



Geschäftsbericht 2005

138240

Handshakes*

* Geschätzte Zahl aller zur Begrüßung und zum Abschied unserer Kunden und Geschäftspartner geschüttelten Hände durch Mitarbeiter der plenum AG im Geschäftsjahr 2005.
Mehr als eine formelle Geste:
Ein Zeichen für echte Partnerschaft.

Kennzahlen

	2005	2004	2003	2002	2001
Kennzahlen in Tsd. €	IFRS	IFRS	US-GAAP	US-GAAP	US-GAAP
Umsatzerlöse	27.453	41.005	40.266	47.474	64.957
Bruttoergebnis vom Umsatz	2.482	5.800	6.628	10.265	19.369
EBITDA	-2.705	-1.049	1.236	-1.103	5.086
EBIT	-3.383	-1.845	128	-7.120	3.430
Konzernergebnis	-3.163	-1.653	209	-10.657	-11.631
Ergebnis je Aktie in € (unverwässert)	-0,33	-0,17	0,02	-1,11	-1,21
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert, in Tsd.)	9.577	9.577	9.577	9.577	9.577

	2005	2004	2003	2002	2001
Kennzahlen	IFRS	IFRS	US-GAAP	US-GAAP	US-GAAP
Eigenkapitalquote zum 31. 12.	42 %	43 %	50 %	40 %	61 %
Liquide Mittel/Wertpapiere zum 31. 12. (in Tsd. €)	5.834	6.632	8.103	13.305	7.513
Nettoliquidität ¹ zum 31. 12. (in Tsd. €)	5.477	6.434	7.351	10.686	6.976
Working Capital zum 31.12. (in Tsd. €)	4.205	6.996	8.126	6.857	11.005
Fristenrelation der Bilanz zum 31.12. (langfristig) ²	0,4	0,3	0,3	0,4	0,5
Fristenrelation der Bilanz zum 31.12. (kurzfristig) ³	1,8	1,7	2,0	1,5	2,0
Mitarbeiter im Durchschnitt	221	256	309	399	390
Mitarbeiter zum 31.12.	195	242	269	338	462

¹ Liquide Mittel/Wertpapiere abzgl. kurzfristige Bankverbindlichkeiten und erhaltene Anzahlungen

² Langfristiges Vermögen / Langfristiges Kapital

³ Kurzfristiges Vermögen / Kurzfristiges Kapital

Inhalt

Brief an die Aktionäre	2
plenum – Unternehmensprofil	6
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	12
Die plenum-Aktie	14
Bericht des Aufsichtsrats	20
Corporate Governance Bericht	26
Zusammengefasster Lagebericht	29
I. Markt- und Branchenentwicklung	29
II. Geschäftsentwicklung 2005	30
III. Entwicklung der Segmente	33
IV. Vermögens- und Finanzlage	42
V. plenum AG	44
VI. Mitarbeiter	45
VII. Corporate Governance	45
VIII. Risikobericht	45
IX. Prognosebericht	47
X. Nachtragsbericht	49
Konzernabschluss	54
Konzernanhang	60
Anteilsbesitz	79
Bestätigungsvermerk	80
Unternehmenskalender 2006	81

Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Damen und Herren Aktionäre, seit dem Jahreswechsel 2005/2006 ist in Deutschland ein optimistischer Aufwind spürbar. Nach Jahren der Kostenreduktion und Restrukturierung denken unsere Kunden wieder über Wachstumsstrategien nach.

Eine Entwicklung, auf die wir gesetzt und auf die wir uns intensiv vorbereitet haben.

Das Geschäftsjahr 2005 war geprägt von der Umsetzung unserer Refokussierungsstrategie. Wir haben uns auf unsere Stärken besonnen und sie auf der Basis eines neuen Leitbildes weiterentwickelt. Dieses Leitbild wurde von der Führungsmannschaft entsprechend den gestiegenen Anforderungen des Marktes und anhand bestehender Optionen erarbeitet. Folglich standen in 2005 drei Schwerpunkte im Zentrum unseres Handelns:

- Fokussierung des Beratungsgeschäftes auf zukunftsorientierte Schwerpunktthemen der strategischen IT-Beratung verbunden mit hoher Technologiekompetenz;
- klare Profilierung des Agenturgeschäftes in einem anziehenden Markt, der qualitativ hochwertige Kommunikationsdienstleistungen fordert;

- Ausstieg aus reinen softwaretechnischen Implementierungsaufgaben ohne strategisches Beratungspotenzial.

Noch ist der Umbau unseres Unternehmens nicht abgeschlossen, aber wir haben die in der Mittelfristplanung selbst gesteckten Ziele für 2005 im Wesentlichen erreicht.

Der Umsatz im ertragsschwachen Implementierungsgeschäft wurde von ca. 18 Mio. Euro in 2004 auf rund 9 Mio. Euro in 2005 planmäßig heruntergefahren.

Die Beratung wurde organisatorisch und thematisch konzentriert und auf vier wesentliche Zukunftsthemen unserer Kunden ausgerichtet:

- IT-Strategie und Business Alignment
- CRM und eBusiness
- IT-Effizienz und IT-Governance
- IT-Architektur und Technologieberatung

Das Agenturgeschäft wurde unter der Marke plenum stoll & fischbach konsequent auf integrierte Markenkommunikation ausgerichtet und durch die Zusammenarbeit mit international renommierten Design-Agenturen im Atlantisgebäude in der Marktpositionierung deutlich gestärkt. Unter der Marke DOM (Digital Online Media) konnte sich unser Kölner Agenturgeschäft im Bereich des interaktiven Marketing stark profilieren.

Die Umsetzung der Refokussierungsstrategie wird uns auch in 2006 noch intensiv fordern. Gemäß unserer Mittelfristplanung nehmen wir nochmals einen Umsatzrückgang durch den weiteren Abbau des Implementierungsgeschäftes in Kauf und bringen gleichzeitig die Beratung wieder auf Wachstumskurs. Dabei haben wir unser wirtschaftliches Ziel fest im Visier: die Rückkehr in die Ertragszone in 2007.

Unsere Kunden honorieren unsere Fokussierung auf ihre wichtigen Zukunftsfragen. Ein sehr guter Auftragszugang mit anspruchsvollen Projekten



Hartmut Skubch
Vorstandsvorsitzender
plenum AG

in unseren Kernthemen zu Beginn des Jahres 2006 bestätigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Ob Zusammenführung der IT im Rahmen von Übernahmen oder die wertorientierte Steuerung der IT-Vorhaben entlang der Geschäftsstrategie, die plenum Kompetenzen sind heute gefragter denn je. Zukunftsorientierung verbunden mit tiefem Technologie-Know-how und Business-Verständnis ist fester Bestandteil unserer Leistungserbringung. Die Fähigkeit, durch professionellen und sozial kompetenten Umgang mit politisch komplexen Unternehmensstrukturen zu einer von allen Beteiligten getragenen Lösung zu kommen und diese nachhaltig umsetzen zu können, begreifen wir als unseren Mehrwert.

Der Bedarf an hervorragender Beratungsleistung wird in den nächsten Jahren deutlich steigen. Der Bundesverband deutscher Unternehmensberater BDU e.V. geht bereits in 2006 von einem Wachstum des Beratermarkts

von 8 % aus. Wir werden an dieser Entwicklung partizipieren, in dem Maße, wie wir unseren Umbau vollzogen haben.

Ich wünsche mir, dass auch Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, diese Fokussierung weiterhin mittragen, damit wir gemeinsam unser Unternehmen in eine starke Marktposition und ab 2007 auch wieder in eine gute Ertragssituation führen.

Wiesbaden, im April 2006

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'H. Skubch', written over a white circular background.

Hartmut Skubch
Vorstandsvorsitzender
plenum AG

2159082

Kilometer*



* Die Gesamtzahl der von uns 2005 zurückgelegten Kilometer. Ein Beweis dafür, dass wir das Wort Kundennähe ernst nehmen.

plenum – Unternehmensprofil

Die plenum AG konzentriert sich auf zwei Kerngeschäfte: Beratungs- und Agenturdienstleistungen

plenum positioniert sich als ein auf die Umsetzung strategischer Aufgabenstellungen ausgerichteter Anbieter von Beratungs- und Agenturdienstleistungen. Businessorientierte IT-Strategien, CRM-Strategien und Effizienzsteigerung des gesamten IT-Einsatzes sowie integrierte Markenkommunikation bilden den inhaltlichen Fokus unserer Beratung.

Mit der Aufstellung auf diese zwei Standbeine hat plenum ihr Profil auf die Zukunftsfragen unserer Kunden ausgerichtet. Im Segment Beratung werden die Marken plenum Management Consulting und plenum Systems unter einheitlichem Management geführt. Sie kombinieren ausgeprägte Beratungskompetenz mit Technologieknow-how. Die Agenturen plenum stoll & fischbach und DOM agieren aufgrund der Marktzugänge und Leistungserstellungsprozesse selbständig am Markt. Angelehnt an ein internationales

Netzwerk deckt plenum stoll & fischbach als Full-Service Kommunikationsagentur alle Leistungen in der crossmedialen Markenkommunikation ab. DOM offeriert Dienstleistungen und Lösungen im Wachstumsmarkt des interaktiven Marketing.

Sowohl im Beratungs- als auch im Agenturgeschäft erstreckt sich unsere Leistungskette von der Strategievalidierung und -konkretisierung, über die partnerschaftliche Lösungs- und Programmentwicklung bis hin zur sicheren Umsetzung. Dabei messen wir einem gemeinsam getragenen Changeprozess und einem effizienten Projektmanagement hohe Bedeutung bei, um eine nachhaltige Akzeptanz der Lösung bei Führungskräften und Mitarbeitern der Kunden zu erreichen. Als Maßstab für die erforderliche Qualität unserer Lösungen setzen wir deren Wirkung auf den spezifischen Unternehmenserfolg unserer Kunden an.

Eindeutige Differenzierung vom Wettbewerb

Die Fähigkeit, Kunden kompetent in der Umsetzung strategischer Aufgabenstellungen zu unterstützen und dabei den erforderlichen Veränderungsprozess professionell zu begleiten, haben wir seit 20 Jahren in über 500 erfolgreich abgeschlossenen Projekten bewiesen. Unsere Kunden schätzen dabei die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen ihren Mitarbeitern und unseren Beratern. Wir gewährleisten dadurch die zielsichere und nachhaltige Realisierung der anspruchsvollen Lösungen. Durch Objektivität in der Beurteilung von Technologien, Produkten und Dienstleistern differenziert sich plenum als IT-Managementberatungshaus gegenüber IT-Integratoren und Business Process Outsourcing-Anbietern.

Im Agenturgeschäft zeichnet sich plenum im Wesentlichen durch hohe Strategie- und Beratungskompetenz in der Markenkommunikation aus. In 30 Jahren wurden über 450 Unternehmen mit innovativen Markenkommunikationskonzepten bedient.

plenum Mitarbeiter sind Persönlichkeiten, die sich neben ihrer fachlichen Qualifikation durch überdurchschnittliches Engagement, hohe Sozialkompetenz, Pragmatismus, Kreativität und Integrität auszeichnen. Unsere Mitarbeiter und unser durch Kompetenz und Vertrauen geprägtes Kundenbeziehungsnetz sowie unsere hervorragende Reputation als IT Management Beratungshaus und Kommunikationsdienstleister sind eine hervorragende Basis für unsere weitere Entwicklung.

Kernbranchen und Kundenbasis

Insgesamt zählen wir 50 der in Deutschland tätigen „Top 500“-Unternehmen und 11 der wichtigsten Konzernsystemhäuser zu unseren Kunden. In unseren Kernbranchen erbrachten wir unsere Dienstleistung für 12 der 20 größten in Deutschland ansässigen Banken und fünf von sechs der in Deutschland bedeutendsten Versicherungen. Zusätzlich sind wir in den Branchen Energie und Logistik engagiert und arbeiten erfolgreich für Markenartikler.

Leistungsportfolio

Unsere Kompetenzen gliedern wir nach Themen und offerieren ein umfassendes Leistungsangebot zur innovativen Lösung strategischer Aufgabenstellungen. Dabei werden Beratungs- und Agenturkompetenzen wechselseitig zur Verfügung gestellt.

■ IT-Strategie und Business Alignment

Ziel unserer Kunden der Finanzdienstleistungsbranche ist die Optimierung und Industrialisierung der Kernprozesse durch effizienten und strategischen IT-Einsatz. Gemeinsam entwickeln wir geschäftsorientierte IT-Strategien, beurteilen die Leistungsfähigkeit des IT-Bereiches und begleiten sie bei der schrittweisen Optimierung der Kernprozesse bis zur Gründung marktrelevanter Servicegesellschaften.

■ IT-Effizienz und IT-Governance

Der effiziente Einsatz der Informationstechnologie, deren zielgerichtete Steuerung und die effiziente Organisation von Prozessen sind Ziel unserer Kunden. plenum unterstützt in der

Evaluierung, der Entwicklung und Implementierung geeigneter Organisationsformen, Dienstleistersteuerungsverfahren und Governancestrukturen. Dabei optimieren wir die Fertigungstiefe, konzipieren die Ausgründungen in Konzern-Systemhäuser, führen neue Organisationsprinzipien (z.B. „Change & Run“) ein und optimieren IT-Prozesse anhand von Referenzmodellen (z.B. ITIL, plenum-Referenzmodell, CMMi...).

■ IT-Architektur und Technologieberatung

Durch die Entwicklung und Implementierung einer zukunftsweisenden IT-Architektur ermöglichen wir unseren Kunden – unter Berücksichtigung der Gesamtunternehmensstrategie – eine architekturkonforme Systementwicklung. Systemqualität und -sicherheit

werden gesteigert und die IT-Kosten deutlich reduziert. plenum entwickelt System-, Infrastruktur- und Entwicklungsarchitekturen und führt diese pilothaft ein. Des Weiteren identifiziert und beurteilt plenum aktuelle Technologieinnovationen hinsichtlich ihres Geschäftsnutzens auf der Basis konkreter Anwendungsszenarien.

■ Customer Relationship Management und eBusiness

Vor dem Hintergrund zunehmender individualisierter Kundenbedürfnisse, der globalen Akzeptanz digitaler Mediennutzung und steigender Erwartungen an der effizienten Ausschöpfung von Marketing- und Vertriebsbudgets sind neue strategi-

sche und kreative Konzepte im Kundenbeziehungsmanagement notwendig. plenum entwickelt dazu CRM-Strategien, steuert ihre Umsetzung durch CRM-Scorecards, Kundensegmentierung und -wertanalyse.

■ Integrierte Markenkommunikation

Effizienz und Markenerfolg entstehen aus der intelligenten Verknüpfung klassischer Kommunikation mit technologiebasierten Medien. plenum stoll & fischbach unterstützt Kunden bei der Entwicklung und Realisierung integrierter, crossmedialer Kommunikationskonzepte, innovativer Online-Lösungen und aufmerksamkeitsstarken PR-Events. Außerdem entwickeln wir Direct-Business Strategien, d.h. Online-Marketing Maßnahmen, CRM-Aktivitäten und Online-Partner-Programme.

■ Interaktives Marketing

Im Zeitalter der modernen Kommunikation ermöglichen interaktive Technologien den direkten Dialog mit dem Kunden. DOM unterstützt Kunden in der Entwicklung interaktiver Kampagnen sowie in der Erstellung interaktiver Anwendungen für Internet und Mobiltelefone. Im eigenen Hochleistungsrechenzentrum übernehmen wir auch das Hosting von Anwendungen.

■ Know-how Transfer

Seit über 18 Jahren steht die Marke plenum Institut für Know-how Transfer. Allein in 2005 führte das Institut rund 50 Veranstaltungen in Form von Seminaren, Expertenzirkeln und Zukunftsforen durch, um den Transfer

von Wissen und den Austausch zu aktuellen Fragestellungen über die Nutzung und den Einsatz zukunftsfähiger Informationstechnologien und Kommunikationsstrategien zu unterstützen. Über 450 Entscheider aus 185 Unternehmen aller Branchen nutzten diese Plattform für den vertrauensvollen Austausch und kreative Zusammenarbeit in innovativen Themen.

A close-up photograph of a human eye. The eye is looking directly at the camera. A green contact lens is visible on the eye. The iris is a light green color. The pupil is dark. The sclera is white. The eyelids are closed. The eyelashes are dark and long. The skin around the eye is a light brown color.

1543

Sekunden*

* Die Zeitspanne, die drei unserer Kreativen brauchten, um auf die preisgekrönte Idee zu der Initiative „Es ist nicht alles Käse in Deutschland“ zu kommen.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Das Engagement und die Kompetenzen der Mitarbeiter und Führungskräfte sind entscheidende Erfolgsfaktoren für die zukünftige Entwicklung von plenum.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben mit viel Energie und Engagement erfolgreich Lösungen für die anspruchsvollen Fragestellungen und Herausforderungen unserer Kunden realisiert. Durch die Qualität ihrer Arbeit übertreffen sie dabei oft die hohen Erwartungen unserer Kunden und schaffen so die Basis für langfristige und vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen.

Trotz des hohen Engagements unserer Mitarbeiter waren in der Umsetzung der Refokussierungsstrategie Personalmaßnahmen leider unvermeidlich. Die Zahl unserer Mitarbeiter reduzierte sich in 2005 um 47 auf insgesamt 195 zum Jahresende.

Im Rahmen der neuen plenum-Aufstellung wurde die Einheit Delivery Management etabliert, in der für die plenum Management Consulting und die plenum Systems übergreifend der

Einsatz unserer Berater in Kundenprojekten wie auch die Personalentwicklung geplant und gesteuert wird. Innerhalb dieses Bereiches koordiniert das Assignment Management den Beratereinsatz und steuert aktiv freie Kapazitäten für Forschungs- und Entwicklungsaufgaben.

Die Förderung der persönlichen Weiterentwicklung unserer Berater begreifen wir als strategische Investition in die Qualität unserer Leistung und unserer Innovationskraft. Das in 2004 intensivierte Weiterbildungsprogramm wurde in 2005 an die nachgefragten Themen unserer Kunden angepasst und erweitert, damit fachliche, persönliche und methodische Kompetenzen unserer Mitarbeiter weiter ausgebaut werden. Dabei wurden rund 750 Personentage für die Teilnahme an interner und externer Weiterbildung investiert. Diese Maßnahmen führen wir im laufenden Jahr fort.

Die hohe Qualifikation und die Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bewerten wir als eine hervorragende Ausgangsbasis für das von uns angestrebte Wachstum im Kerngeschäft.

Geschlechterverteilung

Mitarbeiterinnen	46 %
Mitarbeiter	54 %

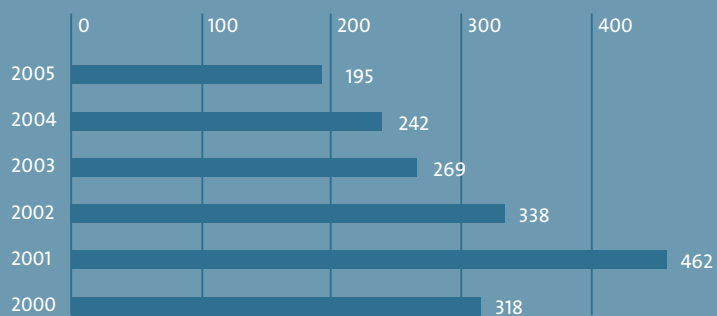
Altersstruktur

Älter als 50	5 %
40–49	23 %
30–39	55 %
Unter 30	17 %

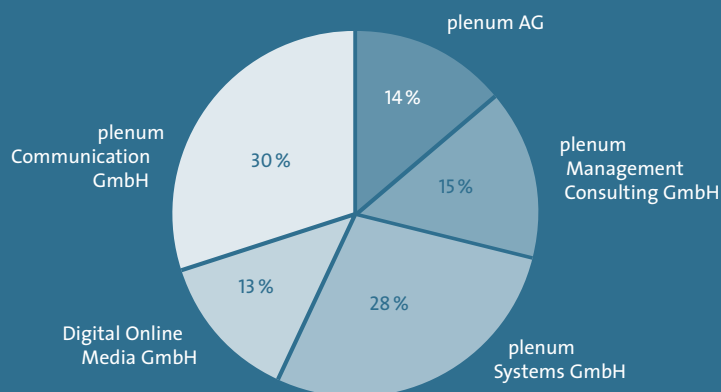
Betriebszugehörigkeit

15–20 Jahre	6 %
10–15 Jahre	8 %
5–10 Jahre	48 %
Weniger als 5 Jahre	38 %

Mitarbeiterentwicklung



Mitarbeiterverteilung



Die plenum-Aktie

Der Kursverlauf der plenum-Aktie war im abgelaufenen Geschäftsjahr als Indikator für die eingeleiteten und notwendigen Umbaumaßnahmen des Unternehmens uneinheitlich und insgesamt nicht befriedigend.

Die Aktie verlor insgesamt 25 % und beendete das Jahr 2005 bei einem Kurs von 1,17 Euro gegenüber 1,57 Euro zum Jahresbeginn.

Das gehandelte Volumen der plenum-Aktie ist in 2005 gegenüber 2004 gestiegen. Insgesamt wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 10,7 Mio. Stücke gehandelt. Das bedeutet eine Steigerung von 8 % im Vergleich zum Vorjahr, in dem 9,9 Mio. Stücke gehandelt wurden. Je Börsenhandelstag wurden in 2005 rund 42 Tsd. Stücke gehandelt. In 2004 waren es noch rund 38 Tsd. Stücke.

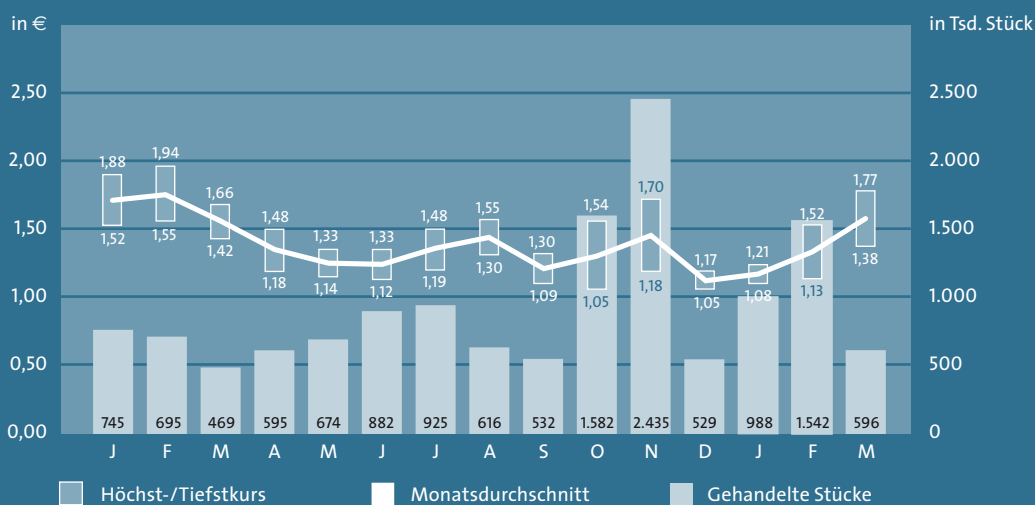
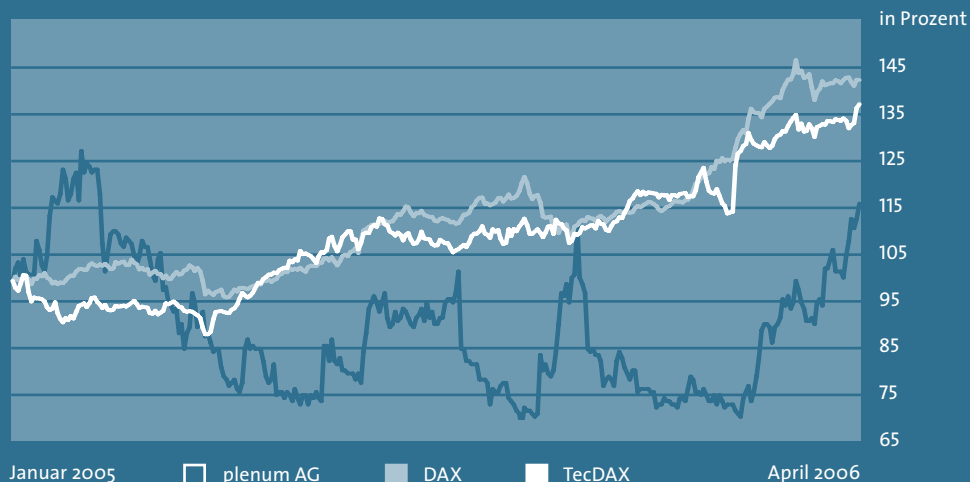
Im abgelaufenen Geschäftsjahr und zu Beginn des Geschäftsjahres 2006 haben wir den Dialog mit den Aktionären und Analysten intensiviert. Institutionelle Anleger und Finanzanalysten hatten auf drei Kapitalmarkt-

konferenzen und in zahlreichen Einzelgesprächen Gelegenheit, direkt mit dem Top-Management über die eingeleitete Refokussierungsstrategie der plenum AG zu sprechen.

Die plenum AG wird den Dialog mit den Investoren und Anlegern der Gesellschaft im Geschäftsjahr 2006 weiter verstärken.

Privatanleger erhielten alle relevanten Informationen über die Investor-Relations-Internetseite (www.plenum.de/investorrelations).

Kursentwicklung 2005 bis April 2006 (indexiert)



Handelsparameter		Aktien Daten		Unternehmensdaten (31.12.)	
ISIN Code	DE 000 690 1002	Schlusskurs (31.12.)	1,17 €	Grundkapital	9.577.068 €
Börsenkürzel	PLE	Marktkapitalisierung (31.12.)	11,2 Mio. €	Inhaber Stückaktien	9.577.068
Handelssegment	Prime Standard, Frankfurt	Höchst-/Tiefstkurs 2005	1,94 €	Aktionärsstruktur (31.12.)	
Branchenzugehörigkeit	Software, IT-Services	Ø Handelsumsatz	41.551 Stück/Tag	Management	41%
Indize	C-DAX, GEX, Prime All Share, Technology All Share	Designated Sponsor:		Free Float	59%
Erster Handelstag	3. August 1998	Close Brothers Seydler AG			



2684354560

Kilobyte*

* Unser digitalisiertes Know-how aus 20 Jahren Beratung. Diese Basis zur Lösung anspruchsvoller Aufgaben unserer Kunden wird permanent um das professionelle Wissen und die lebendige Erfahrung unserer Berater erweitert.

Bericht des Aufsichtsrats der plenum AG

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2005 die Geschäftsführung kontinuierlich überwacht und den Vorstand beratend begleitet.

Der Aufsichtsrat hat in sechs Sitzungen, an denen jeweils alle Aufsichtsratsmitglieder teilgenommen haben, mit dem Vorstand die Geschäftslage des Unternehmens, die strategische Positionierung und die Entwicklung der einzelnen Geschäftsfelder erörtert. Darüber hinaus wurden aktuelle Geschehnisse regelmäßig zwischen mir als Aufsichtsratsvorsitzendem und dem Vorstandsvorsitzenden sowie zwischen weiteren Mitgliedern des Aufsichtsrates und des Vorstandes sowie mit leitenden Angestellten des Unternehmens telefonisch oder im persönlichen Gespräch eingehend behandelt. Des Weiteren haben wir schriftliche Aufsichtsratsbeschlüsse im Umlaufverfahren getroffen.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat in den jeweiligen Sitzungen umfassend mündlich und schriftlich über die Geschäftsentwicklung sowie die wirtschaftliche Lage des Unternehmens, der Tochtergesellschaften und der Beteiligung. Insbesondere wurde dabei auch über die jeweils aktuelle

Finanzlage des Unternehmens berichtet. Über Geschäftsvorgänge von größerer Bedeutung wurden wir regelmäßig und zeitnah informiert.

In seiner außerordentlichen Sitzung im März 2005, die als Telefonkonferenz stattfand, befasste sich der Aufsichtsrat intensiv mit der strategischen Neuausrichtung und Umstrukturierung des Konzerns. Hierbei wurde auch die Erweiterung des Vorstandes erörtert. Nach umfassender Diskussion genehmigte der Aufsichtsrat das Konzept des Vorstandes.

In seiner Sitzung im April hat der Aufsichtsrat den um den zusammengefassten Lagebericht jeweils erweiterten Jahresabschluss und Konzernabschluss des Jahres 2004 der plenum AG eingehend geprüft und mit dem Wirtschaftsprüfer diskutiert. Die Abschlüsse wurden vom Aufsichtsrat gebilligt. Der Jahresabschluss des Geschäftsjahres 2004 der plenum AG war damit festgestellt.

Das Ergebnis des 1. Quartals 2005 und der Status der bisherigen Umstrukturierungsmaßnahmen waren Schwerpunkte der Aufsichtsratssitzung im Mai. In dieser Sitzung beschlossen wir, Herrn Michael Rohde und Herrn Andreas Janssen in den Vorstand der plenum AG zu berufen. Weiterhin wurden die Vorbereitungen der Hauptversammlung behandelt.

In einer zusätzlichen Sitzung im Juni beschäftigte sich das Gremium mit der Planung der weiteren mittelfristigen Unternehmensentwicklung.

In der Sitzung im August standen die Ergebnisse des zweiten Quartals und die Maßnahmen zur Steigerung des Vertriebs Erfolges im Mittelpunkt der Erörterungen. Wir berieten in dieser Sitzung ebenfalls sehr eingehend das Risikomanagement des Unternehmens.

Auf seiner Sitzung im Dezember standen der Bericht für das dritte Quartal und die erwartete Geschäfts-



Michael Bauer
Aufsichtsratsvorsitzender
plenum AG

entwicklung bis Jahresende auf der Tagesordnung. Im Rahmen einer konstruktiven Diskussion behandelten der Aufsichtsrat und der Vorstand die Konzepte und Maßnahmen, um das Unternehmen situationsgerecht zu positionieren und die Profitabilität zu verbessern. Wir beschäftigten uns in dieser Sitzung auch mit den Themen der Corporate Governance.

Der nach den Vorschriften des HGB aufgestellte Jahresabschluss 2005 der plenum AG und der gemäß § 315a HGB nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellte Konzernabschluss einschließlich des zusammengefassten Lageberichtes für das Geschäftsjahr 2005 von plenum AG und plenum Konzern wurden unter Einbeziehung der Buchführung durch die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte & Touche eingehend geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Die Abschlüsse und die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers wurden dem

Aufsichtsrat rechtzeitig vorgelegt. Sie wurden vom Aufsichtsrat geprüft und im Beisein des Prüfers eingehend erörtert. Der Aufsichtsrat stellte nach seiner eigenen Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses sowie des zusammengefassten Lageberichtes der plenum AG fest, dass keine Einwendungen zu erheben sind. Wir schlossen uns daher dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer an. In seiner Sitzung am 3. April 2006 billigte der Aufsichtsrat den Konzernabschluss 2005 und den Jahresabschluss 2005 der plenum AG. Der Jahresabschluss der plenum AG war damit festgestellt.

Der Aufsichtsrat dankt sowohl den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern als auch dem Vorstand des Unternehmens für das große Engagement im vergangenen Geschäftsjahr, das trotz der schwierigen Wirtschaftslage und

Sonderbelastungen zu einer stabilen Entwicklung des operativen Geschäftes geführt hat.

Wiesbaden, im April 2006
Der Aufsichtsrat

Michael Bauer
Aufsichtsratsvorsitzender

A nighttime photograph of a city street with light trails from traffic. In the background, several skyscrapers are lit up against a dark blue sky. The foreground shows a road with multiple lanes, with light trails in yellow, orange, and red. A green railing is visible in the lower-left foreground.

4801537

Transaktionen*

* Die Anzahl Transaktionen, die ein Wertpapierdienstleister pro Jahr tätigt. Was die Zahl nicht sagt, dass unser Kunde dieses Ergebnis nach unserer Beratung mit geringerem Aufwand erreicht.

Corporate Governance Bericht

Vorstand und Aufsichtsrat der plenum AG haben nach Vorlage der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex im Jahr 2002 beschlossen, das Regelwerk des Kodex unter Berücksichtigung der Unternehmensgröße und der Struktur ihrer Verwaltungsorgane in der plenum AG umzusetzen und einzuhalten.

Damit unterstreicht die plenum AG, dass eine verantwortungsbewusste und auf langfristige Wertschaffung ausgerichtete Führung und Kontrolle des Unternehmens hohe Priorität hat.

Aktionäre und Hauptversammlung

Die Aktionäre der plenum AG stellen dem Unternehmen Kapital zur Verfügung und tragen damit auch unternehmerisches Risiko. Der Vorstand fühlt sich daher den Aktionären in besonderem Maße verpflichtet und sorgt für Zeitnähe und Transparenz in der Kommunikation, für ein systematisches Risikomanagement, für die Einhaltung der Börsenregeln und für die Beachtung der Aktionärsrechte, die in vollem Umfang gewährleistet wird.

Unter Beachtung der gebotenen Gleichbehandlung aller Aktionäre werden Unternehmensinformationen, vor allem Ad-hoc-Mitteilungen,

Pressemeldungen und Berichte über das Internet in deutscher und englischer Sprache zur Verfügung gestellt. plenum veröffentlicht hier ebenso Mitteilungen von Aktionären über Stimmrechtsveränderungen sowie Meldungen von Mitgliedern der Organe über Transaktionen mit plenum-Aktien. Die Aktionäre werden zudem mit einem Finanzkalender, der im Geschäftsbericht sowie auf der Website der Gesellschaft veröffentlicht wird, über wesentliche Termine unterrichtet.

Vorstand und Aufsichtsrat

Der Vorstand der plenum AG bestand bis Mai 2005 aus drei Mitgliedern. Vorsitzender ist der Unternehmensgründer Hartmut Skubch. Zur Stärkung des Finanzbereiches und des Beratungsgeschäftes wurden zwei neue Vorstandsressorts geschaffen, so dass der Vorstand jetzt aus fünf Mitgliedern besteht.

Der Aufsichtsrat der plenum AG besteht weiterhin aus drei Mitgliedern. Vorsitzender ist der Unternehmensmitgründer Michael Bauer.

Berater- und sonstige Dienstleistungs- und Werkverträge eines Aufsichtsratsmitglieds mit der Gesellschaft bedürfen der Zustimmung des Aufsichtsrats. Mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden, Michael Bauer, besteht ein Dienstleistungsvertrag über eine Referententätigkeit im Rahmen von IT-Seminaren der plenum Systems. Weiterhin unterstützt Dr. Händel, Aufsichtsratsmitglied der plenum AG, im Rahmen eines Beratungsvertrages das Unternehmen in M&A- und Finanzfragen.

Detaillierte Ausführungen zu den Verträgen und Informationen über zusätzliche Mandate der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder sind am Ende des Konzernanhangs dargestellt.

Die Organe der plenum AG besitzen zum 31.12.2005 die folgenden Aktien oder Optionen auf Aktien der plenum AG:

Name	Anzahl Aktien	Anzahl Optionen
Hartmut Skubch	1.891.253	50.000
Klaus Gröne	20.453	20.000
Heinz Stoll	431.500	0
Michael Rohde	0	10.000
Andreas Janssen	0	3.900
Michael Bauer	370.360	0
Dr. Wolfgang Händel	1.000	0
Norbert Rohrig	700	0

Vergütung für die Mitglieder des Aufsichtsrats im Jahr 2005

Name	fixe Vergütung	Sitzungsgeld
Michael Bauer	10 Tsd. €	6 Tsd. €
Dr. Wolfgang Händel	5 Tsd. €	6 Tsd. €
Norbert Rohrig	5 Tsd. €	6 Tsd. €

Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat

Unser Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten eng und vertrauensvoll im Interesse der plenum AG zusammen. Die plenum AG hat das Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat und deren Aufgaben in den jeweiligen Geschäftsordnungen der Organe festgelegt.

Vergütungsstruktur von Vorstand und Aufsichtsrat

Die Vorstandsmitglieder erhalten fixe und variable Vergütungsbestandteile. Der Aufsichtsrat kann neben der Tantieme an die Vorstandsmitglieder als weitere variable Vergütungskomponente auch Aktienoptionen vergeben. Kriterien für die Vergütung bilden neben den Aufgaben und Leistungen der Vorstandsmitglieder insbesondere der Unternehmenserfolg im abgelaufenen Geschäftsjahr, die wirtschaftliche Lage und die Zukunftsaussichten des Unternehmens. Im Geschäftsjahr 2005 wurden keine Aktienoptionen an den Vorstand vergeben.

Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten gemäß § 13 der Satzung außer der Erstattung ihrer baren Auslagen eine Vergütung, die sich zusammensetzt aus einem fixen Bestandteil von 5 Tsd. Euro, einem Sitzungsgeld von jeweils 1 Tsd. Euro und einer vom Ergebnis der plenum AG abhängigen Erfolgsprämie, wenn und soweit eine solche von der Hauptversammlung beschlossen wird. Die feste Vergütung beträgt für den Vorsitzenden das Doppelte.

Directors' Dealings, Directors' Holdings

Nach § 15 a des Wertpapierhandelsgesetzes haben die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie weitere Führungspersonen den Erwerb und die Veräußerung von Aktien der plenum AG und sich darauf beziehender Finanzinstrumente offen zu legen. Im Geschäftsjahr 2005 haben wir keine Meldungen über solche Transaktionen mit Aktien der plenum AG erhalten und veröffentlicht.

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Die Rechnungslegung von plenum wurde für den Konzernabschluss 2005 erstmals von US-GAAP auf International Financial Reporting Standards (IFRS) umgestellt. Während des Geschäftsjahres informiert die Gesellschaft in Quartalsberichten, für die in 2005 noch die US-GAAP-Vorschriften angewandt wurden, über den aktuellen Geschäftsverlauf.

Aktienoptionsprogramm der plenum AG

Für das Aktienoptionsprogramm der plenum AG, hat die Hauptversammlung am 14. Juni 2002 den Vorstand der plenum AG für einen Zeitraum von fünf Jahren ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrmals Optionsrechte auf Stückaktien der plenum AG an Arbeitnehmer der Gesellschaft sowie an Mitglieder der Geschäftsführungen und Arbeitnehmer von mit der plenum AG gem. §§ 15 ff. AktG verbundenen Unternehmen zu gewähren. Der Aufsichtsrat wurde für

denselben Zeitraum ermächtigt, einmalig oder mehrmals Bezugsrechte auf Stückaktien der plenum AG an Mitglieder des Vorstands der plenum AG zu gewähren.

Der Ausübungspreis für die Optionsrechte errechnet sich aus dem XETRA-Schlusskurs der Aktie der plenum AG am Ausgabetag zuzüglich eines Aufschlags von 15 %. Bis zu 50 % der jeweils gewährten Optionsrechte können frühestens nach Ablauf der gesetzlichen Mindestwartefrist von 2 Jahren nach Zuteilung ausgeübt werden. Die übrigen 50 % der jeweils gewährten Optionsrechte können frühestens nach Ablauf einer Wartefrist von 3 Jahren nach Zuteilung ausgeübt werden. Die Optionsrechte haben eine Laufzeit von 5 Jahren. Nach Ablauf der 5 Jahre verfallen die Optionsrechte.

Zu den weiteren Voraussetzungen für die Ausübung der Optionen gehören auch Erfolgsziele, die sich am Wert der Aktie und am Erfolg der plenum AG orientieren.

Die im Geschäftsjahr 2005 begebenen und verfallenen Optionen werden in unten stehender Tabelle angegeben. Weitere Angaben finden Sie im Anhang zum Konzernabschluss.

in Tsd. €	Anzahl der Optionen
01.01.2005	340.950
Gewährt	324.000
Ausgeübt	0
Verfallen durch Zeitablauf oder Austritt	-113.050
31.12.2005	551.900

Entsprechenserklärung

Vorstand und Aufsichtsrat haben sich regelmäßig mit den Fragen guter Unternehmensführung beschäftigt und am 16. Dezember 2005 die aktualisierte Entsprechenserklärung gemäß § 161 Aktiengesetz abgegeben. Die Erklärung ist zusammen mit allen früheren Erklärungen auf der Website der plenum AG unter www.plenum.de/investorrelations/corporate_governance.htm veröffentlicht.

Abweichungen vom Kodex sind in der Unternehmensgröße oder der Struktur bzw. Größe der Verwaltungsorgane begründet.

Alle Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 2. Juni 2005 werden mit folgenden Ausnahmen und alle Empfehlungen des deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 21. Mai 2003 wurden in der Vergangenheit mit folgenden Ausnahmen erfüllt:

Die D&O-Versicherung für die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder der plenum AG enthält keinen Selbstbehalt. plenum ist grundsätzlich der Meinung,

dass die Motivation und das hohe Maß an Verantwortung, mit der ihre Organmitglieder ihre Aufgaben derzeit wahrnehmen, nicht durch eine derartige versicherungstechnische Regelung beeinflusst wird.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrates informiert in der jährlichen Hauptversammlung der plenum AG über die Grundzüge des Vergütungssystems der Vorstandsmitglieder. Diese Grundzüge werden nicht im Internet veröffentlicht. Es können allerdings Angaben hierzu dem Geschäftsbericht entnommen werden.

Die plenum AG folgt bezüglich der Ausweisung der Vorstandsbezüge nach Fixum, erfolgsbezogenen Komponenten und Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung den Empfehlungen des Kodex. Die Vorstandsbezüge werden allerdings nicht individualisiert veröffentlicht.

Grundsätzlich ist die Bildung von Ausschüssen im Aufsichtsrat nach den Regelungen der Geschäftsordnung des Aufsichtsrates möglich. Der Aufsichtsrat verzichtet aber aufgrund seiner Größe (drei Mitglieder) auf die Bildung von Ausschüssen.

Die plenum AG orientiert sich bei der Veröffentlichung ihres Konzernabschlusses und der Zwischenberichte aus Kostengründen an den börsenrechtlichen Vorgaben von 4 bzw. 2 Monaten.

Zusammengefasster Lagebericht

I. Markt- und Branchenentwicklung

Deutliche regionale Unterschiede im Wirtschaftswachstum

Das Weltwirtschaftswachstum verlangsamte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 1 %-Punkt gegenüber dem Vorjahr auf rund 3%. Es bestanden jedoch große regionale Unterschiede. Während im asiatischen Raum das Wachstum unverändert hoch blieb, zeichnete sich im europäischen Raum das gegenteilige Bild ab. Hier war die Entwicklung durch die stagnierende Binnennachfrage und eine dadurch bedingte konjunkturelle Schwäche geprägt. Das von Eurostat berechnete reale Wachstum der Euro-15 Länder lag in 2005 bei 1,5% gegenüber 2,3% im Vorjahr.

Deutschland blieb weit hinter dem Euroraum zurück. Nach Angaben des Statistischen Bundesamts halbierte sich das Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts gegenüber dem Vorjahr auf

0,9%, obwohl die Produktion im zweiten Halbjahr stärker anstieg als ursprünglich prognostiziert. Trotz der angehobenen Zinsen herrschten günstige Finanzierungsbedingungen und das Sinken des Weltmarktpreises für Rohöl wie auch eine Abwertung des Euro wirkten im zweiten Halbjahr stimulierend auf die wirtschaftliche Entwicklung.

Schwache Erholung in der Beratungs- und in der Werbebranche

Nach intensiven Kostensenkungsmaßnahmen in den letzten zwei Jahren beschäftigen sich die Kunden der Beratungsbranche wieder mit Innovationen und Investitionen. Dies wirkte positiv auf die Nachfrage von Beratungsleistungen. In der vom Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. (BDU) veröffentlichten Marktstudie wird der Umsatzanstieg in der Berater-

branche in 2005 auf 7,3% beziffert, so dass das Marktvolumen von 12,3 Mrd. Euro auf 13,2 Mrd. Euro zulegte. Damit wuchs der Markt mehr als doppelt so stark wie nach Schätzungen zu Beginn des letzten Jahres. Nach Angaben des European Information Technology Observatory (EITO) aus September 2005 wuchs der Bereich der Professional IT-Services, worunter auch IT-Consulting subsummiert wird, um 5,9% gegenüber 2004. Obwohl die deutsche Gesamtwirtschaft ein höheres Wachstum des Bruttoinlandsproduktes (BIP) aufwies, stieg der lokale Markt für IT-Services im Vergleich zu den anderen großen Volkswirtschaften im Vereinigten Königreich und in Frankreich schneller an.

Der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM) prognostiziert für das Jahr 2005 ein Wachstum des ITK-Markts von 2,6%. Der Gesamtmarkt, dessen Volumen auf 134,7 Milliarden Euro geschätzt wird, legt damit 2005

genauso stark zu wie im Vorjahr. Das Wachstum liegt aber etwa 1%-Punkt unter der Einschätzung von November 2004. Im Vergleich zu den anderen europäischen Staaten ist Deutschland der größte ITK-Markt und weist insgesamt leicht unterdurchschnittliche Wachstumsraten auf. Sehr gut liefen die Geschäfte bei Software-Anbietern und IT-Dienstleistern, die von höheren Ausgaben der Unternehmen für die Modernisierung ihrer IT-Infrastruktur profitierten.

Trotz eines „steinigen“ Jahres 2005 erholte sich der deutsche Werbemarkt nach Einschätzung des Zentralverbands der Deutschen Werbewirtschaft (ZAW) um gut 1% auf rund 30 Milliarden Euro und verfehlte damit Schätzungen aus Januar 2005 in Höhe von 2%. Entgegen den Aussagen einiger Analysten konnten die Agenturen werbende Kunden, insbesondere Markenartikler und Dienstleister, von dem betriebswirtschaftlichen Nutzen der Werbung auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten überzeugen und stabilisierten die schwach positive Entwicklung des Vorjahres. Die Mediengattung klassische Medien – dazu gehören Fernsehen, Zeitungen und Zeitschriften, Radio und Plakate – verzeichnete nahezu das gleiche Wachstum in Höhe von 5,3% wie im Jahr davor. Vor dem Hintergrund der rasant wachsenden Anzahl möglicher Sichtkontakte für Anzeigen im Internet ist eine verstärkte Verteilung der Werbebudgets auf die Online-Werbung zu registrieren. Mit einem Wachstum von 33% gegenüber dem Vorjahr setzte sich der im letzten

Quartal 2004 zweistellige Prozentanstieg fort, was gemäß Bewertung von Nielsen Media Research einem Bruttowerbeaufkommen von 410 Millionen Euro in 2005 entspricht. Diese Entwicklung lässt sich leicht nachvollziehen, stellt doch die Langzeitstudie TimeBudget12 (Hrsg.: SevenOne-Media GmbH), die das Mediennutzungsverhalten bei Deutschen im Alter zwischen 14 und 49 Jahren untersucht, einen stark steigenden Trend in der täglichen Nutzung von Online Medien fest.

Insgesamt sind die für unser Geschäft relevanten Märkte nach wie vor schwierig zu bearbeiten. Sie bieten jedoch gute Wachstumschancen für unsere Bereiche Beratung und Agentur. Die Erschließung dieser Wachstumschancen wird davon abhängen, ob es uns gelingt, mit unserem Leistungsangebot die richtigen Themen und Trends zu besetzen.

II. Geschäftsentwicklung 2005

Umsatz und Auftragseingang

in Tsd. €	2005	2004
Auftragseingang	23.335	39.957
davon Phoenix	3.108	17.791
Umsatzerlöse	27.453	41.005
davon Phoenix	8.072	17.042

Der Auftragseingang ist gegenüber dem Vorjahr um 41,6% von 39.957 Tsd. Euro auf 23.335 Tsd. Euro zurückgegangen und damit deutlich stärker gesunken als die Umsatzerlöse. Diese verminderten sich um 33,1% von

41.005 Tsd. Euro auf 27.453 Tsd. Euro. Der stark rückläufige Effekt der Umsatzerlöse und der Auftragseingänge wird durch das auslaufende Großprojekt Phoenix verursacht. Der Auftragseingang daraus sank um 14.683 Tsd. Euro auf 3.108 Tsd. Euro, während der Umsatz um 8.970 Tsd. Euro auf 8.072 Tsd. Euro zurückging. Betrachtet man die Entwicklung ohne Phoenix, so ergibt sich ein Rückgang des Auftrags einganges um 1.939 Tsd. Euro auf 20.227 Tsd. Euro und ein Rückgang der Umsatzerlöse um 4.582 Tsd. Euro auf 19.381 Tsd. Euro. Ohne Phoenix ist damit der Auftragseingang deutlich weniger zurückgegangen als die Umsatzerlöse und liegt 4,4% über den Umsatzerlösen.

Der Auftragsbestand ist um 43,0% bzw. 4.118 Tsd. Euro auf 5.460 Tsd. Euro gesunken. Dieser deutliche Effekt ist ebenfalls auf das Phoenix-Projekt zurückzuführen. Weitere Erläuterungen hierzu befinden sich in der Berichterstattung zu den einzelnen Segmenten unter Punkt III.

Von den 27.453 Tsd. Euro Umsatzerlöse des abgelaufenen Geschäftsjahres entfielen 987 Tsd. Euro, das sind 3,6% auf das Ausland. Der Auslandsumsatz verteilte sich hauptsächlich auf die Länder Österreich 47,2%, Schweiz 31,4% und Frankreich 6,7%. Im vergangenen Jahr entfielen 1,4% des Umsatzes, das waren 575 Tsd. Euro auf das Ausland, davon 36,9% auf Österreich, 27,7% auf die Schweiz und 8,4% auf Frankreich. Das Auslandsgeschäft ist damit um 72% gegenüber dem Vorjahr gestiegen.

Umsatzverteilung nach Branchen

	2005	2004
Versicherungen	44,5%	56,9%
Banken	11,6%	6,3%
Mode und Kosmetik	9,4%	9,2%
Nahrungsmittel und Getränke	7,2%	3,1%
Telekommunikation	4,1%	3,6%
Logistik und Versorger	4,0%	4,6%
Automotive	1,3%	1,3%
Übrige	17,9%	15,0%
	100%	100%

Die Branchen in den Umsatzerlösen werden nach wie vor durch die Versicherungen dominiert, deren Umsatzanteil allerdings wegen des auslaufenden Phoenix-Projektes von 56,9% auf 44,5% zurückgegangen ist. Diese Minderung konnte teilweise durch den Anstieg des Umsatzanteiles der Bankenbranche kompensiert werden. Hier ist ein Anstieg von 6,3% auf 11,6% zu verzeichnen. Dadurch war die Bankenbranche wieder zweitstärkste Branche, nachdem sie im Vorjahr von der Mode- und Textilbranche von diesem Rang verdrängt worden war. Die nun drittstärkste Mode- und Textilbranche konnte ihren Anteil an den Umsätzen nur unwesentlich von 9,2% auf 9,4% steigern. Die fünftstärkste Branche des Vorjahres Nahrungsmittel- und Getränke nimmt durch einen Anstieg des Umsatzanteils von 3,1% auf 7,2% in 2005 jetzt den vierten Rang ein. Dazu hat vor allem der Zugang eines namhaften Neukunden beigetragen. Eine leichte Verbesserung trat bei der Telekommunikations-

branche ein. Dadurch konnte sie sich mit Platz vier gegenüber dem Vorjahr um einen Rang verbessern. Bei der Automotivebranche ergab sich keine Veränderung zum Vorjahr.

Bruttoergebnis vom Umsatz

in Tsd. €	2005	2004
Umsatzerlöse	27.453	41.005
Umsatzkosten	24.971	35.205
Bruttoergebnis	2.482	5.800
in % vom Umsatz	9,0%	14,1%

Das Bruttoergebnis verminderte sich gegenüber dem Vorjahr absolut um 3.318 Tsd. Euro auf 2.482 Tsd. Euro und im Verhältnis zum Umsatz von 14,1% auf 9,0%. Zu dem Rückgang des Bruttoergebnisses hat im wesentlichen der insgesamt gestiegene Wettbewerbsdruck geführt, der durch die leichte Erholung der Preise in den Wachstumsthemen der Beratung nicht kompensiert werden konnte. Die Reduktion des Phoenix-Geschäftes wirkt sich stark in den Fremdleistungen aus, die von 18.127 Tsd. Euro im Vorjahr auf 9.437 Tsd. Euro zurückgegangen sind. Dies wiederum führte zu einem deutlichen Effekt in der Wertschöpfung des Konzerns, die gegenüber dem Vorjahr zwar um 4.862 Tsd. Euro auf 18.016 Tsd. Euro gefallen ist, jedoch prozentual vom Umsatz von 55,8% auf 65,6% gestiegen ist.

Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten

in Tsd. €	2005	2004
Vertriebskosten	3.079	5.320
in % vom Umsatz	11,2%	13,0%
Allgemeine Verwaltungskosten	3.287	2.534
in % vom Umsatz	12,0%	6,2%

Die Vertriebskosten haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 42,1% gegenüber dem Vorjahr von 5.320 Tsd. Euro auf 3.079 Tsd. Euro vermindert. Aufgrund vermehrter Zugänge von Folgeprojekten in 2005, die weniger Vertriebsaktivitäten erfordern als Neuaquisitionen und aufgrund der deutlich geringeren Teilnahme an großen Ausschreibungen, ergab sich dieser Rückgang.

Die allgemeinen Verwaltungskosten in Höhe von 3.287 Tsd. Euro fielen im abgelaufenen Geschäftsjahr 753 Tsd. Euro höher aus als im Vorjahr, in dem sie noch 2.534 Tsd. Euro betragen. Aufwendungen aus dem Umzug des Agenturgeschäftes in neue Büroräume in Herrenberg, die Aufgabe des Standortes in Düsseldorf und der Stellenabbau in Wiesbaden waren für den Anstieg verantwortlich.

Forschung und Entwicklung

in Tsd. €	2005	2004
Forschungs- und Entwicklungskosten	430	254
in % vom Umsatz	1,6%	0,6%

In die Entwicklung neuer Themen investierte plenum im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 430 Tsd. Euro deutlich mehr als im Vorjahr. Die Forschungs- und Entwicklungskosten des Vorjahres betragen 254 Tsd. Euro. Im Verhältnis zum Umsatz stiegen die Forschungs- und Entwicklungskosten von 0,6 % auf 1,6 %.

Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen

in Tsd. €	2005	2004
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	931	463
in % vom Umsatz	3,4 %	1,1 %

Der Saldo der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen hat sich von 463 Tsd. Euro auf 931 Tsd. Euro verdoppelt. Damit erhöhte sich der Anteil vom Umsatz von 1,1 % im Vorjahr auf 3,4 %. Der Grund für den Anstieg

liegt im Wesentlichen in den Erträgen aus der Auflösung nicht mehr benötigter Rückstellungen, die gegenüber dem Vorjahr um 620 Tsd. Euro auf 816 Tsd. Euro angestiegen sind, während im Gegenzug die Erträge aus der Herabsetzung nicht mehr benötigter Einzelwertberichtigungen um 130 Tsd. Euro auf 77 Tsd. Euro zurückgegangen sind.

Finanzergebnis, Steuern

in Tsd. €	2005	2004
Finanzergebnis	161	125
Steuern vom Einkommen und Ertrag	59	67

Das Finanzergebnis erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 36 Tsd. Euro auf 161 Tsd. Euro. Der Grund hierfür liegt hauptsächlich an den im Vorjahr enthaltenen Zinsaufwendungen aus der vergangenen Betriebsprüfung in Höhe von 36 Tsd. Euro. In 2005 waren hierfür keine Zinsaufwendungen mehr enthalten.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde ein Steuerertrag realisiert, der ausschließlich aus latenten Steuern bestand. Die effektive Ertragsteuquote im Konzern lag damit bei 1,8 % gegenüber 3,9 % im Vorjahr. Aktive latente Steuerposten für bestehende Verlustvorträge wurden wie bereits in den vergangenen Geschäftsjahren in voller Höhe wertberichtigt.

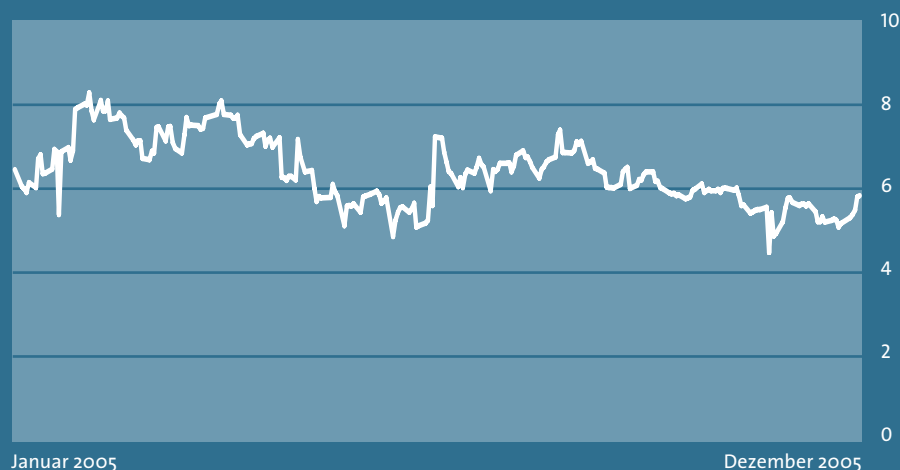
Konzernergebnis, Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie liegt aufgrund des gegenüber dem Vorjahr deutlich gesunkenen Konzernergebnisses bei -0,33 Euro.

Mittelabfluss

in Tsd. €	2005	2004
Veränderung der liquiden Mittel	-798	-1.471

Entwicklung des Bestandes an liquiden Mitteln im Geschäftsjahr 2005 (in Mio. €)



In 2005 ist wiederum ein Mittelabfluss im Konzern zu verzeichnen, der jedoch im Vergleich zum Vorjahr nahezu halbiert werden konnte. Wesentlich trug hierzu die Verbesserung des Mittelabflusses aus operativer Tätigkeit bei, der mit –442 Tsd. Euro um 58,0% gegenüber dem Vorjahreswert von –1.053 Tsd. Euro zurückgegangen ist. Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit liegt mit –338 Tsd. Euro nur leicht über dem Vorjahreswert von –310 Tsd. Euro. Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit liegt nur noch bei –18 Tsd. Euro gegenüber –108 Tsd. Euro im Vorjahr.

Die unten stehende Grafik zeigt die Entwicklung des Bestandes an liquiden Mitteln im Verlauf des Geschäftsjahres 2005.

III. Entwicklung der Segmente

Die plenum AG hat die zu Beginn des Geschäftsjahres 2005 begonnene

Refokussierung des Unternehmens konsequent vorangetrieben. plenum konzentriert sich auf die beiden Kerngeschäftsbereiche Beratung und Agentur und zieht sich aus dem Bereich der reinen Implementierung und Software-Entwicklung zurück. Entsprechend wird das Geschäft im Zuge der Umstellung der Rechnungslegung von US-GAAP auf IFRS zum Ende des Geschäftsjahres 2005 neu segmentiert. Das frühere Segment Communication geht in das Segment Agentur über. Das Segment Beratung setzt sich aus dem

früheren Segment Consulting und dem Beratungsgeschäft des früheren Segmentes Systems zusammen. Das Segment Implementierung enthält das Implementierungsgeschäft des früheren Segmentes Systems.

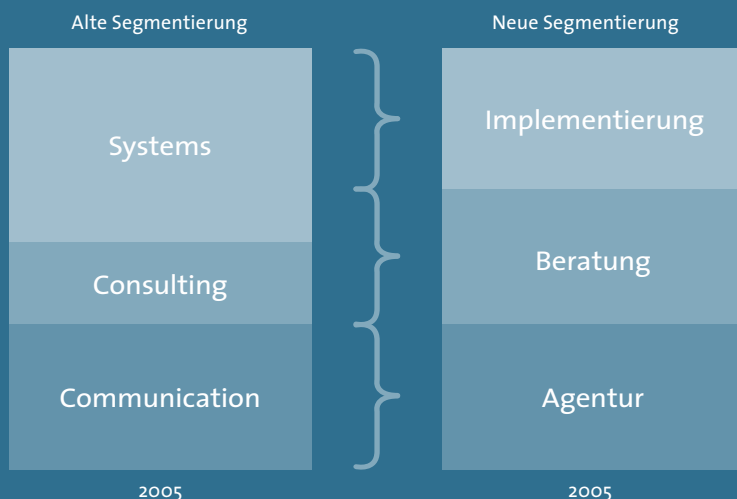
Die Vorjahreszahlen wurden an die neue Segmentierung angepasst.

Auftragseingang und Auftragsbestand entwickelten sich in den einzelnen Segmenten wie folgt:

in Tsd. €		Auftrags- eingang	Auftrags- bestand ¹	rechnerische Laufzeit des Auftragsbestandes in Monaten
Beratung	BJ	9.562	2.235	3,3
	VJ	9.065	1.674	1,7
Agentur	BJ	9.332	2.102	3,2
	VJ	11.675	2.204	2,5
Implementierung	BJ	4.441	1.124	2,7
	VJ	19.217	5.700	4,4
Summe	BJ	23.335	5.460	3,1
	VJ	39.957	9.578	3,0

BJ = Berichtsjahr; VJ = Vorjahr
¹ zum Ende der Periode

Überleitung der Umsatzerlöse von der alten auf die neue Segmentierung



Die Segmentberichterstattung stellt sich wie folgt dar:

Tsd. €		Beratung	Agentur	Implementierung	Gesamt
Bruttoumsätze	BJ	9.366	9.692	9.018	28.076
	VJ	11.359	11.988	18.155	41.502
Innenumsätze ¹	BJ	364	258	1	623
	VJ	258	239	0	497
Nettoumsätze	BJ	9.002	9.434	9.017	27.453
	VJ	11.101	11.749	18.155	41.005
Abschreibungen	BJ	- 218	- 251	0	- 469
	VJ	- 282	- 307	0	- 589
Übrige Segmentkosten	BJ	- 9.723	- 10.509	- 9.683	- 29.915
	VJ	- 10.466	- 11.633	- 19.532	- 41.631
Segmentergebnis (EBIT)	BJ	- 939	- 1.326	- 666	- 2.931
	VJ	353	- 191	- 1.377	- 1.215
Internal Operating Profit (IOP) (EBITDA)	BJ	- 721	- 1.075	- 666	- 2.462
	VJ	635	116	- 1.377	- 626
Segmentvermögen zum 31.12.	BJ	3.460	1.931	670	6.061
	VJ	3.094	2.593	5.477	11.164
Segmentsschulden zum 31.12.	BJ	- 2.035	- 2.299	- 2.691	- 7.025
	VJ	- 2.824	- 1.825	- 5.838	- 10.487
Segmentinvestitionen	BJ	21	324	0	345
	VJ	165	145	0	310

BJ = Berichtsjahr; VJ = Vorjahr

¹ Umsätze zwischen den Segmenten

Als wichtigste interne Ergebniskennzahl und als Indikator für die nachhaltige Ertragskraft eines Segmentes dient bei plenum das Segmentergebnis (EBIT). Das Segment-EBIT ist ein bereinigter Jahresüberschuss vor konzernübergreifenden Kosten, Finanzergebnis, Konsolidierungseffekten und Steuern.

Beratung

Die Fokussierung der Management- und Technologieberatung mit den Marken plenum Management Consulting und plenum Systems führte zunächst zu einem Rückgang der Bruttoumsatzerlöse im Geschäftsjahr 2005 auf insgesamt 9.366 Tsd. Euro gegenüber 11.359 Tsd. Euro im Vorjahr. Der prozen-

tuale Anteil am Bruttoumsatz des Konzerns stieg von 27,4% im Vorjahr auf 33,4%.

Im Zuge der Refokussierung des Unternehmens und dem damit einhergehenden Rückzug aus dem Implementierungs- und Softwareentwicklungsgeschäft wechselten die Berater mit Technologie- und Um-

setzungskompetenz in das Segment Beratung. Hier wurde die Umsetzung des Schulungsplans zur Weiterentwicklung der Fähigkeiten unserer Mitarbeiter in den Kernthemen IT-Architektur und eBusiness-Technologien begonnen. Zudem wurden Investitionen in die Ausstattung des Technologielabors mit Tools und Hardware vorgenommen, damit neue, innovative Technologien

erprobt und spezifische Technologieumgebungen der Kunden nachgebaut und evaluiert werden können. Der mit der Refokussierung einhergehende Umsatzrückgang und die Aufwendungen zur Umsetzung der Refokussierung insbesondere in die Themenentwicklung und in die Ausbildung der Berater führten erwartungsgemäß zu einer deutlichen Ergebnisbelastung. So sank der Ergebnisbeitrag (EBIT) von 353 Tsd. Euro in 2004 auf –939 Tsd. Euro. Das Ergebnis sank insgesamt aber weniger als der Umsatz.

Der Auftragseingang 2005 liegt mit 9.562 Tsd. Euro leicht über dem Auftragseingang des Vorjahres (9.065 Tsd. Euro) und dem Nettoumsatz des Berichtsjahres (9.002 Tsd. Euro). Damit ist der Auftragsbestand in Höhe von 2.235 Tsd. Euro zum Geschäftsjahresende 33,5% höher als der des Vorjahres (1.674 Tsd. Euro). Der Bestand hat eine gemittelte rechnerische Laufzeit von 3,3 Monaten.

■ Fokussierung auf Zukunftsthemen

Nach Jahren der Kostenreduktionsprogramme begannen unsere Kunden in 2005 wieder, über Zukunftsstrategien nachzudenken. Bei den Finanzdienstleistern stand dabei insbesondere die Industrialisierung der Abwicklungsprozesse (Wertpapierverwaltung, Zahlungsverkehr, Kreditabwicklung und Customer Care Center) und ihre strategische IT-Unterstützung im Vordergrund.

Mit unserem fokussierten Leistungsangebot:

- IT-Strategie und Business Alignment
- Customer Relationship Management und eBusiness
- IT-Effizienz und IT-Governance
- IT-Architektur und Technologieberatung

konnten wir unseren Kunden auf ihre wesentlichen Zukunftsfragen innovative und umsetzungsorientierte Antworten liefern und damit zu ihrer erfolgreichen und nachhaltigen Unternehmensentwicklung beitragen.

■ IT-Strategie und Business Alignment

Die langjährige Pflege eines durch Kompetenz und Vertrauen geprägtes Kundenbeziehungsnetzes und unsere Reputation als innovatives, umsetzungsstarkes Beratungshaus waren die wesentlichen Erfolgsfaktoren, um uns in einem anspruchsvollen Wettbewerb gegen die führenden Strategieberater durchzusetzen.

Unser konsequenter Ansatz, die IT-Strategie in den Dienst der Unternehmensstrategie zu stellen und zugleich Impulse der Informationstechnologie für nachhaltige Geschäftsinnovationen zu nutzen, führt zu einer nachhaltigen Verzahnung von IT-Nutzung und Geschäftsoptimierung und macht zugleich den Wertbeitrag der IT zum Unternehmenserfolg transparent und steuerbar.

Dass plenum wieder einmal gegen die großen angelsächsischen Managementberatungen den Auftrag gewann, die

IT-Fusion mehrerer österreichischer Banken zu begleiten, bestätigt unseren Ansatz und unsere Differenzierung am Markt, insbesondere, wenn es um solche unternehmenspolitisch komplexe Vorhaben geht.

■ Customer Relationship Management und eBusiness

Eine der entscheidenden Zukunftsfragen bei unseren Kunden ist die nach der richtigen Marktbearbeitung und des richtigen Kundenbeziehungsmanagements.

Große Investitionen in CRM-Projekte lassen noch auf sich warten. Zu tief sitzt die Frustration der Fehlinvestitionen der allein auf Technologie ausgerichteten CRM-Vorhaben der vergangenen Jahre. Allerdings ist das Potenzial integrierter CRM-Ansätze von vielen Top-Managern erkannt worden, denn mittlerweile werden Strategien und Steuerungsinstrumente für eine kanalübergreifende Marktbearbeitung diskutiert, pilothaft entwickelt und schrittweise implementiert.

Mit der Entwicklung einer konzernweiten CRM-Strategie für einen der größten deutschen Energieversorger und der Verankerung der Strategieumsetzung mittels einer CRM-Scorecard für das Top-Management ist uns der Einstieg in dieses Wachstumsthema der strategischen Managementberatung erfolgreich gelungen.

■ IT-Effizienz und IT-Governance

Die Steigerung der Leistungsfähigkeit des eigenen IT-Bereiches ist entscheidend für die Umsetzungskraft von Geschäftsstrategien insbesondere bei Finanzdienstleistern. Analyse und Erschließung von Potenzialen zur Steigerung der IT-Effizienz gehört seit Gründung unseres Unternehmens vor 20 Jahren zu unserer Kernkompetenz. Dabei reicht unser Leistungsspektrum von der Optimierung einzelner IT-Prozesse wie Service-Level Management, Innovationsmanagement oder IT-Controlling bis zur zukunftsweisenden Neugestaltung ganzer IT-Bereiche (Betrieb und Anwendungsentwicklung) inklusive ihrer rechtlichen Ausgründung zu leistungsstarken Konzernsystemhäusern.

So konnten wir auch in 2005 mit der Einführung eines Organisationsmodells für die IT eines der großen deutschen Versicherungsunternehmen unter dem Titel »Change & Run« zukunftsweisende Akzente in der Branche setzen.

Die Entwicklung einer an der IT-Strategie ausgerichteten IT-Sourcingstrategie ist für die Erreichung eines hohen Effizienzgrades unabdingbar. Unsere Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit unserem indischen Partner Polaris Software Lab Ltd. versetzte uns in die Lage, Offshore- und Nearshore-Optionen für unsere Kunden systematisch zu beurteilen und umsetzungsorientiert zu implementieren. So

konnten wir für eine der größten deutschen Kapitalanlagegesellschaften durch die Entwicklung einer IT-Sourcingstrategie bereits kurzfristig die IT-Kosten bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung des Qualitätsniveaus um mehrere Millionen Euro senken.

Unsere eigenen Erfahrungen verdichten wir dabei zu Referenzmodellen und verknüpfen sie mit Marktstandards wie ITIL. Darauf begründet können wir qualitativ und wirtschaftlich unsere Marktposition in Deutschland weiter ausbauen.

Eine an der IT-Strategie ausgerichtete Steuerung der IT setzt Transparenz über Kosten, Ressourcen und Qualität der IT-Leistungen voraus. IT-Governance integriert Entscheidungs- und Steuerungsverfahren mit aussagefähigen Kennzahlenmodellen und technischen Werkzeugen zu einem ganzheitlichen Verfahren.

Mit unserem Ansatz des integrierten IT-Governance verbunden mit einem pragmatischen IT-Cockpit konnten wir z.B. bei einem Kunden die Wirkung der IT-Lösungen auf seine Geschäftsentwicklung nachhaltig steigern.

■ IT-Architektur und Technologieberatung

Die hochintegrierten IT-Systeme der Finanzdienstleister bedeuten hohe Investitionen und binden viel Kapital. Die Qualität der zugrunde liegenden IT-Architektur entscheidet über die

Anpassungsfähigkeit der IT-Systeme und damit über die Reaktionsgeschwindigkeit des Unternehmens auf Marktherausforderungen. Sie entscheidet auch über die Fähigkeit, Innovationen der IT-Entwicklung zur Optimierung des Geschäftes in die bestehende IT-Landschaft zu integrieren.

Unser Leistungsspektrum reicht von der Entwicklung von Technologiestrategien bis hin zum Nachweis der Machbarkeit durch pilothafte Umsetzung.

Zum Beispiel setzte ein führendes Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche im Rahmen einer Erneuerung der gesamten IT-Landschaft auf unsere Technologieexpertise, sowohl in der Gestaltung der IT-Architektur als auch in der Vermittlung des Know-hows an die eigenen IT-Mitarbeiter.

Agentur

Die bereits im Geschäftsjahr 2004 begonnene Profilierung des Agenturgeschäftes wurde in 2005 konsequent fortgesetzt. Die Aufteilung des Geschäftes unter die Marken plenum stoll & fischbach und DOM wurde auch gesellschaftsrechtlich vollzogen.

Mit Wirkung zum 1.7.2005 wurde der Kölner Betrieb der plenum Communication GmbH auf die neu gegründete DOM Digital Online Media GmbH mit Sitz in Köln übertragen. Durch diese

Ausgründung unterstreicht plenum die Bedeutung des strategischen Themengebietes interaktives Marketing.

Der Herrenberger Betrieb der plenum Communication GmbH zog seinerseits in die sogenannte „Design-Denkfabrik“ Atlantis in Herrenberg um. In diesem Gebäude begründet unsere Agentur plenum stoll & fischbach mit der Agentur für Industriedesign „frog design“ und der Agentur für Verpackungsdesign „Roman Klis Design“ eine Kooperation, die uns den Zugang zu einem internationalen Netzwerk öffnet.

Der Düsseldorfer Betrieb der plenum Communication GmbH wurde zum Ende des Geschäftsjahres 2005 geschlossen. Die bestehenden Aktivitäten wurden durch den Herrenberger Betrieb übernommen.

Mit Bruttoumsatzerlösen in Höhe von 9.692 Tsd. Euro lag das Agenturgeschäft im abgelaufenen Geschäftsjahr unter dem Umsatzniveau des Vorjahres von 11.988 Tsd. Euro. Der Anteil des Agenturgeschäfts an den Bruttoumsatzerlösen der Gruppe stieg von 28,9 % im Vorjahr auf 34,5 %. Der Verlust (EBIT) von –1.326 Tsd. Euro gegenüber –191 Tsd. Euro im Vorjahr fiel deutlich höher aus und ist auf den Umzug des Herrenberger Betriebes, die Schließung des Düsseldorfer Betriebes und den Umzug des Hosting-Centers aus Herrenberg nach Düsseldorf zurück-

zuführen. Durch Kosteneinsparungen fiel der Rückgang des EBIT jedoch etwa um die Hälfte niedriger aus als der Rückgang der Umsatzerlöse.

Nach Auftragseingängen von 11.675 Tsd. Euro im Vorjahr reduzierten sich diese um 2.343 Tsd. Euro auf 9.332 Tsd. Euro. Das führte zu einem nahezu unveränderten Auftragsbestand von 2.102 Tsd. Euro (2004: 2.204 Tsd. Euro). Dieser Bestand hat auf Basis der Umsätze des vierten Quartals 2005 eine rechnerische Reichweite von 3,2 Monaten.

Die Entwicklung der Honorarumsätze (bereinigt um die am Standort Düsseldorf erwirtschafteten Umsatzerlöse) in Höhe von 5.682 Tsd. Euro verlief im Vergleich zu 6.097 Tsd. Euro in 2004 rückläufig. Positiv entwickelten sich vor allem in der zweiten Jahreshälfte die Umsätze im Online-Bereich.

Insgesamt konnten unsere Agenturen ihre langjährigen vertrauensvollen Beziehungen zu ihren Kunden weiter festigen und das Neukundengeschäft erfolgreich ausbauen.

■ Integrierte Markenkommunikation

Die Agentur positioniert sich unter der Marke plenum stoll & fischbach als Dienstleister für integrierte Kommunikation. Sie ist als Full-Service-Agentur gut aufgestellt, um strategische Aufgaben der Markenkommunikation für unsere Kunden erfolgreich zu lösen.

Die Fähigkeit, viele Mittel der Kommunikation zu nutzen und auf einander abzustimmen, die sogenannte „cross-mediale“ Kompetenz, ist ein entscheidendes Kriterium für die Auswahl einer Agentur. Unsere Agentur unterstrich ihre Kompetenz durch die Auszeichnung mit dem deutschen PR-Preis im Geschäftsjahr 2005, den sie für die Konzeption und Umsetzung eines Groß-Events erhielt. Verliehen wird der Preis von der Deutschen Public Relations Gesellschaft an Unternehmen, die PR-Konzepte sowie Kommunikationsprozesse exzellent umgesetzt haben.

Die Verknüpfung von Kreation mit technischem Know-how konnte beim Gewinn eines Pitches für ein Touristikunternehmen unter Beweis gestellt werden. Die anspruchsvolle Aufgabe umfasst den kompletten Relaunch des Internet-Portals und die Optimierung der eBusiness-Prozesse. Kernstück der Anwendung ist die Bookingengine, die vollständig neu konzipiert und realisiert wird.

Die im Auftrag eines französischen Käseexporteurs gestartete Kommunikationskampagne „Es ist nicht alles Käse in Deutschland“ war für die plenum stoll & fischbach ein Highlight in der ersten Jahreshälfte 2005. Für diese besonders innovative Kampagne wurde plenum stoll & fischbach als erste und bisher einzige Agentur der

An aerial photograph of a soccer field with a grid overlay. The number 14269 is displayed in large white digits across the center of the field. The grid lines are thin and light-colored, creating a pattern over the green grass. The number 14269 is the sum of the numbers 1, 4, 2, 6, and 9.

14269

Quadratmeter*

* Die Gesamtfläche an Flipcharts + Whiteboards, die uns 2005 als Grundlage diente für die zielgerichtete Strukturierung von Problemen. Und für deren Lösungen.

Innovationspreis „Ei des Columbus“ verliehen. Die Stiftung Innovation würdigte damit, „dass die Initiative auf außergewöhnliche Weise einen Beitrag zur Verbesserung der Stimmung und damit der Leistungsfähigkeit in Deutschland leistet“, so die Begründung der Jury.

■ Interaktives Marketing

Mit der Ausgründung des Kölner Betriebes der plenum Communication GmbH zu Beginn des dritten Quartales 2005 wird die Profilierung im Bereich des interaktiven Marketings forciert. DOM entwickelt kreative Mediakonzepte für die interaktive Kommunikation zwischen Kunde und Unternehmen via Internet oder Mobilfunktelefone und offeriert Hosting-Lösungen.

So begleitete DOM die TV-Werbespots des Telekommunikationsanbieters T-Mobile mit einer Onlinekampagne, die sehr schnell Eigendynamik entfaltete. Die fiktive Romanfigur „Chad Kroski“ wurde durch DOM im Internet zum Leben erweckt. Menschen aus aller Welt konnten interaktiv an seiner Biographie mitarbeiten, so dass in kurzer Zeit eine hohe Verbreitung erreicht wurde.

Die Bitburger Brauerei Th. Simon GmbH schloss 2005 einen Etat-Vertrag über alle online-Aktivitäten der Brauerei mit DOM ab. DOM betreut damit als Online-Agentur erstmals seit ihres Bestehens exklusiv alle Marken eines großen Kunden.

Implementierung

Die Entscheidung, sich aufgrund des starken Preisverfalls aus dem reinen Implementierungs- und Softwareentwicklungsgeschäft zurückzuziehen, wurde konsequent weiterverfolgt. Die Bruttoumsatzerlöse für Implementierungsleistungen schrumpften von 18.155 Tsd. Euro im Vorjahr um 50,3 % auf 9.018 Tsd. Euro in 2005. Damit sank die Bedeutung im Verhältnis zu den Bruttoumsätzen der Gruppe signifikant von 43,7 % auf 32,1 %. Diese Entwicklung ist vor allem durch den Umsatzrückgang aus dem Großprojekt Phoenics zu erklären, welches allein 28,8 % (2004: 41,1 %) zum Gruppenbruttoumsatz beitrug.

Die Auswirkungen des Rückzuges aus dem Implementierungsgeschäft zeigen sich noch deutlicher in der Veränderung der Auftragseingänge zum Vorjahr. Hier ist ein Rückgang von 76,9 % zu verzeichnen. Zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres hatte das Segment Implementierung einen Auftragsbestand von 1.124 Tsd. Euro (2004: 5.700 Tsd. Euro). Auf Basis der Umsätze des vierten Quartals 2005 ergibt sich eine rechnerische Laufzeit des Auftragsbestandes von 2,7 Monaten.

Die Ergebnisverbesserung (EBIT) von –1.377 Tsd. Euro in 2004 auf –666 Tsd. Euro in 2005 resultierte im Wesentlichen aus der Auflösung nicht mehr benötigter Rückstellungen.

Einhergehend mit der Fokussierung auf beratungsintensive Dienstleistungen war für plenum besonders der damit verbundene Personalabbau von einschneidender Bedeutung. Obwohl die Technologie- und Umsetzungskompetenz in das Segment Beratung wechselte und hier aufrecht erhalten werden wird, musste das Unternehmen die Arbeitsplätze deutlich verringern, was wegen der zu leistenden Abfindungszahlungen an die betriebsbedingt gekündigten Mitarbeiter zu einer deutlichen Ergebnisbelastung führte.

Nach erfolgreicher Abnahme der Leistungen aus den Werkverträgen im Großprojekt Phoenics wurde plenum zunächst für das zweite Halbjahr mit Weiterentwicklungs- und Wartungsaktivitäten beauftragt.

IV. Vermögens- und Finanzlage

Der Bestand an liquiden Mitteln hat sich zum Ende des Geschäftsjahres 2005 um 798 Tsd. Euro bzw. 12,0 % auf 5.834 Tsd. Euro gegenüber dem Vorjahr vermindert.

Eine deutliche Reduzierung ergab sich bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um insgesamt 5.859 Tsd. Euro auf 3.464 Tsd. Euro. Der Rückgang ist im wesentlichen darauf zurückzuführen, dass die Werkverträge innerhalb des Großprojektes Phoenics im Geschäftsjahr 2005 abgenommen, verrechnet und bezahlt wurden.

Auf der Passivseite haben sich hauptsächlich durch Verbrauch und Auflösung von Rückstellungen für ausstehende Rechnungen aus dem Phoenix-Projekt, für die keine neuen Zuführungen mehr gebildet worden sind, die kurzfristigen Rückstellungen um 2.439 Tsd. Euro auf 3.747 Tsd. Euro vermindert.

Ebenso ist ein deutlicher Rückgang um 1.005 Tsd. Euro auf 858 Tsd. Euro bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zu verzeichnen.

Der Rückgang der Nettoliquidität (liquide Mittel abzüglich kurzfristiger Bankverbindlichkeiten und erhaltener Anzahlungen) auf 5.477 Tsd. Euro (31.12.2004: 6.434 Tsd. Euro) verminderte sich gegenüber dem Rückgang der liquiden Mittel stärker, da die erhaltenen Anzahlungen von

339 Tsd. Euro sich gegenüber dem Vorjahreswert von 180 Tsd. Euro erhöht haben.

Bei den Rechnungsabgrenzungsposten und sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenständen ergaben sich nur unwesentliche Veränderungen gegenüber dem Vorjahr.

Die Investitionstätigkeit des Konzerns ist unverändert zurückhaltend. Die Investitionen in Software und Sachanlagen in Höhe von 358 Tsd. Euro sind fast konstant geblieben. Es wurden im Wesentlichen Ersatzinvestitionen getätigt. In 2005 wurde wie vorgesehen in den weiteren Ausbau und Umzug des Hosting-Centers von Herrenberg nach Düsseldorf investiert. Ebenso wurde aufgrund des Umzuges in das neue Gebäude (Atlantis) des Herrenberger Betriebes der plenum Communication

GmbH investiert. Die Anlagenintensität (Anlagevermögen im Verhältnis zum Gesamtvermögen) hat sich aufgrund des Rückganges der Bilanzsumme von 15,2 % auf 21 % erhöht. Neben den erforderlichen Ersatzinvestitionen in 2006 sind keine bedeutenden Investitionen geplant.

Die Personal- und Umsatzsteuerverbindlichkeiten in den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten haben sich gegenüber dem Vorjahr deutlich um 547 Tsd. Euro auf 528 Tsd. Euro vermindert. Die gesamten kurzfristigen Verbindlichkeiten werden vollständig (106 %; 31.12.2004: 71 %) durch liquide Mittel abgedeckt.

Die langfristigen Verbindlichkeiten haben sich gegenüber dem Vorjahr nur unwesentlich um 10 Tsd. Euro auf

plenum AG

plenum Management
Consulting® GmbH
Wiesbaden

plenum
Systems® GmbH
Wiesbaden und Leinfelden

plenum
Communication® GmbH
Herrenberg

DOM Digital
Online Media® GmbH
Köln

plenum Institut®
Wiesbaden

Organisationsstruktur der plenum-Gruppe, Stand März 2006

1.677 Tsd. Euro erhöht. Die Veränderung ist hauptsächlich auf die Anpassung der Pensionsrückstellungen zurückzuführen.

Die Eigenkapitalquote verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr von 43,1% auf 42,0% und befindet sich damit nach wie vor auf hohem Niveau. Die Reduktion der Eigenkapitalquote entsteht durch die Verminderung des Eigenkapitals um den Konzernfehlbetrag in Höhe von 3.163 Tsd. Euro auf 5.184 Tsd. Euro. Die langfristige Finanzlage (das Verhältnis von langfristigem Vermögen zu langfristigem Kapital) betrug 0,4 gegenüber 0,3 im Vorjahr. Die kurzfristige Finanzlage (das Verhältnis von kurzfristigem Vermögen zu kurzfristigem Kapital) erhöhte sich von 1,7 im Geschäftsjahr 2004 auf nun 1,8.

V. plenum AG

Die plenum AG ist die Muttergesellschaft des plenum Konzerns. Sie fungiert als geschäftsführende Holding. Das Geschäft der plenum AG wird maßgeblich bestimmt durch die verbundenen Unternehmen plenum Management Consulting GmbH, plenum Communication GmbH, plenum Systems GmbH und der am 24. Mai 2005 gegründeten DOM Digital Online Media GmbH. Mit allen vier Gesellschaften bestehen Ergebnisabführungs- und Beherrschungsverträge.

Die verbundenen Unternehmen beziehen bei der plenum AG zentrale Dienstleistungen wie beispielsweise Buchhaltung, Personalverwaltung, Reise- und Fuhrparkmanagement, Public Relations und Marketing. Darüber hinaus sind die Gesellschaften in den Cashpool der plenum AG eingebunden. Sämtliche liquide Mittel des Konzerns werden durch das zentrale Cash Management der plenum AG verwaltet. Infolgedessen verringerte sich der Bestandteil der liquiden Mittel der plenum AG nahezu in derselben Höhe wie der Bestand im Konzern um 899 Tsd. Euro auf 5.731 Tsd. Euro.

Geschäftsverlauf, Lage und Risiken der Muttergesellschaft und des Konzerns stimmen weitgehend überein.

Die plenum AG hat im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Verlust in Höhe von 304 Tsd. Euro der plenum Management Consulting GmbH, einen Verlust in Höhe von 1.176 Tsd. Euro der plenum Systems GmbH, einen Verlust in Höhe von 1.111 Tsd. Euro der plenum Communication GmbH und einen Verlust der DOM Digital Online Media GmbH in Höhe von 247 Tsd. Euro ausgeglichen. Der Verlustausgleich der vier Tochtergesellschaften beläuft sich damit auf insgesamt 2.838 Tsd. Euro und ist um 1.568 Tsd. Euro höher als im Vorjahr. Die Tochtergesellschaften haben zum Ende des Geschäftsjahres 2005 ihre Kapitalrücklagen entnommen und beschlos-

sen, den Bilanzgewinn an die plenum AG auszuschütten. Diese Ausschüttungen, die sich auf einen Betrag von 1.651 Tsd. Euro belaufen, stellen Anschaffungskostenminderungen dar und wurden gleichzeitig gegen die Beteiligungsbuchwerte bei der plenum AG gebucht. Dabei entstand ein Beteiligungsertrag von 191 Tsd. Euro. Parallel hierzu wurden die Buchwerte auf Grundlage einer aktuellen Ertragswertanalyse auf die zulässige Höhe der Anschaffungskosten bzw. einen darunter liegenden beizulegenden Wert zugeschrieben. Hierdurch entstand ein Ertrag aus Zuschreibung in Höhe von 1.796 Tsd. Euro.

Insgesamt hat die plenum AG in 2005 einen Verlust in Höhe von 1.096 Tsd. Euro realisiert. Dadurch erhöht sich der Bilanzverlust im Einzelabschluss der plenum AG auf 3.480 Tsd. Euro. Das Eigenkapital der plenum AG beträgt 7.085 Tsd. Euro und liegt unter dem Vorjahreswert. Die Situation der Unterbilanz konnte noch nicht abgewendet werden. Das Eigenkapital beläuft sich auf 74% des gezeichneten Kapitals der plenum AG.

Da kein ausschüttbares Kapital der plenum AG vorhanden ist, wird ein Gewinnverwendungsvorschlag nicht unterbreitet.

Die Werthaltigkeit der in der plenum AG bilanzierten Buchwerte der Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von 2.088 Tsd. Euro ist gegeben, sofern die Ergebnisse der genannten Gesellschaften nachhaltig in den positiven Bereich zurückkehren.

Die organisatorische Eingliederung der vier verbundenen Unternehmen in die plenum AG wird unterstrichen durch die Personalunion der Geschäftsführungen mit dem Vorstand der plenum AG. Dieser wurde mit Beginn des zweiten Halbjahres 2005 um zwei weitere Mitglieder erweitert, um die organisatorischen Veränderungen aufgrund der Refokussierungsstrategie auch im Vorstand abzubilden. Da beratungsintensive Themen wieder stärker im Fokus des Unternehmens liegen, wurde der bisherige Geschäftsführer der plenum Management Consulting, Michael Rohde, in den Vorstand berufen, um in dieser Rolle das Segment Beratung intensiv auszubauen. Zudem wird das Ressort Finanzen wieder eigenständig im Vorstand vertreten. Zu diesem Zweck wurde Andreas Janssen, der zum Zeitpunkt seiner Berufung seit sechseinhalb Jahren bei plenum tätig war, zuletzt als Leiter des Bereichs Finanzen, zum Finanzvorstand berufen. Damit wird der Vorstand um Personen erweitert, die bereits seit mehreren Jahren Führungsaufgaben im Unternehmen wahrgenommen haben.

plenum verstärkt durch diese Anpassung der Vorstandsstruktur den Fokus auf das operative Geschäft und den Vertrieb, ohne die Führungsmannschaft insgesamt vergrößern zu müssen.

VI. Mitarbeiter

Zum 31. Dezember 2005 lag die Zahl der Beschäftigten der plenum-Gruppe bei 195 Mitarbeitern. Gegenüber dem Stand des Vorjahresstichtages von 242 Mitarbeitern bedeutet dies insgesamt einen Rückgang um 19,4 %. Durchschnittlich wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 221 Mitarbeiter beschäftigt (2004: 256 Mitarbeiter). Aufgrund der zu Ende Mai ausgesprochenen betriebsbedingten Kündigungen stieg die Fluktuation im zweiten Halbjahr des abgelaufenen Geschäftsjahres deutlich an und liegt im Gesamtjahr mit 24,0 % deutlich über dem Vorjahresniveau von 13,3 %.

Der Personalaufwand im Geschäftsjahr 2005 sank gegenüber dem Vorjahr um 12,4 % auf 15.951 Tsd. Euro. Die Personalkostenquote im Verhältnis zum Umsatz stieg damit auf 58,1 % gegenüber dem Vorjahreswert von 44,4 %. Dahingegen blieb der Personalaufwand pro Mitarbeiter mit durchschnittlich 72 Tsd. Euro nahezu konstant.

Das Engagement und die Kompetenzen der Mitarbeiter und Führungskräfte sind entscheidende Erfolgsfaktoren für die zukünftige Entwicklung von plenum. Der Ausbau der innerbetrieblichen Weiterbildungsprogramme und der systematischen Führungskräfteentwicklung wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr konsequent weiter verfolgt.

VII. Corporate Governance

Vorstand und Aufsichtsrat der plenum AG haben am 16. Dezember 2005 die Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex gemäß §161 AktG abgegeben und den Aktionären der plenum AG im Internet dauerhaft zugänglich gemacht. Sie haben erklärt, dass sie dem Kodex in weiten Teilen folgen und dies auch zukünftig tun werden.

VIII. Risikobericht

Ein detaillierter Planungs- und Steuerungsprozess sowie ein systematisches Risikomanagement unterstützen bei plenum die Früherkennung auftretender Risiken sowie die Früherkennung und Vermeidung möglicher Risiken. Das Risikomanagement ist ein integraler Bestandteil der Geschäftsprozesse und Unternehmensentscheidungen und ist in die interne Berichterstattungsstruktur

tur eingebunden. Der Gesamtvorstand trägt die direkte Verantwortung für Früherkennung und Steuerung von Risiken. Das operative Risikomanagement erfolgt in weiten Teilen durch den Finanzbereich der plenum AG und der verbundenen Unternehmen.

Neben einer monatlichen Berichterstattung der Tochtergesellschaften über bestehende und absehbare Risiken wird das Risikomanagement durch umfangreiche Reporting- und Controllingstrukturen und durch das zentrale Cash Management auf Konzernebene unterstützt. Ein besonderer Fokus liegt hierbei auf den Finanzrisiken, auf der Optimierung der Unternehmensfinanzierung sowie auf den Marktrisiken, wodurch insbesondere Preisänderungs-, Ausfall- und Liquiditätsrisiken sowie Risiken aus Zahlungsstromschwankungen erfasst werden. Das Risikomonitoring umfasst auch die Planung, die Durchführung und die Erfolgskontrolle geeigneter Gegenmaßnahmen.

Das Risikomanagement wird innerhalb der jährlichen Strategie- und Planungsrunden weiterentwickelt und in den monatlichen *Ressortmeetings* an die jeweils aktuellen Erfordernisse angepasst.

Marktrisiken

plenum ist bei ihren Aktivitäten typischen Geschäftsrisiken wie beispielsweise Nachfragerückgängen, Preisdruck und Forderungsrisiken ausgesetzt. Durch die Verschlechterung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen war plenum im Wettbewerb teilweise starkem Preisdruck ausgesetzt.

Die Abhängigkeit von einem Großkunden ging in 2005 aufgrund eines niedrigeren Umsatzanteils von 29,4% (2004: 41,6%) deutlich zurück. Der Umsatzanteil dieses Großkunden wird sich in 2006 gemäß unserer Planung weiter reduzieren. Dadurch wird die Abhängigkeit von dem Großkunden und das daraus resultierende Risiko für den Konzern entsprechend vermindert werden. Die Maßnahmen, um dem Risiko aus diesen niedrigeren Umsätzen entgegen wirken zu können, wurden bereits in 2005 gestartet. Als Ergebnis der Refokussierungsstrategie hat man sich auf die beiden Kerngeschäfte Beratung und Agentur konzentriert. Durch die eindeutige Differenzierung vom Wettbewerb und unter Nutzung und Weiterentwicklung unserer Stärken soll vor allem das Geschäft in der IT-Managementberatung wie auch in 2005 weiter verstärkt werden, um die geminderten Umsatzanteile zu kompensieren.

Der Umsatzanteil der größten zehn Kunden ist wegen des niedrigeren Umsatzes des Großkunden von 66,4% auf 55,9% zurückgegangen.

Aufgrund des Großprojektgeschäftes besteht auch segmentbezogen teilweise noch eine Abhängigkeit von einzelnen Großkunden. Insgesamt hat sich die Abhängigkeit gegenüber dem Vorjahr jedoch deutlich reduziert. In der Beratung entfielen im abgelaufenen Geschäftsjahr 26,5% (2004: 40,2%) der Nettoumsatzerlöse (ohne Umsätze mit anderen Segmenten des Konzerns) auf die beiden größten Kunden und in der Agentur waren es 16,6% (2004: 21,9%). In der Implementierung fielen 89,5% (2004: 93,9%) auf den größten Kunden. Die Beratung erzielte in 2005 mit den größten zehn Kunden 67,2% der Nettoumsatzerlöse gegenüber 74,1% im Vorjahr und das Agenturgeschäft 57,1% (2004: 59,4%).

Die Maßnahme, das im Rahmen von Werkverträgen zu erbringende Leistungsvolumen zu reduzieren und stattdessen im Rahmen von Dienstverträgen abzurechnen, soll auch in 2006 fortgesetzt werden. plenum begegnet den verbleibenden Risiken durch die Gestaltung der Verträge, ein qualifiziertes Projektmanagement und ein detailliertes Projektcontrolling.

Finanzrisiken

Wie im Vorjahr ist ein Mittelabfluss bei den liquiden Mitteln zu verzeichnen. Dieser beträgt –798 Tsd. Euro (2004: –1.471 Tsd. Euro). Zur Begrenzung des Liquiditätsrisikos wurden Investitionen, Neueinstellungen von Mitarbeitern und laufende operative Kosten weiter streng budgetiert und systematisch kontrolliert. Darüber hinaus wurden in 2005 bereits Anpassungsmaßnahmen im Personalbestand vorgenommen, die sich ertrags- und liquiditätsmäßig erst in 2006 voll auswirken werden. Strenge Kostenreduzierung hat bei schwer planbarer wirtschaftlicher Entwicklung weiterhin oberste Priorität. Die weitgehende finanzielle Unabhängigkeit zu erhalten, stand nach wie vor im Fokus der Unternehmensleitung. Ein professionelles zentrales Cash- und Forderungsmanagement sowie eine kurzfristige und risikofreie Anlagepolitik unterstützen diese Zielsetzung.

Für bestehende Forderungsrisiken wurde bilanziell angemessen Vorsorge getroffen, insoweit ihr Eintritt wahrscheinlich ist. Generell sorgt die breite Kundenbasis jedoch für ein relativ geringes Risiko aus diesem Bereich. Ein aktives Debitorenmanagement einschließlich Mahnwesen führt zu einer weiteren Reduzierung des Delkredererisikos. Für drohende Forderungsverluste wurden Wertberichtigungen in Höhe von 122 Tsd. Euro gebildet (31.12.2004: 165 Tsd. Euro).

Weitere Risiken

Die Stärke unseres Unternehmens ist die Leistung der Mitarbeiter. Um im Wettbewerb mit anderen Unternehmen hochqualifizierte Fachkräfte stärker an das Unternehmen zu binden, werden kurzfristig und langfristig wirkende Anreizmodelle sowie umfassende Qualifizierungsmaßnahmen eingesetzt.

Wesentliche Risiken aus schwebenden Rechtsstreitigkeiten über die getroffene Vorsorge hinaus liegen nicht vor.

Gesamtrisiko

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass derzeit für plenum konjunkturelle Risiken, die Abhängigkeit von der Entwicklung einzelner Branchen und der verstärkte Ausbau der IT-Managementberatung Bedeutung haben. Aufgrund der Bestandsaufnahme der Risiken, der Einschätzung von deren Eintrittswahrscheinlichkeit und der Beurteilung der Wirksamkeit von Gegenmaßnahmen ist die Unternehmensführung der Ansicht, dass Risiken, die den Fortbestand der plenum AG und ihrer Tochtergesellschaften gefährden könnten, aus heutiger Sicht nicht bestehen.

IX. Prognosebericht

Konjunkturausblick

Die Konjunkturaussichten für das laufende Geschäftsjahr sind optimistisch. Das Statistische Amt der Europäischen Gemeinschaften (Eurostat) geht für 2006 von einem realen Jahreswachstum des Bruttoinlandsproduktes der 15 Euro-Staaten in Höhe von 2 % aus. Im Gegensatz zu der konservativen Prognose der deutschen Bundesregierung von 1,4 % soll sich Angaben verschiedener Wirtschaftsinstitute zufolge das Wirtschaftswachstum in Deutschland zwischen 1,5 % und 2 % bewegen. Sondereffekte wie die Weltmeisterschaft und die im Jahr 2007 erwartete Mehrwertsteuererhöhung können zu einer Steigerung der Nachfrage der privaten Haushalte führen. Seit Monaten schon ist bei den Unternehmen in Deutschland ein Trend zu mehr Investitionen festzustellen.

Auf der Basis einer Umfrage unter seinen Mitgliedern bestätigt der Verband BITKOM seine Wachstumsprognose für das Jahr 2006 von 2,4 %. So startete die Branche der Informations- und Kommunikationstechnologie (ITK) mit Schwung ins laufende Jahr. Vor allem mittelständische Softwarehäuser und IT-Dienstleister stellten neue Mitarbeiter ein. Die EITO-Prognose für das Wachstum des IT-Marktes in

Deutschland liegt für 2006 bei 3,6%. Damit liegt der Anstieg zwar unter dem europäischen Durchschnitt von 4,2%, ist aber höher als im Vorjahr. Der Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. (BDU) prognostiziert ein Umsatzplus in Höhe von 8% im laufenden Jahr. Zuversichtlich stimmt auch, dass die Deutsche Gesellschaft für Managementforschung (DGMF) mit einer Studie die hohe Bereitschaft der Top-Manager (98%) feststellte, in IT-Fragen offen für die Dienste externer Berater zu sein.

Der Zentralverband der deutschen Werbewirtschaft (ZAW) veröffentlichte optimistische Zuwachsraten von 2% für den Werbemarkt im laufenden Jahr. Als Indikator hierfür dienen die gestiegenen Stellenanzeigen. Der Gesamtverband der Kommunikationsagenturen GWA stellte allerdings in einer Umfrage unter den Mitgliedagenturen fest, dass diese für 2006 eher bescheidene Umsatzzuwächse erwarten und von einem hohen Preisdruck ausgehen.

Fokussierung auf das Beratungsgeschäft

In den von plenum veranstalteten Managementforen für Banken, Versicherungen und für das IT-Management (CIO's) wurde der Trend, wieder verstärkt über Strategien und ihre Umsetzung nachzudenken, bestätigt und durch konkrete Vorhaben untermauert.

Für die Banken und Versicherungen stehen dabei insbesondere die Industrialisierung von Abwicklungsprozessen und die strategische Ausrichtung der Vertriebe im Fokus.

Insbesondere bei der Umsetzung dieser Strategien muss die IT ihren Wertbeitrag für die Geschäftsentwicklung (Business Value) liefern.

Mit unseren Leistungsschwerpunkten in der Beratung

- IT-Strategie und Business Alignment
- Customer Relationship Management und eBusiness
- IT-Effizienz und IT-Governance
- IT-Architektur und Technologieberatung

konzentrieren wir uns genau auf diese Zukunftsthemen unserer Kunden.

Wir gehen daher im Rahmen unserer Mittelfristplanung sowohl von einem qualitativen als auch quantitativen Wachstum in der Beratung aus.

Die letzten Monate haben gezeigt, dass unsere Kunden unsere Refokussierungsstrategie begrüßen und mit der Beauftragung strategischer Umsetzungsaufgaben honorieren.

Inhaltlich haben wir als fokussierter Strategieumsetzer eine lukrative Nische zwischen den großen angelsächsischen Beratungshäusern und den auf Implementierung ausgerichteten IT-Systemhäusern besetzt.

Dabei können wir uns gegenüber den IT-Systemhäusern durch unsere Neutralität differenzieren, Beratung ist bei uns das Kerngeschäft.

Gegenüber den Strategieberatern differenzieren wir uns durch eine ganzheitliche, auf Umsetzung ausgegerichtete Vorgehensweise und durch eine von Beraterpersönlichkeiten und Unternehmenskultur getragene Changemanagementkompetenz. Dabei setzen unsere Kunden bei der Beurteilung und Umsetzung von Strategien auf unsere hohe Technologiekompetenz im IT-Bereich, eine Kernkompetenz, die wir seit 20 Jahren pflegen.

Marken profilieren – Agenturgeschäft stärken

Die klare Profilierung der beiden Agenturmarken wird die Positionierung unseres Agenturgeschäftes weiter stärken.

Integrierte Markenkommunikation als Kernkompetenz der plenum stoll & fischbach wird insbesondere in den angestammten Märkten Beauty & Fashion und Food & Beverage immer mehr zu einem wettbewerbsdifferenzierenden Erfolgsfaktor. plenum stoll & fischbach verfügt dazu über exzellente und langjährige Referenzen und bietet die komplette Leistungskette von der Entwicklung kreativer Kommunikationskonzepte bis zur innovativen Umsetzung über alle Kommunikationskanäle.

Integrierte Markenkommunikation erfordert die zielgerichtete Kombination unterschiedlicher Kompetenzen, eine Fähigkeit, über die plenum stoll & fischbach seit vielen Jahren verfügt und die eine deutliche Wettbewerbsdifferenzierung darstellt.

Interaktives Marketing, die Kernkompetenz der DOM (Digital Online Media) erschließt durch marktorientierte Lösungen das hervorragende Marketingpotenzial der mobilen Kommunikation. Unternehmen, die über interaktive Kommunikation mit ihren Endkunden ihre Kundenbeziehungen vertiefen und ihre Leistungen fokussieren wollen, setzen zunehmend auf Lösungen des interaktiven Marketing. Wir stehen erst am Anfang dieser Entwicklung und erwarten ein deutliches Anwachsen der Nachfrage in den nächsten Jahren.

Ausblick

Die Umsetzung unserer Refokussierungsstrategie erfordert auch in 2006 noch erhebliche Anstrengungen. Der Rückzug aus dem Implementierungsgeschäft, das in 2005 noch knapp ein Drittel der gesamten Umsatzerlöse ausmachte, wird aufgrund der bestehenden Vereinbarungen mit unseren Kunden weiterhin schrittweise erfolgen und erst zum Ende des Geschäftsjahres 2006 weitgehend abgeschlossen sein. Wir werden gleichzeitig in die Fokussierung und Stärkung des Beratungsgeschäftes investieren. Wir passen die Skillstruktur unserer Berater den nachgefragten Themen an, wir werden in deren Ausbildung investieren und neues Knowhow aufbauen und wir werden die Marktpräsenz der Beratung stärken.

Beides, Rückzug und Investitionen, wird zwar das Ergebnis des Geschäftsjahres 2006 noch belasten – wenn auch geringer als im Jahr 2005 – sichert jedoch unser wichtigstes Ziel, die Rückkehr in die Gewinnzone in 2007.

Auf diesem Weg werden die Umsatzerlöse des Konzerns auch im Geschäftsjahr 2006 noch einmal sinken. Gleichzeitig gehen wir mit dem hochmargigen Beratungsgeschäft bei anziehender Nachfrage auf Wachstumskurs.

X. Nachtragsbericht

Mit Aufsichtsratsbeschluss vom 21. März 2006 wurden die beiden Darlehen an Hartmut Skubch in Höhe von insgesamt 1.000 Tsd. Euro zuzüglich zu aktivierender Zinsen bis 30. September 2007 verlängert.

7382000

Kontakte*

* Gemessen in Telefonaten, E-Mails, Briefen, Faxen und persönlichen Gesprächen in 2005. Ein Beleg dafür, dass wir für unsere Kunden da sind – jeden Tag, rund um die Uhr, für alle Fragen.

Konzerngewinn- und Verlustrechnung

Tsd. €	Anhang (Textziffer)	2005	2004
Umsatzerlöse	7	27.453	41.005
Umsatzkosten	8	-24.971	-35.205
Bruttoergebnis vom Umsatz		2.482	5.800
Vertriebskosten	9	-3.079	-5.320
Allgemeine Verwaltungskosten	10	-3.287	-2.534
Forschungs- und Entwicklungskosten	11	-430	-254
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	12	931	463
Betriebsergebnis		-3.383	-1.845
Finanzergebnis	13	161	125
Ergebnis vor Steuern		-3.222	-1.720
Steuern vom Einkommen und Ertrag	14	59	67
Konzernfehlbetrag		-3.163	-1.653
Ergebnis je Aktie (in Euro, verwässert und unverwässert)	15		
aus fortgeführten Aktivitäten		-0,33	-0,17
aus Konzernergebnis		-0,33	-0,17
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (in Tsd., verwässert und unverwässert)		9.577	9.577

Konzernbilanz

Aktiva, Tsd. €	Anhang (Textziffer)	31. 12. 2005	31. 12. 2004
Liquide Mittel/Wertpapiere	16	5.834	6.632
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	17	3.464	9.323
Vorräte	18	60	81
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	17	337	311
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt		9.695	16.347
Sachanlagevermögen	19	1.067	1.266
Immaterielle Vermögensgegenstände	19	244	445
Finanzanlagen	19	123	118
Ausleihungen	19	1.157	1.107
Latente Steuern	14	65	27
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt		2.656	2.963
Aktiva, gesamt		12.351	19.310

Passiva, Tsd. €	Anhang (Textziffer)	31. 12. 2005	31. 12. 2004
Kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	20	18	18
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	858	1.863
Erhaltene Anzahlungen	20	339	180
Kurzfristige Rückstellungen	21	3.747	6.186
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	20	528	1.075
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt		5.490	9.322
Langfristige Darlehen	20	44	62
Latente Steuern	14	8	29
Langfristige Rückstellungen	21	855	855
Pensionsrückstellungen	22	770	721
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt		1.677	1.667
Gezeichnetes Kapital	23	9.577	9.577
Kapitalrücklage		14.177	14.151
Eigene Anteile	23	-83	-83
Bilanzverlust		-18.487	-15.324
Eigenkapital, gesamt		5.184	8.321
Passiva, gesamt		12.351	19.310

Konzernkapitalflussrechnung

Tsd. €	Anhang (Textziffer)	2005	2004
Konzernergebnis		-3.163	-1.653
Abschreibungen		678	796
Steuern vom Einkommen und Ertrag		59	-67
Ergebnis aus dem Abgang von immateriellen Vermögensgegenständen und Anlagevermögen		61	-12
Finanzergebnis		-162	-125
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	30	20	-6
Veränderung des working capital			
Vorräte		20	205
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aktive Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige Vermögensgegenstände		5.859	-2.369
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-1.005	197
Sonstige Verbindlichkeiten		-388	14
Veränderung der Rückstellungen		-2.390	1.013
Veränderung sonstiger Aktiva und Passiva		-88	-129
Zinseinzahlungen		80	84
Dividendeneinzahlungen		3	5
Einzahlungen (Auszahlungen) aus Steuern vom Einkommen und Ertrag		0	87
Mittelabfluss aus operativer Tätigkeit		-442	-1.053
Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen		20	41
Auszahlungen aus dem Zugang von immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen		-358	-351
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit		-338	-310
Rückführung von Darlehen		-18	-108
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit		-18	-108
Veränderung der liquiden Mittel / Wertpapiere		-798	-1.471
Liquide Mittel / Wertpapiere am Anfang der Periode		6.632	8.103
Liquide Mittel / Wertpapiere am Ende der Periode*		5.834	6.632

* Der Zahlungsmittelfonds setzt sich zusammen aus liquiden Mitteln in Höhe von 3.548 Tsd. Euro (31.12.2004: 6.632 Tsd. Euro) und aus Wertpapieren in Höhe von 2.286 Tsd. Euro (31.12.2004: 0 Euro).

Entwicklung des Konzerneigenkapitals

Tsd. €	Anzahl Aktien in Tsd.	Konzernergebnis	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Eigene Anteile	Bilanzverlust	Summe Eigenkapital
01.01.2004	9.577		9.577	14.151	-83	-13.671	9.974
Konzernergebnis		-1.653				-1.653	-1.653
31.12.2004	9.577		9.577	14.151	-83	-15.324	8.321
01.01.2005	9.577		9.577	14.151	-83	-15.324	8.321
Stock Options				26			26
Konzernergebnis		-3.163				-3.163	-3.163
31.12.2005	9.577		9.577	14.177	-83	-18.487	5.184


Segmentinformationen

Tsd. €		Beratung	Agentur	Implementierung	Gesamt ²
Bruttoumsätze	BJ	9.366	9.692	9.018	28.076
	VJ	11.359	11.988	18.155	41.502
Innenumsätze ¹	BJ	364	258	1	623
	VJ	258	239	0	497
Nettoumsätze	BJ	9.002	9.434	9.017	27.453
	VJ	11.101	11.749	18.155	41.005
Abschreibungen	BJ	-218	-251	0	-469
	VJ	-282	-307	0	-589
Übrige Segmentkosten	BJ	-9.723	-10.509	-9.683	-29.915
	VJ	-10.466	-11.633	-19.532	-41.631
Segmentergebnis (EBIT)	BJ	-939	-1.326	-666	-2.931
	VJ	353	-191	-1.377	-1.215
Internal Operating Profit (IOP) (EBITDA)	BJ	-721	-1.075	-666	-2.462
	VJ	635	116	-1.377	-626
Segmentvermögen zum 31.12.	BJ	3.460	1.931	670	6.061
	VJ	3.094	2.593	5.477	11.164
Segmentsschulden zum 31.12.	BJ	-2.035	-2.299	-2.691	-7.025
	VJ	-2.824	-1.825	-5.838	-10.487
Segmentinvestitionen	BJ	21	324	0	345
	VJ	165	145	0	310

BJ = Berichtsjahr; VJ = Vorjahr

¹ Umsätze zwischen den Segmenten

² Überleitung zu den Konzernzahlen unter Textziffer 31

A row of colorful neckties hanging on a rack against a wooden background. The ties are in various colors and patterns, including blue with a small pattern, solid red, and solid grey. The text '8160' is overlaid in large white font.

8160

Workshopminuten*

* Die Zeit, die einer unserer Berater benötigte, um gemeinsam mit 25 Führungskräften die Eckwerte einer kundenorientierten Organisation zu entwickeln.

Konzernanhang

A. Grundlagen

1. Allgemeine Grundsätze

Der Konzernabschluss der plenum AG und ihrer Tochterunternehmen (im Folgenden als „plenum“ oder „der Konzern“ bezeichnet) wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) des IASB unter Berücksichtigung der Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) aufgestellt.

Es erfolgt die erstmalige Anwendung der IFRS. Etwaige Wahlrechte werden in den betreffenden Textziffern erläuternd angegeben.

Es wurde beschlossen, die Befreiungsmöglichkeit des § 264 Abs. 3 HGB für die plenum Management Consulting GmbH, Wiesbaden, die plenum Systems GmbH, Wiesbaden, die plenum Communication GmbH, Herrenberg, und die DOM Digital Online Media GmbH, Köln, für das Geschäftsjahr 2005 in Anspruch zu nehmen.

2. Konsolidierungskreis

Alle Tochterunternehmen, an denen plenum direkt oder indirekt die Mehrheit des stimmberechtigten Kapitals hält (verbundene Unternehmen), wurden voll konsolidiert.

Aufgrund der Abspaltung der Betriebsstätte „DOM“ von der plenum Communication GmbH, Herrenberg, auf die von der plenum AG neu gegründete DOM Digital Online Media GmbH, Köln, zum 1. Juli 2005 hat sich die Anzahl der konsolidierten Tochterunternehmen von drei auf vier erhöht. Da die Abspaltung eine Umgliederung innerhalb des Konzerns darstellt, ergeben sich keine Auswirkungen auf das Ergebnis des Konzernabschlusses.

Eine Übersicht über alle verbundenen Unternehmen und die sonstigen Beteiligungsunternehmen zum Bilanzstichtag ist im Anteilsbesitz als Anlage zum Anhang dargestellt.

B. Konsolidierungs-, Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

3. Überleitungsrechnung von US-GAAP nach IFRS

Es ergaben sich weder für das Geschäftsjahr 2004 noch für 2005 Auswirkungen aus der Umstellung der Rechnungslegungsvorschriften von US-GAAP auf IFRS auf das Eigenkapital oder das Ergebnis.

4. Konsolidierungsgrundsätze

Die Abschlüsse der verbundenen Unternehmen werden in den Konzernabschluss entsprechend den IFRS einheitlich nach den von der plenum AG vorgegebenen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden einbezogen. IFRS 3 *Business Combinations* braucht auf Unternehmenszusammenschlüsse, die vor dem Zeitpunkt des Übergangs auf IFRS stattfanden gemäß IFRS 1 *First Adoption of International Accounting Standards*, nicht retrospektiv angewendet werden. plenum macht von diesem Wahlrecht Gebrauch. Die Klassifizierung eines Unternehmenszusammenschlusses nach den Vorschriften der US-GAAP wird jeweils beibehalten. Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Erwerbs-Methode oder nach der Methode der Interessenzusammenführung. Die Methode der Interessenzusammenführung wurde bei Vorliegen der erforderlichen Bedingungen nur bei Gesellschaften angewendet, die vor dem Inkrafttreten des SFAS 141 akquiriert wurden. Bei der Erwerbs-Methode werden die Anschaffungskosten mit dem auf das Mutterunternehmen entfallenden anteiligen Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt bzw. zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung verrechnet. Ein verbleibender aktiver Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- und Firmenwert (*goodwill*) aktiviert und auf Basis jährlich durchzuführender Werthaltigkeitstests wertberichtigt, wenn der Buchwert des Geschäfts- und Firmenwertes den Barwert des erwarteten Mittelzuflusses aus dem Vermögenswert übersteigt. Bei der Methode der Interessen-

zusammenführung wird der Beteiligungswert der Muttergesellschaft mit dem Eigenkapital des Tochterunternehmens verrechnet. Die Anschaffungsnebenkosten werden aufwandswirksam verbucht. Ein Geschäftswert entsteht bei dieser Methode nicht.

Die Anteile an sonstigen Beteiligungsunternehmen sind als zum Verkauf verfügbare Finanzanlagen mit dem Zeitwert bewertet, sofern dieser verlässlich bestimmbar ist. Lässt sich für nicht börsennotierte Finanzanlagen der Zeitwert nicht hinreichend bestimmen, werden die Anteile mit den Anschaffungskosten bewertet.

Umsatzerlöse, Forderungen und Verbindlichkeiten, Aufwendungen und Erträge sowie Zwischenergebnisse zwischen den einbezogenen Unternehmen werden eliminiert. Etwaige Differenzen aus der Schuldenkonsolidierung werden erfolgswirksam verrechnet. Auf ergebniswirksame Konsolidierungsvorgänge werden erforderliche Steuerabgrenzungen vorgenommen, soweit sich der abweichende Steueraufwand in späteren Geschäftsjahren voraussichtlich ausgleicht.

5. Währungsumrechnung

In den Jahresabschluss zum 31. Dezember 2005 sind ausschließlich inländische Unternehmen mit dem Euro als funktionaler Währung einbezogen. Die Vermögensgegenstände und Schulden in Fremdwährung werden zum Stichtagskurs bewertet. Daraus sich ergebende Währungseffekte werden erfolgswirksam erfasst.

6. Schätzungen und Annahmen

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert Schätzungen und Annahmen, die die angegebenen Beträge für Vermögensgegenstände, Verbindlichkeiten und finanzielle Verpflichtungen zum Bilanzstichtag sowie die Erträge und Aufwendungen des Berichtsjahres beeinflussen können. Bestehende Unsicherheiten werden zum Bilanzstichtag angemessen berücksichtigt. Dennoch können die sich tatsächlich einstellenden Werte von den Schätzungen abweichen. Bei den folgenden Sachverhalten besitzen die zum Bilanzstichtag getroffenen Annahmen und Schätzungen eine besondere Bedeutung:

Aktive latente Steuern werden auch für steuerliche Verlustvorträge angesetzt. Wenn Zweifel an der Nutzbarkeit der Verlustvorträge bestehen, dann ist eine entsprechende Wertberichtigung der aktiven latenten Steuern vorzunehmen.

Pensionsrückstellungen basieren auf Annahmen über die künftige Entwicklung der Löhne und Gehälter, der Renten, der Zinsen und des Planvermögens von Pensionsfonds. Wenn die getroffenen Annahmen nicht eintreffen, führt dies zu Über- oder Unterdeckungen, die im Jahr des Entstehens erfolgswirksam erfasst werden.

Sonstige Rückstellungen decken auch die erwarteten Aufwendungen für Rechtsstreitigkeiten ab. Die Höhe dieser Aufwendungen wird auf Basis der Beurteilungen der mit den Fällen betrauten Rechtsanwälte geschätzt. Die tatsächlichen Aufwendungen können von den Schätzungen abweichen.

Übrige Rückstellungen decken ebenfalls drohende Verluste aus noch nicht fertiggestellten Werkverträgen auf Festpreisbasis ab. Die Höhe der drohenden Verluste basiert auf Schätzungen der zur Realisierung der vertraglich vereinbarten Leistungen noch erforderlichen Aufwendungen. Die tatsächlich erforderlichen Aufwendungen können von diesen Schätzungen abweichen.

Übrige Rückstellungen decken auch Risiken aus Gewährleistungsverpflichtungen ab. Diese werden gebildet auf Basis von Schätzungen über die für die Erfüllung dieser Verpflichtungen anfallenden Aufwendungen. Die tatsächlich erforderlichen Aufwendungen können von diesen Schätzungen abweichen.

Umsatzerlöse, die nach der *percentage-of-completion-method* realisiert werden, basieren ebenfalls auf Schätzungen über die zur Fertigstellung noch erforderlichen Aufwendungen.

C. Erläuterungen zur Konzerngewinn- und Verlustrechnung

7. Umsatzerlöse

Nach den IFRS ist für die langfristige Auftragsfertigung die *percentage-of-completion method* anzuwenden, sofern die hierfür notwendigen Bedingungen erfüllt sind. Die Anwendung dieser Methode führt zu einer Teilgewinnrealisierung vor Beendigung des Auftrages bei Werkverträgen und erhöht die Umsatzerlöse um den entsprechenden Betrag.

8. Umsatzkosten

Die Umsatzkosten umfassen die gesamten Herstellungskosten der im Berichtsjahr abgesetzten Dienstleistungen. Neben den direkt zurechenbaren Kosten wie die Aufwendungen aus Fremdleistungen und Personalkosten sind auch die Gemeinkosten und Abschreibungen enthalten.

9. Vertriebskosten

Die Vertriebskosten umfassen alle Kosten für Tätigkeiten, die sich nicht unmittelbar werterhöhend auf die Dienstleistungen des Unternehmens auswirken, sondern der Absatzsicherung dienen. Sie enthalten insbesondere Marketingaufwendungen und Kosten der Angebotserstellung und -präsentation.

10. Allgemeine Verwaltungskosten

Zu den allgemeinen Verwaltungskosten zählen alle Aufwendungen, die den Kernfunktionen der Verwaltung zuzuordnen sind und nicht unmittelbar dem Herstellungs- oder Vertriebsprozess zugerechnet werden können. Es sind die Personal- und Sachkosten aus den Bereichen Konzernsteuerung, Personal, Einkauf, Rechnungswesen und Informationstechnologie enthalten.

11. Forschungs- und Entwicklungskosten

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung werden bei Anfall ergebniswirksam erfasst, soweit keine wesentlichen Aufwendungen auf den Zeitraum zwischen technologischer Verfügbarkeit und Marktreife entfallen.

12. Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen umfassen die nicht den Funktionsbereichen zuordenbaren Aufwendungen. Sie enthalten folgende Positionen:

Sonstige betriebliche Erträge

in Tsd. €	2005	2004
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	816	195
Erträge aus der Herabsetzung von Wertberichtigungen	77	207
Übrige	71	100
	964	502

Die Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen betreffen Personalrückstellungen in Höhe von 114 Tsd. Euro (2004: 81 Tsd. Euro), Rückstellungen für ausstehende Rechnungen in Höhe von 630 Tsd. Euro (2004: 66 Tsd. Euro) und übrige Rückstellungen in Höhe von 64 Tsd. Euro (2004: 38 Tsd. Euro).

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betragen 33 Tsd. Euro (2004: 38 Tsd. Euro).

13. Finanzergebnis

Das Finanzergebnis setzt sich aus den in unten stehender Tabelle angegebenen Positionen zusammen.

in Tsd. €	2005	2004
Erträge aus Beteiligungen	3	5
Erträge aus sonstigen Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	50	50
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	125	134
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-17	-64
	161	125

Die sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge betreffen vor allem Zinsen aus Girokonten und kurzfristige Anlagen in Festgeld und Wertpapiere. Der Zinsaufwand enthält wie im Vorjahr Aufwand aus der Schließung des Geschäftsfeldes Channeling in 2002 in Höhe von 14 Tsd. Euro.

Die Vorjahresangabe wurde bei der Umstellung von US-GAAP auf IFRS umgegliedert.

14. Steuern vom Einkommen und Ertrag

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag des Konzerns teilen sich wie folgt auf:

in Tsd. €	2005	2004
Laufende Steuern	0	-26
Latente Steuern	59	93
	59	67

Latente Steuern werden für zeitlich begrenzte, sich in der Zukunft voraussichtlich umkehrende Unterschiede zwischen den Bilanzansätzen gemäß deutschem Steuerrecht und den Bilanzansätzen gemäß IFRS gebildet. Die Berechnung erfolgt nach der *liability method*. Dabei sind die aktiven und passiven latenten Steuern auf Basis des voraussichtlichen Steuersatzes zum Zeitpunkt ihrer jeweiligen Realisierung zu

ermitteln. Aktive latente Steuern werden auch für Verlustvorträge gebildet, die geeignet sind, die künftigen Steuerbelastungen zu mindern. Ist die Realisierung eines Verlustvortrages unwahrscheinlich, wird auf die hierfür gebildete aktive latente Steuer eine Wertberichtigung gebildet.

Die aktiven und passiven latenten Steuern verteilen sich auf folgende Bilanzpositionen:

in Tsd. €	2005	2004
Kapitalrücklage Stock Options	10	0
Pensionsrückstellungen	64	53
Immaterielle Vermögensgegenstände	-9	-26
Aktive Latente Steuern	65	27
Vorräte	-17	-3.756
Forderungen	14	1.232
Erhaltene Anzahlungen	11	2.473
Sonstige Rückstellungen	0	80
Passive latente Steuern	8	29

Die passiven latenten Steuern beinhalten vollständig die Auswirkungen der latenten Steuer, die sich aus der Anwendung der *percentage-of-completion method* auf die einzelnen Bilanzposten ergeben.

Zum 31. Dezember 2005 bestehen steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 21.869 Tsd. Euro für Körperschaftsteuer (31.12.2004: 18.661 Tsd. Euro) und 24.395 Tsd. Euro für Gewerbesteuer (31.12.2004: 21.189 Tsd. Euro). Aufgrund der Unsicherheit über die Nutzbarkeit der steuerlichen Verlustvorträge wurden die in den vorherigen Geschäftsjahren und in 2005 gebildeten aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge in voller Höhe wertberichtigt.

Bezogen auf das Konzernergebnis vor Ertragsteuern beträgt der effektive Ertragsteuersatz im Berichtsjahr 1,8 % (2004: 3,9 %). Die Überleitung der erwarteten Steuerbelastung bezogen auf den deutschen kombinierten Ertragsteuersatz in Höhe von unverändert zum Vorjahr 40,6 % zum effektiven

Steuerertrag/-aufwand wird in unten stehender Tabelle dargestellt. Der kombinierte Ertragsteuersatz ergibt sich aus der Körperschaftsteuer in Höhe von 21,8% nach Anrechnung der Gewerbesteuer, dem Solidaritätszuschlag hierauf in Höhe von 5,5% und dem Gewerbesteuersatz in Höhe von 17,6%.

in Tsd. €	2005	2004
Konzernergebnis vor Ertragssteuern	-3.222	-1.720
Erwarteter Steuerertrag/-aufwand	1.308	698
Steuern aufgrund von Betriebsprüfungen	0	-3
Latenter Steuerertrag aus Anpassung der Verlustvorträge	0	1.149
Wertberichtigung auf aktive latente Steuern	-1.302	-1.887
Steuern auf steuerfreie Erträge und nicht abziehbare Aufwendungen	50	109
Sonstiges	3	1
Steuern vom Einkommen und Ertrag	59	67

15. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie errechnet sich aus der Division des Konzernergebnisses mit der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der ausgegebenen Aktien. Eine Verwässerung des Ergebnisses je Aktie tritt dann ein, wenn die durchschnittliche Aktienanzahl durch Hinzurechnung der Ausgabe potenzieller Aktien aus Optionsrechten erhöht wird.

In 2005 wurden Optionsrechte an die Mitarbeiter ausgegeben. Eine Verwässerung des Ergebnisses je Aktie tritt ein, wenn der durchschnittliche Börsenkurs während des Geschäftsjahres größer ist als der Ausgabepreis der Optionsrechte. Durch die in 2005 ausgegebenen Optionsrechte entstand im Geschäftsjahr 2005 kein Verwässerungseffekt.

Die in den Jahren 2000 bis 2002 ausgegebenen Aktienoptionen haben gemäß der *treasury stock method* keinen Verwässerungseffekt auf das Ergebnis je Aktie, da der durchschnittliche Marktpreis der Aktie unterhalb der Ausübungspreise der Optionen lag.

D. Erläuterungen zur Konzernbilanz

16. Liquide Mittel/Wertpapiere

in Tsd. €	31.12.2005	31.12.2004
Liquide Mittel	3.548	6.632
Wertpapiere	2.286	0
	5.834	6.632

Die liquiden Mittel umfassen Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten mit einer ursprünglichen Restlaufzeit von bis zu drei Monaten.

Die Wertpapiere des Umlaufvermögens sind mit den Marktwerten am Bilanzstichtag bewertet. Sie beinhalten die kurzfristige Geldanlage in einen Geldmarktfonds (2.038 Tsd. Euro) und in einen offenen Immobilienfonds (248 Tsd. Euro).

17. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Forderungen werden mit dem Nennwert bilanziert. In den Forderungen sind nicht verrechnete Leistungen aus Projekten auf Festpreisbasis zuzüglich eines ihrem Fertigstellungsgrad entsprechenden Gewinnaufschlags abzüglich der erhaltenen Anzahlungen aktiviert.

Bestehen an der Einbringbarkeit von Forderungen Zweifel, werden diese mit dem niedrigeren realisierbaren Betrag angesetzt. Neben den erforderlichen Einzelwertberichtigungen werden bei erkennbaren Risiken aus dem allgemeinen Kreditrisiko pauschalierte Einzelwertberichtigungen gebildet.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzen sich folgendermaßen zusammen:

in Tsd. €	31.12.2005	31.12.2004
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.549	6.385
Künftige Forderungen aus noch nicht verrechneten Leistungen aus Projekten	37	3.103
Abzüglich Wertberichtigungen aus Ausfallrisiken	-122	-165
	3.464	9.323

Die Rechnungsabgrenzungsposten und sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenstände setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	31.12.2005	31.12.2004
Steuerforderungen	65	99
Rechnungsabgrenzung	212	167
Übrige	60	45
	337	311

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten werden durch eine periodengerechte Abgrenzung der Aufwendungen ermittelt.

18. Vorräte

Diese Position umfasst im Wesentlichen noch nicht abrechenbare Projektkosten.

Die Bewertung der Vorräte erfolgt bei Zugang mit den Anschaffungs- oder Herstellungskosten. Bestandteile der Herstellungskosten sind die Fertigungslöhne, Materialeinzelkosten und die Material- und Fertigungsgemeinkosten. Weitere Kostenbestandteile werden nicht einbezogen. Der Wert an den folgenden Bilanzstichtagen ermittelt sich aus dem niedrigeren Wert der fortgeführten Anschaffungs- und Herstellungskosten und dem stichtagsbezogenen Nettoveräußerungswert.

19. Anlagevermögen

Die Entwicklung der immateriellen Vermögensgegenstände und des Sachanlagevermögens stellt sich wie folgt dar:

Tsd. €	Immaterielle Vermögens- gegenstände	Mieter- einbauten	Betriebs- und Geschäftsaus- stattung	Sachanlage- vermögen Gesamt
Anschaffungskosten zum 1.1.2004	2.437	1.121	7.728	8.849
Zugänge	90	0	262	262
Abgänge	0	0	-862	-862
Umbuchungen	0	9	-9	0
Anschaffungskosten zum 31.12.2004	2.527	1.130	7.119	8.249
Kumulierte Abschreibungen zum 1.1.2004	1.818	683	6.602	7.285
Abschreibungen Zugänge	264	113	419	532
Abschreibungen Abgänge	0	0	-834	-834
Umbuchungen	0	4	-4	0
Kumulierte Abschreibungen zum 31.12.2004	2.082	800	6.183	6.983
Buchwerte zum 31.12.2004	445	330	936	1.266
Anschaffungskosten zum 1.1.2005	2.527	1.130	7.119	8.249
Zugänge	22	90	246	336
Abgänge	-45	-53	-2.168	-2.221
Umbuchungen	1	40	-41	-1
Anschaffungskosten zum 31.12.2005	2.505	1.207	5.156	6.363
Kumulierte Abschreibungen zum 1.1.2005	2.082	800	6.183	6.983
Abschreibungen Zugänge	220	111	347	458
Abschreibungen Abgänge	-42	-47	-2.097	-2.144
Umbuchungen	1	12	-13	-1
Kumulierte Abschreibungen zum 31.12.2005	2.261	876	4.420	5.296
Buchwerte zum 31.12.2005	244	331	736	1.067

Erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten bewertet und, soweit ihre Nutzungsdauer zeitlich begrenzt ist, planmäßig linear über die jeweilige Nutzungsdauer abgeschrieben.

Gegenstände des Sachanlagevermögens sind mit ihren Anschaffungskosten bewertet und werden linear entsprechend ihrer voraussichtlichen Nutzungsdauer abgeschrieben, sofern diese begrenzt ist.

Die immateriellen Vermögensgegenstände sowie die Sachanlagen werden zum Bilanzstichtag außerplanmäßig abgeschrieben, wenn der „erzielbare Betrag“ des Vermögenswerts unter den Buchwert gesunken ist. Der „erzielbare Betrag“ wird als jeweils der höhere Wert aus Nettoveräußerungswert bzw. Barwert des erwarteten Mittelzuflusses aus dem Vermögenswert ermittelt.

Im Konzern werden die folgenden Nutzungsdauern zugrunde gelegt:

	2005
Software und Lizenzen	3–10 Jahre
Schutzrechte	10 Jahre
Mietereinbauten	3–10 Jahre
Hardware	3–8 Jahre
Fahrzeuge	5 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3–23 Jahre

Die durchschnittlichen, gewichteten Abschreibungsdauern betragen in Jahren:

	2005	2004
Software und Lizenzen	5,8	5,7
Schutzrechte	10,0	10,0
Mietereinbauten	8,6	8,6
Hardware	4,4	4,8
Betriebs- und Geschäftsausstattung	10,1	10,0

Das Finanzanlagevermögen hat sich im Geschäftsjahr 2005 wie folgt entwickelt:

in Tsd. €	Finanz- anlagen	Aus- leihungen	Gesamt
Anschaffungskosten			
zum 1.1.2004	13.982	1.057	15.039
Zugänge	6	50	56
Abgänge	0	0	0
Umbuchungen	0	0	0
Anschaffungskosten			
zum 31.12.2004	13.988	1.107	15.095
Kumulierte Abschreibungen			
zum 1.1.2004	13.870	0	13.870
Abschreibungen Zugänge	0	0	0
Abschreibungen Abgänge	0	0	0
Umbuchungen	0	0	0
Kumulierte Abschreibungen			
zum 31.12.2004	13.870	0	13.870
Buchwerte zum 31.12.2004	118	1.107	1.225
Anschaffungskosten zum			
1.1.2005	13.988	1.107	15.095
Zugänge	5	50	55
Abgänge	0	0	0
Umbuchungen	0	0	0
Anschaffungskosten zum			
31.12.2005	13.993	1.157	15.150
Kumulierte Abschreibungen			
zum 1.1.2005	13.870	0	13.870
Abschreibungen Zugänge	0	0	0
Abschreibungen Abgänge	0	0	0
Umbuchungen	0	0	0
Kumulierte Abschreibungen			
zum 31.12.2005	13.870	0	13.870
Buchwerte zum 31.12.2005	123	1.157	1.280

Finanzanlagen werden am Erfüllungstag, d.h. zum Zeitpunkt des Entstehens bzw. der Übertragung des Vermögenswertes, zu Anschaffungskosten aktiviert. Für die Folgebewertung

zum Bilanzstichtag wird unterschieden in Finanzanlagen, die bis zur Endfälligkeit gehalten werden, langfristige Darlehen und Forderungen, Finanzanlagen, die zur Veräußerung verfügbar sind und Finanzanlagen, die zu Handelszwecken gehalten werden.

Die zur Veräußerung verfügbaren Finanzanlagen und die Finanzanlagen, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden am Bilanzstichtag mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt, sofern dieser verlässlich bestimmbar ist. Bei den zur Veräußerung verfügbaren Finanzanlagen werden Wertschwankungen zwischen den Bilanzstichtagen erfolgsneutral in die Rücklagen eingestellt. Die erfolgswirksame Auflösung der Rücklagen erfolgt entweder mit der Veräußerung oder bei Absinken des Marktwertes unter die Buchwerte (Wertberichtigung). Wertschwankungen bei Finanzanlagen, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst. Lässt sich für nicht börsennotierte Finanzanlagen der Zeitwert nicht hinreichend bestimmen, werden die Anteile mit den Anschaffungskosten bewertet.

Langfristige Darlehen und Forderungen sowie Finanzanlagen, die bis zur Endfälligkeit gehalten werden, werden zum Bilanzstichtag zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Sinkt der erzielbare Betrag zum Bilanzstichtag unter den Buchwert, werden erfolgswirksame Wertberichtigungen vorgenommen. Der erzielbare Betrag wird dabei als Barwert aller künftig auf die finanziellen Vermögenswerte entfallenden Zahlungen ermittelt.

plenum befindet sich im Besitz von zwei Wertpapieren, die zur Veräußerung verfügbar sind. Diese Wertpapiere waren im Geschäftsjahr 2001 aufgrund der Insolvenz der emittierenden Gesellschaft in voller Höhe wertberichtigt worden. In den vorherigen Geschäftsjahren und zum 31. Dezember 2005 erfolgte keine Zuschreibung, da nach der Einschätzung des Managements ein Verkauf der Wertpapiere aufgrund fehlender Nachfrage nicht möglich war.

Die Ansprüche aus der Rückdeckungsversicherung werden zum Rückkaufswert bilanziert, der den fortgeführten Anschaffungskosten entspricht.

Die Ausleihung an Hartmut Skubch (siehe Textziffer 32 unter nahestehenden Person) wird zu vorgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

Finanzanlagen, die zu Handelszwecken gehalten werden und Finanzanlagen, die bis zur Endfälligkeit gehalten werden, besitzt plenum nicht.

20. Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	31.12.2005		31.12.2004	
	gesamt	davon > 1 Jahr	gesamt	davon > 1 Jahr
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	62	44	80	62
Erhaltene Anzahlungen	339	0	180	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	858	0	1.863	0
Sonstige Verbindlichkeiten	528	0	1.075	0
	1.787	44	3.198	62

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten enthalten ein Darlehen, das einem verbundenen Unternehmen gewährt wurde. Der Zinssatz für das Darlehen beträgt 3,75 %. Die Laufzeit beträgt 10 Jahre und endet im Jahr 2009.

Dem Konzern stehen unterschiedlich nutzbare Limite für Barkredite, Aval-, Diskont- oder Geldmarktkredite in Höhe von insgesamt 1.500 Tsd. Euro (31.12.2004: 1.500 Tsd. Euro) zur Verfügung. Davon betreffen 500 Tsd. Euro Barkredite. Von diesen Limiten waren zum 31.12.2005 223 Tsd. Euro (31.12.2004: 192 Tsd. Euro) in Form von Avalen genutzt.

Die sonstigen Verbindlichkeiten gliedern sich wie folgt auf:

in Tsd. €	31.12.2005	31.12.2004
Steuern	211	470
soziale Sicherheit	247	323
Lohn und Gehalt	4	216
Übrige	66	66
	528	1.075

Verbindlichkeiten werden mit ihrem Rückzahlungsbetrag angesetzt. Verzinsliche Bankdarlehen sind zum erhaltenen Auszahlungsbetrag bilanziert. Die Bilanzierung der Finanzierungskosten erfolgt erfolgswirksam und periodengerecht.

21. Übrige Rückstellungen

Die übrigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	01.01.2005	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2005
Steuern	61	0	0	0	61
Ausstehende Rechnungen	3.477	2.375	630	423	895
Personalrückstellungen	1.794	1.572	114	1.493	1.601
Gewährleistung	855	0	0	0	855
Reisekosten	386	0	0	0	386
Drohende Verluste	24	19	5	101	101
Sonstige Rückstellungen	444	319	64	642	703
	7.041	4.285	813	2.659	4.602

Die übrigen Rückstellungen werden angesetzt, wenn die Höhe oder der Zeitpunkt des Ressourcenabflusses einer gegenwärtigen Verpflichtung gegenüber Dritten ungewiss sind, sich aber zuverlässig schätzen lassen.

Bei der Gewährleistungsrückstellung handelt es sich um eine langfristige Rückstellung. Der Gewährleistungszeitraum beträgt zwei Jahre. Der Betrag beruht auf einer Schätzung des insgesamt anfallenden Aufwandes beim möglichen Eintritt der Gewährleistung.

22. Pensionsrückstellungen

Die Gesellschaft hat an ausgewählte Berechtigte direkte Einzelpensionszusagen erteilt. Die Höhe der zugesagten Leistungen richtet sich nach Betriebszugehörigkeit und

Gehaltsumfang. Die Höhe der erdienten Leistungszusagen wird gemäß IAS 19 jährlich angepasst, sofern sich die in der Vergangenheit der Berechnung zugrunde gelegten Prämissen im laufenden Geschäftsjahr verändert haben. Die Pensionsverpflichtungen wurden nach der *projected unit credit method* auf Basis der unten angegebenen Annahmen berechnet.

	2005	2004	2003
Rechnungszins	5,25 %	5,25 %	5,25 %
Inflationsrate	1,80 %	1,50 %	1,50 %

Der danach ermittelte Barwert des gemäß Versorgungszusage zum jeweiligen Stichtag erdienten Anspruchs auf zukünftige Versorgungsleistungen ergibt den „*present value of the defined benefit obligation*“ (DBO) zum Bilanzstichtag.

Die Pensionsverpflichtungen und die ausgegliederten Vermögenswerte haben sich im Berichtsjahr wie folgt entwickelt:

in Tsd. €	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2003
Anwartschaftsbarwert zu Beginn des Berichtsjahres (DBO)	721	669	872
Barwert der im Geschäftsjahr erdienten Ansprüche (service cost)	10	10	7
Zinsaufwand	37	37	38
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	9	12	-241
Rentenzahlungen	-7	-7	-7
Anwartschaftsbarwert am Ende des Berichtsjahres (DBO)	770	721	669

Die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste werden im Jahr des Entstehens erfolgswirksam erfasst.

Die Zeitwerte des Fondsvermögens werden zum Rückkaufswert angesetzt.

Die berichteten Werte der Versicherungsverträge betragen:

in Tsd. €	31.12.2005	31.12.2004
Fondsvermögen zu Beginn des Berichtsjahres (Verkehrswert)	79	73
Tatsächliche Erträge des Fondsvermögens	5	6
Fondsvermögen am Ende des Berichtsjahres (Verkehrswert)	84	79

Im Geschäftsjahr 2005 hat die plenum AG für beitragsorientierte Versorgungszusagen über eine Unterstützungskasse Beiträge in Höhe von 76 Tsd. Euro (2004: 76 Tsd. Euro) gezahlt.

23. Eigenkapital

Zu Beginn und zum Ende des Geschäftsjahres betragen Grund-, genehmigtes und bedingtes Kapital:

in Tsd. €	
Grundkapital	9.577
Genehmigtes Kapital	4.789
Bedingtes Kapital	957

Das voll eingezahlte Grundkapital der plenum AG ist eingeteilt in 9.577.068 auf den Inhaber lautende Stückaktien. Das von der Hauptversammlung in 2002 beschlossene genehmigte Kapital ist befristet bis zum 14. Juni 2007. Die von der Hauptversammlung in 2002 beschlossene bedingte Kapitalerhöhung dient ausschließlich der Erfüllung von ausgeübten Optionsrechten (zum Aktienoptionsprogramm siehe auch Textziffer 26 „Aktienorientierte Vergütung“).

plenum ist aufgrund des Hauptversammlungsbeschlusses vom 30. Juni 2005 ermächtigt, bis zum 31. Dezember 2006 für bestimmte Zwecke eigene Aktien bis zu einem Anteil am Grundkapital von höchstens 10 % zu erwerben. Der Erwerb der Aktien kann direkt über die Börse, im Wege eines öffentlichen Kaufangebotes oder im Rahmen eines außerbörslichen Paketerwerbs erfolgen. Die erworbenen Aktien dürfen weiterveräußert, eingezogen, als Gegenleistung für eine Sacheinlage oder im Rahmen des Aktienoptionsplanes verwendet werden.

Zum 31. Dezember 2005 besitzt plenum 16.790 eigene Aktien, die in 2001 zum Preis von insgesamt 83 Tsd. Euro erworben und offen mit dem Eigenkapital verrechnet wurden. Im Geschäftsjahr 2005 wurden keine eigenen Aktien erworben, verwendet oder eingezogen.

Im Berichtsjahr wurden mit Zuteilungsdatum vom 14. Juni 2005 an Mitarbeiter der plenum AG und an Mitarbeiter verbundener Unternehmen neue Optionsrechte ausgegeben (siehe dazu die Erläuterungen unter Textziffer 26). Die Kapitalrücklage wurde in Höhe des für 2005 gebuchten Personalaufwandes um 26 Tsd. Euro erhöht.

E. Zusatzangaben zur Konzerngewinn- und Verlustrechnung, zur Konzernbilanz und zur Kapitalflussrechnung

24. Aufwand für bezogene Waren und Leistungen

Der Aufwand für bezogene Waren und Leistungen betrug im Geschäftsjahr 2005 9.437 Tsd. Euro (2004: 18.127 Tsd. Euro).

25. Personalaufwand

Der Personalaufwand enthält folgende Positionen:

in Tsd. €	2005	2004
Löhne und Gehälter	13.894	15.740
Soziale Abgaben	1.954	2.313
Aufwendungen für Altersvorsorge	103	155
	15.951	18.208

Im Geschäftsjahr 2005 wurden durchschnittlich 221 (2004: 256) Mitarbeiter beschäftigt. Der Personalaufwand pro Mitarbeiter liegt bei 72 Tsd. Euro (2004: 71 Tsd. Euro).

26. Aktienorientierte Vergütung

Für das Aktienoptionsprogramm der plenum AG, hat die Hauptversammlung am 14. Juni 2002 den Vorstand der plenum AG für einen Zeitraum von fünf Jahren ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrmals Optionsrechte auf Stückaktien der plenum AG an Arbeitnehmer der Gesellschaft sowie an Mitglieder der Geschäftsführungen und Arbeitnehmer von mit der plenum AG gem. §§ 15 ff. AktG verbundenen Unternehmen zu gewähren. Der Aufsichtsrat wurde für denselben Zeitraum ermächtigt, einmalig oder mehrmals Bezugsrechte auf Stückaktien der plenum AG an Mitglieder des Vorstands der plenum AG zu gewähren.

Der Ausübungspreis für die Optionsrechte errechnet sich aus dem Schlusskurs der Aktie der plenum AG am Ausgabebetag zuzüglich eines Aufschlags von 15 %. Bis zu 50 % der jeweils gewährten Optionsrechte können frühestens nach Ablauf

der gesetzlichen Mindestwartefrist von 2 Jahren nach Zuteilung ausgeübt werden. Die übrigen 50 % der jeweils gewährten Optionsrechte können frühestens nach Ablauf einer Wartefrist von 3 Jahren nach Zuteilung ausgeübt werden. Die Optionsrechte haben eine Laufzeit von 5 Jahren. Nach Ablauf der 5 Jahre verfallen die Optionsrechte.

Aktienorientierte Vergütungen, die am oder vor dem 7. November 2002 gewährt worden sind, sowie solche, die nach dem 7. November 2002 gewährt, aber vor dem 1. Januar 2005 unverfallbar wurden, brauchen gemäß IFRS 1 von einem Erstanwender nicht nach IFRS 2 *Share-based Payment* abgebildet zu werden. plenum nimmt dieses Wahlrecht in Anspruch.

Für die Optionsrechte, die vor dem 7. November 2002 gewährt worden sind, wird das Wahlrecht des IFRS 1 *First Adoption of International Accounting Standards* in Anspruch genommen, weiterhin die Bilanzierungsvorschriften des APB 25, *Accounting for Stock Issued to Employees*, und die dazugehörigen Interpretationen. Es wird hierbei vom intrinsischen Wert der Aktienoptionen ausgegangen. Gemäß den Bedingungen des Aktienoptionsprogrammes entstehen keine Personalaufwendungen.

Die in den Jahren 2000 bis 2002 ausgegebenen Aktienoptionen haben gemäß der *treasury stock method* keinen Verwässerungseffekt auf das Ergebnis je Aktie, da der durchschnittliche Marktpreis der Aktie unterhalb der Ausübungspreise der Optionen lag.

Im Berichtsjahr wurden mit Zuteilungsdatum vom 14. Juni 2005 an Mitarbeiter der plenum AG und an Mitarbeiter verbundener Unternehmen neue Optionsrechte ausgegeben. Auf die Optionsrechte werden die Bilanzierungsvorschriften nach IFRS 2 *Share-based Payment* angewendet. Bei der Berechnung des Personalaufwandes wurden folgende Annahmen zugrunde gelegt:

	2005
Erwartete Dauer bis zur Ausübung	5 Jahre
Risikofreier Anlagezins	2,5 %
Erwartete Volatilität	35,0 %
Durchschnittlich erwartete Dividendenrendite	0 %

Der nach Black-Scholes berechnete beizulegende Zeitwert für alle im Geschäftsjahr neu gewährten Optionen beträgt 113 Tsd. Euro. Der Betrag ist als Personalaufwand über den Zeitraum zwischen Zusage und frühest möglichem Ausübungszeitpunkt zu verteilen. Für 2005 ist ein Personalaufwand von 26 Tsd. Euro entstanden.

	Anzahl der Optionen	Durchschnittlicher Ausübungspreis (€)
01.01.2004	373.800	10,01
Gewährt	0	N/A
Ausgeübt	0	N/A
Verfallen durch Zeitablauf	- 32.850	10,10
31.12.2004/1.1.2005	340.950	10,0
Gewährt	324.000	1,31
Ausgeübt	0	
Verfallen durch Zeitablauf oder Austritt	- 113.050	11,92
31.12.2005	551.900	4,50

Zum 31. Dezember 2005 waren keine Optionen ausübbar. Im Vorjahr waren 91.100 Optionen zu einem durchschnittlichen Preis von 12,61 Euro ausübbar.

Die am 31. Dezember 2005 ausstehenden Optionen haben Ausübungspreise von 1,31 Euro bis 13,74 Euro. Die durchschnittlich verbleibende Laufzeit beträgt 2,8 Jahre (31.12.2004: 1,2 Jahre).

27. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Haftungsverhältnisse und sonstigen finanziellen Verpflichtungen sind zu Nominalwerten angesetzt. Zum Bilanzstichtag bestehen Verpflichtungen aus Bürgschaften in Höhe von 223 Tsd. Euro (31.12.2004: 192 Tsd. Euro).

Die Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Leasingverträgen betragen:

in Tsd. €	31.12.2005
2006	1.226
2007	1.123
2008	742
2009	425
nach 2010	187
	3.703

Die Aufwendungen für Miet-, Pacht- und Leasingverträge betragen im Geschäftsjahr 2005 1.751 Tsd. Euro (2004: 1.617 Tsd. Euro).

28. Schwebende Rechtsstreitigkeiten und sonstige Risiken

Es bestehen Risiken aus schwebenden Rechtsstreitigkeiten zum Ende des Geschäftsjahres 2005 in Höhe von 165 Tsd. Euro (2004: 195 Tsd. Euro).

29. Finanzinstrumente

plenum unterliegt wegen der Konzentration der Geschäftstätigkeit auf den Euro-Raum keinen wesentlichen Wechselkursrisiken und auch keinen wesentlichen Zinsänderungsrisiken. Im Rahmen des gewöhnlichen Finanzmanagements werden gängige Finanzinstrumente wie Geldanlagen und Anlagen in Geldmarktfonds und offene Immobilienfonds genutzt. Derivate im Sinne des IAS 39 werden nicht genutzt.

30. Kapitalflussrechnung

In der Kapitalflussrechnung werden die Zahlungsströme des Konzerns in die Bereiche Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit gegliedert. Die liquiden Mittel enthalten grundsätzlich nur solche flüssigen Mittel, deren ursprüngliche Laufzeit weniger als drei Monate beträgt. Veränderungen des Konsolidierungskreises sind in den jeweiligen Positionen der drei Gliederungsbereiche eliminiert. In der Kapitalflussrechnung wurden nicht zahlungswirksame

Erhöhungen der Rückdeckungsversicherungen (Finanzanlagen) in Höhe von 6 Tsd. Euro (2004: 6 Tsd. Euro) und nicht zahlungswirksame Erhöhungen der Kapitalrücklage von 26 Tsd. Euro (2004: 0 Tsd. Euro) berücksichtigt.

31. Segmentinformationen

Entsprechend der nach den Geschäftsbereichen gegliederten Segmentberichterstattung wird zwischen den Segmenten Beratung (Beratungsleistungen zur Strategieentwicklung, Effizienzsteigerung und Neuorganisation für IT-Management), Agentur (komplexe Dienstleistungen für integrierte

Kommunikation – on- und offline) und Implementierung (Beratungs- und Umsetzungsleistungen für innovative Technologielösungen) unterschieden. Das Segment Beratung setzt sich aus der plenum Management Consulting GmbH und dem Beratungsgeschäft der plenum Systems GmbH zusammen. Das restliche Geschäft der plenum Systems stellt das Segment Implementierung dar. Das Agenturgeschäft beinhaltet die plenum Communication GmbH und DOM Digital Online Media GmbH.

Die Segmentzahlen leiten sich wie folgt zu den Konzernzahlen über:

Tsd. €		Segmente	Überleitung	Konzern
Bruttoumsätze	BJ	28.076	- 623	27.453
	VJ	41.502	- 497	41.005
Innenumsätze ¹	BJ	623	- 623	0
	VJ	497	- 497	0
Nettoumsätze	BJ	27.453	0	27.453
	VJ	41.005	0	41.005
Abschreibungen	BJ	- 469	- 209	- 678
	VJ	- 589	- 207	- 796
Übrige Kosten	BJ	- 29.915	- 243	- 30.158
	VJ	- 41.631	- 423	- 42.054
Ergebnis (EBIT)	BJ	- 2.931	- 452	- 3.383
	VJ	- 1.215	- 630	- 1.845
Internal Operating Profit (IOP) (EBITDA)	BJ	- 2.462	- 243	- 2.705
	VJ	- 626	- 423	- 1.049
Vermögen zum 31.12.	BJ	6.061	6.290	12.351
	VJ	11.164	8.146	19.310
Schulden zum 31.12.	BJ	- 7.025	- 10	- 7.035
	VJ	- 10.487	- 360	- 10.847
Investitionen	BJ	345	13	358
	VJ	310	41	351

BJ = Berichtsjahr; VJ = Vorjahr

¹ Umsätze zwischen den Segmenten

In der Überleitungsspalte werden die aus den Konsolidierungsvorgängen resultierenden Effekte und die Zahlen des nicht-operativen Bereiches gezeigt. Die liquiden Mittel des konzernübergreifenden Cash-Pools sind in der Überleitungsspalte „Vermögen“ in Höhe von 5.731 Tsd. Euro (31.12.2004: 6.630 Tsd. Euro) enthalten.

Aus der Kundenstruktur des Konzerns ergibt sich keine wesentliche Konzentration auf bestimmte geographische Regionen. Auf einen Großkunden des Segmentes Implementierung entfielen im Geschäftsjahr 2005 29,4% der Umsatzerlöse (2004: 41,0%).

32. Beziehungen zu nahestehenden Personen

in Tsd. €	Verbindlichkeiten aus in Anspruch genommenen Leistungen		Aufwand aus in Anspruch genommenen Leistungen	
	31.12.2005	31.12.2004	2005	2004
Informatik Consulting Bauer GmbH, Moos	16	10	112	139
S&F GmbH & Co. KG, Herrenberg	0	41	307	228
Kompuls GmbH, Eltville	0	27	173	194
Dr. Wolfgang Händel	5	4	14	13
	21	82	606	574

Die plenum Systems GmbH und die plenum AG unterhalten Geschäftsbeziehungen zur Informatik Consulting Bauer GmbH, Moos. Alleiniger Gesellschafter und Geschäftsführer der Informatik Consulting Bauer GmbH ist Michael Bauer, Aufsichtsratsvorsitzender der plenum AG. Die Informatik Consulting Bauer GmbH erbringt Referentenleistungen im Rahmen des Seminarprogramms, akquiriert Seminaraufträge und erbringt Referentenleistungen.

Die plenum Communication GmbH unterhielt bis Juni 2005 Geschäftsbeziehungen zur S&F GmbH & Co. KG. Geschäftsführende Gesellschafter sind Heinz Stoll, Mitglied des Vorstandes der plenum AG und Geschäftsführer der plenum Communication GmbH und Gerhard Fischbach, Geschäftsführer der plenum Communication GmbH. Die S&F GmbH & Co. KG vermietete Büroräume und Parkplätze in der Johannes-Kepler-Straße 4–6 in 71083 Herrenberg an die Gesellschaft. Das Mietverhältnis wurde wegen des Umzuges in das Atlantishaus beendet.

Die plenum AG unterhält Geschäftsbeziehungen zur Kompuls GmbH, Eltville. Geschäftsführende Gesellschafterin ist Christiane Skubch-Janssen, Ehefrau des Vorstandsvorsitzenden. Die Kompuls GmbH berät das Veranstaltungsmanagement, organisiert Veranstaltungen und stellt dafür Räumlichkeiten zur Verfügung, wie z.B. für Expertenforen, Management-Briefings und Akquisitionsgespräche mit möglichen neuen Kunden oder mit bestehenden Kunden.

Die plenum AG unterhält Geschäftsbeziehungen zu Herrn Dr. Wolfgang Händel, Aufsichtsratsmitglied der plenum AG. Herr Dr. Wolfgang Händel erbringt Beratungsleistungen für den Finanzbereich der plenum AG, zum Beispiel in Bilanzierungsfragen, bei Akquisitionsgesprächen und durch seine Kontakte zu Finanzinstitutionen.

Die plenum AG hat am 10. Oktober 2002 mit Zustimmung des Aufsichtsrates vom 9. Oktober 2002 ein Darlehen an Hartmut Skubch, Vorstandsvorsitzender der plenum AG, in Höhe von 400 Tsd. Euro vergeben. Das Darlehen wird mit 5% p.a. endfällig verzinst und hatte eine ursprüngliche Laufzeit von drei Jahren. Die plenum AG hat Herrn Skubch am 6. Dezember 2002 mit Zustimmung des Aufsichtsrates vom 25. November 2002 ein weiteres Darlehen in Höhe von 600 Tsd. Euro gegeben. Dieses Darlehen wird ebenfalls endfällig mit 5% p.a. verzinst und hat eine Laufzeit von vier Jahren. Beide Darlehen wurden mit Aufsichtsratsbeschluss vom 21. März 2006 bis 30. September 2007 verlängert. Die Darlehen zuzüglich der aktivierten Zinsen sind durch eine persönliche Bürgschaft des Aufsichtsratsvorsitzenden Michael Bauer (1.100 Tsd. Euro) und eine weitere Sicherheit besichert.

33. Abschlussprüferhonorar

Das im Geschäftsjahr als Aufwand erfasste Honorar an die Deloitte & Touche Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mbH, Frankfurt am Main, beinhaltet folgende Leistungen:

in Tsd. €	2005
Abschlussprüfung	90
Steuerberatungsleistungen	55
Sonstige Leistungen	5
	150

Das Honorar für die Abschlussprüfung betrifft die Prüfung des Konzernabschlusses. Die konsolidierten Tochtergesellschaften der plenum AG sind von der Prüfungspflicht gemäß § 264 Abs. 3 HGB befreit und werden nur im Rahmen des Konzernabschlusses geprüft.

34. Wichtige Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres

Mit Aufsichtsratsbeschluss vom 21. März 2006 wurden die beiden Darlehen an Hartmut Skubch in Höhe von insgesamt 1.000 Tsd. Euro zuzüglich zu aktivierender Zinsen bis 30. September 2007 verlängert (siehe dazu Textziffer 32).

35. Corporate Governance

Vorstand und Aufsichtsrat haben am 16. Dezember 2005 die Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG abgegeben und den Aktionären im Internet dauerhaft zugänglich gemacht. Sie haben erklärt, dass sie dem Kodex in weiten Teilen folgen und dies auch zukünftig tun werden.

36. Organe

Der Aktienbesitz und die Bezugsrechte der Organe der plenum AG werden im Folgenden dargestellt:

Aktienbesitz der Vorstände Stückzahl	Hartmut Skubch	Klaus Gröne	Heinz Stoll*	Michael Rohde	Andreas Janssen	Gesamt
1.1.2005	1.891.253	20.453	431.500	0	0	2.343.206
31.12.2005	1.891.253	20.453	431.500	0	0	2.343.206

* indirekter Aktienbesitz

Bezugsrechte der Vorstände Stückzahl	Hartmut Skubch	Klaus Gröne	Heinz Stoll	Michael Rohde	Andreas Janssen	Gesamt
1.1.2005	56.500	25.200	0	0	0	81.700
Sonstige Zugänge	0	0	0	10.000	7.800	17.800
Verfallen	6.500	5.200	0	0	3.900	15.600
31.12.2005	50.000	20.000	0	10.000	3.900	83.900

Die von der plenum AG für das Geschäftsjahr 2005 gewährten Gesamtbezüge (Barvergütung, geldwerte Vorteile, Versicherungen und Abfindungen) des Vorstandes betragen 1.201 Tsd. Euro (2004: 978 Tsd. Euro). Im Geschäftsjahr sind variable Anteile von 42 Tsd. Euro enthalten.

Aktienbesitz der Aufsichtsräte Stückzahl	Michael Bauer*	Dr. Wolfgang Händel	Norbert Rohrig	Gesamt
1.1.2005	370.360	3.500	700	374.560
Abgang	0	2.500	0	2.500
31.12.2005	370.360	1.000	700	372.060

* indirekter Aktienbesitz

Der Aufsichtsrat erhielt im Geschäftsjahr Aufsichtsratsbezüge in Höhe von 38 Tsd. Euro (2004: 35 Tsd. Euro)
 Die Organe der plenum AG besitzen zum 31.12.2005 folgende Mandate in Aufsichtsräten und vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

Mitglieder des Vorstandes

Name	Ressort	Mandate*
Hartmut Skubch (Vorsitzender)	Strategie/Unternehmensentwicklung und Vertriebssteuerung/Veranstaltung	keine
Klaus Gröne	plenum Systems, Delivery und Personalentwicklung	keine
Andreas Janssen (seit 23.5.2005)	Finanzen, Verwaltung und Investor Relations	keine
Michael Rohde (seit 23.5.2005)	plenum Management Consulting und Business Management	keine
Heinz Stoll	plenum Communication und Marketing	keine

Mitglieder des Aufsichtsrates

Name		Mandate*
Michael Bauer (Vorsitzender)	plenum Gründer und IT-Berater, geschäftsführender Gesellschafter der Informatik Consulting Bauer GmbH, Moos	Vorsitzender des Aufsichtsrats der Subito AG, Mörfelden-Walldorf Vorsitzender des Aufsichtsrats der Advanced Information Systems AG, Würzburg
Dr. Wolfgang Händel	Selbständiger Unternehmensberater	Aufsichtsrat der Solutio AG, München Beirat der Spezialtechnik Dresden GmbH, Dresden Vorsitzender des Beirats der ISATRAESKO GmbH, Neumünster Vorsitzender des Aufsichtsrats der GEYER AG, Nürnberg Vorsitzender des Aufsichtsrats der Hermanus AG, Bonn Aufsichtsrat der plecto AG, Aschau Director of the Board der Newcastle Capital Corporation, Sacramento/CA, USA
Norbert Rohrig	Mitglied des Vorstandes der AXA Konzern AG, Köln AXA Lebensversicherung AG, Köln AXA Versicherung AG, Köln AXA Service AG, Köln	Beirat der AXA Technology Services Germany GmbH, Köln Beirat der EDS Deutschland GmbH, Hamburg

*Mandate in Aufsichtsräten und vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen

Wiesbaden, den 22. März 2006

Der Vorstand



Hartmut Skubch



Andreas Janssen



Klaus Gröne



Heinz Stoll



Michael Rohde

Anteilsbesitz

Name und Sitz der Gesellschaft	Beteiligungsquote
1. Verbundene Unternehmen	100 %
plenum Management Consulting GmbH, Wiesbaden	100 %
plenum Systems GmbH, Wiesbaden	100 %
plenum Communication GmbH, Herrenberg	100 %
DOM Digital Online Media GmbH, Köln	100 %
2. Sonstige Beteiligungsunternehmen	
aloba AG, Burgdorf (Schweiz)	15 %

Bestätigungsvermerk

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der plenum Aktiengesellschaft, Wiesbaden aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung sowie Segmentberichterstattung und Konzernanhang – sowie den mit dem Lagebericht des Mutterunternehmens zusammengefassten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands 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 gemäß § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsgemäßer 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 mit dem Lagebericht des Mutterunternehmens zusammengefassten 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 in Konzernabschluss und des mit dem Lagebericht des Mutterunternehmens zusammengefassten Konzernlageberichts 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 des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des mit dem Lagebericht des Mutterunternehmens zusammengefassten 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 aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss der plenum Aktiengesellschaft, Wiesbaden, 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 mit dem Lagebericht des Mutterunternehmens zusammengefasste Konzernlagebericht steht in 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.

Frankfurt am Main, 22. März 2006

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Kompenhans
Wirtschaftsprüfer



Ludwig
Wirtschaftsprüfer

Unternehmenskalender

06. April 2006
Veröffentlichung
Konzernabschluss 2005

24. Mai 2006
Veröffentlichung
Q1-Abschluss 2006

03. Juli 2006
Hauptversammlung 2006

30. August 2006
Veröffentlichung
Q2-Abschluss 2006

29. November 2006
Veröffentlichung
Q3-Abschluss 2006

Herausgeber und Kontakt

plenum AG
Investor Relations
Hagenauer Straße 53
D-65203 Wiesbaden
Tel. +49 611 9882-361
Fax +49 611 9882-496
www.plenum.de/investorrelations
aktie@plenum.de

Gern nehmen wir Sie in unseren Investor-Relations-Verteiler auf, um Ihnen unsere Informationen über plenum zukommen zu lassen.

Informationen sind im Internet unter www.plenum.de erhältlich.

Dieser Geschäftsbericht erscheint auch in englischer Sprache.

Weitere Exemplare können Sie über den Geschäftsberichts-Service anfordern:
Tel.: +49 800 1814140
Fax.: +49 800 8195570

www.handelsblatt.com/gberichte

Konzeption und Gestaltung:
plenum Communication GmbH
plenum stoll & fischbach
Kalkofenstr. 51
71083 Herrenberg

