

2005

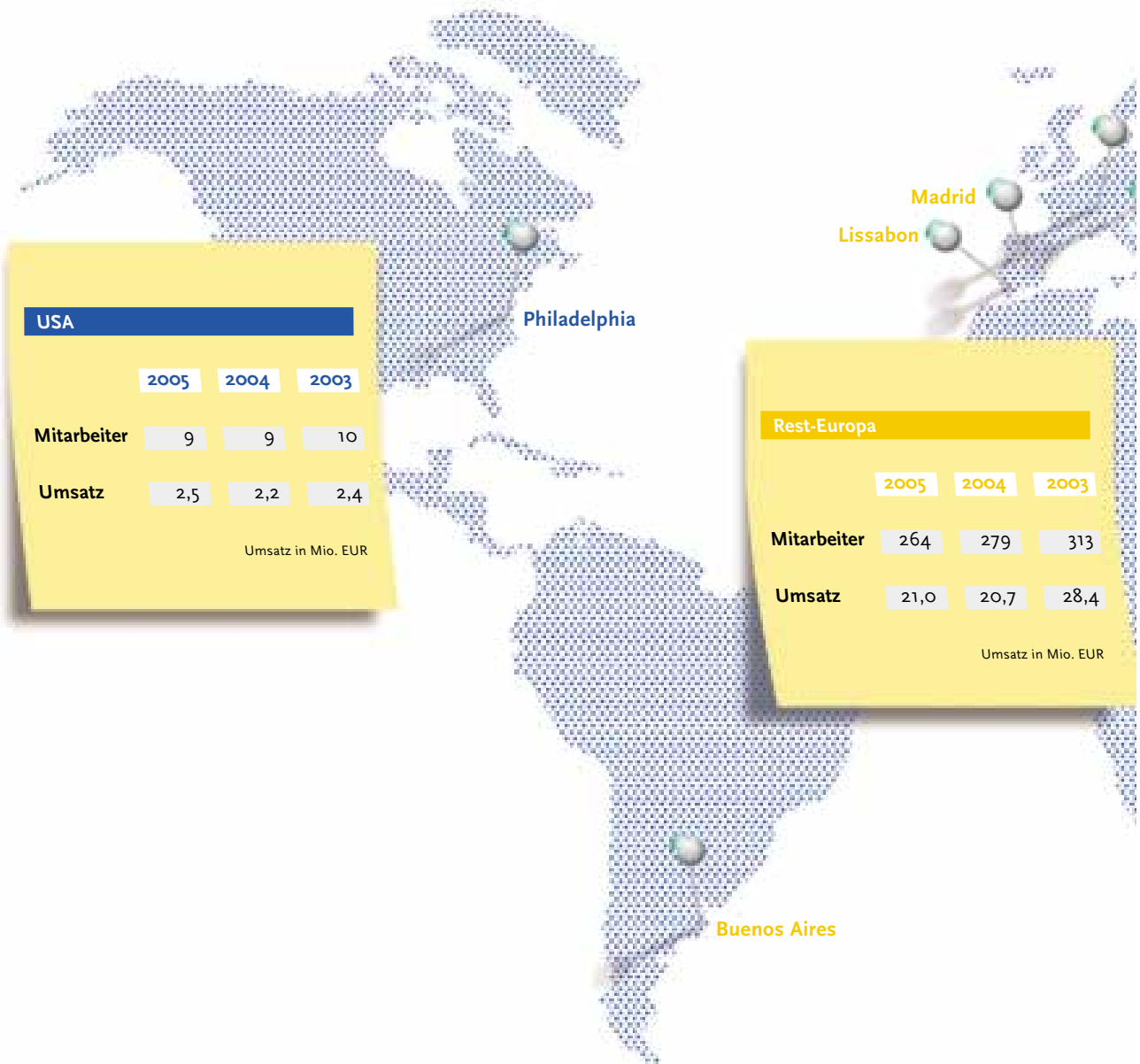
Geschäftsbericht



*REALTECH*



# REALTECH WELTWEIT



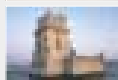
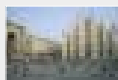
REALTECH AG: jeweils 100% (wo nicht anders vermerkt)

## Deutschland



- REALTECH System Consulting GmbH
- REALTECH Sales GmbH
- DB-Online GmbH
- LMC-LAN Management Consulting GmbH
- GloBE technology GmbH

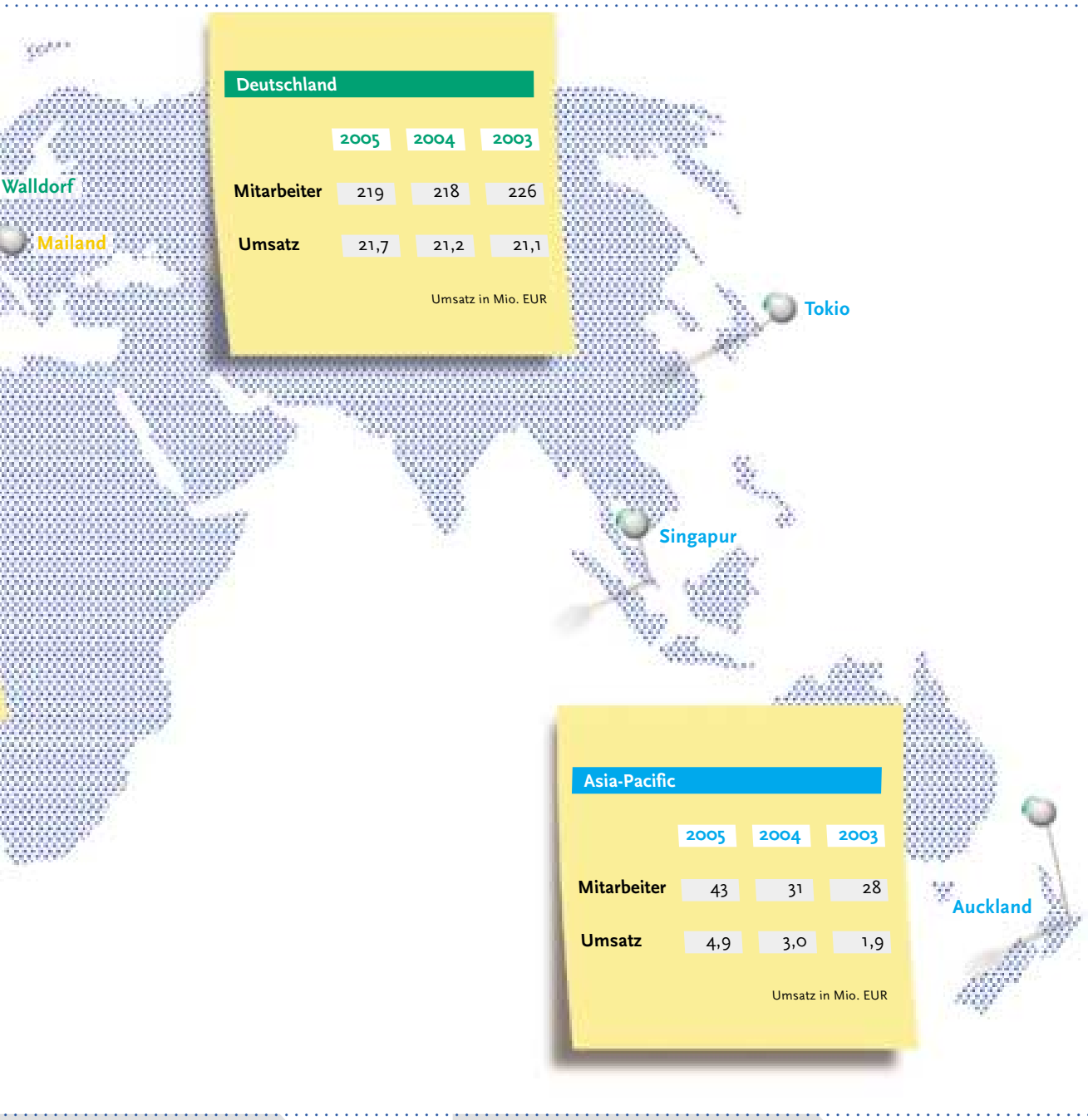
## Rest-Europa



- REALTECH Italia S.p.A., Italien
- REALTECH System Consulting S.L., Spanien
- REALTECH Portugal System Consulting Sociedade Unipessoal Lda, Portugal

## USA





● REALTECH Inc., USA



**Asia-Pacific**

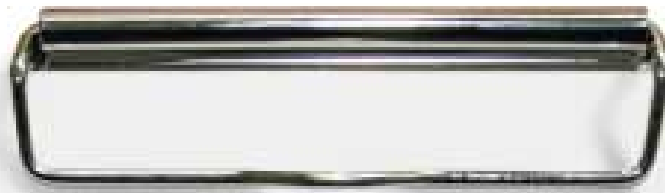
- REALTECH Ltd., Neuseeland
- REALTECH System Consulting Pte. Ltd., Singapur
- REALTECH Japan Co., Ltd.  
54,1% (seit 1.1.2005)







# DREI-JAHRES-ÜBERSICHT



	2005 TEUR	Δ %	2004 TEUR	Δ %	2003 TEUR
<b>Umsatz und Ergebnis</b>					
Umsatz	50.047	6	47.075	(13)	53.824
Umsatz Consulting	39.773	7	37.284	(18)	45.314
Umsatz Software	10.274	5	9.791	15	8.510
Umsatz Inland	21.653	2	21.226	1	21.075
Umsatz Ausland	28.394	10	25.849	(21)	32.749
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	3.120	78	1.753	(61)	4.483
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	1.688	670	(296)	(118)	1.674
Ergebnis vor Steuern (EBT)	2.398	1.294	172	(88)	1.491
Konzernergebnis	1.110	163	(1.760)	(440)	(326)
Ergebnis pro Aktie (in EUR)	0,22	163	(0,35)	(483)	(0,06)
<b>Investitionen und Abschreibungen</b>					
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	1.137	27	896	66	540
Abschreibungen	1.432	(30)	2.049	(27)	2.809
<b>Vermögen, Eigenkapital und Verbindlichkeiten (zum Stichtag)</b>					
Bilanzsumme	57.310	3	55.512	(13)	63.546
Anlagevermögen	14.871	(6)	15.904	(7)	17.100
Umlaufvermögen	41.560	8	38.468	(14)	44.982
Netto-Liquidität	25.948	21	21.357	7	19.924
Eigenkapital	43.724	3	42.442	(4)	44.024
Eigenkapitalquote (in %)	76,3	0	76,5	10	69,3
Langfristige Verbindlichkeiten	0	0	0	(100)	3.068
Kurzfristige Verbindlichkeiten	12.950	3	12.520	(24)	16.454
<b>Kennzahlen</b>					
Brutto-Marge (in %)	38,1		38,3		38,6
EBITDA-Marge (in %)	6,2		3,7		8,3
EBIT-Marge (in %)	3,4		(0,6)		3,1
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	4.818		2.109		4.888
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	1.941		(944)		(540)
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	172		(3.657)		(801)
<b>Mitarbeiter (zum Stichtag)</b>	<b>535</b>	<b>0</b>	<b>537</b>	<b>(7)</b>	<b>577</b>

Negative Zahlen sind in Klammern dargestellt

# INHALT



02	<b>Drei-Jahres-Übersicht</b>
03	<b>REALTECH weltweit</b>
06	<b>Bericht des Vorstands</b>
12	<b>Ereigniskalender 2005</b>
14	<b>Aktie</b>
20	<b>Corporate Governance</b>
26	<b>REALTECH im Wandel</b>
28	/ Der Markt
31	/ Die Mitarbeiter
34	/ Die Kooperationen
36	/ Die Zukunft
46	<b>Konzern-Lagebericht</b>
58	<b>Konzern-Abschluss</b>
60	/ Konzern-Bilanz
62	/ Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
63	/ Konzern-Kapitalflussrechnung
64	/ Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals
66	/ Konzern-Anhang
91	/ Bestätigungsvermerk
92	<b>REALTECH AG</b>
92	/ Bilanz
93	/ Gewinn- und Verlustrechnung
94	<b>Bericht des Aufsichtsrats</b>
98	<b>Adressen</b>
99	<b>Kontakt und Impressum</b>
100	<b>Finanzkalender 2006</b>



# KURS HALTEN



Insbesondere unter SAP-Anwendern gilt REALTECHs Expertise auf diesem Gebiet international als wegweisend. Und wir sind überzeugt, dass uns dieses Alleinstellungsmerkmal auch über 2005 hinaus die Zukunft sichert. Die Gespräche mit Kunden und die Analysen renommierter Marktbeobachter geben uns die Zuversicht, dass unsere etablierten Schwerpunktthemen in den kommenden Jahren weiterhin ganz oben auf der IT-Agenda von Unternehmen rangieren.





5,42

03.01.05

BERICHT DES  
VORSTANDS





# BERICHT DES VORSTANDS



## DER VORSTAND:

### Jürgen Zahn

Vorstand Finanzen

### Nicola Glowinski

Vorstandsvorsitzender

### Dr. Rudolf Caspary

Vorstand Technologie

(von links nach rechts)



## Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, verehrte Geschäftsfreunde, sehr geehrte Damen und Herren,

das Geschäftsjahr 2005 war für die REALTECH AG in vielerlei Hinsicht ein positives Jahr. Es war aber auch ein Jahr wichtiger Weichenstellungen, in dem neue Chancen und Herausforderungen für das Unternehmen entstanden sind.

Wir hatten in einem Markt zu agieren, der weltweit nach wie vor äußerst angespannt und hart umkämpft ist. Unternehmen haben 2005 bei der Einführung und beim Betrieb von Software-, Hardware und Netzwerk-Technologien mit größerem Nachdruck denn je auf

die Kosten und die Investitionsrendite geachtet. Gleichzeitig zeigten sich zuletzt jedoch auch viele Nachfrageimpulse, mit denen ganz neue Themen ins Blickfeld der IT-Entscheider rücken.

In Erwartung eben dieser Trends war der Vorstand der REALTECH AG das Berichtsjahr mit dem Ziel angegangen, den Konzern und sein Leistungsportfolio unter Maßgabe strikter betriebswirtschaftlicher Kriterien zu profilieren und zu modernisieren. Wir wollten 2005 die Grundlagen schaffen, um sowohl kurzfristig als auch auf lange Sicht profitabel zu wachsen. Zum





einen haben wir mit Konsequenz fortgesetzt, was wir 2004 begonnen hatten: Alle Unternehmensebenen standen unter dem Diktat eines strikten Kostenmanagements. Zielgerichtet wurde REALTECH auf die profitablen Geschäftsfelder und Marktregionen konzentriert. Zum anderen haben wir in Zeiten des geringen Marktwachstums selbstbewusst in den Aufbau neuer Consulting-Kompetenzen und Software-Lösungen investiert, mit denen wir wachstumsstarke Zukunftsmärkte besetzen – und zwar als ein Vorreiter, der seinen Know-how-Vorsprung zum Vorteil von Kunden aktiviert. Wir wollten entscheidend vorankommen in unserem Reifeprozess zu einem Technologieunternehmen, das Firmen aller Branchen als strategischer Partner in ihren IT-Projekten begleitet.

Mit Selbstbewusstsein und bestätigt durch den eingeschlagenen Weg blicken wir auf ein Geschäftsjahr zurück, in dem es der REALTECH AG gelungen ist, die gesteckten Ziele umzusetzen. Viele der Erwartungen haben wir sogar übertreffen können. Zum Beispiel mit unserem sechszehnten Umsatzwachstum auf 50,1 Mio. EUR, mit dem positiven operativen Ergebnis von 1,7 Mio. EUR und einem seit dem Jahre 2002 erstmals wieder positiven Konzernergebnis von 1,1 Mio. EUR oder 0,22 EUR pro Aktie. Die Netto-Liquidität stieg um 21 Prozent, der Cash Flow von 2,1 Mio. EUR auf 4,8 Mio. EUR. Auch der zuletzt defizitär operierenden Landesgesellschaft REALTECH Italien gelang der Sprung zurück in die Gewinnzone. Das sind Fundamentalwerte, die eine äußerst solide Geschäftsentwicklung in einem schwierigen Marktumfeld belegen.

Gerade REALTECHs traditionelle Kernkompetenzen waren im Jahr 2005 gefragt. Wir haben uns seit der Unternehmensgründung sukzessive einen immer besseren und klangvolleren Namen als Beratungsspezialist für neueste SAP-Technologien erarbeitet. Kunden und Partner schätzen an REALTECH das hohe Niveau der Mitarbeiter-Qualifikation, die Zuverlässigkeit in den Aussagen und Handlungsweisen und letztendlich die Arbeitsweise, die zu rentablen IT-Projekten und -Systemen führt. Unsere Software beispielsweise automatisiert zeitaufwändige Aufgaben und Prozesse im Rechenzentrum. Sie versetzt EDV-Abteilungen in die Lage, ihre Leistungen auch mit knappem Budget in hoher Qualität und zuverlässig zu erbringen. Und im Kerngeschäftsfeld Consulting haben wir eine branchenweit hervorragende Expertise für die Optimierung und Konsolidierung komplexer IT-Systeme entwickelt. Wir sind zur Stelle, um Software-Landschaften auf neue Infrastrukturen zu transferieren, die wesentlich günstiger und leistungsfähiger sind. Wir beherrschen die zentralen Technologien, um durchgängig IT-gestützte Geschäftsprozesse zu gewährleisten. Wir schützen Unternehmen vor Performance-Defiziten und ungeplanten Ausfällen, die Umsatz und Kundenzufriedenheit gefährden könnten. Wir verbinden neueste SAP-Technologien und -Strategien mit der gegenwärtigen IT-Landschaft unserer Kunden ohne die Vorteile der bestehenden IT-Infrastruktur zu verlieren und die zukünftigen Anforderungen an IT-gestützte Geschäftsprozesse zu vernachlässigen. Kurzum: REALTECH sorgt dafür, dass die Hardware und Software von Unternehmen zu minimalen Investitions- und Betriebskosten weiterhin ihren vollen wirtschaftlichen Nutzen entfaltet.



## BERICHT DES VORSTANDS

Insbesondere unter SAP-Anwendern gilt REALTECHs Expertise auf diesem Gebiet international als wegweisend. Wir sind überzeugt, dass uns dieses Alleinstellungsmerkmal auch über 2005 hinaus die Zukunft sichert. Die Gespräche mit Kunden und die Analysen renommierter Marktbeobachter geben uns die Zuversicht, dass unsere etablierten Schwerpunktthemen in den kommenden Jahren weiterhin ganz oben auf der IT-Agenda von Unternehmen rangieren.

So verstehen wir unsere heutige Ausnahmestellung im Markt für Optimierungs- und Konsolidierungs-Consulting auch als Beleg einer vorbildlichen Flexibilität: REALTECH hat antizipiert, dass sich EDV-Organisationen und -Vorhaben nach dem Ende des IT-Booms verstärkt an strikten betriebswirtschaftlichen Kriterien messen lassen müssen. So konnten wir unser Leistungsportfolio vorausschauend anpassen.

Diese außergewöhnliche Marktnähe und Wandlungsfähigkeit ist vielleicht die entscheidende Stärke der REALTECH AG. Eine Stärke, die wir im Berichtsjahr 2005 in vielerlei Hinsicht untermauert haben. So ist es uns beispielsweise durch eine neue Partnerschaft mit der Controlware GmbH gelungen, unseren Vertrieb im deutschsprachigen Raum zu stärken. Und wir haben auch den Mut zu harten Entscheidungen im Sinne eines profitablen Wachstums bewiesen: Während die Ergebnisse der japanischen Tochtergesellschaft im Geschäftsjahr 2005 erstmals vollumfänglich eingeflossen sind, gehört die defizitäre REALTECH Australia nach einem Management-Buy-Out nicht mehr zum Konzern. Diese Fähigkeit, nicht nur ändern zu wollen, sondern dies auch zu tun, wird weiterhin die Geschäftspolitik der REALTECH bestimmen.

Vor allem aber hat die REALTECH AG eine im Jahr 2004 begonnene Entwicklungs- und Qualifizierungsoffensive forciert, mit der sie als Pionier einen neuen Markt mit starker Wachstumsdynamik besetzt: den Übergang von traditionellen IT-Systemen zu so genannten Service-orientierten Architekturen (SOAs), wie ihn unser wichtigster Partner SAP mit der Integrationsplattform SAP NetWeaver und der Enterprise Services Architecture (ESA) ermöglicht. Mittlerweile zeigen sich alle namhaften Experten überzeugt, dass Unternehmen in den kommenden Jahren in diesen grundlegenden Technologiewandel investieren müssen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu wahren.

Bei REALTECH stand SAP NetWeaver im Geschäftsjahr 2005 im Zentrum aller Aktivitäten. Wir waren und sind direkt in die Entwicklung dieser Plattform involviert. Wir haben im engen Dialog mit Kunden die konkreten Anforderungen an SOA-Vorhaben analysiert. Wir rekrutieren aktiv hochqualifizierte Absolventen und Spezialisten, die sich der anspruchsvollen Herausforderung von SAP-NetWeaver-Projekten stellen wollen. Viele unserer Berater haben bereits Schulungen und hochwertige Zertifizierungen zu der neuen Technologie durchlaufen. Und wir haben einen effektiven standortübergreifenden Know-how-Austausch zu dem Thema organisiert. So präsentieren wir uns heute auf internationaler Ebene als ein IT-Anbieter, der Unter-



nehmen beim Wechsel auf das SOA-Modell in allen Fragen zur Seite steht. Diesen Wissensvorsprung wollen wir in den kommenden Jahren zielgerichtet ausbauen.

Wir gehen davon aus, dass die Führungsrolle in einem jungen Zukunftsmarkt unser profitables Wachstum beflügeln wird. Denn die SAP wird Experten zufolge bei SOA-Projekten verstärkt auf die Zusammenarbeit mit ausgewählten Partnern setzen. Dazu gehört zweifelsohne auch REALTECH. Die Aufnahme in gleich mehrere exklusive Partnerprogramme rund um SAP NetWeaver bestätigt diese Einschätzung.

Vor allem aber handelt es sich bei SOA-Vorhaben um äußerst anspruchsvolle Großprojekte. So entwickelt sich unser Konzern als Experte für SAP NetWeaver mit Nachdruck zu einem Beratungspartner, der neben technischer Expertise auch Strategie-Consulting aus einer Hand bietet. Das ist entscheidend für den Erfolg unseres Reifeprozesses, mit dem wir uns zu einem maßgeblichen Akteur in besonders lukrativen und margenstarken Segmenten des globalen IT-Marktes entwickeln. Und es dürfte sich schon 2006 auszahlen: Für das laufende Geschäftsjahr rechnen wir damit, dass der Umsatz im hohen einstelligen Bereich zulegt. Bei dem operativen Ergebnis des Konzerns streben wir ein leicht zweistelliges Plus an.

Die erfreuliche Geschäftsentwicklung in 2005 und die gestärkte Marktposition des REALTECH-Konzerns sind das Verdienst vieler. Kunden, Partner, Mitarbeiter und Aktionäre – sie alle haben dazu beigetragen, dass sich unser Konzern im Berichtsjahr entscheidend weiterentwickelt hat. Die REALTECH AG ist zu einem Unternehmen gereift, das die Dynamik des IT-Marktes und der konkreten Kundenanforderungen verinnerlicht hat. Mit dieser Schlüsselqualität sehen wir uns bestens gerüstet, Ihr Vertrauen auf Dauer zu honorieren.

Herzlichst,  
Ihr Vorstand

## Notizen

In Erwartung eben dieser Trends über der Vorstand der REALTECH AG das Berichtsjahr mit dem Ziel abgerufen, den Konzern und sein Leistungsportfolio unter Maßgabe strikter betriebswirtschaftlicher Kriterien zu profilieren und zu modernisieren. Wir wählten 2005 die Grundlagen schaffen, um sowohl kurzfristig als auch auf lange Sicht profitabel zu wachsen. Zum einen haben wir eine kompetente Top-Management-Struktur aufgebaut, die ab 2004 begonnen hat. Alle Unternehmensbereiche sind unter dem Diktat einer strikten Risikomanagement-Strategie über wurde REALTECH auf die Marktprozesse.



# EREIGNISKALENDER 2005

## JANUAR



Ein deutliches Zeichen im Sinne der Profitabilität und des Shareholder Value setzt die REALTECH AG zum Beginn des neuen Geschäftsjahres: Mit Wirkung zum 31. Dezember 2004 veräußert der Konzern am 18. Januar 2005 seine australische Tochtergesellschaft im Rahmen eines Management-Buy-Out.

## FEBRUAR

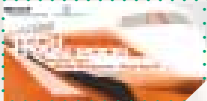


Die REALTECH AG gewinnt mit der Controlware GmbH einen der führenden Systemintegratoren als Vertriebspartner für ihre Software. Controlware versorgt Geschäftskunden über ein flächendeckendes Netzwerk von Niederlassungen mit umfassenden IT-Dienstleistungen. Im Rahmen der Kooperation mit REALTECH vertreibt Controlware die Produktfamilie theGuard! in Deutschland, Österreich und in der Schweiz.

## MÄRZ

Um die tiefgehende Beratungsexpertise für technisch komplexe SAP-Projekte zu sichern, ruft die REALTECH AG eine zweistufige Qualifizierungs-Initiative ins Leben: Im Rahmen eines Trainee-Programms kommen berufserfahrene Hochschulabsolventen zu Beginn ihrer Karriere bei REALTECH in den Genuss einer praxisnahen Intensivschulung zu aktuellen Schwerpunkten im Consulting-Geschäft. Darüber hinaus gewährleistet der Konzern die kontinuierliche, auf zukunftsweisende Themen fokussierte Weiterbildung und Zertifizierung der gesamten Beratermannschaft.

## APRIL



Gemeinsam mit Microsoft startet die REALTECH AG die neue Veranstaltungsreihe TechTrain. Ziel ist es, Entscheidungsträger aus der Wirtschaft über aktuelle Technologie-Themen und vorbildliche Praxisbeispiele aus der SAP- und Microsoft-Welt zu informieren. Hinter TechTrain verbirgt sich ein innovatives

Event-Konzept, das einen gezielten Know-how-Transfer mit dem Ambiente außergewöhnlicher Veranstaltungsorte verbindet. So finden beispielsweise die ersten beiden Veranstaltungen im Auto-und-Technik-Museum zu Speyer und im Bochumer Musicalhaus Starlight Express statt.

## MAI



Die Konzentration auf das Wesentliche spiegelt sich auch auf der Führungsebene wider. Mit Beschluss der sechsten ordentlichen Hauptversammlung verkleinert die REALTECH AG ihren Aufsichtsrat von sechs auf drei Mitglieder. Unter anderem legt REALTECH-Mitbegründer Peter Stier sein Mandat nieder.

## JUNI



Die REALTECH AG hat ihre Projekterfahrungen mit SAP NetWeaver in ein wiederverwendbares Implementierungsmodell mit Best-Practice-Qualitäten übersetzt: Ein neu entwickelter Vier-Phasen-Plan liefert Unternehmen das Rüstzeug, um eine sichere und systematische Einführung der immer populärerem Integrationsplattform zu planen und umzusetzen. Damit trägt REALTECH der Tatsache Rechnung, dass SAP NetWeaver in der Regel tief greifende Änderungen vorhandener IT-Infrastrukturen erfordert. Der solide Masterplan ist Ausdruck wesentlicher Wettbewerbsvorteile: REALTECH ist als Global Technology Partner frühzeitig in aktuelle SAP-Themen involviert und hat bereits 2003 ein eigenes SAP NetWeaver Competence Center eingerichtet.

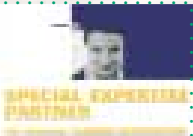
## JULI

Die REALTECH AG hat einen neuen Finanzvorstand: Jürgen Zahn übernimmt zum 18. Juli 2005 die Verantwortung als Chief Financial Officer (CFO) von Michael Knopp, der im April auf eigenen Wunsch ausgeschieden ist. Mit der Berufung des 45-jährigen Diplomkaufmanns schließt das Unternehmen die Umbildung seiner Geschäftsführung ab. Jürgen Zahn verfügt über langjährige internationale Erfahrung in



leitenden Positionen. Zuvor zeichnete er unter anderem bei der FHJ AG und der ASCOM-Gruppe für Konzernfinanzen, Controlling, Investor Relations, Personal und Verwaltung verantwortlich.

#### AUGUST

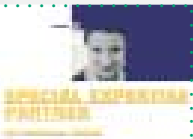


Die SAP beruft die REALTECH AG in den Kreis der Special Expertise Partner für die SAP Exchange Infrastructure. Dieses besondere

Gütesiegel verleiht der weltweit führende Hersteller von Unternehmenssoftware lediglich an zehn IT-Anbieter im deutschen Markt. Es beruht auf einem anspruchsvollen Auswahlverfahren und würdigt ausschließlich solche Partner, die im SAP-Umfeld über ausgezeichnete Kompetenzen und Erfahrungen sowie eine sehr hohe Kundenzufriedenheit verfügen.

Vom Einstieg bis zur Zertifizierung – unter diesem Motto erweitert die REALTECH AG ihr Schulungsangebot rund um SAP NetWeaver. Neu im Programm sind Intensivkurse speziell für Unternehmen, die sich die Vorzüge dieser anpassungsfähigen Integrationsplattform Schritt für Schritt zunutze machen möchten. Alle Einführungs-, Aufbau- und Expertenseminare des neuen Schulungsangebots hatten sich zuvor bei der internen Weiterbildung von SAP-Beratern als effizient und praxisorientiert bewährt.

#### SEPTEMBER



Die SAP ernennt REALTECH in einer weiteren Kategorie zum Special Expertise Partner: Auch für seine Beratungskompetenz und -erfahrung rund um das SAP Enterprise Portal erhält der Konzern diese Auszeichnung

und Anbieterempfehlung, die nur wenigen ausgewählten Partnern vorbehalten ist. Der Partnerstatus für diese Lösung aus der SAP-NetWeaver-Familie beruht vor allem auf zahlreichen erfolgreichen Kundenprojekten.

#### OKTOBER

Bestnoten erhält die REALTECH AG von ihren wichtigsten Kritikern: ihren Kunden. Die Ergebnisse der jüngsten Kundenzufriedenheitsstudie liegen vor und bestätigen den Konzern auf seinem Kurs: Mehr als 90 Prozent der teilnehmenden Unternehmen sind mit den Leistungen der REALTECH-Berater zufrieden.

#### NOVEMBER



Europas führende Drogeriemarkt-Kette entscheidet sich für Software-Technologien von REALTECH:

dm-drogerie markt führt die System-Management-Lösung theGuard! ein, um ein Warenwirtschaftssystem für rund 1.650 Filialen, drei nationale Logistikzentren und ein zentrales SAP-R/3- und Data-Warehouse-System laufend zu überwachen. Mit dieser Investition gewinnt das Unternehmen die Kompetenz, die Ausfall- und Reaktionszeiten aller erfolgskritischen Software-Anwendungen gezielt zu minimieren.



Nordzucker ist es mit REALTECH als Technologie-Berater gelungen, ein wichtiges Internet-Angebot

erfolgreich auf SAP NetWeaver Enterprise Portal umzustellen: Auf Grundlage eines umfassenden Lasttests stellten die Consultants mit gezielten Optimierungsmaßnahmen sicher, dass das Landwirteportal des Lebensmittelherstellers die vorhandenen Systemressourcen optimal ausnutzt. So profitiert Nordzucker heute von der Gewissheit, dass der von 2.000 Partnern genutzte Onlinedienst auch bei einer sehr hohen Zahl gleichzeitiger Zugriffe stets mit anwenderfreundlicher Performance verfügbar ist.

#### DEZEMBER

Die REALTECH AG präsentiert das erste Zero-Downtime-Verfahren für SAP-Systeme. Mit diesem weltweit einzigartigen Service lassen sich Änderungen an Geschäftsapplikationen vornehmen, ohne dass es zu Ausfallzeiten kommt. Das minimiert die wirtschaftlichen Risiken solcher Vorhaben erheblich. In der Vergangenheit mussten Unternehmen in Kauf nehmen, dass ein SAP-System bei einem Upgrade oder einer Migration bis zu 24 Stunden nicht zur Verfügung stand.

# INITIATIVE ERGREIFEN



Für 2006 hat die REALTECH AG vorgesehen, die Initiative zu ergreifen und ihre Investor-Relations-Aktivitäten zu intensivieren und auszubauen. Stärker als im vergangenen Jahr sucht das Unternehmen aktiv den Dialog mit den Akteuren der Finanzmärkte und plant die Strategien, Stärken und Perspektiven des Konzerns wieder vermehrt im direkten Kontakt mit Anlegern zu vermitteln.



6,55



08.02.05

## AKTIE







# AKTIE



## Die Börse im Jahr 2005 – Dax erreicht Vier-Jahres-Hoch

Für Deutsche Aktien brachte 2005 eine unerwartet positive Entwicklung: Mit einem Schlusswert von 5.408 Punkten am 31. Dezember 2005 verzeichnete der Dax gegenüber dem Jahresbeginn ein deutliches Plus von 27 Prozent. Zudem erreichte der Leitindex der 30 umsatzstärksten deutschen Aktien gleichzeitig auch den höchsten Stand seit gut vier Jahren. Die zuvor überwiegend skeptischen Prognosen vieler Analysten bewahrheiteten sich also nicht. Vor Jahresfrist hatten Finanzexperten angesichts der steigenden Zinsen, der exorbitant hohen Ölpreise und einer schleppenden Konjunktur noch gewarnt, dass deutsche Unternehmen ihre Gewinnziele auf breiter Front nach unten korrigieren müssten. Das Gegenteil ist eingetreten: Insbesondere die gestiegene Ertragskraft vieler Konzerne hat sich 2005 als Kurstreiber erwiesen.

Bemerkenswert ist, dass sich der Dax im Berichtsjahr relativ unabhängig von den Vorgaben aus den Vereinigten Staaten entwickelt hat. Denn der S&P 500 legte 2005 lediglich um vier Prozent zu. Anders als in der Vergangenheit bestimmte der Index der größten US-amerikanischen Aktiengesellschaften also kaum den Verlauf deutscher Aktienkurse. Die deutschen Aktien haben insbesondere von der Kauflust internationaler Anleger profitiert.

Das gestiegene Interesse ausländischer Investoren beflügelte ebenso die Nebenwerte-Indizes MDax und TecDax, die im Jahresverlauf um 36 beziehungsweise 15 Prozent zugelegt haben. Auch in anderen europäischen Ländern stiegen die Kurse wesentlich deutlicher als in den USA: Der Auswahlindex Stoxx erzielte 2005 ein Plus von gut 21 Prozent. Unter den bedeutenden europäischen Aktienmärkten entwickelten sich nur die Börsen in der Schweiz und in Schweden besser als der deutsche Markt.

Ein wesentlicher Faktor für die Erholung der deutschen und europäischen Aktienmärkte im Berichtszeitraum war, dass die Kurse vieler börsennotierter Unternehmen Anfang 2005 die realen Fundamentalwerte nicht realistisch widergespiegelt haben. Vor diesem Hintergrund erfolgte im Verlauf des Jahres eine allmähliche Korrektur. Zudem war es auch einer ganzen Reihe börsennotierter Konzerne gelungen, ihre in den Vorjahren begonnenen Restrukturierungsmaßnahmen abzuschließen und die Bilanzen zu bereinigen. Die Kursentwicklung deutscher Unternehmen profitierte zudem Ende Mai von der überraschenden Ankündigung vorgezogener Bundestagswahlen. Die Hoffnung auf tief greifende wirtschaftliche Reformen gab für viele Investoren im In- und Ausland den Ausschlag, wieder verstärkt in deutsche Aktien zu investieren.

Auch für das Jahr 2006 ist die Stimmung unter führenden Börsenanalysten überwiegend positiv: Die meisten Experten rechnen mit weiter steigenden Kursen an den Aktienmärkten Europas. Prognosen zufolge soll der Dax vorübergehend die Marke von 6.000 Punkten überschreiten und zum Jahresende mit einem signifikanten Plus schließen. Es ist jedoch davon auszugehen, dass mehrere Faktoren die Aussichten für deutsche und europäische Aktienmärkte belasten. Hintergrund ist die Erwartung vieler Analysten, dass das Zinsniveau weiter steigt, der Dollarkurs fällt und sich das allgemeine Wachstum der Weltwirtschaft verlangsamt.



6,65



17.02.05



### Plus 30 Prozent – Kursentwicklung und Marktkapitalisierung

Die Aktie der REALTECH AG entwickelte sich im Geschäftsjahr 2005 für eine deutsche Technologie-Aktie überdurchschnittlich gut: Im Vergleich der Jahresschlusskurse legte das Papier von 5,30 EUR am 31. Dezember 2004 auf 6,89 EUR zum Ende des Berichtsjahres zu. Das Plus von 30 Prozent liegt deutlich über jener Wachstumsrate, die auch der TecDax zu verzeichnen hatte. Die Marktkapitalisierung der REALTECH AG stieg im Vergleich der Stichtage von 27 Mio. EUR auf 35 Mio. EUR am 31. Dezember 2005. Dieser Wert entsprach 80 Prozent des buchmäßigen Eigenkapitals. Zum Jahresabschluss 2004 hatte dieser Anteil 64 Prozent betragen.

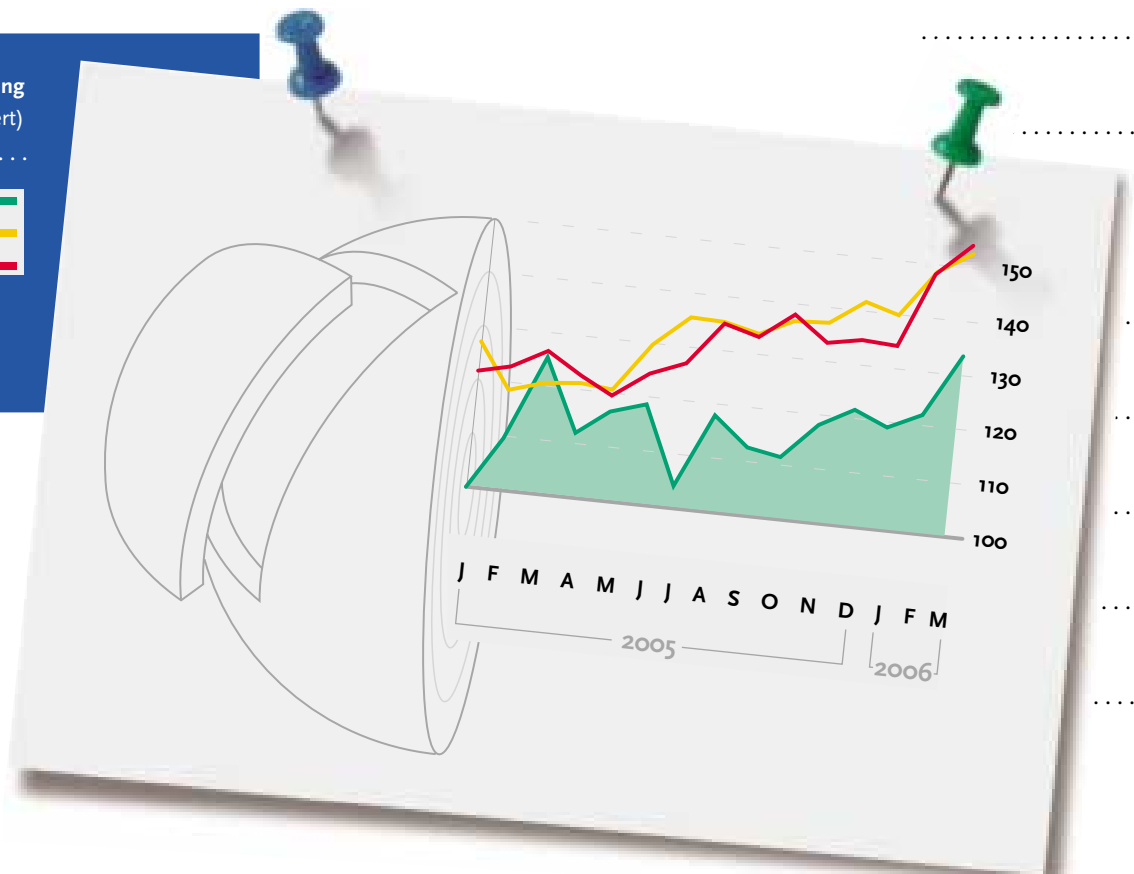
Auf ihrem Jahrestief notierte die REALTECH-Aktie bereits Anfang Januar 2005 mit einem Kurs von 5,38 EUR. Das heißt: Das Papier war im Laufe des Berichts-

jahres nicht einmal schlechter bewertet als zum Jahresabschluss 2004. Bis Mitte Februar stieg der Kurs stetig bis auf 7,33 EUR und überschritt damit erstmals seit rund elf Monaten wieder den Prime-Software-Index. In den folgenden fünf Monaten stagnierte die Aktie bei einem leichten Abwärtstrend. Erheblichen Auftrieb erhielt die Kursentwicklung durch die Veröffentlichung der Geschäftszahlen des zweiten Quartals am 22. Juli 2005. In den folgenden zwei Wochen legte die REALTECH-Aktie signifikant zu, um sich dann bis Mitte Oktober wieder leicht abzuschwächen. Erneut war es die Präsentation von Quartalsergebnissen am 25. Oktober 2005, die den Aktienkurs in der Folge deutlich anziehen ließen. Sein Jahreshoch markierte das Papier am 22. November mit 7,48 EUR, büßte anschließend jedoch wieder leicht ein.



### Börsenkursentwicklung (indiziert)

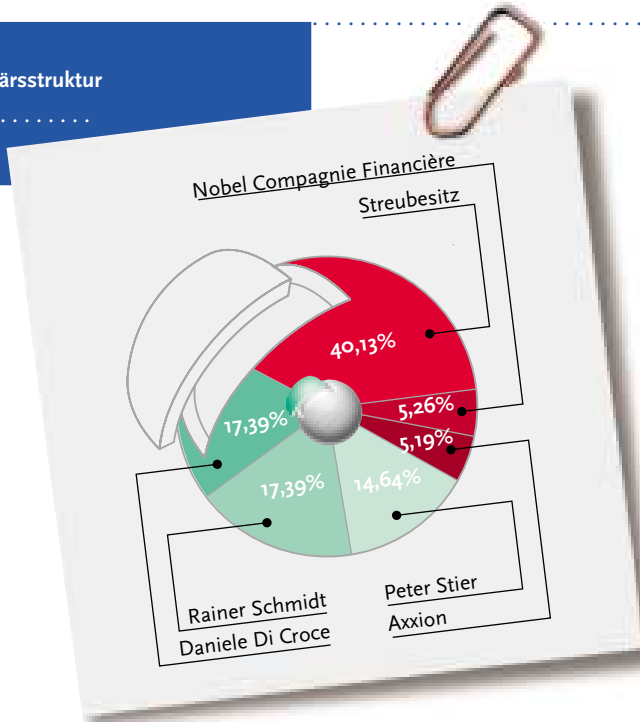
REALTECH-Aktie	
Prime Software	
TecDax	





# AKTIE

## Aktionärsstruktur



### Aktionärsstruktur und Handelsvolumen

Die Aktionärsstruktur der REALTECH AG hat sich im Geschäftsjahr 2005 im Wesentlichen in zwei Positionen verändert: Im Februar unterschritt die von REALTECH-Mitbegründer Markus Adam gehaltene Beteiligung die gemäß § 21 Abs. 1 WpHG meldepflichtige 5-Prozent-Grenze. Demgegenüber meldete Ende Juni die luxemburgische Axxion S.A. einen Stimmrechtsanteil von 5,19 Prozent. Der Streubesitz der REALTECH AG belief sich zum 31. Dezember 2005 auf 40,13 Prozent.

Ein im Berichtsjahr kontinuierlich gestiegenes Handelsvolumen spiegelt neben dem allgemein verbesserten Konjunkturklima vor allem die verbesserte Gesamtsituation der REALTECH AG wider: Der durchschnittliche Tagesumsatz mit Aktien des Konzerns stieg um 30 Prozent von 10.003 Stück in 2004 auf 12.957 Stück. Erneut vereinte der Xetra mit 63,6 Prozent (2004: 73,9 Prozent) der umgesetzten REALTECH-Aktien den Großteil des Handelsvolumens auf sich. 36,4 Prozent entfielen auf die übrigen Börsenplätze.

Zu ihrer sechsten ordentlichen Jahreshauptversammlung begrüßte die REALTECH AG im Mai 2005 rund 180 Aktionäre und Gäste in Walldorf. Die Anwesenden repräsentierten gut 56 Prozent des gesamten Aktienkapitals. Alle Beschlüsse zu den Tagesordnungspunkten fanden die deutliche Zustimmung des Gremiums. Dies galt insbesondere auch für die Entscheidung, den Aufsichtsrat von bisher sechs auf drei Mitglieder zu verkleinern. Ebenfalls eindeutige Mehrheiten erhielten der festgestellte Jahresabschluss, der Bericht des Aufsichtsrats, der gebilligte Konzernabschluss und der zusammengefasste Lagebericht, die Entlastung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie die Wahl des Abschlussprüfers.

Vorstand und Aufsichtsrat des Konzerns sehen in der REALTECH-Aktie weiterhin eine Investition, die für private und institutionelle Anleger gleichermaßen attraktiv ist. Diese Einschätzung stützt sich auf eine im Laufe des Berichtsjahres erheblich verbesserte Ertragssituation und eine unvermindert solide Bilanz mit herausragender Netto-Liquidität und Eigenkapitalquote. Darüber hinaus verfügt REALTECH über eine starke und profilierte Marktposition mit großem Wachstumspotenzial.

Ausdruck des fortgesetzten Engagements der REALTECH für einen vorbildlichen Dialog mit allen bestehenden und potenziellen Anlegern ist die aktive Mitgliedschaft im Deutschen Investor Relations Kreis e.V. (D.I.R.K.). Dieser Berufsverband zählt seit Jahren zu den wesentlichen Akteuren, die bundesweit eine professionelle und vertrauenswürdige Kommunikation zwischen börsennotierten Unternehmen und dem Kapitalmarkt etablieren.

6,85



25.02.05

### Kennzahlen

	2005	2004
	EUR	EUR
Konzernergebnis je Aktie	0,22	(0,35)
Cash Flow je Aktie	0,95	0,41
Eigenkapital je Aktie	8,59	8,33
Höchstkurs	7,48	8,38
Tiefstkurs	5,38	4,22
Endkurs	6,89	5,30
Marktkapitalisierung zum Jahresende	35 Mio.	27 Mio.
Anzahl der Aktien zum Jahresende	5.092.452	5.092.452

### Basisdaten

Börsensegment	Prime Standard
Datum der Emission	26. April 1999
Wertpapierkenn-Nummer	700 890
Börsenkürzel	RTC
Emissionspreis	54,00 EUR

### Aktien und Aktienoptionen des Emittenten und der Organmitglieder zum 31.12.2005

<b>Emittent</b>	
REALTECH AG	– Aktien
<b>Vorstand</b>	
Dr. Rudolf Caspary	45.750 Aktienoptionen
Nicola Glowinski	55.000 Aktienoptionen
Jürgen Zahn	30.000 Aktienoptionen
<b>Aufsichtsrat</b>	
Dieter Matheis	– Aktien
Richard Roy	– Aktien
Norbert Schwerber	– Aktien





Eine transparente Kommunikation ist ein wichtiger Faktor, um den Kodex zu nutzen. So informiert REALTECH Aktionäre, Finanzanalysten, Finanzpresse, Aktionärsvereinigungen und die interessierte Öffentlichkeit regelmäßig über aktuelle Ereignisse rund um die Aktiengesellschaft. Bei der Informationsverteilung gilt bei REALTECH das Prinzip der Gleichheit: Neuigkeiten werden zeitgleich zur Verfügung gestellt – dem Finanzanalyst, dem institutionellen Investor oder dem Aktionär.



# HERAUSFORDERUNG ANNEHMEN



6,37



07.03.05



CORPORATE  
GOVERNANCE





# CORPORATE GOVERNANCE

## Deutscher Corporate Governance Kodex

Der Begriff Corporate Governance steht für eine verantwortungsbewusste und auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Führung und Kontrolle von Unternehmen. Effiziente Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat, Achtung der Aktionärsinteressen, Offenheit und Transparenz der Unternehmenskommunikation sind wesentliche Aspekte effektiver Corporate Governance.

Der im Jahr 2002 erstmals veröffentlichte, im Mai 2003 und Juni 2005 erweiterte Deutsche Corporate Governance Kodex hat zum Ziel, das Vertrauen in die Unternehmensführung deutscher Gesellschaften zu stärken. Der Kodex ist als "Code of best Practice" kein Gesetz, sondern hat über eine Selbstverpflichtungserklärung eine gesetzliche Grundlage. Er gründet auf dem derzeit in Deutschland geltenden Recht. Bei dem Beschreiben einzelner Tatbestände steht die leichte Verständlichkeit im Mittelpunkt. Gleichzeitig erhebt der Kodex nicht den Anspruch, die geltenden Gesetze umfassend und in allen relevanten Facetten darzustellen. Insofern ist der Kodex als eine Ergänzung zu den bisher schon bestehenden Regelungen zu sehen.

Der Kodex ist für die Kapitalmarktteilhaber ein Maßstab, den die Wirtschaft selbst in Form ihrer Vertreter in der Corporate Governance Kommission als Standard für gute und verantwortliche Unternehmensführung definiert hat.

## In der Praxis

Für die Umsetzung des Kodex ist nicht nur die Unternehmensseite verantwortlich, sondern auch die Mitbestimmung der Aktionäre notwendig. Diese werden in der Hauptversammlung an grundlegenden Entscheidungen der REALTECH AG beteiligt. Hierzu zählt auch die Wahl des Aufsichtsrats, dessen Aufgabe es ist, den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig zu beraten und zu überwachen.

Im Rahmen des Jahresabschlusses erstattet der Aufsichtsrat einen Bericht an die Aktionäre. Diesem Organ steht es frei, Ausschüsse nach Schwerpunkten zu organisieren. In das Jahr 2005 ist das Unternehmen mit einem Bilanzprüfungs- und einem Personalausschuss gestartet. Auf Beschluss der Hauptversammlung am 24. Mai 2005 wurde der Aufsichtsrat von sechs auf drei Mitglieder verringert. In der Folgezeit wurden keine weiteren Ausschüsse gebildet, da der Aufsichtsrat durch die gemäß Aktiengesetz vorgeordnete Mindestzahl von drei Mitgliedern besetzt ist.

Die Rechnungslegung des REALTECH-Konzerns erfolgt seit dem Geschäftsjahr 2005 nach den Grundsätzen des International Financial Reporting Standards (IFRS). Zuvor basierten die Abschlüsse auf dem Regelwerk United States Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP). Der Jahresabschluss der REALTECH AG wird nach den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) erstellt.

Beide Abschlüsse prüft eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Die Wahl des Abschlussprüfers erfolgt nach deutschem Aktiengesetz durch die Hauptversammlung. Der Bilanzprüfungsausschuss erteilt den Prüfungsauftrag, legt die Prüfungsschwerpunkte und das Prüfungshonorar fest.

Nähere Angaben zu wesentlichen Rechnungslegungsvorschriften finden Sie in diesem Geschäftsbericht innerhalb des Lageberichts sowie im Konzernabschluss.





## Transparenz

Eine transparente Kommunikation ist ein wichtiger Faktor, um den Kodex zu nutzen. So informiert REALTECH Aktionäre, Finanzanalysten, Finanzpresse, Aktionärsvereinigungen und die interessierte Öffentlichkeit regelmäßig über aktuelle Ereignisse rund um die Aktiengesellschaft. Bei der Informationsverteilung gilt bei REALTECH das Prinzip der Gleichheit: Neuigkeiten werden zeitgleich zur Verfügung gestellt – dem Finanzanalyst, dem institutionellen Investor oder dem Aktionär. So sind die Veröffentlichungstermine beispielsweise von Geschäftsbericht und Quartalsberichten oder Details zur Hauptversammlung unter [www.realtech.de/investors](http://www.realtech.de/investors) und dem Menüpunkt Finanzkalender zu finden und für jeden frei zugänglich. Geht es um Neuigkeiten, die den Aktienkurs von REALTECH erheblich beeinflussen können, wird dies in einer Ad-hoc-Mitteilung veröffentlicht.

## Risikomanagement

Das Risikomanagementsystem ist Bestandteil des gesamten Planungs-, Steuerungs- und Berichterstattungsprozesses. Hier sind Grundsätze, Richtlinien, Prozesse und Verantwortlichkeiten definiert, um Risiken frühzeitig zu identifizieren. Im Mittelpunkt des Risikomanagements stehen verlässliche Informationen über die finanzielle Situation des Unternehmens zur internen und externen Verwendung. Nur so ist sichergestellt, dass die Unternehmensleitung potenzielle Risiken früh erkennt und mit entsprechenden Maßnahmen gegensteuern kann.

So steht der Aufsichtsratsvorsitzende im regelmäßigen Kontakt und Austausch mit dem Vorstand, um mit ihm neben der Strategie und Geschäftsentwicklung Fragen des Risikomanagements zu erörtern.

Der REALTECH-Konzern verfügt über ein Risikomanagementsystem, das seiner globalen Ausrichtung Rechnung trägt. Einzelheiten hierzu sind im Lagebericht im entsprechenden Kapitel "Risikomanagement" aufgeführt.

## Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte (Directors` Dealings)

Mit Inkrafttreten des Vierten Finanzmarktförderungsgesetzes am 1. Juli 2002, ergänzt durch das Anlegerschutzverbesserungsgesetz vom 30. Oktober 2004 müssen gemäß § 15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) Personen, die innerhalb des Unternehmens Führungsaufgaben wahrnehmen, eigene Geschäfte mit Aktien der REALTECH AG der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht innerhalb von fünf Werktagen mitteilen. Darüber hinaus sind entsprechende Wertpapiergeschäfte vor allem der Ehepartner, der eingetragenen Lebenspartner und der unterhaltsberechtigten Kinder meldepflichtig.

Die Ziffer 6.6 Absatz 2 des Deutschen Corporate Governance Kodex verlangt, dass der Aktienbesitz der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder im Anhang des Konzernabschlusses der Gesellschaft aufgeführt wird. Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat sind verpflichtet, den Aktienbesitz anzugeben, wenn er direkt oder indirekt größer als ein Prozent der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien ist. Bei Redaktionsschluss für diesen Geschäftsbericht im Februar 2006 lagen der REALTECH AG keine meldepflichtigen Transaktionen vor.



# CORPORATE GOVERNANCE



## Entsprechungserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Der Deutsche Corporate Governance Kodex enthält Regeln mit unterschiedlichem Verpflichtungsgrad. Neben der Darstellung des geltenden Aktienrechts enthält er Empfehlungen, von denen die Gesellschaften abweichen können. Sie sind dann aber verpflichtet, dies jährlich offen zu legen. Dies regelt §161 AktG. Hier stehen der Vorstand und Aufsichtsrat einer börsennotierten Aktiengesellschaft in der Pflicht, jährlich zu erklären, an welcher Stelle von den Empfehlungen abgewichen wurde. Ferner enthält der Kodex Bedingungen, von denen ohne Offenlegung abgewichen werden kann.

REALTECH beabsichtigt wie in den Vorjahren nicht, einen eigenen Unternehmenskodex aufzustellen, da keine branchen- bzw. unternehmensspezifischen Bedürfnisse dies erforderlich machen. Vorstand und Aufsichtsrat haben am 14. November 2002 die erste, am 10. September 2003 die zweite und am 25. November 2004 die dritte Entsprechungserklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex gemäß §161 AktG abgegeben. Am 25. November 2005 hat REALTECH die vierte und bislang letzte Entsprechungserklärung mit folgendem Wortlaut veröffentlicht:

“Die REALTECH AG entspricht den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 2. Juni 2005 mit nachfolgend aufgeführten Ausnahmen:

Bislang wurde kein angemessener Selbstbehalt für die für Vorstand und Aufsichtsrat abgeschlossene D&O-Versicherung vereinbart (Kodex Ziffer 3.8 Abs. 2). Begründung: Bei der bestehenden D&O-Versicherung für Vorstand und Aufsichtsrat ist bisher kein Selbstbehalt vereinbart worden. Wir sind der Auffassung, dass die Vereinbarung eines Selbstbehalts nicht geeignet wäre, die Motivation und das Verantwortungsbewusstsein zu verbessern, mit denen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der REALTECH AG die ihnen übertragenen Aufgaben und Funktionen wahrnehmen. Außerdem steht bei dieser Versicherung die Absicherung der wesentlichen Eigenrisiken der Gesellschaft und nicht der Vermögensschutz der Organmitglieder im Vordergrund. Zudem handelt es sich um eine Gruppenversicherung, die auch leitende REALTECH-Mitarbeiter einschließt. Eine Differenzierung zwischen Organmitgliedern und Mitarbeitern der Gesellschaft halten wir nicht für sachgerecht.

Im Rahmen der variablen Vergütungskomponenten in Form von Aktienoptionen und vergleichbaren Gestaltungen wurde für zwei Vorstandsmitglieder keine Begrenzungsmöglichkeit (Cap) für außerordentliche, nicht vorhergesehene Entwicklungen durch den Aufsichtsrat vereinbart. (Kodex Ziffer 4.2.3 Abs. 2). Begründung: Es handelt sich hierbei um variable Vergütungskomponenten, die den beiden Vorstandsmitgliedern zu einem Zeitpunkt zugesagt wurden, während sie als Geschäftsführer der deutschen Landesgesellschaft tätig waren und bevor sie als Vorstände bestellt wurden. Danach vereinbarte variable Vergütungskomponenten enthalten eine Begrenzungsmöglichkeit (Cap) für außerordentliche, nicht vorhergesehene Entwicklungen.





### Insider-Regelung

Bislang wird die Vergütung der Mitglieder des Vorstands sowie der Mitglieder des Aufsichtsrats im Anhang des Konzernabschlusses nicht individualisiert ausgewiesen (Kodex Ziffer 4.2.4, Ziffer 5.4.5 Abs. 3). Begründung: Eine Angabe der individuellen Vergütung jedes einzelnen Mitglieds des Vorstands oder Aufsichtsrats bietet nach Auffassung von Vorstand und Aufsichtsrat keine geeignete Beurteilungsgrundlage für die Angemessenheit der Vergütung für die dem Vorstand in gemeinschaftlicher Verantwortung obliegende Geschäftsführung des Unternehmens bzw. die dem Aufsichtsrat als Gesamtorgan obliegende Überwachung der Geschäftsführung des Vorstands.

Bislang erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats keine erfolgsabhängige Vergütung (Kodex Ziffer 5.4.5 Abs. 2).

Begründung: Vorstand und Aufsichtsrat halten eine an den Unternehmenserfolg gekoppelte Vergütung für die gesetzlich gewünschte Funktion des Aufsichtsrats als unabhängiges Überwachungsorgan und der damit notwendig einhergehenden Interessenneutralität nicht zuträglich."

Der Handel mit REALTECH-Aktien unterliegt den Regelungen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Eine wichtige Aufgabe der BaFin besteht in der Wertpapieraufsicht. Dies hat den Zweck, die Funktionsfähigkeit der deutschen Märkte für Wertpapiere und Derivate nach dem Wertpapierhandelsgesetz sicherzustellen. Danach ist das Ausnutzen von Insiderwissen oder die unbefugte Weitergabe von Insiderinformationen verboten, da ansonsten das Vertrauen der Marktteilnehmer in einen chancengleichen und fairen Wertpapierhandel untergraben wird.

Die REALTECH-Mitarbeiter unterliegen dem Insiderhandelsverbot. Ein entsprechendes Memorandum ist Bestandteil jedes Arbeitsvertrags weltweit.

Darüber hinaus führt die REALTECH AG gemäß §15b WpHG Verzeichnisse über solche Personen, die für sie tätig sind und die bestimmungsgemäß Zugang zu Insiderinformationen haben. REALTECH aktualisiert die Verzeichnisse unverzüglich und übermittelt sie der BaFin auf Verlangen. Die in den Verzeichnissen geführten Personen wurden durch die REALTECH AG über die rechtlichen Pflichten, die sich aus dem Zugang von Insiderinformationen ergeben, sowie über die Rechtsfolgen von Verstößen aufgeklärt.



REALTECH  
IM WANDEL





6,02



04.04.05

# REIFEPROZESS VORANBRINGEN



Im Sinne des Shareholder Value hat sich REALTECH vom Spezialisten für technische SAP-Expertise zum strategischen Beratungspartner für die geschäftskritischsten IT-Projekte entwickelt. Jetzt ist es an der Zeit, gemeinsam mit Mitarbeitern, Kunden und Aktionären den eingeschlagenen Weg mit Selbstbewusstsein, Mut und Energie fortzusetzen und die Früchte dieses Reifeprozesses zu ernten.





# REALTECH IM WANDEL

## DER MARKT

### Zuversicht weltweit

Keine Frage, REALTECH agiert in einem äußerst konjunkturabhängigen Marktumfeld. Welt- und volkswirtschaftliche Entwicklungen bestimmen maßgeblich, welcher Spielraum den Unternehmen und Behörden für IT-Ausgaben bleibt. Und im Zusammenspiel mit der Zielrichtung der technischen Innovationen geben sie vor, auf welche Schwerpunkte sich diese Investitionen konzentrieren. Vor diesem Hintergrund stellt sich die REALTECH AG auf ein Geschäftsjahr ein, in dem die 2005 erlebten Wachstumsimpulse zusätzliche Dynamik entfalten. Denn von Marktforschungs- und Finanzanalysten über Großbanken bis zum Internationalen Währungsfond (IWF) herrscht für das Jahr 2006 erhebliche Zuversicht. So rechnet der IWF wie im Berichtsjahr mit einem globalen Wirtschaftswachstum in Höhe von 4,3 Prozent.

Eine wichtige Stütze des weltweiten ökonomischen Aufschwungs bleiben allen Prognosen zu Folge die Vereinigten Staaten. 2005 hatte sich die US-Wirtschaft mit einer Zunahme des Bruttoinlandsprodukts von dreieinhalb Prozent als Konjunkturmotor mit globaler Zugkraft erwiesen – vor allem dank eines privaten Konsums, der auch Naturkatastrophen und gestiegenen Ölpreisen trotzte. Für 2006 gehen die Fachleute übereinstimmend davon aus, dass der Wirtschaftsboom in den USA aufgrund einer restriktiveren Geld- und Fiskalpolitik ein wenig abflaut. Für REALTECH ist dies jedoch kein Anlass zur Besorgnis: Die dennoch deutlich wachsende US-Wirtschaft wird auch 2006 positive Signale auf die Schlüsselmärkte der REALTECH AG aussenden.

Als zweiter Wachstumspol der globalen Ökonomie hat sich mittlerweile China etabliert. Schon im Berichtsjahr 2005 war die Volksrepublik in der Lage, mit ihrem Wirtschaftswachstum von 9,3 Prozent unter anderem der zuletzt schwachen Konjunktur in Japan neuen Schwung zu verleihen. Für 2006 erwarten Experten

erneut ein deutliches Plus von 8,5 Prozent, mit dem die chinesische Wirtschaft den asiatischen Raum antreiben wird. Das japanische Bruttoinlandsprodukt legte bereits 2005 um gut zwei Prozent zu, für 2006 ist ein Wachstum jenseits der Drei-Prozent-Marke realistisch. Die REALTECH AG hat ihre Berater- und Vertriebspräsenz in Fernost vorausschauend ausgeweitet und so die Grundlagen geschaffen, um von diesen Impulsen zu profitieren. Nach dem Erfolg in Singapur hat der Konzern heute auch am Standort Tokio eine starke Landesgesellschaft aufgebaut.

### Europäischer Wirtschaftsraum - neuer Aufwind

Entscheidend für die Gesamtnachfrage nach REALTECH-Dienstleistungen und -Produkten ist jedoch traditionell die Konjunkturentwicklung im europäischen Wirtschaftsraum, die 2006 neuen Aufwind erfahren dürfte. Denn nicht zuletzt durch die Anfang 2005 vorgenommene Korrektur des Euro-Wechselkurses präsentiert sich die Euro-Zone gestärkt: Die Maßnahme hat die Exporte unmittelbar angekurbelt, so dass bereits für die zweite Jahreshälfte 2005 ein Aufschwung zu verzeichnen war. Und dieser soll anhalten: Für 2006 erwarten Fachleute erstmals seit 2000 wieder ein Wachstum der Euro-Wirtschaft um mehr als zwei Prozent.

Auch für Deutschland prognostizieren Experten einen – zumindest vorübergehend – sehr erfreulichen Konjunkturverlauf. Hintergründe dieser Erwartungen sind eine weitere Zunahme bei den Exporten und die wachsende Zuversicht im Mittelstand hinsichtlich Investitionen und Beschäftigung. Die für 2007 angekündigte Mehrwertsteuererhöhung sorgt dafür, dass Unternehmen und Privathaushalte größere Ausgaben vorziehen. Auch von der im Sommer 2006 ausgetragenen Fußball-Weltmeisterschaft erhoffen sich viele Branchen wichtige, zum Teil dauerhafte Impulse. So hat das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) seine Prognose für das Wirtschaftswachstum der Bundesrepublik im Jahr 2006 von 1,5 Prozent auf 1,7 Prozent angehoben. Allerdings soll es sich dabei



eher um ein Zwischenhoch handeln. Für 2007 sind wieder etwas schwächere Zahlen zu befürchten. Mit einer anhaltenden Entspannung auf dem Arbeitsmarkt sei daher nicht zu rechnen.

Kurzum: Nach übereinstimmender Expertenmeinung hält die längste Wachstumsphase der Weltwirtschaft seit den 1970ern auch 2006 weiter an. Die Steigerungsraten bewegen sich auf dem Niveau der vorherigen Jahre. Als Stolpersteine für die erwartete weltweite Konjunkturbelebung können sich allerdings neben steigenden Ölpreisen, Verwerfungen an den Devisenmärkten und Wertverlusten im Immobiliengeschäft auch politische Konflikte im Nahen Osten sowie Terroranschläge erweisen.

#### Die Branche - fortgesetzte Erholung der IT-Nachfrage

Angesichts dieser anhaltend positiven Konjunktur-entwicklung darf auch die globale IT-Industrie wieder optimistischer in die Zukunft blicken. In den vergangenen Jahrzehnten erlebten Anbieter von Hardware, Software und Dienstleistungen rund um den EDV-Einsatz, dass sich Phasen des Booms und der Stag-nation regelmäßig abgewechselt haben. Seit 2001 waren auf weltweiter Ebene zum Teil erhebliche Ein-schnitte in die IT-Budgets von Unternehmen und Behörden zu verzeichnen. Die Geschäftszahlen für 2005 und die Prognosen für 2006 unterstreichen jedoch, dass diese Nachfrageflaute offenbar über-wunden ist.

Zwar bleibt eine Rückkehr zu zweistelligen Wachstums-raten künftig utopisch, doch prognostizieren führende Branchenanalysten der zunehmend gereiften Industrie auf absehbare Zeit ein gesundes und stabiles Wachs-tum. Nach Schätzungen des Marktforschungsinstituts IDC sollen die weltweiten IT-Ausgaben bis Ende 2009 pro Jahr im Schnitt um 5,9 Prozent zulegen – von 1,06 Billionen US-Dollar im Berichtsjahr auf voraussichtlich 1,34 Billionen US-Dollar. Der Großteil der Investitionen entfällt demnach weiterhin auf Behörden, Fertigungs-betriebe und Finanzdienstleister. Die größten Zu-wächse würden IT-Anbieter indes in den Branchen Medien, Kommunikation und Gesundheit verzeichnen.

Bereits für 2006 erwarten Experten wesentliche An-zeichen der Markterholung. Analysten von Experton und IDC gehen davon aus, dass die IT-Ausgaben um mehr als fünf Prozent zulegen. Einen etwas modera-teren Anstieg von drei Prozent prognostiziert Gartner. Auch deutsche Unternehmen sollen sich zunehmend investitionsbereiter zeigen: Der Heimatmarkt der REALTECH AG unterscheidet sich nur in Nuancen von der allgemeinen globalen Entwicklungsdynamik der IT-Branche und soll laut Fachleuten der IDC in 2006 um 4,5 Prozent wachsen. Andere Beobachter wie der Bundesverband Informationswirtschaft, Tele-kommunikation und neue Medien (Bitkom) rechnen mit einer etwas geringeren Zunahme. Einigkeit herrscht darin, dass nach eher mageren Jahren nun Silberstreifen am IT-Horizont zu erkennen sind. Der deutsche Software- und Servicemarkt entwickle sich auf abseh-bare Zeit sehr solide – mit Wachstumsraten, die zwar unter dem europäischen Schnitt liegen, aber die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Bundesrepublik deutlich hinter sich lassen.

#### Zentrale Herausforderungen – Konsolidierung, Optimierung und Compliance

Besonders positiv für die REALTECH AG: In Deutsch-land und allen anderen Kernmärkten der Gesellschaft decken sich die derzeitigen und künftigen Schwer-punkte der IT-Investitionen exakt mit den Stärken der eigenen Beratungsexpertise. Die Berichte der führenden Branchenanalysten weisen übereinstimmend darauf hin, dass sich heute und in den kommenden Jahren alle wesentlichen EDV-Initiativen um eine zentrale Herausforderung drehen. Es geht im Kern darum, den positiven Ergebnisbeitrag der IT systematisch zu steigern. Dies erfolgt insbesondere durch die Rationali-sierung der etablierten Systeme; außerdem mit Inno-vationsprojekten, die komplette IT-Landschaften im Sinne einer dynamischen Anpassung an veränderte Wettbewerbsbedingungen umbauen. REALTECH kann in all diesen Aufgabenfeldern auf einen Wissensvor-sprung verweisen, der sich in zertifizierten Beratungs-leistungen und zahlreichen erfolgreichen Kunden-projekten manifestiert.





## REALTECH IM WANDEL

IT-Verantwortliche werden sich in den Jahren 2006 und 2007 mit bekannten Herausforderungen befassen, die zu den traditionellen Kernkompetenzen der REALTECH AG zählen. Bei laufenden Hardware- und Software-Projekten stehen weiterhin Rentabilitätskriterien ganz oben auf der Prioritätenliste: Gefragt ist der frühzeitige und schlüssige Nachweis des Return-on-Investments. Vielerorts bestimmen auch noch klassische Einsparprogramme den Handlungsrahmen. Insbesondere die Konsolidierung und Standardisierung von Systemen soll dazu beitragen, laufende Betriebskosten dauerhaft zu senken. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf Integrations- und Optimierungsvorhaben – auf Maßnahmen also, die insbesondere ERP-Systeme (Enterprise Resource Planning) auf durchgängig und fehlerfrei Software-gestützte Prozesse mit kurzen Antwortzeiten trimmen.

In den Fokus rücken dabei laut Prognosen etwa von Forrester Research und Experton solche Ansätze, die alle Systeme, Prozesse und Prioritäten der IT an Geschäftsanforderungen ausrichten. In diesem Zusammenhang erklärt sich auch das wachsende Interesse an der so genannten Compliance: IT-Organisationen sind heute zusehends gefordert, von der Entwicklung bis zum Produktivbetrieb diverse Regularien lückenlos umzusetzen. Seien es gesetzliche Vorgaben wie Basel II oder interne Prozessstandards wie ITIL (IT Infrastructure Library), die auf Qualitätssicherung und Effizienzgewinne hinarbeiten. So gehen etwa die Analysten von Gartner mittlerweile davon aus, dass die Compliance-Ausgaben bis 2010 doppelt so stark steigen wie Investitionen in neue Technologien.

### Trend - Übergang zu Service-orientierten Architekturen

Und doch machen Marktbeobachter bereits für 2006 wieder einen zunehmenden Innovationsdruck aus, der die Nachfrage nach hochwertigen Consulting-Dienstleistungen beflügelt. Dahinter steht die Erkenntnis: Kein Unternehmen bleibt wettbewerbsfähig, wenn seine EDV-Fachkräfte lediglich Kostenkontrolle, Sicherheit und Qualität gewährleisten. Die IT muss ein

Unternehmen vielmehr effektiv unterstützen, selbst bei dynamisch veränderlichen Wettbewerbsbedingungen zu wachsen. Flexibilität ist deshalb nicht nur für die IDC eines der zentralen IT-Themen des Jahres 2006. Als wichtige Trends kristallisieren sich demzufolge die Konvergenz der Kommunikationsnetze, die konsequente Öffnung von Systemen für den mobilen Zugriff und der Übergang zu Service-orientierten Architekturen (SOAs) heraus.

Mehr als die Hälfte der Unternehmen beschäftigen sich Studien zufolge bereits in irgendeiner Form mit dem Thema SOA. Viele Initiativen befinden sich zwar noch in einer frühen Phase, gewinnen aber nun rasch erheblich an Relevanz. Gartner schätzt, dass bis zum Jahr 2008 bereits rund 80 Prozent aller neuen Entwicklungsprojekte auf SOA-Basis laufen. Für REALTECH eine beruhigende Zukunftsaussicht. Denn solche Vorhaben gehen deutlich weiter als etwa die Einführung einer Applikation für das Customer Relationship Management (CRM). SOAs repräsentieren schließlich einen radikalen Umbau von über Jahre eingefahrenen IT-Prozessen und Infrastrukturen: Alle Software-Abläufe werden zu Diensten, die sich quasi auf Mausclick beliebig kombinieren und überall in einem Unternehmen bereitstellen lassen – vergleichbar mit der Varianten- und Just-in-Time-Produktion in der Automobilindustrie. Entsprechend groß und vielfältig ist der Beratungsbedarf. Fundiertes Praxis-Know-how zu SOA-Technologien wie SAP NetWeaver bzw. der Enterprise Services Architecture (ESA) ist ebenso gefragt wie Consulting zur Strategiefindung. REALTECH bietet bereits heute beides aus einer Hand.



## DIE MITARBEITER

### Kompetenz, die in Bewegung bleibt

Das wertvollste Kapital eines Unternehmens sind seine Mitarbeiter. Dieses Leitmotiv wurde mittlerweile so oft strapaziert und mitunter auch missbraucht, dass es beinahe abgedroschen klingt. Doch REALTECH ist überzeugt, dass einfache Wahrheiten auch durch übermäßige Wiederholung nichts an Bedeutung verlieren sollten. Und so baut der Konzern weiterhin auf ein zielgerichtetes, globales Personalmanagement. Dahinter steht das Bewusstsein: Insbesondere im Kerngeschäftsfeld Consulting ist es das Know-how der Mitarbeiter, das die Marktposition von REALTECH als vertrauenswürdigen Gestalter des Wandels sichert und Wettbewerbsvorteile mit klarem Profil aktiviert. Die umfassende Projekterfahrung der Consulting-Fachkräfte und deren zertifizierten Qualifikationen zu den aktuellsten Technologien machen REALTECH zum strategischen Beratungspartner für anspruchsvolle IT-Projekte.

Auch im Geschäftsjahr 2005 hat REALTECH zahlreiche und vielschichtige Maßnahmen initiiert, um diese Kompetenzen zu stärken. Dazu zählen Investitionen in neue Talente, die den Know-how-Vorsprung in Zu-

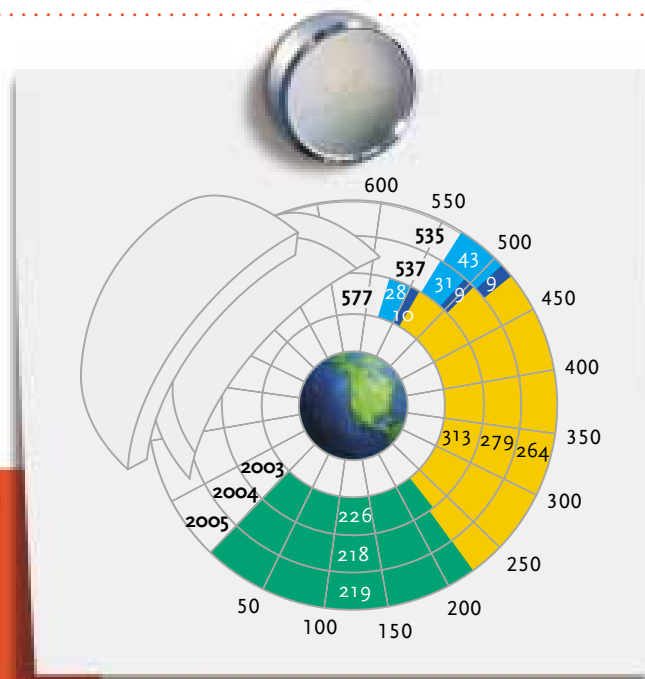
kunft sichern sowie Qualifikationsinitiativen zu innovativen Technologien, die Kunden auf absehbare Zeit besonders beschäftigen. Im Fokus stehen hierbei jene strategischen Beratungskompetenzen, die eine hohe Wertschöpfung entfalten.

Der Blick auf die reinen Zahlen vermittelt wenig von der Veränderungsdynamik im Unternehmen. Der Personalbestand des Konzerns blieb im Laufe des Berichtsjahres beinahe unverändert. Zum 31. Dezember 2005 beschäftigte die REALTECH AG weltweit 535 Personen – also lediglich zwei weniger als zwölf Monate zuvor. Auch die Mitarbeiterzahl im Inland blieb mit 219 (Vorjahr 218) Beschäftigten konstant. Etwas weniger als 60 Prozent der Belegschaft arbeitet an den internationalen Standorten.

Die Personalentwicklung der Auslandsgesellschaften indes unterstreicht, dass REALTECH in Bewegung bleibt und sich bewusst neu orientiert. So hat der Konzern im Berichtsjahr in wichtigen Ländern auf ganz unterschiedliche, zum Teil gegenläufige Marktentwicklungen reagiert. REALTECH Italia setzte seine Restrukturierung fort und reduzierte den Personalbestand deutlich um 18 Prozent auf 151 Mitarbeiter.

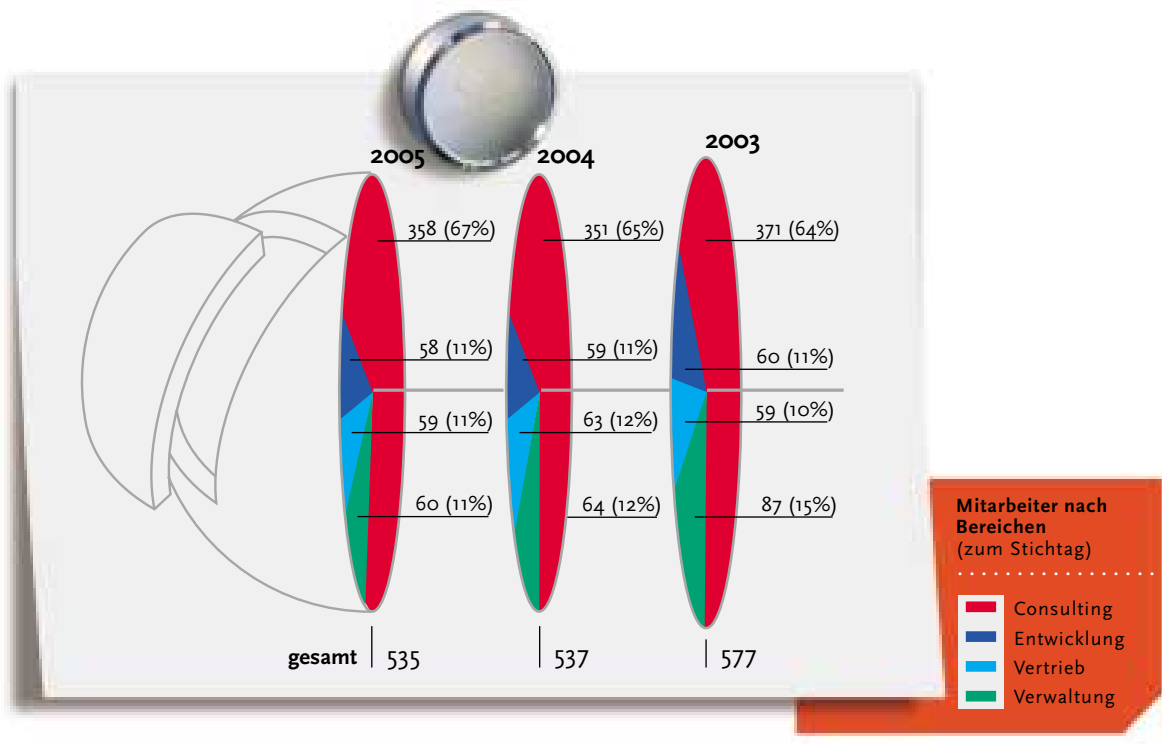
Mitarbeiter nach Regionen  
(zum Stichtag)

- Deutschland
- Rest-Europa
- USA
- Asia-Pacific





# REALTECH IM WANDEL



Derweil steigerte die spanische Tochtergesellschaft ihre Beschäftigtenzahl um 25 Prozent auf 96 Personen. Und in der Marktregion Asia-Pacific stockte der Konzern seine Berater- und Vertriebsmannschaft gar um 39 Prozent auf 43 Mitarbeiter auf – vor allem im Zuge der erstmaligen Berücksichtigung von REALTECH Japan im Berichtsjahr. Weitgehend unveränderte Beschäftigtenzahlen melden im Vergleich der Stichtage die Tochtergesellschaften in Portugal (17) und den USA (9).

Dass REALTECH im Jahr 2005 eine Trendwende vollzogen hat, belegt auch die Personalentwicklung der einzelnen Geschäftsfelder: Erstmals seit 2001 ist die Zahl der Berater im Stichtagsvergleich wieder gestiegen. Zum 31. Dezember 2005 beschäftigte der Konzern weltweit 358 Consultants – sieben mehr als Ende des Jahres 2004. Damit waren 67 Prozent aller Mitarbeiter im wichtigsten und ertragsstärksten Geschäftsbereich tätig. Während auf die Software-Entwicklung mit 58 Beschäftigten weiterhin elf Prozent entfallen, setzte REALTECH in zwei weiteren Bereichen Kürzungen um jeweils sechs Prozent durch. Im Vertrieb bedingte eine

stärkere Konzentration des Produktportfolios einen entsprechenden Personalabbau auf 59 Mitarbeiter. Und die Verwaltung konnte ihre Beschäftigtenzahl infolge der vollzogenen Restrukturierungsmaßnahmen von 64 auf 60 anpassen.

## Klasse statt Masse

Der IT-Arbeitsmarkt erholt sich. Prognosen des Branchenverbandes Bitkom zufolge soll sich die zuletzt positive Umsatzentwicklung in Deutschland spätestens 2006 auch in der Beschäftigtenstatistik niederschlagen. Für REALTECH war dieser Trend bereits im Berichtsjahr deutlich spürbar: Die thematischen Stärken im Beratungsgeschäft deckten sich passgenau mit den Investitionsschwerpunkten der Kunden – beispielsweise die IT-Optimierung oder die Einführung der neuen SAP-Technologie NetWeaver.



Vor dem Hintergrund der hohen Arbeitslosenzahlen insbesondere im Heimatmarkt Deutschland mag es paradox klingen: Aber für Unternehmen wie REALTECH gestaltet es sich derzeit äußerst schwierig, Mitarbeiter mit den erforderlichen Qualifikation zu finden. Denn trotz des scheinbar großen Angebots an Arbeitskräften mangelt es an ausgewiesenen Experten für den zukunftsweisenden Umbau von IT-Systemen. Es fehlt an Consultants, die neben aktuellem Produkt-Know-how auch strategische Beratungskompetenz mitbringen. Die REALTECH AG ist nicht bereit, diesen Engpass zu tolerieren. Deshalb hat der Konzern im Berichtsjahr eigenverantwortlich eine zweistufige Qualifizierungsoffensive initiiert, um seine erheblichen Wachstumspotenziale im Consulting-Geschäft vollständig auszuschöpfen.

#### Ausbildung groß geschrieben

Im Rahmen des neuen Trainee-Programms YPS (Young Professional Startup) führt REALTECH junge Bewerber gezielt an aktuelle Beratungsthemen heran. Die Teilnehmer kommen in den Genuss einer praxisnahen Intensivschulung durch erfahrene Consultants. Im Zentrum aller Kurse steht die Frage, wie sich Projekte rund um SAP NetWeaver systematisch zum Erfolg führen lassen. Um den maximalen wirtschaftlichen Nutzen aus diesem generationsübergreifenden Know-how-Transfer zu ziehen, gelten anspruchsvolle Aufnahmekriterien: Das YPS-Programm ist ausschließlich Hochschulabsolventen mit einem Studienabschluss in (Wirtschafts-)Informatik, Naturwissenschaften und Ingenieurwesen vorbehalten, die bereits über IT-Berufserfahrung in klar abgegrenzten Einsatzgebieten verfügen.

Darüber hinaus stellt REALTECH mit dem etablierten Fort- und Weiterbildungsprogramm REAL-Education die Qualifikation der bestehenden Consulting-Mannschaft auch für zukünftige Themen sicher. 2005 hat der Konzern nun ausgehend von aktuellen Kundenanforderungen sechs klar umrissene Mitarbeiterprofile erarbeitet, um die Expertise der Berater mit eindeutigen Zielvorgaben marktgerecht weiterzuentwickeln. In jedem dieser Arbeitsgebiete gewährleisten kontinuier-

liche Schulungsmaßnahmen den hohen Anspruch von REALTECH, innovative und fundierte Beratung in technisch komplexen und anspruchsvollen IT-Projekten zu erbringen. Zudem investiert der Konzern im Rahmen von REAL-Education auch offensiv in die Zertifizierung des Mitarbeiter-Know-hows. Denn die von den jeweiligen Herstellern validierte Consulting-Leistungen erweisen sich im Wettbewerb als effektiver Schlüssel, um das Vertrauen potenzieller Kunden zu sichern und Aufnahme in lukrative Partnerprogramme zu finden.

Auch mit weiteren Maßnahmen hat REALTECH den Mut zu außergewöhnlichen Qualifikationsinitiativen bewiesen, der sich kurz- wie langfristig gleichermaßen auszahlt: Im Rahmen des Programms "Share Friends" setzt die Personalleitung auf das Gespür der eigenen Mitarbeiter, geeignete und motivierte Nachwuchskräfte für REALTECH zu begeistern. Erfolgsprämien honorieren die erfolgreiche Verpflichtung von Talenten. Und in der Veranstaltungsreihe REAL-Flash gelingt es, den internen Wissenstransfer mit regelmäßigen Seminaren zu besonders aktuellen Themen standort- und abteilungsübergreifend zu beflügeln.

Nicht zuletzt hat die REALTECH AG im Laufe des Berichtsjahres aber auch eine tief greifende Neuorganisation der Beratermannschaft vorgenommen, die der IT-Expertise des Konzerns ein noch klareres Profil im Wettbewerb verleiht. Alle der mehr als 350 Consultants sind seit Mai 2005 einem von bisher sechs Competence Centers zugeordnet. Diese spiegeln jeweils eine Kernkompetenz von REALTECH wider: IT-Strategieberatung, SAP Exchange Infrastructure (XI), SAP Enterprise Portal (EP), SAP Business Intelligence (BI), IT-Optimierung und IT-Betrieb. Die ersten Erfahrungen mit diesem Modell belegen: REALTECH gelingt es künftig noch besser, neue Beratungsthemen schnell und flexibel mit hoher Kompetenz zu besetzen, noch schneller auf Marktveränderungen zu reagieren und in allen Projekten eine hohe Kundenzufriedenheit zu gewährleisten.



# REALTECH IM WANDEL

## DIE KOOPERATIONEN

### Know-how-Vorsprung für den Wandel

Kompromisslose Autonomie und Bewegungsfreiheit – Abhängigkeiten von anderen Software- und Hardware-Herstellern, die den Blick auf die bestmöglichen Kundenlösungen verstellen könnten, werden soweit als möglich vermieden. Das ist eine Schlüsselqualität der REALTECH AG, die ihre Beratungsleistungen von den Angeboten vieler Wettbewerber erheblich unterscheidet. Und es ist die Grundlage vertrauensvoller Kundenbeziehungen: Unternehmen wissen, dass sie mit REALTECH einen Consulting-Partner an ihrer Seite haben, der aus der Vielfalt verfügbarer Informationstechnologien die bedarfs- und anforderungsgerechten Produkte auswählt.

REALTECH setzt seit jeher auf eine enge Zusammenarbeit mit vielen maßgeblichen Akteuren der globalen IT-Industrie – Partnerschaften sind zentral im Geschäftsmodell des Unternehmens verankert. Das gesamte Lösungsportfolio ist darauf ausgerichtet, dass Kunden den maximalen wirtschaftlichen Nutzen aus ihren Investitionen in Geschäftsanwendungen, Hardware und Netzwerke ziehen. Umso wichtiger ist der direkte Draht zu den Herstellern dieser Technologien, wie ihn die REALTECH AG insbesondere als Teilnehmer exklusiver Partnerprogramme erfolgreich aktiviert hat.

### Bevorzugter Partner

Wichtigster Kooperationspartner von REALTECH ist traditionell die SAP AG: die weltweite Nummer Eins unter den Herstellern von Unternehmenssoftware, deren Hauptsitz sich in unmittelbarer Nähe der REALTECH-Zentrale befindet. Insbesondere im deutschsprachigen Raum dominiert die SAP den Markt für Geschäftsapplikationen. Aber auch im Einzugsgebiet der übrigen REALTECH-Gesellschaften zählt der Hersteller zu den maßgeblichen Software-Anbietern. Kurzum: Bei einem Großteil der bestehenden und potenziellen Kunden der REALTECH AG steht und fällt der Geschäftserfolg mit SAP-Anwendungen. Deshalb

sind viele REALTECH-Dienstleistungen und -Produkte darauf ausgerichtet, die maximale Leistung und funktionale Qualität eben dieser Applikationen zu gewährleisten. Ein Risiko ist diese Nähe nicht, denn die SAP AG stützt sich nicht allein auf ihre große Anwenderbasis in aller Welt, sondern prägt mit Innovationen wie SAP NetWeaver maßgeblich auch die Standards für die IT-Systeme von morgen.

REALTECH zählt bereits zu den etablierten Kräften innerhalb der SAP-Partnerprogramme auf den Gebieten Software, Technologie und Support. Erfolgreiche Kooperationen laufen zudem in der Linux-Entwicklung. Im Berichtsjahr hat REALTECH sein Engagement in dem exklusiven Partnerprogramm Special Expertise Partner (SEP) weiter ausgebaut: So wurde das Unternehmen von der SAP auch für die Beratungskompetenz zu SAP XI (Exchange Infrastructure), SAP Enterprise Portal (EP) und SAP NetWeaver mit dem SEP-Partnerstatus ausgezeichnet. Aufnahme in den Kreis der SEPs finden weltweit nur wenige ausgewählte Unternehmen, die sich durch außergewöhnliche Expertise und Erfahrung zu SAP-Technologien auszeichnen. Und seit Dezember 2005 ist REALTECH einer von insgesamt nur zehn SAP Analytics Partnern.

Die Teilnahme an den diversen Partnerprogrammen des großen Nachbarn ist vor allem der Schlüssel zu einem wichtigen Know-how-Vorsprung: REALTECH genießt heute frühzeitigen Einblick in die Produktentwicklung der SAP, ist zum Teil sogar direkt in diese involviert. Und dem Unternehmen gelingt es, dieses Wissen in überlegene Consulting-Services zu übersetzen. Das ist eine wesentliche Grundlage des positiven Markenimages: Kunden wissen, dass REALTECH neue SAP-Technologien früher und besser beherrscht als das Gros der Konkurrenz. In diesem Zusammenhang erweist sich auch die räumliche Nähe beider Partner als wichtiger Wettbewerbsvorteil.







Darüber hinaus beflügelt die Zusammenarbeit mit der SAP aber auch aktiv die Akquise von Neukunden. Denn gerade mit der Aufnahme in exklusive Kooperationsprogramme legt der Software-Hersteller seinen Anwendern die REALTECH AG als bevorzugten Beratungspartner nahe. Kurzum: Die enge Zusammenarbeit mit der SAP erschließt wichtige Marktzugänge und Kundenkontakte und das auf internationaler Ebene. So hat beispielsweise REALTECH Japan zu Beginn des Berichtsjahres den Status eines lokalen SAP Technology Partners erhalten. REALTECH Italien zählt ebenfalls zu den SAP Alliance Service Partnern und REALTECH Spanien ist Service-Partner zu allen Bausteinen von SAP NetWeaver.

Von vergleichbaren Effekten profitiert REALTECH im Rahmen ihrer Kooperationen mit weiteren marktbeherrschenden Software- und Hardware-Herstellern. Dazu zählen unter anderem Microsoft oder Dell, die ihren Kunden REALTECH insbesondere als bevorzugten Partner für anspruchsvolle Migrationsprojekte – also für die Übertragung von Systemen auf neue Betriebssysteme und Datenbanken – empfehlen.

### Gestärkter Vertrieb

Kooperationen mit führenden IT-Herstellern sind lediglich eine Seite der Partneraktivitäten. Gleichzeitig sucht REALTECH seit jeher auch in Vertrieb und Marketing die enge Zusammenarbeit mit anderen Beratungshäusern – in unterschiedlichen Aufgabenfeldern und auf internationaler Ebene. Das Ziel: Gebündelte Kräfte und sich ergänzende Expertise im Beratungsgeschäft sorgen für mehr Präsenz im Markt. Und nicht zuletzt vertreiben viele der Partner wie beispielsweise Fujitsu Siemens die Produkte der Software-Familie theGuard! von REALTECH aktiv an Unternehmen ihrer jeweiligen Zielmärkte und -branchen.

Im Geschäftsjahr 2005 hat die REALTECH AG ihre Anstrengungen auf diesem Gebiet gezielt forciert. Der sichtbarste Erfolg dieses Engagements: Im Februar 2005 vereinbarte der Konzern eine internationale Partnerschaft mit der Controlware GmbH, einem ebenfalls herstellerunabhängigen IT-Systemintegrator. Im Mittelpunkt dieser Kooperation stehen gemeinsame

Vertriebsaktivitäten in Deutschland, Österreich und in der Schweiz: Einerseits stärkt Controlware durch den Rückgriff auf die Beratungsexpertise von REALTECH das eigene Angebot an Consulting-Dienstleistungen rund um Geschäftsapplikationen. Andererseits verhilft das Unternehmen seinen Kunden mit REALTECH theGuard! zu einem automatisierten Anwendungs-Management, das in allen Phasen des Systembetriebs für ein wertvolles Mehr an Effizienz und Qualität sorgt.

### Optimiertes Beteiligungsportfolio

Die kontinuierliche Pflege mit gezieltem Ausbau des Vertriebspartnernetzes ist jedoch nur eines der Instrumente, mit denen die REALTECH AG auf internationaler Ebene ihre Marktpräsenz, ihre Kundennähe und ihr Lösungsportfolio stärkt. Vielmehr sondiert der Konzern den IT-Markt fortwährend nach möglichen Kandidaten für Akquisitionen und Beteiligungen. 2005 rückten jedoch keine Unternehmen in den Blickpunkt, die das bestehende Lösungsangebot von REALTECH mit Maßstab setzenden Beratungskompetenzen und Software-Produkten sinnvoll ergänzt hätten. Vor diesem Hintergrund lag das Hauptaugenmerk im Berichtsjahr darauf, das Portfolio an internationalen Beteiligungen zu optimieren – unter Maßgabe strikter Kosten-Nutzen-Betrachtungen und mit Blick auf die Ertragskraft der einzelnen Gesellschaften und den Shareholder Value des Gesamtkonzerns.

So hat die REALTECH AG im Laufe des Berichtsjahres erstmals und rückwirkend zum 1. Januar 2005 die Aktienmehrheit an ihrer japanischen Landesgesellschaft übernommen: Im September hat das Unternehmen seine Beteiligung an REALTECH Japan zunächst auf 50 Prozent minus einer Aktie aufgestockt, im Dezember dann auf 54,1 Prozent. Nicht mehr zum Konzern gehört REALTECH Australia mit Sitz in Sydney. Anlass zur Veräußerung der australischen Tochter war die weiterhin unbefriedigende Ertragsituation in dieser Marktregion. Die Transaktion erfolgte im Rahmen eines Management-Buy-Out mit Wirkung zum 31. Dezember 2004.



# REALTECH IM WANDEL

## DIE ZUKUNFT

### Neue Rolle der Informationstechnologie

In beinahe allen Branchen und in allen großen Volkswirtschaften der Welt zeigt sich heute ein vergleichbares Bild: Multinationale Konzerne haben ebenso wie Mittelständler erhebliche Schwierigkeiten, sich im Wettbewerb zu differenzieren. Rationalisierungseffekte sind weitgehend ausgereizt. Produktunterschiede lassen sich höchstens mit geistigen Eigentumsrechten über längere Zeiträume hinweg sichern. In einer globalisierten Ökonomie kommen kaum noch wirksame Marktzutrittsbarrieren zum Tragen, die den etablierten Akteuren dauerhafte Sicherheiten bieten. Die fortschreitende Konvergenz von Industrien, Märkten und Produkttechnologien mündet in einer immensen Veränderungsdynamik, die in der Geschichte beispiellos ist. So rücken zusehends neue Aspekte in den Vordergrund: die Flexibilität und Offenheit in der Unternehmensführung und im operativen Management.

### Permanenter Wandel

Welche Produkte und Dienstleistungen eine Organisation anbietet, wird in der Weltwirtschaft des 21. Jahrhunderts zweitrangig. Als entscheidendes Kriterium für eine starke Position im Wettbewerb erweist sich heute und in Zukunft vielmehr die Kompetenz, die Unternehmensleistungen schnell an die verwertbaren Innovationen und an die aktuellen Kundenwünsche anzupassen – in individuellen Varianten und mit bedarfsgerechten Preisen. Auf allen Ebenen gilt es, möglichst rasch auf die kontinuierlichen Marktveränderungen zu reagieren. Sei es in der Forschung und Entwicklung oder bei Standortentscheidungen. Sei es im Personal- und Finanzwesen, im Vertrieb und Marketing oder im Dialog mit den Kapitalmärkten.

Insbesondere das veränderte Kundenverhalten zwingt Unternehmen dazu, sich permanent zu wandeln. Moderne Kunden erwarten heute einfach, individuell bedient zu werden: Die Nachfrage konzentriert sich auf Produkte und Dienstleistungen, die auf persönliche Bedürfnisse und Vorlieben abgestimmt sind.

### Neuer Umgang mit der Komplexität

Dieses zunehmend spürbare Flexibilitäts-Dilemma erweist sich im Kern als die Verpflichtung, einen neuen Umgang mit Komplexität zu entwickeln. Hierbei müssen Unternehmen die Gesamtheit der geschäftsrelevanten Faktoren und ihre Wechselwirkungen beachten. Das vorhandene Gerüst an Regeln und Prozessmodellen ist oftmals nicht geeignet, die neue komplexe Welt zu beschreiben. Ein Blick zurück: Bisher ging es bei der Lenkung von Unternehmen um den Versuch, Komplexität durch Vereinfachung der Realität zu beherrschen. Lineare betriebliche Abläufe wurden einfach verkettet. Das Resultat waren erhebliche Produktivitätsgewinne. Nur: Alles Neue wird in diesem Modell naturgemäß als Störung wahrgenommen – ganz gleich, ob Chance oder Risiko, Innovation oder verschobene Nachfrage. Angesichts dynamisch veränderlicher Rahmenbedingungen erweisen sich alle fixen, idealtypischen Geschäftsprozesse folglich als Korsett, welches ein Unternehmen zunehmend lähmt; im schlimmsten Falle bis zum Verlust der Wettbewerbsfähigkeit.

### Flexibilität, Offenheit, Zusammenarbeit, Schnelligkeit

So setzt sich mittlerweile die Erkenntnis durch, dass Komplexität als Realität des unternehmerischen Wirtschaftens anzuerkennen und als Qualität zu pflegen ist. Die Welt steht schließlich nicht still. Ständig passiert etwas Neues, für das bisher keine Regeln existieren. Permanent vollzieht sich etwas Unbekanntes, wodurch sich zusätzliche Umsatzpotenziale und Kundenerwartungen auftun. Vor diesem Hintergrund gilt es, bisher beispiellose Anpassungsfähigkeit zu entfalten. Wem das nicht gelingt, der verspielt über kurz oder lang seine Daseinsberechtigung. Da helfen weder Tradition noch ein großer Stamm bisher loyaler Kunden.

Eine Studie der Meta Group aus dem Jahr 2005 belegt, dass sich Entscheidungsträger dieser Herausforderung bewusst sind. Immer mehr Organisationen gehen daran, Flexibilität, Offenheit, Zusammenarbeit und Schnelligkeit zu den Grundlagen ihrer Unternehmens-



kultur zu machen. Einerseits ist eine Konzentration auf Kernkompetenzen zu beobachten. Andererseits verlassen sich Unternehmen immer stärker auf ein integriertes Netzwerk von Partner- und Zulieferfirmen, um individuelle Kundenerwartungen flexibel und in hoher Qualität zu erfüllen.

#### Die IT als Motor

Außer Frage steht, dass die IT auf dem Weg zum wandlungsfähigen Unternehmen eine zentrale Rolle spielt. Schließlich durchdringen und prägen Software, Hardware und Netzwerke längst alle Geschäftsfunktionen und -bereiche. Von der strategischen Unternehmensplanung und der Produktentwicklung über die Fertigung und Auftragsbearbeitung bis hin zum Vertrieb und Kundenservice automatisieren, lenken und unterstützen Informationstechnologien alle wichtigen Abläufe. Der Ausfall ihrer IT-Systeme macht Unternehmen auf einen Schlag weitestgehend handlungs- und entscheidungsunfähig.

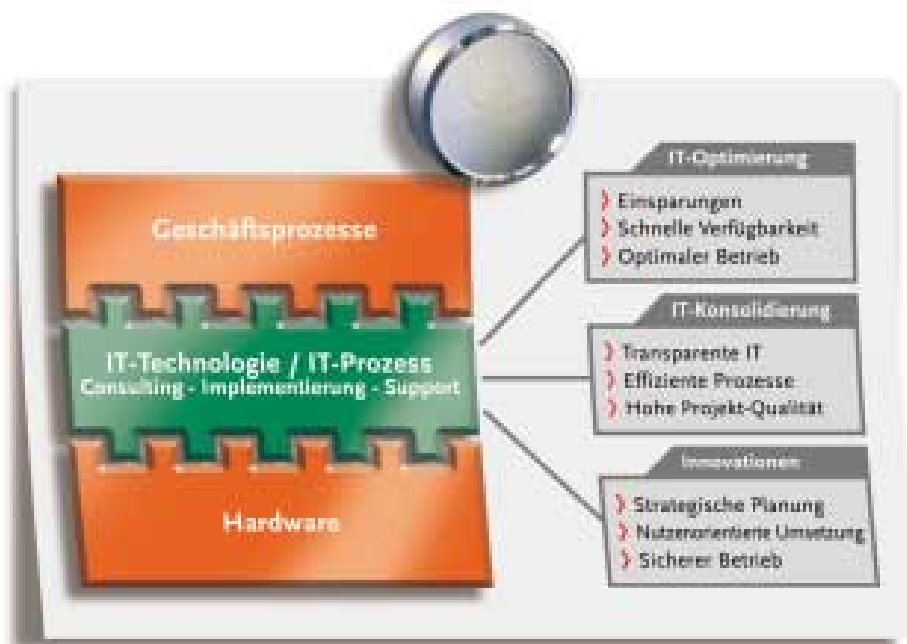
Vor allem aber: Ohne sich die Vorteile moderner Web-Technologien zunutze zu machen, wäre es schlichtweg utopisch, auf veränderte Marktbedingungen ausrei-

chend schnell reagieren zu können. Erst die Innovationen der IT machen es möglich, die Dynamik von Nachfrage und Angebot laufend zu erfassen und umgehend zu analysieren – als Grundlage für rasche, präzise und wohl informierte Entscheidungen auf operativer und strategischer Ebene.

Dies bestätigt auch die genannte Studie der Meta Group. Demnach sehen mehr als 80 Prozent der Befragten die IT in einer zentralen Rolle auf dem Weg zu den notwendigen Veränderungen. Knapp 60 Prozent vertraten die Auffassung, dass Informationstechnologien nicht allein als Triebkraft für mehr Kosteneffizienz einzusetzen seien. Vielmehr gelte es, sie als strategisches Wettbewerbsinstrument zu nutzen.

#### Handlungsspielräume öffnen

Die künftige Rolle der IT in Unternehmen bleibt dennoch eine zwiespältige: Die Art und Weise, wie Firmen ihre Informationstechnologien traditionell eingesetzt haben, limitiert deren Wirkung als Flexibilitätsmotor erheblich. Es sind zwei strukturelle Probleme zu beobachten: Zum einen bindet das Tagesgeschäft im Rechenzentrumsbetrieb den Großteil der Ressourcen.

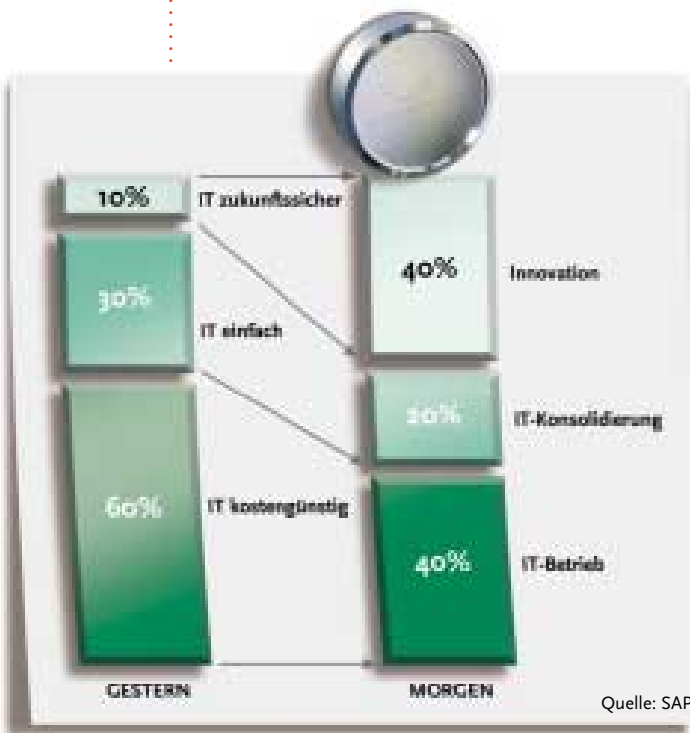




# REALTECH IM WANDEL

Zum anderen sind die in der Vergangenheit etablierten Anwendungslandschaften ebenfalls Ausdruck des in einer Sackgasse mündenden Versuchs, Komplexität durch Vereinfachung zu beherrschen.

Im Durchschnitt beanspruchen die IT-Kosten heute insgesamt zwei bis acht Prozent des Gesamtumsatzes von Unternehmen. Viele EDV-Organisationen sahen sich zuletzt angesichts einer anhaltend schwierigen Wirtschaftslage zudem mit schmerzhaften Etatkürzungen konfrontiert. Gerade vor diesem Hintergrund fördert der Blick auf die Verteilung dieser angespannten Budgets ein erhebliches Dilemma zu Tage: Erfahrungsgemäß entfallen lediglich zehn Prozent der IT-Ausgaben auf Innovationsprojekte. 30 Prozent hingegen sind für den Anwendungsbetrieb aufzubringen, gar 60 Prozent auf den technischen Betrieb.



## Budgets umschichten

Von jedem Euro, den Unternehmen ihren IT-Abteilungen zugestehen, beansprucht die Aufrechterhaltung des Status-Quo also bereits 90 Cent. Entsprechend klein ist der personelle und finanzielle Spielraum, um Geschäftsabläufe und -modelle mit Investitionen in neue Applikationen an kontinuierlich veränderliche Marktsituationen anzupassen. Anders gesagt: Gefangen in der IT-Betriebskostenfalle riskieren Unternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit.

Einen Ausweg aus diesem Dilemma finden allein jene Organisationen, die ihre IT-Budgets konsequent umschichten. Unternehmen stehen in der Pflicht, die Arbeitsabläufe in der Kontrolle, Fehlerdiagnose und -behandlung, Verwaltung und Optimierung ihrer laufenden Applikationen gezielt zu rationalisieren. Und in der Regel gilt es, auch die zugrunde liegenden IT-Infrastrukturen unter Rückgriff auf stringente Kosten-Nutzen-Analysen umzubauen. Die Konsolidierung von Großrechnern kann ebenso auf Dauer erhebliche Einsparpotenziale aktivieren wie der Wechsel auf neue Betriebssysteme und Datenbanken.

## Vertrauenswürdiger Beratungspartner

Gezielt hat sich die REALTECH AG seit ihrer Gründung gerade in diesen Aufgabenfeldern als vertrauenswürdiger Beratungspartner für Unternehmen aller Branchen und Größenordnungen etabliert. Der Konzern beschäftigt zahlreiche Optimierungs-Spezialisten, die dauerhafte Einspareffekte im Rechenzentrumsbetrieb umsetzen. Und mit Konsolidierungsberatung verhilft das Unternehmen seinen Kunden zu homogeneren Systemlandschaften mit durchgängigen Geschäftsprozessen. Bereits in zahlreichen Kundenengagements haben REALTECH-Consultants eine außergewöhnliche Kompetenz bewiesen, IT-Abläufe zu rationalisieren. Mit dem Resultat, dass Auftraggeber seither verbesserte Geschäftsapplikationen zu geringeren Kosten und mit reduziertem Personal bereitstellen.

In einem umkämpften Consulting-Markt hebt sich die REALTECH AG mit ihrer Spezialisierung auf SAP-nahe Technologien und einer Vielzahl erfolgreicher Referenzen von Wettbewerbern ab. Darüber hinaus ist es



dem IT-Dienstleister aber auch gelungen, die Projekterfahrungen und das Detailwissen der Beratermannschaft erfolgreich zum Aufbau eines weiteren Geschäftsfeldes zu nutzen: Mit der Softwarefamilie theGuard! hat REALTECH eine Komplettlösung realisiert, die EDV-Systeme weitgehend automatisch überwacht und im Bedarfsfall selbsttätig die erforderlichen Korrekturen initiiert. Auch diese direkt und über internationale Vertriebspartner vermarkteten Produkte verhelfen Kunden bei geringeren Kosten zu mehr IT-Qualität und höherer Ausfallsicherheit.

### Veränderung wagen

Zahlreiche Marktstudien unterstreichen, dass die etablierten Schwerpunktthemen der REALTECH AG auch in den kommenden Jahren für Technologie-Verantwortliche hohe Priorität haben. Da der Kostendruck ständig wächst, sind IT-Organisationen mehr denn je in der Pflicht, die betriebswirtschaftliche Rentabilität all ihrer Leistungen zu belegen. So stehen Optimierung und Konsolidierung auch in den kommenden Jahren ganz oben auf der IT-Agenda vieler Unternehmen. Eine durchaus beruhigende Aussicht für die REALTECH AG. Gleichzeitig ist sich die Geschäftsführung des Konzerns seit geraumer Zeit und deutlich klarer als viele Wettbewerber bewusst: So effektiv die Maßnahmen zur Rationalisierung des IT-Betriebs auch sein mögen, kämpfen sie doch in erster Linie mit den Symptomen eines tiefer liegenden, strukturellen IT-Dilemmas.

Ganz gleich, ob multinationaler Konzern, mittelständischer Betrieb oder Behörde – beinahe alle EDV-Systeme sind über Jahrzehnte sukzessive gewachsen. Organisationen haben nach und nach zusätzliche Software-Anwendungen eingeführt, um die Arbeitsabläufe weiterer Geschäftsfunktionen und -bereiche zu rationalisieren. Dies erstreckt sich von der Finanzbuchhaltung und dem Controlling über die Produktion, Warenwirtschaft und Logistik bis hin zum Vertrieb und der Pflege von Kundenbeziehungen.

### Neues Konzept für Aufbau und Betrieb von Systemlandschaften

Im Fokus all dieser Applikationen stehen die verfügbaren Daten: Software dient Unternehmen dazu, Geschäftsinformationen zu erfassen, zu sammeln, aufzubereiten und bereitzustellen – und nach Möglichkeit auf dieser Grundlage automatisierte Prozesse zu lenken. Im Kern steht auch dahinter die Idee, dass sich die Komplexität eines Unternehmens durch Vereinfachung zähmen ließe. Die Folge: Die IT diktiert idealtypische Geschäftsprozessmodelle. Und diese unterscheiden sich tendenziell immer weiter von den veränderlichen wirtschaftlichen Anforderungen. Datenorientierte EDV-Systeme lassen sich in aller Regel nur mit erheblichem Programmier-, Integrations- und Installations-Aufwand an neue Chancen und Risiken anpassen. Das gilt insbesondere dann, wenn die Marktdynamik quer über mehrere Einzelanwendungen wirksam wird. Also fast immer.

Seit Jahrzehnten versuchen Unternehmen, die Evolution ihrer heterogenen Anwendungslandschaften in den Griff zu bekommen. Händeringend gesucht waren Ansätze, die der Vielfalt der Möglichkeiten mit entsprechender Reaktionsfähigkeit gerecht werden. Doch alle Bemühungen, den Anwendungswildwuchs durch Integration einzudämmen, führten nur zu bescheidenen Erfolgen. IT-Organisationen haben weiterhin mit Redundanzen und drastischen Ineffizienzen zu kämpfen.

Vor diesem Hintergrund war die REALTECH AG frühzeitig überzeugt, dass sich das grundlegende Komplexitätsdilemma der IT nur durch einen radikalen Schnitt lösen lässt. Gefragt war ein völlig neues Konzept für den Aufbau und den Betrieb von Systemlandschaften, das Offenheit und Flexibilität zur obersten Maxime erhebt. Und REALTECH hat zielgerichtet in den Aufbau von Kompetenzen zu genau jenem Lösungsansatz investiert, der sich nun als ein langfristig tragfähiger herauskristallisiert hat: Serviceorientierte Architekturen, kurz SOAs.

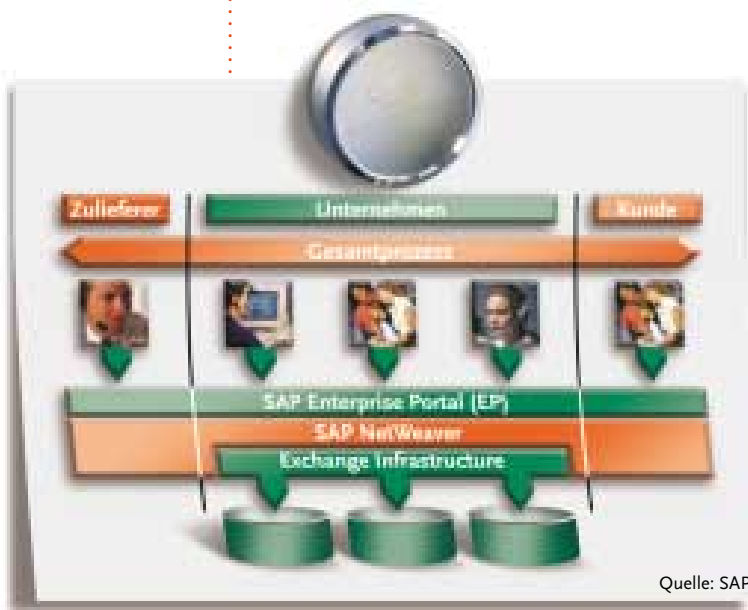




# REALTECH IM WANDEL

## SOA - Wendepunkt in der Geschichte des IT-Einsatzes

Service-orientierte Architekturen markieren als Wendepunkt in der Geschichte des IT-Einsatzes eine deutliche Abkehr von den starren, datenzentrierten Systemmodellen der Vergangenheit. Mit der SOA rücken neue Qualitäten von EDV-Landschaften in den Mittelpunkt: Die einzelnen Funktionen aller vorhandenen und neuen Software-Anwendungen sind zu einem harmonischen Ganzen zusammenzuführen und fortwährend weiterzuentwickeln. Fachleute ziehen bewusst den Vergleich zwischen dem Wirken von Technologie-Verantwortlichen und Dirigenten. Von der Orchestrierung der IT-Services ist die Rede.



Etwas vereinfacht gesagt: Hinter SOAs verbergen sich Systemarchitekturen, in denen die Logik einer Geschäftsapplikation nicht in einem einzigen Programm steckt. Alles verteilt sich vielmehr auf eine Vielzahl einzelner Dienste. Und jeder dieser Services ist unabhängig verfügbar und wiederverwendbar. Unter Rückgriff auf moderne Web-Technologien und konsequent

offene Spezifikationen lassen sich die einzelnen Dienste quasi auf Mausclick beliebig kombinieren und den einzelnen Anwendern bedarfsgerecht bereitstellen. Unternehmen erhalten die Chance, Altes und Neues reibungslos zu verknüpfen.

Mit dem SOA-Modell werden IT-Systeme also im besten Sinne adaptiv. Es entstehen flexible, entkoppelte Software-Landschaften, die jede Veränderung umgehend aufnehmen können. Nicht mehr die IT diktiert die Grenzen der Prozessmodelle. Stattdessen geben SOAs den Entscheidungsträgern zumindest auf Ebene des EDV-Einsatzes die unbegrenzte Freiheit unternehmerischen Handelns und Denkens zurück. Nichts muss, alles kann. Schnell, flexibel, offen für unerwartete Chancen und Herausforderungen.

## Investitionsschutz durch einheitliche Technologieplattform

Der Wechsel auf eine Service-orientierte Architektur bedeutet aus Perspektive von IT-Verantwortlichen und -Abteilungen unmittelbar einen nachhaltigen Befreiungsschlag. Denn innerhalb von SOAs laufen alle Software-gestützten Prozesse über eine einheitliche Technologie-Plattform ab. So gewinnen IT-Abteilungen ein erhebliches Mehr an aktiver Kontrolle und Steuerungskompetenz. Etablierte Altsysteme entfalten im flexiblen Zusammenspiel mit neuen Web-Applikationen ungeahnten Nutzen und Anwendungskomfort. Mehr Investitionsschutz geht nicht. Und nicht zuletzt gestaltet es sich mit SOAs so einfach wie nie, weitere Teilnehmer und Prozesse zu integrieren – auch über traditionelle Unternehmensgrenzen hinweg.

Mittelfristig führt aber vor allem betriebswirtschaftlich kein Weg an Service-orientierten Architekturen vorbei. Es gibt vielfältige, überzeugende Beweggründe für Unternehmen, sich heute intensiv mit den Möglichkeiten einer SOA-Einführung auseinanderzusetzen. Der neue Ansatz strafft durch einen vereinfachten Datenzugriff interne Prozesse und optimiert den



Informationsaustausch mit Kunden, Partnern und Lieferanten in firmenübergreifenden Wertschöpfungsketten. Im Rahmen von Fusionen und Akquisitionen lassen sich alle Ressourcen und Anlagen dank des SOA-Modells schnell auf konsistente Weise einbinden und nutzen. Konsolidierte Ansichten aller Geschäftsdaten beschleunigen und präzisieren die Entscheidungsprozesse. Und zudem erweist sich eine SOA auch als tragfähiges Fundament, um die Vielzahl immer neuer gesetzlicher und wettbewerbsrechtlicher Vorschriften kontrolliert einzuhalten.

#### Bewegung im Markt für SAP-Beratung

In seltener Einmütigkeit prophezeien alle renommierten Branchenanalysten den Service-orientierten Systemarchitekturen einen rasanten, weltweiten Siegeszug. Diese Erwartungen stützen sich auch auf die Tatsache, dass die wichtigsten Akteure der globalen IT-Industrie das SOA-Modell zum Investitionsschwerpunkt in Forschung und Produktentwicklung erhoben haben. Zum Beispiel Microsoft mit .NET oder IBM mit WebSphere. Und auch die SAP als weltweit größter Her-

steller von Unternehmens-Software und wichtigster Partner der REALTECH AG hat bereits mit Nachdruck ein entsprechendes Lösungsmodell entwickelt: die Enterprise Service Architecture (ESA).

Mit diesem eigenen SOA-Ansatz verfolgt die SAP das Ziel, den Anwendern ihrer Technologien wirtschaftlich plausible Strategien für den Umgang mit ihren Bestandssystemen zu eröffnen. Die ESA ergänzt das Modell unabhängiger Web-Services um betriebswirtschaftliche Elemente, die einen ökonomisch sinnvollen Einsatz fördern. Der besondere Vorteil: Der gesamte Innovations- und Standardisierungszyklus lässt sich innerhalb einer einzigen Umgebung lenken.

#### Expertise und Praxiserfahrung gefragt

Kernprodukt der ESA-Initiative ist SAP NetWeaver. Diese Integrationsplattform liefert das technische Fundament, um vorhandene Anwendungssysteme zu öffnen und zu flexibilisieren. Gerade für Beratungshäuser mit Schwerpunkt auf SAP-Consulting ist SAP NetWeaver von besonderer Bedeutung. Denn hiermit





# REALTECH IM WANDEL



ist die SAP auch zu einem Plattform-Anbieter geworden. Die Folge: Alle SAP-Projekte haben in Zukunft automatisch eine stark technische Komponente. Das Augenmerk richtet sich insbesondere auf das Zusammenspiel zwischen Software-Diensten und Basis-Technologien. Und gerade in diesem Aufgabengebiet liegen traditionell die Stärken von REALTECH.

Hinzu kommt, dass Anwenderunternehmen fertige Konzepte für die Implementierung von SAP NetWeaver bisher kaum beim Hersteller selbst finden. Auch so öffnet sich ein erhebliches Marktpotenzial für spezialisierte Beratungshäuser, die mit kreativer Expertise in der Lage sind, die Schwierigkeiten von Kunden rechtzeitig zu entdecken und tragfähige Lösungen anzubieten.

Branchenkenner erwarten zudem, dass die SAP angesichts limitierter eigener Beratungs-Ressourcen in den kommenden Jahren wieder verstärkt auf ihre Partner-Netzwerke setzt. Die Zusammenarbeit im Rahmen von NetWeaver-Projekten dürfte jedoch auf Premium-Partner limitiert sein, die mit ihrer Expertise und Praxiserfahrung sehr hohe Aufnahmekriterien erfüllen. Zu diesem elitären Kreis zählt auch REALTECH.

## SOA-Wegbereiter für SAP-Kunden

Unter den Unternehmen mit SAP-Systemen lassen sich heute drei Fraktionen ausmachen. Einige Anwender sind sehr früh auf den NetWeaver-Zug aufgesprungen und sammeln heute erste praktische Erfahrungen. Die zweite und größte Gruppe beschäftigt sich derzeit mit dem Einstieg in die neue Technologie. Andere Unternehmen warten noch ab und steigen voraussichtlich erst in einigen Jahren auf SAP NetWeaver um.



Ähnlich vielschichtig präsentiert sich der Markt der SAP-Berater: Einige Anbieter waren bisher der Überzeugung, das Thema SAP NetWeaver noch verschieben zu können. Schließlich erfordert das neue SAP-Konzept auch das Überdenken der eigenen Marktpositionierung. Um Kunden zu erfolgreichen ESA-Projekten zu verhelfen, sind ganz neue Qualifikationen erforderlich. Nur mit einer konsequenten Weiterbildungsoffensive lässt sich die Expertise der Mitarbeiter an die konkreten Marktanforderungen anpassen. Nach den letzten mageren Jahren der IT-Branche haben viele SAP-Beratungshäuser diese Investitionen in die Zukunft offenbar gescheut.

Ganz anders die REALTECH AG: Der Konzern hat in den vergangenen Jahren neben der IT-Optimierung und -Konsolidierung einen dritten Schwerpunkt im Consulting-Geschäft aufgebaut: die Beratung zu neuen Web-Technologien, welche bestehenden Systemen die erforderliche Zukunftssicherheit verleihen. Und im Mittelpunkt dieser Initiative standen von Anfang an die Lösungen der Produktfamilie SAP NetWeaver.

#### Produktportfolio rund um SAP NetWeaver

Gerade auf diesem Gebiet profitiert das Beratungsunternehmen seither von der traditionell engen Partnerschaft mit der SAP. So war REALTECH frühzeitig in die Entwicklung von SAP NetWeaver involviert und hat bereits vor zwei Jahren ein eigenes Competence-Center zu dieser Technologie aufgebaut. Die räumliche Nähe ermöglicht einen kontinuierlichen und intensiven Know-how-Transfer. Und mit einem umfassenden Weiterbildungsprogramm, vielfältigen Zertifizierungsmaßnahmen und einem organisierten Wissensaustausch zwischen den internationalen Standorten hat die REALTECH AG ihre Beraternschaft gezielt fit

für die ESA-Welt gemacht. Allein das Qualifikationsprogramm für die hundert SAP-Berater in Deutschland war mit Investitionen von mehreren hunderttausend Euro verbunden.

Das Resultat: Bereits im Berichtsjahr 2005 war REALTECH in der Lage, Kunden mit einem umfassenden Portfolio an Beratungsleistungen rund um SAP NetWeaver zur Seite zu stehen. Das Consulting-Angebot folgt einem strukturierten Vier-Phasen-Modell und reicht von der strategischen Planung über die nutzenorientierte Implementierung bis hin zum sicheren Betrieb. Dass diese Kompetenz auch den Hersteller überzeugt, bestätigt die Aufnahme in mehrere exklusive Partnerprogramme: Die SAP empfiehlt ihren Kunden die REALTECH mittlerweile in vier Produktkategorien als Special Expertise Partner.

#### Beste Perspektiven - der Beratungsbedarf wächst

Branchenbeobachter gehen davon aus, dass Unternehmen dank des forcierten Umstiegs auf SOA-Modelle in den nächsten fünf Jahren mehr Innovationen durch den IT-Einsatz realisieren als jemals zuvor. Im Zuge dieser Entwicklung dürfte auch der Bedarf an Projektberatung deutlich steigen. Insbesondere der Markt für SAP-Consulting befindet sich bereits deutlich im Umbruch, seit sich immer mehr Anwender-Unternehmen mit der Einführung von SAP NetWeaver beschäftigen.

Die steigende Nachfrage von SAP-Kunden wird sich nach Expertenmeinung insbesondere auf solche Berater konzentrieren, die individuelle Anforderungen mit Blick auf die jeweiligen Geschäftsstrategien und -prozesse verstehen und gleichzeitig auch die SAP-Technologie aus dem Effeff beherrschen. "Bei der Auswahl eines Lösungsanbieters im SAP NetWeaver-Umfeld legen die befragten Unternehmen insgesamt großen Wert auf ein breites Beratungs-Know-how und auf eine hohe Technologiefokussierung", heißt es beispielsweise in einer Studie der Meta Group.



# REALTECH IM WANDEL



## Hand-in-Hand von Technologie- und Strategie-Consulting

Genau in diese Kompetenzen – in das Hand-in-Hand von Technologie- und Strategie-Consulting – hat REALTECH AG investiert. So zeigt sich das Unternehmen bestens gerüstet, um gestärkt aus den Veränderungen im IT- und SAP-Beratungsmarkt hervorzugehen. REALTECH erweist sich nicht allein als Wegbereiter, der Kunden zu IT-Systemen mit neuer Flexibilität verhilft. Vielmehr legt das Unternehmen selbst eine außerordentliche Wandlungsfähigkeit und -bereitschaft an den Tag, mit dem es sich zielgerichtet an veränderte Wettbewerbsbedingungen anpasst.

Mehrere parallele Zukunftsinitiativen halten REALTECH in Bewegung: Ein reger Dialog mit Kunden über deren praktische und künftige Anforderungen. Eine Qualifizierungsoffensive mit klar umrissenen Schwerpunkten. Ein Netzwerk aus Kooperationen, die einen wertvollen Know-how-Vorsprung erschließen sowie eine offene Finanzmarktkommunikation, die Vertrauen schafft.

So gelingt es REALTECH, dem komplexen Geflecht von Erwartungshaltungen auch in Zukunft gerecht zu werden: Der Konzern hat sich bereits zu Beginn der SOA-Ära als bevorzugter Projektpartner wichtiger Hersteller und anspruchsvoller Kunden einen Namen gemacht. Er ist dank herausfordernder Beratungsthemen ein attraktiver Arbeitgeber für ambitionierte Berater auf höchstem Niveau. Im Sinne des Shareholder Value hat sich REALTECH vom Spezialisten für technische SAP-Expertise zum strategischen Beratungspartner für die geschäftskritischsten IT-Projekte entwickelt. Jetzt ist es an der Zeit, gemeinsam mit Mitarbeitern, Kunden und Aktionären den eingeschlagenen Weg mit Selbstbewusstsein, Mut und Energie fortzusetzen und die Früchte dieses Reifeprozesses zu ernten.



6,08



23.06.05

*"Als IT-Unternehmen und in der SAP-Community ist REALTECH eine der sehr wenigen Firmen, die die Balance zwischen eigenständiger Innovation und loyaler Kooperation zum ERP-Weltmarktführer SAP umsetzen konnte. Damit wird REALTECH für Kunden selbst zur Know-how-Quelle."*

**Peter M. Färbinger**, Herausgeber E-3 Magazin

*"Meine langjährigen Erfahrungen im SAP-Umfeld lassen mich die Entwicklung der REALTECH AG im zurückliegenden Jahr äußerst positiv beurteilen. Die klare Festlegung auf SAP-Themen und insbesondere die SAP-Plattform SAP NetWeaver, begleitet von Partnerschaften in verschiedensten Bereichen, geben ein klares Signal auch an die gemeinsame Kundenbasis."*

**Bernhard Hochlehner**, Leiter Corporate Publishing und Chefredakteur SAP INFO, SAP AG

*"REALTECH hat erkannt, in welche Richtung die Reise in der IT-Service-Management-Landschaft geht, und hat sein Produktportfolio entsprechend ausgerichtet: nämlich mit Blick auf eine möglichst enge Kopplung der IT-Services an die Geschäftsprozesse."*

**Dr. Wilhelm Greiner**, Redakteur LANline

*„Im Marktumfeld der Realtech AG wird der anstehende Paradigmenwechsel - hin zu Service-orientierten Anwendungsarchitekturen – in den kommenden Jahren zu einer erheblichen Nachfragesteigerung nach systemnahen Dienstleistungen führen. Die Realtech AG kann hierbei nicht nur Projekt- und Kundenerfahrung nachweisen, sondern profitiert vor allem davon, dass man als einer der ersten Dienstleister im SAP-Umfeld die gesamte Unternehmensstrategie an den neuen Erfordernissen ausgerichtet hat.“*

**Nils Niehörster**, Geschäftsführer RAAD-Consult

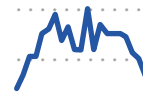
# ZU NEUEN UFERN AUFBRECHEN



Der Reifeprozess der REALTECH AG ist längst nicht abgeschlossen. Vielmehr wird der Konzern auch im laufenden Jahr die Initiative ergreifen, um das Angebot an Beratungsleistungen und Software-Produkten marktnah und kundengerecht zu ergänzen und zu verfeinern. Mit klarem Fokus auf moderne SAP-Systemlandschaften setzt REALTECH darauf, überlegene IT-Angebote für genau jene Marktsegmente zu realisieren, in denen die Nachfrage besonders deutlich und nachhaltig steigt.



5,70



01.07.05



## KONZERN- LAGEBERICHT



Der Lagebericht der REALTECH AG ist mit dem Lagebericht des Konzerns zusammengefasst.

# KONZERN-LAGEBERICHT

## FINANZWIRTSCHAFTLICHE SITUATION

### Geschäftsentwicklung Konzern

Der REALTECH-Konzern konnte im Geschäftsjahr 2005 seinen Umsatz um 6 Prozent von 47.075 TEUR auf 50.047 TEUR steigern. Dafür sorgten beide Geschäftsbereiche gleichermaßen: So wurde der Consulting-Umsatz von 37.284 TEUR auf 39.773 TEUR oder um 7 Prozent ausgebaut. Damit trug dieses Segment wie im Vorjahr 79 Prozent zum Konzernumsatz bei. Die Software-Erlöse für Lizenzen, Wartung und ergänzenden Dienstleistungen stiegen um 5 Prozent von 9.791 TEUR auf 10.274 TEUR. Wie in den Jahren zuvor zeigte sich auch in 2005 das 4. Quartal als das umsatzseitig stärkste.

Für das Bruttoergebnis vom Umsatz bedeutete dies eine sechsprozentige Erhöhung von 18.027 TEUR auf 19.075 TEUR. Relativ zum Umsatz ergab sich keine Änderung - der Wert verblieb bei 38 Prozent.

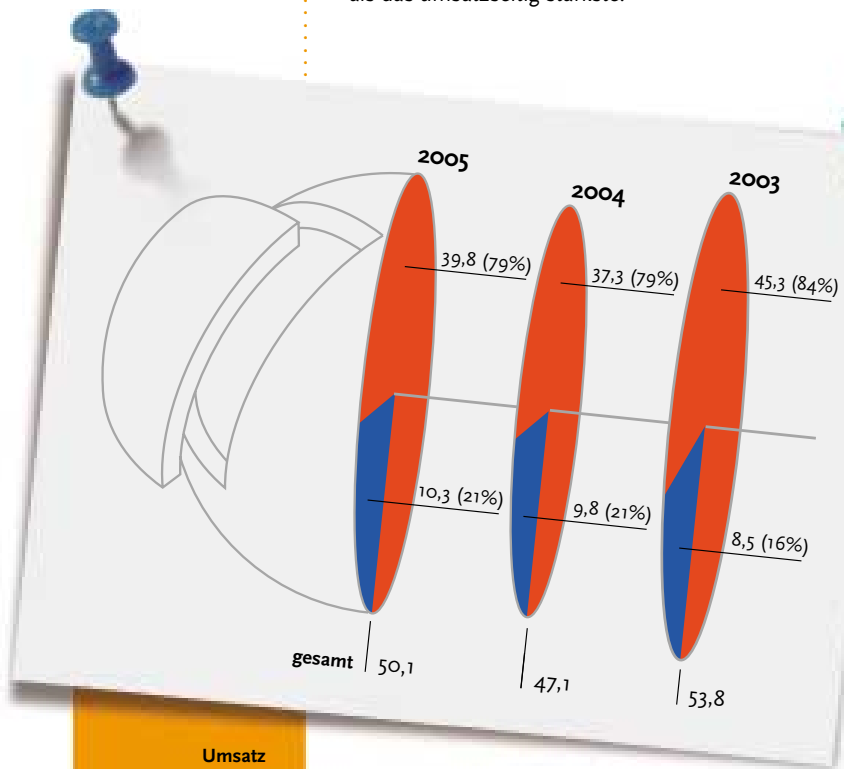
Die Vertriebskosten erhöhten sich im Jahresvergleich geringfügig von 5.995 TEUR auf 6.087 TEUR. Bezogen auf den Umsatz reduzierte sich deren Anteil dagegen leicht von 13 Prozent auf 12 Prozent.

Eine erhebliche Reduzierung der Kosten war im Bereich der allgemeinen Verwaltungskosten zu beobachten. So sanken die Aufwendungen im Jahresvergleich um 20 Prozent von 8.719 TEUR auf 6.975 TEUR. Bezogen auf den Umsatz sank dieser Wert von 19 Prozent auf 14 Prozent. Die Minderung resultierte aus Kosteneinsparungen einerseits und einer noch verursachungsgerechteren Verteilung der Aufwendungen andererseits.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen gegenüber dem Vorjahr um 9 Prozent von 4.641 TEUR auf 5.077 TEUR. Sie repräsentierten in den betrachteten Perioden jeweils 10 Prozent des Umsatzes.

Das operative Ergebnis (EBIT) konnte sehr deutlich von minus 296 TEUR auf 1.688 TEUR verbessert werden. Es erreichte damit das Niveau von 2003 (1.674 TEUR). Entsprechend erfuhr auch das Ergebnis nach EBITDA eine erhebliche Steigerung: Dieser Wert stieg um 78 Prozent von 1.753 TEUR auf 3.120 TEUR. Maßgeblich hierfür waren vor allem Kosteneinsparungen, die im Geschäftsjahr 2005 vollumfänglich zum Tragen kamen. Insbesondere die verbesserte Ertragslage im Segment Software begründete diese positive Entwicklung.

Das Ergebnis aus assoziierten Unternehmen in Höhe von 122 TEUR reflektierte die Erträge im Zusammenhang mit der 49-prozentigen Beteiligung an dem italienischen Unternehmen E-City S.r.L., Mailand, welche über REALTECH Italia S.p.A. gehalten und mit Wirkung vom 8. Juli 2005 veräußert wurde. Der Vorjahreswert enthielt neben den E-City-Erträgen solche aus der Beteiligung an der REALTECH Japan. Diese



Umsatz nach Segmenten (Mio. EUR)

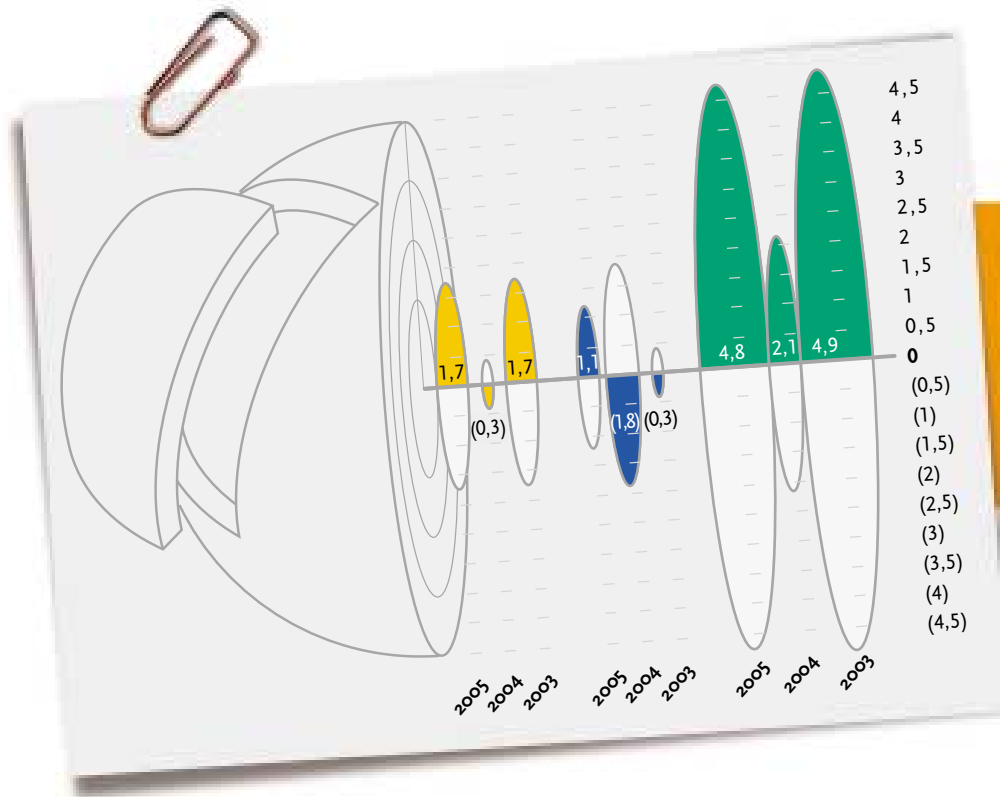
Consulting   
Software 

Das Berichtsjahr wies eine Steigerung der Herstellungskosten um 7 Prozent von 29.048 TEUR auf 30.972 TEUR auf. Dies entsprach in beiden Jahren jeweils 62 Prozent des Umsatzes.

6,07



11.07.05

Ertragslage und  
Cash Flow (Mio. EUR)

■ EBIT  
■ Konzernergebnis  
■ Cash Flow

war in 2004 noch als assoziiertes Unternehmen zu klassifizieren und wurde der REALTECH AG entsprechend ihrer Beteiligungsquote zugerechnet.

Das Ergebnis aus Finanzanlagen und Wertpapieren in Höhe von 132 TEUR enthielt insbesondere Erträge aus der Veräußerung von Wertpapieren. Der Vorjahreswert in Höhe von minus 136 TEUR war im Wesentlichen durch die Abschreibung auf den Restbuchwert der Beteiligung an der Grau Data Storage AG in Höhe von 116 TEUR geprägt. Diese Beteiligung wurde in 2004 veräußert.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag beliefen sich auf 1.219 TEUR nach 579 TEUR in 2004. Darin sind 900 TEUR (Vorjahr 1.135 TEUR) tatsächlicher und 319 TEUR latenter Steueraufwand (Vorjahr 556 TEUR latenter Steuerertrag) enthalten.

Die erläuterten Veränderungen bedingten ein im Vorjahresvergleich von minus 1.760 TEUR auf 1.110 TEUR erheblich verbessertes Konzernergebnis. Auf der Basis von 5.092.452 Aktien bedeutete dies einen Gewinn je Aktie von 0,22 EUR (Vorjahr minus 0,35 EUR).

#### Geschäftsentwicklung Regionen

In Deutschland erfuhr der erzielte Umsatz mit 21.653 TEUR nach 21.226 TEUR in 2004 lediglich eine zwei-prozentige Steigerung. Die im Inland erwirtschafteten Erlöse lagen damit bei 43 Prozent bezogen auf den Gesamtumsatz gegenüber 45 Prozent im Jahr zuvor. Im Ausland erreichten die Erlöse 28.394 TEUR und einen Anteil von 57 Prozent nach 25.849 TEUR und 55 Prozent des Konzernumsatzes im Vorjahr. Der Anstieg um 10 Prozent war in erster Linie durch die Erstkonsolidierung der japanischen Tochtergesellschaft im Geschäftsjahr 2005 bedingt.

In der Region Rest-Europa verblieb der Umsatz mit 21.058 TEUR etwa auf Vorjahresniveau (20.744 TEUR). Dahinter verbarg sich ein weiterer Umsatzrückgang





# KONZERN-LAGEBERICHT

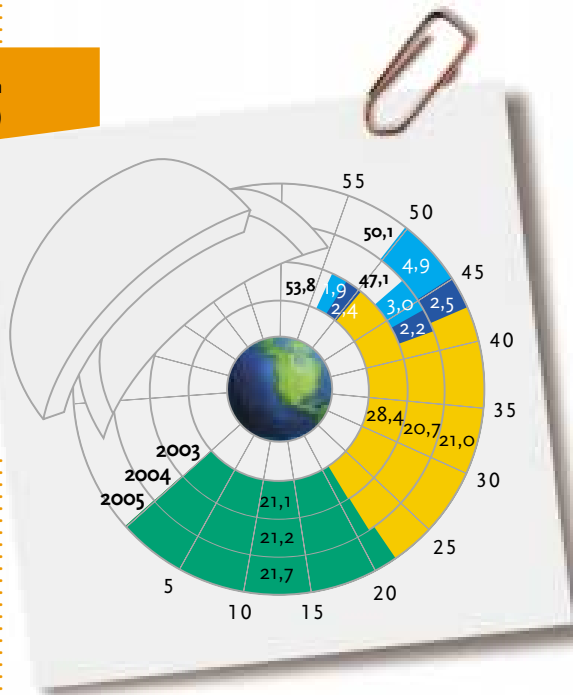
in Italien, während die Erlöse in Spanien und Portugal ausgebaut werden konnten. Der Anteil der Region Rest-Europa an den Gesamtumsätzen verminderte sich von 44 Prozent auf 42 Prozent. In den USA stieg der Umsatz um erfreuliche 14 Prozent von 2.144 TEUR auf 2.483 TEUR. Hier verblieb der Beitrag zum Konzernumsatz bei 5 Prozent. Mit einem Anstieg von 2.961 TEUR auf 4.853 TEUR verzeichnete die Region Asia-Pacific die stärkste Veränderung, vor allem begründet durch die – wie oben erwähnt – erstmalige Einbeziehung der REALTECH Japan. Diese Region trug nun 10 Prozent zu den Gesamterlösen bei nach 6 Prozent im Vorjahr.

Begründet lag dies vor allem in der verstärkten Schulung und Ausbildung der Berater auf den als zukunftssträftig eingeschätzten Gebieten. Da fortgesetzt Kosteneinsparungen in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Verwaltung erfolgten, konnte damit insgesamt das operative Ergebnis der deutschen REALTECH-Gesellschaften gegenüber dem Vorjahr erheblich gesteigert werden.

Die Ertragslage der Gesellschaften in der Region Rest-Europa verbesserte sich ebenfalls deutlich. Die größte Veränderung wurde dabei in Italien erzielt. Hier konnte der in Millionenhöhe negative EBIT des Jahres 2004 auf einen nun leicht positiven Wert etabliert werden. Auf niedrigem Niveau stark gestiegen ist auch das in den USA erwirtschaftete operative Ergebnis. Dagegen verblieb dieser Wert in Singapur leicht positiv und damit auf der Höhe des Vorjahres. Den stärksten Einbruch musste Neuseeland hinnehmen. Wurde in 2004 noch ein positives operatives Ergebnis erwirtschaftet, so kehrte sich dieser Wert mangels Auslastung im Bereich Consulting um.

Umsatz nach Regionen  
(Mio. EUR)

- Deutschland ■
- Rest-Europa ■
- USA ■
- Asia-Pacific ■

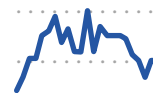


Die Ertragsentwicklung zeigte sich in den einzelnen Regionen sehr unterschiedlich. In Deutschland stieg das Bruttoergebnis vom Umsatz bei um 2 Prozent höheren Erlösen in gleichem Umfang. Der Blick auf die beiden Geschäftsbereiche zeigt: Im Segment Software wurde die Rohertragsmarge um 13 Prozent ausgebaut, während sie im Segment Consulting unverändert blieb.

## Gewinnverwendung

Der Jahresabschluss der REALTECH AG ist die Grundlage für einen Beschluss der Hauptversammlung über die Ergebnisverwendung. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der REALTECH AG betrug im Berichtsjahr 1.452 TEUR nach minus 3.155 TEUR in 2004. Es wurde vor allem durch im Vergleich zu 2004 geringeren Abschreibungen auf Beteiligungen sowie Wertberichtigungen auf Ausleihungen an verbundene Unternehmen bei gleichzeitig höheren Erträgen aus Gewinnabführung geprägt. Im Vorjahr wurde zum Ausgleich des Verlustvortrags der Kapitalrücklage 3.679 TEUR entnommen.

Der Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2005 betrug 1.050 TEUR. Damit wurde die Dividendenfähigkeit erreicht.



20.07.05

### Investition und Finanzierung

Der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit des REALTECH-Konzerns konnte im Berichtsjahr erheblich gesteigert werden und belief sich auf 4.818 TEUR nach 2.109 TEUR im Jahr 2004. Beeinflusst wurde diese Steigerung im Wesentlichen durch das verbesserte Konzernergebnis.

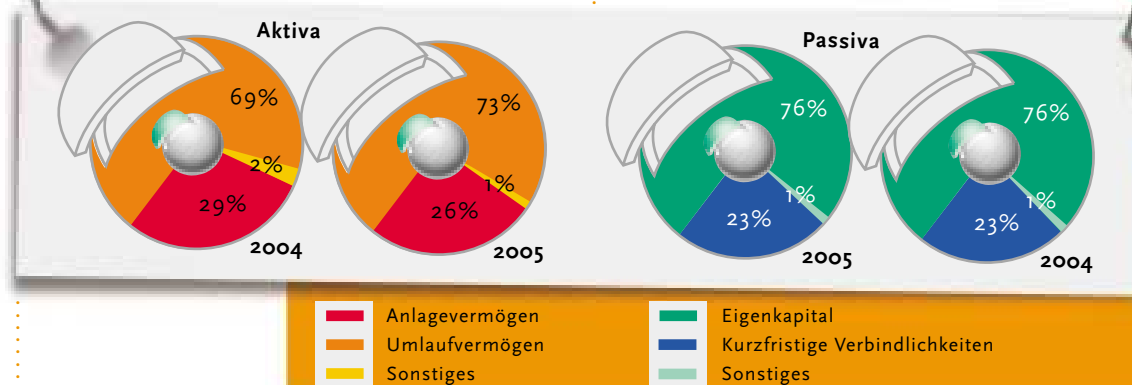
Der Cash Flow aus Investitionstätigkeit erreichte in 2005 einen Wert von 1.941 TEUR nach minus 944 TEUR im Vorjahr. Dieser Wert war geprägt durch die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen in Höhe von 1.137 TEUR (Vorjahr TEUR 896), welche im Wesentlichen Ersatzbeschaffungen

### Bilanzstruktur

Die Bilanzsumme stieg im Stichtagsvergleich von 55.512 TEUR auf 57.310 TEUR. Die Eigenkapitalquote blieb mit 76,3 Prozent nach 76,5 Prozent im Vorjahr fast unverändert. Die Eigenkapitalausstattung bildet eine gesicherte Basis um weitere Wachstumspotenziale zu realisieren.

Der REALTECH-Konzern verfügte zum Bilanzstichtag über eine Netto-Liquidität von 25.948 TEUR (Vorjahr 21.357 TEUR).

Vorgänge von besonderer Bedeutung, die nach dem Schluss des Konzerngeschäftsjahres eingetreten sind, sind über die hier erläuterten hinaus nicht bekannt.



Bilanzstruktur  
(zum Stichtag)

betrafen und vollständig aus dem operativen Geschäft finanziert werden konnten. Gegenläufig hierzu ist die Minderung des Bestands an verzinslichen Wertpapieren im Stichtagsvergleich.

Der Cash Flow aus dem Finanzierungsbereich lag bei 172 TEUR (Vorjahr minus 3.657 TEUR). Der Mittelabfluss im Vorjahr resultierte im Wesentlichen aus der vollständigen Rückführung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten von 3.835 TEUR.

### FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Mit theGuard! hat die REALTECH AG in den vergangenen Jahren eine Produktfamilie im Markt etabliert, die Kunden eine Komplettlösung für die automatisierte Überwachung und Verwaltung von IT-Landschaften sowie für den IT-Service-Betrieb bereitstellt. Das Software-Geschäft des Konzerns stützt sich vor allem auf laufende Investitionen in Forschung und Entwicklung. Ziel ist es, fortwährend aktuelle Kundenwünsche und das Know-how aus dem Geschäftsbereich Consulting in neue oder verbesserte Prozesse für das System-Management und den System-Betrieb umzusetzen. Darüber hinaus setzt sich REALTECH kontinuierlich mit der Herausforderung auseinander,



# KONZERN-LAGEBERICHT

die neuen Anwendungs- und Infrastrukturtechnologien aller wichtigen IT-Hersteller möglichst umfassend mit theGuard! zu unterstützen.

Im Geschäftsjahr 2005 beliefen sich die Forschungs- und Entwicklungskosten der REALTECH AG auf 5,077 TEUR. Das sind 436 TEUR oder 9 Prozent mehr als in 2004. Der Anteil dieser Aufwendungen am Umsatz verblieb jeweils bei 10 Prozent. Zum 31. Dezember 2005 beschäftigte der Konzern an den Standorten Walldorf und Schweitenkirchen insgesamt 58 Mitarbeiter in Forschung und Entwicklung (Vorjahr 59).

Resultat dieser Investitionen waren im Laufe des Berichtsjahres gleich mehrere neue Produktveröffentlichungen, mit denen REALTECH Nutzwert und Anwenderkomfort einzelner theGuard!-Lösungen zum Teil erheblich gesteigert hat. Einen Schwerpunkt bildete die Weiterentwicklung des theGuard! ApplicationManager 3.0. Diese Lösung dient Kunden dazu, Geschäftsapplikationen, Datenbanken, Web- und Mailserver sowie Betriebssysteme in beliebig großen Netzwerken kontinuierlich und mit hoher Effizienz zu überwachen und hinsichtlich deren Performance zu analysieren. Mit dem aktuellen Release und intelligenten Funktionen zur Fehlerkorrelation und Fehlervermeidung lässt sich die Automatisierung des IT-Betriebs nochmal um mindestens 30 Prozent steigern. Zum anderen ist es erstmals in der Lage, Überwachungs- und Performancedaten so bereitzustellen, dass sich IT-Leistungen nach dem Verursacherprinzip abrechnen lassen. Gleichzeitig hat REALTECH den theGuard! ApplicationManager um mehrere Datenkollektoren erweitert. Diese Schnittstellen übernehmen als so genannte Agenten unmittelbar nach ihrer Installation selbsttätig alle relevanten Monitoring-Informationen aus den Anwendungssystemen von Kunden. So ist der theGuard! ApplicationManager heute dank des NetService-Datenkollektors in der Lage, Internet-Dienste und -Protokolle lückenlos zu überwachen und zu analysieren. Weitere neue Agenten optimieren das Zusammenspiel zwischen der REALTECH-Software

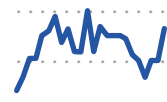
und der SAP Exchange Infrastructure (XI) sowie dem SAP J2EE Server (WebAS). Und auch mit weiteren Innovationen macht es der Konzern seinen Kunden künftig noch leichter, sich die Vorzüge des theGuard! ApplicationManager umgehend zunutze zu machen: Seit August 2005 steht die Software in Form vorkonfigurierter Komplettpakete zur Überwachung von Microsoft-Windows-Umgebungen, SAP-Anwendungen und SAP-NetWeaver-Infrastrukturen bereit.

Weitere Bausteine der Software-Familie theGuard! haben im Berichtsjahr ebenfalls eine marktgerechte Aufwertung und Modernisierung erfahren. So hat die REALTECH AG ihre Lösung für das Netzwerk-Management um wichtige Komponenten ergänzt. Beispielsweise um ein Web-basierendes Analyse-Werkzeug, durch das der theGuard! NetworkManager automatisch wertvolle Aussagen über die Menge und Qualität des unternehmensweiten Datenverkehrs von Kunden liefert. In einer neuen Version kam 2005 auch das theGuard! ServiceCenter auf den Markt. Mit dem aktuellen Release 2.5 gewinnen Unternehmen die Kompetenz, ihre IT-Prozesse systematisch im Sinne der Qualitätssicherungsspezifikation des immer populäreren Betriebsführungskonzepts ITIL (Information Technology Infrastructure Library) zu regeln und umzusetzen. Gerade im Zusammenspiel mit den REALTECH-Modulen für das Inventory- und Asset-Management resultieren daraus erhebliche Effizienzgewinne und Kosteneinsparungen. Seit Dezember 2005 ist der InterfaceManager IM/3 in einer neuen Version erhältlich. Diese Integrationslösung für SAP-Systemlandschaften unterstützt seit Release 3.0 erstmals den Unicode-Standard zur Darstellung und Verarbeitung aller Weltsprachen und Zeichensätze.

Darüber hinaus hat REALTECH auch im Geschäftsjahr gezielt investiert, um ihren Software-Produkten in Kooperation mit ausgewählten Partnern neue Leistungsmerkmale, Einsatzfelder und Märkte zu erschließen. So hat der Konzern beispielsweise gemeinsam mit Fujitsu Siemens Computers das Adaptive-Computing-Konzept der SAP um einen Lösungsbaustein ergänzt, der eine umfassende Echtzeit-Überwachung und ein strukturiertes Management von Service-Level-



6,68



29.07.05

Vereinbarungen ermöglicht. Im Zuge dieser effektiven Zusammenarbeit erhielt die gesamte System-Management-Suite theGuard! das Zertifikat "Flexframe konform" von Fujitsu Siemens Computers. Gemeinsam mit der IDS Scheer AG, Saarbrücken, hat das Entwicklungs-Team der REALTECH AG ein Integrationsprojekt durchgeführt. Hierbei wurde ARIS PPM von IDS Scheer eng in die eigene Lösung theGuard! ServiceCenter eingebunden. Anwenderunternehmen erhalten eine ganzheitliche Sicht auf Serviceprozesse, so dass alle involvierten IT-Dienste und -Komponenten sofort sichtbar werden. Diese Funktion ist der Schlüssel zu einer vollständigen Analyse, Bewertung und Kontrolle von EDV-Service-Abläufen.

Vor diesem Hintergrund sieht sich die REALTECH AG gut gerüstet, um weitere Kunden für die Lösungsfamilie theGuard! zu gewinnen. Die Unternehmensführung geht davon aus, dass der Geschäftsbereich Software 2006 einen positiven Beitrag zum Konzernergebnis leistet. Das Hauptaugenmerk in Forschung und Entwicklung liegt in der Aufgabe, die aktuellen Schwerpunktthemen von Märkten und Kunden in allen Produkten zu berücksichtigen: Mit Investitionen in automatisierte Überwachungsprozesse für SAP Netweaver oder ITIL sichert die REALTECH AG insbesondere im SAP-Umfeld ihre Position als einer der führenden Anbieter von Applikations- und System-Management-Software. Gleichzeitig intensiviert der Konzern seine Vertriebs- und Entwicklungskooperation mit Fujitsu Siemens Computers. Gemeinsam schaffen beide Partner das Rüstzeug, mit dem Kunden ihre SAP-Anwendungen selbst innerhalb virtueller Systemarchitekturen kontrolliert steuern können. Und nicht zuletzt hat die REALTECH AG im Geschäftsbereich Software mit ebenso effizienten wie effektiven Organisationsstrukturen die Grundlage geschaffen, um das weitere Umsatzwachstum in Deutschland und anderen Marktregionen zu forcieren: Alle Vertriebs-, Beratungs- und Entwicklungsressourcen des Konzerns sind heute systematisch auf einzelne Produktparten ausgerichtet.

## RISIKOBERICHT

Der REALTECH-Konzern ist aufgrund seiner internationalen Aktivitäten und der zunehmenden Komplexität und Dynamik seines Geschäfts naturgemäß verschiedenen Risiken ausgesetzt. Diese Risiken sind unmittelbar mit dem aktiven unternehmerischen Handeln verknüpft. Die Bereitschaft, Risiken einzugehen, ist eine Voraussetzung dafür, Chancen nutzen zu können.

Das "Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich" (KonTraG) verpflichtet den Vorstand von Aktiengesellschaften, ein angemessenes Risikomanagement-System und ein internes Überwachungssystem einzurichten: Entwicklungen, die den Fortbestand eines Unternehmens gefährden könnten, sollen so rechtzeitig erkannt werden.

### Risikomanagement

Grundlage des Risikomanagement-Systems der REALTECH AG ist die systematische Identifikation und Bewertung der unterschiedlichen Risikoarten und -profile. Diese erfolgt mit Hilfe von Frühwarn-, Berichts- und Controlling-Instrumenten.

Das Frühwarnsystem von REALTECH ist Teil der strategischen Planung, die quantitative Ziele formuliert. Abweichungen von langfristigen Vorgaben erkennt das Management durch strategische Analysen sowie im Rahmen der Jahresplanung und der Erwartungsrechnung während des Jahres. Die monatliche Berichterstattung der Umsätze, Kosten und Ergebnisse, ergänzt durch quartalsweise Veröffentlichung der Posten des betrieblichen Vermögens, bilden die Grundlage des Systems. Das Controlling stellt Abweichungen auf Basis der Frühwarn- und Berichtssysteme fest und analysiert diese. Das Unternehmen erhält so Entscheidungshilfen für mögliche Korrekturmaßnahmen. Durch ein internes Berichtswesen mit detaillierten Planungs- und Kontrollprozessen begegnet REALTECH möglichen Managementrisiken.





# KONZERN-LAGEBERICHT

Das Geschäft von REALTECH könnte durch die nachfolgend aufgeführten Risikofelder beeinträchtigt werden, ebenso die Finanzausstattung und die Ergebnisse der operativen Tätigkeit. Auch könnten weitere Risiken, die zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht absehbar sind, einen negativen Einfluss auf das Geschäft nehmen.

## Gesamtwirtschaftliche Risiken

Für das Jahr 2006 prognostizieren die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute leicht verbesserte wirtschaftliche Perspektiven. Die eigene finanzielle Stabilität, Kundennähe, strategische Ausrichtung und die umfangreichen Vorkehrungen zur Erkennung und Begegnung etwaiger Gefahren geben REALTECH die Zuversicht, alle prognostizierten Ziele trotz der dargestellten Risiken zu erreichen. Wesentliche Verschlechterungen der konjunkturellen Rahmenbedingungen können jedoch die Umsatz- und Ergebnisentwicklung von REALTECH beeinflussen.

## Branchenrisiken

Die Beratungs- und Softwaremärkte sind auch weiterhin durch einen harten Wettbewerb geprägt. Zusammenschlüsse, der Eintritt neuer größerer Anbieter oder eine Marktkonsolidierung könnten sich negativ auf die Erlöse und Margen bei REALTECH auswirken. Für den zukünftigen Erfolg der REALTECH ist es erforderlich, relevante Trends frühzeitig zu erkennen und darauf zu reagieren.

Die Konzentration auf Produkte der SAP AG macht REALTECH in erheblichem Maße von der Marktakzeptanz dieses Partners abhängig. REALTECH geht davon aus, dass der Markt für SAP-Lösungen weiter expandiert. Im Berichtsjahr hat die SAP AG ihre führende Position unvermindert ausbauen können.

Die Prognosen von REALTECH basieren auf der Annahme, dass die Nachfrage nach Produkten für das System-Management gemäß der Vorhersagen von Branchenexperten weiterhin entsprechende Wachstumsraten aufweist. Darüber hinaus entwickelt REALTECH seine Lösungen eng an den Anforderungen der Kunden, um eine bestmögliche Marktakzeptanz zu erreichen. Der Konzern kann jedoch keine Gewähr dafür übernehmen, dass diese auch in Zukunft stets gegeben ist. Insbesondere der immer weiter steigende Wettbewerbsdruck, der unter anderem durch Übernahmen und die damit verbundene Marktkonzentration steigt, kann dazu führen, dass die Produkte von REALTECH nicht den erwünschten Marktzugang erhalten.

## Operative Risiken

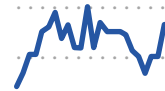
REALTECH hat im Beratungs- und Produktgeschäft zahlreiche potenzielle Risiken zu beachten. Trotz vielfältiger Vorkehrungen kann der Konzern nicht garantieren, grundsätzlich alle Risiken frühzeitig zu erkennen und zu neutralisieren. Einige dieser Risiken liegen zudem außerhalb des Einflussbereichs von REALTECH.

Prinzipiell besteht das Risiko, dass der Markt die angebotenen Produkte und Dienstleistungen nur unzureichend annimmt. So könnte durch raschen Technologiewechsel oder falsche Entwicklungstätigkeit der Bedarf der Kunden nicht exakt getroffen werden. Zudem können zyklische Schwankungen eingeplante Umsätze und Ergebnisse kurz- bis mittelfristig verschieben.

Sämtliche REALTECH-Lösungen wie auch alle neuen Produktversionen unterliegen einer umfassenden Qualitätskontrolle. Dennoch besteht die Gefahr, dass Sachverhalte auftreten, die sich negativ auf das Unternehmensimage auswirken. Identifizierte Fehler können Markteinführungen neuer Produkte verzögern und so zusätzliche Kosten und Umsatzausfälle verursachen.



6,68



08.08.05

Treten solche Risiken ein, verlieren ursprüngliche Annahmen über den künftigen Geschäftsverlauf eventuell ihre Gültigkeit, ebenso Prognosen zu Umsatz- und Ergebnisentwicklung. REALTECH geht gegenwärtig davon aus, dass die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen die Geschäftsentwicklung nicht entscheidend beeinträchtigen. Unerwartete Veränderungen der konjunkturellen Lage können jedoch Umsatz und Ergebnis des Konzerns negativ beeinflussen.

#### Personalrisiken

Die hoch qualifizierten Mitarbeiter von REALTECH leisten einen entscheidenden Beitrag zur Unternehmensentwicklung. Der Konzern geht davon aus, dass sich der Bedarf an Fach- und Führungskräften auf den relevanten Arbeitsmärkten auch weiterhin in ausreichendem Maße decken lässt. Sollte dies nicht gelingen, ist eine Beeinträchtigung der positiven Unternehmensentwicklung nicht auszuschließen.

#### Finanzrisiken

REALTECH erzielt den weitaus größten Teil der Erlöse im Euro-Raum, deshalb bestehen nur geringe Währungsrisiken. Dem verbleibenden Wechselkursrisiko begegnet der Konzern durch ein gezieltes Devisenmanagement. Ein Kreditmanagementsystem sowie ein stringentes Forderungsmanagement und Bonitätsprüfungen sichern weitere Finanzrisiken ab.

#### Versicherungsrisiken

Gegen mögliche Schadensfälle und Haftungsrisiken hat REALTECH konzernweit entsprechende Versicherungen abgeschlossen. So werden mögliche Folgen verbleibender Risiken in Grenzen gehalten oder ausgeschlossen. Der Umfang des Versicherungsschutzes wird laufend geprüft und bei Bedarf angepasst.

#### Sonstige Risiken

Risiken entstehen auch aus steuerlichen, wettbewerbs- und patentrechtlichen Regelungen und Gesetzen. Um diesen Risiken zu begegnen, stützt REALTECH Entscheidungen und die Gestaltung der Geschäftsprozesse auf umfassende rechtliche Beratung sowohl durch eigene Experten als auch durch ausgewiesene externe Fachleute.

Rechte, Software und geistiges Eigentum schützt REALTECH im Wesentlichen durch Copyrights und Warenzeichen. Es lässt sich jedoch nicht vollständig ausschließen, dass REALTECH-Produkte kopiert oder bestehende Rechte missachtet werden.

Aufgrund neuer Gesetze oder veränderter Rechtsprechung können sich rechtliche Regelungen ergeben, die auch auf vergangene Sachverhalte zurückwirken. Für solche Risiken bildet REALTECH die erforderlichen bilanziellen Rückstellungen.

Entwicklungen, die bestandsgefährdend sein könnten oder dazu führen, dass die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens nachhaltig wesentlich beeinträchtigt würde, sind gegenwärtig nicht festzustellen. Die Gesamtbeurteilung der Risiken sowie des eingesetzten Risikomanagementsystems ergab, dass die vorhandenen Risiken begrenzt und überschaubar sind und das Risikomanagementsystem effizient arbeitet.





# KONZERN-LAGEBERICHT

## AUSBLICK

Die Umsatz- und Gewinnentwicklung im Berichtsjahr bestätigt die Strategie der REALTECH AG. Die bereits 2004 eingeleitete und nun konsequent fortgesetzte Bündelung der Kräfte und Ressourcen auf ertragsstarke Geschäftsfelder und Marktregionen hat sich zweifellos gerechnet. Dank stringentem Kostenmanagement und gezielter Investitionen in neue, nachfragegerechte Technologien und Expertise präsentiert sich REALTECH heute als ein IT-Anbieter mit klarem Profil, der sowohl im Consulting- als auch im Produktgeschäft profitabel wächst.

Das Konzernergebnis war 2005 erstmals seit dem Jahr 2002 wieder positiv. Insbesondere die Ertragslage des Unternehmensbereichs Software wurde verbessert. Auch die weiteren Ziele für das Berichtsjahr haben sich vollumfänglich erfüllt: Die zuletzt defizitäre Landesgesellschaft REALTECH Italia ist in die Gewinnzone zurückgekehrt. Und in den übrigen Kernmärkten wie Deutschland und Spanien hatte der Konzern ebenso eine äußerst erfreuliche Geschäftsentwicklung zu konstatieren.

Vor allem aber ist es REALTECH im Berichtsjahr gelungen, ein tragfähiges Fundament zu legen, um auch in den kommenden Jahren margenstark zu wachsen. Der Konzern und sein Leistungsportfolio sind 2005 entscheidend gereift. In der Vergangenheit galt REALTECH als Anbieter, der Kunden vor allem in Fragen zu technischen Aspekten ihrer EDV-Systeme weiterhilft. Den Know-how-Vorsprung auf diesem Gebiet hat der Konzern gewahrt. Heute aber genießt er zudem in all seinen Märkten ein außergewöhnliches Renommee als Beratungspartner, der insbesondere SAP-Anwendern bei ihren wichtigsten IT-Vorhaben mit strategischen und entsprechend gut honorierten Consulting-Leistungen zur Seite steht.

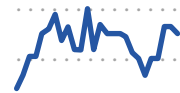
REALTECH setzt alles daran, dieses Alleinstellungsmerkmal im Wettbewerb in den kommenden Jahren auszubauen und so von der wachsenden Nachfrage nach zertifizierter IT-Expertise zu profitieren. Denn rund um den Erdball stehen Unternehmen sämtlicher Branchen vor der Herausforderung, ihre IT-Systeme in absehbarer Zeit grundlegend umzubauen. Alle Marktbeobachter sind mittlerweile überzeugt, dass am Wechsel auf Service-orientierte Architekturen (SOA) kein Weg vorbeiführt. Für die meisten Konzerne und mittelständischen Betriebe in REALTECH-Ländern heißt das, sich intensiv mit der Integrationsplattform SAP NetWeaver auseinander zu setzen. Ob in Deutschland, Spanien, Italien, USA oder Japan – überall werden langfristig angelegte Großprojekte zu dieser SOA-Plattform ins Leben gerufen, bei denen Unternehmen in erheblichem Maße auf externes Berater-Know-how angewiesen sind. Gleiches gilt für die Einführung von Betriebsführungskonzepten, welche Qualitätssicherungsspezifikationen nach ITIL (Information Technology Infrastructure Library) umsetzen.

## Marktchancen konsequent nutzen

REALTECH hat die neuen Chancen frühzeitig erkannt. Anders als das Gros der Wettbewerber war REALTECH schon beim Marktstart von SAP NetWeaver überzeugt, dass diese Technologie den Markt für IT-Beratung fundamental verändern wird. REALTECH hat sich bewusst auf diese Dynamik eingelassen und den Wandel des eigenen Leistungsportfolios entsprechend forciert. Bereits 2004 stand die Weiterentwicklung der Beratungsexpertise und der Software-Familie theGuard! im Zeichen von SAP NetWeaver und ITIL. Im Berichtsjahr hat REALTECH diese Investitionsschwerpunkte mit Nachdruck weiter ausgebaut. Zum Beispiel im Rahmen einer großen Qualifizierungsoffensive. Das Resultat ist ein Know-how-Vorsprung, der den Konzern auf internationaler Ebene zum führenden Lösungsanbieter für anspruchsvolle SAP-Projekte und -Systeme macht. Die Aufnahme in mehrere exklusive SAP-Partnerprogramme bestätigt diese Ausnahmestellung.



6,51



16.08.05

Trotz aller Fortschritte und Erfolge im Berichtsjahr: Der Reifeprozess der REALTECH AG ist längst nicht abgeschlossen. Vielmehr wird der Konzern auch im laufenden Jahr die Initiative ergreifen, um das Angebot an Beratungsleistungen und Software-Produkten marktnah und kundengerecht zu ergänzen und zu verfeinern. Mit klarem Fokus auf moderne SAP-Systemlandschaften setzt REALTECH darauf, überlegene IT-Angebote für genau jene Marktsegmente zu realisieren, in denen die Nachfrage besonders deutlich und nachhaltig steigt.

Aufgabe der Forschung und Entwicklung ist es, neue Themen und Technologien möglichst umgehend mit der System-Management-Software theGuard! abzubilden. Und auch die Qualifizierungsoffensive geht weiter: Mit allen verfügbaren Mitteln wird REALTECH gezielt Berater von Weltklasseformat rekrutieren, qualifizieren und zertifizieren, welche Kunden zuverlässig die Vorteile des SOA-Modells erschließen. Den Spielraum für die erforderlichen Investitionen schafft ein fortgesetzt konsequentes Kostenmanagement. Und im intensiven Dialog mit Anwendern, Auftraggebern, Vertriebs- und Entwicklungskompetenz entfaltet REALTECH die Flexibilität, um auch in Zukunft schneller als Wettbewerber auf veränderte Marktbedingungen zu reagieren; seien es neue Kundenanforderungen oder wichtige Innovationen von Software- und Hardwareherstellern.

Der Vorstand der REALTECH AG ist überzeugt, dass sich die zielgerichtete Aufwertung des Leistungsportfolios unmittelbar auszahlt. So erwartet der Vorstand bereits für das Geschäftsjahr 2006 ein forciertes profitables Wachstum, mit dem REALTECH seine Marktanteile deutlich ausbaut. Der Umsatz des Konzerns soll im hohen einstelligen Bereich zulegen. Beim operativen Ergebnis des Konzerns ist 2006 sogar ein leicht zweistelliges Plus möglich.







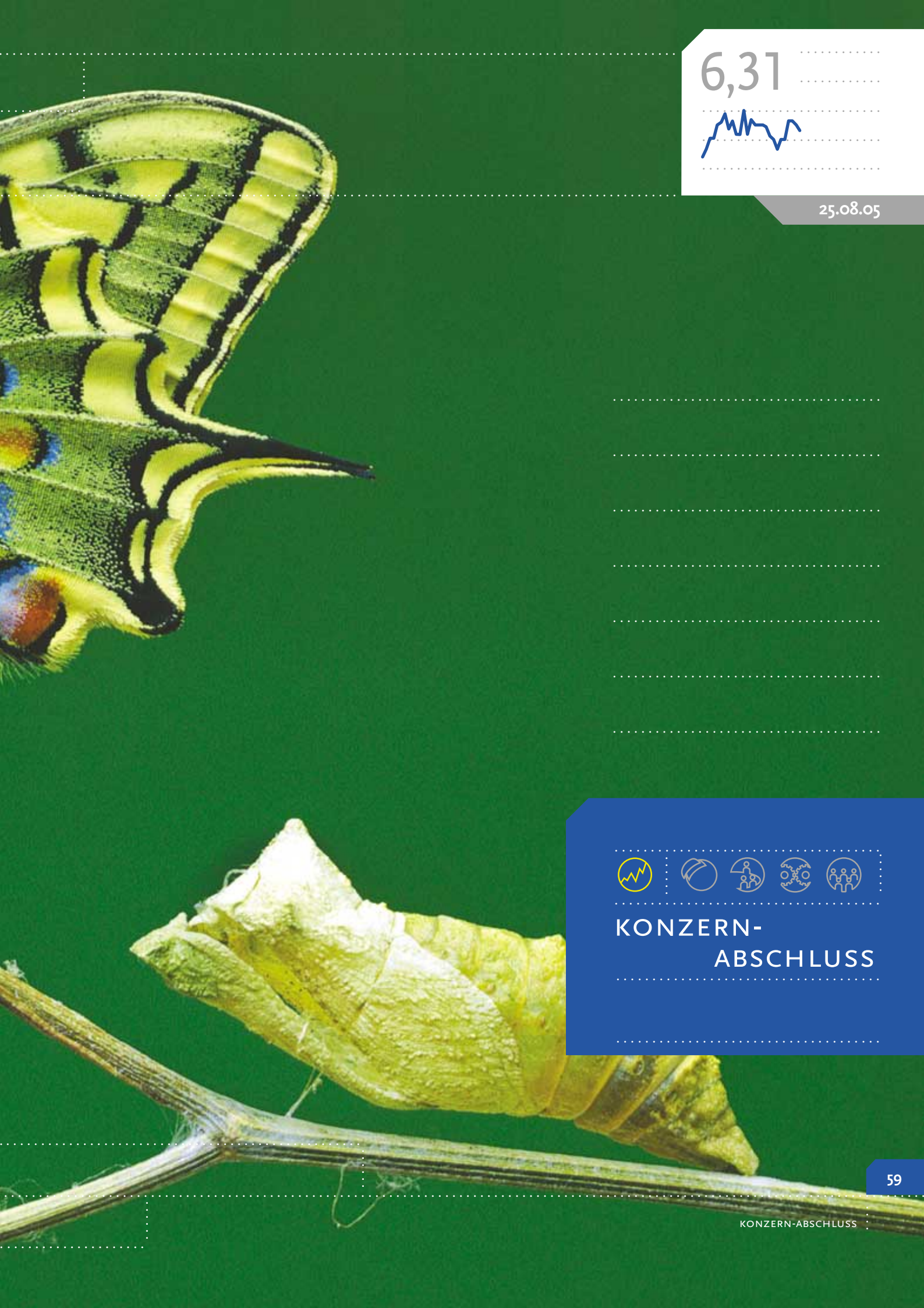
# VERÄNDERUNG LEBEN



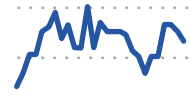
Der Konzernabschluss der REALTECH AG wurde im Geschäftsjahr 2005 erstmals in Übereinstimmung mit den Rechnungslegungsstandards des International Accounting Standards Board (IASB) – den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind – aufgestellt.







6,31



25.08.05



## KONZERN- ABSCHLUSS

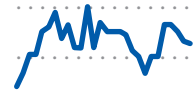




## KONZERN-BILANZ

### AKTIVA

	Anhang	31.12.2005 EUR	31.12.2004 EUR
<b>Anlagevermögen</b>			
<b>Immaterielle Vermögenswerte</b>	(8)		
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte		208.074	396.758
Selbst erstellte Software		0	114.576
Geleistete Anzahlungen		548	971
Geschäfts- oder Firmenwert		4.335.679	4.118.690
		<b>4.544.301</b>	<b>4.630.995</b>
<b>Sachanlagen</b>	(8)		
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten		8.272.105	8.417.140
Technische Anlagen und Maschinen		74.602	39.901
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		1.927.167	2.054.829
		<b>10.273.874</b>	<b>10.511.870</b>
<b>Finanzanlagen</b>	(8)		
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen		0	717.551
Wertpapiere		21.080	5.904
Ausleihungen		32.145	37.788
		<b>53.225</b>	<b>761.242</b>
<b>Umlaufvermögen</b>			
<b>Forderungen und sonstige Vermögenswerte</b>			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(10)	14.643.373	15.715.947
Steuerforderungen	(15)	454.343	817.090
Andere Forderungen und sonstige Vermögenswerte	(11)	514.521	577.925
		<b>15.612.237</b>	<b>17.110.962</b>
<b>Wertpapiere</b>	(12)	<b>16.471.444</b>	<b>18.811.913</b>
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>		<b>9.476.187</b>	<b>2.545.326</b>
<b>Latente Steuerforderungen</b>	(15)	<b>879.126</b>	<b>1.140.125</b>
<b>Bilanzsumme</b>		<b>57.310.394</b>	<b>55.512.433</b>



## PASSIVA

	Anhang	31.12.2005 EUR	31.12.2004 EUR
<b>Eigenkapital</b>	(13)		
Gezeichnetes Kapital		6.467.414	6.467.414
Kapitalrücklage		33.228.257	33.228.257
Neubewertungsrücklage		(179.046)	15.450
Ausgleichsposten der Währungsumrechnung		(23.239)	(102.714)
Gewinnrücklagen		3.943.669	2.833.270
		<b>43.437.055</b>	<b>42.441.677</b>
<b>Minderheitsanteile</b>	(14)	<b>286.909</b>	<b>0</b>
		<b>43.723.964</b>	<b>42.441.677</b>
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(17)	1.610.518	1.507.642
Steuerrückstellungen	(15)	992.950	767.315
Sonstige Rückstellungen	(16)	7.424.287	6.507.387
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(17)	1.920.682	2.856.962
Rechnungsabgrenzungsposten	(18)	1.001.445	880.741
		<b>12.949.882</b>	<b>12.520.047</b>
<b>Latente Steuerverbindlichkeiten</b>	(15)	<b>636.548</b>	<b>550.709</b>
<b>Bilanzsumme</b>		<b>57.310.394</b>	<b>55.512.433</b>



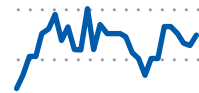
## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

	Anhang	2005 EUR	2004 EUR
Umsatzerlöse	(19)	50.046.887	47.074.991
Herstellungskosten		30.972.167	29.047.799
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>19.074.720</b>	<b>18.027.192</b>
Vertriebskosten		6.086.984	5.994.650
Allgemeine Verwaltungskosten		6.974.496	8.718.583
Forschungs- und Entwicklungskosten		5.077.156	4.640.796
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(21)	1.073.603	946.738
Sonstige betriebliche Erträge	(22)	1.825.499	1.977.308
<b>Operatives Ergebnis</b>		<b>1.687.980</b>	<b>(296.267)</b>
Zinsergebnis	(23)	379.881	517.755
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen		121.737	162.385
Ergebnis aus Finanzanlagen und Wertpapieren		131.631	(136.031)
Währungsergebnis		76.512	(75.467)
<b>Ergebnis vor Steuern (und Minderheitsanteilen)</b>		<b>2.397.742</b>	<b>172.375</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(15)	1.219.417	578.891
<b>Ergebnis vor Minderheitsanteilen</b>		<b>1.178.325</b>	<b>(406.516)</b>
Minderheitsanteile	(14)	(67.926)	0
<b>Ergebnis vor Discontinued Operations</b>		<b>1.110.399</b>	<b>(406.516)</b>
Ergebnis aus Discontinued Operations	(24)	0	(1.353.785)
<b>Konzernergebnis</b>		<b>1.110.399</b>	<b>(1.760.301)</b>
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		2.833.270	914.753
Entnahmen aus der Kapitalrücklage		0	3.678.819
<b>Gewinnrücklagen</b>		<b>3.943.669</b>	<b>2.833.270</b>
Ergebnis je Aktie - unverwässert	(26)	0,22	(0,35)
Ergebnis je Aktie - verwässert	(26)	0,21	(0,34)
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien - unverwässert	(26)	5.092.452	5.092.452
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien - verwässert	(26)	5.312.452	5.239.952



## KONZERN-KAPITALFLUSS- RECHNUNG

6,49



12.09.05

	2005	2004
	EUR	EUR
<b>Konzernergebnis</b>	<b>1.110.399</b>	<b>(1.760.301)</b>
Veränderung der Discontinued Operations	0	488.243
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1.431.783	2.049.217
Veränderung der Steuerrückstellungen	58.076	(487.044)
Auszahlungen für Ertragssteuern	167.559	46.107
Veränderung der sonstigen Rückstellungen	916.900	(1.137.046)
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.072.574	3.136.644
Veränderung der anderen Aktiva	687.149	629.537
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	(626.861)	(856.760)
<b>Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>4.817.579</b>	<b>2.108.596</b>
Veränderung aufgrund von Anlageabgängen	29.424	58.935
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	(240.980)	(133.672)
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	(895.537)	(761.914)
Investitionen in Finanzanlagen / Veränderungen im Konsolidierungskreis	708.017	(16.342)
Veränderung aufgrund Finanzmittelanlagen im Rahmen der kurzfristigen Finanzdisposition	1.960.588	(608.312)
Einzahlungen aus Zinsen	386.716	613.571
Auszahlungen für Zinsen	(6.835)	(95.816)
<b>Cash Flow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>1.941.394</b>	<b>(943.550)</b>
Veränderung der Finanzverbindlichkeiten	0	(3.834.689)
Übrige Veränderungen des Eigenkapitals und der Minderheitsanteile	171.889	177.984
<b>Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>171.889</b>	<b>(3.656.705)</b>
<b>Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds</b>	<b>6.930.861</b>	<b>(2.491.659)</b>
<b>Zahlungsmittel zu Beginn der Berichtsperiode</b>	<b>2.545.326</b>	<b>5.036.985</b>
<b>Zahlungsmittel am Ende der Berichtsperiode</b>	<b>9.476.187</b>	<b>2.545.326</b>

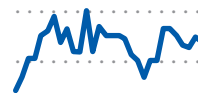


## ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS

	Stammaktien Stück	Gezeichnetes Kapital EUR	Kapitalrücklage EUR
<b>Endbestand 31. Dezember 2002</b>	<b>5.077.586</b>	<b>6.467.414</b>	<b>36.798.418</b>
Konzernergebnis			
Unrealisierte Gewinne / Verluste aus Wertpapiergeschäften einschließlich der Umkehreffekte aus deren Realisierung			
Wechselkursbedingte Veränderung			
Erwerb eigener Aktien	(1.420)		
<b>Endbestand 31. Dezember 2003</b>	<b>5.076.166</b>	<b>6.467.414</b>	<b>36.798.418</b>
Konzernergebnis			
Unrealisierte Gewinne / Verluste aus Wertpapiergeschäften einschließlich der Umkehreffekte aus deren Realisierung			
Wechselkursbedingte Veränderung			
Entnahme aus der Kapitalrücklage			(3.678.819)
Erwerb eigener Aktien	16.286		108.657
<b>Endbestand 31. Dezember 2004</b>	<b>5.092.452</b>	<b>6.467.414</b>	<b>33.228.257</b>
Konzernergebnis			
Unrealisierte Gewinne / Verluste aus Wertpapiergeschäften einschließlich der Umkehreffekte aus deren Realisierung			
Wechselkursbedingte Veränderung			
Minderheitsanteile			
<b>Endbestand 31. Dezember 2005</b>	<b>5.092.452</b>	<b>6.467.414</b>	<b>33.228.257</b>



6,30



21.09.05

Neubewertungs- rücklage	Ausgleichs- posten der Währungs- umrechnung	Gewinn- rücklagen	Eigene Anteile	Minderheits- anteile	Eigenkapital
EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
(72.891)	(10.244)	1.240.333	(19.002)	o	44.404.028
		(325.580)			(325.580)
(31.837)					(31.837)
	(20.802)				(20.802)
			(1.815)		(1.815)
(104.728)	(31.046)	914.753	(20.817)	o	44.023.994
		(1.760.301)			(1.760.301)
120.178					120.178
	(71.668)				(71.668)
		3.678.819			3.678.819
			20.817		20.817
15.450	(102.714)	2.833.270	o	o	42.441.677
		1.110.399			1.110.399
(194.496)					(194.496)
	79.475				79.475
				286.909	286.909
(179.046)	(23.239)	3.943.669	o	286.909	43.723.964



# KONZERN-ANHANG

## GRUNDLAGEN UND METHODEN

### 1. Grundlagen für den Konzernabschluss

Der Konzernabschluss der REALTECH AG wurde im Geschäftsjahr 2005 erstmals in Übereinstimmung mit den Rechnungslegungsstandards des International Accounting Standards Board (IASB) – den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind – aufgestellt. Hierbei wurden die zum 31. Dezember 2005 anzuwendenden IAS, IFRS und entsprechenden Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC – vormals SIC) beachtet. Die Vorjahreszahlen wurden nach denselben Standards ermittelt. Aus der Umstellung der Konzernrechnungslegung zum 1. Januar 2004 von US-GAAP zu IFRS ergaben sich keine Auswirkungen auf das Eigenkapital des Konzerns.

Gemäß § 315a HGB ist die REALTECH AG verpflichtet, einen Konzernabschluss nach IFRS aufzustellen. Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt. Soweit nicht anders vermerkt, werden alle Beträge in Tausend Euro (TEUR) angegeben. Der Konzernabschluss vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt.

Die REALTECH AG ist eine eingetragene Aktiengesellschaft des deutschen Rechts mit Sitz in Walldorf/Baden, Deutschland.

Die Gesellschaft ist mit ihrem Produkt- und Dienstleistungsangebot in Deutschland, Italien, Spanien, Portugal, den Vereinigten Staaten von Amerika, Neuseeland, Singapur, Japan und Argentinien vertreten.

Sie steuert und unterstützt ihre Tochtergesellschaften, die sich auf das Technologie-Consulting, auf das Hosting von SAP- und E-Business-Lösungen sowie auf die Softwareentwicklung für das Applikations- und System-Management spezialisiert haben.

### 2. Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis der REALTECH AG, Walldorf, enthält alle Tochtergesellschaften, an denen die Muttergesellschaft eine indirekte oder direkte Mehrheit der Stimmrechte hält:

REALTECH System Consulting GmbH, Walldorf, Deutschland, 100%

REALTECH Sales GmbH, Walldorf, Deutschland, 100%

DB-Online GmbH, Walldorf, Deutschland, 100%

LMC-LAN Management Consulting GmbH, Schweitenkirchen, Deutschland, 100%

GloBE Technology GmbH, Walldorf, Deutschland, 100%

REALTECH Italia S.p.A., Agrate Brianza, Italien, 100%

REALTECH System Consulting S.L., Madrid, Spanien, 100%

REALTECH Portugal System Consulting Sociedade Unipessoal Lda, Lissabon, Portugal, 100%

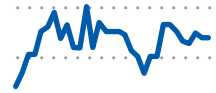
REALTECH Inc., Newtown Square, USA, 100%

REALTECH Ltd., Auckland, Neuseeland, 100%

REALTECH System Consulting Pte. Ltd., Singapur, 100%

REALTECH Japan Co., Ltd., Tokio, Japan, 54,06%

Der Konsolidierungskreis hat sich gegenüber dem - 31. Dezember 2004 wie folgt verändert: Die bislang vollkonsolidierte Tochtergesellschaft REALTECH UK Ltd., Bracknell, England, wurde zum Jahresende 2005 liquidiert und schied aus dem Konsolidierungskreis aus. Nachdem die Gesellschaft bereits im Geschäftsjahr 2004 keinen operativen Geschäftsbetrieb mehr aufwies, ergaben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss hinsichtlich des Vorjahresvergleichs.



Erstmals voll einbezogen in den Konzernabschluss wurde die REALTECH Japan Co., Ltd., Tokio, Japan, aufgrund der Erhöhung der Beteiligung von 49,99% auf 54,06% zum 1. Januar 2005 und somit des Erwerbs der prozentualen Mehrheit. Aus dieser Transaktion resultiert ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 240 TEUR. Aus der Erstkonsolidierung der REALTECH JAPAN resultierten im Geschäftsjahr 2005 Umsatzerlöse in Höhe von 2.189 TEUR und ein Periodenergebnis in Höhe von 80 TEUR. Von den inländischen Tochtergesellschaften in der Rechtsform der Kapitalgesellschaft haben die REALTECH System Consulting GmbH, Walldorf, die LMC-LAN Management Consulting GmbH Schweitenkirchen, und die REALTECH Sales GmbH, Walldorf, die gemäß § 264 Abs. 3 HGB erforderlichen Bedingungen für die Inanspruchnahme der Befreiungsvorschrift erfüllt. Auf eine Offenlegung der Jahresabschlussunterlagen wird daher verzichtet.

### 3. Konsolidierungsmethoden

Grundlage für den Konzernabschluss sind die nach den einheitlichen Regeln der IFRS aufgestellten Jahresabschlüsse der in den Konzern einbezogenen Gesellschaften. Sie wurden von unabhängigen Abschlussprüfern geprüft. Erstkonsolidierungen werden entsprechend den Vorschriften der IFRS jeweils zum Erwerbszeitpunkt, Entkonsolidierungen jeweils zum Veräußerungszeitpunkt vorgenommen. Die Bilanzstichtage der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen entsprechen dem Konzernabschlussstichtag (31. Dezember).

Für die einbezogenen Tochterunternehmen wird die Kapitalkonsolidierung nach der Erwerbsmethode vorgenommen. Dabei werden die Anschaffungskosten der erworbenen Anteile mit dem anteiligen Eigenkapital des Tochterunternehmens zum Erwerbszeitpunkt verrechnet. Danach entstandene Unterschiedsbeträge werden – mangels wesentlicher Abweichungen zwischen beizulegenden und ausgewiesenen Werten der Vermögenswerte und Schulden – entsprechend IFRS 3 unter den immateriellen Vermögenswerten Geschäfts- oder Firmenwert in den Konzernabschluss übernommen. Negative Unterschiedsbeträge sind erfolgswirksam in der Gewinn-

und Verlustrechnung zu erfassen. Für alle Unternehmen, die vor dem 1. Januar 2004 erstkonsolidiert wurden, sind die fortgeschriebenen Werte aus der Konsolidierung im Rahmen der US-GAAP-Rechnungslegung gemäß IFRS 1 beibehalten worden.

Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den einbezogenen Konzerngesellschaften werden aufgerechnet und Zwischenergebnisse eliminiert. Auf die Konsolidierungsvorgänge werden die erforderlichen Steuerabgrenzungen vorgenommen.

### 4. Währungsumrechnung

Die Jahresabschlüsse der ausländischen Tochtergesellschaften werden nach dem Konzept der funktionalen Währung anhand der modifizierten Stichtagsmethode gemäß IAS 21 in Euro umgerechnet. Da die Tochtergesellschaften ihre Geschäfte in organisatorischer, finanzieller und wirtschaftlicher Hinsicht eigenständig betreiben, ist die jeweilige Landeswährung identisch mit der funktionalen Währung.

Aufwendungen und Erträge werden zu Jahresdurchschnittskursen, Vermögenswerte und Schulden unter Verwendung des Mittelkurses am Bilanzstichtag umgerechnet. Der sich ergebende Unterschiedsbetrag wird ergebnisneutral mit dem Eigenkapital verrechnet und dort separat ausgewiesen.

### 5. Assoziierte Unternehmen

Es besteht zum 31. Dezember 2005 kein assoziiertes Unternehmen mehr. Die zum 31. Dezember 2004 über die REALTECH Italia S.p.A. gehaltenen Beteiligung in Höhe von 49,00% an der E-City S.r.l, Mailand, wurde im Berichtsjahr veräußert. Des Weiteren bestand zum 31. Dezember 2004 eine Beteiligung von 49,99% der REALTECH AG an der REALTECH Japan Ltd., Tokio. Mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2005 wurde die Beteiligung auf 54,06% aufgestockt mit der Folge, dass REALTECH Japan im Berichtsjahr erstmals vollkonsolidiert wurde.



## KONZERN-ANHANG

### 6. Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

#### Immaterielle Vermögenswerte

Die Bilanzierung und Bewertung immaterieller Vermögenswerte erfolgt entsprechend IAS 38. Demgemäß werden erworbene immaterielle Vermögenswerte zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen, bewertet.

Die immateriellen Vermögenswerte umfassen im Wesentlichen Software und erworbene Geschäfts- oder Firmenwerte. Als Nutzungsdauer wird für Software regelmäßig drei Jahre zugrunde gelegt.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden im Rahmen der Regelungen des IFRS 3 nach dem Impairment-Only-Ansatz bilanziert und regelmäßigen Werthaltigkeitstests unterzogen.

Die Werthaltigkeitstests werden für die definierten Cash Generating Units auf Basis der Regelungen des IAS 36 nach der Discounted-Cash-Flow-Methode durchgeführt. Hierfür werden die Daten aus der Unternehmensplanung zu Grunde gelegt. Diese basiert auf einem Dreijahreszeitraum. Da von einer langfristigen Nutzung der erworbenen Geschäfts- und Firmenwerte ausgegangen wird, wurde die letzte Planungsphase ohne Wachstumsaufschlag verstetigt. Als Cash Generating Unit sind die beiden Segmente Consulting und Software definiert. Der zum 31. Dezember 2005 ausgewiesene Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 4.336 TEUR betrifft mit 2.634 TEUR das Segment Consulting und mit 1.702 TEUR das Segment Software.

#### Sachanlagen

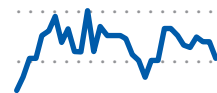
Das Sachanlagevermögen wird zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige nutzungsbedingte Abschreibungen, angesetzt. Für das bewegliche Sachanlagevermögen wird eine Nutzungsdauer von 3 bis 10 Jahren angesetzt. Gebäude werden über 40 Jahre linear abgeschrieben.

Außerplanmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen werden gemäß IAS 36 vorgenommen, soweit der erzielbare Betrag des Vermögenswertes den Buchwert unterschreitet. Der erzielbare Betrag ist dabei der höhere Betrag aus Nettoveräußerungswert und Nutzungswert des betroffenen Vermögenswertes. Sind die Gründe für eine in den Vorjahren vorgenommene außerplanmäßige Abschreibung entfallen, erfolgt eine entsprechende Zuschreibung.

#### Leasing

Im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen wird dem Leasingnehmer das wirtschaftliche Eigentum in den Fällen zugerechnet, in denen er im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum verbunden sind, trägt (IAS 17). Sofern das wirtschaftliche Eigentum dem REALTECH-Konzern zuzurechnen ist, erfolgt für diese Fälle die Aktivierung zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zum beizulegenden Zeitwert oder zum niedrigeren Barwert der Mindestleasingzahlungen. Die Abschreibungen erfolgen linear entsprechend der wirtschaftlichen Nutzungsdauer oder über die verkürzte Vertragslaufzeit.

Die abgezinsten Zahlungsverpflichtungen aus den Leasingraten werden als Verbindlichkeiten passiviert und unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Soweit im REALTECH-Konzern Operating-Lease-Verhältnisse auftreten, werden Leasingraten bzw. Mietzahlungen direkt als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.



### Forderungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zum Zeitpunkt der Realisation des Umsatzes oder der hingegebenen Gegenleistung ausgewiesen und mit den fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung angemessener Abschläge für alle erkennbaren Risiken bewertet.

Forderungen aus der Vergabe von Softwarelizenzen werden erst dann bilanziert, wenn ein unterzeichneter Vertrag mit dem Kunden vorliegt, eventuell eingeräumte Rückgaberechte verstrichen sind und die Software entsprechend des Vertrags zur Verfügung gestellt wurde. Die Bewertung der anderen Forderungen erfolgt zu Anschaffungskosten. Abwertungen auf den jeweiligen Marktpreis werden vorgenommen.

### Latente Steuern

Latente Steuern werden gemäß IAS 12 auf alle temporären Differenzen zwischen den Buchwerten in der Konzernbilanz und den steuerlichen Wertansätzen der Vermögenswerte und Schulden sowie für steuerliche Verlustvorträge gebildet. Aktive latente Steuern für Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede sowie für steuerliche Verlustvorträge werden nur insoweit angesetzt, als mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass diese Unterschiede in der Zukunft zur Realisierung des entsprechenden Vorteils führen. Eine Aufrechnung aktiver und passiver latenter Steuern erfolgt, soweit eine Identität der Steuergläubiger und Fristenkongruenz besteht.

### Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Als Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente werden Kassenbestände, Bankguthaben und Festgelder mit Laufzeiten bis zu 3 Monaten behandelt. Hierbei sind in der Position Wertpapiere ausschließlich kurzfristige, äußerst liquide Finanzinvestitionen ausgewiesen, die

jederzeit in bestimmte Zahlungsmittelbeträge umgewandelt werden können und nur unwesentlichen Wertschwankungen unterliegen.

Das Unternehmen klassifiziert alle Wertpapiere im Umlaufvermögen als für den Verkauf verfügbar (Available for sale). Die Bewertung zum Bilanzstichtag erfolgt zum Marktwert, wobei Wertänderungen erfolgsneutral gegen das Eigenkapital verbucht werden.

### Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten sind zu fortgeführten Anschaffungskosten passiviert. Verbindlichkeiten aus Finanzleasingverträgen werden mit dem Barwert der künftigen Leasingraten ausgewiesen.

### Rückstellungen

Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Verpflichtungen gegenüber Dritten entsprechend IAS 37. Deren Höhe muss zuverlässig geschätzt werden können und sie muss eher wahrscheinlich als unwahrscheinlich zu einem Abfluss zukünftiger Ressourcen führen. Rückstellungen werden nur für rechtliche und faktische Verpflichtungen gegenüber Dritten gebildet.

Es wurden keine Aufwandsrückstellungen gebildet, da in diesem Fall keine Außenverpflichtung vorliegt.

Grundsätzlich sind die gebildeten Rückstellungen den kurzfristigen Verbindlichkeiten zugeordnet.

### Verwendung von Schätzwerten

Im Konzernabschluss müssen bis zu einem gewissen Grad Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen werden, welche die bilanzierten Vermögenswerte und Verbindlichkeiten und den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen in der Berichtsperiode beeinflussen. Die sich tatsächlich einstellenden Beträge können von den Schätzungen und Annahmen abweichen.





## KONZERN-ANHANG

### Discontinued Operations

Gemäß IFRS 5 ist eine besondere Behandlung von Vermögenswerten (Geschäftseinheiten) verlangt, die nicht mehr dauerhaft dem Geschäftsbetrieb dienen sollen, sondern zur Veräußerung vorgesehen sind.

Ab dem Zeitpunkt der Klassifizierung als Discontinued Operations werden langfristige Vermögenswerte dieser Gesellschaften nicht mehr planmäßig abgeschrieben. Der Wertansatz der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten erfolgt zum Buchwert oder niedrigerem Verkaufspreis abzüglich Verlaufs-kosten.

### Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse der REALTECH AG betreffen im Wesentlichen Erlöse aus Dienstleistungsverträgen, aus der Einräumung von in der Regel zeitlich unbegrenzten Softwarelizenzen und damit in engem Zusammenhang stehenden Dienstleistungen sowie aus Wartungserlösen. Dienstleistungsverträge, bei denen eine Abrechnung auf Basis der geleisteten Stunden erfolgt, werden in Abhängigkeit der von den REALTECH-Gesellschaften erbrachten Leistungen realisiert.

Umsatzerlöse und Aufwendungen aus Dienstleistungsverträgen, bei denen ein Festpreis vereinbart wurde, werden gemäß IAS 11 und IAS 18 entsprechend des Leistungsfortschritts realisiert (Percentage of Completion Method "PoC"), wenn die Höhe der Erträge verlässlich bemessen werden kann, es hinreichend wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen aus dem Geschäft der REALTECH AG zufließen wird und die für das Geschäft angefallenen Kosten und die bis zu seiner vollständigen Abwicklung zu erwartenden Kosten verlässlich ermittelt werden können.

Umsatzerlöse aus der Einräumung zeitlich unbegrenzter Lizenzen werden erst dann bilanziert, wenn ein unterzeichneter Vertrag mit dem Kunden vorliegt, eventuell eingeräumte Rückgaberechte verstrichen sind, die Software entsprechend des Vertrags zur Verfügung gestellt wurde und wenn ein Preis vereinbart oder bestimmbar ist sowie die Bezahlung hinreichend wahrscheinlich ist. Umsatzerlöse aus dem Wartungsgeschäft werden ratiert über die Laufzeit der Leistungserbringung realisiert.

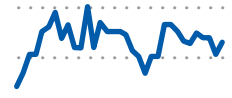
Der Ausweis der Umsatzerlöse erfolgt abzüglich Skonti, Preisnachlässen, Kundenboni und Rabatten.

### Herstellungskosten

Die Herstellungskosten umfassen produktionsbezogene Vollkosten auf der Grundlage einer normalen Kapazitätsauslastung. Im Einzelnen enthalten die Herstellungskosten den Aufträgen direkt zurechenbare Einzelkosten – im Wesentlichen für Personal – sowie fixe und variable Gemeinkosten, zum Beispiel Abschreibungen.

### Forschungs- und Entwicklungskosten

Forschungs- und Entwicklungskosten werden bei Anfall aufwandswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Im Zuge der Erstellung und Weiterentwicklung von Software werden eng vernetzte Prozesse zwischen Forschungs- und Entwicklungsphasen angewandt. Dadurch ist eine genaue Abgrenzung der Aufwendungen beider Phasen nicht möglich. Die Abgrenzungskriterien für die Aktivierung von eigenen Entwicklungsaufwendungen gemäß IAS 38.57 in Verbindung mit IAS 38.53 sind somit nicht erfüllt.



## 7. Wesentliche Unterschiede bei der Rechnungslegung zwischen IFRS/IAS und deutschem Handelsrecht

Die erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards (IFRS) bzw. der International Accounting Standards (IAS) erfolgt gemäß IFRS 1 mit rückwirkender Wirkung. Danach sind die für die erstmalige Anwendung der IFRS/IAS erforderlichen Anpassungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden rückwirkend so vorzunehmen, als ob schon immer nach IFRS/IAS bilanziert worden wäre.

Wesentliche abweichende Bilanzierungs- und Bewertungsregeln zum deutschen Handelsrecht sind:

- Geschäfts- oder Firmenwerte werden einem regelmäßigen Impairmenttest unterzogen. Es erfolgt keine planmäßige Abschreibung.
- Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere werden zum Zeitwert bewertet, auch wenn dieser die Anschaffungskosten übersteigt. Kursgewinne und -verluste werden ergebniswirksam verbucht.
- Die Umsatzrealisierung von Festpreisprojekten erfolgt nach dem Leistungsfortschritt.
- Abschreibungen auf Gebäude erfolgen entsprechend der voraussichtlichen Nutzungsdauer und nicht nach steuerlichen Staffelsätzen.
- Leasingverträge, welche die nach IFRS restriktiveren Voraussetzungen für Finanzierungsleasing erfüllen, werden als Vermögenswert und Leasingverbindlichkeit in der Bilanz angesetzt.
- Rückstellungen werden nur dann gebildet, wenn Verpflichtungen gegenüber Dritten bestehen, sofern die Wahrscheinlichkeit einer Inanspruchnahme mindestens 50 Prozent beträgt. Mittel- und langfristige Rückstellungen werden mit dem Barwert angesetzt. Rückstellungen für unterlassene Instandhaltung und Aufwandsrückstellungen werden nicht gebildet.

- Für latente Steuern besteht nach IFRS eine generelle Ansatzpflicht auf alle temporären Unterschiede zwischen den steuerlichen Wertansätzen und den Wertansätzen in der Konzernbilanz, wobei auch quasi-permanente Differenzen als temporär zu klassifizieren sind. Zur Berechnung der latenten Steuern ist der künftig geltende Steuersatz im Zeitpunkt der voraussichtlichen Umkehrung der Steuerlatenz auf Basis der Rechtslage in den einzelnen Ländern am Bilanzstichtag anzuwenden.

Nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften müssen nur die passiven latenten Steuern und die aktiven latenten Steuern auf Konsolidierungsmaßnahmen zwingend angesetzt werden. Die Berechnung der latenten Steuern erfolgt dabei auf Basis der am Bilanzstichtag aktuell geltenden Steuersätze. Für quasi-permanente Unterschiede zwischen den Wertansätzen in der Steuerbilanz und der Konzernbilanz, die sich erst über einen längerfristigen Zeitraum oder bei Veräußerung des Vermögenswertes oder Liquidation auflösen, dürfen keine latenten Steuern angesetzt werden.

Nach IFRS sind aktive latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge zu bilanzieren, soweit der künftige Steuervorteil mit hinreichender Wahrscheinlichkeit realisiert werden kann.

Monetäre Posten in Fremdwährung werden zum Stichtagskurs bewertet und erfolgswirksam im Periodenergebnis erfasst. Ausgenommen hiervon werden Umrechnungsdifferenzen aus langfristigen konzerninternen Posten, welche Teil einer Nettoinvestition in eine ausländische Gesellschaft darstellen, erfolgsneutral innerhalb des Eigenkapitals erfasst.



## KONZERN-ANHANG

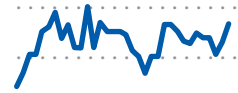
### ANGABEN ZUR KONZERN-BILANZ UND ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

#### 8. Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens stellt sich wie folgt dar:

#### Anschaffungs- und Herstellungskosten

	01.01.2005	Zugänge	Abgänge	Kursdifferenzen aus Umrechnung	31.12.2005
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	1.842	0	7	0	1.835
Selbst erstellte Software	4.741	0	0	0	4.741
Geleistete Anzahlungen	8	1		0	9
Geschäfts- oder Firmenwert	6.858	240	23	0	7.075
<b>Immaterielle Vermögenswerte</b>	<b>13.449</b>	<b>241</b>	<b>30</b>	<b>0</b>	<b>13.660</b>
Grundstücke und Gebäude, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	9.834	162	0	0	9.996
Technische Anlagen und Maschinen	73	112	4	0	181
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.920	622	88	42	7.496
<b>Sachanlagen</b>	<b>16.827</b>	<b>896</b>	<b>92</b>	<b>42</b>	<b>17.673</b>
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	803	0	803	0	0
Wertpapiere	6	16	1	0	21
Ausleihungen	38	0	6	0	32
<b>Finanzanlagen</b>	<b>847</b>	<b>16</b>	<b>810</b>	<b>0</b>	<b>53</b>
	<b>31.123</b>	<b>1.153</b>	<b>932</b>	<b>42</b>	<b>31.386</b>



## Aufgelaufene Abschreibungen

## Nettobuchwerte

01.01.2005 TEUR	Zugänge TEUR	Abgänge TEUR	Kursdifferenzen aus Umrechnung TEUR	31.12.2005 TEUR	31.12.2005 TEUR	31.12.2004 TEUR
1.445	181	0	1	1.627	208	397
4.626	115	0	0	4.741	0	115
2.739	0	0	0	2.739	4.336	4.119
7	1	0	1	9	0	1
<b>8.817</b>	<b>297</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>9.116</b>	<b>4.544</b>	<b>4.632</b>
1.417	307	0	0	1.724	8.272	8.417
33	77	4	0	106	75	40
4.865	751	78	31	5.569	1.927	2.055
<b>6.315</b>	<b>1.135</b>	<b>82</b>	<b>31</b>	<b>7.399</b>	<b>10.274</b>	<b>10.512</b>
86	0	86	0	0	0	717
0	0	0	0	0	21	6
0	0	0	0	0	32	38
<b>86</b>	<b>0</b>	<b>86</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>53</b>	<b>761</b>
<b>15.218</b>	<b>1.432</b>	<b>168</b>	<b>33</b>	<b>16.515</b>	<b>14.871</b>	<b>15.905</b>



## KONZERN-ANHANG

### 9. Anteilsbesitz

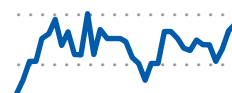
Die REALTECH AG hält zum 31. Dezember 2005 unmittelbar Anteile von mindestens 20% an den folgenden Unternehmen:

	Anteil am Kapital %	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2005 TEUR	Jahres- ergebnis 2005 TEUR
REALTECH System Consulting GmbH, Walldorf, Deutschland	100,0	26	1)
REALTECH Sales GmbH, Walldorf, Deutschland	100,0	24	1)
DB-Online GmbH, Walldorf, Deutschland	100,0	157	2
LMC-LAN Management Consulting GmbH, Schweitenkirchen, Deutschland	100,0	39	1)
GloBE Technology GmbH, Walldorf, Deutschland	100,0	231	2
REALTECH Italia S.p.A., Agrate Brianza, Italien	100,0	2.217	(67)
REALTECH System Consulting, S.L., Madrid, Spanien	100,0	1.335	283
REALTECH Portugal System Consulting Sociedade Unipessoal Lda, Lissabon, Portugal	100,0	0	(29)
REALTECH Inc., Newtown Square, USA	100,0	(8)	185
REALTECH Ltd., Auckland, Neuseeland	100,0	530	(234)
REALTECH System Consulting Pte. Ltd., Singapur	100,0	59	15
REALTECH Japan Co., Ltd., Tokio, Japan	54,1	625	148

1) Es besteht ein Ergebnisabführungsvertrag

Zwischen den verbundenen Unternehmen bestehen Liefer- und Leistungsbeziehungen.





### 10. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	2005 TEUR	2004 TEUR
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	15.378	16.656
Wertberichtigungen	735	940
	<b>14.643</b>	<b>15.716</b>

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind sämtlich kurzfristig fällig. Die Wertberichtigungen wurden aufgrund von Vergangenheitserfahrungen mit Zahlungsausfällen berechnet.

### 11. Andere Forderungen und sonstige Vermögenswerte

	2005 TEUR	2004 TEUR
Lohn- und Reisekostenvorschüsse	130	173
Rechnungsabgrenzungsposten	244	191
Sonstige	141	209
	<b>515</b>	<b>578</b>

### 12. Wertpapiere

Überschüssige finanzielle Mittel werden teilweise in verzinsliche, auf Euro lautende, Wertpapieren mit kurzen bis mittleren Restlaufzeiten angelegt oder in Investmentfonds, die in solche Anlagen investieren. Der Konzern klassifiziert daher diese Wertpapiere als für den Verkauf verfügbar. Für den Handel bestimmte Wertpapiere liegen nicht vor. Der Posten Wertpapiere setzt sich wie folgt zusammen:

	Anschaffungs- kosten TEUR	Börsen/ Marktwert 31.12.2005 TEUR	Unrealisierter Gewinn 2005 TEUR	Unrealisierter Verlust 2005 TEUR
Verzinsliche Wertpapiere	4.110	3.935	–	175
Investmentfonds	12.408	12.536	128	–
	<b>16.518</b>	<b>16.471</b>	<b>128</b>	<b>175</b>



## KONZERN-ANHANG

Die finanziellen Vermögenswerte des Konzerns umfassen hauptsächlich Bankguthaben, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Wertpapiere. Das Ausfallrisiko ist bei liquiden Mitteln beschränkt, da diesen eine hohe Bonität von internationalen Rating-Agenturen bescheinigt wurde. Beim Konzern liegt keine signifikante Konzentration von Ausfallrisiken vor, da die Risiken über eine große Zahl von Vertragsparteien und Kunden verteilt sind.

### 13. Eigenkapital

#### Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital beträgt unverändert 6.467.414,04 EUR und ist eingeteilt in 5.092.452 nennwertlose Stückaktien. Die Aktien lauten auf den Inhaber.

#### Genehmigtes Kapital

Der Vorstand wurde durch den Hauptversammlungsbeschluss vom 18. Mai 2004 ermächtigt, bis zum 1. Mai 2009 das gezeichnete Kapital um insgesamt bis zu 3.233.707,02 EUR zu erhöhen gegen Ausgabe von 2.546.226 nennwertlosen Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage (genehmigtes Kapital). Vorstand und Aufsichtsrat sind ermächtigt, über einen Bezugsrechtsausschluss zu entscheiden.

#### Bedingtes Kapital

Die Hauptversammlung hat eine bedingte Kapitalerhöhung in Höhe von 63.500,00 EUR zur ein- oder mehrmaligen Begebung von Optionsrechten zum Bezug von insgesamt 50.000 nennwertlosen Stückaktien bis zum 1. April 2004 beschlossen. Wir verweisen auch auf den Abschnitt Aktienoptionsplan I weiter unten.

Die Hauptversammlung vom 22. Mai 2000 hat darüber hinaus eine bedingte Kapitalerhöhung von 571.500,00 EUR zur ein- oder mehrmaligen Begebung von Optionsrechten zum Bezug von insgesamt 450.000 nennwertlosen Stückaktien bis zum 22. Mai 2005 beschlossen. Wir verweisen auch auf den Abschnitt Aktienoptionsplan II weiter unten.

Zwecks Gewährung von Aktien an die Inhaber von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen hat die Hauptversammlung vom 16. Mai 2002 eine bedingte Kapitalerhöhung um bis zu 2.598.707,02 EUR durch Ausgabe von bis zu 2.046.226 neuen Stückaktien bis zum 15. Mai 2007 beschlossen. Wir verweisen auch auf den Abschnitt Wandelschuldverschreibungsprogramm weiter unten.

#### Aktienorientierte Vergütung

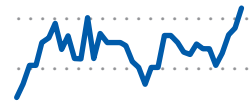
Die REALTECH AG hat unterschiedliche Aktienoptionsprogramme für Vorstandsmitglieder, leitende Mitarbeiter und andere Mitarbeiter im Konzern, die aufgrund der Berücksichtigung der Ausübungsbedingungen im Rahmen der Bewertung nicht zu Personalaufwand gemäß IFRS 2 geführt haben.

#### Aktienoptionsplan I

Der Aktienoptionsplan I ist zum 1. April 2004 ausgelaufen. Aus diesem Optionsplan sind noch 5.271 Optionen zu einem Ausübungspreis von 64,80 EUR im Umlauf, die am 31. Dezember 2006 verfallen.

#### Aktienoptionsplan II

Der Aktienoptionsplan II sieht die Ausgabe von 450.000 unentgeltlichen Optionen zum Erwerb von nennwertlosen Stückaktien der REALTECH AG vor.



### Bezugsberechtigt sind:

- die Mitarbeiter der REALTECH AG, an die insgesamt bis zu 22.500 Aktienoptionen ausgegeben werden dürfen;
- die Geschäftsführungen der mit der REALTECH AG verbundenen Unternehmen i.S.d. §15 AktG, an die insgesamt bis zu 72.000 Aktienoptionen ausgegeben werden dürfen;
- die Mitarbeiter der mit der REALTECH AG verbundenen Unternehmen i.S.d. §15 AktG, an die insgesamt bis zu 328.500 Aktienoptionen ausgegeben werden dürfen;
- die hinzukommenden Mitglieder des Vorstands der REALTECH AG, an die insgesamt bis zu 27.000 Aktienoptionen ausgegeben werden dürfen.

Jede Aktienoption gewährt dem Inhaber das unübertragbare Recht zum Bezug einer neuen Stammaktie der REALTECH AG. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres am Gewinn teil, in dem sie ausgegeben werden.

Die Erwerbs- und Ausübungszeiträume für die Aktienoptionen bestimmen sich wie folgt:

- Die Aktienoptionen werden in vier Tranchen, beginnend in 2000 und in den darauf folgenden drei Jahren ausgegeben. Die Aktienoptionen werden nur jeweils am ersten Werktag des Monats Juli, spätestens aber innerhalb des Monats Juli an die Bezugsberechtigten ausgegeben ("Erwerbszeiträume").
- Die Aktienoptionen können erstmals nach Ablauf einer Wartefrist von zwei Jahren ab dem jeweiligen Ausgabetag ausgeübt werden.
- Die Aktienoptionen dürfen nur während eines Zeitraums von zwei Wochen nach Veröffentlichung eines Quartalsberichts durch den Bezugsberechtigten ausgeübt werden ("Ausübungsfenster").
- Die Laufzeit der Aktienoptionen beträgt maximal 7 Jahre. Die Frist beginnt mit dem Ausgabetag ("Ausübungszeitraum").

Der Ausübungspreis (Basispreis) zum Erwerb einer neuen Aktie muss mindestens betragen: 130% des Durchschnittswertes des Börsenkurses der REALTECH AG-Aktien in der Schlussauktion des Neuen Markts an der Frankfurter Wertpapierbörse an den zehn Börsentagen, die der Ausgabe der Aktienoptionen vorangehen ("Erfolgsziel").

Die weiteren Einzelheiten für die Gewährung von Aktienoptionen und Ausübungsbedingungen werden durch den Vorstand der REALTECH AG und, soweit die Mitglieder des Vorstands der REALTECH AG betroffen sind, durch den Aufsichtsrat der REALTECH AG getroffen. Aus dem Aktienoptionsplan II sind im Jahr 2000 Stück 168.189 Optionen und im Jahr 2001 Stück 225.079 Optionen begeben worden.

Im Berichtsjahr sind aus den im Jahr 2000 begebenen Optionen 1.750 Stück und aus den im Jahr 2001 begebenen Optionen 4.000 Stück verfallen. Weitere Änderungen erfolgten im Berichtsjahr nicht.

Die bisher ausgegebenen Optionen hatten keine Auswirkung auf die Gewinn- und Verlustrechnung.

### Wandelschuldverschreibungsprogramm

Die von der ordentlichen Hauptversammlung am 16. Mai 2002 beschlossene bedingte Kapitalerhöhung zur Ausgabe von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen sieht auch eine Aufgabe von Schuldverschreibungen an Mitarbeiter und Vorstände der Gesellschaft – außer aus dem Kreis der vier Gründungsaktionäre – sowie an Mitarbeiter und Mitglieder der Geschäftsleitung der mit der Gesellschaft nach § 15 AktG verbundenen Unternehmen vor.



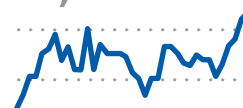
## KONZERN-ANHANG

Im Geschäftsjahr 2002 wurden Wandelschuldverschreibungen zu den nachfolgenden Bedingungen ausgegeben:

Ausgabebetrag	31. Juli 2002
Nennbetrag	1,00 EUR
Gesamtnennbetrag der Wandelanleihe	1.000 EUR
Laufzeit	30. Juli 2007
Verzinsung	6,0 % p.a.
Zahlungsbetrag pro Aktie	5,11 EUR
Ausgegebene Optionen	100.000
frühester Wandlungszeitpunkt	31. Juli 2004
spätester Wandlungszeitpunkt	30. Juli 2007

Im Geschäftsjahr 2003 wurden Wandelschuldverschreibungen zu den nachfolgenden Bedingungen ausgegeben:

Ausgabebetrag	31. Juli 2003
Nennbetrag	1,00 EUR
Gesamtnennbetrag der Wandelanleihe	100 EUR
Laufzeit	30. Juli 2008
Verzinsung	6,0 % p.a.
Zahlungsbetrag pro Aktie	5,88 EUR
Ausgegebene Optionen	10.000
frühester Wandlungszeitpunkt	31. Juli 2005
spätester Wandlungszeitpunkt	30. Juli 2008



Im Geschäftsjahr 2004 wurden Wandelschuldverschreibungen zu den nachfolgenden Bedingungen ausgegeben.

Ausgabetag	31. Juli 2004
Nennbetrag	1,00 EUR
Gesamtnennbetrag der Wandelanleihe	1.000 EUR
Laufzeit	30. Juli 2009
Verzinsung	5,0 % p.a.
Zahlungsbetrag pro Aktie	6,99 EUR
Ausgegebene Optionen	100.000
frühester Wandlungszeitpunkt	31. Juli 2006
spätester Wandlungszeitpunkt	30. Juli 2009

Im Geschäftsjahr 2005 wurden Wandelschuldverschreibungen zu den nachfolgenden Bedingungen ausgegeben.

Ausgabetag	18. Juli 2005
Nennbetrag	1,00 EUR
Gesamtnennbetrag der Wandelanleihe	450 EUR
Laufzeit	17. Juli 2010
Verzinsung	5,0 % p.a.
Zahlungsbetrag pro Aktie	6,97 EUR
Ausgegebene Optionen	45.000
frühester Wandlungszeitpunkt	18. Juli 2007
spätester Wandlungszeitpunkt	17. Juli 2010





## KONZERN-ANHANG

### ➤ Ausgegebene Optionen

Die nachfolgende Tabelle fasst die Informationen über die Aktienoptionen der Gesellschaft zum 31. Dezember 2005 zusammen. In den Jahren 2000 und 2001 wurden die Optionen unter dem Optionsplan II begeben. In den Jahren 2002 bis 2005 wurden Wandelschuldverschreibungen begeben.

Jahr der Ausgabe	Anzahl	Ausstehende Optionen		Ausübbare Optionen	
		Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis EUR	Anzahl	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis EUR	Anzahl
1999	5.271	64,80	5.271	64,80	5.271
2000	77.731	53,87	77.731	53,87	77.731
2001	132.006	10,80	132.006	10,80	132.006
2002	87.500	5,12	35.000	5,12	35.000
2003	10.000	5,89	10.000	5,89	10.000
2004	100.000	7,00	–	–	–
2005	45.000	6,97	–	–	–
	<b>457.508</b>	<b>16,34</b>	<b>260.008</b>	<b>23,82</b>	<b>260.008</b>

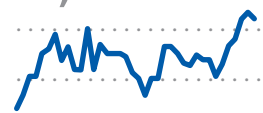
### ➤ 14. Minderheitsanteile

Die Minderheitsanteile betreffen 45,9% Fremdanteile an der im Jahr 2002 gemeinsam mit Nihon Unisys und Microsoft Japan gegründeten REALTECH Japan Co., Ltd., Tokio, Japan, die seit dem 1. Januar 2005 erstmals vollkonsolidiert wurde.

### ➤ 15. Ertragsteuern

Der in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesene Posten Steuern vom Einkommen und vom Ertrag betrifft:

	2005 TEUR	2004 TEUR
Tatsächlicher Steueraufwand	900	1.135
Latenter Steueraufwand (netto)	319	(556)
<b>Steueraufwand</b>	<b>1.219</b>	<b>579</b>



Die Abstimmung der Ertragsteuern des Konzerns zeigt die nachfolgende Tabelle. Der anzuwendende Körperschaftsteuersatz beträgt 25% zuzüglich des Solidaritätszuschlags von 5,5%. Darüber hinaus fallen Gewerbesteuerzahlungen in Höhe von 13,5% an. Dies führt zu einer erwarteten Ertragsteuerbelastung von 39,9%.

	2005 TEUR	2004 TEUR
Erwarteter Steueraufwand	957	69
Italienische IRAP	392	456
Inländische Steuersatzdifferenz	(93)	(124)
Ausländische Steuersatzdifferenz	(37)	132
Abschreibung Grau Data Storage AG	–	46
<b>Steueraufwand</b>	<b>1.219</b>	<b>579</b>

Die Steuerrückstellungen in Höhe von 993 TEUR (Vorjahr 767 TEUR) betreffen ausschließlich tatsächliche Ertragsteuerschulden.

Die Steuerforderungen in Höhe von 454 TEUR (Vorjahr 817 TEUR) stellen in voller Höhe tatsächliche Ertragsteuerforderungen dar.

Die latenten Steueransprüche und -verbindlichkeiten werden saldiert, wenn sie gegenüber der gleichen Steuerbehörde bestehen.

Entsprechend werden sie in der Bilanz wie folgt ausgewiesen:

	2005 TEUR	2004 TEUR
Latente Steuerforderungen (aktive latente Steuern)	879	1.140
Latente Steuerverbindlichkeiten (passive latente Steuern)	636	551



## KONZERN-ANHANG

Die latenten Steuerabgrenzungen sind den einzelnen Bilanzpositionen wie folgt zuzuordnen:

	2005 TEUR	2004 TEUR
Steuerliche Verlustvorträge	465	616
Geschäfts- oder Firmenwert	414	524
<b>Aktive latente Steuern</b>	<b>879</b>	<b>1.140</b>

Die aktive latente Steuer resultiert aus Verlustvorträgen in Italien, Spanien und Portugal sowie aus gewerbesteuerlichen Verlustvorträgen in Deutschland, deren Steuereffekt aktiviert wurde; des Weiteren aus Bewertungsunterschieden des Geschäfts- oder Firmenwerts.

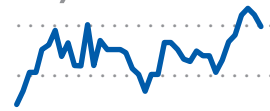
	2005 TEUR	2004 TEUR
Anlagevermögen	485	551
Wertpapiere	151	0
<b>Passive latente Steuern</b>	<b>636</b>	<b>551</b>

Die passive latente Steuer basiert im Wesentlichen auf Bewertungsunterschieden von Sachanlagevermögen, insbesondere bei Gebäuden.

### 16. Rückstellungen

Die Rückstellungen zeigten im Geschäftsjahr 2005 folgende Entwicklung:

	Stand 01.01.2005 TEUR	Verbrauch/ Auflösung TEUR	Zuführung TEUR	Stand 31.12.2005 TEUR
Vorsorgeaufwendungen für Mitarbeiter	2.735	1.512	1.372	2.595
Urlaubsrückstellungen	1.806	1.156	1.365	2.015
Tantiemen und Umsatzbeteiligungen	1.336	1.293	1.841	1.884
Rechts- und Beratungskosten	157	154	206	209
Ausstehende Eingangsrechnungen	310	310	293	293
Gehälter und Abfindungen	113	113	171	171
Übrige	50	50	257	257
	<b>6.507</b>	<b>4.588</b>	<b>5.505</b>	<b>7.424</b>



Für den Fall des Ausscheidens italienischer Mitarbeiter wurde aufgrund gesetzlicher Verpflichtungen eine Rückstellung in Höhe von 1.779 TEUR gebildet (Vorjahr 1.943 TEUR). Die Rückstellung bemisst sich in Höhe eines Monatsgehaltes pro Jahr Betriebszugehörigkeit.

### 17. Verbindlichkeiten

Die Restlaufzeiten und Besicherungen der Verbindlichkeiten ergeben sich aus folgender Übersicht:

	Restlaufzeit		Gesamt- betrag TEUR	Art der Besicherung	2004 TEUR
	bis zu 1 Jahr TEUR	mehr als 5 Jahre TEUR			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.611	–	1.611	Übliche Eigentums- vorbehalte	1.508
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.921	–	1.921	–	2.851
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	412	–	412	–	387
	<b>3.532</b>		<b>3.532</b>		<b>4.365</b>

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten enthalten Umsatzsteuer- und Lohnsteuerverbindlichkeiten in Höhe von 1.326 TEUR (Vorjahr 1.001 TEUR).

### 18. Passiver Rechnungsabgrenzungsposten

Beim passiven Rechnungsabgrenzungsposten handelt es sich im Wesentlichen um Software-Wartungsverträge. Die durchschnittliche Laufzeit der Verträge beträgt 12 Monate.

### 19. Umsatzerlöse

In den Umsatzerlösen werden die den Kunden berechneten Entgelte für Lieferungen und Leistungen – vermindert um Erlösschmälerungen und Skonti – ausgewiesen. Die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Geschäftsbereichen ergibt sich aus der Segmentberichterstattung.



## KONZERN-ANHANG

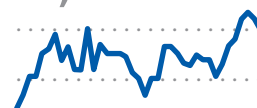
### 20. Segmentberichterstattung

Die Segmentberichterstattung des REALTECH-Konzerns erfolgt gemäß IAS 14. Die Segmentierung erfolgt der internen Steuerung und Berichterstattung des Konzerns entsprechend der von ihm angebotenen Produkte und Dienstleistungen. Als primäres Berichtsformat zur Segmentberichterstattung sind im vorliegenden Abschluss die Geschäftssegmente Consulting und Software definiert.

Die Angaben in den folgenden Übersichten stammen aus dem internen Berichtswesen, das von den wesentlichen Entscheidungsträgern der Gesellschaft für Management-Zwecke genutzt wird.

	Consulting		Software	
	31.12.2005 TEUR	31.12.2004 TEUR	31.12.2005 TEUR	31.12.2004 TEUR
<b>Externer Umsatz</b>	<b>39.773</b>	<b>37.284</b>	<b>10.274</b>	<b>9.791</b>
Segmentergebnis	2.922	2.601	(482)	(1.894)
Nicht zugeordnete Aufwendungen und Erträge				
<b>Betriebsergebnis</b>				
Zinsaufwendungen				
Zinserträge				
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen				
Ergebnis aus Finanzanlagen und Wertpapieren				
Währungsergebnis				
<b>Ergebnis vor Steuern (und Minderheitsanteilen)</b>				
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag				
Minderheitsanteile				
Ergebnis aus Discontinued Operations				
<b>Konzernergebnis</b>				
Segmentvermögen	19.501	20.623	8.488	8.774
Nicht zugeordnete gemeinschaftliche Vermögenswerte				
<b>Konsolidierte Vermögenswerte</b>				
Segmentsschulden	9.727	9.715	2.586	2.583
Nicht zugeordnete Schulden				
<b>Konsolidierte Schulden</b>				
Investitionen	898	715	239	190
Abschreibungen	1.131	1.619	301	430
Nicht zahlungswirksame Aufwendungen außer Abschreibungen	903	(1.247)	240	(331)

6,92



20.12.05

Summe		Konzern	
31.12.2005 TEUR	31.12.2004 TEUR	31.12.2005 TEUR	31.12.2004 TEUR
50.047	47.075	50.047	47.075
2.440	707	2.440	707
		(752)	(1.003)
		<b>1.688</b>	<b>(296)</b>
		7	96
		387	614
		122	162
		132	(136)
		76	(76)
		<b>2.398</b>	<b>172</b>
		1.219	579
		(68)	0
		0	(1.354)
		<b>1.110</b>	<b>(1.760)</b>
27.990	29.397	27.990	29.397
		28.684	25.893
		<b>56.674</b>	<b>55.290</b>
12.313	12.298	12.313	12.298
		637	551
		<b>12.950</b>	<b>12.849</b>
1.137	905	1.137	905
1.432	2.049	1.432	2.049
1.143	(1.578)	1.143	(1.578)





## KONZERN-ANHANG

### Sekundäre Segmentinformation

	Außenumsatz		Buchwert Segmentvermögen		Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	
	31.12.2005 TEUR	31.12.2004 TEUR	31.12.2005 TEUR	31.12.2004 TEUR	31.12.2005 TEUR	31.12.2004 TEUR
Deutschland	21.653	21.226	40.200	39.373	843	499
Rest-Europa	21.058	20.744	13.296	13.893	167	352
USA	2.483	2.145	842	723	10	8
Asia-Pacific	4.853	2.960	2.335	1.301	116	46
<b>Summe</b>	<b>50.047</b>	<b>47.075</b>	<b>56.673</b>	<b>55.290</b>	<b>1.136</b>	<b>905</b>

### 21. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Diese Position enthält im Wesentlichen Aufwendungen für Mieten und für Leasing.

### 22. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge betreffen insbesondere Mieterträge.

### 23. Zinsergebnis

Das Zinsergebnis besteht im Wesentlichen aus Zinserträgen für Festgelder und verzinslichen Wertpapieren. Die Zinserträge beliefen sich auf 387 TEUR. Die Zinsaufwendungen betragen 7 TEUR.

### 24. Discontinued Operations

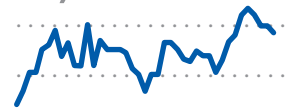
Mit Vertrag vom 18. Januar 2005 wurden 100% der Anteile an der REALTECH Australia Pty Ltd. mit wirtschaftlicher Wirkung zum 31. Dezember 2004 im Wege eines MBO veräußert. Die Veräußerungsvereinbarung ist endgültig und REALTECH hält keine andauernde Beteiligung an dem veräußerten Geschäft. Das Unternehmen erfasste im Geschäftsjahr 2004 für diesen Verkauf einen Veräußerungsverlust von Tsd. 491 EUR.

### SONSTIGE ANGABEN

#### 25. Konzern-Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt entsprechend IAS 7 getrennt nach Mittelzu- und -abflüssen die Entwicklung der Zahlungsmittelströme aus der laufenden Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit. Die Ermittlung des Cash Flow erfolgt nach der indirekten Methode aus dem Konzern-Abschluss der REALTECH AG.

Die Zahlungsmittel der Kapitalflussrechnung umfassen alle in der Bilanz ausgewiesenen flüssigen Mittel, d.h. Kassenbestände, Schecks und Guthaben bei Kreditinstituten, soweit sie innerhalb von drei Monaten verfügbar sind. Die Zahlungsmittel unterliegen keinen Verfügungsbeschränkungen.



## 26. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie ist gemäß IAS 33 aus dem Konzernergebnis nach Steuern und der Zahl der im Jahresdurchschnitt im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt. Aus dem Optionsprogramm des Jahres 2001, sowie aus den Wandelschuldverschreibungsprogrammen der Jahre 2002 bis 2005 ergaben sich zum 31. Dezember 2004 und zum 31. Dezember 2005 nachfolgende Verwässerungseffekte.

	2005	2004
Konzernergebnis	1.110.399 EUR	(1.760.301) EUR
Ergebnis je Aktie - unverwässert	0,22 EUR	(0,35) EUR
Ergebnis je Aktie – verwässert	0,21 EUR	(0,34) EUR
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien - unverwässert	5.092.452 Stück	5.092.452 Stück
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien - verwässert	5.312.452 Stück	5.239.952 Stück

Der Verwässerungseffekt resultiert ausschließlich aus den Wandlungsrechten der Anleihe.

## 27. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Es bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen. Die sich daraus ergebenden Verpflichtungen sind in der folgenden Übersicht dargestellt:

	TEUR
2006	2.414
2007	1.667
2008	1.377
2009	1.170
2010	1.106
2011 und folgende	4.492
	<b>12.226</b>

Die Miet- und Leasingaufwendungen betragen im Berichtsjahr 1.998 TEUR, im Vorjahr 2.020 TEUR.



## KONZERN-ANHANG

### 28. Zweckgesellschaft

Der zweite Bauteil des Verwaltungsgebäudes der REALTECH in Walldorf, das Objekt Industriestraße 41, wurde von der PUDU Grundstücks-Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Walldorf KG, Düsseldorf, erstellt. REALTECH hat über einen Immobilienleasingvertrag das Gebäude für eine Laufzeit von 15 Jahren angemietet. Mietbeginn war der 1. Juni 2002. Es besteht ein Ankaufsrecht für das Gebäude. Die PUDU Grundstücks-Vermietungsgesellschaft ist eine Zweckgesellschaft im Sinne des SIC 12. Die Anwendung der Interpretation auf die Gesellschaft hat ergeben, dass der REALTECH-Konzern nicht Hauptbegünstigter der Gesellschaft ist. Die Verpflichtungen des Konzerns im Rahmen des Leasingvertrages sind Bestandteil der unter den "sonstigen finanziellen Verpflichtungen" aufgeführten Mindestmietzahlungen aus Leasingverträgen. Diese belaufen sich zum 31. Dezember 2005 auf 7.977 TEUR bis zum Ende der Laufzeit des Vertrages. Weitere Verpflichtungen oder Verlustrisiken resultieren aus dem Leasingvertrag mit der PUDU Grundstücks-Vermietungsgesellschaft nicht.

### 29. Organe der Gesellschaft

#### Aufsichtsrat

**Dieter Matheis** (Vorsitzender)  
Unternehmensberater

- Aufsichtsrat (Vorsitzender) der Cybio AG, Jena
- Aufsichtsrat (Vorsitzender) der SAPERION AG, Berlin
- Aufsichtsrat (Vorsitzender) der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg
- Aufsichtsrat der Catenic AG, Bad Tölz
- Aufsichtsrat der Heiler Software AG, Stuttgart

**Richard Roy** (stellvertretender Vorsitzender)  
Unternehmensberater

- Mitglied des Verwaltungsrats der Swisscom AG, Bern/Schweiz
- Aufsichtsrat (Vorsitzender) der Balda AG, Bad Oeynhausen
- Aufsichtsrat (stellvertretender Vorsitzender) der Premiere AG, Unterföhring
- Aufsichtsrat der Update AG, Wien/Österreich

#### Norbert Schwerber

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

- Aufsichtsrat (Vorsitzender) der Nieding + Barth Rechtsanwaltsaktiengesellschaft, Frankfurt
- Aufsichtsrat (Vorsitzender) der VEDACON AG, Montabaur
- Aufsichtsrat der Bis AG, Rimpar
- Aufsichtsrat der Cosmetic Service AG, Eppertshausen
- Beirat der Hugo Görner GmbH, Aalen

Aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden:  
Peter Stier, zum 24. Mai 2005

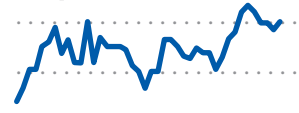
#### Vorstand

**Nicola Glowinski** (Vorsitzender)

**Dr. Rudolf Caspary** (Technologie)

**Jürgen Zahn** (Finanzen), seit 18. Juli 2005

Aus dem Vorstand ausgeschieden:  
Michael Knopp (Finanzen), zum 30. April 2005



### 30. Bezüge des Vorstands und Aufsichtsratsvergütungen

Die Gesamtbezüge des Vorstands beliefen sich im Geschäftsjahr 2005 auf 1.213 TEUR (Vorjahr 580 TEUR). Der fixe Anteil (einschließlich geldwerter Vorteile aus Dienstwagen und Zuschüssen zur Sozialversicherung) betrug 803 TEUR (Vorjahr 433 TEUR) und der variable Anteil 410 TEUR (Vorjahr 147 TEUR). Im Geschäftsjahr 2005 wurden Stück 45.000 (Vorjahr 90.000) Optionen mit einem Ausübungspreis von 6,97 EUR (Vorjahr 7,00 EUR) gewährt.

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrates beliefen sich im Geschäftsjahr 2005 auf 65 TEUR (Vorjahr 78 TEUR). Es wurden keine variablen Anteile gezahlt. Für Beratungsleistungen erhielt der Aufsichtsrat in 2005 2 TEUR (Vorjahr 6 TEUR).

### 31. Wertpapiergeschäfte der Organe (Directors` Dealings)

Die Entwicklung der Bestände an REALTECH-Aktienoptionen bzw. -Wandelschuldverschreibungen in Stück, welche die Mitglieder des Vorstands der REALTECH AG im Geschäftsjahr 2005 innehatten, sind der folgenden Tabelle zu entnehmen:

	Dr. Rudolf Caspary	Nicola Glowinski	Jürgen Zahn
Stand 31.12.2004	45.750	40.000	0
Zugänge	0	15.000	30.000
Abgänge	0	0	0
Stand 31.12.2005	45.750	55.000	30.000

Die Mitglieder des Vorstands besaßen im Geschäftsjahr 2005 wie auch im Vorjahr keine REALTECH-Aktien.

Die Mitglieder des Aufsichtsrates besaßen im Geschäftsjahr 2005 wie auch im Vorjahr weder REALTECH-Aktien noch REALTECH-Aktienoptionen oder -Wandelschuldverschreibungen.



## KONZERN-ANHANG

### 32. Beziehungen zu nahe stehenden Personen

Nach IAS 24 müssen Personen oder Unternehmen, welche den REALTECH-Konzern beherrschen oder von ihm beherrscht werden, angegeben werden, soweit sie nicht bereits als konsolidiertes Unternehmen in den Konzernabschluss der REALTECH AG einbezogen werden. Beherrschung liegt hierbei vor, wenn ein Aktionär mehr als die Hälfte der Stimmrechte an der REALTECH AG hält oder kraft Satzungsbestimmungen oder vertraglicher Vereinbarungen die Möglichkeit besitzt, die Finanz- und Geschäftspolitik des Managements der REALTECH AG zu steuern.

Darüber hinaus erstreckt sich die Angabepflicht nach IAS 24 auf Geschäfte mit assoziierten Unternehmen sowie Geschäft mit Personen, die einen maßgeblichen Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik des REALTECH-Konzerns ausüben, einschließlich naher Familienangehöriger oder zwischengeschalteter Unternehmen. Ein maßgeblicher Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik des REALTECH-Konzerns kann hierbei auf einen Anteilsbesitz an der REALTECH AG von 20% oder mehr, einem Sitz im Aufsichtsrat oder Vorstand der REALTECH AG oder einer anderen Schlüsselposition im Management beruhen.

Im Geschäftsjahr 2005 haben Unternehmen des REALTECH-Konzerns mit Mitgliedern des Aufsichtsrats oder des Vorstands der REALTECH AG sowie mit anderen Mitgliedern des Managements in Schlüsselpositionen bzw. mit Gesellschaften, in deren Geschäftsführungs- oder Aufsichtsgremien diese Personen vertreten sind, keinerlei berichtspflichtigen Geschäfte vorgenommen. Dies gilt auch für nahe Familienangehörige dieses Personenkreises.

### 33. Mitarbeiter

Zum 31. Dezember 2005 wurden im REALTECH-Konzern 535 Mitarbeiter beschäftigt, zum 31. Dezember 2004 waren es 537.

### 34. Abschlussprüferhonorar gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 9 HGB

Das Abschlussprüferhonorar für den Konzernabschluss der REALTECH AG betrug 55 TEUR.

### 35. Angaben gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG

Der REALTECH AG wurden im Geschäftsjahr 2005 folgende Mitteilungen über das Bestehen von Beteiligungen gemacht, deren veröffentlichter Inhalt wie folgt lautet:

Herr Markus Adam, Deutschland, hat uns gemäß §§ 21 Abs. 1, 25 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass er am 14. Februar 2005 die Schwelle von 5% unterschritten hat und nunmehr 3,75% der Stimmrechte an der REALTECH AG, Walldorf, hält.

Die Axxion S.A., Munsbach, Luxemburg, hat uns gemäß §§ 21 Abs. 1, 25 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass sie am 30. Juni 2005 die Schwelle von 5% überschritten hat und nun 5,13939% der Stimmrechte an der REALTECH AG, Walldorf, hält.

### 36. Erklärung zum Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG.

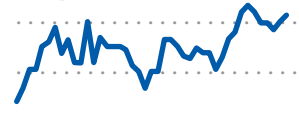
Am 25. November 2005 haben Vorstand und Aufsichtsrat die vierte Entsprechungserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben und den Aktionären auf der Website dauerhaft zugänglich gemacht.

Walldorf, im Februar 2006  
REALTECH AG  
Der Vorstand



## BESTÄTIGUNGSVERMERK

7,19



16.01.06



### Zu dem Konzernabschluss und dem Konzernlagebericht erteilen wir folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk:

Wir haben den von der REALTECH Aktiengesellschaft, Walldorf, aufgestellten Konzernabschluss - bestehend aus der Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den 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 Vorstandes der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

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

Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstandes sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichtes. 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 den International Financial Reporting Standards, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht 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.

Heidelberg, den 15. Februar 2006

Grant Thornton GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Harald Riedel      Franz-Josef Appel  
Wirtschaftsprüfer      Wirtschaftsprüfer





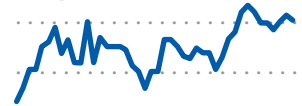
# REALTECH AG

## BILANZ

	31.12.2005 EUR	31.12.2004 EUR
<b>AKTIVA</b>		
<b>Anlagevermögen</b>		
<b>Immat. Vermögensgegenstände</b> Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	66.407,00	83.407,00
<b>Sachanlagen</b> Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	17.009,00	15.347,00
<b>Finanzanlagen</b> Anteile an verbundenen Unternehmen	27.570.041,72	27.056.564,01
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	2.715.000,00	9.483.172,84
Beteiligungen	0,00	477.236,32
<b>Umlaufvermögen</b>		
<b>Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	11.363.920,78	6.679.402,73
Sonstige Vermögensgegenstände	0,00	276.107,42
<b>Wertpapiere</b>	16.284.136,38	18.680.854,11
<b>Schecks, Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten</b>	6.793.228,82	982.901,28
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	33.665,53	25.833,33
<b>Bilanzsumme</b>	<b>64.843.409,23</b>	<b>63.760.826,04</b>
<b>PASSIVA</b>		
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	6.467.414,04	6.467.414,04
Kapitalrücklage	55.614.967,69	55.614.967,69
Bilanzgewinn	1.049.527,79	0,00
<b>Rückstellungen</b>		
Steuerrückstellungen	261.450,95	0,00
Sonstige Rückstellungen	718.827,37	412.417,26
<b>Verbindlichkeiten</b>		
Anleihen	2.550,00	2.100,00
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	45.398,03	25.785,23
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	397.907,48	385.819,02
Sonstige Verbindlichkeiten	285.365,88	852.322,80
<b>Bilanzsumme</b>	<b>64.843.409,23</b>	<b>63.760.826,04</b>



7,05



## GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

25.01.06

	2005	2004
	EUR	EUR
Sonstige betriebliche Erträge	377.626,79	613.418,69
Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	1.831.713,60	1.484.385,19
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	185.063,33	213.029,27
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	36.799,70	40.104,60
Sonstige betriebliche Aufwendungen	975.187,86	1.524.244,74
Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	3.817.895,91	3.110.542,28
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	484.384,29	788.101,43
Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	187.759,00	4.394.616,45
Aufwendungen aus Verlustübernahmen	1.411,05	1.458,36
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	9.621,10	9.493,06
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>1.452.351,35</b>	<b>(3.155.269,27)</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	390.241,15	(28.934,79)
Sonstige Steuern	12.582,41	0,00
<b>Jahresüberschuss / -fehlbetrag</b>	<b>1.049.527,79</b>	<b>(3.126.334,48)</b>
Gewinn- / Verlustvortrag aus dem Vorjahr	0,00	(573.301,35)
Entnahmen aus der Kapitalrücklage	0,00	3.678.818,56
Entnahmen aus der Rücklage für eigene Anteile	0,00	20.817,27
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>1.049.527,79</b>	<b>0,00</b>



## BERICHT DES AUFSICHTSRATS



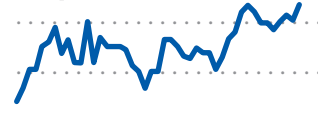
Dieter Matheis, Vorsitzender

### Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die Zusammenarbeit zwischen dem Aufsichtsrat und dem Vorstand war geprägt von einer engen und regelmäßigen Kommunikation. Diesen Dialog haben die beiden Organe der Gesellschaft im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter ausgebaut und damit entsprechend dem Corporate Governance Kodex gehandelt.

Gemäß den gesetzlichen und den in der Satzung festgelegten Aufgaben, hat der Aufsichtsrat im Berichtsjahr den Vorstand regelmäßig beraten und die Geschäftsführung der Gesellschaft überwacht. In alle Entscheidungen, die für die REALTECH AG von grundlegender Bedeutung waren, wurde der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden. Der Vorstand berichtete dem Aufsichtsrat gegenüber regelmäßig, zeitnah und umfassend in schriftlicher Form über die Unternehmensplanung und -strategie, über die laufenden Geschäfte, die Lage des Konzerns einschließlich der Risikolage sowie über das Risikomanagement. Die strategische Ausrichtung des Unternehmens stimmte der Vorstand mit dem Aufsichtsrat ab. Weiterhin erörterte der Aufsichtsrat alle für das Unternehmen bedeutenden Geschäftsvorgänge, die ihm durch die Berichte des Vorstands vorgelegt wurden.

Der Aufsichtsratsvorsitzende ließ sich auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen regelmäßig über die aktuelle Entwicklung der Geschäftslage und die wesentlichen Vorgänge unterrichten.



### » Sitzungen und Ausschüsse

Im Geschäftsjahr 2005 haben Aufsichtsrat und Vorstand in fünf Sitzungen intensiv die wirtschaftliche Lage des Konzerns, die strategische Weiterentwicklung der Geschäftsfelder sowie eine Reihe von Einzelthemen beraten.

Auf Grundlage der vom Vorstand gelieferten Informationen befasste sich der Aufsichtsrat mit der aktuellen sowie mit der künftigen Unternehmensentwicklung. Sofern zu einzelnen Geschäften und Maßnahmen des Vorstands nach Gesetz oder Satzung Entscheidungen des Aufsichtsrats erforderlich waren, haben wir darüber in den Aufsichtsratssitzungen beraten und die notwendigen Beschlüsse gefasst.

Der Aufsichtsrat verfügte seit dem Jahr 2001 über einen Bilanzprüfungs- sowie einen Personalausschuss, um damit die Effizienz seiner Tätigkeit weiter zu steigern. Gleichzeitig entsprach er damit den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Der Bilanzprüfungsausschuss kontrollierte beispielsweise den Jahres- und Konzernabschluss, prüfte die Quartalsabschlüsse und erarbeitete gemeinsam mit den Abschlussprüfern die Prüfungsschwerpunkte. Der Personalausschuss erörterte in erster Linie Personalfragen im Vorstandsbereich. Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 24. Mai 2005, die Anzahl der Aufsichtsratsmitglieder von sechs auf drei herabzusetzen, wurde die Bildung von Ausschüssen obsolet. Sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrats befinden über alle zu entscheidenden Sachverhalte.

Die im Geschäftsjahr 2005 durchgeführten Aufsichtsratssitzungen thematisierten insbesondere die Umsetzung der Unternehmensstrategie in den beiden Geschäftsfeldern Consulting und Software. REALTECH fokussiert sich im Consulting auf klar definierte Themen aus dem Bereich der Technologieberatung sowie auf die technologisch getriebenen Aufgaben rund um SAP NetWeaver. Im Geschäftsbereich Software standen Maßnahmen im Vordergrund, die die Profitabilität wiederherstellen sollten. Darüber hinaus zählten Fragen der Personal- und Nachfolgeplanung sowie der Corporate Governance zu den diskutierten Themen.

In der Sitzung im Januar 2005 befasste sich der Aufsichtsrat unter anderem mit den vorläufigen Zahlen des vierten Quartals 2004 und des Geschäftsjahres 2004, mit der Budgetplanung für 2005 sowie mit der grundsätzlichen Strategie und künftigen Ausrichtung des Konzerns. Des Weiteren wurden Beschlüsse zu zustimmungspflichtigen Geschäften wie der Bonusvereinbarung für den Vorstand gefasst.

Die vorläufigen Zahlen 2004, der Ausblick für das erste Quartal 2005, das Budget 2005, die Genehmigung der Tagesordnung der Jahreshauptversammlung 2005 sowie die Besetzung des Aufsichtsrates nach der Hauptversammlung 2005 waren insbesondere Gegenstand der Sitzung im Februar.

Den Schwerpunkt der Sitzung im März bildeten die Berichte des Wirtschaftsprüfers und des Bilanzprüfungsausschusses, die Genehmigung und Feststellung des Konzern- und Jahresabschlusses 2004 und die Prognose der Zahlen des ersten Quartals 2005.



## BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Im Mittelpunkt der Sitzung im September standen neben der Analyse der Zahlen des zweiten Quartals 2005 und der aktuellen Geschäftslage die weitere Vorgehensweise in den beiden Segmenten Consulting und Software. Darüber hinaus wurden Beschlüsse zu informationspflichtigen und genehmigungspflichtigen Geschäften gefasst.

Bei der Beratung im November erfolgte die Analyse der Zahlen für das dritte Quartal 2005. Weiterhin wurde der Ausblick auf das Geschäftsjahr 2006 diskutiert, die Konzernstrategie für 2006 festgelegt und die weitere Vorgehensweise im Software-Bereich besprochen.

Gemeinsam mit dem Wirtschaftsprüfer legt der Aufsichtsrat die Prüfungsschwerpunkte fest. Weitere Punkte der Tagesordnung umfassten Satzungsänderungen aufgrund des UMAG (Gesetz zur Unternehmensintegrität und Modernisierung des Anfechtungsrechts), die Verabschiedung der vierten Entsprechungserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex sowie die Effizienzprüfung des Aufsichtsrats.

### Besetzung von Vorstand und Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat beschloss im Juni 2005 Herrn Jürgen Zahn mit Wirkung vom 18. Juli 2005 in den Vorstand der REALTECH AG zu berufen. Die Neubestellung des Vorstands erfolgte, da Herr Michael Knopp, Finanzvorstand der REALTECH AG, nach knapp sechs Jahren in leitender Position zum 30. April 2005 auf eigenen Wunsch aus dem Unternehmen ausschied. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Michael Knopp seine geleistete Arbeit im Aufbau und der Weiterentwicklung des Unternehmens.

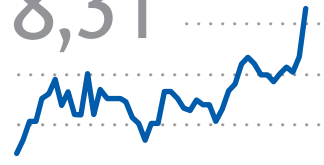
Mit Wirkung zum 24. Mai 2005 legte das Aufsichtsratsmitglied Herr Peter Stier sein Mandat nieder. Dies erfolgte im Zusammenhang mit der durch die Hauptversammlung am gleichen Tag beschlossene Reduzierung des Aufsichtsrats von sechs auf drei Mitglieder. Der Aufsichtsrat drückt Herrn Stier seinen aufrichtigen Dank für seine Tätigkeit aus und verbindet dies mit den besten Wünschen für eine erfolgreiche Zukunft.

### Jahres- und Konzernabschluss

Der Jahresabschluss 2005 der REALTECH AG und der Lagebericht sind unter Einbeziehung der Buchführung von der in der Hauptversammlung am 24. Mai 2005 zum Abschlussprüfer gewählten und vom Aufsichtsrat mit der Prüfung beauftragten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Grant Thornton GmbH, Heidelberg, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Gleiches gilt für den Konzernabschluss nach IFRS/IAS. Dieser wurde um einen Konzernlagebericht ergänzt. Der vorliegende Konzernabschluss wurde erstmals gemäß der IFRS-Regelungen aufgestellt. Er befreit gemäß § 292a HGB von der Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach deutschem Recht.

Sämtliche Abschlussunterlagen und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands sowie die Prüfungsberichte der Abschlussprüfer haben dem Aufsichtsrat rechtzeitig vorgelegen. Sie wurden von Bilanzprüfungsausschuss und Aufsichtsrat geprüft und im Beisein der Prüfer



erörtert. Der Aufsichtsrat hat sich dem Ergebnis der Prüfung durch die Abschlussprüfer angeschlossen und im Rahmen seiner eigenen Prüfung festgestellt, dass keine Einwendungen zu erheben sind.

In seiner Sitzung vom 16. März 2006 hat der Aufsichtsrat den Konzernabschluss 2005 und den zusammengefassten Lagebericht 2005 gebilligt, den Jahresabschluss 2005 der REALTECH AG festgestellt sowie dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zugestimmt.

Der Aufsichtsrat dankt allen Mitgliedern des Vorstands und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr erfolgreiches Wirken und ihren hohen persönlichen Einsatz bei der kontinuierlichen Steigerung des Unternehmenswerts der REALTECH AG und aller mit ihr verbundenen Unternehmen.

Walldorf, im März 2006  
Der Aufsichtsrat

Dieter Matheis  
Vorsitzender







## ADRESSEN

### DEUTSCHLAND



**REALTECH AG**  
Headquarter

**REALTECH System Consulting GmbH**

**DB-Online GmbH**

**GloBE technology GmbH**

Industriestr. 39c  
69190 Walldorf  
Tel.: +49.6227.837.0  
Fax.: +49.6227.837.837

**Niederlassung West**

**REALTECH System Consulting GmbH**  
Hellersberg Str. 2a  
41460 Neuss  
Tel.: +49.2131.40.377.0  
Fax.: +49.2131.40.377.200

**Niederlassung Nord**

**REALTECH System Consulting GmbH**  
Kleine Reichenstr. 1  
20457 Hamburg  
Tel.: +49.40.55.61.20.0  
Fax.: +49.40.55.61.20.01

**Niederlassung Süd**

**REALTECH System Consulting GmbH**  
Ohmstr. 3  
85301 Schweitenkirchen  
Tel.: +49.8444.92.86.0  
Fax.: +49.8444.92.86.25

**LMC-LAN Management Consulting GmbH**

Ohmstr. 3  
85301 Schweitenkirchen  
Tel.: +49.8444.92.86.0  
Fax.: +49.8444.92.86.25

### REST-EUROPA



**Italien**

**REALTECH Italia S.p.A.**  
Viale Colleoni 17  
Palazzo Orione 3  
20041 Agrate Brianza  
Tel.: +39.039.634.634  
Fax.: +39.039.634.633

**Niederlassung Rom**

Via Paolo Di Dono, 73  
00142 Roma  
Tel.: +39.06.51.95.981  
Fax.: +39.06.51.96.36.74

**Niederlassung Turin**

Largo Cibrario  
10148 Torino  
Tel.: +39.011.47.31.796  
Fax.: +39.011.48.99.47

**Niederlassung Avellino**

Corso Europa 16/o  
83100 Avellino  
Tel.: +39.0825.309.11  
Fax.: +39.0825.78.45.00

**Niederlassung Padua**

Via Milazzo, 10  
Interno 1  
35 139 Padova  
Tel.: +39.049.85.61.333  
Fax.: +39.049.85.61.333



## AMERIKA

**Spanien****REALTECH System Consulting, S.L.**

Torrelaguna n° 77 - 3ª planta  
28043 Madrid  
Tel.: +34.91.556.00.13  
Fax.: +34.91.556.80.31

**Niederlassung Barcelona**

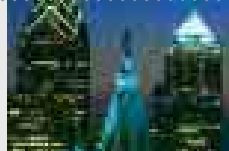
C/Balmes, 114, 7ª, Pl.  
08008 Barcelona  
Tel.: +34.93.27.22.670  
Fax.: +34.93.21.53.776

**Niederlassung Valencia**

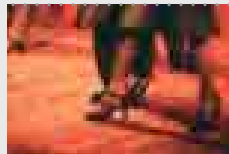
Profesor Beltrán Báguena 4, Of. 104  
46009 Valencia  
Tel.: +34.96.336.85.71  
Fax.: +34.96.336.85.72

**Portugal**
**REALTECH Portugal  
System Consulting,  
Sociedade Unipessoal, L.d.a.**

Avenida da Igreja, 42 - 7º. Esq  
1700-036 Lisboa  
Tel.: +351.21.799.71.30  
Fax.: +351.21.799.71.39

**USA****REALTECH Inc.**

4659 West Chester Pike  
Newton Square,  
PA 19073-2226  
Tel.: +1.610.356.4401  
Fax.: +1.610.356-5777

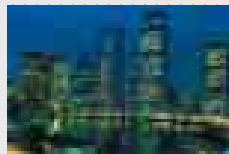
**Argentinien****REALTECH System Consulting S.L.**

Viamonte 723 piso 5, Of. 22  
1053 Buenos Aires  
Tel.: +54.11.6318.8004  
Fax.: +54.11.4819.1581

## ASIA-PACIFIC

**Japan****REALTECH Japan Co., Ltd.**

Aim Tokyo Kudan Building 3F  
1-2-11 Kudan-Kita, Chiyoda-kun,  
Tokyo 102-0073  
Tel.: +81.3.3238.2066  
Fax.: +81.3.3238.2067

**Singapur****REALTECH System Consulting Pte. Ltd.**

25, International Business Park  
#04-70 German Centre,  
Singapore 609916  
Tel.: +65.656.29.990  
Fax.: +65.656.27.720

**Neuseeland****REALTECH Ltd.**

Level 3  
57 Symonds Street  
Auckland 1031  
Tel.: +64.9.308.0900  
Fax.: +64.9.308.0909



## KONTAKT UND IMPRESSUM

**Layout und Realisation**  
dassyndikat.com, Heidelberg



**Redaktion**  
Hiller, Wüst & Partner GmbH, Aschaffenburg

**Druck**  
Druckhaus Diesbach GmbH, Weinheim

**Konzeption und Gesamtverantwortung**  
Volker Hensel



Copyright © 2006  
REALTECH AG  
Industriestraße 39c  
69190 Walldorf  
Deutschland

**Bildnachweis**  
firefish photography, Wald-Michelbach  
Volker Keipp, Ludwigshafen  
Jupiterimages GmbH, Starnberg  
Getty Images Deutschland GmbH, München  
Corbis GmbH, Düsseldorf

Der Geschäftsbericht 2005 liegt auch in englischer Sprache vor.

Den Geschäftsbericht und die Quartalsberichte finden Sie im Internet unter <http://www.realtech.com/investors>

Haben Sie Fragen oder wünschen Sie weitere Informationen? Wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung:

**REALTECH AG**  
Investor Relations  
Volker Hensel  
Tel. +49.6227.837.500  
Fax +49.6227.837.9134  
E-Mail [investors@realtech.com](mailto:investors@realtech.com)

theGuard!® ist eine eingetragene Marke der REALTECH AG.

SAP®, R/2®, R/3®, ABAP®, SAPaccess®, SAPmail®, SAPoffice®, SAP Business Workflow®, mySAP.com®, SAP EarlyWatch®, SAP ArchiveLink® sind Marken der SAP AG.

Microsoft®, WINDOWS®, EXCEL®, NT® und SQL-Server® sind Marken der Microsoft Corporation.

IBM®, OS/2®, AS/400® und AIX® sind Marken der IBM Corporation.

ORACLE® ist eine Marke der ORACLE Corporation, USA.

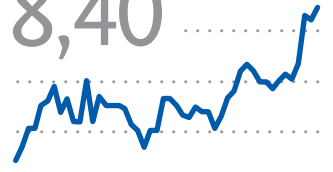
UNIX® ist eine Marke der SCO Santa Cruz Operation.

Andere Produktnamen werden nur zur Identifikation der Produkte verwendet und können eingetragene Marken der entsprechenden Hersteller sein.



## FINANZKALENDER 2006

8,40



28.02.06



### 4. Mai 2006

Veröffentlichung Bericht zum 1. Quartal 2006



### 16. Mai 2006

Hauptversammlung,  
Kongress- und Kulturzentrum Palatin, Wiesloch,  
10.00 Uhr



### 3. August 2006

Veröffentlichung Bericht zum 2. Quartal 2006



### 2. November 2006

Veröffentlichung Bericht zum 3. Quartal 2006



➤ REALTECH AG  
Industriestraße 39c  
D - 69190 Walldorf

➤ Tel.: +49.6227.837.500  
Fax.: +49.6227.837.292

➤ [investors@realtech.com](mailto:investors@realtech.com)  
[www.realtech.com](http://www.realtech.com)

