf T€ 720.

19. Mitarbeiter

Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl im Geschäftsjahr betrug:

	2001	2000
Vertrieb und Marketing	4	0
Professional Services und Consulting	39	0
Forschung und Entwicklung	59	4
Verwaltung und Finanzen	21	11
	123	15

20. Meldepflicht gemäß § 160 AktG

Die Landesbank Baden-Württemberg hat der Gesellschaft am 12. Oktober 2001 gemäß § 20 Abs. 1 AktG mitgeteilt, dass im Rahmen eines Paketverkaufs sämtliche Aktien der 3i Group plc. an der Gesellschaft übernommen wurden und sie nunmehr zu mehr als einem Viertel am Grundkapital der Gesellschaft beteiligt ist.

21. Vorstand

Dem Vorstand gehörten im Geschäftsjahr 2001 an:

Thomas Egner, Diplom-Ökonom, Mitglied der Geschäftsführung der Openshop Internet Software GmbH	Vorsitzender bis zum 26. Jan. 2001 (†)
Bruno Rücker Diplom-Kaufmann	Vorsitzender seit dem 20. März 2001
Uwe Hagenmeier, Diplom-Ingenieur, Mitglied der Geschäftsführung der Openshop Internet Software GmbH	bis zum 8. Februar 2002
Timo Weithöner, Unternehmer, Mitglied der Geschäftsführung der Openshop Internet Software GmbH	bis zum 8. Februar 2002
Peter Kuhl, Diplom-Volkswirt, Mitglied der Geschäftsführung der Openshop Internet Software GmbH	bis zum 31. Dezember 2001

Die Eintragung der Abberufung von Herrn Peter Kuhl als Vorstand der Gesellschaft ins Handelsregister erfolgte am 25. Januar 2002.

Die Gesamtbezüge, die der Vorstand für seine Tätigkeit im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2001 in seiner damaligen Zusammensetzung von der Gesellschaft erhalten hat, beliefen sich auf T€ 948.

22. Aufsichtsrat

Dem Aufsichtsrat gehörten im Geschäftsjahr 2001 an:

Markus Kress Vorstand der Gardena AG, Ulm Aufsichtsratsmitglied der tecways AG, München Beiratsmitglied der IT-Informatik, Ulm	Vorsitzender
Dr. Thomas Gutschlag Vorstand der Blättchen und Partner AG, Leonberg Aufsichtsratsvorsitzender der b-gate AG, München Aufsichtsratsmitglied der Elan4: AG, Steinhagen Aufsichtsratsmitglied der Quoka AG, Lampertheim Aufsichtsratsmitglied der boerse-stuttgart.de AG, Stuttgart Aufsichtsratsmitglied der Broda Venture Engineering AG, Stuttgart	
Klaus Langer Aufsichtsratsmitglied der 4MBO International Electronic AG, Plochingen Aufsichtsratsmitglied der Müller Weingarten AG, Weingarten	seit dem 12. Juni 2001
Dr. Ing. Roland Mecklinger Mitglied des Aufsichtsrats der ELMOS Semiconductor AG, Dortmund Zahlreiche Funktionen in Beratungsgremien wie IMR Proudfood, 3i Deutschland GmbH, BNP Paribas	bis zum 8. Februar 2002
Dr. Klaus Neugebauer Aufsichtsratsmitglied der Helkon Media AG, München Aufsichtsratsmitglied der Healy Hudson GmbH, München Aufsichtsratsmitglied der Webfair AG, München Aufsichtsratsmitglied der Equita KGaA, Bad Homburg	vom 12. Juni 2001 bis zum 8. Februar 2002
Klaus C. Plönzke Aufsichtsrat der CSC Plönke AG Vorstandsvorsitzender der CSC Switzerland AG, Zürich Vorstandsmitglied der Business Technology Consulting AG, Oldenburg Vorstandsvorsitzender der Easy Software AG, Mülheim, Ruhr Aufsichtsratsmitglied der Viveon AG, München Aufsichtsratsmitglied der WWL Internet AG, Nürnberg Aufsichtsratsmitglied der equinet Venture Partners AG, Frankfurt Mitglied des Verwaltungsrats bei der Apus4 AG, Bern	vom 12. Juni 2001 bis zum 8. Februar 2002

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrates im Geschäftsjahr beliefen sich auf T€ 77.

23. Beirat

Dem Beirat gehörten im Geschäftsjahr 2001 an:

Walter C. Dostmann

Klaus Langer

Klaus C. Plönzke

Der Beirat wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 12. Juni 2001 aufgelöst.

24. Konzernverhältnisse

Die OpenShop Holding AG ist Mutterunternehmen für die in der Aufstellung des Anteilsbesitzes enthaltenen Unternehmen. Diese sind zur OpenShop Holding AG verbundene Unternehmen. Die OpenShop Holding AG erstellt den gemäß § 292a HGB befreienden Konzernabschluss nach US-GAAP für den kleinsten und für den größten Kreis von Unternehmen. Der Konzernabschluss wird beim Bundesanzeiger zur Bekanntmachung und beim Handelsregister eingereicht. Ferner ist der Konzernabschluss auf Anfrage bei der OpenShop Holding AG erhältlich.

Ulm, im Februar 2002

OpenShop Holding AG

Der Vorstand

Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr 2001 (Anlage A)

	Anschaffungs- und Herstellungskosten			
	1. Jan. 2001 €	Zugänge €	Abgänge €	31. Dez. 2001 €
Immaterielle Vermögensgegenstände				
Lizenzen und Software	0,00	684.284,37	0,00	684.284,37
Sachanlagen				
Betriebs- und Geschäftsausstattung	0,00	378.837,22	86.235,23	292.601,99
Finanzanlagen				
Anteile an verbundenen Unternehmen	892.814,46	0,00	47.294,50	845.519,96
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	11.797.542,93	0,00	6.061.114,46	5.736.428,47
Wertpapiere des Anlagevermögens	24.225.600,00	25.412.298,44	0,00	49.637.898,44
	36.915.957,39	25.412.298,44	6.108.408,96	56.219.846,87
	36.915.957,39	26.475.420,03	6.194.644,19	57.196.733,23

	Aufgelaufene Abschreibungen			
	1. Jan. 2001 €	Zuführungen €	Auflösungen €	31. Dez. 2001 €
Immaterielle Vermögensgegenstände				
Lizenzen und Software	0,00	360.568,22	0,00	360.568,22
Sachanlagen				
Betriebs- und Geschäftsausstattung	0,00	245.488,26	86.235,23	159.253,03
Finanzanlagen				
Anteile an verbundenen Unternehmen	0,00	488.833,46	0,00	488.833,46
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	0,00	5.736.428,47	0,00	5.736.428,47
Wertpapiere des Anlagevermögens	0,00	100.090,00	0,00	100.090,00
	0,00	6.325.351,93	0,00	6.325.351,93
	0,00	6.931.408,41	86.235,23	6.845.173,18

	Nettobuchwerte	
	31. Dez. 2001 €	31. Dez. 2000 €
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Lizenzen und Software	323.716,15	0,00
Sachanlagen		
Betriebs- und Geschäftsausstattung	133.348,96	0,00
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	356.686,50	892.814,46
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	0,00	11.797.542,93
Wertpapiere des Anlagevermögens	49.537.808,44	24.225.600,00
	49.894.494,94	36.915.957,39
	50.351.560,05	36.915.957,39

Bestätigungsvermerk

Wir haben den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und den zusammengefassten Lagebericht und Konzernlagebericht der OpenShop Holding AG, Ulm, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2001 bis zum 31. Dezember 2001 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter 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 zusammengefassten Lagebericht und Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) in Deutschland festgestellten deutschen 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 rechnungslegungsbezogenen 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 der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts und Konzernlageberichts. 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 zusammengefasste Lagebericht und Konzernlagebericht gibt insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage der Gesellschaft und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Arthur Andersen
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft mbH


Viering
Wirtschaftsprüfer


Hummel
Wirtschaftsprüfer

Stuttgart, den 15. Februar 2002

Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr vom 1. Januar 2001 bis zum 31. Dezember 2001 vom Vorstand in sechs Aufsichtsratssitzungen umfassend und aktuell unterrichten lassen. Zusätzlich wurde der Aufsichtsrat durch mündliche und schriftliche Berichte über die Lage und die Entwicklung der Gesellschaft und der Gruppe informiert. Alle Fragen, die für die Geschäftspolitik von grundsätzlicher Bedeutung waren, hat der Vorstand mit dem Aufsichtsrat beraten. Sämtliche Maßnahmen, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen, wurden eingehend diskutiert. Der Aufsichtsratsvorsitzende wurde über alle wichtigen Geschäftsvorfälle auf dem Laufenden gehalten. Ausschüsse hat der Aufsichtsrat im Berichtszeitraum nicht gebildet.

Im Mittelpunkt der sechs Sitzungen standen neben strategischen auch operative Themen. So wurden auf strategischer Ebene insbesondere die Suche nach einem geeigneten Akquisitions-Partner sowie die kurz- und mittelfristige Konzernplanung ausführlich erörtert. Um einen passenden Partner zu finden, wurden fünf Unternehmen näher beleuchtet. Mit drei der fünf Firmen wurde eine Due Diligence, also eine detaillierte Prüfung der Finanz- und Plandaten sowie die Überprüfung des Geschäftskonzepts, durchgeführt. In allen Fällen wurde von einer Vertiefung der Gespräche Abstand genommen. Bei zwei Unternehmen waren die Preisvorstellungen zu hoch und in den anderen Fällen passte die Strategie der Unternehmen langfristig nicht zusammen. Die Kontaktaufnahme mit der USU AG hingegen führte bald zu einem positiven Abschluss. Der Aufsichtsrat wurde ausführlich über die Ergebnisse der Due-Diligence-Prüfung und den geplanten Zusammenschluss mit der USU AG informiert und der Aufsichtsrat hat der Vorgehensweise zugestimmt.

Im Bereich der operativen Themen standen vor allem die Umstrukturierung des Unternehmens vom Produkt- zum Lösungsanbieter sowie die Geschäftsentwicklung der Tochter- und Beteiligungsgesellschaften im Zentrum der Diskussionen. Der Vorstand konnte insbesondere bei der Neupositionierung der Gesellschaft auf die langjährige Erfahrung der einzelnen Aufsichtsratsmitglieder zurückgreifen.

Der Jahresabschluss der OpenShop Holding AG und des Konzerns zum 31. Dezember 2001 lag dem Aufsichtsrat zur Prüfung vor. Er wurde unter Einbeziehung der Buchführung von der zum Abschlussprüfer gewählten Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH, Stuttgart, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der Abschluss sowie der Prüfungsbericht des Abschlussprüfers haben den Mitgliedern des Aufsichtsrats vorgelegen und sind in der bilanzfeststellenden Sitzung des Aufsichtsrats in Anwesenheit des Wirtschaftsprüfers am 26. März 2002 ausführlich besprochen worden.

Der Aufsichtsrat schließt sich dem Ergebnis des Abschlussprüfers an und erhebt nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung keine Einwendungen. Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung am 26. März 2002 den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss gebilligt. Er ist damit festgestellt.

Mit Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 12. Juni 2001 wurde die Anzahl der Aufsichtsratsmitglieder von drei auf sechs erhöht. Mit dieser Erweiterung des Aufsichtsrats sichert sich OpenShop zusätzliches Know-how durch die langjährige Erfahrung der einzelnen Mitglieder. Neue Mitglieder des Aufsichtsrats sind Klaus Langer, Klaus C. Ploenzke und Dr. Klaus Neugebauer.

Auf der außerordentlichen Hauptversammlung am 8. Februar dieses Jahres wurde der Zusammenschluss mit der USU AG mit großer Mehrheit von den Aktionären gebilligt. Im Rahmen dieses Zusammenschlusses gilt es, beide Unternehmen in angemessener Form abzubilden. Daher ergeben sich folgende Änderungen im Aufsichtsrat für die neue USU-OpenShop AG: Die bisherigen Aufsichtsratsmitglieder Dr. Roland Mecklinger, Dr. Klaus Neugebauer und Klaus C. Ploenzke sind mit Abschluss der außerordentlichen Hauptversammlung am 8. Februar aus ihrem Amt ausgeschieden. Ihnen gilt unser besonderer Dank für ihre Anregungen, die konstruktive Kritik und ihr hohes Engagement, mit dem sie den Weg von OpenShop begleitet haben. Neu hinzugekommen sind Karlheinz Achinger, Dr. Frank Oliver Lehmann und Werner Preuschhof.

Des Weiteren dankt der Aufsichtsrat dem Vorstand und den Führungskräften für die gute Zusammenarbeit, die hervorragende Leistung und das große Engagement im Geschäftsjahr 2001. Unser Dank richtet sich auch an alle anderen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ihr außerordentlicher Einsatz in diesem überaus schwierigen und turbulenten Jahr war bemerkenswert.

Ulm, den 26. März 2002

Markus Kress
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Glossar

Application Management:	Laufende Wartung und Optimierung aller bestehenden Anwendungen.	Knowledge Management:	Services, Produkte und Lösungen, die den Umgang mit sehr großen Datenmengen optimieren. Auch Integration von relevantem Wissen in bestehende Geschäftsprozesse zur Effizienzsteigerung.
ASP:	„Application Services Providing“; das Anbieten Anwendungssoftware-bezogener Dienste im Internet.	Marktplatz:	Zusammenfassung mehrerer Online-Shops oder Informationsforen. Er bietet Individuen, Unternehmen oder anderen Entitäten die Möglichkeit, Geschäfte online abzuwickeln oder Fakten auszutauschen.
Cross Selling:	Aktivierung von vorhandenen Kundenkontakten für weitere Produktkäufe oder für die Nutzung von weiteren Dienstleistungen eines Unternehmens.	Online-Transaktionen:	Menge von Operationen an einem Datenbestand. Sie wird ausgelöst, sobald ein Anwendungsprogramm bzw. Datenbanksystem Daten aus dem Bestand benötigt, z. B. bei einer Abfrage oder bei einer Bestellung.
Direktvertrieb:	Direkter Absatzweg, den der persönliche Kontakt zwischen Anbieter und Kunde auszeichnet. Er ermöglicht einen beiderseitigen Informationsaustausch verbunden mit einer intensiven Beratung des Kunden.	Shop-System:	Software, die auf einem Server läuft und der Realisierung von Online-Shops dient.
Due Diligence:	Rechtsbegriff. Bedeutet „mit der erforderlichen Sorgfalt“. Diese legt ein Investor bei der Untersuchung über eine zu akquirierende Firma an den Tag. Einerseits werden dabei Mitarbeiter, Lieferanten, Kunden, Konkurrenten und andere Insider über das Management befragt, andererseits werden Firmen-, Produkt- und Marktanalysen durchgeführt.	Supply Chain:	Wertschöpfungskette, früher: Logistikkette. Vor allem im Bereich B2B erlaubt es die Supply Chain, dass Warenwirtschaftssysteme miteinander über ihren Bedarf kommunizieren, möglichst ohne menschlichen Eingriff.
eBusiness:	Gesamtheit der Geschäftsprozesse, welche durch den integrierten Einsatz von neuen Technologien eine Koordination und Integration von Geschäfts-, Kommunikations- und Transaktionsprozessen auf der Markt- und Unternehmensebene ermöglicht und somit die Prozesse der Informationsgewinnung, der Bestellung, des Einkaufs und der Beschaffung, der Produktion, der Ordererteilung, der Zahlungsabwicklung bis zur logistischen Steuerung des Versands umfasst.	Support:	Unterstützung der Anwender oder Benutzer durch den Systemlieferanten in Form von Beratung, Entwicklung, Wartung oder Schulung.
eProcurement:	Elektronische Abwicklung des gesamten Beschaffungsprozesses in Unternehmen; dieser Beschaffungsprozess umfasst die Informationsgewinnung, die Bedarfsanforderung, die Genehmigung, die Bestellung, den Wareneingang, die Zahlungsabwicklung sowie die Prozessüberwachung.	System-Integration:	Vorgang, um Kompatibilität und Datenaustausch zwischen mehreren IT-Systemen sicherzustellen.
Java:	Von Sun Microsystems entwickelte objektorientierte, plattformunabhängige Programmiersprache.	Web-Application:	Plattformunabhängige Computer-Anwendung, die über einen gewöhnlichen Web-Browser bedient wird.
		Workflow:	Fest definierter Ablauf der Informationsverarbeitung.

