



Kennzahlen der ORBIS Gruppe (IAS)

	01.01.–31.12.2002	01.01.–31.12.2001	Veränderung 2001 zu 2002	
	T €	T €	T €	%
Umsatzerlöse	26.611	31.566	-4.955	-15,7
· Geschäftsbereich Consulting	26.611	25.834	777	3,0
· Geschäftsbereich Solutions*		5.732	-5.732	-100,0
Bruttoergebnis vom Umsatz	971	4.512	-3.541	-78,5
Betriebsergebnis (EBIT)	-8.618	-9.515	897	9,4
Ergebnis vor Steuern (EBT) und Minderheitenanteilen	-9.322	-9.587	265	2,8
Ergebnis nach Steuern und Minderheitenanteilen	-8.099	-6.772	-1.327	-19,6
Eigenkapital	15.804	23.852	-8.048	-33,7
Bilanzsumme	33.248	42.468	-9.220	-21,7
Eigenkapitalquote	47,5 %	56,2 %		-8,7
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	-5.860	3.116	-8.976	288,1
Finanzmittelfonds	8.954	15.323	-6.369	-41,6
Ergebnis je Aktie	-0,890 €	-0,744 €	-0,146 €	-19,6
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien	9.100.000	9.100.000	0	0,0
Anzahl Mitarbeiter konzernweit (Durchschnitt)	305	409	-104	-25,4
Anzahl Mitarbeiter zum Stichtag 31. Dezember	270	383	-113	-29,5

Unternehmensporträt

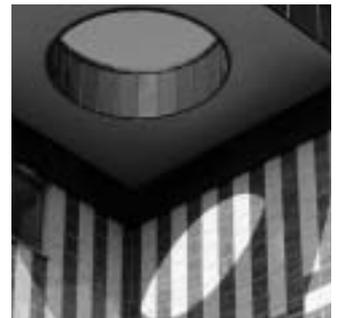
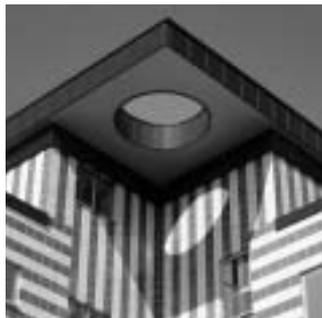
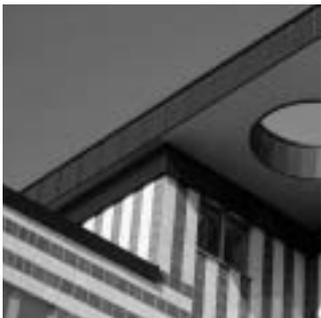
Das Business-Consulting-Unternehmen ORBIS ist seit seiner Gründung im Jahr 1986 auf Dienstleistungen rund um die SAP-Software spezialisiert. Die Kernkompetenzen liegen in der Beratung von kundenorientierten (CRM), unternehmensinternen (ERP/PLM) und lieferantenorientierten Geschäftsprozessen (SCM, SRM). Dabei verfolgt ORBIS einen durchgängigen Beratungsansatz von der strategischen Beratung sowie Organisations- und Prozessberatung, über Technologieberatung bis hin zur Systemintegration. Zahlreiche erfolgreiche Kundenprojekte belegen darüber hinaus die Fachkompetenz des Unternehmens in den Branchen Industrie, Automotive, Konsumgüter und Handel.

Praxisorientierte Lösungen (Add-Ons) im SAP-Umfeld und innovative Produkte für eLearning (NetCoach) und die Analyse (iControl) runden das Portfolio ab.

ORBIS ist einer der ersten SAP Alliance Partner Service und darüber hinaus bestehen mehrere SAP Special Expertise Partnerschaften, z. B. für mySAP Automotive, mySAP CRM, APO, LES, PDM und mySAP HR. ORBIS und SAP haben im Oktober 2001 ihre 15-jährige Zusammenarbeit auf den CRM-Markt ausgeweitet und betreiben ein gemeinsames SAP-ORBIS-Competence Center für CRM in Saarbrücken.

Seit 2003 ist ORBIS im Segment Prime Standard der Deutschen Börse zugelassen. Der Hauptsitz liegt in Saarbrücken. Weitere Standorte sind Bielefeld, Hamburg, München, Oberhausen, Paris, Washington D.C.

Zu den langjährigen Kunden von ORBIS gehören namhafte, international agierende Unternehmen wie z. B. Demag Mobile Cranes, Deutsche Post, Hydac, Hager, Eberspächer, Hartmann, Rittal, Villeroy & Boch, Walter AG und ZF Friedrichshafen AG.



Inhaltsverzeichnis

Kennzahlen der ORBIS Gruppe	2
Unternehmensporträt	3
Vorstandsstatement	6
„Auch in einem schwierigen Marktumfeld gibt es Chancen.“	10
Leistungsportfolio und Branchenkompetenz	13
Investor Relations	16
Bericht des Aufsichtsrats	18
Erklärung nach § 161 AktG	20
Konzernlagebericht	22
Strukturierte Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	31
Konzern-Bilanz	32
Anhang	34
Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens	48
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	50
Konzern-Kapitalflussrechnung	51
Bestätigungsvermerk	52
Impressum/Kontakt	53
Glossar	55

**Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,**

das Jahr 2002 stand ganz unter der Zielsetzung „Rückkehr zur Profitabilität“. Mit 2 Strategien haben wir diese Zielsetzung verfolgt: Zum einen durch Stärkung der Marktposition als Business-Consulting-Unternehmen und zum anderen durch Fortsetzung des Konsolidierungskurses.

Beide Strategien mussten in einem Marktumfeld umgesetzt werden, das von schwacher gesamtwirtschaftlicher Nachfrage und weiterer Investitionszurückhaltung geprägt war. Mehrere Wirtschaftsforschungsinstitute revidierten ihre Wachstumsprognosen mehrfach nach unten. Wir haben bereits Anfang 2002 und wiederholt auf der Hauptversammlung betont, dass wir nicht von einer signifikanten Erholung der Gesamtwirtschaft im zweiten Halbjahr 2002 ausgehen.

Zur Stärkung der Marktposition haben wir das Profil durch eine verstärkte Ausrichtung auf die Branchen Automotive, Industries sowie Consumer Products / Retail geschärft und damit eine wahrnehmbare Differenzierung vom Wettbewerb begrün-

den können. Erstmals wurden in 2002 für Kunden und interessierte Unternehmen sogenannte Fokustage durchgeführt, die außerordentlich rege Beteiligung und positive Resonanz erfuhr. Während im Frühjahr mySAP CRM das Thema des ersten Fokustages war, stand im September die Fertigungsindustrie im Mittelpunkt. Die Geschäftsprozesse im gesamten Produktlebenszyklus wurden dargestellt. Praxisberichte von ORBIS-Kunden und Live-Demonstrationen veranschaulichten das Leistungsangebot rund um das Thema mySAP.com. Zahlreiche Kunden und Interessenten nutzten intensiv den Erfahrungsaustausch untereinander sowie den Dialog mit den Spezialisten im „ORBIS-Demo-Center“.

Das Profil der ORBIS als international tätiges Business-Consulting-Unternehmen ist 2002 deutlicher zutage getreten. Die systematische Hinwendung zu den Branchen Automobilzulieferer, Fertigungsindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel, in denen wir in vielen Jahren umfangreiche Erfahrung aus mittlerweile über 700 Kundenprojekten sammeln konnten, hat unsere Differenzierung im Wettbewerb verstärkt. Dazu trug auch die Entwicklung und Bereitstellung von branchenspezifischen Add-Ons – also mySAP.com-ergänzende Softwarelösungen – wie *iControl* und *NetCoach* bei. Die Resonanz auf den Messen CeBIT im Frühjahr 2002 und SYSTEMS im Herbst 2002 zeigten, dass wir damit auf dem richtigen Weg sind. Wir konnten 2002 interessante zusätzliche Aufträge mit solchen Add-Ons abschließen.



Bei der Fortsetzung des Konsolidierungskurses standen im wesentlichen die Steigerung der Produktivität, die Optimierung sämtlicher Kostenstrukturen sowie die Überprüfung und Anpassung unrentabler Unternehmenseinheiten bzw. Tochtergesellschaften im Fokus.

Zur Produktivitätssteigerung wurden Anpassungen der Beratungskapazitäten vorgenommen. Die Anpassung konnte teilweise durch eine natürliche Fluktuation sowie durch die gesellschaftsrechtliche Umstrukturierung und durch geänderte Beteiligungsverhältnisse erreicht werden. Es waren jedoch auch aktive Personalmaßnahmen erforderlich, die sich auch auf alle Unternehmenseinheiten erstreckten. Zum 31. Dezember 2002 beschäftigten wir 270 Mitarbeiter. Ergänzend wurden im Laufe des Jahres die Vergütungen von Führungskräften leistungsorientiert angepasst.

Auch den Vertriebs- und Verwaltungskosten galt die Aufmerksamkeit. Marketing und Vertrieb wurden neu organisiert und Verwaltungseinheiten zusammengeführt. Zugleich wurden sämtliche Sachkosten überprüft und optimiert, um ORBIS so schlank wie möglich werden zu lassen.

Die Überprüfung der Effizienz der Tochtergesellschaften führte zu dem Ergebnis, dass die ORBIS eMedia GmbH mit der ORBIS GmbH, Saarbrücken, verschmolzen wurde. Ebenso wurden die Beteiligung an der ORBIS communications GmbH, Saarbrücken, und der Auslandsstandort in der Schweiz im Jahr 2002 aufgelöst. Hierdurch konnten wesentliche Verlustquellen eingestellt werden. Mit Ausnahme der ORBIS Bielefeld GmbH weisen nunmehr alle Tochterunternehmen der ORBIS AG positive bzw. nahezu ausgeglichene Jahresergebnisse aus.

Die Zahlen belegen, dass wir auf dem richtigen Weg sind und dem Ziel „Rückkehr zur Profitabilität“ einen entscheidenden Schritt näher gekommen sind. Wir konnten Umsätze von 26,6 Millionen EURO erzielen und liegen damit um 0,6 Millionen EURO über dem im 3. Quartal zuletzt erwarteten Umsatz von 26 Millionen EURO für das Gesamtjahr 2002.

Zwar ist das Jahresergebnis weiter negativ. Jedoch sind erstmalig im 3. Quartal und fortgesetzt im 4. Quartal positive Effekte aus den umgesetzten und eingeleiteten Maßnahmen, die uns im abgelaufenen Geschäftsjahr mit erheblichen einmaligen Aufwendungen belastet haben, sichtbar. So konnte die für die Bewertung der Produktivität maßgebliche Bruttomarge von 4 % im 1. Halbjahr auf 18 % im 3. Quartal und auf 22 % im 4. Quartal gesteigert werden.



Wir setzen das um, was wir unseren Aktionären versprochen und auf der letztjährigen Hauptversammlung im E-Werk in Saarbrücken ausführlich dargelegt haben: Wir haben Konsolidierungsmaßnahmen durchgeführt und das Profil des Unternehmens als kompetentes Beratungshaus im SAP-Umfeld gestärkt.

Am 6. Dezember 2002 haben wir bekannt gegeben, dass die Vorstände Klaus Kieren und Ulrich Thiele zum Jahresende 2002 aus dem Vorstand ausscheiden. Um eine langfristige Kontinuität sicherzustellen, haben Klaus Kieren und Ulrich Thiele die Nachfolgeregelung gemeinsam mit Vorstand und Aufsichtsrat vorbereitet.

Klaus Kieren ist einer der Mitgründer des Unternehmens und war zuletzt Vorstandssprecher und Finanzvorstand. Als Vorstandssprecher führte er im Jahr 2000 ORBIS an die Börse und leitete im Jahr 2001 erfolgreich den Verkauf der CRM-Entwicklung an die SAP sowie die strategische Neupositionierung als Beratungshaus. In der Funktion des Finanzvorstandes setzte Klaus Kieren die Konsolidierungsmaßnahmen maßgeblich um. Mit außerordentlich hohem persönlichem Engagement und seinen Leistungen hat er die Entwicklung von ORBIS von einem 1986 gegründeten Startup-Unternehmen zu einer börsennotierten Aktiengesellschaft deutlich geprägt.

Ulrich Thiele ist ebenfalls einer der Mitgründer von ORBIS. Unter seiner fachkompetenten Leitung wurden die strategischen Softwareprodukte von ORBIS, insbesondere die CRM-Software, entwickelt. Nach der Neupositionierung als Beratungshaus sind unter seiner Verantwortung wichtige Ergänzungsprodukte im SAP-Umfeld hergestellt worden.

Auch im Jahr 2003 werden wir das Ziel „Rückkehr zur Profitabilität“ konsequent verfolgen. Dabei haben die Steigerung der Profitabilität und der Produktivität absolute Priorität vor Umsatzwachstum.

Vor dem Hintergrund dieser Zielsetzung und der schwer einschätzbaren politischen und gesamtwirtschaftlichen Lage haben wir uns auf die veränderten Marktgegebenheiten strategisch eingestellt. Wir erwarten einen deutlich verringerten Umsatz bei gleichzeitig deutlich verbessertem Ergebnis.



Zu Jahresbeginn verfügen wir über einen Auftragsbestand von rund 50 % des geplanten Jahresumsatzes, der zur Erreichung der Zielsetzung eine solide Grundlage bildet.

Wesentliche Investitionen in Sachmittel sind nicht geplant. Jedoch steht auch in Zukunft die weitere Qualifikation unserer Mitarbeiter im Fokus der Personalentwicklung. Die bisherigen Erfahrungen haben gezeigt, dass nur qualifiziert ausgebildete Mitarbeiter ein wesentliches Element zur Sicherung der Kundenzufriedenheit im Beratungsgeschäft und damit eine dauerhafte Existenz eines Beratungshauses gewährleisten.

Wir werden auch in Zukunft den Herausforderungen mit der gebotenen Sorgfalt und unternehmerischen Verantwortung begegnen. Mit den im Jahr 2002 umgesetzten und eingeleiteten Maßnahmen sowie der Stärkung des Profils als Business-Consulting-Unternehmen liegen die Voraussetzungen für einen langfristig überzeugenden Geschäftsverlauf vor.

Für alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der ORBIS war der Wandel des Unternehmens im Jahr 2002 mit großen Herausforderungen verbunden. Unser Dank gilt all denjenigen, die durch ihre Leistungen und ihr Engagement das Unternehmen vorangebracht haben. Einen ganz persönlichen Dank richten wir an die ausgeschiedenen Vorstandskollegen Klaus Kieren und Ulrich Thiele für all die Jahre der konstruktiven, zuverlässigen und freundschaftlichen Zusammenarbeit in der Unternehmensleitung. Wir bedauern ihr Ausscheiden sehr und freuen uns gleichzeitig darauf, dass sie uns auch zukünftig noch beratend zur Seite stehen. Wir werden weiter daran arbeiten, die Ertragskraft und die Marktposition der ORBIS zu stärken, um MitarbeiterInnen, Kunden und AktionärenInnen langfristig Perspektiven zu bieten und danken allen für das uns erwiesene Vertrauen.

Saarbrücken, im März 2003



Thomas Gard



Stefan Mailänder



Thomas Gard,
Vorstandssprecher



Stefan Mailänder

„Auch in einem schwierigen Marktumfeld gibt es Chancen.“

Die Prognosen zur Entwicklung der deutschen Wirtschaft im Jahr 2003 sind nicht sehr rosig – eine Verbesserung gegenüber dem Vorjahr wird nicht erwartet. Wie schätzen Sie die Lage ein – insbesondere in Ihrer Beratung der Unternehmen zur Optimierung kundenorientierter und unternehmensinterner Prozesse?

Stefan Mailänder:

Wir gehen davon aus, dass 2003 ebenso schwierig wird wie das vergangene Jahr. Die Prognosen des Branchenverbandes BITKOM für das Consulting-Geschäft im Bereich IT Services sprechen von einem Rückgang des Marktvolumens um 4 %. Auch wir sehen keine kurzfristige Erhöhung der Investitionsbereitschaft; Anzeichen für eine Verbesserung können damit frühestens im Laufe der 2. Jahreshälfte erwartet werden.

Ist eine Ernüchterung eingetreten nach hohen Wachstumsraten in der Vergangenheit?

Thomas Gard:

In den vergangenen Jahren haben die meisten Unternehmen in Wachstum investiert, was durch die in 2002 eingetretene Wirtschaftskrise bei fast allen IT-Dienstleistern zu Überkapazitäten geführt hat. Da die aktuelle Wirtschaftskrise keine kurzfristige Angelegenheit ist, haben sich die ursprünglichen Erwartungen in diese Investitionen nicht erfüllt, das hat natürlich auch uns getroffen. Viele Kundenaufträge wurden auf unbestimmte Zeit verschoben, daher haben wir unsere Kapazitäten in der Beratung und infolgedessen auch in den Verwaltungsbereichen anpassen müssen. Das hat sicherlich zu Enttäuschungen und Verunsicherungen geführt. Gleichzeitig müssen wir

uns in der jetzigen Aufstellung unseres Unternehmens den Anforderungen eines immer härteren Wettbewerbs mit den notwendigen Konsequenzen stellen.

Sind in der Beratungsbranche die Margen unter Druck geraten? Ist der Wettbewerb stärker geworden ?

Thomas Gard:

Wie gesagt, der Wettbewerb hat zugenommen. Nun versuchen auch die großen Beratungshäuser in die Mittelstandsmarktsegmente zu drängen, in denen sie bisher nicht aktiv waren. Und dies auch teilweise mit aggressiver Preispolitik. Jedoch wirkt sich dieser Preisdruck bei uns nicht so stark aus, da wir bereits in der Vergangenheit zu fairen Preisen gearbeitet haben. Zudem hat sich bewiesen, dass Qualität und kompetente Beratung sowie Zuverlässigkeit nach wie vor vom Kunden honoriert wird.

Gerade in schwierigen Zeiten profitieren Beratungsunternehmen sehr stark von langjährig gewachsenen Kundenbeziehungen – heißt es. Was bedeuten gewachsene Kundenbeziehungen für ORBIS?

Stefan Mailänder:

ORBIS ist nun schon seit 16 Jahren im Markt und hat eine gewachsene und sehr solide Kundenbasis von ca. 200 Bestandskunden, mit denen regelmäßig Projekte abgewickelt werden. Natürlich ist es gut, auf dieser sicheren Kundenbasis Geschäfte betreiben zu können und sich so von den Schwankungen abkoppeln zu können. Es ist sowohl für den Kunden als auch den Berater wesentlich wirtschaftlicher eine Geschäftsbeziehung

„Der Preisdruck wirkt sich bei uns nicht so stark aus, da wir bereits in der Vergangenheit zu fairen Preisen gearbeitet haben.“

Thomas Gard



„Wir haben sehr erfreuliche Nachfragen nach unseren speziellen Software-Ergänzungsangeboten.“

Stefan Mailänder



hung zu pflegen als neue Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Durch gemeinsame Projekte kennen wir die verschiedenen Problemstellungen unserer Kunden. So können wir unser Produktportfolio auf die Bedürfnisse unserer Kunden abstimmen und so ihre Akzeptanz und Vertrauen auch für weitere Themen gewinnen. Durch die ständige Erweiterung der SAP-Systeme sowie unser Angebot an eigenen Add-On-Produkten entstehen zudem immer wieder neue Optimierungsthemen. Außerdem begleiten wir unsere Kunden auch beim weltweiten Roll-out der Lösungen.

Wie sieht es denn im Neukundengeschäft aus?

Thomas Gard:

Natürlich müssen wir unsere Kundenbasis erweitern. Die Schärfung unseres Profils als Business-Consulting-Unternehmen mit einer speziellen Branchenausrichtung hat uns hier einen deutlichen Schritt weitergebracht. Wir haben uns verstärkt auf die Branchen Automotive, Industries sowie Consumer Products / Retail ausgerichtet.

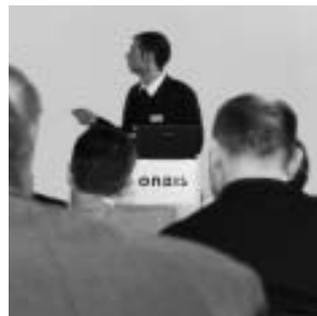
Wir definieren in diesen Märkten die Zielgruppen und bieten auf die aktuellen Bedürfnisse der Zielgruppe abgestimmte Lösungsportfolios (Solution Maps) an, die sich aus aktuellen Beratungsthemen und Lösungen zusammensetzen. Zudem kooperieren wir neben der SAP mit anderen Softwareanbietern, um dem Kunden eine umfassende durchgängige Lösung anzubieten, die nicht an der Grenze der SAP-Software endet. Dieses aktive Partnernetz bringt uns natürlich auch neue Kundenkontakte.

Weiterhin muss man sagen, dass die aktuelle IT-Krise zur Zeit auch die Anzahl der Softwareanbieter für Unternehmen des Mittelstandes dezimiert. Dieser Konsolidierungsprozess bietet neue Chancen, da die SAP mittlerweile Softwareprodukte für dieses Marktsegment anbietet. Hierdurch entstehen für uns neue Beratungspotenziale, da die Kunden dieser Softwareanbieter kurz- und mittelfristig auf eine zukunftssichere Lösung von SAP umsteigen werden.

Was sind im Moment die Themen, die in den Unternehmen besonders interessieren und nachgefragt werden? Gibt es da gewisse Trends?

Thomas Gard:

Wir beobachten, dass die Projekte kleiner und spezieller werden. Man kann davon ausgehen, dass die meisten Unternehmen im gehobenen Mittelstand und Konzerngesellschaften eine mehr oder weniger umfassende Standardsoftware zur Steuerung der Geschäftsprozesse im Einsatz haben. Es wird daher vielmehr in Optimierungsthemen investiert, um den Nutzen der installierten Systeme zu steigern. Dies bestätigt auch eine Umfrage der Deutschen SAP-Anwendergruppe (DSAG) e.V. Danach stehen im Mittelpunkt die Optimierung und der Ausbau der Systemlandschaft, d. h. 18,2 % der Befragten wollen in R/3 und 15,9 % in R/3 Enterprise investieren. An dritter Stelle stehen Investitionen in die verschiedenen SAP-Branchenlösungen. Dann folgen Aufwendungen in die Lösungen mySAP Business Intelligence, mySAP Customer Relationship Management, mySAP Human Resources, my SAP Financials und mySAP Enterprise Portal. Nach den Erfahrungen aus unserer Kundenbasis stoßen branchenorientierte CRM-Lösungen auf Basis von mySAP.com auf ein hohes Interesse. Der Erfahrungs- und Wissensaustausch durch die enge Zusammenarbeit mit der SAP, insbesondere durch das gemeinsame Competence Center, kommt somit direkt dem Kunden zugute.



Stefan Mailänder:

Lassen Sie uns noch mal auf Neukunden zu sprechen kommen: Wir haben sehr erfreuliche Nachfragen nach unseren speziellen Software-Ergänzungsangeboten, unseren branchenspezifischen Add-Ons zu mySAP.com, erhalten. Darin sehen wir für uns weitere zusätzliche Chancen und auch Marktpotenziale.

Was sind das für Fragestellungen, die Sie mit Ihren Add-Ons lösen können.

Thomas Gard:

Ich möchte Ihnen das an *iControl* verdeutlichen: Wir können mit *iControl* eine Lösung bieten, die in die SAP-Umgebung voll integriert ist, sei es offline im mobilen CRM oder auch online als zentrales Analysetool. Mit *iControl* führen wir alle Informationen eines Unternehmens übersichtlich zusammen, auch die, die von einer Nicht-SAP-Software generiert werden. In vielen Unternehmen sind Auswertungen und Statistiken sehr aufwändig, weil sinnvolle und notwendige Verknüpfungen der vorhandenen Daten mit einem Analysetool nicht vorhanden sind. Zum Nutzen der Anwender ist diese Lösung mit einer absolut einfachen und leicht bedienbaren Oberfläche ausgestattet.

Darüber hinaus bieten wir ein auf SAP-Technologie erstelltes Service-Portal für das „Sales & After Sales Geschäft“ an.

Stefan Mailänder:

Auch für Produktschulungen bieten wir unseren Kunden attraktive Lösungen. Je anspruchsvoller das Produkt, desto kostenaufwändiger sind die Schulungen im Vorfeld von Produkteinführungen. ORBIS hat mit „NetCoach“ eine eLearning-Plattform, mit der die Mitarbeiter in Vertriebs- und Servicebereichen ihre neuen Produkte durch Selbststudium am Computer genau kennen lernen. Im Gegensatz zu klassischen Vor-Ort-Schulungen bleibt der elektronische Trainer dauerhaft verfügbar.

Unterscheidet sich ORBIS durch diese speziellen Angebote von seinen Wettbewerbern?

Thomas Gard:

Mit Sicherheit sind diese Add Ons ein Unterscheidungskriterium im Wettbewerb. Sie geben uns gezielt die Möglichkeit, neue Kunden anzusprechen. Aber wesentlich ist unsere Beratungskompetenz in den von uns fokussierten und adressierten Branchen. Wer mit uns zusammenarbeitet, merkt, dass wir viele Erfahrungen in über 700 Projekten gewonnen haben und damit praxisorientiert an die Aufgabenstellungen herangehen. Auf dieser Basis haben wir unsere langfristigen Geschäftsbeziehungen aufgebaut. Nachdem wir uns im abgelaufenen Geschäftsjahr auf die geänderten gesamtwirtschaftlichen Verhältnisse eingestellt haben, sind wir nun in der Lage die Chancen, die sich in dem Marktumfeld bieten, erfolgreich für die ORBIS zu nutzen.



Leistungsportfolio und Branchenkompetenz

Im Geschäftsjahr 2002 hat das Business Consulting-Unternehmen ORBIS sein Profil durch die konsequente Ausrichtung auf die Zielbranchen Automotive, Industrie, Konsumgüter und Handel geschärft. Um ORBIS-Kunden optimal zu betreuen, haben wir unser Know-how in diesen Geschäftsbereichen gebündelt. Oberste Maxime ist, mit innovativen IT- und Organisationslösungen die Geschäftsprozesse unserer Kunden zu verbessern.

Innerhalb dieser Branchenfokussierung zeichnet sich ORBIS durch die Kernkompetenzen in der Beratung von kundenorientierten (CRM), unternehmensinternen (ERP / PLM) und lieferantenorientierten Geschäftsprozessen (SCM, SRM) aus. Unsere Stärke liegt in der Verbindung von langjähriger SAP-Kompetenz und tiefer Kenntnis der branchentypischen Vertriebs- und Logistikprozesse sowie der betriebswirtschaftlichen Gesamtlösungen.

Diese Kombination begründet die wahrnehmbare Differenzierung vom Wettbewerb.

ORBIS steht für einen durchgängigen Beratungsansatz, das heißt: wir bieten alle Beratungsleistungen aus einer Hand: von der strategischen Beratung sowie Organisations- und Prozessberatung über Technologieberatung bis hin zur Systemintegration. Durch diesen ganzheitlichen Ansatz erschließen wir unseren Kunden kontinuierlich zusätzliche Nutzenpotenziale und steigern den Return on Investment.

Unsere Kompetenzvielfalt würdigt SAP mit Special Expertise Partnerschaften, die wir für mySAP Automotive erlangt haben, für mySAP CRM (Kundenbeziehungsmanagement), mySAP HR (Personalwirtschaft), SAP LES (Waren- und Transportlogistik), SAP APO (Optimierung von Fertigung und Materialfluss) und SAP PDM (Produkt-Daten-Management / Logistik). In den USA ist ORBIS America im Sommer 2002 zum SAP Service Partner ernannt worden, wodurch die Zusammenarbeit mit SAP America auf dem US-Markt intensiviert wurde. Zusätzlich arbeiten ORBIS und SAP im gemeinsamen Competence Center für CRM am weiteren Ausbau der Funktionalitäten von mySAP CRM.

Wir differenzieren uns erfolgreich im Markt auch durch unser Angebot an innovativen, eigenentwickelten Zusatzfunktionen zur SAP-Software – sogenannte Add-On-Produkte. Diese optimierten praxisorientierten Lösungen unterstützen die Anwender bei der Erledigung ihrer täglichen Aufgaben und finden deshalb hohe Akzeptanz. Sie bieten den ORBIS-Kunden zusätzlichen Nutzen und unterstreichen unsere langjährige Beratungs- und Entwicklungskompetenz.



Zum Beispiel setzt der Tübinger Maschinen- und Werkzeughersteller Walter AG auf die eService-Lösung „Click, See – Get Service“ der ORBIS. Die Lösung unterstützt das Service- und After Sales-Management von Unternehmen, die über ein breites Produktportfolio verfügen.

Mit *iControl* ist ein Analysetool vorhanden, das die gesamte Betriebsstatistik zusammenführt, auch diejenigen Daten in einem Unternehmen, die nicht von einer SAP Software generiert sind. *iControl* wird beispielsweise bei Rittal, Bosch-Rexroth, Hüppe, Panasonic oder Wagner Tiefkühlprodukte erfolgreich eingesetzt.

Darüber hinaus bieten wir mit NetCoach eine webbasierte eLearning-Software und Lernplattform mit integriertem Autorentsystem. So realisierte zum Beispiel PEUGEOT Deutschland mit ORBIS die virtuelle PEUGEOT Management Akademie, um die Schulung von 8.500 Mitarbeitern, Verkäufern, Technikern und Personal bei den Händlern zu gewährleisten.

Die klare Ausrichtung auf die Zielbranchen trägt entscheidend zum Erfolg der ORBIS bei. Unsere professionelle Beratungs- und Implementierungsleistung wird auch durch folgende Erfolgsstories unter Beweis gestellt:

Immer auf dem Laufenden mit RENO und ORBIS

ORBIS implementiert bei dem Schuhhandelshaus RENO, mit ca. 800 Schuh-Filialen in Europa, die SAP-Lösung mySAP Human Resources (mySAP HR) in Deutschland, Österreich und der Schweiz. ORBIS führt dort die Migration von der bisherigen Personalabrechnungs-Lösung Paisy auf mySAP HR durch. Damit soll die heterogene System-Landschaft abgelöst und in die schon bestehende SAP Finanzwesen- sowie SAP Controlling-Umgebung integriert werden. Mit der neuen HR-Lösung ist RENO in der Lage, die Personalabrechnung länderübergreifend und zentral abzuwickeln. Zukünftig können so circa 4.500 Mitarbeiter in drei Ländern unter Berücksichtigung der gesetzlichen Anforderungen abgerechnet werden.

„Energische“ Kommissionierung

Die Mitarbeiter der Neckarwerke AG (NWS) sorgen jeden Tag dafür, dass Lampen leuchten, Heizungen Wärme spenden und aus den Hähnen Trinkwasser sprudelt. Rund 2,2 Millionen Menschen sind an die Netze des Energielieferanten angebunden. Um die Abläufe in Logistik und Produktion zu optimieren, beschloss der Energieversorger, sieben Läger zu einem Logistikzentrum zusammenzuschließen und SAP R/3 LES als bestandsführende Software einzusetzen. ORBIS unterstützte die NWS bei der Implementierung des neuen Systems. Die Kombination aus SAP R/3 LES und dem Subsystem Mobisys for R/3 zur Anbindung mobiler Datenerfassungssysteme erlaubt den NWS detailgenaue Objektverfolgung der Materialien im Lager. Durch dieses technische Zusammenspiel wird der Kommissionierungsprozess deutlich vereinfacht und der erste Schritt in die papierarme Logistik vollzogen.

ORBIS implementiert bei dem Schuhhandelshaus RENO die SAP-Lösung mySAP Human Resources (mySAP HR) in Deutschland, Österreich und der Schweiz.



RENO
MODE, MARKEN UND MEHR.

ORBIS unterstützte die NWS bei der Implementierung von SAP R/3 LES als bestandsführende Software.



Neckarwerke **NWS** Stuttgart AG

ZF Friedrichshafen AG setzt auf ORBIS Branchen-Kompetenz für Automobil-Zulieferer

ORBIS hat am Standort Friedrichshafen der ZF Friedrichshafen AG die Branchenlösung mySAP Automotive für den Unternehmensbereich Nutzfahrzeug- und Sonder-Antriebstechnik gemeinsam mit ZF implementiert. Die ZF Friedrichshafen AG ist ein weltweit führender Automobilzulieferkonzern in der Antriebs- und Fahrwerktechnik mit rund 55.000 Mitarbeitern an 117 Standorten in 22 Ländern.

Über den SAP-Standard hinaus hat ORBIS umfangreiche Entwicklungen auf der Basis klarer ZF-Anforderungen wie zum Beispiel die kundenspezifische Montage von Getrieben im JIT-Umfeld (Just in Time) eingeführt, um den besonderen Bedürfnissen der ZF gerecht zu werden.

Eberspächer setzt auf Branchen-Know-how von ORBIS

Der Markt für Automobilzulieferer befindet sich im Wandel. Gefragt bei den Herstellern sind Lieferanten, die Verantwortung für Beschaffung und Logistik weltweit übernehmen. Die Voraussetzungen dafür schafft Eberspächer mit dem Einsatz einer Standard-Software, um so die heterogene System-Landschaft am Standort Neunkirchen zu vereinheitlichen. Die an Kundenbedürfnissen orientierte Fertigung mit dem komplexen, mehrstufigen Produktionsprozess sowie einem flexiblen Materialfluss machten den Einsatz einer neuen Software notwendig.

Die Aufgabe von ORBIS bestand in der Konzeption und Implementierung der mySAP Automotive Lösung (IS-A 2.0) inklusive der JIT-Abwicklung (Just in Time). Durch einzelne Module und spezielle Zusatzentwicklungen (Add-Ons) entstanden für Eberspächer maßgeschneiderte Lösungen.

ORBIS hat am Standort Friedrichshafen der ZF Friedrichshafen AG die Branchenlösung mySAP Automotive implementiert.



Bei Eberspächer bestand die Aufgabe von ORBIS in der Konzeption und Implementierung der mySAP Automotive Lösung (IS-A 2.0) inklusive der JIT-Abwicklung (Just in Time).



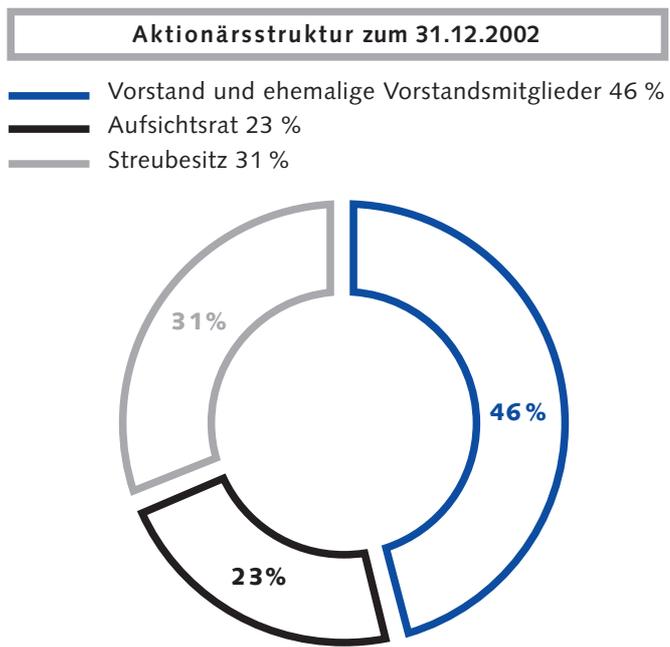
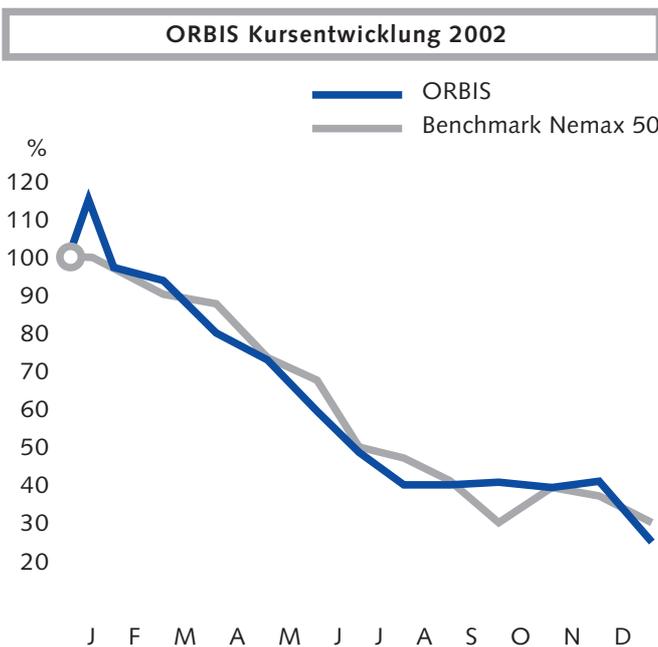
Das Börsenjahr 2002 und die Kursentwicklung der ORBIS Aktie

Das einhellige Diktum der Börsianer Ende 2001, schlimmer könne es nicht mehr kommen, erwies sich als falsch. Die Baisse an den internationalen Kapitalmärkten setzte sich 2002 fort und die deutschen Auswahlindizes verloren dabei besonders stark. Mit einem Minus von mehr als 40 % erfuhr der DAX den größten Rückgang in seiner Geschichte und endete im dritten Jahr in Folge mit Verlust. Beim MDAX lag der Verlust bei rund 30 % und eine wahre Talfahrt erlebten die Technologiewerte. Der Nemax50 verlor knapp 70 %. Die Verluste der Aktien spiegeln das Ende des Booms in der New Economy und die Deutsche Börse beschließt nach nur fünf Jahren Neuer Markt, das Wachstumssegment aufzulösen und im Jahr 2003 eine umfassende Neuordnung des Aktienmarktes in Kraft treten zu lassen.

Die Entwicklung der ORBIS-Aktie verläuft parallel zum Nemax50 und büßt ebenfalls etwa 70 % ihres Wertes ein. Geringe Handelsumsätze der ORBIS-Aktie lassen vermuten, dass viele Anleger sich zum Abwarten entschieden hatten und dem Unternehmen auch in schwierigen Zeiten treu bleiben.

Änderungen in der Aktionärsstruktur

Mit dem Ausscheiden der Vorstandsmitglieder Klaus Kieren und Ulrich Thiele zum 30.12.2002 verändert sich die Aktionärsstruktur der Gesellschaft zum 31.12.2002. Der Vorstand der ORBIS AG hält 23 % der Aktien in Person von Thomas Gard und Stefan Mailänder, die jeweils 11,54 % der Aktien besitzen. Die Aufsichtsräte Prof. Schieffer und Prof. Koetz halten ebenfalls je 11,54 % der Aktien. Dem Festbesitz zuzurechnen sind weiterhin die Aktienbestände der ausgeschiedenen Vorstände Klaus Kieren (11,54 %) und Ulrich Thiele (11,54 %), die jedoch nicht mehr den Meldevorschriften der Mitglieder der Gesellschaftsorgane unterliegen, sondern nur solche Positionsveränderungen anzeigen müssen, die den Schwellenwerten zur allgemeinen Meldepflicht entsprechen. Der Streubesitz liegt weiterhin bei 31 %.



Hauptversammlung im Mai

Die ORBIS-Hauptversammlung 2002 führte die Aktionärinnen und Aktionäre am 28. Mai 2002 im heutigen E-Werk in Saarbrücken zusammen. Mit Bedacht wählten wir diese ehemalige Elektromotorenhalle der Burbacher Hütte auf den Saarterrassen in unmittelbarer Nähe zum Unternehmenssitz der ORBIS AG. Unsere Hauptversammlung in dieser Lokalität sollte für das neue und das alte Saarland stehen. Der Vorstand erörterte vor den Aktionärinnen und Aktionären ausführlich die Unternehmensentwicklung, die Neupositionierung als international tätiges Beratungsunternehmen mit Schwerpunkt auf mySAP.com, die intensivierete Zusammenarbeit mit der SAP im CRM-Bereich bei Aufgabe unseres Weges als eigenständiger CRM-Softwareentwickler sowie die Strategie zur Konsolidierung des Unternehmens. Vorstand und Aufsichtsrat der ORBIS AG wurden sodann für das Geschäftsjahr 2001 mit 99 % der Stimmen entlastet. Die anschließende Möglichkeit zur Betriebsbesichtigung bei ORBIS wurde mit Interesse angenommen. Viele Aktionärinnen und Aktionäre nutzten die Gelegenheit zum Dialog mit ORBIS-MitarbeiterInnen um sich vor Ort ein Bild zu machen.

Die Aktienmarktneusegmentierung der Deutschen Börse Frankfurt

Die Deutsche Börse hatte Ende Oktober allen dort notierten Unternehmen die Option eröffnet, sich entweder im Marktsegment ‚Prime Standard‘ oder dem Marktsegment ‚General Standard‘ listen zu lassen. Während der Prime Standard die international üblichen Veröffentlichungspflichten wie einst die des Neuen Marktes vorschreibt, sind die Kommunikationspflichten des deutschen Aktiengesetzes im General Standard genügend. ORBIS ist seinem Antrag entsprechend seit Januar 2003 im Prime Standard gelistet.

Wir verbinden hiermit die Transparenzzusage an unsere Aktionärinnen und Aktionäre, sie in derselben umfassenden Form und zeitnah über die Entwicklungen ihres Unternehmens auf dem Laufenden zu halten wie wir dies zu Beginn unserer Börsennotiz versprochen haben und seither praktizieren. Durch offene Kommunikation möchten wir das Vertrauen von potenziellen und bereits investierten Anlegern gewinnen und festigen und sie mit unserer Strategie sowie unseren Werten überzeugen.

Wichtige Termine

- 10.03.2003 **Veröffentlichung Jahresabschluss 2002**
- 10.03.2003 **Bilanzpressekonferenz**
- 14.05.2003 **Veröffentlichung 3-Monatsabschluss 2003**
- 16.05.2003 **Hauptversammlung in Saarbrücken**
- 20.08.2003 **Veröffentlichung 6-Monatsabschluss 2003**
- 19.11.2003 **Veröffentlichung 9-Monatsabschluss 2003**

Bericht des Aufsichtsrats

Das Jahr 2002 war für den ORBIS-Konzern ein schwieriges Jahr.

Die strategische Ausrichtung auf das reine Beratungsgeschäft sowie auf Ergänzungssoftware, schwerpunktmäßig auf der Basis von SAP, ist durchweg positiv aufgenommen worden.

Leider hat die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung am Markt zu einer spürbaren Zurückhaltung bei den Investitionen in neue IT-Lösungen geführt.

Dies hat die bereits Ende 2001 eingeleitete Konsolidierung der ORBIS zusätzlich belastet und weitere schmerzliche Einschnitte erforderlich gemacht.

Das Ziel „Rückkehr zur Profitabilität“ zwang angesichts der Marktsituation dazu, die Personalkapazitäten anzupassen.

Die Vorstandsmitglieder Klaus Kieren und Ulrich Thiele sind einvernehmlich mit Wirkung zum 30.12.2002 aus dem Unternehmen ausgeschieden.

Der Aufsichtsrat hat die ihm nach Gesetz und Satzung zukommende Aufgabe wahrgenommen, den Vorstand zu beraten und zu überwachen. Er hat den Umstrukturierungsprozess offensiv begleitet und stand dabei ständig in persönlichem oder telefonischem Kontakt. Zusätzlich hat er externe Berater hinzugezogen.

In insgesamt acht ordentlichen Sitzungen hat der Aufsichtsrat die notwendigen und die vom Vorstand vorgelegten Maßnahmen geprüft sowie die erforderlichen Beschlüsse gefasst.

Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Röfßs WP Partner AG hat den Jahresabschluss, den Lagebericht, den Konzernabschluss sowie den Konzernlagebericht zum Geschäftsjahr 2002 geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Die Unterlagen zum Jahresabschluss und der Prüfungsbericht des Abschlussprüfers liegen jedem Mitglied des Aufsichtsrats vor.

Unsere Kunden werden von Kompetenz, Know-how und langjähriger Erfahrung unserer Projektleiter, Berater und Entwickler profitieren.



Prof. Wolf-Jürgen Schieffer,
Vorsitzender des Aufsichtsrats

In seiner Sitzung am 06. März 2003 hat der Aufsichtsrat diese Abschlüsse und Berichte ausführlich mit den Prüfern erörtert. Er hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss, den Lagebericht sowie den Konzernabschluss einschließlich des Konzernlageberichts geprüft und dem Ergebnis der Abschlussprüfung zugestimmt.

Der Aufsichtsrat billigt die Jahresabschlüsse des Konzerns und der AG zum 31. Dezember 2002, die damit festgestellt sind.

Leider ist das Jahresergebnis sehr unbefriedigend! Dies ist nicht nur auf die schwierige allgemeine Wirtschaftslage, sondern auch auf die Kosten der Restrukturierung zurückzuführen. Die eingeleiteten und vorgesehenen Maßnahmen sowie die Neuorganisation mit Ausrichtung auf Branchen, insbesondere die deutlich gestraffte Führung, zeigen Wirkung. Die bisherigen

Zahlen des 1. Quartals 2003 geben zu einem vorsichtigen Optimismus Anlass.

Auch im Geschäftsjahr 2003 beobachtet und kontrolliert der Aufsichtsrat sorgfältig die Geschäftsentwicklung, damit das Ziel der Profitabilität erreicht wird, die Chancen der Neuausrichtung genutzt und die Erwartungen der Aktionärinnen und Aktionäre erfüllt werden.

ORBIS hat sich strategisch neu positioniert und neu organisiert. Unsere Kunden werden von Kompetenz, Know-how und langjähriger Erfahrung unserer Projektleiter, Berater und Entwickler profitieren. Sie erhalten qualifizierte Lösungen aus einer Hand auf der Grundlage eines weltweit führenden Softwareprodukts.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die sich für das Unternehmen und seine Kunden engagiert haben. Er dankt den Aktionärinnen und Aktionären und Kundinnen und Kunden für das entgegengebrachte Vertrauen.

Prof. Wolf-Jürgen Schieffer,
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Prof. Werner Koetz,
stellv. Vorsitzender

Dr. Uwe G. Spörl



Prof. Werner Koetz,
stellv. Vorsitzender



Dr. Uwe G. Spörl

Erklärung nach § 161 AktG

Zur Beachtung des Deutschen Corporate Governance Kodex bei der ORBIS AG

Der Deutsche Corporate Governance Kodex stellt wesentliche gesetzliche Vorschriften zur Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Gesellschaften dar und enthält international und national anerkannte Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung. Diese Standards werden in Form von Empfehlungen und Anregungen an das Unternehmen bzw. an die entsprechenden Organe gerichtet.

Die gesetzlichen Vorschriften sind für die deutschen Unternehmen zwingend anzuwenden. Die Empfehlungen können eingehalten werden, die börsennotierten Unternehmen müssen allerdings eine jährliche Erklärung zu deren Beachtung veröffentlichen (§ 161 Aktiengesetz). Die Anregungen können beachtet werden, eine Erklärung zur Beachtung muss nicht abgegeben werden.

Der Schutz und die Achtung der Aktionärsrechte, eine am Kunden ausgerichtete, transparente und nachvollziehbare Unternehmenstätigkeit und eine verantwortungsvolle Unternehmensführung gehören seit jeher zu den Grundlagen der Geschäftspolitik von ORBIS. Durch die gelebten Standards des Deutschen Corporate Governance Kodex wird der deutsche Finanz- und Wirtschaftspraktik attraktiver werden. Die ORBIS AG begrüßt daher diesen Kodex. Das bereits gelebte, das jetzige und das voraussichtlich auch zukünftige Verhalten der ORBIS AG weicht deshalb in nur wenigen Punkten vom Deutschen Corporate Governance Kodex ab:

Altergrenzen von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern

Der Deutsche Corporate Governance Kodex enthält die Empfehlung, für Aufsichtsratsmitglieder eine Altersgrenze festzulegen. Die ORBIS AG erachtet es für wichtig, den Aktionären die Möglichkeit zu geben, den nach Auffassung der Aktionäre geeignetsten Kandidaten/in als Aufsichtsratsmitglied zu wählen. Sie hält daher die Einschränkung durch den Kodex für unangebracht und wird daher keine Altersgrenze festlegen.

Der Deutsche Corporate Governance Kodex enthält auch eine Empfehlung, für Vorstandsmitglieder eine Altersgrenze festzulegen. Die ORBIS AG erachtet es auch hier für wichtig, dem Aufsichtsrat zu ermöglichen, den nach seiner Auffassung geeignetsten Kandidaten/in als Vorstandsmitglied auszuwählen. Sie hält daher die Einschränkung durch den Kodex für unangebracht und wird keine Altersgrenze festlegen.

Selbstbehalt bei D & O Versicherungen

Der Deutsche Corporate Governance Kodex enthält die Empfehlung, in Haftpflichtversicherungen, die ein Unternehmen für seine Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder abschließt (D & O – Directors and Officers Liability) einen angemessenen Selbstbehalt vorzusehen. Die ORBIS AG erachtet diese Selbstbehalt als nicht geeignet das Verantwortungsbewusstsein der Vorstandsmitglieder und der Aufsichtsratsmitglieder bei ihrer Aufgabenerfüllung noch weiter zu stärken. Die ORBIS AG plant daher keine Anpassung der entsprechenden Versicherungsverträge.

Unterscheidung der Vergütung in verschiedene Komponenten bei Vorstand und Aufsichtsrat

Der Deutsche Corporate Governance Kodex enthält die Empfehlung, die Vergütung der Vorstandsmitglieder im Anhang des Konzernabschlusses aufzuteilen in die verschiedenen Komponenten (Fixum, erfolgsbezogenen Komponenten und Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung). Die ORBIS AG ist der Ansicht, dass grundsätzlich die Gesamthöhe der gezahlten Vorstandsgehälter von Bedeutung ist, nicht aber eine weitere, nicht nachvollziehbare Unterteilung. Die ORBIS AG plant deshalb weiterhin die Gesamthöhe auszuweisen.

Der Deutsche Corporate Governance Kodex enthält auch die Empfehlung, für Aufsichtsratsmitglieder eine feste und erfolgsorientierte Vergütung festzulegen. Die ORBIS AG ist nicht der Ansicht, dass das Pflichtbewusstsein und der Einsatz der Aufsichtsratsmitglieder bei der Wahrnehmung ihrer Tätigkeiten noch weiter durch die Vergütungsaufteilung gestärkt werden können. Es ist daher keine Änderung der Satzungsvorschriften geplant.

Individualisierung der gezahlten Vergütung für Tätigkeiten i. S. von § 114 AktG der jeweiligen Aufsichtsratsmitglieder

Der Deutsche Corporate Governance Kodex enthält die Empfehlung, die an Mitglieder des Aufsichtsrats gezahlten Vergütungen, insbesondere für Beratungsleistungen individualisiert im Anhang zum Konzernabschluss gesondert anzugeben. Die ORBIS AG erachtet es als ein Ausdruck des Persönlichkeitsrechtes, Informationen über individuelle Daten nicht zu veröffentlichen oder einen entsprechenden Zustimmungszwang der betroffenen Personen zu etablieren. Die ORBIS AG wird daher weiterhin keine Individualisierung der diesbezüglichen Vergütung betreiben, sondern dies allgemein veröffentlichen.

Zeitraum für Veröffentlichung des Konzernabschlusses bzw. der Zwischenberichte

Der Deutsche Corporate Governance Kodex enthält die Empfehlung, den Konzernabschluss binnen 90 Tage nach Geschäftsjahresende, die Zwischenberichte binnen 45 Tage nach Ende des Berichtszeitraumes öffentlich zugänglich zu machen. Die ORBIS AG hat bisher die Zeiträume für die Zwischenberichte nur unwesentlich überschritten (innerhalb von 50 bis 55 Tagen). Die ORBIS AG erachtet diesen Zeitraum für angemessen, um eine aktuelle Information zu gewährleisten.

Unabhängigkeitserklärung der Prüfer

Der Deutsche Corporate Governance Kodex enthält die Empfehlung, dass der Aufsichtsrat vor Unterbreitung des Wahlvorschlages eine Erklärung des vorgesehenen Prüfers einholt betreffend die Unabhängigkeit der Prüfer bzw. der Prüfungsgesellschaft im Hinblick auf das zu prüfende Unternehmen oder seiner Organmitglieder. Das Handelsgesetz regelt den gesetzlichen Ausschluss des Abschlussprüfers bei Fehlen oder Besorgnis der Befangenheit. Der Aufsichtsrat hat diese Regelung bei Unterbreitung seines Wahlvorschlages berücksichtigt. Zudem ist der Abschlussprüfer selbst nach den Berufsrichtlinien der Wirtschaftsprüferkammer verpflichtet, im Einzelfall zu prüfen, ob er von der Prüfung wegen Besorgnis der Befangenheit ausgeschlossen ist. Die ORBIS AG erachtet diese Regelung grundsätzlich für ausreichend, sie wird aber zudem zukünftig diese Erklärung einholen.

Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte

Das deutsche Wertpapierhandelsgesetz und der Corporate Governance Kodex bestimmen, dass Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder ihr Unternehmen unverzüglich über Käufe und Verkäufe von Aktien, Derivaten des Unternehmens informieren und dass die Unternehmen diese Mitteilungen veröffentlichen. Das Wertpapierhandelsgesetz beschränkt diese Mitteilungspflicht auf solche Geschäfte, die innerhalb von 30 Tagen einen Gegenwert von mehr als 25.000 Euro haben. Eine Untergrenze sieht der Corporate Governance Kodex nicht vor. Die ORBIS AG wird dem Wertpapierhandelsgesetz folgen, um die Öffentlichkeit nicht einer Fülle von Informationen über unbedeutende Geschäfte auszusetzen.

Saarbrücken, im Dezember 2002

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung 2002

Das Jahr 2002 war gesamtwirtschaftlich und konjunkturell ein schwieriges Jahr. Das Wachstum der deutschen Wirtschaft näherte sich der Stagnation mit einem Anstieg von 0,2 % im Bruttoinlandsproduktes gemäß Angaben des statistischen Bundesamtes im Januar 2003.

Zwar setzte das Wachstum im ersten Halbjahr 2002 ein, jedoch blieb die von nahezu allen Wirtschaftsforschungsinstituten erwartete Beschleunigung im zweiten Halbjahr aus. Als Gründe werden die Krise im Nahen Osten und die Eintrübung der Erwartungen in den USA gesehen, die zu einem Vertrauensverlust und eine abwartende Haltung bei den Investoren und Konsumenten geführt haben. Dies drückte sich auch deutlich bei den Investitionen (Ausrüstungsinvestitionen) aus: Diese sanken um 8,4 % gegenüber dem Vorjahr und lagen damit auch deutlich unter den zu Jahresanfang veröffentlichten Prognosen, die nur von einem Rückgang um 1 % ausgingen. Im Bereich Informationstechnologie (IT) fielen die Investitionen im Verhältnis zum Bruttosozialprodukt unter den EU-Durchschnitt wie Meta Group kürzlich konstatierte. Für die Branche war und ist dies nach Jahren zweistelligen Wachstums eine Herausforderung, die zu einer fortgesetzten Konsolidierung unter den Anbieter führt. Die Unternehmen legen unter dem Primat der Kosteneinsparungen Erneuerungspausen in der Informationstechnologie ein und investieren vor allem da, wo ein unmittelbarer Return-on-Investment vorweisbar ist. Für die Wirtschaft und den Standort Deutschland ist dies alarmierend. Mehr noch geben die Ergebnisse einer Studie des Center for International Development der Harvard University zu denken, die Anfang 2002 auf dem Weltwirtschaftsforum in New York präsentiert wurden. Die Studie verglich 75 Länder zum Ausmaß der Durchdringung der Gesellschaften mit IT-Ressourcen und nahm wirtschaftliche Bedingungen, nationale Regelungen, Infrastruktur und Bildung in Betracht. Die Bundesrepublik wurde auf Platz 17 verwiesen – im Ländervergleich in Europa deutlich hinter den Niederlanden, Dänemark, Österreich und Großbritannien.

Die gesamtwirtschaftliche Preisentwicklung verlief dagegen in ruhigen Bahnen. Der Anstieg der Verbraucherpreise war 2002 mit 1,4 % niedriger als im Vorjahr mit 1,9 %. In entsprechender Weise gab es auch nur geringe Veränderungen im Zinsniveau.

Branchenentwicklung 2002

Die Einschätzungen zur Branchenentwicklung wurden im Jahresverlauf selbst von den renommiertesten Marktkennern mehrfach korrigiert und schließlich gelangt International Data Corporation IDC Ende November zu der Auffassung, 2002 sei das schlimmste Jahr in der IT-Industrie gewesen.

Noch im ersten Quartal 2002 prognostizierte das Marktforschungsinstitut IDC ein moderates Wachstum der IT-Branche bis zur Jahresmitte, getragen von einer Zunahme im globalen Investitionsverhalten, so dass IT-Ausgaben in den USA um 4 % bis 6 %, in Europa gar um 6 % bis 7 % steigen könnten. Allerdings berichtete Gartner bereits im April die Ergebnisse einer Befragung von 415 Unternehmen in 8 Ländern Europas, nach der die Zurückhaltung bei IT-Ausgaben bis mindestens Mitte 2003 anhalten werde – gleichwohl die Talsohle erreicht sei.

Zum Ende des dritten Quartals war übereinstimmende Meinung: Das Jahr ist weitgehend gelaufen, jedoch deutlich unterhalb der vorhergehend geschilderten Erwartungen. EDS, nach der IBM der zweitgrößte IT-Dienstleister der Welt, gibt in einer Meldung Ende September bekannt, dass der Markt für IT-Services praktisch „zum Stillstand“ gekommen sei. Das werde sich bis Mitte 2003 auch nicht wesentlich ändern. Der Branchenverband BITKOM konstatierte zu diesem Zeitpunkt einen Wachstumsrückgang der IT-Ausgaben in Deutschland um 3,4 % gegenüber 2001. Im Bereich IT-Services verlaufe das Consulting-Geschäft 2002 mit minus 5 % besonders schwach. Auch im 4. Quartal setzte sich diese Entwicklung unverändert fort.

Neupositionierung von ORBIS

Im Herbst 2001 wurde mit der SAP vereinbart, die langjährige Zusammenarbeit im Beratungsbereich auch auf den CRM-Bereich auszuweiten. Im Zuge dieser Kooperation übernahm SAP im Geschäftsjahr 2001 61 Mitarbeiter aus den Bereichen Softwareentwicklung und Produktvertrieb, weitere 7 Mitarbeiter wechselten im Januar 2002 zur SAP. Mit der Neupositionierung wird ab 2002 ausschließlich über den Geschäftsbereich Consulting berichtet.

Rückkehr zur Profitabilität

Die Aktivitäten des Jahres 2002 waren ganz auf das Ziel „Rückkehr zur Profitabilität“ gerichtet. Mit zwei Strategien wurde dieses Ziel verfolgt:

Zum einen hat ORBIS das Profil durch eine verstärkte Ausrichtung auf die Branchen Automotive, Industries sowie Consumer Products/Retail schärfen können.

Zum anderen standen die Konsolidierungsmaßnahmen Steigerung der Produktivität, Restrukturierung unrentabler Unternehmenseinheiten bzw. Tochtergesellschaften sowie Optimierung sämtlicher Kostenstrukturen im Fokus der Aktivitäten des Geschäftsjahres 2002.

Zur Produktivitätssteigerung wurden die Beratungskapazitäten angepasst und unrentable Unternehmenseinheiten geschlossen. Die Überprüfung der Effizienz der Tochtergesellschaften führte zu dem Ergebnis, dass die ORBIS eMedia GmbH mit der ORBIS GmbH, Saarbrücken, verschmolzen wurde. Ebenso wurden die Beteiligung an der ORBIS communications GmbH, Saarbrücken, und der Auslandsstandort in der Schweiz im Jahr 2002 aufgelöst. Hierdurch konnten wesentliche Verlustquellen eingestellt werden.

Darüber hinaus wurden sämtliche Kostenstrukturen kritisch hinterfragt und angepasst, wozu neben Sachkosten- auch Personalkostenreduzierungen in Verwaltungseinheiten gehörten.

Durch diese Maßnahmen ist ORBIS dem Ziel „Rückkehr zur Profitabilität“ einen entscheidenden Schritt näher gekommen.

Veränderung der Führungsstruktur

Am 6. Dezember 2002 wurde die Veränderung in der Führungsstruktur der ORBIS bekannt gegeben. Mit den Vorständen Klaus Kieren und Ulrich Thiele sind zwei der Unternehmensgründer, die das Unternehmen maßgeblich mitgeprägt haben, aus dem Vorstand ausgeschieden. Um eine langfristige Kontinuität sicherzustellen, haben Herr Kieren und Herr Thiele die Nachfolge gemeinsam mit dem Vorstand und dem Aufsichtsrat vorbereitet. Die Aufgaben der Herren Kieren und Thiele wurden von Herrn Mailänder und Herrn Gard übernommen.

Finanz- und Ertragslage

Umsatzentwicklung gesamt

Mit der Veröffentlichung der Ergebnisse des 3. Quartals wurde die ursprüngliche Umsatzprognose von 28 Millionen EURO auf 26 Millionen EURO aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie der verhaltenen Aussichten für den Rest des Geschäftsjahres bei den IT-Investitionen angepasst. ORBIS weist diese modifizierte Einschätzung übertreffend Umsatzerlöse von 26,6 Millionen EURO aus. Dies entspricht einer Steigerung von 3,1 % bezogen auf den Umsatz von 25,8 Millionen EURO, der im Vorjahr im Segment Consulting erwirtschaftet wurde. Nahezu alle Unternehmen des ORBIS Konzerns konnten dabei die mit Dritten erzielten Umsatzerlöse im Beratungsbereich steigern.

Entwicklung externer Umsatzerlöse der Tochterunternehmen des ORBIS Konzerns

Die **ORBIS Gesellschaft für Organisation, Beratung und Innovatives Systemengineering mbH**, Saarbrücken, ist die größte Gesellschaft im ORBIS Konzern. Der extern erzielte Umsatz verminderte sich von 24,6 Millionen EURO auf 20,1 Millionen EURO im Wesentlichen durch den Wegfall des Umsatzes aus dem Geschäftsbereich Solutions. Der Anteil am Konzernumsatz betrug damit 75,6 %. Die ORBIS GmbH unterhält neben dem Sitz in Saarbrücken weitere Standorte in Oberhausen, Paris (Frankreich) sowie bis Ende 2002 in Zug (Schweiz).

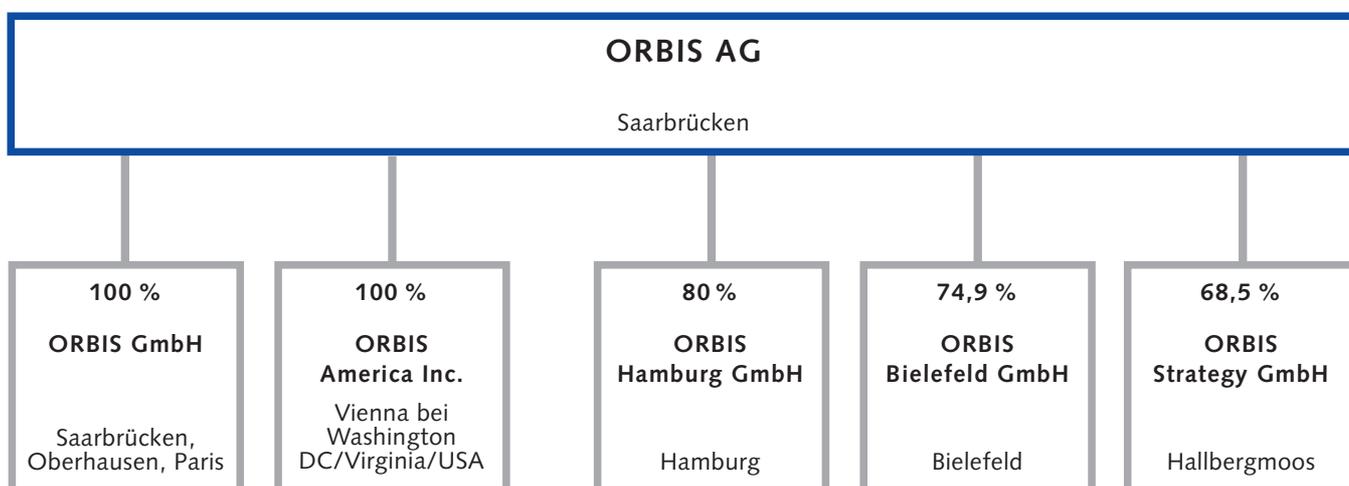
Die **ORBIS America Inc.** mit Sitz in Vienna bei Washington D.C., Virginia (USA), konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut einen externen Umsatzzuwachs von 1,0 Millionen EURO erzielen und ihren Umsatz auf 2,3 Millionen EURO steigern. Damit bildet die ORBIS America Inc. mittlerweile eine stabile Ertragsquelle im ORBIS Konzern.

Die **ORBIS Bielefeld GmbH** weist infolge der Beendigung eines Großprojektes einen auf 1,5 Millionen EURO reduzierten Umsatz mit Drittkunden im abgelaufenen Geschäftsjahr aus.

Die **ORBIS Strategy GmbH**, Hallbergmoos, die hauptsächlich in der Managementberatung tätig ist, erzielte mit 1,7 Millionen EURO einen um 0,4 Millionen EURO gesteigerten Umsatz mit Drittkunden gegenüber dem Umsatz des Vorjahres.

Der Umsatz der **ORBIS Hamburg GmbH** belief sich auf 0,5 Millionen EURO nahezu auf dem Niveau des Vorjahres. Der wesentliche Teil der Gesamtleistungen wird mit Unternehmen des ORBIS Konzerns erbracht, so dass ein Gesamtumsatz von 1,4 Millionen EURO erwirtschaftet wurde.

Struktur der ORBIS-Gruppe



Ergebnis- und Kostensituation

Der Konzernjahresfehlbetrag im abgelaufenen Geschäftsjahr in Höhe von 8,1 Millionen EURO wurde im Geschäftsjahr 2002 maßgeblich durch die Konsolidierungsmaßnahmen aufgrund der Anpassung der ORBIS an die verschlechterte wirtschaftliche Lage bestimmt.

Zu dem negativen Konzernergebnis hat der hinter den ursprünglichen Planungen zurückgebliebene Umsatz beigetragen. Die Reduzierung der Umsatzerwartungen und die damit gleichzeitig eingeleiteten Maßnahmen zur Anpassung der beschäftigten Mitarbeiter an die verschlechterte gesamtwirtschaftliche Lage zeigte erst im zweiten Halbjahr positive Wirkungen. Dennoch liegen die erzielten Margen (3,8 % Bruttoergebnis vom Umsatz), trotz einer Verbesserung im 2. Halbjahr, noch unter den Margen, die zur Erreichung eines positiven Gesamtergebnisses erforderlich sind. Aufgrund der weiterhin pessimistischen Aussichten für das laufende Geschäftsjahr und der daraus im Dezember 2002 abgeleiteten Maßnahmen ist eine Vorsorge für eine Anpassung der Kapazitäten im Ergebnis berücksichtigt. Daneben beeinflussten Wertberichtigungen zur Berücksichtigung des Risikos von Forderungsausfällen sowie Kosten im Zusammenhang mit dem Aufbau der neuen Organisationsstruktur das Ergebnis.

Die Herstellungskosten verminderten sich um 5,3 % auf 25,6 Millionen EURO. Diese Veränderung ist zurückzuführen auf die konjunkturell bedingte Anpassung der Beschäftigtenzahl im Beratungsumfeld als Folge der verschlechterten Umsatzprognosen. Die Verschlechterung des Bruttoergebnisses vom Umsatz um 10,5 Prozentpunkte ist durch die mit den Anpassungsmaßnahmen verbundenen Einmalaufwendungen begründet. Ohne Berücksichtigung der mit den Anpassungsmaßnahmen verbundenen Aufwendungen ergibt sich ein Bruttoergebnis vom Umsatz von 12,0 % für das Gesamtjahr. Das 4. Quartal weist dabei ein um die Anpassungsmaßnahmen bereinigtes Bruttoergebnis vom Umsatz von 22,8 % aus.

Die Vertriebskosten, in denen die Kosten der Vertriebsorganisation sowie der Werbe- und Marketingaktivitäten ausgewiesen werden, wurden im Berichtsjahr um 19,9 % auf 4,9 Millionen EURO vermindert. Ein wesentlicher Effekt für die Veränderung ergibt sich durch die Aufgabe des Geschäftsbereiches Solutions mit der damit verbundenen Produktwerbung, die generell einen hohen Aufwand bedingte. Infolge der wirtschaftlichen Situation wurden bewusst die Aufwendungen für Marketing und Vertrieb ausschließlich auf erfolgsversprechende Maßnahmen, wie z. B. die CeBIT, und gezielt auf den Branchenfokus der ORBIS ausgerichtete Veranstaltungen konzentriert. Mit den verminderten Geschäftsaktivitäten einhergehend wurde die Anzahl der Mitarbeiter auf das erforderliche Maß unter Berücksichtigung der zukünftig anstehenden Aufgaben angepasst.

Die allgemeinen Verwaltungskosten haben einen Anteil von 26,1 % am Konzernumsatz. Einen wesentlichen Anteil an den Verwaltungskosten bilden die zusätzlich zu den laufenden Personalkosten angefallenen Aufwendungen aus den Verpflichtungen gegenüber den ausgeschiedenen Vorständen. Mit dem verminderten Geschäftsvolumen einhergehend wurden auch in diesem Bereich die Aufwendungen für Sachleistungen reduziert. Unter anderem konnten die nunmehr nahezu fixen Aufwendungen, die sich aus der Notierung an der Börse ergeben, im Geschäftsjahr 2002 reduziert werden. Insgesamt ergibt sich damit eine Veränderung der allgemeinen Verwaltungskosten von 48,5 % gegenüber dem Vorjahr auf 6,9 Millionen EURO.

Forschung und Entwicklung

Seit der Neupositionierung werden Entwicklungsleistungen nur noch in kundenspezifischen Projekten erbracht. Insbesondere handelt es sich um die Verbesserung der Softwarelösungen *iControl* und *NetCoach* sowie zusätzlichen Funktionalitäten und Add-Ons im SAP-Umfeld. Wesentliche Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen für selbst erstellte Standardsoftware fallen damit nicht mehr an.

Betriebsergebnis (EBIT)

Insgesamt ergibt sich ein negatives Betriebsergebnis (EBIT), das mit minus 8,6 Millionen EURO um 0,9 Millionen EURO (9,4 %) gegenüber dem im Vorjahr ausgewiesenen Wert von 9,5 Millionen EURO verbessert wurde. Hierzu hat auch ein positives Ergebnis aus der Neupositionierung in Höhe von 1,7 Millionen EURO beigetragen. Erstmals im 3. Quartal und fortgesetzt im 4. Quartal sind aus den umgesetzten und eingeleiteten Maßnahmen zur Anpassung an die gesamtwirtschaftliche Lage positive Effekte im Ergebnis aus der laufenden Geschäftstätigkeit sichtbar, auch wenn insgesamt kein positives EBIT erreicht ist.

Vermögens- und Kapitalstruktur

Das bilanzielle Gesamtvermögen von ORBIS hat sich im Berichtsjahr 2002 um 21,7 % auf 33,2 Millionen EURO reduziert.

Das kurzfristige Vermögen verringerte sich um 9,0 Millionen EURO auf 16,4 Millionen EURO. Dies ist eine Reduzierung von 35,5 %. Mit der Konzentration der Geschäftsaktivitäten auf die ausschließliche Erbringung von Beratungsleistungen im SAP-Umfeld wurden die Forderungen um 27,5 % zum Bilanzstichtag auf 6,1 Millionen EURO reduziert. Die liquiden Mittel einschließlich der Floating Rate Notes beliefen sich zum Bilanzstichtag auf 9,0 Millionen EURO und bilden 27,0 % des Vermögens des ORBIS Konzerns. Auf die Wertpapiere (Floating Rate Notes) mussten im Berichtsjahr zur Berücksichtigung der gesunkenen Kurse am Bilanzstichtag Wertberichtigungen in Höhe von 0,7 Millionen EURO angesetzt werden.

Die langfristigen Vermögensgegenstände bewegen sich mit 16,8 Millionen EURO leicht unter dem Niveau des Vorjahres. In das Sachanlagevermögen, das zu 80 % das eigene Gebäude an der Nell-Breuning-Allee enthält, und im übrigen die Geschäfts- und Betriebsausstattung umfasst, wurden lediglich Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen durchgeführt. Der Firmenwert aus der Konsolidierung wurde planmäßig abgeschrieben, soweit nicht außerplanmäßige Wertberichtigungen notwendig wurden. Mit 7,1 Millionen EURO werden latente Steuern im Wesentlichen aus der Bewertung der Verlustvorträge ausgewiesen.

Bei den kurzfristigen Verbindlichkeiten ist ein Minus von 24,1 % auf 10,0 Millionen EURO zu verzeichnen, das auf die Realisierung der passiven Rechnungsabgrenzungsposten, der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten sowie der Inanspruchnahme der kurzfristigen Rückstellungen aus Neupositionierung zurückzuführen ist. Gegenläufig wirkte sich jedoch die Bildung der Rückstellungen für Aufwendungen aus den Konsolidierungsmaßnahmen aus.

Die Erhöhung der langfristigen Verbindlichkeiten um 2,2 Millionen EURO entsprechend einer Steigerung von 40,3 % begründet sich in erster Linie aus den Verpflichtungen gegenüber den ausgeschiedenen Vorständen.

Das Eigenkapital betrug im Berichtsjahr 15,8 Millionen EURO gegenüber 23,9 Millionen EURO im Vorjahr. Bei einer Verminderung des Eigenkapitals und einer gesunkenen Bilanzsumme hat sich die Eigenkapitalquote von 56,2 Prozent auf 47,5 Prozent reduziert.

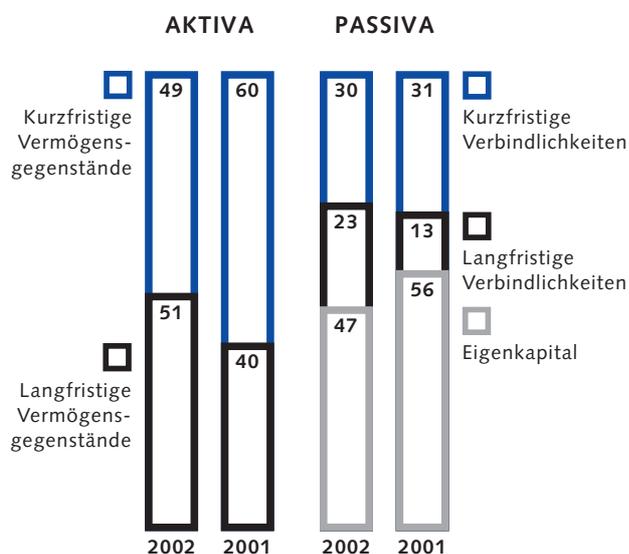
Kapitalflussrechnung

Der im Rahmen der Kapitalflussrechnung zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres ausgewiesene Finanzfond „Liquide Mittel“ in Höhe von 9,0 Millionen EURO, der sich aus den Barmitteln in Höhe von 3,2 Millionen EURO und den Wertpapieren des Umlaufvermögens (Floating Rate Notes) über 5,7 Millionen EURO zusammensetzt, hat sich seit Beginn des Berichtsjahres um 6,4 Millionen EURO vermindert. Die liquiden Mittel flossen zur Finanzierung der Konsolidierungsmaßnahmen und der operativen Geschäftstätigkeiten im abgelaufenen Geschäftsjahr ab.

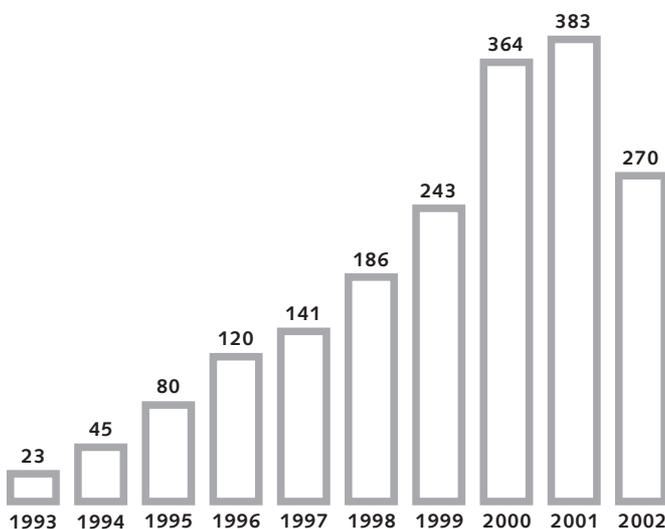
Die Mitarbeiter von ORBIS

Zur Sicherung des Zieles „Rückkehr zur Profitabilität“ wurde die Mitarbeiteranzahl an die Marktgegebenheiten angepasst. Zum Stichtag 31.12.2002 beschäftigte ORBIS 270 MitarbeiterInnen. Zum gleichen Stichtag des Vorjahres waren 383 MitarbeiterInnen bei ORBIS tätig.

Bilanzstruktur in %



Mitarbeiterentwicklung ORBIS 1993 bis 2002



Die Anpassung konnte zum einen zu einem größeren Teil durch eine natürliche Fluktuation sowie durch die gesellschaftsrechtliche Umstrukturierung und durch geänderte Beteiligungsverhältnisse erreicht werden. Es wurden jedoch auch aktive Personalmaßnahmen eingeleitet.

Für ORBIS als Beratungsunternehmen ist die Personalentwicklung auch weiter von zentraler Bedeutung. Sie ist ausgerichtet auf die vorausschauende, gezielte Förderung der Mitarbeiter. Konsequenterweise wird daher die Fortbildung in den Branchen Automotive, Industries sowie Consumer Products/Retail und den Bereichen Customer Relationship Management (CRM), Product Lifecycle Management (PLM), Supply Chain Management (SCM) sowie Business Intelligence (BI) weitergeführt. Die intensive Zusammenarbeit mit der SAP stärkt die Beratungskompetenz weiter. Diese gewährleistet die optimale Betreuung des Kunden durch geschulte und erfahrene Mitarbeiter jetzt und auch in der Zukunft.

Risiken der zukünftigen Entwicklung

Im Rahmen der Tätigkeit im Business-Consulting-Geschäft ist ORBIS einer Reihe von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind und deren Eintritt die Entwicklung der ORBIS auch in ihrem Fortbestand gefährden kann.

Im Folgenden wird nur auf die als wesentlich erachteten Risiken Bezug genommen, wohlwissend, dass ORBIS weiteren Risiken ausgesetzt ist, die sich ebenfalls negativ auswirken können, in den folgenden Ausführungen jedoch vernachlässigt werden.

• Strategische Risiken

Aufgrund der Konzentration auf Business-Consulting und der strategischen Fokussierung auf die SAP-Produkte ist die Geschäftsentwicklung auch wesentlich von der Marktakzeptanz und dem Markterfolg der SAP-Produkte abhängig. Weltweit sind die Wachstumsraten weiter unter Druck geraten, was nicht zuletzt auf die rezessive Weltkonjunktur zurückzuführen ist. Dennoch besteht Zuversicht, durch das besondere Know-how in den Branchen Automotive, Industries und Consumer Products/Retail sowie in den Schwerpunktthemen der SAP als auch durch die besondere Beziehung zur SAP als Beratungsunternehmen nachhaltig erfolgreich zu bleiben (gemeinsames CRM-Competence Center am Standort Saarbrücken, my.SAP Alliance Partner mit Special Expertise Partnerschaften in zukunftssträchtigen Themen).

• Operative Risiken

Der Erfolg von ORBIS hängt im hohen Maße davon ab, inwieweit es gelingt, qualifizierte und erfahrene Mitarbeiter mit hoher fachlicher und sozialer Kompetenz in Beratungsprojekten, dauerhaft motiviert an das Unternehmen zu binden. Gleichzeitig gilt es, das Mitarbeiter-Know-how durch gezielte Schulungsmaßnahmen laufend an die sich schneller ändernden Markterfordernisse anzupassen. Mit dem Ziel „Rückkehr zur Profitabilität“ steht ORBIS hier vor einer großen Herausforderung, die aktiv durch eine geeignete Personalentwicklung unterstützt wird.

• Risiken Beratungsprojekte

Die Kundenprojekte bergen unterschiedlichste Risiken, die nicht alle von ORBIS beeinflusst werden können. In vergleichsweise geringer Anzahl werden Festpreisprojekte durchgeführt. Trotz sorgfältiger Planung und Überwachung von Festpreisprojekten kann es vorkommen, dass die tatsächlichen Kosten den vereinbarten Preis übersteigen, was sich nachteilig auf den Erfolg von ORBIS auswirken könnte.

Um das Risiko aus Fehlern im Rahmen der Beratung und Implementierung zu verringern, beinhalten unsere Verträge Beschränkungen der Haftungshöhe bei möglichen Gewährleistungsansprüchen. Ob die vereinbarten Haftungsbeschränkungen in jedem Falle einer gerichtlichen Überprüfung standhalten, lässt sich jedoch nicht vorhersehen. Die entsprechenden Verträge werden aber laufend auf gesetzliche Änderungen oder Anforderungen aus der Rechtsprechung angepasst.

Das Risiko von Forderungsausfällen wird dadurch minimiert, dass die Kunden überwiegend größere bis große Unternehmen sind, die im Allgemeinen über eine gute Bonität verfügen. Dennoch kann es bei komplexen Großprojekten vorkommen, dass eine bereits geleistete Beratung aufgrund finanzieller Probleme auf Kundenseite zu ungeplanten Forderungsverlusten führen kann.

Weiterhin ist nicht auszuschließen, dass gegen ORBIS Schadensersatz- oder Nachbesserungsansprüche erhoben oder Vertragsstrafen verhängt werden könnten.

• Risiken Software-Entwicklung und -pflege

Mit der Neuausrichtung im Herbst 2001 auf Business-Consulting, ist das Risiko aus der Eigenentwicklung der CRM-Standardsoftware *iC-Solutions* deutlich minimiert worden. Das in der Vergangenheit vorhandene Produkthaftungsrisiko ist somit wesentlich entschärft worden. Dennoch kann nicht ausgeschlossen werden, dass die von ORBIS bisher implementierte CRM-Software bisher nicht entdeckte Fehler aufweist.

• Liquidität

Infolge der Entwicklung des Marktumfeldes und den im Geschäftsjahr umgesetzten Maßnahmen sind die liquiden Mittel im Vergleich zum Vorjahr weiter reduziert worden. Eine sich weiter verschlechternde Marktentwicklung würde den ungeplanten Abfluss liquider Mittel bedingen. Die Zuführung neuer Mittel wäre ohne geeignete Gegenmaßnahmen nur unter erschwerten Bedingungen oder im Extremfall überhaupt nicht möglich. Mit den eingeleiteten Maßnahmen soll ORBIS langfristig wieder profitabel werden. Bei Erreichen der Profitabilität ist der weitere Mittelabfluss gestoppt, so dass die liquiden Mittel nur noch aufgrund der Verpflichtungen aus den eingeleiteten Maßnahmen reduziert werden.

Ausblick

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung 2003

Alle Prognosen für das Jahr 2003 gehen von erheblichen Unwägbarkeiten im internationalen Umfeld für die politische und wirtschaftliche Lage in Deutschland aus. Risiken wie die geopolitische Lage im Nahen Osten, die damit verbundene Entwicklung des Rohölmarktes und die Perspektiven für die internationalen Kapitalmärkte werden die Entwicklungen der deutschen Wirtschaft zwangsläufig beeinflussen. Zusätzlich belastende Einflüsse ergeben sich auch aus der Situation der öffentlichen Haushalte sowie der sozialen Sicherungssysteme in Deutschland.

Das ifo Institut für Wirtschaftsforschung in München prognostiziert in Bewertung all dieser Faktoren für die Bundesrepublik im Jahr 2003 ein reales Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 1,1 %. Zu dieser Prognose gelangt auch das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) und sieht das deutsche Wirtschaftswachstum deutlich unter dem Durchschnitt im Euro-Raum. Der Sachverständigenrat der fünf „Wirtschaftsweisen“ kommt für 2003 zu einer Wachstumsprognose von 1,0 %. Weder von der Weltwirtschaft noch von der Binnenkonjunktur in Deutschland seien 2003 belebende Impulse zu erwarten, verlautete das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung DIW in Berlin zu Jahresbeginn, das in den Grundlinien der Wirtschaftsentwicklung 2003/2004 von fortgesetzter Stagnation in Deutschland spricht und ein Wachstum von nur 0,6 % für 2003 annimmt. Ende Januar rückte die Bundesregierung in ihrem Wirtschaftsbericht von den avisierten 1,5 % ab und schwenkte auf 1 % ein. Eine geringfügige Aufhellung im ifo-Geschäftsklima-Index im Januar 2003 durchbricht erstmals die siebenmonatige Folge von Klimateinbrüchen in der Wirtschaft.

Branchenentwicklung 2003

Einhellige Auffassung unter den Experten für die IT-Branche ist, dass vor Jahresmitte 2003 keine substanzielle Verbesserung der Marktsituation eintreten werde. Die Marktforscher der International Data Corp. (IDC) erwarten für 2003 und mittelfristig wieder Wachstum in den Märkten für IT und Telekommunikation, jedoch nur noch im einstelligen Bereich. Die Marktforschungsgesellschaft Gartner erwartet für 2003 ein Wachstum der weltweiten IT-Ausgaben um 7 %, das vor allem durch steigende Investitionsbereitschaft ab der zweiten Jahreshälfte generiert würde.

Die Marktforschungsgruppe Eito sieht die IT-Ausgaben in Westeuropa nach 0,1 % Wachstum im Jahr 2002 im laufenden Jahr bei 1,9 %; das Segment IT-Services könne nach 3,7 % in 2002 im Jahr 2003 mit 4,6 % Wachstum rechnen. Allerdings sind die Aussichten für Deutschland deutlich weniger zusehnd.

Der Branchenverband BITKOM avisierte im September 2002, dass der deutsche IT-Markt auch 2003 weiterhin schrumpfe und zwar um -1,7 %. Das Segment IT-Services sei mit -0,3 % ebenfalls rückläufig, insbesondere bleibe das Beratungsgeschäft mit -4,0 % weiterhin hart von Sparmaßnahmen in den Unternehmen betroffen. Erst in der zweiten Jahreshälfte 2003 erwartet IDC in einigen Branchen allmähliche Erholung.

ORBIS stellt sich den Herausforderungen

Nach den vorliegenden Vorhersagen für das begonnene Geschäftsjahr 2003 ist auch weiterhin mit einer verhaltenen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und einer hieraus resultierenden Investitionszurückhaltung zu rechnen.

Auch im Jahr 2003 wird ORBIS das Ziel „Rückkehr zur Profitabilität“ auf Basis der schon im 3. und 4. Quartal 2002 erreichten Fortschritte konsequent fortsetzen. Dabei haben die Steigerung der Profitabilität und der Produktivität absolute Priorität vor Umsatzwachstum. Die Wirkung der eingeleiteten Maßnahmen wird konsequent überwacht, um bei nicht zufriedenstellenden Geschäftsentwicklungen zeitgerecht gegenzusteuern.

Vor dem Hintergrund dieser Zielsetzung und der schwer einschätzbaren politischen und gesamtwirtschaftlichen Lage hat sich ORBIS auf die veränderten Marktgegebenheiten strategisch eingestellt. ORBIS erwartet einen deutlich hinter dem Umsatz des Jahres 2002 liegenden Umsatz, jedoch bei gleichzeitig verbessertem Ergebnis.

Zu Beginn des laufenden Jahres verfügt ORBIS über einen Auftragsbestand von rund 50 % des geplanten Jahresumsatzes, der zur Erreichung des Zieles eine solide Grundlage bildet.

Wesentliche Investitionen in Sachmittel sind nicht geplant. Jedoch steht auch in Zukunft die weitere Qualifikation der Mitarbeiter im Fokus der Personalentwicklung. Die bisherigen Erfahrungen haben gezeigt, dass nur qualifiziert ausgebildete Mitarbeiter ein wesentliches Element zur Sicherung der Kundenzufriedenheit im Beratungsgeschäft und damit eine dauerhafte Existenz eines Beratungshauses gewährleisten.

ORBIS wird auch in Zukunft den Herausforderungen mit der gebotenen Sorgfalt und unternehmerischen Verantwortung begegnen. Mit den im Jahr 2002 umgesetzten und eingeleiteten Maßnahmen sowie der Schärfung des Profils als Business-Consulting-Unternehmen liegen die Voraussetzungen für einen langfristig überzeugenden Geschäftsverlauf vor.

Strukturierte Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (IAS)

vom 01. Januar bis zum 31. Dezember 2002

Alle Angaben in EURO	01.01.–31.12.2002	01.01.–31.12.2001
1. Umsatzerlöse	26.610.564,16	31.565.966,67
Consulting Solutions	26.610.564,16	25.833.620,95 5.732.345,72
2. Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	-25.639.547,74	-27.053.854,17
3. Bruttoergebnis vom Umsatz	971.016,42	4.512.112,50
4. Vertriebskosten	-4.937.533,19	-6.165.854,41
5. Allgemeine Verwaltungskosten	-6.938.789,17	-4.671.007,36
6. Forschungs- und Entwicklungskosten	0,00	-4.127.889,79
7. Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	1.200.293,77	1.020.188,58
8. Abschreibungen auf Firmenwert	-641.969,40	-554.199,12
9. Ergebnis aus Neupositionierung	1.728.554,32	471.164,96
10. Betriebsergebnis	-8.618.427,25	-9.515.484,64
11. Finanzergebnis	-410.914,42	-46.757,13
12. Währungsgewinne/-verluste	-293.122,26	-25.000,00
13. Ergebnis vor Steuern und Minderheitenanteilen	-9.322.463,93	-9.587.241,77
14. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	1.113.655,30	2.671.763,85
15. Jahresfehlbetrag vor Minderheitenanteilen	-8.208.808,63	-6.915.477,92
16. Minderheitenanteile	109.568,58	143.039,56
17. Jahresfehlbetrag	-8.099.240,05	-6.772.438,36
18. Ergebnis je Aktie (unverwässert)	-0,890	-0,744
19. Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)	9.100.000	9.100.000

Konzern-Bilanz (IAS) zum 31. Dezember 2002

AKTIVA	31.12.2002	31.12.2001
A. Kurzfristige Vermögensgegenstände	Alle Angaben in EURO	
1. Liquide Mittel	3.223.534,87	9.199.754,98
2. Wertpapiere des Umlaufvermögens	5.730.000,00	6.453.250,00
3. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.126.484,42	8.351.340,45
4. Vorräte	182.200,00	238.067,19
5. Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	1.158.008,30	1.223.653,68
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	16.420.227,59	25.466.066,30
B. Langfristige Vermögensgegenstände		
1. Sachanlagevermögen	5.830.194,85	6.371.799,24
2. Immaterielle Vermögensgegenstände	100.040,00	155.426,01
3. Finanzanlagen	0,00	1.000,00
4. Geschäfts- oder Firmenwert	3.792.214,00	4.466.536,25
5. Latente Steuern	7.080.285,50	5.985.700,00
6. Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	25.128,63	21.593,39
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	16.827.859,98	17.002.054,89
Aktiva, gesamt	33.248.087,57	42.468.121,19

PASSIVA	31.12.2002	31.12.2001
A. Kurzfristige Verbindlichkeiten	Alle Angaben in EURO	
1. Kurzfristiger Anteil der Finanzleasingverbindlichkeiten	69.460,75	69.460,76
2. Kurzfristige Verbindlichkeiten und kurzfristiger Anteil an langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.067.753,05	1.108.000,00
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	794.757,07	1.036.992,73
4. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	55.152,16	390.589,36
5. Rückstellungen	5.969.792,05	6.059.361,33
6. Steuerrückstellungen	286.380,93	342.112,43
7. Kurzfristiger Anteil der Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.794.245,12	4.214.103,19
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	10.037.541,13	13.220.619,80
B. Langfristige Verbindlichkeiten		
1. Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4.013.360,45	3.619.464,94
2. Langfristige Finanzleasingverbindlichkeiten	29.422,75	98.883,40
3. Latente Steuern	120.100,00	167.600,00
4. Rückstellungen für Pensionen	1.797.281,00	1.530.270,00
5. Langfristiger Anteil der Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige langfristige Verbindlichkeiten	1.637.407,87	0,00
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	7.597.572,07	5.416.218,34
C. Minderheitenanteile	-191.010,27	-20.408,53
D. Eigenkapital		
1. Gezeichnetes Kapital	9.100.000,00	9.100.000,00
2. Kapitalrücklage	25.182.058,15	25.182.058,15
3. Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	-6.868,37	-58.401,48
4. Verlustvortrag	-10.371.965,09	-3.599.526,73
5. Konzern-Fehlbetrag	-8.099.240,05	-6.772.438,36
Eigenkapital, gesamt	15.803.984,64	23.851.691,58
Passiva, gesamt	33.248.087,57	42.468.121,19

Anhang zum Konzernabschluss

für das Geschäftsjahr 2002 nach IAS

I. Allgemeine Angaben

Die ORBIS AG, Saarbrücken, hat für das Geschäftsjahr 2002 einen Konzernabschluss aufgestellt, der alle gültigen Standards des IASB berücksichtigt. Die Gliederung des Konzernabschlusses orientiert sich entsprechend der Vorgehensweise des Vorjahres an der Gliederung des Marktrundschreibens Strukturierte Quartalsberichte der Deutsche Börse AG.

Der Konzernabschluss nach IAS und der Konzernlagebericht haben befreiende Wirkung gemäß § 292a HGB.

Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss der ORBIS AG wurden folgende Tochterunternehmen einbezogen und vollkonsolidiert:

Name	Sitz	Beteiligungs-/ Stimmrechts- quote	Erstkonsolidierung am	Bilanzsumme 31. Dez. 2002 in T€	Umsatz 2002 in T€	Ergebnis 2002 in T€
ORBIS Gesellschaft für Organisation, Beratung und Innovatives Systemengineering mbH	Saarbrücken	100,0 %	01.01.2000	15.162	21.439	-1.796
ORBIS America Inc.	Vienna bei Washington D.C. (USA)	100,0 %	01.01.2000	1.165	2.274	216
ORBIS Strategy GmbH	Hallbergmoos	68,5 %	16.05.2000 bzw. 01.08.2001	766	2.087	26
ORBIS Hamburg GmbH	Hamburg	80,0 %	01.10.2000	446	1.361	-47
ORBIS Bielefeld GmbH	Bielefeld	74,9 %	01.01.2000	1.080	1.683	-331

Alle Angaben bei Bilanzsumme, Umsatz und Ergebnis beziehen sich auf T€. Die Zahlen sind dem Einzelabschluss nach IAS der jeweiligen Gesellschaft vor Konsolidierung entnommen. Als Ergebnis werden die der ORBIS AG zustehenden Ergebnisanteile ausgewiesen.

Der Konsolidierungskreis hat sich gegenüber dem Vorjahr wie folgt verändert:

Die ORBIS AG hat seit dem 3. Quartal keinen beherrschenden Einfluss mehr auf die ORBIS communications GmbH, Saarbrücken, ausgeübt. Seit dem 1. Juli 2002 wird diese Gesellschaft damit nicht mehr in den Konsolidierungskreis einbezogen. Im Geschäftsjahr 2002 wurden von dieser Gesellschaft Umsatzerlöse in Höhe von T€ 460 in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Die ORBIS AG hat mit Vertrag vom 25. Oktober 2002 die übrigen Geschäftsanteile in Höhe von 15 % an der ORBIS eMedia GmbH, Saarbrücken, erworben. Mit Wirkung zum 1. September 2002 wurde die Gesellschaft auf die ORBIS Gesellschaft für Organisation, Beratung und innovatives Systemengineering mbH, Saarbrücken, verschmolzen.

Die im Vorjahr als Finanzanlagen ausgewiesenen Beteiligungen „mysaar.com“ wurden im Geschäftsjahr veräußert.

Grundlagen der Währungsumrechnung

Berichtswährung

Die Konzern-Bilanz, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung, der Konzern-Anlagenspiegel sowie die Erläuterungen zum Konzern-Eigenkapital werden in € (EURO) aufgestellt.

Währungsumrechnung des konsolidierten Tochterunternehmens

Die Währungsumrechnung der US-amerikanischen Tochtergesellschaft folgt dem Prinzip der funktionalen Währung. Aufgrund der wirtschaftlichen Selbständigkeit des US-Tochterunternehmens wird als funktionale Währung der US-Dollar verwendet. Die Umrechnung erfolgt nach der modifizierten Stichtagsmethode. Demnach werden die Vermögens- und Schuldposten zum Stichtagskurs (Kassa-Mittelkurs), die Posten der Gewinn- und Verlustrechnung zum Durchschnittskurs und das Jahresergebnis zum Stichtagskurs umgerechnet. Das Eigenkapital wird zum historischen Kurs zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung bewertet.

	Berichtsjahr €/ \$	Vorjahr €/ \$
Stichtagskurs	0,9601	1,1338
Durchschnittskurs	1,0562	1,1218

Die sich bei der Währungsumrechnung ergebende Umrechnungsdifferenz wird entsprechend IAS 21.30 erfolgsneutral mit dem Eigenkapital verrechnet und dort gesondert ausgewiesen. Echte Restbeträge aus der Fremdwährungsumrechnung der Schuldenkonsolidierung verändern das Konzernjahresergebnis.

Konsolidierungsgrundsätze

Die Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen wurden nach den national gültigen Rechnungsvorschriften erstellt. Für die Erstellung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2002 wurden die Einzelabschlüsse auf IAS umgestellt. Für die ORBIS AG ergaben sich gegenüber der Bilanzierung nach HGB vor allem im Bereich der Abschreibung von Gebäuden, der Pensionsverpflichtungen sowie der latenten Steuern Ergebnisveränderungen (insgesamt T€ 851).

In den Einzelabschlüssen der Tochterunternehmen ergeben sich Ergebnisabweichungen durch die IAS-Überleitung im Bereich der latenten Steuern.

Die Konsolidierung der Gesellschaften nach den Vorschriften des IASC wurde wie folgt vorgenommen:

Bei der Kapitalkonsolidierung werden gemäß IAS 22 entsprechend der Erwerbsmethode die Beteiligungsbuchwerte der Konzerngesellschaften gegen das Eigenkapital der Tochterunternehmen verrechnet. Stichtag für die Erstkonsolidierung der ORBIS America Inc., Vienna, Virginia, bei Washington D.C. (USA), und der ORBIS Bielefeld GmbH, Bielefeld, ist der 01. Januar 2000. Die anderen vollkonsolidierten Unternehmen sind ab dem Zeitpunkt, ab dem die wirtschaftliche Verfügungsmacht erworben wurde, in den Konzernabschluss einbezogen worden.

Verbleibende aktivische Unterschiedsbeträge werden nach Zuordnung von stillen Reserven und Lasten als Firmenwerte ausgewiesen. Diese werden über die Nutzungsdauer von 10 Jahren linear abgeschrieben, soweit nicht außerplanmäßige Wertberichtigungen erforderlich sind.

Im Rahmen der Schuldenkonsolidierung wurden sämtliche Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den einbezogenen Unternehmen gegeneinander aufgerechnet.

Im Zuge der Aufwands- und Ertragskonsolidierung wurden die aus dem konzerninternen Leistungsverkehr stammenden Aufwendungen und Erträge eliminiert.

Wesentliche Zwischengewinne aus konzerninternen Lieferungen im Anlagevermögen sowie in den Vorräten bestanden nicht.

Aus der Endkonsolidierung von Tochterunternehmen aufgrund der Veräußerung der Geschäftsanteile wurde ein Ertrag von T€ 277 erzielt, der im Finanzergebnis ausgewiesen wird.

II. Angaben zu einzelnen Posten der Konzernbilanz

Kurzfristige Vermögensgegenstände (Aktiva A)

Liquide Mittel (Aktiva A.1.)

Die liquiden Mittel sind zum Nominalwert bewertet. Liquide Mittel in Fremdwährung sind zum Stichtagskurs umgerechnet.

Wertpapiere des Umlaufvermogens (Aktiva A.2.)

Ausgewiesen werden borsennotierte Floating Rate Notes mit einer Laufzeit bis 2009 bzw. 2011, die zum Stichtag mit dem Kurswert als beizulegender Wert bewertet wurden.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände (Aktiva A.3. und 5.)

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände wurden unter Berücksichtigung aller erkennbaren Risiken zum Nominalwert bzw. niedrigeren beizulegenden Wert bewertet. Dazu wurden angemessene Einzelwertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen gebildet, uneinbringliche Forderungen wurden abgeschrieben. Zur Berücksichtigung des Zins- und Kreditrisikos wurden Wertberichtigungen in Höhe von 2 Prozent auf den nicht einzelwertberichtigten Forderungsbestand aus Lieferungen und Leistungen gebildet.

Forderungen, Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände setzen sich wie folgt zusammen:

	Berichtsjahr in T €	Vorjahr in T €
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.126	8.351
Sonstige Vermögensgegenstände	1.059	1.023
Rechnungsabgrenzungsposten	99	201
Summe	7.284	9.575

Sämtliche vorgenannten Positionen haben eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

Unter den sonstigen Vermögensgegenständen sind in Höhe von T€ 37 Forderungen gegen Gesellschafter der ORBIS AG ausgewiesen.

In den kurzfristigen aktiven Rechnungsabgrenzungsposten sind im Wesentlichen Wartungskosten, Kfz-Steuer, Versicherungen und kurzfristige Disagio-Beträge abgegrenzt.

Vorräte (Aktiva A.4.)

Bei den Vorräten handelt es sich um noch nicht abgerechnete fertige Leistungen im Rahmen der Softwareberatung und unfertige Leistungen im Zusammenhang mit Software-Implementierungen. Die Bewertung der Vorräte erfolgt zu Herstellungskosten bzw. zum niedrigeren beizulegenden Wert. Die Herstellungskosten enthalten vor allem Löhne und Gehälter und sonstige Kosten des Personals, das unmittelbar für die Leistungserbringung eingesetzt ist. Der niedrigere beizulegende Wert wird nach der retrograden Methode (verlustfreie Methode) ermittelt.

Im Einzelnen gliedern sich die Vorräte wie folgt:

	Berichtsjahr in T €	Vorjahr in T €
Unfertige Leistungen	156	102
Fertige Leistungen	26	136
Summe	182	238

Langfristige Vermögensgegenstände (Aktiva B.)

Vorbemerkung

Der Konzernanlagenspiegel für das Geschäftsjahr 2002 ist als Anlage dem Anhang beigelegt.

Sachanlagevermögen (Aktiva B.1.)

Die Sachanlagen setzen sich aus entgeltlich erworbenen Grundstücken und Bauten sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung zusammen, die jeweils mit den historischen Anschaffungskosten angesetzt und, soweit abnutzbar, um planmäßige Abschreibungen vermindert wurden. Soweit Investitionszuschüsse gewährt wurden, sind sie von den historischen Anschaffungskosten erfolgsneutral abgesetzt. Die Grundstücke und Bauten dienen der Besicherung der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten.

Die Abschreibungen der Sachanlagen wurden entsprechend der voraussichtlichen Nutzungsdauer der Vermögensgegenstände (Grundstücke und Bauten: 40 Jahre; Betriebs- und Geschäftsausstattung: 3–13 Jahre) linear vorgenommen. Die Werthaltigkeit der Sachanlagen wurde überprüft. Außerplanmäßige Abschreibungen wurden nicht vorgenommen.

Bei Zugängen von beweglichem Sachanlagevermögen in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres wurde der volle Jahresbetrag, bei Zugängen in der zweiten Jahreshälfte des Geschäftsjahres der halbe Jahresbetrag abgeschrieben. Mit Ausnahme von Peripheriegeräten werden Gegenstände des beweglichen Anlagevermögens mit Anschaffungskosten bis € 410 im Jahr der Anschaffung in voller Höhe abgeschrieben und als Abgang berücksichtigt.

Bei den Abschreibungen auf Gebäude wird die Nutzungsdauer für den Konzernabschluss nach den Vorschriften des IASB im Vergleich zum HGB-Abschluss auf 40 Jahre angepasst.

Vereinfachungsregelungen in Übereinstimmung mit dem deutschem Steuerrecht bei den beweglichen Sachanlagen wurden beibehalten, da sie im Hinblick auf die Ergebnisauswirkung von untergeordneter Bedeutung sind.

Immaterielle Vermögensgegenstände (Aktiva B.2)

Der Posten enthält im Wesentlichen entgeltlich erworbene Software und gewerbliche Schutzrechte. Die Bewertung erfolgt mit den historischen Anschaffungskosten vermindert um die planmäßige Abschreibung. Bei der planmäßigen Abschreibung werden die erworbene Software und die gewerblichen Schutzrechte entsprechend ihrem voraussichtlichen Nutzenverlauf über 3 Jahre linear abgeschrieben. Die Abschreibungen auf die immateriellen Vermögensgegenstände werden unter den Kosten der Funktionsbereiche, in denen die immateriellen Vermögensgegenstände genutzt werden, ausgewiesen.

Finanzanlagen (Aktiva B.3.)

Im Geschäftsjahr wurden alle Anteile an nicht konsolidierten Beteiligungen veräußert.

Geschäfts- oder Firmenwert (Aktiva B.4.)

Die ausgewiesenen Firmenwerte resultieren aus der Kapitalkonsolidierung der ORBIS Gesellschaft für Organisation, Beratung und Innovatives Systemengineering mbH, der ORBIS America Inc., der ORBIS Bielefeld GmbH. Die Firmenwerte werden über 10 Jahre linear abgeschrieben.

Sonderabschreibungen wurden im Berichtsjahr in Höhe von T€ 23 bei der ORBIS Bielefeld GmbH vorgenommen.

Der Firmenwert an der ORBIS eMedia GmbH in Höhe von T€ 60, der sich infolge des Anteilerwerbes um T€ 11 erhöhte, wurde sofort wertberichtigt. Der Firmenwert an der ORBIS communications GmbH wurde bis zum Verlust der Möglichkeit der Beherrschung des Unternehmens zum 1. Juli 2002 mit insgesamt T€ 2 planmäßig abgeschrieben.

Aktive latente Steuern (Aktiva B.5.)

Latente Steuern resultieren vor allem aus zeitlich abweichenden Wertansätzen zwischen dem steuerlichen Wertansatz und dem Wertansatz nach IAS sowie aus einem erwarteten zukünftigen Ausgleich steuerlicher Verlustvorträge. Aufgrund der gesunkenen Ertragserwartungen bei den einbezogenen Unternehmen wurden auf die aktivierten latenten Steuern aus steuerlichen Verlustvorträgen Wertberichtigungen in Höhe von T€ 580 gebildet.

Aufgrund temporärer Abweichungen liegen aktive latente Steuern entweder bei im IAS-Abschluss niedriger bewerteten Vermögensgegenständen oder höher bewerteten Verbindlichkeiten im Vergleich zur Steuerbilanz vor. Temporäre Abweichungen ergaben sich im Geschäftsjahr bei der Ermittlung der Rückstellungen für Pensionen.

Die aktiven latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

Aktive latente Steuern auf	Berichtsjahr in T €	Vorjahr in T €
Verlustvorträge	6.710	5.757
Pensionen	370	229
Summe	7.080	5.986

Aktive Rechnungsabgrenzungsposten, langfristig (Aktiva B.6.)

Unter den langfristigen Rechnungsabgrenzungsposten werden Disagiobeträge von T€ 22 ausgewiesen. Die Disagiobeträge

werden jährlich durch planmäßige Abschreibungen über die Laufzeit der zugrunde liegenden Verbindlichkeiten vermindert.

Kurz- und langfristige Verbindlichkeiten (Passiva A. und B.)

Die Verbindlichkeiten werden zum Nennwert oder zum höheren Rückzahlungsbetrag bilanziert. Verbindlichkeiten (Passiva A. und B.) teilen sich wie folgt auf:

in T €	Kurzfristig		Langfristig		Gesamt	
	Berichtsjahr	Vorjahr	Berichtsjahr	Vorjahr	Berichtsjahr	Vorjahr
Finanzierungsverbindlichkeiten	70	69	30	99	100	168
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.068	1.108	4.013	3.619	5.081	4.727
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	795	1.037	0	0	795	1.037
Erhaltene Anzahlungen	55	391	0	0	55	391
Rückstellungen	6.256	6.401	1.797	1.530	8.053	7.931
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige Verbindlichkeiten	1.794	4.214	1.637	0	3.431	4.214
Latente Steuern	0	0	120	168	120	168
Summe	10.038	13.220	7.597	5.416	17.635	18.636

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind in voller Höhe gesichert durch Grundschulden, Forderungsabtretungen, Verpfändungen oder Sicherungsübereignungen. Unter den sonstigen Verbindlichkeiten sind die Verpflichtungen gegenüber den ehemaligen Mitgliedern des Vorstandes ausgewiesen, die bis 2007 auszuführen sind.

Kurzfristige Rückstellungen (Passiva A.5. und 6.)

Die Bildung und Bewertung der kurzfristigen Rückstellungen ist in Übereinstimmung mit IAS 37 vorgenommen worden. Mit ihrer Inanspruchnahme ist voraussichtlich innerhalb eines Jahres zu rechnen. Da die sonstigen Rückstellungen kurzfristiger Natur sind, erfolgte keine Abzinsung der Verpflichtungen.

Die kurzfristigen Rückstellungen gliedern sich wie folgt:

in T €	31.12.2001	Inanspruchnahme	Auflösung	Zuführung	31.12.2002
Steuerrückstellungen	342	89	1	34	286
Sonstige Rückstellungen					
Personalrückstellungen	2.434	1.821	137	3.691	4.167
Rückstellungen Kundenverkehr	575	6	145	22	446
Übrige Rückstellungen	3.050	1.292	701	300	1.357
Summe Sonstige Rückstellungen	6.059	3.119	983	4.013	5.970

Die Steuerrückstellungen beinhalten Rückstellungen für Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer früherer und laufender Geschäftsjahre sowie Grunderwerbsteuer. Die Zuführung betrifft Ertragsteuern des Berichtsjahres.

Die Personalrückstellungen beinhalten die Verpflichtungen gegenüber den Mitarbeitern für noch nicht genommenen Urlaub, geleistete Überstunden, Weihnachtsgeld, und im Wesentlichen Ansprüche durch die Beendigung von Arbeitsverhältnissen aus den Konsolidierungsmaßnahmen, die erst im folgenden Geschäftsjahr zu einem Ausgleich kommen. Die im

Vorjahr unter den Personalrückstellungen ausgewiesenen Verpflichtungen aus der Neupositionierung wurden aufgelöst. Die Rückstellungen aus dem Kundenverkehr betreffen mit dem überwiegenden Anteil Gewährleistungsansprüche. Darüber hinaus sind Rückstellungen für Wartungsverpflichtungen, denen keine kostendeckende Entgeltzahlung gegenübersteht, gebildet worden. Unter den übrigen Rückstellungen werden Rückstellungen für die mit dem Jahresabschlüssen verbundenen Aufwendungen gebildet. Weiterhin sind hier Rückstellungen für Verpflichtungen aus bezogenen aber noch nicht abgerechneten Leistungen erfasst.

Passive Rechnungsabgrenzung (Passiva A.7.)

Passive Rechnungsabgrenzungsposten (T€ 248) beinhalten im Wesentlichen abgegrenzte Erlöse sowie Zinszuschüsse. Im Vorjahr abgegrenzte Erlöse in Höhe von T€ 1.087 wurden im

Geschäftsjahr ertragswirksam im Ergebnis aus Neupositionierung ausgewiesen.

Passive latente Steuern (Passiva B.3.)

Passive latente Steuern ergeben sich aufgrund der erhöhten Abschreibungsdauer für Gebäude nach IAS im Vergleich zur Steuerbilanz. Passive latente Steuern sind ebenso aufgrund der echten Aufrechnungsdifferenzen im Rahmen der Schuldenkonsolidierung zu berücksichtigen.

Die passiven latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

Passive latente Steuern aus	Berichtsjahr in T €	Vorjahr in T €
Abschreibungen auf Gebäude	119	93
Schuldenkonsolidierung	1	75
Summe	120	168

Rückstellungen für Pensionen (Passiva B.4.)

Für die aktiven und ehemaligen Mitglieder des Vorstandes der ORBIS AG wird für die Zeit nach der Pensionierung Vorsorge getroffen. Die Altersversorgung ist leistungsorientiert (defined benefit plans) und rückstellungsfinanziert. Die Leistungen der ORBIS AG basieren auf der Beschäftigungsdauer und dem

Entgelt der Vorstandsmitglieder. Im Geschäftsjahr 2002 ergaben sich aus der leistungsorientierten Altersversorgung Aufwendungen von T€ 267, die bis auf die Zinsaufwendungen grundsätzlich in den Kosten der Funktionsbereiche enthalten sind.

Diese setzen sich wie folgt zusammen:

	Berichtsjahr in T €	Vorjahr in T €
Aufwand für im Geschäftsjahr erdiente Pensionsansprüche	126	109
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	0	240
Zinsaufwendungen	124	100
Amortisation versicherungsmathematischer Verluste	17	23
Summe	267	472

Die Pensionsrückstellungen für die leistungsorientierten Altersversorgungsansprüche werden gemäß IAS 19 nach der projected unit credit Methode in Verbindung mit einer dienstzeitorientierten degressiven Quotierung des Leistungsvektors (service-pro-rata-Methode) ermittelt. Dabei werden die zukünftigen Verpflichtungen unter Anwendung versicherungsmathematischer Verfahren bei vorsichtiger Einschätzung der relevanten Einflussgrößen bewertet. Die unter dynamischen Gesichtspunkten nach Eintritt des Versorgungsfalles zu erwartenden Versorgungsleistungen werden über die gesamte Beschäftigungszeit

der Vorstandsmitglieder verteilt. Neben Annahmen zur Lebenserwartung sind die folgenden Rechnungsparameter von Bedeutung:

Rechnungszinsfuß	5,75 %
Erwartete Einkommensentwicklung	3,00 %
Erwartete Rentenentwicklung	2,00 %

Die rückstellungsfinanzierten Versorgungsverpflichtungen stellen sich unter Berücksichtigung der zuvor dargestellten Berechnungsgrundlagen wie folgt dar:

	Berichtsjahr in T €	Vorjahr in T €
Bilanzielle Nettoverpflichtung zum Jahresbeginn	1.530	1.058
Altersversorgungsaufwendungen	267	472
Rentenzahlungen	0	0
Bilanzielle Nettoverpflichtung zum Jahresende	1.797	1.530

Die in der Bilanz ausgewiesenen Pensionsverpflichtungen decken mit T€ 737 die Verpflichtungen gegenüber den ehemaligen Vorständen ab und erhöhen sich zukünftig um die Zinskomponente der Altersversorgungsaufwendungen. Aus sogenannten versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten (z. B. aufgrund abweichender Einkommenstrends

gegenüber den Rechnungsannahmen) ergeben sich noch nicht ertragsmäßig verrechnete Anpassungsbeträge zwischen dem versicherungsmathematischen Anwartschaftsbarwert und der bilanziellen Rückstellung. Diese Beträge werden nach IAS 19 über die künftige durchschnittliche Restdienstzeit der Versorgungsanwärter bilanziell erfasst und ergebniswirksam verrechnet.

Die Überleitung zwischen dem Anwartschaftsbarwert und der bilanziellen Nettoverpflichtung ergibt sich wie folgt:

	Berichtsjahr in T €	Vorjahr in T €
Anwartschaftsbarwert der Versorgungszusagen	1.536	2.022
Anpassungsbetrag aufgrund nicht realisierter versicherungsmathematischer (+) Gewinne/(-) Verluste	261	-492
Bilanzielle Nettoverpflichtung	1.797	1.530

Minderheitenanteile (Passiva C.)

Die Anteile der anderen Gesellschafter beinhalten die den Minderheitsgesellschaftern der im Rahmen der Kapitalkonsolidierung einbezogenen Tochterunternehmen am Eigenkapital zustehenden Anteile und deren Anteil am Ergebnis.

Eigenkapital (Passiva D.)

Die Konzerneigenkapitalveränderung für das Geschäftsjahr 2002 ist als Anlage dem Anhang beigefügt.

Gezeichnetes Kapital (Passiva D.1.)

Als gezeichnetes Kapital wird das Grundkapital der ORBIS AG ausgewiesen. Das gezeichnete Kapital in Höhe von T€ 9.100 ist aufgeteilt in 9.100.000 Stückaktien mit jeweils einem rechnerischen Anteil von € 1 am Grundkapital der Gesellschaft. Die außerordentliche Hauptversammlung vom 16. August 2000

hat das genehmigte Kapital auf T€ 4.550 zur Ausgabe von neuen Stammstückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen festgesetzt. Die Ermächtigung des Vorstands, die Kapitalerhöhung mit Zustimmung des Aufsichtsrates durchzuführen, ist bis zum 16. August 2005 befristet. Der Beschluss ist am 10. November 2000 in das Handelsregister eingetragen worden.

Des weiteren hat die Hauptversammlung vom 16. August 2000 das bedingte Kapital zur Einlösung von Aktienoptionen, die im Rahmen des am gleichen Tag beschlossenen Aktienoptionsplans gewährt wurden, auf T€ 455 durch Ausgabe von auf den Inhaber lautenden Stückaktien festgesetzt. Die bedingte Kapitalerhöhung ist am 13. September 2000 in das Handelsregister eingetragen worden.

Kapitalrücklage (Passiva D.2.)

Unter der Kapitalrücklage wird das Agio abzüglich der Emissionskosten aus der Emission der Aktien in 2000 ausgewiesen. Es ergaben sich keine Änderungen gegenüber dem Vorjahr.

Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung (Passiva D.3.)

Die Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung ist Folge der Umrechnung nach der modifizierten Stichtagsmethode. Die Differenz ergibt sich aus der Umrechnung der Posten der Gewinn- und Verlustrechnung der ORBIS America Inc. zum Durchschnittskurs und des Eigenkapitals der ORBIS America Inc. zum historischen Kurs der Erstkonsolidierung einerseits und dem Stichtagskurs andererseits.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen/Haftungsverhältnisse

Zum Bilanzstichtag bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen im Wesentlichen für Büroräume und Betriebs- und Geschäftsausstattung in folgender Höhe:

2003 in T €	2004 in T €	2005 in T €	2006 in T €	Folgejahre in T €
1.228	657	286	1	0

III. Angaben zu einzelnen Posten der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2002 ist nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt und in Anlehnung an die Anforderungen der Deutsche Börse AG gegliedert worden.

Umsatzerlöse (GuV 1.)

Die Umsatzerlöse werden realisiert, wenn der Zufluss des wirtschaftlichen Nutzens wahrscheinlich ist und die Höhe der Umsatzerlöse verlässlich bestimmt werden kann. Die Erlöse werden netto ohne Umsatzsteuer, Rabatte, Skonti und Boni erfasst, wenn die Lieferung oder die Leistung ausgeführt wurde sowie der Gefahrenübergang stattgefunden hat. Bei den Umsatzerlösen handelt es sich in Höhe von T€ 24.965 um Beratungsleistungen einschließlich der vertragsmäßigen Erstattungen von Reisekosten in den Kundenprojekten.

Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen (GuV 2.)

In dieser Position werden die Kosten der umgesetzten Leistungen ausgewiesen. Sie beinhalten neben den direkt zurechenbaren Kosten wie den Personal- und Materialkosten auch die Gemeinkosten.

Den wesentlichen Anteil an den Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen bilden die Personalkosten der Berater. Infolge der im Geschäftsjahr verfolgten Zielsetzung der Rückkehr zur Profitabilität sind die Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen mit einem zusätzlichen Aufwand von T€ 2.197 belastet. Ebenfalls werden die Reisekosten und Kfz-Kosten der Berater unter dieser Position ausgewiesen. Die Kosten der Personalentwicklung der Berater, um diese entsprechend den Kundenbedürfnissen fortzubilden, sind ebenfalls unter dieser Position erfasst.

Vertriebskosten (GuV 4.)

Hier werden die Kosten der Vertriebsorganisation, der Werbung und Marktforschung sowie die Abschreibungen auf Forderungen ausgewiesen.

Durch die seit der Neupositionierung nur noch auf die Vermarktung von Beratungsleistungen ausgerichtete Werbung und Öffentlichkeitsarbeit sind im Geschäftsjahr 2002 Werbe- und Marketingkosten aus dem Beratungsgeschäft in Höhe von rund 3 % bezogen auf die Umsatzerlöse angefallen. Mit einem Anteil von 51 % an den gesamten Vertriebskosten bilden die Personalkosten auch in dieser Position den bedeutendsten Anteil an den Vertriebskosten, die ebenfalls mit Aufwendungen aus der Konsolidierung in Höhe von 10 % an den gesamten Vertriebskosten belastet sind. Mit einem Aufwand von 4 % bezogen auf die Umsatzerlöse sind Risiken aus den Forderungen gegen Kunden unter den Vertriebskosten enthalten.

Allgemeine Verwaltungskosten (GuV 5.)

Zu den Verwaltungskosten gehören die Personal- und Sachkosten der Verwaltungsstellen.

Die Aktien der ORBIS AG werden mit Zulassung der Deutschen Börse AG vom 15. Januar 2003 im Prime Standard im geregelten Markt der Deutschen Börse gehandelt. Mit der Rechtsform der AG und der Börsennotierung sind Kosten für Maßnahmen des Investor Relations, der Ausrichtung der Hauptversammlung, der Erstellung der Geschäfts- und Quartalsberichte nach international anerkannten Rechnungslegungsvorschriften sowie dem Designated Sponsoring verbunden, die insgesamt 7 % der Verwaltungskosten ausmachen. Unter dieser Position werden ebenfalls die Kosten des Vorstandes der ORBIS AG ausgewiesen, die durch die Veränderung der Führungsstruktur einmalig belastet sind. Darüber hinaus werden die Kosten aus den einzelnen Stabstellen hier erfasst. Der Anteil der Personalkosten an den gesamten Verwaltungskosten beträgt 69 %, die mit T€ 361 durch Maßnahmen der Konsolidierung belastet sind.

Forschungs- und Entwicklungskosten (GuV 6.)

Mit der strategischen Neupositionierung im Herbst 2001 wurde die Produktentwicklung der eigenen CRM-Software eingestellt. Infolgedessen werden im Geschäftsjahr 2002 keine Forschungs- und Entwicklungskosten mehr ausgewiesen. Leistungen für die eigenentwickelten und in der Vergangenheit veräußerten Softwaresysteme und hieraus resultierenden Kosten fallen nur noch im Rahmen bestehender Vereinbarungen mit Kunden an und sind in den Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen enthalten.

Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen (GuV 7.)

Die sonstigen betrieblichen Erträge gliedern sich im Einzelnen wie folgt auf:

	Berichtsjahr in T €	Vorjahr in T €
Erträge aus Kfz-Sachbezügen	596	684
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	379	32
Erträge aus Versicherungsentschädigungen	46	39
Erträge aus Zinszuschüssen	41	52
Übrige Erträge und Aufwendungen, saldiert	138	213
Summe	1.200	1.020

In den übrigen Erträgen werden im Wesentlichen Erträge aus Weiterbelastungen an Dritte und aus der Kantine erfasst.

Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwert (GuV 8.)

Es handelt sich um die Abschreibungen auf die Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung.

Ergebnis aus Neupositionierung (GuV 9.)

Im Vorjahr wurde aufgrund der Neupositionierung des ORBIS Konzerns der Geschäftsbereich „Solutions“ eingestellt. Die hieraus im Geschäftsjahr 2002 noch resultierenden Aufwendungen und Erträge werden in Anwendung von IAS 35 (Discontinuing Operation) als gesonderter Posten in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung aufgeführt.

Aus dem im Geschäftsjahr 2001 im Rahmen der strategischen Neupositionierung des ORBIS Konzerns eingestellten Geschäftsbereich Solutions wurde im Geschäftsjahr 2002 ein positives Ergebnis von T€ 1.728 (Vorjahr T€ 471) erzielt. Insbesondere durch die Inanspruchnahme der für die Einstellung des Geschäftsbereiches Solutions gebildeten Rückstellungen ergibt sich ein Cash Flow von T€ -3.218 (Vorjahr T€ 11.478). Aus dem Ergebnis des eingestellten Geschäftsbereiches Solutions und einer Steuerertragsquote von 40 % resultiert ein Steuer-aufwand von T€ 676.

Finanzergebnis (GuV 11.)

Das Finanzergebnis gliedert sich im Einzelnen folgendermaßen:

	Berichtsjahr in T €	Vorjahr in T €
Abschreibungen auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	-723	-44
Verluste aus Finanzanlagen	-99	-223
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	461	676
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-327	-456
Ergebnis aus Endkonsolidierung	277	0
Summe	-411	-47

Die im Umlaufvermögen ausgewiesenen Floating Rate Notes wurden in Höhe von T€ 723 auf ihren Börsenkurs am Stichtag abgewertet.

Fremdkapitalkosten werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie angefallen sind.

Steuern vom Einkommen und Ertrag (GuV 14.)

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag gliedern sich wie folgt:

	Berichtsjahr in T €	Vorjahr in T €
Laufende Ertragsteuern	-35	-10
Latente Steuern	1.149	2.682
Summe	1.114	2.672

Einzelangaben zu den gebildeten aktiven bzw. passiven latenten Steuern sind dem vorhergehenden Abschnitt II. zu entnehmen. Bei der Bildung der latenten Steuern wird ein Ertragsteuersatz von 40 % für die inländischen Kapitalgesellschaften zugrunde gelegt. Weiter wurde unterstellt, dass die vorhandenen steuerlichen Verlustvorträge auf Basis der derzeitigen steuerlichen Gesetzeslage unbegrenzt nutzbar bleiben. Die aktiven latenten Steuern aus den bewerteten steuerlichen

Verlustvorträgen werden zukünftig in dem Masse gemindert, in dem die Gesellschaften Gewinne erzielen. Gem. IAS 12.27 werden auf die steuerlich nicht anzuerkennenden Aufwendungen aus der Bildung von Rückstellungen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften keine latenten Steuern gerechnet, da aufgrund der bestehenden Verlustvorträge nicht mit einem steuerpflichtigen Ertrag gerechnet wird.

Die tatsächliche Steuerertragsquote ergibt sich wie folgt:

	Berichtsjahr in T €	Vorjahr in T €
Konzernjahresfehlbetrag vor Steuern und Minderheitenanteilen	-9.322	-9.587
Steuern vom Einkommen und Ertrag	1.114	2.672
Tatsächliche Steuerertragsquote	-12,0%	-27,9%

Die erwartete Steuerertragsquote berechnet sich nach folgenden Modifikationen:

	Berichtsjahr in T €	Vorjahr in T €
Konzernjahresfehlbetrag vor Steuern und Minderheitenanteilen	-9.322	-9.587
Nicht steuerbares Ergebnis aus der Konsolidierung	-310	507
Anpassung steuerliche Verlustvorträge und nicht abzugsfähige Aufwendungen	4.698	3.098
Anrechenbare Verluste aus Vorjahren	0	-700
Nicht bewertete Verluste aus laufendem Jahr und Vorjahren	2.149	0
Bemessungsgrundlage für die Berechnung des erwarteten Steuerertrags	-2.785	-6.682
Steuern vom Einkommen und Ertrag	1.114	2.672
Erwartete Steuerertragsquote	40 %	40 %

Materialaufwand

	Berichtsjahr in T €	Vorjahr in T €
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	117	382
Aufwendungen für bezogene Leistungen	861	2.728
Summe	978	3.110

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen beinhalten ausschließlich fremdbezogene Programmierarbeiten und ähnliche Leistungen.

Personalaufwand

	Berichtsjahr in T €	Vorjahr in T €
Löhne und Gehälter	22.593	23.840
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	3.703	4.056
<i>davon für Altersversorgung</i>	296	671
Summe	26.296	27.896

Im Geschäftsjahr 2002 waren in den Gesellschaften der ORBIS-Gruppe durchschnittlich 305 (Vorjahr: 409) Mitarbeiter beschäftigt. Zum Bilanzstichtag betrug die Anzahl der beschäftigten Mitarbeiter 270 (Vorjahr: 383)

Abschreibungen

Es lagen keine Wertminderungen von Vermögensgegenständen vor, die nach IAS 36 außerplanmäßige Abschreibungen auf den erlösbaren Betrag (recoverable amount) erfordert hätten.

IV. Angaben zur Kapitalflussrechnung

Die als Anlage beigefügte Konzern-Kapitalflussrechnung ist nach den Vorgaben des deutschen Rechnungslegungsstandards Nr. 2 (DRS2) gemäß Bekanntmachung vom 31. Mai 2000 des Deutschen Rechnungslegungs Standards Committes e.V. (DRSC) erstellt. Sie entspricht den Anforderungen des IAS 7 „cash flow statements“. Danach ist zwischen Zahlungsströmen aus operativer, investiver und Finanzierungstätigkeit unterschieden worden. Die in der Kapitalflussrechnung ausgewiesene Liquidität beinhaltet Barmittel, Bankguthaben, jederzeit veräußerbare Wertpapiere des Umlaufvermögens und kurzfristige Bankverbindlichkeiten (Kontokorrentkredite).

Die gesondert dargestellten Anpassungen aus Wechselkursumrechnung resultierten aus der vorgenommenen Fremdwährungsumrechnung der einbezogenen US-Tochtergesellschaft in den Konzernabschluss. Ebenfalls wurden dort bewertungsbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds aufgrund von Wertberichtigungen auf die Floating Rate Notes ausgewiesen.

Die liquiden Mittel am Jahresende setzen sich zusammen aus Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten unter Berücksichtigung kurzfristiger Kontokorrentkredite sowie aus Wertpapieren des Umlaufvermögens in Form von Floating Rate Notes. Die Wertpapiere sind zum Handel an der Börse zugelassen und damit kurzfristig veräußerbar.

V. Angaben zu den Unternehmensorganen der ORBIS AG

Dem Vorstand gehörten im Geschäftsjahr 2002 an:

- ◆ Herr Thomas Gard (Sprecher), Urexweiler
- ◆ Herr Stefan Mailänder, Ensdorf
- ◆ Herr Klaus Kieren (Sprecher), Überherrn
(bis zum 30. Dezember 2002)
- ◆ Herr Ulrich Thiele, Saarbrücken
(bis zum 30. Dezember 2002)

Die Gesamtbezüge des Vorstandes betragen im Geschäftsjahr 2002 T€ 875. Zum 31. Dezember 2002 halten die Mitglieder des Vorstands Stück 2.100.000 Aktien der Gesellschaft. Aus dem Aktienoptionsplan wurden dem Vorstand Stück 6.000 Bezugsrechte eingeräumt.

Im Zusammenhang mit dem Ausscheiden zweier Vorstände aus der Gesellschaft entsteht im Geschäftsjahr ein einmaliger Aufwand von insgesamt T€ 2.178 unter Berücksichtigung der Veränderung der Verpflichtung aus der weiterhin bestehenden Pensionszusage. Die Verpflichtungen aus den beendeten Vorstandsverträgen werden unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die ausgeschiedenen Mitglieder des Vorstandes halten unverändert Stück 2.100.000 Aktien der Gesellschaft. Aus dem Aktienoptionsplan wurden ihnen Stück 6.000 Bezugsrechte eingeräumt.

Der Aufsichtsrat wird gebildet von:

- ◆ Herr Prof. Wolf-Jürgen Schieffer (Vorsitzender),
Dipl.-Math., Hochschullehrer, Völklingen
- ◆ Herr Prof. Werner Koetz,
Dipl.-Math., Hochschullehrer, St. Ingbert
- ◆ Herr Dr. Uwe G. Spörl,
Dipl.-Math., Unternehmensberater (bis zum 5. Februar 2003
Mitglied des Vorstandes der Walter AG, Wimsheim)

Bis zum 5. Februar 2003 war Herr Dr. Ing. Uwe G. Spörl Mitglied des Boards of Directors der Walter Grinders Inc. (USA), der Walter AG Singapore Ptl. Ltd., der Walter Korea Ltd., der Wuxi-Walter Co. Ltd. (China) und der Walter Speedmax Pty. Ltd. (Australien) gewesen. Die anderen Mitglieder des Aufsichtsrates gehören keinen Aufsichtsräten anderer Unternehmen an.

Die Vergütung des Aufsichtsrates betrug im Geschäftsjahr T€ 40.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats halten Stück 2.100.000 Aktien der ORBIS AG.

Die ORBIS AG hat im November 2000 mit zwei Mitgliedern des Aufsichtsrates Verträge abgeschlossen, die hauptsächlich Tätigkeiten für Imagepflege und Öffentlichkeitsarbeit umfassen. Hierfür wurden im Geschäftsjahr T€ 36 gezahlt.

VI. Erklärung gemäß § 161 AktG

Die ORBIS AG als Mutterunternehmen des ORBIS Konzerns ist mit ihren Aktien am geregelten Markt notiert. Gem. § 161 AktG haben der Vorstand und der Aufsichtsrat einer börsennotierten Aktiengesellschaft zu erklären, dass den „Empfehlungen Regierungskommission Deutscher Corporate Gover-

nance Codex“ entsprochen wurde und wird sowie welche Empfehlungen nicht angewendet wurden und werden. Diese Erklärung für die ORBIS AG wurde im Dezember 2002 abgegeben und ist allen Aktionären auf der Homepage der ORBIS AG dauerhaft zugänglich gemacht worden.

VII. Angaben zur Segmentberichterstattung

Infolge der strategischen Neuausrichtung im Herbst 2001 wurde der Geschäftsbereich Solutions eingestellt. Seitdem beraten die Unternehmen des ORBIS-Konzerns ihre Kunden insbesondere bei der Einführung von SAP-Produkten. Darüber hinaus werden Leistungen in den Bereichen Strategie-, Management-, Geschäftsprozess- und Multimedia-Beratung erbracht. Damit ist ORBIS mit diesem Portfolio in der Lage, ganzheitliche eBusiness-Lösungen zu entwickeln und zu implementieren. Infolge der Einheitlichkeit der erbrachten Leistungen des ORBIS Konzern unterbleibt im Geschäftsjahr eine Unterteilung in getrennte berichtspflichtige Segmente im Sinne von IAS 14.

Im Geschäftsbereich Solutions wurden im vergangenen Geschäftsjahr T€ 5.732 externe Erträge aus der laufenden Geschäftstätigkeit bei einem Segmentergebnis von T€ -7.781 erzielt. Dem Bereich waren T€ 2.235 Vermögenswerte und T€ 4.149 Verbindlichkeiten zugeordnet.

Auf eine Segmentierung nach Regionen wurde verzichtet, da die ORBIS-Gruppe überwiegend in Deutschland tätig war.

VIII. Angaben zum Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie wird nach IAS 33 mittels Division des Konzernperiodenergebnisses durch die durchschnittliche Zahl der Aktien errechnet.

Die im Rahmen des Aktienoptionsplans vom 16. August 2000 begebenen Bezugsrechte führen nach IAS 33 zu einem verwässernden Ergebnis je Aktie, wenn ihre Einlösung die Ausgabe von Stammaktien zu einem Wert unterhalb des beizulegenden Zeitwerts zur Folge hat.

In der Hauptversammlung am 16. August 2000 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates 455.000 Bezugsrechte im Rahmen des Aktienoptionsplans auszugeben. Mit Zustimmung des Aufsichtsrates vom 26. September 2000 wurden hieraus Stück 260.950 an den berechtigten Personenkreis ausgegeben. Diese können frühestens nach Ablauf von zwei Jahren nach ihrer Ausgabe ausgeübt werden. Die Laufzeit der ausgegebenen Aktienoptionen endet am 25. September 2005.

Gemäß der Stellungnahme des IDW zur Rechnungslegung: Einzelfragen zur Anwendung von IAS (IDW RS HFA 2) wird jedoch entsprechend IAS 33.31 unterstellt, dass die im Aktienoptionsplan vereinbarte Wartezeit am Abschlussstichtag endet. Der Aktienoptionsplan sieht einen Mindestbasispreis bei Ausübung der Bezugsrechte von 50 % des Emissionskurses vor. Der Emissionskurs der Aktie der ORBIS AG betrug € 14, der Mindestbasispreis bei Ausübung der Bezugsrechte beträgt demnach € 7. Am Abschlussstichtag notierte die Aktie der ORBIS AG dauerhaft unterhalb € 7, so dass die fiktive Ausübung der Bezugsrechte am Abschlussstichtag keine Ausgabe von Stammaktien zu einem Wert unterhalb des beizulegenden Wertes zur Folge hätte. Der Aktienoptionsplan hat demzufolge keine verwässernde Wirkung bei der Ermittlung des Ergebnis je Aktie. Weiterhin wurden keine anderen Rechte mit verwässernder Wirkung begeben.

ORBIS AG, Saarbrücken, den 28. Februar 2003


Thomas Gard


Stefan Mailänder

		Berichtsjahr	Vorjahr
Jahresfehlbetrag	T €	-8.099	-6.772
unverwässerte Aktienanzahl	Stück	9.100.000	9.100.000
unverwässertes Ergebnis je Aktie	€	-0,890	-0,744

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

Anschaffungs- und Herstellungskosten

Stand am 01.01.02	Zugang	Zugang Erstkonsolidierung	Abgang	Abgang End- konsolidierung	Währungs- differenz	Stand am 31.12.02
----------------------	--------	------------------------------	--------	-------------------------------	------------------------	----------------------

Alle Angaben in EURO

I. Sachanlagen

1. Grundstücke und Bauten	5.180.386,65					5.180.386,65	
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.533.044,25	348.003,15		-175.655,50	-175.241,37	-18.659,78	3.511.490,75
	8.713.430,90	348.003,15	0,00	-175.655,50	-175.241,37	-18.659,78	8.691.877,40

II. Immaterielle Vermögensgegenstände

1. Entwicklungskosten	7.755.688,86						7.755.688,86
2. Gewerbliche Schutzrechte und Lizenzen	947.119,80	24.555,06		-10.968,45	-27.062,02		933.644,39
	8.702.808,66	24.555,06	0,00	-10.968,45	-27.062,02	0,00	8.689.333,25

III. Finanzanlagen

1. Anteile an verbundenen Unternehmen							0,00
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen							0,00
3. Beteiligungen	224.098,19			-224.098,19			0,00
	224.098,19	0,00	0,00	-224.098,19	0,00	0,00	0,00

IV. Firmenwert

	5.573.121,91		10.600,15		-49.561,63		5.534.160,43
--	--------------	--	-----------	--	------------	--	--------------

Anlagevermögen gesamt	23.213.459,66	372.558,21	10.600,15	-410.722,14	-251.865,02	-18.659,78	22.915.371,08
------------------------------	----------------------	-------------------	------------------	--------------------	--------------------	-------------------	----------------------

Abschreibungen							Buchwerte	
Stand am 01.01.02	Zugang	Zugang durch Erstkonsolidierung	Abgang	Abgang End- konsolidierung	Währungs- differenz	Stand am 31.12.02	Stand am 31.12.02	Stand am 31.12.01
Alle Angaben in EURO							Alle Angaben in EURO	
400.888,86	114.405,00					515.293,86	4.665.092,79	4.779.497,79
1.940.742,80	600.834,16		-119.492,25	-62.390,37	-13.305,65	2.346.388,69	1.165.102,06	1.592.301,45
2.341.631,66	715.239,16	0,00	-119.492,25	-62.390,37	-13.305,65	2.861.682,55	5.830.194,85	6.371.799,24
7.755.688,86						7.755.688,86	0,00	0,00
791.693,80	61.114,06		-10.042,45	-9.161,02		833.604,39	100.040,00	155.426,00
8.547.382,66	61.114,06	0,00	-10.042,45	-9.161,02	0,00	8.589.293,25	100.040,00	155.426,00
						0,00	0,00	0,00
						0,00	0,00	0,00
223.098,19	999,00		-224.097,19			0,00	0,00	1.000,00
223.098,19	999,00	0,00	-224.097,19	0,00	0,00	0,00	0,00	1.000,00
1.106.585,66	641.969,40			-6.608,63		1.741.946,43	3.792.214,00	4.466.536,25
12.218.698,17	1.419.321,62	0,00	-353.631,89	-78.160,02	-13.305,65	13.192.922,23	9.722.448,85	10.994.761,49

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

vom 01. Januar bis zum 31. Dezember 2002

	Stand 01. Januar		Zuführungen durch Anteilseigner		Sonstige Veränderungen		Stand 31. Dezember	
	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002
Veränderungsrechnung in T €								
1. Gezeichnetes Kapital	9.100	9.100	0	0	0	0	9.100	9.100
2. Kapitalrücklage	25.182	25.182	0	0	0	0	25.182	25.182
3. Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	-25	-58	0	0	-33	51	-58	-7
4. Verlustvortrag	-3.600	-3.600	0	0	0	-6.772	-3.600	-10.372
5. Konzern-Fehlbetrag	0	-6.772	0	0	-6.772	-1.327	-6.772	-8.099
Eigenkapital, gesamt	30.657	23.852	0	0	-6.805	-8.048	23.852	15.804

Konzern-Kapitalflussrechnung

zum 31. Dezember 2002

	2002	2001
1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		
Periodenergebnis (einschließlich Ergebnisanteilen von Minderheitsgesellschaftern) vor außerordentlichen Posten	-8.099	-6.772
+/- Abschreibungen / Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1.419	7.648
+/- Zunahme / Abnahme der Rückstellungen	122	3.334
+/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen / Erträge	-249	-2.674
-/+ Gewinn / Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	41	563
-/+ Zunahme / Abnahme der Vorräte	56	17
-/+ Zunahme / Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.225	-474
-/+ Zunahme / Abnahme der sonstigen Vermögensgegenstände, aktive Rechnungsabgrenzung	55	5
+/- Zunahme / Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-312	-1.532
+/- Zunahme / Abnahme der sonstigen Verbindlichkeiten, passive Rechnungsabgrenzung	-1.118	3.001
= Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	-5.860	3.116
2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	16	0
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-343	-960
- Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-24	-2.288
- Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	0	-203
- Auszahlungen aus dem Erwerb von konsolidierten Unternehmen und sonstigen Geschäftsanteilen	0	-152
= Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-351	-3.603
3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	1.790	0
+/- Veränderung der Minderheitenanteile	-171	-2
- Auszahlungen aus der Tilgung von Finanzkrediten	-1.106	-777
= Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	513	-779
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	-5.698	-1.266
+/- Wechselkurs-, konsolidierungskreis- und bewertungsbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	-671	-34
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	15.323	16.623
= Finanzmittelfonds am Ende der Periode	8.954	15.323

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der ORBIS AG, Saarbrücken, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2002 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses liegen in der Verantwortung des Vorstandes der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den International Financial Reporting Standards (IFRS)/International Accounting Standards (IAS) 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 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 IFRS/IAS 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 vom Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2002 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht zusammen mit den übrigen Angaben des Konzernabschlusses insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2002 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichtes nach deutschem Recht erfüllen. Die Prüfung des für die Befreiung von der handelsrechtlichen Konzernrechnungslegungspflicht erforderlichen Einklanges der Konzernrechnungslegung mit der 7. EU-Richtlinie haben wir auf der Grundlage der Auslegung der Richtlinie durch das Deutsche Rechnungslegungs Standards Committee (DRSC) vorgenommen.

Düsseldorf, den 5. März 2003

Röf's WP Partner AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Claus F. Vogt
– Wirtschaftsprüfer –



Sylvia Fischer
– Wirtschaftsprüferin –

Impressum

Konzeption & Redaktion

Gavin Anderson & Company Worldwide, Frankfurt

Gestaltung

7°OST Werbeagentur, Saarbrücken

Fotografie

Foto Fontaine, Saarbrücken

PhotoDisc

Tom Gundelwein, Saarbrücken

André Mailänder, Saarbrücken

ORBIS Archiv

Druck

fischerdruck, Gündingen

Kontakt

Investor Relations

Telefon +49 (0) 6 81 / 99 24-999

ir-orbis@orbis.de

ORBIS AG

Nell-Breuning-Allee 3–5

D-66115 Saarbrücken

Telefon +49 (0) 6 81 / 99 24-0

Telefax +49 (0) 6 81 / 99 24-111

info@orbis.de

www.orbis.de

APO – Advanced Planner and Optimizer

APO als SAP-Applikation dient der Planung und Optimierung der Kundenauftragsbearbeitung in Echtzeit über die gesamte Lieferkette, wofür Funktionen wie Simulation, Früherkennung, Engpasserkennung integriert sind.

BI – Business Intelligence

Mit Business Intelligence bezeichnet man komplexere Auswertungen aus betriebswirtschaftlichen Informationssystemen, die unternehmensbezogene Daten intelligent auswerten und sie grafisch aufbereiten. Ziel der Analyse ist es, aus der Vielzahl häufig unstrukturierter Unternehmens-, Markt- und Wettbewerbsdaten handlungsgerichtetes, strategisches Wissen über die Position, Performance, Fähigkeiten und Intentionen des eigenen wie auch konkurrierender Unternehmen zu gewinnen.

CRM – Customer Relationship Management

Unter CRM (Kundenbeziehungsmanagement) versteht man Softwaremodule zur Verzahnung aller Abläufe zwischen Kunden und Unternehmen. Das Spektrum reicht von der Kontaktaufnahme über die Pflege von Kundendaten und die Auftragsabwicklung bis hin zum Kundenservice. CRM-Systeme stellen Informationen zu Kunden und deren Kaufverhalten bereit und unterstützen die Steuerung und Planung von Marketingmaßnahmen mit dem Ziel der langfristigen Kundenbindung.

eBusiness – Electronic Business

Der Begriff beschreibt die Digitalisierung sämtlicher Geschäftsprozesse zum Zwecke der vollautomatischen Abwicklung von Transaktionen über das Internet.

eLearning – Electronic Learning

eLearning, also computerunterstütztes Lernen, verbindet die Komponenten Interaktivität und Multimedialität. Über rechnergestützte Schulungsprogramme können Unternehmen ihre Mitarbeiter beispielsweise in den Themen PC-Kenntnisse, Technisches Fachwissen und Beherrschen der englischen Sprache aus- und weiterbilden.

ERP – Enterprise Resource Planning

Unter dem Kürzel ERP werden unternehmensübergreifende Standardsoftware-Lösungen zusammengefasst, die zum Optimieren und Lenken von Geschäftsprozessen wie Vertrieb, Einkauf, Materialdisposition, Produktionsplanung und -steuerung (PPS), Arbeitsvorbereitung, Lagerverwaltung, Buchhaltung oder Personalwesen eingesetzt werden. Diese Systeme sind hoch komplex und ein Einsatz dieser Software erfordert oftmals eine Änderungen der internen Prozesse. Das am weitesten verbreitete ERP-Standardsystem ist SAP R/3.

LES – Logistics Execution System

Das LES ist Teil einer SCM-Lösung und verbindet Produktion, Beschaffung, Lagermanagement, Distribution, Transport und Verkauf. Das LES-Modul von SAP beinhaltet zwei Anwendungen: das Transportmanagement und das Lagermanagement.

PDM – Product Data Management

Der Begriff beschreibt Systeme zur Produktdatenverwaltung. Durch den Einsatz von PDM-Technologie soll erreicht werden, dass alle Beteiligten (z. B. Zulieferer und Hersteller oder mehrere Konstruktions-Ingenieure) eines komplexen Produktes mit den jeweils aktuellsten Versionen und Varianten arbeiten.

PLM – Product Lifecycle Management

Mit Product Lifecycle Management sollen die technischen Barrieren beseitigt werden, die bislang die Zusammenarbeit zwischen den Personen, die Produkte entwickeln, und den Personen, die sie produzieren, kaufen und einsetzen, behindert haben. Durch den Einsatz der Technologien, die das Internet zur Verbesserung der Zusammenarbeit zur Verfügung stellt, kann die Produktentwicklung innovativer gestaltet werden bei gleichzeitiger Verkürzung von Arbeitszyklen, Rationalisierung der Fertigung und Senkung von Produktionskosten.

SCM – Supply Chain Management

Hierunter versteht man die Abstimmung aller logistischen Vorgänge und Funktionen innerhalb der Wertschöpfungskette eines Unternehmens vom Lieferanten bis zum Verbraucher mit der Zielsetzung, den Kundenservice zu optimieren und gleichzeitig die Kosten zu minimieren. SCM-Systeme verzahnen die gesamte unternehmensinterne und -externe Wertschöpfungskette vom Rohmateriallieferanten bis hin zum Endkunden, indem alle relevanten Daten zwischen den Gliedern der Kette ausgetauscht werden.

SRM Supplier Relationship Management

SRM beschreibt den Ansatz eines vernetzten Einkaufs durch fokussierte Beschaffungsstrategien, optimale Lieferantenzertifizierungs- und Auswahlprozesse, unternehmensweite Standards sowie den effizienten Sourcing- und Beschaffungsprozess entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Komplexe und umfassende Lieferantendaten werden mit SRM nicht nur verwaltet, sondern kontinuierlich analysiert und die Ergebnisse daraus dynamisch umgesetzt.

ORBIS AG
Nell-Breuning-Allee 3–5
D-66115 Saarbrücken
Telefon +49 (0) 6 81/99 24-0
Telefax +49 (0) 6 81/99 24-111
info@orbis.de
www.orbis.de