

Zeit

Editorial	02
20 Jahre itelligence	04
Langjährige Mitarbeiter	13

Interview mit dem Vorstand	16
Bericht des Aufsichtsrats	22
Vergütungsbericht	27
Corporate Governance-Bericht	32
Shareholder Value	37

Interview Erwin Gunst, SAP	42
Erfahrungen in Erfolg umwandeln	48
Lagebericht des Konzerns	52
Konzernabschluss	74
Bestätigungsvermerk	125
AG-Jahresabschluss	126
Finanzkalender 2009	129
Service & Impressum	130

Kennzahlen itelligence

	IFRS 2008	IFRS 2007	IFRS 2006	IFRS 2005
Umsatzerlöse gesamt	216,6	190,9	163,8	139,1
Umsatz Bereiche				
Beratung	123,5	113,1	95,6	81,1
Lizenzen	31,1	23,8	20,6	16,1
Outsourcing & Services	61,6	53,6	46,9	41,1
Sonstiges	0,3	0,4	0,7	0,8
Umsatz Segmente				
Deutschland/Österreich	114,3	96,3	71,5	62,0
Westeuropa	34,3	31,6	28,3	24,9
Osteuropa	18,1	14,1	15,4	13,5
USA	46,6	45,7	45,1	35,9
Sonstiges	3,3	3,2	3,4	2,9
EBIT in Mio. Euro	13,6	11,5	7,1	5,5
EBIT-Marge	6,3%	6,0%	4,3%	3,9%
EBITA in Mio. Euro	13,6	11,5	7,1	5,5
EBITA-Marge	6,3%	6,0%	4,4%	3,9%
EBITDA in Mio. Euro	19,8	16,4	11,2	9,1
EBITDA-Marge	9,2%	8,6%	6,8%	6,5%
Ergebnis nach IFRS in Euro	10,8	8,1	5,5	4,1
Ergebnis pro Aktie in Euro	0,44	0,36	0,25	0,18
Cash-flow pro Aktie in Euro	0,38	0,49	0,08	-0,12
Umsatzrentabilität	5,0%	4,2%	3,4%	3,0%
Cash-flow in Mio. Euro	9,2	11,1	1,6	-2,5
Bilanzsumme in Mio. Euro	129,4	108,4	84,3	71,6
Eigenkapital in Mio. Euro	54,2	42,3	31,6	26,6
Eigenkapitalquote	41,9%	39,0%	37,4%	37,1%
Investitionen in Mio. Euro	11,1	9,4	6,6	4,3
Mitarbeiter zum 31.12.	1.431	1.228	1.071	1.001
durchschnittlich	1.330	1.185	1.062	981
- Inland	748	642	542	501
- Ausland	683	586	529	500

Umsatzentwicklung (in Mio. Euro)

Inland / Ausland

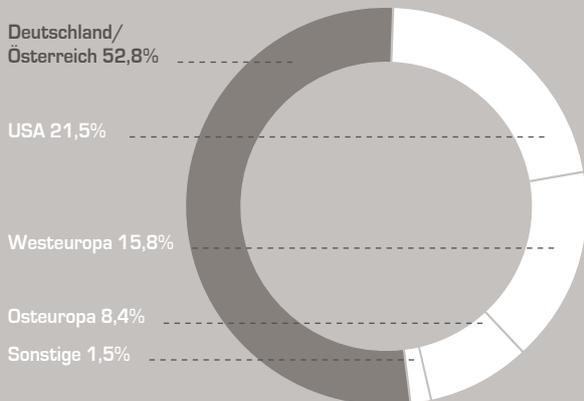


Ertragsentwicklung (in Mio. Euro)

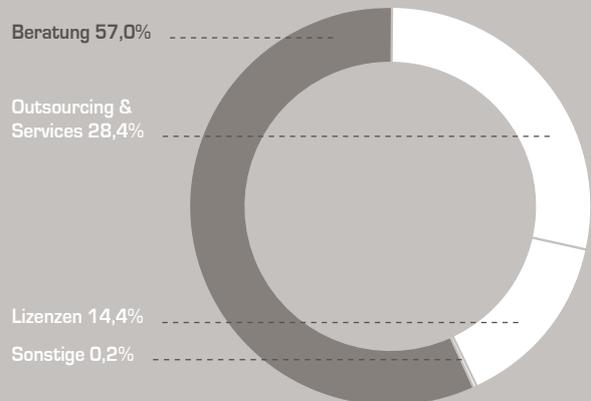
EBIT / EBIT-Marge



Umsatzanteil nach Segmenten 2008



Umsatzanteil nach Bereichen 2008



1989—

Bielefeld. Wolfgang Schmidt und Herbert Vogel gründen die S&P Consult, einen kleinen IT-Dienstleister mit drei Mitarbeitern

Past

Present

Future

20 Jahre itelligence

Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft



Present

Future

20 Jahre itelligence AG. Als wir 1989 zu dritt begannen, hätten wir uns nie träumen lassen, dass zwei Jahrzehnte später ein Unternehmen mit mehr als 1.400 Mitarbeitern daraus werden würde. Wir haben unseren Weg konsequent verfolgt, haben Höhen und Tiefen überstanden und dürfen Ihnen heute mit dem Geschäftsbericht 2008 das erfolgreichste Jahr unserer Unternehmensgeschichte präsentieren.

20 Jahre – eine gute Gelegenheit innezuhalten und einen Blick zurückzuwerfen: Noch einmal auf den Anfang zu schauen, der sich aus einer Idee, aus Leidenschaft und Engagement ergab. Diese Mischung ebnete den Weg zu dem, was wir heute sind: itelligence ist 2009 ein international erfolgreiches Unternehmen und ein wichtiger Partner von SAP. Heute setzen mehr als 3.000 Kunden auf die Erfahrung von itelligence.

Ohne den Einsatz jedes Einzelnen wäre das nicht möglich gewesen. Für uns gehört dies ebenso, wie der Respekt vor jedem Mitarbeiter, zu unserer Unternehmenskultur. Und unser Erfolg gibt uns Recht. Das Vertrauen, das uns unsere Kunden und Geschäftspartner in all den Jahren entgegengebracht haben, ist ein Beweis dafür, dass wir den richtigen Weg eingeschlagen haben. Begleiten Sie uns mit diesem Geschäftsbericht auf eine Reise in die Vergangenheit und bei einigen Gedanken an die Zukunft.

In den kommenden Jahren bauen wir weiter auf unseren Erfahrungen auf. Vieles scheint momentan ungewiss und das Marktumfeld wird 2009 sicherlich kein einfaches sein. Doch jede Krise birgt auch ihre Chancen und ich bin zuversichtlich, dass wir unsere nutzen werden. Wir werden aufmerksam bleiben und uns unserer Stärken besinnen, wir werden nah am Kunden bleiben und uns gegenseitig unterstützen.

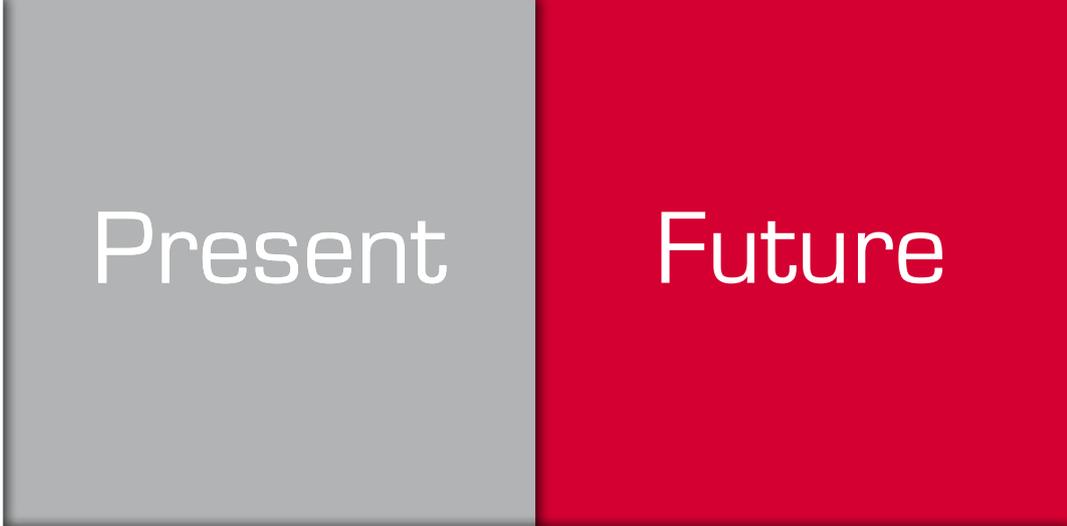
Ich bin sicher, die vergangenen 20 Jahre werden sich als Garant für die Zukunft erweisen.

Ihr



Herbert Vogel





Present

Future

**20 Jahre itelligence! Wie alles begann
und wie wir wurden, was wir sind.**

Eine Idee, ein paar Kunden und viel Leidenschaft. Mit diesem Kapital ausgestattet, startet vor zwei Jahrzehnten ein kleines SAP-Beratungshaus. Aus einer Handvoll Kunden wurden mehr als 3.000 Unternehmen, und die Leidenschaft ist noch immer da.

→ Die Möbel sind abtransportiert, die Bilder abgehängt und nur noch ein paar Pflanzen stehen vor den leeren Wänden. Das ehemalige Wohnzimmer des Auftraggebers und seiner Frau verwandelt sich in die Arbeitsstätte für eine bunte Truppe aus jungen Experten. Sie haben mehrere Tische zusammengeschoben und einige Computer aufgebaut. Ihre Aufgabe wird sein, ein Softwaresystem namens SAP R/3 zu installieren. Nicht lange, und an der schon etwas verblichenen Raufasertapete hängen Papierbahnen mit Tabellen, Zeichnungen und Konzepten. Es ist das Jahr 1994.

Die jungen Leute kommen von SVP, Schmidt, Vogel & Partner, einem Dienstleister, der sein Geld mit Beratung und der Einführung von Software verdient. Es ist nicht ihr erster Auftrag, aber das erste Mal, dass sie R/3 in einem mittelständischen Unternehmen einführen. Ihr Auftraggeber ist Herr Fink. Er ist Eigentümer der Fink GmbH und stellt Reinigungs- und Desinfektionsmittel her. Herr Fink wagt was. Das Neue, an das er sich herantraut, ist ein Computersystem, das eigentlich gar nicht für mittelständische Unternehmen, wie die Fink GmbH, gedacht ist. Sagt man. Das noch junge System R/3 sei für Konzerne und deren Tochtergesellschaften gebaut. Denkt man. Nicht so die SVP. Und Fink lässt sich von dem jungen Unternehmen überzeugen. Gerade einmal fünf Jahre ist SVP alt. 1989 von Wolfgang Schmidt und Herbert Vogel mit der Idee gegründet, Unternehmen, vor allem mit einer neuen Softwareart, einer sogenannten Standardsoftware, zu unterstützen. Diese kam von einem kleinen Walldorfer Unternehmen namens SAP, das angetreten war, die Art und Weise von Software in Betrieben zu revolutionieren.

„Ich habe fest an SAP geglaubt“, sagt Herbert Vogel. Zur damaligen Zeit war das keineswegs eine Selbstverständlichkeit. Heute mag SAP die weltweit am meisten eingesetzte betriebliche Standardsoftware sein, doch vor 20 Jahren ließ sich diese Entwicklung höchstens erahnen. „Die meisten Leute, denen ich von der Idee erzählt habe, hielten mich für einen Fantasten“, erzählt Vogel. Seine Idee bewahrheitet sich – allerdings beginnt es zunächst ganz bescheiden: Mit nur einem weiteren Mitarbeiter startet das Unternehmen, damals unter dem Namen S&P Consult, und beginnt für verschiedene Auftraggeber zu arbeiten. Zunächst in großen Unternehmen, die damals die typischen Nutzer von Standardsoftware waren. R/2 heißt das System aus Walldorf und mit diesem, aber auch mit individuell gebauten Programmen, sammeln die Bielefelder ihre ersten Erfahrungen. Zu ihren Kunden zählen Konzerne aus unterschiedlichen Branchen: darunter der Automobilzulieferer Benteler und der Druckdienstleister Mohn media Mohndruck. Manche von ihnen arbeiten noch heute mit dem Unternehmen zusammen.

Bis 1994 ist die Mannschaft auf rund 20 Leute angewachsen. Junge Informatiker, Betriebswirte und Mathematiker, viele frisch von der Universität, manche mit ersten Projekterfahrungen und nur wenige, die R/3 schon kennen. Um für die noch wenig verbreitete Software ein Gespür zu bekommen, wird eine Testinstallation im Bielefelder Firmensitz gebaut. „In einem kleinen Raum unterm Dach“, erinnert sich Markus Kellermeyer. Dorthin führt Wolfgang Schmidt den jungen Informatiker gleich an seinem ersten Arbeitstag. Schmidt zeigt auf einen regalgroßen Klotz, der noch eingeschweißt in der Ecke steht.

Present

Future

1989



1992



1999



Unter der Plastikfolie verbirgt sich eine Unix-Maschine von HP, ein Großrechner – und ein sündhaft teures Gerät. Mit dem Kommentar „Installieren Sie mal“, drückte Schmidt dem neuen Kollegen das Paket mit der R/3-Software in die Hand und lässt ihn allein. Besser: er lässt ihn machen. „Solch ein Verhalten ist bis heute typisch für uns“, sagt Kellermeier, der mittlerweile deutschlandweit den Bereich Technologie-Consulting leitet. Typisch und auch verantwortlich für den Erfolg, auf den die heutige itelligence AG blicken kann. Mit „solchem Verhalten“ bekommt jeder Mitarbeiter von Beginn an Vertrauen geschenkt. Das schafft einen Freiraum, in dem er seine Fähigkeiten entfalten kann.

Einige Wochen fuchst Kellermeier an dem System herum. Bis zu diesem Augenblick hat er nicht das Geringste mit SAP zu tun gehabt. Unix-Server ja, auch Netzwerke, auch klassische Informatik – aber von dem Standardprogramm aus Walldorf hat er noch nichts gehört. Nun kniet er mittendrin. Hangelt sich an dem Installations-Leitfaden entlang und grübelt selbst nach der Arbeit über die nächsten Schritte nach. „Die Installation hat mich schon einige Nächte gekostet“, erinnert er sich. Doch die Mühe trägt Früchte. Das System ist installiert und steht den Kollegen als Lern- und Testumgebung zur Verfügung.

Auch Kellermeier lernt das ehemalige Wohnzimmer von Unternehmer Fink kennen. „Unterm Elch“, wie es heute noch heißt. Denn in dem Raum ist der Kopf eines Elchs – von Fink eigenhändig erlegt – zurückgeblieben. Mit seinem prächtigen Geweih thront er über dem Kamin, als gelte es, die Fortschritte des Projektes zu überwachen. Dass der Auftrag erfolgreich abgeschlossen wurde, war die Leistung eines vielleicht unerfahrenen, doch jungen und engagierten Teams. Es herrschte Aufbruchstimmung, man war neugierig und mit Spaß bei der Sache. Bis heute erinnern sich die Beteiligten an dieses Gefühl der Zusammengehörigkeit und an die Spannung, die über dem Projekt lag. An die zahllosen Nächte, die man sich um die Ohren schlug, etwa um ein kniffliges Problem zu lösen oder einen Fehler in der Software auszubügeln.

Birgit Wittenbreder, mittlerweile Geschäftsleitung von itelligence für Deutschland und Österreich war damals – unterm Elch – mit von der Partie. Auch sie gehört zu dem noch kleinen Kreis derjenigen, die von der Zukunft der Standardsoftware überzeugt sind. Die promovierte Mathematikerin bewirbt sich 1993 einfach auf eine Stellenanzeige. „Mich hat nicht nur das SAP Business interessiert“, erzählt sie. „Die Kombination von Technologie und der Zusammenarbeit mit Menschen

war reizvoll. Hinzu kam die Atmosphäre einer kleinen Firma mit vielen Ideen und Visionen.“

„Spannend an unserer Arbeit ist, die Abläufe in Unternehmen von innen heraus kennenzulernen und eng mit den Menschen zusammen zu arbeiten“, sagt Oliver Schreiber. Schreiber landet erst als Praktikant von SVP im Wohnzimmer der Finks und bleibt dann als Berater. Vom Wohnzimmer der Finks geht es weiter in die verschiedenen Projekte. Mal mit, mal ohne IT-Bezug, denn SVP bietet auch reine Prozessberatung an. Und jedes Mal lernt man dazu. Sei es über Abläufe, über Technik oder über die Menschen.

SVP wird größer. Umsatz und Mitarbeiterzahl klettern nach oben. Mit jedem Jahr verdoppelt sich die Größe des Unternehmens. Das erst 1994 neu gebaute Firmengebäude ist zwei Jahre später eigentlich schon wieder zu eng. Der Markt hat jetzt einen kräftigen Schub bekommen: Informationstechnik wird immer wichtiger und SAP setzt sich in den Unternehmen durch. Die Walldorfer wachsen in einem atemberaubenden Tempo. Auch in Bielefeld floriert das Geschäft. 1997 wird die hundertste R/3 Einführung abgeschlossen. Parallel dazu schärft sich die Strategie des Unternehmens. SAP, Mittelstand und Branchenwissen: Das sind die drei Säulen, auf denen der Erfolg von SVP aufgebaut wird.

Das Engagement innerhalb der Mannschaft ist ungebrochen. Neue Ideen und Vorschläge tauchen auf, was dazu führt, dass sich das Angebot an die Kunden stetig erweitert. Mit Branchenlösungen beispielsweise, die aus den Projekt-Erfahrungen heranreifen. Diese spezifischen Softwarepakete setzen zwar auf SAP auf, werden

aber den unterschiedlichen Bedürfnissen in den einzelnen Branchen gerecht.

Auch in punkto Dienstleistungen vergrößert sich das Spektrum. Eine Herausforderung, die dem ehemaligen Praktikanten Oliver Schreiber zufällt. Seine damaligen Chefs Herbert Vogel und Wolfgang Schmidt bitten ihn, den Kundensupport aufzubauen. Eine Schrecksekunde habe er schon gehabt, erinnert sich Schreiber, „ich muss die beiden recht entgeistert angeschaut haben.“ Wollten sie ihn etwa vom spannenden Beraterdasein auf das Abstellgleis Notfall-Hotline abschieben?

Er nimmt sich ein Wochenende Zeit und denkt nach. Danach präsentiert er seinem Vorstand ein eigenes Konzept, das weit über deren Planung hinaus ging. Aus der schlichten Pflicht, Kunden im Notfall Hilfe anbieten zu können, sollte ein eigenes Business entstehen. „Ich wollte nicht nur reagieren“, erzählt Schreiber. „Wir sollten den Kunden ein komplettes Serviceangebot vorlegen können.“ Schmidt und Vogel gefällt der Vorschlag. Sie geben ihm die Chance, seine Idee umzusetzen, und so startet ab 1997 ein Servicebereich, der Kunden remote die Software-Wartung und Applikationssupport anbietet. 1999 startet SVC dann erfolgreich ins Outsourcing-Business mit eigenem Rechenzentrumsgeschäft als Joint-Venture in Walldorf. Oliver Schreiber zeichnet heute als Director Global Business Unit Outsourcing & Services für das weltweite Rechenzentrumsgeschäft verantwortlich. Sein Konzept erweist sich als wichtige Stütze des Unternehmens. Denn hier fließen die Einnahmen regelmäßig und konstant, was dem Geschäft eine zunehmende Stabilität verleiht.

Present

Future

Die richtige Strategie einschlagen, sinnvolle Ideen erkennen und umsetzen, kurz: ein Unternehmen erfolgreich zu führen, hängt immer auch mit Menschen zusammen. Wenn Herbert Vogel an die Unternehmensgründung zurückdenkt, so war die Lust, mit SAP-Software ein eigenes Geschäft aufzubauen, nur die eine Seite der Medaille. Die andere Seite war der Wunsch, mit den richtigen Leuten einen Platz zu schaffen, an dem man gerne arbeitet. „Das kann so viel Spaß machen“, sagt Herbert Vogel.

Warum itelligence heute so ist, wie es ist, hängt eng mit dieser Einstellung zusammen. Es ist die Frage nach einer Kultur, hinter der sich die Art und Weise im Umgang miteinander verbirgt. Bei SVP lässt sich die Unternehmenskultur nicht von den beiden Firmengründern Herbert Vogel und Wolfgang Schmidt trennen. Sie vertrauen ihren Mitarbeitern, gaben ihnen Freiraum und nehmen sie ernst. Gleichzeitig wissen sie zu begeistern und können überzeugen.

Und sie finden immer die richtigen Leute, die zu der wachsenden Belegschaft passen. Etwa bei dem Entschluss, 1995 einen Extra-Mann für den Vertrieb einzustellen. Zu jener Zeit ein Novum und Schmidt und Vogel zögern lange.

Auf den ersten Blick passt Heinrich Richter nicht unbedingt in das junge Team von SVP: Er ist über 50 und kommt aus dem Konzernumfeld, als er vorspricht. Der ehemalige IT-Chef hat sich aufgrund eines beabsichtigten IT-Projektes im Konzern bei SVP beworben, da er lieber seine Kontakte pflegen und Aufträge an Land ziehen will.

Dass er seine Chance bekommt, erweist sich als Glücksfall für das ganze Unternehmen. Richter setzt sich ins Auto und spricht bei den IT-Chefs, seinen ehemaligen Kollegen, vor. Und schafft es, sie zu überzeugen. In Bielefeld trudelten immer mehr Aufträge ein, weitere Mitarbeiter müssen eingestellt werden. Neugier, Leidenschaft und enormes Wachstum prägen die 90er Jahre. Auch im Sog des immer größer werdenden Geschäfts behält SVP seine Bodenhaftung. Manchmal sind es nur vermeintliche Kleinigkeiten, die dabei helfen. Herbert Vogel beispielsweise hält an seiner persönlichen Vorgabe fest, nur einzustellen, mit wem er „abends auf ein Bier“ gehen kann.

Wolfgang Schmidt seinerseits sorgte mit Kuchen für die richtige Atmosphäre. Nicht selten verbringen die Kollegen ihren Sonntag in der Firma. Während sie an nervtötenden Tintenstrahlgeräten Unterlagen ausdruckten, pflegte Schmidt mit Gebäck hereinzuschneien und ihnen die Arbeit zu versüßen. Damals wird die Grundlage für eine Geschlossenheit gelegt, die dem Unternehmen seine Existenz bewahren würde. Doch das kann Ende der 90er noch niemand wissen. Es dauert noch ein paar Jahre, bis die Blase der Internet-Ökonomie platzen und das Unternehmen in einen Abwärtsstrudel ziehen soll.

Zunächst aber feuert ein expandierender IT-Markt die Goldgräberstimmung weiter an. 1996 beginnt SVP auch außerhalb Deutschlands Geschäfte zu machen. In England und der Schweiz werden Niederlassungen gegründet. Mit einer Geschäftsstelle in den USA wagt das Unternehmen sogar den Markteintritt jenseits des großen Teichs.

Selbst Großunternehmen haben Probleme, in den USA Fuß zu fassen. Wie sollte das einem mittelständischen Unternehmen gelingen – noch dazu mit einem unbekanntem Produkt? SAP war vielleicht ein Begriff, doch: „Wirklich niemand konnte sich vorstellen, dass SAP ein Produkt für den Mittelstand ist“ erzählt Jenny Roach, heute Senior Account Manager im US-Geschäft, das sie seit 1998 mit aufgebaut hat. Selbst SAP kam nicht auf die Idee, sein Produkt nicht nur an Konzerne zu verkaufen. Jenny berichtet von Kunden, denen der Software-Riese eine Abfuhr erteilt hat: Ihre Unternehmen seien zu klein für das deutsche System. „Wir begannen also in den USA als unbekanntes Unternehmen“, erinnert sich Roach, „und verkauften einen Service, unter dem sich niemand etwas vorstellen konnte.“

Ob es Zufall, Glück oder Können ist, dass die Rechnung aufgeht? Wahrscheinlich die nötige Mischung aus allem. Der Einstieg in das US-Geschäft war ein riskantes Unterfangen, doch er gelang. Die USA ist heute die zweitgrößte Ländervertretung von itelligence. Mit dieser Geschichte und dem boomenden Marktumfeld steuerte das Unternehmen unweigerlich auf einen Höhepunkt seiner Geschichte zu: 1999 soll das Jahr des Börsengangs werden. Die gerade neu geschaffene Börse Neuer Markt scheint hierfür ideal. Dort sollen junge Technologie-Unternehmen das nötige Kapital für ihr schnelles Wachstum erhalten. Eine öffentliche Notierung ist aber auch an bestimmte Bedingungen geknüpft. Bilanzen müssen jetzt vorgelegt, Analysten- und Pressekonferenzen gehalten werden. Die damit verbundene Öffnung nach außen verlangt klare innere Strukturen. SVP betritt eine neue Phase der Unternehmensorganisation.

Auch das schnelle Wachstum der vergangenen Jahre und die sich verändernden Marktbedingungen rufen nach Veränderungen. „Die Organisation musste sich anpassen“, erinnert sich Uwe Bohnhorst, heute Chief Operating Officer. Verantwortlichkeiten sind zu etablieren, neue Bereiche wie Controlling, Personal oder Marketing müssen erst noch geschaffen werden. Das Unternehmen – der Name ist jetzt SVC AG – legt seine Positionierung am Markt fest. Die Kunst besteht darin, die Grenzen richtig zu ziehen. „Wir haben natürlich die Marktgegebenheiten beobachtet“, erzählt Uwe Bohnhorst. „Aber zuerst haben wir geschaut, wo unsere Stärken liegen – das Pferd wurde richtig herum aufgezäumt.“ Man schreibt sich schließlich das klare Bekenntnis zu SAP, die konsequente Adressierung des Mittelstands und das komplette Angebot eines Rundum-Services auf die Fahnen.

1999 wird ein Jahr des Triumphs: Der Börsengang ist ein voller Erfolg. Das erlöste Geld wird für die weitere Expansion eingesetzt. Die Firma eröffnet neue Niederlassungen in Mailand und Barcelona, startet offiziell mit dem Outsourcing-Geschäft und gewinnt zum dritten Mal in Folge den R/3 Systemhaus Performance Award. Plus die Auszeichnung zum European und German Reseller of the Year, mit dem SAP die verkauften Lizenzen und die Qualität der Einführungen würdigt. Doch schon ein Jahr später verschieben sich die Vorzeichen am Markt. Das Plus, SAP-Software zu verkaufen und zu installieren, wandelt sich in ein Minus. Auf einmal tummelt sich eine Konkurrenz am Markt, die es eben noch nicht gegeben hat. Was für den klassischen Buchhändler ein Verkäufer namens Amazon ist, begegnet der etablierten Softwarebranche in Gestalt sogenannter

Present

Future

nannter „neuer Software“. Angeboten von Firmen, deren Börsenkurse zu schwindelerregenden Höhenflügen ansetzen. Sie stellen etablierte Riesen wie SAP in den Schatten, denn diese wirkten im Rausch des Internets nur noch langweilig. Sexy war etwas anderes. SVC reagiert mit einer Flucht nach vorne. Noch im Jahr 2000 findet die Fusion mit der APCON AG statt. Beide Unternehmen verschmelzen unter dem Namen itelligence. Für einen Moment scheint die Welt wieder im Lot. Doch auch mit vereinter Kraft stehen dem Unternehmen schwere Zeiten bevor. Die Fusion zwischen SVC und APCON ist nur auf dem Papier besiegelt. Im Unternehmen selbst nähern sich die Kollegen nur langsam an. Manchmal auch gar nicht. Zwei Kulturen treffen aufeinander, was zu einer unruhigen Stimmung führt. Das größer gewordene Unternehmen wird auch schwerer zu steuern. Damit nicht genug, tobt draußen im Markt ein immer härterer Verdrängungswettbewerb.

Dieses Mal droht die Taktik zu scheitern. Die Turbulenzen machen die Situation immer bedrohlicher. Der nun folgende schmerzhafteste Einschnitt folgt unweigerlich: 2003 ist Herbert Vogel zum ersten Mal gezwungen, Kollegen zu entlassen und Niederlassungen aufzugeben. Das Unternehmen schrumpft um 300 Mitarbeiter und trennt sich von Töchtern im Ausland, darunter Brasilien, Frankreich und Italien.

Trotz der Ungewissheit hält die Mannschaft zusammen. „Jeder war hilfsbereit und überlegte, welchen Beitrag er leisten kann“, entsinnt sich die Beraterin Susanne Kröpke, eine der Dienstältesten im Unternehmen. Sie selber hat zum Glück einen Ehemann, der mitverdient, im Rücken und konnte daher leichter verzichten. „Für

einen Kollegen, der Alleinverdiener war, sah das schon anders aus.“ Ähnliches verbindet auch Herbert Vogel mit dieser Zeit. „Wir haben selbst in der schlechtesten Phase zusammengehalten“, sagt der damalige und heutige Vorstandschef. Seiner Ansicht nach ist das der wesentliche Grund, warum itelligence im Jahr 2004 doch noch die Kehrtwende schafft. „Das war die Geschlossenheit im Management“, ist Herbert Vogel überzeugt. „Nicht der Einzelne, sondern das Team ist wichtig.“ Zwar kehren die Einnahmen nicht so schnell zurück, doch unter dem Strich schreibt itelligence endlich schwarze Zahlen. Damit ist eine wesentliche Hürde genommen. Der Markt kehrt langsam zurück und itelligence schöpft wieder Kraft. Auch die Fusion zeigt schließlich ihre guten Seiten, denn mit APCON kommt ein eigenes Rechenzentrum in Bautzen sowie eine bereits etablierte Präsenz in Osteuropa ins Unternehmen. Das verheißt Potenzial, neue Märkte zu gewinnen und gleichzeitig die Positionierung als internationaler Dienstleister auszubauen.

Auch Westeuropa zieht mit. Die folgenden Jahre zeichnen sich in nahezu allen Bereichen durch Wachstum und Stabilität aus. Kontinuierlich arbeitet sich die Mannschaft wieder zu dem Punkt, an dem der Einbruch begann. Der Umsatz kehrt zurück – ebenso wie manch ein Kollege, der das Unternehmen verlassen musste. Neue Mitarbeiter werden eingestellt, und im vergangenen Jahr ist die Belegschaft größer denn je. Das Platzen der Internetblase und die schwächelnde Wirtschaft führen zu einer Bereinigung am Markt. Wer sich hinüberretten konnte, profitiert in den nächsten Jahren von der anziehenden Konjunktur. Nur wenige Dotcom-Firmen haben diese Zeit überlebt und die vor kurzem

noch als langweilig geltenden Unternehmen sind auf einmal wieder gefragt. Doch die Krise hat ihre Spuren hinterlassen. Der Schreck sitzt jenen, die ihn hautnah erlebt haben, noch immer in den Knochen. Ein Stück Sorglosigkeit und Naivität ist vielleicht auf der Strecke geblieben. Doch auch der Zusammenhalt hat sich gefestigt und die Aufmerksamkeit ist gestiegen.

Sich zurückzulehnen wäre falsch. Die Technologie ist in den letzten Jahren weiter vorangeschritten. Die Zahl der verschiedenen Software-Produkte wächst, ihre Verbreitung nimmt zu und gleichzeitig werden die Systeme immer komplexer. Über den grundsätzlich sinnvollen Einsatz von IT muss heute niemand mehr diskutieren. Die Kunst besteht jetzt darin, sich aus einer Vielzahl von Möglichkeiten für den richtigen Weg zu entscheiden. „Unsere Stärke ist eine ganz klare Fokussierung“, erklärt Urban Hopen, Geschäftsleitung Professional Services & Business Development. Das deutliche Bekenntnis zu SAP gehört genauso dazu wie die Fokussierung auf den Mittelstand. „Das sind die Rahmenbedingungen“, sagt Urban Hopen. Sie alleine reichen noch nicht, um den Erfolg zu erklären.

„Der Schlüssel ist die Firmenkultur“, ist Urban Hopen überzeugt. Diese Mischung aus Innovations- und Risikobereitschaft und persönlichem Engagement. „Wir hatten Spaß an der Arbeit und haben uns die Nächte um die Ohren geschlagen“, erinnert sich Urban Hopen, der seit 1995 bei itelligence ist. „Erfreulicherweise stellen wir fest, dass die jungen Leute von heute das auch machen, um für die Bedürfnisse des Kunden eine gute Lösung zu schaffen. Und das wird von den Kunden honoriert.“

Allein damit ist es jedoch nicht getan, das ist auch Hopen klar. Die Unternehmenskunden von heute erwarten wesentlich mehr Spezialwissen von ihren Beratern. Und schnellere Lösungen. Nervtötende Tintenstrahldrucker gibt es nicht mehr, stattdessen gehören Laptops und Handys zur normalen Ausrüstung jedes Mitarbeiters. Die Kunden erwarten heute, dass schnell und sicher reagiert wird – der Druck in den Projekten steigt. Zugleich zieht es auch die mittelständische Kundschaft immer mehr ins Ausland, was vieles nicht gerade einfacher macht. Als Dienstleister alles selber zu machen, zu jeder Zeit an jedem Ort zu sein, wird immer komplexer. Im Geschäftsjahr 2008 beginnt daher für itelligence eine neue Phase. Das Unternehmen schließt sich der japanischen Konzerngruppe NTT DATA, Tokio, an. Damit hat itelligence seit Anfang 2008 einen neuen Großaktionär. NTT DATA und itelligence planen eine gemeinsame Wachstumsstrategie und beide Partner ergänzen und unterstützen sich gegenseitig.

Wie weit dies notwendig sein wird, vermag heute niemand zu sagen. Doch die Lehren aus der Vergangenheit werden itelligence helfen, da ist sich Herbert Vogel sicher. Sein wichtigstes Rezept: „Wir sind Dienstleister! Und das heißt, aufmerksam sein und immer nah an den Leuten bleiben.“ Am besten gelingt dies, wenn jeder Einzelne – bis hin zum Vorstand – so viel wie möglich beim Kunden ist. Eigentlich genau so, wie es damals unterm Elch begann. ■

Present

Future

Langjährige Mitarbeiter



von rechts oben

Markus Kellermeier, Leitung Technologie Beratung

Oliver Schreiber, Director Outsourcing & Services

Uwe Bohnhorst, COO

Susanne Kröpke, Beratung

Urban Hopen, Geschäftsleitung Professional

Services & Business Development

Jenny Roach, Senior Account Executive



Present

Future

itelligence AG Geschäftsbericht 2008

→	Interview mit dem Vorstand	16
	Bericht des Aufsichtsrats	22
	Vergütungsbericht.....	27
	Corporate Governance Bericht	32
	Shareholder Value	37
	Lagebericht des Konzerns	52
	Konzernabschluss.....	74
	Bestätigungsvermerk	125
	AG-Jahresabschluss	126
	Finanzkalender 2009	129
	Service & Impressum.....	130

Norbert Rotter
Finanzvorstand

Herbert Vogel
Vorsitzender des Vorstands



Interview mit dem Vorstand

→ Herr Vogel, pünktlich zum 20-jährigen Bestehen haben Sie das beste Ergebnis der Unternehmensgeschichte realisiert. **Herbert Vogel** Die Entwicklung der itelligence AG war in den letzten Jahren wirklich sehr zufriedenstellend, insbesondere in 2008. Aber auch das insgesamt noch positive IT-Marktumfeld hat zu diesem Erfolg beigetragen. Darüber hinaus ist sicherlich die strategisch wie operativ hervorragende Aufstellung der itelligence AG verantwortlich für unsere Erfolge in den vergangenen Jahren. Das zeigt sich auch daran, dass wir nicht nur in 2008 deutliche Zuwächse in Umsatz und Ertrag erwirtschaften konnten, sondern nun schon seit 5 Jahren stetig im Umsatz wachsen und dabei die Profitabilität auch immer verbessern konnten.

Mit einem Umsatz von 216,6 Mio. Euro und einem EBIT von 13,6 Mio. Euro haben wir – auch mit Blick auf die guten vorhergehenden Jahre – tatsächlich ein exzellentes Ergebnis realisiert.

Herr Rotter, welche Bereiche haben 2008 besonders zu einer deutlichen Umsatzsteigerung und einer noch stärkeren Ertragsverbesserung beigetragen? **Norbert Rotter** Innerhalb unserer Geschäftsbereiche war vor allem das Lizenzgeschäft überragend und lag über unseren Erwartungen. Insbesondere in Deutschland erzielten wir ein starkes Lizenzwachstum von 30,2%. Im Consulting-Geschäft haben wir in 2008 eine sehr

zufriedenstellende Auslastung der Berater erreicht. Besonders freuen wir uns über eine Vielzahl neuer Kunden aus ganz unterschiedlichen Branchen. International konnten wir trotz bereits deutlicher Auswirkungen der Finanzmarktkrise vor allem in der Schweiz, Ungarn, Slowenien, Spanien und in den Niederlanden sehr gute Ergebnisse erzielen. Gekrönt wurde dieser Erfolg durch die Auszeichnung der SAP AG für das Geschäftsjahr 2008: itelligence ist weltweit der beste Reseller im Mittelstand.

In welchen Geschäftsbereichen, Regionen waren Sie nicht so zufrieden? Wo gibt es grundsätzlich noch deutliches Potenzial nach oben? **Norbert Rotter** Die USA sind derzeit sicher ein schwieriger Markt und waren dies bereits in 2008, da sich die Finanzmarktkrise dort sehr schnell auf die Gesamtwirtschaft ausgewirkt hatte. Allerdings waren wir auch in den USA noch gut ausgelastet. Probleme hatten wir in einigen Festpreisprojekten, die zu einem erheblichen Margenverlust geführt haben. Wir arbeiten intern mit Hochdruck daran, die Profitabilität in der Region zu erhöhen. Osteuropa ist ein sehr heterogener Markt, in dem es Länder gibt, mit deren Entwicklung wir ebenfalls noch nicht zufrieden sind. Aber auch in der Region Osteuropa gibt es sehr erfolgreich agierende Niederlassungen. Unsere Akquisition in Tschechien, die SAPCON a.s., hat bereits positiv zur Entwicklung der Region beigetragen.

Herr Vogel, was waren die strategischen Faktoren für Ihren Erfolg in 2008 – aber auch in den Jahren zuvor?

Herbert Vogel Wir haben uns und unsere Ausrichtung ganz klar konzentriert. Zuerst einmal unsere eindeutige Fokussierung auf SAP und bestimmte Branchen, für die wir zahlreiche Auszeichnungen erhalten haben, die in diesem Markt sehr wichtig sind. Der Anspruch Qualitätsführer zu sein, dazu die klare und richtige Konzentration auf den Mittelstand. Wir passen einfach ganz genau zu dieser Kundengruppe. Und wir setzen auf eigene vorkonfigurierte Branchenlösungen, die sehr erfolgreich sind. Dazu kommt aus meiner Sicht intern eine funktionierende, gelebte Unternehmenskultur, die in der engen Zusammenarbeit mit unseren Kunden zu einer sehr effizienten und erfolgreichen Projektarbeit führt. All das zusammen hat zu einem hervorragenden Image unseres Unternehmens und zu einer exzellenten Ausgangsposition im Neukundengeschäft geführt.

2009 wird nun nach allen Experten das „Jahr der Krise“. Wie sieht es in Ihrem Markt aus? Spüren Sie schon etwas? **Herbert Vogel** Natürlich spüren wir seit dem vierten Quartal bei einigen unserer Kunden eine gewisse Vorsicht und es gibt auch Projekte, die 2009 wohl nicht realisiert werden. Allerdings zahlt es sich gerade in schwierigen Marktsituationen aus, auf einen Marktführer wie SAP gesetzt zu haben. Wenn Unternehmen nicht mehr so risikofreudig agieren, setzen sie auf Marktführer und wir können uns mit den gemein-

samen Lösungen von SAP durchsetzen. Wir sind in den wichtigsten Märkten positioniert, so dass ich davon überzeugt bin, dass wir uns in dieser Wirtschaftskrise besser entwickeln werden als der Gesamtmarkt.

Herr Rotter, was tun Sie intern, um der Krise zu begegnen? Wird es starke Einschnitte geben? **Norbert Rotter** Wir werden bei itelligence kein radikales Cost Cutting betreiben. Unser Weg ist ein stetiges Cost Controlling. Wir werden auch weiterhin in die Entwicklung unserer Mitarbeiter und in Geschäftschancen gezielt investieren.

Was können Sie in dem aktuellen Umfeld erreichen?

Norbert Rotter Wir gehen davon aus, den Umsatz auch in 2009 steigern zu können. Die itelligence Branchenlösungen ermöglichen unseren Kunden deutliche Effizienzsteigerungen – und genau danach suchen Unternehmen in einem schwierigen Marktumfeld. Ich erwarte auch, dass unsere Outsourcing & Services, also das SAP-Hosting und Managed Services-Geschäft, gerade in diesen Zeiten sehr attraktive Angebote für mittelständische Unternehmen darstellen. Deshalb bin ich zwar vorsichtig, aber durchaus optimistisch für 2009.

Herbert Vogel Außerdem werden sich 2009 auch einige Chancen für externes Wachstum ergeben.

Sie planen 2009 Akquisitionen? **Herbert Vogel** So etwas kann man nicht im Voraus auf den Tag genau planen. Aber wir beobachten den Markt schon seit einigen Monaten sehr genau und haben uns einige kleinere Targets

Future

angeschaut, die uns entweder in unseren Regionen oder Bereichen verstärken. Wir haben dabei aber sehr klare Zielvorgaben: Das Management muss absolut zu uns passen. Die Unternehmenskulturen müssen kompatibel sein. Und schließlich muss natürlich auch der Preis vertretbar sein. In Tschechien haben wir Ende 2008 bereits ein Unternehmen erworben, die SAPCON a.s. in Brno. SAPCON passt sehr gut in unser Portfolio und zu unseren Vorstellungen.

Die Preise für Unternehmenskäufe sind wahrscheinlich schon deutlich von den Hochs der letzten Jahre entfernt? *Herbert Vogel* Noch nicht überall. Zum Teil werden hohe Preisvorstellungen noch mit der guten Entwicklung der vergangenen Jahre gerechtfertigt. Auf dieser Basis werden wir jedoch nicht einsteigen. Ich bin mir aber sicher, dass in den kommenden Monaten die Vorstellungen deutlich realistischer werden. Ich will nicht von Leidensdruck sprechen, aber es wird in einer abzusehenden Konsolidierungsphase im Laufe des Jahres interessante Unternehmen geben, die einen starken Partner brauchen. Dann werden wir auch unsere konservativen Preisvorstellungen durchsetzen können.

Ist es nun von Vorteil, dass Sie einen großen, finanzstarken Aktionär im Rücken haben? *Norbert Rotter* Absolut. Wir sind nicht mehr so abhängig vom Kapitalmarkt, der derzeit von hoher Unsicherheit geprägt ist. Wir haben mit NTT DATA einen der weltweit führenden IT-Dienstleister und Systemintegratoren als starken

Partner hinter uns. Darüber hinaus ist itelligence in einer guten finanziellen Position. Wir verfügen über ausreichend finanzielle Mittel und eine solide Bilanz.

Bleibt es bei dem 4-Jahresplan beziehungsweise dem Stand-alone Agreement mit NTT DATA und der Börsennotierung von itelligence? *Norbert Rotter* Bei der Stand-alone-Lösung auf jeden Fall und bei der Börsennotierung verfolgen wir zusammen mit NTT DATA die weitere Entwicklung sowie deren Nutzen. Wir arbeiten nun seit einem guten Jahr mit unserem neuen Großaktionär direkt zusammen und wir lernen dabei die japanische Art und Weise eines langfristigen Vertrauensaufbaus kennen und schätzen. Unser Ziel ist es, die itelligence als das führende Kernelement der zukünftigen globalen SAP-Strategie der NTT DATA Gruppe zu positionieren.

Und wie entwickelt sich die operative Zusammenarbeit mit NTT DATA, die Entwicklung von itelligence in Asien beispielsweise? *Norbert Rotter* itelligence nutzt seit September 2008 eines der hochverfügbaren Rechenzentren von NTT Communications in Cyberjaya (Kuala Lumpur, Malaysia) und bietet seitdem die kompletten SAP Hosting Services auch im asiatischen Raum an. Damit stärkt itelligence die Marktpräsenz in Asien. Der asiatische Markt und seine besonderen Marktbedingungen sind für itelligence kein Neuland. Wir haben bereits zahlreiche, erfolgreiche Projekte in Südostasien durchgeführt. Darüber hinaus erschließt itelligence den asiatischen Markt bereits seit März 2008 über die

erste asiatische Niederlassung in Shanghai (China). Wir arbeiten sehr gezielt mit den anderen Tochtergesellschaften des NTT Konzerns zusammen. Wir haben bereits im ersten Jahr erfolgreich gemeinsam neue Kunden gewonnen.

Welche Themen stehen darüber hinaus strategisch im Vordergrund? *Norbert Rotter* Wir wollen weiter wachsen und uns weitere Branchen und Märkte erschließen. Ein weiterer Fokus ist auf die kontinuierliche Verbesserung der Qualität gerichtet. Entscheidend ist dabei die Qualität unserer Arbeit, also unserer Mitarbeiter und der Qualität der SAP-Implementierung. Wir liefern seit Jahren hervorragende Dienstleistungen, und genau deshalb haben wir Chancen und können im Umsatz wachsen und gleichzeitig unsere Rentabilität verbessern.

Kommen wir zum Schluss noch einmal zum 20-jährigen Bestehen. Herr Vogel, wenn Sie zurückblicken: Was waren die ganz besonderen Erlebnisse und Erfolge? *Herbert Vogel* Da gibt es sicherlich eine Menge Ereignisse. Und da wir in den vergangenen Monaten unser 20-jähriges Bestehen auch ein wenig aufbereitet haben, bin ich persönlich eigentlich zum ersten Mal dazu gekommen, diese 20 Jahre für mich Revue passieren zu lassen. Und dabei gab es auch erstaunliche Erinnerungen. Zum Beispiel persönliche Erinnerungen, dass ich bereits in meinem Studium an die Zukunft der Standardsoftware geglaubt habe. Unternehmerisch würde ich neben der eigentlichen Gründung der damaligen SVC (Schmidt

Vogel Consulting) unsere strategische Entscheidung Mitte der 90er Jahre hervorheben, uns ganz auf den Mittelstand als Zukunftsmarkt zu konzentrieren. Das war in der Vergangenheit eine ganz wesentliche Erfolgsbasis der itelligence AG und wird es auch zukünftig sein. 1999 war ebenfalls ein entscheidendes Jahr. Damals haben wir den Eintritt in den Hosting-Markt vollzogen und unser bis heute gültiges Business-Modell aus Lizenzen, Beratung und Outsourcing abgerundet. Damit konnten wir eine Rundum-Betreuung unserer Kunden sicherstellen. Im selben Jahr sind wir an die Börse gegangen und haben uns die Möglichkeit geschaffen, deutlich zu wachsen und auf den Kapitalmarkt als Finanzierungsquelle zuzugreifen.

Unabhängig von einem besonderen Zeitpunkt halte ich unsere Unternehmenskultur für einen übergreifenden, extrem wichtigen Erfolgsfaktor. Bertelsmann, wo ich vor der Gründung meines eigenen Unternehmens gearbeitet habe und natürlich SAP selbst, waren für mich immer Vorbilder in punkto Kultur, Mitarbeitermotivation und Mitarbeiterfreiräume, die ich von Anfang an in meinem eigenen Unternehmen umsetzen wollte. Und ich denke, dies ist mir und uns sehr gut gelungen.

Und was waren die großen Krisen? *Herbert Vogel* Unsere Fusion mit der APCON AG hat zu einer Unternehmenskrise geführt. Die Idee, SAP-Dienstleistungen um die neuesten Internettechnologien zu erweitern, war unter den damaligen Bedingungen ein durchaus sinn-

Future

voller Schritt. Und auch wenn sich unsere Vorstellungen nicht erfüllt haben, war auch diese Phase wichtig für uns. Ebenfalls schwierig war der gesamte Prozess unserer Restrukturierung in 2003. Da war manch schmerzhafter Schnitt dabei. Aber es hat uns auch auf den Weg gebracht, den wir bis heute erfolgreich gegangen sind: Rückbesinnung auf unsere Stärken, die Kombination von SAP und Mittelstand und die Bedingung: Wachstum, aber nur wenn es auch profitabel ist.

Was hat sich für Sie persönlich in den vergangenen 20 Jahren am meisten verändert? *Herbert Vogel* Natürlich sehr viel. Auch das ist mir in den vergangenen Wochen und Monaten sehr bewusst geworden. Nach der Gründung unseres Unternehmens war ich natürlich vor allem IT-Berater. Direkt an der Front, immer beim Kunden. Bis 1993 war die Disposition noch Chefsache, die ich – meistens morgens aus dem Auto auf dem Weg zum Kunden – telefonisch mit meiner Sekretärin erledigt habe. Erst 1998 bin ich weitgehend aus dem operativen Beratungsgeschäft ausgestiegen und habe mich auf die Führung des Unternehmens konzentriert. Irgendwann kam dann auch der Zeitpunkt, an dem ich nicht mehr jeden Mitarbeiter persönlich kannte. Aber die Aufgaben, auf die ich mich dann sukzessive konzentriert habe, wie die strategische Ausrichtung und Führung der itelligence AG, die Zusammenarbeit mit den Zielgruppen des Kapitalmarktes oder in den vergangenen Monaten mit NTT DATA, sind selbstverständlich auch außerordentlich spannend.

Wenn Sie beide nach vorne schauen: Was werden die Trends der Zukunft sein? *Norbert Rotter* Jetzt gilt es erst einmal, sich durch intelligentes Krisenmanagement in einem schwierigen Marktumfeld zu behaupten. Dabei stehen voll und ganz die Bedürfnisse unserer Kunden im Mittelpunkt. Unsere IT-Services stellen echte Lösungen für den Kunden zur Effizienzsteigerung und Kostenoptimierung dar.

Und langfristig? *Herbert Vogel* Schnelligkeit, Anpassungsfähigkeit der Prozesse und Wartungsfreundlichkeit – das sind die wichtigen Anforderungen an die Standardsoftware der Zukunft. Wir erleben eine Industrialisierung unserer Branche, die sich in den kommenden Jahren weiter fortsetzen wird. Früher waren wir eher Handwerksbetriebe, fast Künstler. Nun begleiten wir mit einer entsprechenden Unternehmensgröße und unserem weltweiten Netzwerk unsere Kunden, die ebenfalls auf fast allen Kontinenten tätig sind. Dazu müssen wir bei unserer Dienstleistung dieselben Tugenden liefern, wie man es aus einem Produktionsunternehmen kennt: Hohe Qualität, Transparenz, Anpassung an die Standards – Stichwort Compliance – und daran anschließend einen funktionierenden Service. Der Preis ist für die Kunden längst nicht mehr das Entscheidungskriterium Nummer 1. Auch das unbedingt notwendige tiefe Verständnis für die Branchen unserer Kunden zählt zu diesem Industrialisierungsprozess. Und in diesem Entwicklungsprozess wird itelligence auch in Zukunft ganz vorne dabei sein. ■

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionäre und Freunde des Unternehmens,

das Geschäftsjahr 2008 konnte das erfolgreiche Vorjahr übertreffen und war das erfolgreichste Geschäftsjahr in der Geschichte der itelligence AG. Dank einer Steigerung des Umsatzes um 13,5% sowie des Ertrags um 18,3% hat die itelligence AG sämtliche Prognosen für das Geschäftsjahr 2008 erreicht bzw. übertroffen.

Das Jahr 2008 war das erste Jahr nach dem freiwilligen öffentlichen Übernahmeangebot der NTT DATA EUROPE GmbH & Co. KG an die Aktionäre der itelligence AG. Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Geschäftsberichts hält NTT DATA EUROPE GmbH & Co. KG 77,4% und NTT Communications Corp. 10,1% der Anteile und damit die aktienrechtliche Mehrheit an der itelligence AG. Für NTT DATA ist die Transaktion Bestandteil der internationalen Expansionsstrategie. itelligence ist unverändert bestrebt, die führende Position im SAP-Mittelstandssegment weiter auszubauen und bekommt durch NTT DATA Zugang zu weiteren multinationalen Kunden in Europa und im asiatischen Raum. Im Juli 2008 meldeten NTT DATA und itelligence den ersten gemeinsamen Projekterfolg bei der Testo AG in Japan. Desweiteren bietet itelligence jetzt auch umfassende Hosting-Aktivitäten in Cyberjaya (Kuala Lumpur, Malaysia) an. itelligence nutzt dort eines der verfügbaren Rechenzentren von NTT Communications.

Im Jahr 2008 beschäftigte sich der Aufsichtsrat gemeinsam mit dem Vorstand eingehend mit den Corporate Governance-Grundsätzen der itelligence AG. Beide Organe haben am 19. Dezember 2008 die siebte jährliche Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG abgegeben. Darin verpflichten sich Vorstand und Aufsichtsrat gemeinsam zu einer transparenten, verantwortlichen und auf Wertsteigerung ausgerichteten Unternehmensführung und -kontrolle. Interessenskonflikte bestanden weder im Vorstand noch im Aufsichtsrat.



Dr. Lutz Mellinger

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat überprüfte in seinen Sitzungen regelmäßig auch die Effizienz der eigenen Arbeit. Hierbei ging es vor allem um die Verfahrensabläufe im Aufsichtsrat, die Information durch den Vorstand und die Zusammenarbeit der beiden Organe sowie die Arbeit der Ausschüsse. Die Äußerungen der Aufsichtsratsmitglieder zu den einzelnen Themen lassen keinen nennenswerten Veränderungsbedarf erkennen.

Der Aufsichtsrat nahm im Geschäftsjahr 2008 die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben mit großer Sorgfalt wahr. Der Aufsichtsrat hat den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und die Geschäftsführung der Gesellschaft überwacht. Der Aufsichtsrat informierte sich regelmäßig durch schriftliche und mündliche Vorstandsberichte über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens. Der Aufsichtsrat trat im abgelaufenen Geschäftsjahr am 4. März 2008, 20. Mai 2008, 5. September 2008 und 5. Dezember 2008 mit dem Vorstand zu ordentlichen Sitzungen zusammen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats haben regelmäßig an den Aufsichtsratssitzungen teilgenommen. In jeder Sitzung waren stets mehr als die Hälfte der Mitglieder anwesend. Im Falle der Verhinderung wurden diese Mitglieder telefonisch zugeschaltet und haben durch schriftliche Stimmabgabe an den Beschlüssen mitgewirkt.

Dabei wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr folgende wesentliche Beschlüsse gefasst:

- 1 / Billigung und Feststellung des Jahresabschlusses 2007
- 2 / Beauftragung der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2008
- 3 / Verabschiedung des Budgets 2009
- 4 / Konstituierung des Aufsichtsrats sowie personelle Neubesetzung der drei Ausschüsse des Aufsichtsrats

In jeder Aufsichtsratssitzung unterrichtete sich der Aufsichtsrat umfassend über die wirtschaftliche Lage und Entwicklung der Gesellschaft sowie über die kurz- und mittelfristige Unternehmensplanung einschließlich der Finanz-, Investitions- und Personalplanung. Die strategische und geschäftspolitische Ausrichtung des Unternehmens wurde detailliert beraten. Darüber hinaus zählten zu den wesentlichen Themen:

- 1 / Die zukünftige Dividendenpolitik der itelligence AG
- 2 / Die Entwicklung der Budgets in den einzelnen Ländern, insbesondere in den USA und in Osteuropa
- 3 / Die strategische Ausrichtung der Gesellschaft mit einer durchgeführten Stärken- und Schwächen-Analyse
- 4 / Der Stand der Personalbeschaffungsmaßnahmen und die Personalentwicklung der itelligence-Gruppe
- 5 / Der Bericht über die aktuelle 5-Jahres-Planung
- 6 / Die Themen J-SOX*, Stand und Weiterentwicklung des Risiko-Managementsystems und Compliance-Aktivitäten

Darüber hinaus stand der Aufsichtsratsvorsitzende in regelmäßigen Besprechungen mit dem Vorstand, um sich über weitere aktuelle Themen und Entwicklungen der Gesellschaft und des Konzerns zu informieren.

Auf der Hauptversammlung am 20. Mai 2008 wurde der Aufsichtsrat einstimmig entlastet. Gegenstand der Tagesordnung waren unter anderem Neuwahlen zum Aufsichtsrat. Herr Erwin Gunst, Chief Operating Officer der SAP AG, legte mit Ablauf der Hauptversammlung sein Amt als Mitglied des Aufsichtsrats der itelligence AG nieder und schied damit aus dem Aufsichtsrat aus. Neu in den Aufsichtsrat wurden die Herren Takashi Enomoto, Executive Vice President und Representative Director von NTT DATA Corporation, Japan, und Kazuyuki Arata, Senior Vice Executive Vice President und Director, NTT DATA Corporation, Japan, gewählt.

Anke Ruff und Johannes Cordes schieden mit Ablauf der Hauptversammlung ebenfalls aus dem Aufsichtsrat aus und wurden durch die bereits am 25. April 2008 neu gewählten Arbeitnehmervertreter Dr. Britta Lenzmann und Dr. Stephan

*J-SOX: Beim Begriff „J-SOX“ handelt es sich um einen inoffiziellen Terminus. Hinter ihm verbirgt sich eine Gesetzesinitiative der japanischen Regierung, dem „Securities and Exchange Law“. Das Gesetz bezieht sich auf in Japan gelistete Unternehmen, einschließlich ihrer weltweiten Töchter, und umfasst Anforderungen, die denen der bekannten Sections 302 und 404 des US-SOX sehr ähnlich sind. Gültigkeit erlangen die Regelungen für Geschäftsjahre, die am 1. April 2008 oder später begonnen haben.

Kremeyer ersetzt. Der Aufsichtsrat dankt Frau Anke Ruff und den Herren Johannes Cordes und Erwin Gunst sehr herzlich für die im Aufsichtsrat der itelligence AG geleistete Arbeit und ihr Engagement für die Gesellschaft.

Der Bilanzprüfungsausschuss und der Personalausschuss tagten im Jahr 2008 am 25. Februar 2008. Am 4. Juni 2008 fand eine Strategie-Ausschusssitzung statt.

Am 10. März 2009 tagte der Bilanzprüfungsausschuss im Beisein des Vorstands und der Konzernabschlussprüfer. Sämtliche Unterlagen für die Sitzung wurden den Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig im Vorfeld zugeleitet. In der Sitzung wurde der Konzernabschluss und der Jahresabschluss der itelligence AG zum 31. Dezember 2008 mit allen Beteiligten eingehend diskutiert und vom Bilanzprüfungsausschuss mit der Empfehlung der Feststellung und Billigung durch den Aufsichtsrat in die Aufsichtsratssitzung vom 11. März 2009 gegeben.

Entsprechend wurden in der Aufsichtsratssitzung vom 11. März 2009 als Tagesordnungspunkte der itelligence Konzernabschluss und der Jahresabschluss der itelligence AG zum 31. Dezember 2008, die jeweiligen Lageberichte, die Prüfungsberichte sowie der Abhängigkeitsbericht des Vorstands behandelt. Der Konzernabschluss der itelligence Aktiengesellschaft wurde nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Die Abschlüsse und Lageberichte wurden durch die Abschlussprüfer geprüft und jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Die Abschlussprüfungen erfolgten durch die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, die durch die Hauptversammlung am 20. Mai 2008 gewählt worden war. Zusätzlich wurde der vom Vorstand erstellte Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen („Abhängigkeitsbericht“) geprüft und mit dem folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk testiert:

Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

- a / die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
- b / bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.

An der Sitzung des Bilanzprüfungsausschusses am 10. März 2009 und an der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 11. März 2009 haben die Abschlussprüfer teilgenommen und eingehend über die Prüfungsergebnisse berichtet. Danach erfolgte die Diskussion der Prüfungsergebnisse mit dem Aufsichtsrat, welcher sich davon überzeugen konnte, dass die Prüfung durch die KPMG ordnungsgemäß durchgeführt wurde. Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss der itelligence AG, den itelligence Konzernabschluss, die entsprechenden Lageberichte, die Prüfungsberichte sowie den Abhängigkeitsbericht des Vorstands eingehend geprüft. Der Aufsichtsrat hat daraufhin keine Einwände erhoben, dem Ergebnis der Abschlussprüfung seine Zustimmung erteilt und den Konzernabschluss, den Jahresabschluss sowie den Konzernlagebericht und Lagebericht der itelligence AG gebilligt. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt. Der Aufsichtsrat schloss sich zudem nach Prüfung dem Vorschlag des Vorstands an die Hauptversammlung zur Verwendung des Bilanzgewinns für eine erstmalige Dividendenausschüttung an.

Der Aufsichtsrat wird auch in Zukunft die strategische Ausrichtung und den Kurs der itelligence AG aktiv begleiten und damit seinen Beitrag zur weiteren positiven Entwicklung des itelligence-Konzerns leisten. Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der itelligence AG sehr herzlich für die Leistung und ihr Engagement im abgelaufenen Geschäftsjahr und wünscht ihnen für das Jahr 2009 viel Erfolg.

Bielefeld, den 11. März 2009



Der Aufsichtsrat
Dr. Lutz Mellinger
Vorsitzender

Vergütungsbericht

Bestandteil des Konzernlageberichts

→ Der Vergütungsbericht der itelligence erläutert die Grundlagen für die Festlegung der Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie deren Höhe und Struktur. Der Vergütungsbericht ist integraler Bestandteil sowohl des Corporate Governance-Berichts als auch des geprüften Konzernlageberichts. Der Aufsichtsrat hat den Konzernlagebericht einschließlich Vergütungsbericht gebilligt.

Vergütung des Vorstands

Die Vorstandsvergütung der itelligence besteht aus erfolgsunabhängigen (fixen) und erfolgsbezogenen (variablen) Vergütungsbestandteilen. Die erfolgsbezogenen Vergütungselemente sind am kurzfristigen sowie langfristigen Unternehmenserfolg ausgerichtet. Für die Festlegung der Struktur der Vergütungssysteme sowie der Vorstandsvergütung der einzelnen Mitglieder des Vorstands ist der Personalausschuss des Aufsichtsrats zuständig. Der Personalausschuss berät und überprüft die Vergütungsstruktur regelmäßig.

Für die einzelnen Vergütungsbestandteile gelten folgende Kriterien:

→ Die erfolgsunabhängige Vergütung wird monatlich als Gehalt ausbezahlt.

→ Die Höhe der variablen kurzfristigen Vergütung ist von dem Erreichen bestimmter, unternehmenserfolgspezifischer und persönlicher Ziele abhängig. Das Erreichen der unternehmensspezifischen Ziele steht zu 50% in Abhängigkeit zum konsolidierten EBIT und zu 50% in Abhängigkeit zum konsolidierten Umsatzwachstum. Die Auszahlung erfolgt nach der Hauptversammlung der itelligence im Mai 2009.

→ Die variable langfristige Vergütung ist abhängig von der dreijährigen Entwicklung des durchschnittlichen ungewichteten Xetra-Schlusskurses der itelligence Aktie. Die regelmäßige fiktive Ausgabe der itelligence Aktien erfolgt nach Beendigung der jährlichen ordentlichen Hauptversammlung der itelligence auf Basis der ungewichteten Xetra-Schlusskurse aller Handelstage des vorangegangenen Geschäftsjahres. Nach Ablauf der jeweils dritten darauf folgenden jährlichen ordentlichen Hauptversammlung wird der Durchschnittskurs der ungewichteten Xetra-Schlusskurse aller Handelstage des vorangegangenen Geschäftsjahres ermittelt. Sofern sich aus dem Vergleich des Durchschnittskurses zum Zeitpunkt der Ausgabe und dem Durchschnittskurs nach Ablauf des dreijährigen Betrachtungszeitraumes ein Anstieg des Aktienkurses der Gesellschaft ergibt, erhält das jeweilige Vorstandsmitglied denjenigen Betrag ausbezahlt, der sich aus der Wertsteigerung fiktiv ergibt. Die variable langfristige Vergütung ist nach Ablauf der dritten ordentlichen Hauptversammlung zu zahlen.

Die aufwandswirksamen Bezüge des Vorstands für das Geschäftsjahr 2008 betragen im Einzelnen:

Vorstandsvorsitzender Herbert Vogel	2008	2007
	T€	T€
Erfolgsunabhängige (fixe) Vergütung	374	338
Erfolgsabhängige (variable) Vergütung	401	209
Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung	-54	58
Aufwendungen für die Altersversorgung	2	40
	723	645

Finanzvorstand Norbert Rotter (seit 01.01.2008)	2008	2007*
	T€	T€
Erfolgsunabhängige (fixe) Vergütung	150	200
Ausgleichszahlung	0	230
Erfolgsabhängige (variable) Vergütung	150	209
Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung	10	0
Aufwendungen für die Altersversorgung	10	22
	320	661

* die Vorjahresangaben betreffen Jörg Vandreyer
(Finanzvorstand bis 31.12.2007)

Im Geschäftsjahr 2008 erfolgte an den Vorstandsvorsitzenden im Rahmen der aktienabhängigen Langfristvergütung die Auszahlung der zweiten Tranche mit einer Laufzeit vom 1. Januar 2005 bis 31. Dezember 2007 in Höhe von TEUR 39,6. Der Durchschnittskurs der itelligence Aktie für den Zeitraum von Januar bis Dezember 2007 betrug 4,618 Euro gem. Börsen-Schlusskurs (Xetra). Die Tranche wurde mit dem durchschnittlichen Börsen-Schlusskurs (Xetra) des Jahres 2004 in Höhe von 2,320 Euro bewertet. Das Ergebnis der Wertsteigerung wurde mit der Anzahl der fiktiv erworbenen Aktien multipliziert. Die aufwandswirksame Erfassung und der

Ausweis im Vergütungsbericht erfolgte während der Laufzeit in den Jahren 2006 bis 2007.

Nach Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung am 20. Mai 2008 wurde für die Vorstände eine fünfte Tranche mit einer Laufzeit vom 1. Januar 2008 bis 31. Dezember 2010 begeben. Basis für die zukünftige Bewertung ist der durchschnittliche Börsen-Schlusskurs (Xetra) des Jahres 2007 in Höhe von 4,618 Euro. Zum Zeitpunkt der Zuteilung ergab sich für die begünstigten Vorstände ein beizulegender Zeitwert von TEUR 34 für den Vorstandsvorsitzenden und TEUR 26 für den Finanzvorstand.

Es bestehen Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Organmitgliedern in Höhe von TEUR 390, für die Aufwendungen in Höhe von TEUR 31 in 2008 entstanden sind. Die Entwicklung des Finanzierungsstatus stellt sich wie folgt dar:

	2008	2007
	T€	T€
Anwartschaftsbarwert	390	324
Aktivwert der Rückdeckungsversicherung	-360	-307
Finanzierungsstatus	30	17

Den Mitgliedern des Vorstands wurden vom Unternehmen keine Kredite gewährt.

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung des Aufsichtsrats der itelligence AG ist in §16 der Satzung geregelt. Entsprechend dieser Be-

stimmung erhalten die Aufsichtsratsmitglieder neben dem Ersatz ihrer Auslagen eine Vergütung, die aus einem festen und einem variablen Bestandteil besteht. Dabei ist die Höhe der variablen Vergütung am kurzfristigen sowie langfristigen Unternehmenserfolg ausgerichtet.

1 / Jedes Mitglied des Aufsichtsrats erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 10.000 Euro. Für den Vorsitzenden beträgt die Vergütung das Dreifache und für seinen Stellvertreter das Eineinhalbfache. Die feste Vergütung ist nach Ablauf eines jeden Geschäftsjahres zahlbar.

2 / Mitglieder von Ausschüssen des Aufsichtsrats erhalten zusätzlich eine feste Vergütung von 5.000 Euro für jedes Amt in einem Ausschuss. Der Vorsitzende eines Ausschusses erhält das Dreifache, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache. Die zusätzliche Vergütung nach vorstehendem Satz 1 ist jährlich nach Ablauf des Geschäftsjahres zu zahlen.

3 / Die Vergütung jedes Aufsichtsratsmitglieds erhöht sich um 100 Euro je 0,01 Euro konsolidiertes Ergebnis je Aktie, sofern ein positives konsolidiertes Ergebnis je Aktie ausgewiesen werden kann. Die Vergütung des Aufsichtsratsvorsitzenden beträgt das Dreifache, die Vergütung des stellvertretenden Vorsitzenden das Eineinhalbfache der erfolgsorientierten Vergütung nach Satz 1 dieses Absatzes (3). Zur Ermittlung des konsolidierten Ergebnisses je Aktie wird der konsolidierte Jahresüberschuss im Konzernjahresabschluss der Intelligence für das betreffende Geschäftsjahr durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der Stückaktien dividiert. Die

erfolgsorientierte Vergütung nach diesem Absatz (3) ist am ersten Werktag nach der ordentlichen Hauptversammlung zu zahlen, in der der Konzernjahresabschluss für das betreffende Geschäftsjahr vorgelegt wird.

4 / Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten ferner eine am langfristigen Unternehmenserfolg ausgerichtete erfolgsorientierte Vergütung, die wie folgt zu berechnen ist: Nach Ablauf der jährlichen ordentlichen Hauptversammlung wird fingiert, dass die Gesellschaft für jedes Aufsichtsratsmitglied einen fiktiven Anlagebetrag in Höhe von 5.000 Euro gemäß dem Durchschnitt der ungewichteten Xetra-Schlusskurse aller Handelstage des vorangegangenen Geschäftsjahres in Aktien der Gesellschaft anlegt. Für den Vorsitzenden des Aufsichtsrates beträgt der fiktive Anlagebetrag 15.000 Euro, für den stellvertretenden Vorsitzenden 7.500 Euro. Nach Ablauf der jeweils dritten darauf folgenden jährlichen ordentlichen Hauptversammlung wird der Durchschnitt der ungewichteten Xetra-Schlusskurse aller Handelstage des jeweils vorhergehenden Geschäftsjahres ermittelt. Sofern sich aus dem Vergleich des Durchschnittskurses gemäß Satz 2 mit dem Durchschnitt gemäß Satz 4 ein Anstieg des Aktienkurses der Gesellschaft ergibt, so erhält das jeweilige Aufsichtsratsmitglied denjenigen Betrag ausbezahlt, der sich aus der Wertsteigerung der fiktiv nach Satz 2 erworbenen Aktien ergibt. Diese erfolgsorientierte Vergütung ist jeweils am ersten Werktag nach der dritten ordentlichen Hauptversammlung gemäß Satz 4 zu zahlen. Aufsichtsratsmitglieder, die ihr Amt nicht über den gesamten Drei-Jahres-Zeitraum innehaben, erhalten diese erfolgsorientierte Vergütung nach Ablauf des Drei-Jahres-Zeitraumes zeitanteilig gezahlt.

Die aufwandswirksamen Bezüge für das Geschäftsjahr 2008 betragen im Einzelnen:

	Fester Vergütungs- bestandteil	Ausschuss- Vergütung	Variabler Vergütungs- Bestandteil Ergebnis je Aktie	Variabler Vergütungs- Bestandteil Aktienkurs- Entwicklung	2008 Gesamt	2007 Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	EUR	TEUR
Dr. Lutz Mellinger (Vorsitzender seit 14.11.2007)	30,0	37,5	12,1	-1,6	78,0	47,3
Prof. Dr.-Ing. Peter-Jürgen Kreher (Vorsitzender bis 02.11.2007)	0,0	0,0	0,3	-15,7	-15,4	90,6
Dr. Stephan Kremeyer (Stellvertretender Vorsitzender seit 20.05.2008)	9,2	3,1	3,4	0,6	16,2	0,0
Johannes Cordes (Stellvertretender Vorsitzender bis 20.05.2008)	5,8	2,9	2,3	-14,7	-3,7	46,6
Fritz Fleischmann	10,0	27,5	3,8	-8,1	33,2	34,6
Dr. Britta Lenzmann (Mitglied seit 20.05.2008)	6,1	7,6	2,3	0,4	16,4	0,0
Takashi Enomoto (Mitglied seit 20.05.2008)	6,1	0,0	2,3	0,4	8,8	0,0
Kazuyuki Arata (Mitglied seit 20.05.2008)	6,1	0,0	2,3	0,4	8,8	0,0
Erwin Gunst (Mitglied bis 20.05.2008)	3,9	3,9	1,5	-9,8	-0,5	36,1
Anke Ruff (Mitglied bis 20.05.2008)	3,9	1,9	1,5	-9,8	-2,5	31,1
	81,1	84,4	31,8	-58,0	139,3	286,3

5 / Aufsichtsratsmitglieder, die nicht während des gesamten Geschäftsjahres im Amt waren, erhalten die Vergütung nach den Absätzen (1) bis (4) jeweils zeitanteilig.

Im Geschäftsjahr 2008 erfolgte an die Mitglieder des Aufsichtsrats im Rahmen der aktienabhängigen Langfristvergütung die Auszahlung der zweiten Tranche mit einer Laufzeit vom 1. Januar 2005 bis 31. Dezember 2007. Es erfolgten Auszahlungen in Höhe von TEUR 4,5 an den Vorsitzenden Dr. Lutz Mellinger, TEUR 9,1 an den ehemaligen Vorsitzenden Prof. Dr.-Ing. Peter-Jürgen Kreher, TEUR 5,4 an den stellvertretenden Vorsitzenden Johannes Cordes und jeweils TEUR 3,6 an die Mitglieder Fritz Fleischmann, Anke Ruff und Erwin Gunst. Der Durchschnittskurs der itelligence Aktie für den Zeitraum von Januar bis Dezember 2007 betrug 4,618 Euro gem. Börsen-Schlusskurs (Xetra). Die Tranche wurde mit dem durchschnittlichen Börsen-Schlusskurs (Xetra) des Jahres 2004 in Höhe von 2,320 Euro bewertet. Das Ergebnis der Wertsteigerung wurde mit der Anzahl der fiktiv erworbenen Aktien multipliziert. Die aufwandswirksame Erfassung und Ausweis im Vergütungsbericht erfolgte während der Laufzeit in den Jahren 2006 bis 2007.

Nach Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung am 20. Mai 2008 wurde für die Mitglieder des Aufsichtsrates eine fünfte Tranche mit einer Laufzeit vom 1. Januar 2008 bis 31. Dezember 2010 begeben. Basis für die zukünftige Bewertung ist der durchschnittliche Börsen-Schlusskurs (Xetra) des Jahres 2007 in Höhe von 4,618 Euro. Zum Zeitpunkt der Zuteilung ergab sich für den begünstigten Aufsichtsratsvorsitzenden ein beizulegender Zeitwert von TEUR 2,7, für den Stellvertreter TEUR 1,4 und TEUR 0,9 für alle Mitglieder.

Zusätzlich erstattet die itelligence den Mitgliedern des Aufsichtsrats die auf die Aufsichtsratsvergütung entfallende Umsatzsteuer, wenn und soweit diese von einem Aufsichtsratsmitglied in Rechnung gestellt oder in einer die Rechnung ersetzenden Gutschrift ausgewiesen wird. Den Mitgliedern des Aufsichtsrates wurden keine Vorstüsse auf künftige Vergütungen oder Kredite gewährt. Darüber hinaus ging die itelligence keine Haftungsverhältnisse zu Gunsten von Aufsichtsratsmitgliedern ein. ■

Corporate Governance-Bericht

→ Vorstand und Aufsichtsrat der itelligence AG haben sich den Prinzipien guter Corporate Governance verpflichtet und messen deshalb einer verantwortungsvollen Unternehmensführung, die auf eine nachhaltige Wertschöpfung und Steigerung des Unternehmenswertes ausgerichtet ist, einen hohen Stellenwert bei. Dadurch soll das Vertrauen von Anteilseignern, Mitarbeitern, Öffentlichkeit, Kunden und Partnern in die Gesellschaft gestärkt werden. itelligence begrüßt den von der Regierungskommission vorgelegten und zuletzt am 6. Juni 2008 aktualisierten Deutschen Corporate Governance Kodex. Am 19. Dezember 2008 haben Vorstand und Aufsichtsrat die jährliche Entsprechenserklärung gemäß §161 AktG abgegeben. Demzufolge wird der neuen Fassung des Kodex weiterhin im Wesentlichen entsprochen. Ausnahmen bestehen aufgrund der Unternehmensgröße, der Struktur sowie unternehmensspezifischen Gegebenheiten.

Aktionäre und Hauptversammlung

Am 20. Mai 2008 fand in Bielefeld die Hauptversammlung der itelligence AG statt. Dort berichteten Herbert Vogel, CEO, und Norbert Rotter, CFO, den rund 50 anwesenden Aktionären und Gästen über das erfolgreiche Geschäftsjahr 2007. Vor diesem Hintergrund äußerten sich die Aktionäre sehr zufrieden über die Entwicklung der Gesellschaft und die positiven Zukunftsperspektiven. Dementsprechend stimmte das Plenum sämtlichen Tagesordnungspunkten mit deutlicher Mehrheit zu. Neben der Entlastung von Vorstand und Aufsichts-

rat und der Wahl des Abschlussprüfers gehörten dazu auch die Neuwahlen im Aufsichtsrat.

Sämtliche vom Gesetz für die Hauptversammlung verlangten Berichte und Unterlagen, einschließlich des Geschäftsberichts, wurden frühzeitig auf der Internetseite der itelligence AG veröffentlicht. Darüber hinaus sind dort alle relevanten Unternehmensinformationen leicht zugänglich und übersichtlich hinterlegt, um die Aktionäre und alle Interessierten umfassend zu informieren.

Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten im Interesse der itelligence AG eng und vertrauensvoll zusammen. Der Vorstand leitet die Gesellschaft und führt deren Geschäfte. Der Vorstand ist an das Unternehmensinteresse gebunden und der Steigerung des nachhaltigen Unternehmenswertes verpflichtet. Er entwickelt die strategische Ausrichtung des Unternehmens, stimmt sie mit dem Aufsichtsrat ab und sorgt für ihre Umsetzung. Der Aufsichtsrat berät den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens und überwacht dessen Geschäftsführung. Dabei wird er vom Vorstand regelmäßig, zeitnah und umfassend über die Geschäftsentwicklung, die strategische Unternehmensplanung, die Risikolage, das Risikomanagement und die Compliance informiert. Weitere ausführliche Informationen über das Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat sind im Bericht des Aufsichtsrates enthalten.

Vorstand

Der Vorstand der itelligence AG besteht mit Herrn Herbert Vogel, CEO, und Herrn Norbert Rotter, CFO, weiterhin aus zwei Mitgliedern. Die Vergütung der Vorstandsmitglieder umfasst feste und variable Bestandteile. Eine detaillierte Offenlegung der Vorstandsbezüge unter Namensnennung im Rahmen eines Vergütungsberichts erfolgt auf Seite 27 dieses Geschäftsberichts.

Im zurückliegenden Geschäftsjahr 2008 traten im Vorstand keine Interessenkonflikte auf, die dem Aufsichtsrat unverzüglich offenzulegen sind.

Der CEO Herbert Vogel ist noch Vorsitzender des Aufsichtsrats der ALUTEC-BELTE AG und Mitglied im Aufsichtsrat der Cayago AG. Norbert Rotter, Finanzvorstand, bekleidete in 2008 keine Aufsichtsrats- oder vergleichbare Ämter außerhalb des itelligence-Konzerns.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat berät und überwacht den Vorstand regelmäßig bei der Unternehmensführung. Das Gremium erörtert die Quartalsberichte und prüft und billigt den Jahresabschluss und den Konzernabschluss der itelligence AG. Um sich den spezifischen Gegebenheiten des Unternehmens anzupassen, wurden 2004 mehrere Ausschüsse gegründet, die komplexe Sachverhalte für die Sitzungen des Aufsichtsrates aufbereiten und somit die Effizienz der Arbeit im Gremium deutlich erhö-

hen. Über die Vergütung des Aufsichtsrates informiert Seite 28 dieses Geschäftsberichts.

Transparenz

Die itelligence AG informiert gemäß dem Prinzip des „Fair Disclosure“ sämtliche Interessengruppen zeitnah, umfassend und gleichmäßig. Das wichtigste Kommunikationsinstrument stellt dabei die Homepage der Gesellschaft (www.itelligence.de) dar. Dieses Medium steht als umfassende Informationsquelle sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache zur Verfügung. Im Geschäftsjahr 2008 wurden insgesamt vier Ad-hoc-Mitteilungen nach § 15 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) und sechs Directors' Dealings veröffentlicht.

Director Holdings

Folgende Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat hielten zum 31. Dezember 2008 Anteile an itelligence-Aktien:

Vorstand	Aktien
Herbert Vogel (Vorstandsvorsitzender)	888.608

Aufsichtsrat	
Dr. Britta Lenzmann (Arbeitnehmervertreterin)	155

Weder Mitglieder des Vorstands noch Mitglieder des Aufsichtsrates waren zum 31. Dezember 2008 im Besitz von Wandelschuldverschreibungen der itelligence AG.

Directors' Dealings

Angaben zum mitteilungspflichtigen Geschäft

Ort	Datum	Name	ISIN	Wert- papier	Stückzahl	Trans- aktionsart	Börsenplatz	Kurs in Euro	Gesamtwert in Euro
Bad Salzuffen	16.12.2008	Herbert Vogel	DE 000 730 040 2	itelligence Aktien	282.870	Verkauf	außenbörslich	6,20	1.753.794
Bad Salzuffen	04.12.2008	Herbert Vogel	DE 000 730 040 2	itelligence Aktien	4.993	Kauf	Xetra	3,00	14.979,00
Bad Salzuffen	03.12.2008	Herbert Vogel	DE 000 730 040 2	itelligence Aktien	11.900	Kauf	Xetra/Frankfurt	3,00	35.700,00
Bad Salzuffen	02.12.2008	Herbert Vogel	DE 000 730 040 2	itelligence Aktien	2.000	Kauf	Xetra	3,00	6.000,00
Bad Salzuffen	01.12.2008	Herbert Vogel	DE 000 730 040 2	itelligence Aktien	10.000	Kauf	Xetra/Frankfurt/ München	3,00	30.000,00
Bad Salzuffen	28.11.2008	Herbert Vogel	DE 000 730 040 2	itelligence Aktien	11.107	Kauf	Xetra/Frankfurt/ München	2,969154	32.978,39

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Für die Erstellung des Konzernabschlusses und der Quartalsberichte der itelligence AG werden die Grundsätze der International Financial Reporting Standards (IFRS) angewendet. Die Veröffentlichung der Finanzberichte erfolgt innerhalb der Fristen der Börsenordnung der Frankfurter Wertpapierbörse für den Prime Standard. Zur Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernjahresabschlusses 2008 hatte die Hauptversammlung am 22. Mai 2007 die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, gewählt.

Gemäß § 161 AktG sind Vorstand und Aufsichtsrat von börsennotierten Gesellschaften dazu verpflichtet, einmal im Geschäftsjahr zu erklären, ob den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und welche Empfehlungen nicht angewendet wurden oder werden.

Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat der itelligence AG gemäß § 161 AktG zum Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat der itelligence AG identifizieren sich mit den Zielen des Deutschen Corporate Governance Kodex, eine gute, vertrauensvolle, am Nutzen von Anteilseignern, Mitarbeitern und Kunden orientierte Unternehmensführung zu fördern. Ziel der itelligence AG ist eine nachhaltige Steigerung des Un-

ternehmenswertes. Entsprechend befürworten die beiden genannten Organe der itelligence AG die Anregungen und Regeln des Deutschen Corporate Governance Kodex. Das Verhalten der itelligence AG entsprach im Verlauf des Geschäftsjahres 2008 den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Das Verhalten der itelligence AG wird auch zukünftig den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex entsprechen, zuletzt in der Fassung vom 6. Juni 2008. In wenigen Punkten ist die itelligence AG von den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex abgewichen und wird hiervon auch in Zukunft abweichen. Einzelheiten mit Erläuterungen hierzu werden nachfolgend aufgeführt.

In den folgenden Punkten wurden und werden die Empfehlungen des Kodex nicht umgesetzt:

Ziffer 3.8: Selbstbehalt bei D&O-Versicherungen

„Schließt die Gesellschaft für Vorstand und Aufsichtsrat eine D&O-Versicherung ab, so soll ein angemessener Selbstbehalt vereinbart werden.“

Die D&O-Versicherungsverträge für die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat der itelligence AG sehen momentan keinen Selbstbehalt der Organmitglieder vor. Die Einführung eines Selbstbehalts ist nicht geplant.

Die Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats der itelligence AG nehmen ihr Amt gemäß den gesetzlichen Pflichten wahr und fühlen sich den Grundsätzen guter Unternehmensführung verpflichtet. Die Einführung eines Selbstbehalts als Mittel zur Förderung des Verantwortungsbewusstseins ist nach Ansicht der itelligence AG daneben nicht erforderlich.

Ziffer 5.1.2: Altersgrenze für Vorstandsmitglieder

„Eine Altersgrenze für Vorstandsmitglieder soll festgelegt werden.“

Die itelligence AG hat in der Vergangenheit in den Vorstandsverträgen keine Altersgrenze festgelegt und beabsichtigt auch nicht, eine Altersgrenze in die derzeitigen oder in künftige Vorstandsverträge aufzunehmen.

Die Verträge mit Vorstandsmitgliedern sind stets befristet. Bei Festlegung der Vertragsdauer kann der Aufsichtsrat das Alter des betreffenden Vorstandsmitglieds hinreichend berücksichtigen. Der Aufnahme einer Altersgrenze in den jeweiligen Vertrag bedarf es dann nicht mehr.

Ziffer 5.3.3: Bildung eines Nominierungsausschusses im Aufsichtsrat

„Der Aufsichtsrat soll einen Nominierungsausschuss bilden, der ausschließlich mit Vertretern der Anteilseigner besetzt ist und dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten vorschlägt.“

Die itelligence AG hat keinen Nominierungsausschuss gebildet und hat keine entsprechenden Absichten für die Zukunft.

Aufgrund der Größe des Gesamt-Aufsichtsrats der itelligence AG erscheint ein Nominierungsausschuss der itelligence AG nicht sinnvoll.

Ziffer 5.4.1: Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder

„Dabei sollen die internationale Tätigkeit des Unternehmens, potenzielle Interessenkonflikte und eine

festzulegende Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder berücksichtigt werden.“

Die itelligence AG hat bei der zuletzt durchgeführten Wahl der Mitglieder des Aufsichtsrats keine Altersgrenze festgelegt. Die itelligence sieht in einer solchen Festlegung eine unangebrachte Einschränkung des Rechts der Aktionäre, die Mitglieder des Aufsichtsrats zu wählen.

Ziffer 5.4.3: Wahlen zum Aufsichtsrat

„Wahlen zum Aufsichtsrat sollen als Einzelwahl durchgeführt werden.“

Die itelligence AG hat in der Vergangenheit die Wahlen zum Aufsichtsrat nicht als Einzelwahlen, sondern als Blockwahlen durchgeführt. Sie beabsichtigt keine Änderung dieser Praxis.

Blockwahlen sind in der Praxis üblich und haben sich im Hinblick auf die zügige Abwicklung der Hauptversammlung bewährt.

Bielefeld, den 19. Dezember 2008

itelligence AG



Für den Vorstand
Herbert Vogel



Für den Aufsichtsrat
Dr. Lutz Mellinger

Shareholder Value

→ Die Aktie

Die Aktienmärkte verzeichneten 2008 weltweit vor allem ab dem zweiten Halbjahr deutliche Kursverluste. Ausgelöst durch die US-amerikanische Immobilienkrise entstand in der zweiten Jahreshälfte eine weltweite Finanzkrise. Das weltweite Finanzsystem konnte nur durch umfangreiche staatliche Liquiditäts- und Garantiprogramme stabilisiert werden. Die Folgen der Finanzkrise wirkten sich in der zweiten Jahreshälfte auch auf die Realwirtschaft aus. Die konjunkturelle Entwicklung verlangsamte sich in allen wichtigen Wirtschaftsräumen. Damit folgten den massiven Kurseinbrüchen der Banken deutliche Kursverluste über alle Branchen und weltweiten Indizes hinweg. In Deutschland halbierte sich beispielsweise der DAX nach einem Niveau von über 8.000 Punkten am Ende des Jahres 2007 auf unter 4.000 Punkte im November 2008. Der TecDax, der Ende 2007 noch deutlich über 1.000 Punkte notierte, brach Ende 2008 auf fast 400 Punkte ein.

Die itelligence Aktie startete im Geschäftsjahr 2008 auf Xetra mit einem Kurs von 6,17 Euro und schloss am Ende des Geschäftsjahres mit 3,31 Euro. Neben den weltweiten Turbulenzen und Kursverlusten begründet sich diese Performance auch mit dem Auslaufen des Übernahmeangebots der NTT DATA über 6,20 Euro, das am 2. Januar 2008 endete.

Aktionärsstruktur

Bei der itelligence ergibt sich nach eigenem Kenntnisstand zum Datum der Veröffentlichung des Geschäftsberichts (19. März 2009) folgende Aktionärsstruktur:

NTT DATA Europe	77,4 Prozent
NTT Communications	10,1 Prozent
Herbert Vogel	3,7 Prozent
Streubesitz	8,8 Prozent

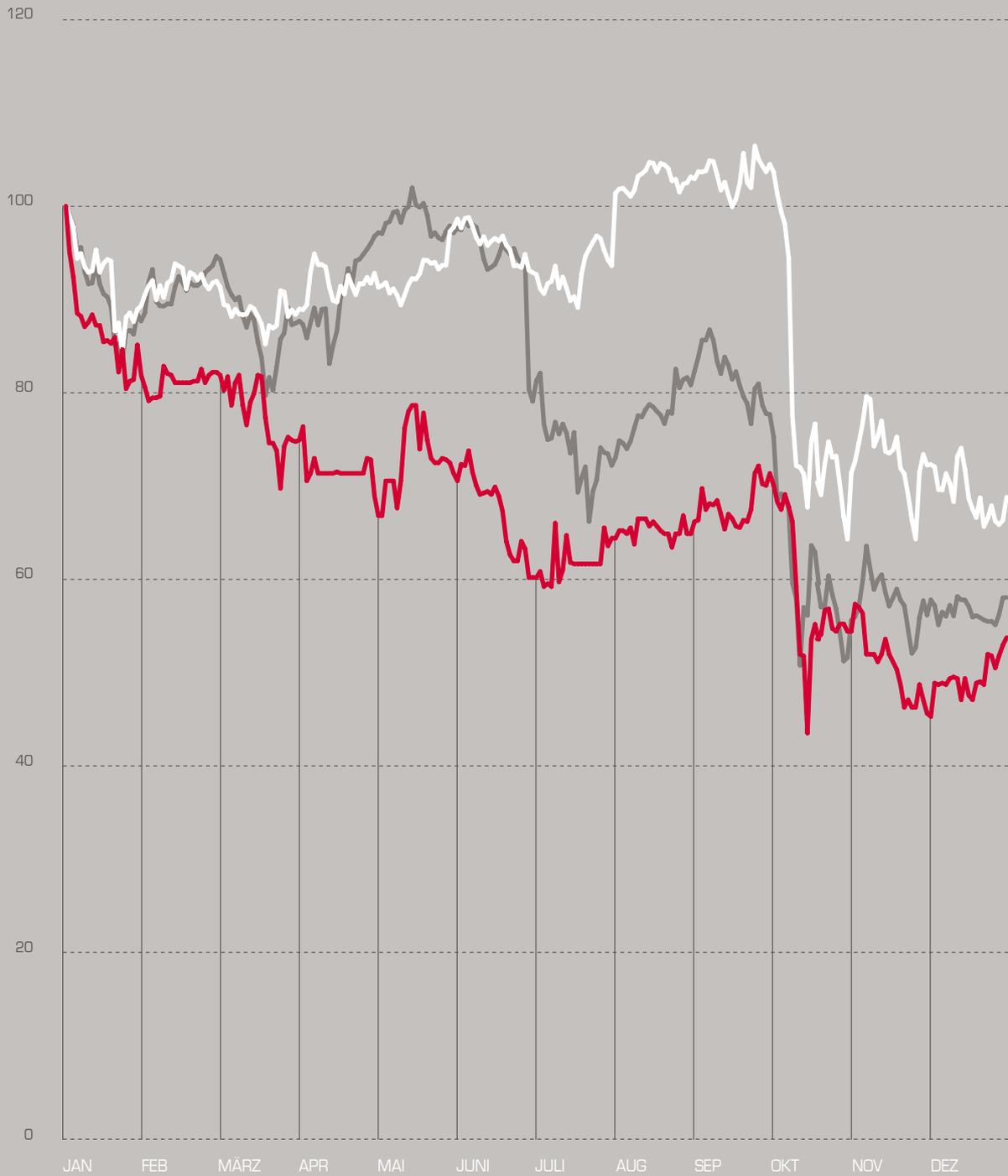
Mit Datum vom 23. Januar 2008 wurde ein Kooperationsvertrag zwischen der itelligence AG und der NTT Communications Corporation (100%ige Tochter der Nippon Telegraph and Telephone Corporation und somit Schwestergesellschaft der NTT DATA) abgeschlossen. Im Anschluss übereignete NTT DATA an NTT Communications 10,3% des Grundkapitals und der Stimmrechte der itelligence AG. Die Übertragung fand am 7. Februar 2008 statt.

Kursverlauf der Aktie

itelligence AG ILH

Prime IT-Services Performance Index

Prime Software Performance Index



Kennzahlen der itelligence-Aktie 2009

WKN	730 040
ISIN	DE 000 730 040 2
Marktsegment	Prime Standard
Börsenplatz	Frankfurter Wertpapierbörse
Indices	Prime All Share-Index (Technologie- Branchenindex, Sektor Software)
Designated Sponsor	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG, equinet Securities AG
Anzahl der Aktien (31.12.2008)	24.292.164
Höchstkurs 2008	6,17 Euro (2.1.2008)
Tiefstkurs 2008	2,68 Euro (10.10.2008)
Kurs Anfang Geschäftsjahr (Xetra)	6,17 Euro
Kurs Ende Geschäftsjahr (Xetra)	3,31 Euro
Marktkapitalisierung/	
Börsenwert am Jahresschluss*	80,4 Mio. Euro
Ergebnis je Aktie in Euro	0,44
Grundkapital in Euro	24,3 Mio. Euro

* bezogen auf den Jahresendkurs

Investor Relations

Trotz eines deutlich gesunkenen Freefloats auf 8,8% hat die itelligence AG auch im vergangenen Jahr den Kontakt mit Aktionären, Analysten, Investoren und Finanzjournalisten intensiv gepflegt. Neben den regelmäßigen Informationen über die Homepage des Unternehmens sowie eine kontinuierliche Quartalsberichterstattung, war die itelligence AG im November 2008 auf dem Eigenkapitalforum der Deutschen Börse vertreten und präsentierte sich dort Investoren, Analysten und der Finanzpresse.

Auch die erste Hauptversammlung nach der Mehrheitsübernahme durch NTT DATA wurde wie in den vergangenen Jahren sehr gut besucht. Der Vorstand stellte im Rahmen der Hauptversammlung den rund 50 Aktionären und Gästen die Kennzahlen des abgelaufenen Geschäftsjahres sowie die Strategie und die Entwicklung des Unternehmens vor. Ziel ist es auch weiterhin, den itelligence-Aktionären optimale Informationen und Kontaktmöglichkeiten zu bieten. ■

Unternehmensbewertungen 2008 / 2009

Datum	Institution	Kommentar	Anlageurteil
2009			
16.01.2009	UniCredit	Vorläufige Q4 Ergebnisse: Umsatzentwicklung leicht besser und EBIT innerhalb der Erwartungen	Hold
16.01.2009	equinet	itelligence mit guten vorläufigen Zahlen für das Geschäftsjahr 2008	Buy
→ 2008			
03.11.2008	equinet	itelligence Q3 Ergebnisse übertreffen Erwartungen – Insgesamt etwas zurückhaltender für 2009	Buy
30.10.2008	UniCredit / HVB Equity Research	Zurücknahme der Erwartungen für das Jahr 2009	Hold
23.10.2008	equinet	Übernahme von 51% an tschechischer SAPCON	Buy
29.09.2008	equinet	Vorläufige Halbjahreszahlen Q3 2008 übertreffen Erwartungen	Buy
25.07.2008	equinet	Vorläufige Halbjahreszahlen 2008 überraschen mit gutem Ergebnis	Accumulate
24.07.2008	equinet	Vorläufige Halbjahreszahlen 2008	Accumulate
30.04.2008	equinet	Finale Zahlen Q1, Gespannt auf den Ausgleich des Absatzrückgangs im US-Geschäft	Accumulate
25.04.2008	UniCredit / HVB Equity Research	Start in 2008 langsamer als erwartet	Hold
24.04.2008	equinet	vorläufige Q1 Zahlen 2008: Projektverzug in den USA	Accumulate
20.03.2008	UniCredit / HVB Equity Research	Herabsetzung des Zielkurses auf 5 Euro	Hold
14.03.2008	equinet	Finale Zahlen FY 2007	Hold
08.02.2008	equinet	Vorläufige Zahlen für das Finanzjahr 2007	Hold
07.02.2008	UniCredit / HVB Equity Research	Anhaltende solide Nachfrage in Q4/07	Hold
08.01.2008	equinet	NTT DATA kauft letztendlich 87% der itelligence Aktien	Hold

Future



Erwin Gunst: Die SAP und ihre Partner

Erwin Gunst ist seit dem 1. Juli 2008 Vorstandsmitglied der SAP AG. Als Chief Operating Officer ist er für die Effizienz des operativen Geschäfts und der Prozesse zuständig. Darüber hinaus verantwortet er als Arbeitsdirektor seit dem 1. Januar 2009 den Bereich Personalwesen sowie die Bereiche SAP IT, SAP Managed Services sowie das weltweite Netzwerk der SAP-Entwicklungszentren.



→ Als Erwin Gunst 1988 nach Walldorf kam, begann SAP gerade damit, ein Partnernetz zu knüpfen. Man wollte mit Hilfe von Partnern wachsen – und man wuchs mit Hilfe von Partnern. Gemeinsam geht man nun in eine Zukunft, in der manches ähnlich laufen wird wie in der Vergangenheit – vieles wird jedoch neu und anders sein.

Herr Gunst, itelligence blickt auf eine 20-jährige Partnerschaft mit SAP zurück. Welche Rolle haben die Partnerunternehmen vor 20 Jahren für SAP gespielt?

Erwin Gunst SAP hat Ende der 80er Jahre begonnen, die Strategie der Partnerschaft zu entwickeln. Der Grund war einfach: Wir wuchsen mit einer enormen Geschwindigkeit und engagierten uns ab 1988 auch stärker im Ausland. SAP brauchte Partner, um das Wachstum und den Eintritt in neue Länder zu schaffen. Wir mussten zunächst keine neuen Standorte aufbauen, sondern kamen über Partner in Märkte, in denen diese bereits verankert waren. Dank unserer Partner konnten wir so schnell wachsen.

Es war also eine bloße Frage des Marktzugangs? Nein. Denn auf der anderen Seite unterstützten uns unsere Partner ja auch mit der Einführung unserer Produkte. Software an sich bringt ja noch keinen Wert. Erst die richtige Anwendung, der richtige Umgang damit, macht sie für die Unternehmen wertvoll. Die Einführung der Systeme ist also äußerst wichtig. Und diese Dienstleistung haben wir gemeinsam mit unseren Partnern erbracht. Hier haben sich SAP und seine Partner ergänzt.

Welche Rolle spielen die Partner heute, 20 Jahre später? Heute geht es vom Prinzip her um dasselbe: es geht nach wie vor um die Bewältigung des Wachstums.

Aber hinzu kommt, dass sich der Markt für Informationstechnik stark verändert hat. Die Kunden sind wesentlich erfahrener im Umgang mit Software geworden. Die ganze Industrie hat sich deutlich stärker vernetzt, sowohl die Softwareindustrie als auch die Kunden untereinander. Es gibt heute wesentlich mehr industrienspezifische Anforderungen und Lösungen. Zu dem quantitativen Aspekt kommt also gewissermaßen eine qualitative Komponente hinzu.

Was bedeutet das für die Partner? Man muss sich vor Augen führen, dass unsere Software am Anfang ja vor allem Abläufe unterstützt, die in vielen Unternehmen ähnlich sind – die Lohnbuchhaltung oder das Personalwesen. Mittlerweile setzen Industrie- und Dienstleistungsunternehmen die Software in ihren Kernprozessen ein. Das verlangt von uns und unseren Partnern wesentlich mehr Spezialwissen. itelligence ist ein gutes Beispiel für diese Entwicklung. Das Unternehmen hat sich mit seinen branchenspezifischen Lösungen rechtzeitig auf diese Entwicklung eingestellt. Mit diesem Know-how über die speziellen Prozesse in den einzelnen Industrien können sie den Kunden wesentlich besser helfen.

Die Kunden wollen ja nicht nur tieferes Know-how, sie verlangen auch mehr Service und Internationalität von ihren Dienstleistern – wie können Ihre Partner diesen steigenden Anforderungen am besten begegnen? Das kann ganz unterschiedlich geschehen. Unsere Partner stellen sich entweder so auf, dass sie alles bedienen können – als sogenannter One-Stop-Shop. Oder sie suchen sich ihrerseits Partner, mit denen sie das vermögen. Auch hier lässt sich itelligence als sinnvolles Modell heranziehen. Indem man im vergangenen Jahr NTT DATA mit an Bord geholt hat, hat man nun mit

einem Mal den Zugang zum asiatisch/pazifischen Raum. Gleichzeitig hat itelligence für das europäische Geschäft einen starken Partner im Rücken.

Inwieweit unterstützt SAP seine Partner? Zunächst einmal müssen wir die richtigen Produkte und Dienstleistungen für unsere Kunden entwickeln. Dann haben wir dafür Sorge zu tragen, dass unsere Partner die Produkte auch kennen und beherrschen. Wir stellen also eine Infrastruktur bereit, um das Know-how zu transferieren. Je besser dieser Übersetzungsmechanismus funktioniert, desto schneller können wir – SAP und die Partner – die Produkte in den Markt bringen.

Das ist aber nur ein Teil von dem, was SAP seinen Partnern anbietet. Es ist zum Beispiel auch unsere Aufgabe, das reibungslose Zusammenspiel von SAP und anderen Systemen zu garantieren. Damit die Installation beim Kunden keine Probleme bereitet. Und falls dennoch Probleme auftauchen, stellen wir einen Support zur Verfügung, der hilft, diese möglichst schnell zu lösen. Unsere Partner im Mittelstand unterstützen wir außerdem bei der Vermarktung, indem wir Leads und Marketinghilfen zur Verfügung stellen.

Und umgekehrt, was tun Ihre Partner für Sie? Auf jeden Fall verkaufen sie nicht nur einfach unsere Produkte. Das wäre zu kurz gegriffen. Unsere Partner positionieren unsere Produkte, das ist eine ihrer wesentlichen Leistungen. Sie stellen sicher, dass SAP-Software das Vertrauen der Kunden hat. Sie sind aber auch gleichzeitig ein Garant dafür, dass die Software schnell und gut eingeführt wird. Außerdem bieten unsere Partner Services an, die nicht direkt mit SAP zu tun haben, aber das richtige Umfeld für einen effektiven Einsatz schaffen. Outsourcing ist da ein gutes Beispiel: Immer mehr Unternehmen können und wollen den Betrieb und die Pflege ihrer IT-Landschaft nicht selber machen. Partner wie itelligence können ihnen diese Aufgabe dank eigener Rechenzentren abnehmen.

Und sind die Partner nicht auch Mittler zwischen Kunden und SAP? Ohne Frage. Gerade im Geschäft mit dem Mittelstand ist die Augenhöhe zum Kunden ein wesentliches Kriterium, um Vertrauen zu schaffen. Das könnten wir gar nicht leisten, selbst wenn wir wollten. Das heißt aber auch, dass wir durch unsere Partner vieles über unsere Kunden erfahren. Darüber, wie sie Software einsetzen, wie sie ihre Geschäfte abwickeln und welche Bedürfnisse sie haben. Auf unsere Partner zu hören, hilft uns also auch bei der Weiterentwicklung unserer Produkte.

Apropos Weiterentwicklung: Wie stellt sich SAP auf die Zukunft ein? Inwieweit beschäftigen Sie sich mit Themen, die über das nächste Geschäftsjahr hinausgehen? Wir haben schon immer Fragen nach den zukünftigen Entwicklungen gestellt. SAP besitzt eine eigene Forschungsabteilung mit weltweit 14 eigenen Forschungszentren. Wichtig ist, dass wir hierbei nicht isoliert vor uns hin forschen: In den Forschungszentren arbeiten wir mit ungefähr 800 Organisationen zusammen. Darunter sind 120 Universitäten, aber natürlich auch Partner und Kunden.

Was genau wird erforscht? Das ist sehr unterschiedlich. Da gibt es beispielsweise den International Research Fonds. Das ist ein Think Tank mit Spitzenkräften aus der Zukunfts- und Technologieforschung, der sich unter anderem mit der Weiterentwicklung des Internets beschäftigt. Experten untersuchen etwa, mit welchen Methoden und Techniken sich die explodierende Informationsfülle in den Griff bekommen lässt. Denn je mehr Daten im Internet sind, desto schwerer werden sie auffindbar sein. Wer etwas sucht, ist gezwungen, immer genauere Fragen zu stellen, um die richtigen Antworten zu finden. Es müssen also neue Wege gefunden werden, wie man dem begegnen kann.

Das klingt sehr theoretisch. Das ist notwendige Grundlagenforschung und natürlich ist diese am Anfang im-

„Unser Ziel ist es, gemeinsam dem Kunden zu dienen.“ Erwin Gunst

mer erst einmal rein theoretisch. Aber unsere Forschung hat viel mehr und auch sehr konkrete Elemente. Eines davon sind beispielsweise die „living labs“. Dort versuchen wir sehr realitätsnah mit Kunden und Partnern Probleme zu lösen, die die Kunden haben, und neue Technologien zu marktreifen Produkten zu entwickeln.

Wie hat man sich das vorzustellen? Unser Future Retail Center in Zürich ist so ein Beispiel. In diesem Shop setzen wir auch Technologien ein, die noch gar nicht am Markt sind. Wir können so sehr gut beobachten, was passiert – und zwar auf allen Ebenen. Wie verhalten sich die Kunden, aber auch was geschieht mit den Systemen des Verkäufers oder der Lieferanten, die im Hintergrund arbeiten. So bekommen wir ein gutes Gefühl dafür, was machbar ist und welche Anforderungen in Zukunft erfüllt werden müssen. Ein anderes Beispiel ist unsere „Future Factory“ in Dresden, wo wir durchspielen, wie die Produktionsstätte der Zukunft aussieht und wie man neueste Technologien nutzt, um möglichst hochwertig zu produzieren. Und in Darmstadt haben wir erst vor wenigen Wochen das „Future Public Security Center“ eröffnet.

Aus der Erfahrung der Vergangenheit und den Ergebnissen Ihrer Forschungen: Wie glauben Sie, wird sich die Welt in den nächsten 20 Jahren verändern? Wir sind davon überzeugt, dass die Globalisierung weiter voranschreiten wird. Obwohl die globale Vernetzung die ‚amerikanische‘ Finanzkrise sehr schnell in die Weltökonomie hineingetragen hat, glaube ich, dass sich die Globalisierungstendenz weiter durchsetzen wird.

Weil Globalisierung wichtig ist oder weil wir gar nicht mehr zurück können? Beides. Ich kann mir eine Welt ohne Globalisierung heute nicht vorstellen. Nehmen wir das Beispiel Deutschland. Es ist doch unvorstellbar, dass der Exportweltmeister sich auf einmal zurückzieht und nur noch Handel im eigenen Land betreibt. Bei aller berechtigter Kritik an den Verflechtungen der Wirtschaft sollten wir nicht vergessen, dass gerade Deutschland auch ordentlich davon profitiert hat.

Wie glauben Sie, können sich Unternehmen auf die Zukunft vorbereiten? Ein wichtiges Element wird das sein, was man im Englischen unter „Sustainability“ versteht. Die deutschen Begriffe Nachhaltigkeit, Zukunftsfähigkeit oder Beständigkeit treffen meiner Ansicht nach nicht genau das, was wir damit meinen. Es geht um eine Nachhaltigkeit, die auf drei Säulen ruht. Und jede Unternehmensstrategie muss alle drei im Blick haben. Die erste Säule ist die Ökonomie. Unternehmen werden auch in Zukunft nur erfolgreich sein, wenn sie profitabel wirtschaften. Hinzu kommt die soziale Säule. Wenn ich die soziale Komponente nicht im Auge habe, kann sich das genauso rächen, wie die Profitabilität zu ignorieren.

Wie kann das aussehen? Nun, beispielsweise durch das Kaufverhalten der Kunden. Deren Bewusstsein oder Sensibilität für humane Arbeitsbedingungen ist wesentlich ausgeprägter als früher. Wenn heute herauskommt, dass ein Unternehmen seine Mitarbeiter ausbeutet oder Kinderarbeit zulässt, bekommt es ganz schnell ein Imageproblem und seine Produkte bleiben im Laden liegen.

Welche ist die dritte Säule der Nachhaltigkeit? Das ist die Ökologie. Wir leben auf einem Planeten mit begrenzten Kapazitäten. Also müssen wir das in unserer Strategie berücksichtigen. Das spielt auch für SAP und die Kunden eine konkrete Rolle. Wir bekennen uns klar für ein ökologisches Wirtschaften. Das bedeutet, dass wir uns einerseits innerhalb des eigenen Unternehmens um Nachhaltigkeit bemühen und sie auch in unserer SAP-Kultur verankern. Andererseits übertragen wir den Gedanken auch auf unser Geschäftsmodell. Unsere Produkte und Services sollen daran ausgerichtet sein. Etwa durch die Frage, welchen Beitrag Software auch zur Einsparung von Energie leisten kann.

Von der Vogelperspektive mal auf den einzelnen Menschen herunter gebrochen: Was glauben Sie, werden wichtige Themen der künftigen Arbeitswelt sein?

Ganz oben steht sicherlich die Mobilität, deren Entwicklung wir ja jetzt schon beobachten können. In Zukunft muss es selbstverständlich sein, zu jeder Zeit, an jedem Ort und mit jedem Gerät, Informationen abzurufen und bearbeiten zu können. Eine wichtige Aufgabe, die hier zu leisten sein wird, ist das, was wir „ease of consumption“ und „ease of use“ nennen. Also der möglichst einfache Umgang mit Technologie. Dazu zählt etwa eine einfache, aber auch möglichst einheitliche Bedienung verschiedener Geräte. Denn der mobile Mitarbeiter will sich nicht bei jedem neuen Gerät oder jeder neuen Anwendung wieder mühsam einarbeiten.

Und Unternehmen und Software, wie wird da der Weg weitergehen? Zum Beispiel werden Unternehmen in Zukunft die Wahl haben, ob sie Software überhaupt vorhalten wollen. Die Lösungen können auch im Netz liegen. Diese Idee ist nicht neu, aber ich denke, dass wir uns immer mehr auf dem Weg dahin bewegen. Technologien wie Virtualisierung oder Cloud Computing deuten ja bereits in diese Richtung.

Eine andere Frage, die ich bereits angedeutet habe, ist die zunehmende Reife unserer Industrie und unserer

Kunden. Ich bin sicher, dass diese in Zukunft viel stärker danach fragen werden, wie viel sie der Einsatz und der Betrieb von Software kosten, und welchen Wert ihnen das liefert. Ein Unternehmen wie SAP muss darauf vorbereitet sein, beispielsweise, indem wir an Modellen arbeiten, in denen diese Betriebskosten eher sinken als steigen. Der Ruf nach dieser Flexibilität ist da und wir – und da schließe ich die Partner ausdrücklich mit ein – werden darauf reagieren müssen.

Was macht eine gute Partnerschaft für SAP aus, wie kann man gemeinsam auch die nächsten Jahre erfolgreich am Markt bestehen? Das ist eigentlich ganz einfach: Die gemeinsame Arbeit für den Kunden, das ist das, was Partnerschaft ausmacht. Unser Ziel ist es, dem Kunden zu dienen. Wenn wir gemeinsam sein Wohl im Auge behalten, dann sind wir auf dem richtigen Weg. ■

2004

2006

Birgit Wittenbreder, Geschäftsleitung Deutschland/Österreich



Erfahrungen in Erfolg umwandeln oder Wissen gestaltet Zukunft

→ **Dr. Birgit Wittenbreder leitet die Initiative Wissensmanagement bei itelligence. Ziel ist es, den Austausch von Informationen innerhalb des Unternehmens mit einer klaren Struktur zu festigen. Schon heute ist die Vernetzung der Mitarbeiter eine Stärke von itelligence. Die Tradition, Erfahrungen zu teilen und gemeinsam zu lernen, gilt es auch in einem stetig wachsenden Unternehmen zu bewahren. Denn soviel ist klar: Wissen ist die entscheidende Größe, um auch in Zukunft an der Spitze zu bleiben.**

Was ist eigentlich Wissen? Mit dieser Frage beschäftigen sich immer häufiger auch Unternehmen. Obwohl das Thema oft vernachlässigt wird, ist unbestritten, dass Wissen ein wertvolles Kapital jeder Firma ist. Es gilt als der bedeutendste Rohstoff des 21. Jahrhunderts. Doch Wissen ist nicht so leicht greifbar. Bislang findet es sich in keiner Bilanz, in keiner Inventur. Dennoch, ohne Wissen gibt es kein neues Produkt, keine Services und keinen Fortschritt. Für die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens bildet das Wissen der Mitarbeiter einen reichen Fundus, aus dem es schöpfen kann.

„Wissen ist zu einem wesentlichen Teil Erfahrung“, sagt Dr. Birgit Wittenbreder, Geschäftsleitung Deutschland und Österreich und verantwortlich für das Wissensmanagement bei itelligence. „Gute Projektarbeit baut auf Erfahrung und wir als Unternehmen müssen dafür sorgen, diese Kenntnisse so effizient wie möglich zu nutzen.“

Schon in der Vergangenheit ist es itelligence gelungen, die Projekterfahrungen und das Wissen der Mitarbeiter

in neuen Produkten und Dienstleistungen zu manifestieren. Ein Beispiel sind die Branchenlösungen, ein wichtiger Erfolgsfaktor des Unternehmens. „Diese Lösungen sind ein direktes Ergebnis aus den Erfahrungen in verschiedenen Projekten“, beschreibt Wittenbreder.

Je nach Industriezweig tauchen bestimmte Fragen und Probleme immer wieder auf. Aus der Idee, die gefundenen Lösungen nicht jedes Mal erneut angehen zu müssen, entstehen schließlich Systeme, die die spezifischen Abläufe in den Unternehmen bereits berücksichtigen. Ohne den Austausch der Kollegen untereinander, das Erzählen von den Projekten vor Ort und die Diskussion über Methoden, wäre es niemals dazu gekommen.

Heute verfügt itelligence bereits über 9 SAP-qualifizierte Branchenlösungen. Von Angeboten für die Automobilzulieferer über den Handel, die Chemie bis hin zur Holzverarbeitenden Industrie. Neben der eigens entwickelten Software ließen sich zudem Abläufe vereinfachen, die die Einführung von Software begleiten. Etwa in Form von Schulungsunterlagen, die auf Basis der gesammelten Erfahrungen erstellt wurden.

Die Expertise der Mitarbeiter zu bündeln ist also kein Selbstzweck, sondern mündet in klare Vorteile für die Kunden. Diese können ihre Software nun schneller nutzen und verfügen über ein System, das ihre speziellen Prozesse unterstützt. Sie sparen damit Zeit und Geld und behalten gleichzeitig ihre Flexibilität. Auch für die Mitarbeiter ist die Wertschätzung ihrer Erfahrungen und die bessere Vernetzung untereinander ein wichtiger Beitrag zu ihrer Arbeitsqualität.

Wissensmanagement als Prozess

In Zukunft wird die Fähigkeit, Wissen nutzbar zu machen, immer entscheidender. Für itelligence ist es daher wichtig, die heute schon vorhandenen Netze weiter zu stärken und seine Kompetenz in Sachen Wissensmanagement auszubauen.

„Das ist ein fortlaufender Prozess und keine Aufgabe, die an einem bestimmten Punkt erledigt ist“, weiß Birgit Wittenbreder. Wissensmanagement bedeutet fortlaufend zu reflektieren, wo im Unternehmen Wissen entsteht, wohin es fließt und wie es sich fruchtbar machen lässt. Der Gruppe um die Mathematikerin geht es daher keineswegs nur darum, irgendein technisches System zu installieren. Technik ist wichtig, spielt aber nur eine unterstützende Rolle. „Wissensmanagement dreht sich um Menschen“, betont Wittenbreder.

Entsprechend vielfältig ist das Themenspektrum, mit dem sich ihr Team nun beschäftigt. An erster Stelle stehen natürlich die Projekt-Erfahrungen. Ob zu Technologien, Kunden oder Prozessen: Projekt-Know-how spielt für itelligence eine besondere Rolle. Es bildet schließlich das Fundament eines Beraters und ist die Quelle, um weiterhin Produkte zu entwickeln.

Aber auch das Wissen um die eigenen Wissensressourcen zählt zum großen Komplex Unternehmenswissen. itelligence zählt immer mehr Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner. Da stellt sich im Unternehmen zunehmend die Frage: „Wer weiß eigentlich was?“. Genau der richtige Moment, neue Wege einzuschlagen, um von den wachsenden Ressourcen zu profitieren.

Eine Frage zu haben und nicht zu wissen, wem man sie stellen soll, ist Verschwendung. Es kann unnötig Zeit kosten, schlimmstenfalls demotivieren – und den Pfad in neue Ideen blockieren. Es gilt nun, einen Raum für

Wissen zu schaffen und damit letztlich die Zukunft des Unternehmens zu sichern.

Um Ordnung in die Fülle von verschiedenen Informationen zu bekommen, hat sich das Team gründlich vorbereitet. Mit dem Fraunhofer Institut für Produktionsanlagen und Konstruktionstechnik (IPK), federführend in Sachen Wissensmanagement in Unternehmen, wurde zunächst eine Studie zum Status Quo erstellt.

Offenheit ist eine Voraussetzung

Das beruhigende Ergebnis: anders als viele Unternehmen belastet itelligence nicht das Problem, dass die Kollegen ihr Wissen nicht teilen wollen. Im Gegenteil: Die Studie ergab, dass die Atmosphäre offen und hilfsbereit ist. Es ist üblich, Fragen zu stellen und wer gefragt wird, antwortet auch. „Damit starten wir mit einer guten Voraussetzung in unser unternehmensweites Wissensmanagement“, sagt Birgit Wittenbreder.

Sein Wissen auch weitergeben zu wollen, ist gewissermaßen der kulturelle Aspekt des Themas. Doch es gibt weitere Punkte, die unabhängig sind von dem bloßen Willen der Beteiligten und berücksichtigt werden wollen. Das Wissen muss strukturiert und in geordnete Bahnen gelenkt werden. Diese müssen an die Organisation und ihre Prozesse angepasst werden. Auch hier sind der Wille und die Bereitschaft zum Mitmachen notwendig.

„Hat jemand bereits konkrete Einsatz-/Projekt-Erfahrungen mit der Technologie X unter der Umgebung Y gemacht?“, lautet etwa die an sämtliche Mitarbeiter verschickte Anfrage. Im konkreten Fall erhielt der itelligence-Kollege sieben Antworten. „Das ist ineffizient“, rügt Birgit Wittenbreder. „Die Antworten stehen jetzt nur ihm zur Verfügung.“ Würden zukünftig solche Fragen in einem Forum gestellt, kann jeder auf die Daten zugrei-

„Eine Investition in Wissen bringt noch immer die besten Zinsen.“ Benjamin Franklin

fen. Dort ließen sie sich auch besser korrigieren oder um das Know-how von anderen Kollegen ergänzen.

Wer erfolgreich sein will, kann sich nicht auf seiner Wettbewerbsposition ausruhen. Untersuchungen aus den vergangenen Jahren haben ergeben, dass Informationen und Wissen eine gewichtige Rolle für die Unternehmensstrategie spielen. Sie bestimmen unmittelbar den Erfolg am Markt.

Nicht alle Wege dorthin liegen auf der Hand. „Das schafft man nur in der Kombination aus verschiedenen Wegen“, sagt Birgit Wittenbreder. Zentrale technische Plattform bei itelligence wird das Wissensportal „itellipedia“ sein, das gerade Fahrt aufnimmt. Hier werden unterschiedliche Instrumente zum Austausch von Informationen bereitgestellt. Beispielsweise Foren oder Wikis. Diese auch gerne als Web 2.0-Technologien bezeichnete Kommunikationsplattformen werden nur durch das aktive Mitwirken der Mitarbeiter lebendig.

Eine andere Brille aufsetzen

Parallel zur Etablierung neuer technischer Systeme wird aber auch das, was innerhalb des Unternehmens geschieht, unter die Lupe genommen. „Letztendlich setzen wir eine andere Brille auf, um das Unternehmen mit seinen Mitarbeitern und Abläufen zu betrachten. Dabei tun sich völlig neue Zusammenhänge auf“, erklärt Wittenbreder. „Selten verbindet man beispielsweise soziale Aspekte mit Wissensmanagement.“

Für den Aufbau eines unternehmensweiten Wissens-Portals ist die soziale Komponente ein wichtiges Anlie-

gen. Etwa bei der Integration neuer Kollegen. Ein breiter Zugang zum Erfahrungsschatz des Unternehmens kann ausgleichen, was an persönlichen Kontakten vielleicht noch fehlt.

Auch den Kollegen, die schon lange dabei sind, wird dies zu Gute kommen. Sie arbeiten in Projekten, sind also nicht oft im Unternehmen, sondern in der Regel bei einem oder mehreren Kunden vor Ort.

Dort „draußen“ müssen sie immer auf dem Stand der Dinge sein. Die SAP-Technologie wird immer komplexer und die Kunden verlangen mehr Spezial-Know-how. Der Mittelstand verfügt heute über sehr vielschichtige IT-Landschaften. Die Systeme laufen in der Buchhaltung oder im Rechnungswesen, aber sie unterstützen in steigendem Maß spezielle Prozesse. Sei es den Einkauf, den Vertrieb, die Produktion oder Forschung und Entwicklung.

Die Kunden fordern zu Recht von ihren Dienstleistern, dass diese ihre spezifischen Abläufe kennen. Aber sie wünschen auch eine fundierte Beratung zu den neuesten Technologien und Funktionen. In dem rasant fortschreitenden Markt wie der Softwareindustrie kann man da schnell den Anschluss verpassen.

In Zukunft noch mehr als heute wird also die Organisation seines eigenen Wissens, sei es technisches Know-how oder Branchenkenntnisse, den Erfolg des Unternehmens entscheiden. Den Erfolg für itelligence, für seine Mitarbeiter und für seine Kunden. ■

Lagebericht des Konzerns

Geschäftsjahr 2008

→ Gesamtjahr 2008 – das Wichtigste auf einen Blick

- Starkes Umsatzwachstum um +13,5% auf 216,6 Mio. Euro
- Überproportionale EBIT-Steigerung um 18,3% auf 13,6 Mio. Euro¹
- EBIT-Profitabilität mit 6,3% um +0,3%-Punkte verbessert
- Ergebnis je Aktie um +22,2% von 0,36 Euro auf 0,44 Euro gesteigert²
- Auftragsbestand wächst um 12,1% auf 168,5 Mio. Euro
- Erhöhung der Mitarbeiteranzahl um 16,5% auf 1.431

Entwicklung der itelligence im gesamtwirtschaftlichen Umfeld

Zur Steuerung des operativen Geschäfts der itelligence Gruppe werden hauptsächlich die Kenngrößen Umsatzwachstum sowie Wachstum des operativen Ergebnisses (EBIT) herangezogen. Die Steuerungsgrößen werden aufeinander abgestimmt, um profitables Wachstum zu erreichen.

itelligence konnte in allen Umsatzbereichen die hohe Investitionsbereitschaft in IT-Projekte nutzen, die durch die gesamtwirtschaftliche Marktentwicklung bis in den Herbst 2008 hinein weiterhin positiv war. Bedingt durch die Finanz- und Wirtschaftskrise hat sich aber im weiteren Verlauf des Jahres 2008 das gesamtwirtschaftliche Umfeld eingetrübt. Dennoch ist es itelligence

gelingen, das Geschäftsjahr 2008 mit einem Umsatz von 216,6 Mio. Euro abzuschließen, was einer Steigerung von +13,5% (Währungskursbereinigt: +14,9%) entspricht. Somit konnte itelligence die eigene Prognosebandbreite von 210 – 214 Mio. Euro deutlich übertreffen, weitere Marktanteile gewinnen und ihre Position im SAP-Mittelstandsegment gegenüber dem Wettbewerb ausbauen.

Mit Blick auf die Segmente der itelligence ergibt sich folgende regionale Umsatzverteilung: Deutschland/Österreich trägt 52,8% (Vorjahr: 50,4%), Westeuropa 15,8% (Vorjahr: 16,6%), USA 21,5% (Vorjahr: 23,9%), Osteuropa 8,4% (Vorjahr: 7,4%) und das Segment Sonstiges 1,5% (Vorjahr: 1,7%) zum Gesamtumsatz bei.

Die Analyse der Bereiche zeigt, dass auf das Beratungsgeschäft 57,0% (Vorjahr: 59,2%), den Lizenzverkauf 14,4% (Vorjahr: 12,5%) und den Bereich Outsourcing & Services 28,4% (Vorjahr: 28,1%) des Gesamtumsatzes der itelligence entfallen.

Neben der positiven Umsatzentwicklung konnte itelligence im abgelaufenen Geschäftsjahr auch das EBIT gegenüber dem Vorjahr überproportional um +18,3% auf 13,6 Mio. Euro steigern. Die EBIT-Profitabilität verbesserte sich um +0,3%-Punkte von 6,0% auf 6,3%.

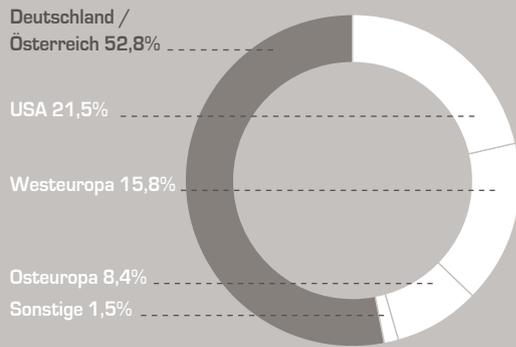
Der Auftragsbestand im Geschäftsjahr 2008 verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls um 12,1% auf 168,5 Mio. Euro. Die Book-to-Bill-Ratio für das Jahr 2008 (Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatzerlösen) liegt bei 1,08.

¹ Ausweis in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung als Gewinn der betrieblichen Tätigkeit

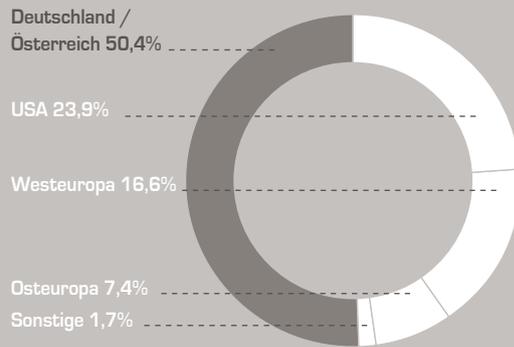
² Bei den Ergebnissen je Aktie handelt es sich um gerundete Werte

Umsatzanteil nach Segmenten

2008

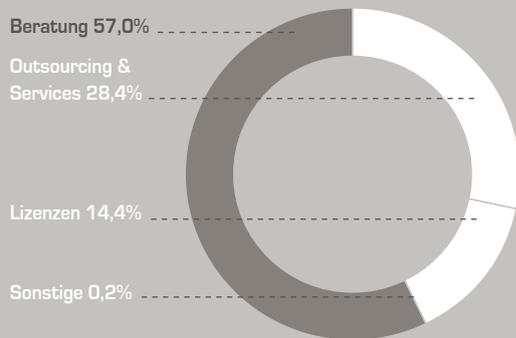


2007

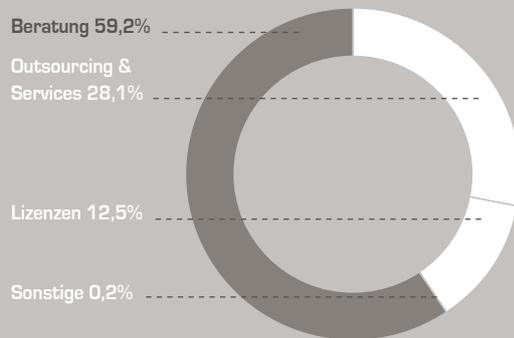


Umsatzanteil nach Bereichen

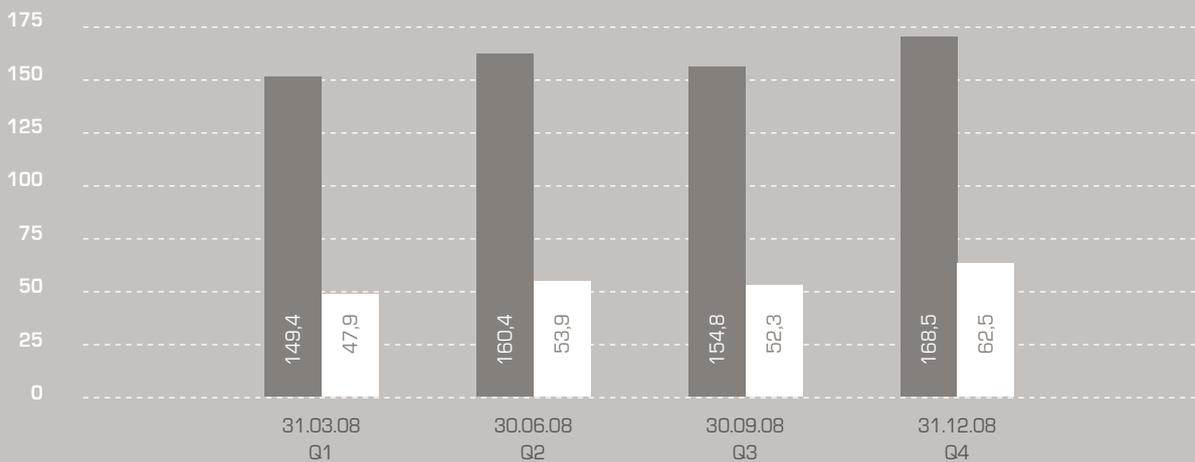
2008



2007



Auftragsbestand / Umsatz je Quartal (in Mio. EUR)



Die Positionierung der itelligence AG

Die itelligence AG konnte 2008 ihre Stellung als international führender IT-Komplettdienstleister im SAP-Umfeld entscheidend ausbauen. itelligence sieht sich mit dem eigenen Produkt- und Dienstleistungsangebot im klassischen und gehobenen Mittelstand hervorragend positioniert.

Durch die Partnerschaft mit der NTT Gruppe, einem der weltweit größten IT-Dienstleister, hat die itelligence AG die Weichen für ein breiteres Leistungsspektrum gestellt. Die Erschließung von strategisch wichtigen Märkten und Branchen wird durch diese Partnerschaft vorangetrieben. Innerhalb der NTT Gruppe positioniert sich itelligence als das führende SAP-Beratungshaus und Innovationsträger.

Im Geschäftsjahr 2008 hat die itelligence AG ihr Engagement in Asien erweitert: Mit der Nutzung des Rechenzentrums der NTT Communications in Cyberjaya, Malaysia, und einer eigenen Tochtergesellschaft in Shanghai, China, wird die itelligence AG schrittweise den asiatischen Markt erschließen. Auch Osteuropa ist für die itelligence weiterhin ein interessanter Markt. Die 2008 getätigte Akquisition der SAPCON a.s. in Tschechien sichert der itelligence eine stärkere Präsenz in den osteuropäischen Ländern.

Die itelligence AG entwickelt als langfristiger Partner für Unternehmen verschiedenster Branchen und Größenordnungen ganzheitliche und abgestimmte Lösungen. Als innovativer Lösungspartner und erfahrener Komplettdienstleister in den Bereichen Consulting, Hosting und Support steht itelligence für Optimierung und Internationalisierung von IT- und Geschäftsprozessen auf Basis der SAP-Technologie.

Hohe technologische Kompetenz im SAP-Umfeld, fundiertes Wissen für die Integration komplementärer Softwareprodukte, tiefes Prozess-Know-how in den fokussierten Branchen und selbstentwickelte Branchenlösungen bilden den Kern der Positionierung. Die Fähigkeit, diese Faktoren zu kombinieren, sie interna-

tional und ergänzt um das Lizenz- und Outsourcing & Services-Geschäft aus einer Hand kundenspezifisch anbieten zu können, rundet das Profil der itelligence ab.

Partnerschaften

SAP-Partnerschaft

Die SAP ist der Partner der itelligence. Dementsprechend bilden die SAP-Produkte und die damit verbundenen Dienstleistungen den Kern des Leistungsportfolios der itelligence. itelligence beweist seinen hohen Stellenwert im SAP-Partnerumfeld regelmäßig durch erstklassige Auszeichnungen und das Erlangen aller Partnerstatus, die die SAP an Dienstleistungsunternehmen vergibt. Unter den wichtigsten Ernennungen befinden sich der SAP Global Partner Services und SAP Global Partner Hosting. itelligence zählt damit zu einem ausgewählten Kreis von sieben Partnern der SAP, die für beide globalen Partnerstatus zertifiziert sind.

itelligence ist weiterhin in den beiden wichtigsten Regionen Deutschland und USA SAP-Gold-Partner, der höchste erreichbare Status im PartnerEdge-Programm für Value-Added-Reseller (VAR). Die Zuordnung eines Status im Rahmen des PartnerEdge-Programms für Value-Added-Reseller erfolgt anhand einer erreichten Punktzahl aus einem Katalog von acht verschiedenen Kriterien, die das gesamte Engagement der Partner mit SAP reflektieren. Diese Zuordnung unterliegt einer jährlichen Überprüfung. In den übrigen Ländern der itelligence Segmente West- und Osteuropa wurde vornehmlich Silver- und in einigen wenigen Ländern der Associate-Status erreicht. Die wesentlichen Vorteile eines hohen PartnerEdge-Status liegen neben der Refinanzierung von Marketing- und Vertriebsaktivitäten durch die SAP insbesondere in partnereklusiven Aus- und Weiterbildungsprogrammen. Aber auch höhere Discounts im Lizenzgeschäft zählen zu den wesentlichen Vorteilen eines starken PartnerEdge-Status.

itelligence erwies sich im Rahmen des weltweiten Channel-Programms der SAP im abgelaufenen

Geschäftsjahr als äußerst erfolgreich und konnte sich mit den höchsten Lizenzumsätzen als weltweit erfolgreichster Reseller der SAP im Mittelstand etablieren. Allein in der Region EMEA (Europe, Middle East, Africa) wurden durch die itelligence ca. 7% aller von SAP im Mittelstand generierten Channel-Umsätze erzielt.

Hier zeigt sich, dass insbesondere für Kunden im oberen Marktsegment das umfassende Produktportfolio, die internationale Aufstellung und die hervorragende Branchenexpertise von itelligence ein entscheidendes Kaufkriterium darstellen.

Nach dem Pinnacle Award in 2006 wurde itelligence im Geschäftsjahr 2007 für die weltweit höchste Kundenzufriedenheit mit dem SAP Award „Customer Satisfaction“ ausgezeichnet. Im Geschäftsjahr 2008 gewann itelligence den Pinnacle Award SME Channel Partner EMEA auf der SAPPHERE 2008 in Berlin. Diese exklusive Auszeichnung unterstreicht die hervorragende Zusammenarbeit zwischen itelligence und der SAP bei Entwicklung und Vertrieb von Branchen-Lösungen sowie die erfolgreiche Projektarbeit der itelligence AG im Mittelstand. In einer zweiten Kategorie, für Service-Industry Solutions Co-Innovation, wurde itelligence in den Kreis der Finalisten gewählt. Die Schweizer itelligence-Lösung „Informations- und Einsatz-System“ (IES) für den „Koordinierten Sanitätsdienst“ (KSD) gehört zum Spitzenangebot auf Enterprise-SOA-Basis im SAP-Umfeld. Sie zählt weltweit zu den führenden Angeboten für eGovernment im Gesundheitsbereich.

Die enge und erfolgreiche Partnerschaft zwischen SAP und itelligence zeigt sich auf einer Vielzahl von Ebenen. Die SAP AG hat den SAP Service Partner itelligence als einen der ersten Partner für die Lösungsimplementierung auf Basis der „Run SAP“-Methodik zertifiziert. itelligence wird die „Run SAP“-Methodik nun in seine Implementierungsstandards integrieren. Die „Run SAP“-Methodik ist eine bewährte Methode, deren Schwerpunkte das Anwendungsmanagement, die Abwicklung von Geschäftsprozessen und die Verwaltung von SAP-Anwendungen sind. Sie bietet SAP Best Practices für Verfahrensabläufe, Inhalte, Services, Trainings und

Tools für die erfolgreiche Implementierung von End-to-End Solution Operations. Die „Run SAP“-Methodik unterstützt dabei den gesamten Produktlebenszyklus vom Design über die Einrichtung bis hin zu Arbeitsabläufen und Optimierung der implementierten SAP-Lösung. Außerdem zeigt die Methodik, wie End-to-End Solution Operations für verschiedene auf SAP-Software basierende Arbeitsabläufe implementiert werden können.

Wie in den Jahren zuvor konnte itelligence neue SAP Special Expertise Partnerschaften (SEP's) erlangen und bestehende SAP Special Expertise Partnerschaften rezerifizieren. So lassen sich technologische (zum Beispiel SAP for Enterprise SOA), funktionale (zum Beispiel SAP for Global Trade Services) und ausgewählte branchenspezifische (zum Beispiel SAP for Automotive oder SAP for Manufacturing & High Tech) Special Expertise Partnerschaften der itelligence unterscheiden. itelligence zählte auch in 2008 zu den meist ausgezeichneten SAP-Beratungshäusern. Hervorzuheben ist im Geschäftsjahr 2008 die Ernennung von itelligence zum Special Expertise Partner Enterprise Service Oriented Architecture (Enterprise SOA). SAP bestätigt damit itelligence erneut höchste Kompetenz bei der Umsetzung von SAP-Technologien bei Kundenprojekten. Damit gehört itelligence zu den führenden, qualifizierten SAP-Beratungshäusern im Special Expertise Programm der SAP.

itelligence erhielt im Geschäftsjahr 2008 noch eine weitere besondere Auszeichnung der SAP: die Qualifizierung für sieben Branchenlösungen durch SAP. Die besondere Auszeichnung „einer qualifizierten Branchenlösung“ erhalten SAP-Partner, die für bestimmte Branchen nachweislich über besonders weitreichende Kompetenzen und Beratungswissen verfügen und diese als entsprechende Erweiterungen der SAP Business All-in-One-Pakete vermarkten. Zu den von SAP qualifizierten Lösungen gehören die itelligence-Handelslösung, it.trade; die Lösung für die chemische Industrie, it.chemicals; für die Konsumgüterindustrie, it.consumer; für die Fertigungsindustrie, it.manufacturing; für die Möbelindustrie, it.wood for furniture; für die Holzindustrie, it.wood for timber; und schließlich für die Nichteisenindustrie, it.metal.

Weitere Qualifizierungen sind bereits in der Prüfungsphase bei SAP. itelligence ist einer der wenigen international agierenden mittelständischen Partner der SAP, der seine Lösungen sowohl in Europa als auch in den USA anbietet. Damit gehört itelligence zu den am umfangreichsten ausgezeichneten SAP-Partnern.

NTT DATA

Durch die Partnerschaft mit NTT DATA hat itelligence den Grundstein gelegt, die internationale Marktposition als SAP Global Partner Services und Hosting insbesondere im Mittelstand weiter auszubauen. Der japanische IT-Konzern hatte am 13. November 2007 ein Übernahmeangebot veröffentlicht, das nach Ablauf der zweiwöchigen weiteren Annahmefrist erfolgreich angenommen wurde. NTT DATA Europe hält heute 77,4% und NTT Communications 10,1% der Anteile an der itelligence AG, wodurch die Basis für eine enge Zusammenarbeit im Rahmen eines Kooperationsvertrages geschaffen wurde.

itelligence wird mit NTT DATA als starken Partner sein weiteres Wachstum als internationaler Anbieter von IT-Systemen und IT-Dienstleistungen im SAP-Umfeld vorantreiben. Als auch zukünftig eigenständig agierendes Unternehmen in einer wachstumsorientierten NTT DATA Gruppe verbessert itelligence mit diesem Schritt sein Wachstumspotential im internationalen Umfeld.

NTT Communications

Aufgrund besonderer Synergiepotentiale im Outsourcing & Services-Geschäft zeichnete die itelligence AG mit Einvernehmen der NTT DATA am 23. Januar 2008 ein Cooperation Agreement mit der NTT Communications Corporation, einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft der Nippon Telegraph and Telephone Corporation (NTT). NTT Communications ist im Bereich nationale und internationale Telekommunikation tätig und bietet weltweite Lösungen für Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT) an.

Sonstige Partnerschaften

Ferner pflegt itelligence weitere Technologie-Partnerschaften, um das eigene Lösungsportfolio zu erweitern. Ziel dieser Partnerschaften ist es, auf der einen Seite die Bedürfnisse bestehender itelligence-Kunden noch flexibler durch zusätzliche Services und ergänzende Lösungen über das Komplettdienstleistungs-Angebot hinaus erfüllen zu können. Auf der anderen Seite stehen die Gewinnung neuer Kunden über Technologiethemen, SAP-Branchenlösungen und Partner-Empfehlungen im Vordergrund. itelligence realisiert dies durch gemeinsame Kunden-Informationstage, Messen, Vermarktung auf Partner-Portalen und Marketing-Kampagnen. Beispielhaft für eine Reihe derartiger spezieller Partnerschaften seien hier die Unternehmen Adobe Systems sowie die Cycos AG erwähnt.

Kundenprojekte und Entwicklungen der itelligence

Die itelligence AG und NTT DATA realisierten das erste gemeinsame Projekt in Japan bei der Testo AG, einem langjährigen Kunden der itelligence. Gemeinsam mit NTT DATA führte itelligence in der japanischen Niederlassung von Testo die SAP-Lösungen für den Finanzbereich und die Logistik ein. Die SAP-Einführung in dieser Niederlassung ist Teil des gesamten weltweiten SAP-Roll-outs der Testo AG. Im Mai 2008 wurde bereits das SAP-System von Testo in Shanghai, China, erfolgreich von itelligence-Beratern an das weltweite IT-System des Unternehmens angebunden.

Im Geschäftsjahr 2008 gewann itelligence weltweit zahlreiche Neukunden. Beim mittelständischen Serienfertiger Seidel GmbH + Co. KG, Marburg, führt itelligence die Branchenlösung it.manufacturing ein. Damit hat sich eines der profiliertesten Unternehmen der Metallumformtechnik für SAP als Unternehmenssoftware und für itelligence als SAP-Beratungshaus entschieden. Im Branchenumfeld der mittelständischen Metallverarbeitungs- und Bauzulieferindustrie wächst itelligence kontinuierlich. Die Kampmann GmbH

in Lingen optimiert die Geschäftsprozesse mit der SAP-Branchenlösung it.manufacturing für die Metallverarbeitung, einschließlich des itelligence-Feinplanung Cockpits. Weitere Neukunden, die sich für die itelligence als Beratungshaus entschieden haben, waren unter anderem MANZ AUTOMATION AG, Reutlingen, Nass Magnet GmbH, Hannover, HAWE Hydraulik SE, München, Freixenet S.A., Sant Sadurní D'Anoia (Spanien), Net Transmit & Receive S.L. (NTR), Barcelona (Spanien), BASF Service Europe GmbH, Tarragona (Spanien), Cintas Corporation, Cincinnati (Ohio, USA), Mitsui Bussan Logistics Inc., Dallas (Texas, USA), GSI Group Inc., Assumption (Illinois, USA), Kovint-rade d.d., Celje (Slowenien), TAJFUN Planina d.o.o., Planina (Slowenien), TROLLI BOHEMIA, spol. s.r.o., Plzen (Tschechien), MOBIS Automotive Czech s.r.o., Nosovice (Tschechien), KAMAX s.r.o., Turnov (Tschechien), Kienle+Spiess Hungary Kft., Tokod (Ungarn), Volkswagen RUS OOO, Kaluga (Russland), ZAO TRINITY Solutions, Moskau (Russland) und OAO Energostroyinvest Holding, Moskau (Russland).

Im Geschäftsjahr 2008 meldete itelligence zahlreiche erfolgreiche Produktivstarts: Die Jowat AG in Detmold baut ihre Kundenbeziehungen mit dem neuen Kundenmanagement-System Customer Relationship Management von SAP aus. Auch über Ländergrenzen und Kontinente hinweg müssen Kundenbeziehungen gut gepflegt werden. Hier setzt die Jowat AG auf das Know-how der itelligence AG, die zu einem ausgewählten Kreis von Special Expertise Partnern der SAP gehört, die besonders fundiertes CRM-Know-how nachweisen können. Auch der Solartechnik-Hersteller Inventux Technologies AG in Berlin setzt auf das SAP-Know-how der itelligence Berater – hier kommt die von itelligence weiterentwickelte Lösung für den Mittelstand it.compact hightronic zum Einsatz. Schnell und präzise führte die itelligence AG beim Münchner High-Tech-Unternehmen SÜSS MicroTec AG die Branchenlösung it.manufacturing als umfassende Unternehmenssoftware ein. Nunmehr arbeiten rund 320 User mit der von itelligence speziell auf die Branche zugeschnittenen Lösung auf SAP-Basis für die High-Tech-Industrie. Roll-outs nach Dresden, in die USA und nach Asien werden

folgen. Weitere erfolgreiche Produktivstarts waren unter anderem Ewald Euscher GmbH & Co. KG, Bielefeld, OTELINOX S.A. TARGOVISTE, Targoviste (Rumänien), Masia Vallformosa S.L.U., Vilafranca del Penedes (Spanien), Codorniu S.A., Barcelona (Spanien) und MH Soluciones S.L.U, Cerdanyola del Vallés (Spanien).

Pünktlich zum 10-jährigen Jubiläum der itelligence Outsourcing & Service GmbH in Bautzen wurde im Juni 2008 im Rahmen eines Kundentages auch die Eröffnung des neuen Rechenzentrums in Bautzen gefeiert. Mit den Sicherheitssystemen, dem Datenmanagement und dem Gesamtangebot gehört das neue Rechenzentrum zu den derzeit modernsten Rechenzentren. Dieses ist über redundante Glasfaserverbindungen mit den anderen itelligence-Rechenzentren in Bautzen gekoppelt. Damit bietet itelligence auch die Spiegelung von Kundensystemen über zwei entfernte Rechenzentren als höchstverfügbare Disaster Recovery Lösung an.

In 2008 konnte itelligence den Kunden Randstad Deutschland GmbH & Co. KG, Eschborn, mit der hochintegrierten und höchstverfügbaren Systemlandschaft für rund 3.800 SAP ERP-Arbeitsplätze, 3.800 Business Warehouse-, 3.800 Portal- und 3.000 Customer Relationship-Anwender in nur viereinhalb Monaten in den itelligence Rechenzentren live setzen. Randstad nutzt bereits das Disaster Recovery Konzept der Online-Spiegelung über zwei entfernte Rechenzentren.

Weitere bedeutende Kunden der mehr als 20 Outsourcing-Neukunden in 2008 sind die Wollschläger GmbH & Co. KG in Bochum, die Bühler Motor GmbH in Nürnberg, Kienle + Spiess Stanz- und Druckgiesserei GmbH in Sachsenheim und die Studer Mikrosa GmbH in Leipzig.

Im September meldete itelligence die Eröffnung des ersten Rechenzentrums in Asien in Cyberjaya, Malaysia. Hier nutzt itelligence das vorhandene hochverfügbare Rechenzentrum der NTT Communications in Malaysia, um auch in Asien das komplette SAP Outsourcing-Angebot anbieten zu können. Damit betreibt itelligence

Rechenzentren auf drei Kontinenten und bietet den Kunden einen globalen Service.

Dieses Angebot ist nicht nur für asiatische Kunden interessant, sondern besonders auch für europäische Kunden mit Standorten in Asien, die itelligence damit aus einer Hand von Europa aus in Asien lokal bedienen kann. Die Qualität der Prozesse und das Know-how exportiert itelligence als Remote-Service im 3-Schicht-Betrieb von Deutschland nach Asien, um die Kunden mit gewohnter Qualität beliefern zu können.

itelligence schloss das Global SAP Partner Hosting Audit Ende November für die Regionen America, EMEA und Asia/Pacific erneut erfolgreich ab und wurde erstmals auch in Asien als SAP-Partner auditiert. Die Zertifizierung der SAP ist für zwei Jahre gültig und belegt die hervorragende Aufstellung als internationaler Anbieter von Outsourcing-Dienstleistungen.

Neben der Fokussierung auf den klassischen und gehobenen Mittelstand und das Full-Service-Angebot für SAP-bezogene Dienstleistungen stellt die internationale Ausrichtung einen der wesentlichen Wachstumsfaktoren der itelligence dar. So beinhalten rund 30% der im Jahr 2008 gewonnenen Neuprojekte bereits bei Abschluss eine internationale Komponente bzw. sehen das Ausrollen der SAP Lösungen in einer nachfolgenden Projektphase in andere Länder und Regionen vor. Aus dieser Tatsache ergeben sich auch gestiegene Anforderungen an die itelligence, sowohl während der Sales-Prozesse als auch in den verschiedenen Phasen der Projektplanung und -durchführung.

Die auf das internationale Geschäft fokussierte Organisationseinheit „International Sales & Operations“ unterstützt deshalb die lokalen Landesgesellschaften der itelligence bereits in der frühen Phase der Projektanbahnung und Projektplanung bei der Zusammenstellung der lokalen und globalen Teams, der Anpassung der Einführungsmethodiken und der optimalen Abstimmung der verschiedenen Phasen auf das jeweilige Projektvorhaben des Kunden.

Ein wesentlicher Baustein dieser Arbeit im Jahr 2008 bestand darin, die von der itelligence entwickelten SAP Business All-in-One Lösungen für den Einsatz im internationalen Umfeld anzupassen und somit die Implementierung global einheitlicher Prozesse bei den Kunden zu unterstützen.

Die Partnerschaft mit der NTT DATA ermöglichte zudem erste Schritte in Richtung eines spezifischen „Global Delivery Models“, indem Offshore-Elemente in bestimmten Projektphasen optimal eingebettet werden. Dazu wurde im Jahr 2008 durch personelle und inhaltliche Unterstützung der itelligence bei einem anderen Unternehmen der NTT DATA Gruppe eine SAP-Einheit aufgebaut und in die Prozesse etabliert. Die Einbeziehung dieser Einheit für dedizierte Work-Packages ist im Jahr 2009 schwerpunktmäßig für die amerikanische Niederlassung der itelligence vorgesehen.

Geschäftsverlauf und Lage des itelligence Konzerns

Umsatz und Umsatzstruktur

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Umsatzentwicklung in den einzelnen Segmenten und den einzelnen Umsatzbereichen gegenüber den jeweiligen Vorjahreswerten:

itelligence im Überblick	01.01.-	01.01.-	01.10.-	01.10.-
Mio. Euro	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2007
Umsatzerlöse gesamt	216,6	190,9	62,5	54,9
Beratung	123,5	113,1	35,4	30,1
Lizenzen	31,1	23,8	10,5	10,9
Outsourcing & Services	61,6	53,6	16,5	13,8
Sonstiges	0,3	0,4	0,1	0,1
Deutschland/Österreich	114,3	96,3	33,6	30,6
Westeuropa	34,3	31,6	8,4	9,0
Osteuropa	18,1	14,1	6,3	4,2
USA	46,6	45,7	13,3	10,4
Sonstiges	3,3	3,2	0,8	0,7
EBIT	13,6	11,5	3,9	3,7
EBIT-Marge	6,3%	6,0%	6,2%	6,7%
EBITA	13,6	11,5	3,9	3,7
EBITA-Marge	6,3%	6,0%	6,2%	6,7%
EBITDA	19,8	16,4	5,5	5,0
EBITDA-Marge	9,2%	8,6%	8,8%	9,1%
Ergebnis IFRS	10,8	8,1	3,8	3,5
Ergebnis pro Aktie in Euro	0,44	0,36	0,16	0,16

Gesamtjahr 2008

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2008 erwirtschaftete itelligence ein Umsatzplus von 25,7 Mio. Euro auf 216,6 Mio. Euro, was einen Anstieg von +13,5% gegenüber dem Vorjahr (währungskursbereinigt: +14,9%) bedeutet. Die Beratungserlöse stiegen um +9,2% (währungskursbereinigt: +10,6%) von 113,1 Mio. Euro auf 123,5 Mio. Euro. Im Bereich Outsourcing & Services wurde eine Umsatzsteigerung um +14,9% (währungskursbereinigt: +22,8%) von 53,6 Mio. Euro auf 61,6 Mio. Euro erzielt. Besonders stark entwickelte sich der Lizenzbereich. Hier konnte ein Umsatzzuwachs von +30,8% (währungskursbereinigt: +32,4%) von 23,8 Mio. Euro auf 31,1 Mio. Euro erwirtschaftet werden.

Die Segmentanalyse zeigt, dass der Umsatz am deutlichsten in Deutschland/Österreich gesteigert wurde.

Hier erhöhten sich die Umsätze stark um +18,0 Mio. Euro von 96,3 Mio. Euro auf 114,3 Mio. Euro. Dies entspricht einer Steigerung von +18,6%. Das bestehende Partnermodell, der hybride Vertriebsansatz der SAP sowie erfolgreiche Neukundenzugänge führten dazu, dass die Umsätze im Lizenzbereich im Gesamtjahr 2008 um +30,2% von 16,3 Mio. Euro auf 21,3 Mio. Euro stark anstiegen. Der Beratungsbereich verbesserte sich im Umsatz von 52,5 Mio. Euro um +11,9% auf 58,7 Mio. Euro. Der Bereich Outsourcing & Services konnte einen Umsatzzuwachs um +24,7% von 27,5 Mio. Euro auf 34,3 Mio. Euro erwirtschaften.

Im Segment USA belief sich der Umsatzzuwachs auf +2,0% (währungskursbereinigt: +9,1%) von 45,7 Mio. Euro auf 46,6 Mio. Euro. Die stärksten Umsatzsteigerungen waren hier im Bereich der Lizenzen zu verzeichnen, die im Vergleich zum Vorjahr um 7,4% von

3,5 Mio. Euro auf 3,7 Mio. Euro gestiegen sind. Der Bereich Outsourcing & Services konnte seine Umsätze um 2,8% steigern und lag mit 16,4 Mio. Euro um 0,4 Mio. Euro über dem Vorjahreswert. Umsatzzuwächse waren auch im Beratungsbereich zu verzeichnen. Die Beratungserlöse stiegen hier um +1,1% von 26,2 Mio. Euro auf 26,5 Mio. Euro.

Im Segment Westeuropa stiegen die Umsätze um +8,7% (währungskursbereinigt: +9,4%) von 31,6 Mio. Euro auf 34,3 Mio. Euro, sodass Westeuropa die positive Entwicklung des vergangenen Jahres fortsetzen konnte. Neben Großbritannien trugen die Niederlande und die Schweiz am stärksten zu dieser positiven Entwicklung bei. Wie bereits im vergangenen Jahr konnte in Westeuropa die höchste relative Wachstumsrate im Bereich Lizenzen erzielt werden. So stiegen die Umsätze in diesem Bereich um +64,6% von 2,0 Mio. Euro auf 3,2 Mio. Euro an. Im Bereich Outsourcing & Services konnten die Umsatzerlöse um +16,6% von 2,5 Mio. Euro auf 3,0 Mio. Euro gesteigert werden, was vor allem auf die positive Entwicklung der Wartungserlöse in Großbritannien und den Niederlanden zurückzuführen ist. Der Bereich der Beratung entwickelte sich ebenfalls positiv. Hier stieg der Umsatz von 27,0 Mio. Euro um +1,0 Mio. Euro auf 28,0 Mio. Euro an. Dies entspricht einem Wachstum von +3,8%.

Im Segment Osteuropa steigerte sich der Jahresumsatz mit 18,1 Mio. Euro um 4,0 Mio. Euro (+28,4%, währungskursbereinigt: +21,6%) gegenüber den Werten des Vorjahres. Diese Steigerung ist unter anderem auf eine Unternehmensakquisition der itelligence AG zurückzuführen, die im Oktober vergangenen Jahres 51% des tschechischen SAP-Beratungshauses, SAPCON a.s., übernahm. Diese Akquisition führte dazu, dass 1,5 Mio. Euro Umsatz im Konzern konsolidiert werden konnten und vor allem den Beratungsbereich positiv beeinflussten. Somit verbesserte sich im Segment Osteuropa das Beratungsgeschäft um +2,9 Mio. Euro auf 8,9 Mio. Euro. Die negativen Marktentwicklungen in der Tschechischen Republik, in der Slowakei sowie der Ukraine konnten durch positive Entwicklungen in Slowenien, Polen, Ungarn und die Unternehmensakquisition der

SAPCON kompensiert werden. Der Lizenzumsatz entwickelte sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ebenso erfreulich und liegt mit 2,3 Mio. Euro um 73,8% über dem Vorjahreswert.

Das Segment Sonstiges beinhaltet im Wesentlichen die Geschäftsentwicklung der ITC GmbH (vollkonsolidierte inländische Beteiligung mit einer 56%igen Beteiligungsquote), deren Umsatzerlöse sich mit 3,2 Mio. Euro auf Vorjahresniveau befinden.

4. Quartal 2008

Im vierten Quartal 2008 konnte der Gesamtumsatz von itelligence um +13,7% (währungskursbereinigt: +15,6%) von 54,9 Mio. Euro auf 62,5 Mio. Euro gesteigert werden. Die Beratungserlöse verbesserten sich um +17,6% von 30,1 Mio. Euro (währungskursbereinigt: +19,5%) auf 35,4 Mio. Euro. Der deutlichste Zuwachs gegenüber dem Vorjahresquartal konnte im Bereich Outsourcing & Services mit einem Plus von +19,5% (währungskursbereinigt: +27,9%) auf 16,5 Mio. Euro erzielt werden. Die Lizenzerlöse lagen mit 10,5 Mio. Euro um -4,1% hinter dem Vorjahreswert (währungskursbereinigt: -2,6%), was vor allem auf ein geringes Lizenzgeschäft in den USA zurückzuführen ist. Hier lagen die Lizenzerlöse mit 0,7 Mio. Euro um -0,5 Mio. Euro unter dem Niveau des Vorjahresquartals.

Die Segmentanalyse zeigt, dass der stärkste relative Umsatzzuwachs im vierten Quartal in Osteuropa erzielt wurde. Hier stiegen die Quartalsumsätze um +2,1 Mio. Euro auf 6,3 Mio. Euro an. Dies entspricht einem Umsatzplus von +50,4% (währungskursbereinigt: 42,2%). In allen Bereichen konnte sich Osteuropa gegenüber dem Vorjahr verbessern. Der Umsatz im Bereich Beratung lag um 96,3% über dem Vorjahresniveau (währungskursbereinigt: 86,6%), was unter anderem auf die Unternehmensakquisition des tschechischen SAP-Beratungshauses SAPCON zurückzuführen ist. Die SAPCON erzielte alleine im vierten Quartal 1,3 Mio. Euro Beratungsumsatz in Osteuropa. Überaus erfreulich entwickelte sich das Lizenzgeschäft im vierten Quartal.

Die Lizenz Erlöse stiegen gegenüber dem Vorjahresquartal um +23,6% (währungskursbereinigt: 22,1%) von 0,5 Mio. Euro auf 0,6 Mio. Euro an. Im Bereich Outsourcing & Services zeigte sich ein leichter Anstieg. Hier wuchs der Umsatz um +2,7% auf 1,7 Mio. Euro.

Positiv entwickelte sich auch der Umsatz im vierten Quartal im Segment USA. Hier konnte eine Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahresquartal um +27,4% (währungskursbereinigt: +41,2%) auf 13,2 Mio. Euro erzielt werden. Der Beratungsbereich schloss im vierten Quartal mit einem Plus gegenüber dem Vorjahresquartal von 46,8% ab, was zu einem Umsatz von 8,0 Mio. Euro führte. Auch die Erlöse im Bereich Outsourcing & Services entwickelten sich sehr positiv. So konnte dieser Bereich mit 4,6 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahresquartal um +20,8% (währungskursbereinigt: 65,2%) gesteigert werden. Lediglich das Lizenzgeschäft blieb mit 0,7 Mio. Euro um -42,6% (währungskursbereinigt: -36,3%) hinter dem Vorjahresquartal.

Im Segment Deutschland/Österreich wurden im vierten Quartal die Vorjahresquartalswerte übertroffen. Hier erhöhten sich die Umsätze um +10,0% auf 33,6 Mio. Euro. Die Umsätze im Bereich Outsourcing & Services lagen mit 9,1 Mio. Euro um 23,0% über dem Niveau des Vorjahresquartals. Die Umsätze im Beratungsbereich lagen mit 16,3 Mio. Euro um 1,4 Mio. Euro über dem vergleichbaren Wert des Vorjahresquartals, was einer Steigerung von 9,2% entspricht. Die Lizenzumsätze lagen mit 8,2 Mio. Euro auf Vorjahresquartalniveau.

Im Segment Westeuropa lag der Umsatz mit 8,4 Mio. Euro um -5,8% (währungskursbereinigt: -4,8%) unter dem Vorjahresquartal. Dabei blieben die Beratungserlöse in Höhe von 6,7 Mio. Euro (Vorjahr: 7,4 Mio. Euro) um -9,0% hinter den Werten des Vorjahres zurück, was auf einen geringeren Umsatz in Großbritannien sowie ein geändertes Geschäftsmodell in Belgien zurückzuführen ist. Sowohl die Lizenz Erlöse in Höhe von 1,0 Mio. Euro (Vorjahr: 0,9 Mio. Euro) als auch der Outsourcing & Services-Umsatz liegen mit 0,7 Mio. Euro (Vorjahr: 0,6 Mio. Euro) im vierten Quartal nahezu auf dem Niveau des Vorjahresquartals.

Die Umsätze im Segment Sonstiges sind im Wesentlichen auf die Geschäftsentwicklung der ITC GmbH zurückzuführen. In Summe liegt dieses Segment mit 0,7 Mio. Euro auf dem Vorjahresquartalsniveau.

Ertragslage

Gesamtjahr 2008

Mit einem EBIT von 13,6 Mio. Euro stieg das operative Ergebnis überproportional um 18,3% gegenüber dem Wert des Vorjahres von 11,5 Mio. Euro. Die EBIT-Profitabilität liegt damit bei 6,3% und um +0,3%-Punkte über dem Vorjahreswert von 6,0%.

Die Profitabilitätssteigerung ist neben der anhaltend hohen Beraterauslastung und der positiven Entwicklung im Bereich Outsourcing & Services vor allem auf die extrem dynamische Entwicklung im Lizenzgeschäft zurückzuführen.

Das Jahresergebnis nach Steuern stieg um +33,3% auf 10,8 Mio. Euro (Vorjahr: 8,1 Mio. Euro). Damit verbesserte sich das Ergebnis je Aktie (unverwässert) um +22,2% von 0,36 Euro auf 0,44 Euro. Positiv wirkten sich hier niedrige Zinsaufwendungen aufgrund einer geringeren Inanspruchnahme von Fremdmitteln sowie die Zinserträge aus kurzfristigen Festgeldern aus. Die Verringerung der Ertragssteuerquote von 28,1% auf 21,7% ist auf die Nutzung von Verlustvorträgen zurückzuführen.

Die regelmäßig durchgeführten Impairment Tests, den Goodwill betreffend, führten im abgelaufenen Geschäftsjahr zu keinem Wertberichtigungsbedarf.

Das Segment Deutschland/Österreich konnte auch in diesem Jahr seinen EBIT-Ergebnisbeitrag mit +12,1 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr (+9,0 Mio. Euro) um rund +35% steigern (+3,1 Mio. Euro). Diese deutliche Ergebnisverbesserung ist auf das gesteigerte Lizenzvolumen (+30,0%) zurückzuführen. Ebenfalls positiv haben sich die Bereiche Outsourcing & Services und Beratung entwickelt.

Im Segment USA blieb der EBIT-Ergebnisbeitrag auf Breakeven-Niveau und liegt somit gegenüber dem Vorjahr (+1,9 Mio. Euro) um -1,9 Mio. Euro deutlich hinter dem Vorjahresniveau und den Erwartungen. Diese negative Entwicklung ist hauptsächlich auf erheblichen Gewährleistungsaufwand zurückzuführen, der bei großen Festpreisprojekten im Beratungsumfeld entstanden ist.

Das Segment Osteuropa konnte aufgrund der positiven Marktsituation in Ungarn, Slowenien und Polen sowie der Akquisition der SAPCON in der Tschechischen Republik einen ausgeglichenen Ergebnisbeitrag erwirtschaften. Damit hat sich der Ergebnisbeitrag gegenüber dem Vorjahreszeitraum um +11,1% von -0,8 Mio. Euro auf 0,08 Mio. Euro um +0,8 Mio. Euro verbessert. Trotz dieser positiven Entwicklung sind die Ergebnisse in der Tschechischen Republik, in der Slowakei sowie in Russland und der Ukraine nicht zufriedenstellend.

Im Segment Westeuropa entspricht der EBIT-Ergebnisbeitrag mit +1,3 Mio. Euro (Vorjahr: +1,3 Mio. Euro) dem Niveau des Vorjahreswertes. Die positive Entwicklung im Bereich der Lizenzen sowie die Fokussierung auf das Mittelstandsegment und die hohen Beratererlöse, hauptsächlich in der Schweiz und in den Niederlanden, führten zu diesem EBIT-Ergebnis.

Im Segment Sonstiges ist der EBIT-Ergebnisbeitrag mit +0,1 Mio. Euro nahezu auf Vorjahresniveau.

Im Konzern konnte die Personaleinsatzquote bezogen auf den Gesamtumsatz gegenüber dem Vorjahr um 0,5%-Punkte von 48,6% auf 48,1% reduziert werden. Neben der zielgerichteten Einstellung von neuen Mitarbeitern, bei der auf ein gesundes Verhältnis von Junior-Beratern und Senior-Beratern geachtet wird, wirkt sich vor allem die hohe Auslastung der Mitarbeiter positiv auf die Personaleinsatzquote aus.

In 2008 konnte der Konzern vorwiegend die notwendigen Kapazitäten aus dem eigenen Mitarbeiterpool beziehen. Daher stieg in 2008 die Einsatzquote von Drittdienstleistern bezogen auf den Gesamtumsatz nur um +0,2%-Punkte von 11,5% auf 11,7%. Der stark

gestiegene Lizenzanteil am Gesamtumsatz (+4%-Punkte) ist ausschlaggebend für die gestiegene Produktkostenquote, die sich von 16,6% auf 17,3% um +0,7%-Punkte veränderte.

Die Quote der Reisekosten bezogen auf den Gesamtumsatz stieg 2008 leicht um 0,1%-Punkte auf 6,2%. Die Quote der sonstigen Kosten verringerte sich gegenüber 2007 um -1,0%-Punkte, da unter anderem die in 2007 enthaltenen Anbahnungskosten zur Begründung der Partnerschaft mit NTT DATA in 2008 entfielen.

Die Effekte aus den Kostenartenbereichen auf die EBIT-Profitorientierung ergeben sich wie folgt:

EBIT-Marge 2007	6,0%
Personalkosten	+0,5%
Drittdienstleisterkosten	-0,2%
Produktkosten	-0,7%
Reisekosten	-0,1%
Marketingkosten	-0,2%
Sonstige Kosten	+1,0%
EBIT-Marge 2008	6,3%

Die Bruttomarge verringerte sich gegenüber dem Vorjahr um 0,8%-Punkte von 25,0% auf 24,2%, was vor allem auf das geänderte Preis- und Rabattmodell des Lizenzgeschäftes zurückzuführen ist. Im abgelaufenen Geschäftsjahr blieb die Quote der Vertriebs- und Marketingkosten bezogen auf den Umsatz bei 9,0%. Die Quote der Verwaltungsaufwendungen ist gegenüber dem Vorjahr mit 9,3% um -1,0%-Punkt gesunken. Die Summe aus den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen blieb mit 0,8 Mio. Euro auf dem Vorjahresniveau.

Im Bereich der sonstigen Erträge und Aufwendungen führten vor allem die Zinserträge aus kurzfristigen Festgeldern in Höhe von +1,1 Mio. Euro zu einer Aufwandsreduzierung von 0,4 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Die Reduzierung der Ertragssteuerquote von 28,1% in 2007 auf 21,7% in 2008 ist auf die Nutzung von Verlustvorträgen zurückzuführen.

Damit weist itelligence ein Ergebnis nach Steuern von +10,8 Mio. Euro aus. Dies entspricht einer Umsatzmarge von 5,0% nach 4,2% im Vorjahr. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie konnte um +22,2% von 0,36 Euro auf 0,44 Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr verbessert werden.

4. Quartal 2008

Das sehr gute Vorjahresquartal konnte itelligence erneut übertreffen. Der Gesamtumsatz steigerte sich um +13,7% (währungskursbereinigt: +15,6%) von 54,9 Mio. Euro auf 62,5 Mio. Euro. Dabei konnte das absolute EBIT gegenüber dem Vorjahresquartal um +4,5% von 3,7 Mio. Euro auf 3,9 Mio. Euro gesteigert werden. Die EBIT-Profitabilität lag mit 6,2% um -0,5%-Punkte unterhalb des Niveaus im vierten Quartal 2007.

Das Segment Deutschland/Österreich konnte die positive Geschäftsentwicklung auch im vierten Quartal fortsetzen. Der EBIT-Ergebnisbeitrag wurde gegenüber dem Vorjahresquartal um +0,6 Mio. Euro (+21,2%) auf 3,4 Mio. Euro gesteigert. Diese positive Entwicklung resultierte aus einem stark gestiegenen Beratungsumsatz, der gegenüber dem Vorjahresquartal von 14,9 Mio. Euro auf 16,3 Mio. Euro gestiegen ist. Das Lizenzvolumen blieb mit 8,2 Mio. Euro auf gleich hohem Niveau.

Der EBIT-Ergebnisbeitrag im Segment USA schloss das vierte Quartal mit einem negativen EBIT-Beitrag von -0,2 Mio. Euro ab und lag somit um -0,6 Mio. Euro hinter dem Vorjahresquartal. Im Beratungsbereich entstanden erhebliche Gewährleistungsaufwendungen in Festpreisprojekten, die das Quartalsergebnis beeinflussten. Geringere Lizenzumsätze (-42,6%, währungskursbereinigt: -36,3%) haben ebenfalls das Ergebnis negativ belastet.

Im Segment Westeuropa lag der EBIT-Ergebnisbeitrag bei 0,2 Mio. Euro und damit um -37,2% hinter dem Vorjahresquartal. Diese EBIT-Entwicklung ist im vierten Quartal vor allem auf das Beratungsgeschäft in

Großbritannien sowie auf das geänderte Geschäftsmodell in Belgien zurückzuführen.

Der EBIT-Ergebnisbeitrag im Segment Osteuropa lag im vierten Quartal mit 0,6 Mio. Euro um +0,6 Mio. Euro über dem Vorjahresquartal. Die Schwäche im Beratungsgeschäft in Russland, der Ukraine und der Slowakei konnte durch den positiven Ergebnisbeitrag aus Slowenien, Ungarn sowie der Akquisition der SAPCON in der Tschechischen Republik kompensiert werden.

Im Segment Sonstiges lag der EBIT-Ergebnisbeitrag mit -0,1 Mio. Euro um -0,2 Mio. Euro unterhalb des Vorjahresquartals.

Die Bruttomarge verringerte sich gegenüber dem Vorjahresquartal von 26,5% auf 25,1% um -1,4%-Punkte. Die Quote der Vertriebs- und Marketingkosten bezogen auf den Umsatz lag mit 9,6% auf dem Niveau des entsprechenden Vorjahresquartals. Die Quote der Verwaltungsaufwendungen bezogen auf den Umsatz reduzierte sich um -1,1%-Punkte auf 10,0%. Die sonstigen Aufwendungen lagen leicht über dem Vorjahresquartalsniveau.

Damit konnte itelligence im vierten Quartal ein Ergebnis nach IFRS in Höhe von +4,3 Mio. Euro (Vorjahresquartal: +3,5 Mio. Euro) erzielen. Dies entspricht einer Verbesserung um +23,7% gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal. Die Umsatzmarge verbesserte sich von 6,4% im Vorjahresquartal auf 7,0% im vierten Quartal 2008.

Vermögenslage

Die Konzernbilanzsumme der itelligence Gruppe stieg im Geschäftsjahr 2008 um 21,0 Mio. Euro auf 129,4 Mio. Euro (Vorjahr: 108,4 Mio. Euro). Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte am Gesamtvermögen betrug zum Stichtag 31,6% (Vorjahr: 32,2%). Die wesentlichen Positionen in den langfristigen Vermögenswerten sind die Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 14,2 Mio. Euro (Vorjahr: 12,8 Mio. Euro)

sowie die Sachanlagen in Höhe von 20,2 Mio. Euro (Vorjahr: 17,1 Mio. Euro). Der Anstieg der Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 1,4 Mio. Euro steht im Wesentlichen im Zusammenhang mit dem Erwerb der Beteiligung an der SAPCON a.s. in Brno, Tschechien. Der Anstieg in den Sachanlagen von 3,1 Mio. Euro betrifft hauptsächlich Investitionen für Kapazitätserweiterungen im Outsourcing & Services-Geschäft.

Die kurzfristigen Vermögenswerte beliefen sich zum Ende des Berichtszeitraums auf 88,4 Mio. Euro (Vorjahr: 73,5 Mio. Euro). Ihr Anteil am Gesamtvermögen lag Ende 2008 bei 68,4% (Vorjahr: 67,8%). Am deutlichsten nahmen in diesem Bereich die liquiden Mittel zu. Diese stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 36,4% von 25,8 Mio. Euro auf 35,2 Mio. Euro. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen zum Bilanzstichtag um 3,7 Mio. Euro auf 46,9 Mio. Euro. Die durchschnittliche Außenstandsdauer der Forderungen (Days-Sales-Outstanding) betrug 78 Tage (Vorjahr: 81 Tage). Der Forderungsbestand entwickelte sich auch in diesem Jahr proportional zur Umsatzentwicklung.

Auf der Passivseite der Konzernbilanz stieg das Eigenkapital um 12,0 Mio. Euro auf 54,2 Mio. Euro an. Dies ergibt eine Eigenkapitalquote von 41,9% (Vorjahr: 39,0%). Durch die Ausübung der Wandlungsrechte aus der Wandelschuldverschreibung mit einem Nominalwert in Höhe von 0,8 Mio. Euro erhöhte sich das gezeichnete Kapital um 0,3 Mio. Euro. Im Laufe des Wirtschaftsjahres 2008 wurden insgesamt 7.721 Wandelschuldverschreibungen gewandelt. Die Aktienanzahl erhöhte sich um 296.958 Stückaktien, der Nennwert des Grundkapitals stieg entsprechend um 296.958,00 Euro. Die Veränderung der Kapitalrücklage resultiert aus dem Aufgeld aus der Wandlung der Anleihe in Höhe von 0,4 Mio. Euro.

Der Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten an der Konzernbilanzsumme liegt zum 31. Dezember 2008 mit 12,0% unter dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 14,7%). Innerhalb der langfristigen Verbindlichkeiten reduzierten sich die langfristigen Darlehen von 10,4 Mio. Euro im Vorjahr auf 9,4 Mio. Euro. Die Wandelschuldverschrei-

bungen entwickelten sich auf Grund von ausgeübten Wandlungen von 1,5 Mio. Euro zum 31. Dezember 2007 auf 0,8 Mio. Euro zum 31. Dezember 2008. Die langfristigen Darlehen bestehen überwiegend zur Finanzierung des Gebäudes in Polen sowie der Finanzierung für die Rechenzentren im In- und Ausland.

Im Bereich der kurzfristigen Schulden verzeichnete itelligence insgesamt einen Anstieg um 9,4 Mio. Euro auf 59,7 Mio. Euro. Die Quote der kurzfristigen Schulden im Verhältnis zur Bilanzsumme blieb gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert mit 46,1% (Vorjahr: 46,4%).

Finanzlage

Der Cash-flow aus betrieblicher Tätigkeit betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 20,3 Mio. Euro nach 14,7 Mio. Euro in 2007. Der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit stieg somit um 38,1% im Vergleich zum Vorjahr an. Diese Steigerung ist insbesondere auf die starke Ertragsentwicklung im Konzern sowie auf ein forciertes Forderungsmanagement zurückzuführen.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit belief sich im Berichtsjahr auf 11,1 Mio. Euro und lag damit über dem Vorjahreswert (Vorjahr: 9,3 Mio. Euro). Die Investitionen ergaben sich wie auch in den Vorjahren im Wesentlichen durch die Erweiterung von Rechenzentrumskapazitäten. Im Bereich Outsourcing & Services wurden insgesamt Investitionen in Höhe von 7,7 Mio. Euro (Vorjahr: 7,5 Mio. Euro) getätigt. Zu diesen Investitionen wurden für die Erweiterung des Rechenzentrums in Bautzen aufgrund des regionalen Wirtschaftsförderungsprogramms des Freistaates Sachsen ein Investitionszuschuss sowie eine Investitionszulage gewährt.

Der Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit betrug 0,1 Mio. Euro (Vorjahr: 5,7 Mio. Euro). Ursache hierfür war die Aufnahme von finanziellen Mitteln in Höhe von 2,1 Mio. Euro im Zusammenhang mit den getätigten Investitionen bei gleichzeitiger Tilgung in Höhe von 2,0 Mio. Euro. Die Zinssätze betragen zwischen 4,28% bis 9,25%.

Der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsäquivalenten betrug am Ende des Geschäftsjahres 35,2 Mio. Euro und wuchs somit um 9,4 Mio. Euro. Der wesentliche Anteil der Zahlungsmittel in Höhe von 21,5 Mio. Euro wurde im Inland gehalten und unterliegt keinen Wechselkursrisiken. Die im Ausland gehaltenen Zahlungsmittel in Höhe von 13,7 Mio. Euro wurden in den landesspezifischen Währungen angelegt. Hier wird es auch zukünftig zu Wechselkursveränderungen im Rahmen der Umrechnung im Konzernabschluss kommen. Die Liquiditätsreserven sind im Konzern ausschließlich in kurzfristige Festgelder angelegt.

Zum Ausbau der finanziellen Flexibilität wurden im Inland zusätzlich Kreditlinien in Höhe von 5,0 Mio. Euro vereinbart, die im Berichtsjahr ausschließlich für die Inanspruchnahme von Avalen in Anspruch genommen wurden. Neben den Kreditlinien im Inland wurden auch im Ausland Kreditlinien für Tochtergesellschaften gezeichnet. Die Kreditlinien wurden in lokaler Währung mit einem Gesamtvolumen von 2,7 Mio. Euro vereinbart, die durch Garantien der itelligence AG abgesichert wurden. Die Kreditlinien dieser Tochtergesellschaften wurden zum Bilanzstichtag in Höhe von 0,2 Mio. Euro in Anspruch genommen.

Liquiditätsrisiken/Finanzmanagement

Die itelligence verfügt über ein zentrales Finanzmanagement für die globale Liquiditätssteuerung. Wichtigstes Ziel ist es, eine Konzernmindestliquidität sicherzustellen. Hierzu nehmen die itelligence-Gesellschaften an einem zentralen Cash-Management teil. Die liquiden Mittel werden konzernweit überwacht und nach einheitlichen Grundsätzen investiert. Langfristige Investitionen werden immer langfristig finanziert, um die Liquiditätsreserven der itelligence für das operative Geschäft weiter auszubauen und ausreichende Flexibilität sicherzustellen. Mit einem konstant hohen Bestand an liquiden Mitteln, kurzen Anlagehorizonten sowie Kreditlinien im In- und Ausland verfügt die itelligence zu jeder Zeit über ausreichende finanzielle Flexibilität, Sicherheit und Unabhängigkeit. Im Vordergrund steht stets eine

konservative Anlagestrategie. Die Liquiditätsreserven werden ausschließlich in kurzfristigen Festgeldern angelegt. Daher beeinflussen marktbedingte Schwankungen der Zinssätze an den Geld- und Kapitalmärkten das Zinsergebnis der itelligence. Als Handelspartner fungieren ausschließlich erstklassige Banken.

Mitarbeiter

Von den 1.431 Mitarbeitern zum 31. Dezember 2008 (Vorjahr: 1.228) waren 748 Mitarbeiter in Deutschland/Österreich (31. Dezember 2007: 647) und 683 Mitarbeiter im restlichen Ausland (31. Dezember 2007: 581) beschäftigt. Gegenüber dem Jahresende 2007 stieg die Mitarbeiterzahl in 2008 um +16,5% (Vorjahr: +15%).

Die Strategie im „Wettbewerb um die Talente“, die zukünftigen und die vorhandenen Mitarbeiter mit ihren spezifischen Bedürfnissen und Fähigkeiten in den Mittelpunkt zu stellen, ist im Geschäftsjahr 2008 erfolgreich vorangetrieben worden. Die neu entwickelte HR-Vision und HR-Mission der itelligence baut sowohl auf den Werten der Teamarbeit als auch auf der persönlichen Weiterentwicklung und aktiven Förderung des Einzelnen auf. Diese aktive Steigerung der Attraktivität der itelligence sorgte im Rahmen des Recruiting-Programms für großes Interesse, beispielsweise beim itelligence-Absolvententag in Bielefeld, bei Messeauftritten auf der CeBIT und der SYSTEMS sowie den Hochschulmessen in Bielefeld und Paderborn. Zur Gewinnung neuer Mitarbeiter spielte die zielgruppenspezifische Ansprache talentierter zukünftiger Mitarbeiter für die itelligence AG eine entscheidende Rolle.

Die angestrebte Vision – attraktivster Arbeitgeber im SAP-Umfeld neben der SAP zu werden – wurde in der zur CeBIT erschienenen HR-Broschüre kommuniziert.

Darüber hinaus half der intelligente Mix aus verschiedenen Marketingmaßnahmen, wie der Marketing-Kampagne zur SAP Skills Conference und Radiospots wie „Die schönsten Arbeitsplätze Europas: join-itelligence.de“, die Bewerberpipeline zu füllen.

Die Entwicklung der itelligence-Mitarbeiter wird durch individuelle Karriereentwicklung, fachliche und persönliche Trainingsmaßnahmen sowie interne, internationale Nachwuchsförderprogramme unterstützt. Ein interdisziplinäres Projekt zur Steigerung der Attraktivität der itelligence wurde erfolgreich aufgesetzt und bildet die Quelle für innovative Aktivitäten und Maßnahmen rund um die Verbesserung der Arbeitsbedingungen. Darüber hinaus wurde ein weiterer interdisziplinärer Schwerpunkt auf das Thema Wissensmanagement gelegt, um die Effektivität des Wissensaustausches zwischen Kollegen deutlich zu verbessern. Dabei wurden innovative Technologien getestet. Lebenslanges Lernen ist ein Grundprinzip der erfolgreichen Arbeit bei itelligence.

Die schon seit einiger Zeit bestehende enge Kooperation mit dem SAP-University-Alliances-Programm der SAP und dem Hochschulkompetenzzentrum Magdeburg erwies sich im Jahr 2008 als besonders wertvoll. Im dritten Quartal präsentierte die itelligence AG eine Schulungs-DVD zum Thema „IT-Beratung im Mittelstand“. Hiermit wurde eine innovative Idee entwickelt, um die Ausbildung sozialer und beraterischer Kompetenzen für IT-Berufe zu fördern und eine Vernetzung zwischen Wirtschaft und Lehre sicherzustellen.

Auch in 2009 wird entsprechend der Corporate HR-Strategie weiter an der Vision gearbeitet, attraktivster Arbeitgeber im SAP Umfeld zu bleiben.

Mitarbeiter nach Segmenten zum 31. Dezember

zum 31.12.	2008	2007
Deutschland/Österreich	748	647
Westeuropa	170	155
Osteuropa	238	199
USA	275	227
gesamt	1.431	1.228
durchschnittlich	1.330	1.185

Grundzüge des Vergütungssystems der itelligence AG

Die Angaben zur Vorstandsvergütung sowie zur Aufsichtsratsvergütung finden Sie im vorliegenden Vergütungsbericht des Corporate Governance-Berichts, der als Bestandteil des Konzernlageberichts zu betrachten ist.

Übernahmerechtliche Angaben gemäß § 315 Abs. 4 HGB

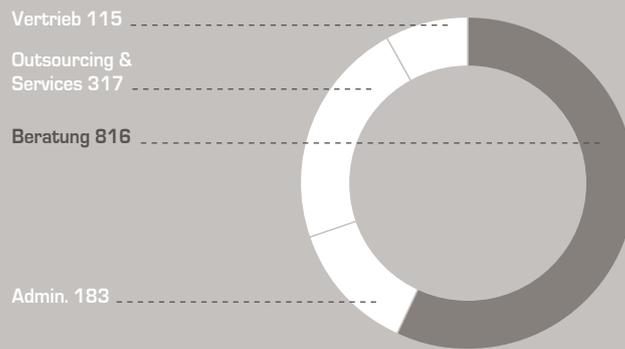
Das Grundkapital der itelligence AG betrug zum 31.12.2008 24.292.164 Euro und ist in 24.292.164 nennwertlose auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1 Euro eingeteilt. Jede Aktie gewährt gleiche Rechte und in der Hauptversammlung je eine Stimme. Aufgrund einer Vereinbarung vom 23. Oktober 2007 hat die NTT DATA EUROPE GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main, bis zum 13. Dezember 2017 ein Vorkaufsrecht an den von Herrn Herbert Vogel gehaltenen Aktien der itelligence AG.

Die NTT DATA EUROPE GmbH & Co. KG erwarb im Rahmen eines öffentlichen Übernahmeangebots im Januar 2008 20.974.169 Aktien an der itelligence AG (87,41% der Stimmrechte). Komplementärin der NTT DATA EUROPE GmbH & Co. KG ist die NTT DATA EUROPE Verwaltungs-GmbH, Düsseldorf, alleinige Kommanditistin ist die NTT DATA Corporation, Tokio. Die NTT DATA EUROPE Verwaltungs-GmbH ist eine Tochtergesellschaft der NTT DATA Corporation, die wiederum eine Tochtergesellschaft der Nippon Telegraph and Telephone Corporation, Tokio, ist. Zum 31.12.2008 betrug der Stimmrechtsanteil der NTT DATA EUROPE GmbH & Co. KG 77,38% und von NTT Communications Corporation, Tokio, einer weiteren Tochtergesellschaft der Nippon Telegraph and Telephone Corporation, 10,12%.

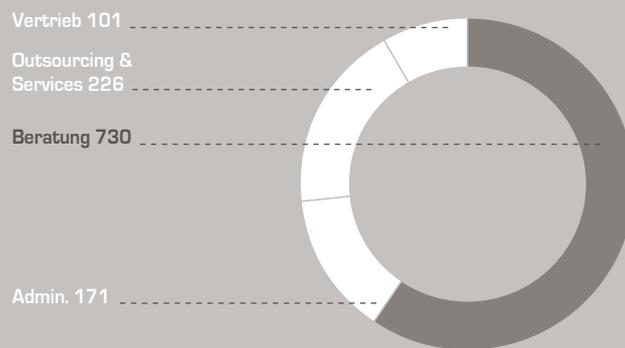
Der Vorstand besteht nach der Satzung aus einem oder mehreren Mitgliedern. Die genaue Anzahl bestimmt

Mitarbeiter nach Funktionen

zum 31. Dezember 2008



zum 31. Dezember 2007



der Aufsichtsrat. Der Aufsichtsrat kann ein Vorstandsmitglied zum Vorsitzenden des Vorstands sowie weitere Vorstandsmitglieder zu stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden ernennen. Die Vorstandsmitglieder werden gemäß § 84 Abs. 1 AktG für die Dauer von höchstens 5 Jahren durch den Aufsichtsrat bestellt. Der Aufsichtsrat kann die Bestellung zum Vorstandsmitglied oder die Ernennung zum Vorstandsvorsitzenden aus wichtigem Grund gemäß § 84 Abs. 1 AktG widerrufen.

Eine Satzungsänderung bedarf nach § 179 AktG eines Beschlusses der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals, sofern die Satzung nicht eine andere Kapitalmehrheit bestimmt. Laut Satzung der itelligence AG fasst die Hauptversammlung ihre Beschlüsse, soweit das Gesetz oder die Satzung keine größere Mehrheit zwingend vorschreiben, mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Sofern das Gesetz außer der Stimmenmehrheit eine Kapitalmehrheit vorschreibt, genügt die einfache Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, Änderungen der Satzung, die nur die Fassung betreffen, zu beschließen.

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital bis zum 30.4.2009 gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder in Teilbeträgen mehrmals um insgesamt bis zu 11.143.767,00 Euro durch die Ausgabe neuer Stammaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital). Bei Durchführung der Kapitalerhöhung ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand kann allerdings mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht unter bestimmten Voraussetzungen ausschließen.

Desweiteren wurde das Grundkapital durch Beschluss der Hauptversammlung vom 27.5.2004 um bis zu 6.986.316,00 Euro zur Ausgabe an Inhaber von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen bedingt erhöht. Nach Ausgabe von Bezugsaktien beträgt das bedingte Kapital der Gesellschaft zum 31.12.2008 noch 5.278.645,00 Euro.

Die Partnerverträge mit der SAP beinhalten „Change-of-Control-Vereinbarungen“, die der SAP Kündigungsrechte einräumen, wenn durch die Änderung der Gesellschafterstruktur des Partners die Geschäftsinteressen der SAP wesentlich beeinträchtigt werden.

Anteilsbesitz

Bei der itelligence AG ergibt sich nach eigenem Kenntnisstand zum Datum der Veröffentlichung des Geschäftsberichts (19. März 2009) folgende Aktionärsstruktur:

NTT DATA Europe	77,4%
NTT Communications	10,1%
Herbert Vogel	3,7%
Streubesitz	8,8%

Folgende Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat hielten zum 31. Dezember 2008 Anteile an itelligence-Aktien:

Vorstand	Aktien
Herbert Vogel (Vorstandsvorsitzender)	888.608

Aufsichtsrat	Aktien
Dr. Britta Lenzmann (Arbeitnehmervertreterin)	155

Weder Mitglieder des Vorstands noch Mitglieder des Aufsichtsrats waren zum 31. Dezember 2008 im Besitz von Wandelschuldverschreibungen der itelligence AG.

Nachtragsbericht

Im ersten Quartal 2009 wird die itelligence Asia Holding Limited mit Sitz in Hongkong ihre Geschäftstätigkeit aufnehmen.

Darüber hinaus gibt es keine Vorgänge von besonderer Bedeutung, die nach dem Schluss des Geschäftsjahres eingetreten sind.

Chancen- & Risikobericht

Im Sinne einer wertorientierten, verantwortungsbewussten Unternehmensführung ist es das Ziel des Managements, unternehmerische Chancen konsequent zu nutzen und potentielle Risiken frühzeitig zu identifizieren und vorausschauend zu steuern.

Chancen der zukünftigen Geschäftsentwicklung

Der itelligence AG bieten sich aufgrund der hervorragenden Positionierung als IT-Komplettdienstleister im SAP-Umfeld zahlreiche wirtschaftliche Wachstumschancen. Insbesondere als SAP Global Hosting und SAP Global Services Partner ist itelligence in der Lage, mittelständische Unternehmen auch im internationalen Umfeld umfassend zu betreuen. Die strategische Partnerschaft mit NTT DATA wird dabei den klaren Wachstumskurs von itelligence zusätzlich unterstützen. Wachstumspotentiale liegen hier in der Betreuung insbesondere von NTT DATA Kunden in Europa sowie der gemeinsamen Erschließung von Wachstumsregionen, wie Asien.

Risikomanagement & Risiken der zukünftigen Geschäftsentwicklung

Gemäß § 91 Abs. 2 AktG hat der Vorstand der itelligence AG in seiner Gesamtverantwortung für den Konzern ein Überwachungssystem zur frühzeitigen Erkennung und Bewertung von Risiken eingerichtet. Als international agierendes Unternehmen ist itelligence im Rahmen der breit gefächerten Segmente und Unternehmensbereiche verschiedenen Risiken ausgesetzt. itelligence versteht daher unter Risiken die Faktoren, die itelligence an der Erreichung der finanziellen, operativen oder strategischen Zielen hindern. Daher ist das Risikofrüherkennungssystem ein integraler Bestandteil der Planungs-, Steuerungs- und Berichterstattungsprozesse im gesamten Konzern.

Zur Sicherstellung der Effektivität des Risikomanagements hat itelligence ein unternehmensweites System implementiert. Dieses System umfasst umfangreiche

Analysen zur Steigerung der Transparenz. Daher ist das Risikomanagement unternehmensweit in der Organisation Corporate Controlling integriert und mit einer direkten Berichtslinie zum Finanzvorstand der itelligence AG ausgestattet.

Das Corporate Controlling verfolgt in Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung der Tochtergesellschaften und dem Vorstand kontinuierlich die Risiken aller wesentlichen Geschäftstätigkeiten mittels eines einheitlichen methodischen Ansatzes. Gemeinschaftlich werden festgelegte Gegensteuerungsmaßnahmen überwacht. In unterschiedlichen Gremien werden regelmäßig Informationen über Geschäfts- und Marktentwicklungen ausgetauscht und permanent mit dem roulierenden Planungsprozeß abgeglichen. Unterstützt werden diese Maßnahmen durch interne Revisionstätigkeiten.

Durch die strategische Partnerschaft mit NTT DATA ist die itelligence AG angehalten, die Einhaltung der Vorschriften zur Einrichtung und Überwachung eines effektiven internen Kontrollsystems über die Finanzberichterstattung gemäß den Richtlinien der japanischen Finanzaufsichtsbehörde (J-SOX) zum 01.01.2009 zu sichern sowie die Informationssicherheit zu gewährleisten. Die zentralen Geschäftsprozesse der itelligence AG im Finanz- und IT-Umfeld sowie die darin enthaltenen Kontrollen hat itelligence entsprechend den oben genannten Anforderungen dokumentiert und deren Effektivität und Effizienz getestet.

Die Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat und den einzelnen Ausschüssen auf der Überwachungs- und Kontrollebene sind ebenfalls Bestandteil des Prozesses dieses integrierten Chancen- und Risikomanagementsystems.

SAP-Partnerschaft

Veränderungen der gesellschaftlichen und politischen Situation und die damit verbundene Investitionsbereitschaft in SAP-Produkte können aufgrund der starken inhaltlichen und strategischen Leistungsbeziehung mit SAP einen negativen Einfluß auf die Geschäfte und

die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der itelligence haben. Entscheidend für den Unternehmenserfolg sind die Wettbewerbsfähigkeit der SAP-Produkte und deren künftige Weiterentwicklungen. Nur wenn es weiterhin gelingt, die Akzeptanz der Kunden durch leistungsstärkere Produkte als der Produktwettbewerber zu erstellen, entstehen keine wirtschaftlichen Risiken.

Personalwirtschaftliche Risiken

Unsere hochqualifizierten Mitarbeiter und Führungskräfte bilden die Grundlage für den Unternehmenserfolg. Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen zu binden und neue hochqualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen, ist für die itelligence von großer Bedeutung. Da alle IT-Unternehmen um hervorragend qualifizierte Mitarbeiter konkurrieren, ist der Markt für diese Mitarbeiter hart umkämpft. Trotz dieser Maßnahmen kann nicht ausgeschlossen werden, dass qualifizierte Mitarbeiter das Unternehmen verlassen.

Projektrisiken

Die Einführung von Softwarelösungen ist häufig mit einem umfangreichen Einsatz von Ressourcen seitens der Kunden verbunden. Umfangreiche Installationsprozesse, Verfügbarkeitsengpässe bei Beratern oder Regressansprüche von Kunden können nicht immer ausgeschlossen werden. Daher werden diese Risiken in Projektleiterschulungen angesprochen und die Projektleiter entsprechend sensibilisiert. Die Projekt-Reviews, die durch die regelmäßige Berichterstattung des Projektcontrollings unterstützt werden, ermöglichen entsprechende Gegenmaßnahmen. Rückstellungen für Drohverluste werden gebildet, wenn wahrscheinliche Verluste im Rahmen der Projektrealisierung entstehen. Insbesondere im Rahmen von Festpreisprojekten besteht das Risiko darin, Leistungen nicht adäquat abrechnen zu können. Trotz aller Vorsorgemaßnahmen kann das Risiko einer Projekteskalation und der sich daraus ergebende negative Effekt auf die Vermögens- und Ertragslage aus vielfältigen Gründen nicht vollständig ausgeschlossen werden.

Allgemeine Marktrisiken

Allgemeine Marktrisiken können die Vermögens- und Ertragslage von itelligence beeinflussen. Dabei können die allgemeinen Marktrisiken in zwei Kategorien eingeteilt werden:

- a) **Kundenseitige Marktrisiken:**
Konjunkturzyklen, Veränderungen des Kundenverhaltens, Unternehmenszusammenschlüsse, Veränderungen des politischen und rechtlichen Umfeldes
- b) **Lieferanten- respektive ressourcenabhängige Marktrisiken:**
Preisgestaltung und Verfügbarkeit von Lieferantenleistungen, allgemeine Rohstoffkostenentwicklung, Servicequalität etc.

Diese Risiken werden permanent überwacht. Trotz intensiver Bemühungen um ein partnerschaftliches Verhältnis kann nicht vollständig sichergestellt werden, dass alle Entwicklungen frühzeitig vorhergesehen und zeitgerecht korrektive Maßnahmen eingeleitet werden. Insbesondere Risiken aus der derzeitigen weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise können nachhaltige Auswirkungen auf die Umsatzerzielung und Profitabilität bedeuten.

Liquiditätsrisiken

Die itelligence verfügt über ein zentrales Finanzmanagement für die globale Liquiditätssteuerung. Wichtigstes Ziel ist es, eine Konzernliquidität sicherzustellen. Hierzu steht ein zentrales Cash-Management zur Verfügung. Die liquiden Mittel werden konzernweit überwacht. Langfristige Investitionen werden immer langfristig finanziert, um so die Liquiditätsreserven der itelligence für das operative Geschäft weiter auszubauen.

Mit einem konstanten Bestand an liquiden Mitteln sowie Kreditlinien im In- und Ausland verbesserte die itelligence in den letzten Jahren ihre Flexibilität, Sicherheit und Unabhängigkeit. Im Vordergrund steht stets

eine konservative Anlagestrategie. Die Liquiditätsreserven sind ausschließlich kurzfristig angelegt. Daher können marktbedingte Schwankungen der Zinssätze an den Geld- und Kapitalmärkten das Zinsergebnis der itelligence beeinflussen.

Preisänderungsrisiken

itelligence überwacht potenzielle Währungskurschwankungsrisiken auf der Basis von Bilanzpositionen. Da der Wertschöpfungsprozess in der gleichen Währung erfolgt, ist das Währungskursrisiko begrenzt.

Für die jährliche Werthaltigkeitsprüfung der Geschäfts- oder Firmenwerte wird die DCF-Bewertung angewendet, die zur Diskontierung des Cash-flows aktuelle durchschnittliche Kapitalkosten heranzieht. Die Kapitalkosten können sich aufgrund aktueller Entwicklungen des Zinsniveaus verändern. Wesentliche Veränderungen würden zu einer starken Beeinflussung der Ergebnisse führen.

Die Bewertung der aktienabhängigen Vergütung erfolgt auf Basis einer unterstellten zukünftigen Volatilität der itelligence Aktie. Sollte die zukünftige Volatilität über den Erwartungen liegen, würde das zu einer Ergebnisbeeinflussung führen.

Ausfallrisiken

Im Debitorenmanagement wird die Bonitätsprüfung durchgeführt. Diese Abteilungsfunktion reduziert das Risiko der Außenstände. Durch die Warenkreditversicherung wird in Deutschland das Delkredere-Risiko soweit eingeschränkt, dass im Insolvenzfall des Kunden 80% des möglichen Ausfalls abgesichert sind. Im Rahmen der bilanziellen Risikovorsorge werden auf Forderungen Wertberichtigungen in Abhängigkeit ihrer Altersstruktur regelmäßig überprüft und Rückstellungen gebildet. Ergänzend werden die Forderungen einer monatlichen Einschätzung unterzogen und bei Bedarf werden Einzelwertberichtigungen durchgeführt.

Risiken im Bereich Outsourcing & Services

Der Bereich Outsourcing & Services ist den Risiken des Rechenzentrumsbetriebs als auch der Datenübertragung ausgesetzt. Diesen Risiken wird durch umfangreiche Sicherheitsmaßnahmen begegnet. Dabei werden bestehende bauliche Maßnahmen der Rechenzentren permanent auf Funktionsfähigkeit geprüft und Sicherheitsmaßnahmen erweitert. Parallel werden die Rechenzentren durch interne und externe Audits mit abschließender Prozess-Zertifizierung geprüft, um so die wesentlichen Risiken in diesem Geschäft abzudecken. Alle Bemühungen bestehen darin, die Verringerung der Servicequalität oder mangelnde Systemverfügbarkeit zu vermeiden, dennoch kann das Risiko nicht vollständig ausgeschlossen werden.

Politische Risiken

itelligence unterliegt als internationaler Dienstleister auch im besonderen Maße politischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Einflüssen und deren Auswirkungen in den einzelnen Ländern. Weltpolitische Ereignisse können Einfluss auf die Wirtschaft und damit auf die Geschäftsaussichten von itelligence haben.

Allgemeine Managementrisiken

itelligence unterliegt auch allgemeinen Managementrisiken. Diesen Risiken begegnet itelligence, indem die Führungs-, Kontroll- und Steuerungssysteme kontinuierlich verbessert werden. Dennoch lassen sich zukünftige Fehlentwicklungen in einzelnen Bereichen nicht vollständig ausschließen.

Abhängigkeitsbericht

Die itelligence AG hat seit dem 13. Dezember 2007 erstmalig seit Gründung der Gesellschaft einen Mehrheitsaktionär, die NTT DATA Europe GmbH & Co. KG mit Sitz in Frankfurt am Main, die eine 100%ige Tochter der NTT DATA Corporation in Japan ist. Da mit dem Mehrheitsaktionär kein Beherrschungsvertrag

besteht, ist der Vorstand der itelligence AG zur Aufstellung eines Berichts über die Beziehung zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 AktG verpflichtet.

Der Vorstand erklärt gemäß § 312 Abs. 3 AktG, dass die itelligence AG bei den im Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäften und Maßnahmen nach den Umständen, die dem Vorstand zu dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden oder die Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten hat und dadurch, dass die Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, nicht benachteiligt worden ist.

Prognosebericht

Allgemeine Wirtschaftslage und Prognosen

Die Weltwirtschaft hat sich infolge der internationalen Finanzkrise massiv eingetrübt. Sowohl die USA als auch die wesentlichen europäischen Volkswirtschaften befinden sich in einer Rezession. Die Weltbank und ihre Schwesterorganisation, der Internationale Währungsfonds (IWF), erwarten weltweit den stärksten Wirtschaftsabschwung seit mehreren Jahrzehnten. Nach der weltweiten Stützung des Bankensystems haben alle großen Industrienationen Konjunkturpakete zur Stabilisierung ihrer Volkswirtschaften eingeleitet.

Die aktuelle Konjunkturprognose der Bundesregierung geht für Deutschland von einem Rückgang des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um bis zu 2,25% aus, während der IWF ein Minus von 2,5% prognostiziert. In der Eurozone wird insgesamt eine Reduzierung des realen BIP um 2% und in den USA um 2,25% erwartet. Das Wachstum in den „Emerging Markets“ wird sich auf rund 4% gemäß OECD-Studien reduzieren. Es ist insgesamt zu befürchten, dass revidierte Prognosen im Jahresverlauf eine noch stärkere Abkühlung der Wirtschaftsleistung anzeigen werden.

Nach Aussagen der EU-Kommission werden aber die umfangreichen Maßnahmen zur Stabilisierung der Finanzmärkte, die Lockerung der Geldpolitik und die staatlichen Konjunkturpakete im Laufe der zweiten Jahreshälfte 2009 schrittweise zu einer Erholung der Volkswirtschaften führen. Wesentlich dazu beitragen dürften auch die scharf korrigierten Rohstoffpreise einhergehend mit einer deutlich reduzierten Inflation sowie einem insgesamt niedrigeren Zinsniveau.

Aussichten IT-Service-Markt

Der weltweite IT-Service-Markt wird sich nach Jahren mit hohen Wachstumsraten (CAGR 2003-2007 von rund 8%) in 2009 stärker konsolidieren. Es wird mit einer merklichen Abkühlung der IT-Service-Ausgaben gerechnet, wobei diese nach Regionen und IT-Service-Segmenten variieren. In Deutschland wird für IT-Dienstleistungen nur ein geringes Wachstum erwartet, wobei das rückläufige Projektgeschäft durch Outsourcing-Dienstleistungen teilweise kompensiert wird.

Auf Grund der bestehenden Unsicherheiten bezüglich der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung im In- und Ausland variieren auch die Einschätzungen der Research-Häuser für den IT-Service-Markt und dessen weitere Entwicklung.

IT-Markt-Studien gehen weltweit von einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR = compound annual growth rate) von rund 5–8% für den Zeitraum von 2007–2012 aus. Für die Kernregionen der itelligence werden für den oben genannten Zeitraum folgende CAGR prognostiziert: Nordamerika (5,1%–7,1%), Westeuropa, inklusive Deutschland (5,2%–7,2%), Osteuropa (10,5%–14,8%) und Asien/Pazifik (7,8%–9,7%). Im Bereich Consulting werden Wachstumsraten von 4,2%–8,0% erwartet, für Software-Support Wachstumsraten von 7,8%–10,2%.

Das Marktforschungsunternehmen IDC schätzt insgesamt für die IT-Service-Branche in Deutschland eine Wachstumsrate von 4,7% für den oben genannten Prognosezeitraum.

Voraussichtliche Entwicklung der itelligence

itelligence verzeichnete im Geschäftsjahr 2008 das beste SAP-Lizenzgeschäft der Unternehmensgeschichte. Insgesamt stieg der Lizenzabsatz im Vergleich zum Vorjahr um 30,8% auf 31,3 Mio. Euro. Damit ist itelligence im Mittelstandssegment weltweit der SAP Reseller Nr. 1. Aufgrund des hohen Anstiegs des Lizenzgeschäfts sowie der Ausweitung unserer Kundenbasis erwartet itelligence in der Zukunft entsprechend höhere Erlöse im Wartungs- und Supportgeschäft. Darüber hinaus startet itelligence in das neue Geschäftsjahr mit einem Rekordauftragsbestand von 168,5 Mio. Euro. In den USA konnte itelligence im Dezember den größten Auftrag der Unternehmensgeschichte mit einem Volumen in Höhe von rund 20 Mio. US-Dollar abschließen.

Es zeigt sich aber auch, dass die itelligence-Kunden derzeit vorsichtig bei neuen Investitionsentscheidungen agieren und je nach Branche mit drastischen Sparmaßnahmen reagieren. Entsprechend wird itelligence den Branchenfokus schärfen und neue Branchen erschließen.

Auf der anderen Seite stellen die wirtschaftlichen Herausforderungen unserer Kunden, denen sie mit Maßnahmen zur Kostenreduzierung, Prozessoptimierung und Produktivitätssteigerung sowie Konsolidierung von Geschäftsfeldern begegnen, auch Chancen für die itelligence dar. Die itelligence unterstützt ihre Kunden aktiv dabei, die Effektivität und Effizienz der oben genannten betrieblichen Maßnahmen zu erhöhen.

Der Vorstand erwartet, 2009 und in den folgenden Jahren den erfolgreichen Weg der vergangenen Jahre als SAP-Komplettdienstleister fortzusetzen und die starke Marktstellung auszubauen. Dabei wird itelligence verstärkt mit den strategischen Investoren, der NTT DATA und NTT Communications, Allianzen und Geschäftsbeziehungen ausbauen.

Angesichts der nach wie vor hohen Unsicherheiten im Marktumfeld der itelligence AG im In- und Ausland behält sich der Vorstand allerdings zum gegenwärtigen

Zeitpunkt vor, keine konkrete Aussage zur Entwicklung der Umsatzerlöse und des Ergebnisses vor Steuern und Zinsen (EBIT) zu treffen. Basierend auf den Erkenntnissen der ersten drei Monate des neuen Geschäftsjahres wird itelligence diese Einschätzung überprüfen und voraussichtlich im ersten Quartalsbericht 2009 eine Prognose zur Umsatz- und Ergebnisentwicklung (EBIT) des Gesamtjahres veröffentlichen.

Bielefeld, den 11. März 2009

itelligence AG

Der Vorstand

Konzernbilanz zum 31. Dezember 2008

Aktiva

TEUR		31.12.2008	31.12.2007
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	(11)	15.523	13.901
Sachanlagen	(12)	20.190	17.112
Finanzielle Vermögenswerte	(13)	52	39
Latente Steueransprüche	(14)	1.572	1.473
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(15)	3.609	2.445
		40.946	34.970
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte		101	408
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(16)	46.911	43.183
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(17)	3.581	2.444
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(18)	35.175	25.770
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	(19)	2.662	1.666
		88.430	73.471
		129.376	108.441

Passiva

TEUR 31.12.2008 31.12.2007

Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital	(20)	24.292	23.995
Kapitalrücklage	(21)	21.072	20.630
Bilanzgewinn	(22)	11.285	621
Kumuliertes übriges Eigenkapital	(23)	-3.135	-3.161

53.514 42.085

Minderheitsanteile am Eigenkapital 714 165

54.228 **42.250**

Langfristige Schulden

Langfristige Darlehen	(24)	9.352	10.373
Wandelschuldverschreibungen	(25)	765	1.467
Latente Steuerschulden	(14)	2.401	1.888
Pensionsrückstellungen	(26)	113	184
Zuwendungen der öffentlichen Hand	(27)	2.843	1.997

15.474 **15.909**

Kurzfristige Schulden

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(28)	19.162	18.433
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		226	0
Kurzfristiger Teil der verzinslichen Darlehen	(24)	2.739	1.716
Steuerrückstellungen		1.312	1.859
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	(29)	3.514	2.820
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(30)	28.407	24.030
Passive Rechnungsabgrenzungsposten		4.314	1.424

59.674 **50.282**

129.376 **108.441**

Konzerngewinn- und -verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2008

TEUR		2008	2007
Umsatzerlöse	(1)	216.572	190.869
Umsatzkosten	(2)	-164.234	-143.180
Bruttogewinn		52.338	47.689
Betriebliche Aufwendungen			
Marketing- und Vertriebsaufwendungen	(3)	-19.383	-17.249
Verwaltungsaufwendungen	(4)	-20.202	-19.733
Sonstige betriebliche Erträge	(5)	1.305	934
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(6)	-457	-120
Gesamte betriebliche Aufwendungen		-38.737	-36.168
Gewinn der betrieblichen Tätigkeit		13.601	11.521
Sonstige Erträge/Aufwendungen			
Beteiligungsergebnis	(7)	13	10
Wechselkursdifferenzen aus Finanzierungen		43	60
Finanzierungserträge	(8)	1.143	724
Finanzierungsaufwendungen	(8)	-978	-1.017
Sonstige Erträge/Aufwendungen		221	-223
Ergebnis vor Steuern		13.822	11.298
Steueraufwendungen	(9)	-3.000	-3.179
Periodenergebnis		10.822	8.119
Gewinne, die den Minderheitsanteilen zuzurechnen sind		-158	-54
Gewinne, die den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzurechnen sind		10.664	8.065
Ergebnis je Aktie in EUR – unverwässert auf Periodenergebnis	(10)	EUR 0,44	EUR 0,36
Ergebnis je Aktie in EUR – verwässert auf Periodenergebnis		EUR 0,44	EUR 0,34
Anzahl der Aktien auf Grundlage derer die Berechnung der Ergebnisse je Aktie erfolgte:			
- unverwässert		24.116.665	22.546.314
- verwässert		24.595.227	24.595.227

Konzernkapitalflussrechnung

TEUR	2008	2007
Periodenergebnis	10.664	8.119
Abschreibungen auf Sachanlagevermögen	5.513	4.266
Abschreibungen auf EDV-Software	703	598
Eliminierung der Ergebnisse aus Anlagenabgängen	93	11
Veränderungen von Vermögensgegenständen und Verbindlichkeiten		
Verminderung/Erhöhung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-3.728	-6.864
Verminderung/Erhöhung der Vorräte	307	-407
Verminderung/Erhöhung sonstiger kurzfristiger Aktiva	-2.758	-1.346
Verminderung/Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	729	3.698
Verminderung/Erhöhung Pensionsrückstellungen	-71	27
Verminderung/Erhöhung von sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen	8.260	6.460
Verminderung/Erhöhung latenter Steuern	414	-3
Sonstige nicht zahlungswirksame Vorgänge	159	155
Cash-flow aus betrieblicher Tätigkeit	20.285	14.714
Investitionen in Sachanlagen und EDV-Software	-9.885	-9.375
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögensgegenständen	18	107
Auszahlung für Akquisitionen (abzüglich übernommener Finanzmittel)	-1.250	0
Nachträgliche Kaufpreiszahlungen für getätigte Investitionen	0	-38
Cash-flow aus Investitionstätigkeit	-11.117	-9.306
Veränderung der Minderheitenanteile	391	-220
Erhöhung der langfristigen Termingelder	-539	-273
Aufnahme von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	226	0
Aufnahme von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	2.004	7.969
Tilgung von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	-2.002	-1.805
Cash-flow aus Finanzierungstätigkeit	80	5.671
Erhöhung/Verminderung liquider Mittel	9.248	11.079
Effekte aus Wechselkursdifferenzen	157	-56
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	25.770	14.747
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember	35.175	25.770
Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente werden in Textziffer (18) des Anhangs erläutert.		
Erhaltene Zinsen	951	638
Gezahlte Zinsen	-945	-877
Gezahlte Ertragsteuern	-3.718	-1.927

Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung

	Anzahl der Aktien	Grund- kapital	Kapital- rücklage	Bilanz- gewinn	Kumuliertes übriges Eigenkapital Fremd- währungs- differenzen	Eigenkapital der Anteils- eigner der Mutterge- sellschaften	Anteile anderer Gesell- schafter	Konzern- eigen- kapital
		TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
31. Dezember 2006	22.466.954	22.467	23.991	-13.001	-2.220	31.237	331	31.568
Periodenergebnis				8.065		8.065	54	8.119
Entnahmen aus der Kapital- rücklage			-5.557	5.557		0		0
Fremdwährungsdifferenzen					-941	-941		-941
Wandlungen von Wandel- schuldverschreibungen	1.528.252	1.528	2.196			3.724		3.724
Veränderung der Minder- heitenanteile							-220	-220
31. Dezember 2007	23.995.206	23.995	20.630	621	-3.161	42.085	165	42.250
Periodenergebnis				10.664		10.664	158	10.822
Fremdwährungsdifferenzen					26	26		26
Veränderung der Minder- heitenanteile							391	391
Wandlungen von Wandel- schuldverschreibungen	296.958	297	442			739		739
31. Dezember 2008	24.292.164	24.292	21.072	11.285	-3.135	53.514	714	54.228

Die Veränderung des Eigenkapitals wird in den Textziffern [20] bis [23] des Anhangs erläutert.

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2008

A. Allgemeines

Die itelligence AG wurde nach deutschem Recht im Mai 2000 durch Sacheinlage gegründet. Ihr Geschäftssitz ist Königsbreede 1, 33605 Bielefeld, Deutschland. Auf Basis des im Mai 2000 abgeschlossenen Zusammenschlussvertrages übernahmen bei Gründung im Wege einer Sacheinlage die Hauptgesellschafter der SVC AG, Schmidt Vogel Consulting, Bielefeld, etwa 45% und die Gesellschafter der APCON AG, Hamburg, etwa 55% der Aktien der Gesellschaft.

Die itelligence AG hat seit dem 13. Dezember 2007 wieder einen Mehrheitsaktionär, die NTT DATA EUROPE GmbH & Co. KG, Düsseldorf, die eine 100%ige Tochter der NTT DATA CORPORATION in Japan ist.

Das Leistungsspektrum der itelligence AG als international führender SAP-Komplettdienstleister umfasst SAP-Beratung, SAP-Lizenzvertrieb sowie Outsourcing & Services bis hin zu selbst entwickelten SAP-Branchenlösungen.

Das Unternehmen hat mehrere Tochtergesellschaften in Deutschland. Ausländische Tochtergesellschaften bestehen in den USA, der Schweiz, Österreich, Spanien, England, Tschechien, Slowakei, Niederlande, Belgien, Polen, Slowenien, Ungarn, Russland und Ukraine. Die Tochtergesellschaft in Brasilien hat keinen aktiven Geschäftsbetrieb mehr.

B. Rechnungslegung

Der Konzernabschluss der itelligence AG zum 31. Dezember 2008, im Folgenden als „itelligence“, „die Gesellschaft“, „der Konzern“ oder „das Unternehmen“ bezeichnet, wurde in Übereinstimmung mit den vom International Accounting Standards Board

(IASB) formulierten International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt.

Alle für das Geschäftsjahr 2008 in der Europäischen Union verpflichtend anzuwendenden International Accounting Standards (IAS), IFRS und Auslegungen des Standing Interpretations Committee (SIC) und des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) wurden berücksichtigt. Hinsichtlich vom IASB bisher bereits veröffentlichten, aber im Geschäftsjahr 2008 noch nicht verpflichtend anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften, wird auf den Abschnitt „Neue Rechnungslegungsstandards“ verwiesen.

Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, wurden verschiedene Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst. Diese Posten sind im Anhang gesondert ausgewiesen und erläutert.

Der Vorstand der itelligence AG hat den Konzernabschluss am 2. März 2009 zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben. Der Aufsichtsrat hat die Aufgabe, den Konzernabschluss zu prüfen und zu erklären, ob er den Konzernabschluss billigt. Es bestehen anschließend keine Änderungsmöglichkeiten.

C. Neue Rechnungslegungsstandards

Die folgenden herausgegebenen und bis zum 31. Dezember 2008 von der Europäischen Union übernommenen Standards und Interpretationen, die noch nicht in Kraft getreten sind, wurden in diesem Abschluss noch nicht berücksichtigt:

IAS 1	Presentation of Financial Statements: A Revised Presentation
IAS 23	Borrowing Costs (revised)
IAS 27	Consolidated and Separate Financial Statements (amended 2008)
IAS 32/IAS 1	Puttable Financial Instruments and Obligations arising on Liquidation
IFRS 2	Share-based Payment – Vesting Conditions and Cancellations
IFRS 8	Operating Segments
IFRIC 13	Customer Loyalty Programms
Diverse	Improvements to IFRSs

Weiterhin wurden folgende Standards und Interpretationen vom IASB herausgegeben und noch nicht von der Europäischen Union anerkannt:

IFRS 3	Business Combinations (revised 2008)
IFRIC 12	Service Concession Arrangements
IFRIC 15	Agreements for the Construction of Real Estate
IFRIC 16	Hedges of a Net Investment in a Foreign Operation
IFRIC 17	Distributions of Non-Cash Assets to Owners

IAS 1 – Presentation of Financial Statements: A Revised Presentation

Im September 2007 veröffentlichte der International Accounting Standards Board (IASB) IAS 1, Darstellung des Jahresabschlusses (überarbeitet), (IAS 1). IAS 1 ersetzt IAS 1, Darstellung des Jahresabschlusses (überarbeitet in 2003), in der Fassung von 2005. Die Überarbeitung zielt darauf ab, die Möglichkeiten der Analyse sowie der Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen für deren Nutzer zu verbessern. IAS 1 regelt die Grundlagen für die Darstellung und Struktur des Abschlusses. Es enthält zudem Mindestanforderungen an den Inhalt eines Abschlusses. Der neue Standard ist für die Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, eine vorzeitige Anwen-

dung ist gestattet. IAS 1 wird bei der erstmaligen Anwendung durch die itelligence AG zu einer geänderten Darstellung des Konzernabschlusses führen.

IAS 23 – Borrowing Costs (revised)

Im März 2007 hat das IASB den geänderten Standard IAS 23 (Borrowing Costs) veröffentlicht, der die Aktivierung von Fremdkapitalzinsen im Zusammenhang mit dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts vorschreibt. Das bisherige Wahlrecht, diese Zinsaufwendungen sofort aufwandswirksam zu erfassen, wurde gestrichen. Der Standard ist erstmals auf Fremdkapitalkosten für qualifizierte Vermögenswerte anzuwenden, deren Anfangszeitpunkt für die Aktivierung am oder nach dem 1. Januar 2009 liegt. Es ist nicht zu erwarten, dass die Änderungen des IAS 23 wesentliche Auswirkungen auf die künftigen Konzernabschlüsse der itelligence AG haben werden.

IAS 32/IAS 1 – Puttable Financial Instruments and Obligations arising on Liquidation

Im Februar 2008 hat das IASB einen Änderungsstandard zu „IAS 32 Financial Instruments: Presentation und IAS 1 Presentation of Financial Statements – Puttable Financial Instruments and Obligations Arising on Liquidation“ veröffentlicht. Die Änderungen betreffen im Wesentlichen die Klassifizierung bestimmter Arten von Finanzinstrumenten als Eigen- oder Fremdkapital. Darüber hinaus werden zusätzliche Anhangangaben für die von der Regelung betroffenen Finanzinstrumente gefordert. Die Änderungen sind verpflichtend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen; eine frühere Anwendung ist zulässig. Die itelligence AG geht derzeit nicht davon aus, dass die Anwendung der überarbeiteten Fassung einen wesentlichen Einfluss auf die künftigen Konzernabschlüsse der itelligence AG haben wird.

IFRS 3 – Business Combinations (revised 2008)**IAS 27 – Consolidated and Separate Financial Statements (amended 2008)**

Im Januar 2008 veröffentlichte das IASB die überarbeiteten Standards IFRS 3, Unternehmenszusammenschlüsse, (IFRS 3 (2008)) und IAS 27, Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS, (IAS 27 (2008)). In IFRS 3 (2008) wird die Anwendung der Erwerbsmethode bei Unternehmenszusammenschlüssen neu geregelt. Wesentliche Neuerungen betreffen die Bewertung von Minderheitsanteilen, die Erfassung von sukzessiven Unternehmenserwerben und die Behandlung von bedingten Kaufpreisbestandteilen und Anschaffungsnebenkosten. Nach der Neuregelung kann die Bewertung von Minderheitsanteilen entweder zum beizulegenden Zeitwert (Full-Goodwill-Methode) oder zum beizulegenden Zeitwert des anteiligen identifizierbaren Nettovermögens erfolgen. Bei sukzessiven Unternehmenserwerben ist eine erfolgswirksame Neubewertung zum Zeitwert von zum Zeitpunkt des Beherrschungsübergangs gehaltenen Anteilen vorgesehen. Eine Anpassung bedingter Kaufpreisbestandteile, die zum Zeitpunkt des Erwerbs als Verbindlichkeit ausgewiesen werden, ist zukünftig erfolgswirksam zu erfassen. Anschaffungsnebenkosten werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens als Aufwand erfasst.

Wesentliche Änderungen des IAS 27 (2008) betreffen die Bilanzierung von Transaktionen, bei denen ein Unternehmen weiterhin die Beherrschung behält, sowie Transaktionen, bei denen die Beherrschung untergeht. Transaktionen, die nicht zu einem Beherrschungsverlust führen, sind erfolgsneutral als Eigenkapitaltransaktion zu erfassen. Verbleibende Anteile sind zum Zeitpunkt des Beherrschungsverlusts zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Bei Minderheitsanteilen ist der Ausweis von Negativsalden zulässig, das heißt, Verluste werden zukünftig unbegrenzt beteiligungsproportional zugerechnet. Die überarbeiteten Standards sind verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen.

Die Änderungen des IFRS 3 und IAS 27, sofern sie von der EU in dieser Form übernommen werden, werden zu einer geänderten Darstellung von zukünftigen Unternehmenstransaktionen bei der itelligence AG führen.

IFRS 2 – Share-based Payment – Vesting Conditions and Cancellations

Im Januar 2008 verabschiedete das IASB den IFRS 2, anteilsbasierte Vergütung, Ausübungsbedingungen und Annullierungen. Der Zusatz definiert eindeutig, dass Ausübungsbedingungen nur Dienstbedingungen und Leistungsbedingungen sind. Andere Elemente einer anteilsbasierten Vergütung sind keine Ausübungsbedingungen. Zudem präzisiert der Zusatz, dass Annullierungen durch andere Parteien als das Unternehmen in derselben Weise wie Annullierungen durch das Unternehmen bilanziell abzubilden sind. Der IFRS-2-Zusatz ist anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Es ist nicht zu erwarten, dass die Änderung des IFRS 2 wesentliche Auswirkungen auf die künftigen Konzernabschlüsse der itelligence AG haben wird.

IFRS 8 – Operating Segments

Durch IFRS 8 wird die Segmentberichterstattung vom so genannten „Risk and Reward Approach“ des IAS 14 auf den „Management Approach“ in Bezug auf die Segmentidentifikation umgestellt. Maßgeblich sind dabei die Informationen, die dem so genannten „Chief Operating Decision Maker“ regelmäßig für Entscheidungszwecke zur Verfügung gestellt werden. Gleichzeitig wird die Bewertung der Segmente vom „Financial Accounting Approach“ des IAS 14 auf den „Management Approach“ umgestellt. IFRS 8 ist verpflichtend auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig. Es ist nicht zu erwarten, dass die Änderung des IFRS 8 wesentliche Auswirkungen auf die künftigen Konzernabschlüsse der itelligence AG haben wird.

IFRIC 12 – Service Concession Arrangements

IFRIC 12 Service Concession Arrangements befasst sich mit der Fragestellung, wie Unternehmen, die im Auftrag von Gebietskörperschaften öffentliche Leistungen, wie etwa den Bau von Straßen, Flughäfen, Gefängnissen oder Energieversorgungsinfrastruktur, anbieten, die sich aus den vertraglichen Vereinbarungen ergebenden Rechte und Pflichten zu bilanzieren haben. IFRIC 12 ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnen. Wenn IFRIC 12 von der EU in dieser Form übernommen wird, ist nicht zu erwarten, dass er eine Auswirkung auf die künftigen Konzernabschlüsse der itelligence AG haben wird.

IFRIC 13 – Customer Loyalty Programs

IFRIC 13 Customer Loyalty Programs behandelt die Rechnungslegung von Kundenbindungsprogrammen. Danach sind Prämien, die im Rahmen eines Kundenbindungsprogramms gewährt werden, separat vom Basisgeschäft (aktuelle Verkaufstransaktion) als zukünftige Verkaufstransaktion zu behandeln. Insgesamt liegt ein Mehrkomponentenvertrag entsprechend IAS 18.13 vor. IFRIC 13 ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Eine frühere Anwendung wird empfohlen. Es ist nicht zu erwarten, dass IFRIC 13 eine Auswirkung auf die künftigen Konzernabschlüsse der itelligence AG haben wird.

IFRIC 15 Agreements for the Construction of Real Estate

IFRIC 15 Agreements for the Construction of Real Estate behandelt die Rechnungslegung bei Unternehmen, die Grundstücke erschließen und die in dieser Eigenschaft Einheiten, wie beispielsweise Wohneinheiten oder Häuser, veräußern, bevor diese fertig gestellt sind. IFRIC 15 definiert Kriterien, nach denen sich die Bilanzierung entweder nach IAS 11 Construction Contracts oder nach IAS 18 Revenue zu richten hat. IFRIC 15 ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am

oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Eine frühere Anwendung wird empfohlen. Es ist nicht zu erwarten, dass IFRIC 15 bei Übernahme durch die EU in dieser Form eine Auswirkung auf die künftigen Konzernabschlüsse der itelligence AG haben wird.

IFRIC 16 – Hedges of a Net Investment in a Foreign Operation

IFRIC 16 Hedges of a Net Investment in a Foreign Operation befasst sich mit der Währungskurssicherung (hedge accounting) von Netto-Investitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb. Die Interpretation stellt klar, dass eine Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen nur zwischen der funktionalen Währung des ausländischen Geschäftsbetriebs und der funktionalen Währung der Muttergesellschaft möglich ist. Gesichert werden kann der Betrag des Netto-Vermögens des ausländischen Geschäftsbetriebs, der im Konzernabschluss erfasst wird. Das Sicherungsinstrument kann dann von jeder Konzerngesellschaft (mit Ausnahme derjenigen, deren Kursrisiken gesichert werden) gehalten werden. Bei Ausscheiden des ausländischen Geschäftsbetriebs aus dem Konsolidierungskreis sind der erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste Betrag aus Wertänderungen des Sicherungsinstruments sowie die in der Währungsrücklage erfassten Kursgewinne oder -verluste des ausländischen Geschäftsbetriebs in das laufende Ergebnis umzugliedern. Die Höhe des auf den aus dem Konsolidierungskreis ausscheidenden ausländischen Geschäftsbetrieb entfallenden kumulierten Kursgewinns oder -verlusts kann nach der Methode der stufenweisen Konsolidierung oder nach der direkten Konsolidierungsmethode ermittelt werden. IFRIC 16 ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Oktober 2008 beginnen. Eine frühere Anwendung wird empfohlen. Es ist nicht zu erwarten, dass IFRIC 16 nach der Anerkennung durch die EU in dieser Fassung eine Auswirkung auf die künftigen Konzernabschlüsse der itelligence AG haben wird.

IFRIC 17 – Distributions of Non-Cash Assets to Owners

IFRIC 17 regelt Themen, wie ein Unternehmen andere Vermögenswerte als Zahlungsmittel zu bewerten hat, die es als Gewinnausschüttung an die Anteilseigner überträgt. Eine Dividendenverpflichtung ist anzusetzen, wenn die Dividende von den zuständigen Organen genehmigt wurde und nicht mehr im Ermessen des Unternehmens steht. Diese Dividendenverpflichtung ist zum beizulegenden Zeitwert der zu übertragenden Nettovermögenswerte anzusetzen. Die Differenz zwischen der Dividendenverpflichtung und dem Buchwert des zu übertragenden Vermögenswertes ist erfolgswirksam zu erfassen. Weiterhin sind zusätzliche Anhangangaben vorzunehmen, wenn die für die Ausschüttung vorgesehenen Vermögenswerte der Definition eines aufgegebenen Geschäftsbereichs entsprechen. IFRIC 17 tritt für Geschäftsjahre in Kraft, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig. Es ist nicht zu erwarten, dass IFRIC 17 nach Übernahme durch die EU eine Auswirkung auf die künftigen Konzernabschlüsse der itelligence AG haben wird.

Improvements to IFRSs

Im Mai 2008 hat das IASB den ersten Sammelstandard „Improvements to IFRSs“ zur Vornahme kleinerer Änderungen an den bestehenden IFRS-Standards veröffentlicht. Dieser Standard enthält in zwei Teilabschnitten die Änderungen von 20 IFRS-Standards. Der erste Teilabschnitt beinhaltet Änderungen, die Auswirkungen auf die Darstellung, den Ansatz oder die Bewertung haben können. Der zweite Teilabschnitt enthält Formulierungsänderungen oder redaktionelle Änderungen. Sofern im jeweiligen Standard nicht anders geregelt, sind die Änderungen anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen; eine frühere Anwendung ist zulässig. Die itelligence AG geht derzeit nicht davon aus, dass die Anwendung der überarbeiteten Fassungen einen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung der Abschlüsse haben wird.

D. Konsolidierungskreis und Veränderungen der Konzernstruktur

In den Konzernabschluss sind neben der itelligence AG alle inländischen und ausländischen Unternehmen einbezogen worden, bei denen die itelligence AG zum 31. Dezember 2008 unmittelbar oder mittelbar über die Mehrheit der Stimmrechte verfügt oder auf Grund sonstiger Rechte eine Beherrschung im Sinne von IAS 27 vorliegt.

Folgende Gesellschaften wurden in den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2008 einbezogen:

Vollkonsolidierte Unternehmen	Anteile in %	Eigenkapital TEUR	Jahresergebnis vor
			Gewinnabführung TEUR
itelligence Services GmbH, Bielefeld/Deutschland	100	305	3.369*
itelligence International Business Service Holding GmbH, Bielefeld/Deutschland	100	841	-12*
itelligence Outsourcing & Services GmbH, Bautzen/Deutschland	100	1.226	5.114*
itelligence AG, Regensburg/Schweiz	100	2.447	925
itelligence Business Software Inc., Westchester/USA	100	3.247	-62
itelligence Business Solutions GmbH, Wien/Österreich	100	-2.323	-277
itelligence Business Solutions (UK) Ltd., Berkshire/England	100	-3.074	-755
itelligence Business Solutions s.p.r.l., Brüssel/Belgien	100	83	-167
itelligence B.V., PH-Best/Niederlande	100	439	167
itelligence d.o.o., Ljubljana/Slowenien	100	572	142
itelligence Erste Beteiligungs GmbH, Bielefeld/Deutschland	100	106	0
itelligence Hungary Kft., Budapest/Ungarn	100	991	191
itelligence Inc., Cincinnati/USA	100	14.238	-403
TOP SAP Inc., Cincinnati/USA	100	873	107
itelligence Int'l, Kiew/Ukraine	100	-178	-274
itelligence Ltd., Moskau/Russland	100	-176	-164
itelligence Outsourcing Inc., Cincinnati/USA	100	806	249
itelligence Ltda.S.A., Sao Paolo/Brasilien	100	-1.027	0
itelligence s.r.o., Bratislava/Slowakei	100	836	-315
itelligence s.r.o., Prag/Tschechien	100	-375	-383
itelligence SP.Z.o.o., Warschau/Polen	100	3.536	251
itelligence VC-Holding GmbH, Frankfurt am Main/Deutschland	100	-126	-16
Servicios informaticos itelligence S.A., Barcelona/Spanien	100	3.569	253
ITC GmbH Information Technology Consulting Gesellschaft für Netzwerkmanagement und Systemintegration mbH, Detmold/Deutschland	56	479	104
SAPCON a.s., Brno/Tschechien	51	957	228

* Jahresergebnis vor Gewinnabführung/Verlustübernahme

Beteiligungen at equity	Anteile in %	Eigenkapital (TEUR)	Jahresergebnis (TEUR)
it-go GmbH, Bielefeld	25,2	128	40
Beteiligungen at cost			
BfL Gesellschaft des Bürofachhandels mbH & Co. KG, Eschborn	unter 1	13.847	3.481

Soweit der Betrag nicht auf Euro lautet, erfolgte die Umrechnung des Eigenkapitals zum historischen und die Umrechnung des Jahresergebnisses zum Jahresdurchschnittskurs.

Mit Wirkung zum 1. Oktober 2008 erwarb die itelligence AG 51% der Anteile an der SAPCON a.s. mit Sitz in Brno. Deren gezeichnetes Kapital betrug CZK 2.000.000,00. Der vorläufige Kaufpreis belief sich auf TEUR 1.153, die Anschaffungsnebenkosten auf TEUR 236. Die Erstkonsolidierung erfolgte zum 1. Oktober 2008, so dass ein zeitanteiliges Periodenergebnis von 3 Monaten in Höhe von TEUR 228 ausgewiesen wird. Die verbleibenden 49 Prozent der Anteile an SAPCON kann itelligence über Call-Optionen innerhalb der nächsten Jahre erwerben.

Wäre der Jahresabschluss der SAPCON a.s. bereits zum 1. Januar 2008 konsolidiert worden, so hätten sich Umsätze von TEUR 4.392 sowie ein Periodenergebnis von TEUR 573 ergeben.

itelligence stärkt mit diesem Anteilswerb seine Ausrichtung als international führendes SAP-Beratungshaus besonders in Zentral- und Osteuropa. SAPCON und itelligence werden in Zukunft eng in diesem strategisch wichtigen Markt zusammen arbeiten.

Es wurden keine relevanten werthaltigen Vermögenswerte im Rahmen des Unternehmenserwerbs identifiziert.

Die Kaufpreisaufteilung führte insgesamt zu einem Firmenwert in Höhe von TEUR 1.085, dessen Werthaltigkeit zukünftig im Rahmen eines jährlich sowie bei Vorliegen besonderer Ereignisse durchzuführenden Impairmenttests überprüft wird.

Die folgende Tabelle stellt die geschätzten beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden zum Erwerbszeitpunkt dar:

Bilanzierte Werte zum Erwerbszeitpunkt	
	TEUR
Langfristige Vermögenswerte	
Immaterielle Vermögenswerte	117
Sachanlagen	85
	202
Kurzfristige Vermögenswerte	
Vorräte	12
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.100
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	43
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	139
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	17
	1.311
Kurzfristige Schulden	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	207
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	243
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	49
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	314
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	104
	917
Reinvermögen	
davon auf andere Gesellschafter entfallend	291
Erworbenes Reinvermögen	305
Geschäfts- oder Firmenwert aus der Akquisition	1.085
Gezahlter Kaufpreis	1.389
Übernommene liquide Mittel im Rahmen der Akquisition	139
Tatsächlicher Mittelabfluss für die Akquisition	1.250

Der Zugang im Konsolidierungskreis hatte keine wesentliche Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Ein Vergleich gegenüber dem Vorjahr ist daher ohne Angabe von zusätzlichen Informationen möglich.

E. Konsolidierungsgrundsätze

In den Konzernabschluss der Gesellschaft sind die itelligence AG und sämtliche Tochtergesellschaften, die unter der rechtlichen oder tatsächlichen Kontrolle der Gesellschaft stehen, einbezogen.

Die Auswirkungen konzerninterner Geschäftsvorfälle wurden eliminiert. Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den konsolidierten Gesellschaften wurden gegeneinander aufgerechnet, Zwischengewinne und -verluste im Anlage- und Vorratsvermögen wurden eliminiert und konzerninterne Erträge mit den korrespondierenden Aufwendungen verrechnet. Auf temporäre Unterschiede aus der Konsolidierung wurden die nach IAS 12 erforderlichen Steuerabgrenzungen vorgenommen.

Bei erstmaliger Konsolidierung von Tochterunternehmen wurden die Anschaffungswerte der Beteiligung dem Konzernanteil am neubewerteten Eigenkapital der jeweiligen Gesellschaft gegenübergestellt. Ein verbleibender aktivischer Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert und gemäß IAS 36 mindestens einmal jährlich – gegebenenfalls mehrfach jährlich bei Vorliegen von Indikatoren für eine Wertminderung – einer Werthaltigkeitsprüfung unterzogen.

Beteiligungen an Unternehmen, an denen die Gesellschaft Anteile zwischen 20% und 50% hält, werden nach der „Equity“-Methode einbezogen, solange die Gesellschaft einen wesentlichen Einfluss ausübt. Die Anschaffungskosten der Beteiligungen werden jährlich um die auf den Konzern entfallenden Veränderungen des Eigenkapitals des assoziierten Unternehmens erhöht bzw. vermindert.

Beteiligungen an Unternehmen, an denen die Gesellschaft weniger als 20% der Anteile hält, werden nach der Anschaffungskostenmethode bilanziert, solange die Gesellschaft keinen wesentlichen Einfluss ausübt.

F. Währungsumrechnung

Die Jahresabschlüsse der ausländischen Konzerngesellschaften in Nicht-Euro-Ländern wurden auf der Grundlage des Konzepts der funktionalen Währung gemäß IAS 21 in Euro umgerechnet. Da die Tochtergesellschaften ihre Geschäfte in finanzieller, wirtschaftlicher und organisatorischer Hinsicht selbstständig

betreiben, ist grundsätzlich die funktionale Währung identisch mit der jeweiligen Landeswährung. Vermögenswerte und Schulden wurden mit dem Stichtagskurs am Bilanzstichtag, die Posten der Gewinn- und Verlustrechnung grundsätzlich zu den Jahresdurchschnittskursen angesetzt. Gemäß IAS 21.40 ist die vereinfachte Umrechnung der Posten der Gewinn- und Verlustrechnung zum Jahresdurchschnittskurs möglich, wenn keine stark schwankenden Wechselkurse vorliegen. Das Eigenkapital wurde zu historischen Kursen umgerechnet.

Der Unterschiedsbetrag aus der Umrechnung der Gewinn- und Verlustrechnung zu Durchschnittskursen und der Bilanz zu Stichtagskursen wird erfolgsneutral im kumulierten übrigen Eigenkapital ausgewiesen. Der sich aus der Umrechnung des Eigenkapitals zu historischen Kursen ergebende Währungsunterschied wird ebenfalls mit dem kumulierten übrigen Eigenkapital verrechnet.

Auf Fremdwährung lautende monetäre Posten werden grundsätzlich zum Stichtagskurs umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen werden als Aufwand oder Ertrag in der Periode, in der sie entstanden sind, erfasst.

Die wichtigsten im Konzernabschluss verwendeten Kurse haben sich in Relation zum Euro wie folgt entwickelt:

	Währung	Durchschnittskurs		Bilanzstichtagskurs	
		1 EUR =	2008	2007	31.12.2008
USA	USD	1,4631	1,3683	1,4175	1,4705
Schweiz	CHF	1,5862	1,6426	1,4955	1,6595
Großbritannien	GBP	0,7947	0,6840	0,9770	0,7351
Norwegen	NOK	0,0820	0,0801	0,0989	0,0798
Ungarn	HUF	0,2513	0,2512	0,2667	0,2539
Polen	PLN	3,5057	3,7811	4,1525	3,6015
Tschechien	CZK	0,2494	0,2773	0,2657	0,2654
Slowakei	SKK	0,3123	0,3376	0,3015	0,3358

G. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die Abschlüsse der itelligence AG sowie der in- und ausländischen Tochterunternehmen werden entsprechend IAS 27 nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen aufgestellt.

Ermessensausübung und Hauptquellen von Schätzungsunsicherheiten

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind Annahmen getroffen und Schätzungen verwandt worden, die sich auf den Ausweis und die Höhe der bilanzierten Vermögenswerte, Schulden, Erträge, Aufwendungen sowie Eventualverbindlichkeiten ausgewirkt haben. Die tatsächlichen Werte können in Einzelfällen von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen. Änderungen werden zum Zeitpunkt einer besseren Erkenntnis erfolgswirksam berücksichtigt.

In diesem Zusammenhang sind insbesondere die Bilanzierung und Bewertung von Rückstellungen (Textziffer 29), Forderungen aus noch nicht fakturierten Leistungen (Textziffer 16), die Überprüfung der Werthaltigkeit der aktivierten Geschäfts- oder Firmenwerte (Textziffer 11), die aktienkursbasierte Barvergütung (Textziffer 30) sowie die Realisierbarkeit von zukünftigen Steuerentlastungen (Textziffer 14) zu nennen.

Ertrags- und Aufwandsrealisierung

Umsatzerlöse bzw. sonstige betriebliche Erträge werden mit Erbringung der Leistung bzw. mit Übergang der Gefahr auf den Kunden realisiert.

Umsätze aus Wartungs- und Supportaufträgen sowie Outsourcingaufträge werden gleichmäßig über die Periode der einzelnen Verträge verteilt.

Umsätze aus der Veräußerung von Lizenzen gelten nach Übergabe der Software als realisiert, wenn die Software beim Kunden installiert oder dem Kunden die Installationschlüssel zur Verfügung gestellt wurden und der Zahlungseingang als hinreichend wahrscheinlich gilt.

Beratungsumsätze stehen in direktem Zusammenhang mit Dienstleistungen aus der Implementierung und der Installation, die auf Basis getrennter Dienstleistungsverträge durchgeführt wurden. Beratungs- und Schulungsumsätze werden entsprechend der Leistungserbringung realisiert.

Erträge aus der Erbringung von längerfristiger Fertigung und Dienstleistung sind gemäß IAS 18 in Verbindung mit IAS 11 unter Bezug auf den Fertigstellungsgrad und Leistungsfortschritt nach der „percentage-of-completion“-Methode (Ertragsrealisierung nach Leistungsfortschritt) zu erfassen. Der Fertigstellungsgrad wird auf der Grundlage der gearbeiteten abrechenbaren Stunden im Verhältnis zu der geschätzten Gesamtzahl der Stunden für den jeweiligen Vertrag bestimmt. Die Anwendung

dieses Ergebnisses (Prozentsatz) auf die Gesamterlöse ergibt den zum Stichtag zu realisierenden Ertrag.

Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt der Verursachung ergebniswirksam. Zinserträge und -aufwendungen werden periodengerecht erfasst. Bei der erstmaligen Erfassung der Wandelschuldverschreibung hat sich eine Änderung des effektiven Zinssatzes ergeben, der über die Laufzeit der Wandelschuldverschreibung mittels der Effektivzinsmethode ermittelt und erfasst wird. Dividenden werden zum Ausschüttungszeitpunkt vereinnahmt.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Bei den Zuwendungen der öffentlichen Hand handelt es sich um Zuwendungen für Vermögenswerte. Diese werden gemäß IAS 20 nur erfasst, wenn eine angemessene Sicherheit dafür besteht, dass die damit verbundenen Bedingungen erfüllt und die Zuwendungen gewährt werden. Sie werden erfolgswirksam behandelt und grundsätzlich in den Perioden als Ertrag verbucht, in denen die Aufwendungen anfallen, die durch die Zuwendungen teilweise kompensiert werden. Die Zuschüsse werden separat auf der Passivseite innerhalb der langfristigen Schulden bilanziert. Die noch nicht erhaltenen Zuschüsse werden bis zum Mittelzufluss auf der Aktivseite der Bilanz bilanziert.

Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis pro Aktie wird nach IAS 33 ermittelt. Das Ergebnis je Aktie wird berechnet, indem das den Inhabern von Stammaktien zuzurechnende Ergebnis durch die während des Zeitraums umlaufende gewichtete durchschnittliche Anzahl Stammaktien geteilt wird. Von der Gesellschaft wurden Wandel- und Optionsanleihen ausgegeben, die im Falle der Ausübung einen Verwässerungseffekt auf das Ergebnis je Aktie haben können. Entsprechend ist ein Ergebnis je Aktie auf Basis der maximal möglichen Verwässerung zu berechnen. Werden im entsprechenden Geschäftsjahr Verluste erwirtschaftet, ergibt sich kein

Verwässerungseffekt aus wandelbaren Optionen bzw. Wandelschuldverschreibungen.

Immaterielle Vermögenswerte

Erworbene und selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte werden gemäß IAS 38 aktiviert, wenn es wahrscheinlich ist, dass mit der Nutzung des Vermögenswertes ein zukünftiger wirtschaftlicher Vorteil verbunden ist und die Kosten des Vermögenswertes zuverlässig bestimmt werden können.

Erworbene immaterielle Vermögenswerte umfassen Konzessionen, Lizenzen sowie Standardsoftware. Die Aktivierung erfolgt zu Anschaffungskosten. Die Abschreibung erfolgt planmäßig linear über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer, von in der Regel drei bis fünf Jahren. Der Ausweis erfolgt auf Grund des UKV-Verfahrens innerhalb der Umsatzkosten, Marketing- und Vertriebskosten sowie Verwaltungskosten.

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte werden nicht aktiviert, da die Voraussetzungen des IAS 38 nicht erfüllt sind. Entwicklungskosten im Zusammenhang mit entstehenden Branchenlösungen der itelligence AG erfüllen das wesentliche Kriterium der bestehenden Verfügungsmacht über den immateriellen Vermögenswert nicht. Bei den Branchenlösungen der itelligence handelt es sich nicht um ein Produkt, sondern um Voreinstellungen im SAP-System, die Zusatzfunktionalitäten für spezielle Branchen bieten. Die Basis für die Lösung ist die SAP-Software, ohne deren Existenz die Lösung nicht nutzbar ist.

Finanzierungskosten werden nicht aktiviert.

Der Überschuss der Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbes über den zum Tage des Kaufes erworbenen Anteil an den Zeitwerten der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden wird als Geschäfts- oder Firmenwert bezeichnet und als ein immaterieller Vermögenswert angesetzt. Die Geschäfts- oder Firmenwerte werden gemäß IAS 36 einmal jährlich – gegebenenfalls mehrfach bei Vorliegen von Indikatoren

für eine Wertminderung – einer Werthaltigkeitsprüfung unterzogen. Im Rahmen der Bewertung werden die Geschäfts- oder Firmenwerte den internen sog. Zahlungsmittel generierenden Einheiten (sog. cash generating units – CGUs) zugeordnet. Eine CGU ist definiert als die kleinste identifizierbare Gruppe von Vermögenswerten, die Mittelzuflüsse aus der fortgesetzten Nutzung erzeugen, die weitestgehend unabhängig von den Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind. Die Gesellschaft hat folgende CGUs identifiziert: Amerika, Deutschland/Österreich, Westeuropa, Osteuropa und sonstige. Die CGUs haben sich im Vergleich zum Vorjahr nicht geändert.

Eine ergebniswirksame Wertminderung (sog. Impairment) wird dann erfasst, wenn der Buchwert einer CGU den sog. erzielbaren Betrag übersteigt. Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus Nettoveräußerungspreis und Nutzungswert. Der Nettoveräußerungspreis ist der aus einem Verkauf zu marktüblichen Bedingungen erzielbare Betrag, abzüglich der Veräußerungskosten und scheidet somit für die Bewertung einer CGU mangels Bestimmbarkeit faktisch aus. Der Nutzungswert ist der Barwert der geschätzten künftigen Cashflows, die aus der fortgesetzten Nutzung und dem Abgang am Ende der Nutzungsdauer erwartet werden. Die Gesellschaft bestimmt den Nutzungswert einer CGU anhand eines DCF-Verfahrens im Sinne des IAS 36.

Sachanlagen

Sachanlagen, die im Geschäftsbetrieb länger als ein Jahr genutzt werden, sind gem. IAS 16 mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich planmäßiger linearer Abschreibung bewertet. Finanzierungskosten werden nicht angesetzt.

Die zu Grunde gelegten Nutzungsdauern entsprechen den voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauern im Konzern. Ausschließlich auf steuerlichen Regelungen beruhende Abschreibungen werden nicht angesetzt. Die angesetzten Nutzungsdauern ergeben sich aus der folgenden Übersicht:

Gebäude	15 – 40 Jahre
EDV-Hardware und Kundensysteme	
Workstation, Personalcomputer etc.	3 Jahre
Großrechner und Router	5 Jahre
Datenverarbeitungssysteme	5 Jahre
Netzwerktechnik	10 Jahre
Mietereinbauten	8 – 15 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	8 – 10 Jahre
Technische Anlagen und Maschinen	7 – 10 Jahre

Im Falle, dass der Buchwert den voraussichtlichen erzielbaren Betrag übersteigt, wird entsprechend IAS 36 eine ergebniswirksame Wertminderung auf diesen Wert vorgenommen.

Bei Verkauf oder Abgang von Sachanlagen werden die entsprechenden Anschaffungskosten sowie die dazugehörige kumulierte Abschreibung aus den entsprechenden Konten entfernt. Gewinne oder Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen werden als sonstige betriebliche Erträge bzw. sonstige betriebliche Aufwendungen gezeigt. Wartung oder Instandhaltungsaufwendungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung als Aufwand erfasst.

Leasingverhältnisse

Bei Leasingverhältnissen, in denen der Konzern Leasingnehmer ist, wird das wirtschaftliche Eigentum an den Leasinggegenständen gemäß IAS 17 dem Leasingnehmer zugerechnet, wenn dieser im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken aus dem Leasinggegenstand trägt (Finanzierungsleasing). Die Gesellschaft setzt zu Beginn des Leasingverhältnisses Vermögenswerte und Schulden in gleicher Höhe in der Bilanz an, und zwar in Höhe des zu Beginn des Leasingverhältnisses beizulegenden Zeitwertes des Leasingobjektes, oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist. Die Abschreibungsmethoden und Nutzungsdauern der aktivierten Vermögenswerte entsprechen denen vergleichbarer erworbener Vermögenswerte. Die korrespondierenden Leasingverpflichtungen werden unter den sonstigen Verbindlichkeiten

ausgewiesen. Der Zinsanteil der Leasingzahlungen wird über die Laufzeit der Leasingperiode in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Zum Bilanzstichtag gab es keine wesentlichen Finanzierungsleasingverhältnisse.

Soweit bei Leasingverträgen das wirtschaftliche Eigentum beim Leasinggeber liegt (Operating Leasing), erfolgt die Bilanzierung der Leasinggegenstände beim Leasinggeber. Die dafür anfallenden Leasingaufwendungen werden in voller Höhe als Aufwand erfasst. Die Summe der Leasingzahlungen während der unkündbaren Grundmietzeit wird unter den sonstigen finanziellen Verpflichtungen gezeigt.

Finanzinstrumente

Unter dem Begriff der „Finanzinstrumente“ fallen bei itelligence liquide Mittel, zur Veräußerung gehaltene Wertpapiere, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, übrige Fremdfinanzierungen, Finanzierungsleasing und derivative Finanzinstrumente. Die einzelnen Bilanzierungsmethoden gem. IAS 39 in Verbindung mit IAS 32 werden unter den jeweiligen Posten erläutert.

Finanzielle Vermögenswerte werden gem. IAS 39 folgendermaßen klassifiziert:

- bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen
- zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte oder finanzielle Verbindlichkeiten
- vom Unternehmen ausgereichte Kredite und Forderungen
- zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte mit festgelegten oder bestimmbareren Zahlungen und festen Laufzeiten, die die Gesellschaft bis zur Endfälligkeit halten möchte und kann, ausgenommen von der Gesellschaft ausgereichte Kredite und Forderungen, werden als bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen

klassifiziert. Finanzielle Vermögenswerte, die hauptsächlich erworben wurden, um einen Gewinn aus kurzfristigen Preis- bzw. Kursschwankungen zu erzielen, werden als zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte klassifiziert.

Alle sonstigen finanziellen Vermögenswerte, ausgenommen von der Gesellschaft ausgereichte Kredite und Forderungen, werden als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte eingestuft.

Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen werden unter den langfristigen Vermögenswerten bilanziert, es sein denn, sie werden innerhalb von zwölf Monaten ab dem Bilanzstichtag fällig. Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte werden unter den kurzfristigen Vermögenswerten bilanziert. Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte werden als kurzfristige Vermögenswerte eingestuft, wenn sie innerhalb von zwölf Monaten ab dem Bilanzstichtag realisiert werden sollen.

Bei der erstmaligen Erfassung eines finanziellen Vermögenswertes wird dieser mit den Anschaffungskosten angesetzt, die dem beizulegenden Zeitwert der gegebenen Gegenleistung entsprechen; Transaktionskosten werden mit einbezogen. Zur Veräußerung verfügbare und zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte werden in der Folge mit ihrem beizulegenden Zeitwert ohne Abzug von gegebenenfalls anfallenden Transaktionskosten und unter Angabe ihres notierten Marktpreises zum Bilanzstichtag bewertet.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden abzüglich Wertberichtigungen ausgewiesen. Die Höhe der Wertberichtigungen werden im Einzelfall ermittelt sowie auf Basis der historischen Ausfallquoten für eine bestimmte Altersgruppe überfälliger Forderungen. Kundenforderungen aus zum Bilanzstichtag noch nicht abgeschlossenen Dienstleistungsaufträgen von Beratungsprojekten werden entsprechend der „percentage-of-completion“ Methode bewertet und als Forderungen aus noch nicht gestellten Rechnungen unter den

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen.

Gewinne und Verluste aus der Bewertung eines zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswertes auf den beizulegenden Zeitwert werden direkt im übrigen Eigenkapital erfasst, bis der finanzielle Vermögenswert verkauft, eingezogen oder anderweitig abgegangen ist oder bis eine Wertminderung für den finanziellen Vermögenswert festgestellt wurde, so dass zu diesem Zeitpunkt der zuvor im Eigenkapital erfasste kumulative Gewinn oder Verlust in das Periodenergebnis einbezogen wird.

Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerten werden im Finanzergebnis erfasst. Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen werden mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

Finanzinstrumente werden bei der erstmaligen Erfassung entsprechend dem wirtschaftlichen Gehalt der vertraglichen Vereinbarung entweder als Schulden oder als Eigenkapital eingestuft. Die Ausbuchung von Finanzinstrumenten erfolgt gemäß IAS 39.15 ff.

Sind Rechte und Pflichten bezüglich der Art der Erfüllung eines Finanzinstrumentes abhängig vom Eintreten oder Nichteintreten ungewisser zukünftiger Ereignisse oder dem Ausgang ungewisser Umstände, die außerhalb der Kontrolle sowohl des Emittenten als auch des Inhabers liegen, so wird das Finanzinstrument als Schuld klassifiziert, soweit es nicht zum Zeitpunkt der Emission sehr wahrscheinlich ist, dass der Emittent zur Erfüllung durch Zahlungsmittel oder andere finanzielle Vermögenswerte verpflichtet ist. In diesem Fall würde das Instrument als Eigenkapital klassifiziert werden.

Wandelanleihen, die sowohl Schuld- als auch Eigenkapitalelemente enthalten, werden bei der Emission auf der Grundlage des Marktwertes (fair value) der Wandelanleihe in zwei Bestandteile gemäß IAS 32 getrennt, die getrennt bilanziert werden.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden zum Nennwert oder Rückzahlungsbetrag bilanziert.

Zinsen, Dividenden, Gewinne und Verluste im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten, die als finanzielle Schulden klassifiziert werden, werden in der Gewinn- und Verlustrechnung als Aufwendungen bzw. Erträge erfasst. Ausschüttungen an Inhaber von Finanzinstrumenten, die als Eigenkapital klassifiziert werden, werden direkt vom Eigenkapital abgesetzt.

Nach IAS 39 sind alle derivativen Finanzinstrumente zum Marktwert am Bilanzstichtag zu bilanzieren, und zwar unabhängig davon, zu welchem Zweck oder in welcher Absicht sie abgeschlossen wurden.

Soweit die eingesetzten Finanzinstrumente wirksame Cashflow-Sicherungen im Rahmen einer Sicherungsbeziehung nach den Vorschriften des IAS 39 sind, führen die Zeitertschwankungen nicht zu Auswirkungen auf das Periodenergebnis während der Laufzeit des Derivates.

Soweit die eingesetzten Finanzinstrumente nicht als wirksame Sicherungsgeschäfte nach IAS 39 qualifiziert werden, wirken sich alle Zeitertschwankungen unmittelbar als Gewinn oder Verlust in der Gewinn- und Verlustrechnung aus.

Sicherungspolitik des Konzerns ist es, ausschließlich wirksame Derivate zur Absicherung von Zins- und Währungsrisiken abzuschließen. Zum Bilanzstichtag bestanden bei der itelligence keine Sicherungsgeschäfte.

Die itelligence verfügt über ein zentrales Finanzmanagement für die globale Liquiditätsteuerung. Wichtigstes Ziel ist es, eine Konzernmindestliquidität sicherzustellen. Hierzu nehmen die itelligence-Gesellschaften an einem zentralen Cash Management teil. Die liquiden Mittel werden konzernweit überwacht und nach einheitlichen Grundsätzen investiert. Dabei werden langfristige Investitionen immer langfristig finanziert, um die Liquiditätsreserven der itelligence für das operative Geschäft weiter auszubauen.

Vorräte

Die Vorräte bestehen im Wesentlichen aus Handelswaren (Softwarelizenzen zur Veräußerung) und sind gem. IAS 2 einzeln zu Anschaffungskosten bewertet.

Soweit die Anschaffungskosten der Vorräte den Wert übersteigen, der sich ausgehend von den realisierbaren Verkaufspreisen abzüglich bis zum Verkauf noch anfallender Kosten ergibt, wird der niedrigere Nettoveräußerungswert angesetzt.

Sonstige Vermögenswerte

Sonstige Vermögenswerte werden zum Nennwert bzw. zu Anschaffungskosten bilanziert. Unverzinsliche oder niedrig verzinsliche Forderungen mit einer Laufzeit von über einem Jahr werden abgezinst.

Liquide Mittel

Die liquiden Mittel setzen sich aus Kassenbeständen und Bankguthaben mit einer Laufzeit von bis zu drei Monaten zusammen. Fremdwährungsbestände sind zum Stichtagskurs am Bilanzstichtag bewertet.

Kosten der Kapitalerhöhung

Die Transaktionskosten für Eigenkapitaltransaktionen, werden außer im Zusammenhang mit einem Unternehmenszusammenschluss, als Abzug vom Eigenkapital, gemindert um alle damit verbundenen Ertragsteuervorteile, bilanziert. Die Kosten einer Eigenkapitaltransaktion umfassen lediglich die der Eigenkapitaltransaktion direkt zuzurechnenden externen Kosten, die anderenfalls vermieden worden wären.

Minderheitsanteile/Anteile anderer Gesellschafter

Minderheitsanteile enthalten ihren Anteil an den beizulegenden Zeitwerten der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden zum Zeitpunkt des Erwerbs des Tochterunternehmens. Die anteiligen Verluste von Minderheitsanteilen

bei einer konsolidierten Gesellschaft können den Eigenkapitalanteil der Minderheit der Gesellschaft übersteigen. Der übersteigende Betrag und jeder weitere der Minderheit zurechenbare Verlust wird mit den Anteilen der Mehrheit verrechnet, es sei denn, die Minderheitsanteile haben eine bindende Verpflichtung und sind dazu in der Lage die Verluste auszugleichen. Wenn die Gesellschaft nachfolgend Gewinne ausweist, werden den Mehrheitsgesellschaftern zunächst alle Gewinne zugerechnet, bis die ursprünglich durch die Mehrheitsanteile für die Minderheitsanteile getragenen Verluste ausgeglichen sind. Minderheitsanteile sind in der Konzernbilanz innerhalb des Eigenkapitals getrennt vom Eigenkapital des Mutterunternehmens auszuweisen.

Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen

Die Bewertung der Pensionsrückstellungen beruht auf dem in IAS 19 vorgeschriebenen Anwartschaftsbarwertverfahren für leistungsorientierte Altersvorsorgepläne. Bei den Pensionsverpflichtungen handelt es sich um leistungsorientierte Zusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern. Diese beinhalten Alters-, Invaliden- und Hinterbliebenenrenten.

Die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste werden als Ertrag bzw. Aufwand erfasst, sobald sie den in IAS 19.92 definierten Korridor überschreiten. Der übersteigende Betrag wird über die erwartete durchschnittliche Restlebensarbeitszeit der vom Plan erfassten Personen verteilt.

Die in den Rückstellungen enthaltene Rückstellung für Altersteilzeit wird nach den Regelungen des IAS 19 bewertet.

Übrige Rückstellungen

Sonstige Rückstellungen werden entsprechend IAS 37 gebildet, soweit aus einem vergangenen Ereignis eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung gegenüber Dritten besteht, die künftig wahrscheinlich zu einem Vermögensabfluss führt und sich diese Vermögensbelastung zuverlässig schätzen lässt.

Langfristige Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag angesetzt.

Sonstige Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten werden zum Nennwert oder zum Rückzahlungsbetrag bilanziert.

Rechnungsabgrenzungsposten

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen Ausgaben vor dem Abschlussstichtag, die einen Aufwand für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen.

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen Einnahmen vor dem Abschlussstichtag, die einen Ertrag für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen.

Steuerabgrenzungen

Bei den Ertragsteuern bemisst sich die Steuerlast nach der Höhe des jährlichen Einkommens und berücksichtigt Steuerlatenzen. Latente Steuern werden gem. IAS 12 mit Hilfe der bilanzorientierten Verbindlichkeits-Methode ermittelt. Latente Ertragsteuern spiegeln den Nettosteuerertrag von temporären Unterschieden zwischen dem Buchwert eines Vermögenswertes oder einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz wider. Die Bemessung latenter Steueransprüche und -schulden erfolgt anhand der Steuersätze, die erwartungsgemäß für die Perioden gelten, in der ein Vermögenswert realisiert oder eine Schuld beglichen wird. Latente Steueransprüche und -schulden werden unabhängig von dem Zeitpunkt erfasst, an dem sich die temporären Buchungsunterschiede voraussichtlich umkehren. Latente Steueransprüche und -schulden werden nicht abgezinst und werden in der Bilanz als langfristige Vermögenswerte bzw. Schulden ausgewiesen.

Ein latenter Steueranspruch wird für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede sowie Verlustvorträge in dem

Maße bilanziert, wie es wahrscheinlich ist, dass ein zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das der temporäre Unterschied bzw. der Verlustvortrag verwendet werden kann. Zu jedem Bilanzstichtag beurteilt das Unternehmen nicht bilanzierte latente Steueransprüche und den Buchwert latenter Steueransprüche neu. Das Unternehmen setzt einen bislang nicht bilanzierten latenten Steueranspruch in dem Umfang an, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass zukünftig zu versteuerndes Einkommen die Realisierung des latenten Steueranspruches gestatten wird. Umgekehrt vermindert es den Buchwert eines latenten Steueranspruches in dem Umfang, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ausreichend zu versteuerndes Einkommen zur Verfügung stehen wird, um vom Nutzen des latenten Steueranspruches – entweder zum Teil oder insgesamt – Gebrauch zu machen.

Segmente

Im Rahmen der Segmentberichterstattung werden die Aktivitäten der itelligence gemäß den Regeln von IAS 14 nach geografischen Regionen als primärem Berichtsformat und nach Geschäftsfeldern als sekundärem Berichtsformat abgegrenzt.

Die Erträge und Risiken der itelligence werden im Wesentlichen durch die Tätigkeiten in den verschiedenen Ländern und geografischen Regionen bestimmt. Auch die Eigenkapitalverzinsung wird von der Situation in dem jeweiligen Land maßgeblich beeinflusst. Die Unternehmensführung ist in den Gesellschaften regional ausgeprägt. Die ausländischen Tochtergesellschaften stehen unter der Leitung der lokalen Geschäftsführer und die Märkte werden durch eigenes Personal bearbeitet. Die Standorte der Kunden stimmen mit denen der Vermögenswerte überein.

Die interne Finanzberichterstattung an das Geschäftsführungs- und Aufsichtsorgan erfolgt daher ebenfalls auf Basis der Regionen.

Die Aufteilung der primären Segmentberichterstattung erfolgt gemäß den geografischen Regionen, in denen

die itelligence Gruppe tätig ist. Hier wird unterschieden zwischen Amerika, Deutschland/Österreich, Westeuropa, Osteuropa und Sonstige.

Die sekundäre Segmentberichterstattung erfolgt gemäß den Geschäftsfeldern. Hier wird unterschieden zwischen:

- Beratung (SAP-Beratung im Zusammenhang mit der Implementierung und Schulung sowie technische Beratung)
- Lizenzen (SAP-Lizenzvertrieb)
- Outsourcing & Services (Hosting und Wartung der SAP-Software)

Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt, wie sich die Zahlungsmittel der itelligence im Laufe des Berichtsjahres durch Mittelzu- und -abflüsse verändert haben. Die Auswirkungen von Akquisitionen/Desinvestitionen und sonstige Veränderungen des Konsolidierungskreises werden dabei eliminiert. Bei der erstmaligen Einbeziehung von Tochterunternehmen werden nur die tatsächlichen Zahlungsströme in der Kapitalflussrechnung gezeigt. Der liquiditätswirksame Betrag aus dem Kauf oder Verkauf von Unternehmen, d. h. der Kaufpreis abzüglich/zuzüglich der mit dem Unternehmen erworbenen/veräußerten Finanzmittel wird als Mittelabfluss/-zufluss aus der Investitionstätigkeit erfasst. In Übereinstimmung mit IAS 7 wird zwischen Zahlungsströmen aus betrieblicher Tätigkeit, aus dem Investitionsbereich und aus dem Finanzierungsbereich unterschieden.

Die ausgewiesenen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen Kassenbestände, Schecks, Guthaben bei Kreditinstituten sowie Wertpapiere des Umlaufvermögens.

Eventualschulden und -forderungen

Eventualschulden werden im Abschluss nicht angesetzt. Sie werden im Anhang angegeben, außer wenn die

Möglichkeit eines Abflusses von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen sehr unwahrscheinlich ist. Eventualforderungen werden im Abschluss nicht angesetzt. Sie werden jedoch im Anhang angegeben, wenn der Zufluss wirtschaftlichen Nutzens wahrscheinlich ist.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, die neue Erkenntnisse bringen und die finanzielle Position des Konzerns zum Bilanzstichtag berühren, werden im Konzernabschluss berücksichtigt. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, die nicht im Konzernabschluss zum Bilanzstichtag zu berücksichtigen sind, werden im Anhang und im Lagebericht dargestellt, wenn sie von wesentlicher Bedeutung sind.

H. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt. Im Rahmen einer verbesserten Kostenzuordnung wurde im Wirtschaftsjahr 2008 die interne Leistungsverrechnung zur detaillierten Verrechnung der Zentralkosten implementiert, was zu einer Umgliederung bzw. Neuzuordnung führte. Um eine Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr zu ermöglichen, wurden die Vorjahreswerte entsprechend dem neuen Verfahren ermittelt und wie folgt adjustiert:

	2007 alt	Umglie- derung	2007 neu
	TEUR	TEUR	TEUR
Umsatzkosten			
Bezogene Waren und Dienstleistungen	55.007	0	55.007
Personalaufwand	65.251	1.315	66.566
Abschreibungen	4.367	52	4.419
Sonstige Aufwendungen	14.319	2.869	17.188
	138.944	4.236	143.180
Marketing- und Vertriebsaufwendungen			
Personalaufwand	10.052	1.506	11.558
Abschreibungen	103	13	116
Sonstige Aufwendungen	5.185	390	5.575
	15.340	1.909	17.249
Verwaltungsaufwendungen			
Personalaufwand	12.074	-2.821	9.253
Abschreibungen	394	-65	329
Sonstige Aufwendungen	13.410	-3.259	10.151
	25.878	-6.145	19.733

1 / Umsatzerlöse

Die Umsätze stellen sich nach Regionen und Produktsparten folgendermaßen dar:

	2008	2007
	TEUR	TEUR
Deutschland/Österreich	114.282	96.333
Amerika	46.630	45.697
Westeuropa	34.273	31.525
Osteuropa	18.118	14.111
Sonstiges	3.269	3.203
	216.572	190.869
	2008	2007
	TEUR	TEUR
Beratungserlöse	123.489	113.087
Lizenzenerlöse	31.137	23.801
Outsourcing & Services	61.599	53.600
Übrige	347	381
	216.572	190.869

Beratungserlöse setzen sich aus Beratungs- und Schulungserlösen zusammen. Die Beratungserlöse umfassen hauptsächlich Implementierungsunterstützungen, die sich auf die Installation und die Konfiguration der SAP-Softwareprodukte beziehen. Schulungserlöse umfassen Ausbildungsveranstaltungen für Kunden zur Nutzung der SAP-Softwareprodukte und zu verwandten Themen. Lizenzenerlöse resultieren aus den Lizenzgebühren, die für den Verkauf von SAP-Softwareprodukten an Kunden erzielt werden. Erlöse im Bereich Outsourcing & Services enthalten den Umsatz durch Kundensupport sowie durch das IT-Hosting von SAP Serversystemlandschaften.

Im Rahmen der „percentage-of-completion“-Methode wurden Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 2.029 erfasst. Für diese nicht fakturierten Leistungen sind Kosten in Höhe von TEUR 1.539 angefallen. Insgesamt wurde eine Marge von TEUR 490 vereinnahmt.

In den Geschäftsjahren 2008 und 2007 wurden keine Umsatzerlöse über 10% mit einem einzelnen Kunden erzielt.

2 / Umsatzkosten

Die Umsatzkosten enthalten den Aufträgen direkt zurechenbare Einzelkosten sowie Gemeinkosten. Die Umsatzkosten umfassen folgende Aufwendungen:

	2008	2007
	TEUR	TEUR
Bezogene Waren und Dienstleistungen	63.482	55.007
Personalaufwand	76.425	66.566
Abschreibungen	5.672	4.419
Sonstige Aufwendungen	18.655	17.188
	164.234	143.180

(3) Marketing- und Vertriebsaufwendungen

Die Marketing- und Vertriebsaufwendungen beinhalten dem Bereich Vertrieb und Marketing zurechenbare Personal- und Sachkosten, Abschreibungen sowie Werbeaufwendungen.

Die Marketing- und Vertriebsaufwendungen gliedern sich wie folgt:

	2008	2007
	TEUR	TEUR
Personalaufwand	12.623	11.558
Abschreibungen	118	116
Sonstige Aufwendungen	6.642	5.575
	19.383	17.249

4 / Verwaltungsaufwendungen

Die Verwaltungsaufwendungen beinhalten Personal- und Sachkosten sowie Abschreibungen des Verwaltungsbereichs. Die Verwaltungsaufwendungen gliedern sich wie folgt:

	2008	2007
	TEUR	TEUR
Personalaufwand	9.390	9.253
Abschreibungen	426	329
Sonstige Aufwendungen	10.386	10.151
	20.202	19.733

5 / Sonstige betriebliche Erträge

	2008	2007
	TEUR	TEUR
Erträge aus Investitionszuschüssen und -zulagen	710	455
Abfindungen Vertragsauflösung	0	300
Ertrag aus Anlagenabgängen	36	25
Erträge aus Kursdifferenzen	559	154
	1.305	934

6 / Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2008	2007
	TEUR	TEUR
Aufwendungen aus Anlagenabgängen	129	36
Aufwendungen aus Kursdifferenzen und Konsolidierung	328	84
	457	120

7 / Beteiligungsergebnis

	2008	2007
	TEUR	TEUR
Ergebnis aus at equity bewerteten Finanzanlagen	12	9
Übriges Beteiligungsergebnis	1	1
	13	10

8 / Finanzierungserträge/-aufwendungen

	2008	2007
	TEUR	TEUR
Zinserträge	1.143	724
Zinsaufwendungen	-978	-1.017
	165	-293

Die Zinserträge enthalten Zinsen aus Bankguthaben sowie kurzfristige Festgeldanlagen. In den Zinsaufwendungen sind Zinsen für die Wandelanleihe, die auf Basis der Effektivzinsmethode ermittelt wurden, in Höhe von TEUR 38 (i. Vj. TEUR 165) enthalten.

9 / Steueraufwendungen

Die Zusammensetzung der Steueraufwendungen ist wie folgt:

	2008	2007
	TEUR	TEUR
Laufende Steuern		
Inländische Ertragsteuern	-2.438	-2.256
Ausländische Ertragsteuern	-148	-925
	-2.586	-3.181
Latente Steuern		
Inland	73	-518
Ausland	-487	520
	-414	2
Steueraufwendungen, insgesamt	-3.000	-3.179

Die laufenden Steuern werden auf Basis der aktuellen Steuersätze berechnet. In Deutschland wurde unter Berücksichtigung eines Körperschaftsteuersatzes von 15% zuzüglich Solidaritätszuschlag von 5,50% und Gewerbeertragsteuer von 14,7% ein zusammengefasster

Steuersatz von 30,52% (i. Vj. 39,20%) berücksichtigt. Die Änderung des zusammengefassten Steuersatzes ergibt sich aus der Reduzierung des Körperschaftsteuersatzes von 25% auf 15%, die Nichtabzugsfähigkeit der Gewerbesteuer, die Minderung der Gewerbesteuermesszahl von 5% auf 3,5% sowie den veränderten Berechnungsgrundlagen des durchschnittlichen Gewerbesteuerhebesatzes. In den laufenden Steuern sind periodenfremde Ertragsteuern in Höhe von TEUR 210 enthalten (i. Vj. TEUR 55).

Die latenten Steuern werden auf Basis der Steuersätze ermittelt, die nach der derzeitigen Rechtslage in den einzelnen Ländern zum Realisationszeitpunkt gelten bzw. erwartet werden. Für das Inland wurde ein Steuersatz in Höhe von 30,52% (i. Vj. 30,6%) und für das Ausland in Höhe von 24 – 30% (i. Vj. 30%) unterstellt.

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung vom erwarteten zum tatsächlich ausgewiesenen Steueraufwand. Bei Anwendung der in Deutschland geltenden Ertragsteuersätze auf das Konzernergebnis vor Ertragsteuern hätte sich folgende Steuerbelastung ergeben:

	2008	2007
	TEUR	TEUR
Ergebnis vor Ertragsteuern	13.822	11.298
Erwartete Ertragsteuern	-4.218	-4.429
Fehlende Nutzung und Wertberichtigung		
von steuerlichen Verlustvorträgen	-359	-458
Nutzung nicht aktivierter Verlustvorträge	1.355	1.090
Abweichungen insbesondere auf Grund		
unterschiedlicher ausländischer		
Steuersätze	133	122
Abweichungen auf Grund steuerlich nicht		
abzugsfähiger Aufwendungen	-114	-27
Steuereffekte auf Beteiligungen und Finanzanlagen	0	410
Steuerguthaben Vorjahre	210	55
Sonstige Abweichungen	-7	58
Ausgewiesene Ertragsteuern	-3.000	-3.179

Die Steuersätze im Ausland liegen zwischen 19% und 40% (i. Vj. analog).

Im laufenden Geschäftsjahr konnten im Inland, durch den Abschluss einer Betriebsprüfung, strittige Steuerguthaben und Verlustvorträge durchgesetzt werden. Dies führte zu einer erheblichen Steuerentlastung für das laufende Jahr sowie zu Steuerguthaben für Vorjahre.

10 / Ergebnis je Aktie

Unverwässertes Ergebnis

		2008	2007
Jahresüberschuss nach Minderheitsanteilen	TEUR	10.664	8.065
Gewichteter Durchschnitt der Stammaktien	Stück	24.116.665	22.546.314
Ergebnis je Aktie unverwässert	EUR	0,44	0,36

Verwässertes Ergebnis

Bei der Ermittlung des verwässerten Ergebnisses je Aktie sind die potenziellen Stammaktien aus der Ausgabe der Wandelschuldverschreibungen zu berücksichtigen, sofern diese verwässernd im Sinne des IAS 33 wirken.

		2008	2007
Jahresfehlbetrag/-überschuss nach Minderheitsanteilen	TEUR	10.664	8.065
Anpassungen um gezahlte Zinsen auf potenzielle Stammaktien			
- bereinigt um Steuerwirkung	TEUR	65	282
Angepasstes Jahresergebnis	TEUR	10.729	8.347
Gewichteter Durchschnitt der Stammaktien	Stück	24.116.665	22.546.314
Gewichteter Durchschnitt, potenzieller Stammaktien	Stück	478.562	2.048.913
Gewichteter Durchschnitt der Stammaktien und potenzieller Stammaktien	Stück	24.595.227	24.595.227
Ergebnis je Aktie verwässert	EUR	0,44	0,34

I. Erläuterungen zur Bilanz

11 / Immaterielle Vermögenswerte

EDV-Software

	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR
Anschaffungskosten	4.360	3.608
Aufgelaufene Abschreibungen	-2.987	-2.473
EDV-Software, netto	1.373	1.135

Die durchschnittliche Abschreibungsdauer der EDV-Software beträgt drei bis fünf Jahre. Die Wertminderungen auf EDV-Software betragen im Geschäftsjahr TEUR 703 (i. Vj. TEUR 598).

Geschäfts- oder Firmenwerte

	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR
Geschäfts- oder Firmenwert, netto	14.150	12.766

Die itelligence prüft die Wertentwicklung ihres Beteiligungsportfolios kontinuierlich. Darüber hinaus wird im Rahmen des sog. Impairmenttests periodisch die

Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte gemäß IAS 36 einmal jährlich geprüft. Sobald der Buchwert einer Zahlungsmittel generierenden Einheit (so genannte „Cash Generating Unit“ (CGU)) seinen erzielbaren Betrag übersteigt, wird eine Wertminderung ergebniswirksam erfasst. Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus Nettoveräußerungspreis und Nutzungswert eines Vermögenswertes. Der Nettoveräußerungspreis ist der aus einem Verkauf eines Vermögenswertes zu marktüblichen Bedingungen erzielbare Betrag. Der Nutzungswert basiert auf einer Bewertung der künftig zu erzielenden Erfolge der betreffenden Einheit. Im Rahmen der Feststellung des Nutzungswertes wurde das DCF-Verfahren herangezogen.

Die der DCF-Bewertung zu Grunde liegenden Cash-flows basieren auf aktuellen Geschäftsplänen und internen Planungen, wobei von einem Planungshorizont von fünf Jahren ausgegangen wurde. Hierbei werden Annahmen über die künftigen Umsatz- und Kostenentwicklungen getroffen, die auch die aktuellen Auswirkungen der Wirtschaftskrise beinhalten. Dabei wurden künftige Investitionen in das operative

Geschäft der Gesellschaft auf Basis bisheriger Erfahrungswerte angenommen und bisher erzielte Ertragsverläufe in die Zukunft projiziert. Sollten wesentliche Annahmen von den tatsächlichen Größen abweichen, könnte dies in der Zukunft zu erfolgswirksam zu erfassenden Wertminderungen führen. Die Terminal Growth Rate von 1% (i. Vj. 5% bis 7%) übersteigt nicht die langfristigen Wachstumsraten der Branche, in der die Zahlungsmittel generierenden Einheiten tätig sind. Zur Diskontierung der Cash-flows kamen durchschnittliche Kapitalkosten von 10,92% bis 14,72% (i. Vj. 17,38% bis 20,24%) zur Anwendung. Die Reduzierung der Kapitalkostensätze ist auf das stark gesunkene Zinsniveau sowie die Reduzierung der

Marktrisikoprämie zurückzuführen. Der im Rahmen einer iterativen Berechnung individuell für jede Region ermittelte Nachsteuersatz bewegt sich in einer Bandbreite von 7,46% bis 9,7%.

Der Werthaltigkeitstest im Jahr 2008 wurde wie in den Vorjahren zum 30. Juni 2008 durchgeführt. Wie im Vorjahr ergab sich kein Wertberichtsbedarf für die bilanzierten Geschäfts- oder Firmenwerte der itelligence. Zusätzliche Sensitivitätsanalysen im Rahmen des Jahresabschlusses, bei denen einzelne Parameter innerhalb eines realistischen Rahmens verändert wurden, ergaben ebenfalls keine Anhaltspunkte für einen Wertminderungsbedarf der Geschäfts- oder Firmenwerte.

	USA	Deutschland/ Österreich	Westeuropa	Osteuropa	Sonstige	Insgesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Bilanz zum 31. Dezember 2006	9.405	2.539	0	1.706	0	13.650
Zugänge	38	0	0	0	0	38
Kursdifferenzen	-922	0	0	0	0	-922
Bilanz zum 31. Dezember 2007	8.521	2.539	0	1.706	0	12.766
Zugänge	0	0	0	1.085	0	1.085
Kursdifferenzen	299	0	0	0	0	299
Bilanz zum 31. Dezember 2008	8.820	2.539	0	2.791	0	14.150

Die Zugänge für Osteuropa ergeben sich aus dem 51%igen Erwerb der Anteile an der SAPCON a.s. in Brno.

Wir verweisen zusätzlich noch auf den Konzernanlagenspiegel zum 31. Dezember 2008, der als Anlage dem Anhang beigefügt wurde.

12 / Sachanlagen

	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR

Anschaffungskosten		
Grundstücke, Bauten und Mietereinbauten	8.873	7.036
EDV-Hardware	26.792	23.142
Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.460	4.487
Anlagen im Bau	139	234
-----	42.264	34.899
abzüglich:		
Aufgelaufene Abschreibungen	-22.074	-17.787
-----	20.190	17.112

Wir verweisen zusätzlich noch auf den Konzernanlagepiegel zum 31. Dezember 2008, der als Anlage dem Anhang beigefügt wurde.

13 / Finanzielle Vermögenswerte

	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR

Anteile an assoziierten Unternehmen	35	22
Beteiligungen	13	13
Wertpapiere	4	4
-----	52	39

Die Anteile an assoziierten Unternehmen betreffen die 25,2%ige Beteiligung an der it-go Bielefeld.

Die Beteiligungen enthalten Anteile an der BfL (< 1%), die zu Anschaffungskosten bewertet sind.

14 / Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden

Die Abgrenzungsposten für latente Steueransprüche beinhalten:

	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR

Latente Steueransprüche aus:		
Forderungen	0	412
Verlustvorträge	1.219	1.191
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	951	383
Abschreibungen	67	79
Verrechnung mit passiven latenten Steuern	-665	-592
-----	1.572	1.473
Latente Steuerschulden aus:		
Anpassung „percentage-of-completion“-Methode	832	916
Forderungen	208	101
Rückstellungen und Verbindlichkeiten	194	35
Pauschale Garantierückstellung	158	119
Abschreibungen	1.674	1.309
Verrechnung mit aktiven latenten Steuern	-665	-592
-----	2.401	1.888

Die Beurteilung der Werthaltigkeit der aktiven latenten Steuern durch das Management erfolgt anhand der Einschätzung, ob es wahrscheinlich ist, dass eine aktive latente Steuer zukünftig realisiert werden kann. Letztendlich ist diese Werthaltigkeit davon abhängig, ob in den Zeiträumen, in denen sich die entsprechenden temporären Differenzen umkehren, ausreichend zu versteuerndes Einkommen erzielt wird. Unter Zugrundelegung der in der Vergangenheit erzielten zu versteuernden Einkommen und der zukünftigen Planungen geht das Management davon aus, dass die aktiven latenten Steuern werthaltig sind.

Die in 2008 aktivierten latenten Steuern betreffen Verlustvorträge in Höhe von TEUR 4.028 (i. Vj. TEUR 3.929) die mit dem zukünftigen Steuersatz bewertet wurden. Für das Inland wurde ein Steuersatz in Höhe von 30,52% (i. Vj. 30,60%) und für das Ausland in Höhe von 30% (i. Vj. 30%) unterstellt. Der voraussichtlichen Inanspruchnahme der steuerlichen Verlustvorträge liegt ein Zeitraum von drei Jahren zu Grunde.

Unabhängig von der Wahrscheinlichkeit der voraussichtlichen Nutzung stehen zusätzlich steuerliche Verlustnutzungspotenziale in Höhe von TEUR 3.392

zur Verfügung. Da die Realisationsmöglichkeit in den nächsten Jahren als noch nicht ausreichend sicher angesehen wird, wurden diese potenziellen Steuerersparnisse nicht aktiviert. Die Beurteilung der Werthaltigkeit erfolgte anhand der erzielten zu versteuernden Einkommen der Vergangenheit sowie der zukünftigen Planungen. Die zusätzlichen Verlustnutzungspotenziale (steuerliche Verlustvorträge bewertet mit dem relevanten Steuersatz) stammen hauptsächlich aus folgenden Ländern:

	TEUR	Verfallbarkeit
Deutschland	1.466	Unverfallbar
Spanien	561	nach 15 Jahren
England	252	Unverfallbar
Österreich	687	Unverfallbar
Tschechien	224	Unverfallbar
Slowakei	103	Unverfallbar
Übrige	99	
	3.392	

15 / Sonstige langfristige Vermögenswerte

	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR
Langfristige Vergabe von Darlehen	1.173	1.173
Langfristige Termingelder	1.264	725
Steuererstattungsansprüche Restlaufzeit		
1 bis 8 Jahre	460	493
Sonstige Vermögensgegenstände Restlaufzeit		
über 1 Jahr	75	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
Restlaufzeit über 1 Jahr	637	54
	3.609	2.445
davon zur Hinterlegung für ausgelegte		
Bankbürgschaften	143	143

Die langfristigen Termingelder unterliegen Verfügungsbeschränkungen und sind von der Fristigkeit an das Basisgeschäft gekoppelt bzw. an die Laufzeit von langfristigen Darlehen. Die Laufzeiten der Darlehen betragen neun Jahre und liegen über der Nutzungsdauer der zu finanzierenden Wirtschaftsgüter. Die

Erhöhung gegenüber dem Vorjahr ergibt sich aus zusätzlichen Darlehen, welche anteilig hinterlegt werden. Die Termingelder werden mit einem Zinssatz von 2,91% bis 4,65% verzinst.

16 / Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	47.934	44.447
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
gegenüber assoziierten Unternehmen	45	42
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
gegenüber Gesellschaftern	41	0
Forderungen aus noch nicht fakturierten		
Leistungen (POC)	2.029	2.362
	50.049	46.851
Wertberichtigungen	-3.138	-3.668
	46.911	43.183

Die Forderungen aus noch nicht fakturierten Leistungen werden im Rahmen der Bestimmung des Projektfortschritts geschätzt. Der hierbei entscheidende Faktor des Fertigstellungsgrades wird anhand der bisher geleisteten Stunden im Vergleich zur Schätzung der Gesamtstunden ermittelt (so genannte inputorientierte Ermittlung des Fertigstellungsgrades). Der Quotient dieser beiden Größen ergibt den zum Stichtag zu realisierenden Anteil des Projekterlöses. Die Schätzung der insgesamt zu leistenden Stunden basiert auf den Erfahrungswerten der Gesellschaft und der langjährigen Erfahrung der betreffenden Mitarbeiter sowie einer besonderen Würdigung des zu bewertenden Projektes. Soweit die kumulierten Leistungen die Anzahlungen übersteigen, erfolgt der Ausweis aktivisch, im umgekehrten Fall passivisch. Zu erwartende Auftragsverluste werden durch Rückstellungen berücksichtigt.

17 / Sonstige kurzfristige Vermögenswerte

	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR
Steuererstattungsansprüche	1.834	582
Investitionszuschuss Rechenzentrum	1.100	1.149
Forderungen gegenüber Mitarbeitern	249	268
Debitorische Kreditoren	37	77
Kautionen	64	65
Übrige	297	303
	3.581	2.444

18 / Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR
Kontokorrentguthaben und Kassenbestand	18.175	13.330
Kurzfristige Festgelder	17.000	12.440
	35.175	25.770

Die kurzfristigen Festgelder werden mit Zinssätzen zwischen 2,2% und 5,13% verzinst.

19 / Aktive Rechnungsabgrenzungsposten

	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR
Anzahlungen auf Wartungsarbeiten	1.139	1.092
Kosten Ausgabe Wandelanleihe	46	96
Versicherungen	1.176	0
Sonstige	301	478
	2.662	1.666

Die Versicherungen betreffen die freiwillige sowie gesetzliche Pensionskasse für die itelligence in der Schweiz.

20 / Gezeichnetes Kapital**Grundkapital**

Das Grundkapital beträgt zum 31. Dezember 2008 EUR 24.292.164,00 und ist in 24.292.164 nennwertlose auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je EUR 1,00

eingeteilt. Jede Aktie verbrieft ein Stimmrecht und ein Recht auf Dividende bei beschlossenen Ausschüttungen. Das Kapital wurde in voller Höhe eingezahlt.

Auf Grund der Ausübung von Wandlungsrechten, die im Rahmen der am 29. November 2004 emittierten Wandelschuldverschreibung im Gesamtnennbetrag von EUR 6.000.000,00 gewährt wurden, erhöhte sich die Anzahl der Stückaktien im Geschäftsjahr 2008 um 296.958. Der Nennwert des Grundkapitals stieg entsprechend um EUR 296.958,00.

	EUR
Grundkapital zum 1. Januar 2007	22.466.954,00
Erhöhung durch Ausübung der Wandlungsrechte	
aus der Wandelschuldverschreibung	1.528.252,00
Grundkapital zum 31. Dezember 2007	23.995.206,00
Erhöhung durch Ausübung der Wandlungsrechte	
aus der Wandelschuldverschreibung	296.958,00
Grundkapital zum 31. Dezember 2008	24.292.164,00

Genehmigtes Kapital

Gemäß der Satzung der itelligence AG ist der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats berechtigt, das Grundkapital bis zum 20. April 2009 einmalig oder in Teilbeträgen mehrmals um insgesamt bis zu EUR 11.143.767,00 durch die Ausgabe neuer Stammaktien zu erhöhen. Von der Ermächtigung des Vorstands zur Kapitalerhöhung durch Genehmigtes Kapital wurde im Geschäftsjahr 2008 kein Gebrauch gemacht.

Bedingtes Kapital

Das Grundkapital der itelligence AG ist Gegenstand einer bedingten Erhöhung. Die bedingte Kapitalerhöhung wurde nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber von Wandlungsrechten, die von der itelligence AG im Rahmen der Wandelschuldverschreibungen ausgegeben wurden, von ihren Wandlungsrechten Gebrauch machten.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Veränderungen des bedingten Kapitals in den Geschäftsjahren 2008 und 2007:

	EUR
Bedingtes Kapital zum 1. Januar 2007	6.806.897,00
Ausübung	-1.528.252,00
Bedingtes Kapital zum 31. Dezember 2007	5.278.645,00
Ausübung	-296.958,00
Bedingtes Kapital zum 31. Dezember 2008	4.981.687,00

21 / Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage enthält die Aufgelder aus der Ausgabe von Aktien, reduziert um die der Eigenkapitaltransaktion direkt zurechenbaren externen Kosten.

	TEUR
Saldo zum 1. Januar 2007	23.991
Bedingte Kapitalerhöhung	2.205
Entnahmen aus der Kapitalrücklage	-5.557
Ausgabekosten	-9
Saldo zum 31. Dezember 2007	20.630
Bedingte Kapitalerhöhung	444
Ausgabekosten	-2
Saldo zum 31. Dezember 2008	21.072

22 / Bilanzgewinn

Bilanzgewinn

	TEUR
Bilanzverlust zum 1. Januar 2007	-13.001
Periodenergebnis	8.065
Entnahmen aus der Kapitalrücklage	5.557
Bilanzgewinn zum 31. Dezember 2007	621
Periodenergebnis	10.664
Bilanzgewinn zum 31. Dezember 2008	11.285

Der Vorstand und der Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, aus dem Bilanzgewinn der itelligence AG eine Dividende in Höhe von EUR 0,12 je Aktie auszuschütten. Die Dividende, die an die Aktionäre ausgeschüttet werden kann, bemisst sich gemäß dem deutschen Aktiengesetz nach dem in

handelsrechtlichen Jahresabschluss der itelligence AG ausgewiesenen Bilanzgewinn. Aus der Ausschüttung ergeben sich keine zusätzlichen ertragsteuerlichen Konsequenzen.

23 / Kumuliertes übriges Eigenkapital

Im kumulierten übrigen Eigenkapital sind die Differenzen aus der erfolgsneutralen Währungsumrechnung von Abschlüssen ausländischer Tochterunternehmen und die Effekte aus der erfolgsneutralen Bewertung von Finanzinstrumenten nach Steuern ausgewiesen.

	Währungskurs- gewinne/-verluste TEUR
Saldo zum 31. Dezember 2007	-3.161
Differenz Jahresergebnis zu Durchschnittskurs und Stichtagskurs zum Jahresende	-67
Sonstige Umrechnungsdifferenzen Eigenkapital	93
Saldo zum 31. Dezember 2008	-3.135

24 / Langfristige Darlehen und kurzfristiger Teil der verzinslichen Darlehen

Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Darlehen

	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR
Kontokorrentkredite Inland	0	0
Kontokorrentkredite Ausland	226	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	226	0
Kurzfristiger Anteil langfristiger Finanzverbindlichkeiten		
- gegenüber Kreditinstituten Inland	708	171
- gegenüber Kreditinstituten Ausland	846	566
- sonstige Darlehen Inland	728	754
- sonstige Darlehen Ausland	457	225
Kurzfristiger Anteil langfristiger Verbindlichkeiten	2.739	1.716

Langfristige Darlehensverbindlichkeiten, ohne kurzfristigen Anteil

Die langfristigen Darlehensverbindlichkeiten setzen sich aus Darlehen gegenüber Kreditinstituten und Darlehen gegenüber Dritten zusammen. Die bilanzierten Beträge entsprechen den Marktwerten.

	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR
Langfristige Verbindlichkeiten		
- gegenüber Kreditinstituten Inland	6.453	5.588
- gegenüber Kreditinstituten Ausland	2.274	2.238
davon kurzfristig fällig	-1.555	-737
	7.172	7.089
- aus sonstigen Darlehen Inland	2.691	3.499
- aus sonstigen Darlehen Ausland	674	764
davon kurzfristig fällig	-1.185	-979
	2.180	3.284
	9.352	10.373

Fälligkeit der langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Fälligkeiten der langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten gliedern sich wie folgt:

Geschäftsjahr	TEUR
2010	1.560
2011	1.124
2012	560
2013	536
2014	1.134
später	2.258
	7.172

Bei den Finanzverbindlichkeiten zum 31. Dezember 2008 handelt es sich im Ausland um ein zweckgebundenes Darlehen zur Finanzierung des Neubaus eines Rechenzentrums in Posen in Höhe von TEUR 591. Das Darlehen wird fällig in monatlichen Raten bis 2011. Der Zinssatz beträgt 1-Monats EURIBOR +2,25% Marge für die gesamte Laufzeit. Im Zusammenhang mit der Finanzierung wurde die Sicherungsvereinbarung des

Gebäudes vereinbart und eine Patronatserklärung der itelligence AG hinterlegt. Der Buchwert des Gebäudes beläuft sich auf TEUR 2.113 (i. Vj. TEUR 2.529). Darüber hinaus bestehen für die Erweiterung der Rechenzentrumskapazitäten sowie für die Einbauten in ein neues Bürogebäude in den USA Darlehen in Höhe von TEUR 1.684. Die Zinssätze betragen 3,85% bis 7,11%. Die Darlehen werden in monatlichen Raten bis 2013 fällig. Zur Sicherung der Darlehen sowie der Kreditlinie wurde eine Garantie der itelligence AG hinterlegt. Darüber hinaus wurde das Inventar besichert, der Buchwert beträgt zum Bilanzstichtag TEUR 2.222.

Im Inland wurden im Zusammenhang mit einem Förderprogramm Förderkredite für Investitionen im Rechenzentrum Bautzen in Höhe von TEUR 5.427 in Anspruch genommen. Die Zinssätze betragen 4,28% bis 4,79% für den Fremdkapitalanteil, 6,55% bis 9,25% für den Nachranganteil. Die Darlehen sind zwei bzw. sieben Jahre tilgungsfrei. Es besteht eine Raumsicherungsübertragung des Inventars, eine Globalzession der Forderungen der itelligence OS sowie langfristige Termingelder. Der Buchwert des besicherten Inventars beträgt zum Bilanzstichtag TEUR 3.845 (i. Vj. TEUR 6.056), der Buchwert der besicherten Forderungen TEUR 2.762 (i. Vj. TEUR 2.817). Die langfristigen Termingelder in Höhe von TEUR 1.121 (i. Vj. TEUR 582) unterliegen Verfügungsbeschränkungen und sind von der Fristigkeit an die Laufzeit der langfristigen Darlehen gekoppelt.

Fälligkeit der sonstigen Darlehen

Die Fälligkeiten der langfristigen sonstigen Verbindlichkeiten gliedern sich wie folgt:

Geschäftsjahr	TEUR
2009	1.185
2010	851
2011	772
2012	557
2013	0
später	0
	3.365

Zu den Stichtagen bestehen die nachfolgenden Kreditlinien:

	2008	2007
	TEUR	TEUR
Inland		
Verfügbare Kreditlinien zum 31. Dezember	5.000	5.000
Inanspruchnahme durch Kredite	0	0
Inanspruchnahme durch Avale	-385	-318
nicht in Anspruch genommene Kreditlinien	4.615	4.682
Ausland		
Verfügbare Kreditlinien zum 31. Dezember	2.659	2.643
Inanspruchnahme durch Kredite	-226	0
Inanspruchnahme durch Avale	-87	-116
nicht in Anspruch genommene Kreditlinien	2.346	2.527
Durchschnittlicher Zinssatz	4,3%–7,25%	5,0%–7,25%

Die Kreditlinien im Inland können wahlweise durch Kreditinanspruchnahme oder Avale beansprucht werden. Die Inanspruchnahme der Kreditlinien ist nicht an die Einhaltung von Zusatz- und Nebenvereinbarungen in Form von Finanzkennzahlen geknüpft. Einige ausländische Tochtergesellschaften verfügen über durch Garantien der itelligence AG abgesicherte Kreditlinien, die es ihnen ermöglichen, bis zu einem bestimmten Betrag kurzfristig Kredite in lokaler Währung zum aktuellen Marktzinssatz aufzunehmen.

25 / Wandelschuldverschreibungen

	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR
Wandelschuldverschreibungen 2004/2009	765	1.467

Am 29. November 2004 hat die Gesellschaft eine Wandelschuldverschreibung im Gesamtnennbetrag von EUR 6.000.000,00 emittiert. Ausgegeben wurden insgesamt 60.000 Teilschuldverschreibungen mit einem Nominalbetrag von EUR 100,00 zu einem Ausgabepreis von 100%. Die Laufzeit beträgt fünf Jahre, die Verzinsung 7% per annum. Die Anleihe konnte erstmals nach der ordentlichen Hauptversammlung im Jahr 2005 bei einem Wandlungspreis von EUR 2,60 in bis

zu 2.307.692 neue Aktien aus dem Bedingten Kapital der Gesellschaft gewandelt werden.

Am 31. Dezember 2008 waren insgesamt 7.879 Wandelschuldverschreibungen im Umlauf, die das Recht auf Umtausch in 303.038 neue Aktien der itelligence AG verbriefen. Im Laufe des Wirtschaftsjahres 2008 wurden 7.721 Wandelschuldverschreibungen gewandelt.

Der Wert der Wandelschuldverschreibung setzt sich zusammen aus einem Anteil für eine normale Festsatz-Anleihe (nicht-derivative Komponente) mit 7% Nominalverzinsung und einem Anteil für die Option (derivative Komponente), die dem Inhaber zusteht, nach der er seine Anleihe grundsätzlich jederzeit nach der ordentlichen Hauptversammlung im Jahr 2005 in Aktien wandeln kann.

Zum Zeitpunkt der Ausgabe der Wandelschuldverschreibung betrug der Wert der derivativen Komponente TEUR 925 und der Wert der nicht-derivativen Komponente TEUR 5.075. Für die Ermittlung der derivativen Komponente wurde der Clean Price des reinen Wertpapiers ohne Wandlungsrecht zu Grunde gelegt. Dieser wurde aus dem aktuellen Kurs der itelligence Aktie sowie der voraussichtlichen Schwankungsbreite der Aktie (Volatilität) abgeleitet. Auf Basis der historischen Entwicklungen wurde eine Volatilität von 10% angenommen.

Im Zeitraum 29. November 2004 bis zum 21. Dezember 2004 war die derivative Komponente als Fremdkapitalkomponente mit dem Marktwert (fair value) zu bewerten, weil die itelligence AG als Emittent das Recht hatte, den Inhabern der Wandelschuldverschreibung im Falle der Ausübung des Wandlungsrechtes den Kurswert der Aktien in Geld zu bezahlen (net-cash-settlement).

Im obigen Zeitraum führte die fair value Bewertung zu einem Ertrag in Höhe von TEUR 407. Nachdem die itelligence AG am 21. Dezember 2004 rechtskräftig auf die Option des net-cash-settlements verzichtet hatte, war die derivative Komponente als

Eigenkapitalinstrument zu klassifizieren und wurde folglich in die Kapitalrücklage mit TEUR 518 eingestellt.

26 / Pensionsrückstellungen

Die Pensionsverpflichtungen bestehen gegenüber Vorständen der Gesellschaft, denen nach ihrem Ausscheiden eine zugesagte Rente zusteht. Die zugesagten Renten erhöhen sich jährlich um 2,0%. Da die abgeschlossenen Rückdeckungsversicherungen an die Versorgungsberechtigten verpfändet sind, wurden sie in der Bewertung als Vermögenswerte („plan assets“) berücksichtigt und mit den Verpflichtungen saldiert.

Die Pensionsaufwendungen der Geschäftsjahre setzen sich wie folgt zusammen:

	2008	2007
	TEUR	TEUR
Dienstzeitaufwand	43	52
Zinsaufwendungen	53	49
Amortisation von versicherungsmathematischen Verlusten	3	17
Erwarteter Kapitalertrag	-27	-24
Nettopensionsaufwendungen	72	94
Entwicklung des Planvermögens:	2008	2007
	TEUR	TEUR
Planwert zum 1. Januar	640	570
Zugeführte Beiträge	143	66
Erwarteter Kapitalertrag	27	24
Erwarteter Wert des Planvermögens zum 31. Dezember	810	660
Tatsächlicher Kapitalertrag	7	4
Wert des Planvermögens zum 31. Dezember	790	640

In der nachfolgenden Tabelle sind die Veränderungen der Pensionsrückstellungen sowie die grundlegenden Annahmen zur Bestimmung der Pensionsrückstellungen zusammengestellt.

	2008	2007
	TEUR	TEUR
Dynamische Pensionsverpflichtungen (DBD)	1.014	956
Noch nicht amortisierte versicherungsmathematische Verluste	-111	-132
Aktivwert der Rückdeckungsversicherung	-790	-640
Pensionsrückstellungen	113	184
Annahmen		
Rechnungszins	5,87%	5,51%
Verzinsung der Vermögensanlage	4,50%	4,00%
Rentendynamik	2,0%	1,5%

In der nachfolgenden Tabelle ist die historische Entwicklung der letzten fünf Jahre zu entnehmen:

	2008	2007	2006	2005	2004
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Anwartschaftsbarwert	903	824	727	688	617
Aktivwert der Rückdeckungsversicherung	-790	-640	-570	-502	-483
Finanzierungsstatus	113	184	157	186	134

Zukünftige Lohn- und Gehaltserhöhungen wurden nicht berücksichtigt, da sie die zukünftigen Rentenzahlungen nicht beeinflussen. Die itelligence AG erwartet, in 2009 Beiträge in Höhe von TEUR 121 zu den Aktivwerten zuzuführen.

Die Personalaufwendungen des Geschäftsjahres enthalten Aufwendungen für beitragsorientierte Pensionspläne in Deutschland (Arbeitgeberbeiträge zur deutschen gesetzlichen Rentenversicherung) in Höhe von TEUR 3.234 (i. Vj. TEUR 2.751), im Ausland, im Wesentlichen in den USA und in der Schweiz in Höhe von TEUR 1.877 (i. Vj. TEUR 1.835).

27 / Zuwendungen der öffentlichen Hand

Der itelligence wurde aufgrund des regionalen Wirtschaftsförderungsprogramms des Freistaates Sachsen ein Investitionszuschuss aus Mitteln der Sächsischen Aufbaubank für das Rechenzentrum der itelligence OS bewilligt. Darüber hinaus wurde der itelligence OS eine

Investitionszulage nach § 2 des Investitionszulagen-gesetzes für betriebliche Investitionen gewährt. Die Behörden haben das Recht, die Verwendung der erhaltenen Zahlungen zu überprüfen. Bei den Zuschüssen handelt es sich um Zuwendungen, die an die Hauptbedingung geknüpft sind, dass die Gesellschaft langfristige Vermögenswerte kauft und diese über einen Zeitraum von fünf Jahren im Unternehmen hält. Darüber hinaus sind zusätzlich 21 Arbeitsplätze zu schaffen.

Zum Bilanzstichtag werden langfristige Schulden im Zusammenhang mit den Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von TEUR 2.843 (i. Vj. TEUR 1.997) bilanziert. Entgegen dem Vorjahr erfolgte auf Grund der Fristigkeit kein Ausweis unter den kurzfristigen Schulden. Für noch nicht erhaltene Zuschüsse werden auf der Aktivseite kurzfristige Vermögenswerte in Höhe von TEUR 1.100 (i. Vj. TEUR 1.149) bilanziert. Im Geschäftsjahr wurde

ein erfolgswirksamer sonstiger betrieblicher Ertrag in Höhe von TEUR 710 (i. Vj. TEUR 455) verbucht. Die erfolgswirksame Erfassung erfolgt grundsätzlich über die Nutzungsdauer der bezuschussten Vermögenswerte.

28 / Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber fremden Dritten	17.655	16.632
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	27	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aus noch ausstehenden Rechnungen	1.480	1.801
	19.162	18.433

29 / Sonstige kurzfristige Rückstellungen

Im Geschäftsjahr 2008 haben sich die kurzfristigen sonstigen Rückstellungen wie folgt entwickelt:

	1.1.2008	Währung	Inanspruch-	Auflösung	Zuführung	31.12.2008
	TEUR	TEUR	nahme	TEUR	TEUR	TEUR
Rückstellungen für Drohverluste	1.586	-7	-812	0	905	1.672
Zu erteilende Gutschriften	237	0	-228	0	125	134
Abfindungen Personal	120	0	0	0	3	123
Gewährleistungen	165	13	-111	-53	549	563
Gerichtskosten	292	-28	-56	0	38	246
Übrige sonstige Rückstellungen	420	-15	-188	0	559	776
	2.820	-37	-1.395	-53	2.179	3.514

Rückstellungen für Drohverluste wurden gebildet für wahrscheinliche Verluste im Rahmen der Projektrealisierung und für Leerkapazitäten im Zusammenhang mit Mietobjekten. Die Rückstellung für unbenutzte Mietflächen resultiert aus künftigen Mietzahlungen für unbenutzte Mietflächen. Diese Rückstellung ist bedingt durch langfristige Mietverträge für Büroflächen, für die die itelligence künftig keine Verwendung hat. Die Rückstellung für Leerkapazitäten wurde in Höhe von TEUR 4 abgezinst.

Die Rückstellung für zu erteilende Gutschriften wurde für wahrscheinliche Kundengutschriften im Zusammenhang mit Bonusgutschriften an Kunden gebildet.

Aus früheren Restrukturierungsmaßnahmen der itelligence AG resultieren noch Abfindungsverpflichtungen von TEUR 120.

Rückstellungen für Gewährleistungen wurden für noch zu erbringende Stunden im Rahmen der Wartungsverträge gebildet.

Die Rückstellungen für Gerichtskosten stehen im Zusammenhang mit voraussichtlichen Verfahren.

30 / Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR
Tantieme und Gehälter	12.884	11.043
Erhaltene Anzahlungen	5.060	4.754
Steuern	3.749	3.624
Soziale Sicherheit	1.885	632
Resturlaubsansprüche	2.376	2.004
Noch zu erbringende Leistungen	1.174	554
Rechts-, Beratungs- und Prüfungskosten	327	325
Berufsgenossenschaft	162	179
Aufsichtsratsvergütung	80	210
Schwerbehindertenbeiträge	84	71
Übrige	626	634
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten	28.407	24.030

In den erhaltenen Anzahlungen sind Vorauszahlungen für Projekte, die nach der POC-Methode bewertet wurden, in Höhe von TEUR 679 enthalten.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats, des Vorstandes und des Managementteams erhalten eine am langfristigen Unternehmenserfolg ausgerichtete erfolgsorientierte Vergütung. Es handelt sich hierbei um eine aktienkursbasierte Barvergütung (virtuelle Aktienoptionen). Nach Ablauf der jährlichen ordentlichen Hauptversammlung wird fingiert, dass die Gesellschaft für jedes Mitglied einen fiktiven Anlagebetrag gemäß dem Durchschnitt

der ungewichteten Xetra-Schlusskurse aller Handelstage des vorangegangenen Geschäftsjahres in Aktien der Gesellschaft anlegt. Nach Ablauf der jeweils dritten darauf folgenden jährlichen ordentlichen Hauptversammlung wird der Durchschnitt der ungewichteten Xetra-Schlusskurse aller Handelstage des jeweils vorhergehenden Geschäftsjahres ermittelt. Sofern sich aus dem Vergleich des Einstiegsdurchschnittskurses und dem Schlussdurchschnittskurs ein Anstieg des Aktienkurses der Gesellschaft ergibt, erhält das jeweilige Mitglied denjenigen Betrag ausbezahlt, der sich aus der Wertsteigerung der fiktiv erworbenen Aktien ergibt. Diese erfolgsabhängigen Vergütungsbestandteile werden den Vorstandsmitgliedern, Aufsichtsratsmitgliedern und dem Managementteam mit Bezug auf eine dreijährige Aktienkursentwicklung gewährt und zu jedem Bilanzstichtag zum Zeitwert angesetzt. Wertänderungen werden erfolgswirksam erfasst. Der Barwert dieser Optionen wurde mit dem Programm RENDITE & DERIVATE 7.0 nach dem Optionspreismodell für Asiatische Optionen ermittelt. Bei der Bewertung wurde von einem stetigen Kursverlauf ausgegangen. Es wurde eine zukünftige Volatilität von 50% (i. Vj. 30%) unterstellt.

Die von der itelligence AG an die Mitglieder des Vorstands, des Aufsichtsrats und des Managements gewährten aktienkursbasierten Barvergütungen (virtuelle Aktienoptionen) wurden als Verbindlichkeit in Höhe von TEUR 145 in der Position „Tantieme und Gehälter“ erfasst. Zum Bilanzstichtag wurden drei Tranchen (3/2005, 4/2006, 5/2007) bewertet.

Dabei wurde gemäß IFRS 2.33 der Zeitwert auf Basis eines Optionspreismodells ermittelt und Änderungen im Zeitwert erfolgswirksam erfasst.

	Errechnete Wertsteigerung	Fiktive Aktien Aufsichtsrat	Fiktive Aktien Vorstand	Fiktive Aktien Management	Fiktive Aktien gesamt	Zeitwert 31.12.2008
	EUR					EUR
Tranche 3	2,017	20.142	18.957		39.099	73.673
Tranche 4	0,423	13.061	12.293	52.243	77.597	31.143
Tranche 5	0,346	9.203	70.000	36.812	116.015	40.141

Die fiktive Aktienanzahl entwickelte sich wie folgt:

	Fiktive Aktien Aufsichtsrat	Fiktive Aktien Vorstand	Fiktive Aktien Management	Fiktive Aktien gesamt
Aktienanzahl zum 1. Januar 2007	72.865	127.567		200.432
Zuteilung der Tranche 4	13.061	12.293	52.243	77.597
Auszahlung	-34.404	-91.369		-125.773
Aktienanzahl zum 31. Dezember 2007	51.522	48.491	52.243	152.256
Zuteilung der Tranche 5	9.203	70.000	36.812	116.015
Auszahlung	-18.319	-17.241		-35.560
Aktienanzahl zum 31. Dezember 2008	42.406	101.250	89.055	232.711

Der in der Berichtsperiode erfasste Gesamtaufwand beträgt für den Aufsichtsrat TEUR -58, für den Vorstand TEUR -40 und für das Management Team TEUR -122.

J. Sonstige Erläuterungen

31 / Sonstige finanzielle Verpflichtungen und Haftungsverhältnisse

Zum 31. Dezember 2008 bestanden folgende zukünftige Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen:

	TEUR
2009	7.027
2010	4.871
2011	3.265
2012	1.597
2013	1.292
2014	1.242
Danach	12.095
	31.389

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen betreffen im Wesentlichen die jährlichen Kosten für Raum- und Gerätemiete sowie für Pkw. Die Laufzeit des Mietvertrages endet am 30. April 2019. Es besteht eine Kaufoption, die ab dem 31. Dezember 2018 zum beizulegenden Zeitwert ausgeübt werden kann.

Es bestehen Haftungsverhältnisse aus Bürgschaften in Höhe von TEUR 548 (i. Vj. TEUR 500). Die Bürgschaften werden wahlweise durch Festgeldhinterlegungen oder Kreditlinien besichert. Mit einer Inanspruchnahme wird derzeit nicht gerechnet. Die Rückgabe der Bürgschaften würde zu zusätzlich liquiden Spielraum führen.

32 / Segmentberichterstattung

Die geografischen Informationen hinsichtlich der Umsätze, des gewöhnlichen Betriebsergebnisses, des Segmentvermögens und der Segmentschulden sowie die Investitionen und Aufwendungen für Abschreibungen der Segmente stellen sich wie folgt dar:

	Deutschland/					Konzern 2008
	Amerika	Österreich	Westeuropa	Osteuropa	Sonstige	
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Segmentumsatz	46.957	115.818	35.408	19.828	3.273	221.284
Verkäufe zwischen den Segmenten	-327	-1.536	-1.135	-1.710	-4	-4.712
Externe Segmentumsätze	46.630	114.282	34.273	18.118	3.269	216.572
Segmentergebnis	-17	12.106	1.333	86	93	13.601
Finanzergebnis						221 *
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit						13.822
Minderheitenanteile						-158
Ertragsteuern						-3.000
Jahresergebnis						10.664

* inklusive Beteiligungsergebnis at equity in Höhe von TEUR 13

	Deutschland/					Konzern 2007
	Amerika	Österreich	Westeuropa	Osteuropa	Sonstige	
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Segmentumsatz	45.748	97.654	32.858	15.955	3.203	195.418
Verkäufe zwischen den Segmenten	-51	-1.321	-1.333	-1.844	0	-4.549
Externe Segmentumsätze	45.697	96.333	31.525	14.111	3.203	190.869
Segmentergebnis	1.887	8.993	1.259	-768	150	11.521
Finanzergebnis						-223 *
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit						11.298
Minderheitenanteile						-54
Ertragsteuern						-3.179
Jahresergebnis						8.065

* inklusive Beteiligungsergebnis at equity in Höhe von TEUR 9

	Deutschland/					Konzern 2008
	Amerika	Österreich	Westeuropa	Osteuropa	Sonstige	
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Segmentvermögen	27.607	70.903	16.068	13.540	1.258	129.376
Steuerliche Vermögenswerte	-1.123	-1.922	-604	-183	-33	-3.865
Segmentvermögen	26.484	68.981	15.464	13.357	1.225	125.511
Segmentsschulden	-16.410	-42.358	-10.426	-4.818	-1.136	-75.148
Steuerliche Schulden	1.907	2.310	1.061	786	33	6.097
Segmentsschulden	-14.503	-40.048	-9.365	-4.032	-1.103	-69.051
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	1.163	7.907	260	1.816	12	11.158
Abschreibungen	-835	-4.312	-311	-736	-22	6.216

	Deutschland/					Konzern 2007
	Amerika	Österreich	Westeuropa	Osteuropa	Sonstige	
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Segmentvermögen	22.617	59.894	12.116	12.589	1.225	108.441
Steuerliche Vermögenswerte	-680	-1.080	-33	-262	0	-2.055
Segmentvermögen	21.937	58.814	12.083	12.327	1.225	106.386
Segmentsschulden	-12.390	-38.113	-8.799	-5.475	-1.414	-66.191
Steuerliche Schulden	1.569	1.225	879	428	-89	4.190
Segmentsschulden	-10.821	-36.888	-7.920	-5.047	-1.325	-62.001
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	1.256	7.270	173	688	26	9.413
Abschreibungen	-757	-3.058	-318	-706	-25	-4.864

Umsätze zwischen den Segmenten sind gesondert ausgewiesen und eliminiert. Die Verrechnungspreise entsprechen dem Preis wie zwischen fremden Dritten. Aktiva und Verbindlichkeiten sind den Segmenten – soweit möglich – eindeutig zugeordnet und um aktivierte bzw. passivierte Steuern bereinigt. Anlagenzugänge beziehen sich sowohl auf immaterielle Vermögenswerte als auch auf Sachanlagen und übrige Investitionen.

Die Information für die Geschäftsfelder hinsichtlich der Umsätze, des Segmentvermögens und der Investitionen stellen sich wie folgt dar:

	Beratung	Lizenzen	Outsourcing & Services	Sonstige nicht zugeordnete	Konzern 2008
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Segmentumsatz	123.489	31.137	61.599	347	216.572
Segmentvermögen	90.336		35.175		125.511
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	3.447		7.711		11.158

	Beratung	Lizenzen	Outsourcing & Services	Sonstige nicht zugeordnete	Konzern 2007
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Segmentumsatz	113.087	23.801	53.600	381	190.869
Segmentvermögen	70.620		35.766		106.386
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	1.946		7.467		9.413

Das Segment „Lizenzen“ enthält kein Segmentvermögen, da keine Vermögenswerte zur Erzielung der Umsätze benötigt werden.

33 / Angaben nach § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG

Name	Stimmrechtsmitteilung Datum:	Wirksamkeit Datum:	Text:	Anteil Prozent	Aktienanzahl Stückzahl
Allianz Global Investors	04.01.2008	28.12.2007	3% unterschritten	0	0
Credit Suisse	07.01.2008	28.12.2007	10% unterschritten	0	0
Nobel SA	09.01.2008	02.01.2008	10% unterschritten	0	0
Ratio Asset Management LLP	07.01.2008	31.12.2007	3% unterschritten	0	0
Polar Capital	29.01.2008	28.12.2007	3% unterschritten	0	0
NTT DATA Europe	14.01.2008	14.01.2008	überschreiten von 75%	87,41	20.974.169
NTT Communication Corporation	07.02.2008	07.02.2008	überschreiten von 10%	10,25	2.459.523

34 / Sonstige Angaben**a) Materialaufwand**

Der Materialaufwand nach dem Gesamtkostenverfahren betrug für das Geschäftsjahr 2008 insgesamt TEUR 63.482 (i. Vj. TEUR 55.007).

b) Personalaufwand

Der Personalaufwand nach dem Gesamtkostenverfahren betrug für das Geschäftsjahr 2008 insgesamt TEUR 98.438 (i. Vj. TEUR 87.377).

c) Mitarbeiterzahl

Der itelligence Konzern beschäftigte im Geschäftsjahr 2008 durchschnittlich 1.349 (i. Vj. 1.185) Angestellte. Davon waren durchschnittlich 179 in der Verwaltung, 108 im Vertrieb, 767 in der Beratung und 295 im Bereich Outsourcing & Services beschäftigt. Am 31. Dezember 2008 waren es 1.431 Angestellte.

d) Organe

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind nachfolgend aufgeführt:

Vorstand

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum itelligence-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. Dezember 2008)

Herbert Vogel

Vorstandsvorsitzender

Sonstige Mandate:

Vorsitzender des Aufsichtsrats der ALUTEC-BELTE AG
Mitglied im Aufsichtsrat der Cayago AG

Norbert Rotter

Finanzvorstand

Aufsichtsrat**Dr. Lutz Mellinger**

Vorsitzender

Bereichsvorstand der Deutschen Bank im Ruhestand

Sonstige Mandate:

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Heller & Partner AG
Vorsitzender des Aufsichtsrats der Quantum Immobilien Kapitalanlagegesellschaft mbH
Mitglied des Aufsichtsrats der Prime Office AG
Mitglied im Beirat der Kufner Textilwerke KG

Dr. Stephan Kremeyer

Stellvertretender Vorsitzender (seit 20. Mai 2008)
Arbeitnehmervertreter
SAP Berater

Kazuyuki Arata

(seit 20. Mai 2008)
Executive Vice President und Director
NTT DATA Corporation, Tokio

Sonstige Mandate:

NTT DATA Sanyo System Corporation
NTT DATA Systems Corporation
NTT DATA Business Consulting Corporation
NTT DATA CCS Corporation
NTT DATA MSE Corporation
Shenzhen NTT DATA East Net Co., Ltd.
Cirquent GmbH
JSOL Corporation (seit 5.1.2009)

Takashi Enomoto

(seit 20. Mai 2008)
Executive Vice President und Representative
Director
NTT DATA Corporation, Tokio

Sonstige Mandate:

Construction-ec.com Co., Ltd.
M.I.S.I.Co., Ltd.
MISICOM, Inc.
NTT DATA INTERNATIONAL L.L.C.
The Revere Group, Limited
NTT DATA EUROPE GmbH & Co. KG
NTT DATA EUROPE Verwaltungs-GmbH
Cirquent GmbH

Fritz Fleischmann

Senior Managing Director Central Europe Adobe Systems GmbH

Sonstige Mandate:

Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Atoss Software AG

Dr. Britta Lenzmann

(seit 20. Mai 2008)

Arbeitnehmervertreterin

SAP Vertrieblerin

Johannes Cordes

(bis 20. Mai 2008)

Stellvertretender Vorsitzender

Arbeitnehmervertreter

SAP Berater

Erwin Gunst

(bis 20. Mai 2008)

Chief Operating Officer SAP AG

Sonstige Mandate:

Mitglied des Vorstands der SAP Italy S.p.A.

Mitglied des Vorstands der SAP France S.A.

Mitglied des Vorstands der SAP Hellas S.A.

Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der

SAP Türkiye Yazılım Üretim ve Ticaret A.Ş.

Mitglied des Verwaltungsrats SAP (Schweiz) AG

Anke Ruff

(bis 20. Mai 2008)

Arbeitnehmervertreterin

SAP Beraterin

e) Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats**Vergütung des Vorstands**

Die Vorstandsvergütung der itelligence besteht aus erfolgsunabhängigen (fixen) und erfolgsbezogenen (variablen) Vergütungsbestandteilen. Die erfolgsbezogenen Vergütungselemente sind an den kurzfristigen sowie langfristigen Unternehmenserfolg ausgerichtet. Für die Festlegung der Struktur der Vergütungssysteme sowie der Vorstandsvergütung der einzelnen Mitglieder des Vorstands ist der Personalausschuss des Aufsichtsrats zuständig. Der Personalausschuss berät und überprüft die Vergütungsstruktur regelmäßig.

Für die einzelnen Vergütungsbestandteile gelten folgende Kriterien:

- Die erfolgsunabhängige Vergütung wird monatlich als Gehalt ausbezahlt.
- Die Höhe der variablen kurzfristigen Vergütung ist von dem Erreichen bestimmter, unternehmenserfolgspezifischer und persönlicher Ziele abhängig. Das Erreichen der unternehmensspezifischen Ziele steht zu 50% in Abhängigkeit zum konsolidierten EBIT und zu 50% in Abhängigkeit zum konsolidierten Umsatzwachstum. Die Auszahlung erfolgt nach der Hauptversammlung der itelligence im Mai 2009.
- Die variable langfristige Vergütung ist abhängig von der dreijährigen Entwicklung des durchschnittlichen ungewichteten Xetra-Schlusskurses der itelligence Aktie. Die regelmäßige fiktive Ausgabe der itelligence Aktien erfolgt nach Beendigung der jährlichen ordentlichen Hauptversammlung der itelligence auf Basis der ungewichteten Xetra-Schlusskurse aller Handelstage des vorangegangenen Geschäftsjahres. Nach Ablauf der jeweils dritten darauf folgenden jährlichen ordentlichen Hauptversammlung wird der Durchschnittskurs der ungewichteten Xetra-Schlusskurse aller Handelstage des vorangegangenen Geschäftsjahres ermittelt. Sofern sich aus dem Vergleich des Durchschnittskurses zum Zeitpunkt der Ausgabe und dem Durchschnittskurs nach Ablauf des dreijährigen Betrachtungszeitraumes ein Anstieg des Aktienkurses der Gesellschaft ergibt, so erhält das jeweilige Vorstandsmitglied denjenigen Betrag ausbezahlt, der sich aus der Wertsteigerung fiktiv ergibt. Die variable langfristige Vergütung ist nach Ablauf der dritten ordentlichen Hauptversammlung zu zahlen.

Die aufwandswirksamen Bezüge des Vorstands für das Geschäftsjahr 2008 betragen im Einzelnen:

	2008	2007
	TEUR	TEUR
Vorstandsvorsitzender Herbert Vogel		
Erfolgsunabhängige (fixe) Vergütung	374	338
Erfolgsabhängige (variable) Vergütung	401	209
Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung	-54	58
Aufwendungen für die Altersversorgung	2	40
	723	645

	2008	2007*
	TEUR	TEUR
Finanzvorstand Norbert Rotter (seit 1. Januar 2008)		
Erfolgsunabhängige (fixe) Vergütung	150	200
Ausgleichszahlung	0	230
Erfolgsabhängige (variable) Vergütung	150	209
Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung	10	0
Aufwendungen für die Altersversorgung	10	22
	320	661

*die Vorjahresangaben betreffen Jörg Vandreier
(Finanzvorstand bis 31. Dezember 2007)

Im Geschäftsjahr 2008 erfolgte an den Vorstandsvorsitzenden, im Rahmen der aktienabhängigen Langfristvergütung, die Auszahlung der zweiten Tranche, mit einer Laufzeit vom 1. Januar 2005 bis 31. Dezember 2007, in Höhe von TEUR 39,6. Der Durchschnittskurs der itelligence Aktie für den Zeitraum von Januar bis Dezember 2007 betrug EUR 4,618 gemäß Börsen-Schlusskurs (Xetra). Die Tranche wurde mit dem durchschnittlichen Börsen-Schlusskurs (Xetra) des Jahres 2004 in Höhe von EUR 2,320 bewertet. Das Ergebnis der Wertsteigerung wurde mit der Anzahl der fiktiv erworbenen Aktien multipliziert. Die aufwandswirksame Erfassung und der Ausweis im Vergütungsbericht erfolgte während der Laufzeit in den Jahren 2006 bis 2007.

Nach Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung am 20. Mai 2008 wurde für die Vorstände eine fünfte

Tranche, mit einer Laufzeit vom 1. Januar 2008 bis 31. Dezember 2010, begeben. Basis für die zukünftige Bewertung ist der durchschnittliche Börsen-Schlusskurs (Xetra) des Jahres 2007 in Höhe von EUR 4,618. Zum Zeitpunkt der Zuteilung ergab sich für die begünstigten Vorstände ein beizulegender Zeitwert von TEUR 34 für den Vorstandsvorsitzenden und TEUR 26 für den Finanzvorstand.

Es bestehen Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Organmitgliedern in Höhe von TEUR 390, für die Aufwendungen in Höhe von TEUR 31 in 2008 entstanden sind. Die Entwicklung des Finanzierungsstatus stellt sich wie folgt dar:

	2008	2007
	TEUR	TEUR
Anwartschaftsbarwert	390	324
Aktiwert der Rückdeckungsversicherung	-360	-307
Finanzierungsstatus	30	17

Den Mitgliedern des Vorstands wurden vom Unternehmen keine Kredite gewährt.

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung des Aufsichtsrats der itelligence AG ist in § 16 der Satzung geregelt. Entsprechend dieser Bestimmung erhalten die Aufsichtsratsmitglieder neben dem Ersatz ihrer Auslagen eine Vergütung, die aus einem festen und einem variablen Bestandteil besteht. Dabei ist die Höhe der variablen Vergütung an dem kurzfristigen sowie langfristigen Unternehmenserfolg ausgerichtet.

- (1) Jedes Mitglied des Aufsichtsrats erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von EUR 10.000. Für den Vorsitzenden beträgt die Vergütung das Dreifache und für seinen Stellvertreter das Einhalbfache. Die feste Vergütung ist nach Ablauf eines jeden Geschäftsjahres zahlbar.
- (2) Mitglieder von Ausschüssen des Aufsichtsrats erhalten zusätzlich eine feste Vergütung von

EUR 5.000 für jedes Amt in einem Ausschuss. Der Vorsitzende eines Ausschusses erhält das Dreifache, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache. Die zusätzliche Vergütung nach vorstehendem Satz 1 ist jährlich nach Ablauf des Geschäftsjahres zu zahlen.

- (3) Die Vergütung jedes Aufsichtsratsmitglieds erhöht sich um EUR 100 je EUR 0,01 konsolidiertes Ergebnis je Aktie, sofern ein positives konsolidiertes Ergebnis je Aktie ausgewiesen werden kann. Die Vergütung des Aufsichtsratsvorsitzenden beträgt das Dreifache, die Vergütung des stellvertretenden Vorsitzenden das Eineinhalbfache der erfolgsorientierten Vergütung nach Satz 1 dieses Absatzes (3). Zur Ermittlung des konsolidierten Ergebnisses je Aktie wird der konsolidierte Jahresüberschuss im Konzernjahresabschluss der itelligence für das betreffende Geschäftsjahr durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der Stückaktien dividiert. Die erfolgsorientierte Vergütung nach diesem Absatz (3) ist am ersten Werktag nach der ordentlichen Hauptversammlung zu zahlen, in der der Konzernjahresabschluss für das betreffende Geschäftsjahr vorgelegt wird.

- (4) Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten ferner eine am langfristigen Unternehmenserfolg ausgerichtete erfolgsorientierte Vergütung, die wie folgt zu berechnen ist: Nach Ablauf der jährlichen ordentlichen Hauptversammlung wird fingiert, dass die Gesellschaft für jedes Aufsichtsratsmitglied einen fiktiven Anlagebetrag in Höhe von EUR 5.000 gemäß dem Durchschnitt der ungewichteten Xetra-Schlusskurse aller Handelstage des vorangegangenen Geschäftsjahres in Aktien der Gesellschaft anlegt. Für den Vorsitzenden des Aufsichtsrates beträgt der fiktive Anlagebetrag EUR 15.000, für den stellvertretenden Vorsitzenden EUR 7.500. Nach Ablauf der jeweils dritten darauf folgenden jährlichen ordentlichen Hauptversammlung wird der Durchschnitt der ungewichteten Xetra-Schlusskurse aller Handelstage des jeweils vorhergehenden Geschäftsjahres ermittelt. Sofern sich aus dem Vergleich des Durchschnittskurses gemäß Satz 2 mit

dem Durchschnitt gemäß Satz 4 ein Anstieg des Aktienkurses der Gesellschaft ergibt, so erhält das jeweilige Aufsichtsratsmitglied denjenigen Betrag ausbezahlt, der sich aus der Wertsteigerung der fiktiv nach Satz 2 erworbenen Aktien ergibt. Diese erfolgsorientierte Vergütung ist jeweils am ersten Werktag nach der dritten ordentlichen Hauptversammlung gemäß Satz 4 zu zahlen. Aufsichtsratsmitglieder, die ihr Amt nicht über den gesamten Drei-Jahres-Zeitraum innehaben, erhalten diese erfolgsorientierte Vergütung nach Ablauf des Drei-Jahres-Zeitraumes zeitanteilig gezahlt.

- (5) Aufsichtsratsmitglieder, die nicht während des gesamten Geschäftsjahres im Amt waren, erhalten die Vergütung nach den Absätzen (1) bis (4) jeweils zeitanteilig.

Die aufwandswirksamen Bezüge für das Geschäftsjahr 2008 betragen im Einzelnen:

	Fester Vergütungs- bestandteil	Ausschuss- Vergütung	Variabler Vergütungs- Bestandteil Ergebnis je Aktie	Variabler Vergütungs- Bestandteil Aktienkurs- Entwicklung	2008 Gesamt EUR	2007 Gesamt TEUR
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR		TEUR
Dr. Lutz Mellinger (Vorsitzender seit 14.11.2007)	30,0	37,5	12,1	-1,6	78,0	47,3
Prof. Dr.-Ing. Peter-Jürgen Kreher (Vorsitzender bis 02.11.2007)	0,0	0,0	0,3	-15,7	-15,4	90,6
Dr. Stephan Kremeyer (Stellvertretender Vorsitzender seit 20.05.2008)	9,2	3,1	3,4	0,6	16,2	0,0
Johannes Cordes (Stellvertretender Vorsitzender bis 20.05.2008)	5,8	2,9	2,3	-14,7	-3,7	46,6
Fritz Fleischmann	10,0	27,5	3,8	-8,1	33,2	34,6
Dr. Britta Lenzmann (Mitglied seit 20.05.2008)	6,1	7,6	2,3	0,4	16,4	0,0
Takashi Enomoto (Mitglied seit 20.05.2008)	6,1	0,0	2,3	0,4	8,8	0,0
Kazuyuki Arata (Mitglied seit 20.05.2008)	6,1	0,0	2,3	0,4	8,8	0,0
Erwin Gunst (Mitglied bis 20.05.2008)	3,9	3,9	1,5	-9,8	-0,5	36,1
Anke Ruff (Mitglied bis 20.05.2008)	3,9	1,9	1,5	-9,8	-2,5	31,1
	81,1	84,4	31,8	-58,0	139,3	286,3

Im Geschäftsjahr 2008 erfolgte an die Mitglieder des Aufsichtsrats, im Rahmen der aktienabhängigen Langfristvergütung, die Auszahlung der zweiten Tranche, mit einer Laufzeit vom 1. Januar 2005 bis 31. Dezember 2007, in Höhe von TEUR 6,9 an den Vorsitzenden Dr. Lutz Mellinger, TEUR 12,0 an den ehemaligen Vorsitzenden Prof. Dr.-Ing. Peter-Jürgen Kreher, TEUR 7,4 an den stellvertretenden Vorsitzenden Johannes Cordes und jeweils TEUR 5,0 an die Mitglieder Fritz Fleischmann, Anke Ruff und Erwin Gunst. Der Durchschnittskurs der itelligence Aktie für den Zeitraum von Januar bis Dezember 2007 betrug EUR 4,618 gemäß Börsen-Schlusskurs (Xetra). Die

Tranche wurde mit dem durchschnittlichen Börsen-Schlusskurs (Xetra) des Jahres 2004 in Höhe von EUR 2,320 bewertet. Das Ergebnis der Wertsteigerung wurde mit der Anzahl der fiktiv erworbenen Aktien multipliziert. Die aufwandswirksame Erfassung und der Ausweis im Vergütungsbericht erfolgte während der Laufzeit in den Jahren 2006 bis 2007.

Nach Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung am 20. Mai 2008 wurde für die Mitglieder des Aufsichtsrates eine fünfte Tranche, mit einer Laufzeit vom 1. Januar 2008 bis 31. Dezember 2010, beigegeben. Basis für die zukünftige Bewertung ist der durchschnittliche

Börsen-Schlusskurs (Xetra) des Jahres 2007 in Höhe von EUR 4,618. Zum Zeitpunkt der Zuteilung ergab sich für den begünstigten Aufsichtsratsvorsitzenden ein beizulegender Zeitwert von TEUR 2,8 für den Stellvertreter TEUR 1,4 und TEUR 0,9 für alle Mitglieder.

Zusätzlich erstattet die itelligence den Mitgliedern des Aufsichtsrats die auf die Aufsichtsratsvergütung entfallende Umsatzsteuer, wenn und soweit diese von einem Aufsichtsratsmitglied in Rechnung gestellt oder in einer die Rechnung ersetzenden Gutschrift ausgewiesen wird.

Den Mitgliedern des Aufsichtsrates wurden keine Vorschüsse auf künftige Vergütungen oder Kredite gewährt. Darüber hinaus ging die itelligence keine Haftungsverhältnisse zu Gunsten von Aufsichtsratsmitgliedern ein.

f) Erklärung zum Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG

Der Vorstand und der Aufsichtsrat haben die gemäß § 161 AktG geforderte Erklärung, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutschen Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und wird sowie welche Empfehlungen derzeit nicht angewendet wurden oder werden, abgegeben. Weiterhin wurde die Erklärung den Aktionären der itelligence AG auf der Homepage der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht.

g) Geschäftsbeziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Einige Mitglieder des Aufsichtsrats der itelligence AG sind oder waren in verantwortungsvollen und einflussreichen Positionen in anderen Unternehmen tätig, zu denen die itelligence AG gewöhnliche Geschäftsbeziehungen unterhält. Der Kauf von Software und Dienstleistungen erfolgt dabei zu Konditionen wie mit fremden Dritten.

h) Risikomanagement

Marktrisiken

Die itelligence, als international tätiger IT-Komplett-dienstleister im SAP-Umfeld, ist den Risiken aus seinem Geschäftsbetrieb als auch aus den Rahmenbedingungen ausgesetzt.

Als IT-Komplett-dienstleister hat sich itelligence im SAP-Umfeld auf den klassischen und gehobenen Mittelstand fokussiert. Basierend auf dieser starken inhaltlichen und strategischen Leistungsbeziehung mit SAP ergibt sich eine hohe Abhängigkeit von der SAP. Diese Abhängigkeit hat einen großen Einfluss auf die Umsatz-, Ertrags- und Vermögenslage der itelligence.

Nicht beeinflussbare Risiken sind darüber hinaus die kundenseitigen Marktrisiken und die Lieferanten- respektive ressourcenabhängigen Marktrisiken.

Zu den ressourcenabhängigen Risiken zählen insbesondere die personalwirtschaftlichen Risiken. Mitarbeiter und Führungskräfte bilden die Grundlage für den Unternehmenserfolg. Hochqualifizierte Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen zu binden, aber auch neue hochqualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen ist daher für die itelligence von großer Bedeutung. Mit Hilfe von umfangreichen Recruiting-Maßnahmen, insbesondere auch durch das Personal- und Hochschulmarketing konnten in 2007 3.000 Kontakte hergestellt werden, von denen 348 zu Einstellungen führten. Bei der Mitarbeiterbindung setzt itelligence vor allem auf die fachliche und persönliche Weiterbildung, wobei rund 1.000 Schulungen durchgeführt wurden. Durch ein monatliches Reporting wird die Fluktuationsrate auf Landesebene überwacht, die Fluktuationsgründe analysiert, um so die Fluktuationsquote zu reduzieren.

Währungs- und Zinsrisiken

Aufgrund ihrer internationalen Ausrichtung ist die itelligence Gruppe im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit Währungs- und Zinsrisiken ausgesetzt.

In der itelligence Gruppe erfolgen Einnahmen und Ausgaben auch in Fremdwährung. Entsprechend den Standorten wird durch eine gezielte Steuerung der Einnahmen und Ausgaben innerhalb der lokalen Währungen das Währungsrisiko beträchtlich verringert. Durch diese gezielte Standortkompensation wird ein natürliches Hedging der Zahlungsströme erzeugt. Die Transaktionen erfolgen im Wesentlichen in Euro, USD und CHF. Die itelligence setzt keine derivativen Finanzinstrumente zur Wahrungssicherung ein.

Die kurzfristige Liquiditätsbeschaffung für den Konzern erfolgt im Wesentlichen über den Geldmarkt aus den mit den Partnerbanken vereinbarten Kreditlinien. Auf Grund des kurzfristigen Charakters dieser Finanzierung unterliegt die itelligence dem Risiko steigender Kreditzinsen. Wegen der geringen Inanspruchnahme von kurzfristigen Kreditlinien und den daraus resultierenden Zinsänderungsrisiken hat die itelligence keine Zinssicherungsinstrumente abgeschlossen.

Zum Bilanzstichtag bestehen langfristige Darlehen in den Währungen Euro und USD zur Finanzierung von langfristigen Investitionen. Es wurden feste Zinssätze für die Laufzeit der Darlehen vereinbart. Die Tilgungen sowie die Zinszahlungen erfolgen über die Cash-Flows

der jeweiligen Landeseinheiten in lokaler Währung, wodurch ein natürliches Hedging erzeugt wird.

Anlagen von liquiden Mitteln erfolgen gemäß der Anlagestrategie der itelligence aktuell am Geldmarkt, so dass in 2008 bis zur Mitte des Jahres an den steigenden Euro-Zinsen partizipiert werden konnte.

Für die Überprüfung der Wertentwicklungen der Geschäfts- oder Firmenwerte werden zur Bestimmung des Barwertes des zukünftigen Cash-Flows individuelle Kapitalkosten für die zugrunde liegenden Einheiten angesetzt. Durch Schwankungen der Kapitalkosten an den Kapitalmärkten können sich für die itelligence zukünftige Bewertungsrisiken ergeben.

Kreditrisiko

Die Bonitätsprüfung, die im Debitorenmanagement im größten Unternehmensbereich durchgeführt wird, hat zum Ziel, dass Zahlungsausfallrisiko der Forderungen zu reduzieren. Durch das Einholen von Ratings für jeden Debitor sowie die Warenkreditversicherung wird in Deutschland das Delkreder-Risiko soweit eingeschränkt, dass im Insolvenzfall des Kunden 80% des möglichen Ausfalls abgesichert ist. Im Zuge der bilanziellen Risikovorsorge werden auf Forderungen Wertberichtigungen in Abhängigkeit ihrer Altersstruktur regelmäßig gebildet. Darüber hinaus werden Einzelwertberichtigungen gemäß professioneller Einschätzung der Projektsituation und der damit verbundenen Werthaltigkeit der jeweiligen Forderung gebildet.

Die Altersstruktur der Forderungen per 31. Dezember 2008 teilt sich im größten Funktionsbereich itelligence AG wie folgt dar:

Gesamt	bis 20 Tage	bis 40 Tage	bis 80 Tage	bis 100 Tage	über 100 Tage
EUR					
21.996.838	17.358.900	2.115.524	426.441	150.280	1.945.692
100%	78,9%	9,7%	1,9%	0,7%	8,8%

Im Rahmen des Jahresabschlusses wird für Forderungen mit uberfalligkeit größer 100 Tagen ein Risikoabschlag ermittelt. Die Grundlage der Berechnung bildet die Summe der Gutschriften und Einzelwertberichti-

gungen des Jahres, die ins Verhältnis zu den werthaltigen Gesamtforderungen über 100 Tage des Jahres gesetzt werden. In 2008 wurde für die Risikovorsorge ein Wert von 21% (i. Vj. 18%) ermittelt.

Liquiditätsrisiko

Die itelligence verfügt über ein zentrales Finanzmanagement für die globale Liquiditätsteuerung. Wichtigstes Ziel ist es, die notwendige Liquidität im Konzern sicherzustellen und zu optimieren. Hierzu nehmen die itelligence-Gesellschaften an einem zentralen Cash Management teil. Die liquiden Mittel werden konzernweit überwacht und nach einheitlichen Grundsätzen investiert. Dabei werden langfristige Investitionen immer langfristig finanziert, um die Liquiditätsreserven der itelligence für das operative Geschäft weiter auszubauen.

Per 31. Dezember 2008 betrug der Bestand an liquiden Mitteln EUR 35,2 Mio. Diese setzten sich aus den Kontokorrentguthaben und Kassenbestand in Höhe von EUR 18,2 Mio. sowie aus den kurzfristigen Festgeldern in Höhe von EUR 17,0 Mio. zusammen. Die Liquiditätsreserven sind ausschließlich kurzfristig angelegt und werden mit einem Zinssatz von 2,2% bis 5,13% verzinst. Den liquiden Mitteln standen zum gleichen Zeitpunkt EUR 12,3 Mio. Verbindlichkeiten aus Darlehen sowie kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber, so dass itelligence jederzeit seinen Zahlungen nachkommen konnte.

Das Working Capital, welches das Netto-Umlaufvermögen eines Unternehmens charakterisiert (kurzfristige Vermögenswerte abzüglich kurzfristiger Schulden), beträgt zum Jahresende EUR 28,8 Mio. (i. Vj. EUR 23,2 Mio.). Dieser Teil der kurzfristigen Vermögenswerte, der nicht zur Abdeckung der kurzfristigen Schulden gebunden ist, steht der itelligence Gruppe zur Aufrechterhaltung und Ausweitung des Geschäfts zur Verfügung.

Darüber hinaus hat die itelligence zur Absicherung der Liquiditätsversorgung mit den Hauptbanken Banklinien vereinbart.

i) Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

Die Aktionäre der itelligence AG haben in der Hauptversammlung am 20. Mai 2008 die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer der itelligence AG für das Geschäftsjahr 2008 gewählt.

Für den Abschlussprüfer i. S. d. § 319 Abs. 1 Satz 1, 2 HGB sind im laufenden Geschäftsjahr im itelligence Konzern folgende Honorare angefallen:

	2008	2007
	TEUR	TEUR
Prüfungshonorare	140	120
Honorare für Steuerberatungsleistungen	84	66
Honorare für sonstige Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen	9	6
Honorare für sonstige Leistungen	21	25
	254	217

35 / Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Im ersten Quartal 2009 wird die itelligence Asia Holding Limited mit Sitz in Hongkong ihre Geschäftstätigkeit aufnehmen.

Darüber hinaus gibt es keine Vorgänge von besonderer Bedeutung, die nach dem Schluss des Geschäftsjahres eingetreten sind.

Bielefeld, den 11. März 2009
itelligence AG, Bielefeld

Herbert Vogel
Vorstandsvorsitzender

Norbert Rotter
Finanzvorstand

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens →
im Geschäftsjahr 2008

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens im Geschäftsjahr 2008

	Anschaffungs- und Herstellungskosten					
	1.1.2008	Währungs- umrechnung	Zugänge	Abgänge	Um- buchungen	31.12.2008
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Immaterielle Vermögensgegenstände						
EDV-Software	3.608	-42	993	-191	-8	4.360
Geschäfts- oder Firmenwert	20.449	362	1.085	0	0	21.896
	24.057	320	2.078	-191	-8	26.256
Sachanlagen						
Grundstücke, Bauten sowie						
Mietereinbauten	7.036	-435	2.051	0	221	8.873
Anlagen im Bau	234	-2	128	0	-221	139
EDV Hardware	23.142	-146	6.144	-602	-1.746	26.792
Betriebs- und Geschäftsausstattung	4.487	-7	757	-531	1.754	6.460
	34.899	-590	9.080	-1.133	8	42.264
Finanzanlagen						
Anteile an assoziierten Unternehmen	22	0	13	0	0	35
Beteiligungen	13	0	0	0	0	13
Wertpapiere	4	0	0	0	0	4
	39	0	13	0	0	52
	58.995	-270	11.171	-1.324	0	68.572

						Kumulierte Abschreibungen	Buchwerte	
Abschreibungen								
1.1.2008	Währungs- umrechnung	des Geschäfts- jahres	Abgänge	Um- buchungen	31.12.2008	31.12.2008	31.12.2007	
TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
-2.473	31	-703	150	8	-2.987	1.373	1.135	
-7.683	-63	0	0	0	-7.746	14.150	12.766	
-10.156	-32	-703	150	8	-10.733	15.523	13.901	
-1.989	110	-473	0	0	-2.352	6.521	5.047	
0	0	0	0	0	0	139	234	
-12.370	56	-4.277	565	782	-15.244	11.548	10.772	
-3.428	5	-763	498	-790	-4.478	1.982	1.059	
-17.787	171	-5.513	1.063	-8	-22.074	20.190	17.112	
0	0	0	0	0	0	35	22	
0	0	0	0	0	0	13	13	
0	0	0	0	0	0	4	4	
0	0	0	0	0	0	52	39	
-27.943	139	-6.216	1.213	0	-32.807	35.765	31.052	

Bilanzzeit des Vorstands der itelligence AG

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Bielefeld, den 11. März 2009
itelligence AG, Bielefeld

Herbert Vogel
Vorstandsvorsitzender

Norbert Rotter
Finanzvorstand

Bestätigungsvermerk

Den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk haben wir wie folgt erteilt:

Wir haben den von der itelligence AG aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzernbilanz, Konzerngewinn- und Verlustrechnung, Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung, Konzernkapitalflussrechnung und Konzernanhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2008 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die

Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung auf Grund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Der Konzernlagebericht steht im Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Bielefeld, den 11. März 2009

KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
(vormals KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft)

Rehnen
Wirtschaftsprüfer

Lo Conte
Wirtschaftsprüfer

Bilanz nach HGB zum 31. Dezember 2008

Aktiva

EUR	31.12.2008		31.12.2007	
A. Anlagevermögen				
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten				
	353.842,00		365.735,00	
II. Sachanlagen				
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken				
	286.768,00		220.958,00	
2. Technische Anlagen und Maschinen				
	229.995,00		182.178,00	
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung				
	1.691.714,00		1.426.504,00	
4. Anlagen im Bau				
	30.751,72	2.239.228,72	0,00	1.829.640,00
III. Finanzanlagen				
1. Anteile an verbundenen Unternehmen				
	19.749.866,53		17.644.092,48	
2. Beteiligungen				
	10.225,84	19.760.092,37	10.225,84	17.654.318,32
	22.353.163,09	19.849.693,32		
B. Umlaufvermögen				
I. Vorräte				
1. Unfertige Leistungen				
	15.604.638,83		10.126.435,99	
2. Waren				
	0,00	15.604.638,83	131.088,10	10.257.524,09
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände				
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen				
	16.315.444,37		16.397.426,99	
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr EUR 636.618,30 (i. Vj. EUR 53.794,52)				
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen				
	10.813.889,47		10.481.544,94	
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr EUR 5.327.499,92 (i. Vj. EUR 6.176.999,96)				
3. Sonstige Vermögensgegenstände				
	3.717.534,33	30.846.868,17	2.520.086,61	29.399.058,54
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr EUR 2.505.913,59 (i. Vj. EUR 2.336.422,87)				
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks				
	20.775.801,83		13.931.356,54	
	67.227.308,83		53.587.939,17	
C. Rechnungsabgrenzungsposten				
	193.568,49		174.942,23	
	89.774.040,41		73.612.574,72	

Passiva

EUR	31.12.2008	31.12.2007
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	24.292.164,00	23.995.206,00
II. Kapitalrücklage	14.076.940,59	13.601.798,59
III. Bilanzgewinn	8.387.318,01	0,00
	46.756.422,60	37.597.004,59
B. Rückstellungen		
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.229.497,19	921.252,23
2. Steuerrückstellungen	995.000,00	1.687.000,00
3. Sonstige Rückstellungen	11.367.377,10	10.029.182,03
	13.591.874,29	12.637.434,26
C. Verbindlichkeiten		
1. Anleihen	787.900,00	1.560.000,00
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 787.900,00 (i. Vj. EUR 1.560.000,00) –		
– davon konvertibel EUR 787.900,00 (i. Vj. EUR 1.560.000,00) –		
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	144.500,00	161.500,00
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 17.000,00 (i. Vj. EUR 17.000,00) –		
3. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	14.517.546,00	8.998.467,00
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 14.517.546,00 (i. Vj. EUR 8.998.467,00) –		
4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	11.313.063,01	9.609.772,17
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 11.313.063,01 (i. Vj. EUR 9.609.772,17) –		
5. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	187.580,44	292.484,00
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 187.580,44 (i. Vj. EUR 292.484,00) –		
6. Sonstige Verbindlichkeiten	2.475.154,07	2.755.912,70
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 2.125.566,07 (i. Vj. EUR 2.213.973,70) –		
– davon aus Steuern EUR 1.681.763,55 (i. Vj. EUR 1.641.150,97) –		
– davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 1.179,19 (i. Vj. EUR 7.133,46) –		
	29.425.743,52	23.378.135,87
	89.774.040,41	73.612.574,72

Gewinn- und Verlustrechnung nach HGB für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2008

EUR	2008		2007	
1. Umsatzerlöse		93.971.167,53		80.644.229,13
2. Erhöhung des Bestands an unfertigen Leistungen und Waren		5.390.173,26		2.565.282,94
3. Sonstige betriebliche Erträge		6.951.437,09		7.070.872,99
4. Materialaufwand				
a) Aufwendungen für bezogene Waren	-13.103.017,29		-10.651.489,44	
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-26.257.452,82	-39.360.470,11	-21.446.030,37	-32.097.519,81
5. Personalaufwand				
a) Löhne und Gehälter	-39.548.559,17		-33.650.221,68	
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung - davon für Altersversorgung EUR 2.522,10 (i. Vj. EUR 75.300,01)	-5.076.170,26	-44.624.729,43	-4.500.720,22	-38.150.941,90
6. Abschreibungen				
a) Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-1.041.205,97		-858.659,10	
b) Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens, soweit diese die in der Kapitalgesellschaft üblichen Abschreibungen überschreiten	-685.182,48	-1.726.388,45	-599.646,13	-1.458.305,23
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen		-19.814.872,70		-18.577.281,56
8. Erträge aus Beteiligungen - davon aus verbundenen Unternehmen EUR 308.432,55 (i. Vj. EUR 655.121,01)		309.199,49		655.876,76
9. Erträge aus Gewinn- und Verlustabführungsverträgen		8.470.575,74		7.265.562,63
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge - davon aus verbundenen Unternehmen EUR 503.132,57 (i. Vj. EUR 763.179,20)		1.411.996,22		1.334.542,15
13. Zinsen und ähnliche Aufwendungen - davon an verbundene Unternehmen EUR 4.961,09 (i. Vj. EUR 16.262,42)		-220.767,55		-377.041,40
14. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		10.757.321,09		8.875.276,70
15. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-2.362.541,22		-2.180.994,95
16. Sonstige Steuern		-7.461,86		11.923,25
17. Jahresüberschuss		8.387.318,01		6.706.205,00
18. Verlustvortrag		0,00		-12.262.729,42
19. Entnahmen aus der Kapitalrücklage		0,00		5.556.524,42
20. Bilanzgewinn		8.387.318,01		0,00

Service & Impressum

Ansprechpartner

Investor Relations

Katrin Schlegel, Leiterin Investor Relations
Telefon +49 (0)5 21/9 14 48 106
Telefax +49 (0)5 21/9 14 45 201
E-Mail katrin.schlegel@itelligence.de

Public Relations

Silvia Dicke, Pressesprecherin
Telefon +49 (0)5 21/9 14 48 107
Telefax +49 (0)5 21/9 14 45 201
E-Mail silvia.dicke@itelligence.de

Unternehmensadresse

itelligence AG
Königsbreede 1, 33605 Bielefeld
Telefon +49 (0)5 21/9 14 48 0
Telefax +49 (0)5 21/9 14 45 100
www.itelligence.de

Alle Unternehmensberichte der itelligence in deutscher und englischer Sprache können Sie auch direkt im Internet unter www.itelligence.de abrufen. Zusätzlich haben Sie die Möglichkeit, sich unter Investor Relations/ Dialog per E-Mail in den Verteiler für Ad-hoc- und Pressemitteilungen einzutragen. Sie erhalten dann die neuesten Nachrichten tagesaktuell direkt via E-Mail.

Konzept, Text

Haubrok Investor Relations, Düsseldorf

itelligence AG, Bielefeld

Konzept, Design

visuphil®, Düsseldorf



SAP Pinnacle Award 2008

