



Changing the rules of business™

ILOG MELDET ERGEBNISSE FÜR DAS VIERTE QUARTAL UND DAS GESCHÄFTSJAHR 2008

Bad Homburg v. d. H. – 30. Juli 2008 - ILOG® (NASDAQ: ILOG; Euronext: ILO, ISIN: FR0004042364) hat die Ergebnisse für das am 30. Juni 2008 zu Ende gegangene vierte Quartal des Geschäftsjahres 2008 bekannt gegeben. Der Umsatz beträgt 46,1 Millionen US-Dollar, der Nettogewinn erreichte eine Höhe von 0,1 Millionen US-Dollar, und der verwässerte Gewinn pro Aktie nach GAAP belief sich auf 0,00 US-Dollar. Im vierten Quartal des Vorjahres hatte der Umsatz bei 46,3 Millionen US-Dollar gelegen, als Nettogewinn hatten 1,9 Millionen US-Dollar verbucht werden können, und der Gewinn pro Aktie hatte 0,10 US-Dollar betragen.

Das Unternehmen meldete außerdem die Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2008. Es wurde ein Umsatz von 181 Millionen US-Dollar erzielt, was einer Steigerung von 12 Prozent gegenüber dem Umsatz von 161,5 Millionen US-Dollar im vorherigen Geschäftsjahr entspricht. Außerdem beliefen sich der Nettogewinn auf 0,5 Millionen US-Dollar und der Gewinn pro Aktie auf 0,03 US-Dollar. Demgegenüber standen ein Nettogewinn von 4,9 Millionen US-Dollar und ein Gewinn pro Aktie von 0,26 US-Dollar für das Geschäftsjahr 2007. Das Unternehmen schließt das Geschäftsjahr mit einem Kassenstand von rund 74 Millionen US-Dollar.

„Im vierten Quartal sahen wir uns einem schwierigen Umfeld gegenüber, insbesondere im Finanzsektor, welcher noch immer eines der Hauptgeschäftsfelder von ILOG ist. Anstatt wie im vergangenen Jahr erfolgreich unseren Kundenstamm zu erweitern, haben einige Unternehmen auf Grund der Finanzkrise Business Rule Management Systems (BRMS) Projekte aufgeschoben oder gestoppt“, sagt ILOGs Chairman und CEO Pierre Haren. „Andererseits verzeichneten wir ein solides Wachstum im Bereich der Optimierungsprodukte. Außerdem entwickelt sich unser Geschäft mit Supply Chain-Lösungen weiterhin erfolgreich – besonders außerhalb der USA.“

„Der schwache Dollar-Kurs im Vergleich zum Euro wirkt sich auch weiterhin negativ auf unsere Rentabilität aus. Um diesen Effekt einzugrenzen, haben wir begonnen, die Mitarbeiterzahl auf freiwilliger Basis zu reduzieren. Die Mitarbeiterzahl zum Ende des Geschäftsjahres ist mit 847 genau so hoch wie im selben Monat des Vorjahres. Die Personal-Politik hat uns ermöglicht, das abgelaufene Geschäftsjahr mit einem Nettogewinn abzuschließen. Außerdem konnten wir die Bruttomarge in unserem Beratungsgeschäften auf über 20 Prozent verbessern, dank einer besseren Auslastung unserer Berater“, so Haren.



Changing the rules of business™

Trends

Die BRMS Lizenz- und Wartungseinnahmen gingen im Vergleich zum starken Vorjahreszeitraum um 13 Prozent zurück. Ungeachtet des schwächelnden Finanzsektors und der daraus resultierenden schwankenden Nachfrage für BRMS-Produkte hat ILOG ein Lizenzabkommen mit einer der führenden Investmentbanken der Wall Street für eine Kundenreportings- und Abrechnungslösung unterzeichnet. ILOG profitierte außerdem von der Nachfrage weiterer Branchen wie dem Versicherungs-, dem Gesundheits- und dem Transportwesen in Form mehrerer größerer Vertragsabschlüsse. Darunter befindet sich auch ein Abschluss über eine Million US-Dollar für ILOG JRules® und ILOG Rules for .NET® mit einem führenden Transportunternehmen, das diese Produkte unter anderem für Kundenprofil- und Transportmanagement einsetzt.

Der Bedarf an Optimierungsprodukten in Europa war groß, vor allem in Großbritannien. Das Wachstum für die Optimierungsproduktsuite (exklusive des Geschäfts für Supply Chain-Lösungen) lag im Jahresvergleich bei 13 Prozent, da Unternehmen in den ökonomisch schwierigen Zeiten ihre Ressourcen optimieren wollten. Ein bemerkenswerter Abschluss mit einem Gesamtvolumen von über einer Million US-Dollar war der Verkauf von Software-Lizenzen für ILOG CPLEX® und ILOG Visualisierungsprodukte an einen führenden Computerchiphersteller, der diese unter anderem bei Anwendungen in der Produktionsplanung einsetzen wird.

Das Geschäft mit Supply Chain-Lösungen von ILOG entwickelte sich vor allem in Europa und Asien erfolgreich und wuchs im Jahresvergleich um 35 Prozent. Diese Entwicklung belegen die Geschäftsabschlüsse mit einem führenden Computerspeicherhersteller aus Singapur und NS Solutions Japan für die integrierte Produktionsplanungs- und Steuerungslösung ILOG Plant PowerOps®. Die Supply Chain Netzwerk-Design-Lösung LogicNet Plus XE® wurde an Zuckerproduzenten in Deutschland und Österreich sowie einen deutschen Tabakkonzern verkauft.

Die Einkünfte aus dem Geschäft mit Visualisierungsprodukten blieben im Jahresvergleich stabil und spiegeln die konstante Nachfrage nach Display-Technologien für Rich Internet Applications wider. Der Geschäftsbereich der Visualisierungsprodukte profitierte außerdem von einem großen Erneuerungsauftrag mit Huawei, führender Telekommunikationsausstatter Chinas, für Netzwerk-Management-Visualisierungen.

Übernahmeabsichten von IBM

ILOG hat eine Einigung bezüglich der beabsichtigten Übernahme durch IBM zu 10 Euro pro ILOG-Aktie unterschrieben. Weitere Informationen hierzu entnehmen Sie bitte der am 28. Juli gemeinsam von ILOG und IBM veröffentlichten Pressemitteilung.



Changing the rules of business™

Über ILOG:

ILOG liefert Software und Dienstleistungen, mit denen Unternehmen schneller bessere Entscheidungen treffen und Veränderungen sowie komplexe Geschäftsmodelle leichter bewältigen können. Mehr als 3.000 Unternehmen und über 465 führende Softwareanbieter verlassen sich auf das marktführende Business Rule Management System (BRMS), Produktionsplanungs- und Dispositionsapplikationen und auf die Optimierungs- und Visualisierungskomponenten von ILOG. Sie erzielen dabei einen deutlichen Return-on-Investment, entwickeln marktbestimmende Produkte und Dienste und bauen damit Wettbewerbsvorteile aus. Das Unternehmen wurde 1987 gegründet und beschäftigt weltweit ungefähr 850 Mitarbeiter. Mehr Informationen unter www.ilog.de oder www.ilog.com.

Ansprechpartner für die Presse:

ILOG

Clotilde Nicolas
Public Relations Europe
T: +33-1-43 08 36 87
F: +33 1 49 08 35 35
E: cnicolas@ilog.fr
www.ilog.de

Hotwire

Hannah Roericht
Programme Executive
T: +49-(0)69-25 66 93-15
F: +49-(0)69-25 66 93-93
E: hannah.roericht@hotwirepr.com
www.hotwirepr.de